证券代码:301287 证券简称:康力源 公告编号:2024-012

江苏康力源体育科技股份有限公司

【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。

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66,670,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利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。

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	康力源	股票代码	301287
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	姚丽源	魏大顺	
办公地址	郑州市抱车街道办事处高新技术产业园旗舰大道北侧	郑州市抱车街道办事处高新技术产业园旗舰大道北侧	
传真	0516-86979662	0516-86979662	
电话	0516-86979669	0516-86979669	
电子信箱	zq@nuxiazst	zq@nuxiazst	

2.报告期主要业务或产品简介

(一)报告期内公司所处行业情况

(1)、全球体育产业稳定增长,亚洲市场潜力较大

随着全球经济发展,居民生活品质逐步提高,健康意识不断提升,体育产业快速扩张,逐渐成为全球经济的重要支柱。目前健身器材行业的主要消费市场为欧美等发达国家和地区,由于受成本等因素的影响,中国成为全球最大的健身器材出口国。未来欧洲和亚洲将是市场的主要增长点,逐渐崛起的人群将会追求更加健康的生活方式,将成为健身器材的主要消费者人群。

中华人民共和国海关总署统计数据显示:2023年全年,我国跑步机(统计口径:HS编码95069111)累计出口量1,160万台,年增长率达11.36%,出口额9.9亿美元,年增长率达15.94%。从出口国别来看,美国仍然为中国跑步机出口最大目的地,其他国家如印度、英国、德国、西班牙、俄罗斯等国也长期居于出口前十。我国其他健身器材及康复器械(统计口径:HS编码95069119)累计出口额41.34亿美元,年增长率达8.29%。对美国出口额达到13.71亿美元,占出口市场33.18%,其他国家如日本、英国、德国、韩国等传统出口市场仍位居前列。在出口前十名的国家中,马来西亚和墨西哥延续了2023年上半年表现出的强劲发展势头,成为该类商品出口市场的亮点。

(2)、国内利好政策持续颁布,我国体育产业迎来高质量发展的新时期

随着我国居民生活水平以及健身意识不断提高,也进一步为体育产业的发展提供了强劲的发展动力。近年来,国家密集出台一系列的产业支持政策,如《体育强国建设纲要》(2019年),以期推动体育产业的快速健康发展。国家体育总局2021年10月发布了《“十四五”体育发展规划》,鼓励发展“互联网+健身”和“物联网+健身”模式,增加运动产品及服务资源,优化线上线下健身互动一体化,以及增加家庭健身场景及在线健身活动。

2023年,在“十四五”体育产业规划的指引下,体育教育、全民健身、乡村体育、户外运动等一系列支持体育产业发展的政策持续落地。与此同时,中国的体育消费市场呈现出多元化、个性化、思品质等新特征。

2023年3月8日,体育总局办公厅印发《2023年群众体育工作要点》,提出了强化政策研究,完善工作制度、破解“健身去哪儿”难题。开展全民健身赛事活动、推动冰雪运动普及发展、推动“三大球”普及发展、推动全民健身与全民健康深度融合、壮大社会体育指导员队伍、强化各级各类全民健身组织、加大传播推广力度、推动形成“大群体”格局、统筹发展与安全等十二个领域重点工作。

2023年5月22日,国家体育总局等十二部委印发了《关于推进体育助力乡村振兴工作的指导意见》,协力推进体育助力乡村振兴工作。

2023年5月26日,体育总局办公厅会同国家发展改革委办公厅、财政部办公厅、住房和城乡建设部办公厅、人民银行办公厅印发《全民健身场地设施提升行动工作方案(2023-2025年)》,启动实施“全民健身场地设施提升行动”。按照计划,到2025年,县乡村三级公共健身设施和社区15分钟健身圈实现全覆盖,常住人口20万以上的县级行政区域至少建有一个公共体育场,或田径场、全民健身中心、体育公园、公共体育馆,乡镇(街道)全民健身场地器材短板得到补齐,行政村(社区)等公共场所全民健身器材进一步优化提升,健身步道、体育公园、户外运动设施等绿色便捷的全民健身新载体大幅增加。此外,工作方案还提出,各地新建的健身设施项目原则上应100%配置老年人和儿童健身设施。同时,结合城镇老旧小区改造、完整社区建设等城市更新工作,利用城市“金角银边”配建嵌入式健身设施,构建群众身边的多层次多样化健身圈。

2023年7月21日,体育总局发布《关于恢复和扩大体育消费的工作方案》。该《工作方案》从加大优质体育产品和服务供给、丰富体育消费场景、夯实体育消费基础三个维度,提出深化消费试点示范、组织开展促消费活动、加大高质量赛事供给、丰富群众健身活动、持续深化体育数据合、医控水雪消费潜力、培育壮大市场主体、丰富体育彩票供给、提升场地设施质量、完善规范展示平台、培育精品示范工程、打造体育消费新业态、大力传播体育文化、普及推广运动技能、加强体育标准建设、完善体育消费统计等16条具体举措。

2023年1月27日,国务院办公厅转发国家发展改革委《城市社区嵌入式服务设施建设工程实施方案》。该《实施方案》要求,工程实施范围应覆盖各类城市,优先在城区常住人口超过100万人的大城市推进建设。综合考虑人口分布、工作基础、财力水平等因素,选择50个左右城市开展试点,每个试点城市选择100个左右社区作为城市社区嵌入式服务设施建设先行试点项目。《实施方案》明确,社区嵌入式服务设施面向社区居民提供养老托育、社区助餐、家政便民、健康服务、体育健身、文化休闲、儿童游憩等一种或多种服务,优先和重点提供急需短缺服务,确保便捷可及、价格可承受、质量有保障,逐步补齐其他服务。

在各项政策的指导下,中国体育产业规模将进一步扩张,产业结构和发展完成从体育用品制造产业为主的体育产业结构向体育服务业、体育用品制造产业共同发展的体育产业结构升级。

公司作为国内健身器材行业较具竞争力的企业,上述政策将为公司带来良好的发展机遇、市场规模和市场空间。

(二)报告期内公司从事的主要业务

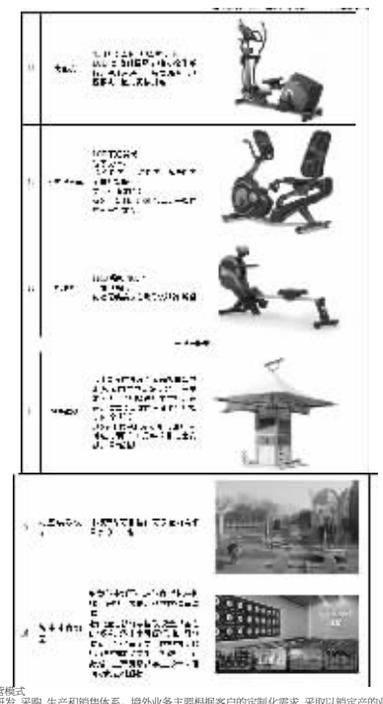
(1)、公司主要业务

公司是一家专注于健身器材研发、制造与销售的高新技术企业。经过多年的发展,公司形成了以综合训练器和自由力量训练器为主导、无氧与有氧结合、室内与室外结合的综合性健身器材业务体系,具体产品覆盖无氧健身器材(如综合训练器、自由力量训练器等),有氧健身器材(如跑步机、椭圆机等),室外全民健身器材(如太空漫步机、三联单杠、笼式足球场等)和其他小类器材等多系列产品,种类多达千余种,公司加大研发投入,聚焦健身器材智能化的研发与生产,成功量产多款带有自适应感应、人脸识别、数据共享、娱乐交互功能的智能产品。

本报告期内公司的主要业务未发生重大变化。

(2)、公司主要产品

公司主要产品覆盖跑步机、健身车、力量型训练器、自由重量类训练器、室外路径、群体活动器材等多系列千余个产品。其中,力量健身器材聚焦于肌肉力量训练和塑形,其按照运动轨迹的不同分为固定力量训练器械和自由力量训练器械,按照功能多样性分为综合训练器和单机训练器。有氧健身器材聚焦于心肺功能训练,包括跑步机、椭圆机、健身车、划船机等。全民健身器材聚焦于全民户外健身,主要用于公园、居民小区等设施建设。此外,公司结合客户需求销售美腰机、体脂秤等其他配套产品。公司主要产品示例如下:



(三)、公司主要经营模式

公司建立了健全的研发、采购、生产和销售体系。境外业务主要根据客户的定制化需求,采取以销定产的业务模式,对于少量通用产品型号采用备货模式;境内业务主要结合业务类型、生产排程和订单等综合因素采用备货和以销定产相结合的业务模式,电商业务主要依据对市场需求和热点的判断采取提前备货的业务模式,公司各经营环节的业务模式具体如下:

1、销售模式

公司采取外销与内销、线下与线上、ODM与自主品牌方式相结合的销售模式,公司设有国际贸易中心和国内贸易中心负责公司的销售事宜,包括产品营销、市场推广、洽谈合作、签订合同、制定销售任务等。具体销售模式如下:

(1)境外线下销售模式,针对境外线下市场,公司主要以贸易商模式来取ODM/OEM和自主品牌方式向客户销售产品。具体来说,对于Impex、Nautilus、Argos等品牌效应较强的国际知名健身器材商或大型百货零售连锁商主要以ODM或少量OEM方式合作,对于其他客户以自主品牌向其销售。

(2)境外线上销售模式,公司通过跨境电商平台以自主品牌直接面向终端消费者销售产品。

(3)境内销售模式,针对国内市场,公司采取直销模式,经销商模式和贸易商模式相结合的方式以自有品牌开展销售业务。渠道以境内电商、集采和参与政府、军警等部门招投标为主。

2、采购模式

公司设有采购管理中心,具体负责供应商管理和各类物资采购的工作。公司从供应商开发、供应商管理、采购价格维护、采购的实施与付款等多方面制定了一系列的采购管理制度,以保障采购物资质量、供货及时性,并有效管控采购成本。公司采购包括原材料采购和成品采购两类,具体如下:

(1)原材料采购,公司主要原材料包括钢材、五金等配件其他辅材等,按重要程度分为重要物资(如钢材)、一般物资(如螺丝、塑料件等标准件)和辅料(如标签),原材料市场供应充足。原材料采购分为订单类采购和非订单类采购。订单类采购是以产品BOM单为基础,以生产计划为导向的采购行为,采购管理中心根据生产部下达的生产任务及生产计划编报采购计划表,向供应商下达采购订单,明确供货日期和价格,并跟踪落实原材料采购计划执行情况,以保障生产计划如期开展。非订单类采购主要针对辅料、劳保用品等非核心物料,该类物料由使用者提出采购申请以备货方式采购,不与生产计划对应。

(2)成品采购,报告期内,公司存在外购成品开对外销售的情形,原因如下:第一,公司现阶段战略导致,由于部分产品在生产工序上与公司其他产品有所差异,公司综合考虑其产品特性、成本、时间等因素,规模效应和产品附加值等因素,主要通过外购的方式满足客户需求。如室外全民健身器材虽然生产工艺相对简单,但对生产场地面积要求较高,现阶段由于规模效应不足,因此主要采取购买方式采购;红外片销售量大,但附加值较低,通过外购方式释放自有产能,以布局附加值更高的产品。第二,产品差异化和客户需求多样性导致,为满足客户对产品多样性的需求,提供集中化的服务,公司对外采购在数量或功能上与自有产品不同的健身器材向客户销售,此外公司亦采购如电子秤、按摩椅等周边产品以便为客户(尤其是线上消费者和集中采购客户)提供一站式消费服务,成品采购模式下,采购与销售独立进行,分别全额结算。

3、生产模式

(1)自主生产,针对境外线下客户的定制化需求,公司主要采取以销定产的生产模式,同时对部分通用产品会结合生产计划进行备货;线下内销业务结合门单和库存情况实行以销定产和备货相结合的模式;电商业务主要基于对市场的预测采取提前备货模式。器材制造中心根据订单情况和备货计划制定生产计划排程表,依据各类产品BOM单领用原材料,并按照下达的生产计划单,生产工艺过程质工检合格后方入库,产成品按门单归集办理验收入库。

(2)外协生产,外协生产包括工序外协、工序外协是指公司综合考虑特定工序资质许可、规模效应等因素,将电镀等非核心工序通过委托的方式交由第三方进行,在产能不足、交货期紧张时将部分简单的机加工临时交由第三方进行,对于因客户特殊要求导致的临时性工序亦通过外协方式完成。

(3)生产管理。公司制定了《生产管理制度》,对生产计划编排、作业计划标准、在制品管理、外协管理和生产调度等日常生产管理工作进行规定,以实现生产管理的规范化和科学化。具体来说,器材制造中心根据订单数量、交货期限、备货计划等制定作业计划标准,在考虑在制品、产成品等储存情况的同时,为实现产能利用率最大化,根据各工序产能特点,编制分车间的月、旬生产作业计划并组织生产,以保证各车间之间、各个生产环节之间的生产任务在时间和程序上相互协调、平衡和衔接,实现均衡生产。

4、研发模式

公司的研发模式主要有自主研发、定制化研发、来图转换和原产品升级研发四类。具体来说,自主研发是指公司基于自身战略规划和品牌打造等需要,结合市场需求和未来趋势对产品开展的探索性研发和设计;定制化研发是指公司基于客户提出的相对模糊的定制化需求进行研发,设计方案,并与客户进行打样、路线达到客户对功能性、外观等需求;来图转换是指客户提供设计图纸,公司根据设计图纸进行打样、试产、优化、商客户反馈、最终达到量产的研发模式,该情况主要适用于OEM模式下的研发;原产品升级研发主要系结合市场需求对原产品外观、功能等升级优化的研发。

(四)公司的行业地位

公司依耕健身器材行业二十余年,专注于健身器材的研发与生产,打造了以综合训练器和自由力量训练器为主导,家用、商用、户外三大系列相互融合互补的业务体系,积累了广泛的客户群体。依托“JX Fitness”康力源”“WINNOW”等品牌,形成了实体专卖、电子商务、政府集采、教练融合、康养结合等多渠道的销售网络,拥有良好的市场美誉度。国际市场,公司与IMPEX、ARGOS、WALMART、DICKS等知名公司合作,产品出口世界二十多个国家和地区。公司跨境电商业务发展迅猛,依托“WINNOW”等自有品牌在亚马逊平台开设达到国内实因、欧洲等终端客户的销售产品,目主品牌占比不断,提升公司品牌国家体育产业示范单位,中国全民健身器材专业委员会副主任委员,中国体育用品联合会副主席单位,先后获得“中国轻工业体育用品行业十强企业”,中国驰名商标、国家知识产权示范单位,“徐州市市长质量奖”等荣誉称号。公司综合实力位于行业前列,是国内健身器材行业的领军企业之一。

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	1,418,344,973.03	707,577,913.98	100.45%	637,684,446.48
归属于上市公司股东的净资产	1,082,384,353.46	394,991,304.58	174.03%	310,719,456.32

	2023年	2022年	本年比上年增减	2021年
营业收入	609,207,485.64	606,620,822.38	0.43%	702,188,473.73
归属于上市公司股东的净利润	96,922,853.33	84,271,848.26	15.01%	78,281,850.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	67,277,429.65	81,046,333.33	-16.99%	72,502,725.73
经营活动产生的现金流量净额	136,025,260.91	122,773,376.24	10.79%	112,391,616.32
基本每股收益(元/股)	1.66	1.69	-1.78%	1.57
稀释每股收益(元/股)	1.66	1.69	-1.78%	1.57
加权平均净资产收益率	13.12%	23.88%	-10.76%	28.82%

(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	167,321,394.70	140,124,880.41	135,068,821.24	166,702,389.29
归属于上市公司股东的净利润	21,160,476.41	54,491,222.12	10,973,568.57	10,297,596.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	20,383,972.84	26,984,121.54	12,903,644.49	7,005,690.78
经营活动产生的现金流量净额	34,892,048.62	-1,468,519.29	-31,969,015.22	134,550,749.80

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	9,282	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	8,714	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
衡陵建	境内自然人	73.56%	49,036,400.00	49,036,400.00	不适用	0.00
许瑞娟	境内自然人	0.72%	481,800.00	481,800.00	不适用	0.00
李晓	境内自然人	0.52%	350,000.00	0.00	不适用	0.00
曹国凯	境内自然人	0.24%	161,100.00	160,600.00	不适用	0.00
彭保康	境内自然人	0.24%	160,600.00	160,600.00	不适用	0.00
郭振辰	境内自然人	0.24%	160,600.00	160,600.00	不适用	0.00
中信证券股份有限公司	国有法人	0.23%	150,696.00	0.00	不适用	0.00
国泰君安证券股份有限公司	国有法人	0.16%	109,234.00	0.00	不适用	0.00
招商证券股份有限公司	国有法人	0.16%	106,444.00	0.00	不适用	0.00
平安证券股份有限公司	境内非国有法人	0.15%	103,077.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东、实际控制人衡陵建先生与其他上述股东不存在关联关系或一致行动关系;未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。					

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

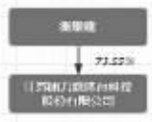
公司是否具有表决权差异安排

□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:300953 证券简称:震裕科技 公告编号:2024-035

宁波震裕科技股份有限公司

【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。

中汇会计师事务所(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为中汇会计师事务所(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:以公司现有总股本102,782,850股扣除公司回购专用证券账户中股份2,178,425股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.44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

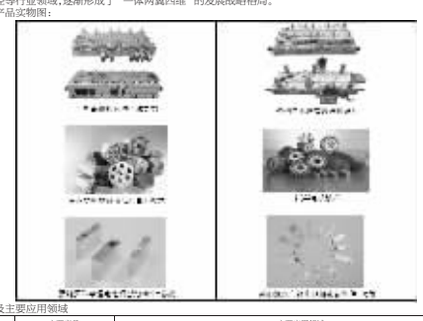
股票简称	震裕科技	股票代码	300953
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	戴兴光	郑振芬	
办公地址	浙江省宁波市宁海县强海新城东港南路6号	浙江省宁波市宁海县强海新城东港南路6号	
传真	0574-83636652	0574-83636652	
电话	0574-68286899	0574-68286899	
电子信箱	irm@zhenyumoukl.com	irm@zhenyumoukl.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1.主营业务,主要产品及用途

公司是专业从事精密级进冲压模具及下游精密结构件的研发、设计、生产和销售的高新技术企业。公司拥有丰富的精密级进冲压模具开发经验和完整的制造体系,以精密级进冲压模具的设计开发为核心,为全球范围内的家用电器制造商及汽车、工业工控制造商等提供定制化的精密级进冲压模具。同时,公司以自身设计开发的冲压模具为基础,向客户提供精密结构件产品,广泛应用于家电、新能源锂电池、汽车、工业工控等行业领域,逐渐形成了“一体两翼四维”的发展战略格局。

(1)公司部分产品实物图:



(2)主要产品及主要应用领域

产品类别	主要产品	主要应用领域
精密级进冲压模具	三列电机铁芯级进模系列	该类模具凭借其关然的高效节能特性在压缩机电机铁芯、风扇电机铁芯、汽车电机铁芯、步进伺服电机铁芯冲压制造领域得到广泛应用。
	多列电机铁芯级进模系列	该类模具凭借其关然的高效特性,在变频空调电机铁芯、汽车电机铁芯冲压制造领域得到广泛应用。
	双列电机铁芯级进模系列	在冰箱压缩机电机铁芯、洗衣机电机铁芯冲压制造领域得到广泛应用。
	单列电机铁芯级进模系列	在汽车电机铁芯(包括新能源汽车驱动电机铁芯)、工业电机铁芯、水泵电机铁芯制造领域得到广泛应用。
	单列动力锂电池结构件级进模系列	在新能源汽车动力锂电池精密顶盖片制造领域得到广泛应用。
精密结构件	电机铁芯结构件	在家用电器、工业工控、传统燃油车、新能源汽车领域中广泛应用。
	动力锂电池精密结构件	新能源汽车动力锂电池领域广泛应用。

报告期内,公司一直专注于精密级进冲压模具及精密结构件的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

2、经营模式

公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系。由于不同行业、不同客户对各自所需的产品在形状、结构、规格、功能以及性能等方面都有不同的要求,公司精密级进冲压模具产品、精密结构件产品具有多样化和个性化的特征,均为定制化产品,公司针对绝特点制订了以销售为中心环节的经营模式、采购、生产均围绕销售展开,按客户订单和客户的需求预测制定生产计划,根据生产计划以及造度的库存组织原材料采购。

(1)采购模式

①外购

公司主要用“以销定产+以产定购”的采购模式,即根据订单制定采购计划。由于公司生产的模具产品、精密结构件产品均为定制化产品,公司接到销售合同、订单或了解到客户的生产计划后,公司制定生产计划,并按照生产计划、产品BOM表以及造度的库存组织原材料采购,大多数情况下,公司根据市场化原则在合格供应商范围内自主选择供应商,少数情况下,客户会指定原材料供应商或要求公司必须在客户目身合格供应商名录库中选择供应商进行采购以保障其产品品质,对于使用较频繁或者有最低采购量要求的物料,公司会保留一定的库存,公司多年以来一直专注精密级进冲压模具以及下游精密结构件行业,同时随着精密结构件行业在未快速发展且已形成一定的规模,公司已与主要原材料供应商建立了稳定的合作关系,原材料供应渠道稳定。公司主要原材料包括钢材、铝材、铜材等大宗商品,市场供应充足。

在采购管理上,公司定期修订合格供应商名录,同时,公司制定了供应商管理及采购管理相关制度并严格执行,并定期引入新供应商,引入竞争机制,进一步提升公司议价能力,降低采购成本。

②外协加工

公司拥有独立且完整的生产能力和技术体系且以自主生产为主,但公司以市场为导向,致力于高附加值的生产环节,当在加工过程中部分工序出现产能瓶颈状态时,为了能够及时响应客户的需求,按时交货,公司会将部分工序委托外协厂商生产;同时,对于有些需要较大投入但应用较少的生产工序,从成本效益原则考虑,公司采用委托外协加工的方式完成。

为有效控制外协加工的质量,公司制定了外协加工管理相关制度,建立了对外协厂商的管理规范。根据该规定对外协厂商进行不定期审厂,并予以记录,如果达不到公司标准,则要求供应商进行整改。如果同种工序多家供应商出现共性问题,公司会组织供应商会议共同制定解决方案。供应商根据公司提供的工艺单和图纸的要求和规定进行加工,完工后送质检部检验,如有不合格产品根据外包工序质量问题实问的相关规定对供应商进行相应的处罚。

外协加工按照场价格并由公司核价后确定,采购人员不定期通过市场询价的方式跟踪加工费市场价格的变化,并适时对目前执行的加工费价格进行调整。通常而言,根据所执行工序不同,采取不同的定价标准:如工时定价、计量、计件等。

(2)生产模式

由于公司精密级进冲压模具产品、精密结构件产品具有差异化和个性化的特征,公司生产模式属于非标准产品的定制化生产,公司主要采用以销定产的生产方式,根据客户的订单或客户的需求预测制定生产计划组织生产。

①精密级进冲压模具的生产模式

公司根据客户需求,目主完成模具设计、工艺编制、制定物料需求计划,核心零部件由公司内部机械加工、非核心部件采用外购方式,这种专业协作的生产模式使公司生产精力集中在主营产品加工的核心技术上,保留了公司具有核心竞争力的制造技术,同时借助外部专业资源提高生产效率和产品性能;通过公司内外结合产生的协同效应,节约公司资源,最大限度的利用目有资源发展主营业务,提高了生产效率。

公司精密级进冲压模具产品生产涉及的主要环节包括零部件加工、模具装配,其中零部件加工环节主要包括坐标磨、慢走丝、快走丝、CNC、电火花、型磨、外圆磨、热处理、精雕、深孔钻等。模具系由上千个零件组装而成,每个零件都有多道加工工序,模具的生产没有固定的加工顺序,且往往多套模具的零件同时处于生产流转环节,不同零件所用到的工序各不相同,公司统一调配各零件的生产加工,最终装配成整套模具。

②精密结构件的生产模式

A、电机铁芯的生产模式

电机铁芯产品系根据客户的订单或采购意向组织生产。一般情况下,公司下游大型电机整机厂商会以周或月为单位向公司定期发送生产计划单,公司接到生产计划单后组织生产。

公司定转子冲片及铁芯产品的生产主要包括冲压、焊接、压铸、退火、检验等一个或多个环节,公司针对不同的产品工艺特点进行生产线流程的动态配置,有效适应电机铁芯产品订单多种类、多型号的特点。

B、动力锂电池精密结构件的生产模式

公司动力锂电池精密结构件业务采用以销定产的生产方式,根据客户的订单或采购意向组织生产。一般情况下,公司下游新能源汽车动力锂电池生产厂家会以月为单位向公司定期发送生产计划单,公司接到客户的生产计划单后组织生产。公司与客户签订框架合同,在具体合作过程中根据客户订单进行生产。动力锂电池精密结构件顶盖由众多部件组装而成,各部件主要通过冲压、注塑制造,其后附加清洗、退火、摩擦焊接、激光焊接、数控车削、组装等环节最终完成精密结构件成品。为了降低生产成本,提高工作效率,在综合考虑制造工艺、场地限制、技术专业程度等多方面因素后,公司将数控车削、部分注塑等工艺简单、产品附加值较低的辅助加工环节采用外协加工。

(3)销售模式

根据精密级进冲压模具、电机铁芯及动力锂电池精密结构件行业定制化生产的特点,公司采用直接面向客户的直销模式,不存在经销、代销情形。

①精密级进冲压模具的销售模式

公司精密级进冲压模具业务的销售主要由模具事业部的营销部负责,包括市场开发、销售管理、售后服务及部门协调等各项工作。公司已与国内外近百家精密级进冲压模具行业下游客户建立了长期稳定的合作关系,前述客户分布于十多个省市和十几个国家及地区,模具事业部开发客户、获取订单的方式具体如下:

A、自主开发客户:由业务员联系下游电机及电机零配件制造企业,利用业内口碑及美的、三星等大客户的策略性价值,通过一两套模具试产,获得认可后再大批量供应的方式开拓市场,该销售方式对下游客户需求反映迅速。

B、原有客户推荐:由于公司精密电机铁芯级进冲压模具开发、制造技术全面,产品质量稳定、可靠,可以根据客户的具体情况及时定制产品,已形成了一定的业务规模和市场知名度,部分新客户通过原有客户介绍推荐,进而建立长期商务合作关系。此外,部分客户出于对产品品质、交付期限、价格等方面的需求,主动联络公司商谈合作意向,在经历审厂、洽谈之后,为客户提供产品。

C、展会推介:公司还积极参加国内外相关展会,在展会中积极推介自身产品和技术,进而吸引国内外潜在客户的关注并逐渐发展至商务合作关系。

②精密结构件的销售模式

精密结构件中,定转子冲片和铁芯是电机实现电能和机械能相互转化的核心部件,动力锂电池精密结构件作为锂电池传输能量、承载电解液、保护安全性、固定支承电池、外观装饰等关键作用的部件,下游电机厂商和动力锂电池生产厂商对该类产品供应商有着严格认证和管理体系要求,部分客户需取得其供应商资质方可为其供货,双方合作关系一经确立则会保持相对稳定。根据结算模式的差别,公司销售模式又分为普通模式和VMI模式(寄售模式)两类。

普通模式下,公司产品销售出库运输发货至客户处,客户收到产品对货物进行验货,经客户签收后确认收入。VMI销售模式下,公司产品销售出库后运输发货至客户,公司委托客户对存在客户的VMI仓库的合同产品进行管理,公司将库存商品转为发出商品处理。根据客户生产情况领用产品上线后,公司在客户领用后确认收入。

报告期内,公司的经营模式未发生重大变化。

3、公司所处行业地位

公司作为精密级进冲压模具生产企业,在以高效节能为特点的大型三列、多列精密级进模领域具有综合开发技术优势,是国内中高端电机铁芯模具行业的先进制造企业。公司的精密级进冲压模具凭借二十多年的技术沉淀,依托综合开发技术优势,在压缩机电机铁芯模具领域打破国外厂商的垄断,逐步在该高端模具市场占据一席之地,并成为国内前十大压缩机生产企业电机铁芯模具的主要供应商,被中国模具工业协会认定为“电机铁芯模具重点骨干企业”之一。公司作为主起草人之一,起草了中华人民共和国机械行业标准——《电机铁芯级进模技术条件》;作为第一起草人,起草了中华人民共和国机械行业标准——《电机铁芯级进模零件》第7-12部分。作为国内精密结构件生产企业,公司以高速冲压精密级进模具技术为核心,通过精密冲压、自动化组装技术创新和标准化管理有效控制成本,建立了符合下游中高端客户需求的标准化业务流程、生产流程和服务体系。近年来公司业务不断拓展,积累了大量优质客户资源,形成了良好的市场口碑。同时,公司把握住新能源汽车产业发展的契机,于2015年启动动力锂电池精密结构件项目,并于2018、2019年连续被评选为宁德时代十大“优秀供应商”之一。公司始终注意建立目身的企业形象,公司以及公司产品获得了多项荣誉,2020年荣获宁波市制造业单项冠军示范企业,2022年荣获国家级制造业单项冠军产品荣誉。

4、主要业绩驱动因素

公司主营业务为精密级进冲压模具及精密结构件业务,与下游家电、新能源锂电池、汽车、工业工控等行业领域息息相关。报告期内,公司主要经营业绩驱动因素未发生重大变化。

(1)政策因素

近年来,国家提出要进一步大力发展技术附加值高的中高档模具产品,已将精密级进冲压模具作为优先发展的鼓励项目并制定了一系列扶持政策。同时,受益于新能源汽车政策的大力支持,我国新能源汽车市场发展迅速,连续8年位于全球第一,根据中国汽车工业协会统计,2023年,新能源汽车产销量分别完成958.7万辆和949.5万辆,同比分别增长35.8%和37.9%。行业政策持续利好地加持,对公司的业绩增长有着巨大的优势。

(2)行业因素

国内新能源行业是近年来发展最为迅猛的产业之一,而且与该领域相关的技术和政策不断更新和进化。《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》提出了2025年纯电乘用车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里,新能源汽车新车销售量达到新车销售总量的20%左右的目标;《浙江省加快新能源汽车行业发展行动方案》指出2025年全省新能源汽车产量超120万辆,占全省汽车生产总量比重超过60%,新能源汽车产量占全国比重10%。得益于国家对于新能源行业的正向引导,未来我国新能源产业链将进一步得到扩张,锂电池和新能源汽车整车制造商产能持续扩张,宁德时代、比亚迪、亿纬锂能等行业知名企业相继在国内外投入新生产基地,新能源汽车行业的发展方兴未艾,对公司业绩的稳定增长起到了积极的推动作用。

(3)技术因素

公司始终坚持高端定位,在研发方面一直保持高强度投入。公司作为精密级进冲压模具、电机铁芯和动力锂电池结构件的行业知名企业,紧紧把握行业发展的大趋势,研发方向紧跟新能源汽车动力电池、新能源汽车及传统汽车、家电制造、工业工控等行业发展态势,研发技术均以市场客户需求为主导,不断推陈出新,为客户创造持续价值,使得公司核心产品技术位居行业前列,进而巩固和提高公司的市场占用率。

2023年公司实现营业收入601,851.22万元,比上年同期增长4.63%,实现归属于母公司股东的净利润4,276.88万元,比上年同期下降58.73%。公司报告期内净利润同比大幅下降的主要原因为:①动力锂电池顶盖受2022年质量赔偿影响,叠加下游客户优先去库存,顶盖规模效益不足。②面对市场日益激烈的竞争为保持公司核心竞争力,公司持续加大研发投入,研发费用同比增长较大。③公司工资薪酬支出增加,管理费用同比增长较大。④公司各生产基地及相关设备投入使用后,折旧费用同比上年增长较大。⑤公司进行了产能扩张和技术改造,向金融机构借款导致利息支出同比增加;并且2023年10月公司向不特定对象发行可转换公司债券共计募集资金11.95亿元,计提利息导致财务费用增加。

5、核心竞争力

报告期内,公司核心竞争力未发生重要变化,也未发生因核心管理团队人员或关键技术人员离职、设备或技术升级换代、特许经营权丧失等导致公司核心竞争力受到严重影响的情形。

(1)技术研发优势

技术创新是公司的核心竞争优势之一,是公司保持快速稳健发展的关键所在。公司经过多年精密电机级进冲压模具开发、制造经验积累,拥有以大型三列、多列为代表的,数千套中高端精密级进冲压模具开发实践经历。公司模具产品的研发与制造能力,持续保持在行业内综合技术能力的领先地位,能够很好的支撑公司精密结构件业务的技术需求。公司始终聚焦技术创新,建有省级高新技术企业研究开发中心、省级技术中心、省级企业研究院、博士后工作站等创新平台,一直保持着较高的技术研发投入。报告期内公司研发投入25,257.06万元,同比去年增长17.62%,占公司营业收入的4.20%。截至报告期末,公司拥有370项专利,其中76项发明专利。同时,公司进一步优化与下游龙头企业的技术开发与协作,通过与客户联合开发,切准下游需求趋势的脉向,保证了公司在日益激励的市场竞争中的技术研发优势,通过品牌示范效应增益公司产品和技术品牌影响力,促进销售市场的扩展,进一步增强了公司的市场竞争力。

(2)精密制造系统优势

公司已通过引进现代化生产设备、建立柔性生产系统和精益生产组织实现了公司精密制造体系。公司综合运用先进技术、生产方式、管理手段,包括采用计算机辅助设计制造(CAD/CAM/CAE)技术、并行技术、快速成形技术、虚拟制造技术、精密制造技术等模具行业的先进技术,引进现代化生产设备、建立柔性生产系统和精益生产组织、开展信息化管理、构建模具生产制造各环节的专业团队等,实现了公司精密级进冲压模具制造以及精密结构件在设计技术和生产设备的先进性、生产过程的标准化和自动化、生产流程管理控制的信息化等特点。产品质量的持续提高,形成了公司模具精密制造系统优势,为公司不断开发新产品、缩短开发时间、提高产品质量、降低成本、改善服务水平,提高环保效果提供了系统保障。

(3)客户优势

在精密模具制造方面,公司凭借行