证券代码:301286 证券简称:侨源股份 公告编号:2024-015

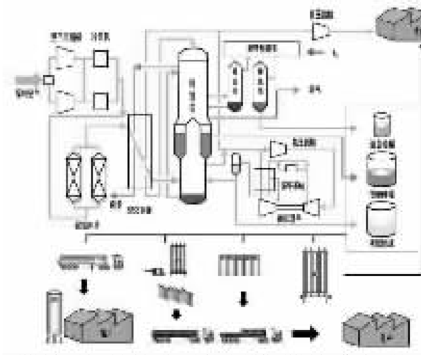
四川侨源气体股份有限公司

2023 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。
所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。
北京大华国际会计师事务所(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大华会计师事务所(特殊普通合伙)变更为北京大华国际会计师事务所(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利润分配预案为:以2023年度权益分派股权登记日的总股本(扣除回购账户中的股数)为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.5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	侨源股份	股票代码	301286
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	童瑶	乔鑫	
办公地址	四川省成都市都江堰市灌温路1399号	四川省成都市都江堰市灌温路1399号	
传真	028-87229696	028-85010189	
电话	028-87229039	028-87229039	
电子信箱	tongy@qygas.com	qiaoxin@qygas.com	

2、报告期主要业务或产品简介
一、报告期内公司从事的主要业务
1、主要产品及业务
公司是一家专注于高纯度气体研发、生产、销售和服务的综合气体供应商。经过二十余年的发展,公司已建立品类齐全、品质优异、布局合理、响应及时和配送可靠的气体供应和服务网络。公司产品覆盖高纯氧气、高纯氮气、高纯氩气、医用氧气、食品氮气、工业氧气、二氧化碳、氢气、各类电子气和混合气等多种气体,主要满足冶金、化工、军工、医疗、食品等传统行业以及新能源、半导体、电子信息、生物医药、新材料等新兴产业对气体的需求。
在四川地区,公司拥有西南地区最大的全液态空分气体生产线,在原有都江堰、汶川两大生产基地的基础上,又相继建设眉山、金堂、德阳三大生产基地。(目前金堂基地、眉山基地已进入正式生产状态、德阳基地处于在建状态)。产品以液态气、管道气和瓶装气为主,满足以川渝经济圈为核心的西南地区客户群需求;在福建地区,公司拥有一套生产能力为25,000Nm3/h的空分气体生产线和一套生产能力为40,000Nm3/h空分气体生产线,产品主要以管道气方式满足闽光钢铁、宝钢德盛等客户的气体需求,同时将富余液体产能在福建及周边地区进行销售。
公司通过空气分离、物理提纯、气瓶充装、气体混配等工艺为客户提供多品类气体产品,满足客户的多样化需求。公司严格执行国家标准,建立了完善的质量控制及管理体系,产品从生产到出厂的每个环节均经过严格检验,产品均达到国家产品质量标准且质量稳定。
2、主要经营模式
公司建立了独立完整的采购、生产、销售及服务体系,并拥有成熟清晰的盈利模式。
(1)采购模式
由于公司生产所需原材料为空气,公司采购的内容主要包括能源(电力)、机器设备、运输车辆、辅料等。此外,为缓解部分地区、短时间的产品供需矛盾,公司向外部供应商采购部分空分气体产品进行调剂,同时公司也会根据客户的多元化需求外购自身并不生产的成品气体,如二氧化碳、氢气、一氧化碳、一氧化氮、二氧化碳、正丁烷、异丁烷、乙烯、四氟化碳、氖[压缩的或液化的]、氦[压缩的或液化的]、氙[压缩的或液化的]、一氧化二氮[压缩的或液化的]、六氟化硫、二氧化碳和环氧乙烷混合物、四氟甲烷、氨、锗烷、甲醇、三甲基硼、丙烷、甲烷、甲硅烷等。
(2)生产模式
公司生产的工业气体产品因采用不同运输、供应方式而需要液化、再气化等工艺,生产模式、工艺流程、供应方式三位一体,密不可分。为最大程度保证气体供应的连续性和充足性,按照行业通行做法,公司生产系统可分为主要系统与备用系统。其中,主要系统是公司生产能力的主力来源,大部分情况下能够满足公司正常经营的生产要求,备用系统主要在供需矛盾较大或主要系统维护保养时开启运行,其余时间处于关机备用状态。
(3)销售与服务模式
公司主要向终端客户销售气体产品,该等客户购买气体产品用于自身生产、经营、科研等目的,其对气体产品的需求量普遍较大,且对产品质量和营销服务的要求较高。公司主要通过营销人员进行业务拓展,与信用及经营状况良好的客户签订供气合同,按合同约定向客户发货并结算。公司直接向终端客户供气,可以更贴近客户并与之建立长期稳定的合作关系,了解客户动态,把握市场机会,确保公司在市场的领先地位。
除终端客户以外,公司其他客户主要包括同行业气体企业、气体充装站、气体贸易商等非自用客户,该等客户虽不是气体产品的最终消费者,但作为商品流通领域和二次加工领域的重要参与者,可以提升公司气体产品的市场占有率和覆盖范围,是对公司终端客户的有效补充。
公司与同行业气体企业、气体充装站、气体贸易商等其他客户保持长期业务往来,但不存在返利政策或对其施加重大影响的情况,相关交易的合同条款和实施方式与一般终端客户业务不存在实质性差异。
根据行业销售模式,管道供气一般通过现场制气的方式开展,即针对特定客户"一对一"或"一对多"直接管道供气,少量富余液态气体对外销售(销售模式与液态气体相同)。公司通过前期的市场调研和客户需求分析了解目标客户个性化用气需求后,在客户生产现场就近建设、运营生产基地,为特定客户输送管道气,并与其建立长期牢固的合作关系。
为了更好地满足客户对液态气体产品储存上的需求,对于用量较大的客户,公司为其提供储罐等配套设施设备。此外,公司还配备专业服务团队,为客户现场设施提供定期跟踪、巡检和常规保养服务,有效满足客户的服务需求。营销中心人员通过定期回访了解客户需求,提供一站式、全方位服务。
公司建立了完善的客户投诉处理机制,并制定了涵盖质量、制造、采购、设备、安全、交付等各方面运营异常情况的应急预案,定期通过培训、演练等手段保证应急预案的实施质量。
公司自成立以来从未发生重大质量纠纷事件,稳定优质的产品品质得到了广大客户的高度认可。
(4)仓储物流模式
在正常生产经营过程中,由于公司产量相对稳定而下游客户的需求量存在一定波动,为调剂供需同时满足下游客户的需求,公司需要通过储罐等设施保有一定数量的库存。公司在四川地区的生产基地合计拥有约5万余吨已建成投产的液体储罐,从而极大的满足了用户大量稳定的用气需求。公司设有专人对储罐等设施进行科学设计与有序管理,并严格执行相关作业流程规则与制度,保证仓储系统的高效率运行。
此外,对于部分用气规模较大且需求较为稳定的客户,公司在客户处专门设立储存装置,先将液态气体配送至客户现场、再转换为气体供客户使用。客户现场的每个储罐均安装了液位计,实时显示液位,方便物流调度的统一安排。
公司的物流模式以自主配送为主,同时以有资质的第三方配送为辅。自主配送方面,晨源物流、晨源气体、福州侨源均已取得《道路运输经营许可证》,并拥有100余辆槽车、货车等运输车辆,运输方式全部为公路运输,半径300公里内均可一日送达;第三方配送方面,公司与多家有资质的物流公司签署了物流运输协议,对公司的配送能力进行有效补充。
3、主要产品的工艺流程
公司采用低温精馏法来制取氧气、氮气及氩气。低温精馏法是指把空气压缩、冷却后,利用不同气体组分沸点的差异进行精馏,以实现从空气混合物中分离各组分气体的目的。低温精馏法具备工艺成熟、产品纯度高、生产成本低等特点,适合大规模工业化生产,是目前使用最为广泛的空分气体生产方法。
公司产品生产的主要工艺流程如下图所示:



空分气体低温精馏生产工艺主要分为除尘压缩、预冷纯化、制冷换热和精馏分离四道工序,具体如下:
(1)除尘压缩
通过空气压缩机向自然界抽取空气, 所抽取的原料空气首先经过自洁式空气过滤器除去其中绝大部分灰尘等机械杂质,随后进入离心式空气压缩机进行压缩,形成压缩空气。
(2)预冷纯化
经压缩后的原料空气进入预冷系统即空冷塔,利用循环水和来自水冷塔的低温水进行冷却后,压缩空气温度从100℃左右冷却到10℃左右,降温过程中可除去空气中的可溶水气体杂质并减少空气的水含量。经空冷塔冷却净化后的空气导入分子筛纯化系统,利用吸附剂活性氧化铝和分子筛进一步吸附原料空气中水分、二氧化碳、甲烷等影响后续换热、精馏设备长时间安全运行的有害物质。
(3)制冷换热
纯化后的原料空气及部分返流空气进入循环压缩机及膨胀机增压端进一步压缩,其中:部分中、高压空气进入高低温膨胀机中,高压气体膨胀降压时向外输出机械功使气体温度降低并获得冷量;部分低温膨胀机出来的膨胀空气和来自低温增压机的部分空气经换热器降温液化后进入精馏塔作为原料。
(4)精馏分离
精馏提纯工序是空气分离工艺的核心,氧氮精馏系统主要由上下塔和安装于上下塔之间的主冷凝蒸发器三部分组成,其精馏过程为:
①液氮:经压缩、净化并冷却后的空气进入下塔底部,自下而上与回流液进行精馏,氮含量逐渐升高,在下塔顶部形成高纯氮气,后进入主冷凝蒸发器冷凝成液氮,部分进入下塔顶部,作为下塔回流液;部分经管道送入上塔成为上塔回流液,同时根据需要抽取部分液氮作为产品进入储槽。
②液氧:积存在下塔底部的富氧液化空气抽出后经管道送入上塔中部,并逐渐流入上塔底部的主冷凝蒸发器,与下塔进入主冷凝蒸发器中的氮气存在温差,受热后被蒸发,形成上升蒸汽与填料上的回流液进行精馏、氮含量逐渐升高、氧含量逐渐降低,最后在上塔顶部获得高纯度氮气。在主冷凝蒸发器中获得纯度合格的液氧产品进入储槽,或将氧气压缩后经管道送往客户。
③液氩:在上塔中部氩含量较高的位置抽取氩含量约为8-12%的氩馏份送入制氩系统,经粗氩塔和精氩塔进一步精馏,除去氧氮组份后得到合格的液氩进入储槽。
4、行业发展状况
公司自成立以来一直专注于工业气体产品的生产和销售,通过空气分离、物理提纯、气瓶充装、气体混配等多种工艺为客户提供多品种的气体产品,以满足下游市场的多样化需求。经过多年的发展,公司已拥有较高的市场美誉度和行业影响力,公司被成都市工商行政管理局认定为2013-2018年 "成都市著名商标";被中国工业气体工业协会医用气体及工程分会评为"2014-2019年度企业贡献奖";公司子公司阿坝侨源被阿坝州委、州政府评为"阿坝州民族团结进步示范企业";"侨源牌气体(氧、氮、氩)"被四川省政府授予"四川名牌产品称号";公司医用氧、工业气体产品被四川省经信委、四川省质监局等部门列入《省级名优产品推广应用目录》。
公司深耕西南地区和福建地区工业气体市场,在经营发展过程中积累了众多的优质客户,并建立了长期、稳定、可持续的合作伙伴关系,客户所处行业覆盖冶金、化工、军工、医疗、食品、机械等传统行业以及光伏、半导体、电子、生物医药、新材料、新能源等新兴产业,核心客户包括三钢闽光(002110)、通威股份(600438)、东方电气(600875)、利尔化学(002258)、士兰微(600460)、宁德时代(300750)、华友钴业(603799)等上市公司以及攀钢集团、宝钢德盛等国内知名企业。此外,公司在军工和医药领域也累积了丰富的客户资源,为国内军工和医药事业作出了相应的贡献。其中军工客户包括中国工程物理研究院(绵阳九院)、核工业西南物理研究院、中国航空工业集团公司、成都飞机工业(集团)有限责任公司等知名军工研发生产单位,稳定的产品质量得到了客户的高度认可;公司医用氧客户包括四川大学华西医院、四川省人民医院、中国人民解放军西部战区空军医院、成都中医药大学附属医院、川北医学院附属医院、西南医科大附属医院等大型医疗机构,在医药行业树立了良好的口碑。通过与上述优质、知名客户长期互信的合作,公司在工业气体市场形成了良好的品牌效应,不断提升市场占有率,持续巩固区域领先地位。
公司以市场需求为导向,不断推动空分气体生产技术研发和工艺改进,经过多年的摸索与实践,公司已掌握多项关键生产技术和工艺,为公司空分气体生产技术尤其是液态空分气体生产技术在国内的发展成熟和推广使用起到了重要的促进作用。公司自主研发并掌握了"余气及残留液体回收""真空管道应用""防晃电技术""能量回收综合利用""液体充装系统安全"等核心技术,有效提高了空分气体的产品纯度和提取效率,降低了生产能耗,保障了生产经营的持续稳定,为公司业务规模的扩张和行业地位的巩固提供了有效支撑。
综上,公司作为我国西南地区最大的全液态空分气体专业供应商之一,凭借先进的生产工艺和稳定的产品质量,区域领先的生产规模和保供能力、生产成本管控优势以及丰富的优质客户资源,且在经验丰富的销售队伍、及时高效的物流配送体系的支撑下,公司不断开拓市场、壮大规模,尤其是在川渝地区与其他外资气体巨头的竞争中建立了领先的市场地位,为民族气体工业赢得了荣誉。公司未来将持续坚持以振兴民族气体工业为使命,不断提升自身综合竞争力,巩固行业地位。
二、核心竞争力分析
1、川渝地区零售市场的先发优势
川渝地区是我国西部发展潜力最大的优势区域,成渝经济圈建设更是国家重点区域发展战略,区域内新能源、半导体、电子信息、生物医药、新材料等新兴产业发展态势良好,下游客户的用气需求持续增长,吸引林德、法液空、美国空气化工及梅塞尔等国际空分气体巨头纷纷入驻。
公司在成立之初即坚持"立足川渝,布局全国,零售和管道气并重,深入拓展特气市场"的战略发展理念,2003年于都江堰基地建设国内首条全液态空分气体生产线并顺利投产,2006年以来公司又先后投入多条全液态空分气体生产线以扩充产能,尤其是阿坝侨源30,000Nm3/h空分生产线的投产,标志着公司从产能规模到成本控制等多方面较区域内竞争对手拥有突出的竞争优势。同时,公司长期服务于区域内的众多下游行业和知名客户,对本地客户的个性化需求有着深刻的理解和把握,与众多优质客户建立了长期稳定的业务伙伴关系,树立了良好的品牌形象,在川渝地区空分气体零售市场具有突出的先发优势。
2、产品质量和品牌优势
公司主要产品为通过空分设备分离空气制取的高品质氧气、高纯氮气、高纯氩气、医用氧气、食品氮气、工业氧气等,公司严格执行国家标准,建立了完善的流程化质量控制及管理体系,对所有产品从生产到出厂的每个环节均经过严格检验,均达到国家产品质量标准且质量稳定,公司医用氧、工业气体产品被四川省经信委、四川省质监局等部门列入《省级名优产品推广应用目录》,"侨源牌气体(氧、氮、氩)"也被四川省政府授予"四川名牌产品称号"。
3、区域领先的规模和保供能力优势
在四川地区,公司拥有西南地区最大的全液态空分气体生产线,在原有都江堰、汶川两大生产基地的基础上,又相继建设眉山、金堂、德阳三大生产基地(目前眉山基地、金堂基地已进入正式生产状态、德阳基地处于在建状态)。在三大生产基地完全投入使用后,在四川地区具备强有力的液体的生产能力,为西部地区的冶金、石化、机械、医疗、电子、新能源、新材料等众多行业用户提供工业气体。公司福州基地配备一套产能规模为25,000Nm3/h的空分气体生产线和一套产能规模为40,000Nm3/h空分气体生产线,在通过现场制气方式满足闽光钢铁和宝钢德盛用气需求的同时,将配套的富余液态气对外销售以满足福建及周边地区企业的用气需求。公司在以川渝为核心的西部地区和以福州为核心的福建等地区的产能规模优势,有效提升了公司在相应区域的气体保供能力,为公司开拓相关区域内的客户和市场提供了有力的支撑。
4、生产成本优势
公司目前生产体系完整、高效,都江堰、汶川、眉山、金堂生产基地合计全液态气体产能约120余万吨,位居西南地区第一位,规模化生产可以显著降低产品生产成本,以耗电量为例,据公司生产部门测算,产能为2,200Nm3/h的小型空分设备单位能耗约为950kWh/m3,而公司目前主要生产线产能为30,000Nm3/h的大型空分设备单位能耗为620kWh/m3,与小型空分设备相比能耗大幅下降。
公司汶川基地所处的四川省阿坝藏族羌族自治州水电资源丰富,电价相对较低,较竞争对手拥有一定的电力成本优势。同时,公司也高度重视生产经营过程中的成本控制,通过对工艺技术的研发改进,掌握了"余气及残留液体回收""真空管道应用""能量回收综合利用"等节能技术,有效降低了产品单耗。
5、专业高效的物流优势
公司拥有一支专业、高效的运输队伍和强大的物流配送系统,能够全天候、及时地满足客户的用气需求。截至2023年报告期末,公司拥有专用运输车辆100余台,总运载能力约3,000吨/天。在道路通行无障碍和电力供应充足的情况下,公司可以全年365天不间断服务,并能对运输物流信息进行实时监控,通过全天候自动预测系统给客户提供更加安全、可靠的气体配送服务保障,并可实现对不同客户和气体品种的及时调配,有效降低物流成本。
6、丰富的客户资源优势
公司深耕西南地区和福建地区工业气体市场,在近二十年的经营发展过程中积累了众多的优质客户,并建立了长期、稳定、可持续的合作伙伴关系,客户所处行业覆盖冶金、军工、医疗、化工、食品、新能源、新材料等多个领域,核心客户包括三钢闽光(002110)、通威股份(600438)、东方电气(600875)、利尔化学(002258)、士兰微(600460)、宁德时代(300750)、华友钴业(603799)等上市公司以及攀钢集团、宝钢德盛等国内知名企业。公司在军工和医药领域也累积了丰富的客户资源,为国内军工和医药事业作出了相应的贡献。此外公司利用专业的物流配送优势和较强的本地化市场开拓能力与众多中小型客户建立了稳定的合作关系。通过与多层次、多层次的客户建立长期互信的合作,公司产品品牌效应不断增强,有效保证了公司的持续稳定发展。
7、多样化的供气模式优势
公司目前的主要供气模式分为液态气体模式、管道气体模式、瓶装气体模式等,其中液态气体模式、管道气体模式可满足大型客户持续大量的用气需求;而瓶装气体模式可较好地满足中小型气体用户零散化、多样化的用气需求。由于工业气体行业下游行业分布较广,公司还可根据客户不同阶段的需求,匹配与其相适应的气体品种、纯度和使用量,为其提供包括生产、配送、服务等的一站式、全方位气体供应服务方案,保障客户用气的持续稳定。此外,公司还配备专业服务团队,为客户现场设施提供定期跟踪、巡检和常规保养服务,有效满足客户的服务需求。灵活多样的供气和服务模式显著提高了客户的体验感和满意度,提升了客户黏性和市场口碑。
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
追溯调整或重述原因
会计政策变更
元

	2023年末	2022年末		本年末比上年末增减	2021年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	2,001,804,287.77	1,855,215,055.68	1,855,732,499.28	7.87%	1,490,244,833.67	1,490,452,975.27
归属于上市公司股东的净资产	1,722,207,998.34	1,561,930,391.14	1,562,447,834.74	10.22%	815,779,706.71	815,987,848.31
	2023年	2022年		本年比上年增减	2021年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	1,021,681,665.65	918,391,578.97	918,391,578.97	11.25%	832,571,405.20	832,571,405.20
归属于上市公司股东的净利润	202,750,057.77	117,042,858.66	117,352,160.66	72.77%	180,525,033.89	180,525,033.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	196,336,499.15	113,906,593.03	114,215,895.03	71.90%	173,478,455.95	173,478,455.95
经营活动产生的现金流量净额	150,410,191.89	104,792,978.84	104,792,978.84	43.53%	120,615,905.03	120,615,905.03
基本每股收益(元/股)	0.5067	0.3079	0.3087	64.14%	0.5013	0.5013
稀释每股收益(元/股)	0.5067	0.3079	0.3087	64.14%	0.5013	0.5013
加权平均净资产收益率	12.43%	9.85%	9.87%	2.56%	24.86%	24.86%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况
财政部于2022年11月发布了《企业会计准则解释第16号》(财会〔2022〕31号)(以下简称"解释第16号")。解释第16号规定,对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额(或可抵扣亏损)、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易,因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异,应当根据《企业会计准则第18号——所得税》等有关规定,在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。对于在首次施行上述规定的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的上述交易,企业应当按照上述规定,将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。上述会计处理规定自2023年1月1日起施行。
本公司对租赁业务确认的租赁负债和使用权资产,产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的,按照解释第16号的规定进行调整。
执行上述会计政策对2022年12月31日合并资产负债表和2022年度合并利润表的影响如下:
单位:元

合并资产负债表项目(2022年12月31日)	调整前	调整金额	调整后
递延所得税资产	11,589,534.40	517,443.60	12,106,978.00
未分配利润	462,754,223.30	517,443.60	463,271,666.9

续:

合并利润表项目(2022年度)	调整前	调整金额	调整后
所得税费用	40,106,408.60	-309,302.00	39,797,106.6

执行上述会计政策对2022年1月1日合并资产负债表的影响如下:
单位:元

合并资产负债表项目(2022年1月1日)	调整前	调整金额	调整后
递延所得税资产	11,888,355.18	208,141.60	12,096,496.78
未分配利润	348,665,281.94	208,141.60	348,873,423.54

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	3,865	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	4,229	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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(不含通过转融通出借股份)

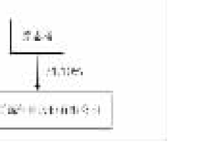
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
乔志涌	境内自然人	71.10%	284,471,100.00	284,471,100.00	不适用	0.00
乔坤	境内自然人	8.37%	33,488,370.00	33,488,370.00	不适用	0.00
张丽蓉	境内自然人	5.85%	23,405,850.00	23,405,850.00	不适用	0.00
乔鑫	境内自然人	3.65%	14,613,600.00	14,403,600.00	不适用	0.00
上海沣盈投资中心(有限合伙)-沣盈财富一号私募证券投资基金	其他	0.93%	3,730,300.00	0.00	不适用	0.00
中信建投资本管理有限公司-浙江浙创好雨新兴产业股权投资合伙企业(有限合伙)	其他	0.63%	2,520,630.00	2,520,630.00	不适用	0.00
中信建投基金-中信银行-中信建投基金-共赢1号员工参与战略配售集合资产管理计划	其他	0.60%	2,401,000.00	0.00	不适用	0.00
深圳市华拓私募股权投资基金管理有限公司-深圳市华拓至远叁号投资企业(有限合伙)	其他	0.45%	1,800,450.00	1,800,450.00	不适用	0.00
上海磐耀资产管理有限公司-磐耀三期证券投资基金	其他	0.42%	1,687,100.00	0.00	不适用	0.00
上海磐耀资产管理有限公司-磐耀金选多头策略1号私募证券投资基金	其他	0.40%	1,592,700.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,乔志涌与张丽蓉系夫妻关系,分别持有公司71.1%和5.85%的股份;乔坤系乔志涌之弟,持有公司8.37%的股份;乔鑫系乔志涌、张丽蓉之女,持有公司3.65%的股份,且乔鑫通过持有深圳市华拓私募股权投资基金管理有限公司-深圳市华拓至远叁号投资企业(有限合伙)间接持有公司0.03%股份。除此之外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况
□适用 √不适用
前十名股东较上期发生变化
√适用 □不适用
单位:股

前十名股东较上期末发生变化情况

股东名称(全称)	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
上海沣盈投资中心(有限合伙)-沣盈财富一号私募证券投资基金	新增	0	0.00%	3,730,300	0.93%
上海磐耀资产管理有限公司-磐耀三期证券投资基金	新增	0	0.00%	1,687,100	0.42%
上海磐耀资产管理有限公司-磐耀金选多头策略1号私募证券投资基金	新增	0	0.00%	1,592,700	0.40%
中国农业银行股份有限公司-汇添富逆向投资混合型证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
#董蓉	退出	0	0.00%	0	0.00%
招商银行股份有限公司-鹏华启航混合型证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%

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
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
无

证券代码:300226 证券简称:上海钢联 公告编号:2024-029

上海钢联电子商务股份有限公司

2023 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。
所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。
天健会计师事务所(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天健会计师事务所(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利润分配预案为:以321,821,516为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.8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	上海钢联	股票代码	300226
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	李勇胜	谢芳	
办公地址	上海市宝山区园丰路68号	上海市宝山区园丰路68号	
传真	021-66896911	021-66896911	
电话	021-26093997	021-26093997	
电子信箱	public@mysteel.com	public@mysteel.com	

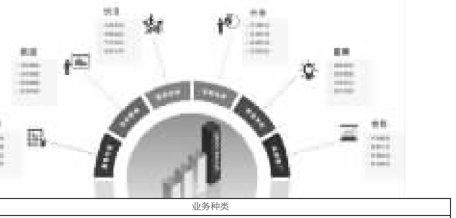
2、报告期主要业务或产品简介
公司是全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一,并拥有国内千亿级B2B钢材交易智慧服务电商平台。公司主营业务分为产业数据服务和钢材交易服务,上海钢联管理团队致力于发展产业数据服务,子公司钢银电商具有独立的管理团队和治理结构,致力于发展钢材交易服务。
(一)主营业务
公司通过产业数据服务与钢材交易服务,促进大宗商品产业的数字化转型升级,以数据要素与数字科技驱动行业的发展进步,让大宗商品及相关产业数据为用户创造价值。
1、产业数据服务:作为独立第三方机构,提供以价格为核心的围绕价格波动的多维度数据,在现货与衍生品市场取得广泛认可与应用,推动大宗商品市场更透明、更高效、更安全,为提升工农业领域的运行效率与质量积极作为。产品服务包括数据订阅服务、商务推广服务、会务培训服务、研究咨询服务等。

产品及服务名称	产品及服务简介
数据订阅服务	基于公司自主采集和专有原创为主的数据,提供大宗商品的价格、数据、快讯、分析等产品供用户付费订阅,用户可通过网页端、移动端、数据终端,以及数据对接、EBC(企业业务能力)和定期报告等方式实现订阅。
商务推广服务	基于公司庞大的访问量和市场影响力优势,为用户提供各类线上线下的推广服务,主要包括企业宣传网页的链接、品牌及产品展示、商情发布与搜索、业务合作推荐等。
会务培训服务	立足于大宗商品及相关产业链,通过线下、线上相结合的方式,举办会议、调研、培训等活动,为用户搭建研讨学习、合作交流以及商机开拓的服务平台。
研究咨询服务	利用公司专有的数据资产与研究成果,为用户提供战略规划、经营管理、市场研究、投资可研等定制化的决策支持服务。

2、钢材交易服务:以钢铁电子商务为基础,整合产业链资源,以交易为核心,构建了集交易结算、供应链产品、仓储加工、物流配送、SaaS、数据信息为一体的综合服务生态体系。产品服务包括寄售交易服务和供应链服务业务等。

产品及服务名称	产品及服务简介
寄售交易服务	系公司电子商务服务的基础模式,通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。
供应链服务业务	根据不同的业务场景和用户的不同需求,针对满足公司设定的资质审查要求和在钢银平台拥有良好交易信用记录的用户,提供相应的场景服务。一是任你花服务业务,向拥有国有背景的大型企业为主的用户提供先提货后付款的服务;二是帮你采业务,为有大额年度需求的用户提供直接向钢厂或代理商采购的服务;三是订单融服务业务,为小额零星需求的用户提供向钢贸商或钢厂代理商采购的服务。

(二)经营模式
1、产业数据服务:公司数据采集团队遵循清晰完备的方法论与标准化的采集流程,以基础数据采集能力为核心优势,积累了专有的数据资产、资深的专家分析师团队、独到的研究模型方法论、深厚的行业资源以及前沿的大数据技术,让大宗商品及相关产业数据为用户创造价值。通过价格、数据、快讯、分析、咨询、会务的产品矩阵,帮助用户在策略制定、风险管理、经营优化、商机发现上占据优势。



项目	业务种类
平台种类	网页端、移动端、数据终端。
主要服务行业	覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品五大行业,并延伸至新能源、新材料、再生资源。
主要服务	每日实时跟踪大宗商品产业的最新动态,以独立客观、真实准确的价格数据与产业资讯,为全球用户提供定价参考和决策依据。通过价格指数、产业资讯、数据平台、研究咨询、行业研讨等服务,满足全球用户对信息的独立客观、及时准确、连续全面及多维共享等不同层面的需求。
销售模式	通过会员订阅制的方式,以网页端、移动端和数据终端等产品线为抓手,在重点区域布局设点,采取线上线下方式进行推广和销售;并提供研究咨询及其它商务服务。
盈利模式	通过数据订阅、商务推广、会务培训和研究咨询等服务取得收入。

2、钢材交易服务:钢银电商以交易为核心,"平台+服务"双轮驱动,为钢铁行业上下游用户提供一揽子电子商务解决方案。

图示	项目	业务种类
	平台种类	钢银钢铁现货交易平台
	主要服务行业	钢铁行业
	主要服务	标准化·交易结算服务,场景化·供应链产品服务,智能化·仓储加工服务,网格化·物流配送服务,生态型·SaaS服务,实时性·数据信息服务。
	销售模式	一方面钢银平台通过设立寄售卖场,提供自主挂牌服务和结算服务,钢材价格由客户决定,平台不参与价格确定,卖家在寄卖钢材出售前仍然持有钢材的货权。另一方面以平台为核心,借助互联网、大数据技术,推出从卖家挂牌到买家下单,再到卖场审核、生成合同、支付结算、买家提货、二次结算、开具发票等一站式交易结算服务。
	盈利模式	通过钢材产品的买卖差价和相关服务获取利润

(三)公司所处的行业地位
1、产业数据服务:
在我国,大宗商品信息服务行业仍处于早期发展阶段,未来的市场发展潜力巨大。近年来随着我国大宗商品贸易的规模越来越大,国内一些大宗商品信息服务机构也相伴着一起成长起来,逐步学习国外先进经验,完善价格评估方法论,推出符合中国市场特点的大宗商品评估报价,行业地位不断提升。公司植根大宗商品数据服务业20余年,Mysteel对大宗商品几乎全覆盖,服务遍布百余条产业链各环节的用户,在采集规模、认可应用、市场影响力上均跻身国际前列。
市场影响力。大宗商品是国民经济发展的基石,交易量大,金融属性强,价格变动频繁。Mysteel价格为国内大宗商品交易提供结算基准,上海钢联价格指数在钢铁、铁矿石、焦煤焦炭、铝、铜、稀土、甲醇、丙烯、C5、水泥等众多商品交易中被广泛用作结算基准。Mysteel价格指数也参与到了国际贸易定价体系中,世界四大矿山均已采用Mysteel铁矿石价格指数,我国铁矿石进口量中的约三成以Mysteel价格指数组成的混合指数作为结算依据。与此同时,Mysteel价格已成功参与到全球大宗商品衍生品市场价格体系中,成为场外衍生品市场(OTC)金融合约的结算标的。上海钢联价格指数目前已被上海清算所、SGX(新加坡交易所)、FEX(澳大利亚FEXGlobal期货交易所)、海南国际清算所等交易所采用为衍生品合约的结算基准,为提升"中国价格"的国际影响力提供支撑。
数据质量和应用。公司以价格为核心, 构建了贯穿大宗商品及相关产业链各环节的多维度数据体系, 并参考国际证监会组织(IOSCO)金融基准原则,融合卫星遥感影像解析、人工智能价格预测、无监督学习等新技术创新应用实践,创立大宗商品数据服务"八步工作法",涵盖数据采集、编制、发布三大环节八大步骤,确保为市场提供准确、及时、全面的大宗商品数据服务,实现数据生产即服务的全流程标准化质量管控模式。在大宗商品现货市场贸易结算、衍生品市场清算结算、行业监测预警、企业风险管理等领域获得广泛应用。
服务和发展。公司是国家发改委、国家工信部、国家农业农村部、国家商务部、国家统计局、国务院发展研究中心等多个国家部委的数据合作单位,定期为国家部委报送大宗商品数据与分析报告。公司及时准确地提供商品运行情况,研判市场走势和反映行业问题,向政府宏观决策建言献策,为促进行业对外贸易高质量发展、维护行业产业链供应链安全稳定工作作出积极贡献,公司每年均收到国家多个部委和各行业协会等的感谢信。在持续发展上,公司围绕"百链成纲·千帆竞发"战略主题,激活内在资源与动力,强化基础数据采集核心优势,进化数据产品与服务。横向上通过覆盖更多的产业与品种,打开新的增量空间;纵向上深挖数字化决策应用场景,支撑用户关键业务的成功。公司通过标准化体系建设,保证了可复制的增长模式,各产业链在共享的方法论体系、产品技术平台上,以用户为中心迅速响应,敏捷有序地扩张发展。
2、钢材交易服务:
钢银电商钢铁现货交易平台是国内大型B2B钢铁全产业链智慧服务平台,也是国内位居前列的千亿级钢铁电商平台。作为国内首家千亿级规模钢铁电商平台,公司全力推动构建钢铁流通领域生态服务体系,努力推进"1+N"全场景数字化体验("1"为钢银钢铁现货交易平台,"N"为交易结算、供应链产品、仓储加工、物流配送、SaaS、信息数据等服务),实现 O2O 高效联动、平台全面升级、服务全新蜕变,构建产业链一体化综合服务生态体系。作为产业互联网领军企业,坚持"平台+服务"战略,依托互联网、大数据、云计算等新兴科技串联上下游,整合产业链资源,成为国内领先的钢铁B2B全产业链智慧服务平台、钢铁及大宗物料电商标杆企业之一,2023年平台规模超2500亿元,连续八年上榜中国互联网百强,位列大宗商品首位。
目前,钢银电商平台企业注册用户数超过18万家,合作钢厂超350家,合作仓库超500家,国内拥有50个服务站点,员工人数近1100人,高端互联网研发人才近200人,以为产业客户降本增效、为产业流通保驾护航为导向,在智慧风控与智慧服务"双智"驱动下,在复杂多变的市场环境中穿越下行周期,保持稳定健康的发展态势。公司连续8年上榜"中国互联网百强",并荣膺商务部"全国供应链创新与示范应用企业";是上海首批"民营企业总部"、"贸易企业总部";是国家发改委首批"数字化转型伙伴行动"倡议单位,荣获工信部"国家中小企业服务示范平台"、商务部"国家电子商务示范企业"等荣誉。
(四)主要业绩驱动因素
1、政策引领发展
产业数据服务业务在《"十四五"数字经济发展规划》《数字中国建设整体布局规划》以及《关于促进数据安全产业发展的指导意见》等政策文件的支持下,将迎来广阔的发展前景。这些政策文件强调了数据要素市场化配置、数字基础设施建设、数据安全保障的重要性,为产业数据服务业务提供了坚实的技术基础和规范的市场环境。产业数据服务将通过深化数据资源的整合与分析,提升数据服务的质量和安全性,以及推动数据技术与各产业的深度融合,实现创新驱动和高质量发展,为数字经济的繁荣贡献重要力量。
在钢材交易服务方面,上海市政府发布的《关于促进本市生产性互联网服务平台高质量发展的若干意见》以及《上海市促进产业互联网平台高质量发展行动方案(2023-2025年)》为钢铁电商行业提供了强有力的政策支持和发展指引。这些政策文件强调了生产性互联网服务平台在促进产业升级和转型中的重要作用,特别是在提升产业链供应链韧性和安全水平、服务构建全国统一大市场以及推进长三角一体化发展等方面。通过设定明确的交易额目标和推动技术创新,如区块链和大模型技术的应用,这些政策为钢铁电商行业的发展提供了清晰的路线图和巨大的市场潜力,预示着一个充满机遇的发展前景。
2、产业数字化转型升级
产业数字化转型升级是中国经济发展的新趋势,特别是在大宗商品市场中,这一转型显得尤为重要。随着经济驱动力的转变,大宗商品产业正面临着从传统的增量市场向存量市场的转变,企业越来越需要通过精细化管理和创新来提升竞争力。在这一背景下,产业数字化成为推动大宗商品产业高质量发展的关键路径。
数字经济的崛起为大宗商品市场带来了新的机遇。通过整合产业大数据和人工智能技术,企业能够实现数据的智能化融合、分析和价值提取。这种技术与数据的结合不仅提高了决策的效率和精准度,还为企业提供了更为全面、精细和多维度的数据服务。这使得企业能够在复杂的市场环境中做出更明智的商业选择,优化运营流程,降低成本,提高效率。
未来,以数据为驱动的运营决策将成为大宗商品市场的常态。企业将越来越依赖于数据分析来指导战略规划和日常运营,从而实现更高效、更可持续的发展。
3、行业数据服务能力增强
公司拥有庞大而专业的信息采集团队,直接"一手"采集调研,享有专有的数据资产,锤炼了成熟的数据采集标准化与质量控制体系。公司总结提炼了20余年的实践经验,对标国际领先标准,并创新性地利用5G通信、卫星遥感、智慧物流等先进的工业互联网技术,构建无监督机器学习和AI算法预测模型,通过"八步流程工作法"质量管理模式进行基础数据处理和智能化指数编制。目前在数据来集的先进性、指数编制的智能化、指数应用的广泛性三个维度上都处于国内领先、国际先进的水平。
现货市场贸易结算,上海钢联每日发布的基准价格成为实体企业上下游商品贸易的结算参考价格,被写入合同定价条款。衍生品合约结算标的,上海钢联价格也成功参与到了国际价格体系中, 被世界四大矿山(BHP、Vale等)、上海清算所、新加坡交易所(SGX)、澳大利亚FEX环球期货交易所(FEX Global)、海南国际清算所等采纳应用,作为长协合同、港口现货、衍生品合约的结算指数。行业运行监测,被国家发改委、国家工信部、国家农业农村部、国家商务部、国家统计局、国务院发展研究中心等多个国家部委授予产业大数据合作平台企业,为行业运行监测和国家宏观政策调控提供数据和研报参考。企业风险管理,钢铁等传统产业链企业越来越多地参与期货市场管理风险,在大宗商品价格剧烈波动的情况下,上海钢联基于及时准确全面的现货市场数据以及精准的产业调研,积极把对行业的分析、相关专家的经验、对市场价格走势的展望,传递给产业用户,帮助企业准确判断市场基本面,进而利用期货工具降低风险。
4、平台数字化服务能级提升
钢银电商针对公司上游钢厂、中游贸易商和下游终端用户的痛点和需求,量身制定解决方案;通过客户交流会、实地走访、电话回访、市场调查等方法确定关键顾客的要求、期望和关注要素,促进公司的服务改进;并通过对客户及市场需求设置一系列标准化的调研方案,持续推进公司产品升级迭代,探索面向钢厂直采的"竞拍"等全新交易服务模式,促进服务质量提升。通过创新升级产品,延伸一站式平台服务,提升产品质量,为上游钢厂提前锁定真实需求,帮助上游钢厂调整生产计划,从而达到以销定产,柔性制造;同时也帮助下游提前锁定有保障的优质资源,降低采购成本,提高采购效率。打造严格的信息化风控体系,为平台服务质量保驾护航。
5、品牌影响力扩大
通过线上线下服务不断提升Mysteel品牌影响力。公司持续加强SEO、SEM和内容引流等,让客户更加了解公司的服务项目,通过SEO聚合页、APP裂变活动、微信公众号&小程序、行业短视频、热点资讯直播、付费精准投放等方式开展引流和传播,报告期末,公司网页端注册用户数较上年末增长16.68%,移动端付费用户数同比实现增长14.77%,数据终端付费用户数同比实现增长42.17%。持续拓展会务业务,报告期内,在澳大利亚、马来西亚、新加坡、日本和越南等地成功举办20余场大宗商品市场研讨会,同时在下游场景光伏、船舶、家电、输变电、电池等有所突破,成功举办近千场次不同规模的产业会议、会展、研讨会和沙龙等。此外,不断推广Mysteel价格指数的海外应用,2023年9月,澳大利亚FEX Global期货交易所正式上线以上海钢联(Mysteel)发布的铁矿石62%澳粉远期现货价格指数为结算基准的期货和期权合约。
2023年,公司继续保持与发改委产业司、价格司、价格监测中心以及工信部原材料司、国研中心宏观部等部门的长期良好合作关系。此外拓展了发改委宏观院、工信部运行局、生态环境部大气司、农业农村部大数据发展中心、商务部流通司、消费促进司和许可证事务局、国资委财管运行局、市场监督管理总局价格监督检查和反不正当竞争局、国家统计局农村司的合作。公司收到部委司局及事业单位、协会和交易所感谢信,其中国研中心市场所、农业农村部大数据发展中心首次出具感谢信。
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
追溯调整或重述原因
会计政策变更
元

	2023年末	2022年末		本年末比上年末增减	2021年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	17,720,227,654.37	13,848,176,289.54	13,848,216,200.52	27.96%	14,194,300,745.00	14,194,309,350.61
归属于上市公司股东的净资产	1,986,908,133.19	1,748,397,191.54	1,748,308,820.74	13.65%	1,554,406,806.31	1,554,272,199.23
	2023年	2022年		本年比上年增减	2021年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	86,314,049,518.26	76,566,640,579.92	76,566,640,579.92	12.73%	65,774,622,181.32	65,774,622,181.32
归属于上市公司股东的净利润	240,343,898.44	203,127,867.84	203,164,403.93	18.30%	177,981,898.55	177,847,291.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	191,285,844.55	169,896,752.12	169,933,288.21	12.57%	148,908,832.37	148,774,225.29
经营活动产生的现金流量净额	112,423,848.09	1,154,482,160.14	1,154,482,160.14	-90.26%	725,802,968.56	725,802,968.56
基本每股收益(元/股)	0.75	0.63	0.63	19.05%	0.55	0.55
稀释每股收益(元/股)	0.74	0.63	0.63	17.46%	0.55	0.55
加权平均净资产收益率	12.80%	12.32%	12.32%	0.48%	12.26%	12.25%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况
自2023年1月1日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第16号》"关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理"规定,对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初至首次执行日之间发生的适用该规定的单项交易按该规定进行调整。对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产,以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产,产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的,按照该规定和《企业会计准则第18号——所得税》的规定,将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。具体调整情况如下:2022年末合并资产负债表的递延所得税资产增加 39,910.98 元、递延所得税负债增加155,373.02元、资本公积增加9,700.19元、盈余公积减少8,596.54元,未分配利润减少89,474.45 元、少数股东权益减少27,091.24元;2022年合并利润表的所得税费用减少57,764.26元。
(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	17,510,118,786.83	21,530,449,225.30	27,505,982,528.67	19,767,498,977.46
归属于上市公司股东的净利润	54,638,740.20	64,319,471.11	47,970,775.03	73,414,912.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	37,086,162.50	51,360,097.95	30,797,109.58	72,042,474.52
经营活动产生的现金流量净额	-227,183,346.78	136,799,880.00	329,177,597.32	-126,370,282.45

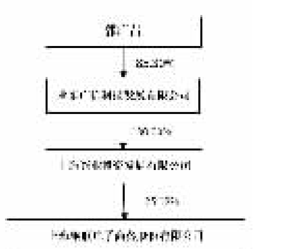
上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□是 √否
4、股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

报告期末普通股股东总数	31,616	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,185	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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(不含通过转融通出借股份)

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
上海兴业投资发展有限公司	境内非国有法人	25.12%	80,851,163.00	0.00	质押	80,851,163.00
朱军红	境内自然人	4.64%	14,930,546.00	11,197,909.00	不适用	0.00
中国工商银行股份有限公司-东方红睿玺三年定期开放灵活配置混合型证券投资基金	其他	2.15%	6,931,659.00	0.00	不适用	0.00
全国社保基金一一四组合	其他	1.86%	6,000,000.00	0.00	不适用	0.00
中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.55%	5,000,000.00	0.00	不适用	0.00
中国建设银行股份有限公司-中欧电子信息产业沪港深股票型证券投资基金	其他	1.03%	3,299,354.00	0.00	不适用	0.00
中国工商银行股份有限公司-东方红产业升级灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.85%	2,720,656.00	0.00	不适用	0.00
毛杰	境内自然人	0.83%	2,662,800.00	0.00	不适用	0.00
上海理成资产管理有限公司-理成风景1号投资基金	其他	0.82%	2,636,000.00	0.00	不适用	0.00
南京南钢钢铁联合有限公司	境内非国有法人	0.75%	2,401,147.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十大股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况
□适用 √不适用
前十名股东较上期发生变化
□适用 √不适用
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
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
2023年,公司遵循既定的战略目标和经营计划,发挥互联网平台优势,加强线上线下相结合服务,全面提升经营管理效率和市场竞争力。报告期内,公司实现营业收入8,631,404.95万元,较上年同期增长12.73%,产业数据服务业务持续扩张,钢材交易服务业务稳步增长;归属于上市公司股东净利润24,034.39万元,较上年同期增长18.30%。
1、产业数据服务
2023年,公司继续践行"百链成纲·千帆竞发"的发展战略,始终坚持为市场提供可信的基准价格、高质量的数据服务,力求发展成为全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商。公司充分利用自身资源和优势资源实体经济,挖掘数据要素资源的行业应用深度,借助大数据、云计算、人工智能等数字技术,推动传统行业发展的流程创新、模式创新和效率变革,培育数据要素支撑下的新场景、新业态。报告期内,公司产业数据服务板块实现收入80,150.38万元,较上年同期增长15.99%,三年复合增长率18.90%;其中数据订阅收入43,894.99万元,较上年同期增长4.79%,三年复合增长17.72%。
质量与标准化工作扎实推进:"资讯质量就是生命线,没有标准就没有质量"。报告期内,公司持续建设"标准化工作四大体系",包括完善标准体系、流程体系、工具体系、能力体系建设,以服务质量控制规范、运行管理规范和服务评价与改进为支撑,覆盖大宗商品资讯数据服务平台的各个管理、操作环节,标准化服务质量与服务能力得到显著提升。并从信息规范管理入手,制定数据采集、数据加工与处理、数据发布的大宗商品及相关产业数据服务全过程标准,标准化建设取得显著成效,2023年12月27日,公司高分通过国家级"大宗商品行业资讯与数据服务标准化试点"项目评估验收。公司上报的案例"标准化引领大宗商品数据服务高质量发展",获评上海市市场监督管理局组织开展的2023年度标准化试点示范优秀案例;在2023年宝山区质量创新成果大赛中,"八步流程工作法"提升产业数据生产质量和效率获"十佳案例"。
产品与服务能力持续提升:公司加大生产高质量数据的力度,利用卫星遥感、船舶定位等科技手段,进行数据补注,实现全球近乎全样本的数据采集;构建贯穿上下游全产业链的数据体系,各环节有效地相互校验。截止报告期末,钢联数据库已建设行业大类数据库22个,细分应用数据库超过150个,涉及大宗商品品种超过8000个。报告期内,全新打造了汽车数据库、节能减排绿色发展数据库等,并围绕点线面体的数据研发路线,探索多种数据模态,构建了大宗商品产业知识图谱及政策库等。不断满足用户实际应用的需求,为企业提供量身定制数字化转型解决方案,报告期内,公司持续优化上海钢联EBC平台,依托三大智慧引擎,打造四大应用系统,为用户打造可组装式的数据能力。通过内外部数据有效结合,加强了企业用户采销两端的价格动态监测,实现采购、销售价格的线上化、数字化评价,持续提升了用户智慧管理水平。
研发与产学研稳步推进:公司持续加大研发投入,利用大语言模型及AIGC技术等,在数据的整合和利用方面进行前沿探索,依托钢联数据广度和深度的优势,结合前沿的大数据分析、机器学习、AI和数据可视化等技术,研发具有行业深度和广度的多种应用服务产品,为企业提供及时、准确的实时行业数据和深度分析、预测。报告期内完成了"钢联宗师"大宗商品行业垂直大语言模型1.0版的研发,并在"钢联宗师"的能力上,基于大宗商品行业的贸易、分析咨询和内容生成三个场景,成功开发了大宗商品行业首个垂类大语言模型的应用——"小钢"数字智能助手。公司积极与科研院所、高校建立合作关系,着力打造产学研合作平台,打通科技创新的核心环节,促进科技成果落地转化。2023年,公司与大连海事大学、哈工大、西北农林等多家单位共同承担了国家重点研发计划——"大宗商品价格风险智能化监测关键技术研究及应用示范";与复旦大学管理学院联合打造面向大宗商品领域的"大宗商品可解释人工智能预测系统",使得AI生成的预测更具透明度和可信度;与北京物资学院等高校建立产学研实训基地,为行业发展锻炼和培养人才。
2、钢材交易服务
在复杂多变的国内外经济形势下,钢银电商安全高效的平台数字生态服务经受住了市场的考验,交易规模逐年增长并持续领跑行业。报告期内,钢银平台结算量为6,364.07万吨,较去年同期增长20.14%,3月13日平台单日成交量突破41.28万吨,创日交易量历史新高。钢银电商实现营业收入8,550,818.60万元,较上年同期增长12.70%;归属于公司股东净利润31,970.33万元,较上年同期增长17.28%。
生态互联,提升产业链流通效率。钢银电商厚植产业数字服务根基,通过新一代互联网技术,整合商品、物流、仓储、资金等资源要素,构建产业数字协同新生态。平台从多维度满足各方需求,积极探索寄售、竞拍、直采等创新流通模式,致力于缩短产业链流通层级,实现产业供需的高效对接,提升产业智慧化生产能力,促进产业上下游降本增效。
供应链创新,助推产融深度结合。直击产业痛点,钢银电商将供应链服务嵌入至不同的流通场景中,创新推出了面向上游钢厂零单集采、下游终端直采、中小贸易企业小单现货采购等场景的供应链服务产品。积极探索区块链等新技术在供应链服务的应用,为钢铁产业构筑良好的营商环境,构建信用桥梁,搭建银企合作新通道,为中小微企业提供更丰富的资金解决方案,助力金融机构与实体经济的深度融合
科技驱动,助力产业数字化转型。钢银充分发挥平台核心企业链接和服务能力,借助大数据、云计算等新一代信息技术,与产业伙伴建立生态联盟,与中小微企业建立对接机制,为产业链用户搭建可视化、线上化集成管理云平台,帮助钢铁产业贸易、加工等各类中小企业轻松获得低成本、专业型、智慧型的管理工具,实现内部管理数字化和外部业务数字化"双轮"发展,大大减少人员、管理等综合成本,以科技推动钢铁产业数字化转型升级。
标准引领,推动钢铁行业高质量发展。钢银电商积极承担国家级标准化试点示范项目,建立了钢铁行业交易流通、供应链服务标准化体系。同时积极投身标准制定,携手冶金工业研究院等编制了《钢铁物流数字化仓储系统规范》,参与上海市商务委发起的《企业商务诚信评价规范》编制,并主导参与《钢铁电子商务团体标准体系》《品牌培育管理体系实施指南 钢铁电子商务服务业》等多项标准的制定。通过标准应用提升钢铁电商整体服务和管理水平,建设良好的钢铁产业流通秩序和环境。
3、产业布局情况
根据公司"百链成纲·千帆竞发"的发展战略,为适应公司发展需要,利用公司产业数据服务可复制的成功经验,公司与上海新通联包装股份有限公司共同对外投资设立了上海木联数据科技有限公司,进军木材产业数据服务。2023年7月26日,公司获评上海市第二批"工赋链主"培育企业,公司被评为钢铁领域的工赋链主,将充分发挥平台企业在稳链固链强链等方面的独特优势和作用,带动和赋能钢铁行业整体数字化转型和高质量发展。在新能源商品、新材料领域、再生资源加速布局,以响应绿色经济浪潮下的新兴需求。
4、团队建设情况
根据公司产业数据服务业务快速扩张的发展战略,结合内外部情况变化,公司有序地加大产业数据服务板块人员招聘力度,截止报告期末,公司人员总数为4,344人,与上年末相比增加155人;其中产业数据服务板块人员总数为3,258人,与上年末相比增加155人。同时,公司控股子公司钢银电商报告期内向激励对象预留授予股票期权,进一步健全长效激励机制,吸引和留住优秀人才,充分调动公司员工的积极性,满足公司战略及业务发展需要。

证券代码:300606 证券简称:金太阳 公告编号:2024-025

东莞金太阳研磨股份有限公司

2023 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。
所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。
中喜会计师事务所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大华会计师事务所变更为中喜会计师事务所。
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利润分配预案为:以剔除回购股份后的总股本138,347,826为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.5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	金太阳	股票代码	300606
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	杜燕艳	李金伟	
办公地址	广东省东莞市大岭山镇大环路1号	广东省东莞市大岭山镇大环路1号	
传真	0769-89325038	0769-89325038	
电话	0769-38823020	0769-38823020	
电子信箱	zqb@chinagoldensun.cn	zqb@chinagoldensun.cn	

2、报告期主要业务或产品简介
1、公司主要业务、主要产品及用途
公司主要从事抛光材料、高端智能装备研发生产销售以及精密结构件制造服务业务,为客户提供精密研磨抛光与精密结构件制造综合解决方案。
(1)抛光材料
公司抛光材料业务相关产品种类繁多,包含耐水砂纸、干磨涂层砂纸、弹性抛光砂膜、微晶结构砂膜、抛光蜡、页轮布、机用柔软砂布、棕刚玉砂布、煅烧刚玉砂布、锆刚玉砂布、陶瓷砂布、堆积磨料砂布、精抛棉、3C用抛光液和硅晶圆用抛光液等,广泛应用于不锈钢、陶瓷、金属(铝合金、钛合金等)、玻璃、木材、硅晶圆衬底等制品的磨削与抛光,涉及3C消费电子、汽车制造与售后、集成电路、航天航空、家电、家具、船舶、机械、建筑、珠宝、乐器、医学美容等行业。
(2)高端智能数控装备
公司子公司金太阳精密主要从事自动化、智能化精密加工设备研发生产销售业务,主要应用于3C消费电子、通讯通信等行业。主要产品为五轴数控抛磨机床、五轴打抛光机、五轴叠抛机、湿式打磨平台、新能源托盘打磨线、3D玻璃孔抛机、抛光自动减速机等抛磨系列产品,以及五合一(整形检测)一体机、全自动喷涂拆/装夹机、自动上下料机、力控自动翻转毛刺机、平面扫光机、点胶机、夹飞翼轮毛刺机、多功能去毛刺机等自动化产品。根据客户不同的生产场景、设备运行状况和对自动化智能化生产的需求,设计、开发、销售和提供定制化设备,为客户提供自动化智能化解决方案。
(3)精密结构件制造服务
公司子公司金太阳精密为下游客户提供精密结构件全制程产品设计及加工服务,其生产的精密结构件主要用于各大智能终端、新能源汽车零部件、通讯通信类零部件的生产,主要产品有折叠屏钛合金轴盖、折叠屏高精密门板、钛合金电池盖、智能手机中框、笔记本前后盖、5G射频器件、智能家居金属结构件以及各类精密模具等。
2、公司主要经营模式
(1)采购模式
公司主要采购的原材料有特种纸、坯布、磨料、化工和机械部件等,公司采取"以销定产、以产定购"的采购模式,采购部定期根据销售订单、生产计划安排以及库存情况进行采购计划调整。公司对常规物料供应商签订年度采购合同,定期采购保证安全库存;对于重要物料,公司密切关注大宗材料市场行情走势,关注市场上下游情况进行战略性备货,以应对原材料供应及价格波动风险。
同时,采购部负责组织质量部和研发部共同对供应商进行开发和考核,通过样品测试、小批量供货、审厂等环节对新开发供应商进行资质审核,对已纳入合格供应商名录的企业结合质量、价格、交付、服务等进行定期的考核与评价。采购部根据采购需求在合格供应商名录中挑选供方并向其询价议价,并对采购订单进行全程跟踪处理,包括到货入库、来料检测跟踪、对账及后续质量问题处理等。
公司采购部将持续发掘优质供应商,不断加强与供应商的合作黏性,全力保证原材料的供应、成本和质量。
(2)生产模式
公司坚持以市场和客户需求为导向,标准产品采取"以销定产"的生产模式;定制产品采取"定制化"流程。公司销售部根据市场和客户需求以及历年销售情况,结合本年度需求预测和订货情况编制销售计划,生产部根据销售计划制定生产计划,并严格按计划组织生产,保障客户所需产品的按时交货,同时,为提高对市场需求变化的应对能力,生产系统根据销量预测进行必要的储备性生产,保证产品合理库存。
(3)营销模式
公司抛光材料业务主要以直销与经销相结合的经营模式,服务国内市场及国外重点市场。直销方面,公司通过行业深度资源拓展,网络、新媒体等开展广告宣传,参加国际国内展会、参与大型招投标等渠道进行推广,不断升级公司销售前开发、销售中交流、销售后维护的销售服务,针对大客户、重点客户进行精准服务;经销方面,公司根据市场特点,充分利用经销商的销售网络,拓宽市场覆盖面,打响企业品牌效应,帮助公司快速提升产品的市场占有率和品牌知名度。除销售自有品牌产品外,公司还采用ODM方式,即客户提供品牌商标,公司根据客户需求进行设计、研发、生产,知识产权归属本公司的方式进行销售。
公司智能数控装备及精密结构件业务主要采取直销模式,通过直接面向客户的直销模式,由销售部门负责客户的维护及开拓。在数控机床行业,直销模式能够进一步贴近市场,实现快速市场响应、渠道下沉,在服务能力、反馈速度、属地化竞争、远程管控等方面赢得优势。在精密结构件行业,公司须通过客户的供应体系认证,纳入客户的合格供应商体系后,客户会直接向公司进行订单采购。
(4)研发模式
公司采取综合性的研发策略,结合自主研发、技术引进与合作研发的优势,以省级技术中心和工程中心为支撑,与公司内外部的市场、质量、生产和设备等部门紧密协作,共同制定并推进技术创新的长期规划;与国内外研究创新平台、高等学府、行业专家以及产业链合作伙伴展开深入产学研合作,专注于解决产品技术的挑战和满足客户的定制化需求,不断推动产品创新和迭代,以确保提供最优质的产品和解决方案。公司不仅聚焦于当前产品技术的提升,还通过前瞻性技术研究,为关键产品工艺的进步奠定基础。我们将致力于打造高性能、高可靠性和低成本的标准化平台产品,为客户提供全方位的产品解决方案。此外,我们还提供定制化产品开发服务,以满足特定行业客户对于创新解决方案的个性化需求。
3、报告期内主要的业绩驱动因素
(1)公司凭借自身长期积累的先进技术及设备、内部管理规范及规模生产等优势,长期稳定的为客户提供优质产品和服务,在长期友好合作中持续增强新老客户对公司品牌的信任和依赖。同时,随着公司行业地位的提升,与终端客户的粘性也在增强,带动更多相关附带产品的研发生产销售。
(2)产品创新迅速,在相关产品国产替代化进程中取得优势。下游客户在产品升级过程中对精密抛光材料、精密结构件制造细节提出了更高的要求,公司凭借自身研发、生产规模优势,对比国外进口产品,公司产品以更高的产品性价比获得客户选择,国产替代化明显。
(3)近年来,汽车制造厂商在技术、产品的迭代下,在全自动化生产升级和新产品的油漆、零配件、外观件上选择更智能自动设备、更高端精细的研磨产品,最终在汽车制造终端市场上对高精密砂纸需求旺盛。同时,根据中国汽车工业协会发布2023年汽车产销数据显示,2023全年我国汽车产销量创历史新高并实现两位数增长, 且连续第15年位居全球第一。汽车制造的强劲势头和原有庞大的汽车保有量对汽车前后市场都带来发展机遇。公司在报告期持续加大相关客户拓展力度和汽车应用新产品的推广。
(4)下游新产品的发布和新材料迭代,带来了新的应用场景。随着 3C 新工艺的成熟,折叠屏电子产品及钛合金材质替代成为市场新趋势,新产品和新材料的普及推动了市场对公司耗材和结构件的需求增长。
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
元

	2023年末	2022年末	本年末比上年末增减	2021年末
总资产	1,105,862,281.71	833,549,698.63	32.67%	894,067,429.42
归属于上市公司股东的净资产	699,804,627.50	598,781,330.98	16.87%	605,231,812.36
	2023年	2022年	本年比上年增减	2021年
营业收入	565,140,268.29	395,226,319.46	42.99%	447,021,874.16
归属于上市公司股东的净利润	52,333,715.77	25,842,918.86	102.51%	67,502,812.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	51,176,691.42	23,282,719.63	119.81%	62,754,610.51
经营活动产生的现金流量净额	114,012,803.99	21,074,840.55	440.99%	-819,800.90
基本每股收益(元/股)	0.3735	0.18	107.50%	0.49
稀释每股收益(元/股)	0.3735	0.18	107.50%	0.49
加权平均净资产收益率	8.29%	4.31%	3.98%	12.75%

(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	64,584,982.45	133,403,251.19	197,152,210.31	169,999,824.34
归属于上市公司股东的净利润	405,145.87	7,622,288.57	23,965,060.92	20,341,220.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-86,787.03	6,494,689.68	23,578,567.26	21,190,221.51
经营活动产生的现金流量净额	15,469,633.64	77,523,328.89	-29,336,804.63	50,356,646.09

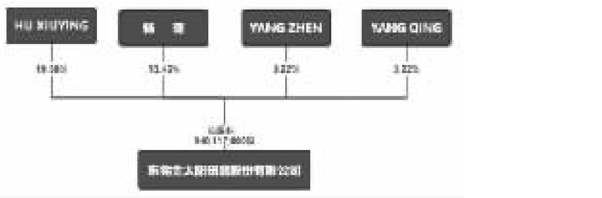
上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□是 √否
4、股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

报告期末普通股股东总数	9,876	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,709	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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(不含通过转融通出借股份)

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
HU XIUYING	境外自然人	19.50%	27,325,315.00	0.00	质押	10,460,000.00
杨璐	境内自然人	10.45%	14,640,000.00	10,980,000.00	质押	5,246,040.00
#湖南富船私募投资基金管理有限公司-富船后行1号私募证券投资基金	其他	3.98%	5,570,000.00	0.00	不适用	0.00
YANG QING	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	0.00	不适用	0.00
YANG ZHEN	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	3,386,812.00	质押	2,620,000.00
杨伟	境内自然人	2.16%	3,030,500.00	2,994,525.00	不适用	0.00
方红	境内自然人	1.69%	2,362,745.00	2,331,807.00	不适用	0.00
J. P. Morgan Securities PLC - 自有资金	境外法人	1.58%	2,210,780.00	0.00	不适用	0.00
刘宜彪	境内自然人	1.20%	1,680,359.00	1,360,244.00	不适用	0.00
#上海歌汝私募基金管理有限公司-歌汝酋长一号私募证券投资基金	其他	1.17%	1,641,800.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.HU XIUYING 与杨璐为夫妻关系, 杨璐为YANG QING、YANG ZHEN之父,HU XIUYING为YANG QING、YANG ZHEN之母,四人为一致行动人; 2.杨伟为杨璐之侄					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况
□适用 √不适用
前十名股东较上期发生变化
□适用 √不适用
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
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
2023年,金太阳公司积极响应国家高质量发展和产业转型升级的宏观经济政策,依托公司在精密抛光领域二十多年的深厚积淀,紧密围绕企业经营战略和下游行业发展趋势,在3C消费电子钛合金等新材料的应用及IC半导体碳化硅衬底与芯片抛光液验证等诸多领域取得了重大突破,进一步强化了公司在行业内的领先地位,赢得了头部品牌客户的深度信赖,为公司实现跨越式发展奠定了坚实的基础。2023年公司实现营业收入5.65亿元,同比增长42.99%,较往年实现了较大突破;实现归属于上市公司股东的净利润5,233.37万元,同比增长102.51%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5,117.67万元,同比增长119.81%。报告期末,公司总资产11.06亿元,同比增加32.67%;归属于上市公司股东的净资产7.00亿元,同比增加16.87%。
2023年具体开展工作如下:
1、紧抓钛合金等新材料在下游产业应用的契机,实现营收利润大幅增长
2023年,公司紧抓下游智能手机折叠屏等新兴技术潮流及钛合金、高强度钢等新材料的应用机遇,积极调整经营策略,加大核心产品的技术攻关与创新投入,成功突破了折叠屏轴盖等核心零部件制造、钛合金和高强度钢等难加工材料的加工工艺及相关抛光材料核心配方等方面的技术难点。由于公司果断加大上述新型抛光材料的研发投入和产能建设,稳定实现了对客户的量产交付。同时,进一步优化了公司的产品布局,提升了新产品的竞争优势,快速拓展客户订单,最终实现公司整体营业收入和净利润同比大幅增长,公司业务规模迈上新的台阶。
得益于公司折叠屏轴盖产品批量化生产及位列行业前茅的良率表现,公司及子公司金太阳精密赢得了头部品牌客户的高度信赖,成功奠定了公司在精密结构件领域的地位,尤其是材质和结构复杂的难加工产品的全制程加工服务领域的良好口碑和行业地位,为公司开拓新老客户订单,实现业务快速发展打下了坚实基础。
2、优化产业链布局,实现客户渗透率及品牌影响力持续提升
报告期内,公司进一步优化精密抛光领域的产业链布局,形成了以抛光材料为主、精密结构件及高端智能装备为辅的一体化生产能力,打造了较为完整的精密抛光产业链。积极介入并参与重点客户、大客户在产品设计研发阶段的研磨抛光验证和产线验证,很好地保证了在客户供应链中的技术先发优势。同时,公司始终落实"两个坚持":一是坚持自主研发和技术创新为王,用高质量的稳定性产品、高效精准的解决方案和技术服务赢取客户对公司技术和品牌的认可;二是坚持在深度绑定富士康、比亚迪电子、捷普绿点、长盈精密等重点客户、大客户的基础上,不断开发新领域新客户,尤其是消费电子、新能源汽车等领域的头部重点客户,持续提升并保证公司产品在新老客户中的渗透率和优势地位。
在高端新型抛光材料方面,报告期内,公司结合自身优势,积极把握下游产业对精密抛光材料产品的需求趋势,持续加快加大对金字塔海绵砂、金字塔砂碟、微晶结构砂膜、陶瓷刚玉砂布等新型高端产品的研发投入和市场拓展,有效对冲了整体市场需求下滑带来的增长压力,2023年抛光耗材整体实现营业收入3.8亿元,同比增长3.59%,其中新型抛光耗材实现营业收入7203.55万元,逆势增长34.47%,贡献了可观的利润增长。
半导体抛光材料方面,领航电子技术团队有二十年以上的专业经验,其中首席科学家为前美国抛光液龙头公司的核心技术人员。依托深厚的研发创新能力和专业的销售团队,公司已完成IC、硅晶圆、碳化硅等半导体级抛光液的性能验证并具备量产能力。其中部分CMP抛光液产品已实现对外销售,其余产品正在国内头部客户验证导入中。同时,领航电子坚持核心产品技术与关键原材料自主可控的战略,已完成部分核心磨料的产业化,并在报告期内持续开展半导体用关键纳米磨料的制备工艺优化工作。
3、加大技术创新与新产品研发,持续增强核心竞争力
公司始终坚持以下游客户需求和行业发展趋势为导向,持续加大研发投入,将新产品自主研发与技术创新作为推动公司持续发展的核心驱动力。报告期内公司投入研发费用3,258.28万元,同比增长32.95%。
报告期,公司在科研平台建设、科研项目入库及智能工厂项目方面取得显著成绩:正式获批设立"广东省博士工作站";新增"东莞市重点实验室"及金太阳精密"东莞市工程技术研究中心"等资质认定;"集成电路制造用抛光液和纳米料国产化项目"与"超精细精密抛光材料的研究及产业化项目"成功入库东莞市重大科技项目;"基于流程型智能制造的研磨砂纸数字化管控的智能车间项目"成功入库《2023年东莞市工业和信息化产业发展专项资金智能工厂(车间)项目入库计划》。同时,公司积极与华南理工大学等高校开展深度合作,汇聚行业内顶级专家和博士团队,共同攻克技术难题。
截至2023年末,公司及其下属企业共拥有境内外授权专利159项,其中发明专利25项,实用新型专利119项,外观设计专利15项,充分彰显了公司的创新实力和技术底蕴。公司将继续致力于研发创新,不断增强核心竞争力,为公司的持续发展注入源源不断的动力。
4、持续推进数字化建设,智能制造水平不断提升
公司根据集团化管理需求,持续推进数字化建设。报告期内公司持续完善销售、研发、生产、仓储、物流等核心业务领域的信息化数字化建设。在母公司完善优化数字化建设的基础上,报告期内两家核心子公司基本实现了MES运行以及与ERP等系统之间的数据联接,进一步实现母公司与分子公司的生产经营各节点的数据集成,智能制造水平不断提升。
5、加强集团化管理,提升下属公司运营效率
报告期内,公司持续加大集团内部运营管理关键岗位的人才引进、储备与培育,逐步完善集团化管理模式,在财务管理、采购管理等行政职能上进一步优化了母公司与各分子公司之间的分权管理体系。同时,公司定期对子公司实施审计监督,通过OA系统、ERP系统等,加强对子公司的内部管控与协同。公司在加强行政管理的同时,进一步强化产业链上下游资源互补的协同效应,不断提升公司及下属分子公司整体经营决策效率和风险控制能力。