证券代码:301008 证券简称:宏昌科技 公告编号:2023-008

浙江宏昌电器科技股份有限公司

2022 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80,000,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利4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

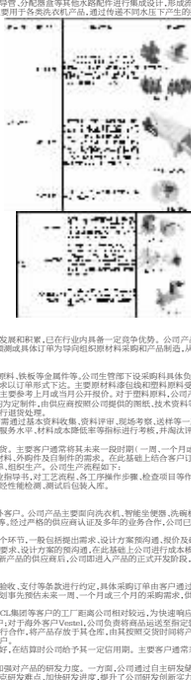
1.公司简介

股票简称	宏昌科技	股票代码	301008
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	余妮		
办公地址	浙江省金华市婺城区新宏路788号		
传真	0579-82271092		
电话	0579-84896101		
电子信箱	hck@hongchang.com.cn		

2.报告期主要业务或产品简介

(一)主营业务及产品

公司主营业务为液体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售。公司主要产品包括液体电磁阀、模块化组件及水位传感器,是生产各类家用电器的重要构件。公司的电磁阀产品可通过电磁驱动控制流体的进出通断和流量,广泛应用于洗衣机、净水器、智能坐便器、洗碗机等家电厨卫领域。公司的模块化组件目前主要应用于洗衣机、洗衣机模块化组件以电磁阀为基础,将其与扩大喷嘴、导管、分配器连等其他关联配件进行集成设计,形成液体控制模块化产品,为客户提供整体进水解决方案。目前,公司已为净水器客户提供模块化组件。公司的水位传感器主要用于各类洗衣机产品,通过传递不同水压下产生的振荡频率信号识别洗衣机内水位高低。主要产品具体情况如下:



(二)主要经营模式

1.盈利模式

公司作为磁感控制产品专业制造企业,经过多年的发展和积累,已在行业内具备一定竞争优势,公司产品主要面向洗衣机、智能坐便器、洗碗机、净水器等生产商,主要客户均为下游行业知名企业,如海信集团、松下集团、TCL集团、Vestel等,经过严格的供应商认证及多年的业务合作,公司已与主要客户建立了较为稳定的长期合作关系。目前,公司获取业务的方式主要是参与前装供应商的招标或商业谈判。

2.采购模式

公司生产用主要原材料包括漆包线、PPO/PA等塑料原料、铁板等金属件等,公司生管部下设采购科具体负责原材料的采购,并对采购原材料的质量和供货的及时性负责。公司与主要供应商签订采购框架合同,具体采购需求以订单形式下达。主要原材料通过线上招标、价格比较、对于潜在供应商的采购价格,公司通常与供应商约定按照铜价和加一定加工费的形式执行,铜价主要参考上月或当月公开报价,对于塑料原料,公司产生购买需求时分别向价格供应商进行询价,优先选择价格合适、能够及时供货的供应商进行采购。公司生产所需铁板、加工铁芯等金属原料则主要向钢铁厂直接采购,由供应商按照公司提供的图纸、技术资料等进行原材料采购及生产加工。公司产品根据原材料的质量,由品管部人员对每批次到货原材料进行检验,不合格的进行退货处理。

公司采用定制化生产的方式组织生产,即根据客户订单,结合客户需求,确定客户的产品型号、数量、交货时间等,并据此制定生产计划,对供应商进行选择,确定原材料采购及生产加工。公司严格按照原材料采购及生产加工。公司严格按照原材料的质量,由品管部人员对每批次到货原材料进行检验,不合格的进行退货处理。

公司采用定制化生产的方式组织生产,即根据客户订单,结合客户需求,确定客户的产品型号、数量、交货时间等,并据此制定生产计划,对供应商进行选择,确定原材料采购及生产加工。公司严格按照原材料的质量,由品管部人员对每批次到货原材料进行检验,不合格的进行退货处理。

(三)生产模式

1.定制化 审核较生产、并根据客户需求预测或订单备货,主要客户通常将其未来一段时间(一般为一个月或三个月)的需求计划或预测发送至公司,生管部基于此预测制定每月的生产计划,并形成物料需求计划,包括对原材料、外购件及自制件的需求计划。在此基础上结合客户订单,进行需求和库存的动态平衡调整,生成每周的生产执行计划,对周内每日的生产任务进行安排,并据此下达任务单,组织生产。公司生产流程如下:

公司制订了主要产品的工艺流程和相应生产工序作业指导书,对工艺流程、各工序操作步骤、检查项目等作出规定,生产人员严格按此执行。生产过程中,品管部人员对关键工序进行工艺监督,对质量进行控制,具体包括:原材料检验、首件检验、巡检、成品检验和抽检等。

4.销售模式

(1)销售方式

公司通过销售团队直销的方式将产品销售至国内外客户,公司产品主要面向洗衣机、智能坐便器、洗碗机、净水器等生产商,主要客户均为下游行业知名企业,包括海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL集团、Vestel等,经过严格的供应商认证及多年的业务合作,公司已与主要客户建立了较为稳定的长期合作关系。目前,公司获取业务的方式主要是参与前装供应商的招标或商业谈判。

对于新产品,公司主要客户的采购往往需要经过多个环节,一般包括概念需求、设计方案阶段的通过、报价及磋商、产品开发、送样、小批量试制,批量下单等。客户提出新产品需求后,一般先由公司各产品开发部与客户进行技术要求、设计方案的探讨通过,在此基础上公司进行成本核算并进行报价。客户经结合供应商报价的产品方案,开发能力、报价情况、交付能力等因素确定新产品的供应商。成为新产品的供应商后,公司通过入产品的正式开发阶段,并在送样、小批量试生产等验证合格后,根据客户采购订单批量供货。

(2)销售协议

公司与主要客户签订框架协议,对产品交付、质量、验收、交付等条款进行约定,具体采购订单由客户通过供应链系统、邮件等方式发送公司,通常包括产品名称、型号规格、数量、交货时间等。部分客户按照市场状况,生产计划事先预估未来一周、一个月或三个月的采购需求,供公司参考备料和备货,实际供货按具体订单采购情况执行。

(3)产品供货及结算

公司主要客户中,海尔集团、美的集团、海信集团、TCL集团等客户的工厂距离公司相对较远,为快速响应客户需求,提高供货速度,公司在该类客户周边设置了异地仓库;对于距离公司较近的松下集团、美的集团及安徽客户,公司主要将客户订单直接发送至公司生产部门,公司生产部依据客户订单安排生产,产成品验完入库后,公司根据客户订单及约定的送货时间将产品从异地仓库配送至客户;对于模块化组件,产品组装完工后存放于客户指定仓库,并由其根据实际领用时间点结算。

公司主要客户均为下游行业知名企业,商业信誉良好,在结算时公司给予其一定信用期。主要客户通常采用票据或银行汇款的方式进行支付。

(4)研发模式

公司采用自主研发与合作研发相结合的方式不断加强对产品的研发力度。一方面,公司通过自主研发储备了一批可实现产业化的研发项目,形成了行业领先的核心技术。另一方面,公司通过与国内高校合作研发的方式攻克研发难点,加快研发进度,提升了公司研发创新实力。

公司设立洗衣机产品开发部、净附产品开发部、组件开发部分别负责相应产品的新产品和新技术研发,新品部件材料选型与认定,跟进新品开发阶段的试验、测试工作等产品开发全过程的组织、协调与实施。

(三)市场地位

经过二十多年的发展,公司在洗衣机进水阀领域取得了一定的竞争优势,已与下游知名家电企业海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL集团、西门子等建立了长期稳定的合作关系。

2019年度-2021年度,以公司洗衣机进水阀销量占国内洗衣机生产量最高的占比计算,公司结构性的洗衣机进水阀在国内市场的占有率分别为56.01%、62.17%和64.33%,市场占有率水平较高且整体呈现上升趋势,表明公司在洗衣机进水阀领域中具备领先地位。

(四)主要的业绩驱动因素

1.驱动因素之一:洗衣机配件由电磁阀向其他品类模块拓展。

公司依托下游知名洗衣机龙头企业,取得家电配件行业优势地位,在洗衣机领域,公司已与下游知名家电厂商建立较为稳定的长期合作关系,洗衣机龙头企业通过持续产品创新,技术迭代引领行业升级,并基于自主创牌后台有效的行业整合,持续优化运营体系和管理能力,不断扩大在洗衣机领域的领先优势。随着公司产能水平的提高和研发实力的积累,公司的供货领域能力,新产品开发响应速度,产品性价比等进一步得到了客户认可,公司在客户中的采购份额占比逐年增长。公司在洗衣机配件领域已由供应电磁阀阀组拓展到组件、传感器、开关门锁等多个产品类别,为客户提供整体进水解决方案,目前,公司已为海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL集团、西门子等建立了长期稳定的合作关系。

2.驱动因素之二:高端产品销售占比提高。

公司研发创新能力推动产品优化升级,公司凭借自身的研发实力及自主创新能力,不断开发和提升产品的功能及性能,提升自身产品附加值,公司洗衣机洗涤电磁阀产品监管办法(试行)》(深圳证券交易所上市公司规范运作指引(2023年修订)》(深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理)》(深圳证券交易所上市公司信息披露公告格式)》(深圳证券交易所上市公司信息披露公告格式)》(深圳证券交易所上市公司信息披露公告格式