证券代码:301345 证券简称:涛涛车业 公告编号:2023-013

浙江涛涛车业股份有限公司 2022 年年度报告摘要

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由变更为天健会计师事务所(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 109,333,600 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 15 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	涛涛车业	股票代码	301345
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	孙永	卢凤鹊	
办公地址	浙江省丽水市缙云县新碧街道新元路 10 号	浙江省丽水市缙云县新碧街道新元路 10 号	
传真	0578-3185868	0578-3185868	
电话	0578-3185868	0578-3185868	
电子信箱	zqb@taotaomotor.com	zqb@taotaomotor.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务及产品

涛涛车业是一家专注于"新能源智能出行"的国家级专精特新小巨人企业,聚焦于智能电动低速车和特种车领域,智能电动低速车包括电动滑板车、电动平衡车、电动自行车、电动高尔夫球车等新能源智能系列产品;特种车包括 50CC~300CC 排量段的全地形车和 50CC~250CC 排量段的越野摩托车,以及公司目前在逐步研发和生产的 500CC 及以上排量段的全地形车。

1、电动滑板车

公司通过对电动滑板车产品和市场需求方面的深刻洞察,不断提升和丰富自身技术创新能力,在智能技术创新领域形成了丰富的积累,包括:高清 LCD 数字智能显示屏,前后轮双悬架系,LED 智能转向信号灯,双刹车双手制动系统等。在新材料应用方面,公司电动滑板车主打的系列产品标配高强度轻量化全铝车架,采用锻造、液态模锻等航天级材料工艺,满足极限运动的超高车身强度。同时,为追求更加舒适的乘用体验,公司产品不断优化升级如添加座椅附件、内置软垫座椅和后部储物篮等功能,为消费者提供了舒适便捷的骑行方式,满足了不同用户多样化的场景需求。

受益于电动滑板车产品需求的持续提升,以及公司适时推出智能电动滑板车领域的技术领先、适配性较强的新产品,2017 年-2022 年,公司电动滑板车累计出货量突破 140 万台。2022 年公司电动滑板车实现销售收入 6.87 亿元,同比增长 6.63%,占主营业务收入比例为 39.19%。

2022 年,公司在北美相继上市全新 G5、FLEX、G3 PLUS 等智能电动滑板车,受到市场欢迎。2023 年,公司通勤类产品 G6、高性能超级滑板车系列产品 GX1、GX2、GX3 也将陆续落地并发布上市,通过产品线的持续丰富和升级,打造出更多高端化、智能化的产品,不断拓宽市场空间。

2、电动平衡车

通过多年发展,公司电动平衡车在研发和生产方面均较为成熟,产品配备塑胶发光轮毂、炫酷氛围灯、集成蓝牙音箱,外型个性靓丽,成为代表年轻潮酷的时尚单品。凭借出众的产品实力及品牌影响力,公司电动平衡车产品在北美市场的销售规模和渗透率逐步提升,获得了更多的市场份额。其中,GOTRAX FX3 成为沃尔玛 2022 年电动平衡车类目年销售冠军,GOTRAX Edge 长期位居亚马逊美国电动平衡车类目 Best seller(TOP1)榜单,GOTRAX Glide 被福布斯杂志评为最佳经济型平衡车,充分说明了公司电动平衡车产品深受市场好评,得到广大消费者认可。

受益于电动平衡车产品品质及性价比优势,截至 2022 年 12 月,公司电动平衡车累计出货量突破 160 万台。2022 年,公司电动平衡车实现销量 50 万台,销售收入 2.9 亿元,同比增长 24.05%,占主营业务收入比例为 16.57%。

3、电动自行车

随着市场需求的快速增长,公司加快了电动自行车的研发和投产进度。公司的电动自行车外观动感美学、新颖经典,结构简约流畅、轻盈刚性,骑行自动传感、舒适愉悦,产品采用智能的电池锁换电电池设计及智能电池 BMS 软件保护系统、IOT 技术、汽车级别的"CAN"通讯、"OTA"远程控制技术、精准的 GPS 定位等,受到市场和消费者的青睐。2022 年,公司电动自行车实现销量 1.6 万余台,销售收入 7,807.79 万元,为公司带来较好的营业收入,获得了一定的市场份额。2022 年下半年,公司电动自行车完全实现量产,为今后的销售增长打下了良好的基础。

目前,公司电动自行车凭借其舒适性和实用性深得市场认可,其中 Denago 品牌的电动自行车陆续斩获多个奖项和荣誉:Commute Model 1 Step-Thru eBike 被北美发行量最大的骑行类杂志 Bicycling 评选为"最佳的城市通勤电动自行车",Commute Model 1 入选 Electric Bike Report's 的"2023 年老年人最佳电动自行车"名单,City Model 1 被 Electric Bike Report's 评为"最佳入门级通勤电动自行车",品牌知名度和市场口碑不断提高。2022 年至今,公司电动自行车产品线持续拓展,已陆续推出城市通勤类、折叠类、巡航类、雪地车类的系列电动自行车,满足消费者休闲、娱乐、运动、竞技、户外作业等需求。

4、电动高尔夫球车

公司从 2020 年开始进行电动高尔夫球车的市场信息收集和考虑目标市场,强化以新能源、智能化为核心的产品创新设计方向,积极布局电动高尔夫球车产业新赛道。2022 年下半年,公司电动高尔夫球车逐步实现小批量试产。

2023 年 3 月,据浙江省经济和信息化厅、财政厅联合公布的 2023 年度生产制造方式转型示范项目计划实施名单显示,公司"年产 5000 辆高尔夫球车生产线智能化技术改造项目"榜上有名。公司高尔夫球车顺利投产的同时,销售表现也十分亮眼。鉴于公司全球经销网络的积极布局,高尔夫球车的销售渠道迅速拓展,陆续收到来自美国、马来西亚、加拿大、墨西哥等国家地区的订单,并有望入驻 TSC(Tractor Supply Co.)、劳氏(LOWE'S)、百思买(Bestbuy)等大型商超。随着公司不断推出更多高端化、个性化的电动高尔夫球车产品,能够满足消费者短途出行、休闲娱乐、社区活动、景区游玩等多样化需求,电动高尔夫球车将成为公司销售增长的重要引擎。

5、全地形车

多年以来,公司全地形车以小排量产品的研发和生产为主,凭借外观动感有型、结构沉稳大气、驾乘安全舒适、操控简单便捷等优势,赢得了较多的市场份额,行业地位稳固。根据中国汽车工业协会摩托车分会发布的《2022 年 12 月产销快讯》,公司 2022 年全地形车(沙滩车)产品出口数量排名第二(第一名春风动力 156,100 辆,公司 106,088 辆)。

从 2022 年开始,公司在继续做好小排量全地形车的同时,将以发展"大排量"、"高端化"、"智能化"为主攻方向,并紧跟"油改电"的新能源发展潮流,研发和生产出更多锂电化、智能化的产品,以满足市场对新能源产品多样性的需求。目前,300ATV 和 250 运动款 ATV 均已逐步实现批量生产,电动 ATV、电动卡丁车等新车型开启电动化征程,公司正积极推进新市场开拓和扩大市场份额。同时,大排量全地形车的各个产品线项目也按计划稳步推进,包括 650cc、800cc、1000cc 的 ATV 和 UTV 等,未来有望成为公司新的业绩增长点。

6、越野摩托车

经过多年研发技术的积累和生产工艺的沉淀,公司越野摩托车拥有动力强劲、提速迅捷、车身灵活、减震性能优良等特点,销售情况良好。2022 年,公司越野摩托车销售收入为 3,039.63 万元。

随着"油改电"的潮流趋势,以及电动越野摩托车的迅猛发展,电动越野摩托车拥有良好的市场前景与潜力,公司正积极布局燃油越野摩托车转向电动领域,积极筹备电动重型越野摩托车、电动轻型越野摩托车两大系列产品开发,让更多消费者能够以个性化方式,轻松享受越野的魅力和户外运动的极致体验。

(二)公司主要经营模式

一直以来,公司通过现有产品的更新换代、新产品的研发试制、新技术的开发应用以及生产工艺的升级改进,不断优化各系列产品的性能并提升驾驶乘用的舒适性,聚焦智能、绿色、高端的各年龄段多场景应用的出行和作业产品,为全球消费者提供"无限户外驾乘体验"。经过多年发展,公司已经实现在"制造与流通"产业链的纵向延伸,在做好国内"制造"的同时,积极在境外设立子(孙)公司,坚持以自有品牌销售为主,在全球市场进行多渠道布局,并建立与销售渠道相匹配的售后服务体系,其中:美国、加拿大地区线下以大型商超、批发商零售商等销售为主,线上以亚马逊跨境电商、沃尔玛和 EBAY 等第三方网站以及多个自有网站等销售;美国、加拿大之外的市场销售以批发商、零售商为主。公司"供、产、销一体化"的模式,有效提升了产品的市场竞争能力;"线上线下、协同发展"的立体式销售网络实现了对各市场的全方位覆盖,提高了产品销售的渗透力。

(三)公司经营情况分析

2022 年,公司按照既定发展战略,坚持"聚焦产品,深耕行业",不断加大研发投入和市场拓展力度。虽受世界经济下行、国外消费紧缩以及地缘政治风险等不利因素影响,但公司生产和销售仍然保持稳定,取得了较好的成绩,2022 年实现营业收入 17.66 亿元,归属于母公司所有者的净利润 2.06 亿元。2022 年末,公司总资产 16.90 亿元,归属于母公司所有者权益 9.54 亿元,每股收益 2.52 元,加权平均净资产收益率 24.35%。

1、蓄力精准研发,拓宽产品生态

公司依托北美本土运营团队,在客户场景化应用等多领域需求驱动下,进行精准研发,叠加产业链延伸布局,已形成了包括电动滑板车、电动平衡车、电动自行车、电动高尔夫球车、全地形车、越野摩托车等在内的多系列智能出行、休闲运动、特种作业等功能的产品体系,极大地拓宽了出行产品生态。

经过不断努力,2022 年公司陆续投入和完成多款新产品的研发和生产:①强势进军中大排量全地形车领域,300ATV 作为公司"破壁"大排量全地形车发展的里程碑车型成功推出;②为顺应"油改电"的时代发展潮流,发力新能源赛道,公司对青少年休闲娱乐的全地形车品类,创新电动 ATV、电动卡丁车等电动车型新玩法,开启电动化征程;③电动高尔夫球车正式落地,公司在电动低速车领域取得新的突破,锚定电动低速车这一细分领域;④电动自行车产品线成功组建,完成高性能力矩传感雪地车、巡航式 Model1、折叠式 Model1、城市款 Model2 等产品上市,为骑行者提供智能动力和增加舒适性;⑤电动滑板车产品线探索和布局新的智能玩法,着力专业、高性能的大功率双驱越野智能电动滑板车的研发,GX1、GX2、GX3 等新产品相继完成研发落地;⑥电动平衡车延续智能、潮酷、实用的高颜设计理念,不断开发出青少年儿童喜欢的时尚单品,其中:Pulse Lumios、Pilot、E5 等车型凭借创新的七彩音乐灯光秀、250W 无刷电机提供 7.5MPH 的速度和可达 15°的爬坡度,让骑行充满更多乐趣,获得市场广泛认可。

另外,公司整车轻量化发展提上日程,从"结构轻量化、材料轻量化、工艺轻量化"三个维度,全面进行降本增效的工艺改革,其中:电动高尔夫球车整车底盘结构已实现 90%以上的铝合金车身;锂电池和永磁无刷电机应用走在行业前沿,加速实现充电、续航、安全、成本等方面的优势,不断突破技术关、安全关、盈利关。

2022 年,公司智能电动低速车产品销售 10.65 亿元,占主营业务收入比例达 60%以上,符合公司重点发展新能源产品的战略目标。

2、自有品牌全球化,加固渠道赋能优势

自有销售渠道和长期以来的客户信赖,是公司得以稳健发展的良好保证。公司在全球市场进行多渠道布局,已建立了包括大型连锁商超、自有网站、第三方电商平台、批发商零售商、经销商等在内的线上、线下全渠道营销网络,主要负责自有品牌产品销售,线上线下齐发力,实现了传统制造业与互联网电商行业的深度融合,自有销售渠道优势凸显。

大型连锁商超方面,公司已成为 Walmart、TARGET、ACADEMY、BestBuy 等多家大型连锁超市在北美市场电动滑板车和电动平衡车主要供应商之一,并在持续拓展新的产品品类。目前,各大商超实体门店的入驻数量为:Walmart 3900 家、TARGET 1802 家、ACADEMY 259 家、BestBuy 175 家。同时,公司正积极开拓 TSC(Tractor Supply Co.)、劳氏(LOWE'S)等垂直品类的大型专业商超。截至 2022 年末,公司在北美拥有 600 多家的批发商和零售商网点,同时包括 SOFLOW、LOGICOM S.A 等在内的欧洲当地具有竞争力的批发商、零售商等,产品畅销全球五十多个国家和地区。

2022 年,公司继续拓展和优化现有销售渠道,并从下半年开始积极打造高端经销商网络。作为现有销售渠道的一种有效补充,经销商网络为公司提供了自有品牌全球化的全新市场,进一步发挥公司快速创新的优势,确保了公司全球业务的正常开展和业绩持续增长,将成为公司全球化发展战略的重要销售渠道。2022 年末,北美市场的经销商数量已超 100 家,将为公司加固渠道赋能优势,为今后的持续发展打下坚实基础。

3、占领用户心智,品牌力持续爬坡

自成立以来,公司就高度注重自有品牌的建设和培育,不断完善自有品牌矩阵,强化自有品牌优势,已拥有 TAO MOTOR、GOTRAX 和 DENAGO 三大主力品牌,其中:GOTRAX 品牌主张"新潮、环保、高性能",经过多年打造,已在北美市场建立起较高的品牌认知度和忠诚度,持续深入年轻人的生活圈和社交场,在 Instagram、Facebook、Youtube、推特、Tiktok、领英等国际知名新媒体平台建立社群营销,形成了较为稳定的忠实用户粉丝群体,曾多次入选亚马逊"AMAZON BEST SELLER"、"AMAZON'S CHOICE"畅销品名单,深受消费者青睐,成为支持公司销量持续稳定增长的良好基础;电动平衡车品牌 HOVERBOARD(与平衡车英文 Hoverboard 同名),具有独一无二的品牌 IP 资产优势,快速触达用户,助推品牌营销回报最大化。目前,公司自有品牌销售已成为业务收入的主要组成部分,2022 年自有品牌的销售占比在 60%以上。自有品牌的大力建设和发展,使公司突破了"ODM 与 OEM"模式下订单由第三方控制的局限性,溢价和盈利能力显著增强。

为提速自有品牌高端化布局的进程,加快实现自有品牌全球化的目标,公司打造了一支由业内知名人士和行业营销专家组成的国际化高端运营团队,为公司自有品牌建设加码赋能。2022 年 11 月,公司高端品牌 DENAGO 在美国得克萨斯州高端商场(Stonebriar Mall)设立了首家线下品牌体验中心。未来,公司将有计划、有针对性地在美国主要州的高端商场陆续开设多家同类品牌体验中心,该种极具享受感和科技感的消费体验将掀起公司高端市场的消费浪潮,进一步提高品牌知名度和影响力。通过品牌的不断打造,稳步实现产品结构高端化升级,品牌力持续爬坡,进一步抢占中高端消费圈层。

4、夯实人才队伍,打造国际化高效协同团队

人才是驱动创新、引领发展的第一资源。一直以来,公司高度重视人才梯队搭建,积极培养储备人才,广纳贤才,致力于打造一支高素质、强有力的人才队伍,以满足研发、生产、销售、管理等方面的需求。经过多年的发展和努力,公司国内管理团队勤勉务实、高效求真;国外管理团队触觉灵敏、视野广阔。国内国外团队深度融合,将产品研发、生产制造、品牌建设、销售拓展、售后服务等业务连成一体,有效保证了公司在和其他同行业企业的竞争中,既能发挥中国制造"做强、做精"的成本优势,又能利用国外本土渠道服务的差异化,有力构建了公司的核心竞争力。2022 年,公司招纳了销售、研发、管理、品质等方面的诸多人才,为今后的可持续发展奠定了基石。公司将一如既往地做好全方位的人才服务工作,加大人才建设的投入,建立具有市场竞争力的薪酬与激励体系,进一步引进和稳定核心人才,从而保证公司的竞争优势。

5、登陆创业板,开启新征程

2023 年 3 月 21 日,公司成功登陆 A 股创业板。成为上市公司后,公司将不断完善内部控制和管理运作体系,提高上市公司质量,积极维护公司与投资者的权益。同时,公司通过登陆资本市场,将进一步夯实公司市场领先地位,为未来的高质量发展插上腾飞的翅膀。

(四)市场地位

作为一家自产自销,自有渠道、自有品牌优势明显的全球化企业,公司已充分掌握核心技术,并实现了部分核心部件的自主研发和生产。公司背靠"永武缙"千亿五金产业带,占据有利的区位优势,生产所需原材料可就近采购,减少了流通环节,加之其完善的业务体系、运营框架及核心部件的自主生产,使得公司可有效地控制成本,能够为市场提供高性价比的产品。公司严控产品质量,主要产品已通过了美国 EPA、CARB、CPSC 以及欧洲的 e-mark、CE 等认证。公司拥有完善的销售渠道,在美国、加拿大以及欧洲等国家或地区建立起包括经销商、自有网站及第三方电商平台、批发商、零售商在内的线上线下多渠道销售网络,并与沃尔玛、亚马逊、TARGET、Best Buy、ACADEMY 等国际零售商业巨头形成了稳定的合作关系。公司坚持自主品牌销售为主,旗下"DENAGO"、"GOTRAX"、"TAO MOTOR"品牌已在欧美市场上获得了广泛的认可,深受消费者青睐,市场地位稳固。

(五)公司业绩主要驱动因素

1、深化新能源赛道布局,新产品线开启第二增长曲线

随着新能源产业蓬勃发展及消费者对节能减排、绿色出行理念逐步认可,行业电动化发展如火如荼。公司紧跟时代浪潮,深化新能源赛道布局,逐步实现全类产品"电动化+智能化"。公司将以创新催生新发展动能,积极推动新能源动力技术的开发和应用,加速实现公司特种车从传统汽油动力向新能源动力的革命性转变,通过产品的不断迭代创新建立竞争优势。

2022 年,公司研发新产品数创历史新高,电动自行车、电动高尔夫球车、大排量全地形车作为公司全新的业务线,产品所处细分行业属于蓝海市场,发展前景广阔。上述新品的快速扩展和落地,加码赋能公司未来的第二增长曲线,有望给营收带来较好的增长亮点。

2、细分品牌运营优势互补,抢占中高端消费圈层

公司采用细分品牌运营策略,基于顾客金字塔划分准确的细分市场,战略布局 TAOMOTOR、GOTRAX 和 DENAGO 三大主力品牌,在渠道布局和消费层级上形成明显差异。TAOMOTOR 的销售渠道为批发商和零售商,GOTRAX 的销售渠道为大型连锁商超和线上销售平台;DENAGO 则主要面向中高端消费群体,销售渠道为高端经销商网络,并通过开设线下体验中心打造极致用户体验。

公司细分品牌精细化运营,既可以保持相互独立,又可以覆盖更多的消费群体,兼顾规模和盈利,拉动业绩增长,提升品牌形象,具备明显互补优势。公司利用细分品牌驱动下的多渠道优势,可以灵活、有效把控产品投放,通过提升高端产品占比,稳步实现产品结构高端化升级,进一步抢占中高端消费圈层,驱动盈利能力显著增强。

3、大力拓展经销商网络,自有品牌全球化稳步推进

渠道的更新和开拓是公司持续增长的战略核心。通过经销商可以快速将产品推向更多的终端客户和应用领域,有利于扩大市场覆盖面、提高品牌知名度,快速抢占市场份额,公司将在经销商网络这一全新销售渠道上不断发力。作为现有渠道的一种补充,经销商网络已成为公司全球化发展战略重要的销售渠道,全球经销商网络建设已列为公司重要的战略规划目标。目前,公司正积极拓展全球经销商网络,2022 年北美市场经销商数量已超 100 家。2023 年,公司将进一步开拓经销商数量,其中:电动自行车计划 300 家,电动高尔夫球车计划 150 家,全地形车计划 100 家。未来,公司将充分借力经销商销售渠道,进一步加强国际市场影响力,确保公司全球业务的正常开展和业绩持续增长。

4、高核心部件自制率构筑护城河,净利润率持续稳健

高核心部件自制率作为公司构筑护城河的关键要素,有效的成本控制已成为公司核心竞争力之一。经过近几年的快速发展,公司已建立起较为完善的业务体系和运营框架,逐步实现部分核心部件如发动机、车架、轮毂、电机、电池(PACK)、主电缆等自主研发和生产,配件自制率高达 70%以上,一方面有利于公司控制整车产品质量,另一方面可以降低产品制造成本,让公司产品在市场上有更好的竞争力。

虽受国际海运市场变化、汇率行情波动、关税加征等不利因素影响,但公司通过有效的成本控制、高效的产品研发,凭借自有渠道、自有品牌等销售优势,牢牢把握对客户的主动议价权,公司持续实现良好的业绩。公司 2020 年至 2022 年三年净利润均在 2 亿元以上,净利润率一直保持在 12%上下,较为稳定,其中:2022 年净利润为 2.06 亿元,净利率为 11.68%。

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	1,690,353,084.64	1,488,140,053.39	13.59%	1,072,971,718.90
归属于上市公司股东的净资产	953,700,854.07	741,018,916.62	28.70%	499,480,597.73
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,765,673,651.90	2,017,693,837.24	-12.49%	1,385,566,267.40
归属于上市公司股东的净利润	206,307,753.02	242,721,388.14	-15.00%	217,862,343.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	204,770,891.53	224,456,449.02	-8.77%	189,824,457.50
经营活动产生的现金流量净额	38,974,189.97	2,742,179.20	1,321.29%	150,016,734.22
基本每股收益(元/股)	2.52	2.96	-14.86%	2.66
稀释每股收益(元/股)	2.52	2.96	-14.86%	2.66
加权平均净资产收益率	24.35%	39.13%	-14.78%	56.04%

(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	367,031,746.36	406,516,133.11	430,847,498.20	561,278,274.23
归属于上市公司股东的净利润	28,645,606.91	68,580,113.65	39,111,895.89	69,970,136.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,467,544.23	64,095,356.19	44,671,794.62	67,536,196.49
经营活动产生的现金流量净额	-118,501,274.30	138,480,952.58	-12,182,342.39	31,176,854.08

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	12	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,769	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
中涛投资	境内非国有法人	54.88%	45,000,000.00	45,000,000.00		
曹马涛	境内自然人	34.76%	28,500,000.00	28,500,000.00		
众久投资	境内非国有法人	4.70%	3,850,000.00	3,850,000.00		
曹侠淑	境内自然人	1.83%	1,500,000.00	1,500,000.00		
众邦投资	境内非国有法人	0.91%	750,000.00	750,000.00		
浙富聚沣	境内非国有法人	0.61%	500,000.00	500,000.00		
浙富桐君	境内非国有法人	0.61%	500,000.00	500,000.00		
赖忠义	境内自然人	0.61%	500,000.00	500,000.00		
孙永	境内自然人	0.49%	400,000.00	400,000.00		
王钟亿	境内自然人	0.37%	300,000.00	300,000.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	曹马涛直接持有中涛投资 100%的股权,且为其执行董事;曹侠淑为曹马涛妹妹;曹侠淑为中涛投资的总经理;曹侠淑直接持有众久投资 90.89%的份额,且为众久投资的唯一普通合伙人、执行事务合伙人;曹侠淑直接持有众邦投资 58.00%的份额,且为众邦投资的唯一普通合伙人、执行事务合伙人;浙富聚沣的普通合伙人、执行事务合伙人为西藏浙富源沣投资管理有限公司;浙富桐君的普通合伙人、执行事务合伙人为浙江浙富资本管理有限公司。西藏浙富源沣投资管理有限公司为浙江浙富资本管理有限公司的全资子公司。					

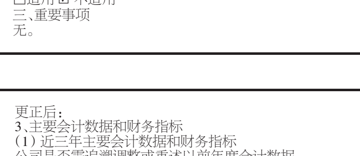
公司是否具有表决权差异安排

□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:300358 证券简称:楚天科技 公告编号:2023-021

楚天科技股份有限公司 2022 年年度报告摘要

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 575,052,984.00 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1 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	楚天科技	股票代码	300358
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	周飞跃	黄玉婷	
办公地址	宁乡市玉潭镇新康路 1 号	宁乡市玉潭镇新康路 1 号	
传真	0731-87938211	0731-87938211	
电话	0731-87938220	0731-87938220	
电子信箱	truking@truking.cn	truking@truking.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司成立于 2000 年,致力于为全球医药客户提供整体解决方案及技术,坚持"一纵一横一平台"战略,推进医药工业 4.0。公司目前是国内领先的制药装备制造商,是我国替代进口制药装备产品的代表企业,现已成为世界医药装备行业的主要企业之一。

(一)公司从事的主要业务情况

公司主要产品横跨生物药、原料药、中成药、化学药等全领域。主要业务涵盖制药用水、生物工程(含不锈钢及一次性整体解决方案)、无菌制剂、固体制剂、检测后包、中药制剂、智能与信息化、EPCMV 服务等板块,具备水剂类整体解决方案和固体制剂整体解决方案能力。

主要控股子公司业务包括德国 ROMACO 集团(固体制剂整体解决方案)、楚天华通(制药用水)、楚天智能机器人(医药生产机器人)、楚天华兴(医药精密设备及零部件)、楚天源创(生物药设备)、楚天思优特(一次性技术产品)、楚天微球(微球)、楚天思为康(细胞处理系统)、楚天长兴(精密制造)、楚天飞云(硬胶囊填充及高纯制氮机)。在"一纵一横一平台"产品布局下,公司致力于在横向上搭建涵盖主要药物制剂设备的全产品链,纵向上实现针剂药物生产装备的全产业链贯通,成为医药工业生产 4.0 智慧工厂解决方案的提供者,力争在 2030 年前后成为全球医药装备行业领军企业之一。

(二)公司主要产品涵盖业务板块

1、制药用水:包含制药用水制备、储存分配系统、工艺罐群、公用工程等;

2、生物工程:包含生物反应系统、配液系统、分离纯化系统、过滤系统、一次性反应系统、生物相关耗材等;

3、无菌制剂:包含无菌分装系统、粉末分装系统、冻干机进出料系统、预灌装系统、隔离系统、特种分装系统等;

4、固体制剂:包含流化、造粒、压片、包衣、胶囊、铝塑包装等;

5、检测后包:包含智能灯检、检测系统、智能后包系统、物流和仓储系统等;

6、中药制剂:包含中药提取、浓缩、干燥、纯化分离、反应、结晶等;

7、智能与信息化:包含 AI 与信息化系统等;

8、EPCMV 服务:包含设计与咨询、信息化建设、验证服务等;

9、细胞与基因治疗:包含全自动智能化细胞培养设备及工艺耗材等。

(三)公司的经营、销售模式

公司的经营模式是集研发、生产一体的定制化销售模式。目前主要以装备的整体解决方案为主。整体解决方案有产线级、车间级、工厂级等。随着研发实力的增强,制药工艺类专家队伍的装备,将慢慢从装备整体解决方案向技术整体解决方案过渡,业务的边界拓宽,企业的天花板将变高。

公司的销售模式:公司设国内业务部和国际业务部,分别负责国内、国际两个市场的销售业务。国内销售采用直接面对终端客户销售的模式,国际销售主要是采取直接面对终端客户的销售方式和通过代理推介销售相结合的模式,公司逐步形成了国内、国际两大市场并驾齐驱的销售体系。

(四)公司产品市场地位

通过 20 多年的发展,公司已发展成为国内制药装备行业领军企业之一,同时也成为了全球医药装备行业的知名企业之一。近年来,随着公司产品在国内高端疫苗企业的使用,打开了高端进口替代的应用领域,品牌效应和产品市场地位逐年提升。

1、根据公司一纵一横一平台战略,公司持续推进业务多元化发展,丰富产品链条。从十年前的洗烘灌封联动线的单一业务,逐步发展成为产品服务多元化的产业结构,已形成生物工程、无菌制剂等九大产品模块,数十种产品类型。

2、生物工程产品线布局逐步完成,且呈迅速增长态势。公司在生物前端工艺装备领域对标国际企业赛多利斯,报告期内已完成一次性生物反应器、一次性配液系统、超滤层析纯化、不锈钢反应器和填料等板块布局,市场占有率逐年、稳步提升。

3、优异的产品工艺和质量保障体系。2017 年并购德国 ROMACO 以来,公司在产品制造工艺和质量方面有了很大的提升。公司无菌分装和检测后包系统优势进一步显现,近几年,产品质量在疫苗市场得到了检验,由此进入了高端进口替代市场,且市场份额逐年提升。

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	11,047,510,883.18	9,948,262,017.87	11.05%	6,906,926,013.24
归属于上市公司股东的净资产	4,213,855,139.42	3,592,518,972.79	17.30%	2,803,846,371.71
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	6,445,551,305.55	5,259,872,952.12	22.54%	3,576,213,391.72
归属于上市公司股东的净利润	567,448,293.44	566,411,325.53	0.18%	200,533,799.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	537,383,175.93	513,656,071.89	4.62%	131,685,557.01
经营活动产生的现金流量净额	24,798,541.78	1,600,940,447.42	-98.45%	926,905,367.77
基本每股收益(元/股)	0.9868	1.0114	-2.43%	0.3790
稀释每股收益(元/股)	0.9705	1.0056	-3.49%	0.3790
加权平均净资产收益率	14.64%	16.86%	-2.22%	6.83%

(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	1,368,752,288.89	1,501,790,012.18	1,624,100,559.51	1,950,908,444.97
归属于上市公司股东的净利润	128,424,707.39	171,021,347.33	163,230,786.00	104,771,452.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	137,285,211.11	157,144,832.38	156,503,109.64	86,450,022.80
经营活动产生的现金流量净额	-634,793,368.16	285,309,526.24	-116,005,600.40	490,287,984.10

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	21,469	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,889	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
长沙楚天投资集团有限公司	境内非国有法人	38.96%	224,049,214.00	48,701,873.00		
湖南财信精信投资合伙企业(有限合伙)	国有法人	4.55%	26,156,700.00	0.00		
基本养老保险基金八零二组合	其他	4.22%	24,263,229.00	0.00		
招商银行股份有限公司-安信医药健康主题股票型发起式证券投资基金	其他	3.52%	18,190,711.00	0.00		
中国工商银行股份有限公司-融通健康产业灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.83%	10,497,312.00	0.00		
刘焱	境内自然人	1.29%	7,422,300.00	0.00		
徐任	境内自然人	0.85%	4,900,000.00	0.00		
全国社保基金一一三组合	其他	0.62%	3,560,600.00	0.00		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.60%	3,456,637.00	0.00		
湖南省财信资产管理有限公司	国有法人	0.59%	3,403,247.00	0.00		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、长沙楚天投资集团有限公司为公司控股股东。 2、湖南财信精信投资合伙企业(有限合伙)与湖南省财信资产管理有限公司,同属于湖南财信金融控股集团有限公司控制,其二者为一致行动人。 3、其他股东未知其关联关系或一致行动情况。					

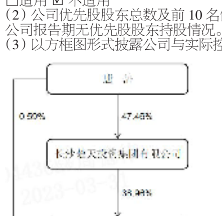
公司是否具有表决权差异安排

□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

报告期内,国际关系复杂多变,全球经济形势下滑,多国贸易摩擦频发。面对机遇与挑战,公司坚持"以客户为中心、以奋斗者本、以目标责任结果为导向"的经营宗旨,不断锻造技术创新能力、制造交付和质量保障能力、市场拓展能力、高端进口替代能力、运营管控力等专业能力,公司营业收入、利润均保持了正增长。公司具体经营情况如下:

(1)经营情况

报告期内,公司营业务收入 6,445,551,305.55 元,较上年同期增长 22.54%,营收规模持续稳步增长。其中无菌制剂解决方案及单机 1,891,731,297.83 元,较上年同期增长 48.58%;检测包装解决方案及单机 1,776,335,840.74 元,较上年同期增长 10.57%;生物工程解决方案及单机 663,010,162.35 元,较上年同期增长 171.25%。营收规模的增长一方面系公司严格贯彻 3R 政策,从销售、研发及交付三维一体保障客户生产运营,大大提升了交付调试效率;另一方面,公司不断加速新产品上市及迭代,寻求新的收入增长点,在检测包装、生物工程等领域取得了突破性的进展。

报告期内,归属于上市公司扣非后净利润 537,383,175.93 元,较上年同期增长 4.62%,剔除股权激励后上市公司扣非后净利润 612,345,070.74 元,较上年同期增长 19.21%,净利润增长幅度较收入规模增长略缓,主要系疫苗设备红利后,部分产品的毛利率回归所致。

报告期内,公司主营业务收入综合毛利率 36.04%,较上年同期下降 3.69%。其中无菌制剂解决方案及单机毛利率下降 11.01%,检测包装解决方案及单机毛利率下降 2.33%。公司毛利率的下降一方面由于全球供应链紧张,原材料价格上涨,制造成本不断上升;另一方面,全球经济形势下滑、多国贸易摩擦频发,市场竞争持续激烈,部分产品销售价格较前一年度有所回归。

销售费用 765,738,128.90 元,较上年上涨 15.13%;管理费用 400,431,371.23 元,较上年上涨 14.02%。公司期间费用上涨,一方面系公司加大国际市场的布局力度,致使差旅费、海外 SSC 场所租赁、广告宣传、展览费等支出增加;另一方面,国内业务规模迅猛增长,致使差旅费、投标服务费、办公费等费用持续增加;同时,为稳定核心团队,促进公司持续稳定高速发展,对关键人员纳入股权激励范围,致使股权激励费用增加。

公司持续加大研发投入,公司研发人员数量比上年同期增长 795 余人,研发投入 571,991,852.03 元,较上年同期增长 17.16%,为新产品研发上市蓄能。

公司经营性现金净流量为 24,798,541.78 元,较上年同期下降 98.45%,主要系:①报告期内公司应付票据到期承兑所支付的现金增加;②为应对全球供应链紧张的局势,公司对关键物料大量备货导致支付的采购款增加;③原材料价格的大幅上涨,材料成本的上升导致占用的经营资金有所增加;④部分地区跨区域流动受影响,部分客户投产受阻,销售回款有所放缓。

在疫苗设备高基数效应的影响下,公司仍然保有充足的在手订单及新增订单。截止报告期末合同负债 2,875,357,231.98 元,较年初上涨 8.03%,为后续稳定高质量增长奠定了基石。

(2)重点完成事项

①产业链布局

公司持续完善产业链上下游布局,落实"一纵一横一平台"战略,全力打造楚天生物医药与生命科学产业链。

一方面,加强供应链管理,补全上游精密加工供应企业。报告期内,成立了控股子公司楚天长兴,形成了楚天科技本部制造经营单元、楚天华兴、楚天长兴、彼联楚天等多维度的自主供应链生态,提高供应链的安全性、稳定性、齐套性,全面提升交付效率。

另一方面,完善了公司在生物医药相关领域的产业布局。报告期内成立了控股子公司楚天思为康,向细胞与基因治疗领域拓展。同时,楚天源创与楚天思优特、楚天微球、楚天生物工程等子公司、经营单元,形成了一次性生物反应器、配液系统、超滤层析系统、不锈钢反应器、填料、全自动细胞培养生产系统等生物工程解决方案。楚天思优特的一次性生物反应系统,楚天微球的填料耗材产品,均进行了大范围客户的使用和验证,并实现了订单的零突破。

②新产品开拓

报告期内,一次性反应系统、填料耗材等推出市场。智能条包产品线研制成功,实现了口服产品线技术迭代升级与品类补充,进行了产品的结构转型替代。2022 年 5 月,连续式 BFS 下线生产,实现了国内在该产品领域的率先突破。该产品可广泛运用于化妆品、医美、医药等行业,一经推出客户反响好,订单增长迅速。同时,报告期内在复杂制剂领域多点开花,多款产品研制成功推向市场。吸入剂、植入逐皮剂、核药等三款产品,填补了国内空白,实现国内率先,直接对标国际巨头 HH,为公司开辟了新产品赛道。

③国际市场布局

2022 年,公司进一步加大了国际市场拓展力度,欧洲、美国等高端市场实现业务突破,并在多国形成了产品和客户样板点。同时,公司持续进行销售服务本土化网点建设,报告期内完成了意大利、韩国、埃及等十多个销售和服务网点落地,为公司后续国际市场发力奠定了基础。

④产能建设

楚天科技老虎塘高分子材料产业园项目签约,预计在 2023 年内建成投产。2022 年 5 月,楚天 SUT 车间完成建设,形成了 2 亿左右的一次性耗材生产产能,一次性产品的后续增长提供基础。报告期内,3 万余平方米的中央车间和 2 万多平方米的第二研发楼全面建成投入使用,为公司的业务增长提供了产能保障。同时,楚天华通一期扩能建设,正在稳步推进。

⑤股权激励及重大资产重组

2022 年 1 月 5 日,公司分别召开第四届董事会第二十七次会议、第四届监事会第二十三次会议,审议并通过了《关于调整 2021 年限制性股票激励计划首次授予激励对象名单及授予数量的议案》《关于向激励对象首次授予限制性股票的议案》《关于向激励对象授予部分预留限制性股票的议案》,确定 2022 年 1 月 5 日为首次授予日,授予 553 名激励对象 3,026 万股限制性股票;2021 年 1 月 5 日为预留授予日,授予 23 名激励对象 63.50 万股限制性股票。股权激励推进了公司人才队伍的建设,有效激励了技术人员、销售队伍及骨干团队。

公司于 2022 年 7 月 11 日披露《楚天科技股份有限公司发行股份购买资产预案》了,公司拟通过发行股份购买楚天飞云制药装备(长沙)有限公司的少数股东叶大进、叶田田持有的股权。本次并购有助于进一步整合发挥协同效应将增强上市公司整体行业竞争优势,优化上市公司整体业务布局,提升上市公司抗风险能力、行业竞争力,符合楚天科技的"一纵一横一平台"战略发展需要。

(3)子公司情况

①楚天资产管理(长沙)有限公司(以下简称"楚天资管")

主要从事资产管理、股权投资、企业管理咨询服务等。其成立主要为通过旗下全资子公司楚天欧洲控制持有 Romaco 集团。Romaco 集团是一家加工和包装设备国际供应商,专研固体制剂的工程技术,为粉剂、颗粒剂、丸剂、片剂、胶囊和针剂等的制造和包装提供单元化设备和交钥匙解决方案,同时也为食品和化工品提供设备服务。2022 年度在面临俄乌战争、多国贸易摩擦、全球供应链紧张等恶劣的经营环境下,Romaco 集团 2022 年营业收入 10,900,363.77 欧元,较上年同期下降 4.97%,2022 年净利润 5,379,133.02 欧元,较上年同期下降 50.65%。但截止报告期末合同负债 35,312,478.18 欧元,较上年同期增长 38.80%,新增订单及在手订单稳步增长。

②楚天华通医药设备有限公司(以下简称"楚天华通")

主要从事制药用水系统(制备、储存及分配)、配液系统、不锈钢压力容器等研发制造。于 2015 年 5 月 29 日纳入楚天科技合并范围,为公司"一纵一横一平台"发展战略重要环节。楚天华通依托楚天科技强大的技术及管理平台,全面协同发展,2022 年营业收入 871,647,217.92 元,较上年同期上涨 35.56%,净利润 127,057,412.14 元,较上年同期上涨 13.70%。

③楚天源创生物技术(长沙)有限公司

致力于生物工程相关核心技术、设备等领域的研发生产,拥有超强的产品和技术创新能力,层析超滤设备、在线配液系统、生物反应器等是生物制药核心关键技术和设备将与楚天科技上游细胞培养、发酵以及下游灌装、冻干至后包装整合联动,将大步促进企业在生物制药整体解决方案上的能力。2022 年营业收入 100,735,926.63 元,较上年同期上涨 168.71%,净利润 11,672,229.94 元,较上年同期上涨 426.65%。

④四川省医药设计院有限公司

主要从事医药、化工、食品工业及民用建筑等项目的工程咨询、规划、设计、项目管理、工程总承包(EPC)。具有医药工程咨询甲级;建筑工程设计甲级、化工石化医药设计甲级、压力管道设计;建筑工程、机电工程施工总承包等资质。通过 ISO 质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系认证。2022 年营业收入 69,695,614.59 元,较上年同期下降 15.96%,净利润 3,471,027.44 元,较上年同期下降 25.63%。

⑤楚天飞云制药装备(长沙)有限公司

前身原为浙江飞云科技有限公司,创建于 1986 年,是中国制药装备行业协会副理事长单位,国家高新技术企业,是"药用高纯度制氮机"、"全自动硬胶囊充填机"和"胶囊分选抛光机"国家行业标准制修订单位,中国制药装备行业协会 AAA 级信用企业。公司拥有省级高新技术企业研究开发中心和产品自营进出口权。2022 年营业收入 62,424,357.52 元,较上年同期上涨 44.41%,净利润 6,112,818.33 元,较上年同期下降 26.85%。

⑥楚天智能机器人(长沙)有限公司

主要经营医药医疗机器人的研发、生产、销售与服务等即:机器人开发;机器人技术咨询;工业机器人、医疗仪器设备及器械、干燥设备、包装专用设备、印刷、制药、日化及日用品生产专用设备的制造;机器人零配件、医疗实验室设备和器具、专用设备的销售。2022 年营业收入 185,157,827.17 元,较上年同期上涨 11.73%,净利润 15,706,365.23 元,较上年同期下降 17.36%。

⑦湖南楚天华兴智能装备有限公司

主要经营范围为医药医疗设备技术开发、精密零部件加工、技术服务及销售、机械工程的设计制造等。2022 年营业收入 71,489,522.15 元,较上年同期下降 30.35%,净利润-2,550,536.79 元,较上年同期下降 116.39%。

⑧楚天思优特生物技术(长沙)有限公司

成立于 2021 年 8 月,核心人员来自于相同产品国际知名企业的骨干,专注于研发和制造用于生物制药工艺的一次性使用组件及系统。产品为一次性生物反应器、一次性搅拌系统及其配套的一次性反应袋、储液袋、转运袋、管路系统、灌装袋、RTP 阀的转运袋、冻干盘等等。同时,还研发成功了上述产品的膜材,进口替代。基于对高分子材料的深入研究,应用与验证;对自动化控制,数据采集与管理技术的多年开发和改进;对硬件设备的不断创新,及提升精密加工的能力;为全球制药用户提供安全、高效、灵活的一次性使用系统工艺解决方案。规划未来 5 年左右的时间,做到 8-10 亿的规模。2022 年营业收入 4,164,614.82 元,净利润-10,879,991.49 元。

⑨楚天微球生物技术(长沙)有限公司

成立于 2021 年 9 月,核心骨干来自于全球各地相同产品的国际知名企业的研发人员、技术推广运用人员。是一家专为生物分子分离纯化行业,提供层析介质产品和相关服务解决方案的公司。产品布局规划涵盖天然多糖微球、硅胶微球、聚合物微球和无机微球等,产品技术原理涵盖离子交换、疏水作用、亲和、分子筛、反相等多种层析原理。公司 5 亿产能的生产基地已经开工建设,预计 2023 年内建成投产。公司中长期规划未来 5 年左右,做到 5 亿左右的销售规模。2022 年营业收入 695,260.13 元,净利润-4,032,990.39 元。

⑩楚天思为康基因科技(长沙)有限公司

成立于 2022 年 2 月,技术领头人为 CAR-T 之父的弟子,其具有较强的 CAR-T 药的研发能力和丰富的专业经验。楚天思为康的产品自动化程度高、收成率高,国际领先,对操作人员的技能和水平要求大大降低,只需要 C 级净化车间环境,可大大降低 CAR-T 药物生产的成本。通过设备的全自动化、全封闭式管路运行方式,为细胞药物制备提供一套高效、高质、经济的解决方案。2022 年暂处于筹备阶段尚未形成营收,净利润-1,639,205.72 元。

楚天长兴精密制造(长沙)有限公司,成立于 2022 年 8 月,主要从事以提供医疗设备、医疗器械、机械工程等相关的精密制造、模具。2022 年营业收入 3,656,417.20 元,净利润-1,391,139.10 元。

证券代码:300214 证券简称:日科化学 公告编号:2023-025

山东日科化学股份有限公司关于 2022 年年度报告摘要的更正公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

山东日科化学股份有限公司(以下简称"公司")于 2023 年 4 月 21 日在中国证监会指定信息披露网站披露了《2022 年年度报告摘要》(公告编号:2023-016)。经核查,上述公告中 2022 年"归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润"数据存在错误,现更正如下:

更正前:

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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	3,046,987,882.64	2,892,064,345.84	5.36%	2,269,233,836.41
归属于上市公司股东的净资产	2,526,029,162.52	2,360,999,581.38	6.99%	1,922,966,613.32
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	2,759,520,253.21	2,772,847,325.93	-0.48%	2,274,586,718.45
归属于上市公司股东的净利润	196,498,216.73	190,169,628.70	3.33%	207,036,161.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	198,880,660.67	186,811,363.32	6.46%	201,378,078.03
经营活动产生的现金流量净额	227,690,681.31	106,960,548.21	112.87%	463,349,034.97
基本每股收益(元/股)	0.42	0.47	-10.64%	0.49
稀释每股收益(元/股)	0.42	0.47	-10.64%	0.49
加权平均净资产收益率	8.04%	8.92%	-0.88%	11.28%

更正后:

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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	3,046,987,882.64	2,892,064,345.84	5.36%	2,269,233,836.41
归属于上市公司股东的净资产	2,526,029,162.52	2,360,999,581.38	6.99%	1,922,966,613.32
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	2,759,520,253.21	2,772,847,325.93	-0.48%	2,274,586,718.45
归属于上市公司股东的净利润	196,498,216.73	190,169,628.70	3.33%	207,036,161.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	198,598,822.10	186,811,363.32	6.31%	201,378,078.03
经营活动产生的现金流量净额	227,690,681.31	106,960,548.21	112.87%	463,349,034.97
基本每股收益(元/股)	0.42	0.47	-10.64%	0.49
稀释每股收益(元/股)	0.42	0.47	-10.64%	0.49
加权平均净资产收益率	8.04%	8.92%	-0.88%	11.28%

除以上更正外,《2022 年年度报告摘要》(公告编号:2023-016)的其他内容不变,公司对本次更正给广大投资者带来的不便深表歉意。

特此公告。

山东日科化学股份有限公司

董 事 会

二〇二三年四月二十四日

证券代码:300232 证券简称:洲明科技 公告编号:2023-031

深圳市洲明科技股份有限公司关于控股股东、实际控制人部分股份解除质押并重新质押的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市洲明科技股份有限公司(以下简称"公司")于近日接到公司控股股东、实际控制人林洺锋先生的通知,获悉林洺锋先生所直接持有公司的部分股份办理了解除质押并重新质押的业务,现将相关情况说明如下:

一、股份解除质押的基本情况

股东姓名	是否为控股股东或第一大股东及其一致行动人	本次解除质押股份数量	占其直接所持股份比例	占公司总股本比例	质押起始日	质押到期日	质权人
林洺锋	是	10,680,000	3.97%	0.98%	2022-4-22	2023-4-21	国泰君安证券股份有限公司
		2,850,000	1.06%	0.26%			

二、股份重新质押的基本情况

股东姓名	是否为控股股东或第一大股东及其一致行动人	本次质押股份数量	占其直接所持股份比例	占公司总股本比例	是否为限售股(如是,注明限售类型)	是否为补充质押	质押起始日	质押到期日	质权人	质押用途
林洺锋	是	11,500,000	4.28%	1.05%	是,高管锁定股	否	2023-4-20	2024-4-19	国泰君安证券股份有限公司	个人融资用途

三、控股股东及其一致行动人累计质押股份的基本情况

1、截至本公告披露日,林洺锋先生及其一致行动人蒋海艳女士、新余勤睿投资有限公司累计质押股份 15,562 万股,累计质押详细情况如下:

股东名称	持股数量	持股比例	累计质押数量	占其所持股份比例	占公司总股本比例	已质押股份情况		未质押股份情况	
						已质押股份限售和冻结数量	占已质押股份比例	未质押股份限售和冻结数量	占未质押股份比例
林洺锋	268,973,418	24.58%	136,920,000	50.90%	12.51%	136,920,000	100%	87,510,063	66.27%
蒋海艳	4,434,045	0.41%	0	0	0	0	0	0	0
新余勤睿投资有限公司	37,452,442	3.42%	18,700,000	49.93%	1.71%	18,700,000	100%	0	0
合计	310,859,905	28.41%	155,620,000	50.06%	14.22%	155,620,000	100%	87,510,063	56.37%

(注:已质押的股份均处于冻结状态;上表"未质押股份限售和冻结数量"为林洺锋先生未质押的高管锁定股及新余勤睿投资有限公司的锁定股。)

2、截至本公告披露日,林洺锋先生及其一致行动人未来半年内到期的质押股份累计数量为 111,320,000 股,占所持股份比例为 35.81%,占公司总股本比例为 10.17%,对应融资余额 2.75 亿元。

3、截至本公告披露日,林洺锋先生及其一致行动人未来一年内到期的质押股份累计数量为 155,620,000 股,占所持股份比例为 50.06%,占公司总股本比例为 14.22%,对应融资余额约 3.77 亿元。

4、截至本公告披露日,经与林洺锋先生确认,林洺锋先生个人资信情况、财务状况良好,还款资金来源于薪金、分红、投资收益、其他收入等,具备相应的偿还能力,其质押的股份不存在平仓或被强制过户的风险,对上市公司生产经营、公司治理等不产生实质性影响。公司将持续关注其质押变动情况及风险,并及时履行信息披露义务,敬请投资者注意风险。

四、备查文件

1、中国证券登记结算有限责任公司持股 5%以上股东每日持股变化明细;

2、中国证券登记结算有限责任公司大股东股份冻结情况表。

特此公告。

深圳市洲明科技股份有限公司董事会

2023 年 4 月 24 日