

# B070 Disclosure 信息披露

# 信息披露

重要提示  
1.本年度报告摘要将自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2.重大风险提示  
本公司已在本报告中阐述公司经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告“第四节 经营情况讨论与分析”。

3.董事、监事、经理、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4.公司全体董事出席董事会会议。

5.立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6.经董事会审议的报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案  
根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，公司2020年度归属于上市公司股东净利润7,835.32万元。

经董事会会议，公司2020年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每10股派发人民币2元（含税）。截至2020年12月31日，公司总股本120,000,000股，以此计算合计派发现金红利42,000,000.00元（含税）。本年度现金分红占归属于上市公司股东净利润的6.03%，如实施权益分派股权登记日前，公司总股本发生变动，拟按比例分配总额不变，相对调整每股分配比例。

公司第二届监事会第四次会议通过上述分配预案议案，该议案尚需提交2020年度股东大会审议后批准。

7.是否存在公司治理特殊安排等重要事项  
□适用 √不适用

8.公司基本情况  
1)公司简介  
公司简称：东来技术  
公司代码：688129  
公司地址：上海市浦东新区碧海路1221号  
电话：021-39638548  
电子邮箱：IR@newingt.com

2)报告期公司主要业务简介  
(一) 主要产品或服务情况  
1、主要业务  
公司提供基于先进石油化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C消费电子领域涂料，其中，销售汽车售后修补涂料的同时，提供专业现场颜色调配服务。

2020年度，公司全年实现营业收入40,798.91万元，实现归属于母公司股东的净利润7,835.32万元，归属母公司所有者的每股收益0.82元。

2.主要产品或服务情况  
(1) 汽车售后修补涂料  
汽车售后修补涂料分为底漆、色漆、清漆等不同涂层。汽车底漆涂装在表面处理后，为车身表面提供防腐蚀、耐化学品、耐水功能。色漆涂层决定车身颜色，介于底漆与清漆之间，清漆涂层位于最上层，提供漆膜光泽、丰满度、鲜映性等美观功能及耐候性、耐腐蚀等保护功能。

售后修补涂料产品主要向获得原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的汽车主机厂、授权4S店、部分大中型维修厂销售。

(2) 汽车新车内外饰件、车身涂料  
A.汽车新车内外饰件涂料  
汽车内外饰件涂料主要用于汽车制造的内外饰件表面喷涂。终端客户为汽车主机厂一级供应商，或二级供应商配套件。以固定颜色定产定销为主，标准色母现场调配为辅。

公司新车内外饰件涂料主要应用汽车内外饰件如下：

公司概况简况	
股票简称	股票交易市场及板块
A股	上海证券交易所科创板
股票代码	688129
变更前股票简称	无

公司存托凭证简况  
□适用 √不适用

联系人和联系方式  
董秘办秘书(信息披露内幕代表)

姓名：苏勇  
办公地址：上海市浦东新区碧海路1221号  
电话：021-39638548  
电子邮箱：IR@newingt.com

2)报告期公司主要业务简介  
(一) 主要产品或服务情况  
1、主要业务  
公司提供基于先进石油化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C消费电子领域涂料，其中，销售汽车售后修补涂料的同时，提供专业现场颜色调配服务。

由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(3) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(2) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(3) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(4) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(5) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(6) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(7) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(8) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(9) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(10) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(11) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(12) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(13) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(14) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(15) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(16) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(17) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(18) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(19) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格的供应商才能在全国范围内获得竞争优势，竞争格局较为稳定，市场竞争秩序好。

(20) 技术已足够，无法快速复制  
由于车身对长期保护和美观耐用的要求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料行业设计优化过程是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制作工艺体系不仅对产品品质影响巨大，而且提升速度是否依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务更能包括快速准确配制超过十种车身颜色配方能力等。

上述涂料对行业进入者构成了技术、研发、生产能力以及生产工人的壁垒，行业内高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规产品的复制生产为主，如行业进入者不具备较高的技术实力、研发水平和生产能力，只能进行简单的模仿生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，但建立较强的竞争市场份额。

(21) 服务响应强，需要市场反馈  
汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权4S店和汽车修理厂，用户群体广，地域分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售需求要求高。维护稳定的销售渠道，构建覆盖全国的分销分支机构及服务网点，建立及培养具有专业技术水平、提升一线销售人员的服务质量，均衡长期市场布局。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期，除非现供应商出现严重问题，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的认证或增加主机厂供应商准入机会。

除技术服务外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原料认证或汽车主机厂供应商准入资格