证券代码:300952　证券简称:恒辉安防　公告编号:2024-022

江苏恒辉安防股份有限公司

【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。

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:以截至 2023 年 12 月 31 日公司总股本145,574,507股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.5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	恒辉安防	股票代码	300952
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	张武芬	林旭金	
办公地址	江苏省如东经济开发区工业新区黄山路西侧	江苏省如东经济开发区工业新区黄山路西侧	
传真	0513-69925999转分机8085	0513-69925999转分机8085	
电话	0513-69925999转分机8088或8089	0513-69925999转分机8088或8089	
电子信箱	ir@hhg1ove.com	ir@hhg1ove.com	

2、报告期主要业务或产品简介

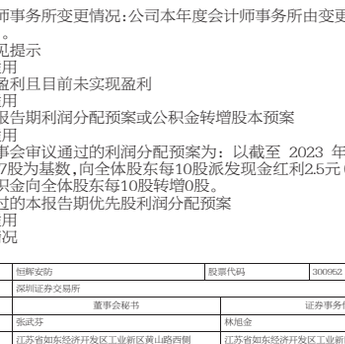
报告期内,公司主要从事手部安全防护用品、超高分子量聚乙烯纤维及其复合纤维的研发、生产及销售。公司主要产品为具有防切割、高耐磨、抗穿刺、耐高/低温、防化、防油污、防震等功能的各类功能性安全防护手套,以及少量普通安全防护手套及其他防护用品。同时,公司对战略新材料产业超高分子量聚乙烯纤维及其复合纤维的持续投入,不断扩充自身产品矩阵,形成了“功能性安全防护手套+超纤维新材料”的战略布局。

公司是江苏省科技厅、财政厅、税务局联合认定的高新技术企业。经过多年持续地研发投入和工艺改进,公司掌握了数十种高性能涂层配方和浸渍工艺,以及高性能纤维新材料制备技术、包覆及针织技术、专用设备适应性改造技术等一系列核心技术和工艺。公司先后获评“江苏省级工程技术研究中心”、“江苏省级企业技术中心”、“江苏绿色弹性体材料产业院士协同创新中心”等称号,子公司恒防安防分析检测中心获CNAS实验室认证,2022年恒防安防跻入江苏省专精特新“小巨人”企业行列。凭借持续的技术开发、严格的质量控制和稳定的产品性能,公司通过了ISO 9001:2015 质量管理体系认证、BSCI认证,多项产品通过了欧盟CE认证、美国ANSI认证、日本JIS认证或OEKO-TEX Standard 100认证等严格的国际级认证,产品销售区域覆盖全球50多个国家和地区,并赢得了英国Bunzl、美国MCR Safety、美国PIP、日本绿安全等国际知名品牌商的认可和信赖,建立了长期稳定的合作关系。同时,发行人以美国、日本为试点,积极加快发行人自主品牌的推广,进一步扩大发行人的市场影响力。

公司始终坚持“为人类安全而努力创新”的企业使命。多年来,公司持续推进研发投入和工艺改进,通过一系列高性能涂层配方和浸渍工艺,以及高性能纤维新材料制备技术、包覆及针织技术、专用设备适应性改造技术等的运用,不断提升功能性安全防护手套的防护性能和佩戴舒适度,现已具备为客户提供产品及整体解决方案的能力。

(一)手部安全防护用品

1、公司部分功能性安全防护手套产品示例如下:

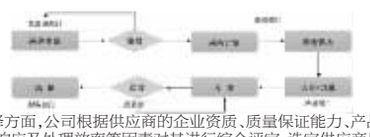


2、公司功能性安全防护手套产品部分应用场景示例如下:

3、主要经营模式

(1)采购模式

公司制定了《物资采购业务集中归口管理制度》,由采购部门严格按照上述采购管理制度进行供应商评定和原辅材料采购,并由法务部门、质量部门及财务部门联合参与,具体采购流程如下:

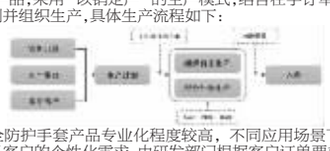


在供应商选择方面,公司根据供应商的企业资质、质量保证能力、产品价格、生产及交付能力、售后服务响应及处理效率等因素对其进行综合评定,选定供应商后,公司与供应商签订框架协议,根据需求情况和市场价格走势情况,分批次进行采购。每年度公司对供应商进行动态评价和管理,建立合格供应商名录。

在原辅材料采购方面,公司采购部门根据各需求部门的需求计划及库存情况制定年度、月度采购计划,其中,纱线及手芯、胶类化工材料等重要物料,由公司采购部门会同研发及生产部门共同询价、议价,确定合格供应商后进行合约采购,尤其对于采购周期较长的进口原材料,储备一定的安全库存,以保障公司重要原材料质量及供应;对于包装材料等通用物料需求进行集中采购;对于零星物料需求,由采购部门汇总后安排采购。

(2)生产模式

公司主要为功能性安全防护手套、个人防护用品等品牌商或品牌代理商提供ODM/OEM等贴牌产品,采用“以销定产”的生产模式,结合在手订单情况、生产能力及库存情况制定生产计划并组织生产,具体生产流程如下:



由于功能性安全防护手套产品专业化程度较高,不同应用场景下的产品性能要求不同,因此,公司为满足客户的个性化需求,由研发部门根据客户订单要求制定产品工艺流程和技术方案并下达至生产部门,生产部门根据销售订单、供货排单等进行生产排期,根据工艺及技术方案组织生产,并对采购周期、生产进度进行协调和控制。在具体生产过程中,公司在适当阶段进行标识和记录,以跟踪、监测产品状态,便于进行产品追溯和工艺改进。

此外,公司根据OBM自主品牌年度发展目标制定相应的生产计划,依据产品需求和市场开拓进度,进行常备库存的生产并进行动态调整。

(3)销售模式

公司手部安全防护用品的客户主要集中在美国、欧洲、日本等安全防护要求较高、意识较强的地区,销售模式以直销为主。公司设有专门的销售部门负责市场推广和产品销售,主要通过参加展会、客户拜访及引荐、合作开发等方式获取客户初步合作意向,通过对客户需求进行技术指标转化、设计打样、样品检测、验厂等合格后,与客户最终建立合作关系,实现产品销售。公司具体销售流程如下:

公司产品主要为外销,并以ODM/OEM贴牌产品为主。其中,ODM贴牌产品由公司根据客户订单要求,进行产品设计、生产试制和工艺改进,样品通过检测后进行批量生产和销售;OEM贴牌产品由公司根据客户提供的产品样式、工艺要求进行生产、销售。公司ODM/OEM贴牌产品销售至品牌商或品牌代理商后,由其依托品牌影响力、产品体系及市场渠道向终端使用者销售。同时,公司积极开展自有品牌产品的推广,将OBM自有品牌产品直接或间接销售至终端使用者。

自有品牌业务系公司未来业务发展的战略方向,目前公司自有品牌业务占比较小,且在地域与产品结构方面与贴牌产品错位发展,与当前代工客户不存在直接竞争,对来自该等客户的未来订单持续性不构成重大不利影响。

(二)超高分子量聚乙烯纤维

1、公司部分超高分子量聚乙烯纤维产品示例如下:

2、公司超高分子量聚乙烯纤维产品部分应用场景示例如下:

3、主要经营模式

公司拥有灵活的柔性化生产能力,产线可以生产不同规格的超高分子量聚乙烯纤维并根据市场需求情况进行调整。公司主要通过为客户提供超高分子量聚乙烯纤维来实现收入和利润的新增,通过采取订单驱动的销售模式,将产品销售给从事超高分子量聚乙烯纤维下游产业应用的终端企业。因此,公司超高分子量聚乙烯纤维业务的采购模式、生产模式与手部安全防护用品业务不存在显著差异,销售模式的差异主要体现在下游客户群体方面。

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

	2023年末	2022年末	本年末比上年末增减	2021年末
总资产	1,871,317,091.52	1,511,926,600.62	23.77%	1,240,311,972.47
归属于上市公司股东的净资产	1,113,728,211.83	1,031,716,019.80	7.95%	925,815,720.95
	2023年	2022年	本年比上年增减	2021年
营业收入	976,957,243.49	893,119,654.73	9.39%	949,516,259.56
归属于上市公司股东的净利润	105,817,075.79	121,704,280.37	-13.05%	92,561,079.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	82,430,307.09	87,314,068.54	-5.59%	82,941,862.65
经营活动产生的现金流量净额	103,687,196.88	190,716,692.44	-45.63%	107,459,919.75
基本每股收益(元/股)	0.73	0.84	-13.10%	0.68
稀释每股收益(元/股)	0.73	0.84	-13.10%	0.68
加权平均净资产收益率	9.84%	12.44%	-2.60%	11.57%

(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	186,141,191.46	254,804,132.33	254,466,316.50	281,545,603.20
归属于上市公司股东的净利润	12,666,319.16	29,322,030.54	51,307,862.03	12,520,864.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,075,796.93	28,932,698.12	31,401,508.33	10,020,304.71
经营活动产生的现金流量净额	31,143,093.14	13,846,097.49	22,283,897.70	36,414,098.55

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	9,125	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,496	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			
姚海霞	境内自然人	34.35%	50,000,000.00	50,000,000.00	不适用	0.00			
王成华	境内自然人	13.74%	20,000,000.00	20,000,000.00	不适用	0.00			
王鹏	境内自然人	13.74%	20,000,000.00	20,000,000.00	不适用	0.00			
南通钢城股权投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	6.87%	10,000,000.00	10,000,000.00	不适用	0.00			
孙小敏	境内自然人	1.21%	1,758,936.00	0.00	不适用	0.00			
高军	境内自然人	0.79%	1,150,061.00	0.00	不适用	0.00			
江天敏	境内自然人	0.62%	904,018.00	0.00	不适用	0.00			
#中证乾元资本管理有限公司-中证乾元恒辉持盈一号私募证券投资基金	其他	0.55%	796,600.00	0.00	不适用	0.00			
康运学	境内自然人	0.49%	712,400.00	0.00	不适用	0.00			
#孙兆晶	境内自然人	0.45%	651,600.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	姚海霞系王成华之配偶,王鹏系王成华、姚海霞之子; 王成华系南通钢城股权投资中心(有限合伙)执行事务合伙人,王成华、姚海霞分别持有南通钢城股权投资中心(有限合伙)61.10%、10.00%的出资份额。除上述股东之间的关联关系外,公司未知上述股东之间是否存在其他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

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
孙晓琴	退出	0	0.00%	0	0.00%
屈兰锁	退出	0	0.00%	0	0.00%
孙小敏	新增	0	0.00%	1,758,936	1.21%
江天敏	新增	0	0.00%	904,018	0.62%

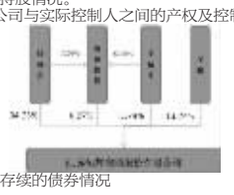
公司是否具有表决权差异安排

□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

一、报告期主要工作回顾

报告期内,公司实现营业总收入97,695.72万元,同比增长9.39%;归属于上市公司股东的净利润10,581.71万元, 同比减少13.05%; 截至2023年12月31日, 公司总资产为187,131.71万元,同比增长23.77%;归属于上市公司股东的所有者权益为111,372.82万元,同比增长7.95%。

报告期内,公司开展的主要工作如下:

1、柔性管理与智能化应用推动企业生产管理全面提升

报告期内,公司坚持从“开源”和“节流”两方面持续推进生产提质增效、全面提升客户满意度。公司以全面质量提升、缩短标准交期为核心抓手,努力提升客户的满意度及合作粘性。在全面质量提升方面,通过进一步明确质量职责、完善质量评审、塑造质量品牌等方式,全力打造产品质量亮点工程。在缩短标准交期方面,通过订单资源合理分配,实现均衡生产,通过人力资源灵活调动,实现柔性生产;同时综合运用全面生产管理(TPM)、全面质量管理(TQM)等管理方法,提升生产的稳定性。

公司持续推进智慧化、数字化管理,坚持“智”造变革。报告期内,公司持续升级ERP系统,从原来的单组织ERP软件,切换到“金蝶·云星空”多组织集团化平台管理,初步实现ERP和智能制造执行系统(MES)、办公自动化(OA)之间的数据高度集成,在智慧排产、集成物流、精益生产、数字化管控方面成效显现;优化了HR系统,提升人力资源管理水平为企业的集团化运作提供坚实有效的信息化支持。

企业内外管理的系统化、流程化、科学化、信息化,极大的提高了管理工作的执行力和风险防范能力。2023年1月,子公司恒尚材料、恒防安防成功入选首批南通市智能工厂培育企业;2023年4月,公司被列入“2022年南通市工业互联网(互联网+制造业)融合创新试点示范项目”。

2、通过合作实现研发新突破

报告期内,公司持续推进产品和技术开发。在功能性安全防护手套领域,围绕手套防护性能和佩戴舒适度的提升,为满足消费者多场景、多样化的使用需求,公司重点推进乳胶压纹、氯丁长筒防化、无盐磨砂、高耐用性手套、防切割手套、皮感PU等浸渍乳胶、丁腈、氯丁橡胶各胶种产品开发,进一步巩固保持公司产品和技术领先地位。报告期内实现重金属含量低手套、13针经济款防切割C级、乳胶发泡压纹、21G防切割A5产品、彩点丁腈等多项科研项目的结题,有力推动产品质量的提升与新产品的加速推出,同时与北化-彤程-华工签订合约,开展生物基可降解聚酯橡胶的应用开发。

在超纤维新材料领域,在产业协同的基础上,加速推进超高分子量聚乙烯纤维产业化应用和开发。报告期内公司重点研发METALO防切割工程纤维、800D超高强防弹纤维、原液着色超高分子量聚乙烯纤维、绳揽专用超高分子量聚乙烯纤维等,同时与江南大学签订了抗蠕变超高分子量聚乙烯纤维的开发。

恒辉安防产业技术研究院按照“合作共建、开放共享”的思路,调动整合相关高校、科研院所和企业的创新资源,推动分析检测中心建设,创立三大测试服务平台,即:高分子聚合物材料测试分析平台、高性能纤维测试分析平台和复合材料分析测试平台。子公司恒防安防分析检测中心获得中国合格评定国家认可委员会实验室认可证书(CNAS实验室认证,注册号:CNASL 17376)。作为2023年度江苏省科协“科创江苏”专项行动计划项目之一,以公司为具体实施单位、张立群院士为首席科学家组成的开发团队,以中国化工学会、江苏省化学化工学会、南通市科协、如东市科协、如东经济技术开发区等为支撑的“江苏省绿色弹性体材料产业院士协同创新中心”获得立项批示。

报告期内,公司新增国家授权发明专利、实用新型专利等共计38件。

3、构建完善的国内+国外双市场销售体系

报告期内,公司持续完善营销部门组织架构和团队建设,积极打造“团队协作、优势互补、持续学习、适应变革”的卓越团队,努力构建多地域、多渠道的运营架构,形成国内、国外双市场销售体系,增强公司抗风险能力,保持公司业绩未来的稳步增长。

在外销市场开拓方面,公司在稳定北美、欧洲市场原有市场份额及竞争优势的基础上,加大了外销新兴市场的开拓力度,在澳大利亚、土耳其、北欧等国家和地区深化客户合作,强化核心产品的渠道布局。

在内销市场开拓方面,公司进一步优化整合自主品牌营销方案,强化对工业用品大客户渠道和流通批发渠道的统筹布局,已经形成了较为完善的营销网络基础。针对工业用品大客户渠道,公司选择汽车制造行业、石油化工行业、风电新能源行业等重点行业重要企业为切入点,实行“一企一策”,以需求为出发,用创新唤醒需求,开发样板客户,并积极打造样板行业解决方案。2022年公司已经与国内一些知名汽车制造企业、新能源科技企业,如比亚迪、吉利、隆基等建立了良好战略合作关系的基础上,报告期又成功开发了约翰迪尔、潍柴、天合光能、合共创等一批优质合作伙伴。在流通批发渠道,根据市场容量和区域特点,划分七个大区,通过直接或间接的资源,对接终端客户,搭建渠道,找到战略运营商,并促成订单的产生和成交;报告期内公司积极响应国家推行B2B阳光采购平台战略,继续推进电商运营团队建设,进行不同品类的专业化场景开发,并不断的提供高性价比的产品和服务。

4、持续推动功能性安全防护手套项目与新材料项目建设

报告期内,公司加速推进子公司恒尚材料“超纤维新材料及功能性安全防护用品开发应用项目”建设及产线磨合、工艺制备技术突破、产线提质增效,公司超高分子量聚依稀纤维满负荷产能已经达到2400吨。随着超高分子量聚乙烯纤维及其复合材料产能的释放,公司将成为国内少数几家实现超高分子量聚乙烯纤维及其复合材料规模化生产的企业之一,拥有超高分子量聚乙烯纤维行业生产及应用端全产业链布局。

报告期内,公司加速推进恒辉安防产业园项目建设,产业园一期“年产7,200万打功能性安全防护手套项目”,截至本报告日,项目主体建筑工程、公用工程已经竣工验收,核心生产设备已经进场,目前正在紧锣密鼓的安装过程中,公司初步规划于2024年底完成安防产业园项目一期的全部建设。

产业园二期战略新材料项目年产12000吨超高分子量聚乙烯纤维项目正式启动,截至报告日公司已经完成项目整体规划设计、可研论证、环评公示等工作,目前正在积极推进项目建设进程。

5、产业战略全球化试点布局,推动长期战略价值建设

基于公司发展战略,报告期内公司积极拓展海外生产基地、营销渠道投资布局,以进一步巩固和拓展海外市场,加快全球化布局,促进公司长远发展,2023年4月公司全资子公司恒辉(香港)投资发展有限公司注册成立。

报告期内,公司不断深化全产业布局,以高质量发展为导向、以科技创新为引领,加快产业链资源整合,在传统功能性安全防护手套基础板块之外,积极向战略新材料板块拓展,一方面满足公司对高端核心原材料的需求保障,同时开辟第二、第三成长曲线,助推公司高质量可持续发展。2023年2月公司与北京化工大学签订《战略合作框架协议》,2023年8月公司《年产11万吨生物可降解聚酯橡胶项目》的投资建设获股东大会审议通过,标志着公司向可持续、健康、绿色发展,推进生物可降解聚酯橡胶技术创新与应用又迈进了重大一步。目前公司正在积极推进项目建设,项目宗旨是推动生物基可降解聚酯橡胶产业化及绿色橡胶材料在手套、轮胎、鞋材等各领域的应用,及在产业化应用过程中的持续探索、开发,最终使公司发展成为绿色环保生物基、可降解橡胶领域的领头企业,实现以“项目为体、技术为翼”助力公司在绿色环保生物基、可降解橡胶领域的卡位腾飞。

具体内容详见公司2023年7月19日于中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)披露的《关于投资建设生物基可降解聚酯橡胶项目暨关联交易的公告》(公告编号:2023-058)。

报告期内,公司主营业务、主要产品、经营模式均未发生变化。

二、公司未来发展战略

1、产业战略:

功能性安全防护手套持续深耕, 做功能性安全防护手套全球领先厂商 以产业数字化智能制造能力,重塑安防手套行业成长;以低生产成本、高运营效率、持续产品创新、商业模式创新;建立完善的全球供应链与销售体系,主动推动行业集中度提升;以低碳环保,绿色经济推动行业长期可持续健康发展。

高分子新材料业务长期布局,凭借技术优势及产业链协同优势、客户优势,实现超高分子量聚乙烯纤维高端产品的研发和生产落地;把握行业供不应求的窗口期,加速产能投放,强化各细分领域渠道的突破与布局;通过技术研发+技术合作,加快产品在新兴场景的探索。融入国家发展大势,在国家战略方面有所作为一一孵化生物可降解聚酯橡胶,推动企业持续高质量发展。

2、资本战略:公司市值与内在价值动态均衡

秉持产融互动的理念,以公司产业经营为基础,推动产业与资本的良性循环。通过制定正确发展战略、完善公司治理、改进经营管理、培育核心竞争力,实实在在地、可持续地创造公司价值,并通过资本运作工具实现公司市值与内在价值的动态均衡。

证券代码:30952　证券简称:恒辉安防　公告编号:2024-024

江苏恒辉安防股份有限公司 2024年第一季度报告披露提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏恒辉安防股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年4月19日召开第二届董事会第二十五次会议、第二届监事会第二十三次会议,审议通过了《关于公司(2024年第一季度报告)的议案》。

为使投资者全面了解公司经营成果及财务状况等信息,公司《2024年第一季度报告》于2024年4月22日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露,敬请投资者注意查阅。

特此公告。

江苏恒辉安防股份有限公司
董事会
2024年4月22日

证券代码:30952　证券简称:恒辉安防　公告编号:2024-021

江苏恒辉安防股份有限公司 2023年年度报告披露提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏恒辉安防股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年4月19日召开第二届董事会第二十五次会议、第二届监事会第二十三次会议,审议通过了《关于公司(2023年年度报告)及其摘要的议案》等议案。

为使投资者全面了解公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,公司《2023年年度报告》及《2023年年度报告摘要》于2024年4月22日在中国证监会创业板指定信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露,敬请投资者注意查阅。

特此公告。

江苏恒辉安防股份有限公司
董事会
2024年4月22日

证券代码:300400　证券简称:劲拓股份　公告编号:2024-024

深圳市劲拓自动化设备股份有限公司

【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(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未发生变更,为中喜会计师事务所(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12月31日总股本242,625,800股为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.25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。如在利润分配方案披露之日起至权益分派股权登记日期间,公司总股本发生变动的,拟以分配比例不变的原则,相应调整分配总额。

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	劲拓股份	股票代码	300400
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		
姓名	陈文娟		
办公地址	深圳市宝安区石岩街道水田社区税龙田北路8号劲拓高新技术中心(劲拓光电产业园)		
传真	0755-89481574		
电话	0755-89481726		
电子信箱	zqtzb@jt-ele.com		

2、报告期主要业务或产品简介

(1)主要业务和产品简介

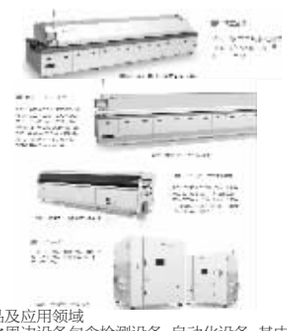
公司主要从事专用设备的研发、生产、销售和服务,主要产品按大类可以划分为电子装联设备(电子热工设备、检测设备、自动化设备)、半导体专用设备和光电显示设备等。报告期内,公司主营业务未发生重大变化。

1)电子装联设备

公司电子装联设备覆盖电子产品PCB生产过程中的焊接、检测等多个流程,以“电子热工设备+AOI和SPI检测设备+自动化设备” 为下游电子制造领域客户提供一站式服务和整套零缺陷焊接检测制造系统,用以组建电子工业中的PCBA生产线,该类设备能够广泛应用于汽车电子、通信设备、消费电子、航空航天、其他电子产品的生产过程;其中,作为国内电子热工领域龙头企业,公司在电子热工领域具有领先的技术优势、扎实的制造能力和完善的配套服务体系,回流焊等热工设备全球市场份额居前。

①电子热工设备主要产品及应用领域

电子装联设备中的电子热工设备由公司自主研发、生产和销售,拥有温度控制及传热方面的核心技术,此类产品主要功能是将表面贴装元器件与PCB进行组装,应用于电路板组装制程领域。



②周边设备主要产品及应用领域

公司电子装联设备之周边设备包含检测设备、自动化设备;其中,检测设备拥有运动控制和视觉识别方面的核心技术,主要功能是在电子产品生产中对PCB上焊点和元器件进行检测,应用于电路板组装制程领域,与电子热工设备组成零缺陷SMT生产线。

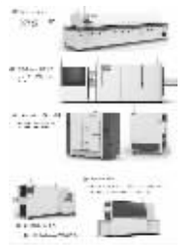
电子装联之周边设备还包含自动化设备,自动化设备主要为与公司电子热工设备和检测设备配套使用的相关设备,包括助焊剂喷雾机、接驳台及其他周边设备。

2)半导体专用设备

半导体专用设备业务系公司战略级业务,公司充分发挥电子热工领域的同源技术领先优势,顺利地将产品线延伸至半导体热工设备领域,并攻关封测环节一些存在国产替代空间的设备, 应用领域已涵盖IGBT模块、封装、IC载板、Wafer Bumping、Clip Bonding、FCBGA等生产制造领域。

图:半导体专用设备部分应用领域

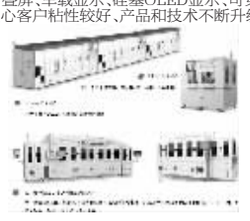
公司半导体专用设备主要为用于芯片先进封装制造等生产环节的热处理设备,具体包含半导体芯片封装炉、Wafer Bumping焊接设备、甩胶机、氮气烤箱等,主要客户及潜在客户为国内外半导体封测厂商。



3)光电显示设备

公司光电显示设备用于光电平板(TP/LCD/OLED)显示模组的生产制造过程,按功能分类主要有2D/2.5D/3D贴合设备、生物识别模组生产设备、LCM焊接类设备、贴附机等,相关产品已经覆盖AMOLED柔性屏、曲面屏、折叠屏、车载屏、可穿戴类屏体、光电模组、半导体复合铜片贴合等多种应用领域。

公司光电显示业务主要客户为大型面板制造商和模组生产商,已与头部面板厂商京东方等长期深度合作, 核心产品因突破国外技术封锁应运而生, 应用领域逐步延伸至AMOLED柔性屏、曲面屏、折叠屏、车载显示、硅基OLED显示、可穿戴类显示等;近年来在市场逆境下保持较强韧性,核心客户粘性较好、产品和技术不断升级、持续贡献销售收入。



(2)公司行业地位

1)公司在电子装联设备之电子热工领域处于领先地位,被行业协会授予“SMT领域龙头企业”,回流焊设备获国家工信部“制造业单项冠军产品”认证。公司自主研发的检测设备和自动化设备实现对电子热工设备的辅助和功能扩展, 丰富了公司产品的应用场景,与电子热工设备配合为客户提供覆盖电子产品PCB生产过程中插件、焊接和检测的整套系统解决方案。

2)公司半导体专用设备实现关键技术突破,研制生产了多款具有一定技术壁垒的国产空白的半导体热工设备,为国内外大型封测厂商提供产品和服务,并具备为客户提供不同制造工艺设备的定制能力。公司半导体专用设备产品迄今已累计交付及服务客户约48家,包括下游典型核心封测厂商客户,并获得客户的认可、验收及复购,成为公司战略级业务和未来成长点。

3)公司光电显示设备为京东方等国产面板厂商供货并实现长年深度合作,系国内光电显示专用设备主要厂商之一。公司光电显示设备产品在多个品类实现进口替代,应用领域覆盖AMOLED柔性屏、曲面屏、折叠屏、车载屏、可穿戴类屏体、光电模组、半导体复合铜片贴合等,积累了丰富的产品技术和场景应用经验,能够满足不同行业客户、不同应用场景、不同载体基础上的多样化需求。

(3)主营业务分析

2023年度,公司实现营业总收入72,014.67万元,较上年同期减少8.98%;实现归属于上市公司股东的净利润3,942.14万元,较上年同期减少55.76%。

1)营业收入分析

在传统消费电子市场降温、电子行业相关固定资产投资放缓的背景下,公司电子装联业务报告期内实现营业收入55,406.08万元,较上年同期减少16.40%。公司光电显示业务报告期内收入得以释放,确认营业收入10,053.35万元,同比增长199.61%。公司半导体专用设备业务报告期内受到市场环境和验收确认收入进度影响,累计实现营业收入2,369.35万元,同比减少14.79%,意向客户储备继续增加。

伴随着5G通讯、物联网、新能源等技术广泛应用,催生新型硬件市场需求增长,有望带来结构性市场机会;各类电子元件、半导体器件小型化、集成化、轻薄化、精细化趋势,对制造工艺水平要求不断提高,进而对相关专用设备性能水平、智能化水平等提出更高的要求。公司作为电子装联设备领域领先厂商、芯片封装热处理国产空白设备的供应商,有望发挥领先优势,进一步提升相关业务市场占有率。

2)归属于上市公司股东的净利润分析

毛利率方面,公司综合毛利率同比下降2.42个百分点,主要是毛利率相对低于其他品类的光电显示业务收入较快增长、收入占比高于上年同期;其中,光电显示业务产品定制化程度相对高、产品结构的不同也导致毛利率水平的差异,公司将落实差异化竞争和精益管理措施,提升光电显示业务毛利率水平。

净利润方面,公司第一期、第二期员工持股计划及限制性股票计提的股份支付费用,对报告期净利润影响金额为1,128.48万元。此外,公司持续强化研发创新,研发投入同比增加690.63万元,对净利润造成一定影响。公司贯彻长短期人才激励措施,尤其注重研发人才的选育留用,有利于夯实核心竞争力、保障公司持续高质量发展。

3)主要经营情况回顾

报告期内,公司经营层在董事会领导下,积极推动2023年度经营计划落地,具体经营情况如下:

①推动半导体专用设备业务高质量发展,提速扩大生产和销售规模。

公司根据市场情况及自身经营实际,确立了半导体业务聚焦于后道封测领域的业务发展战略,适时整合了半导体业务经营主体、提高运营效率。2023年度,公司继续推动半导体专用设备业务产品和技术创新, 封测设备领域在现有的半导体甲酸真空炉、 半导体Clip Bonding真空炉及无尘压力烤箱等多款产品基础上,开发新产品、进一步丰富产品储备。

报告期内,公司继续围绕半导体封测领域接洽有关意向客户和潜在客户,进一步拓展客户群体;参加行业展会活动,开展品牌宣传和传播,拓展潜在客户群体;截至报告期末,半导体专用设备累计交付和服务客户约48家。主要受到外部市场环境、客户固定资产投资计划以及已交付产品验收确认收入进度的影响,半导体专用设备业务报告期内实现营业收入2,369.35万元。

②提高电子装联业务技术壁垒,拓展产品应用领域和增长空间。

2023年度,公司继续结合客户端不同应用场景反馈信息和产品迭代要求,推动电子热工设备性能改善、智能化升级;周边设备与电子热工设备共享客户资源、充分发挥协同效应,在全方位满足客户需求的同时,扩大相关收入来源和销售规模。

报告期内,公司在与现有核心大客户继续密切合作的基础上,重点开发高端客户,同时通过积极参加各类展会、行业活动等,加强新产品营销推广和产业链上下游交流。在电子行业固定资产投资放缓的背景下, 报告期内, 公司实现电子热工设备销售收入50,158.93万元,周边设备销售收入5,247.15万元。

公司还将持续通过特定产品创新升级,提高产品附加值和毛利率,同时增加产品在汽车电子、通信设备、消费电子、航空航天、其他电子产品生产领域的应用,继续挖掘应用深度、打开增长空间,提升产品中高端市场占有率。

③挖掘光电显示业务增长潜力,把握行业复苏机遇。

报告期内,公司光电显示业务实现营业收入10,053.35万元、同比增长199.61%。公司将继续把握优质客户合作机会,立足于车载等领域差异化竞争策略,挖掘光电显示业务增长潜力,力争把握市场复苏机遇,推动市场份额提升。

④产业与资本相结合,挖掘主营业务发展新机会。

2023年度,公司落实资本为经营赋能的经营计划,立足于促进主营业务发展的原则,通过与专业投资机构、产业内优质企业联动,积极寻找优质投资标的、链接上下游企业,为“以投资带动研发创新、产品销售”的模式进行了有益尝试。

⑤落实核心骨干和员工的长效激励,赋能适应公司发展新需求的管理团队。

为更好地吸引、培育、留住优秀人才,公司注重长期激励机制建设,实施股份回购用于股权激励、员工持股计划标的股份。报告期内,公司在2022年员工持股计划、2022年(第二类)限制性股票激励计划基础上,进行长效激励计划的持续管理;针对主营半导体专用设备业务的重要子公司,筹划管理层激励措施,优化人员结构、实现长效利益绑定;优化管理层薪酬结构,强化落实绩效考核机制,充分挖掘