

证券代码：002416

证券简称：爱施德

公告编号：2022-043

深圳市爱施德股份有限公司

2022年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	爱施德	股票代码	002416
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴海南	赵玲玲	
办公地址	深圳市南山区科发路83号南山金融大厦18层	深圳市南山区科发路83号南山金融大厦18层	
电话	0755-21519907；0755-21519888 转 董事会办公室	0755-21519907；0755-21519888 转 董事会办公室	
电子信箱	ir@aisidi.com	ir@aisidi.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	46,030,940,344.42	39,222,804,434.91	17.36%
归属于上市公司股东的净利润（元）	408,020,713.25	304,291,506.59	34.09%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	383,917,799.70	276,959,682.87	38.62%
经营活动产生的现金流量净额（元）	2,164,562,010.02	-440,178,337.04	591.75%

基本每股收益（元/股）	0.3292	0.2455	34.09%
稀释每股收益（元/股）	0.3292	0.2455	34.09%
加权平均净资产收益率	6.82%	5.55%	1.27%
项目	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	14,769,045,424.57	15,338,561,595.87	-3.71%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,615,776,274.01	5,780,720,133.13	-2.85%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	39,088	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
深圳市神州通投资集团有限公司	境内非国有法人	39.50%	489,464,303	0	质押	169,277,648
周玲	境内自然人	4.50%	55,710,000	0		
赣江新区全球星投资管理有限公司	境内非国有法人	4.36%	54,000,000	0	质押	28,160,000
新余全球星投资管理有限公司	境内非国有法人	4.21%	52,128,000	0	质押	28,000,000
戴诚	境内自然人	4.11%	50,882,691	0		
黄绍武	境内自然人	1.16%	14,362,431	10,771,823		
管晓华	境内自然人	1.00%	12,409,400	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.94%	11,685,076	0		
高晓鸿	境内自然人	0.53%	6,514,400	0		
陕西卓力天合教育科技有限公司	境内非国有法人	0.44%	5,414,900	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、黄绍武先生持有深圳市神州通投资集团有限公司 66.37%的股权，并持有赣江新区全球星投资管理有限公司 66.37%的股权，新余全球星投资管理有限公司为赣江新区全球星投资管理有限公司的全资子公司。深圳市神州通投资集团有限公司与赣江新区全球星投资管理有限公司、新余全球星投资管理有限公司构成关联股东的关系。 2、未知公司前 10 名股东中其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	报告期内，股东深圳市神州通投资集团有限公司通过信用账户持有公司股票 54,000,000 股，股东周玲通过信用账户持有公司股票 55,710,000 股，股东赣江新区全球星投资管理有限公司通过信用账户持有公司股票 19,000,000 股，股东新余全球星投资管理有限公司通过信用账户持有公司股票 8,861,250 股，股东戴诚通过信用账户持有公司股票 43,687,491 股，股东管晓华通过信用账户持有公司股票 11,325,900 股，股东陕西卓力天合教育科技有限公司通过信用账户持有公司股票 5,170,100 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）经营情况分析

2022 年上半年，在企业文化和价值观的引领下，公司全体员工克服疫情、行业和国际环境带来的挑战，稳中求进实现高质量发展，志存高远构建新发展格局。公司持续构建能力，提升效率，在产品品类扩展、业务区域开拓、自有品牌建设、新零售运营和线上线下业务联动等核心能力上不断取得新突破，为公司优化收入结构，推进产业升级，构建产业发展新格局打下坚实基础，公司营收与利润规模得到进一步提升。报告期内，公司实现营业收入 4,603,094.03 万元，较上年同期增长 17.36%，实现净利润 44,232.96 万元，同比增长 17.59%，实现归属于上市公司股东的净利润 40,802.07 万元，较上年同期提升 34.09%。

（二）主要经营工作

1、持续构建能力，提升效率，推进产业升级

（1）聚焦经营效率提升

2022 年上半年，公司上下始终坚定效率领先的策略，对商品库存和应收账款周转效率、零售门店成本、资金使用效率等核心业务指标进行严格管控，有效提升了公司成本竞争优势，防范经营过程中的风险，保障公司长期稳健发展。同时持续深化公司特有的合伙经营激励机制，构建强而有力的业绩推动能力，从而实现公司业务发展目标的高效达成。

（2）超级供应链中台搭建日益完善

公司凭借辐射全国的仓储物流服务能力、全球化备货实力、优秀的“物流+仓储+零售”服务体系，利用互联网、大数据、新零售等技术，完善面向“公域+私域”的超级中台搭建，为合作伙伴提供最便捷、最高效的商业合作模式，实现合作共赢局面。公司加速搭建海外团队，在提升自营能力及自营业务占比的同时，聚焦强化预算及成本管理，加强提升经营效率。

（3）搭建全品类电商平台交易服务能力

公司在核心天猫平台持续推进多品类其它品牌授权及经营的同时，通过横向扩展，将已经获得授权的品牌和产品销售渠道拓展至其它平台，提升产品销量能力和获利能力。报告期内团队拓展了数码、小家电等品类的产品合作，产品品类实现了进一步丰富；自有品牌销量超预期增长，实现了自有品牌阶段性发展目标；同时团队正在积极拓展海外电商平台，为公司电商平台交易业务体量的提升增添新动力。

（4）通信和增值服务持续创造价值

公司以“U.友”SIM卡+泛智能终端为核心的移动转售业务，在市场竞争压力持续提升、行业毛利水平进一步下降的大环境挑战下，团队持续完善风控体系，深化线上线下一体化体系建设，加强重点领域的技术研发与能力创新，借助新领域、新机遇，实现了业务规模与盈利稳步提升。同时，公司基于3C数码零售场景为消费者提供的碎屏保、延保等增值保障服务业务，继获得苹果公司AC+服务产品线下Mono、OTC、ASP授权之后，上半年成功获得AC+产品线上总代授权，在保障服务行业保持领先优势，市场占有率逐步提升，为公司后续业务发展打下坚实基础。

（5）持续构建自有品牌矩阵

公司围绕着消费升级，构建自有品牌能力，推进公司实现产业升级。公司智能护理产品“ROZU/荣尊”聚焦核心单品的营销推广和供应链优化，线上销售创下新高，产品品质进一步优化；智能健康产品“UOIN/柚印”累计覆盖600多家终端门店，当前已实现盈利，并将持续在拉力器、心率智能跳绳等产品上投入研发，产品SKU将拓展至18个，产品更加丰富；参股子公司深圳市一号机科技有限公司旗下的新式茶饮品牌“茶小开”产品已覆盖20,000家销售网点。公司自有品牌品质不断提升，对消费者的洞察能力持续加深，通过多维度推广和营销，探索自有品牌升级之路，逐步建立了自有品牌的产品竞争力。

2、手机分销业务多措并举，持续提高服务价值

（1）苹果渠道规模再创新高，强化服务价值赋能品牌增长

渠道拓展方面，公司紧抓当前消费及零售场景转型机遇，全面推进线下零售渠道建设和零售场景升级。公司当前运营管理的苹果授权门店和网点数量达到 2,800 多家，渠道规模再创新高，始终处于行业领先地位。团队在加速拓展全国主流商业地产，升级门店零售场景的同时，重点推动了数字化新零售中台建设，实现门店线上线下业务一体化，搭建新媒体矩阵，提升直播电商运营能力，构建苹果线上线下全渠道销售格局。

（2）紧密合作助力荣耀品牌发展新高度

公司作为荣耀股东中持股比例最大的渠道战略伙伴，业务团队持续推进内部运营质量的提升，构建多维度、立体式服务能力，进一步深化与荣耀的战略合作关系。团队重点提升了市场运营质量，拓宽运营商、政企等增量客户业务规模，同时持续推进供应链金融服务，在数据信息安全、系统对接、风险管控及成本控制等能力做到了全面升级，持续为荣耀品牌的发展创造价值。2022 年上半年荣耀市场份额快速提升，品牌认可度实现了强有力的新突破。

（3）三星业务服务能力稳步提升

三星业务团队通过组织架构改革，最大限度地提升了现场管理能力，通过增强与厂家合作共创，实现了三星分销能力的升级。同时，业务团队通过持续开展线下推广活动，以及在空白城市、商圈的拓店行动，提升三星业务市场份额占比。此外，公司建立及持续完善了以业绩价值创造为导向的考核激励机制，强化激励的即时性，形成精细化营销末端管理模式，使得三星分销业务能力持续提升。

3、零售业务稳中求进，新零售能力持续提升

（1）Coodoo 门店高效巩固渠道地位

2022 年上半年，结合苹果零售拓展策略，Coodoo 门店的拓展重点聚焦于核心城市，积极建设优质旗舰店，并以核心城市为管理中心，逐步提升 Coodoo 在重点省份核心城市零售门店群的发展竞争力。上半年 Coodoo 同比增加 24 家零售店，达到了 131 家，门店数量始终保持了全球苹果最大优质授权经销商的领先地位，为业务持续增长奠定了坚实基础。

（2）新零售能力实现新突破，业务增长迅速

通过不断优化京东到家、微商城、美团等新零售平台的运营策略，不断加大对新智慧零售的探索力度，打通了公域流量和私域流量的联动运营，公司线上新零售业务增长迅速，实现了线下实体门店与线上网络价值的有效融合。报告期内 Coodoo 新零售业务规模已达到 7.98 亿元，同比增长达 143%，2C 订单总数完成 419 万单，同比增长 14%，为公司新零售业务的持续发展提供强劲动力。

（3）积极配合荣耀实现零售新布局

公司已搭建全渠道电商销售网络，进驻天猫、京东、拼多多、抖音、唯品会、快手、银行客户端等多类电商平台，成为荣耀品牌多个项目的唯一认证服务商，服务荣耀线上官旗、荣耀线下 Honor 专卖店、荣耀会员平台、荣耀亲选平台和荣耀新零售平台，通过线上全渠道触达 C 端用户，助力新荣耀大幅提升零售市场份额。此外，公司积极配合荣耀完成 O2O 业务布局，为荣耀京东到家、天猫同城业务落地提供核心支撑。

（4）持续优化数字化私域运营能力

公司各业务板块紧抓市场风向，持续优化新零售数字化运营能力，并向零售合作伙伴系统化输出，构建集全域运营、商品一盘货、精准营销和服务可视化为一体的核心竞争力，通过促进线上公域流量和门店流量向私域流量池的汇集，提升公司整体服务质量和用户粘性。公司以“内容”+“社交”为核心运营策略，迎合次世代 3C 数码及快销品主力消费者人群，实现了更加完善的私域运营能力。

深圳市爱施德股份有限公司

董 事 会

2022 年 08 月 23 日