证券代码：300903　　证券简称：科翔股份　　公告编号：2024-026

广东科翔电子科技股份有限公司 2023 年年度报告摘要

2024-026

2024 年 4 月 24 日

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。

众华会计师事务所(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，为众华会计师事务所(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	科翔股份	股票代码	300903
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	郑海涛	刘栋	
办公地址	广东省惠州市大亚湾西区龙山八路 9 号	广东省惠州市大亚湾西区龙山八路 9 号	
传真	0752-5181019	0752-5181019	
电话	0752-5181019	0752-5181019	
电子信箱	zqb@kekjpcb.com	zqb@kekjpcb.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内公司从事的主要业务、主要产品及其用途

公司是一家从事高密度印制电路板研发、生产和销售的高新技术企业，可以一站式提供双层板、多层板、高密度互连(HDI)板、厚铜板、高频/高速板、金属基板、陶瓷基板、IC 载板、软硬结合板等 PCB 产品。公司产品下游应用广泛，重点应用于汽车电子、新能源、消费电子、通讯设备、工业控制、计算机、医疗器械等领域。报告期内，公司主营业务及产品未发生重大变化。

（二）主要经营模式

（1）采购模式

公司主要原材料采购采用竞争性询价采购模式，由采购中心直接与供应商对接、洽谈、评审，并由各采购主体分别签订采购合同或订单实现采购。

①采购中心组织架构及控制制度

公司设立统一的采购中心，负责合格供应商的选择，对母子公司的请购需求汇总评审通过后，统一询价并分别下单进行采购。公司制订了《供应商管理控制程序》、《产品采购控制程序》、《来料品质检验控制程序》、《物料管理作业指导书》等文件，规定采购物料的运作程序、审批程序、相关部门的职责等，并根据实际情况及时进行修订。

②采购流程

公司在合格供应商的管理上，会选择多个供应商进行资质鉴定或对比，从而确定合格供应商，纳入合格供应商名录并签订年度采购框架协议，协议期内按需求发送采购订单进行物料采购。针对个别具有个性化需求的客户，公司也会接受其指定的供应商。针对不同特性的原材料，公司采取以下两种方式进行采购：

a 通用材料：对于通用型原材料，如覆铜板、铜箔、铜球、半固化片等，采购中心根据计划部的预计产量和库存情况，结合物料耗用周期分别进行采购。

b 特殊材料：对于某些订单需要的特殊材料，公司根据实际订单需求采购。

③外协加工采购

当出现订单量超过公司产能时，公司会针对瓶颈工序采用外协加工，满足客户需求。为保证外协产品的质量，公司采取了严格的外协加工厂准入制度并对其采取持续的后续管理措施，制定了《供应商管理控制程序》、《产品采购控制程序》、《外协加工控制程序》和《不合格品控制程序》等制度文件。根据《供应商管理控制程序》，采购部接到外协加工需求时应优先从通过资格评审的合格供应商名录中选取。外协加工商资格审核过程中，主要考虑以下因素：对所选供应商产品符合性以及不间断产品供应的风险评估，包括产能稳定性、人员稳定性、财务稳定性、业务连续性；供应商增加新外协工序时，评估供货的质量和交付绩效；外协厂商管理体系的稽核；多方论证决策，以及考虑采购服务的复杂性、所需技术、可用资源的充分性等因素。

（2）生产模式

PCB 是定制化产品，公司采用订单生产模式，根据销售订单组织和安排生产。

①营运中心组织架构及控制制度

公司设立统一的营运中心，对各生产基地生产运营按计划调控，各生产基地设立计划部，对生产基地内的生产排期和物料管理等进行统筹安排，协调生产、采购和仓库等各相关部门，保障生产的有序进行。公司制订了《工程资料控制程序》、《过程控制程序》、《计划控制程序》、《不合格品控制程序》等文件，规定生产流程、相关部门的职责等，并根据公司实际情况及时进行修订。

②生产流程

公司生产流程控制主要通过 ERP 系统完成，客户订单录入 ERP 系统后，工程部根据客户资料要求制定该产品的生产制造指引，计划部负责协调材料、工具库存状况及车间的生产能力，生产完成后由品质部负责产品的质量检测。

（3）销售模式

公司销售采用直接销售模式，由市场中心直接与客户对接、洽谈、评审，并由各销售主体分别签订销售合同或订单实现销售。

①市场中心组织架构及控制制度

公司实行集中的市场管理策略，设立统一的市场中心，市场中心下设市场开发部和客户管理部，人员按照各生产基地产品行业特性和制造能力分组，同时市场开发部设置专门团队负责海外市场开发；按生产基地分组的市场开发部主要侧重导入适合所在生产基地的客户及订单，订单由市场中心协调分配；客户管理部负责后台对市场开发业务员实施一对一的辅助，并跟进完成客户评审、订单跟踪、产品排单、产品交付等各个环节的工作。公司制订了《合同评审控制程序》、《下单流程》、《销售与发票管理办法》、《应收账款管理办法》等文件，规定了公司客户开发维护、订单导入的运作程序、审核批准程序、相关部门的职责等，并根据公司实际情况及时修订。

②销售流程

公司一般与主要客户签订框架性买卖合同，约定产品的质量标准、交货方式、结算方式等；在合同期内客户按需向公司发出具体采购订单，并约定具体技术要求，产品价格、数量等。

（三）行业发展情况

根据 Prismark 预测，2023-2028 年全球 PCB 产值预计年复合增长率为 5.4%，其中，中国大陆地区复合增长率达 4.1%。2028 年全球 PCB 产值将达到约 904.13 亿美元。人工智能、服务器和数据存储、通信、新能源和智能驾驶以及消费电子等市场仍将是 PCB 行业长期的重要增长驱动力。

公司是国内排名靠前的 PCB 企业之一，公司产品的最高层数、最小线宽线距、最小孔径等核心制程能力与可比上市公司整体处于同一水平，整体生产能力处于国内同行业先进水平，具备较强市场竞争力。公司是 CPCA 常务副理事单位，连续多年入围《中国印制电路行业百强企业》排行榜。根据中国电子电路行业协会(CPCA)发布的第二十二届(2022)中国电子电路行业排行榜，公司在内资 PCB 企业中排行第 19 位，在综合 PCB 企业中排行第 34 位。根据知名调研机构 N.T.Information 发布的 2022 年全球百强 PCB 制造商排行，公司在全球 PCB 企业中排行第 58 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

元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	6,664,638,748.11	6,204,147,982.19	7.42%	3,569,871,913.84
归属于上市公司股东的净资产	2,198,247,520.91	2,365,855,916.82	-7.08%	1,205,502,282.54
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	2,962,486,886.77	2,636,620,088.96	12.36%	2,252,597,520.88
归属于上市公司股东的净利润	-159,314,507.47	50,089,640.07	-418.06%	70,948,323.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-197,192,671.58	4,231,269.13	-4,760.37%	57,160,653.39
经营活动产生的现金流量净额	7,843,256.20	-73,827,339.01	110.62%	-1,908,354.67
基本每股收益(元/股)	-0.3842	0.1285	-398.99%	0.2287
稀释每股收益(元/股)	-0.3842	0.1285	-398.99%	0.2287
加权平均净资产收益率	-6.98%	2.61%	-9.59%	6.03%

（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	627,933,553.50	768,297,562.94	791,271,401.16	774,984,369.17
归属于上市公司股东的净利润	-35,865,068.38	-10,770,301.53	-14,080,407.89	-98,598,729.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-45,371,830.64	-24,712,882.76	-40,443,912.69	-86,664,045.49
经营活动产生的现金流量净额	-434,470.58	-147,359,812.01	52,910,589.90	102,726,948.89

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	27,870	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,345	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
郑晓蓉	境内自然人	14.83%	61,505,431	46,129,073	质押	37,040,000
谭东	境内自然人	11.60%	48,104,750	36,078,562	不适用	0
深圳市科翔资本管理有限公司	境内非国有法人	4.44%	18,396,614	0	质押	18,396,614
珠海横琴科翔富鸿电子合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.17%	9,000,000	0	不适用	0
陈焕先	境内自然人	1.70%	7,039,019	0	不适用	0
深圳市创东方投资有限公司—九江市两大两新私募股权投资中心(有限合伙)	其他	1.65%	6,854,531	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.60%	6,618,501	0	不适用	0
张新华	境内自然人	1.14%	4,730,562	0	不适用	0
中信证券股份有限公司	国有法人	0.66%	2,750,925	0	不适用	0
骆仰成	境内自然人	0.66%	2,731,320	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东郑晓蓉女士与股东谭东先生为夫妻关系，股东深圳市科翔资本管理有限公司系其共同出资设立的企业；股东谭东先生系股东珠海横琴科翔富鸿电子合伙企业(有限合伙)普通合伙人并担任其执行事务合伙人，持有其 99.00%的股份。除上述股东之间的关联关系外，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。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑ 不适用

前十名股东较上期发生变化

☑ 适用 □不适用

单位：股

前十名股东较上期未发生变化情况					
股东名称(全称)	本报告期新增／退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占股本的比例	数量合计	占股本的比例
香港中央结算有限公司	新增	0	0.00%	6,618,501	1.60%
中信证券股份有限公司	新增	0	0.00%	2,750,925	0.66%
骆仰成	新增	0	0.00%	2,731,320	0.66%
费丁悦	退出	0	0.00%	0	0.00%
赣州科发管理咨询合伙企业(有限合伙)	退出	0	0.00%	0	0.00%
上海乾瀛投资管理有限公司—乾瀛价值成长 7 号私募证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%

注：上表中显示退出的股东因未在中登公司下发的期末前 200 名股东名册中，公司无该数据。

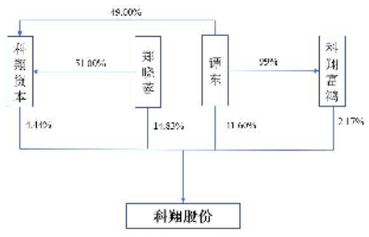
公司是否具有表决权差异安排

□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：301110　　证券简称：青木股份　　公告编号：2024-019

青木数字技术股份有限公司 2023 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：以公司现有总股数 66,666,667 股扣除回购专户持有本公司股份 570,000 股后的股数 66,096,667 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 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 4 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

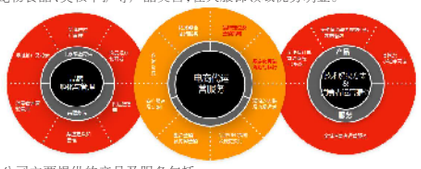
股票简称	青木股份	股票代码	301110
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李克亚	邱正	
办公地址	广州市海珠区凤和江贝村东海大街南 32 号 001 单元	广州市海珠区凤和江贝村东海大街南 32 号 001 单元	
传真	020-80929898	020-80929898	
电话	020-80929898	020-80929898	
电子信箱	qmzq@qingmutec.com	qmzq@qingmutec.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司以成为“数据和技术驱动的零售服务专家”为愿景，通过洞察零售市场变化，利用数据和技术赋能，为品牌商提供单项或综合电子商务服务，助力品牌提升中国市场的知名度和美誉度，扩大市场份额。2023 年公司再度荣获天猫“天猫生态六星级服务商”、“阿里妈妈全域六星级服务商”等荣誉。

公司主营业务是为全球知名品牌提供一站式综合电商服务，涵盖电商运营服务、品牌孵化、品牌数字营销、技术解决方案及消费者运营服务等，具体包括电商代运营服务、电商直播服务、渠道分销、电商渠道零售、品牌数字营销、技术解决方案、会员运营服务等，其中电商渠道零售和渠道分销是品牌孵化业务的主要销售方式。

公司长期服务于众多国际及国内知名品牌，公司服务品牌包括 Skechers、ECCO、Lacoste、Emporio Armani、Farfetch、Sansonite、波司登、泡泡玛特、APM、Toteme、ACNE Studios、探路者、Thom Browne、李宁、BOY LONDON、Zara Home、Grow Gorgeous、Niko and …、例外、Cumlaude lab、Zuccari 等知名品牌，公司合作品牌涵盖大服饰(服装、箱包、鞋履、配饰等)、大健康、宠物食品、美妆个护等产品类目，在大服饰领域优势明显。



公司主要提供的产品及服务包括：

1、电商运营服务

电商运营服务包括传统电商代运营服务和电商直播服务。

（1）传统电商代运营服务

传统电商代运营指公司为品牌商在天猫、京东等传统电商平台上的单个或多个官方旗舰店提供全链条或核心环节的代运营服务。公司与品牌商建立代运营服务合作后，综合评估品牌商的行业竞争力、销售趋势、品牌资产基础等因素，协助品牌商制定电商渠道的商品策略、渠道策略、营销策略，规划品牌在电商渠道的生意发展计划，并组织团队提供运营服务，协助品牌达成销售目标。

代运营服务具体包括品牌定位、商品规划、人群及流量运营、视觉设计、整合营销、客户服务及管理服务，以及仓储物流、摄影短视频制作、电商配套软件技术支持等相关服务。公司可以根据品牌商的需求，提供一站式、全方位的电商代运营服务。该类服务模式下，店铺所有权归属品牌商，公司无需向品牌商采购商品，不承担库存风险。公司每年会结合具体品牌项目的合作和销售情况，进行评估优化和新拓展品牌项目，报告期内，公司优化代运营服务项目 8 个、新增代运营服务项目 6 个，包括知名文娱类项目泡泡玛特和知名体育用品类项目李宁运动户外等。

（2）电商直播服务

电商直播服务指公司为品牌商在抖音、天猫、京东等电商直播平台上提供店铺直播服务及达人合作服务，包括品牌发展战略、直播创意及执行、内容营销、主播培育、店铺运营、客户服务、会员运营、仓储物流、达人合作等等。

公司积极适应新兴电商业务的发展，稳步推进直播类业务。报告期内，公司在杭州新设了电商直播基地，扩充了直播间数量，增加了各类主播人员。截止到报告期末，公司直播基地已覆盖上海、广州和杭州三地，电商直播办公面积超 8,000 平方，设有直播间超 70 个，拥有和合作各类主播人数超 280 人。

2、品牌孵化业务

品牌孵化业务主要是针对在中国有成长潜力的海外新兴品牌，公司根据自身在电商零售行业多年的经验积累以及对中国消费市场的判断，进行筛选品类和具体品牌，将之引入中国市场，全盘负责品牌在中国区域的品牌推广、线上线下全渠道销售工作，助力品牌在中国快速成长。合作模式包括总代理和合资运营两种方式。通常公司在与品牌合作初期会采取总代理的合作方式，通过一定期限(通常不超过一年)的总代理合作模式和双方团队磨合，快速进一步了解行业和品牌发展情况，进一步评估品牌在中国区域的成长性和发展前景，对于有良好增长预期的品牌，公司再进一步将总代理的合作模式升级到合资运营模式。合资运营模式是指公司与品牌方成立合资公司，并将品牌在中国区域所有业务和商标授权等装入合资公司，公司在合资公司中拥有超过 50%持股比例的控股权，同时公司组建团队负责合资公司的具体运营，以实现品牌在中国区域的快速增长。

报告期内，品牌孵化业务服务品类主要聚焦在大健康和宠物食品两个品类，销售方式包括电商渠道零售和渠道分销两种。

3、品牌数字营销

品牌数字营销指公司为品牌商提供品牌传播策划及执行服务。公司根据品牌商诉求，提供单项或整合的品牌数字营销服务，如大型营销活动策划及执行、自媒体运营、直播、社交平台推广等，以加强消费者触达，提升品牌曝光度和影响力，提高消费者对品牌的认知度和好感。公司基于平台数据和前瞻性行业报告分析市场偏好，根据品牌销售记录洞察消费者特征，构建详细的用户画像；同时结合品牌特性与消费者行为习惯，输出横跨线上线下传播平台的整合营销方案，并提供传播内容创作、渠道投放、线下营销活动实施等服务，助力品牌价值提升。公司品牌数字营销业务覆盖站内各类营销 IP(超级品牌日，超级品类日，天猫欢聚日等)、各类平台营销频道(小黑盒，有好货，微淘等)和站内外社交媒体平台(小红书、微博、微信、抖音等)。

4、技术解决方案及消费者运营服务

品牌零售的数字化能力建设分为两个阶段。第一阶段是业务在线化的实现，品牌商聚焦线上电商渠道的建设和数字媒体的应用，以提升商品线上销售的规模和效率。第二阶段是对数据驱动的业务智能化的探索，随着电商流量增长瓶颈凸显，品牌商越加重视对品牌核心数据资产进行收集汇总、深度分析和运营，以期不断提升电商甚至线下销售各环节的效率，洞察品牌生意成长的潜在机会。

公司紧跟行业的数字化浪潮和新技术的变化，结合新技术的应用重构传统的业务模式，技术赋能品牌商数字化转型，进而实现销售增长。第一阶段，公司为品牌商提供支持电商销售的解决方案，通过研发建设和持续完善专业的电商自动化运营系统，确保品牌商各项线上业务的精细化管理和顺利推进，提高运营效率和效果；第二阶段，公司创新开拓消费者运营服务业务，利用自主研发消费者数据中台“数据磨坊 CRM”及第三方工具，协助品牌商归集、整理、分析及应用消费者数据，以实现更精细化的消费者洞察，实现全链路的会员营销及运营管理，从而实现消费者数据资产对品牌长期价值最大化。

技术解决方案业务，若客户需求为标准化需求，则标准化的 IT 系统即可满足，公司在相关系统完成销售安装调试后一次性确认收入；若客户需求为个性需求，公司需要根据客户需求，在标准化 IT 系统的基础上进行个性化开发定制，定制化系统在定制开发期内按照进度收款并确认收入。成本主要包括软件开发相关的人力成本和外包成本，收入和成本之间的差额为盈利来源。

消费者运营服务业务，是指公司利用自身研发的“数据磨坊 CRM”软件等工具，为品牌提供全方位会员运营服务，并向品牌客户收取服务费，该项业务成本主要是提供消费者运营服务的人力成本和短信采购成本，服务费收入与成本的差额是盈利来源。

经过多年的积累，公司自主研发了包括数据磨坊 CRM、青木 OMS、小白系统、青木啄木鸟、青木数据平台、启明星等软件，为客户在商品管理、页面制作、产品上下架、订单管理、库存管理、会员管理、会员互动、活动营销、流量运营等电商业务的各种场景提供软件和技术支持。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	1,583,418,697.27	1,602,923,828.15	1,603,700,368.15	-1.26%	598,676,681.30	598,805,997.68
归属于上市公司股东的净资产	1,418,997,095.18	1,405,406,767.66	1,406,183,307.66	0.91%	428,167,418.80	428,296,735.18
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	967,446,047.98	846,627,097.45	846,627,097.45	14.27%	879,526,064.93	879,526,064.93
归属于上市公司股东的净利润	52,082,963.94	65,236,171.61	65,883,395.23	-20.95%	147,721,314.96	147,850,631.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	41,114,078.57	53,264,849.03	54,108,621.68	-24.02%	145,258,467.27	145,535,773.88
经营活动产生的现金流量净额	33,899,869.47	101,930,143.74	101,930,143.74	-66.74%	71,195,571.02	71,195,571.02
基本每股收益(元/股)	0.7812	1.0438	1.0500	-25.60%	2.9544	2.9570
稀释每股收益(元/股)	0.7812	1.0438	1.0500	-25.60%	2.9544	2.9570
加权平均净资产收益率	3.70%	5.67%	5.72%	-2.02%	41.77%	41.80%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”规定，对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初至首次执行日之间发生的适用该规定的单项交易按该规定进行调整。对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产、以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，按照该规定和《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。

（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	212,812,693.30	241,920,195.65	199,378,616.96	313,334,542.07
归属于上市公司股东的净利润	9,766,643.71	31,535,578.21	-14,525,571.50	25,306,313.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,582,350.92	28,853,011.42	-17,094,738.34	22,773,454.57
经营活动产生的现金流量净额	7,945,806.59	48,729,251.44	3,667,518.18	-26,442,706.74

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	9,582	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,929	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
吕斌	境内自然人	21.26%	14,175,000.00	14,175,000.00	不适用	0.00
卢彬	境内自然人	14.85%	9,900,000.00	9,900,000.00	不适用	0.00
孙建龙	境内自然人	11.25%	7,500,000.00	0.00	质押	4,240,000.00
广州市允能企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	9.00%	6,000,000.00	6,000,000.00	质押	780,000.00
东台宜善企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.23%	2,154,634.00	0.00	不适用	0.00
刘旭晖	境内自然人	2.70%	1,800,000.00	1,350,000.00	不适用	0.00
东台前多融企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.60%	1,733,334.00	0.00	不适用	0.00
东台宜谦企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.12%	1,416,325.00	0.00	不适用	0.00
东台雅达企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.05%	700,033.00	0.00	不适用	0.00
杨俊	境内自然人	0.87%	580,100.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司控股股东、实际控制人为吕斌和卢彬，吕斌和卢彬为本公司一致行动人。广州市允能企业管理合伙企业(有限合伙)执行事务合伙人为吕斌。东台宜谦企业管理合伙企业(有限合伙)执行事务合伙人为公司副总经理王平。除上述股东外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑ 不适用

前十名股东较上期发生变化

☑ 适用 □不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称(全称)	本报告期新增／退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
东台宜静企业管理合伙企业(有限合伙)	退出	0	0.00%	502,375	0.75%
杨俊	新增	0	0.00%	580,100	0.87%

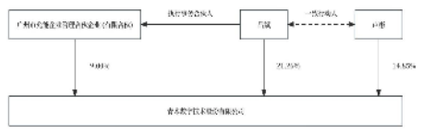
公司是否具有表决权差异安排

□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：300716　　证券简称：泉为科技　　公告编号：2024-038

广东泉为科技股份有限公司 2023 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。

中兴财光华会计师事务所(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兴华会计师事务所(特殊普通合伙)变更为中兴财光华会计师事务所(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	泉为科技	股票代码	300716
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	张贵明	杨洁	
办公地址	上海市长宁区金钟路 999 号 C 幢易贸大楼 2 层	上海市长宁区金钟路 999 号 C 幢易贸大楼 2 层	
传真	021-60197573	021-60197573	
电话	021-62306166	021-62306166	
电子信箱	ir@quanweisolar.com	ir@quanweisolar.com	

2、报告期主要业务或产品简介

2023 年是公司转型发展的关键之年，也是公司布局进入光伏新能源领域后发力的第一年。随着控股子公司山东泉为枣庄生产基地一期高效异质结（HJT）光伏组件项目的建成投产，公司形成了以光伏新能源为下一步主要业务增长点，辅之以低碳环保新材料的发展格局。

报告期内，一方面，公司专注于高效异质结(HJT)电池、组件、钙钛矿等产品的技术研发、生产、销售业务，旨在为全球光伏系统提供高效异质结(HJT)光伏电池及组件产品，也为全球众多光伏电站定制并实施可靠、卓越、可持续的一站式智能化能源解决方案，致力于成为全球领先的高效异质结(HJT)电池组件制造商和清洁能源服务商。另一方面，公司继续稳固原有业务发展，围绕高分子材料及其产品相关产业链，继续为市场客户提供各种类型的节能环保材料。

1、光伏新能源业务

(1)主要业务情况

公司自 2022 年转型布局光伏新能源领域以来，先后在山东枣庄和安徽泗县投资建设高效异质结(HJT)光伏电池及组件生产基地。公司光伏新能源板块主要业务为高效异质结(HJT)电池、组件、钙钛矿等产品的技术研发、生产、销售、运营为一体的产品系统集成服务，主要产品包括高效异质结(HJT)太阳能电池及组件等。

2023 年，公司积极提升异质结电池片及组件生产产能，以便进一步扩大在市场中的竞争优势。山东泉为一期异质结光伏组件生产线实现量产，获得了众多客户的异质结组件订单，为各大光伏电站及光伏系统提供性能卓越的光伏组件产品，光伏新能源业务收入逐步释放。同时，安徽泉为的生产基地建设也稳步进行，将进一步扩大公司异质结电池片及组件的产能，增强公司在光伏新能源领域的竞争力。

截至目前，公司在光伏新能源业务板块取得了 20 多项发明专利，同时，公司的光伏产品也先后获得了德国莱茵 TUV 产品认证、欧盟 CE 产品认证、中国质量认证中心 CQC 太阳能产品认证。正是凭借着自身的技术创新能力和产品技术等优势，公司在报告期内先后成为中国光伏行业协会会员单位、全联新能源商会常务理事单位、广东省太阳能协会副会长单位、山东省太阳能行业协会常务理事单位、“中国好光伏 ？ 2022 年度新锐企业奖”、“2023 中国品牌 500 强”榜单企业。

(2)主要产品及其用途

公司光伏新能源板块主要产品为高效异质结(HJT)太阳能电池及组件等。报告期内，公司光伏新能源板块主要以太阳能光伏组件为主，主打大功率光伏组件。除此之外，公司太阳能电池片的产线也正在建设中。

公司主要产品列示如下：

产品类别	主要产品名称	产品用途及优势
光伏电池	N 型 HJT 电池	主要用于光伏组件生产封装，异质结电池具备最低衰减、最低温度系数、无 LID 及 PID 导致衰减问题等优势，最终可实现 13%左右发电量提升、3%左右 LCOE 下降及更高收益率的优异表现。
光伏组件	N 型 HJT 组件	主要用于光伏电站发电。异质结组件具备最低衰减、最低温度系数、无 LID 及 PID 导致衰减问题等优势，最终可实现 13%左右发电量提升、3%左右 LCOE 下降及更高收益率的优异表现。

(3)经营模式

公司拥有独立的研发、采购、生产和销售体系，公司采购原材料后，经过电池片生产、组件生产等一系列连续的生产步骤后完成核心产品的制造，销售端通过向下游集中式或分布式电站企业、经销商或分销商销售光伏组件来获取业务收入。

①研发模式

公司技术研发以市场为导向、以自主创新为核心，以节约成本提高质量和效率为出发点，成立了独立的太阳能电池及组件技术研发中心，采用集成产品开发流程管理体系，新产品及新技术开发工作主要包括概念、计划、开发、验证、导入五个阶段。公司研发体系整体流程明晰，建立了“应用研究—技术开发—产业化生产—市场开发及应用”于一体的研发流程，推进新产品及新技术开发工作高效开展。

公司目前已经搭建了完整的技术研发团队并积极布局高效异质结(HJT)太阳能电池及组件技术研发，围绕高效异质结(HJT)电池及组件降本增效，制定了“硅片薄片化”“光转膜”“叠层 TCO 技术”“0BB 技术”“双面微晶技术工艺”“银包铜金属浆料应用”“钙钛矿叠层” “靶材少铟化”“设备国产化”等多项降本增效实施路线，以助推实现高效异质结(HJT)电池及组件规模化生产。

②采购模式

公司采购的主要原材料包括电池片及其他生产主副辅材和配件等，总体采用“以销定采”的原则进行采购，针对光伏电池片等重要原材料，公司一般通过与供应商签署中长期采购协议或战略采购协议来保证原材料的供应，依据销售订单和生产计划确定季度或月度采购计划。同时，公司对部分常用或关键原材料策略性地保留一定合理库存；针对常规材料或辅材等，公司通过定期实施招投标来保持供应商的竞争性，以此应对采购价格波动风险，控制采购成本。

③生产模式

公司产品