

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

股票简称	安妮股份	股票代码	002235
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	叶青霞		
电话	0592-3152372	0592-3152372	
传真	0592-3152406	0592-3152406	
电子信箱	securities@annie.com.cn	securities@annie.com.cn	

二、主要财务数据和股东变化

1. 主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	574,947,764.37	627,807,825.50	-8.42%	643,785,109.53
归属于上市公司股东的净利润(元)	10,222,932.17	4,170,749.25	145.11%	2,547,534.27
扣除非经常性损益后的净利润(元)	689,181.93	-3,227,889.15	121.35%	-24,421,421.11
经营活动产生的现金流量净额(元)	106,766,223.93	82,019,642.13	30.17%	41,067,451.85
基本每股收益(元/股)	0.08	0.02	150%	0.01
稀释每股收益(元/股)	0.05	0.02	150%	0.01
加权平均净资产收益率(%)	2.15%	0.88%	1.27%	0.55%
	2012年末	2011年末	本年末比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	723,309,403.85	816,671,563.32	-11.41%	869,438,924.21
归属于上市公司股东的净资产(元)	484,691,773.51	474,047,305.46	2.25%	466,922,612.70

2. 前10名股东持股情况表

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	质押或冻结情况	
				股份数量	状态
林旭耀	境内自然人	39.79%	77,597,350	58,198,162	质押
张杰	境内自然人	20.2%	39,392,437	29,544,328	质押
中国工商银行-富实策略基金	境内非国有法人	1.07%	2,094,661		
张慧	境内自然人	1.07%	2,088,450		
北京海润利投资管理有限公司	境内非国有法人	0.51%	990,000		
通晓青	境内自然人	0.4%	779,228		
谢光北	境内自然人	0.31%	600,000		
江来	境内自然人	0.31%	600,000		
李小红	境内自然人	0.27%	533,690		
施鸿	境内自然人	0.26%	510,786		

上述股东关联关系或一致行动的说明：在林旭耀、张杰为姐弟关系。公司不知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。



3. 管理层讨论与分析

(一) 概述
报告期内，公司继续立足于商务信息用纸行业，公司进一步加大解决方案研发力度，完善客户化整体解决方案，公司产品已定型产品业务发展顺利，完成公司预定的经营计划，受宏观经济的影响，公司复印纸、传真纸等标准产品及商务市场需求有所下降，限制对公司整体经营业绩产生了一定影响。

报告期内，公司拟将无纸化彩票销售作为未来的发展战略之一，公司继续推进无纸化彩票销售业务；公司电话销售彩票业务已完全技术准备，并通过测试，目前运营正常；其他业务也在积极推进过程中，公司已完成了中大奖彩票平台的构建，正在持续优化中；报告期内，公司无纸化彩票业务尚处于投入阶段，未能产生盈利。

C. 公司主营业务分析

1. 概述
报告期内，公司没有公允价值计量的资产和负债。

(i) 2013年公司生产经营计划和预算
① 2013年公司将继续结合相关政策的推展，争取完成公司无纸化彩票销售业务的销售计划和目标，提高对互联网销售的客户服务信息用纸产品的销售。

② 2013年公司将继续完善商务用纸的电子商务模式，提高通过互联网销售的客户服务信息用纸产品的销售。

③ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

④ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑤ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑥ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑦ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑧ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑨ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑩ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑪ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑫ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑬ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑭ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑮ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑯ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑰ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑱ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑲ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

⑳ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉑ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉒ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉓ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉔ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉕ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉖ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉗ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉘ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉙ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉚ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉛ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉜ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉝ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉞ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉟ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉟ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉟ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。

㉟ 2013年公司将继续坚持服务、伙伴、价值的经营理念，不断优化经营模式和营销策略，建设高效的营销团队，在原有大客户解决方案的基础上，进一步加强大客户解决方案研究力度，继续保持挖掘大客户资源，完善信息化管理系统，提升信息采样手段，为公司快速发展创造良好的市场环境和做出及时有效的决策提供，提升对核心客户的服务能力。