证券代码:300220 证券简称:金运激光 公告编号:2022-009

武汉金运激光股份有限公司

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。

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	金运激光	股票代码	300220
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	李丹	石慧	
办公地址	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	
传真	027-82943465	027-82943465	
电话	027-82943465	027-82943465	
电子信箱	whjydm2015@163.com	smh1399@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司秉承着数字技术商业化的战略定位,为客户提供更丰富的产品和解决方案。报告期内,公司主要业务分为以高端数字激光装备制造为主的工业智能应用和以IP衍生品运营业务为主的商业智能应用两大板块。

(1)高端激光装备制造业务

1) 业务简介

公司的高端数字激光装备制造业务定位为"数字化激光应用解决方案提供商",致力于打造"高端激光加工设备定制化生产源头厂家",为客户提供高性价比、高可靠性的高端数字激光装备,帮助客户提高生产效能。具体业务分为金属激光、柔性非金属激光和激光熔覆三部分。

①金属激光业务

主要产品系平面光纤激光切割机、光纤激光切管机以及自动化产线系统解决方案等,公司的产品主要应用在健身器材、钢制家具、汽车管件等行业的金属加工。报告期内,公司在激烈的市场竞争环境下,坚持以客户需求为导向,不断进行产品研发迭代升级,降低生产成本,提升智能化和自动化水平。一方面稳固现有客户需求,保证全自动小管切管机、通用型切管机等常规产品销量稳定增长;另一方面加大新客户、新产品的开发力度,公司新开发了自行车、医疗器械等行业客户,高功率万瓦级切割机、高端三维五轴全自动切管机等新产品研发落地并实现销售。

②柔性非金属激光业务

主要产品系大幅面高速高精度激光裁床、智能高速激光模切机、鞋材智能划线设备、小幅面精密激光切割设备、自动化智能激光切割等设备,应用于工业柔性材料、数码印花、数码标签、汽车、电子辅材、航空航天、教学科研、军工等行业。报告期内,公司不断推进技术工艺攻关,提升产品高端化、智能化水平,完成了高速智能激光模切机、大幅面高速高精度激光裁床产品的全新升级,形成标准化、模块化机型,缩短了产品交付周期,进一步完善了相关行业应用解决方案;针对小幅面精密切割设备,进一步提高了设备的切割精度、速度及稳定性,满足客户对于切割高品质的要求;完成了第二代划线机的迭代,提高了设备的稳定性和生产效率;应用在鞋材领域的四头切割+双头喷墨划线和喷墨打印式划线机成功研发落地并形成销售。

③激光熔覆业务

包括激光熔覆系统集成和销售、耐磨耐腐蚀涂层加工服务、矿用设备耐磨零部件制造和销售,主要应用在矿业设备、工程机械、石油钻探、海工船舶、电力能源、钢铁冶金等工业领域。报告期内,受疫情和经济下行的持续影响,电力能源、石油钻探等行业的熔覆业务收入降幅较大;同时,因国内煤炭行业受产品更新换代、环保升级等多重因素影响,煤机行业客户对高端智能化综采装备的激光熔覆需求有所增长,是公司业务收入的主要来源,但由于原材料价格大幅上涨、行业竞争加剧等因素影响,盈利空间受到一定挤压。

2) 行业发展变化

目前制造业周期处于景气阶段,激光设备行业处于需求旺盛阶段,整体行业发展无较大变化。但2021年下半年,受原材料价格高涨、"拉闸限电"等因素影响,制造业PMI有所下降,激光设备行业增速有所放缓。但长期看,激光加工在加工效率和加工效果等方面优势明显,并且符合智能制造的大方向,制造业转型升级推动光加工对于传统加工的替代。随着新应用拓展,激光设备的渗透率将进一步提升。

3) 市场竞争格局及公司市场地位

在行业竞争格局方面,国内激光加工设备因上游核心零部件国产化率持续提升,行业进入门槛降低,加之细分应用行业规模小、下游客户定制化需求多等原因导致市场格局较为分散。

金属激光业务在管材激光加工领域存在一定先发优势,产品的品类、技术升级及自动化上在同行业中处于较为领先的水平,在管材切割细分市场占有率较高,是金属激光业务的拳头产品;而板材激光加工设备行业竞争激烈,公司竞争优势不大,大幅面高功率、小幅面高精度、中高功率高性价比机型等特色产品具有一定竞争力,但市场占有率较低。柔性非金属激光业务是公司多年深耕的领域,在行业内保持一定知名度,适应市场需求的迭代能力较强,在行业细分市场具有一定竞争优势;但由于行业门槛逐步降低,行业竞争愈发激烈,产品同质化趋势明显,对公司的竞争优势存在一定挑战。激光熔覆业务已在材料、行业应用、加工工艺等方面积累了较丰富经验,在行业细分领域内成为部分龙头企业配套涂层服务供应商,但行业整体规模较小,公司以做深做精客户为目标,暂未追求扩大市场份额。

(2)IP衍生品运营业务

1) 业务简介

IP衍生品运营业务主要从事"潮文化"类IP衍生品运营服务,包括智能零售终端设备制造、IP孵化及产品运营、渠道运营三部分。

①智能零售终端设备制造

智能零售终端是公司自研自制的具有IP属性的线下智能零售机器人,报告期内累计完成设备生产855台,其中新生产设备747台,早期机型改造升级108台。研发方面,以人机交互为立足点,下半年开发了安装便捷的NFT发售屏组件模块,集独立展示与3屏互动功能于一体,加强了产品展示及引流能力。

②IP孵化及产品运营

A、IP孵化分为独家产品和外采产品两类,a)独家产品分为公司的原创IP产品、获得独家签约的IP产品、公司包销的独家采买IP产品、签约国际知名IP产品获得特定授权四类;b)外采产品为公司向外部供应商直接购买产品进行销售,有直接采买和受托代销两种模式。B、公司在IP产品运营上依托私域和公域两大平台进行推广。a)私域平台主要是微信公众号、企业微信等粉丝社群,公司在获得IP授权后在粉丝社群中做预热、宣传,提高粉丝群体对公司IP潮玩的粘性。b)公域平台推广分为基于KOL/KOC所建立的自媒体矩阵,行业内有影响力的融媒体平台,微博、小红书、抖音、B站等社交媒体平台。

③渠道运营

公司的渠道运营分为直销渠道和分销渠道。直销渠道以IP小站为自营品牌,线上渠道有天猫、京东等互联网电商平台和微信小程序、抖音等社交平台;线下渠道是自营门店、智能零售终端、快闪店,形成了线上线下联动的销售渠道,多渠道触达粉丝。公司直销渠道以线下渠道为主,通过线下流量反哺线上平台。分销渠道的尝试在报告期内起步,成立了北京集客荟玩文化创意有限公司,通过线上电商客户和线下实体客户开展分销业务。报告期内,公司对IP衍生品业务的组织架构和人员做了进一步优化,成立了IP运营中心、NFT潮玩运营中心、消费者触达中心三大业务部门,新设立了广州分公司负责与供应链体系的连接,以降低运营成本,提升运营效率。

2) 市场变化

公司IP衍生品运营业务主要产品是潮玩(盲盒)。潮玩(盲盒)行业仍处于成长初期阶段,市场规模不断扩大,发展速度较快。在行业规模方面,根据Mob研究院数据显示,盲盒作为潮玩破圈第一品类,2021年中国盲盒行业市场规模为139.1亿元,同比增长36.5%,预计2022年市场规模为186.6亿元,同比增长37.7%。随着经济发展和人民收入水平的提升,消费者对于品牌消费以及优质IP的认知度也在不断提升,未来优质IP授权商品将成为有效提升消费者意愿的关键,粉丝经济刺激受众付费的意愿进一步增长,市场需求有望持续提升。目前IP衍生品主要品类为潮玩(盲盒),形成了产品同质化的现状。

3) 市场竞争格局及公司市场地位

从市场格局来看,中国潮玩市场竞争激烈。根据弗若斯特沙利文数据显示,中国潮流玩具零售市场有数百名参与者,于2019?年,按零售价值计,市场前五大参与者的市场份额合计为22.8%,市场集中度较低,市场份额还有很大的空白空间等待企业的挖掘和占有。这也均符合中国潮玩行业正处于成长初期的特征。

由于IP衍生品运营市场集中度较低,市场公认的龙头是产业链一体化的泡泡玛特,其他同行业玩家或擅长IP设计或擅长IP运营或擅长产品生产,公司的优势在于数字化技术应用能力和消费者触达环节(线下智能零售终端的覆盖能力)。在数字化技术应用方面,公司自成立以来的数字化历程为公司形成了数字技术的沉淀,为公司IP衍生品运营业务打造了硬件和软件的技术基础。截至报告期末,公司在营线下智能零售终端1799台,在行业内处于较领先水平。公司的弱势主是在原创IP的研发、运营能力较弱,自有IP产品品牌力不强,销售收入占比较低,导致公司的IP衍生品运营业务平均毛利率水平低于行业龙头。

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	394,917,459.85	452,603,896.99	-12.75%	422,173,458.18
归属于上市公司股东的净资产	148,724,292.01	212,565,768.95	-30.03%	284,519,487.25
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	346,927,354.78	196,820,611.08	76.27%	221,899,552.58
归属于上市公司股东的净利润	-63,837,918.77	-55,525,702.75	-14.97%	4,256,066.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-66,964,405.87	-53,856,798.21	-24.34%	10,320,451.50
经营活动产生的现金流量净额	-61,135,782.65	-39,387,391.14	-55.22%	5,369,875.20
基本每股收益(元/股)	-0.4222	-0.3672	-14.98%	0.0281
稀释每股收益(元/股)	-0.4222	-0.3672	-14.98%	0.0281
加权平均净资产收益率	-35.34%	-14.29%	-21.05%	1.69%

(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	81,025,996.12	93,043,900.25	93,334,689.06	79,522,769.35
归属于上市公司股东的净利润	-4,562,465.46	-8,218,872.41	-6,003,028.84	-45,053,552.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,361,045.17	-9,204,635.67	-6,861,049.71	-45,537,675.32
经营活动产生的现金流量净额	-11,915,352.79	-5,121,510.90	-9,716,171.39	-34,382,747.57

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	23,384	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,246	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
梁伟	境内自然人	35.85%	54,206,401		质押	9,076,000
赣州裕弘投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	5.24%	7,920,000			
王益民	境内自然人	2.67%	4,035,740			
新余全盛通投资管理有限公司	境内非国有法人	1.86%	2,814,500		质押	2,200,000
北京汇宝金源投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.76%	2,660,578			
王静媛	境内自然人	1.49%	2,252,436			
#朱斌	境内自然人	0.73%	1,106,535			
常州炬仁光电系统集成有限公司	境内非国有法人	0.65%	982,175			
王立军	境内自然人	0.65%	981,058			
海坤控股集团有限公司	境内非国有法人	0.63%	960,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、新余全盛通法定代表人梁芳女士为公司实际控制人及控股股东梁伟先生的姐姐。 2、王益民与王静媛为父女关系,北京汇宝金源投资管理中心(有限合伙)、常州炬仁光电系统集成有限公司、海坤控股集团有限公司是王益民之子王立军所控制的公司。 除上述之外,公司未知其他前10名股东之间是否存在关联关系或属于《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

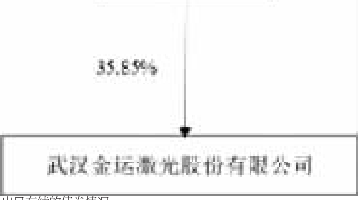
□ 适用 √ 不适用

(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

报告期内,公司秉承着数字技术商业化的战略定位,为客户提供更丰富的产品和解决方案。报告期内,公司实现营业收入346,927,354.78元,比去年同期增长约76.27%,归属于上市公司股东的净利润-63,837,918.77元,较去年同期下降14.97%;截止本报告期末公司总资产为394,917,459.85元,同比下降12.75%;归属于上市公司股东的净资产为148,724,292.01元,同比下降30.03%。本期业绩亏损的主要原因为:1、公司IP运营业务板块发展迅速,营业收入大幅增加的同时,营业成本和销售费用亦明显增加;2、新冠疫情对公司业务影响较大,特别是IP运营业务线下渠道的机器点位拓展处于扩张阶段,受疫情反复影响致使收入未能同比增加,导致亏损加大;3、海运及国内物流费用同比大幅增加;4、研发费用支出有所增加;5、信用减值损失同比有所增加;6、人民币汇率波动(升值)对损益有所影响。

报告期内具体事项详见《2021年年度报告全文》。

武汉金运激光股份有限公司
法定代表人:梁萍
2022年4月27日

证券代码:300883 证券简称:龙利得 公告编号:2022-019

龙利得智能科技股份有限公司

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。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以346000000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.10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	龙利得	股票代码	300883
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	吴献忠	尹雪峰	
办公地址	上海市奉贤区柘林镇楚华北路 2199 号	上海市奉贤区柘林镇楚华北路 2199 号	
传真	021-37586766	021-37586766	
电话	021-37586500-8818	021-37586500-8818	
电子信箱	lddm@sh-led.com	hr@sh-led.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)、主要业务

公司是一家集从事先进制造业应用、智能制造、两化融合应用、印刷科技、各类纸包装容器设计、研发、现代精细化综合服务为一体的国家高新技术企业、国家印刷示范企业。产品主要为食品饮料、日化家化、粮油、家居办公、电子器械、医药医疗、快递电商等行业的客户提供包装产品和服务。 公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自多个国家领先的自动化流水线、码垛机器人、智能物流系统、印刷机等设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,实现了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能,提高了公司精细化和快速服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

公司拥有305项专利,是国家级高新技术企业,在瓦楞结构、成型结构、水性高清印刷等方面拥有多项核心技术和自主知识产权,产品可实现防潮、防水、耐酸、防油、防锈、抗静电、耐磨、耐低温、抗高温等特殊功能,具有轻量化、高强度、环保的特征,产品附加值较高。

得益于公司良好的产品技术、智能制造技术 、过硬的产品质量以及快速的服务响应,公司的产品具备较强的竞争力,目前已通过HACCP危害分析与关键控制点认证、ISO9001质量管理、ISO14001环境管理、BRC食品质量和安全管理、ISO45001职业健康安全管理和ISO22000食品安全管理等认证等相关认证,已与国内外知名一些客户建立了稳定的业务合作关系,得到了客户的广泛认可。

(二)经营情况分析

报告期内,公司以各类纸包装容器设计、研发、生产智造、技术服务、销售及精细化综合服务为一体的主要经营方向。2021年,随着国民经济稳中加固、稳中向好,工业生产需求稳定恢复,企业经营状况也在持续改善。但经济恢复仍不均衡,尤其是原材料价格上涨导致中下游企业利润承压,盈利恢复相对较慢。一方面,公司通过加大设计创新和研究开发力度,稳定主营业务;另一方面,充分发挥公司产业链整合的优势,积极开拓新产品及新市场。

公司积极稳定主营业务,减轻新冠疫情及防控措施对公司的影响。报告期内,公司继续发挥在行业经验、技术、产品质量和新产品开发等方面的优势,积极应对新冠疫情以及原材料价格上涨带来的不利影响,不断采取各种措施,积极化解市场压力。公司一直以来持续加大对研发、营销、管理体系、优秀人才选聘等方面的投入,积极开发相关客户,为公司未来的良好发展打下坚实的基础。

公司充分发挥研发创新能力,竞争优势持续积淀。报告期内,公司继续贯彻重视研发投入、以创新为先导的经营理念,为公司在市场竞争中提供了强大的技术和新产品保障,为公司市场开拓奠定良好的技术基础。截至报告期末,公司及子公司共拥有百余项专利。

2021年6月,快递包装绿色产品认证推进活动在北京召开,公司及子公司奉其奉印刷科技(上海)有限公司两家公司成功通过国家首批快递包装绿色产品认证。

(三)经营模式

1、采购模式

经过多年的运作和改进,公司已在供应商选择、评定、采购控制、成本管理等方面形成了一套成熟的程序,制定了严格的采购制度,并与合格供应商建立了稳定的合作关系,能够确保采购的原材料符合质量和成本的要求。

公司主要采购品种包括瓦楞原纸、牛卡纸、白卡纸、油墨、玉米淀粉等各类用于瓦楞纸板、纸箱生产的原辅材料和水、电、煤等主要能源。除此之外,公司也会采购部分特定规格的半成品,用于加工成瓦楞纸箱。

对于原纸供应商的选择,公司采取造纸厂商和贸易商相结合的方式。在选择供应商时,公司优先考虑供应商提供产品的品质和稳定性,在此基础上综合参考供货能力、付款周期和价格水平等因素。

公司主要原材料采购周期主要受产品种类、规格以及供应商订单情况等因素影响,具体可根据双方协议约定确定。公司结算方式主要根据不同供货商的具体采购合同而定,分别采取预付账款、货到后一定期限内付款等结算方式。

公司的采购由企划部门提出物料需求计划,提出请购,采购计划由采购中心和总经理审批,对于大宗采购,由管理层集体决策;询价小组从合格供应商中选择不少于三家供应商,向其发出询价单让其报价,采购小组所有成员集体参与供应商议价,完成询价后确定供应商;由独立于采购中心之外其他部门检查订单的合理性,核实后,向供应商下达采购订单;仓库根据采购中心的采购订单及质检部的检验合格单验收入库,并在ERP系统中根据采购订单自动生成入库单;采购中心每月末收到供应商发票后,将发票数量、金额与ERP系统中入库单数量相互核对勾稽,核对无误后将发票及入库单送交财务部审核,财务部审核合同、采购订单、发票、入库单无误后交由总经理审批后入账;付款实行付款凭单制,由采购中心填制付款申请单并经各授权部门审批,财务收到审批后的付款申请单付款。

2、生产模式

由于公司定位提供中高档瓦楞纸箱纸板等定制化的非通用产品,通常采用"以销定产,备有少量库存"的生产模式。首先由销售部门确认客户订单,确认后将订单录入ERP系统并传递至企划部,企划部根据各客户订单情况进行排单计划并生成生产任务单,同时进行生产准备和送货计划安排;生产部门接到生产任务单后安排生产任务,生产车间根据生产任务的要求,领取各种原材料进行生产;生产完成后,由质检部门进行质量检验,最后贴上分类标签,仓库部门办理入库手续。

在实际执行过程中,受客户订单数量大小、客户的需求差异等因素的影响,公司产品的生产周期一般为1-5天,可快速响应客户的订单要求,供货能力较强。

公司在上海和安徽均设有现代化生产基地,生产瓦楞纸板、瓦楞纸箱等产品。

根据订单情况,公司合理制定在两地生产基地间的生产排程,及时组织实施生产,产品完工后由质监部门进行成品检验,最后产成品入库并根据客户订单要求承运部门安排发货。

公司已建立了一整套的标准化生产流程和厂房、生产线、机器设备、仓库的设计和布局,制定了员工生产技能培训计划,以保证公司的生产效率和产品质量、降低运营成本,增强公司的竞争力。

3、销售模式

公司采用以销定产的销售模式,主要生产定制化产品,主要流程如下:

(1)内销的销售模式

①寻求潜在客户

公司营销中心采用多种渠道收集需求信息, 销售人员根据收集的信息, 与客户洽谈合作意向。对于龙利得智能科技股份有限公司2021年半年度报告全文10有合作意向且经营情况良好的客户,公司按照客户的要求进行产品设计。客户对公司提供的产品方案进行小样检测认可之后,确定公司成为其供应商。

②接受客户订单、签订合同

公司在收到客户的意向订单后,由营销中心组织相关部门对产品价格、质量、交货期、包装、运输等方面的要求,以及安全与环境要求、法律法规要求进行评价,再与客户最终确认并达成一致,签订销售合同。国内直销客户的定价主要参考市场价格,双方协商确定。

③发货

合同签订后,通过公司内部系统将合同相关信息传递给各相关部门,安排生产,然后通过第三方物流公司,将产品发往客户要求的交货地点,客户签收完成,公司与客户完成对账后确认销售收入。

④收款

对于尚在信用期内的应收账款,公司指定专员进行管理,在对应的时间提示客户就合同或订单进行付款,保证应收账款及时、足额回收。

(2)外销的销售模式

①客户的选择

公司销售部门采用多种渠道收集目标客户信息,根据收集的信息,与客户洽谈合作意向,国外大客户也需要对公司的各方面情况进行考察,合作意向确定后,公司按照客户的要求进行产品设计,客户对公司提供的产品方案进行小样检测认可之后,确定公司成为其供应商。

②接受客户订单、签订合同

公司在收到客户的意向订单后,由营销中心组织相关部门对产品价格、质量、交货期、包装、运输等方面的要求,以及安全与环境要求、法律法规要求进行评价,再与客户最终确认并达成一致,签订销售合同。定价主要参考市场价格,双方协商确定,定价方式主要以离岸价(FOB)确定。

③发货

公司委托承运人按照出口订单要求生产的产品运送至海关,待货物报关通关后,即完成交货义务。

④收款

公司和国外客户签署的均为买断式的销售合同,通常情况下,公司给予客户一定的信用期。同时,公司对国外客户进行定期评价,动态调整信用政策。

(四)公司行业地位

公司是国内外瓦楞纸包装行业知名企业,公司及其子公司先后被评为"国家印刷示范企业"、"中国印刷包装企业100强"、"中国印刷行业100强"、"中国包装行业100强"、"中国纸包装工业纸箱彩盒50强企业"、"安徽省名牌产品"、"安徽省企业技术中心"、"安徽省专精特新企业"、"上海市名牌产品"、"上海市著名商标"、"上海市专精特新企业"等。

公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自不同国家和地区的多个设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,实现了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能,提高了公司精细化服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

作为行业内领先企业,公司技术研发实力雄厚,是国家级高新技术企业,承担了多项瓦楞纸箱包装印刷科研项目,拥有的专利极大多数由公司自主研发。公司在瓦楞结构、成型结构、水性高清印刷等方面拥有核心技术和自主知识产权,实现产品的轻量化、高强度,为客户降本增效;公司在防潮、防水、耐酸、防油、防锈、抗静电、耐磨、耐低温、抗高温等印刷包装产品应用领域不断研发和创新,以满足客户对瓦楞包装产品的技术性、功能性要求。

公司业务链涵盖包装设计、新产品研发、包装方案优化、包装工艺设定、印前制作、包装印刷生产、供应链优化、产品配送、客户端包装方案的解决等各个环节。公司已与多个行业的国内外知名客户建立了长期稳定的合作关系,客户认可度高。

经过多年的发展和不断的技术创新,公司业务规模持续增长,整体经营能力位居行业前列,公司已发展成为国内瓦楞纸包装印刷行业领先企业,竞争优势明显。未来凭借市场的开拓,生产和服务能力的进一步增强,公司将有更强的能力为客户提供优质的产品和周到的服务,公司的市场竞争地位将得到进一步提升。

三、核心竞争力分析

(一)、工艺技术优势

1.自行设计、开发集成形成的生产过程自动化、智能化优势

公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自多个国家领先的设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,提高了公司精细化服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

针对前道纸板生产工序,公司基于个性化设计,建造了领先的瓦楞纸板超高速/全自动生产线,整线实现了自动化控制。

针对生产工序、工艺更为复杂的后道纸箱生产工段,相关先进的设备进行了综合配置组装,从而实现了工业自动化,包含了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能五大部分,实现了优化车间生产计划和调度、生产任务查询、生产过程监控、智能数据采集、质量检测与控制、物料跟踪、原辅料消耗控制等功能,优化了生产过程和现场管理,减少了人力、场地等要素消耗。目前公司与智能生产线相关的发明专利和软件著作权等超过10项。

2.自行研发和技术积累实现产品技术性、功能性优势

通过多年的研发、积累,基于独特的设计和创新的工艺,公司实现了瓦楞包装产品在技术性、功能性方面的领先。公司申请了与纸箱产品设计、结构、功能有关的专利技术100余项。

以轻量化、高强度为技术理念,公司采用新型产品结构设计,加强承重面层数,降低非承重面的层数,整体降低原材料的使用。同时,通过对瓦楞楞型相关的楞高、楞率、楞距等核心参数的调整,在满足相同物理指标的情况下降低原材料的使用。

基于专用剂喷涂的涂层技术,公司除能够实现纸箱产品的防渗水、防渗油、耐酸、防锈、抗摩、抗静电等性能外,还能实现部分特殊功能,例如能够通过涂层技术将普通牛卡纸变成食品接触用纸,符合相关国家标准并得到国际权威机构认证;能够制备可疏水防潮、防紫外抗氧化、防腐保鲜且材料天然易降解、对人体和环境无危害的包装纸,并获得了国家发明专利授权。

基于高清环保水性印刷技术,采用无毒、无害、无味、无挥发性有机物油墨,大大减少了胶印或者其它印刷方式油墨中连接料、填充料中产生的如VOC(挥发性有机化合物)、有机溶剂等对于环境或者操作人员有危害的排放,在保证绿色环保的同时具有良好的印刷质量,实现对传统胶印技术的替代。

基于对纸箱成型结构的超常规设计,提高了包装美观度,使得产品更有竞争力,实现了纸箱的便携、可高码垛,并使得客户在使用和打包的过程中能实现高度的自动化,更稳定高效。同时,纸箱成型结构的变化还能够降低材料成本,为客户和公司双方降耗增利。

(二)、产品质量优势

公司自成立以来一直重视采购、生产、销售等环节的质量控制工作,以高标准严要求来执行。公司建立了系统完善的产品质量控制体系, 通过了HACCP危害分析与关键控制点认证、FSC森林认证、ISO9001质量管理、ISO14001环境管理、BRC食品质量和安全管理、ISO45001职业健康安全管理和ISO22000食品安全管理等认证,为生产高质量的产品提供了有力的保证。

公司配备了先进的生产和检测设备,制定了贯穿产品研发设计、原材料采购、产品生产、产品出厂等各环节的质量管理制度和质量控制体系,使得公司产品质量可靠并具有可追溯性。同时,在新产品的开发方面,公司长期跟踪瓦楞包装新产品和新技术方面的发展动态,在将研发成果转化为产业化生产时,建立了有序、高效的质量保证体系,为新产品快速的投放市场提供了保证。

(三)、快速响应和服务优势

依托较先进的生产工艺和丰富的技术储备,公司从设计开始,为客户提供精观、高强度、轻量化的绿色环保包装印刷产品方案,并在客户认可的基础上提供后续的定制、生产、配送、售后等一系列的服务,为客户提供"一站式"的包装综合服务方案。

为保证对客户的快速供货,并降低客户仓储成本,凭借多年的经验积累和技术水平,公司将生产过程中的生产线布局、机器配置、仓库设计、人员配置、生产进程控制等环节细分量化,并将各类数据通过信息系统集成处理,利用处理后的数据信息自动控制各个生产环节,使得公司具备快速计算成本、准确制定报价单、灵活协调生产、及时供货到位的能力,能够有效应对"多、散、快"的订单,满足客户的及时交货要求,提高客户的经营效率,节约费用。同时,公司通过OA系统、信息化设备等使得客户能够实时掌握订单的生产情况,并通过客户的反馈及时了解客户需求。

通过内部精细的生产管理和及时有效的沟通反馈,公司能够为客户提供精细化和快速的服务,得到客户高度的认可。

(四)、品牌形象和客户资源优势

公司规范的管理体系、过硬的产品质量、及时周全的服务赢得了客户和行业协会的高度认可,被中国包装联合会评为第一批五星级企业,市场知名度迅速提升,目前已在瓦楞包装行业树立了良好的品牌形象。公司及其子公司先后被评为"国家印刷示范企业"、"中国印刷包装企业100强""中国印刷行业100强"、"中国包装行业100强"、"安徽省名牌产品"、"安徽省企业技术中心"、"安徽省专精特新企业"、"上海市名牌产品"、"上海市著名商标"、"上海市专精特新企业"等。

良好的品牌效应和市场认可度有利于公司吸引更多的客户,并通过良好的产品质量和服务,将市场知名度转化为客户满意度,从而进一步提高公司对国内外优质客户的销售额,不断巩固和扩大公司产品的市场覆盖面和市场占有率。

目前,公司已同日化家化、粮油类、食品饮料等许多领域的国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系,产品质量和服务得到客户的高度认可。公司与这些信用状况好、生产经营稳定的大型优质客户建立良好的合作关系,有利于公司及时准确地把握客户的需求趋势,不断改善产品质量和服务水平,也有利于公司保持产品销售和经营业绩的相对稳定,降低经营风险。

(五)、成本优势

公司历来注重生产成本的控制,通过成本优势获得更大的利润空间。

在生产环节,公司基于自动化、智能化的生产线,提升了生产过程的自动化、智能化程度,优化了现场管理,提升了成品率,大幅减少了人力、场地等成本要素的消耗。

在产品设计环节,公司以轻量化、高强度为技术理念在满足相关物理指数的前提下减少用纸,具体包括对常规的瓦楞楞型结构进行改良、加强承重面用纸并降低非承重面用纸等。

在管理环节,一方面由于公司产品订单具有小批量、多样化、切换快的特点,公司置备了多个克重、等级、门幅的原纸以快速反应满足客户订单交货期要求,并减少领用过程中的选材损耗和裁切过程中边角料损耗,降低成本,另外一方面公司通过内部精细的生产管理和及时有效的沟通反馈,减少生产环节的浪费。

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	2,014,108,811.32	1,775,053,582.60	13.47%	1,274,999,340.49
归属于上市公司股东的净资产	1,415,867,544.40	1,367,911,278.35	3.51%	943,613,590.83
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	755,785,412.23	714,443,720.95	5.79%	871,484,033.68
归属于上市公司股东的净利润	51,416,266.05	65,302,046.36	-21.26%	85,999,901.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	42,043,816.17	52,143,849.23	-19.37%	81,264,462.48
经营活动产生的现金流量净额	55,656,573.40	67,212,344.86	-17.19%	117,234,116.96
基本每股收益(元/股)	0.15	0.23	-34.78%	0.33
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.23	-34.78%	0.33
加权平均净资产收益率	3.69%	6.13%	-2.44%	9.55%

(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	159,794,192.52	186,223,534.18	185,637,818.84	224,129,866.69
归属于上市公司股东的净利润	12,307,429.13	14,901,623.31	11,570,050.54	12,637,163.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,110,727.05	13,104,942.29	10,968,107.01	9,860,039.82
经营活动产生的现金流量净额	-2,712,352.53	23,555,417.72	-37,276,498.31	72,090,006.52

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	25,679	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	24,269	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
张云学	境内自然人	12.39%	42,875,000	42,875,000		
上海龙尔利投资发展有限公司	境内非国有法人	12.14%	42,000,000	42,000,000		
滁州浚源创业投资中心(有限合伙)	其他	10.18%	35,222,100			
徐龙平	境内自然人	5.91%	20,433,900	20,433,900		
上海金浦创新股权投资管理有限公司-上海金浦国调并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)	其他	5.07%	17,540,000			
诸暨东证致臻投资中心(有限合伙)	其他	1.76%	6,080,000			
王皎	境内自然人	1.73%	6,000,000			
西藏金葵花资本管理有限公司	境内非国有法人	1.59%	5,490,000			
万里平	境内自然人	1.47%	5,087,600			
潍坊浚源股权投资中心合伙企业(有限合伙)	其他	1.04%	3,600,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	维护公司控制权和经营管理团队结构稳定,实现公司的长期持续发展,经协商一致,徐龙平、张云学两人签署了《一致行动协议》,同意就有关公司经营发展的重大事项向股东大会、董事会行使提案权和在相关股东大会、董事会上行使表决权时保持一致。 上海龙尔利投资发展有限公司是徐龙平控制的公司。 无锡金投产业升级股权投资基金企业(有限合伙)、无锡金投控股有限公司均受无锡市金融投资有限责任公司重大影响 除上述股东外,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。					

公司是否具有表决权差异安排

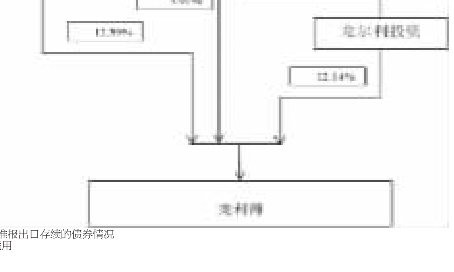
□ 适用 √ 不适用

(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

无

证券代码:300577 证券简称:开润股份 公告编号:2022-044
债券代码:123039 债券简称:开润转债

安徽开润股份有限公司

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239,273,384为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.00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	开润股份	股票代码	300577
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	徐耘	林德栋	
办公地址	上海市松江区中心路1158号21B幢16楼	上海市松江区中心路1158号21B幢16楼	
传真	021-57683192	021-57683192	
电话	021-57683170-1872	021-57683170-1872	
电子信箱	support@korrun.com	support@korrun.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)总体经营状况

2021年是"十四五"规划和第二个一百年奋斗目标的开局之年,面对新冠疫情和世界贸易环境的复杂多变,国内经济表现出较强韧性,本土疫情总体趋缓,生产生活秩序加速恢复,出行市场和需求相比去年显著回暖。与此同时,全球疫情形势虽然总体严峻,但部分国家已放宽防疫措施,非聚集性的出行和场所有所开放,推动代工制造业务客户订单回暖。二三季度东南亚疫情反弹,面对复杂形势,公司海外工厂管理层与当地政府保持密切交流,扎实开展疫情防控工作,推进业务有序开展,疫情之下海外工厂正常运营,新建产能稳步推进,为公司全年经营的稳健表现打下坚实基础。

公司密切关注市场和行业动向,代工制造端加深与优质客户的合作关系,积极拓展新的客户资源,优化客户结构,业务订单加速增长;品牌经营端结合大数据和精准用户画像分析,积极研发新品,拓展抖音等新媒体营销渠道。报告期内,公司实现营业收入228,896.52万元, 同比增长17.76%; 实现归属于上市公司股东的净利润18,009.73万元, 同比增长131.03%。其中,公司代工制造业务及品牌经营业务经营情况如下:

(1)代工制造业务

单位:万元

	2021年度	2020年度	同比变化
营业收入	146,439.28	118,074.36	24.02%
营业成本	108,402.45	83,582.33	29.70%
毛利率	25.97%	29.21%	-3.24%

(2)品牌经营业务

单位:万元

	2021年度	2020年度	同比变化
营业收入	75,634.59	73,293.12	3.19%
营业成本	54,243.71	52,888.51	2.56%
毛利率	28.28%	27.84%	0.44%

(二)代工制造业务

2021年,公司代工制造业务继续坚持优质客户战略,持续巩固与耐克、迪卡侬、VF集团、戴尔等存量优质客户的合作关系,订单规模持续放量,市场地位和份额稳步提升。同时,依托优秀的精益管理和生产制造能力,报告期内进一步拓展成为Jansport、Dickies、李宁等知名品牌的包袋供应商,公司客户结构不断优化。

公司结合订单及市场趋势,有序推进滁州优质出行软包制造、印尼箱包生产基地等产能扩建项目。报告期内公司积极推进产能建设,有效满足了客户订单的增长需求。为提高精益制造水平和快速反应能力,为客户提供更优质的服务,公司积极强化工厂端的标准化和流程化管理,报告期内通过3D产品开发软件的应用,有力提升了打版速度、生产效率及交付品质。另一方面,公司努力提高海外本地原材料采购份额,缩短采购周期,并结合SAP信息化系统的上线及优化,不断强化工厂的自动化、数字化、智能化管理水平,提高公司运营效能。

在做好现有箱包制造业务的同时,公司积极开拓新品类,为企业长期发展寻找更大赛道。近年来公司通过参股上海嘉乐切入纺织服装及面料生产制造领域。相较于箱包品类,服装及面料的市场规模更大,在全球经济中占据重要地位,行业前景稳定。同时,箱包与服饰及面辅料同属纺织业,在制造工艺、供应链及工厂管理、研发设计、客户资源等方面具有较强协同性,公司代工制造业务的核心团队曾在大型纺织服装及面辅料生产企业任职,具备行业运营及管理经验。未来公司将在服装及面料生产制造领域继续探索,为公司保持向上发展打开更大空间。

报告期内,原材料价格和汇率出现明显波动,面对复杂形势,公司持续强化精益管理和效率提升,在做好产品和服务品质的基础上,主动和客户保持及时沟通,共同分担原材料价格上涨压力,同时灵活调整原材料采购节奏,积极运用套期保值等工具降低汇率波动影响,公司代工制造业务端的盈利水平实现稳健。

(三)品牌经营业务

公司品牌经营业务坚持在做好产品的基础上,充分研判市场和流量变化,积极拓展新产品、新渠道,不断强化品牌力的塑造和提升,重视粉丝运营和流量转化。618期间表现优异,"90分"品牌全渠道GMV同比增长260%,并取得天猫平台618单日旅行箱类目第一,京东平台旅行箱类目前五,双11期间品牌经营业务获得天猫与京东平台拉杆箱品类第一。

报告期内,自有品牌"90分"结合大数据和精准用户画像分析,聚焦目标客群特点,通过精细化运营为消费者提供品质出行的体感好物。公司推出了全新铝框旅行箱、漫威IP联名款箱包、鲨鱼双肩包、单拉杆行李箱、软箱等新品,通过强化市场推广,努力提高新品销售占比。渠道端,"90分"开拓了抖音等新兴渠道,上线后表现良好,下半年在抖音渠道箱包类目中排名靠前。同时,公司持续强化对天猫、京东、小米等原有渠道的运营,取得稳步发展。品牌端,"90分,就很好"的品牌态度迎合了当下更多年轻人的生活态度,让品牌和年轻消费者进行更深度的情感共鸣。公司以短视频、图文、直播等多样化的方式,通过内容社交平台、私域流量等进行种草,强化与头部网红直播合作,加大品牌曝光和知名度提升,另一方面强化粉丝运营,重视拔草,努力提高品牌营销的转化。

(四)公司治理建设

2021年,公司进一步夯实内部治理基石,优化完善组织架构,各部门立足职能定位,围绕发展战略,通过体系化建设,全面提升规范运作水平,公司组织机制建设逐步完善。报告期内公司以财务数据分析为抓手,对企业的全面经营业务进行内部诊断研究,通过周滚动预测跟踪,及时评价关键领域的绩效产出水平,为公司决策提供精准信息支持。公司全球招工体系进一步夯实,报告期内根据产线规划及时完成了人员配置,并通过外引内育的方式对关键岗位进行补充。为提升公司运营管理效能,构建吸引人、留住人、培养人的文化氛围,公司结合区域市场和行业的薪酬状况,进一步完善了以岗位价值贡献为基础,以员工能力素质和绩效考核为核心的全面薪酬体系与全面晋升体系,进一步巩固了公司人才团队优势,夯实企业竞争力。

报告期内,凭借优秀的经营管理以及法人治理能力、产品研发设计能力,公司荣获了安徽省优秀民营企业、2020年度滁州市市长质量奖、市直"十佳"工业企业,控股子公司滁州锦林环保材料有限公司热压成型环保旅行箱数字化车间荣获"2021年安徽省数字化车间",上海润米荣获"福布斯中国最具商业价值智能设计企业入围奖"、"国潮最佳创新突破奖——鲸潮奖"、"2021年度上海市首发经济引领性创意品牌",上海润米旗下硬核撒哈拉拉杆箱荣获"当代好设计奖",90分羽感超轻旅行箱荣获"2021上海设计创新产品大赛"优秀奖。

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	3,512,868,985.65	3,032,487,674.81	15.84%	1,969,747,603.18
归属于上市公司股东的净资产	1,686,884,772.37	1,580,918,245.60	6.70%	834,024,696.31
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	2,288,965,219.73	1,943,814,261.07	17.76%	2,694,818,584.84
归属于上市公司股东的净利润	180,097,266.88	77,954,120.31	131.03%	226,004,183.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	96,055,913.91	56,399,059.28	70.31%	208,544,631.11
经营活动产生的现金流量净额	47,431,155.37	134,387,478.90	-64.71%	142,144,974.74
基本每股收益(元/股)	0.75	0.36	108.33%	1.04
稀释每股收益(元/股)	0.74	0.35	111.43%	1.04
加权平均净资产收益率	11.06%	8.04%	3.02%	30.77%

(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	451,283,489.54	538,399,397.99	584,480,447.75	714,801,884.45
归属于上市公司股东的净利润	45,252,731.79	51,820,387.45	54,178,286.15	28,845,861.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,229,770.09	63,053,715.82	39,219,805.36	-27,447,377.36
经营活动产生的现金流量净额	-130,425,799.78	57,701,731.49	30,568,233.25	89,586,990.41

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	6,093	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,108	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
范劲松	境内自然人	55.73%	133,625,635	100,219,226	质押	53,470,000
高晓敏	境内自然人	2.79%	6,687,200	5,015,400	质押	3,599,900
中国工商银行股份有限公司-易方达科翔混合型证券投资基金	其他	1.50%	3,586,020	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.49%	3,565,640	0		
中国工商银行股份有限公司-易方达新经济灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.15%	2,766,635	0		
全国社保基金四零四组合	其他	1.10%	2,633,535	0		
钟治国	境内自然人	1.06%	2,530,000	1,897,500		
上汽颀臻(上海)资产管理有限公司-上汽投资-颀瑞2号	其他	0.98%	2,342,384	0		
基本养老保险基金一二零五组合	其他	0.91%	2,191,035	0		
财通基金-中兵财富资产管理有限责任公司-财通基金中兵2号单一资产管理计划	其他	0.85%	2,030,456	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	范劲松为公司实际控制人,高晓敏、钟治国为公司现任董事及高管,上述三位股东不存在关联关系或一致行动关系。未知公司其他前10名股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

公司是否具有表决权差异安排

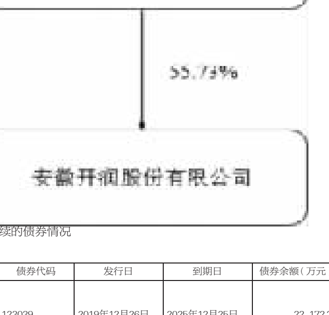
□ 适用 √ 不适用

(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
安徽开润股份有限公司公开发行可转换公司债券	开润转债	123039	2019年12月26日	2025年12月25日	22,172.22	第一年0.5%,第二年0.7%,第三年1.2%,第四年1.8%,第五年2.3%,第六年2.8%。
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司已于2021年12月27日完成支付第二年利息,本次计息期间为2020年12月26日至2021年12月25日,票面利率为0.7%。未来公司将采用每年付息一次的付息方式,到期归还本金和支付最后一年利息。					

(2)债券最新跟踪评级及评级变化情况

中诚信国际信用评级有限责任公司于2021年5月12日出具《安徽开润股份有限公司公开发行可转换公司债券跟踪评级报告(2021)》,维持公司主体信用等级为A+,评级展望为稳定;维持"开润转债"的信用等级为A+。

(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	50.71%	46.06%	4.65%
扣除非经常性损益后净利润	9,605.59	5,639.91	70.31%
EBITDA全部债务比	15.88%	10.28%	5.60%
利息保障倍数	5.88	4.21	39.67%

三、重要事项

无。

证券代码:300245 证券简称:天玑科技 公告编号:2022-003

上海天玑科技股份有限公司

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。

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
肖作毅	董事	公务原因	苏玉军

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。

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313,457,493为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.26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	天玑科技	股票代码	300245
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陆廷洁	陈思菡	
办公地址	上海市闵行区田林路1016号科技绿洲三期6号楼	上海市闵行区田林路1016号科技绿洲三期6号楼	
传真	021-23521380	021-23521380	
电话	021-54278888	021-54278888	
电子信箱	public@dnt.com.cn	public@dnt.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

1、报告期内公司主要服务和产品

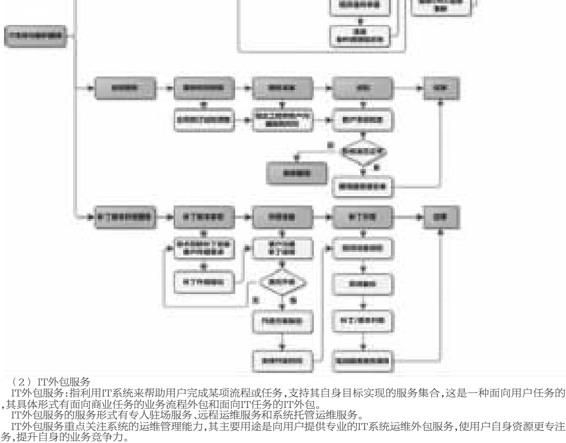
(1) IT支持与维护服务

IT支持与维护服务:指在用户购买IT产品后,帮助用户正确使用,排除IT产品故障,保障其功效按照用户的要求正常发挥的服务,包括承诺的产品保修期内的厂商服务和保修期后的延展收费服务,主要涉及的产品包括计算机硬件、计算机软件和网络设备。此外,天玑科技还提供以一次性故障解决为目的的单次收费服务,作为补充形式向未签订维护合约的用户提供服务。

IT支持与维护服务的主要服务内容有主动性服务项目和支持响应服务项目,主要包括:定期的系统环境检查、定期的设备健康性检查、技术支持响应、故障解决、部件更换等标准支持服务,以及根据用户需求定制的各类增强性支持服务。

IT支持与维护服务重点关注系统的可用性,其主要用途是在维护服务期间,提供无故障时的定期预防性维护服务和故障时的紧急响应支持服务,使用户IT系统基础设施的整体可用性得到有效提升。

数据中心IT基础设施支持与维护服务流程如下图所示:

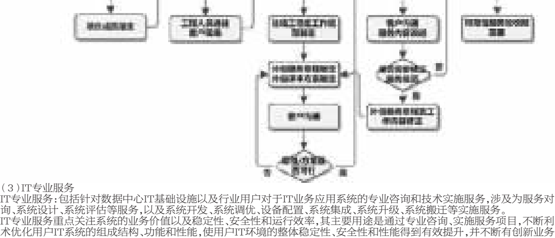


(2) IT外包服务

IT外包服务:指利用IT系统来帮助用户完成某项流程或任务,支持其自身目标实现的服务集合,这是一种面向用户任务的承揽式服务,其具体形式有面向商业任务的业务流程外包和面向IT任务的IT外包。

IT外包服务的服务形式有专人驻场服务、远程运维服务和系统托管运维服务。

IT外包服务重点关注系统的运维管理能力,其主要用途是向用户提供专业的IT系统运维外包服务,使用户自身资源更专注于其核心业务,提升自身的业务竞争力。



(3)IT专业服务

IT专业服务:包括针对数据中心IT基础设施以及行业用户对于IT业务应用系统的专业咨询和技术实施服务,涉及为服务对象提供系统咨询、系统设计、系统评估等服务,以及系统开发、系统调优、设备配置、系统集成、系统升级、系统搬迁等实施服务。

IT专业服务重点关注系统的业务价值以及稳定性、安全性和运行效率,其主要用途是通过专业咨询、实施服务项目,不断利用数智化新技术优化用户IT系统的组成结构、功能和性能,使用户IT环境的整体稳定性、安全性和性能得到有效提升,并不断有创新业务价值得以体现,特别是面向智慧政务业务、智慧港口升级领域方向,可提供从咨询设计到方案集成交付的专业IT服务。

(4)IT软件服务

主要是为用户软件开发需求提供专业技术服务,具体指按客户实际需求,进行软件开发或对基本软件模块进行二次开发,并为客户提供安装、调试、测试、培训等服务,包括:软件开发人员外包服务、定制软件开发服务。

(5)软硬件销售

天玑科技软硬件销售业务主要分为两类,一类是第三方软硬件设备的代理销售业务,指针对现有企业客户的需求,结合多年积累的原厂商合作关系,帮助客户采购各类第三方软硬件设备;另一类是备品备件销售,是公司IT支持与维护服务的延伸,针对客户在维保服务之外的替换维修需求提供销售业务。

软硬件销售业务重点满足客户需求,有选择地提供第三方软硬件产品,力求能在公司现行的服务体系内,为这些软硬件产品提供支持与维护,乃至其他的增值服务,以体现公司的一站式IT服务能力。

(6)自有产品销售

Ⅰ、为了满足云计算、大数据的平台化需要,全球领先的信息技术厂商都在积极投入巨资研究分布式系统和软件定义技术,开发分布式信息系统。目前,产业界已经积累了大量的结构化数据(Structured Data),而且数据量仍在快速增长,很多大数据分析、挖掘工作是建立在结构化数据基础上的。结构化数据量的快速增长和应用的普及决定了块级存储(Block-level)的分布式产品有着广泛的用户需求。为了满足此类结构化数据和虚拟化、云计算的存储需求,在综合分析行业发展趋势后,公司研发了PBData数据库一体机。

PBData是由天玑科技自主研发的全新一代数据库云平台,采用标准通用服务器的融合架构,配备高速InfiniBand或RoCE技术与基于NVMe闪存的智能缓存的分布式存储,提供针对数据库业务的高性能、高可用的一站式云平台,协助企业最小化TCO并简化IT运维。

PBData的特点和核心优势如下:

A、通过预先验证调优缩短了65%的部署时间,加快企业业务上线速度。

B、采用NVMe闪存与InfiniBand或RoCE技术,性能超越传统架构可达7倍。

C、可横向扩展,突破传统架构瓶颈,性能随容量线性增长。

D、支持多种数据库,完美支撑OLTP、OLAP业务与混合负载。

E、媲美小型机的高可用性,满足大多数业务关键型需求。

F、支持异构数据库整合,满足数据库高性能、高可靠、高资源利用的环境部署要求。

G、支持国产化服务器芯片、国产化操作系统、国产化数据库的兼容和集成部署要求。

II、一体化私有云-PriData、大数据存储-PhegData

PriData是天玑科技自主研发的私有云平台,采用超融合基础架构,通过软件定义将计算和存储整合部署于扩展型集群的单个X86服务器中,并结合虚拟化技术极大程度消除了架构复杂度,简化IT运维。PriData提供在虚拟化之上真正的私有云能力,提供一站式IT资源交付服务,从而有效缩短IT生命周期,释放资源实现IT创新。

PhegData是天玑科技自主研发的大数据云平台, 采用标准通用服务器结合分布式存储引擎, 结合智能缓存技术实现大规模扩展(Scale-out)能力与强劲性能, 针对数据中心提供统一的海量资源池管理,满足企业极速增长的系统规模与不断变化的业务需求。PhegData可基于国产化服务器芯片和操作系统实现产品化交付,满足国产自主、信息技术应用创新的要求。

2、行业特征

根据计世资讯(CCWResearch)研究分析,2021年中国IT服务总体市场规模为2895.8 亿元人民币,同比增长10.6%,行业保持稳定发展。市场的重点领域仍然集中在电信、金融、政府等行业。

目前多数行业IT基础设施建设日趋完善,用户对于IT服务具有迫切且可持续性的应用需求。一方面,传统行业数字化转型的快速发展,5G、大数据、云计算等技术和业务模式的不断成熟完善,以及监管部门的要求,带动了金融、电信、政府等行业或部门针对数字化管理转型等方面的IT服务新需求不断涌现,带动这些行业IT服务的发展;另一方面,5G、边缘计算、人工智能等技术的落地,特别是在东数西算、新基建等国策的指引下,各大电信运营商纷纷加强数据中心建设,电信行业IT服务需求的进一步增长。此外,在IT服务市场领域,第三方服务商具有多品牌服务能力,能够根据客户需求提供一体化综合服务解决方案,客户对第三方服务的需求日益增加。而伴随着越来越多的行业用户的数据中心IT服务需求的快速增长, 拥有更强的本地化服务能力的第三方服务商也在市场竞争中较原厂商服务的市场表现更为突出。由此可见,天玑科技主营业务所属市场仍有着良好的发展环境。

国际著名咨询公司IDC研究表明,中国作为全球云计算市场中增长最快的区域,2020年市场规模达到487.3亿美元,2021-2025年复合增长率为26.0%。云专业和管理服务市场,伴随着云基础设施的建设和部署,企业上云相关的咨询、迁移、开发、运维以及可持续运营需求也将应势而发。由此可见,天玑科技近年来积极将服务能力由面向IT基础设施向以客户上云、云上全栈式服务、业务应用云化数字化转型为核心进行转型提升,其面向的市场拥有良好的发展空间。

另一方面,信创国产化作为一项国家战略,与"863计划"、"973计划"、"核高基"一脉相承,是实现我国IT产业链升级及可持续发展的国之大计。数据显示,中国信创产业规模在2020年突破万亿,2021年信创产业规模达13758.8亿元,预计未来将保持高速增长态势。在政府、企业等多方面共同努力下,中国信创产业规模将不断扩大,市场释放出前所未有的活力。

3、所处行业地位

第三方IT服务市场近年来发展迅速,市场集中度正逐步提升。根据计世资讯(CCW Research)调研数据表明,公司在2021年数据中心IT基础设施第三方服务市场排名第七,与上一年度基本持平,其中,华东区域市场份额排名第二。数据表明,公司在数据中心IT基础设施第三方服务市场处于市场领导地位。

与此同时,公司依托服务基础,正积极进行行业数字化转型相关市场开拓布局,智慧行业解决方案的能力需要强大的软件开发能力和系统集成能力支撑。公司经过长期的实践和不断学习,积累了深厚的软件开发、系统集成能力和宝贵经验,获得软件开发能力成熟度CMMI-ML5级、软件能力成熟度等级-SPCA5级、信息系统建设和服务能力等级CS4优秀级等领域的高级认证资质。

2021年,公司在信创领域取得了跨越式发展,市场地位显著提升:成为信息技术应用创新工作委员会会员单位;入选2021数字生态信创服务商100强;自主研发的相关产品先后入围工信部信创组2021数字技术融合创新应用典型解决方案、上海市经信委2021上海市优秀信创解决方案。

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	1,772,141,516.01	1,677,365,142.72	5.65%	1,590,547,613.57
归属于上市公司股东的净资产	1,515,969,419.04	1,482,743,073.26	2.24%	1,431,718,299.62
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	542,102,816.33	492,167,172.22	10.15%	422,274,687.61
归属于上市公司股东的净利润	40,069,141.19	38,988,807.40	2.77%	29,349,834.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,044,624.86	26,859,244.66	-84.94%	22,350,810.51
经营活动产生的现金流量净额	61,090,770.18	12,368,801.70	393.91%	49,752,624.50
基本每股收益(元/股)	0.13	0.12	8.33%	0.09
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.12	8.33%	0.09
加权平均净资产收益率	2.66%	2.66%	0.00%	2.09%

(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	78,781,105.84	108,712,213.96	95,474,262.94	259,135,233.59
归属于上市公司股东的净利润	4,623,019.47	13,049,595.62	856,087.88	21,540,438.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,045,219.96	10,872,866.13	-891,897.74	-6,981,563.49
经营活动产生的现金流量净额	-18,114,154.16	-61,088,921.53	-30,751,734.14	171,045,580.01

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	24,186	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,228	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
#深圳裕龙资本投资管理有限公司	境内非国有法人	8.38%	26,255,000	0		
#苏博	境内自然人	4.58%	14,359,622	0		
北京新润投资有限公司	境内非国有法人	3.75%	11,745,000	0		
邹月普	境内自然人	3.49%	10,945,762	0		
蔡玉栋	境内自然人	3.32%	10,402,674	0		
#武汉昭融汇利投资管理有限责任公司-昭融汇利冬雅8号私募基金	其他	3.19%	10,000,000	0		
#朱明明	境内自然人	1.24%	3,885,000	0		
陆文雄	境内自然人	1.10%	3,454,139	0		
杜力耘	境内自然人	1.09%	3,418,132	3,418,074		
吴娟	境内自然人	1.02%	3,208,800	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东中深圳裕龙资本投资管理有限公司与苏博为一致行动人;除此以外,公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

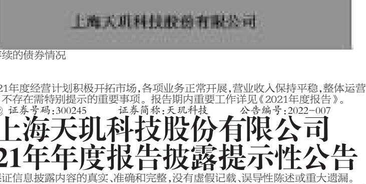
□ 适用 √ 不适用

(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

三、重要事项

报告期内,公司持续围绕2021年度经营计划积极开拓市场,各项业务正常开展,营业收入保持平稳,整体运营稳定,公司核心管理团队、关键核心技术人员保持稳定,不存在需特别提示的重要事项。报告期内重要工作详见《2021年度报告》。

证券代码:300245 证券简称:天玑科技 公告编号:2022-007

上海天玑科技股份有限公司
2021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。

上海天玑科技股份有限公司2021年年度报告全文及摘要已于2022年4月27日在中国证监会指定的创业板信息披露网站上披露,请投资者注意查阅!

特此公告

上海天玑科技股份有限公司董事会
2022年4月27日