证券代码:301366　证券简称:一博科技　公告编号:2023-017

深圳市一博科技股份有限公司

【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:未变更。

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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以 83,333,334股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.30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	一博科技	股票代码	301366
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	王灿钟	徐换青	
办公地址	深圳市南山区粤海街道深大社区深南大道9819号地铁金融科技大厦11F	深圳市南山区粤海街道深大社区深南大道9819号地铁金融科技大厦11F	
传真	0755-86024183	0755-86024183	
电话	0755-86530851	0755-86530851	
电子信箱	stock@pcbdoc.com	stock@pcbdoc.com	

2.报告期主要业务或产品简介

(一)公司的业务内容

报告期内公司主要为客户提供PCB设计服务和PCBA制造服务。

1.PCB设计服务

PCB设计服务是指公司凭借专业的PCB设计能力、设计规范、设计流程及经验将客户的方案构思转化为可生产制造的PCB设计图纸及生产文件的业务,具体指将电路设计的逻辑连接转化为印制电路板的物理连接的过程。设计工程师根据客户提供的电路原理图,使用电子设计软件进行元器件布局及线路连接设计,实现硬件电路所需要的电气连接、信号传输的功能。

公司拥有规模化的PCB设计团队、模块化的设计分工流程、成熟细致的设计规范体系、丰富的技术实践经验及全流程的检查评审,能够保证设计质量,保障PCB设计的一次成功率。随着电子工业向小型化、低功耗、高性能方向迭代升级,信号的高效传输对印制电路板在高速、高密的设计方面提出了更高要求,传统的PCB设计流程正逐渐被革新,高速PCB设计正逐步发展成为一门新兴的细分行业与技术。公司较早地在高速、高密PCB设计领域进行技术布局,在信号完整性、电源完整性、电磁兼容性、时钟系统及总线系统的设计、规则驱动布局布线、高速总线测试验证等方面逐步攻克技术难点,并已确定了芯片-封装-系统协同规划与仿真、封装基板的设计与仿真、信号完整性和电源完整性协同仿真、高速仿真测试校准等前沿技术的研究与开发方向,与行业领先水平保持同步。

2.PCBA制造服务

公司在业务发展过程中,洞察到客户在研发阶段的需求是多样、全面的,而能够提供包含设计、制造、物料配套等全链条研发服务的公司能够更好地解决客户研发阶段的痛点,具备更强的竞争力。因此,公司以PCB设计服务为原点,围绕研发打样、中小批量,拓展了以焊接组装为主的PCBA制造服务,同时也为客户提供PCBA原材料配套服务。

(1)PCBA焊接组装

为快速响应客户的PCB设计落地需求,公司自建了PCBA快件生产线,为客户提供研发打样及中小批量的PCBA焊接组装服务。PCBA指PCB裸板经过表面贴装(SMT)或直插封装(DIP),完成在PCB裸板上焊接组装电子元器件的过程,包含贴片、焊接、组装、测试等具体环节。

不同于大部分PCBA加工生产商大批量生产的经营模式,公司的竞争优势主要在于研发打样、中小批量这一细分领域,该领域具有“多品种、小批量、多订单、快速交付”等特点,客户订单需要被快速响应、快速生产,以满足客户研发及产品上市进度。由于研发打样、中小批量的PCBA焊接组装具有上述交期短、品种多、订单多、单个订单数量少的特点,因而对企业的生产管理、要素组织能力的要求更高。为此公司已建立柔性化生产系统,包括订单管理、生产排期、物料采购计划等方面的管理系统,能够快速响应客户的订单需求,并实现工程技术人员、生产设备、物料等要素的高效组织运转。

(2)PCBA原材料配套服务

PCBA制造需要PCB裸板、电子元器件等原材料,传统PCBA工厂通常由客户提供该等原材料,工厂仅提供来料贴片组装服务。公司定位于服务客户研发打样、中小批量需求,此类客户需求具有时间紧、要求高的痛点,且所需PCB裸板及元器件种类众多、定制化程度高,但需求数量少,供应链管理难度大,采购和管理成本高。因此,为进一步全方位满足客户需求,提高对客户研发阶段的综合服务能力,公司利用供应商资源优势,集中采购部分PCBA焊接组装所需的PCB裸板及元器件,解决客户采购痛点,将服务链条延伸覆盖至客户的整个研发阶段。

公司配备了专业的元器件认证及器件选型工程师、BOM工程师,在公司PCB设计和生产制造部门资源协同下,准确地选择合适元器件并高效完成采购。近年来公司建立了方便快捷的元器件选购系统,一是支持在线选型和报价,节约沟通时间;二是提高了公司元器件库存管理效率。

(二)公司的经营模式

公司的经营模式按运营环节可以分为设计模式、研发模式、采购模式、生产模式和销售模式。报告期内,公司的经营模式未发生重大变化。

1.设计模式

公司按客户需求确定设计项目负责人并组建团队。公司现有成规模的设计团队,可以高效组织人员快速响应并充分应对复杂项目,形成了体系化的经验技术优势,具备快速交付能力,主要按照以下模式开展设计业务:

(1)在设计启动前,公司设计工程师团队与客户进行沟通,协助客户进一步发掘设计要求,完善设计资料,充分沟通避免反复修改;

(2)设计启动后,根据客户提供的原理图、网表、结构图、需新建库的器件、设计结构要求等资料,项目设计团队多人分工有序并行,从而保证快速完成客户的需求;

(3)设计初稿完成后,设计人员根据布局、布线等系列检验清单进行自查;通过自检后进入互检环节,设计成果需要通过规范的、严格的互查制度以及完善的可制造性审查流程;部分较为复杂的项目由资深专家团最终参与评审。通过从原理设计、可制造性、可测试性、电源/信号完整性、电磁兼容性、热设计等角度对设计成果进行全流程评审,公司可确保设计服务的高品质;

(4)通过评审后,公司将布局文件、结构文件提供给客户进行审查,在客户确认布局合理性、层叠方案、阻抗方案、结构、封装,并确认布线参数后,公司将PCB源文件、Gerber文件、装配文件、钢网文件、结构文件等可用于生产制造PCB板的设计成果输出并交付给客户。

2.研发模式

公司紧跟行业前沿发展趋势,重点进行PCB设计及仿真底层关键技术的基础性研发及针对新领域、新产品技术难点的针对性研发,为日常业务发展进行技术储备。

公司通常采用以研发项目为核心的矩阵式管理模式。各研发项目由项目负责人牵头,跨部门,跨小组组成联合研发团队,各部门同时参与和跟踪多个研发项目,并根据研发项目不同阶段高效组织人员等要素,实现较高的研发资源使用效率。

针对通用领域的技术研发,公司借助在PCB设计领域的长期技术研发和设计经验积累,构建了一系列成熟的底层关键技术、通用技术方案和基于标准软件自主二次开发的设计工具(如研究不同PCB板材、不同铜箔、不同布线方式对信号质量的影响,为PCB板材选取、PCB设计及制造服务提供支持),在此基础上逐渐完善了PCB设计的技术支撑体系,能够应对PCB行业持续向高密度、高精度、高可靠、多层化、高速传输、高复杂度方向发展,满足PCB设计越来越复杂的要求,快速完成PCB设计和交付任务。

针对新产品、新领域等专用领域的技术方面,为贴近市场需求,公司亦进行针对性的研发,其中公司对飞腾、申威、龙芯、海思、Intel等境内外主流芯片厂商的芯片系统和平台的单板架构、布局设计、布线要求、层叠设计要求等关键技术和技术难点进行攻关,用于指导和规范相关芯片的PCB设计,更好的服务客户。同时,近年来公司针对人工智能、5G通信、自动驾驶等新领域,公司亦组织研发人员对涉及的PCB设计技术进行探索和研究,为布局更广阔的发展空间进行技术储备。

3.采购模式

公司设立了完整的采购组织架构,建立了供应链中心,下设PCB板供应部和元器件供应部等二级部门,并配备完善的人员架构,分别负责PCB板采购和元器件采购。同时,公司建立了完善的PCB板和元器件等物料采购管理制度并严格执行,包括供应商选择与管理、采购计划制定、采购实施等各个环节。

(1)供应商选择与管理

公司建立了供应商名录,主要通过PCB板厂、元器件原厂或代理商采购原材料。为加强品质控制,公司通过规范的供应商准入认证、年度稽核、严格的IQC来料检验等一系列措施确保PCB板和元器件等原材料的质量及供应商持续的供货品质,规范供应商的选择办法与管理体系。

(2)采购计划制定

对于PCB板以及大部分元器件物料,公司根据客户订单制定采购计划。对于少部分通用型的电阻、电容等元器件物料,公司采购部门根据物料库存余额、采购周期及安全库存水平进行主动备货,提高对客户需求的快速响应能力。

(3)采购实施

在进行采购时,采购人员根据需采购的PCB板及元器件参数,结合常规的PCB板和电子元器件的标识型号以及专业技术资料,对物料的具体供应商情况、市场行情进行调查,并进行询价比价,综合权衡交期、质量、成本的适采性价比后进行采购。PCB板和元器件等物料到货后,公司检验人员进行检验后入库。

4.生产模式

公司从事的生产环节为PCBA焊接组装,生产的主要产品为PCBA板,即在PCB裸板上加工焊接组装元器件,形成PCBA成型板。公司采取“以销定产”的生产模式,根据已获取的订单进行生产,结合市场客户需求、具体订单和产品特点进行生产排期,生产任务体现出小批量、多品种的特点。

目前下游终端产品呈现向多样化、个性化的发展趋势,且行业内的竞争压力让客户对新产品研发速度要求越来越高,公司客户数量众多以及越来越多的个性化需求,对公司的生产管理要求越来越高。公司拥有资深的生产管理团队,经验丰富的工程、工艺等技术人员和柔性化生产的产线设备配置。公司获取订单后从设计、采购、生产、物流等各环节缩短交付期,依据客户需求紧急程度、工艺要求、单一批次订单数量进行柔性制造,既能够满足客户单片研发打样的需求,也能够实现中小批量的生产管理,灵活响应,为客户提供优质、高效的服务。

5.销售模式

公司业务主要集中在境内,境外销售业务占比相对较小,外销业务主要集中于美国、日本、中国台湾等区域。公司主要采用直销的销售模式,在全国设立了19个市场部,覆盖全国主要目标市场。公司配备专职销售人员和技术人员,实行区域经理负责制,全面负责本区域的市场调研、客户需求分析、销售、服务等一系列活动。

针对国外客户,由于地理距离和文化差异原因,公司少部分海外销售为与当地电子贸易商展开合作,该类专业的贸易商熟悉海外市场,由其负责对接海外终端客户。

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

项目	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	2,348,545,996.08	992,715,690.03	136.58%	711,381,713.70
归属于上市公司股东的净资产	2,090,208,604.93	743,958,007.42	180.96%	587,784,787.47
项目	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	784,655,567.83	709,476,257.63	10.60%	573,545,037.89
归属于上市公司股东的净利润	152,238,965.42	149,158,565.78	2.07%	127,151,996.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	138,217,343.38	142,542,944.71	-3.03%	117,477,379.07
经营活动产生的现金流量净额	137,749,177.96	78,796,284.00	74.82%	125,279,460.07
基本每股收益(元/股)	2.2485	2.3865	-5.78%	2.0760
稀释每股收益(元/股)	2.2485	2.3865	-5.78%	2.0760
加权平均净资产收益率	13.51%	22.40%	-8.89%	26.66%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	165,062,344.31	197,110,840.89	217,218,903.67	205,263,478.96
归属于上市公司股东的净利润	26,388,725.82	41,899,083.54	44,475,328.93	39,475,827.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	24,702,322.69	39,550,372.91	43,184,645.08	30,780,002.70
经营活动产生的现金流量净额	-3,058,104.93	41,364,112.76	38,432,321.35	61,010,848.78

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	21,439	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,817	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
汤昌茂	境内自然人	14.22%	11,845,860	11,845,860	无质押、标记或冻结情况	0
王灿钟	境内自然人	9.48%	7,897,260	7,897,260	无质押、标记或冻结情况	0
柯汉生	境内自然人	9.48%	7,897,260	7,897,260	无质押、标记或冻结情况	0
郑宇峰	境内自然人	7.58%	6,317,820	6,317,820	无质押、标记或冻结情况	0
朱兴建	境内自然人	6.63%	5,528,040	5,528,040	无质押、标记或冻结情况	0
领慧基石	境内非国有法人	6.38%	5,315,400	5,315,400	无质押、标记或冻结情况	0
吴均	境内自然人	5.69%	4,738,320	4,738,320	无质押、标记或冻结情况	0
李庆海	境内自然人	5.69%	4,738,320	4,738,320	无质押、标记或冻结情况	0
晨道投资	境内非国有法人	3.00%	2,500,000	2,500,000	无质押、标记或冻结情况	0
明新一号	境内非国有法人	1.87%	1,558,440	1,558,440	无质押、标记或冻结情况	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	汤昌茂、王灿钟、柯汉生、郑宇峰、朱兴建、李庆海、吴均为一致行动人,是公司控股股东和共同实际控制人,七人合计持有公司股份4,896,2880万股,占公司总股本的58.7555%。					

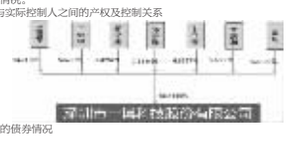
公司是否具有表决权差异安排

□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

根据中国证监会于2022年8月3日公告的《关于同意深圳市一博科技股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可〔2022〕1188 号),公司首次公开发行人民币普通股(A股)2,083.3334万股,并于2022年9月26日在深交所创业板上市。公司首次公开发行股票并上市后,公司注册资本由人民币6,250万元变更为8,333.3334万元,公司的股份总数由6,250万股变更为8,333.3334万股,公司类型由“其他股份有限公司(非上市)”变更为“股份有限公司(上市)”。上述事宜涉及工商变更相关事项,已经公司第二届董事会第八次会议审议通过。具体内容详见2022年10月18日披露在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于变更公司注册资本、公司类型、修订(公司章程)并办理工商变更登记公告》(公告编号:2022-010)、《第二届董事会第八次会议决议公告》(公告编号:2022-012)。

证券代码:301102　证券简称:兆讯传媒　公告编号:2023-005

兆讯传媒广告股份有限公司

【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。

中喜会计师事务所(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喜会计师事务所(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200,000,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利2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4.5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	兆讯传媒	股票代码	301102
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		
姓名	杨丽晶		
办公地址	北京市朝阳区广渠路17号院1号楼联美大厦15层		
传真	010-65915210		
电话	010-65915208		
电子信箱	ir@megainfomedia.com		

2、报告期主要业务或产品简介

公司成立于2007年,主营业务为从事高铁数字媒体资源的开发、运营和广告发布业务。公司依托高铁客运站媒体资源平台,利用数码刷屏机、电视视频机和LED大屏幕等设备作为媒介载体,有针对性的向目标受众传播信息,利用高铁站特有场景、受众规模庞大等优势,帮助广告主进行品牌营销。

公司在铁路媒体领域深耕和挖掘多年,通过中长期协议锁定客流最密集的候车区域,自主安装数字媒体设备,建成了一张覆盖全国多层次、多区域的自有高铁数字媒体网络,并不断的进行升级和优化,为客户提供专业的数字媒体广告发布服务实现盈利。

报告期内,公司紧跟国家六部委关于开展“百城千屏”的政策导向,并依托广告行业多年积累的丰富经验,在高铁数字媒体广告业务基础上向商圈数字户外媒体业务延伸,推动产业链不断完善,挖掘商圈媒体价值。2022 年6 月,公司投资的第一块裸眼高清3D大屏落地于广州天河路商圈,随后太原亲贤街和贵阳喷水池的户外裸眼3D高清大屏逐步落地,逐渐形成公司业务增长的第二曲线。

公司2022年3月28日成功登陆深圳证券交易所创业板,进一步提升了公司在行业内的知名度及影响力。未来,公司将充分利用丰富的行业经验、领先的运营管理能力及资本市场资源,凭借自身媒体终端及数字运营优势,积极整合并优化全国户外媒体资源,在未来更多新技术不断商用的加持下,赋能公司数字户外发展进程,打造多样化的媒体资源形式,助推公司实现跨越式发展。

(一)公司主营业务概况

报告期内,公司专注于铁路客运站数字媒体网络建设并提供营销发布服务,已与国内18家铁路局集团中除乌鲁木齐局集团外的17家铁路局集团签署了媒体资源使用协议。截至本报告期末,已建成覆盖全国30个省级行政区、年触达客流量超过10亿人次的自有高铁数字媒体网络。资源区域覆盖了长三角、珠三角、环渤海、东南沿海等多个经济发达区域,形成了以高铁动车站点为核心,布局全国铁路网的数字媒体网络。截至报告期末,公司签约的铁路客运站569个,开通运营铁路客运站460个(注:高铁站点437个、普通车站点23个),其中95%以上属于高铁站(含动车),运营5531块数字媒体屏幕(数码刷屏机4,620块,电视视频机847块,LED大屏64块),为高铁数字媒体广告行业中媒体资源覆盖最广泛的数字媒体运营商之一。

公司通过信息系统平台将数字媒体设备联网,进行数字化远程管控,为客户提供精准化、个性化、灵活多样的一键式广告发布服务。公司根据客户的共性需求,先后推出了全国套餐、区域套餐、线路套餐、定制套餐等广告发布组合产品,不仅能满足大品牌广告客户全国投放的需求,还能满足部分广告主的市场下沉需求,同时,客户可以自由组合广告发布站点和媒体形式,来满足其灵活多样、精准化、差异化的广告发布需求。

公司提供高铁数字媒体服务的具体发布形式如下:

数码刷屏机广告

电视视频机广告

一体机广告(由一个电视视频机和一个数码刷屏机组成)

LED大屏广告

(二)公司业务模式

1、盈利模式

公司作为高铁数字媒体运营商,与各铁路局集团签署媒体资源使用协议,通过中长期协议锁定客流最密集的候车区域,自主安装数字媒体设备,建成了一张覆盖全国多层次、多区域的自有高铁数字媒体网络,为客户提供专业的数字媒体广告发布服务实现盈利。报告期内,公司主营业务收入全部来自于广告发布收入。

2、采购模式

公司采购的内容主要为高铁站的媒体资源和数字媒体设备。媒体资源既是公司业务的核心要素,也是公司开展业务的基础。经过多年经营发展,公司已与国内各铁路局集团建立了紧密良好的合作关系,在媒体资源开发方面与多个铁路局集团进行合作,对单个铁路局集团不形成依赖。公司主要通过与各铁路局集团控制的广告传媒公司进行洽谈和参与招投标达成合作意向,并按照市场化的原则签署资源使用协议。报告期内,新增28个媒体站点资源,同时进行了11个站点的媒体优化。数字媒体设备主要包括数码刷屏机、电视视频机、LED大屏,公司主要采用招标的方式进行数字媒体设备的采购,并根据公司签约站点投放计划和原有设备的损耗情况,向数字媒体设备销售商进行招标采购。

3、销售模式

公司刊例价按数码刷屏机、电视视频机和LED大屏三种媒体类型,以站点或套餐的形式分别对外报价。在实际销售过程中,公司综合考虑客户重要性程度、合作期限、广告投放额度、投放媒体资源质量、投放的季节性等因素,给予客户一定折扣率。同时,销售人员通过直接销售向销售对象,即广告主和广告代理公司完成销售环节。报告期内,兆讯就在手重点行业保持合作稳定,夯实消费、家居建材、互联网领域的合作优势,增加奢侈品、汽车、金融等品类的增量。

4、数字化运营模式

公司通过信息系统平台将数字媒体设备联网,进行数字化远程管控,为客户提供广告发布服务。广告播出前,公司针对客户需求,向客户提供媒体策略及建议。随后,公司根据广告合同约定的播放内容、播放时间、播放站点及播放频次,制作出相应的内容串播单和播放文件。广告播出时,公司信息系统平台通过宽带网络发布指令,做到一键换刊,不仅能保障高效安全刊播,还能满足客户精准化、差异化、灵活多样的广告发布需求。使高铁数字媒体网络中的数字媒体设备,按指令自动进行广告内容的更新与播出。在广告播出后,公司根据客户需求提供内部监播照片或第三方独立监播报告,对广告发布情况进行监控。

(三)开拓数字户外媒体新领域

为紧跟市场变化和国家政策,积极推进公司战略规划,报告期内,由公司全资子公司拉萨兆讯数字科技有限公司作为实施主体,拟投资42,106.62万元(最终项目投资总额以实际投资为准)用于户外高清大屏的建设布局,通过自建和代理方式在省会及以上城市取得15块户外裸眼3D高清大屏,预计建设期为3年。自2022年6月以来,公司在广州、太原、贵阳等地先后打造的1400平方、550平方以及1536平方裸眼3D大屏建成落地并进入试运营状态。上述LED显示屏采用帧刷新、真实动态图像还原、边缘增强等革新技术,使得广告画面呈现更高清、细腻、流畅和逼真,成为彰显“大视觉大效果”的重要基础。此裸眼3D大屏通过光影和物距的变换在媒体上构成不同景深表现,为城市人文、商业艺术表达,提供更广阔的展示和想象空间。公司在创意和技术方面精心打磨,携手业界顶尖创意视觉团队,运用丰富的模型资产、S+级动画特效,合作打造高质量视觉体验内容,赋能实效数字户外传播。

兆讯传媒作为头部数字媒体上市公司之一,本项目的实施将开启公司“第二曲线”,有效拓宽媒体资源覆盖范围,进一步巩固重点城市资源优势,大幅增进优质客户粘性,赋能公司数智户外发展进程,全面提升公司盈利水平。

公司裸眼3D高清大屏上刊实景图——广州壬丰大厦

(四)主要的业绩驱动因素及市场地位

报告期内,国际环境日趋复杂严峻,国内经济面临“供给冲击、内需收缩和预期走弱”三重压力,经济恢复势头放缓,广告行业作为一个国家或地区经济发展的晴雨表,受国内外多重超预期因素影响,行业不确定性明显增加。在此背景下,广告主对2022年经济形势及市场前景持谨慎态度,企业广告市场花费同比下降,公司业务拓展受到一定影响,公司全年实现营业收入5.77亿元,比上年同期减少6.85%;其中实现归属于母公司净利润1.92亿元,比上年同期减少20.27%。报告期内,公司的主营业务、主要服务、主要经营模式没有发生重大变化。

伴随出行需求逐步复苏,国内铁路环境的不断改善,人均收入的不断提高,乘坐高速铁路出行的人群不断扩大。高铁乘客人群呈现商务化、年轻化和高收入特点,使得高铁数字媒体的传播效果日趋向好。2008年以来,我国高速铁路建设里程和通车里程快速增长,一些企业开始在全国范围内快速布局和资源整合,尤以公司为典型代表,经过多年的行业洗牌,行业已经形成由全国性广告媒体运营商、区域性广告媒体运营商和小型广告媒体运营商组成的竞争格局。公司也在这过程中逐步优化形成了以“八纵八横”主通道为骨架,特有的高壁垒高铁数字媒体网络。公司今年开启投资的户外裸眼3D高清大屏对公司媒体资源的数量和覆盖范围将进一步扩大,多样化的营销场景可以更好地满足客户投放需求,扩充头部客户数量和提升客户粘性。

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	3,611,159,136.80	1,251,546,950.92	188.54%	681,545,252.30
归属于上市公司股东的净资产	2,909,906,381.24	864,000,299.94	236.79%	623,358,940.90
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	576,696,435.11	619,080,706.59	-6.85%	488,063,558.12
归属于上市公司股东的净利润	191,872,774.74	240,641,359.04	-20.27%	208,185,024.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	184,789,885.18	235,634,544.85	-21.58%	202,776,520.41
经营活动产生的现金流量净额	369,728,697.33	440,755,423.58	-16.11%	227,935,719.16
基本每股收益(元/股)	1.0233	1.6043	-36.22%	1.3879
稀释每股收益(元/股)	1.0233	1.6043	-36.22%	1.3879
加权平均净资产收益率	8.13%	32.36%	-24.23%	37.39%

(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	167,646,162.30	95,928,647.40	154,771,559.07	158,350,066.34
归属于上市公司股东的净利润	59,842,447.10	7,604,099.70	62,869,242.70	61,556,985.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	59,808,791.33	6,762,556.66	62,684,171.40	55,534,365.79
经营活动产生的现金流量净额	68,412,388.68	56,015,076.83	125,665,321.20	119,635,910.62

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	18,342	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,148	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
联美量子股份有限公司	境内非国有法人	74.25%	148,500,000.00	148,500,000.00		
安信证券资管-农业银行-安信资管兆讯传媒高管参与创业板战略配售集合资产管理计划	境内非国有法人	1.25%	2,507,522.00	2,507,522.00		
兴业银行股份有限公司-广发睿毅领先混合型证券投资基金	其他	1.07%	2,133,731.00	0.00		
银华基金-中国人寿保险股份有限公司-传统险-银华基金国寿股份成长股票传统可供出售单一资产管理计划	其他	0.97%	1,945,337.00	0.00		
上汽颀臻(上海)资产管理有限公司	境内非国有法人	0.85%	1,699,941.00	1,699,941.00		
中国建设银行股份有限公司-广发价值领先混合型证券投资基金	其他	0.84%	1,681,376.00	0.00		
沈阳华新联美资产管理有限公司	境内非国有法人	0.75%	1,500,000.00	1,500,000.00		
兴业银行股份有限公司-广发睿睿一年持有期混合型证券投资基金	其他	0.44%	877,902.00	0.00		
中信证券信养天盈股票型养老金产品-中国工商银行股份有限公司	其他	0.43%	860,425.00	0.00		
中国工商银行股份有限公司-广发多策略灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.42%	834,700.00	0.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	联美控股和联美资管均为公司实控人苏氏五人控制的企业,联美资管为联美控股的全资子公司。除此之外,未知其他股东是否有关联关系或一致行动关系。					

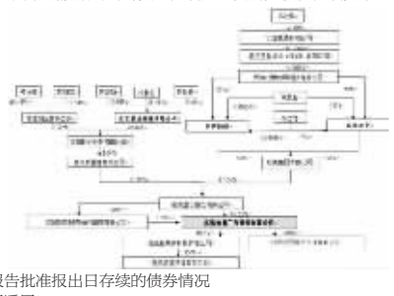
公司是否具有表决权差异安排

□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

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、报告期内,经中国证券监督管理委员会《关于同意兆讯传媒广告股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可[2022]6号)同意公司首次公开发行股票的注册申请,并经深圳证券交易所《关于兆讯传媒广告股份有限公司人民币普通股股票在创业板上市的通知》(深证上[2022]292号)同意,公司股票已于2022年3月28日在深圳证券交易所创业板上市交易。公司首次公开发行股票5,000万股,本次公开发行完成后,公司股本由人民币15,000 万元增加至人民币20,000万元。公司于2022年4月25日召开了第四届董事会第十三次会议,于2022年5月18日召开了2021年年度股东大会,审议通过了《关于变更公司注册资本、公司类型、修订(公司章程)并办理工商变更登记的议案》(公告编号:2022-011)。报告期内,公司完成了工商变更登记及备案手续,并取得中国(天津)自由贸易试验区市场监督管理局换发的《营业执照》(公告编号:2022-035)。

2、公司股票于2022年3月28日上市,自2022年3月28日至2022年4月26日,公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价39.88元/股,触发了公司控股股东联美控股及其全资子公司联美资管就公司首次公开发行前所持有股份锁定期承诺的履行条件。联美控股、联美资管持有限售流通股锁定期由2025年3月28日延长至2025年9月28日(非交易日顺延)(公告编号:2022-021)。

3、2022年6月15日,公司召开2022年第一次临时股东大会,审议通过了《关于使用部分超募资金投资建设户外裸眼3D高清大屏项目的议案》,公司以全资子公司拉萨兆讯数字科技有限公司作为实施主体,计划在省会及以上城市通过自建和代理方式取得15块户外裸眼3D高清大屏。预计项目投资总额42,106.62万元(最终项目投资总额以实际投资为准)(公告编号:2022-031、034号公告)。自2022年6月以来,公司在广州、太原、贵阳等地先后打造的1400平方、550平方、1536平方的裸眼3D大屏建成落地并进入运营状态。

证券代码:300308　证券简称:中际旭创　公告编号:2023-039

中际旭创股份有限公司

【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。

普华永道中天会计师事务所(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普华永道中天会计师事务所(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:以公司总股本剔除回购专户所持股份后的784,495,803股为基数为基数,向全体股东每10股派发现金红利4.00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	中际旭创	股票代码	300308
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	中际装备		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王军	王少华	
办公地址	山东省龙口市诸由观镇驻地	山东省龙口市诸由观镇驻地	
传真	0535-8573360	0535-8573360	
电话	0535-8573360	0535-8573360	
电子信箱	zhongji300308@zj-innolight.com	zhongji300308@zj-innolight.com	

2.报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为高端光通信收发模块以及光器件的研发、生产及销售,公司目前业务主要通过全资子公司苏州旭创和控股子公司成都储翰开展。

全资子公司苏州旭创致力于高端光通信收发模块的研发、设计、封装、测试和销售,产品服务于云计算数据中心、数据通信、5G无线网络、电信传输和国网接入等领域的国内外客户。公司注重技术研发,并推动产品向高速率、小型化、低功耗、低成本方向发展,为云数据中心客户提供100G、200G、400G和800G的高速光模块,为电信设备商客户提供5G前传、中传和回传光模块,应用于城域网、骨干网和核心网传输光模块以及应用于国网FTTX光纤接入的光器件等高端整体解决方案,在行业内保持了出货量和市场份额的领先优势。

表1:苏州旭创部分光模块产品