证券代码:300805　　证券简称:电声股份　　公告编号:2023-012

广东电声市场营销股份有限公司

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。

毕马威华振会计师事务所(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为毕马威华振会计师事务所(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	电声股份	股票代码	300805
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	王云龙	李英	
办公地址	广州市天河区黄埔大道西平云路163号广电平云广场AB塔自编之B塔7层701室	广州市天河区黄埔大道西平云路163号广电平云广场AB塔自编之B塔7层701室	
传真	020-38205668	020-38205668	
电话	020-38205416	020-38205416	
电子信箱	ir@brandmax.com.cn	ir@brandmax.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务及主要产品情况

公司是国内领先的体验营销综合服务提供商,主营业务为互动展示、零售终端管理、品牌传播等营销活动的策划、执行、监测、反馈服务。从成立以来,公司一直致力于结合各种成熟的新型科技手段,将其跨界应用到体验营销领域,并配合强大的创意能力和全国执行网络覆盖能力,在各种消费场景中,为消费者提供创新的品牌产品体验方式,帮助品牌商实现从营销到销售的闭环,提升品牌价值、拉动产品销量,并在一定程度上发挥了促进消费需求升级、推动销售渠道下沉的社会价值。

报告期内,公司主要业务涵盖互动展示、零售终端管理、品牌传播及数字零售业务四类业务。

1、零售终端管理业务:通过对促销人员、理货人员以及经销商销售代表等进行招聘、培训以及现场管理,安排至各品牌商销售终端现场,由其向消费者或零售店铺店主提供专业的品牌产品推荐,准确传递品牌形象信息,加深消费者或零售渠道对客户品牌的认可度,并负责管理商品的陈列及分销等工作,从而促进零售产品销量的提升。该业务主要包括促销管理、理货管理等。

2、数字零售业务:基于与阿里零售通、拼多多、京东等电商平台合作,在多种线上销售渠道中提供数字化销售运营,增加商品分销和动销的机会,提升销量。

3、品牌传播业务:以提升影响力为主要目的,增强消费者对品牌形象和内涵的认知。该部分细分业务包括区域营销、品牌策略与创意服务和媒体投放、公关服务、数字营销等服务类型。

4、互动展示业务:根据品牌商的定位以及特征,利用多元化的科技、创意手段交互体验环境,通过线下或线上的展示宣传活动,使消费者更为直观地体验产品效果,参与产品互动,在短时间内全面加深对产品的了解,提升消费者对品牌及产品的认可度,最终实现品牌的二次传播及产品的销售。该业务主要包括车展、移动巡展、试乘试驾、体验设备等。

报告期内,公司从事的主营业务没有重大变化。

(二)经营模式

1、营销服务业务:

公司一般通过竞标取得项目。一方面,公司通过品牌商直接邀请或网络渠道等方式获取招标信息,基于品牌商提出的招标条件和项目要求,详细了解品牌商的品牌定位及营销目标,制定营销策略方案参与竞标。另一方面,公司还基于丰富的过往案例经验与深度的市场研究,深入探究行业内品牌营销难点和痛点,积极研发推出创新营销体验方式与服务,形成营销方案后主动向客户推荐。根据客户个性化需求,提供定制化营销服务。

2、数字零售业务:

数字零售业务,主要包括品牌线上销售、品牌线上代运营服务等。

品牌线上销售,指公司以买断方式向品牌方或其代理商采购产品,并经品牌方授权后在第三方合作电商平台,运营品牌旗舰店或专营店,通过线上销售模式直接将产品销售给小店或客户。公司合作电商平台广泛,包含传统综合性电商、内容电商、社群电商等,如天猫、抖音、京东、拼多多、微信、支付宝等。

品牌线上运营服务,指公司为品牌方的线上店铺,提供各类运营服务,如店铺运营、营销策划、仓储物流等全链路或部分环节的网络零售服务,为品牌方促进产品销售,提升销量,或者实现品效合一。

(三)业绩驱动因素

公司在营销行业深耕多年,依托优秀的科技应用能力、前瞻性的创意设计方案、丰富的营销推广模式、覆盖全国的执行网络、强大的区域销售及执行管理能力,形成了从营销策略规划、方案制定、活动执行到效果监测的"一站式"体验营销服务体系。同时,公司是业内少有的能够以线下深度渗透的业务网络为基础,创建独特的体验场景,促进用户在沉浸式体验中实现消费升级。

公司在电商领域,已成为阿里零售通、拼多多等平台的头部运营商,与众多头部品牌进行合作,并形成行业标杆案例;同时,公司多行业运营,包括休食、酒水、日化、宠物、服装等,特别深耕休食和酒水行业,积累了丰富的行业经验,已形成头部效应。

经过多年坚持不懈的业务创新和经验积累,在客户中形成了良好的口碑,积累了一批优质而稳定的知名企业客户群,形成了良好的品牌效应。报告期,公司在深耕现有客户与业务的基础上,拓展新行业、提升专业能力、探索和实践创新业务,推动业务发展。

(四)公司所处行业的基本情况及发展阶段

1、营销服务行业情况

公司提供的产品和服务属于营销服务行业。2022年,受宏观因素、地缘政治、经济逆全球化等多种因素的综合影响,我国居民消费观念、消费渠道、消费习惯持续发生变化,社会消费品零售总额放缓、广告主营销投放趋于保守、消费互联网的增量红利逐渐消退。这些情况,给广告营销市场未来的发展带来了巨大的挑战。根据央视市场研究(CTR)媒介智讯广告监测数据库AdEx的数据显示,2022年全年广告市场同比减少了11.80%。

随着宏观环境的好转,各地政府陆续出台消费激励措施,拉动消费市场稳步回暖,消费市场有望在2023年迎来逐步复苏。根据CTR洞察数据显示,"2023年广告市场迎来全面复苏。2023年1月广告市场花费同比降幅收窄至近一年来的最小值,环比增长4.5%。"根据QuestMobile《2022中国互联网广告市场洞察》数据测算,"2023年广告市场或将重启增长",广告营销市场广阔。2023年对比2022年,预计中国广告市场规模增长率为6.20%,中国互联网广告市场规模增长率为7.60%。

受新消费群体触媒习惯变迁及新科技发展的影响,国内消费者的消费趋势正在发生系列新改变,比如追求极致性价比、健康概念型消费、个性化消费、体验和悦己型消费等成为新的消费风向,从而推动品牌主在营销上的投入方式和消费者的触达方式进行新调整,力求持续提升品牌的市场竞争力及运营效率,营销服务发展呈现以下特点:

(1)销售渠道多元化,多渠道整合营销能力需求提升

近年来,国内传统的头部综合电商平台GMV呈现下滑趋势,一方面传统电商平台面临系列以抖音为代表的兴趣电商平台的跨界竞争,另一方面也面临着二手电商、导购电商、海淘电商等新兴的垂直电商平台的持续分流。除新型的电商平台外,品牌自建的私域电商、O2O即时零售、社区团购模式、工厂直销店、新型的线下仓储店/会员店、无人零售等业态都在近年蓬勃发展,大众消费的渠道呈现分散化和多元化态势,也对品牌的综合性渠道管控能力提出了更高要求,促使品牌加速数字化转型升级。

根据埃森哲商业研究院2022年研究数据,59%的国内消费品企业计划未来1到2年内预期在数字化建设增加超过15%的预算投入,其中90%以上的数字化建设将核心围绕加强多渠道运营能力、整合全渠道数据以及打通上下游数据展开。因应多渠道整合营销的趋势,企业面对的营销环境愈发复杂,且越来越关注营销投入的ROI。

(2)线下数智零售崛起,线下新零售成为品牌争夺的重点阵地

线下消费场景相较于线上有着多元化、互动感强、体验感强的优势,能够更好的满足消费者对即时性和体验性的需求。加上近年来线上流量成本逐步攀升,品牌方重新重点关注线下市场,系列以品牌自营的新型跨界快闪店、主题体验店、策展性旗舰店,以及第三方运营的会员仓储店、临期折扣店、无人零售等新业态先后出现并逐步规模化。

当下,品牌对线下品牌门店的建设不再只强调网点覆盖和人群触达,如何利用先锋的科技手段,融合有趣化的内容,如剧本杀、IP跨界、青年文化、动漫等,提升消费者的产品体验和购买体验,从而激发消费者对品牌的口碑传播、对品牌公众号等私域流量阵地的关注、引发用户裂变等成为品牌方的重要营销视觉。新模式下,品牌充分将线下零售空间进行场景化打造,以作为品牌与用户达成互动的触发器,同时通过数字化系统对客户信息进行管理,将到店客户引流至品牌私域提供长期服务,构建"小触点引流+持续触达"的营销链路。

(3)体验为王,体验营销对品牌营销的重要性日益提升

随着90后、00后逐渐成为主力消费人群,消费者对于消费体验的需求愈发升级,也对品牌的营销提出了新的要求和命题:

· 个性化和定制化消费需求。消费者对于个性化、定制化产品和服务的需求越来越高,消费者希望能够获得更加符合自身需求和偏好的独特体验和服务,比如根据自己的口味偏好来定制菜单、定制服装、定制旅游路线等,更寻求具备差异化竞争优势的产品和服务。

· 沉浸式消费体验需求。消费者越来越注重消费过程中的沉浸式体验,期望通过场景营销来获得更加真实、立体、互动的产品使用体感。比如,在购物场景中,消费者可以通过虚拟现实技术来实现试衣、试妆、试驾等体验,增加购物的乐趣和满足感,高效辅助购买决策。

· 跨界融合的消费需求。消费者普遍希望能够同一时间获得不同产品和服务的融合,比如在餐厅中能够欣赏到艺术作品,或者在旅游中能够参与到文化体验活动等。

· 消费场景社交化诉求。消费者希望能够在不同消费体验场景中获得更多的社交体验,圈层化营销,精准目标人群营销,社群运营成为品牌营销的新抓手。

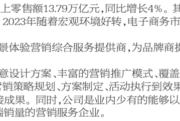
(4)元宇宙成为品牌营销的新风口

自2021年开始,元宇宙的风潮在全球范围内掀起,元宇宙对品牌营销的赋能,从概念到实效,不仅未来潜力大,且发展速度快。尽管元宇宙相关技术和应用尚处于探索性发展阶段,存在大量的不成熟,但由于元宇宙对于品牌营销具有高流量高关注的话题效应,头部品牌正积极拥抱和探索元宇宙营销模式,也慢慢沉淀出一些具备高实效性的场景应用,如基于裸眼3D、AR技术的新型广告传播手段、基于虚拟空间技术的线上展厅和用户社区、基于AR/XR的品牌发布会、基于数字人技术的虚拟直播场景、结合数字资产应用的权益营销等,除引起高热度话题外,也实际为品牌营销降本增效。元宇宙成为品牌营销讲述的新工具,率先拥抱元宇宙的品牌所表现出的先锋,科技的形象,利于品牌吸引年轻的消费者的关注和喜爱,成为消费者的强认知点,从中长期看,顺应市场发展趋势,紧抓营销流量红利,树立先锋营销领导者的形象的品牌,将有望在元宇宙时代的品牌竞争中获得更突出的差异化和先手竞争优势。

2、电子商务行业情况

公司开展数字零售业务,其中,主要与阿里零售通、拼多多、京东等多个电商平台合作,在多种线上销售渠道中提供数字化销售运营,有助于品牌商进一步拓展销售渠道,同时获取零售市场的销售数据,进而为品牌商提供营销策略的规划建议及优化方案,增加其对公司营销服务的粘度和合作深度。

2020到2022年,受宏观环境影响,加速了线上对线下渠道的替代,同时,随着品牌数字化转型、居民消费方式转变,为企业发展电子商务提供了发展机遇,目前我国电子商务行业处于蓬勃发展的阶段。根据中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的第51次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,"截至2022年12月,我国网民规模达10.67亿,较2021年12月增长3,549万,互联网普及率达75.60%,较2021年12月提升2.6个百分点。截至2022年12月,我国网络购物用户规模达8.45亿,较2021年12月增长319万,占网民整体的79.20%。"



"2022年,网络零售继续保持增长,成为推动消费扩容的重要力量。据国家统计局、商务部数据显示,2021年全国电子商务交易额达到42.3万亿元,同比增长19.6%。其中,全国网上零售额达到13.09万亿元,同比增长14.1%,其中实物商品网上零售额是10.8万亿元,占社会消费品零售总额比重为24.5%。2022年全国网上零售额13.79万亿元,同比增长4%。其中,实物商品网上零售额11.96万亿元,同比增长6.2%,占社会消费品零售总额的比重为27.2%。"2023年随着宏观环境好转,电子商务市场有望持续稳定发展。

(五)公司在行业所处地位

电声股份是国内领先的、以科技驱动的新场景体验营销综合服务提供商,为品牌商提供可信赖的品牌营销顾问服务和线上线下"一站式"服务。

公司依托优秀的科技应用能力、前瞻性的创意设计方案、丰富的营销推广模式、覆盖全国的执行网络、强大的区域销售及执行管理能力、丰富的IP、社群、艺术家资源矩阵,形成了从营销策略规划、方案制定、活动执行到效果监测的"一站式"体验营销服务体系,能够迅速将品牌商需求转化为品牌宣传和产品销售的直接成果。同时,公司是业内少有的能够以线下深度渗透的业务网络为基础,创建独特的体验场景,促进消费者的沉浸式产品体验,推动终端销量的营销服务企业。

经过多年经营与发展,公司在垂直行业内已具备领先的业务规模和品牌效应,并凭借优质的服务质量,在业内形成了良好的口碑和较高的知名度。公司已与东风本田、上汽通用等汽车品牌,以及雀巢、玛氏、菲仕兰、华为等快消品及消费电子品牌达成长期合作关系。公司多次获得业内"IAI国际广告奖""POPAI国际零售营销协会奖""金投赏""虎啸奖""金梧奖"等专业大奖。

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

元

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	2,220,820,390.72	2,584,641,837.30	-14.08%	2,571,483,379.51
归属于上市公司股东的净资产	1,486,471,690.29	1,631,615,814.83	-8.90%	1,686,528,514.02
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	2,174,832,751.31	2,846,865,179.04	-23.61%	3,290,636,365.15
归属于上市公司股东的净利润	-147,624,188.24	-34,304,893.28	-330.33%	140,057,888.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,645,186.28	-42,671,016.20	-269.44%	113,979,552.18
经营活动产生的现金流量净额	63,641,037.08	115,000,516.24	-44.66%	226,424,906.52
基本每股收益(元/股)	-0.35	-0.08	-337.50%	0.33
稀释每股收益(元/股)	-0.35	-0.08	-337.50%	0.33
加权平均净资产收益率	-9.47%	-2.07%	-7.40%	8.57%

(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	572,052,057.71	526,810,439.49	553,487,403.20	522,482,850.91
归属于上市公司股东的净利润	-5,529,818.41	-17,989,158.81	-624,645.64	-123,480,565.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-7,773,509.59	-25,498,011.21	-2,257,895.68	-122,115,769.80
经营活动产生的现金流量净额	-61,118,008.13	96,714,176.09	35,555,231.95	-7,510,362.83

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	14,600	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,606	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
梁定郊	境内自然人	26.53%	112,262,400.00①	84,196,800.00		
黄勇	境内自然人	11.05%	46,774,800.00②	35,081,100.00	质押	13,143,300.00
赏睿集团	境外法人	6.19%	26,190,000.00	0.00		
添赋国际	境外法人	5.73%	24,267,600.00	0.00		
周晓露	境内自然人	3.45%	14,594,112.00③	0.00		
曾俊	境内自然人	3.18%	13,471,488.00④	13,471,488.00	质押	5,557,000.00
吴芳	境内自然人	2.97%	12,571,200.00⑤	9,428,400.00		
舜畅国际	境外法人	2.52%	10,659,600.00	0.00		
谨进国际	境外法人	2.39%	10,130,400.00	0.00		
袁金涛	境内自然人	2.33%	9,846,000.00⑥	7,384,500.00	质押	2,755,000.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、梁定郊、黄勇、曾俊、吴芳、袁金涛、张黎6名自然人,该6名自然人为一致行动人; 2、张黎是赏睿集团发展有限公司的股东、董事,持股100%;梁定郊是添赋国际集团发展有限公司的股东、董事,持股100%;吴芳是舜畅国际集团发展有限公司的股东、董事,持股100%;黄勇是谨进国际集团发展有限公司的股东、董事,持股100%。					

注:

① 除上表直接持股情况外,报告期末,梁定郊通过添赋国际、海南博舜、海南顶添、海南赏岳、海南谨创间接持股 27,686,736股。

② 除上表直接持股情况外,报告期末,黄勇通过谨进国际、海南博舜、海南顶添、海南赏岳、海南谨创间接持股11,360,394股。

③ 除上表直接持股外,报告期末,周晓露通过风上国际间接持有3,150,576股股份权益。

④ 除上表直接持股外,报告期末,曾俊先生通过风上国际、海南顶添间接持股3,328,272股。

⑤ 除上表直接持股情况外,报告期末,吴芳通过舜畅国际、海南顶添间接持股10,945,584股。

⑥ 除上表中直接持股外,报告期末,袁金涛通过添蕴国际、海南顶添间接持股2,038,104 股。

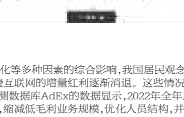
公司是否具有表决权差异安排

□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

2022年,受宏观因素、地缘政治、经济逆全球化等多种因素的综合影响,我国居民观念、消费渠道、消费习惯持续发生变化,社会消费品零售总额放缓、广告主营销投放趋于保守、消费互联网的增量红利逐渐消退。这些情况,给广告营销市场未来的发展带来了巨大的挑战。根据央视市场研究(CTR)媒介智讯广告监测数据库AdEx的数据显示,2022年全年广告市场同比减少了11.80%。

公司积极应对上述变化,主动进行业务调整,缩减低毛利业务规模,优化人员结构,并在创新业务方面进行审慎的投入。报告期内,公司互动展示、零售终端管理,以及品牌传播业务规模均有不同程度的下降;公司数字零售业务实现略微增长。2022年度,公司实现营业收入21.75亿元,同比下降23.61%。

报告期内,由于高毛利业务规模及占比下降,公司的整体毛利率同步下滑;另外,公司对外投资的部分项目产生了资产减值,影响了公司净利润的表现。2022年,公司实现归属于上市公司股东的净利润为-14,762.42万元,同比下降330.33%。

截止2022年期末,归属于上市公司股东的所有者权益14.86亿元,比上年度同期下降8.90%;资产总额22.21亿元,比上年同期下降14.08%。

报告期内,公司经营情况未发生重大变化,报告期内经营情况详见《2022年年度报告》。

证券代码:300462　　证券简称:华铭智能　　公告编号:2023-006

上海华铭智能终端设备股份有限公司

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。

上会会计师事务所(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上会会计师事务所(特殊普通合伙)变更为上会会计师事务所(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188,265,025.00为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.65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	华铭智能	股票代码	300462
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	蔡红梅	沈秀莲	
办公地址	上海市松江区茸梅路 895 号	上海市松江区茸梅路 895 号	
传真	021-57784383	021-57784383	
电话	021-57784382	021-57784382	
电子信箱	hmzn300462@hmmachine.com	hmzn300462@hmmachine.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司主营轨道交通AFC系统集成、道路交通ETC业务、热管理系统设备业务三大板块。

? (一)AFC系统业务

业务主体:上海华铭

自动售检票系统(简称AFC系统),是基于计算机、网络、自动化等科技手段,实现票务运营全过程的自动化系统。人性化的界面设计,乘客操作更加便捷;全自动售检票,乘客快速通行;联网运行实时汇总运营统计、设备状态数据、控制设备动作,运营管理更加科学。提供城市一卡通解决方案;提供手机NFC支付、支付宝快捷支付解决方案。

主要产品:

自动售检票系统,简称AFC(AutoFareCollection)系统,是融计算机技术、信息收集和处理技术、机械制造技术于一体的自动化售票、检票系统,具有很强的智能化功能,主要应用于轨道交通领域,并已扩展至BRT等其它公共交通、大型公共场馆、旅游景区、智能楼宇等更多领域。目前国内城市轨道交通AFC系统共分为车票、车站终端设备、车站计算机系统、线路中央计算机系统、清分系统五个层次,公司的主要产品为车站终端设备。

(1)自动售票机,简称TVM,产品安装在车站非付费区内,用于出售轨道交通非接触式IC卡单程票,并可对储值票进行充值。自动售票机具有引导乘客购票的相关操作说明和提示,配备触摸屏、乘客显示器及运营状态显示器,用于显示各种信息及设备运行状态。

(2)自动检票机,简称AGM,该产品安装在车站付费区与非付费区之间,为旅客提供快速通过服务。检票机能接受非接触式单程IC卡车票和储值票的自动检票。对于有效的车票检票机让乘客通行,出站检票机能对非接触式单程IC卡车票进行回收。按功能可分为进站检票机、出站检票机和双向检票机三种。

(3)自动充值机,简称CVM,该产品设于车站非付费区,为旅客提供快速为公交卡充值服务,具有引导乘客充值的相关操作说明和提示,配置触摸屏、乘客显示器,用于显示设备运行状态及充值记录。

(二)ETC业务板块

业务主体:聚利科技

聚利科技多年来专注于DSRC技术在智能交通领域的应用开发、产品创新与推广,积极参与国家标准的制定和修订工作。2007年交通部推出不停车收费国家标准(GB/T20851),聚利科技与交通部公路研究院合作承担完成ETC产品部分检测设备的研发。

按照应用领域的不同,ETC可细分为高速公路电子不停车收费系统(高速公路ETC)、多车道自由流电子收费系统(多车道自由流ETC)以及智能停车场收费系统(停车场ETC)。

主要产品:

(1)车载电子标签(OBU):OBU是智能交通中实现不停车收费的车载付费终端。OBU安装在车辆的前挡风玻璃内侧,OBU内的IC卡通过与RSU进行无线数据交换,完成车辆与车道之间的通讯,实现不停车付费功能。

(2)路侧单元(RSU):RSU是安装在ETC车道口,采用DSRC技术,与OBU进行通讯,实现车辆身份识别及扣费的装置。RSU由读写天线和路侧控制器两个构件组成,路侧控制器和读写天线通过DSRC通讯接口连接。

(三)热管理业务

业务主体:浙江国创

公司主要研发和生产新能源车用热管理系统、轨道交通用热管理系统、储能用热管理系统及超级充电桩用热管理系统等产品,是一家集研发、设计、生产、销售和服务为一体,专注于新能源领域用热管理产品的专业系统制造企业,产品广泛应用于轨道交通、新能源汽车、储能、基站等领域。?

主要产品:

(1)液冷动力电池热管理系统(TMS):TMS是电动商用车辆、电动工程车辆、非道路车辆的电池冷却系统装置。TMS安装在车辆车架上、车顶等位置,TMS通过与电池管理系统、整车VCU、整车仪表之间的通讯,实现对电动车的动力电池进行运行工况、充电工况下的快速降温、低温加热的功能,全力保障动力电池的热安全。

(2)储能系统液冷热管理系统(TMS):TMS是移动式储能车辆、工商业储能、地面电站储能的电池冷却系统装置。TMS安装在车辆电池架上、集装箱内部等位置,TMS通过与电池管理系统之间的通讯,实现对动力电池进行运行工况、充电工况下的快速降温、低温加热的功能,全力保障动力电池的热安全。

(3)整车热管理系统(TMS):TMS是新能源电动车辆的集成式冷却系统,可分为电池与电机电控的冷却集成系统,电池与驾驶室的冷却集成系统,电池与电机电控、驾驶室的整车综合热管理冷却系统三种综合整车热管理系统组装置。TMS安装在车辆电池架上等位置,TMS通过与电池管理系统之间的通讯,实现对动力电池进行运行工况、充电工况下的快速降温、低温加热的功能,对电机电控的温度控制,全力保障电动车辆的三电部件热安全和人员的舒适性。

(4)轨道交通热管理系统(TMS):TMS是调车机车、牵引机车的电池冷却系统装置。TMS安装在车辆设备间、车顶等位置,TMS通过与电池管理系统之间的通讯,实现对电动车的动力电池进行运行工况、充电工况下的快速降温、低温加热的功能,全力保障动力电池的热安全。

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	2,325,533,002.97	2,265,942,526.56	2.63%	2,625,755,069.24
归属于上市公司股东的净资产	1,558,631,816.92	1,497,814,562.35	4.06%	1,709,989,100.81
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	623,821,520.23	593,624,482.14	5.09%	1,249,773,571.27
归属于上市公司股东的净利润	60,759,853.72	-189,713,650.15	132.03%	127,167,979.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-51,206,408.90	-226,471,738.28	77.39%	106,927,565.40
经营活动产生的现金流量净额	35,926,198.32	166,325,050.98	-78.40%	-98,691,562.50
基本每股收益(元/股)	0.32	-1.01	131.68%	0.6800
稀释每股收益(元/股)	0.34	-0.93	136.56%	0.6700
加权平均净资产收益率	3.98%	-11.75%	15.73%	7.71%

(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	90,501,011.91	317,615,068.73	110,061,967.55	105,643,472.04
归属于上市公司股东的净利润	-12,693,832.86	-26,918,655.52	-3,242,173.64	103,614,515.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-17,572,583.08	-28,931,314.67	-6,584,012.55	1,881,501.40
经营活动产生的现金流量净额	-20,651,105.04	-27,273,495.77	193,912,366.65	-110,061,567.52

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	16,260	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,901	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
张亮	境内自然人	28.37%	53,410,400.00	40,057,800.00		
韩智	境内自然人	5.00%	9,413,151.00	6,507,802.00	质押	4,555,461.00
谭鑫珣	境内自然人	2.94%	5,532,178.00	0.00		
谢根方	境内自然人	2.54%	4,781,100.00	0.00		
张晓燕	境内自然人	2.49%	4,692,600.00	0.00		
桂杰	境内自然人	2.21%	4,157,742.00	2,442,090.00	质押	1,709,464.00
王子钢	境内自然人	1.99%	3,741,831.00	0.00		
桂屏	境内自然人	0.96%	1,811,761.00	0.00		
徐剑平	境内自然人	0.69%	1,293,600.00	970,200.00		
李斌	境内自然人	0.64%	1,200,300.00	0.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	除徐剑平与张亮为表兄弟关系外,公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

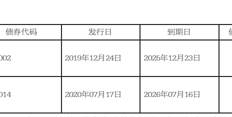
公司是否具有表决权差异安排

□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

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
上海华铭智能终端设备股份有限公司定向可转换债券	华铭定转	124002	2019年12月24日	2025年12月23日	10,000	1.50%
上海华铭智能终端设备股份有限公司定向可转换债券	华铭定02	124014	2020年07月17日	2026年07月16日	12,000	1.00%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于2022年07月18日按面值支付"华铭定02"第二年利息,每10张债券利息为人民币5.00元(含税); 公司于2022年12月26日按面值支付"华铭定转"第三年利息,每10张债券利息为人民币10.00元(含税)。					

(2)公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

不适用,公司定向可转债未安排评级。

(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	2022年	2021年	本年比上年增减
资产负债率	31.62%	33.65%	-2.03%
扣除非经常性损益后净利润	-5,161.27	-22,647.17	-77.21%
EBITDA全部债务比	10.41%	-16.57%	26.98%
利息保障倍数	-4.86	-21.46	-77.35%

三、重要事项

2019年4月公司与聚利科技原股东签署的《业绩补偿协议》第7.3条约定:若在业绩承诺期内未出现需要乙方进行补偿的情形或者出现需要乙方进行补偿的情形但累计应补偿金额在5,000万元以下(含5,000万元),则在业绩承诺期届满且乙方履行了业绩补偿义务(如需)后,甲方不再对标的资产进行减值测试,而对标的资产届时的经营情况进行考核。甲方进行2022年度审计时应对聚利科技当年实际净利润数与本协议第三条约定的2021年度承诺净利润数的70%的差异情况进行审核,并由甲方聘请的具有证券、期货相关业务资格的会计师事务所于甲方年度审计报告出具时对差异情况出具专项核查报告。

经上海会计师事务所(有限合伙)出具的专项审核报告,聚利科技2022年实现扣非后净利润为-3918万元,根据《业绩补偿协议》,聚利科技原股东等将赔偿上市公司1.02亿元,上市公司在2022年度股东大会审议通过后将启动追偿流程。

证券代码:300387　　证券简称:富邦股份　　公告编号:2023-012

湖北富邦科技股份有限公司

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。

中审众环会计师事务所(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审众环会计师事务所(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289,057,018股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.50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	富邦股份	股票代码	300387
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	万刚	易旻	
办公地址	武汉市东湖新技术开发区神墩三路288号	武汉市东湖新技术开发区神墩三路288号	
传真	027-87002158	027-87002158	
电话	027-87002158	027-87002158	
电子信箱	hbforbon@forbon.com	hbforbon@forbon.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1.公司主要业务及所处行业情况

当前,公司三大业务板块分别为肥料助剂业务,增值肥料、生物肥料及土壤改良业务,以及数字农业业务,分属肥料助剂行业、化肥行业与数字农业行业。

公司秉承用数字化技术赋能全球农业的发展使命,致力于成为世界"数字农业"新价值的创造者。通过深耕种植业产业链,公司目标客户从全球肥料企业延伸到服务农业新型经营主体,业务重心从肥料助剂业务转向生物农业、数字农业业务,致力于通过知识产权许可、土壤大数据、农业传感器、物联网设备、生物肥料、增值肥料等来优化土壤、施肥、灌溉、作物估产、农事管理等农业生产要素组合,推动种植业产业链的数字化转型。

公司拥有全面的土壤管理解决方案,在土壤快速检测及大数据、土壤改良、生物固氮和增值肥料等领域拥有丰富的技术储备。能够为客户提供准确的土壤质量、养分和微生物含量等信息的快速检测,通过生物固氮和增值肥料等产品改良土壤质量,减少对传统肥料的依赖,提高农作物产量,同时降低浪费和环境影响。

(一)肥料助剂行业

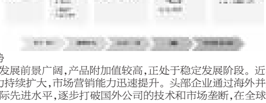
(1)公司肥料助剂业务概要

作为新型功能性材料,肥料助剂在与肥料相关的产业链条中具有不可或缺的作用。在肥料生产和产品改进方面,公司特有的选矿和矿渣利用技术可以提高磷矿资源的利用率,有助于相关生产企业降低生产能耗、提高生产效率;缓/控释技术可以提高肥料利用率,促进肥料产品的结构调整和产业升级;功能型、营养型肥料助剂能够有效优化肥料生产过程、提高产品质量,降低肥料在生产和使用过程中对环境的影响。肥料助剂产品有助于引导肥料行业与种植领域向养分高效化、施用简便化、成本经济化、环境影响生态化等方向发展,符合"循环经济"、"低碳经济"、"绿色经济"的现代社会发展趋势,对我国发展现代农业有重要意义,发展空间广阔。

公司肥料助剂业务主要应用于氮肥、磷肥、钾肥、复合肥等肥料企业及相关选矿企业,与全球300余家大中型肥料企业建立了持续稳定的合作关系,向云天化、贵州瓮福、贵州开磷、辉隆股份、湖北宜化、史丹利、心连心、六国化工、开门子、四川美丰、云南弘祥、川恒股份、施可丰、中煤、天脊、晋开、解化新能源、大地云天、三宁、YARA、ICL、EuroChem、OCP等知名企业,提供高品质的助剂产品、优良的全程技术服务及精确的助剂自动控制系统的整体解决方案。公司已经在中国、欧洲形成了两大业务中心,通过共享研发、采购及营销体系,持续加大国内与欧洲原材料的集团化采购。当前,公司在东亚、东南亚、欧洲、北非拥有较高的市场占有率,已成为全球肥料助剂行业研发实力雄厚、产品系列齐全、销售服务体系完善、综合实力领先的头部企业之一。

(2)公司肥料助剂产品简介

公司开发的功能型肥料助剂主要产品类型有化肥防结剂、化肥用多功能包裹剂、化肥造粒改良剂、磷矿石浮选剂、缓释材料、消泡剂、沉降剂、絮凝剂、蒸发助剂、阻垢剂等,主要有提升肥料产品品质、增加肥料产品功能、降低肥料生产成本、提高肥料使用效率和减少肥料使用过程中对环境污染的作用;公司开发的植物营养型肥料助剂,为肥料企业产品功能多样化、产品升级换代提供了成熟的产品及创新方案。公司化肥助剂产品的具体功能简介如下图:



(3)肥料助剂行业特点与发展趋势

我国化肥助剂行业起步较晚,行业发展前景广阔,产品附加值较高,正处于稳定发展阶段。近年来,我国化肥助剂行业生产规模快速增长,产业集中度不断提高,品牌影响力持续扩大,市场营销能力迅速提升。头部企业通过海外并购、供应链整合、科技攻关、配方创新及工艺改进,生产的化肥助剂性能达到国际先进水平,逐步打破国外公司的技术和市场垄断,在全球范围内具备较强的核心竞争力。伴随着复合肥、缓释肥和矿石浮选等应用领域的快速发展,国内化肥助剂生产企业迅速成长,公司通过技术创新和提供整体解决方案,在全球化肥助剂行业市场的竞争中取得了较大优势,并成为能与国际品牌相竞争的企业。当前,随着各种新型肥料、增值肥料的蓬勃发展,肥料行业对助剂的需求也将由以前的功能型助剂向营养型助剂、引领性助剂的方向发展。

肥料助剂企业处于化肥产业链的上游,化肥行业的前景、产业政策、经营环境、产品周期、市场容量、增长率及变化情况等因素对肥料助剂行业的产能规模、生产总量、利润水平、市场需求、发展空间及发展方向、增长速度等指标构成重要影响。化肥助剂行业利润水平的波动远小于化肥行业利润水平的波动,两个市场联动关系表现在,一方面,化肥行业的发展对化肥助剂行业的发展具有重要影响,决定着化肥助剂产品的需求状况,并引导着化肥助剂行业的发展方向;另一方面,化肥助剂行业的发展也会促进化肥行业的产业升级和产品结构调整,"化肥使用量零增长行动"、"推进化肥农药减量增效"等目标的达成,都离不开化肥助剂的保障。

报告期内,受国际形势影响原材料及能源价格持续攀升,作为制造业的一环,助剂行业企业普遍面临原材料价格上涨的挑战,行业竞争加剧。伴随着全球局势变化、我国"能耗双控"的持续深化,以及国家减肥增效、国内保供限制出口的要求,下游肥料行业迅速分化,下游化肥企业由于所处产业链位置不同,受到的影响也大相径庭,化肥价格的普遍上涨或能成功转移部分相关化肥生产商的成本上升压力,但伴随着原材料价格上涨、供应不充分等压力,也导致部分化肥生产商开工负荷降低,进而导致化肥助剂销售价格与销量短期产生波动。

尽管国内助剂市场日益竞争激烈,但行业内头部企业依托其所拥有的全球供应链整合优势、充足的资金以及领先的研发水平、较高的品牌美誉度,不断提升企业在业务拓展和创新方面的能力,以全球化视野来寻找更具性价比的原材料,从而提升产品质量和效益,推动了行业整体水平的提升。

(二)化肥行业

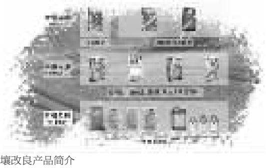
(1)公司增值肥料、生物肥料及土壤改良业务概要

化肥是关系到国家粮食安全的特殊商品,保障化肥供应和价格基本稳定对保护农民种粮积极性、维护国家粮食安全大局具有重要意义。

为精准地满足市场对差异化的增值肥料、农技服务、土壤改良、农产品品质提升、减肥增效、生态环保的需求,公司将所拥有的资源、产能、品牌与农业生产性服务组织所掌握的渠道相结合,通过农业技术化服务切入到目标客户,前瞻性地布局了增值肥料、生物肥料及土壤改良等业务。

基于对新型农业经营主体需求端的精准分析,公司加大了新型肥料的研发力度并逐步进行产业化。借助自有的肥料开发平台型技术,公司已经形成了测土配方肥、定制钾肥、悬浮肥、土壤调理剂、植物营养母粒等主要增值肥料;开发了可用于禾本科的微生物固氮技术,以及其他类型的微生物肥料(采用芽孢杆菌等),能减少化学肥料的施用及流失,减少碳排放,可用于土壤修复、作物种植等农业生产过程。

为满足对土壤改良、生态环保的需求,公司正在研发生物刺激素、微生物菌剂、中微量元素与传统肥料相结合的定制肥料;基于对现代生物技术的前瞻研究,公司将依托相关科研院校的生物技术优势,积极开展生物监测、菌种鉴定、基因组学分析、土壤微生物高通量筛选等功能平台建立,重点开展农业有益微生物筛选及工业化生产、生物肥料配方优化、生物种衣剂等的研发及推广示范工作;探索和开发以测土配肥为基础、服务于农业现代化的种植管理平台技术和社会化服务模式,利用公司现有的核心竞争力,向种、肥、药、土壤在内的种植链延伸。



(2)公司增值肥料、生物肥料及土壤改良产品简介

公司生产的增值肥料、生物肥料及土壤改良产品主要有:定制肥料、圆颗粒及增值钾肥、硫加强氮肥及磷肥、中微量元素肥料、土壤调理剂等,具体功能及应用领域如下表:

公司产品	具体功能	主要应用领域
定制肥料	以作物营养模型为基础,结合土壤检测数据,满足作物不同时期营养元素需求的定制化配方肥	用于种植合作社、种植产业园的高端经济作物的施肥
硫肥	调理碱性土壤、提高作物品质、提高大量元素的利用率,从而可以减少肥料的用量,节肥增效。	用于农业种植,盐碱地改良、对于喜硫作物直接施用或用于测土配方肥
圆颗粒及增值钾肥	圆颗粒及增值钾肥以粉状硫酸钾、粉状氯化钾为主要原料进行深加工而成,不仅可以直接在农业上使用,在工业上也可作为掺混肥、缓释肥的原料。圆颗粒及增值钾肥能促进植物光合作用、增加植物抗逆性、提高植物酶的活性、抗旱、抗寒、抗病、抗盐、抗倒伏。	用于农业种植测土配方掺混肥
硫加强氮肥及磷肥	硫加强氮肥及磷肥含有氮、磷、硫、锌四种养分,协同高效,提高了各营养元素的有效性和利用率,提高作物产量改善作物品质,具有长效的作用。	用于农业种植测土配方掺混肥
中微量元素肥料	能够让作物根系有氧吸收、促进好氧微生物繁殖,改良土壤的理化性质和生物活性,同时还有大量的镁、钙、硅、少量钾、铁和微量锰、铜、锌、钼等,能促进光合作用,加速作物生长;提高作物的抗病能力。	用于农业种植测土配方掺混肥
土壤调理剂	调节酸性土壤,改善土壤团粒结构	土壤改良及农业种植

(3)化肥行业特点与发展趋势

对内,2022年11月,工业和信息化部、国家发展改革委、国务院国资委联合印发的《关于巩固回升向好趋势加力振作工业经济的通知》提出,做好大宗原材料保供稳价,完善大宗原材料供给"红黄蓝"预警机制,下达化肥最低生产计划,灵活运用国家储备开展市场调节,促进价格运行在合理区间,同时大力推动化肥减施增效,指导农民科学用肥。

对外,2022年12月底,国务院关税税则委员会发布公告明确,2023年将对部分商品的进出口关税进行调整。2023年1月1日起,对氯化钾、硫酸钾等钾肥实施零关税,尿素、复合肥、磷酸氢铵三种化肥的配额税率继续实施1%的暂定税率。受此影响,钾肥进口成本将降低,国内钾肥供应不足的问题将缓解。

长期来看,我国化肥企业面临新的发展格局,化肥产品结构调整、企业转型技术升级、整合淘汰落后产能仍是化肥行业发展的主题。复合肥行业将向规模化、高效化、新型化方向发展,随着居民的膳食结构和营养需求逐步升级,人们对高品质、多样化、营养健康、绿色安全的农产品需求越来越大,中高端肥料消费群体的不断扩大是必然趋势。着眼于营养提高、功能改善、减量增效、土壤调理、环境友好等需求的新型肥料,将具有广阔的市场前景。磷肥行业,随着环保监管力度进一步强化、"三磷整治"等供给侧改革工作取得积极进展,落后中小产能难以为继,中小产能的退出改善了化肥行业供需格局。

在此背景下,化肥产业正在进入一个追求高质量发展的新阶段,在基础肥料需求得到满足的现阶段,市场需求开始转向,更高品质、更高效率、更具针对性的产品逐渐走上舞台。肥料创新发展的主要方向为:品质绿色化,绿色高品质的增值肥料、生物肥料及土壤改良是支撑高品质农业和环保的需要;水肥一体化,悬浮肥料等在节约资源、环境保护、粮食增产中发挥重要的作用;精准服务化,以现代农业和农业生产力提升为需求导向,为农民提供基于不同作物、不同土壤、不同气候的定制肥料。

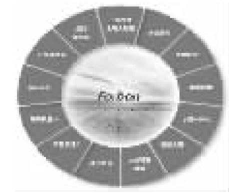
其中,测土配肥的业务模式无疑是肥料领域未来最具发展前景的子行业之一。测土配肥的核心在于根据土壤状况和作物需求提供精准的营养配比、设计定制的肥料方案,避免了浪费、过量施肥造成的环境损害和经济损失,具有广泛的社会价值和经济效益。随着现代农业与信息技术的深度融合,通过智能技术和数据分析的应用,测土配肥业务将迎来更加广阔的商业机会与长足的发展,推动种植产业链提质升级。

(三)数字农业行业

(1)公司数字农业业务概要

当前,我国数字经济加速发展,在农业领域,数字农业成为未来农业的发展方向,它使信息技术与农业各个环节实现有效融合,呈现出巨大的发展潜力和广阔的应用前景。

公司围绕"以土壤为入口、以田块为单元、以数据为基础、以作物为目标、以配肥为出口",逐步形成了包括土壤检测评价、科学种植规划、智能滴灌决策、水肥一体化、在线种植管理等数字农业产品与服务,实现标准化种植、标准化产品、品牌化运营,实现提质、增产、节本、增效。公司在数字农业领域投资及孵化的产品和技术有:



(2)公司主要数字农业产品及服务概述

土壤检测&土壤大数据+CMA+AI:包含科学的取土规划、快速的检测和严密的分析服务。借助Alsys分析机器人和SoilOptix土壤CT扫描车来快速获取土壤的物理性状和化学养分指标,通过对检测的数据进行二次分析或加工,用于为客户制定科学、精准的种植规划,提供土壤改良和测土配肥的指导。

测土配肥:依据土壤检测结果及所种植作物的营养需求,建立精准施肥模型并发送到自主研发的智能配肥机终端,实现自动智能配肥,做到一块田、一种作物、一个配方,肥料不浪费、土壤无负担,实现"省心、省力、省钱"。

水的精准灌溉+AI:通过对作物茎水势的研究,确定作物茎水势在不同生长周期和时间的合理范围,通过Saturas茎水势传感器来感知和获取实体的茎水势,从而实现果树的精准灌溉;

水肥一体化设施及服务:通过自主研发开发数字水肥一体机设备,配合Saturas茎水势来实现果树的远程自动精准灌溉和科学灌溉;

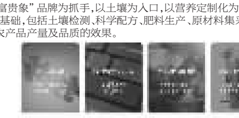
SOLI智能大棚及设施技术:引进以色列和荷兰在设施农业上的智能化技术,在应城建设数字农业产业园,实现设施大棚的智能管理和科学管理;

产量预估AI:通过引进以色列Fruitspec高光谱扫描技术实现提前判断果实产量和对应的果茎区间从而协助优化供应链的标准化建设;

采摘机器人:投资以色列Tevel公司,通过集成核心算法和技术实现果实的自动无人采摘,解决采摘的问题。

番茄公社兴趣电商品牌:以"番茄公社"为品牌,借助社交媒体扩大品牌影响力,建立用户社群以增强消费者的归属感、持续积累用户场景数据,为客户精准提供个性化的产品与服务的电商营销模式。

富贵象现代农业服务中心:以"富贵象"品牌为抓手,以土壤为入口,以营养定制化为使命,通过建设测土配肥生产服务中心,为种植企业和经营者提供以"测土配肥"为基础,包括土壤检测、科学配方、肥料生产、原材料集采、产品收购、种植技术指导等系列耕种管收的平台服务,实现科学种植,达到提高农产品产量及品质的效果。



(3)数字农业行业特点与发展趋势

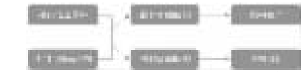
新世纪以来,数字农业迎来政策红利期。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》中明确提出优先发展农业农村,全面推进乡村振兴战略,加快农业农村现代化,将数字化发展、建设智慧农业作为中国农业现代化发展的重要举措和方式。2023年2月,《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》公布,这是21世纪以来第20个指导"三农"工作的中央一号文件。文件指出,要举全党全社会之力全面推进乡村振兴,加快农业农村现代化。要发展现代设施农业,实施设施农业现代化提升行动,强化农业科技和装备支撑。

以数字农业技术研发、运营服务为核心,以构建"服务平台+运营中心+数字农场"为场景,实现数字技术与传统农业的深度融合与应用复制推广,已经成为当下数字农业发展的主流模式。这一模式的主要构成要素有:一是建立土壤肥力等土地基础信息;二是建立适合作物生长模型与智能生产决策实施方案;三是构建出数字化管理场景,为农业提供线上地块管理、生产管理、农事作业、农事计划、溯源管理等多种服务,并实时提醒农户下一步规划与操作;四是通过委托经营管理或输出资本、提供种植、栽培、技术咨询、灌溉、施肥和土地入股等多种有效方式,支持农村经营主体开展数字农业生产经营,促进数字农业经营主体与农户农业生产的集约化、标准化、现代化。

2.业绩驱动因素分析

(1)肥料助剂行业集中度提升,公司已成长为全球综合服务供应商

基于对化肥生产链的深度理解,公司通过不断的技术创新逐步掌握了化肥助剂的配方和生产工艺,并顺应客户的需求和变化不断改进产品配方和服务模式,凭借成本、配方和服务等综合优势与国内大型化肥厂商建立了良好而紧密的合作关系,逐步打破国外公司的技术垄断,产品性能已达国际先进水平。公司通过内生发展、海外并购与整合全球资源后,成为具有核心竞争力的全球综合服务供应商。



公司通过整合荷兰诺唯凯、法国PST,通过与二者共享研发、采购及营销体系及全球客户资源,跻身于全球化肥助剂供应商前列。当前,公司已成为全球肥料助剂行业研发实力雄厚、产品系列齐全、销售服务体系完善、综合实力领先的头部企业之一。

(2)促进生态文明建设,拓宽增值肥料和土壤改良与修复发展道路

有土斯有粮,耕地健康是国际公认的国家粮食安全生命线。土壤危机、农业危机已为我们国家的粮食安全、食品安全乃至国民经济可持续发展敲响了警钟。2022年2月16日,国务院印发《关于开展第三次全国土壤普查的通知》,决定自2022年起开展第三次全国土壤普查,利用四年时间全面查清农用地土壤质量家底,距离上次普查已经时隔40年。本次普查旨在全面查明查清我国土壤类型及分布规律、土壤资源现状及变化趋势,真实准确掌握土壤质量、性状和利用状况等基础数据,提升土壤资源保护和利用水平,为守住耕地红线、优化农业生产布局、确保国家粮食安全奠定坚实基础,为加快农业农村现代化、全面推进乡村振兴、促进生态文明建设提供有力支撑。

另外,我国肥料产业受供给侧改革、需求量负增长、需求结构调整、环保限制等因素影响,农业种植发展趋势从粗放型管理、向精细化管理、品质优先方向推进,产品创新和服务创新是肥料产业发展的必由之路。

目前,依托增值肥料及土壤改良产品,公司整合相关子公司业务,设立湖北富贵象农业科技有限公司,以营养定制化为使命,致力于为种植企业和经营者提供以"测土配肥"为基础的平台服务。基于公司对肥料行业和作物种植营养模型的深刻理解,调动公司土壤检测CT、智能配肥机相关技术产品,根据客户需求、土壤地力、种植环境等,为其提供现场技术咨询服务,定制个性化的种植方案、精准的营养肥料。

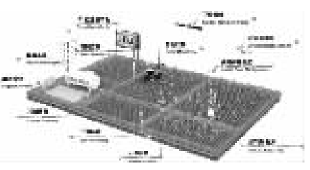
(3)聚焦生物技术,促进农业生产绿色可持续发展,生物肥料迎来产业发展新机遇

近年来,在政策等多重利好下,我国生物肥料产业持续快速稳定发展,有机肥料和微生物肥料的市场空间持续扩大。日前,发改委发布《"十四五"生物经济发展规划》,针对农业领域提出发展面向农业现代化的生物农业。在农产品生产方面,《规划》提出,顺应"解决温饱"转向"营养多元"的新趋势,发展面向农业现代化的生物农业,满足人民群众对食品消费更高层次的新期待。在保供前提下,应围绕生物育种、生物肥料、生物饲料、生物农药等方向,推出新一代农业生物产品,建立生物农业示范推广体系,完善种质资源保护、开发和利用产业体系。推动生物农业产业发展,开发土壤改良生物制品等农业制品,微生物肥料产业继续迎来发展机遇。

在绿色农业的实现过程中,微生物固氮和生物肥料的重要性不言而喻,因为它们不仅能够增加农作物的产量和营养素含量,还能提高土壤的肥力和生态环境的质量。微生物固氮是一种自然的生物过程,通过利用一些微生物,如根瘤菌等,固定氮气并将其转化为植物可利用的氨态氮,从而为农作物提供充足的氮源。微生物肥料则是在有机肥料中添加有益微生物,如酵母菌、放线菌等,能够促进土壤微生物的生长和代谢,有效增加植物的产量和营养素含量。从发展绿色农业的角度看,微生物固氮和生物肥料的重要性不可低估,它们可以提高农作物产量和营养素含量,降低农药和化肥的使用量,保护环境和生态,促进农业可持续发展。

(4)乡村振兴战略深化,数字农业服务需求迅速提升

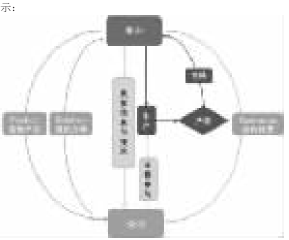
公司经过十多年的发展,在全球化的进程中不断开拓进取,已经具备全局化的视野和农业产业的思维。目前,公司已在以色列、法国、荷兰、加拿大、摩洛哥等多个国家投资布局,为富邦数字农业全球化奠定基础。公司通过引进国外先进农业智能设备,助力种植链整体效率的提升。截至目前,已经引进了SoilOptix、Saturas、Fruitspec、Tevel等先进的农业数字化设备;在数字化测土配肥、智慧水肥一体化管理技术、以及果园估产技术等数字农业领域的优势突出。为了快速布局数字农业板块,探索和实现数字农业发展战略和落地,公司建立了包括"富邦-以色列"数字农业大棚在内的多个农业智能设备示范基地。充分利用富邦股份长期在农业领域的行业资源,在国内积极推广各项农业智能设备,通过农业大数据和整合数字农业资源的集成平台,完成公司从肥料助剂的农业传统行业,向数字农业的战略转型。



3、公司特色经营模式

(1)PSC综合服务模式

公司在行业内创新性地推出了PSC综合服务模式,即基于客户需求和目标定制配方产品(Product),根据化肥企业生产工艺和品种结构制定整体技术解决方案(Solution),并以承包方式计价(Contractor),突破了传统的单向产品销售关系,参与到化肥企业的生产过程中,与化肥企业结成紧密的合作关系,共享信息流、技术流,提供长期的技术服务和现场指导,有利于与客户达成创新共识和形成利益共同体。公司PSC业务模式如图所示:



(一)PSC综合服务模式的主要特点

本公司PSC模式与非PSC模式相比,其特点主要体现在生产过程的参与性、服务方式及结算方式等方面,具体如下:

生产过程参与性强:PSC模式下,公司会参与到客户的生产过程中,在对客户的工艺、设备和产品结构进行综合分析后,与客户协商制定技术方案,协助客户对工艺、设备进行调整和改进,通过提供配套的自动控制系统对化肥生产进行实时检测,实现对助剂添加量的精确自动控制,从而保障了助剂的使用效果、降低了助剂的使用成本。

长期、直接、现场的服务方式:PSC模式下,公司会派技术人员长驻客户现场,直接负责公司助剂的应用和现场技术指导,根据化肥产品品种和工艺变化,及时调整助剂配方及其使用。同时,对于客户生产过程中出现的问题,及时提出解决方案。

以处理产品数量为依据的结算方式:"产品+服务"及传统的产品销售等非PSC模式都是按向客户销售的产品数量进行结算。PSC模式下,公司以加工处理的客户化肥成品数量为结算依据,按照事先确定的定价原则和约定的质量标准进行结算。

(二)PSC综合服务模式的优势

与客户结成稳定的双赢共同体:PSC模式下,客户一般为大型化肥生产企业,对供应商的要求非常高,只有能提供整体解决方案的综合服务供应商才能与其建立此种合作关系。一旦建立此种合作关系,大型化肥生产企业为保证其生产的连续性和产品质量的稳定性,通常不会轻易更换。另外,公司与客户以合格的成品产量为结算依据,产品品质的提高、助剂耗用量的科学控制可使双方共同受益。因此,为确保合作双方的价值和利益,双方在合作过程中高度互信、开放,结成了双赢的共同体,合作关系尤为稳定。

提高化肥品质,提升客户价值:PSC模式下,派驻的技术人员为客户提供长期、直接、现场的技术指导,及时掌握客户产品结构和工艺参数的变化情况,快速调整公司技术方案和助剂的添加量,使其产品性能保持稳定、产品质量不断提高,有利于提升客户的价值。

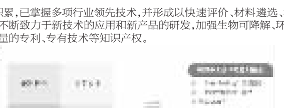
巩固公司核心竞争优势:通过PSC模式,公司能够及时掌握化肥行业的发展动态和下游企业的需求变动情况,研发出更具针对性、更高效的助剂产品,为化肥企业提供更完善的服务,加强公司与客户的合作广度和深度,有利于巩固公司核心竞争优势、提升公司核心竞争力。

增强市场开拓能力:PSC模式能真正让客户实现专业人做专业事的目的,将助剂产品的开发、使用和调整交给专业服务公司,化肥企业将注意力放在大型设备革新、生产工艺的优化、上下游资源开发等方面,而公司通过服务大型客户,积累成功经验,促进新产品、新技术的开发能力,优化产品供应线,增加市场开拓能力,提高大型客户的成交率,同时通过训练和改进,积累服务国外客户的经验。

综上,PSC模式下双方信息共享、参与度深,真正实现合作双赢,有利于公司持续成长,未来随着该模式的进一步推广,公司的持续盈利能力将得到进一步巩固和提高。

(2)IP、专利及技术许可服务模式

经过多年技术研发和生产实践的积累,已掌握多项行业领先技术,并形成以快速评价、材料遴选、材料改性、材料合成及添加控制等技术为主的立体化技术优势;公司通过不断致力于新技术的应用和新产品的研发,加强生物可降解、环境友好新型材料的研究和应用,在肥料生产工艺改进、肥料创新掌握了大量的专利、专有技术等知识产权。



全球300余家大型肥料企业与公司建立持续稳定的深度合作关系,对生产工艺优化升级、能源管理、产品创新存在较大的市场需求,对精准施肥、水肥一体化、肥料增值存在明显的需要。公司大力推广知识产权许可服务模式,将进一步带动技术服务、专供设备及配套助剂的销售。

得益于公司在海外业务的不断拓展,积累了大量服务全球肥料生产大型企业的经验;随着非洲等地区肥料企业不断重视对肥料生产的智能化、数字化、绿色化改造升级,公司联合国内重要的肥料生产企业共同需求向海外企业有偿输出知识产权和服务。当前,公司已经与摩洛哥同OCP达成了"砂性材料造粒技术"的合作,并正在共同开展验证实验。

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	1,705,232,197.42	1,682,371,141.40	1.36%	1,736,133,043.14
归属于上市公司股东的净资产	1,249,028,157.98	1,190,339,370.19	4.93%	1,230,420,905.69
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	847,519,792.90	683,004,665.86	24.09%	645,426,216.14
归属于上市公司股东的净利润	53,851,228.64	39,453,512.58	36.49%	69,184,965.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	49,652,146.31	34,987,446.87	41.91%	66,174,773.61
经营活动产生的现金流量净额	31,150,630.72	115,553,648.44	-73.04%	100,802,739.67
基本每股收益(元/股)	0.19	0.14	35.71%	0.24
稀释每股收益(元/股)	0.19	0.14	35.71%	0.24
加权平均净资产收益率	4.42%	3.28%	1.14%	5.74%

(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	196,423,572.57	188,595,367.89	209,395,849.65	253,105,002.79
归属于上市公司股东的净利润	13,488,046.82	16,720,048.45	15,525,234.80	8,117,898.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,085,201.76	14,804,081.41	14,420,826.44	7,342,036.70
经营活动产生的现金流量净额	-10,328,119.32	-5,554,643.82	18,756,885.76	28,276,508.10

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	17,760	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,115	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
应城市富邦科技有限公司	境内非国有法人	32.46%	93,820,080.00	0.00	质押	31,000,000.001
NORTHLAND CHEMICALS INVESTMENT LIMITED	境外法人	5.61%	16,214,046.00	0.00		
武汉长江创富投资有限公司	境内非国有法人	3.55%	10,248,902.00	0.00		
刘浩	境内自然人	0.99%	2,873,136.00	0.00		
正鸿发展有限公司	境外法人	0.59%	1,703,253.00	0.00		
何小芳	境内自然人	0.53%	1,542,500.00	0.00		
李胜军	境内自然人	0.47%	1,359,700.00	0.00		
吴君友	境内自然人	0.45%	1,292,900.00	0.00		
潘笑	境内自然人	0.43%	1,240,600.00	0.00		
李竺芸	境内自然人	0.41%	1,178,300.00	0.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末,应城市富邦科技有限公司为公司控股股东,王仁宗先生与方胜玲女士为公司实际控制人,武汉长江创富投资有限公司为公司实际控制人王仁宗先生控制的公司。除上述股东外,公司未知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。					

注:1 上述股份于2023年2月21日办理了解除质押手续,详情参见《关于控股股东股份解除质押的公告》(公告编号:2023-006)。

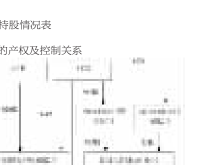
公司是否具有表决权差异安排

□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

(一)公司重大事项

1、2020年1月16日,公司披露了关于签署《引进以色列农业先进技术合作备忘录》的公告(公告编号:2020-007)。截至报告期末,数字农业产业园一期项目建设有序推进,已完成厂区内道路绿化工程、单栋大棚延长工程建设;以色列大棚已经完成验收并投入使用;完成了配套"滴灌室"、"避雨棚"建设安装工作;新增阳光玫瑰、水果玉米等作物的种植,水培生菜、水果黄瓜、樱桃番茄开始上市试销,打通了从育苗、种植、采收、包装、冷藏、运输、销售等流程。同时,公司以全资子公司番茄公社为载体,积极开展各项认证申报工作,2022年11月,番茄公社成功获批"湖北省科普教育基地",2023年2月,番茄公社入选"孝感市第二批创新型中小企业"。

2、2021年1月25日,公司披露了关于签署《关于对外投资设立合资公司的公告》(公告编号:2021-006),公司将与OCP S.A.拟各出资500万美元设立合资公司,双方充分利用中国特别是武汉地区研发的资源优势与双方专业优势,围绕增值肥料和数字农业领域进行研发,助力公司专有技术和服务的知识产权输出。

报告期内,公司加快落实与OCP S.A合资公司运营的筹备工作。2022年10月,该合资公司主体香港JV,已经通过了摩洛哥当局的资质审核,完成了在香港的注册工作。依据计划,该合资公司将在武汉设立全资子公司武汉JV(暂定名"武汉欧特邦科技有限公司"),该全资子公司正在办理相关注册手续。

3、公司与贵阳开磷化肥有限公司、贵州开磷集团股份有限公司订立了"以房抵债协议",使用面积合计6,782.66平方米的55套房屋,作价抵偿二者对公司67,869,745.00元的债务。截至报告期末,公司已完成上述55套房产的网签备案,并根据房产所在地政策缴纳了房屋维修基金,当前该房产项目仍在建设中尚未交付。

4、因公司2021年扣非后净利润不满足第三个行权期/解除限售期的业绩考核目标,公司相应注销对应的55名激励对象第三个行权期的股票期权915,000份(注销事宜已于2022年7月13日办理完毕),对应的52名激励对象第三个限售期的限制性股票732,000股(注销事宜已于2022年9月14日办理完毕),具体内容详见公司于2022年6月21日披露的《关于注销部分股票期权和回购注销部分限制性股票的公告》(公告编号:2022-026)。

5、公司董事会于2018年12月18日审议通过了《关于参与设立产业投资基金的议案》,公司与高翼联汇投资基金管理(武汉)有限公司、李政鸿共同出资设立湖北富邦高投创业投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称"富邦高投基金")。具体内容详见公司于2018年12月20日披露的《关于参与设立产业投资基金的公告》(公告编号:2018-097)。

截至报告期末,富邦高投基金全体合伙人已实现实缴出资10,000万元,基金在管项目6个,累计投资金额7,200万元。报告期内,基金新增投资武汉长弢新材料有限公司1,000万元,该公司专注于新型高性能表面功能防护涂层材料的应用基础与工程化研究,与国内多所知名科研院校构建紧密联合研究和创新平台,在特种功能防护涂层、涂层应用工艺与界面调控和设计及涂层长效服役性能等领域具有持续创新能力。报告期内,富邦高投基金对武汉禾元生物科技股份有限公司的投资通过老股转让实现部分退出,目前尚持有禾元生物103.68万股,该公司从事分子医药的技术研究与产品开发,拥有一系列独立自主核心专利,于2022年3月完成Pre-IPO融资,2022年12月29日完成科创板IPO申报。

6、公司原实际控制人为王仁宗先生、方胜玲女士,2022年12月,方胜玲女士将其在长江创富的主要股东应城市麦迪威尔贸易有限公司、应城市景顺恒泽商贸有限公司的全部股权转让给王仁宗先生,转让完成后,王仁宗先生控制持有了长江创富100%股权,长江创富实际控制人由方胜玲女士变更为王仁宗先生。2023年1月,王仁宗先生、方胜玲女士因解除婚姻关系,签订了《财产分割协议》和《一致行动协议》,就离婚财产分割事宜做出了相关安排,本次权益变动后,公司实际控制人由王仁宗先生、方胜玲女士变更为王仁宗先生,公司控股股东仍为应城富邦,具体内容详见公司2023年1月17日披露的《关于公司实际控制人拟发生变更的提示性公告》(公告编号:2023-001)、《关于控股股东、实际控制人拟发生权益变动的提示性公告》(公告编号:2023-002)、《详式权益变动报告书》《简式权益变动报告书》,其中,《财产分割协议》中涉及股份分割的约定如下:

(1)王仁宗先生将其直接持有的上市公司0.23%股份(653,000股)以非交易过户的方式转让给方胜玲女士。2023年1月17日,上述非交易过户已办理完毕,具体内容详见公司同日披露的《关于公司股东完成证券非交易过户的公告》(公告编号:2023-005)。

(2)应城富邦将上市公司合计2.45%(7,081,788股)股份转给方胜玲,其中:应城富邦将其所持有的上市公司1.8114%(5,235,870股)部分以大宗交易转给方胜玲(第一次大宗交易);第一次大宗交易完成3个月后,应城富邦将所持有的上市公司0.6386%(1,845,918股)股份以大宗交易转给方胜玲(第二次大宗交易)。2023年2月24日,上述第一次大宗交易所涉及的5,235,800股(因大宗交易操作对股份数量的要求,剩余70股不做其他处理)已完成过户,具体内容详见公司同日披露的《关于股东权益变动进展的公告》(公告编号:2023-007)。

(3)上述两次股份转让完成后,方胜玲女士将其持有的应城富邦95%股份转让给王仁宗先生,方胜玲女士将其持有的应城富邦1%股份转让给王妤女士(王仁宗先生与方胜玲女士之女)。

上述交易全部完成后,王仁宗先生将通过应城富邦和长江创富间接控制上市公司33.56%股份,为公司实际控制人。

同时,为确保公司控制权稳定,保障公司的持续稳健发展,王仁宗先生、方胜玲女士同时签订了《一致行动人协议》,就方胜玲女士向王仁宗先生转让其持有的应城富邦95%的股权相关工商变更登记完成前的过渡期间,双方仍作为上市公司共同实际控制人。

7、2023年3月,经总经理办公会审议批准,公司与康欣生物达成股权合作意向。公司拟以3,200万元收购康欣生物原股东合计持有的80%股权,待完成股东工商变更登记后,公司将向康欣生物补缴注册资本2,000万元。相关工商登记变更工作暂未完成,报告期内康欣生物尚未纳入合并报表。

康欣生物为国家生物农药工程技术研究中心中试及验证平台的唯一共建企业,是一家专注于生物固氮、生物农药和生物肥料的高科技企业,获得国家科技进步二等奖2项,湖北省科技进步一等奖5项,参与了国家生物农药工程技术研究中心16万株微生物、8000株活性菌株的保存,参与了包含4200多个微生物天然产物数据库的构建,产品涵盖生物农药(杀虫杀菌)、生物肥(植物营养)、水产动保(饲料添加、水净化)、畜牧业(饲料添加)、土壤修复、公共卫生、水体修复等。

2023年3月,公司与中国农业大学农业生物技术国家重点实验室的陈三凤教授团队就"禾本科固氮菌及综合运用技术"全面开展项目合作,项目负责人陈三凤教授一直致力于微生物肥料的研发和应用,在小麦、玉米、水稻等禾本科植物的自主固氮技术方面技术研究成果突出。

公司希望依托二者,在禾本科固氮微生物、节肥降污、绿色种植、生物农药等领域展开拓展,响应当前国家对于肥料节能减排、农业绿色种植、保障粮食安全的号召。

(二)子公司重大事项

1、2021年1月6日,公司披露了《关于子公司通过高新技术企业认定的公告》(公告编号:2021-001),公司全资子公司富邦新材料、武汉科迈获得高新技术企业资质。自2020年1月1日起富邦新材料和武汉科迈连续三年(2020年—2022年)享受高新技术企业的相关税收优惠政策,即按15%的税率缴纳企业所得税。2021年11月,武汉科迈系统工程有限公司更名为湖北富贵象农业科技有限公司,相关高新技术企业资质已于2022年5月变更完成。

2、2021年4月27日,公司在《2020年年度报告》中披露了募投项目"荷兰诺唯凯剩余股权款支付项目"由于交易双方对荷兰诺唯凯实现的利润情况存在分歧,导致对支付的具体金额存在分歧。2021年8月25日荷兰当地仲裁机构仲裁结果如下:1.责令对方支付本次相关诉讼费用及法定利息;2.责令对方支付判决后产生的额外费用;3.声明对方有义务根据相关合同确定归一化的EBITDA。

截至报告期末,针对上述仲裁结果,双方仍在进行司法流程,公司后续将积极关注该纠纷的进展,协调将收购款通过CMS律师事务所支付给交易对方。

3、公司于2021年12月10日召开第三届董事会第二十次会议和第三届监事会第十九次会议审议通过了《关于收购湘渝生物科技(岳阳)有限公司70%股权的议案》拟以自有资金不高于8,750万元湘渝生物科技(岳阳)有限公司70%的股权,并将分四次受让交易对方持有的标的公司35%、24.5%、7%及3.5%的股权。具体内容详见公司2021年12月10日披露的《关于收购湘渝生物科技(岳阳)有限公司70%股权的公告》(公告编号:2021-055)。2022年1月24日,湘渝生物在岳阳县市场监督管理局办理完成了上述第一次涉及35%股权转让的相关工商变更登记,并换发了《营业执照》。2022年12月,湘渝生物全资子公司广东湘渝科技有限公司通过"高新技术企业"认定。

4、报告期内,公司为加快进军非洲、欧洲市场,实现国际化经营布局,同时取得更多国际合作、企业管理宝贵经验,拟出资100万美元在摩洛哥设立注册资本100万美元的全资子公司Forbon Technology Africa Holdings(简称"非洲富邦")。2022年5月,该子公司已取得企业境外投资证书(编号:N4200202200040),截至报告期末该全资子公司已设立完成。

2022年8月,公司控股子公司武汉绿萝联盟农业科技有限公司,因业务调整予以注销。

2022年9月,公司出资50万元,设立了全资子公司武汉物以烯科技有限公司,其营业范围包括:新兴能源技术研发;新材料技术研发;石墨及碳素制品制造;石墨及碳素制品销售;石墨烯材料销售等。