公司代码:603703　　公司简称:盛洋科技

浙江盛洋科技股份有限公司

【2023】年度报告摘要

第一节 重要提示

1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,投资者应当到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)网站仔细阅读年度报告全文。

2本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,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。

3公司全体董事出席董事会会议。

4中汇会计师事务所(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。

5董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除股份回购专户中股份数量后的股份总数为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.12元(含税);2023年度不进行资本公积转增股本,不送红股。

第二节 公司基本情况

1公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	盛洋科技	603703	无
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表	
姓名	申杰峰		高翠琪	
办公地址	浙江省绍兴市越城区人民东路1416号		浙江省绍兴市越城区人民东路1416号	
电话	0575-89622076		0575-89622076	
电子信箱	stock@shengyang.com		gao@shengyang.com	

2报告期公司主要业务简介

公司始终坚持围绕通信行业、电子信息行业等公司传统优势业务领域的发展主脉络,依托区位优势、技术优势、资源优势,整合现有资源的上下游资源,努力成为通信领域的知名的供应商。报告期内的公司主要产品涉及的行业主要包括射频电缆及相关配套产品行业、显示器件行业以及5G基础设施建设及运营服务行业。

(一)射频电缆及相关配套产品行业

1 基本情况

射频电缆产业是我国经济建设重要的配套产业,应用较为广泛,公司射频电缆及相关配套产品所处行业具有周期性、区域性、季节性的特点:

周期性:公司射频电缆及相关配套产品是通信行业重要的配套产业,其行业周期与宏观经济运行周期密切相关,当全球经济和中国经济蓬勃发展,射频电缆行业以及电子器件制造业面临较好的发展机遇;相反,相关行业可能受到周期性影响。

地域性:我国射频电缆行业企业的分布区域性明显,主要集中在江苏、浙江、广东等沿海经济发达地区。上述地区已经拥有较为完善的射频电缆产业集群和产业链,形成了一定的集聚效应,因此射频电缆和线缆头具有较为明显的区域性特点。

季节性:广播电视输入网、固定宽带接入网和局域网是公司射频电缆产品最主要的应用领域,国内外运营商和布线工程承包方一般在每年的第一季度制定全年投资和采购计划,第二季度开始实施。受最终需求方采购安排等因素影响,射频电缆企业一季度销售额通常较低。

2 报告期内所处行业情况

近年来,中国电力、石油、化工、城市轨道交通、汽车以及造船等行业快速发展和规模的不断扩大,特别是电网改造加快,特高压工程相继投入建设,以及全球电线电缆产品向以中国为主的亚太地区转移,中国电线电缆行业市场规模迅速壮大,电线电缆制造业已经成为电工电器行业一十余个细分行业中规模最大的行业。如今,电线电缆行业已经成为我国国民经济中的第二大配套产业,年销售收入规模达万亿以上。目前,我国已成为世界上最大的电线电缆生产国,预计到2027年,中国电线电缆行业规上企业销售收入接近16万亿元。

截止到报告期末,我国电线电缆生产企业数量有10000余家,其中规模以上(年产值2000万元以上)企业数量有4000余家,行业内75%以上的企业为中小企业。我国线缆产业虽然具有很高的生产能力,但当前我国电线电缆行业供需出现了两极分化的局面,产品供给结构不合理,企业主要生产低附加值的中低压线缆,其生产能力已出现过剩,而我国高端产品领域供给能力不足,目前主要依赖进口,尤其是航空航天、核电、高压电缆超净电缆料等高端产品,没有一家企业具有绝对的龙头优势,经过多年的深耕发展,行业内头部企业依托自主创新与技术进步,在部分领域已经达到世界先进水平,国际竞争力和综合实力已经跃居世界前列。

3 公司射频电缆及相关配套产品所处的行业地位

公司作为国内领先的射频电缆制造企业,产品品质要求高于国内行业标准。主要参照国际大型通信电缆生产企业标准和国际先进行业标准组织生产,拥有包括内外导体加工、编织生产、护套生产、成圈、包装等生产加工环节的完整产业链。公司射频电缆等产品主要转往美国、欧洲等发达国家。凭借在长期稳定发展中建立的品质管理优势、工艺技术优势、规模优势、一直是百通、TFC等国际大型企业在国内的主要合作伙伴,并已成为Commscope、DISH、General Cable、Southwire等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

(二)显示器件行业

1. 基本情况

公司氧化铝光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,是基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件的研发、生产与销售。小尺寸显示器件属于电子元器件,并不能直接作为消费品,行业内企业均需要按照家电制造商等客户要求为其订制产品,以便于同各种款式的家电等消费品相配套。其生产所销售的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:每一款小尺寸显示器件均配套于相应款式的下游产品,比如某款洗衣机。而下游产品大多有一定的生命周期,因此,行业中的产品也有相应的生命周期。

区域性:小尺寸显示器件没有销售半径的限制或其他区域壁垒,因此行业没有区域性。

季节性:源分下游行业的生产有季节性,比如空调,但由于各下游行业的季节性并非完全正相关,从而使得作为其上游行业的小尺寸显示器件行业没有明显的季节性。

2. 报告期内所处行业情况

小尺寸显示器件作为家用电器的重要部件,技术更新换代快,能耗低、环境污染少,并作为“新型显示器件及其关键部件”的内容之一,在产业政策上得到国家的大力支持。

2023年7月28日,工业和信息化部、国家发展改革委、商务部发布关于印发《轻工业稳增长工作方案(2023—2024年)》的通知,明确提出实施家居产业高质量发展行动方案,开展智能家居互联发展行动,强化标准引领和平台建设,促进家用电器、家具、五金制品、照明电器等行业融合发展。积极开发推广绿色智能家用电器、休闲娱乐、个人护理和母婴家用电器、健康厨卫、智能化多场景照明系统、天然材质家具、功能型家具、智能纺具等产品。推广柔性化生产、个性化定制、全屋定制等新模式。

2023年7月21日,国家发展改革委等部门印发了《关于促进电子产品消费的若干措施》的通知,明确要求有序推进农村地区清洁取暖,提升农村用能电气化水平和可再生能源比重。因地制宜支持环保社区、空气源热泵、燃气壁挂炉、太阳能热水器、家用储能设备等绿色节能家电推广使用。同时,生活条件改善,国民思想发生改变,热水多数年轻人不愿花费大量时间在家务劳作上,对丰富精神的需求提高,对各种各样家用电器需求增加,给与家电行业更大的市场发展空间。

3. 公司显示器件产品所处的行业地位

经过多年发展,氧化铝光电已拥有多项行业领先的技术,其产品和技术相继通过了惠而浦、LG、三星、三菱、博世西门子等世界著名行业巨头的测试,产品已经达到世界领先家电企业的技术要求。

目前,氧化铝光电已经成为国际家电行业巨头三星、惠而浦、松下、LG、三菱等以及国内行业知名企业海尔、美的、格力等品牌企业的长期供应商,作为国内家电行业小尺寸电子显示器的主要供应商之一,氧化铝光电在细分行业内处于领先地位。

(三)5G基础设施建设及运营服务行业

1. 基本情况

近年来,公司在坚持主业的基础上,积极拓展国内5G市场,推动通信基站铁塔设施业务。5G基础设施建设及运营服务的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:5G基础设施建设服务主要响应国家政策,而通信行业往往受到政策因素影响,同时与经济发展周期有较大的相关性。而5G基础设施建设并与运营商资费商务合同后,信息相对受及运营服务相对稳定,不具有周期性。

区域性、季节性:5G基础设施建设及运营服务不受地域及季节影响,因此没有区域性、季节性。

2. 报告期内所处行业情况

作为全球最大的光纤和移动宽带网络国家,我国在网络基础设施建设方面持续保持领先地位。全国行政村通5G比例已超过90%,使得广大农村地区也能享受到高速、稳定的网络服务。此外,通信杆塔资源与社会杆塔资源的双向共享也取得了显著成效,目前已有90%以上的基站实现共建共享,这不仅大大提高了网络覆盖效率,同时也使得5G基站单站处理耗能方面相对期降低了20%以上,为绿色环保事业作出了积极贡献。

截至2023年末,我国累计建成5G基站已达337万个,5G移动电话用户达6.06亿户,5G基站的大规模建设,为我国的5G网络覆盖提供了强有力的支撑,使得我国的5G网络覆盖范围不断扩大,服务质量不断提高。

3. 公司5G基础设施建设及运营服务所处的行业地位

我国的通信铁塔行业呈现中国铁塔一家独大的局面,而民营铁塔企业作为市场重要补充,起到了解决疑难站点的建设难题及提高市场竞争力的作用,相对于国际铁塔规模较小。通信铁塔作为5G产业一个重要的基础设施,除中国铁塔公司外,其他服务商目前尚处于同一起跑线。

公司进入5G基础设施建设及运营服务行业时间较短,尚无法形成规模优势和政双,但公司作为上市公司,融资能力、管理能力强,随着市场份额和5G基础设施持续的建设,该业务将会取得稳定的发展。

(一)公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务是多种射频电缆及相关配套产品、显示器件以及5G基站等产品与服务的研发、制造和销售。

1. 多种射频电缆及相关配套业务:是公司成立以来一直专注发展的核心业务,主要产品包括75欧姆同轴电缆,数据线缆及线束头等。经过多年发展,公司已经成为国内少数规模较大的75欧姆同轴电缆和数据电缆的企业之一,并成为百通、TFC等国际知名企业国内的主要合作伙伴和Commscope、DISH、General Cable、Southwire等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

2. 显示器件业务:子公司氧化铝光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,主要产品为基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件。产品主要应用于家用电器、如洗衣机、空调、电冰箱、音响、机顶盒、微波炉、电饭煲、电磁炉、饮水机、消毒柜、分量用于仪器仪表、汽车空调、收款机、咖啡机等设备。

3. 5G基础设施建设及运营服务:为运营商提供5G基站所需的通信铁塔租赁及运维服务。

(二)公司经营模式

1. 射频电缆、显示器件等生产制造类的经营模式

(1)采购模式

(1)机构设置

公司设有采购部门,专门负责原材料和辅料的采购。公司通过了ISO9001国际质量体系认证,按照该要求制定了规范的采购流程及供应商认证和管理制度。

公司根据ISO9001国际质量体系要求制定了规范的采购流程,对每项进要原材料均选择两家以上供应商,对于价格波动较大、市场供应紧缺的主要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,采购数量注明在采购框架协议另行签署订单。

2)供应商的选择

公司制定了严格的供应商认证和管理制度,确保原材料的质量稳定。公司对原材料供应商建立质量档案,根据产品质量、价格、供货及时性等对其进行评审,建立合格供应商名录,并在每年年底对其重新进行评价。

公司对每项重要原材料均选择两家以上供应商,并在具体执行采购计划时,综合考察合格供应商样品检测结果、产品报价、历史供货记录等资料,选定具体采购对象,确保采购原材料质量稳定可靠。

3)采购协议

对于重要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,在采购实际发生时,双方再根据框架协议另行签署订单。

4)原材料采购检验

公司制定了《采购产品检验规程》,由质量部门遵照执行。对不同的原材料按照相应的标准和规程进行检验。原材料到厂后,先由质检员检验合格的才能办理入库手续;不合格品被单独标识并隔离,退还给供应商,同时开出“来料异常联系单”。

5)原材料采购方式

公司通常采用“以销定产,以产定采”为主,针对客户临时性订单、供应商供货及时性等因素,辅以“设置安全库存、择机采购”为辅的采购模式,确保采购原材料质量稳定可靠。公司由生产部门根据销售计划制订生产计划,结合库存情况,编制采购需求计划,按权限审批通过后交采购部门,由采购部门人员选择相应的采购方式落实物资的采购。对于原材料的采购,公司通常采用两家或以上合格供应商同时价格谈判的方式,以保证采购价格和质量。

6)原材料采购的定价政策

公司主要以市场价格来购原材料。其中射频电缆,针对铜杆、铝箔等贵金属原料,公司依照采购时有色金属网、护铜网等市场铜、铝的市场价格,加上以供应商原料加工成本、难易程度所确定的加工费,作为采购价格。

(2)生产模式

1)确针对新产品与已有产品采用同种不同的生产模式,具体内容如下:

a)新产品生产模式

为不影响公司已有产品正常生产,公司对新产品的开发,试制设置了专用生产线,由技术部门制定工艺方案并设计工具、模具后,利用专用设备进行试制。当新产品的所有技术指标达到客户要求后,公司进行小批量生产,同时及时修改和完善工艺技术。在这整个新产品开发生产过程中,新产品与已有产品完全分离,不会影响已有产品生产进度与质量监控。

2)已有产品生产模式

公司对已有产品主要采用常规的以销定产模式进行生产,公司设立专门的生产部门实施生产,市场部门、采购部门、质量部门、工程部门等部门则负责为生产过程提供相关支持工作。生产部门根据生产任务单制定生产计划,合理调配设备、人员组织生产,并根据市场需求预期和历史销售经验,对部分常规产品如高频头产品进行提前生产备货。

3)销售模式

公司根据光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,是基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件的研发、生产与销售。小尺寸显示器件属于电子元器件,并不能直接作为消费品,行业内企业均需要按照家电制造商等客户要求为其订制产品,以便于同各种款式的家电等消费品相配套。其生产所销售的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:每一款小尺寸显示器件均配套于相应款式的下游产品,比如某款洗衣机。而下游产品大多有一定的生命周期,因此,行业中的产品也有相应的生命周期。

区域性:小尺寸显示器件没有销售半径的限制或其他区域壁垒,因此行业没有区域性。

季节性:源分下游行业的生产有季节性,比如空调,但由于各下游行业的季节性并非完全正相关,从而使得作为其上游行业的小尺寸显示器件行业没有明显的季节性。

2. 报告期内所处行业情况

小尺寸显示器件作为家用电器的重要部件,技术更新换代快,能耗低、环境污染少,并作为“新型显示器件及其关键部件”的内容之一,在产业政策上得到国家的大力支持。

2023年7月28日,工业和信息化部、国家发展改革委、商务部发布关于印发《轻工业稳增长工作方案(2023—2024年)》的通知,明确提出实施家居产业高质量发展行动方案,开展智能家居互联发展行动,强化标准引领和平台建设,促进家用电器、家具、五金制品、照明电器等行业融合发展。积极开发推广绿色智能家用电器、休闲娱乐、个人护理和母婴家用电器、健康厨卫、智能化多场景照明系统、天然材质家具、功能型家具、智能纺具等产品。推广柔性化生产、个性化定制、全屋定制等新模式。

2023年7月21日,国家发展改革委等部门印发了《关于促进电子产品消费的若干措施》的通知,明确要求有序推进农村地区清洁取暖,提升农村用能电气化水平和可再生能源比重。因地制宜支持环保社区、空气源热泵、燃气壁挂炉、太阳能热水器、家用储能设备等绿色节能家电推广使用。同时,生活条件改善,国民思想发生改变,热水多数年轻人不愿花费大量时间在家务劳作上,对丰富精神的需求提高,对各种各样家用电器需求增加,给与家电行业更大的市场发展空间。

3. 公司显示器件产品所处的行业地位

经过多年发展,氧化铝光电已拥有多项行业领先的技术,其产品和技术相继通过了惠而浦、LG、三星、三菱、博世西门子等世界著名行业巨头的测试,产品已经达到世界领先家电企业的技术要求。

目前,氧化铝光电已经成为国际家电行业巨头三星、惠而浦、松下、LG、三菱等以及国内行业知名企业海尔、美的、格力等品牌企业的长期供应商,作为国内家电行业小尺寸电子显示器的主要供应商之一,氧化铝光电在细分行业内处于领先地位。

(三)5G基础设施建设及运营服务行业

1. 基本情况

近年来,公司在坚持主业的基础上,积极拓展国内5G市场,推动通信基站铁塔设施业务。5G基础设施建设及运营服务的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:5G基础设施建设服务主要响应国家政策,而通信行业往往受到政策因素影响,同时与经济发展周期有较大的相关性。而5G基础设施建设并与运营商资费商务合同后,信息相对受及运营服务相对稳定,不具有周期性。

区域性、季节性:5G基础设施建设及运营服务不受地域及季节影响,因此没有区域性、季节性。

2. 报告期内所处行业情况

作为全球最大的光纤和移动宽带网络国家,我国在网络基础设施建设方面持续保持领先地位。全国行政村通5G比例已超过90%,使得广大农村地区也能享受到高速、稳定的网络服务。此外,通信杆塔资源与社会杆塔资源的双向共享也取得了显著成效,目前已有90%以上的基站实现共建共享,这不仅大大提高了网络覆盖效率,同时也使得5G基站单站处理耗能方面相对期降低了20%以上,为绿色环保事业作出了积极贡献。

截至2023年末,我国累计建成5G基站已达337万个,5G移动电话用户达6.06亿户,5G基站的大规模建设,为我国的5G网络覆盖提供了强有力的支撑,使得我国的5G网络覆盖范围不断扩大,服务质量不断提高。

3. 公司5G基础设施建设及运营服务所处的行业地位

我国的通信铁塔行业呈现中国铁塔一家独大的局面,而民营铁塔企业作为市场重要补充,起到了解决疑难站点的建设难题及提高市场竞争力的作用,相对于国际铁塔规模较小。通信铁塔作为5G产业一个重要的基础设施,除中国铁塔公司外,其他服务商目前尚处于同一起跑线。

公司进入5G基础设施建设及运营服务行业时间较短,尚无法形成规模优势和政双,但公司作为上市公司,融资能力、管理能力强,随着市场份额和5G基础设施持续的建设,该业务将会取得稳定的发展。

(一)公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务是多种射频电缆及相关配套产品、显示器件以及5G基站等产品与服务的研发、制造和销售。

1. 多种射频电缆及相关配套业务:是公司成立以来一直专注发展的核心业务,主要产品包括75欧姆同轴电缆,数据线缆及线束头等。经过多年发展,公司已经成为国内少数规模较大的75欧姆同轴电缆和数据电缆的企业之一,并成为百通、TFC等国际知名企业国内的主要合作伙伴和Commscope、DISH、General Cable、Southwire等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

2. 显示器件业务:子公司氧化铝光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,主要产品为基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件。产品主要应用于家用电器、如洗衣机、空调、电冰箱、音响、机顶盒、微波炉、电饭煲、电磁炉、饮水机、消毒柜、分量用于仪器仪表、汽车空调、收款机、咖啡机等设备。

3. 5G基础设施建设及运营服务:为运营商提供5G基站所需的通信铁塔租赁及运维服务。

(二)公司经营模式

1. 射频电缆、显示器件等生产制造类的经营模式

(1)采购模式

(1)机构设置

公司设有采购部门,专门负责原材料和辅料的采购。公司通过了ISO9001国际质量体系认证,按照该要求制定了规范的采购流程及供应商认证和管理制度。

公司根据ISO9001国际质量体系要求制定了规范的采购流程,对每项进要原材料均选择两家以上供应商,对于价格波动较大、市场供应紧缺的主要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,采购数量注明在采购框架协议另行签署订单。

2)供应商的选择

公司制定了严格的供应商认证和管理制度,确保原材料的质量稳定。公司对原材料供应商建立质量档案,根据产品质量、价格、供货及时性等对其进行评审,建立合格供应商名录,并在每年年底对其重新进行评价。

公司对每项重要原材料均选择两家以上供应商,并在具体执行采购计划时,综合考察合格供应商样品检测结果、产品报价、历史供货记录等资料,选定具体采购对象,确保采购原材料质量稳定可靠。

3)采购协议

对于重要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,在采购实际发生时,双方再根据框架协议另行签署订单。

4)原材料采购检验

公司制定了《采购产品检验规程》,由质量部门遵照执行。对不同的原材料按照相应的标准和规程进行检验。原材料到厂后,先由质检员检验合格的才能办理入库手续;不合格品被单独标识并隔离,退还给供应商,同时开出“来料异常联系单”。

5)原材料采购方式

公司通常采用“以销定产,以产定采”为主,针对客户临时性订单、供应商供货及时性等因素,辅以“设置安全库存、择机采购”为辅的采购模式,确保采购原材料质量稳定可靠。公司由生产部门根据销售计划制订生产计划,结合库存情况,编制采购需求计划,按权限审批通过后交采购部门,由采购部门人员选择相应的采购方式落实物资的采购。对于原材料的采购,公司通常采用两家或以上合格供应商同时价格谈判的方式,以保证采购价格和质量。

6)原材料采购的定价政策

公司主要以市场价格来购原材料。其中射频电缆,针对铜杆、铝箔等贵金属原料,公司依照采购时有色金属网、护铜网等市场铜、铝的市场价格,加上以供应商原料加工成本、难易程度所确定的加工费,作为采购价格。

(2)生产模式

1)确针对新产品与已有产品采用同种不同的生产模式,具体内容如下:

a)新产品生产模式

为不影响公司已有产品正常生产,公司对新产品的开发,试制设置了专用生产线,由技术部门制定工艺方案并设计工具、模具后,利用专用设备进行试制。当新产品的所有技术指标达到客户要求后,公司进行小批量生产,同时及时修改和完善工艺技术。在这整个新产品开发生产过程中,新产品与已有产品完全分离,不会影响已有产品生产进度与质量监控。

2)已有产品生产模式

公司对已有产品主要采用常规的以销定产模式进行生产,公司设立专门的生产部门实施生产,市场部门、采购部门、质量部门、工程部门等部门则负责为生产过程提供相关支持工作。生产部门根据生产任务单制定生产计划,合理调配设备、人员组织生产,并根据市场需求预期和历史销售经验,对部分常规产品如高频头产品进行提前生产备货。

(3)销售模式

公司根据光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,是基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件的研发、生产与销售。小尺寸显示器件属于电子元器件,并不能直接作为消费品,行业内企业均需要按照家电制造商等客户要求为其订制产品,以便于同各种款式的家电等消费品相配套。其生产所销售的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:每一款小尺寸显示器件均配套于相应款式的下游产品,比如某款洗衣机。而下游产品大多有一定的生命周期,因此,行业中的产品也有相应的生命周期。

区域性:小尺寸显示器件没有销售半径的限制或其他区域壁垒,因此行业没有区域性。

季节性:源分下游行业的生产有季节性,比如空调,但由于各下游行业的季节性并非完全正相关,从而使得作为其上游行业的小尺寸显示器件行业没有明显的季节性。

2. 报告期内所处行业情况

小尺寸显示器件作为家用电器的重要部件,技术更新换代快,能耗低、环境污染少,并作为“新型显示器件及其关键部件”的内容之一,在产业政策上得到国家的大力支持。

2023年7月28日,工业和信息化部、国家发展改革委、商务部发布关于印发《轻工业稳增长工作方案(2023—2024年)》的通知,明确提出实施家居产业高质量发展行动方案,开展智能家居互联发展行动,强化标准引领和平台建设,促进家用电器、家具、五金制品、照明电器等行业融合发展。积极开发推广绿色智能家用电器、休闲娱乐、个人护理和母婴家用电器、健康厨卫、智能化多场景照明系统、天然材质家具、功能型家具、智能纺具等产品。推广柔性化生产、个性化定制、全屋定制等新模式。

2023年7月21日,国家发展改革委等部门印发了《关于促进电子产品消费的若干措施》的通知,明确要求有序推进农村地区清洁取暖,提升农村用能电气化水平和可再生能源比重。因地制宜支持环保社区、空气源热泵、燃气壁挂炉、太阳能热水器、家用储能设备等绿色节能家电推广使用。同时,生活条件改善,国民思想发生改变,热水多数年轻人不愿花费大量时间在家务劳作上,对丰富精神的需求提高,对各种各样家用电器需求增加,给与家电行业更大的市场发展空间。

3. 公司显示器件产品所处的行业地位

经过多年发展,氧化铝光电已拥有多项行业领先的技术,其产品和技术相继通过了惠而浦、LG、三星、三菱、博世西门子等世界著名行业巨头的测试,产品已经达到世界领先家电企业的技术要求。

目前,氧化铝光电已经成为国际家电行业巨头三星、惠而浦、松下、LG、三菱等以及国内行业知名企业海尔、美的、格力等品牌企业的长期供应商,作为国内家电行业小尺寸电子显示器的主要供应商之一,氧化铝光电在细分行业内处于领先地位。

(三)5G基础设施建设及运营服务行业

1. 基本情况

近年来,公司在坚持主业的基础上,积极拓展国内5G市场,推动通信基站铁塔设施业务。5G基础设施建设及运营服务的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:5G基础设施建设服务主要响应国家政策,而通信行业往往受到政策因素影响,同时与经济发展周期有较大的相关性。而5G基础设施建设并与运营商资费商务合同后,信息相对受及运营服务相对稳定,不具有周期性。

区域性、季节性:5G基础设施建设及运营服务不受地域及季节影响,因此没有区域性、季节性。

2. 报告期内所处行业情况

作为全球最大的光纤和移动宽带网络国家,我国在网络基础设施建设方面持续保持领先地位。全国行政村通5G比例已超过90%,使得广大农村地区也能享受到高速、稳定的网络服务。此外,通信杆塔资源与社会杆塔资源的双向共享也取得了显著成效,目前已有90%以上的基站实现共建共享,这不仅大大提高了网络覆盖效率,同时也使得5G基站单站处理耗能方面相对期降低了20%以上,为绿色环保事业作出了积极贡献。

截至2023年末,我国累计建成5G基站已达337万个,5G移动电话用户达6.06亿户,5G基站的大规模建设,为我国的5G网络覆盖提供了强有力的支撑,使得我国的5G网络覆盖范围不断扩大,服务质量不断提高。

3. 公司5G基础设施建设及运营服务所处的行业地位

我国的通信铁塔行业呈现中国铁塔一家独大的局面,而民营铁塔企业作为市场重要补充,起到了解决疑难站点的建设难题及提高市场竞争力的作用,相对于国际铁塔规模较小。通信铁塔作为5G产业一个重要的基础设施,除中国铁塔公司外,其他服务商目前尚处于同一起跑线。

公司进入5G基础设施建设及运营服务行业时间较短,尚无法形成规模优势和政双,但公司作为上市公司,融资能力、管理能力强,随着市场份额和5G基础设施持续的建设,该业务将会取得稳定的发展。

(一)公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务是多种射频电缆及相关配套产品、显示器件以及5G基站等产品与服务的研发、制造和销售。

1. 多种射频电缆及相关配套业务:是公司成立以来一直专注发展的核心业务,主要产品包括75欧姆同轴电缆,数据线缆及线束头等。经过多年发展,公司已经成为国内少数规模较大的75欧姆同轴电缆和数据电缆的企业之一,并成为百通、TFC等国际知名企业国内的主要合作伙伴和Commscope、DISH、General Cable、Southwire等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

2. 显示器件业务:子公司氧化铝光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,主要产品为基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件。产品主要应用于家用电器、如洗衣机、空调、电冰箱、音响、机顶盒、微波炉、电饭煲、电磁炉、饮水机、消毒柜、分量用于仪器仪表、汽车空调、收款机、咖啡机等设备。

3. 5G基础设施建设及运营服务:为运营商提供5G基站所需的通信铁塔租赁及运维服务。

(二)公司经营模式

1. 射频电缆、显示器件等生产制造类的经营模式

(1)采购模式

(1)机构设置

公司设有采购部门,专门负责原材料和辅料的采购。公司通过了ISO9001国际质量体系认证,按照该要求制定了规范的采购流程及供应商认证和管理制度。

公司根据ISO9001国际质量体系要求制定了规范的采购流程,对每项进要原材料均选择两家以上供应商,对于价格波动较大、市场供应紧缺的主要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,采购数量注明在采购框架协议另行签署订单。

2)供应商的选择

公司制定了严格的供应商认证和管理制度,确保原材料的质量稳定。公司对原材料供应商建立质量档案,根据产品质量、价格、供货及时性等对其进行评审,建立合格供应商名录,并在每年年底对其重新进行评价。

公司对每项重要原材料均选择两家以上供应商,并在具体执行采购计划时,综合考察合格供应商样品检测结果、产品报价、历史供货记录等资料,选定具体采购对象,确保采购原材料质量稳定可靠。

3)采购协议

对于重要原材料,公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议,在采购实际发生时,双方再根据框架协议另行签署订单。

4)原材料采购检验

公司制定了《采购产品检验规程》,由质量部门遵照执行。对不同的原材料按照相应的标准和规程进行检验。原材料到厂后,先由质检员检验合格的才能办理入库手续;不合格品被单独标识并隔离,退还给供应商,同时开出“来料异常联系单”。

5)原材料采购方式

公司通常采用“以销定产,以产定采”为主,针对客户临时性订单、供应商供货及时性等因素,辅以“设置安全库存、择机采购”为辅的采购模式,确保采购原材料质量稳定可靠。公司由生产部门根据销售计划制订生产计划,结合库存情况,编制采购需求计划,按权限审批通过后交采购部门,由采购部门人员选择相应的采购方式落实物资的采购。对于原材料的采购,公司通常采用两家或以上合格供应商同时价格谈判的方式,以保证采购价格和质量。

6)原材料采购的定价政策

公司主要以市场价格来购原材料。其中射频电缆,针对铜杆、铝箔等贵金属原料,公司依照采购时有色金属网、护铜网等市场铜、铝的市场价格,加上以供应商原料加工成本、难易程度所确定的加工费,作为采购价格。

(2)生产模式

1)确针对新产品与已有产品采用同种不同的生产模式,具体内容如下:

a)新产品生产模式

为不影响公司已有产品正常生产,公司对新产品的开发,试制设置了专用生产线,由技术部门制定工艺方案并设计工具、模具后,利用专用设备进行试制。当新产品的所有技术指标达到客户要求后,公司进行小批量生产,同时及时修改和完善工艺技术。在这整个新产品开发生产过程中,新产品与已有产品完全分离,不会影响已有产品生产进度与质量监控。

2)已有产品生产模式

公司对已有产品主要采用常规的以销定产模式进行生产,公司设立专门的生产部门实施生产,市场部门、采购部门、质量部门、工程部门等部门则负责为生产过程提供相关支持工作。生产部门根据生产任务单制定生产计划,合理调配设备、人员组织生产,并根据市场需求预期和历史销售经验,对部分常规产品如高频头产品进行提前生产备货。

(3)销售模式

公司根据光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,是基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件的研发、生产与销售。小尺寸显示器件属于电子元器件,并不能直接作为消费品,行业内企业均需要按照家电制造商等客户要求为其订制产品,以便于同各种款式的家电等消费品相配套。其生产所销售的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:每一款小尺寸显示器件均配套于相应款式的下游产品,比如某款洗衣机。而下游产品大多有一定的生命周期,因此,行业中的产品也有相应的生命周期。

区域性:小尺寸显示器件没有销售半径的限制或其他区域壁垒,因此行业没有区域性。

季节性:源分下游行业的生产有季节性,比如空调,但由于各下游行业的季节性并非完全正相关,从而使得作为其上游行业的小尺寸显示器件行业没有明显的季节性。

2. 报告期内所处行业情况

小尺寸显示器件作为家用电器的重要部件,技术更新换代快,能耗低、环境污染少,并作为“新型显示器件及其关键部件”的内容之一,在产业政策上得到国家的大力支持。

2023年7月28日,工业和信息化部、国家发展改革委、商务部发布关于印发《轻工业稳增长工作方案(2023—2024年)》的通知,明确提出实施家居产业高质量发展行动方案,开展智能家居互联发展行动,强化标准引领和平台建设,促进家用电器、家具、五金制品、照明电器等行业融合发展。积极开发推广绿色智能家用电器、休闲娱乐、个人护理和母婴家用电器、健康厨卫、智能化多场景照明系统、天然材质家具、功能型家具、智能纺具等产品。推广柔性化生产、个性化定制、全屋定制等新模式。

2023年7月21日,国家发展改革委等部门印发了《关于促进电子产品消费的若干措施》的通知,明确要求有序推进农村地区清洁取暖,提升农村用能电气化水平和可再生能源比重。因地制宜支持环保社区、空气源热泵、燃气壁挂炉、太阳能热水器、家用储能设备等绿色节能家电推广使用。同时,生活条件改善,国民思想发生改变,热水多数年轻人不愿花费大量时间在家务劳作上,对丰富精神的需求提高,对各种各样家用电器需求增加,给与家电行业更大的市场发展空间。

3. 公司显示器件产品所处的行业地位

经过多年发展,氧化铝光电已拥有多项行业领先的技术,其产品和技术相继通过了惠而浦、LG、三星、三菱、博世西门子等世界著名行业巨头的测试,产品已经达到世界领先家电企业的技术要求。

目前,氧化铝光电已经成为国际家电行业巨头三星、惠而浦、松下、LG、三菱等以及国内行业知名企业海尔、美的、格力等品牌企业的长期供应商,作为国内家电行业小尺寸电子显示器的主要供应商之一,氧化铝光电在细分行业内处于领先地位。

(三)5G基础设施建设及运营服务行业

1. 基本情况

近年来,公司在坚持主业的基础上,积极拓展国内5G市场,推动通信基站铁塔设施业务。5G基础设施建设及运营服务的周期性、区域性、季节性特点如下:

周期性:5G基础设施建设服务主要响应国家政策,而通信行业往往受到政策因素影响,同时与经济发展周期有较大的相关性。而5G基础设施建设并与运营商资费商务合同后,信息相对受及运营服务相对稳定,不具有周期性。

区域性、季节性:5G基础设施建设及运营服务不受地域及季节影响,因此没有区域性、季节性。

2. 报告期内所处行业情况

作为全球最大的光纤和移动宽带网络国家,我国在网络基础设施建设方面持续保持领先地位。全国行政村通5G比例已超过90%,使得广大农村地区也能享受到高速、稳定的网络服务。此外,通信杆塔资源与社会杆塔资源的双向共享也取得了显著成效,目前已有90%以上的基站实现共建共享,这不仅大大提高了网络覆盖效率,同时也使得5G基站单站处理耗能方面相对期降低了20%以上,为绿色环保事业作出了积极贡献。

截至2023年末,我累计建成5G基站已达337万个,5G移动电话用户达6.06亿户,5G基站的大规模建设,为我国的5G网络覆盖提供了强有力的支撑,使得我国的5G网络覆盖范围不断扩大,服务质量不断提高。

3. 公司5G基础设施建设及运营服务所处的行业地位

我国的通信铁塔行业呈现中国铁塔一家独大的局面,而民营铁塔企业作为市场重要补充,起到了解决疑难站点的建设难题及提高市场竞争力的作用,相对于国际铁塔规模较小。通信铁塔作为5G产业一个重要的基础设施,除中国铁塔公司外,其他服务商目前尚处于同一起跑线。

公司进入5G基础设施建设及运营服务行业时间较短,尚无法形成规模优势和政双,但公司作为上市公司,融资能力、管理能力强,随着市场份额和5G基础设施持续的建设,该业务将会取得稳定的发展。

(一)公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务是多种射频电缆及相关配套产品、显示器件以及5G基站等产品与服务的研发、制造和销售。

1. 多种射频电缆及相关配套业务:是公司成立以来一直专注发展的核心业务,主要产品包括75欧姆同轴电缆,数据线缆及线束头等。经过多年发展,公司已经成为国内少数规模较大的75欧姆同轴电缆和数据电缆的企业之一,并成为百通、TFC等国际知名企业国内的主要合作伙伴和Commscope、DISH、General Cable、Southwire等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

2. 显示器件业务:子公司氧化铝光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售,主要产品为基于LED技术的小尺寸显示器件和基于VR技术的小尺寸显示器件。产品主要应用于家用电器、如洗衣机、空调、电冰箱、音响、机顶盒、微波炉、电饭煲、电磁炉、饮水机、消毒柜、分量用于仪器仪表、汽车空调、收款机、咖啡机等设备。

3. 5