证券代码:300292　　证券简称:吴通控股　　公告编号:2023-007

吴通控股集团股份有限公司

【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。

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	吴通控股	股票代码	300292
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	李勇	任翔月	
办公地址	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路2596号	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路2596号	
传真	0512-83882282	0512-83882282	
电话	0512-83882280	0512-83882280	
电子信箱	wutong@cnwutong.com	wutong@cnwutong.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、移动信息服务行业

(一)主要业务和产品

公司旗下全资子公司国都互联主要从事企业移动信息化服务业务,作为本行业国内领先的服务供应商,国都互联基于自身通信技术和互联网技术优势,通过自主研发服务平台,主要面向金融行业、政府、知名互联网企业等客户提供安全、稳定、高效的移动信息化服务一站式解决方案,主要产品包括为企业提供行业短彩信、视频短信、5G消息、语音等不同业务场景移动消息服务、平台定制和运营服务,全面满足企业各业务场景的消息服务需求。

公司旗下全资子公司摩森特专注于企业数智化云营销服务,主要包括基于手机APP、微信公众号、企业短信、5G消息、数字礼品、积分商城等的应用工具开发和活动策划运营服务,为企业客户提供一站式数智化营销解决方案。

(二)经营模式

1、采购模式:

①国都互联作为国内三大基础电信运营商集团业务合作伙伴,分别与中国移动、中国联通、中国电信建立合作,为企业客户提供短彩信、视频短信、5G消息等移动信息服务。运营商按月统计业务量并出具结算账单,国都互联与运营商结算相关费用。

②摩森特主营业务是为企业提供活动策划运营和应用工具开发服务,多用到互联网技术手段,日常以人力成本、运营费用为主。摩森特全资子公司安信捷与国都互联采购模式类似。

2、销售模式:

①国都互联通过组织业务拓展人员洽谈企业客户,挖掘企业侧行业短彩信、视频短信、5G消息、语音等业务需求,为企业提供面向三大运营商发送短彩信等服务的一站式解决方案。

②摩森特通过组织业务拓展人员洽谈银行及企业的营销活动策划运营、应用工具开发等公开招标业务。通过摩森特营销工具平台,为银行企业客户提供营销活动开发等一系列解决方案。摩森特全资子公司安信捷与国都互联销售模式类似。

3、盈利模式:

①国都互联通过在国内三大运营商大量集中采购获得价格优势,以三网合一和个性化的解决方案提升客户服务价值,与企业客户之间的短彩信结算价格适当高于对运营商的采购成本,以价差模式获取增值服务利润。

②摩森特通过提供新媒体运营、APP生活专区、线上营销活动等服务按服务时间、使用次数等收取运营服务费和工具开发费获取利润。摩森特全资子公司安信捷与国都互联盈利模式类似。

(三)公司产品市场地位、竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

①国都互联所处行业为移动信息服务业,从2005年运营商推出相关产品及运营管理规范,经过十余年发展,企业需求广泛,行业特点为进入门槛较低,但达到一流的同业企业都经过了相对长时间的积累,客户质量、服务能力、盈利能力等均超过行业平均水平。国都互联目前在行业处于领先地位,占有稳定的行业大客户特别是金融客户资源。

随着移动互联网技术进步,移动应用层出不穷,但作为运营商的基础业务,特别在用户已经形成使用习惯和企业成熟部署模式的现状下,短信作为企业最为便捷的用户信息互动工具,还将长期存在并且持续性发展。公司主要优势在于与全国近三十家省份运营商建立了直接或间接合作关系,以及十余年来业内建立的良好口碑,更好的服务能力是业绩的主要驱动因素,2022年国都互联整体业绩变化存在行业发展趋势。

②摩森特目前在行业内处于中级以上水平,公司以往与银行合作的技术经验积累与客户资源发掘,为公司主营业务发展优势领域,树立企业品牌知名度、积累项目资源起到了推进作用。

摩森特服务银行多年,拥有稳定的银行客户及成功案例(农行、建行、交行、北京农商行等)。手握银行流量入口,掌上银行商城技术开发、公众号代运营业务。目前公司需要进一步优化经营模式,现有模式弊端是以定制化开发服务为主,定制化开发的技术成本、运营成本较高,毛利偏低。

二、数字营销服务行业

(一)主要业务和产品

公司旗下全资子公司互众广告从事互联网营销业务,通过向头部媒体集中采购流量,并根据客户行业、自身特点及需求分发流量,在交易过程中通过提供平台广告主账户开户、充值服务,素材审核及监测服务,以及数据监测及分析等一站式服务,最终通过媒体端投放系统实现广告投放,为客户实现精准投放,提升效果广告的转化率,使媒体与客户双方流量变现收益最大化。

(二)经营模式

1、采购模式:

企业与合作媒体签订全年采购框架协议,承接媒体流量投放业务,根据广告主投放需求,确定媒体位置、内容、时间后,向供应商统一采购媒体资源。目前采购主要集中在互联网头部媒体。

2、销售模式:

互众广告销售团队积极找寻广告主,根据广告主的实际营销需求与投放内容,为其甄选与整合符合其营销目标与定位适配的媒体渠道,并配合广告主与对接媒体渠道,为客户提供以媒体资源采购、媒介策略、营销效果评估、投放合规评估、创意策划为主要内容的服务,根据广告主的投放需求提升广告主的使用服务体验。

3、盈利模式:

主要是通过与媒体平台建立采购关系;同时公司与客户签订《信息服务合作协议》,并与客户确认数字营销投放方案后开始在公司合作的媒体平台上投放,定期与客户确认结算金额。

(三)主要的业绩驱动因素

互众广告在互联网营销行业多年,作为一家技术驱动型互联网广告服务商。通过媒介和内容两个维度,持续发力今日头条及旗下抖音、千川及广点通、快手等。互联网媒体资源的多元化和用户需求的差异性导致广告主对各类互联网媒体投放价值要求逐渐升高,从而对于互联网营销服务商要求更加严苛。网络流量增速正逐年放缓,新增流量红利趋弱,互联网流量价值已由追求增量转向盘活存量,结构性创新已经成为互联网营销必须深入探寻的发展方向。

三、通信智能制造行业

(一)主要业务和产品

①子公司物联科技主要聚焦通信领域连接技术,专注于连接器业务、物联网终端器件业务、各类内外置天线及模组相关业务,生产主营产品为通讯基础连接(企业网产品线、设备商产品线、天线产品线);②子公司宽翼通信是专注于移动通信终端产品、无线通讯模块研发、销售和物联网应用方案的服务商,主要产品为无线数据终端产品、物联网无线通讯模块及各类物联网应用的解决方案;与高通公司长期合作,在车规模组领域与车载T-BOX生产、研发、设计公司深入合作,形成了一定的市场规模。在国内主流车企都有应用。在无线数据终端产品领域,5G CPE/MiFi产品日臻完善,与各大渠道及其运营商联合测试,为大规模市场应用做好了准备工作;③子公司智能电子从事电路板组件和系统的研发、制造及相关技术服务,主要产品为可应用于汽车、医疗、通讯、工控、航空航天、新能源等领域的各种电子控制系统的设计和制造服务。

(二)经营模式

1、生产模式:

①物联科技采用以订单为导向的自主生产模式,根据客户订单组织采购、生产和交货。对关键工序自动化,包装辅材标准化,并行工程工作方式、精益生产(LP)、敏捷制造(AM)、设计创新化、制造过程MES生产执行系统,确保产品品质追溯及资源高效运作,管理组织相对动态;②宽翼通信核心竞争力为产品的研发和设计,生产加工环节采用委外加工的Fabless模式,将利润水平较低、资产重投入的加工环节转移到宽翼通信实际经营环节之外;③智能电子根据客户订单或双方协议授权为基础,提前准备所需软硬件和物料,按照客户订单交期安排生产,以销定产。

2、采购模式:

①物联科技在生产过程中所需要的主要原材料和半成品由订单需求进行采购,采购根据产品的价值和供应风险等级进行综合评估对供应商考核,设立定位模型,以供应商管理体系为纽带,对供应商实施分级管理;②宽翼通信结合订单情况、安全库存、研发产品、市场开拓等综合因素组织实施采购,采购渠道包括直接向原厂供应商购买和向供应商的代理商、经销商购买;③智能电子针对生产过程中所需要的直接原材料和零部件视客户需要,采取客户提供或者由公司采购部遵循合格供应商目录按订单需求进行采购两种模式。

3、销售模式:

①物联科技通过客户组织的招投标集中采购或定制设计开发产品、订单的方式获得合同,销售采取直销方式;②宽翼通信销售模式按照客户的不同类型需求可分为三大类:整机模块ODM销售模式、定制开发模式、标准模块OBM销售模式;③智能电子销售模式为直销方式,分为集团营销总部和公司自身销售部直销团队。通过销售对接客户所需产品,相应质量标准及其他所需服务,提供我司服务或样品,通过客户端的体系审核及商务竞标,并通过最终的产品认证获得客户定点授权及需求预测,按照客户要求安排生产发货,送到客户指定地点进行验收。

4、盈利模式:

①物联科技通过设计开发、生产制造及销售无线通信射频连接系统、光电、天线等产品,从而获得收入和利润;②宽翼通信主要盈利来自于无线数据终端产品和物联网无线通讯模块产品的生产和销售,在定制开发模式下,宽翼通信会向客户提供定制产品设计服务并收取开发费用,还有部分盈利来源于子科件的销售业务;③智能电子通过承接客户订单,提供产品及服务的同时获得相应利润。

(三)公司产品市场地位、竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

①物联科技是专业从事射频连接器件产品研发、生产、销售为一体的高科技企业,长期专注于移动通信基站、天馈系统、室内覆盖系统、RF连接系统等产品的生产服务。长期为中国移动、中国电信、中国联通、中国铁塔服务,历年招标中稳居第一梯队企业。其主导产品射频同轴连接器已运用于5G通信应用场景中,并被中兴通讯、中国移动通信列入供应链体系,在其客户市场相关配套业务市场采购份额中处于前三位置。目前公司射频同轴连接器市场直接或间接占有70%的份额,我司竞争优势是常规批量较大的连接器产品均采用自动化装配,产能高、质量稳定、产品一致性高、人工装配成本低。但也存在馈线无内部生产线,订单交付过程中缺少主动权,存在诸多不确定性等劣势。营销驱动是主要的业绩驱动因素,通过中国移动集采的中标、中国联通网上商城报价以及各类二级市场的中标等各种营销手段增加市场需求,通过需求拉动业务增长。

公司自筹资金立项重大项目“射频连接器全自动化组装设备的研发与产业化”获得了成功,成为国内第一个采用“自动控制技术+传感技术”实现射频同轴连接器全自动化组装的企业。公司开创项目开发敏捷型管理、智能信息化、积极主导制定IEC国际标准等工作,在其通信细分领域竞争成本优势较好,例:工程系列、板间产品、L32+MO集束等,具备专、精、特、新等优势。

劳势方面是其它领域市场产品开发较少,大客户少且产品品类不多,受外界市场因素波动大,风险高,营收影响较大。连接器应用领域广泛,成立企业时间长、规模庞大的跨国企业往往会在较多连接器应用领域设置技术壁垒包括专利等,而国内建立时间较短、资产规模较小或中等的企业很难共享切入。同时馈线产能受限,订单交付过程中缺少主动权,存在诸多不确定性等劣势。

在国家大力发展5G通信产业和客户需求的双重驱动下,公司只有通过加强自身的研究设计能力,积极与下游企业合作,有针对性的开发各类市场迭代所需的新型连接器产品,并充分利用专利等知识产权保护自身利益,才能在5G通信领域取得重大突破。2022年通过该市场开发策略占据了主要客户较大的市场份额,700M/900M项目的连接器业务收入同比提高40%以上,符合行业发展状况。公司凭借该项目的产业集群效益、通过标准化产品的规模化生产形成了良好的成本管控,在部分领域已经具备与国际领先企业抗衡的能力,国际连接器制造企业独大的格局已经发生改变。营销驱动因素,通过中国移动集采的中标、中国联通网上商城报价以及各类二级市场的招投标等各种营销手段增加市场需求,通过需求拉动业务增长。

②宽翼通信是一家定位研发设计的方案公司,具备多年的高通方案的经验,对高通芯片的架构理解能力较强,能够快速跟踪技术发展的步伐,及时推出产品;公司有长期合作的大客户来维持基本面,可以在有明确需求的情况推出产品,避免无的放矢的研发产品;公司进入车载模组市场的时间早,在底层应用开发层面具备一定的先发优势;公司以定制open方案为主,客户具备一定的黏性。

公司整机产品的销售渠道相对比较单一,以OEM为主的格局难以短时间内出现明显的改变;不具备规模效应,在采购方面议价能力不足,产品成本比头部企业相比较高,价格竞争力不高;单一大客户的销售格局难以短期出现明显变化,过于依赖大客户,议价能力较弱,毛利率一般;中小客户市场,单次订单数量较少,需求较为繁杂,占用大量的研发资源;通信行业市场主要的上游厂商是芯片厂商,近年来面临着芯片缺货的巨大挑战,造成交付困难及非齐套库存占用资金较多的现实压力。这些都是公司在扩大业绩方面面临到的一些困难和不足。

通信市场不断迭代升级,在升级的过程中,总是出现一定的机遇。当前,5G市场开始逐步发展;2G退网,CAT1市场份额出现井喷式增长;物联网行业蓬勃发展,新的应用场景不断出现。这都给当前公司的发展提供了一定的机遇期。公司的5G CPE产品开始在海外运营商处认证并已取得小批量订单,这也将是公司未来1-2年的业绩的一个重要支撑点。CAT1缺芯的问题有望获得缓解,公司将跟踪市场的变化,及时跟进,积极参与竞争,期望在竞争中提升公司的竞争力,提高市场占比,扩大出货,提升业绩。

③智能电子的竞争优势主要为两方面:一方面是细分专业领域的全自动化设备和流水线,且均来自于国际享誉盛名的第一行列原厂品牌,比如20几台贴片机全部来自于德国西门子Siemens,贴片机来自德国DEK,回流炉和选择波峰焊来自于德国ERSA等;第二方面是管理团队,均来自业内外资龙头企业,如Flextronics、Benchmark、Jabil、Celestica等公司,在各自专业领域有着8-20年的丰富的实战经验,带来业内标准流程的基础上,公司按实际发展分阶段进行更实用的流程创新和改革,增加更多拉动项目运作节奏和跨部门协作的硬性要求,确保在流程合规基础上的,以最快速度达成结果为主题思路,打造出不同阶段更适用的更有竞争力的管理体系,按照公司成长的不同阶段进行探索、实验、落地及持续优化。

劳势和不足主要为公司成立时间不久,业内知名度打造需要依赖一定时间的积累,循序渐进地提升,经过五年多的努力,目前在汽车新能源业务领域崭露头角,工控领域也有不错的收获,其他更多领域如医疗,光伏和通讯领域业务仍然需要更多的钻研和布局。通过未来的发展,公司希望逐步形成4-5个行业并驾齐驱的业务结构,将有利于公司管理风险的把控。

公司主要业绩驱动因素有四个:第一是中国完备的中高端制造业供应链和人才红利,在国际化供应链中具备明显竞争力;第二是中国内需对电子制造业的驱动与牵引,以汽车行业新四化“电动化、网联化、智能化、共享化”趋势为代表的需求,带来更多的业务机会;第三是公司自身的竞争力以及品牌的提升,先进的制造设备和富有经验的制造和质量管理在近几年的新能源汽车领域中持续奠定良好口碑。四是自身供应链的能力积累,经历过芯片短缺、原材料涨价等不利因素反复冲击后,供应链体系包括直接材料、间接材料、冶具设备保供以及物流运输都承受住了市场充分考验,成为业绩增长的有力保障。

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	2,496,478,321.07	2,635,160,727.66	-5.26%	2,561,721,867.90
归属于上市公司股东的净资产	1,262,305,471.59	1,245,301,191.48	1.37%	1,061,298,589.84
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	3,606,875,663.89	4,231,874,995.04	-14.77%	3,765,365,719.07
归属于上市公司股东的净利润	20,246,096.30	60,729,793.46	-66.66%	-564,873,688.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	56,148,738.03	22,171,066.02	153.25%	-576,804,925.97
经营活动产生的现金流量净额	21,696,001.44	141,937,821.74	-84.71%	-10,228,690.83
基本每股收益(元/股)	0.02	0.05	-60.00%	-0.44
稀释每股收益(元/股)	0.02	0.05	-60.00%	-0.44
加权平均净资产收益率	1.62%	5.07%	-3.45%	-43.80%

(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	962,405,031.06	928,153,978.14	1,064,586,152.63	651,730,502.06
归属于上市公司股东的净利润	-11,444,565.04	33,806,117.16	-1,514,225.40	-602,280.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,733,580.11	31,916,354.19	26,036,750.80	-10,537,947.07
经营活动产生的现金流量净额	-72,874,343.00	-87,676,868.23	-28,376,289.86	210,625,502.13

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	65,676	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	64,926	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			
万卫方	境内自然人	21.63%	290,181,248.00	217,635,936.00	质押	80,000,000.00			
薛枫	境内自然人	2.06%	39,686,448.00						
顾瑞琴	境内自然人	1.38%	18,500,000.00						
朱建国	境内自然人	0.75%	10,000,000.00						
北京金信东创投权投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	0.62%	8,367,844.00						
胡晓	境内自然人	0.36%	4,870,800.00						
周民	境内自然人	0.33%	4,396,100.00						
张秀	境内自然人	0.28%	3,699,100.00						
张红	境内自然人	0.27%	3,654,500.00						
王睿	境内自然人	0.24%	3,232,500.00						
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《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

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

1、2022年1月7日,公司披露了《关于对参股公司会计核算方法变更的公告》(公告编号:2022-003),公司对云想科技股权分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产,具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

2、2022年1月26日,公司披露了《关于控股股东部分股份提前解除质押及再质押的公告》(公告编号:2022-004),控股股东、实际控制人万卫方先生于2022年1月24日,将其持有的40,000,000股高管锁定股质押给兴业银行股份有限公司苏州分行,具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

3、2022年3月8日,公司披露了《关于筹划重大资产重组的提示性公告》(公告编号:2022-007),拟以现金方式收购林春、上海索尔斯商务咨询有限公司持有的福州四九八网络科技有限公司(以下简称“四九八科技”)100%股权。2022年4月8日、2022年5月7日,披露了《关于筹划重大资产重组事项的进展公告》(公告编号:2022-008、2022-027)。2022年5月27日,披露了《关于终止筹划重大资产重组暨继续推进收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的公告》(公告编号:2022-032),《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的公告》(公告编号:2022-033)等相关公告,公司拟终止筹划重大资产重组事项,变更本次交易方案为以自有及自筹资金58,500万元人民币收购福州四九八网络科技有限公司90%股权。2022年6月17日,披露了《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的公告(更新版)》(公告编号:2022-038)。2022年8月10日,披露了《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的进展公告》(公告编号2022-046)。2022年10月19日,公司召开第四届董事会第十九次会议审议通过了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司 90%股权的议案》。2022年10月21日,披露了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的公告》(公告编号:2022-061)。2022年10月21日,公司披露了《关于终止募投项目部分募集资金用于收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的公告》(公告编号:2022-062),公司拟终止募投项目部分募集资金用于收购福州四九八网络科技有限公司90%股权。2022年12月7日,披露了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司90%股权的进展公告》(公告编号:2022-071),公司已不再持有四九八网络科技任何股权。上述具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

4、2022年8月20日,公司披露了《关于授权公司管理层处置金融资产的公告》(公告编号2022-054),公司将根据市场实际情况择机出售持有的 NETJOY HOLDINGS LIMITED(以下简称“云想科技”,股票代码:02131)全部股票,具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

5、2022年8月20日,公司披露了《关于受让全资子公司资产并注销全资子公司的公告》(公告编号2022-053),公司受让全资子公司金华市昊通投资管理有限公司所持有的摩森特(北京)科技有限公司100%股权、北京佰才邦技术股份有限公司0.50%股权、上海宽翼通信科技股份有限公司10%股权,转让完成后注销昊通投资,具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

6、2022年8月22日,公司披露了《关于控股股东部分股份解除质押及再质押的公告》(公告编号:2022-055),控股股东、实际控制人万卫方先生于2022年1月24日,将其持有的40,000,000股高管锁定股质押给上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行,具体内容详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

证券代码:301006　　证券简称:迈拓股份　　公告编号:2023-001

迈拓仪表股份有限公司

【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。

中天运会计师事务所(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中天运会计师事务所(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139280000为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.5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	迈拓股份	股票代码	301006
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	张伟	赵云侠	
办公地址	南京江宁滨江经济开发区喜燕路5号	南京江宁滨江经济开发区喜燕路5号	
传真	025-86981080	025-86981080	
电话	025-86981088	025-86981088	
电子信箱	metter@metter.cn	metter@metter.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司业务概述

公司专业从事智能超声水表和热量表系列产品的研发、生产和销售,通过构建软硬件相结合的一体化产品生态为智慧水务、节能供热提供系统解决方案。

自成立以来,公司专注于超声波流体测量技术的研发和应用。公司秉承“以智慧能效管理为驱动、以智能终端表具及系统研发为主线”的生产经营理念,从管网供水、供热系统全局出发,针对“数据采集-数据传输-数据应用”三个功能层次,开发出了软硬件相结合、涵盖完整产品生态链的智能超声水表和热量表两大系列产品,满足了公用事业部门以及相关企事业单位精准计量、远程抄表、营收管理、在线监控和综合分析等需求。

经过多年经营积累,公司现已形成智能水计量、智能热计量两大主线、覆盖管网/户用全口径范围、近千种规格型号的产品体系,广泛应用于城市供水、集中供热、消防安全等社会生活各个方面,在节能减排、能效管理领域发挥重要作用。主要产品包括超声水表、超声流量计、智能消火栓、超声热量表、智能衡流阀及其配套产品等。

(二)主要产品及用途

公司产品主要包括智能超声水表类产品和智能超声热表类产品,广泛应用于城市供水、集中供热、消防安全等领域,为未来智慧城市的建设与发展提供从硬件产品到软件服务的整体解决方案,其中智能超声水表类产品为公司主要产品,近年来收入增长迅速。

1、智能超声水表类产品

公司生产的智能超声水表类产品是一个软硬件相结合的有机系统,涵盖数据采集、数据传输和数据应用三个功能层次,其构建的完整产品生态链可广泛应用于水贸易结算、市政、消防和农业灌溉等领域。公司生产的智能超声水表类产品主要包括超声水表、超声流量计和智能消火栓,其中超声水表为公司主要产品,占公司智能超声水表类产品收入的95%以上。

公司智能超声水表类产品的功能层次及其应用领域如下图所示:

(1)产品应用领域

公司将超声波流体测量技术应用于诸多领域,从而衍生出多种产品应用形态,其智能超声水表类产品包括户用超声水表、管网用超声水表、超声流量计及智能消火栓,主要应用领域及产品特点如下表所示:

产品名称	使用者	产品功能及特点
户用超声水表	居民用户	小口径水表(40mm以内),用于水贸易结算。安装于居民用户的楼宇间,其计量结果可作为收费凭证。
管网用超声水表	供水企业	大口径水表(40mm及以上),主要用于水贸易结算,亦可用于流量监测。除流量计量功能外,还可集成压力监测、温度检测等功能模块。
超声流量计	供水企业、工业企业	既可用于水贸易结算,又可用于工业生产。可对瞬时流量、累积流量进行测量且计量精度较高。
智能消火栓	供水企业及消防管理部门	除流量计量功能外,还具备智能阀门锁、接到报警、消火栓供水压力检测、消火栓供水水温检测等功能。

户用超声水表是公司将超声波流体测量技术应用于民用领域的主要产品,是公司智能超声水表类产品的重要收入来源。除户用超声水表外,公司大力推广智能超声水表在供水企业的商业化应用,结合供水企业的运营特点针对性研发出管网用超声水表和超声流量计,在帮助客户提高运营效率的同时提升公司的盈利能力。此外,公司还创新性地将超声波流体测量技术应用于市政消防领域,研发出智能消火栓,该产品推向市场后反应良好,收入增长较快。

未来公司将继续顺应智慧城市的发展要求,结合水利部门、高校、政府机关等部门的用水特点和实际需求,针对性研发各类智能超声水表类产品,推广超声波流体测量技术在更多领域的商业化应用。

(2)主要产品及分类

(3)产品功能层次

如下图所示,公司生产的智能超声水表能够精准计量用水数据并配合M-Bus、GPRS、LoRa和NB-IoT等多种通讯技术将数据上传至数据中心。供水企业可结合自身需要,灵活综合运用各类专项管理软件、平台应用软件对用水数据进行统计、分析及应用,从而满足其精准计量、远程抄表、营收管理及在线监控等管理需求。

智能超声水表类产品的功能包括以下三个层面:

1)数据采集

智能超声水表的基础功能为数据采集,主要通过计量表具实现。

公司生产的智能超声水表能够通过测量超声波在管道内顺水流和逆水流的传播速度时间差对瞬时流量进行精准计量。相较于机械水表,超声水表在数据采集端的优势主要体现于:①无机械运动装置,无机械磨损,长期运行计量精度稳定,使用寿命长;②量程比高、始动流量低、测量精度高,使得微小水流量均可有效识别,及时发现跑、冒、滴、漏等问题;③水流阻碍小、压损较小,实现输送节电降耗目标;④产品结构防护等级较高,使得产品在暴晒、灰尘、浸泡、高低温、高湿等复杂应用环境下的质量稳定性较高;⑤水温的适应性更强、防冻。

2)数据传输

智能超声水表通过通讯终端及嵌入式软件进行数据传输,实现通讯物联。

传统机械水表具备流量计量功能,但仍需依赖人工抄表完成数据采集。而搭载通讯模块的智能水表配合特定通讯终端及阀控设备不仅能实现数据远传功能,还能进行远程控制,从而有利于智慧城市信息化及自动化目标的实现。公司生产的智能超声水表类产品包含数据采集终端、数据集中器等通讯终端以及配套应用软件,通过与M-Bus、GPRS、LoRa和NB-IoT等现代通讯技术深度融合配合实现数据的远程传输,从而实现流量抄读、管网漏损检测、压力在线监测等功能,具体传输模式包括以下三种:

①物联网远传方案

物联网远传方案无需数据集中器,直接通过物联网水表自带的NB-IOT通讯模块实现数据远传。

②无线远传方案

无线远传方案由无线超声水表(或其它无线终端仪表)、无线数据集中器及数据中心三部分组成。

③有线远传方案

有线远传方案使用M-BUS通讯+GPRS通讯方式,将水资源管理部门与用户仪表之间做双向通讯连接。

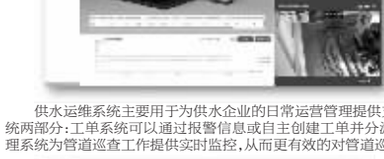
3)数据应用

智能超声水表是软硬件结合的有机整体,除采集数据、传输数据等基础功能外,还可通过各类专项管理软件进行管控分析,通过平台应用软件构建智能系统,推进智慧水务建设智慧化目标的实现。

①专项管理软件

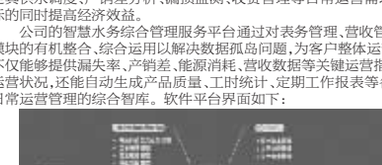
公司的专项管理软件包括表务管理系统、营业收费系统、管网监控系统和供水运维系统四大类,具体功能如下:

表务管理系统主要用于对设备资产和用户信息进行档案管理,对智能仪表采集的实时数据进行存储和分析,同时对智能仪表设备实现远程操控。软件控制界面如下



营业收费系统主要用于帮助供水企业进行水务营收管理,主要功能包括:营业厅收费、预开票、抄表管理、票据管理、抄表管理、票据管理、报表管理、扎帐、智能阀控、IC卡管理、短信微信提醒等。软件控制界面如下:

管网监控系统通过GIS地图直观展示供水管网分布及实时状态信息,可实现的功能包括管网分区计量、压力分区监控、大用户实时监控、小区总分表产销差分析、智能消火栓实时监控以及二次供水站点实时监控等。软件控制界面如下:



供水运维系统主要用于为供水企业的日常运营管理提供支持,主要包括工单系统和巡线管理系统两部分:工单系统可以通过报警信息或自主创建工单并分派任务给员工并进行全程跟踪;巡线管理系统为管道巡查工作提供实时监控,从而更有效的对管道巡查工作进行管理。软件控制界面如下:

②平台应用软件

公司的平台应用软件主要为智慧水务综合管理服务平台。凭借对城市供水系统运维管理的理解和经验积累,公司结合下游供水企业的需求特点和运营模式开发出智慧水务综合管理服务平台,满足其供水调度、产销差分析、漏损监测、收费管理等日常运营需求,帮助客户在实现节水降耗管理目标的同时提高经济效益。

公司的智慧水务综合管理服务平台通过对表务管理、营收管理、管网监控、供水运维等多个运营模块的有机整合、综合运用以解决数据孤岛问题,为客户整体运营的分析决策提供数据支撑。该平台不仅能够提供漏失率、产销差、能源消耗、营收数据等关键运营指标,及时反映客户投诉、报警等各类运营状况,还能自动生成产品质量、工时统计、定期工作报表等各类分析报告,从而形成服务于企业日常运营管理的综合智库。软件平台界面如下:

综上,公司销售的智能超声水表类产品包括计量表具以及与之相配套的GPRS数据采集终端、M-BUS数据集中器等通讯终端、各类嵌入式软件、专项管理软件和平台应用软件,上述产品共同构成软硬件相结合的完整产品生态,整体对外销售,从而为智慧水务、节能供热提供系统解决方案。

2、智能超声热表类产品

公司智能超声热表类产品包括超声热量表、智能控制阀和智能衡流阀等产品,其中超声热量表为主要产品。超声热量表采用超声波流体测量原理,通过换能器和温度传感器提供流量和温度信号,经过密度和热焓值补偿及积分计算得出热量值,进而测量及显示水流经热交换系统所释放或吸收热量。公司智能超声热表类产品主要应用于北方集中供暖市场。

公司智能超声热表类产品具体情况如下:

3、行业发展情况及未来发展趋势

供应用仪器仪表指在气体/液体/电力供应过程中用于计量、调节和控制的仪器装置,通常包括水表、电表、热量表和燃气表等,主要用于农业、工业、商业办公及居民住宅等领域能源耗用的贸易结算。

供应用仪器仪表行业发展早期多为传统机械表,即通过简单机械装置传动进行计量,采用人工读数方式记录机械指针显示刻度进行读数。近年,供应用仪器仪表行业逐步呈现智能化发展趋势。通过对传统计量仪表计量方式、结构设计以及系统集成等方面实施智能化改造,达到对能源耗用进行精准计量、远程抄表、营收管理、在线监测和综合分析等目标。

智能水表行业发展情况及未来发展趋势

(1)发展历程

①传统机械水表阶段

行业发展初期,国内水表多为传统机械水表产品。传统机械水表因其通过简单机械装置传动进行计量,具有计量精度低、始动流量高、传动部件易磨损、使用寿命短等缺点等问题亦难于解决