证券代码:300253　　证券简称:卫宁健康

卫宁健康科技集团股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

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

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.20元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

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	卫宁健康	股票代码	300253
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	靳茂	徐子同	
办公地址	上海市静安区寿阳路99弄9号卫宁健康大厦	上海市静安区寿阳路99弄9号卫宁健康大厦	
传真	021-80331001	021-80331001	
电话	021-80331033	021-80331033	
电子信箱	wndsh@winning.com.cn	wndsh@winning.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司自成立以来一直集研发、销售和技术服务为一体，为客户提供“一体化”的解决方案，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，不断提升人们的就医体验和健康水平。通过持续的技术创新，自主研发适应不同应用场景的产品与解决方案，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商。

公司自2015年起，积极布局医疗健康服务领域，推动互联网+模式下的医疗健康云服务等创新业务的发展，贯彻公司“4+1”发展战略（云医、云药、云险、云康+创新服务平台）。面向未来，公司将采用双轮驱动模型，一是传统的医疗卫生信息化业务，另一个是创新的互联网+医疗健康服务业务，二轮互为补充，协调发展。传统的医疗卫生信息化业务是基础，公司将通过内生式发展和外延式扩张的方式，持续强化其优势；创新的互联网+医疗健康服务业务是提升，公司将通过传统业务庞大的用户群体和对用户业务及医疗健康服务业的深度理解，使传统业务紧密衔接创新业务，联动发展，实现公司持续、稳定、健康的发展。

报告期内，公司主要业务未发生重大变化，各类产品具体业绩情况详见2021年年度报告全文“第三节 管理层讨论与分析”中“四、主营业务分析”。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	7,496,296,725.89	6,057,147,858.20	23.76%	5,118,903,138.98
归属于上市公司股东的净资产	5,099,946,697.98	4,522,022,270.76	12.78%	3,733,330,755.35
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	2,750,202,059.34	2,266,579,783.89	21.34%	1,908,007,949.00
归属于上市公司股东的净利润	378,174,115.45	491,097,996.59	-22.99%	398,420,733.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	211,903,243.56	373,041,370.27	-43.20%	341,776,914.06
经营活动产生的现金流量净额	368,064,166.31	390,350,578.17	-5.71%	233,300,921.15
基本每股收益（元/股）	0.1765	0.2311	-23.63%	0.1895
稀释每股收益（元/股）	0.1761	0.2297	-23.33%	0.1885
加权平均净资产收益率	7.45%	12.54%	-5.09%	11.66%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	344,702,672.33	679,681,033.07	738,591,239.57	987,227,114.37
归属于上市公司股东的净利润	14,325,009.37	97,336,982.30	148,060,378.06	118,451,745.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	775,449.63	86,756,086.53	132,248,274.00	-7,876,566.60
经营活动产生的现金流量净额	-198,421,096.06	-103,643,712.10	51,449,804.02	618,679,170.45

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	62,422	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	73,343	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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
香港中央结算有限公司	境外法人	8.37%	179,745,997			
周炜	境内自然人	8.22%	176,474,241	164,478,181		
王英	境内自然人	4.96%	106,529,129	79,896,847		
上海云鑫创业投资有限公司	境内非国有法人	4.95%	106,205,970			
招商银行股份有限公司-睿远成长价值混合型证券投资基金	其他	4.90%	105,254,700			
刘宁	境内自然人	4.83%	103,612,949	81,707,212		
周成	境内自然人	2.94%	63,050,000			
兴业银行股份有限公司-富国兴远优选12个月持有期混合型证券投资基金	其他	2.26%	48,432,694			
中欧基金-农业银行-中欧中证金融资产管理计划	其他	1.21%	26,026,983			
博时基金-农业银行-博时中证金融资产管理计划	其他	1.21%	26,026,983			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司控股股东、实际控制人为周炜、王英夫妇；周成系周炜、王英夫妇之子。 2020年7月15日，周炜、王英、周成与上海迎水投资管理有限公司-迎水匠心2号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水匠心3号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水龙凤呈祥14号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水巡洋2号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水绿洲10号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水和谐8号私募证券投资基金签署一致行动协议，结为一致行动人。同时，周炜、王英将公司股份34,919,000股转让给上述6个迎水私募产品，具体内容详见公司2020年7月24日披露的《关于实际控制人增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划完成的公告》（公告编号：2020-065）。 2021年9月16日，周炜、王英与上海迎水投资管理有限公司-迎水潜龙4号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水潜龙7号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水潜龙16号私募证券投资基金、上海迎水投资管理有限公司-迎水潜龙18号私募证券投资基金签署一致行动协议，结为一致行动人。同时，周炜将公司股份42,830,000股转让给上述4个迎水私募产品，具体内容详见公司2021年9月23日披露的《关于控股股东增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划完成的公告》（公告编号：2021-099）。 截至本报告期末，上述10个迎水私募产品共持有公司股份77,749,000股。 2、2020年9月1日，刘宁与上海通怡投资管理有限公司-通怡瑞驰1号私募证券投资基金、上海通怡投资管理有限公司-通怡瑞驰2号私募证券投资基金、上海通怡投资管理有限公司-通怡瑞驰3号私募证券投资基金、上海通怡投资管理有限公司-通怡瑞驰5号私募证券投资基金签署一致行动人协议，结为一致行动人。同时，刘宁将公司股份31,684,667股转让给上述4个通怡私募产品，具体内容详见公司2020年9月7日披露的《关于持股5%以上股东增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划完成的公告》（公告编号：2020-073）。截至本报告期末，上述4个通怡私募产品共持有公司股份31,684,667股。 2021年7月28日，刘宁通过大宗交易转让公司股份5,330,000股给其配偶侯明华，具体内容详见公司2021年11月24日披露的《持股5%以上股东股份减持计划期限届满暨实施情况的公告》（公告编号：2021-128）。截至本报告期末，侯明华持有公司股份5,330,000股。 3、公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

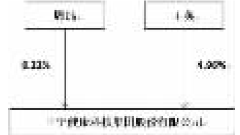
□ 适用 √ 不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

√ 适用 □ 不适用

（1）债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
可转换公司债券	卫宁转债	123104	2021年03月16日	2027年03月15日	97,020.4	0.30%
报告期内公司债券的付息兑付情况	卫宁转债第一年的付息日为2022年3月16日，截至本报告期末，未到付息日。					

（2）债券最新跟踪评级及评级变化情况

根据中证鹏元资信评估股份有限公司于2021年6月15日出具的《2021年卫宁健康科技集团股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券2021年跟踪评级报告》，主体长期信用等级为AA，债券信用等级为AA，评级展望为稳定。

（3）截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2021年	2020年	本年比上年增减
资产负债率	30.99%	22.17%	8.82%
扣除非经常性损益后净利润	211,903,243.56	373,041,370.27	-43.20%
EBITDA全部债务比	54.84%	288.79%	-233.95%
利息保障倍数	8.99	56.3	-84.03%

三、重要事项

报告期内，公司管理层一方面继续主动积极应对疫情给市场和经营带来的影响，同时积极抓住行业和市场机会，在认真做好员工安全防护的同时，全力保障向客户提供及时、持续、可行的优质服务，确保工作不断档，实现各类业务的正常开展。

报告期内，公司实现营业收入275,020.21万元，同比增长21.34%；归属于上市公司股东的净利润37,817.41万元，同比下降22.99%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润21,190.32万元，同比下降43.20%。2021年度，公司医疗卫生信息化业务收入（占营业收入的比重为84.04%，上年同期为93.27%）同比增长9.33%，其中：核心产品软件销售及技术服务业务收入（合计占营业收入的比重为67.88%，上年同期为73.18%）同比增长12.55%；硬件销售业务收入（占营业收入的比重为16.16%，上年同期为20.09%）同比下降2.40%。互联网医疗健康业务收入（占营业收入的比重为15.95%，上年同期为6.64%）同比增长191.61%。

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金约25.19亿元，同比增长约26%（若扣除并表子公司纭钥科技带来的本年收款影响约3.73亿元和上年收款影响约0.41亿元，则同比增长约10%）；总体毛利率为46.35%，较上年减少7.73%，主要是并表子公司纭钥科技业务毛利率较低导致，扣除该业务后的毛利率为51.43%，较上年略有降低，未发生大幅变化。

报告期内，公司重点工作和回顾如下：

（1）持续打造高水平医疗卫生信息化标杆，助力医院高质量发展

报告期内，新签合同订单金额同比增长超过25%（上年主要受疫情影响，为公司历史上首次新签合同订单金额同比负增长），若与2019年度调整后同口径数据相比增长仍超过20%，已呈现改善变化趋势；其中千万级项目36个（上年为41个），千万级项目数量有所减少但合同订单金额同比增长约16%。千万级以上的智慧医院项目，如复星健康智慧医疗云平台、上海岳阳医院全院系统升级切换、上海同济医院智慧医院一体化建设、天津医科大学总医院信息化升级及互联互通项目、祥云县人民医院智慧医院建设等。助力上海250余家医疗机构开展面向便捷就医服务场景的数字化转型，实现流程再造和智慧创新。

依托数字力量，助力医疗行业高质量发展，相关细分领域创新拓进。助力中康市级医院构建医疗质量评价和促进体系，数字化赋能专科能力评价。进一步扩大县域医共体市场，中标蒙自市紧密型医共体、兰坪县紧密型医共体、栾川县紧密型医共体等项目。助力云南蒙自市人民医院智慧医院建设及全市基层能力提升，打造西南地区紧密型医共体整体服务模式样板。助力四川省人民医院心血管专科联盟建设，推进心血管专科全病程管理信息化体系。中标新疆自治区医院等级评审信息化服务项目，支撑全疆公立医院等级评审和促进工作。新技术创新领域，卫宁健康“5G+远程超声诊断及超高清会诊系统”入选工信部、国家卫健委公布的5G+医疗健康应用试点项目。统一支付方面，卫宁互联网新增覆盖医疗机构400余家，新增交易笔数1.8多亿笔，新增交易金额约480亿元，同比增长约40%。

另外，疫情常态化下，卫宁健康提供适应不同应用场景的疫情防控产品与解决方案，助力构建重大疫情防控体系。助力构建宁夏疫情防控体系，助力核酸采样筛查，筑牢疫情防控“防火墙”，并多次全程保障宁夏回族自治区大范围核酸检测工作。助力鄂州新冠疫苗接种，建设疫苗预约接种移动端，面向管理机构实时掌握区域内疫苗接种动态，共筑全民免疫屏障。

（2）持续拓展“互联网+医疗健康”板块，推进产业创新运营发展

“云医”纳里健康是以实体医疗机构为主体的数字健康医疗服务平台，旨在为医疗机构打造线上线下一体化、院内院外相结合，医事、药事、支付、保险等产业融合发展的医疗健康生态联盟。

报告期内，纳里健康平台提供互联网医疗应用服务的医疗机构累计达7,400余家，注册用户近4,000万人，服务人次突破3亿，日HTTP最高请求数2.6亿次。纳里健康在继续做好实体医疗机构“数字新基建”的同时，积极探索互联网医院从建设到运营的转变，通过连接医院、医生、患者和第三方健康产业，实现从诊疗到健康管理的服务的业态延伸。

2021年，纳里健康平台已完成收费在线问诊订单150余万次，完成收费在线检验检查与健康管理服务订单170余万次（去年新增）；因各地政策因素，未实现收费的在线服务订单合计5,000余万单。

“云药”，2021年7月，钥世圈更名为“卫宁纭钥科技（上海）有限公司”（详见公司2021-077号公告），进一步确立其第三方“医药健险”生态运营商的定位。

纭钥科技致力于构建共享、共赢的健康新生态，进而提升医疗健康服务的可及性、可负担性。通过数字化解决方案及RiNGNEX“医药健险联合运营”SaaS平台，纭钥科技打通院内到院外医、药、健、险运营链条，连接医疗机构、药品企业、零售药房、商业保险、健康管理服务的全价值链接；持续提升优质的医疗服务、药品服务的输出能力；在赋能生态合作伙伴的同时，亦为亿万家庭提供了全方位的健康福利保障。

截至报告期末，RiNGNEX平台已取得了稳健的发展和增长，目前已与人保、太保、泰康、众安等50余家商保机构开展合作，覆盖了16省300余座城市，接入超过200家医疗机构和8万余家药房。通过与生态合作伙伴在专病专科、远程会诊、信息安全等多个业务领域的战略合作，RiNGNEX的专科服务能力得到了显著提升，打造了“互联网+专病+保险+区块链”的创新服务场景，不断丰富生态伙伴的服务内容，推动其智能化建设，提升其流量和业务量的增长。

纭钥科技业已战略聚焦于门诊补充险和住院补充险领域，并以此为驱动，全面挖掘和整合保险、医疗、药品等领域的生态资源。通过对接医疗机构和保险公司等生态伙伴，推进自动理赔、直付直赔、健康管理、数字营销等服务，从而构造“医药健险”的生态运营闭环，打造产品的服务壁垒，以创新性的产品赋能生态合作伙伴增效，提升患者触达和负担医疗健康服务的能力。

“云险”主要定位为商保公司及医保部门提供保险智能风控和数据+AI服务的上海金仕达卫宁软件科技有限公司为主要代表，2021年度业务着重围绕省级医保信息平台项目进行展开，同时，在国家医保局信息平台建设项目已完成验收的基础上，积极协助国家医保局参与基金监管工作的整体开展以及创新实践，此外，公司多个商业健康险核保核赔等创新业务落地，新的商业模式及盈利模式得到进一步的验证。截至2021年末，卫宁科技已累计中标/承建21个

卫宁健康科技集团股份有限公司 2021年年度报告披露提示性公告

卫宁健康科技集团股份有限公司 2022年第一季度报告披露提示性公告

卫宁健康科技集团股份有限公司 关于召开2021年度股东大会通知的公告

委托人对受托人指示如下：

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
		该列打勾的栏目可以投票			
100	总议案：除累积投票提案外的所有提案	√			
1.00	《关于公司2021年度监事会工作报告的议案》	√			
2.00	《关于公司2021年度董事会工作报告的议案》	√			
3.00	《关于公司2021年度财务决算报告的议案》	√			
4.00	《关于公司2021年度利润分配方案的议案》	√			
5.00	《关于〈公司2021年度报告及其摘要〉的议案》	√			
6.00	《关于变更公司经营范围及修订公司章程的议案》	√			
7.00	《关于修订〈股东大会议事规则〉的议案》	√			
8.00	《关于修订〈关联交易管理办法〉的议案》	√			
9.00	《关于公司聘请2022年度审计机构的议案》	√			

注：本授权委托书的有效期限为自本授权委托书签署之日起至本次股东大会结束之时止。

1、在“同意”、“反对”、“弃权”中选择一项打“√”，三个选择项都不打“√”视为弃权，同时在两个选择项中打“√”按废票处理。

2、对于采取累积投票制的议案，应在授权委托书中，明确投给每位候选人的票数。

3、委托人对同一审议事项不得有两项或多项指示。如委托人对某一审议事项的表决意见未作具体指示或对同一审议事项有两项或多项指示的，受托人是/否（请选择）可以按照自己的意见表决。

4、授权委托书复印或按以上格式自制均有效；单位委托须加盖单位公章，个人委托需本人签字。

附件3：

卫宁健康科技集团股份有限公司

2021年度股东大会参会股东登记表

个人股东姓名/法人股东名称	
个人股东身份证号码/法人股东统一社会信用代码	
法人股东法定代表人姓名	
证券账户号	
持股数量	
出席会议人姓名	
是否委托代理（是/否）	
代理人姓名	
代理人身份证号	
联系电话	
电子邮箱	
联系地址	
邮政编码	

注：个人股东姓名/法人股东名称，须与股东名册上所载相同。

个人股东签名/法人股东盖章：

证券代码:300292　　证券简称:吴通控股　　公告编号:2022-010

吴通控股集团股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

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

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 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	吴通控股	股票代码	300292
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	李勇	任霁月	
办公地址	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路2596号	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路2596号	
传真	0512-83982282	0512-83982282	
电话	0512-83982280	0512-83982280	
电子信箱	wutong@cnwutong.com	wutong@cnwutong.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、移动信息服务行业

（一）主要业务和产品

公司旗下全资子公司国都互联主要从事企业移动信息化服务业务，作为本行业国内领先的服务供应商，国都互联基于自身通信技术和互联网技术优势，通过自主研发服务平台，主要面向金融行业客户、知名互联网企业客户提供安全、稳定、高效的移动信息化服务一站式解决方案，主要产品包括为企业提供行业短彩信、视频短信、5G消息、语音等不同业务场景平台定制和运营服务，全面满足客户个性化的通信服务需求。

公司旗下全资孙公司摩森特专注于企业数智化云营销服务，主要包括基于手机APP、微信公众号、企业短信、5G消息、数字礼品、积分商城等的应用工具开发和活动策划运营服务，为企业客户提供一站式数智化营销解决方案。

（二）经营模式

1、采购模式：

①国都互联作为国内三大电信运营商集团业务代理商，分别与中国移动、中国联通、中国电信对接合作，为企业客户提供短彩信等移动信息服务。运营商按月统计业务量并出具结算账单，国都互联与运营商结算相关费用。

②摩森特主营业务是为企业提供活动策划运营和应用工具开发服务，多用到互联网技术手段，日常以人力成本、运营费用为主。摩森特全资子公司安信捷与国都互联采购模式类似。

2、销售模式：

①国都互联通过组织业务拓展人员洽谈企业客户，挖掘企业侧行业短彩信、视频短信、语音等业务需求，为企业提供面向三大运营商发送短彩信等服务的一站式解决方案。

②摩森特通过组织业务拓展人员洽谈银行及企业的营销活动策划运营、应用工具开发等公开招标业务。通过摩森特营销工具平台，为银行企业客户提供营销活动开发等一系列解决方案。摩森特全资子公司安信捷与国都互联销售模式类似。

3、盈利模式：

①国都互联通过在国内三大运营商大量集中采购获得价格优势，以三网合一和个性化的解决方案提升客户服务价值，与企业客户之间的短彩信结算价格适当高于对运营商的采购成本，以价差模式获取增值服务利润。

②摩森特通过提供新媒体运营、APP生活专区、线上营销活动等服务按服务时间、使用次数等收取运营服务费和工具开发费获取利润。摩森特全资子公司安信捷与国都互联盈利模式类似。

(三)公司产品市场地位及业绩驱动因素分析

①国都互联所处行业为移动信息服务业，从2005年运营商推出相关产品及运营管理规范，经过十余年发展，企业需求广泛，行业特点为进入门槛较低，但达到一流的同业企业都经过了相对长时间的积累，客户质量、服务能力、盈利能力等均超过行业平均水平。国都互联目前在行业处于领先地位，占有稳定的行业大客户特别是金融客户资源。

随着移动互联网技术进步，移动应用层出不穷，但作为运营商的基础业务，特别是已经形成用户使用习惯和成熟部署模式的现状下，短信作为企业最为便捷的用户信息互动工具，还将长期存在并且持续性发展。公司主要优势在于与全国近三十家省份运营商建立了直接或间接合作关系，以及十余年来业内建立的良好口碑，更好的服务能力是业绩的主要驱动因素，2021年国都互联整体业绩变化符合行业发展趋势。

②摩森特目前在行业内处于中级以上水平，公司以往与银行合作的技术经验积累与客户资源发掘，为公司主营业务发展优势领域、树立企业品牌知名度、积累项目资源起到了推进作用。

摩森特服务银行多年，拥有稳定的银行客户及成功案例（农行、建行、交行、北京农商行等）。手握银行流量入口，掌上银行商城技术开发、公众号代运营业务。目前公司需要进一步优化经营模式，现有模式弊端是以定制化开发服务为主，定制化开发的技术成本、运营成本较高，毛利偏低。

二、数字营销服务行业

（一）主要业务和产品

公司旗下全资子公司互众广告从事互联网营销业务，通过向头部媒体集中采购流量，并根据客户行业、自身特点及需求分发流量。在交易过程中通过提供短视频定制、创意策划与素材制作以及在广告投放过程中对效果进行监测、账户管理、投放优化方案等一站式服务，最终通过媒体端投放系统实现广告投放，为客户实现精准投放，提升效果广告的转化率，使媒体与客户双方流量变现收益最大化。

（二）经营模式

1、采购模式：

代理企业与合作媒体签全年框架协议，代理企业承接广告主业务，根据广告主投放需求，确定媒体位置、内容、时间后，向供应商统一采购媒体资源。目前采购主要集中在互联网头部媒体。

2、销售模式：

互众广告销售团队会积极找寻广告主，根据广告主的实际营销需求与投放内容，为其甄选与整合符合其营销目标与定位适配的媒体渠道，并配合广告主与对接媒体渠道对接，提供并进行效果监测、并不断优化投放策略等相关服务，最终通过媒体系统实现广告投放。为配合更好发展信息流代理业务，公司培养高效的优化运营团队，为客户提供包括广告策略制定、营销方案设计等相关服务，并不断优化投放效果。

3、盈利模式：

主要通过与第三方媒体平台建立代理关系，获得相应的广告返点；同时公司与广告客户合作，按实际消耗金额给与一定广告返点，公司赚取剩余部分计入盈利。

(三)主要的业绩驱动因素

互众广告在互联网营销行业多年，作为一家以技术驱动型互联网广告服务商。通过媒介和内容两个维度，持续发力今日头条及旗下抖音、千川及广点通、快手等。业务辐射短视频拍摄、站内外内容投放，同时尝试触碰品牌直播、社交电商领域，进行新链路布局。互联网媒体资源的多元化和用户需求的差异性导致广告主对各类互联网媒体投放价值要求逐渐升高，从而对于互联网营销服务商要求更加严苛。网络流量增速正逐年放缓，新增流量红利趋弱，互联网流量价值已由追求增量转向盘活存量，结构性创新已经成为互联网营销必须深入探寻的发展方向。

互众广告不断提升公司视频素材拍摄及客户产品运营能力为重点规划，根据客户需求内容消费场景继续向视频行业集中，以广告效果为导向，集创意、编导、剪辑及演员为一体的视频创作体系，为广告主提供优质的视频制作及广告素材，让客户对公司的运营及视频广告创意服务产生依赖，从而减少对客户的返点，增加公司毛利，为企业培育新的增长点，同时积极开拓直播电商运营，蓝V抖音号运营等服务。

三、通信智能制造行业

（一）主要业务和产品

①公司子公司物联科技主要聚焦通信领域连接技术，专注于连接器业务、物联网终端器件业务、各类内外置天线及模组相关业务，生产主营产品为通讯基础连接（企业网产品线、设备商产品线、天线产品线）；②子公司宽翼通信是专注于移动通信终端产品、无线通讯模块研发、销售和物联网应用方案的服务商，主要产品为无线数据终端产品、物联网无线通讯模块及各类物联网应用的解决方案；③子公司智能电子从事电路板组件和系统的研发、制造及相关技术服务，主要产品为可应用于汽车、医疗、通讯、工控、航空航天等领域的各种电子控制系统的设计和制造服务。

（二）经营模式

1、生产模式：

①物联科技采用以订单为导向的自主生产模式，根据客户订单组织采购、生产和交货。对关键工序自动化，包装辅材标准化，并行工程工作方式、精益生产（LP）、敏捷制造（AM）、设计创新化、制造过程MES生产执行系统，确保产品品质追溯及资源高效运作，管理组织相对动态；②宽翼通信核心竞争力为产品的研发和设计，生产加工环节采用委外加工的模式，将利润水平较低、资产重投入的加工环节转移到宽翼通信实际经营环节之外；③智能电子根据客户订单或双方协议授权为基础，提前准备所需软硬件和物料，按照客户订单交期安排生产，以销定产。

2、采购模式：

①物联科技在生产过程中所需要的主要原材料和半成品由订单要求进行采购，采购根据产品的价值和供应风险等级进行综合评估对供应商考核，设立定位模型，以供应商管理体系为纽带，对供应商实施分级管理；②宽翼通信结合订单情况、安全库存、研发产品、市场开拓等综合因素组织实施采购，采购渠道包括直接向原厂供应商购买和向供应商的代理商、经销商购买；③智能电子针对生产过程中所需要的直接原材料和零部件视客户需要，采取客户提供或者由公司采购部遵循合格供应商目录按订单需求进行采购两种模式。

3、销售模式：

①物联科技通过客户组织的招投标集中采购或定制设计开发产品、订单的方式获得合同，销售采取直销方式；②宽翼通信销售模式按照客户的不同类型需求可分为三大类：整机/模块ODM销售模式、定制开发模式、标准模块OBM销售模式；③智能电子销售模式为直销方式，分为集团营销总部和公司自身销售部直销团队。通过客户端的商务竞标及产品认证获得客户定点授权及需求预测，按照客户要求安排生产发货，送到客户指定地点进行验收。

4、盈利模式：

①物联科技通过设计开发、生产制造及销售无线通信射频连接系统、光电、天线等产品，从而获得收入和利润；②宽翼通信主要盈利来自于无线数据终端产品和物联网无线通讯模块产品的生产和销售，在定制开发模式下，宽翼通信会向客户提供定制产品设计服务并收取开发费用，还有部分盈利来源于子料件的销售业务；③智能电子通过设计及制造并销售电路板组件或整体系统，及提供技术服务获得收入和利润。

(三)公司竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

①物联科技自筹资金立项重大项目“射频连接器全自动化组装设备的研发与产业化”获得了成功，成为国内第一个采用“自动控制技术+传感技术”实现射频同轴连接器全自动化组装的企业。公司开创项目开发敏捷型管理、智能信息化、积极主导制定IEC国际标准等工作，在其通信细分领域竞争成本优势较好，例：工程系列、板间产品、L32+MQ集束等，具备专、精、特、新等优势。

劣势方面是其它领域市场产品开发较少，大客户少且产品品类不多，受外界市场因素波动大，风险高，营收影响较大。连接器应用领域广泛，成立企业时间长、规模庞大的跨国企业往往会在较多连接器应用领域设置技术壁垒包括专利等，而国内建立时间较短、资产规模较小或中等的企业很难共享切入。同时馈线产能受限。

在国家大力发展5G通信产业和客户需求的双重驱动下，公司只有通过加强自身的研究设计能力，积极与下游企业合作，有针对性的开发各类市场迭代所需的新型连接器产品，并充分利用专利等知识产权保护自身利益，才能在 5G 通信领域取得重大突破。2021年通过该市场开发策略占据了主要客户较大的市场份额，AAU基站天线中板间连接器业务收入同比提高60%以上，符合行业发展状况。公司凭借该项目的产业集群效益、通过标准化产品的规模化生产形成了良好的成本管控，在部分领域已经具备与国际领先企业抗衡的能力，国际连接器制造企业独大的格局已经发生改变。以及营销驱动因素，通过四大运营商集采招投标以及各类二级市场的招投标等各种营销手段增加市场需求，通过需求拉动业务增长。

②宽翼通信是一家研发性质的公司，具备多年的高通方案的经验，对高通芯片的架构理解能力较强，能够快速跟踪技术发展的步伐，及时推出产品；公司有大的客户来维持基本面，可以在有明确需求的情况推出产品，避免无的放矢的研发产品；公司进入车载模组市场的时间早，具备一定的先发优势；公司以定制、open方案为主，客户具备一定的黏性。这些都是公司的优势所在。

公司整机产品的销售渠道相对比较单一，以OEM为主的格局难以短时间内出现明显的改变；不具备规模效应，在采购方面议价能力不足，产品成本比头部企业相比较高，价格竞争力不高；单一大客户的销售格局难以短期出现明显变化，过于依赖大客户，议价能力较弱，毛利率一般；中小客户市场，单次订单数量较少，需求较为繁杂，占用大量的研发资源；通信行业市场主要的上游厂商是芯片厂商，近年来面临着芯片缺货的巨大挑战，造成交货困难或者非齐套库存占用资金较多的现实压力。这些都是公司在扩大业绩方面面临到的一些困难和不足。

通信市场不断迭代升级，在升级的过程中，总是出现一定的机遇。当前，5G市场开始逐步发展；2G退网，CAT1市场份额出现井喷式增长；物联网行业蓬勃发展，新的应用场景不断出现。这都给当前公司的发展提供了一定的机遇期。公司的5G CPE产品开始在海外运营商处认证并且取得小批量订单，这也将是公司未来1-2年的业绩的一个支撑点。CAT1缺芯的问题有望在今年获得缓解，公司将跟踪市场的变化，及时跟进，积极参与竞争，期望在竞争中提升公司的竞争力，提高市场占比，扩大出货，提升业绩。

③智能电子的竞争优势主要为两方面：一方面是细分专业领域的全自动化设备和流水线，且均来自于国际享誉盛名的第一行列原厂品牌，比如20几台贴片机全部来自于德国西门子Siemens，贴片机来自德国DEK，回流炉和选择波峰焊来自于德国ERSA等；第二方面是管理团队，均来自业内外资龙头企业，如Flextronics，Benchmark，Jabil，Celestica等公司，在各自专业领域有着8-20年的丰富的实战经验，带来业内标准流程的基础上，公司同步要求按实际发展分阶段进行更实用的流程创新和改革，增加更多拉动项目运作节奏和跨部门协作的硬性要求，确保在流程合规基础上的，以最快速度达成结果为主题思路，打造出不同阶段更适用的更有竞争力的管理体系，而且按照公司地不断成长，分阶段进行探索、实验、落地及持续优化。

劣势和不足主要为公司成立时间不久，外部知名度打造需要依赖一定时间的积累，循序渐进地提升，经过四年多地努力，目前在汽车新能源方面的业务开发崭露头角，工控领域也有不错的收获，其他更多领域如医疗，新能源和通讯领域业务仍然需要更多的钻研和布局，加上时间的推移，希望逐步形成4-5个行业并驾齐驱的业务结构，行业平衡化会更有利于公司管理风险的把控。

公司主要业绩驱动因素有五个：第一是全球消费及工业电子产品的市场规模仍在持续扩大，给电子制造行业造就了更多的客观需求；第二是中国完备的制造业基础和市场规模，吸引了越来越多的国外厂商将制造业务转移或者发包到中国，使得中国电子制造行业的优势越发巩固；第三是中国市场内需对电子制造业的驱动与牵引，以汽车行业新四化“电动化、网联化、智能化、共享化”趋势为代表，以及主机厂在四化过程中主导供应链的需求，都将带给公司更多的业务机会；第四是公司自身的竞争力以及品牌的提升，先进的制造设备和富有经验的管理团队是公司的优势，近几年公司在新能源汽车领域持续突破，除了现有业务的自然增长，也给拓展新客户提供了良好的市场口碑。第五个方面是供应链的能力积累，面对新冠疫情的反复冲击，公司的供应链体系经历了充分的考验，赢得了众多客户的信任，已经成为公司核心竞争力的有机组成部分，成为拓展市场和业绩增长的有力支撑。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	2,635,160,727.65	2,558,721,867.90	2.99%	2,625,397,552.12
归属于上市公司股东的净资产	1,245,301,191.48	1,061,298,589.84	17.34%	1,570,607,103.51
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	4,231,874,995.04	3,765,355,719.07	12.39%	3,540,630,641.64
归属于上市公司股东的净利润	60,729,793.45	-564,873,688.72	110.75%	68,871,373.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,171,066.02	-576,804,925.97	103.84%	11,785,041.93
经营活动产生的现金流量净额	141,937,821.74	-10,228,640.83	1,487.65%	-16,541,248.45
基本每股收益（元/股）	0.05	-0.44	111.36%	0.05
稀释每股收益（元/股）	0.05	-0.44	111.36%	0.05
加权平均净资产收益率	5.07%	-43.86%	48.93%	4.48%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,119,900,517.25	1,029,833,806.29	1,117,544,668.12	964,596,003.38
归属于上市公司股东的净利润	15,159,592.45	18,761,914.34	29,031,207.85	-2,222,921.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,513,614.15	14,433,791.33	24,953,507.77	-27,729,847.23
经营活动产生的现金流量净额	-148,584,798.71	4,396,192.53	26,924,453.82	259,201,974.10

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	69,349	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	78,068	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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
万卫方	境内自然人	21.63%	290,181,248	-10,000,000	质押	100,000,000
薛枫	境内自然人	3.06%	41,026,448	-143,000		
韩瑞琴	境内自然人	1.62%	21,800,000	-500,000		
张建国	境内自然人	0.75%	10,000,000	10,000,000		
招商银行股份有限公司-兴全中证800六个月持有期指数增强型证券投资基金	其他	0.72%	9,687,767	9,687,767		
北京金信华创股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.62%	8,367,844	0		
JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	0.53%	7,140,761	7,140,761		
胡霞	境内自然人	0.46%	6,228,838	-1,208,662		
龚维松	境内自然人	0.41%	5,543,100	1,084,500		
法国兴业银行	境外法人	0.31%	4,137,500	4,137,500		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

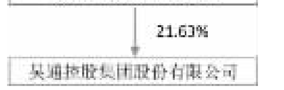
□ 适用 √ 不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在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

1、2021年3月18日，公司披露了《关于公司对外投资的公告》（公告编号：2021-005），公司拟以自有资金向纳瓦电子（上海）有限公司增资1,500万元。2021年5月25日，公司披露了《关于公司对外投资的进展公告》（公告编号：2021-044），纳瓦电子已完成工商变更登记手续，并取得了由上海市嘉定区市场监督管理局换发的《营业执照》，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

2、2021年3月26日，公司披露了《关于董事、高级管理人员减持股份计划实施完成的公告》（公告编号：2021-006），持有公司股份912,300股（占本公司总股本比例0.07%）的董事、副总裁兼财务总监沈伟新先生计划通过集中竞价交易方式或大宗交易方式减持本公司股份数量不超过228,075股，截至2021年3月25日，减持时间区间届满，沈伟新先生在本次减持计划期间内未减持公司股份，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

3、2021年3月30日，公司披露了《以简易程序向特定对象发行股票预案（修订稿）》等相关公告，根据确定发行对象、发行价格及获配股数的相关原则，确认了公司以简易程序向特定对象发行股票的最终竞价结果。2021年4月13日，披露了《关于以简易程序向特定对象发行股票申请获得深圳证券交易所受理的公告》（公告编号：2021-012），深交所对公司报送的以简易程序向特定对象发行股票募集说明书及相关申请文件进行了核对，认为申请文件齐备，决定予以受理。2021年4月27日，披露了《关于以简易程序向特定对象发行股票申请获得中国证监会批复的公告》（公告编号：2021-013），公司收到了中国证券监督管理委员会出具的《关于同意吴通控股集团股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》。2021年5月20日，披露了《关于签订募集资金三方及四方监管协议的公告》（公告编号：2021-041），公司及相关方签署了《募集资金三方监管协议》和《募集资金四方监管协议》。2021年5月24日，披露了《创业板以简易程序向特定对象发行股票之上市公告书》，公司新增股份的登记手续于2021年5月19日在中登深圳分公司办理完成，并于2021年5月26日在深交所上市，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

4、2021年4月28日，公司披露了《关于公司会计政策变更的公告》（公告编号：2021-036），公司自2020年1月1日起执行《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号），自2021年1月1日起执行《企业会计准则第21号——租赁》（财会[2018]35 号），具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

5、2021年6月23日，公司披露了《关于授权公司管理层在金融市场处置长期股权投资的公告》（公告编号：2021-050），公司将根据市场实际情况择机出售持有的NETJOY HOLDINGS LIMITED（简称“云想科技”，股票代码：2131）股票，总金额不超过1.5亿元，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

6、2021年7月20日，公司披露了《关于完成工商变更登记的公告》（公告编号：2021-052），公司注册资本变更完成，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

7、2021年7月22日，公司披露了《关于控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员股份变动的公告》（公告编号：2021-053），控股股东、实际控制人万卫方先生于2021年7月21日通过深圳证券交易所证券交易系统以大宗交易（协议交易）方式向董事兼总裁张建国先生转让公司10,000,000股股份，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

8、2021年11月18日，公司披露了《关于控股股东部分股份解除质押及再质押的公告》（公告编号：2021-064），控股股东、实际控制人万卫方先生于2021年11月17日，将其持有的60,000,000股高管锁定股质押给中信银行股份有限公司苏州分行，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

证券代码:301021　　证券简称:英诺激光　　公告编号:2022-017

英诺激光科技股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

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

全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

大华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为大华会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以151,645,082股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.20元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

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	英诺激光	股票代码	301021
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	张勇	白静	
办公地址	深圳市南山区科技园北区朗山二路8号清溢光电大楼305（办公场所）	深圳市南山区科技园北区朗山二路8号清溢光电大楼305（办公场所）	
传真	0755-86355000	0755-86355000	
电话	0755-86353200	0755-86353200	
电子信箱	inno@inno-laser.com	inno@inno-laser.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司主营业务情况

公司主营业务为研发、生产和销售激光器和嵌入式激光模组，产品可应用于消费电子、3D打印、生物医疗、芯片制造等领域，客户主要为激光智能装备集成商、工业制造商、科研机构等，销售模式主要为直销，销售区域覆盖中国、美国、德国等20多个国家或地区，以公司产品为核心部件的激光加工装备进入苹果、美敦力、国外知名半导体装备公司等全球知名企业供应链。

（1）激光器业务

公司激光器产品包括DPSS调Q纳秒激光器、超短脉冲激光器（皮秒、飞秒级）和MOPA纳秒/亚纳秒激光器，覆盖从红外到深紫外的不同波段，从纳秒到飞秒的多种脉宽。DPSS调Q纳秒激光器按适用功率和结构可分为FOTIA、FORMULA、AWAVE三个系列，其中FOTIA系列为紧凑型中低功率激光器，FORMULA系列为一体式高功率激光器，AWAVE系列为深紫外及定制化激光器；超短脉冲激光器分为AOPICO皮秒系列和AOFEMTO飞秒系列。

（2）嵌入式激光模组业务

公司凭借拥有激光器等核心部件的能力，发挥在精密光学设计、视觉图像处理、运动控制、光-材料作用机理等方面多项自主研发的核心技术，以嵌入式激光模组形式为各细分行业的头部客户提供一体化激光微加工解决方案。该业务在满足客户“端到端”需求、引领行业创新应用场景、提高公司对客户需求的洞察力和培育公司发展新动能等方面具有重要的意义。

2、公司经营模式

公司成立以来一直专注于激光器和嵌入式模组的研发、生产和销售，建立了完整的采购、生产、销售和研发流程。报告期内，公司经营模式未发生重大变化。

采购方面，公司采购的原材料主要包括光学类、电学类和机械类原材料。公司建立了完善的采购管理体系，制订了规范的供应商管理制度。公司基于生产计划并结合研发、生产需要，制定原材料采购计划，所需物料由供应链管理部集中采购。公司在原材料采购过程中会按照相关国际标准、国家标准和公司具体要求与供应商明确供货的质量标准。公司通过资信备案、样品认证等严格把关，并通过询价、比价及谈判确定采购价格，对供货质量实行到货检验。公司每月根据验收入库的物料数量与供应商进行对账，按照合同约定完成采购款项的支付。

生产方面，公司根据未来市场预测、过往需求情况、在手订单等因素合理制定生产计划。对于具有通用性、销量较大的部分激光器产品采取备货式的生产模式，保持合理的库存水平，以加快客户需求响应速度；对于不具备通用性、销量较小的部分激光器产品及定制化的激光模组，采取“以销定产”的生产模式，公司在与客户签订正式购销合同后再行组织生产。

公司激光器一般为标准化批量生产，少量激光器需按客户需求进行定制化生产，激光模组全部为定制化生产。标准化批量生产主要包括光机电装配、激光头组装、激光腔密封、性能测试等工序；定制化生产需根据客户需求组织研发部门进行研发和设计，方案得到客户认可后即可进入生产程序，该模式的研发工作主要建立在公司已取得的研发成果之上，研发周期可控。

销售方面，公司产品销售主要通过直销的方式进行，下游客户为激光智能装备集成商、工业制造商、科研机构等。公司境内销售主要由公司及国内子公司常州英诺负责，境外销售主要由境外子公司AOC负责。

公司境内销售全部采用直销模式。销售部门在年末制定次年销售计划，销售人员通过客户拜访、展会、新品发布会、行业推广等方式获取订单。同时，由于公司产品在行业内具有较高知名度，部分客户也会经其他客户推荐或者通过浏览公司官网等方式主动向公司采购。

公司境外销售主要采取直销模式。公司通过客户拜访、展会、网络、市场人员开拓等方式进行营销活动来获得订单。公司少量境外销售采用中间商模式，由具有当地市场开拓能力的中间商买断式销售。

研发方面，公司在国内和美国设立了研发中心，优势互补。北美研发中心立足全球激光技术前沿，紧跟国际先进激光技术的发展趋势，保持技术先进性；在深圳和常州两地升级技术创新中心和工程技术中心的职能，利用贴近国内市场的优势，积极拓展在多场景、多行业的激光技术及应用研究。此外，公司建立了创新人才的激励机制和健全的知识产权保护体系，有利于公司持续保持技术创新能力，增强公司核心技术竞争力。

3、公司业绩驱动因素

公司业绩驱动因素包括内外两方面，一方面受益于行业整体渗透率不断提升的发展趋势，有机会不断拓展激光技术的应用场景和战兴行业，另一方面得益于公司在核心技术、业务布局、中美协同、头部地位、业界口碑等方面的自身优势，进一步提升市场占有率。

（1）行业整体

1）激光技术的渗透率不断提升

以制造业为例，激光技术作为现代制造业的先进技术之一，具有传统加工方式所不具有的高精密、高效率、低能耗、低成本等优点，在加工材料的材质、形状、尺寸和加工环境等方面有较大的自由度，能较好地解决不同材料的加工、成型和精炼等技术问题。

随着激光器技术和激光微加工应用技术不断发展，激光加工技术能够在更多领域替代传统机械加工，激光精细微加工则凭借其精度高、柔性强、热效应小、适用面广泛等优势，逐步成为高端精密制造领域的核心加工手段。

2）激光技术的应用场景和战兴行业不断拓展

从应用场景看，激光技术可以广泛应用于切割、焊接、钻孔、打标、雕刻、划线、光固化、改性、测量、诊断等领域，鉴于国内产业升级的必然趋势，国内在微焊接、精密钻孔、高速打标、精密测量、生物医疗诊断、芯片制造多项制程等领域的需求将不断增长，产业进入快速发展阶段。

从行业角度看，激光技术更是广泛地应用于消费电子、3D打印、半导体、新能源、显示、生物医疗、激光检测等领域，国内企业在消费电子、3D打印、新能源、显示等领域已具备全球竞争力，在半导体、生物医疗、激光检测等领域亦持续发力，将牵引国内激光企业的进步。

总而言之，从全球来看，某些领域已经率先将激光作为支撑技术之一，部分领域也逐渐加大激光技术的应用比例。从国内来看，随着半导体、生物医疗、激光检测等产业竞争力逐步提升，前述场景和行业均具有持续增长潜力。国内的激光企业将会在“强链补链”的背景下，加快缩小与国际同行的性能差距，凸显供应链和响应速度的优势，提高激光技术渗透率，扩展应用场景和战兴行业，凭借创新技术和产品填补相关领域的空白。

（2）自身优势

公司在人才团队、业务布局、经营和质量、中美协同、品牌和客户等方面形成多维度竞争优势，已取得细分行业头部地位，具有较强的抗风险能力和可持续发展能力，有望不断扩大市场占有率。

1）国际化背景人才团队优势

公司拥有国际化背景的研发、供应链、制造、销售、服务和职能管理团队，专业当责，高效协作。特别是，公司拥有高水平、高学历、丰富产业化经验的研发团队，汇集了设计激光技术及应用、光学设计、光机电一体化、工业激光器生产、软件技术等不同学科背景和多元化从业经验的高层次人才，专业具有互补性，合作时间较长，为公司研发活动提供了人才支持。

2）激光微加工业务布局完整，产品线丰富

在微加工激光器方面，公司围绕激光微加工应用不断丰富产品线，满足不同应用场景需求。在嵌入式模组方面，公司聚焦行业龙头，利用自主核心技术，紧贴需求进行创新，为战略客户提供微加工综合解决方案，高效嵌入到其生产制程中，协助其完成工艺升级和技术进步。

3）业内领先的经营水平和产品质量优势

公司历来奉行“产品领先、效率驱动、合作共赢”的经营理念和“高效益、高标准、高回报”的价值理念。近年来，公司的毛利率、净利率、净资产收益率、人均创收和人均创利等经营水平均处于同行前列。

公司注重产品质量，产品性能优良。产品生产过程严格遵循ISO9001质量管理体系，制定质量标准，在激光头组装、控制箱设计与装配、整机组装及测试等关键生产环节严格把控。

4）中美两地经营的互补优势

公司在中美两地建有研发、生产、销售及售前售后服务体系，有利于贴近国内外客户需求，提升市场响应速度。中美两地同时设立应用实验室，可以积极参与客户项目的初期研发和中后期的应用改进过程，协助客户完成技术进步；中美两地售前售后体系能够有效为国内外客户提供及时的售前咨询、售中指导和售后维护服务，有利于公司与客户维持长期合作关系。

5）品牌和客户优势

公司从事激光器业务起步较早，相较于多数国内同行，具有较高的品牌知名度，已成为国内领先的微加工激光器生产厂商。公司客户主要为激光智能装备集成商、工业制造商、科研机构等，销售区域覆盖中国、美国、德国等20多个国家或地区，产品进入全球知名企业供应链，分布广泛的优质客户资源有利于公司持续健康发展。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	1,102,062,134.78	801,052,827.50	37.58%	740,031,175.69
归属于上市公司股东的净资产	973,798,039.73	592,326,455.18	64.40%	531,180,283.70
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	390,976,202.73	339,048,930.36	15.32%	359,369,802.30
归属于上市公司股东的净利润	74,909,120.89	65,573,305.53	14.24%	72,060,698.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	51,950,264.83	54,173,335.41	-4.10%	62,146,735.26
经营活动产生的现金流量净额	25,347,886.34	67,392,115.84	-62.39%	42,004,849.15
基本每股收益（元/股）	0.5647	0.5770	-2.13%	0.6341
稀释每股收益（元/股）	0.5647	0.5770	-2.13%	0.6341
加权平均净资产收益率	9.57%	11.63%	-2.06%	14.59%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	86,081,994.81	116,636,078.69	91,385,219.87	96,872,909.36
归属于上市公司股东的净利润	19,562,925.67	20,895,304.37	25,838,105.67	8,612,785.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,995,242.27	16,321,163.87	20,089,195.47	5,544,663.22
经营活动产生的现金流量净额	-5,848,870.48	4,935,643.37	18,506,959.99	7,754,153.46

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	22,478	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,232	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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
德泰国际投资集团有限公司	境外法人	28.08%	42,580,000	42,580,000		
深圳红粹投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	25.70%	38,970,000	38,970,000		
深圳荟商投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	6.61%	10,030,000	10,030,000		
深圳市艾泰投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	6.24%	9,470,000	9,470,000		
长城证券－建设银行－长城诺创未来战略配售集合资产管理计划	其他	2.51%	3,800,000	3,800,000		
鹰潭市君悦圣廷产业发展合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.37%	3,592,400	3,592,400		
鹰潭市道勤投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.76%	2,667,725	2,667,725		
珠海人合春天投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.13%	1,707,344	1,707,344		
滕湘	境内自然人	1.07%	1,621,332	0		0
深圳市国隆资本股权投资管理有限公司－深圳市启赋国隆中小微企业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.06%	1,600,632	1,600,632		
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东珠海人合春天投资合伙企业（有限合伙）和新余人合厚信投资合伙企业（有限合伙）为一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

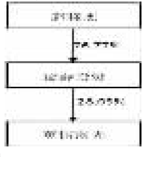
□ 适用 √ 不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在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

不适用