证券代码:300631　证券简称:久吾高科　公告编号:2025-009

江苏久吾高科技股份有限公司

2024 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。

中汇会计师事务所(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未变更,仍为中汇会计师事务所(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:以实施2024年度利润分配方案时股权登记日的总股本(扣除公司回购账户中的股份)为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.3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	久吾高科	股票代码	300631
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	程恒	江燕	
办公地址	南京市浦口区园思路9号	南京市浦口区园思路9号	
传真	025-58209505	025-58209505	
电话	025-58109595-8095	025-58109595-8095	
电子信箱	ir@jiuwu.com	ir@jiuwu.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内,公司聚焦主业,坚持创新引领,推动产品优化升级,抢抓市场机遇,各项经营活动平稳有序进行。2024年度,公司实现营业收入5.33亿元,同比下降23.15%,实现归属于母公司所有者的净利润6,301.54万元,同比增长16.90%。由于部分项目进度不及预期,下游需求波动等因素影响,公司报告期营收规模同比有所下降,但受益于盐湖提锂板块业务的持续增长,高端膜陶瓷膜、自产有机膜等新产品销售陆续打开,以及公司提质增效工作的进一步深入,公司整体毛利率水平持续回升,推动了归母净利润的增长。

(1)市场经营方面

公司聚融化工、太处理、工业废水分离等传统业务稳步发展,盐湖提锂板块业务成果丰硕,海外业务开局良好,新产品市场推广稳步推进。

盐湖提锂板块业务成果丰硕。公司是行业内极少数同时掌握盐湖提锂核心材料、生产工艺、大型项目建设和运营经验的整体解决方案供应商,深耕盐湖提锂领域十数年。

凭借关键的创新研发能力,公司快速迭代盐湖提锂核心材料锂吸附剂。报告期内,公司成功研发投产第四代铝系锂吸附剂,实现了多样化的造粒方式,在不同盐水体系中,其吸附容量比上一代吸附剂高30%-50%以上,优异的产品性能是公司在盐湖提锂业务中的核心竞争力。

报告期内公司盐湖提锂业务订单量再创新高:先后中标盐湖股份4万吨/年基础提锂一体化项目吸附提锂装置机系吸附剂(重新招标)标段、中国五冶五矿盐湖有限公司锂项目工艺提升技改三期及技术提升配套工程项目建筑安装工程吸附剂供货、装填及相关服务采购项目,中国五冶五矿盐湖有限公司膜标段,国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司膜元件、运营标段。其中,青海盐湖项目建成后将年产4万吨碳酸锂,是目前国内在建最大的盐湖提锂项目,进一步提升了公司在盐湖提锂领域的领先地位。

海外业务实现良好开局。面对机遇与挑战并存的国际市场,公司确定“走出去”海外发展战略,成立海外专班,积极拓展海外市场。战略性考察东南亚、南美洲、东北亚等海外市场,成功中标印度盐水精制、印尼氯碱盐水精制、韩国锂电回收膜分离系统、哈萨克斯坦氯碱盐水精制等多个海外项目,业务规模显著增长。

新产品市场推广稳步推进。陶瓷膜新产品——高装填陶瓷膜市场推广取得新进展,成功应用于大型油脂加工企业水处理项目,较传统工艺,采用高装填陶瓷膜处理工艺,通量提升60%以上,实现了公司高装填陶瓷膜在工业水处理领域的应用。公司高装填陶瓷膜具有装填面积大、通量高、耐化学性好等特点,已成功应用于矿井水、石油水、工业水处理等领域,并赢得了市场的广泛认可。

(2)创新研发方面

公司持续围绕材料研发、应用研发开展各项研发工作,全年研发投入5,622.87万元,占营业收入10.54%。公司成立了“久吾研究院”,整合研发资源,搭建无机、有机两大材料体系研发平台,开发系列新产品,储备新技术,为企业可持续发展积蓄发展新动能。

材料研发方面,铝系吸附剂再次迭代升级并衍生系列产品,钛系、锰系吸附剂也保持不断优化;陶瓷膜家族再添碳化硅陶瓷膜新产品;其他如螺杀金属吸附材料、氧化物凝态电解质材料等新材料研发也在有序推进中。

研发管理方面,进一步优化研发过程管理,构建全面、可持续改进的研发项目管理体系:打通从需求、立项到交付的研发项目管理流程,覆盖研发项目全过程,形成全周期的研发项目管理体系,为提高研发工作效率建立良好的制度基础。

报告期内,公司创新研发实力获得外部认可,公司入围2024年民营企业发明专利500强,“一种吸附法提取盐湖卤水中锂的方法”专利获得中国银行业专利金奖,长东阳附所在膜酸盐型沉淀工艺中试研究获得《青海省科学技术成果证书》。

二、报告期内公司从事的主要业务

(一)所属行业基本情况

公司专注从事陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料和分离技术的研发与应用,并以此为基础向下游客户提供系统化的膜集成技术整体解决方案,材料及配件、公司自主生产的膜组件及膜设备、锂吸附材料属于新材料,在工信部、国家发改委、科技部、财政部联合发布的《新材料产业发展指南》中,被列入关键战略材料。

作为材料科学和过程工程等诸多学科交叉结合、相互渗透而产生的膜技术,因其高效分离特性,在全球范围内受到了高度重视。从本世纪伊始,全球膜市场呈现强劲的增长势头,化工、生物、医药、新能源、环保等产业升级对于高级分离技术的需求进一步提高,分离膜材料和相关技术在此类领域的应用不断拓展,应用深度不断加强。

国外在高性能分离膜领域起步较早,发展较为成熟,在相关产品领域具备较强的竞争优势。我国膜产业的发展起步较晚,但近年来膜产业一直得到国家和地方的重视,各级政府部门相继出台了一系列旨在推动膜材料及膜分离技术应用的产业发展政策。受益于产业政策的大力支持,以及膜技术的迅速发展和膜技术应用领域的快速拓展,我国在未来在膜领域取得了长足的进步,膜行业产值规模稳步增长。

锂吸附剂属于吸附剂法盐湖提锂工艺的关键材料,在我国实施双碳战略目标、加快能源转型的大背景下,新能源汽车、储能行业快速发展,随之锂资源的需求量大幅上升,吸附剂法提锂凸显工艺的应用以及锂吸附剂的市场空间日大。报告期内,碳酸锂等基础材料的价格出现较大波动,周期性表现明显。但国内盐湖资源企业基于锂矿资源日益日益的安全性保障,以及盐湖提资源开发的低成本优势,仍在继续积极推进盐湖提锂项目的建设,推动技术及材料应用加速落地,这为盐湖提锂技术领域大材料的推广带来更大的机遇。公司通过全资子公司南京久吾进行锂吸附剂的生产。

报告期内,公司从事的主要业务属于工业过程分离和环保处理领域应用,根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),属于“制造业”中的“专用设备制造业”(行业代码:C35)。

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第3号——行业信息披露》,本报告期,公司应用“化工行业相关业务”的披露要求,适用后新增披露的内容,公司报告期锂吸附剂相关业务的情况进行披露。

(二)下游行业发展

公司膜集成技术整体解决方案、材料及配件的下游行业主要包括国内新能源、化工、生物医药等行业的工业过程分离领域,化工、造纸、印染、冶金、采矿等行业的工业污水处理过程,以及部分市政供水、污水的处理过程,分布较为广泛。膜集成技术整体解决方案通常在下游行业客户新建或扩建生产线、进行技术改造工艺改造、建设环保设施时进行采购,故此下游行业的发展状况会对公司相关产品市场需求产生影响。公司凭借持续积极的技术储备和膜技术在多场景应用的灵活性,有效缓解了部分下游行业需求波动对业绩的影响,保障了公司业务的稳定。

锂是组成动力电池的核心金属元素,无论是磷酸铁锂电池,还是三元锂电池,和碳是未来的源动电池,都离不开锂。随着新能源汽车及储能行业的发展,锂盐需求旺盛,我国盐湖资源储量丰富,盐湖提锂成本较低,在下游新能源汽车及储能产业高速发展的背景下,盐湖提锂行业的产能投资持续扩张。2024年,盐湖股份、五矿盐湖等盐湖提锂项目陆续一轮投产能建设。国家发布多项产业政策支持新能源汽车行业发展,2024年5月,工信部、发改委等五部委联合发布《关于开展2024年新能源汽车下乡活动的通知》;2024年7月,中共中央、国务院印发《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》,意见提出:到2035年新能源汽车成为新销售车辆的主流;2024年7月,国家发改委、财政部等部门印发《关于2025年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》,推动新能源汽车等电动化替代、对燃油新能源乘用车给予补贴,随着相关政策法规,基础配套设施的不断完善,预计我国新能源汽车市场仍将保持较高增速。

我国于2020年9月在联合国大会百次提出“3060双碳”承诺,为落实该达峰碳中和目标,我国将应对气候变化作为国家战略,纳入生态文明建设整体布局和经济社会发展全局。2022年1月,国务院发布《“十四五”节能减排综合工作方案》,方案将以钢铁、有色金属、建材、石化化工等重点行业的绿色升级作为开展节能减排十大重点工程之一,推进节能改造和污染物深度治理,推广一批先进节能减排技术,推进钢铁、水泥、焦化行业及燃煤锅炉超低排放改造,开展重点行业清洁生产和工业废水资源化利用改造,公司陶瓷膜连续反应分离技术已在冶金、钢铁行业的SCM气制燃料乙醇核心工艺中实现应用,随着钢铁、有色金属行业节能减排、清洁生产政策的不断落地,市场空间有望进一步打开。

2021年1月,国家发改委等十部门出台《关于推进污水资源化利用的指导意见》,提出了城市污水处理能力、再生水利用率、工业用水重复利用等等明确的污水资源化利用要求;钢铁类应节能环保和太资源保护的战略地位不断提升,国家和地方政策陆续出台,推动了节能环保、太资源保护相关产业的快速发展。2022年8月30日,发改委等部门发布《关于加强城市供水安全保障工作通知》(建办城〔2022〕41号)指出:自2023年4月1日起,城市供水全面执行《生活饮用水卫生标准》(GB 5749-2022),到2025年,建立较为完善的城市供水全流程保障体系和基本健全的城市供水应急体系。2023年11月6日,《水利部关于加快推动农村供水高质量发展的指导意见》(水农〔2023〕283号)指出:强化农村供水工程标准化、规范化、专业化管理,推动农村供水高质量发展,保障工程长久稳定运行,确保农村供水饮水安全,到2025年,农村供水工程标准、管理运行的管理体系基本建成,管理水平显著提升,基本实现农村供水现代化。随着上述国家政策的有效落地,城市与农村的供水行业有望迎来快速发展,对膜法深度处理的需求也将随之大幅上升,公司的高通量陶瓷膜凭借抗污染性强、寿命长等优势,在城市供水改造项目、农村小型净化设备市场及工业污水“零排放”和“资源化”工业化深度应用方面有望迎来快速增长。

化工与石化、生物制药等产业也将膜分离技术作为清洁生产技术加以推广,下游应用产业政策的大力支持为膜分离技术的应用带来了广阔空间。

(三)市场格局

公司是国内陶瓷膜技术取得突破后最早成立的本国以陶瓷膜等膜材料为核心的膜技术研发和应用的企业之一。经过二十多年的发展,公司已具备了强大的陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料研发生产及产业化、各类膜组件和成套设备研发和生产、膜工艺开发以及分离技术集成能力,能够面向不同应用领域提供系列化膜集成技术整体解决方案。

公司是国家火炬计划重点高新技术企业,并且国家级专精特新“小巨人”企业,先后获得四次国家科学技术进步奖、一次国家技术发明奖、中国专利优秀奖和20次中国知识产权专利金奖;公司是中国膜工业协会认定的“中国膜行业陶瓷膜领域龙头企业”;陶瓷膜产品及成套装备被国家工信部认定为第六批制造业单项冠军产品,并入选第一批“国家级绿色设计产品”名单;公司是国家级专精特新“小巨人”企业,公司开发陶瓷膜连续反应分离工艺,应用于冶金钢铁行业CO制燃料乙醇,助力冶金钢铁行业绿色发展;背景原化用领域,公司自主研发的MCM技术帮助碱胶法白粉企业实现废弃铝石膏的资源化利用,具有良好的经济和环境价值,该技术被鉴定为达到国际先进水平,为缺白粉等行业提供新型环保解决方案。上述领域的技术进步,进一步强化了公司在国内分离材料市场的领先地位。

三、报告期内公司从事的主要业务

(一)公司的主要业务、产品及经营模式

1.公司的主要业务

公司专注从事陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料和分离技术的研发与应用,并以此为基础向下游客户提供系统化的膜集成技术整体解决方案,材料及配件,包括:研发及生产陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料及膜成套设备,根据客户需求设计技术方案,实现膜系统集成,以及提供运营技术支持与运营服务等。

2.公司主要产品及其用途

报告期内,公司主要产品及其用途:

(1)分离膜材料

陶瓷膜材料是一种具有特殊性质的无机或有机聚合物材料,能够将液体分隔成不相通的两个部分,使其中一种或几种成分选择性地透过,从而将其它物质分离出来。陶瓷膜是以氧化铝(Al_2O_3)、氧化锆(ZrO_2)和氧化钛(TiO_2)等粉体原料经特殊工艺制备而成的无机膜。陶瓷膜管壁密布微孔,在压力作用下,原料液在膜管内的膜外侧流动,小分子物质(或液体)透过膜,大分子物质(或固体颗粒、液体滴液)被膜截留从而达到料液不同成分的分离,液相和纯化之目的。有机膜是一种以有机聚合物制成的高分子材料,在物料的分离、纯化、浓缩等领域实现选择性分离功能,按分离精度分为超滤膜、纳滤膜、反渗透膜等不同类型。

②锂吸附剂材料

吸附剂材料是一种具有从气体或液体中吸附其中某些特定成分能力的材料的统称,其中提锂吸附剂是一种以锂吸附剂材料作经过造粒而成的一种材料,它能够选择性的从含锂成水中吸附锂离子,并且具有一定的强度和较高的吸附量。根据吸附原理不同,可分为铁系、铝系、锰系吸附剂等。铁系锂吸附剂是一种以氢氧化铁(羟氧化物)为主体结构的离子筛材料,能够从成水中选择性的吸附锂离子,该吸附剂应用于膜酸盐型、氯酸盐型成水、铝系锂吸附剂是一种以氢氧化铝胶体为主体结构的分子筛材料,能够从卤水中选择性的吸附氯化锂分子,该吸附剂应用于氯化物型、硫酸盐型卤水。

(2)膜集成技术整体解决方案

由于膜材料的精密性、膜分离技术的专业性,以及过滤分离工艺在生产过程中的重要性,下游应用客户通常希望膜集成系统应商能够提供包括工艺技术方案、膜材料与成套设备以及系统集成与运营服务在内的一揽子整体解决方案,因膜集成技术整体解决方案。为满足客户应用需求,公司亦主要采用整体解决方案的形式为客户提供相关产品和服务。公司的膜集成技术整体解决方案主要应用在新能源服务、工业流体分离、工业废水处理、工业废石膏资源化利用等领域。随着公司应用研发的持续推进,应用领域的外延也在不断扩大。

3.经营模式

(1)盈利模式

公司主要通过为客户提供系统化的膜集成技术整体解决方案、材料及配件来获得收入与利润,公司面向工业过程分离和环保水处理领域客户设计技术方案、研发、生产分离材料及膜成套设备,实施膜系统集成,并为客户提供技术支持与运营服务。

公司的盈利模式着力通过技术创新开发新应用领域与客户,并致力于通过一揽子的解决方案和全过程服务满足客户需求,从而提升公司产品的整体价值;

(2)采购模式

公司的采购项目主要包括原材料采购、零配件采购和工艺单元件采购,所采购物资多为通用商品,较易从市场中获得。在关键原材料、零配件和工艺单元件上公司通过设置备选供应商方案以及替代物料备选方案以保障公司的原材料及零配件的供应安全,此外,在供应商选择方面,公司建立了较为完整的采购管理制度体系,通过遴选确定合格供应商,从而从源头保证采购原材料、零配件和工艺单元件的质量。

(3)生产模式

公司自主生产制造膜集成技术整体解决方案的核心部件陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等材料,并自主加工组装膜组件与成套设备,在此基础上实施膜集成技术整体解决方案涉及的系统集成。

(4)销售模式

由于公司下游客户存在差异化的应用需求及工艺要求,公司通常会结合工艺可行性分析、小试实验等前期工作为客户设计并实施膜集成技术整体解决方案,销售材料及配件。根据公司具体业务的不同,公司采用不同的营销模式开展销售活动,具体销售模式分为膜集成技术整体解决方案、材料与配件销售两大类。

公司主要通过参加行业会议、相关展会、网络及媒体宣传等方式直接向潜在客户进行市场推广及营销工作,亦会通过与相关行业内的工程公司及设计院合作进行市场推广与营销。

(5)研发模式

公司的研发主要为自主研发,通过组建久吾研究院以及8个省级以上研发创新平台,建立起了陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料和分离技术、膜集成技术的完整研发体系。从分离材料制备和应用技术研究到膜集成技术整体解决方案设计开发,公司从市场需求中不断挖掘出研发方向,开发系列新产品,储备新技术,为企业可持续发展积蓄发展新动能。

(二)公司主要业绩驱动因素

1.产业政策扶持

公司产品的核心分离膜材料、锂吸附剂材料同属于新材料,在国民经济中起着重要作用。新材料属于国家七大战略新兴产业的重要组成部分,在发展战略新兴产业中具有重要作用,历来受到国家科技政策和产业政策的支持。近年来,各级政府部门相继出台了一系列政策,明确了新材料为国家重点投资发展的领域,旨在推动新材料及其应用产业的发展。2023年12月27日,国家发改委发布《产业结构调整指导目录(2024年本)》并于2024年2月1日起实施。公司主营业务涉及的陶瓷膜、高效分离膜材料、锂资源开发及综合利用、高盐废水循环利用、循环水回收利用等均为鼓励类产业。

2.公司自身优势

(1)技术优势

公司设有天机膜国家地方联合工程研发中心、国家高性能膜材料创新中心、国家级博士后科研工作站、江苏省膜分离环境工程技术研究中心、江苏省企业技术中心、江苏省盐水精制工程研究中心等个省级以上研发创新与人才培养平台,依托完善的技术体系,公司能够面向下游行业不同的应用需求提供系统化的产品,包括生产适用性的陶瓷膜等分离膜材料、锂吸附剂材料,膜组件及其成套设备,根据客户具体的应用场景及工艺要求进行工艺技术方案设计,并进行系统的集成,形成针对性的整体解决方案,通过全流程整体服务,保证了公司能够更加合理地进行工艺技术方案设计,保障产品的应用效果和经济性,从而进一步提高公司的市场竞争力。

公司高盐废水资源利用集成技术、制浆废水中水回用及零排放成套工艺入选工业和信息化部、水利部编制的《国家鼓励的工业节水工艺、技术和装备目录(2021)》;钛石膏资源化利用技术成套装备入选工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部、生态环境部联合编制的《国家工业资源综合利用先进适用工艺技术设备目录(2021)》。

(2)品牌优势

陶瓷膜等分离膜材料作为新型高效分离材料,膜分离技术作为替代传统高能耗高污染分离技术的一项新兴技术,下游应用领域的使用者在决定采用膜集成工艺时,通常都会较为谨慎,往往会综合比较企业的项目经验和市场口碑等来选择供应商。

作为国内最早一批从事膜材料生产以及膜应用技术开发的企业,公司依靠创新研发、工艺设计、产品制造以及技术服务等优势能力,已在行业内树立起了具有影响力的企业品牌形象,在行业内享有较好的口碑。公司是中国膜工业协会认定的“中国膜行业陶瓷膜领域龙头企业”,陶瓷滤膜产品及成套装备被国家工信部认定为第六批制造业单项冠军产品,具有良好的行业引领和品牌知名度。

公司凭借优异的工艺设计、产品性能、工程交付及运营能力,在下游行业获得了较高的认可。在新能源领域,公司不断通过技术创新,为盐湖提锂行业发展提供环境友好、经济性好的盐湖提锂工艺以及关键材料,成为国内多家盐湖资源企业共同的合作选择。在水处理领域,报告期公司采获“工业废水零排放年度标杆企业”称号。区别于传统环保技术的公司,公司在工业过程分离方面具有丰富的经验,有利于公司将工业生产过程中的技术改造、节能减排手段和环保未端治理有效结合起来,提高企业生产效率,降低未端治理的难度和成本。

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

公司是否追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	1,929,063,493.24	1,893,031,949.03	1.90%	1,823,669,209.83
归属于上市公司股东的净资产	1,246,460,188.78	1,219,884,278.28	2.10%	1,204,477,260.97
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	533,286,178.20	756,699,521.77	-29.55%	741,309,374.83
归属于上市公司股东的净利润	53,015,388.07	45,350,463.72	16.90%	43,274,220.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	47,192,676.09	39,297,675.63	20.09%	25,337,346.32
经营活动产生的现金流量净额	93,991,028.56	62,682,213.10	78.41%	-49,460,226.40
基本每股收益(元/股)	0.4319	0.3699	16.76%	0.2836
稀释每股收益(元/股)	0.4319	0.3699	16.76%	0.2836
加权平均净资产收益率	4.35%	3.72%	0.63%	3.66%

(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	81,133,318.95	120,006,401.39	99,413,969.78	232,673,188.08
归属于上市公司股东的净利润	14,026,239.47	-2,176,540.11	8,450,049.63	32,715,639.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,362,833.25	-3,877,810.76	7,541,313.25	31,166,340.35
经营活动产生的现金流量净额	2,977,943.44	29,219,074.11	29,676,921.25	32,117,089.76

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	16,597	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	15,771	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(不含通过转融通出借股份)

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
上海穗汇集团有限公司	境内非国有法人	25.60%	32,000,000.00	0.00	不适用	0.00
南京工业大学资产经营有限公司	国有法人	3.17%	3,964,900.00	0.00	不适用	0.00
邢江红	境内自然人	1.18%	1,472,038.00	0.00	不适用	0.00
陈卓婷	境内自然人	1.17%	1,465,100.00	0.00	不适用	0.00
周晓	境内自然人	1.05%	1,317,800.00	0.00	不适用	0.00
党建兵	境内自然人	1.04%	1,300,000.00	1,175,000.00	不适用	0.00
陈永俊	境内自然人	0.78%	980,400.00	0.00	不适用	0.00
范应辉	境内自然人	0.64%	800,000.00	675,000.00	不适用	0.00
周梅	境内自然人	0.63%	781,400.00	0.00	不适用	0.00
王向虎	境内自然人	0.60%	756,000.00	642,000.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系,未知是否属于一致行动人。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

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

6、报告期内公司主要业务、核心竞争力或主要财务指标发生重大变化

2.经营模式

公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系。由于不同行业、不同客户对各自所需的产品在形状、结构、规格、功能以及性能方面都有不同的要求,公司根据设计技术方案,精密结构产品及膜组件具有差异化和个性化特征,均为定制化产品,公司针对该特点制订了以销售为中心环节的经营模式,采购、生产均围绕销售展开,按客户订单采购产品和原材料,安排生产计划,根据生产计划及交货时间安排物流配送。

(1)采购模式

①内购

公司主要采用“以销定产+以产定购”的采购模式,即根据订单情况采购计划,由于公司生产的模具产品、精密结构件产品均为定制化产品,公司按照销售合同、订单或了解到客户的生产计划,以销定产计划,并按照生产计划,产品BOM表以及现有的原材料库存情况,决多情况下,公司根据市场化原则在合格供应商范围内自主选择供应商,少数情况下,客户指定原材料供应商或要求,公司会按客户指定的供应商采购原材料。公司会依客户日身合格供应商名单中选择供应商进行采购,以保证产品质量。

报告期内,公司多年以来一直专注精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

2.经营模式

公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系。由于不同行业、不同客户对各自所需的产品在形状、结构、规格、功能以及性能方面都有不同的要求,公司根据设计技术方案,精密结构件产品及膜组件具有差异化和个性化特征,均为定制化产品,公司针对该特点制订了以销售为中心环节的经营模式,采购、生产均围绕销售展开,按客户订单采购产品和原材料,安排生产计划,根据生产计划及交货时间安排物流配送。

(1)采购模式

①内购

公司主要采用“以销定产+以产定购”的采购模式,即根据订单情况采购计划,由于公司生产的模具产品、精密结构件产品均为定制化产品,公司按照销售合同、订单或了解到客户的生产计划,以销定产计划,并按照生产计划,产品BOM表以及现有的原材料库存情况,决多情况下,公司根据市场化原则在合格供应商范围内自主选择供应商,少数情况下,客户指定原材料供应商或要求,公司会按客户指定的供应商采购原材料。公司会依客户日身合格供应商名单中选择供应商进行采购,以保证产品质量。

报告期内,公司多年以来一直专注精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

②委外

公司拥有独立完整的生产施工和技术体系以以自主生产为主,但公司以市场为导向,致力于高附加值的生产环节,当在加工过程中部分工序出现产能瓶颈状态时,为了能够及时响应客户需求,保证交货,公司会将部分工序委托外部厂商生产;同时,对于有些能要较大投入但应用较少的生产工序,从成本效益原则考虑,公司通过委托外协加工的方式完成。

为有效控制外协加工的质量,公司制定了外协加工管理相关制度,建立了“对外协厂商的管理流程、根据该规定对外协厂商进行不定期审厂、并予以记录,如果达不到公司标准,则要求厂商进行整改或直接终止合作;对外协厂商的日常管理,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

外协加工取决市场外协市场公司自主决定,采购人员不定期通过市场调查的方式确定加工费市场价格的变化,并动态对目前执行的加工费价格进行调整。通常而言,根据所执行工序不同,米级不同的定价标准:如工时定价、计重、计件等。

(2)生产模式

由于公司精密结构件产品具有差异化和个性化的特征,公司生产模式属于非标准产品的定制化生产,公司主要采用以销定产的生产方式,根据客户的订单或客户的要求按顺制定生产计划组织生产。

①精密结构件产品

公司根据客户需求,自主完成模具设计、工艺编制、制定物料需求计划、编写零部件加工工艺卡、组装、调试、检测等工序,公司根据客户的需求,以销定产,并按照生产计划,公司会将部分工序委托外部厂商生产,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

②膜组件

公司根据客户需求,自主完成膜组件的设计、工艺编制、制定物料需求计划、编写零部件加工工艺卡、组装、调试、检测等工序,公司根据客户的需求,以销定产,并按照生产计划,公司会将部分工序委托外部厂商生产,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

报告期内,公司一直专注于精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

2.经营模式

公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系。由于不同行业、不同客户对各自所需的产品在形状、结构、规格、功能以及性能方面都有不同的要求,公司根据设计技术方案,精密结构件产品及膜组件具有差异化和个性化特征,均为定制化产品,公司针对该特点制订了以销售为中心环节的经营模式,采购、生产均围绕销售展开,按客户订单采购产品和原材料,安排生产计划,根据生产计划及交货时间安排物流配送。

(1)采购模式

①内购

公司主要采用“以销定产+以产定购”的采购模式,即根据订单情况采购计划,由于公司生产的模具产品、精密结构件产品均为定制化产品,公司按照销售合同、订单或了解到客户的生产计划,以销定产计划,并按照生产计划,产品BOM表以及现有的原材料库存情况,决多情况下,公司根据市场化原则在合格供应商范围内自主选择供应商,少数情况下,客户指定原材料供应商或要求,公司会按客户指定的供应商采购原材料。公司会依客户日身合格供应商名单中选择供应商进行采购,以保证产品质量。

报告期内,公司多年以来一直专注精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

②委外

公司拥有独立完整的生产施工和技术体系以以自主生产为主,但公司以市场为导向,致力于高附加值的生产环节,当在加工过程中部分工序出现产能瓶颈状态时,为了能够及时响应客户需求,保证交货,公司会将部分工序委托外部厂商生产;同时,对于有些能要较大投入但应用较少的生产工序,从成本效益原则考虑,公司通过委托外协加工的方式完成。

为有效控制外协加工的质量,公司制定了外协加工管理相关制度,建立了“对外协厂商的管理流程、根据该规定对外协厂商进行不定期审厂、并予以记录,如果达不到公司标准,则要求厂商进行整改或直接终止合作;对外协厂商的日常管理,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

外协加工取决市场外协市场公司自主决定,采购人员不定期通过市场调查的方式确定加工费市场价格的变化,并动态对目前执行的加工费价格进行调整。通常而言,根据所执行工序不同,米级不同的定价标准:如工时定价、计重、计件等。

(2)生产模式

由于公司精密结构件产品具有差异化和个性化的特征,公司生产模式属于非标准产品的定制化生产,公司主要采用以销定产的生产方式,根据客户的订单或客户的要求按顺制定生产计划组织生产。

①精密结构件产品

公司根据客户需求,自主完成模具设计、工艺编制、制定物料需求计划、编写零部件加工工艺卡、组装、调试、检测等工序,公司根据客户的需求,以销定产,并按照生产计划,公司会将部分工序委托外部厂商生产,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

②膜组件

公司根据客户需求,自主完成膜组件的设计、工艺编制、制定物料需求计划、编写零部件加工工艺卡、组装、调试、检测等工序,公司根据客户的需求,以销定产,并按照生产计划,公司会将部分工序委托外部厂商生产,公司会对外协厂商的产品质量、交期、价格等方面进行考核,并根据考核结果对外协厂商进行分级管理,对不合格厂商进行淘汰;对外协厂商的产品质量,公司会对外协产品的质量进行抽检,如有不合格产品根据责任,厂商需赔偿或要求返修;对于交期,公司会对外协厂商的生产进度进行跟踪,以保证交期;对于价格,公司会根据市场情况、外协厂商的产品质量、交期、服务水平等因素,与外协厂商进行协商,以保证公司利益。

报告期内,公司一直专注于精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

2.经营模式

公司拥有独立完整的采购、生产和销售体系。由于不同行业、不同客户对各自所需的产品在形状、结构、规格、功能以及性能方面都有不同的要求,公司根据设计技术方案,精密结构件产品及膜组件具有差异化和个性化特征,均为定制化产品,公司针对该特点制订了以销售为中心环节的经营模式,采购、生产均围绕销售展开,按客户订单采购产品和原材料,安排生产计划,根据生产计划及交货时间安排物流配送。

(1)采购模式

①内购

公司主要采用“以销定产+以产定购”的采购模式,即根据订单情况采购计划,由于公司生产的模具产品、精密结构件产品均为定制化产品,公司按照销售合同、订单或了解到客户的生产计划,以销定产计划,并按照生产计划,产品BOM表以及现有的原材料库存情况,决多情况下,公司根据市场化原则在合格供应商范围内自主选择供应商,少数情况下,客户指定原材料供应商或要求,公司会按客户指定的供应商采购原材料。公司会依客户日身合格供应商名单中选择供应商进行采购,以保证产品质量。

报告期内,公司多年以来一直专注精密结构件产品的研发与制造,主营业务未发生重大变化。

②委外

公司拥有独