易方达基金管理有限公司关于旗下部分基金获配华依科技（688071）非公开发行A股的公告

易方达基金管理有限公司(以下简称“本公司”)所管理的部分基金参加了上海华依科技集团股份有限公司非公开发行股票的认购。

根据中国证监会《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》《关于基金投资非公开发行股票等流通受限证券有关问题的通知》等有关规定，本公司现将旗下基金获配上海华依科技集团股份有限公司非公开发行股票情况披露如下：

基金名称	获配数量（股）	总成本（元）	总成本占基金资产净值比例	账面价值（元）	账面价值占基金资产净值比例	锁定期
易方达均衡成长股票型证券投资基金	164,522	7,808,214.12	0.14%	7,535,107.60	0.14%	6个月
易方达品质动能三年持有期混合型证券投资基金	493,566	23,424,642.36	0.25%	22,605,322.80	0.24%	6个月
易方达创新未来混合型证券投资基金（LOF）	164,522	7,808,214.12	0.17%	7,535,107.60	0.17%	6个月
易方达科创板两年定期开放混合型证券投资基金	82,262	3,904,154.52	0.25%	3,767,599.60	0.25%	6个月

注：基金资产净值、账面价值为2023年4月21日数据。

特此公告。

易方达基金管理有限公司

2023年4月22日

证券代码：300809 证券简称：华辰装备 公告编号：2023-033

华辰精密装备（昆山）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。

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252,176,000为基数，向全体股东每10股派发现金红利1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	华辰装备	股票代码	300809
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	徐彩英	方施瑜	
办公地址	周市镇横长泾路333号	周市镇横长泾路333号	
传真	0512-55107976	0512-55107976	
电话	0512-55107950	0512-55107950	
电子信箱	zqb01@hiecise.com	zqb01@hiecise.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）业务概述

公司是国内专业从事全自动高精度数控轧辊磨床研发生产的创新型领先企业。公司肩负着“在精密磨削装备领域实现从中国制造到中国创造的跨越”的企业使命，以“创世界卓越的中国品牌，做永续创新的中国企业”为目标，打造民族高端数控机床的品牌理念。公司生产的全自动高精度数控轧辊磨床是金属板材轧制生产线的重要配套装备，轧辊在板材轧制过程中因高温氧化和机械磨损等原因会导致辊面几何精度损坏，需要周期性地对辊面进行磨削修复，轧辊磨床的磨削精度和磨削效率直接影响板材的轧制质量与生产效率，经其深度加工的金属压延产品（如金属板、金属带、金属箔）能够广泛应用于机械设备、汽车工业、船舶工业、家电行业、电力设备、高铁机车、建筑、航空航天、纺织造纸行业等国民经济多个领域。公司产品已经装备宝武集团、首钢集团、鞍钢集团、河钢集团、山钢集团、日照钢铁等国内知名企业，并且在有色、造纸行业亦取得了良好口碑；除国内市场外，公司产品已打入国际市场，出口到泰国、印度、乌兹别克斯坦等国家。

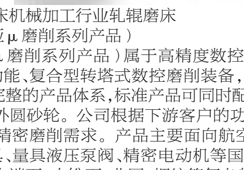
公司积极响应国家产品及技术安全的政策指引，结合十多年技术研发的优势，进一步扩展磨削应用在生产制造中的应用场景。随着市场对板材品质要求的不断提升，客户对板材的轧制工艺也日益精细，对生产品控、效率及环境保护方面的需求也不断增长，公司在为客户提供装备的同时，不断积累数据，将行业、产品、客户等核心数据需求梳理、整合，构建公司磨削应用综合解决方案的服务模式，有效帮助客户提升综合效益。

（二）主要产品

1、全自动数控轧辊磨床

全自动数控轧辊磨床主要用于金属材料轧制生产线中轧辊的精度修复，由电气控制系统、驱动系统、磨削系统、测量系统、承载系统等几个核心模块构成。

公司全自动数控轧辊磨床产品型号系列众多，型号编码按照行业标准和企业标准进行编制。以MK84125-III25×6000举例说明，各字母数字及符号所代表含义为：M－磨床、K－数控、84－轧辊磨床（机床行业标准规定）、125－可磨削工件（轧辊）的最大直径1250mm、III－砂轮床身导轨跨距代码（相当于汽车的轮距，III-1200mm、IV-950mm、V-800mm）、25－可驱动的最大工件（轧辊）重量、6000－可磨削轧辊的最大长度。另有MGK系列产品中G代表高精密，MKT系列产品中T代表工件移动式轧辊磨床（适合小型轧辊，一般情况下轧辊长度≤3000mm）。



有色金属行业轧辊磨床机械加工行业轧辊磨床

2、内外圆复合磨床（亚μ磨削系列产品）

内外圆复合磨床（亚μ磨削系列产品）属于高精度数控万能复合磨床，是公司近期重点推出的高精度、多功能、复合型转塔式数控磨削装备，具有外圆、内圆、非圆、螺纹磨削功能。目前已形成完整的产品体系，标准产品可同时配置2片外圆砂轮、1片内圆砂轮，最多可同时配置4片外圆砂轮。公司根据下游客户的功能需求进行柔性化配置，可以满足不同用户的多种精密磨削需求。产品主要面向航空航天、工程机械、工业母机、汽车零部件、刀具、模具、量具液压泵阀、精密电动机等国家重点行业领域，具备外圆、外端面、外锥面、内圆、内端面、内锥面、非圆、螺纹等复杂特征的轴类、套类、盘类等关键核心零件，只需一次装夹即可完成全部复合精密磨削加工工序。夹持磨削圆度最高可达0.2微米，圆柱度（长度1000mm试件）最高可达1微米。

内外圆复合磨床（亚μ磨削中心）

3、维修改造服务

公司维修改造业务系公司在客户既有轧辊磨床设备的基础上，进行较大程度的结构改造及维护保养服务。其中，维修业务系公司为客户进行轧辊磨床整机与相关部件修理修复和维护保养服务。随着公司在轧辊磨床领域综合优势的不断积累，品牌效应持续增强，公司积极开拓客户群体，挖掘客户需求，对既有设备的维修业务需求得以持续挖掘与释放。

改造业务主要系公司为客户进行轧辊磨床整机与相关部件升级改造，实现客户定制化的功能需求。改造业务涉及的技术难度及复杂程度相对较高，需要对客户既有的磨床结构原理解读，诊断并确认现有磨床存在的问题，根据磨床现状研发设计改造方案，实施对机械件的加工修复及改造升级，同时对电气件进行功能恢复、系统升级。改造过程中需加载契合被改造磨床的公司自有软件技术，替代原配置的旧系统，从而满足客户对轧辊磨削的效率、精度以及曲线灵活性的高要求，使磨床的整体性能达到当前最新工艺水平。

4、备件产品

备件产品系公司向客户销售的与主营产品全自动数控轧辊磨床相关配套零部件产品，主要包括定制备件和通用备件。其中，定制备件是公司根据客户的定制化需求、设备的型号等进行量身定制的零部件，而通用备件是设备整机中通用性较强、较为普通的零部件。下游客户主要结合自身设备的运转状态、零部件使用寿命与更换频率、备货需求等因素进行备件采购。

（三）经营模式

公司始终以理解客户需求为出发点，建立了研发、制造、交付、服务完整的生态体系。在研发方面，围绕高精密数控磨削装备领域的关键技术，建立了技术开发、技术应用、生产技术、电气技术、软件系统等专业技术研究团队和项目管理团队，形成了包含研发设计及现场技术支持的专业技术开发队伍；公司注重产学研合作，近年来与清华大学机械工程系开展深入合作，成立联合磨削技术研究中心，合作攻关卡脖子高精尖技术，同时清华大学也持续为公司培养和输送高端研发人才。除国内研发团队外，公司在德国也拥有长期的战略合作伙伴，联合开发部分关键技术和课题。在制造方面，公司致力于工厂的数字化建设，针对“多品种、小批量”的生产模式引进并搭建了自研自制智能柔性生产线，相较于传统的制造模式，生产效率得到了极大提升。在交付和服务方面，公司建立了专业的现场装配和售后团队，为客户提供完善的应急保障服务，确保现场设备的稳定运行。

公司采用直销与代销相结合的销售模式。全自动高精密数控轧辊磨床产品的营销主要采取直销模式，以客户需求为支点推动从销售产品到销售服务的尝试，核心是以向客户提供定制化的轧辊磨床及其他磨削产品为支撑，逐步向客户提供定制化的轧辊磨削解决方案及其他磨削应用解决方案，并承担产品的安装调试及售后维修服务。内外圆复合磨床系列产品（亚μ磨削系列产品）主要采取代销模式，由代理商全面负责产品的销售、安装调试及售后服务。

（四）主要的业绩驱动因素

报告期内，基于国内外复杂的宏观环境，公司部分关键零部件交付、原材料成本以及定单产品交付周期等均受到一定程度影响，2022年公司实现营业收入336,313,437.06元，较上年同期下降17.86%，实现归属于上市公司股东的净利润47,211,364.09元，较上年同期下降38.35%。

2022年度受国内外局势与供应链不畅等多重因素影响，公司部分进口零部件供应受到较大影响，无法按期正常交付，部分交期已延长至一至两年。受此影响2021年下半年开始公司部分产品出现延期交付的情况，导致报告期内公司产品整体的生产、交付、安装、验收等工作周期延长，对公司年度营业收入、营业利润等产生较大影响；同时受大宗商品价格上涨的影响，公司产品所需的原材料及外购件价格持续上涨，公司产品订单存在一定的执行周期，在执行周期内产品生产成本上涨趋势明显。虽然公司已与上下游合作伙伴建立了良好的沟通协商机制，最大限度进行风险分摊与转移，但仍未能完全转移成本增加带来的业绩不利影响。

对于上述不利影响，公司已采取提前订购原材料、制定实施战略性关键零部件采购方案、推进华辰自研数控系统替代进口等方式，以减缓关键进口零部件缺货带来的影响。同时公司为满足下游市场与客户需求，在巩固原有行业及市场应用基础上，重点关注和推进铜箔、铝箔等有色金属行业领域磨削技术开发与应用，开发和推广内外圆复合磨床（亚μ磨削系列产品）产品，进一步提升公司核心高精密磨削加工技术，拓宽公司产品应用广度和深度，丰富下游市场覆盖领域，为公司未来业绩提升以及长期健康可持续发展寻求新突破。

（1）行业需求

公司主要经营产品为全自动高精密数控轧辊磨床，经其深度加工的金属压延产品（如金属板、金属带、金属箔）能够广泛应用于机械设备、汽车工业、船舶工业、家电行业、电力设备、高铁机车、建筑、航空航天、纺织造纸行业等国民经济多个领域，其市场需求与国内宏观经济形势密切相关。近几年全球经济增速放缓，而我国经济稳中有升，随着国家出台的一系列产业政策，产业处于结构调整期，对处于进口占比较高的行业领域内的国内高新技术企业形成较好的市场氛围。长期来看，在国家政策支撑下，机床工具行业高端市场需求将持续增加，同时随着国内机床行业各细分领域领军企业的逐步崛起，我国机床数控自主化也将日益提升，高端数控机床依赖进口的局面将得以改善，总体预估未来机床工具行业有望保持良好的恢复性增长态势。

（2）公司自身的竞争优势

①企业文化优势

作为一家有理想、有担当的民营高科技企业，公司肩负着“在精密磨削装备领域实现从中国制造到中国创造的跨越”的企业使命，始终坚持“技术为先、安全为根、质量为本、客户为尊”的核心价值观，以“赋能精密智造，辰领装备升级”为企业愿景，系统地建立了企业文化体系，为企业长期高质量发展奠定了坚实的基础。

②技术研发优势

经过多年的技术创新与积累，公司超硬磨料砂轮技术及产品性能达到国际领先水平，轧辊磨床产品各项精度指标比肩世界一流产品，尤其在高速磨削领域确定了技术领先地位。作为行业领军企业，公司与清华大学共同承建中国机械工业联合会高精轧辊智能制造系统工程研究中心，获得了行业内高度认可。同时公司与清华大学共同成立智能磨削技术联合研究中心，在清华大学机械工程系设立了联合磨削实验室，致力于在精密磨削装备领域，不断创新突破，解决“卡脖子”技术难题，努力实现从中国制造到中国创造的跨越，引领中国装备升级。

公司与德国Wieland公司开展国际合作，对标国际顶尖产品重点开发了内外圆复合磨床（亚μ磨削系列产品）产品，磨削精度可达到1μ以下，各项精度指标比肩国外同类产品领先水平。公司积极响应国家政策，通过自主研发核心功能部件和数控系统，选配国产高端零部件替代进口，经过多年反复论证测试，在保证产品高精度性能的基础上，实现关键核心功能部件国产化生产和配套。目前该产品已正式推向市场，将成为公司高端进口替代领域新的拳头产品，不仅拓展了公司的产品链，也进一步巩固了公司在国内作为精密磨削领域技术领头羊的行业技术领先地位。与此同时，作为应用于国家关键技术领域的重大核心精密磨削加工装备，该产品成功产业化推广应用，将为我国汽车制造、航空航天、装备制造、船舶制造、轨道交通及功能部件制造等领域提供具有核心自主知识产权的国产高档工作母机，进一步提高我国机床产业和相关核心功能部件的整体技术水平和行业国际竞争力，不断提升我国机床产业链韧劲，强链补链，维护产业链安全。

公司自主研发的华辰HCK2000数控系统已成功搭载在轧辊磨床和亚μ磨削中心系列产品上，目前已有多台搭载该系统的轧辊磨床产品交付客户使用，新增订单覆盖不锈钢、硅钢、钢材冷轧、有色金属、新能源等多个行业领域。经客户使用及有效反馈，华辰自研数控系统配套应用在公司数控轧辊磨床产品上，能够全面提升公司产品的磨削精度和磨削效率，比肩国外同类产品领先水平。该系统进一步全面推广与产业化应用，将有利于公司打破国外行业巨头的垄断，实现关键部件及数控系统从局部可控到完全自主可控的转变，助推公司解决行业卡脖子技术难题。

③经营管理优势

作为一家上市企业，公司始终注重通过提升企业经营管理水平来提高企业竞争力，多措并举，保持优势。第一，公司注重高级管理人才的引进，提升企业管理水平；第二，公司注重数字化、智能化、信息化运营管理系统建设，公司已拥有企业资源计划ERP、生产执行MES、办公自动化OA、产品生命周期管理PLM等系统，目前正在整合系统资源，搭建华辰企业智慧大脑平台，进一步提升企业管理能力；第三，公司注重绩效激励机制的建设和优化，最大程度激发各岗位人员创造更好绩效，提升企业管理效率。

④营销服务优势

作为一家为客户提供定制化高端磨削装备产品和服务的企业，公司始终坚持以客户为中心的核心价值观。公司建立了一支专业、稳定的营销和售后服务团队，为客户提供全面专业服务。同时公司注重为客户工厂转型升级做技术支持和服务，研发并推出智能磨辊间管理系统，为客户提供磨辊间智能化改造和运维服务。

⑤精密制造优势

作为一家高端精密装备制造企业，公司始终重视先进生产设备的投入和智能化工厂建设。公司拥有各种重型、大中型专业精密机械加工设备及热处理设备百台（套），其中包括大型五轴联动龙门加工中心、五轴联动镗铣中心和瑞士精密数控外圆磨床等。配备2万多平恒温机械加工中心和恒温装配车间，加工精度达到国际先进/领先水平。公司拥有芬兰法斯顿柔性系统和德国海格特加工中心联合打造的华辰智能柔性生产车间，该车间为法斯顿中国区项目标杆、江苏省智能车间。同时，公司引进了全球顶尖的BW五轴铣车复合加工中心，通过自主研发建设完成FMS柔性生产线，该柔性线所配备的主要硬件、软件均具有自主知识产权，能够实现一条自动线同时服务两种不同设备生产效果，可以稳步推进夜间无人生产。该生产线不仅能够帮助公司实现所有轧辊磨床箱体类零件的柔性制造，同时也可为国内其他有同类柔性加工需求的企业提供整体解决方案和相应技术服务。

（五）所属行业的发展情况及公司所处行业地位

轧辊磨床行业是金属切削机床重要的子行业之一，其主要功能为对以轧辊等精密轴类零部件的表面进行磨削，以达到预设的形状和精度。轧辊磨床自身精度、智能化和稳定性水平越高，越能满足下游客户对精密轴类零部件磨削质量的要求。轧辊磨床下游行业比较广泛，经过轧辊磨床磨削修复的精密轧辊所生产出的金属压延产品（如金属板、金属带、金属箔）广泛应用于机械设备、汽车工业、船舶工业、家电行业、电力设备、高铁机车、建筑、航空航天、纺织造纸行业等国民经济多个领域。我国目前正处于工业化进程的中期阶段，在淘汰落后产能和落后工艺的背景下，下游行业在大力采购中高端制造设备的同时，客户的终端需求对其生产所需要的钢板、有色金属板、金属结构件、特制金属零部件、新材料部件等精密组件的质量、外观和性能提出更高的要求。新一轮的产业结构调整和升级必将促使先进制造业替代传统制造业，这种转型和升级将会大大提升高性能轧辊磨床的更新需求。

国内机床在精度、加工效率等方面已逐步向国际先进水平靠拢，但在运行稳定性、可靠性方面仍有欠缺，这不仅体现在早期数控系统等核心部件研发与验证的缺位，亦体现在机床硬件配套和组装水平的不足。海外品牌多年积累形成先发优势，从行业竞争格局来看，短期内国内机床企业在高端机床领域的竞争优势仍与国外品牌存在差异，具有明显的提升空间。

国家高度关注工业母机发展，政策持续推动国产替代加速。国家《“十四五”规划纲要和2035年远景目标纲要》指出：深入实施智能制造和绿色制造工程，发展服务型制造新模式，推动制造业高端化智能化绿色化。培育先进制造业集群，推动集成电路、航空航天、船舶与海洋工程装备、机器人、先进轨道交通装备、先进电力装备、工程机械、高端数控机床、医药及医疗设备等产业创新发展。根据“十四五”规划和2035年远景目标纲要，推动高端数控机床创新发展成为我国“十四五”时期的重要任务。《中国制造2025》将高端数控机床列为制造业重点发展领域之一。2023年2月国新办发布会上强调在“卡脖子”关键核心技术攻关上实现突破，包括对工业母机等领域科技投入。政策端持续支持国产高端数控机床行业发展。近年来，由于海外多种因素影响，高端数控机床进口受限，为部分高端国产数控机床厂商提供宝贵机遇；同时由于国产高端数控机床的知名度、可靠性、稳定性的不断提升，国产替代加速，我国对进口机床的依赖程度已呈现明显下降趋势。

2022年受宏观环境的影响，机床工具行业企业的生产经营受到一定程度冲击，对公司经营业绩也造成影响。根据中国机床工具工业协会对重点联系企业的统计：2022年度行业完成营业收入同比下降0.3%，其中金属切削机床完成营业收入同比下降5.6%，行业亏损企业占比19.7%，其中金属切削机床行业亏损企业占比为18.8%，企业产量同比下降23.3%，其中数控金属切削机床产量同比下降22.7%。截至2022年12月，金属切削机床重点联系企业新增订单同比下降10.9%，在手订单同比增加0.5%，产成品存货同比增长9.2%。根据国统局公布的规模以上企业统计数据，2022年我国金属切削机床产量为57.2万台，同比下降13.1%。但随着近年来国内先进制造技术领域升级速度不断加快，新材料、新技术和新产品的大量出现倒逼制造装备与工艺快速迭代升级。依据“需求牵引、以用促研、协同创新”的原则与机制，加速高端数控机床产品领域的迭代升级，已然成为国内未来实现高端数控机床创新发展与机床装备产业高质量发展的必由之路，这也为公司不断提升高端数控高精度磨削技术，布局军工、航空航天、汽车工程机械等应用领域以及开发自主可控数控系统等提供坚实的政策及行业市场基础。

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

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	2,072,738,488.94	1,897,923,258.19	9.21%	1,875,583,801.32
归属于上市公司股东的净资产	1,468,016,147.38	1,443,545,983.03	1.70%	1,391,367,611.94
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	336,313,437.06	409,455,130.85	-17.86%	230,639,809.66
归属于上市公司股东的净利润	47,211,364.09	76,575,942.23	-38.35%	33,543,528.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,301,955.23	45,609,885.22	-53.30%	15,840,002.37
经营活动产生的现金流量净额	61,233,215.22	44,528,928.44	37.51%	98,795,013.51
基本每股收益（元/股）	0.30	0.49	-38.78%	0.21
稀释每股收益（元/股）	0.30	0.49	-38.78%	0.21
加权平均净资产收益率	3.24%	5.40%	-2.16%	2.42%

（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	86,173,629.26	69,863,809.30	85,319,962.61	94,956,035.89
归属于上市公司股东的净利润	23,786,009.85	3,636,430.58	-5,444,705.22	25,233,628.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	18,271,542.92	883,103.59	-11,880,718.82	14,028,027.54
经营活动产生的现金流量净额	-14,090,489.97	47,934,505.44	-24,710,458.27	52,099,658.02

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	23,932	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,711	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

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
曹宇中	境内自然人	23.27%	58,672,000.00	22,002,000.00	质押	4,480,000.00
刘翔雄	境内自然人	23.26%	58,664,000.00	21,999,000.00		
赵泽明	境内自然人	23.26%	58,664,000.00	21,999,000.00		
徐彩英	境内自然人	0.92%	2,328,000.00	903,000.00		
石仁军	境内自然人	0.18%	448,660.00			
厦门恒兴集团有限公司	境内非国有法人	0.14%	344,480.00			
易三明	境内自然人	0.13%	330,000.00			
朱汉林	境内自然人	0.11%	286,200.00			
华安财保资产－民生银行－华安资产－安华稳赢2号资产管理产品	其他	0.10%	255,300.00			
上海思晔投资管理有限公司－思晔永华私募证券投资基金	其他	0.10%	242,000.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	曹宇中、刘翔雄和赵泽明为一致行动人。除此之外，公司未知上述其他股东间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

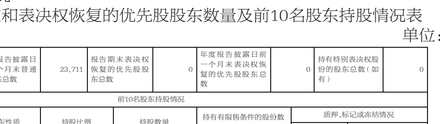
公司是否具有表决权差异安排

□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

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

不适用

证券代码：300781 证券简称：因赛集团 公告编号：2023-035

广东因赛品牌营销集团股份有限公司

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。

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109,969,792股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1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	因赛集团	股票代码	300781
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	程伟	罗俊流	
办公地址	广东省广州市番禺区番禺大道北555号广州天安番禺节能科技园总部中心26号楼	广东省广州市番禺区番禺大道北555号广州天安番禺节能科技园总部中心26号楼	
传真	020-22620010	020-22620010	
电话	020-22620010	020-22620010	
电子信箱	zqsw@gdinsight.com	zqsw@gdinsight.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司主要业务涵盖战略咨询、品牌管理、数字整合营销、公关传播与媒介代理服务。

1、战略咨询

公司为客户提供基于深刻洞察的品牌战略规划设计、创新咨询与商业模式设计、趋势研究及市场预测等咨询服务，助力客户打造能够适应市场变化所需的品牌战略创新与管理能力。公司控股子公司睿丛摄智是行业领先的、基于文化人类学洞察研究为核心特色的研究型咨询公司，长期服务一批世界500强品牌、各行业龙头品牌以及新锐品牌，为其提供在品牌建设、产品创新以及市场开拓方面的战略创新咨询服务。

2、品牌管理

品牌管理业务是公司的核心主营业务。该业务以塑造品牌形象、推动品牌的市场销售并累积提升品牌的价值为目标，为客户提供品牌规划、整合营销传播策划、品牌核心价值及内容的创意策划等一类或多类综合服务。

3、数字整合营销

以互联网媒体为主阵地，为客户提供数字媒体互动营销传播的策划、创意、设计、制作、投放以及在数字媒体上的用户运营服务，包括：达人营销、数字媒体互动内容生产、DTC直播电商及私域运营。近年来，随着媒体形式及智能化技术的多样化发展，该业务进一步扩充了AI智能化数字内容生产、以XR技术为核心的虚拟拍摄、数字资产创意设计及运营等。

4、公关传播

基于客户的品牌战略和整合营销传播策略，为客户提供整合性的公关传播策划和执行服务，主要通过各种发布会、新闻事件、巡展、路演、线下活动、自媒体传播、社会化传播等手段，进行舆论事件与话题的策划和传播，引导和推动各种媒体自发开展各种转发、评论和扩散式传播，助力客户持续提升消费者和公众对客户品牌的关注度、偏好度和信任度。

5、媒介代理

基于客户的品牌战略和整合营销传播策略，为客户提供线上、线下的各类媒介投放策略与计划、媒介投放预算分配、媒介投放排期制定、媒介投放资源采买、媒介投放实施、媒介传播效果监测等一系列服务。

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

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	991,510,907.20	993,703,316.50	-0.22%	832,141,461.98
归属于上市公司股东的净资产	669,520,076.57	675,017,533.97	-0.81%	621,866,409.88
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	485,497,084.51	624,146,372.46	-22.21%	319,913,844.04
归属于上市公司股东的净利润	32,442,818.85	58,685,699.80	-44.72%	15,944,165.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	25,931,179.06	50,409,563.17	-48.56%	8,623,025.99
经营活动产生的现金流量净额	92,017,726.06	26,644,292.45	245.36%	58,704,519.97
基本每股收益（元/股）	0.295	0.534	-44.76%	0.1886
稀释每股收益（元/股）	0.295	0.534	-44.76%	0.1886
加权平均净资产收益率	4.82%	9.01%	-4.19%	2.56%

（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	120,459,867.32	128,833,641.13	128,383,764.72	107,819,811.34
归属于上市公司股东的净利润	12,380,945.04	12,245,828.04	7,615,570.04	200,475.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,224,344.53	10,975,795.90	6,223,435.12	-1,492,396.50
经营活动产生的现金流量净额	-20,962,934.37	85,860,634.01	2,495,258.50	24,624,767.92

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	8,174	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,435	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

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
王建朝	境内自然人	18.01%	19,795,150.00	15,663,862.00		
李明	境内自然人	17.00%	18,686,150.00	15,663,862.00		
广东因赛投资有限公司	境内非国有法人	14.56%	16,007,200.00	0.00		
广东橙盟投资有限合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.77%	6,341,800.00	0.00		
刘晓伟	境内自然人	5.00%	5,500,000.00	0.00		
康建	境内自然人	3.05%	3,348,200.00	0.00		
珠海旭日投资有限合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.40%	1,538,705.00	0.00		
罗群强	境内自然人	0.35%	390,060.00	0.00		
欧湛颖	境内自然人	0.35%	380,000.00	0.00		
杨卓安	境内自然人	0.32%	351,500.00	0.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	王建朝与李明为夫妻关系；广东因赛投资有限公司的股东为王建朝、李明夫妻二人；广东橙盟投资有限合伙企业（有限合伙）普通合伙人及执行事务合伙人为李明；珠海旭日投资有限合伙企业（有限合伙）普通合伙人及执行事务合伙人为王建朝；除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或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

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

报告期内公司重大事项详见公司在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的《2022年年度报告全文》。

证券代码：300781 证券简称：因赛集团 公告编号：2023-025

广东因赛品牌营销集团股份有限公司2022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。

广东因赛品牌营销集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月21日召开第三届董事会第九次会议、第三届监事会第九次会议，审议通过了《关于2022年年度报告及其摘要的议案》。

为使投资者全面了解公司的经营成果、财务状况，公司《2022年年度报告》及《2022年年度报告摘要》于2023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。

广东因赛品牌营销集团股份有限公司董事会

2023年4月22日

证券代码：300609 证券简称：汇纳科技 公告编号：2023-009

汇纳科技股份有限公司

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。

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：本报告期会计师事务所未发生变更。

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	汇纳科技	股票代码	300609
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	刘尧通		
办公地址	上海市浦东新区张江川和路55弄(张江人工智能岛)6号		
传真	021-50893730		
电话	021-31759693		
电子信箱	sadep@winnerinf.com		

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司作为人工智能和大数据应用方案提供商，综合运用人工智能、大数据等技术，赋能线下实体商业、政务及政法等各行业，为客户提供行业数字化解决方案，目前已布局形成数字商业、数字政务、数字政法三大业务板块，主要产品及服务包括客流数据分析与远程巡店系统、数据与运维服务、智能屏管理系统、大数据平台开发以及数字化软硬件集成等。

1、客流数据分析与远程巡店系统

（1）客流数据分析系统

客流数据分析系统通常由智能数据采集前端和终端、智能分析服务器、数据服务器、数据分析报表系统或数据分析SaaS服务等部分组成。公司基于最新人工智能技术研发的新一代客流数据分析系统，前端设备采用基于边缘计算的高性能AI芯片，后端为AI算法识别计算平台以及基于Hadoop架构部署的大数据分析平台，在“端”上完成客流统计、人体抓拍特征提取等功能，通过算法识别分析，在数据分析平台进行统一存储、统一计算，从而实现从端到平台的一体化整体解决方案，赋能商业运营。尤其是公司成为行业内首家成功自研融合时空线索的顶视频跨境Re-ID技术，对多种姿态和角度的行人目标进行跨境识别，准确还原顾客游逛行为轨迹。

对于百货商场、购物中心类客户，客流数据分析系统可提供客流人次、客流人数（去重客流）、平均游逛时间，顾客店铺品牌业态游逛关联等多样化的分析指标，实现消费者游逛行为数字化，同时商场可结合其销售、租金等数据信息，对其商户的经营能力进行评估诊断，帮助商户经营改善和提升，并淘汰存在经营风险的商户，保证租金安全，降低空置率。在日常营运中，客流数据分析系统为商场招商定价、谈判提供数据依据，在业态搭配和品牌调整上也具有重要的作用，为商业经营辅导分析提供了有效的数据支撑。

对零售品牌类客户，客流数据分析系统可提供过店客流、进店客流、顾客店内停留分析、商品热度分析、热点动向分析等，尽可能数字化呈现线下门店购物场景，帮助门店经营者及时跟踪门店经营状况，调整经营策略，赋能零售实体智慧转型。

公司自成立之初就涉足实体零售消费行为数据的采集和分析。经过近二十年的专注与积累，公司在视频客流数据采集和分析领域的推广和布局已经取得了不错的成绩，众多知名百货商场、购物中心和品牌零售连锁店均已安装了公司的客流数据分析系统。目前，公司客流数据分析系统在国内实体零售领域市场覆盖面广，市场占有率高，在产品质量、技术性能、运维服务等方面均有较强的竞争优势。

（2）远程巡店系统

远程巡店系统为公司全资子公司成都云町的主要业务。云町远程巡店系统采用云存储+云计算+终端软件+智能设备的SaaS部署架构为零售连锁企业提供门店管理系统。该系统基于人和场的角度，关注员工、顾客及店内相关执行标准落实情况，辅以工作流及AI模式实现在线检查流程化和自动化，从而实现员工行为及管理规范数据化。

传统方式的巡店不仅效率低，而且成本高。远程视频巡店系统可使总部管理人员不受时间、地点、成本、人员等条件制约，可对分布在全国各地的门店的经营活动进行巡查，及时了解门店的人员的行为规范、门店物品的摆放情况等管理信息，大大减少连锁经营管理人员对门店巡视的频率，提高工作效率，降低门店管理成本，提升品牌对门店的管理力度，改善店铺经营状况，提高品牌策略的执行力度。

经过多年深耕，云町远程巡店系统已广泛应用于鞋服、餐饮、汽车、商超、便利店、母婴、医药、珠宝、家居、生鲜等各业态零售企业，客户遍布全国400多个城市及地区。

2、数据与运维服务

（1）数据服务

公司积极推进“汇客云”大数据产品和服务战略，“汇客云”以公司独有的多年线下数据积累为核心，整合多方数据资源和能力，提供针对实体商业运营的诊断、评估、预测和决策支持的产品和服务。目前，在数据平台方面，公司已经构建了包含商业环境、商圈概况、商场基础信息、商场品牌库、互联网数据等的一个标准化实体商业数字底座，可提供商业环境基础信息、购物场所信息和零售品牌门店信息。

基于公司实体商业数字底座，并融合各类维度数据，结合公司人工智能算法模型，公司面向商场、零售等线下实体商业客户及其他各行业客户提供多种数据服务产品。

1）面对商场客户，公司通过数据采集、分析及挖掘，并基于技术及运营经验，分析数据的特点、规律与趋势，向客户提供商场商铺选址、动线引导、行业对标管理、竞品分析、经营诊断、业态调整、精准营销、全渠道融合等数据服务，进行精准集客引流和潜客数据挖掘，提升客户运营效率，提高消费转化率，提升消费者满意度，为智慧购物提供支撑。

2）面对零售品牌客户，公司可为零售品牌全生命周期提供数据服务，包括：零售市场信息数据库，支持用户获取详细市场信息，辅助用户进行网点规划、门店选址、竞品拓展策略跟踪等；门店客流健康度服务，融合品牌门店客流和购物中心客流的关系，了解外部环境对门店运营影响，帮助门店提升运营管理水平；门店客流预测服务，融合品牌门店历史客流/销售数据和公司的购物中心客流预测数据，帮助门店预测未来一段时间内每日客流，从而帮助门店进行排班备货、KPI制定、业绩预测分析等。

3）面对政府、金融机构、房地产商等其他各类行业客户，公司通过机器学习、统计分析、数据挖掘等方法，对商业数据进行总结、判断与预测，为客户提供商业指数、行业分析等服务。

（2）运维服务

基于公司成熟的客户运维服务体系和遍布全国的专业运维服务团队，在为各类客户提供行业数字化解决方案之后，公司面向各行业客户开展运行维护，长期为客户提供体系化、标准化、规范化的运维支持服务。具体而言，公司为已实施的软硬件数字化解决方案提供日常系统监控、现场巡检服务、故障处理、事件与问题支持、运维体系部署、软件及系统日常运维、调优及变更支持等服务，保障公司数字化解决方案的安全可靠稳定运行。

3、智能屏管理系统

智能屏管理系统为公司控股子公司南京千目的主要业务。千目智能屏终端管理系统采用云原生微服务的架构，通过智慧物联，把物与物、物与人、人与事进行有机在线链接，从而形成统一业务管理和分析的大脑。在商业地产、旅游街区、展览场馆、产业园区、交通枢纽等客流聚集场所，管理所有面客的导视服务屏幕、广告信息屏幕、数字标识屏幕、自助查询终端及移动端应用，提供导览导航导购及内容精准投放的业务服务，打造基于场景数据的数字孪生空间，提供客流导向从VR空间到AR空间的运营服务。

千目智能屏终端管理系统主要承载数据分析和业务管理两大核心能力。数据分析涵盖了场景内的地图与空间数据、品牌与租户数据、设备基础数据、用户行为数据等。业务管理涵盖设备属性管理、地图与空间采集管理、导视与路标应用管理、广告及应用分发管理、智能AR应用管理等。通过接入第三方业务系统数据，结合互联网数据、AI算法能力、广告直投平台数据提供更多维度的运营服务及更丰富的资产数据。

千目智能屏终端管理系统目前已服务了超过420个商业场景客户，其中包括太古地产、新世界（中国）地产、华润万象生活、恒隆地产、新城控股等集团性的行业头部企业，管理近10,000个屏幕终端，业务范围覆盖全国28个省市地区。

4、大数据平台开发

基于公司在数据采集、数据管理和数据应用领域多年的技术积累和应用积累，公司拥有自主研发的大数据中台，并持续完成信创改造以及与主流信创软件的兼容性适配，持续赋能政企等多领域、多场景的大数据开发和应用，多方位助力城市数字化转型。目前已初步形成了城市商业大数据平台、城市公共空间态势感知分析平台、政务大数据平台等落地项目。

城市商业大数据平台基于“汇客云”平台以及数据中台工具，搭建城市实体商业数据底座，汇集人流、物流、资金流等多维度数据，为城市提供商业运营监测、分析和决策服务。目前已经持续为国家商务部、上海市商务委、北京市商务局等提供平日（按月）、重要节假日期间的客流数据分析服务。

城市公共空间态势感知分析平台方面，公司承建的上海市党群服务阵地态势感知和分析平台已经覆盖全市所有16个区县、近500家党群服务阵地。此外，公司还在城市公园、社区文化服务中心、展览馆等其他公共空间推进公共空间态势感知分析平台，赋能线下空间的数字化转型。

政务大数据平台主要围绕以“一网通办、一网统管”为核心的城市数字化转型发展趋势，公司持续利用数据开发能力，为政府部门提供数据归集、数据治理、数据资产管理、数据分析和数据服务。目前已完成完成浦东新区企业专属网页（二期）项目、上海市环保大数据管理平台升级改造项目、上海市12345热线市民感知平台项目、上海市崇明区城运中心12345热线数据分析、浦东新区司法局指挥中心平台、上海市嘉定区教育局数据中台、张江集团招商线索系统项目等。

5、数字化软硬件集成

数字化软硬件集成业务主要为公司控股子公司多融科技相关业务，该类业务主要包括智慧科技法庭系统与司法业务大数据平台开发及集成技术服务。

（1）智慧科技法庭系统

智慧科技法庭系统依据最高人民法院最新的相关技术标准及规范，根据全国法院庭审业务需求构建的完整智慧科技法庭整体解决方案。整个系统以标准为依据，以业务为导向，结合AI、大数据、5G通讯、4K视频编解码等技术，配套信息安全体系与系统运维体系构成法院智慧科技法庭系统。该系统包括以庭审主机为主的核心硬件设备，智慧科技法庭信息管理软件系统和数字审委会管理软件系统。其中，智慧科技法庭信息管理软件包括庭审录制管理系统、庭审资源管理系统、庭审直播、点播系统、庭审辅助系统及庭审监控系统等多个子系统。该系统可实现专网庭审、跨网庭审等多种庭审业务模式；智慧庭审记录改革、模板管理、远程智能示证、智能查询与分析、庭审全程音视频处理、互联网法庭与巡回法庭的信息实时交互与后台录制、科技法庭系统智能分析、智能巡检、智能运维与可视化展示等功能。

智慧科技法庭系统实现了阳光审判，最大程度规范法庭审判的相关活动，提高庭审判效率，为法官、诉讼当事人、广大群众提供便捷的服务，保障法庭审判活动公开、高效进行。

（2）司法业务大数据平台开发及集成技术服务

司法业务大数据平台是大数据+司法领域的技术创新，以服务智慧审判执行、司法统计、司法管理以及法院信息化建设为目标。平台汇聚法院审判执行等各类数据，依托云计算、大数据分析和可视化展示等技术，为法院提供运行态势分析、质效指标监测、案件关联检索、主题数据分析、报表数据统计和数据共享交换服务。通过聚焦已经发生的数据态势，预测可能发生的案件动向，研判必然发生的案件趋势，决策应该发生的工作导向，为法院审判执行工作、发展态势的研判和辅助科学决策提供实时数据支持。

多融科技经过多年发展，一直以来保持了在数字法院领域技术研发的领先地位。目前，公司已经为多家法院客户设计开发了10多项系统产品，在上海市第三中级人民法院、长宁法院、杨浦法院、奉贤法院、青浦法院、松江法院和崇明法院形成了七大根据地市场，并实现了上海法院信息化运维的全覆盖，为法院用户提供了深度定制化的信息技术解决方案，同时依托先进的技术研发力量和司法行业一体化解决方案在上海市各个法院均有着成功的项目实施案例，得到用户的一致认可，在上海市场具有较高的市场占有率。

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

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	1,257,172,131.79	1,346,288,241.38	-6.62%	1,237,775,663.25
归属于上市公司股东的净资产	1,047,008,080.29	1,106,646,768.35	-5.39%	1,120,421,316.31
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	361,120,927.63	388,488,486.74	-7.04%	218,751,149.10
归属于上市公司股东的净利润	-37,671,342.63	35,542,173.37	-205.99%	-8,129,622.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-42,822,721.07	3,550,752.84	-1,306.02%	-20,303,957.54
经营活动产生的现金流量净额	-1,260,770.37	56,078,725.80	-102.25%	10,466,690.07
基本每股收益（元/股）	-0.3089	0.2915	-205.97%	-0.0707
稀释每股收益（元/股）	-0.3089	0.2902	-206.44%	-0.0707
加权平均净资产收益率	-3.48%	3.27%	-6.75%	-0.82%

（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	67,977,415.64	99,777,881.66	85,354,006.19	108,011,624.14
归属于上市公司股东的净利润	-21,914,206.81	-4,768,829.94	4,375,764.51	-15,364,070.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-22,246,197.29	-5,536,190.28	2,127,347.04	-17,167,680.54
经营活动产生的现金流量净额	-21,745,588.36	-27,570,580.98	-5,045,030.73	53,100,429.70

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	12,379	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,577	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

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
张宏俊	境内自然人	21.64%	26,490,742	26,490,742	质押	6,460,000
上海良元资产管理有限公司－良元财富私募证券投资基金	其他	4.83%	5,908,347	0		
汇纳科技股份有限公司－2021年员工持股计划	其他	1.54%	1,887,903	0		
薛宏伟	境内自然人	1.38%	1,691,000	0		
李浩	境内自然人	0.68%	828,200	0		
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	境外法人	0.65%	791,128	0		
戈绍云	境内自然人	0.65%	791,100	0		
吕如峰	境内自然人	0.61%	748,100	0		
西藏博恩资产管理有限公司－博恩钧鑫私募证券投资基金	其他	0.57%	700,000	0		
#齐晓东	境内自然人	0.55%	676,100	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	张宏俊、汇纳科技股份有限公司－2021年员工持股计划、薛宏伟、李浩之间不存在关联关系或一致行动关系。公司未获知其它前十名股东之间的关联关系或一致行动关系信息。					

注：根据相关规定，公司回购专户不纳入前10名股东列示（含前10名股东及前10名无限售条件股东）。

公司回购专户“汇纳科技股份有限公司回购专用证券账户”报告期末持股比例为3.89%，持股数量为4,768,897股，均为无限售股份，报告期内持股数量无变化，上述股份不存在质押、标记或冻结等情况。

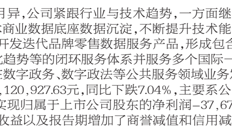
公司是否具有表决权差异安排

□ 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

报告期内，AI和大数据科技日新月异，公司紧跟行业与技术趋势，一方面继续加大底层技术研发投入，优化Re-ID等人工智能算法模型，加厚实体商业数据底座数据沉淀，不断提升技术能力，挖掘数据价值并增强商业可落地性，不断增强数据要素运用能力，开发迭代品牌零售数据服务产品，形成包含门店网络规划、选址评估、运营状态监测、未来表现预测以及市场变化趋势等的闭环服务体系并服务多个国际一线品牌。另一方面，积极开拓人工智能和大数据行业应用解决方案，在数字政务、数字政法等公共服务领域业务发展上有了新的进展。

报告期内，公司实现营业收入361,120,927.63元，同比下跌7.04%，主要系公司报告期内人员活动、项目开拓及实施验收等受宏观环境影响所致；实现归属于上市公司股东的净利润-37,671,342.63元，同比下跌205.99%，主要系公司在同比期间存在股权转让收益以及报告期增加了商誉减值和信用减值计提所致；实现基本每股收益-0.3089元/股。

具体来看，重要工作完成情况如下：

（1）持续加大研发投入，提升AI和大数据技术实力，不断挖掘数据价值，加强数据要素运用能力。

在AI算法方面，公司持续迭代数据采集核心算法，立足于行业领先的多特征融合行人Re-ID技术能力，业内首推顶视频Re-ID和斜照Re-ID融合技术并开发新一代行人识别系统，提升复杂场景下的适应度，大大提升公司数据采集产品市场竞争力。在数据价值挖掘上，公司基于实体商业数字底座，运用人工智能学术研究中前沿的可解释的人工智能算法，基于投射模型实时投射并动态生成全国范围实体商业客流大数据，为后续面向品牌零售及政务的数据服务产品开发迭代打下坚实基础。

在大数据平台建设与数据治理方面，报告期内，公司持续扩大实体商业数据底座数据规模、丰富数据维度、细化数据颗粒度、提升数据准确度，不断加厚实体商业数据底座数据沉淀。报告期内，公司依据数据治理DCMM模型，重新设计开发汇客云大数据平台数据资产管理系统（DAMS），构建高质量和安全可靠的实体商业数字底座，实现和支撑了平台从数据源到数据生产要素的全过程实践，助力数据咨询和数据产品开发有数可依，实现指标统一化和透明化。此外，报告期内，上海数据交易所发起成立上海市数商协会，公司成为协会首批会员单位。目前，公司已注册成为数商企业，公司汇客云大数据平台内以AI投射客流为核心的多项数据产品及服务分别在国内头部省级大数据交易所实现登记上架。

（2）在数字商业领域，品牌零售数据服务业务渐趋成熟，大力推广各类实体商业数字化解决方案。

在数据服务业务上，公司针对品牌门店生命周期不同阶段，提供包含门店网络规划、选址评估、运营状态监测、未来表现预测以及市场变化趋势等各类数据服务。报告期内，公司持续为耐克、阿迪达斯、安德玛、匡威、新百伦、VF、哥伦比亚等众多国际体育鞋服品牌，以及欧莱雅、资生堂等头部化妆品集团提供数据服务产品，并向苹果、反斗城、施华洛世奇等不同业态用户提供专属数据支持。不仅如此，报告期内，公司为多个头部品牌提供AI建模服务，针对用户特定应用场景，利用公司实体商业数字底座资源，成功开发部署用户专属AI模型并取得明显效果，进一步挖掘数据价值。

在数据采集业务方面，报告期内，公司AI客流服务业务在百购端新增签约招商、百联、嘉里、万科、合生等新增项目，在零售品牌端新增签约优衣库、vivo、Cabana、The North Face、Timberland等众多一线品牌。同时，公司抓住客户系统升级需求，发力存量客户二次开发，报告期内，公司为购物中心提供了多种数字化升级方案，满足老客户升级需求，零售品牌方面为包括苹果公司大陆销售门店在内的存量客户提供全面数据采集设备更新迭代服务。报告期内，子公司云町科技新增80家零售品牌客户，在鞋服和汽车行业，云町科技服务的零售连锁品牌量及门店数量均居市场领先，在其他零售行业也有诸多建树。报告期内，子公司千目信息发布的AR产品与解决方案与智能标识系统均实现落地签约，不断拓展线下商业空间数字化可能性。

（3）在数字政务领域，充分发挥AI和大数据能力，多维度赋能政企客户数字化转型。

在数字政务领域，报告期内，公司充分发挥在AI和大数据领域的技术优势，以软硬件一体化的综合解决方案，为多行业的客户提供数字化转型服务。报告期内，公司利用数字技术研发健康核验一体机（即“数字哨兵”），服务政府、企业等众多客户，助力精准防控；利用“汇客云”实体商业数据底座能力，持续为包括国家商务部、地方商务主管部门提供常态化实体商业客流监测服务；利用客流采集和数据分析能力，进一步提升在党群服务阵地、公园、行政服务大厅等公共空间的产品覆盖率，报告期内完成上海市党群阵地体系态势感知分析平台建设；以全面适应国家信创战略要求为核心，深化WDP Studio（汇纳数据治理中心）产品的研发和迭代，为政府和国有企业客户提供数据资源管理、治理和数据应用开发和服务，赋能客户数字化转型。

（3）在数字政法领域，进一步加强自有产品体系建设，不断向技术自主创新方向延伸，有序向全国政法行业进行推广。

报告期内，公司与子公司多融科技发挥各自优势，积极做好业务协同融合，进一步加强多融科技自有产品体系建设，不断向技术自主创新方向延伸。在产品体系建设方面，报告期内，多融科技结合当前互联网庭审业务需求，研发司法互联网庭审管理软件，应用于互联网开庭业务场景；运用区块链、人脸识别比对和大数据分析等技术，研发一体化签字板设备，并嵌入身份鉴别与签名捺印软件，应用于法院智慧庭审业务场景。在技术自主创新方面，基于其多年庭审业务经验和技术积累，报告期内，成功拓展了类庭审业务的新模式，在上海仲裁委员会推进仲裁庭审业务系统；伴随互联网庭审业务发展，提前布局并开发了基于互联网庭审的相关业务，包括微信小程序、APP端、PC端等；结合最高院庭审相关规范要求，研发一系列软硬件产品，形成完整的庭审信息化解决方案。

报告期内，依托自研产品技术、知识产权优势和业务沉淀，多融科技有序向全国政法行业进行推广，明确了“走出上海、走出法院”企业发展方向，计划将庭审业务布局到云南、贵州、浙江、四川、江西、山东、海南、河南等省市，并利用自身庭审业务系统的可复制性，持续推进各委办局（检察院、公安、仲裁委）类庭审业务系统建设。

汇纳科技股份有限公司

董事长张宏俊

2023年4月22日