证券代码:300883 证券简称:龙利得 公告编号:2022-019

龙利得智能科技股份有限公司
2021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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

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。

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立信会计师事务所(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普通股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普通股利润分配预案为:以346000000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.10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	龙利得	股票代码	300883
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	吴献忠	尹雪峰	
办公地址	上海市奉贤区柘林镇楚华北路2199号	上海市奉贤区柘林镇楚华北路2199号	
传真	021-37586766	021-37586766	
电话	021-37586500-8818	021-37586500-8818	
电子信箱	lddm@sh-led.com	hr@sh-led.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)、主要业务

公司是一家集从事先进制造业应用、智能制造、两化融合应用、印刷科技、各类纸包装容器设计、研发、现代精细化综合服务为一体的国家高新技术企业、国家印刷示范企业。产品主要为食品饮料、日化家化、粮油、家居办公、电子器械、医药医疗、快递电商等行业的客户提供包装产品和服务。 公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自多个国家领先的自动化流水线、码垛机器人、智能物流系统、印刷机等设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,实现了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能,提高了公司精细化和快速服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

公司拥有305项专利,是国家级高新技术企业,在瓦楞结构、成型结构、水性高清印刷等方面拥有多项核心技术和自主知识产权,产品可实现防潮、防水、耐酸、防油、防锈、抗静电、耐磨、耐低温、抗高温等特殊功能,具有轻量化、高强度、环保的特征,产品附加值较高。

得益于公司良好的产品技术、智能制造技术 、过硬的产品质量以及快速的服务响应,公司的产品具备较强的竞争力,目前已通过HACCP危害分析与关键控制点认证、ISO9001质量管理、ISO14001环境管理、BRC食品质量和安全管理、ISO45001职业健康安全管理和ISO22000食品安全管理等认证等相关认证,已与国内外知名一些客户建立了稳定的业务合作关系,得到了客户的广泛认可。

(二)经营情况分析

报告期内,公司以各类纸包装容器设计、研发、生产智造、技术服务、销售及精细化综合服务为一体的主要经营方向。2021年,随着国民经济稳中加固、稳中向好,工业生产需求稳定恢复,企业经营状况也在持续改善。但经济恢复仍不均衡,尤其是原材料价格上涨导致中下游企业利润承压,盈利恢复相对较慢。一方面,公司通过加大设计创新和研究开发力度,稳定主营业务;另一方面,充分发挥公司产业链整合的优势,积极开拓新产品及新市场。

公司积极稳定主营业务,减轻新冠疫情及防控措施对公司的影响。报告期内,公司继续发挥在行业经验、技术、产品质量和新产品开发等方面的优势,积极应对新冠疫情以及原材料价格上涨带来的不利影响,不断采取各种措施,积极化解市场压力。公司一直以来持续加大对研发、营销、管理体系、优秀人才选聘等方面的投入,积极开发相关客户,为公司未来的良好发展打下坚实的基础。

公司充分发挥研发创新能力,竞争优势持续积淀。报告期内,公司继续贯彻重视研发投入、以创新为先导的经营理念,为公司在市场竞争中提供了强大的技术和新产品保障,为公司市场开拓奠定良好的技术基础。截至报告期末,公司及子公司共拥有百余项专利。

2021年6月,快递包装绿色产品认证推进活动在北京召开,公司及子公司奉其奉印刷科技(上海)有限公司两家公司成功通过国家首批快递包装绿色产品认证。

(三)经营模式

1、采购模式

经过多年的运作和改进,公司已在供应商选择、评定、采购控制、成本管理等方面形成了一套成熟的程序,制定了严格的采购制度,并与合格供应商建立了稳定的合作关系,能够确保采购的原材料符合质量和成本的要求。

公司主要采购品种包括瓦楞原纸、牛卡纸、白卡纸、油墨、玉米淀粉等各类用于瓦楞纸板、纸箱生产的原辅材料和水、电、煤等主要能源。除此之外,公司也会采购部分特定规格的半成品,用于加工成瓦楞纸箱。

对于原纸供应商的选择,公司采取造纸厂商和贸易商相结合的方式。在选择供应商时,公司优先考虑供应商提供产品的品质和稳定性,在此基础上综合参考供货能力、付款周期和价格水平等因素。

公司主要原材料采购周期主要受产品种类、规格以及供应商订单情况等因素影响,具体可根据双方协议约定确定。公司结算方式主要根据不同供货商的具体采购合同而定,分别采取预付账款、货到后一定期限内付款等结算方式。

公司的采购由企划部门提出物料需求计划,提出请购,采购计划由采购中心和总经理审批,对于大宗采购,由管理层集体决策;询价小组从合格供应商中选择不少于三家供应商,向其发出询价单让其报价,采购小组所有成员集体参与供应商议价,完成询价后确定供应商;由独立于采购中心之外其他部门检查订单的合理性,核实后,向供应商下达采购订单;仓库根据采购中心的采购订单及质检部的检验合格单验收入库,并在ERP系统中根据采购订单自动生成入库单;采购中心每月末收到供应商发票后,将发票数量、金额与ERP系统中入库单数量相互核对勾稽,核对无误后将发票及入库单送交财务部审核,财务部审核合同、采购订单、发票、入库单无误后交由总经理审批后入账;付款实行付款凭单制,由采购中心填制付款申请单并经各授权部门审批,财务收到审批后的付款申请单付款。

2、生产模式

由于公司定位提供中高档瓦楞纸箱纸板等定制化的非通用产品,通常采用"以销定产,备有少量库存"的生产模式。首先由销售部门确认客户订单,确认后将订单录入ERP系统并传递至企划部,企划部根据各客户订单情况进行排单计划并生成生产任务单,同时进行生产准备和送货计划安排;生产部门接到生产任务单后安排生产任务,生产车间根据生产任务的要求,领取各种原材料进行生产;生产完成后,由质检部门进行质量检验,最后贴上分类标签,仓库部门办理入库手续。

在实际执行过程中,受客户订单数量大小、客户的需求差异等因素的影响,公司产品的生产周期一般为1-5天,可快速响应客户的订单要求,供货能力较强。

公司在上海和安徽均设有现代化生产基地,生产瓦楞纸板、瓦楞纸箱等产品。

根据订单情况,公司合理制定在两地生产基地间的生产排程,及时组织实施生产,产品完工后由质监部门进行成品检验,最后产成品入库并根据客户订单要求承运部门安排发货。

公司已建立了一整套的标准化生产流程和厂房、生产线、机器设备、仓库的设计和布局,制定了员工生产技能培训计划,以保证公司的生产效率和产品质量、降低运营成本,增强公司的竞争力。

3、销售模式

公司采用以销定产的销售模式,主要生产定制化产品,主要流程如下:

(1)内销的销售模式

①寻求潜在客户

公司营销中心采用多种渠道收集需求信息,销售人员根据收集的信息,与客户洽谈合作意向。对于龙利得智能科技股份有限公司2021年半年度报告全文10有合作意向且经营情况良好的客户,公司按照客户的要求进行产品设计。客户对公司提供的产品方案进行小样检测认可之后,确定公司成为其供应商。

②接受客户订单、签订合同

公司在收到客户的意向订单后,由营销中心组织相关部门对产品价格、质量、交货期、包装、运输等方面的要求,以及安全与环境要求、法律法规要求进行评价,再与客户最终确认并达成一致,签订销售合同。国内直销客户的定价主要参考市场价格,双方协商确定。

③发货

合同签订后,通过公司内部系统将合同相关信息传递给各相关部门,安排生产,然后通过第三方物流公司,将产品发往客户要求的交货地点,客户签收完成,公司与客户完成对账后确认销售收入。

④收款

对于尚在信用期内的应收账款,公司指定专员进行管理,在对应的时间提示客户就合同或订单进行付款,保证应收账款及时、足额回收。

(2)外销的销售模式

①客户的选择

公司销售部门采用多种渠道收集目标客户信息,根据收集的信息,与客户洽谈合作意向,国外大客户也需要对公司的各方面情况进行考察,合作意向确定后,公司按照客户的要求进行产品设计,客户对公司提供的产品方案进行小样检测认可之后,确定公司成为其供应商。

②接受客户订单、签订合同

公司在收到客户的意向订单后,由营销中心组织相关部门对产品价格、质量、交货期、包装、运输等方面的要求,以及安全与环境要求、法律法规要求进行评价,再与客户最终确认并达成一致,签订销售合同。定价主要参考市场价格,双方协商确定,定价方式主要以离岸价(FOB)确定。

③发货

公司委托承运人按照出口订单要求生产的产品运送至海关, 待货物报关通关后, 即完成交货义务。

④收款

公司和国外客户签署的均为买断式的销售合同,通常情况下,公司给予客户一定的信用期。同时,公司对国外客户进行定期评价,动态调整信用政策。

(四)公司行业地位

公司是国内外瓦楞纸包装行业知名企业,公司及其子公司先后被评为"国家印刷示范企业"、"中国印刷包装企业100强"、"中国印刷行业100强"、"中国包装行业100强"、"中国纸包装工业纸箱彩盒50强企业"、"安徽省名牌产品"、"安徽省企业技术中心"、"安徽省专精特新企业"、"上海市名牌产品"、"上海市著名商标"、"上海市专精特新企业"等。

公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自不同国家和地区的多个设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,实现了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能,提高了公司精细化服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

作为行业内领先企业,公司技术研发实力雄厚,是国家级高新技术企业,承担了多项瓦楞纸箱包装印刷科研项目,拥有的专利极大多数由公司自主研发。公司在瓦楞结构、成型结构、水性高清印刷等方面拥有核心技术和自主知识产权,实现产品的轻量化、高强度,为客户降本增效;公司在防潮、防水、耐酸、防油、防锈、抗静电、耐磨、耐低温、抗高温等印刷包装产品应用领域不断研发和创新,以满足客户对瓦楞包装产品的技术性、功能性要求。

公司业务链涵盖包装设计、新产品研发、包装方案优化、包装工艺设定、印前制作、包装印刷生产、供应链优化、产品配送、客户端包装方案的解决等各个环节。公司已与多个行业的国内外知名客户建立了长期稳定的合作关系,客户认可度高。

经过多年的发展和不断的技术创新,公司业务规模持续增长,整体经营能力位居行业前列,公司已发展成为国内瓦楞纸包装印刷行业领先企业,竞争优势明显。未来凭借市场的开拓,生产和服务能力的进一步增强,公司将有更强的能力为客户提供优质的产品和周到的服务,公司的市场竞争地位将得到进一步提升。

三、核心竞争力分析

(一)、工艺技术优势

1.自行设计、开发集成形成的生产过程自动化、智能化优势

公司通过自行设计和自主研发的软件,将产自多个国家领先的设备联接,达到了生产过程的自动化、智能化,提高了公司精细化服务的能力,降本增效。公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。

针对前道纸板生产工序,公司基于个性化设计,建造了领先的瓦楞纸板超高速/全自动生产线,整线实现了自动化控制。

针对生产工序、工艺更为复杂的后道纸箱生产工段,相关先进的设备进行了综合配置组装,从而实现了工业自动化,包含了运营物流智能、操作流程智能、产品转换智能、仓储智能及生产流程信息化智能五大部分,实现了优化车间生产计划和调度、生产任务查询、生产过程监控、智能数据采集、质量检测与控制、物料跟踪、原辅料消耗控制等功能,优化了生产过程和现场管理,减少了人力、场地等要素消耗。目前公司与智能生产线相关的发明专利和软件著作权等超过10项。

2.自行研发和技术积累实现产品技术性、功能性优势

通过多年的研发、积累,基于独特的设计和创新的工艺,公司实现了瓦楞包装产品在技术性、功能性方面的领先。公司申请了与纸箱产品设计、结构、功能有关的专利技术100余项。

以轻量化、高强度为技术理念,公司采用新型产品结构设计,加强承重面层数,降低非承重面的层数,整体降低原材料的使用。同时,通过对瓦楞楞型相关的楞高、楞率、楞距等核心参数的调整,在满足相同物理指标的情况下降低原材料的使用。

基于专用剂喷涂的涂层技术,公司除能够实现纸箱产品的防渗水、防渗油、耐酸、防锈、抗摩、抗静电等性能外,还能实现部分特殊功能,例如能够通过涂层技术将普通牛卡纸变成食品接触用纸,符合相关国家标准并得到国际权威机构认证;能够制备可疏水防潮、防紫外抗氧化、防腐保鲜且材料天然易降解、对人体和环境无危害的包装纸,并获得了国家发明专利授权。

基于高清环保水性印刷技术,采用无毒、无害、无味、无挥发性有机物油墨,大大减少了胶印或者其它印刷方式油墨中连接料、填充料中产生的如VOC(挥发性有机化合物)、有机溶剂等对于环境或者操作人员有危害的排放,在保证绿色环保的同时具有良好的印刷质量,实现对传统胶印技术的替代。

基于对纸箱成型结构的超常规设计,提高了包装美观度,使得产品更有竞争力,实现了纸箱的便携、可高码垛,并使得客户在使用和打包的过程中能实现高度的自动化,更稳定高效。同时,纸箱成型结构的变化还能够降低材料成本,为客户和公司双方降耗增利。

(二)、产品质量优势

公司自成立以来一直重视采购、生产、销售等环节的质量控制工作,以高标准严要求来执行。公司建立了系统完善的产品质量控制体系, 通过了HACCP危害分析与关键控制点认证、FSC森林认证、ISO9001质量管理、ISO14001环境管理、BRC食品质量和安全管理、ISO45001职业健康安全管理和ISO22000食品安全管理等认证,为生产高质量的产品提供了有力的保证。

公司配备了先进的生产和检测设备,制定了贯穿产品研发设计、原材料采购、产品生产、产品出厂等各环节的质量管理制度和质量控制体系,使得公司产品质量可靠并具有可追溯性。同时,在新产品的开发方面,公司长期跟踪瓦楞包装新产品和新技术方面的发展动态,在将研发成果转化为产业化生产时,建立了有序、高效的质量保证体系,为新产品快速的投放市场提供了保证。

(三)、快速响应和服务优势

依托较先进的生产工艺和丰富的技术储备,公司从设计开始,为客户提供精观、高强度、轻量化的绿色环保包装印刷产品方案,并在客户认可的基础上提供后续的定制、生产、配送、售后等一系列的服务,为客户提供"一站式"的包装综合服务方案。

为保证对客户的快速供货,并降低客户仓储成本,凭借多年的经验积累和技术水平,公司将生产过程中的生产线布局、机器配置、仓库设计、人员配置、生产进程控制等环节细分量化,并将各类数据通过信息系统集成处理, 利用处理后的数据信息自动控制各个生产环节, 使得公司具备快速计算成本、准确制定报价单、灵活协调生产、及时供货到位的能力,能够有效应对"多、散、快"的订单,满足客户的及时交货要求,提高客户的经营效率,节约费用。同时,公司通过OA系统、信息化设备等使得客户能够实时掌握订单的生产情况,并通过客户的反馈及时了解客户需求。

通过内部精细的生产管理和及时有效的沟通反馈,公司能够为客户提供精细化和快速的服务,得到客户高度的认可。

(四)、品牌形象和客户资源优势

公司规范的管理体系、过硬的产品质量、及时周全的服务赢得了客户和行业协会的高度认可,被中国包装联合会评为第一批五星级企业,市场知名度迅速提升,目前已在瓦楞包装行业树立了良好的品牌形象。公司及其子公司先后被评为"国家印刷示范企业"、"中国印刷包装企业100强""中国印刷行业100强"、"中国包装行业100强"、"安徽省名牌产品"、"安徽省企业技术中心"、"安徽省专精特新企业"、"上海市名牌产品"、"上海市著名商标"、"上海市专精特新企业"等。

良好的品牌效应和市场认可度有利于公司吸引更多的客户,并通过良好的产品质量和服务,将市场知名度转化为客户满意度,从而进一步提高公司对国内外优质客户的销售额,不断巩固和扩大公司产品的市场覆盖面和市场占有率。

目前,公司已同日化家化、粮油类、食品饮料等许多领域的国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系,产品质量和服务得到客户的高度认可。公司与这些信用状况好、生产经营稳定的大型优质客户建立良好的合作关系, 有利于公司及时准确地把握客户的需求趋势, 不断改善产品质量和服务水平,也有利于公司保持产品销售和经营业绩的相对稳定,降低经营风险。

(五)、成本优势

公司历来注重生产成本的控制,通过成本优势获得更大的利润空间。

在生产环节,公司基于自动化、智能化的生产线,提升了生产过程的自动化、智能化程度,优化了现场管理,提升了成品率,大幅减少了人力、场地等成本要素的消耗。

在产品设计环节,公司以轻量化、高强度为技术理念在满足相关物理指数的前提下减少用纸,具体包括对常规的瓦楞楞型结构进行改良、加强承重面用纸并降低非承重面用纸等。

在管理环节,一方面由于公司产品订单具有小批量、多样化、切换快的特点,公司置备了多个克重、等级、门幅的原纸以快速反应满足客户订单交货期要求,并减少领用过程中的选材损耗和裁切过程中边角料损耗,降低成本,另外一方面公司通过内部精细的生产管理和及时有效的沟通反馈,减少生产环节的浪费。

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

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	2,014,108,811.32	1,775,053,582.60	13.47%	1,274,999,340.49
归属于上市公司股东的净资产	1,415,867,544.40	1,367,911,278.35	3.51%	943,613,590.83
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	755,785,412.23	714,443,720.95	5.79%	871,484,033.68
归属于上市公司股东的净利润	51,416,266.05	65,302,046.36	-21.26%	85,999,901.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	42,043,816.17	52,143,849.23	-19.37%	81,264,462.48
经营活动产生的现金流量净额	55,656,573.40	67,212,344.86	-17.19%	117,234,116.96
基本每股收益(元/股)	0.15	0.23	-34.78%	0.33
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.23	-34.78%	0.33
加权平均净资产收益率	3.69%	6.13%	-2.44%	9.55%

(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	159,794,192.52	186,223,534.18	185,637,818.84	224,129,866.69
归属于上市公司股东的净利润	12,307,429.13	14,901,623.31	11,570,050.54	12,637,163.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,110,727.05	13,104,942.29	10,968,107.01	9,860,039.82
经营活动产生的现金流量净额	-2,712,352.53	23,555,417.72	-37,276,498.31	72,090,006.52

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	25,679	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	24,269	报告期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
张云学	境内自然人	12.39%	42,875,000	42,875,000		
上海龙尔利投资发展有限公司	境内非国有法人	12.14%	42,000,000	42,000,000		
滁州浚源创业投资中心(有限合伙)	其他	10.18%	35,222,100			
徐龙平	境内自然人	5.91%	20,433,900	20,433,900		
上海金浦创新股权投资管理有限公司-上海金浦国调并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)	其他	5.07%	17,540,000			
诸暨东证致臻投资中心(有限合伙)	其他	1.76%	6,080,000			
王皎	境内自然人	1.73%	6,000,000			
西藏金葵花资本管理有限公司	境内非国有法人	1.59%	5,490,000			
万里平	境内自然人	1.47%	5,087,600			
潍坊浚源股权投资中心合伙企业(有限合伙)	其他	1.04%	3,600,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	维护公司控制权和经营管理团队结构稳定,实现公司的长期持续发展,经协商一致,徐龙平、张云学两人签署了《一致行动协议》,同意就有关公司经营发展的重大事项向股东大会、董事会行使提案权和在相关股东大会、董事会上行使表决权时保持一致。 上海龙尔利投资发展有限公司是徐龙平控制的公司。 无锡金投产业升级股权投资基金企业(有限合伙)、无锡金投控股有限公司均受无锡市金融投资有限责任公司重大影响 除上述股东外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

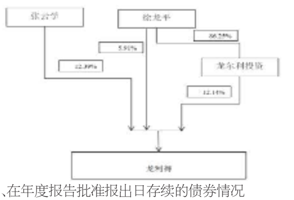
□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

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:300880 证券简称:迦南智能 公告编号:2022-010

宁波迦南智能电气股份有限公司
2021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。

所有董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

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,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普通股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普通股利润分配预案为:以160,032,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.00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2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	迦南智能	股票代码	300880
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	李楠	胡施超	
办公地址	浙江省慈溪市古塘街道科技路711号	浙江省慈溪市古塘街道科技路711号	
传真	0574-63080569	0574-63080569	
电话	0574-63080571	0574-63080571	
电子信箱	ir@nbjnzn.com	ir@nbjnzn.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务

公司是一家专业从事智能电表、用电信息采集终端及物联网模组等电力物联网设备研发、生产、销售的高新技术企业,致力成为全球能源计量与服务的一流企业。

公司主要客户为国网电网、南方电网及其下属网省公司。

(二)主要产品及其用途

报告期内,公司产品广泛应用于电力行业。公司主要研发、生产、销售:(1)智能电表,包括单相智能电表、三相智能电表,单相智能电表主要用于居民用电、照明用电,三相智能电表主要应用于工商业企业等大型用电单位;(2)用电信息采集终端,包括集中器、采集器、专变终端,集中器用于收集各采集器或智能电表的数据,并进行处理储存,同时能和主站或手持设备进行数据交换,采集器用于采集多个或单个智能电表的电能信息,并可与集中器交换数据,专变采集终端对专变用户用电信息进行采集,可以实现智能电表数据的采集、电能计量设备工况和供电电能质量监测,以及客户用电负荷和电能量的监控,并对采集数据进行管理和双向传输;(3)物联网模组,包括通信单元、传感器组件等,应用于物联网终端的通信与数据采集;(4)电能计量箱,即用于安放智能电表和用电信息采集终端的辅助设备。

(三)公司经营模式

公司拥有独立完整的研发、生产、销售与服务体系,根据市场需求及自身实际情况独立进行生产经营。报告期内,公司保持较稳定的业务模式,并在目前模式下不断拓展客户需求,开展采购、生产、销售和研发工作。随着电力物联网技术的不断发展,公司旨在立足于能源电力行业,围绕国家电网倡导的电力物联网新思路,着力于新技术、新材料、新工艺的开发应用。

(四)主要业绩驱动因素

报告期内主要业务驱动因素:一是主要客户需求计划稳中有升。主要客户每年上下半年二次开展采购活动,并通过公开招标方式实施,所采购的设备应用于智能电表、用电信息采集终端设备周期轮换、用户新增以及为实现产品网络化、智能化所实施的产品升级换代;二是公司坚持围绕客户需求,适应市场形势,不断进行技术创新,开发具有技术前瞻性的符合主要客户功能需求的新产品并进行推广应用,取得了积极进展与成效。

(五)行业情况说明

1、公司所处行业情况

电力是清洁高效的终端能源载体,利用效率在90%以上,符合国务院《2030年前碳达峰行动方案》的要求。电网企业紧紧围绕习近平总书记提出的推进"双碳"工作"六项"重点任务,大力推动能源产业革命,构建新型电力系统,在电网发展方式上,由以大电网为主,向大电网、微电网、局部直流电网融合发展转变,推进电网数字化、透明化,满足新能源优先就地消纳和全国优化配置需要;在营销服务模式上,由为客户提供单向供电服务,向发供一体、多元用能、多态服务转变,打造"供电+能效服务"模式,创新构建"互联网+"现代客户服务模式。智能电表作为连接供电企业和客户的重要终端,是满足电网智能化发展的重要感知设备,智能电表的功能及定位不断向智能化、模块化发展,MCU(微控单元)使得智能电表的功能更丰富,助力自动化和智能化程度进一步提高,有效提升节能减排的效率,在未来几年里,这种趋势将更加明显。

电力用户是智能电表最大的用户群体,需求量占整个市场需求量的90%,国家城乡电网改造结束后,智能电表行业进入了平稳过渡期,出现了短暂的低潮,但行业的发展并未停滞,在当前构建新型电系统的带动下,近年来,国务院、国家发改委、工信部陆续制定相关鼓励政策,在《物联网新型基础建设三年行动计划(2021-2023)》、《国家智能制造标准体系建设指南(2021版)》、《"十四五"数字经济发展规划》、《国家电网有限公司2022年数字化工作要点》等,引导智能电网建设,明确指出智能电表属于国家当前重点支持的"高端装备制造产业"。并强调智能电表的重要作用,为国内智能电表制造企业营造了良好的产业发展环境。

智能电表是典型的感知层终端,是故障抢修、电力交易、客户服务、配网运行、电能质量监测等各项业务的基础数据来源,进而为企业能效管理服务提供支撑。行业在寻求新的发展空间,从而在竞争中提高企业的核心竞争力,经过国内外市场的净化和洗礼,产品也发生了质的变化,开始从单纯量的增长向技术创新过渡,并步入高质量、高技术、高附加值时代,生产模式逐步向集约化大规模转变,核心竞争力不断增强。从全息感知、泛在物联、开放共享、融合创新四个方面,全面提升智能电表功能,支撑"三型两网、世界一流"发展战略目标。

2、公司所处行业地位

智能电表的行业地位主要决定于产品质量、创新能力、管理水平。随着智能电表市场需求的增长,涉及智能电能表的企业之间竞争加剧。进一步提高产品质量, 提升电网企业和计量服务对象的满意度,更好地履行社会责任,为经济社会发展和和谐社会建设服务,建立"系统完备、技术先进、管理科学、运行高效"的智能设备制造体系,提高创新能力,完善管理机制,是公司坚定不移的发展方向。为此,公司建设了专业的研发队伍;建立紧密的校企合作,设立博士后工作站;作为主要成员参与国家住房和城乡建设部"民用建筑远传抄表系统"和"住宅远传抄表系统"标准的制定,参与国家电网基于用电信息采集系统的"四表合一"采集系统建设;承担的"单相(远程/本地)费控智能表产业化项目",被"国家科技部火炬高技术产业中心"评为"国家火炬计划产业化示范项目";公司《面向边缘计算的智能感知网络关键技术创新及应用》荣获中国发明协会颁发的"创业成果二等奖";多次荣获省、市科学技术进步奖。公司作为国家高新技术企业,核心技术及产品广泛服务于智能电网建设,奠定了公司电网企业优质供应商的地位。

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

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	1,032,097,035.10	996,401,897.63	3.58%	624,005,806.53
归属于上市公司股东的净资产	724,411,380.74	643,620,769.95	12.55%	284,902,554.76
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	668,956,814.69	507,828,862.57	31.73%	494,904,598.14
归属于上市公司股东的净利润	106,101,122.08	78,926,276.38	34.43%	74,150,440.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	99,006,342.46	66,980,273.45	47.81%	70,517,329.64
经营活动产生的现金流量净额	10,362,561.77	21,190,337.29	-51.10%	89,873,945.55
基本每股收益(元/股)	0.6630	0.5918	12.03%	0.6178
稀释每股收益(元/股)	0.6627	0.5918	11.98%	0.6178
加权平均净资产收益率	15.53%	18.90%	-3.37%	29.92%

(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	78,925,227.23	196,694,243.34	147,630,126.65	245,707,217.47
归属于上市公司股东的净利润	15,335,256.84	33,445,229.16	33,981,657.96	23,338,978.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,959,462.67	31,055,279.17	32,097,695.18	22,893,905.44
经营活动产生的现金流量净额	-35,949,687.59	-23,162,973.62	66,131,722.29	3,343,500.69

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	16,664	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,036	报告期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
慈溪市耀创电子科技有限公司	境内非国有法人	37.50%	60,012,000	60,012,000		
宁波杭州湾新区鼎耀企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	18.75%	30,006,000	30,006,000		
北流市东恩企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	5.70%	9,122,080	0		
北流市鲲海信息技术服务合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.56%	7,301,600	0		
王文伟	境内自然人	1.50%	2,400,800	0		
房通勇	境内自然人	1.23%	1,970,000	0		
陈亚斌	境内自然人	1.10%	1,755,345	0		
王禹	境内自然人	0.93%	1,494,345	0		
袁勇	境内自然人	0.87%	1,400,013	0		
周军杰	境内自然人	0.63%	1,001,120	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,慈溪市耀创电子科技有限公司(以下简称"耀创电子")和宁波杭州湾新区鼎耀企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称"鼎耀合伙")系实际控制人章国耀、章恩友父子控制的企业,章国耀、章恩友父子通过耀创电子和鼎耀合伙控制公司56.25%的股份; 通过鼎耀合伙分别持有公司2.81%、1.88%和0.25%股份的胡如祥、陈定贤、李楠分别系章国耀配偶的姐夫、章国耀配偶的哥哥的女婿、章国耀的妹妹的女婿;通过北流市东恩企业管理合伙企业(有限合伙)分别持有公司0.50%、0.13%、0.06%和0.06%股份的周小玲、周月芬、周森月、何利荣分别是陈定贤的配偶、胡如祥的配偶、章国耀配偶的弟弟、章国耀配偶的哥哥的女婿。除上述关联关系外,公司未知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

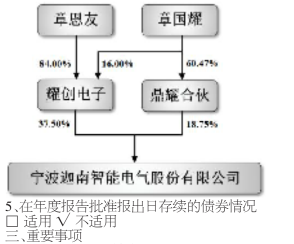
□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

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

为了进一步建立、健全公司治理结构及运营机制,建立和完善公司激励约束机制,确保公司发展战略与经营目标的实现;建立和完善公司员工与所有者共享机制,有效地将股东利益、公司利益和公司及子公司董事、其他管理人员及核心技术(业务)人员个人利益结合在一起,促进各方共同关注公司的长远发展;吸引和保留优秀的管理人才和业务骨干,满足公司对核心人才的巨大需求,建立公司的人力资源优势,进一步激发公司创新活力,为公司的持续快速发展注入新的动力,公司根据有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定,制定了《2021年限制性股票激励计划》。本次激励计划授予的激励对象共计68人,首次授予的第二类限制性股票数量为245万股,以2021年12月8日为授予日,授予价格为每股11元。

证券代码:300785 证券简称:值得买 公告编号:2022-017

北京值得买科技股份有限公司
2021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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

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普通股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普通股利润分配预案为: 以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利7.00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	值得买	股票代码	300785
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	柳伟亮	高晗	
办公地址	北京市丰台区诺德中心二期11号楼39层证券部	北京市丰台区诺德中心二期11号楼39层证券部	
传真	010-56640901	010-56640901	
电话	010-56640901	010-56640901	
电子信箱	ir@zhidemai.com	ir@zhidemai.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务

北京值得买科技股份有限公司成立于2011年,2019年7月15日正式登陆深圳证券交易所创业板(SZ.300785),是一家专注于消费产业的科技企业。公司以"让每一次消费产生幸福感"为使命,致力于成为全球最懂消费的科技公司,创造消费信息自由流动的美好世界。

十多年来, 公司始终坚持以消费内容为核心的发展战略, 打造了互联网上独特的消费内容社区"什么值得买",包含"什么值得买"网站(www.smzdm.com)及相应的移动应用。在"什么值得买"上,用户可以通过图文、短视频等多种方式分享高性价比、好口碑的商品及服务,为更多用户提供高效、精准、专业的消费决策支持,并基于此形成深层次的互动关系。经过多年的用心经营和耐心积累,"什么值得买"已经拥有了一批受教育程度高、消费能力强、忠诚度和活跃度都很高的用户群体。由此,"什么值得买"也成为了电商、品牌商等获取用户、扩大品牌影响力的重要渠道。

近几年得益于消费内容在吸引用户、留住用户、增加用户黏性、传递品牌价值、提升用户归属感以及满足用户高层次精神需求等方面的巨大价值,电商和品牌商对消费内容的需求度、重视度和投入度都在日益增加。基于这样的背景以及公司十年来在消费内容领域的积累,为抓住内容重塑消费产业格局的巨大行业机会,自2021年开始,公司进行了全面的战略升级:在坚持以消费内容为核心的基础上,深入布局消费内容、营销服务和消费数据三大核心板块,从而不断提升电商/品牌商(B端)和用户(C端)之间的连接效率,推动公司长期稳定发展,实现更长远的社会价值。

图:三大核心业务板块

消费者
消费内容
值得买科技
ZHI-TECH GROUP
营销服务
品牌&电商
消费数据

2021年,在新的战略指引下,公司围绕消费内容、营销服务和消费数据三大核心业务板块,在继续强化"什么值得买"核心竞争力的同时,重点推进了消费类MCN、商品与媒体匹配的全链路服务、代运营服务、品牌营销服务、消费数据产品与服务等新业务方向的孵化。从短期来看,公司希望通过多元化业务方向的探索,形成对电商以及品牌商更为立体化的服务体系,实现用户价值、客户价值以及公司价值的最大化。从长期来看,公司希望通过在消费内容和营销服务等业务板块的探索,获取全方位且更为鲜活的消费数据, 打造基于数据的面向用户和客户的产品与服务, 推动公司商业模式的全面升级。

具体来看,三大业务板块核心业务模式如下:

1、消费内容板块

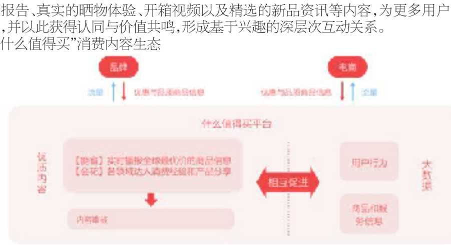
近年来,一方面,伴随线上商品的日益丰富及内容产业的不断发展,海量的商品信息增加了消费者的决策成本,提高了消费者的决策难度,因此消费者需要更加高效地获取有效的商品信息,以提高消费决策效率;另一方面,随着电商行业竞争的日益加剧,线上获客成本不断攀升,电商平台更加注重流量的精细化运营及优质流量的渠道资源,同时品牌商更加关注品效合一的营销效果。

在消费内容板块,公司继续发挥在消费内容领域的先发优势,加强内容生态建设、提升消费内容的广度和深度,帮助用户、内容创作者及KOL高效、专业、专注地产出高质量的消费内容,为消费者及品牌方提供类型多元化、质量专业化、数量规模化、场域多样化的优质内容。公司通过消费内容社区"什么值得买"及消费类MCN共同构建消费内容板块,形成了覆盖站内到站外面向用户的消费内容体系,和面向客户的整合营销体系,助力电商以及品牌商实现品效合一。

(1)消费内容社区"什么值得买"

"什么值得买"是一个由用户驱动的消费内容社区,通过用户对每一种值的分享,让来自用户的真实声音帮助更多用户,实现良性循环。目前,"什么值得买"已经形成了用户驱动的消费内容创作生态,积累了一批高黏性、高质量、高活跃度的用户群体和有价值、有温度的消费内容。2021年,站内来自于用户贡献的内容(UGC)发布量占比达到了70%以上,用户每天不断在平台上分享实用的购物攻略、专业的评测报告、真实的晒物体验、开箱视频以及精选的新品资讯等内容,为更多用户的日常购物决策提供辅助,并以此获得认同与价值共鸣,形成基于兴趣的深层次互动关系。

图:"什么值得买"消费内容生态



2021年,为了抓住内容行业巨变带来的发展机遇以及更好地满足用户的期待,公司上线了"什么值得买"App10.0全新版本。依托"消费百科"这一底层结构,App10.0对首页、好价、百科及社区均进行了全新的改版升级,旨在打造基于Wiki式的消费内容社区,以同时实现"内容更多元"和"推荐更精准"两大目标,帮助各圈层的消费者买到"值得买"的商品。此外,改版后的"什么值得买"还推出了【值法】,将消费信息进行了更加细致的区分,帮助用户提高信息获取的效率,提升消费的幸福感。

图:Wiki式的消费内容社区

图文
视频
好价
交流互动
前台业务
底层数据
消费百科

建立在优质用户群体与优质消费内容的基础上,报告期内,公司通过"什么值得买"为电商、品牌商等提供信息推广服务。根据收费方式的不同, 该收入分为电商导购佣金收入和广告展示收入两部分:其中电商导购佣金收入是指通过公司网站和移动应用直接展示电商、品牌商等客户的相关商品或服务信息,将用户导流至电商、品牌商官网,根据用户实际完成交易金额的一定比例向电商、品牌商等获取的收入;广告展示收入是指通过在公司网站和移动应用为电商、品牌商等客户提供广告展示等营销服务,向电商、品牌商等客户获取的收入。

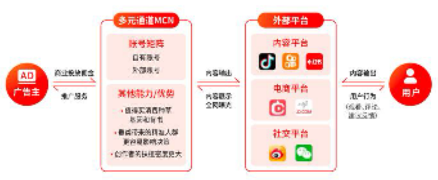
图:"什么值得买"盈利模式

用户
什么值得买
电商&品牌商

(2)消费类MCN

在新的消费内容生态下,基于对消费的深度理解,公司积极布局消费类MCN业务,通过孵化、签约等模式,在抖音、快手、小红书等外部平台打造有影响力的专业消费类IP账号矩阵,扩大公司消费内容在全网的影响力。

公司的消费类MCN业务通过旗下子公司多元通道开展, 多元通道专注于垂直品类的消费内容,致力于在全网构建具有影响力的消费内容账号矩阵。该类内容账号矩阵立足于满足用户丰富的消费需求和多元化的消费场景,通过孵化自有账号与签约外部账号等相结合的方式,与公司内部的内容专家以及外部达人等展开合作,为其提供包含培训、内容创意及制作、供应链资源、法务、公关等在内的服务支持,帮助其在国内主要短视频、电商平台进行内容推广,扩大粉丝规模。在此基础上,多元通道通过旗下账号为品牌商提供信息推广和品牌营销服务实现商业化变现。该类收入体现为信息推广收入和品牌营销收入。



2、营销服务板块

随着移动互联网以及短视频、直播等内容形式的发展,消费内容呈现出了巨大的价值,很多新兴的品牌借助对内容营销的有效运用而快速崛起, 很多传统的品牌也在积极思考如何在内容时代焕发新活力的崭新命题。

基于多年来建立起的对消费内容的理解和电商、品牌商等客户资源的积累,公司依托于消费内容社区"什么值得买"和消费类MCN业务构建的站内外流量体系,深入布局营销服务板块,通过内容为电商、品牌商赋能,帮助他们抓住内容时代的巨大红利,实现跨越式发展。

报告期内,营销服务板块主要为电商、品牌商提供三类服务:

(1)商品与媒体匹配的全链路服务

商品与媒体匹配的全链路服务主要由公司旗下子公司星罗负责。

星罗收录了来自于天猫、京东、苏宁、拼多多、抖音等平台的众多商家资源,并通过对接海量的媒体资源,实现精准的人货匹配,助力商家的高效推广,助力媒体的高效变现。此外,星罗自成立以来非常重视在技术领域的投入,致力于打造基于技术驱动的商品与媒体匹配的全链路服务平台,既帮助达人解决带货时对高品质商品及服务的需求,又帮助电商和品牌商找到精准的用户群体,为品牌及商家提供过包括抖音、快手、微博、社群、导购APP在内的全渠道带货服务,为品牌及商家在全渠道整合营销上带来成果,效率等多维度的全面提升。

报告期内,星罗开展的商品与媒体匹配的全链路服务,通过为各类媒体提供电商、品牌商等广告主的需求信息收取一定的服务费。该类收入体现为互联网效果营销平台收入。

(2)代运营服务

代运营服务主要由旗下子公司星罗和有助负责,一方面,星罗和有助依托公司在消费领域和内容创作方面的积累,通过将电商代运营和内容代运营两种能力有机结合,能够帮助品牌商制定全盘布局的立体化运营策略;另一方面,与单一代运营服务商可参照的运营数据相比,星罗和有助可以依托公司的大数据资源和能力支撑前端高效运转,还可以结合品牌商自身资源数据,为其一对一制定运营策略,提升品牌的销售效率。

具体而言,星罗和有助可以为电商及品牌商提供如下的服务内容:

①天猫、京东、拼多多等主流电商平台的全域电商运营,包括品牌线上传播、线上店铺运营、商品销售等在内;

②为抖音、快手等平台的品牌商提供包括官方账号建设及代运营、直播代运营、新媒体小店代运营、营销策划、达人营销、商业投放、巨量引擎科学营销(云图分析及应用)等在内的全域内容运营。

报告期内,根据结算方式的不同,公司的代运营服务可以分为服务费模式和商品零售模式。服务费模式下,公司向客户提供店铺、账号等的运营管理服务,收入体现为运营服务费收入;商品零售模式下,公司在第三方电商平台开立店铺,向用户直接销售商品,收入体现为商品销售收入。

(3)品牌营销服务

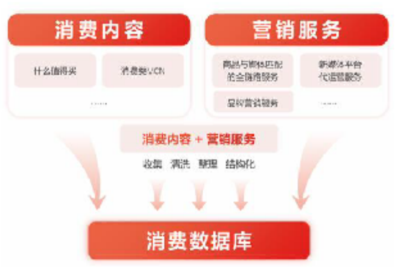
新流量时代,品牌和其他组织开始探索传统电商、直播电商、私域营销、线下门店在内的全渠道布局。面向不同渠道消费者决策链路,品牌和其他组织需要重新制定营销策略、整合营销资源,过程中会面临营销策略不清晰、流量投放效果差、营销组织效率低、资源整合成本高等痛点。

面对品牌和其他组织的多元化营销需求,值得买科技基于深厚行业积淀、完整的业务布局和优质内容能力,协同公司资源,为品牌和其他组织提供从品牌咨询、营销策划、互动营销、KOL对接、内容制作、精准投放到效果监测等覆盖线上线下的定制化营销解决方案,满足客户从内容到口碑、从流量到销量、从种草到拔草、从传播策略到媒介采买的全方位需求,帮助品牌和其他组织在消费者决策链路的每个关键节点建立交互触点,实现营销闭环。

报告期内,公司通过为品牌和其他组织提供品牌营销服务获得收入,该类收入体现为品牌营销收入。

3、消费数据板块

公司从最初的消费内容业务向营销服务等方向延展, 可以借助更广泛的业务触达消费者、品牌主,并依托所沉淀数据对消费产业形成更深层次的理解。目前随着公司逐步沉淀来自于消费内容业务板块和营销服务业务板块等的更多数据资源,已形成一个能够涵盖人、货、场等多种维度的底层数据体系。截止报告期末,公司商品数据库已经收录了21万+品牌、1,017万+聚合商品。这也是"什么值得买"上的消费百科频道得以建立的重要基础。这些数据一方面提升了"什么值得买"平台结构化展示商品信息的能力,提升了"什么值得买"平台搜索与推荐内容分发的效率,另一方面在对外在输出消费数据产品与服务等方面也发挥重要作用。



此外,2021年,基于已经积累的数据,公司成立全资子公司北京数值信息有限公司(以下简称"数值信息")负责公司数据平台产品的开发和应用。数值信息以消费数据为要素,以数字化技术为引擎,整合公司数据资源与能力,打造消费数据平台,提供数据服务、决策支撑及价值运营,提升消费者与商品、品牌之间的链接效率。

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

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	2,231,802,952.24	1,967,630,880.47	13.43%	1,039,495,100.59
归属于上市公司股东的净资产	1,781,096,249.75	1,652,976,016.14	7.75%	750,861,284.38
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	1,403,140,609.28	909,566,133.16	54.26%	662,029,241.06
归属于上市公司股东的净利润	179,525,617.95	156,786,537.01	14.50%	119,029,332.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	167,784,578.22	143,806,981.22	16.67%	107,249,426.40
经营活动产生的现金流量净额	94,808,156.18	166,755,238.75	-43.15%	130,045,957.72
基本每股收益(元/股)	2.03	1.95	4.10%	1.75
稀释每股收益(元/股)	2.03	1.95	4.10%	1.75
加权平均净资产收益率	10.59%	18.63%	-8.04%	23.45%

(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	235,167,349.18	396,694,562.74	291,758,276.18	479,520,421.18
归属于上市公司股东的净利润	25,871,471.22	58,945,202.37	18,957,861.90	75,751,082.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,626,639.98	55,786,565.67	17,271,493.58	73,099,878.99
经营活动产生的现金流量净额	-13,580,629.35	28,116,426.96	3,645,064.15	76,627,294.42

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

2022年4月11日召开第三届董事会第七次会议、第三届监事会第六次会议,审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》,同意公司根据《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更或差错更正》及《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号—财务信息的更正及相关披露》的相关规定,对2021年第三季度的财务报表进行会计差错更正,本次会计差错更正不涉及追溯调整。具体内容详见公司2022年4月11日于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露的相关公告。

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	10,929	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,638	报告期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
隋国栋	境内自然人	38.92%	34,542,768	34,542,768	质押	5,442,577
刘峰	境内自然人	11.20%	9,941,956	9,941,956	质押	1,530,000
刘超	境内自然人	7.16%	6,354,961	6,354,961	质押	1,840,000
北京国脉创新投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	6.74%	5,978,326	5,978,326	质押	2,989,200
共青城尚麒投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.69%	2,383,830	0		
全国社保基金五零四组合	其他	2.65%	2,349,927	0		
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	其他	2.15%	1,905,234	0		
中国光大银行股份有限公司-兴全商业模式优选混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.54%	1,365,412	0		
中意资管-工商银行-新回报14号资产管理产品	其他	0.68%	605,100	0		
招商银行股份有限公司-东方红睿元三年定期开放灵活配置混合型发起式证券投资基金	其他	0.61%	538,499	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名股东中,隋国栋为国脉创新的普通合伙人、实际控制人,刘峰与刘超为国脉创新的有限合伙人;除此以外,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》中规定的一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

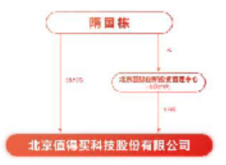
□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

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)业务经营情况

2021年,面对消费行业出现的新特点和新趋势,面对内容行业发生的巨大变化,值得买科技积极推进公司战略的转型升级,在坚持以消费内容为核心的基础上,深入布局消费内容、营销服务、消费数据三大核心业务板块,推动公司成为一家以消费产业和内容行业为根基,面向用户和客户提供多种产品与服务的多元化公司。

报告期内,在公司管理层和全体员工的共同努力下,2021年公司原有业务(主要指消费内容社区"什么值得买")稳健增长,新业务成长迅速。报告期内,公司实现营业收入140,314.06万元,同比增长54.26%;实现归属于上市公司股东的净利润为17,952.56万元,同比增长14.50%;实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为16,778.46万元,同比增长16.67%。

分收入类型情况来看,信息推广收入为76,169.85万元,同比增长为33.06%,占比为54.29%;互联网效果营销平台收入为38,127.05万元, 同比增长为13.59%, 占比为27.17%; 运营服务费用收入为13,484.97万元, 占比为9.61%; 商品销售收入为5,041.49万元, 占比为3.59%; 品牌营销收入为7,403.67万元,占比为5.28%。

分事业部收入情况来看,"什么值得买" 产生收入为104,504.44万元, 同比增长25.72%, 占比为74.48%;新业务产生收入为35,809.62万元,同比增长357.20%,占比为25.52%。

报告期内,公司坚持原有业务消费内容社区"什么值得买"继续强化核心竞争力,不断围绕消费内容、营销服务和消费数据等方向孵化新业务并举的发展战略。2021年,在消费行业整体疲软以及疫情防控常态化的背景下,公司原有业务"什么值得买"实现了较为稳健的增长,消费内容生态不断完善;与此同时,相关新业务发展迅速,对营业收入的贡献度不断提升。

(二)其他事项

1、2020年度权益分派

公司实施了2020年度利润分配方案::以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利4.5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。以公告披露日的公司总股本88,833,256股计算,合计派发现金39,974,965.20元,并于2021年5月25日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露了《2020年度权益分派实施公告》(公告编号:2021-043)。

2、2020年限制性股票激励计划

(1)2021年1月29日, 公司第二届董事会第二十九次会议与第二届监事会第二十一次会议审议通过了《关于向激励对象授予部分预留限制性股票的议案》,根据公司《2020年限制性股票激励计划(草案)》规定及2020年第一次临时股东大会的授权,经深圳证券交易所、中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司审核确认,公司完成了2020年限制性股票激励计划部分预留限制性股票授予登记工作,35名激励对象认购了公司授予的限制性股票合计127,250股,并于2021年3月23日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露了《关于2020年限制性股票激励计划部分预留授予登记完成的公告》(公告编号:2021-023)。

(2)2021年5月27日, 公司第二届董事会第三十二次会议和第二届监事会第二十三次会议分别审议通过了《关于2020年限制性股票激励计划首次授予第一个解除限售期解除限售条件成就的议案》。同意首次授予的82名激励对象在第一个解除限售期解除限售限制性股票233,558股,公司独立董事发表了同意的独立意见,公司监事会发表了同意的意见,律师出具了相应的法律意见书。

(3)2021年6月9日,公司在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露了《关于2020年限制性股票激励计划首次授予第一个解除限售期解除限售股份上市流通的提示性公告》(公告编号:2021-049),公司2020年限制性股票激励计划首次授予第一个解除限售期解除限售条件已经成就,82名激励对象持有的233,558股限制性股票于2021年6月15日解除限售并上市流通。

3、董监事会换届

(1)2021年9月28日,公司召开第二届董事会第三十四次会议及第二届监事会第二十五次会议,并于2021年10月14日召开2021年第二次临时股东大会选举产生了第三届董事会成员及第三届监事会成员。

(2)2021年10月14日,公司召开第三届董事会第一次会议及第三届监事会第一次会议,选举产生了公司董事长、董事会各专门委员会委员、监事会主席,并聘任了公司高级管理人员、内审部门负责人及证券事务代表。

法定代表人:隋国栋

北京值得买科技股份有限公司

2022年4月27日