证券代码:301505　证券简称:苏州规划　公告编号:2025-004

苏州规划设计研究院股份有限公司

【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。

公证天业会计师事务所(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中天运会计师事务所(特殊普通合伙)变更为公证天业会计师事务所(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8800万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.20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3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	苏州规划	股票代码	301505
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	王佳琦	王佳琦	
办公地址	江苏省苏州市十全街747号	江苏省苏州市十全街747号	
传真	0512-65185128	0512-65185128	
电话	0512-65309772	0512-65309772	
电子信箱	zqzw@szpdc.cc	zqzw@szpdc.cc	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司从事的主要业务

公司致力于为政府及各类开发建设主体提供精准有效开兼具操作性的城市规划建设解决方案。公司以规划设计与工程设计为核心业务,进一步延伸至工程总承包及管理领域。同时,公司基于在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与业务资源,融合信息技术、业务范围进一步拓展至智慧城市领域。

1、规划设计业务

规划设计是在研究区域国土空间格局基础上,根据城市和乡村地区的地理环境、历史人文、经济发展状况等客观条件制定适宜未来发展方向和功能定位的整体发展计划,对包括土地利用、区域布局、基础设施建设等方面作出综合部署和统筹安排,是城乡建设和管理的依据与前提,在城乡发展中起着从战略引领到总体控制再到建设统筹的多层次指导作用。

根据规划对象的不同,公司目前的规划设计业务可划分为城乡规划(国土空间规划)、专项规划。其中,城乡规划是规划设计业务的主体,根据规划涉及空间范围和规划详细程度的不同,城乡规划可以进一步分为总体与分区规划、控制性详细规划、修建性详细规划。根据专业领域的不同,专项规划可以进一步分为交通规划、市政规划、景观规划等。

2、工程设计业务

工程设计是根据具体建设工程的要求,对建设工程所需的技术、经济、资源、环境等条件进行综合分析、论证,编制建设工程设计文件的活动。工程设计需要把建设工程希望达到的效果与社会、国家的控制性要求统一起来,在满足工程需求的同时,贯彻国家的建设方针、产业政策、技术规范,接受国家和地区规划的指导。工程设计类业务作为规划方案与具体工程施工建设的中间环节,具有承前启后的重要作用,是工程建设的核心环节。先进合理的工程设计,对于建设项目缩短工期、节约投资、提高经济效益、社会效益和环境效益起着关键性作用。

根据工程设计对象的不同,公司目前的工程设计业务可划分为建筑工程设计、市政工程设计、景观工程设计,分别是前期不同规划类型项目的延伸。

3、工程总承包及管理业务

工程总承包是指承包单位按照与建设单位签订的合同,对设计、施工等阶段实行总承包,并对工程的质量、安全、工期和造价等全面管理的工程建设组织实施方式。

报告期内,公司的工程总承包及管理业务主要分为两类:第一,公司依托设计专业技术、经验优势和品牌影响力,联合具有专业优势的施工方等单位参与联合体投标,按照合同约定对工程项目的组织实施进行全过程或若干阶段的管理服务,并根据协议约定承担相应的管理责任;第二,公司独立承包工程项目,以设计牵头,充分发挥公司在设计全过程技术优势,并对施工环节进行分包和统筹管理。

4、智慧城市业务

智慧城市业务,是基于公司在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与业务资源,融合信息技术,形成包含规划、市政、交通等领域不同应用场景的信息化平台软件产品及相关技术成果,为政府管理部门提供城市信息分析管理与决策的支持工具。

随着我国经济发展由高速增长阶段进入高质量发展阶段,城市发展进入城市更新的重要时期,城市开发建设重点由郊地产主导的增量建设,逐步转向以提升城市品质为主的存量提质改造。加快推进基于信息化、数字化、智能化的新型城市基础设施建设和改造,加快推进城市信息模型平台建设,打造智慧城市基础操作平台,全面提升城市建设水平和运行效率,是未来的发展重点,也为公司的智慧城市业务带来了广阔的市场空间。

(二)公司经营模式

1、采购模式

根据采购内容是否与项目直接相关,公司的采购类型分为项目型采购与非项目型采购,具体情况如下:

(1)项目型采购

项目型采购的内容主要包括协作分包、文本效果图等。协作分包是指在业务项目的执行过程中,公司根据业务项目的差异化需求,如资质要求、时间进度、现有业务资源等因素,向外部单位采购相关服务,具体包括业务分包、外协服务。文本效果图主要是指编制、平面、模型、动画效果图制作、文印材料和装订等。为保证设计质量及项目进度,公司在供应商选择时通过考虑技术水平、产品质量、履约能力、合作历史、采购成本等因素决定是否将其纳入供应商库,按公司相关流程审批后签订业务分包或外协合同,并在后续合作中对供应商库持续跟踪。

(2)非项目型采购

非项目型采购主要是指公司日常经营所需的房租物业、办公用品、计算机硬件设施、应用软件、通讯信息系统等物资或服务的采购。该等采购系根据需要编制采购计划,由公司职能部门统一管理并执行。

2、业务承接模式

公司主要通过招投标模式和客户直接委托模式两种方式获取项目。

(1)招投标模式

招投标模式是目前规划设计及工程设计行业承接业务较为常见的模式。近年来,公司依靠已经建立的各种业务渠道,通过信息网络和客户关系,广泛收集与自身业务有关的项目信息。同时,经过多年市场积累,公司通过技术优势和优质服务建立了业界口碑,部分招标单位会主动向公司发出邀标靠请。

针对其中有意承接的设计项目,公司根据自身实力和项目的经济价值等综合信息,通过内部分析与研究做出是否参与投标的决策。经过审议确立投标意向后,公司组织编写以标文件和相关设计方案,并提交投标文件。在确认项目中标后,双方就相关合同条件履行商务谈判程序,达成一致后签署合同,项目工作正式开展。

(2)直接委托模式

直接委托模式系客户综合考虑设计单位的资信水平、过往业绩、服务品质等因素直接选定设计单位的业务模式。经过在规划设计及工程设计行业多年的深耕发展,公司在行业内形成了较强的品牌效应,积累了丰富的客户资源,在持续经营中围绕对客户关系的维护和管理,因而客户会根据自身建设项目的需要,将部分非必须招标的项目直接委托公司承担设计任务。

对于该类项目,公司在获取项目信息并综合评审可行后,进行设计提案,确定项目团队、开展项目立项、获得客户认可后,双方进行商业谈判,签署合同。除此之外,公司在承接部分政府客户项目时,也存在根据(政府采购法),通过竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式承接项目的情况。

3、项目执行模式

项目承接后,公司根据客户需要、合同约定、项目规模、项目特点等因素,组织项目人员的专业方向和项目经验等因素,综合考虑后确定项目承接部门和项目团队,为客户提供各类服务。在项目实施过程中,公司各业务部门与项目团队密切配合,严格按照公司管理流程执行项目设计工作,并严格遵守公司的质量管理体系实施项目质量控制,保证项目服务质量。

(三)业绩驱动因素

1、政策不断加码,提供良好市场机遇

公司行业下游客户为城乡建设的实施者和工程建设的需求者,包括各级政府及所属企事业单位、房地产开发商、基础建设投资商等,公司所处行业对其下游行业的政策发展及客户需求具有较强的依附性。未来,随着我国城镇化进程稳步推进,以及城市更新、旧城改造等提升现有城乡上地利用效率工作的逐步开展,面对国家宏观政策带来的市场机遇,公司将积极抓紧国土空间规划、城市更新、乡村振兴、智慧城市等业务契机,在深耕原有业务区域的同时,积极寻求并开拓新的市场区域,不断提升公司市场占有率和业务规模。

2、数字化赋能行业,带来新的业务空间

数字中国、智慧社会驱动我国新型智慧城市发展进入新阶段,构建"以安全建设为前提、以数据汇聚与计算为先导、以广泛智慧应用为驱动"的新型智慧城市,已成为当前建设潮流。新一年政府工作报告指出,促进数字技术和实体经济深度融合,建设智慧城市、数字乡村,适度超前建设数字基础设施,智慧城市作为数字经济的首要应用场景,将成为新基建的重点服务对象。数字化不断对行业进行赋能,为行业带来了新的增长动能和市场空间。公司积极响应国家战略机遇发展,将公司业务延伸至智慧城市业务,经营范围不断扩展,品牌形象与影响力持续提升。同时,通过建设智慧城市综合管理平台,提高公司技术水平,增强公司市场竞争力。

(四)主要经营情况

2024年,公司实现营业收入307,806,689.72元,同比下降21.24%,实现归属于上市公司股东的净利润29,058,782.56元,同比下降62.77%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润21,171,326.61元,同比下降69.98%。报告期内,公司归属于母公司所有者的净利润和归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润出现较大幅度的下滑,主要因报告期公司新增订单不及预期,项目周期延长、项目回款下降,导致报告期收入、毛利较上年同期下降,计提信用减值损失增加,故净利润较上年同期降幅较大。

2024年,公司继续保持高质量的研发投入,不断提高研发能力。2024年,公司新增专利10项,其中发明专利2项;新增计算机软件著作权3项。截至报告期末,公司已拥有专利76项,其中发明专利10项;拥有著作权61项,其中计算机软件著作权52项,作品著作权9项。

公司在拓展市场机会的同时,高度关注服务质量,通过逐步优化项目管理流程,严格把控作品质量,不断为客户提供高附加值的优质服务,受到客户的长期信赖与良好评价,在业内树立了良好的品牌形象。2024年,公司新增获得各类奖项共46项,其中获得国家级奖项1项,相城区南天成路西延二标工程(苏泾路-相城大道);获得省级奖项7项,如古城街坊更新管控重点研究、苏州工业园区城市更新规划及政策研究等;获得市级奖项38项,如中华园东村老旧小区改造工程项目设计、古建老宅卫道观保护修缮及配套工程、昆山市一湖一策保护利用方案等。截至报告期末,公司累计荣获包括2024年度市政工程最高质量水平评价奖、江苏省优秀国土空间规划奖在内的400余项国家及省部级、700余项市级奖励和荣誉。

近年来,公司逐渐成为行业内历史文化保护和新兴技术理念应用的代表性企业之一,参编多项国家各级规划相关标准规范,如参与了住房城乡建设部发起的国家标准《城市公共设施规划标准》,参与制定团体标准《防沉降井盖》(T/CECS 10274—2023),承担如"全球环境基金援助大城市交通拥堵减少碳排放"(TF014206-CN)研究课题之一《制定苏州古城区拥堵收费技术方案》的研究工作等多项国家级、省级研究课题和国际研究课题。

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

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	1,380,475,601.48	1,346,693,118.69	2.51%	769,945,629.47
归属于上市公司股东的净资产	992,421,373.46	1,001,864,284.29	-0.94%	460,048,201.77
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	307,806,689.72	390,819,128.91	-21.24%	404,365,589.26
归属于上市公司股东的净利润	29,058,782.56	78,053,288.37	-62.77%	79,546,569.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,171,326.61	70,282,517.09	-69.88%	77,382,763.43
经营活动产生的现金流量净额	34,982,704.87	39,834,469.67	-12.18%	58,725,529.53
基本每股收益(元/股)	0.33	1.04	-68.27%	1.21
稀释每股收益(元/股)	0.33	1.04	-68.27%	1.21
加权平均净资产收益率	2.92%	11.18%	-8.26%	18.33%

(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	56,690,162.83	75,431,404.53	57,142,564.93	118,542,567.43
归属于上市公司股东的净利润	3,418,915.41	11,263,292.69	1,947,214.25	12,429,360.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,096,738.29	10,100,084.24	178,156.36	8,796,347.72
经营活动产生的现金流量净额	3,642,099.99	-7,531,261.72	-4,562,853.20	43,424,719.81

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	11,242	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,628	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
李锋	境内自然人	8.98%	7,904,476.00	7,904,476.00	不适用	0.00
苏州卡夫卡投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6.25%	4,622,041.00	4,622,041.00	不适用	0.00
钮卫东	境内自然人	4.79%	4,212,314.00	4,212,314.00	不适用	0.00
张靖	境内自然人	4.44%	3,904,094.00	3,904,094.00	不适用	0.00
朱建伟	境内自然人	4.44%	3,904,094.00	3,904,094.00	不适用	0.00
苏州招银林天资投管中心(有限合伙)	境内非国有法人	4.25%	3,739,600.00	0.00	不适用	0.00
宁波穆山投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.97%	2,613,609.00	0.00	不适用	0.00
顾刚波	境内自然人	2.24%	1,971,685.00	0.00	不适用	0.00
俞娟	境内自然人	1.69%	1,489,751.00	1,117,313.00	不适用	0.00
上海光线宇宙企业管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.30%	1,146,772.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	李锋先生、钮卫东先生、张靖先生、朱建伟先生,四人合计直接持有公司22.64%的股份,四人已签署《一致行动人协议》,一致行动人合计直接持有苏州规划22.64%的股权,处于控股地位。李锋先生、钮卫东先生、张靖先生、朱建伟先生为公司共同控股股东,实际控制人。					

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:300154　证券简称:瑞凌股份　公告编号:2025-011

深圳市瑞凌实业集团股份有限公司

【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。

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。

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449,555,201股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.00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3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	瑞凌股份	股票代码	300154
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	孔亮	振小菊	
办公地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区67区隆昌路8号飞扬科技创新园B栋501(4-5楼)	深圳市宝安区新安街道兴东社区67区隆昌路8号飞扬科技创新园B栋501(4-5楼)	
传真	0755-27346999	0755-27346999	
电话	0755-27346888	0755-27346888	
电子信箱	rilan@rilanzl.com.cn	rilan@rilanzl.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家技术驱动型企业,获得了"国家高新技术企业"称号,持续的技术创新是公司的核心竞争优势。

公司主营业务包括逆变焊割设备、焊接自动化系列产品和焊接材料配件类产品、激光焊、精密钣金型材机加类结构件产品的研发、生产、销售和服务。其中,逆变焊割设备包括逆变直流手工弧焊机、逆变氩弧焊机、逆变半自动气体保护焊机、逆变等离子切割机等;焊接自动化系列产品包括焊接小车、数字化焊接设备、高效焊接系统、机器人焊接系统集成及大型自动化焊接生产线等;焊接材料配件类产品包括焊接材料、焊接和切割配件、焊接防护用品等;激光焊包括手持风冷和水冷激光焊接机等;精密钣金型材机加类结构件产品包括商冠铝边框系列产品、五金剪板系列产品、精密钣金结构件系列产品等。在焊接自动化/智能制造方面,公司依托产品、技术、应用经验、系统集成和项目管理等方面的优势,并通过整合各方资源,具备设计、建造大型机器人自动化焊接生产线的能力,可以为客户设计定制具有智能化、高度自动化及柔性化的焊接生产线。

公司主要产品简介如下:

产品名称	产品图	产品介绍
[illegible]		[illegible]

公司焊割设备和焊接材料配件类产品、激光焊等,主要采用经销商销售模式,其中,海外市场,根据客户需求,实行按订单生产;国内市场,根据经销商渠道销售的特点,由销售部提供定期的销售预测,充分结合成品库存量的增减制定生产计划安排生产。公司机器人焊接系统集成及大型自动化焊接生产线、精密钣金型材机加类结构件等业务,主要采用直销模式,根据客户需求,实行按订单生产。

报告期内,公司实现营业收入101,483.72万元,较上年同期下降11.73%,实现利润总额18,707.70万元,较上年同期上升59.45%;实现归属于上市公司股东的净利润15,030.49万元,较上年同期上升49.48%。

报告期内,公司根据焊接行业发展现状及未来发展方向,围绕公司发展战略,重点从以下几个方面开展工作:

1、持续加强技术研发与创新,提升产品核心竞争力。

公司依托集团技术优势和经验积累,以市场为导向持续进行技术研发与创新。通过积极探索芯片、碳化硅等新技术的应用,推动产品创新与升级,将自主研发的"天工"芯片更广泛地应用于手焊、气保焊、氩弧焊等产品,显著提升了焊接参数的稳定性。同时,完成了碳化硅场管在手工弧焊和交直流氩弧焊上的应用开发,不仅提高了手工弧焊设备的功率密度,还增强了交直流氩弧焊对复杂工艺的适应性,并逐步将碳化硅技术拓展至气保焊及其他产品线,持续推出具有创新性和竞争力的新产品。持续对现有产品进行改进和优化,公司推出了融合"天工芯片+断码屏+碳化硅"技术的焊匠系列产品,并对数字工业机进行了全面升级,提升了公司相关产品的性能和市场竞争力。

2、持续深耕存量市场,奋力拓展增量市场,提高公司市占率。

公司积极整合国内及海外渠道资源,通过优化现有产品线并补充激光焊等新产品,进一步完善了立体化销售渠道布局,提升了全品类的市场覆盖率。针对直销客户,公司深入分析新能源汽车、船舶等业务场景与需求,提供定制化项目开发与一站式解决方案,增强了客户粘性与合作深度。在巩固国内市场的同时,公司加快海外市场拓展步伐,深入研究不同国家和地区的市场特点、客户需求及行业标准,以高品质产品为核心,加大市场推广力度,开拓空白市场并优化海外客户结构。通过平台电商、社交电商等多线布局,完善覆盖全球主要区域的线上渠道运营网络,扩大公司线上销售规模。此外,公司通过举办新品发布会、体验会及参加行业展会等方式,加强市场宣传和品牌推广,持续提升品牌知名度与市场影响力。

3、持续激发组织活力,促进人才梯队稳定发展。

公司进一步优化绩效评价体系,吸引和激励优秀人才,推动人员目标与组织目标对齐,促进个人和团队的共同成长;鼓励创新思维,支持员工尝试新方法,使组织能够适应市场和技术的动态变化;调整人才结构并向一线业务聚拢,夯实公司发展的人力资源基础;优化和完善人才培养体系建设,通过多样化培训课程,精准匹配不同人才需求,并将培训逐步规范化、常态化,不同程度提升员工职业技能与素养,激发了组织活力。

4、持续加强内部管理和基础建设,提升公司管理及运营效能。

公司完善了日常管理的信息化平台建设,升级了下属公司的信息化系统,进一步打通了各部门之间的数据壁垒;加强数字化技术研究与探索应用,利用物联网技术、打造数字化、可视化管理平台,实现了智能化的精准产品应用管理;采用RPA流程自动化技术,优化了渠道商管理等业务流程,提升了运营效率。加强内部管理,持续完善内控体系,定期组织各部门、各单位开展培训督导,确保内部控制规范有效运行。推进高端装备智能制造产业园项目建设施工,项目建成后将有助于提升公司整体生产制造水平;公司购置的研发及总部办公用房已竣工,启用后将有助于提升公司研发和办公集约程度,提升公司管理效率。

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

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	2,584,569,996.02	2,433,848,862.94	6.19%	2,117,255,036.88
归属于上市公司股东的净资产	1,768,766,972.95	1,708,462,979.46	3.53%	1,658,636,113.36
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	1,014,837,241.49	1,149,731,232.35	-11.73%	1,072,672,317.54
归属于上市公司股东的净利润	150,304,861.53	100,564,012.66	49.48%	83,610,664.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	48,428,894.68	83,422,989.00	-41.96%	75,229,169.25
经营活动产生的现金流量净额	38,573,574.96	113,375,701.44	-65.98%	100,312,692.59
基本每股收益(元/股)	0.33	0.22	50.00%	0.19
稀释每股收益(元/股)	0.33	0.22	50.00%	0.19
加权平均净资产收益率	8.65%	5.99%	2.66%	5.11%

(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	268,996,634.24	282,203,306.84	272,980,203.34	190,657,097.07
归属于上市公司股东的净利润	30,822,082.17	26,151,012.70	86,071,010.03	7,260,756.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	29,351,272.84	14,937,030.01	9,076,135.15	-4,935,543.32
经营活动产生的现金流量净额	-604,903.07	31,104,448.57	20,349,481.29	-12,275,451.83

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	26,180	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,396	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
邵光	境内自然人	34.23%	153,902,000	115,426,500		
深圳市鸿创科技有限公司	境内非国有法人	23.96%	107,733,200	0		
齐雪霞	境内自然人	5.06%	22,764,800	17,073,600		
深圳市厚越投资咨询有限公司	境内非国有法人	3.56%	16,000,000	0		
唐芳艳	境内自然人	0.56%	2,518,300	0		
王巍	境内自然人	0.26%	1,171,000	848,250		
胡晓燕	境内自然人	0.22%	1,000,000	0		
MORGAN STANLEY &CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	0.21%	959,432	0		
石伟君	境内自然人	0.16%	720,000	0		
朱世军	境内自然人	0.15%	660,400	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.邵光先生系公司的控股股东,实际控制人。 2.邵光先生、齐雪霞女士、深圳市鸿创科技有限公司、深圳市厚越投资咨询有限公司属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。 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。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)(参见注5)	股东胡晓燕通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持1,000,000股,实际合计持有1,000,000股。					

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

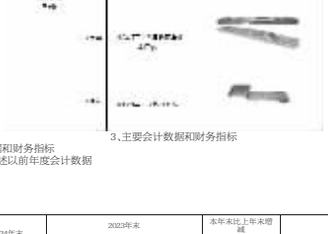
公司是否具有表决权差异安排

□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

无。

证券代码:301287　证券简称:康力源　公告编号:2025-010

江苏康力源体育科技股份有限公司

【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。

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:公司本年度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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以66,670,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利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	康力源	股票代码	301287
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	姚丽源	魏大顺	
办公地址	郑州市炮车街道办事处高新技术产业园旅游大道北侧	郑州市炮车街道办事处高新技术产业园旅游大道北侧	
传真	0516-88879662	0516-88879662	
电话	0516-88879669	0516-88879669	
电子信箱	zq@junxianet	zq@junxianet	

2、报告期主要业务或产品简介

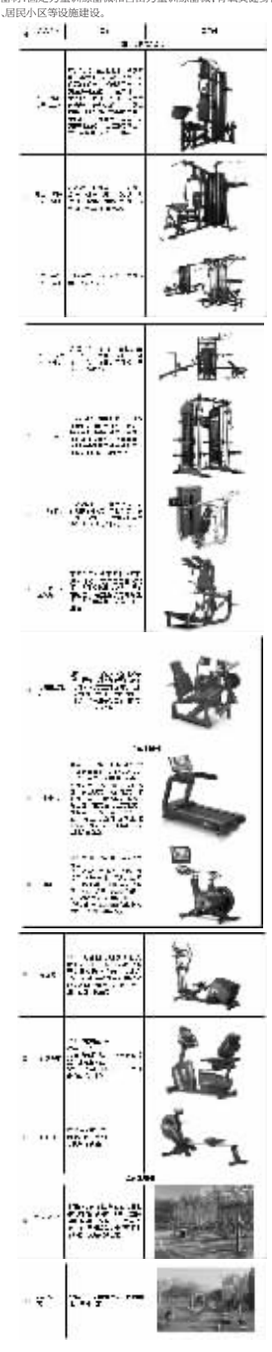
(一)公司主要业务

公司是一家专注于健身器材研发、制造与销售的高新技术企业。经过多年的发展,公司形成了以综合训练器和自由力量训练器为主导、无氧与有氧结合、室内与室外结合、家用与商用结合的综合性健身器材业务体系,种类多达千余种,公司采取外销与内销、线下与线上、ODM与自主品牌方式相结合的销售模式,向欧美、亚洲和澳洲的四十多个国家销售产品,同时公司通过集采、政采平台和经销商网络积极拓展国内市场。公司利用"互联网+健身器械+服务"业务方式,积极拓展智慧健身房、体教融合、体卫融合、康养结合的项目建设。

本报告期内公司的主要业务未发生重大变化。

(二)公司主要产品

公司主要产品覆盖无氧类健身器材:固定力量训练器械和自由力量训练器械;有氧类健身器材:跑步机、椭圆机、健身车、划船机等;全民健身类器械,主要用于公园、居民小区等设施建设。



(三)公司主要经营模式

公司拥有完整的的研发、采购、生产和销售体系。境外业务主要根据客户的定制化需求,采取以销定产的业务模式,对于少量通用产品型号采用备货模式;境内业务主要结合业务类型、生产排程和订单等综合因素采用备货和以销定产相结合的业务模式,电商业务主要依据对市场需求和热点的判断采取提前备货的业务模式,公司各经营环节的业务模式具体如下:

1、销售模式

公司采取外销与内销、线下与线上、ODM与自主品牌方式相结合的销售模式。公司设有国际贸易中心和国内贸易中心负责公司的销售事宜,包括产品营销、市场推广、洽谈合作、签订合同、销售任务分配与考核等。具体销售模式如下:

(1)境外线下销售模式。针对境外线下市场,公司主要以贸易商模式采取ODM/OEM和自主品牌方式向客户销售产品。具体来说,对于Impex、Walmart、Argos等品牌效应较强的国际知名健身器材商或大型百货零售连锁商主要以ODM或少量OEM方式合作,对于其他客户以自主品牌向其销售。

(2)境外线上销售模式。公司通过跨境电商平台以自主品牌直接面向终端消费者销售产品。

(3)境内销售模式。针对国内市场,公司采取直销模式、经销商模式和贸易商模式相结合的方式以自有品牌开展销售业务。渠道以境内电商、集采和参与政府、军警等部门招投标为主。

2、采购模式

公司设有采购管理中心,具体负责供应商管理和各类物资采购的工作。公司从供应商开发、供应商管理、采购价格维护、采购的实施与付款等多方面制定了一系列的采购管理制度,以保障采购物资质量、供货及时性,并有效管控采购成本。公司采购包括原材料采购和成品采购两类,具体如下:

(1)原材料采购。公司主要原材料包括钢材、电子元器件、五金配件和其他辅料等,按重要程度分为重要物资(如钢材)、一般物资(如螺丝、塑料件等标准件)和辅料(如标贴),原材料市场供应充足。原材料采购分为订单类采购和非订单类采购。订单类采购是以产品BOM单为基础、以生产计划为导向的采购行为,采购管理中心根据生产部门下达的生产任务及生产计划排程表制定采购计划表,向供应商下达采购订单,明确供货日期和内容,并跟踪落实材料采购计划执行情况,以保障生产计划如期开展。非订单类采购主要针对辅料、劳保用品等非核心物料,该类物料由使用者提出采购申请以备货方式采购,不与生产计划对应。

(2)成品采购。报告期内,公司存在外购成品并对外销售的情形,原因如下:第一,公司现阶段战略导致。由于部分产品在生产工序上与公司其他产品有所差异,公司综合考虑自身产能情况、规模效应和产品附加值等因素,主要通过外购的方式满足客户需求。如红铃片铃售量大,但附加值较低,通过外购方式释放自有产能,以布局附加值更高的产品。第二,产品差异化和客户需求多样性导致。为满足客户对产品多样性的需求、提供集中化的服务,公司对外采购在参数或功能上与自产产品不同的健身器材向客户销售,以便为客户(尤其是集中采购客户)提供一站式消费服务。成品采购模式下,采购与销售独立进行,分别全额结算。

3、生产模式

(1)自主生产。针对境外线下客户的定制化需求,公司主要采取以销定产的生产模式,同时对部分通用产品会结合生产计划进行备货;线下内销业务结合订单和库存情况实行以销定产和备货相结合的模式;电商业务主要基于对市场的预测采取提前备货模式。器材制造中心根据订单情况和备货计划制定生产计划排程表,依据各类产品BOM单领用原材料,并按照下达的生产计划单、生产工艺过程派工单开展生产,产成品按订单归集办理验收入库。

(2)外协生产。外协生产主要是工序外协。公司综合考虑特定工序资质许可、规模效应等因素,将电镀等非核心工序通过委托的方式交由第三方进行。

(3)生产管理。公司制定了《生产管理制度》,对生产计划编排、作业计划标准、在制品管理、外协管理和生产调度等日常生产管理工作进行规定,以实现生产管理的规范化和科学化。

4、研发模式

公司的研发模式主要有自主研发、定制化研发、来图转换和原产品升级研发四类。具体来说,自主研发是指公司基于自身战略规划和品牌打造等需要,结合市场需求和未来趋势对产品开展的探索性研发和设计;定制化研发是指公司基于客户提出的相对模糊的定制化需求进行研发、设计、打样,最终达到客户对功能性、外观等要求;来图转换是指客户提供设计图纸,公司根据设计图纸进行打样、试产、优化、向客户反馈、最终达到量产的研发模式,该情况主要适用于OEM模式下的研发;原产品升级研发主要系结合市场需求对原产品外观、功能等升级优化的研发。

(四)公司的行业地位

公司深耕健身器材行业二十余年,专注于健身器材的研发与生产,打造了以综合训练器和自由力量训练器为主导,家用、商用、户外三大系列相互融合互补的业务体系,积累了广泛的客户群体。依托"JX Fitness""康力源""WINNOW"等品牌,形成了实体专卖、电子商务、政府集采、教体融合、康养结合等多渠道的销售网络,拥有良好的市场美誉度。国际市场上,公司与IMPEX、ARGOS、WALMART、DICKS等知名公司合作,产品出口世界四十多个国家和地区。公司跨境电商业务发展迅猛,依托"WINNOW"等自有品牌在亚马逊、乐天、速卖通等平台开设店铺面向美国、欧洲、日本等终端客户销售产品,自主品牌占比不断提升。公司是国家体育产业示范单位、中国全民健身器材专业委员会副主任委员,中国体育用品联合会副主席单位,先后获得"中国轻工业体育用品行业十强企业"、中国驰名商标、国家知识产权示范单位、"徐州市市长质量奖"等荣誉称号。公司综合实力位于行业前列,是国内健身器材行业的领军企业之一。