

公司代码：688129

公司简称：东来技术

**东来涂料技术（上海）股份有限公司**  
**2023 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

1 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 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2 重大风险提示

公司已在本报告中阐述公司经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中的相应内容。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，公司2023年度归属于上市公司股东净利润51,673,626.57元，公司期末可供分配的利润为293,377,784.30元。

经董事会决议，公司2023年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数分配利润，本次利润分配方案如下：

截至2024年4月25日，公司总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份后为111,183,227股，以此为基数计算合计拟派发现金红利22,295,760.00元（含税），公司拟向全体股东每10股派发人民币2.00532元（含税，保留小数点后5位）。本次现金分红占2023年度归属于上市公司股东净利润的43.15%。

根据《上市公司股份回购规则》第十八条规定：“上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，视同上市公司现金分红，纳入现金分红的相关比例计算”，公司2023年度以集中竞价方式累计回购公司股份金额为33,894,841.51元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

本次利润分配总额为56,190,601.51元，占归属于上市公司股东净利润的108.74%。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，则以未来实施分配预案的股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份数为基数，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例。

公司第三届董事会第四次会议通过上述利润分配预案，该议案尚需提交公司2023年年度股东大会审议批准。

## 8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

#### 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股A股	上海证券交易所科创板	东来技术	688129	无

#### 公司存托凭证简况

适用 不适用

#### 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）
姓名	邹金彤
办公地址	上海市嘉定工业区新和路1221号
电话	021-39538548
电子信箱	IR@onwings.com.cn

### 2 报告期公司主要业务简介

#### （一）主要业务、主要产品或服务情况

##### 1、主要业务

公司提供基于先进石化化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料，其中，销售汽车售后修补涂料的同时，提供专业现场颜色调配服务。

##### 2、主要产品及服务情况

###### （1）汽车售后修补涂料

汽车售后修补涂料分为底漆、色漆、清漆等不同涂层。汽车底漆涂装在表面处理后，为车身表面提供防腐、防锈、耐化学品、耐水功能。色漆涂层决定车身颜色，介于底漆与清漆之间。清漆涂层位于最上层，提供漆面光泽、丰满度、鲜映性等美观功能和耐候性、耐腐蚀等保护功能。

售后修补涂料产品主要向获得原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的汽车主机厂、授权 4S 店、部分大中型汽车修理厂销售。

## (2) 汽车新车内外饰件、车身涂料

### A、汽车新车内外饰件涂料

汽车内外饰件涂料主要用于汽车制造的内外饰件表面喷涂。终端客户为汽车主机厂一级供应商或一级供应商配套商。以固定颜色定制产品为主，标准色母现场调色为辅。

公司新车内外饰件涂料主要应用汽车内外饰件如下：



### B、汽车新车车身涂料

新车车身涂料主要用于汽车生产制造流水线。汽车车身涂料以高温固化涂料为主，以低温固化涂料为辅。公司车身涂料产品主要为低温固化涂料，业务规模较小。主要客户为郑州宇通客车、一汽大众成都工厂。

#### (1) 3C 消费电子领域涂料

3C 消费电子领域涂料主要用于 3C 消费电子产品外壳、内部零件的表面喷涂保护。比如手机壳、笔记本电脑外壳、智能家电、机器人外壳、相机机身等 3C 电子产品部件。

#### (2) 耗材

耗材主要为汽车售后修补涂料调色或使用过程中配套使用的辅助材料，如钣金灰、砂纸、调

色工具、遮蔽用品等。产品特性与涂料产品明显不同，构成独立产品。

### 3、专业技术服务

基于行业专业特性，公司销售汽车售后修补涂料的同时提供专业现场颜色调配服务。此外，公司为客户提供定制色漆开发、喷涂技术指导、效率提升优化等其他服务，上述服务不对客户单独收费。

#### (1) 现场颜色调配

标准色母现场调色产品是基于超过 100 多种基础标准色母，经过复杂排列组合，最终调配成超过 10 万种最终喷涂颜色。

公司建立了完整的颜色技师培训体系，确保足够数量的专业颜色技师为授权 4S 店提供调色配色服务，保证调色质量、提升调色效率、增加客户粘性、树立行业口碑。

#### (2) 喷涂技术指导

喷漆技师必须根据不同品牌汽车售后修补涂料产品本身特性，结合维修现场设备状况、空气湿度、天气温度、喷涂技师喷涂手法、产品粘度、固含配比、清漆底漆搭配组合等多种因素，确保满足所有汽车品牌、不同年份车辆的车身颜色维修如新的需求。

基于现代服务业特性理解和喷涂技师培训体系，依托规范技术培训中心，对授权 4S 店终端客户持续展开喷涂技术培训和现场技术指导，确保喷涂质量、提升喷涂效率、增加客户粘性、树立行业口碑。

同时，公司与中国汽车流通协会、中国汽车维修协会、汽车主机厂售后部门、授权 4S 店集团共同主办多次全国性、地区性的钣喷技能大赛，共同提升行业整体技能水准。

#### (3) 定制色漆开发

新车内外饰件涂料、3C 消费电子领域涂料客户对色漆产品需求大部分为固定颜色定制产品。公司充分发挥汽车售后修补涂料在颜色领域的长期积累优势，为客户提供灵活订单、快速响应、精准应对的定制颜色产品服务，并提升为建立整体差异化竞争优势的高度，进行对应的组织架构设置。

#### (4) 效率提升优化

中国车主对于快速维修车辆的关注度大幅上升，授权 4S 店必须提升钣喷维修效率，缩短工作时间。公司建立专业钣喷效率改善团队，通过钣喷车间布局改造、喷涂烘烤工具转换、产品材料搭配专业科学、钣喷工序优化、调色喷漆技师专业培训、管理考核制度重新设计等管理工具输出，持续为授权 4S 店钣喷维修效率提升提供专业服务。

## (二) 主要经营模式

### 1、盈利模式

公司以基于先进石化化工新材料的自有创新技术、自主知识产权研发为基石，生产销售汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料产品，同时提供全方位专业服务。

### 2、研发模式

汽车涂料为涂料行业中技术含量最高的细分品类之一。东来技术产品定位中高端市场，必须获得中高端汽车品牌的原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格，必须对标欧美、日本同行业竞争对手的技术研发能力。

公司创立开始，就建立了完全独立自主的研发团队和研发体系，持续不断投入，不断积累进步。公司研发中心下设汽车涂料、工业涂料、颜色开发等专业部门。

基于先进石化化工新材料行业特性，公司充分重视产业链上游化工材料供应商的研发资源，积极与上游材料供应商进行战略研发合作。

### 3、生产模式

以安全库存管理为基础，订单即时生产模式。由生产物流部门统一管理、组织生产物流。

根据生产销售历史数据、年度销售增长目标制定当年度生产计划，作为产能安排、采购规划的依据。汽车售后修补涂料大部分为标准产品，每周批量排产确定生产计划，即时监控实时库存快速调整；新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料为客户订单驱动型，根据确认订单即时安排生产物流计划。

### 4、采购模式

配合生产模式运行，根据生产计划，结合安全库存管理，采购部根据原料产品特性、市场价格波动，在采购框架协议内制定采购品种、批次、数量。

### 5、销售模式

公司销售模式总体为直销为主、经销为辅。其中汽车售后修补涂料业务以直销为主、经销为辅；汽车新车内饰件、车身涂料业务以及 3C 消费电子领域涂料业务全部采用直销模式。针对不同业务类别，具体的销售模式如下：

#### (1) 主要产品销售模式

##### ①汽车售后修补涂料业务

##### A、直销模式

汽车售后修补涂料直销客户包括汽车主机厂、汽车授权 4S 店、少量汽车修理厂等。直销模式一般签署固定期限框架合同，确定合作权利义务。订货明细以具体即时订单信息为准。根据不同的客户类别，汽车售后修补涂料业务直销模式具体如下：

##### a、汽车主机厂

汽车售后修补涂料的最终使用场景为汽车授权 4S 店或汽车修理厂，汽车主机厂采用集中采购修补涂料然后向其授权 4S 店经销商销售。

汽车主机厂为了确保旗下汽车品牌售后维修品质，对汽车授权 4S 店使用的主要售后维修配件的生产厂商进行原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格、授权 4S 店使用。

由汽车主机厂直接向公司集中采购售后修补涂料的直销模式下，由公司发货，并根据主机厂售后管理系统确认数据开具销售发票，根据结算条款收款。一般情况，汽车主机厂要求公司将产品直接运送至最终使用的汽车授权 4S 店，并由公司提供调色技术服务。

#### b、汽车授权 4S 店

汽车授权 4S 店除了使用汽车主机厂集中采购的产品服务之外，也向公司直接采购修补涂料产品服务。具体方式为公司直接发货到汽车授权 4S 店并提供调色技术服务，经客户确认后，由公司开票后根据结算条款收款。

部分授权 4S 店集团要求其下属授权 4S 店通过统一平台集中采购。此种情况下，公司统一向授权 4S 店集团平台销售产品、开具发票、按结算条款收款。一般情况下，授权 4S 店集团要求将产品直接运送至最终使用的汽车授权 4S 店。

公司售后修补涂料直销收入基本均为向汽车主机厂和汽车授权 4S 店的销售收入，只有少量修补涂料向汽车连锁快修店、汽车修理厂销售。

#### B、经销模式

公司对于直属销售团队未覆盖区域，采取区域授权的经销模式。经销商向以汽车授权 4S 店为主的终端客户发送产品，并由授权经销商提供调色技术服务。公司通过与经销商签署《地区经销商经营权合约》，约定权利义务。

公司向经销商销售产品为款到发货，由经销商自提，产品移交后公司确认销售收入。

#### ②汽车新车内外饰件、车身涂料业务、3C 消费电子领域涂料业务

公司国内市场的汽车新车内外饰件、车身涂料业务及 3C 消费电子领域涂料业务全部采用直销模式。公司直接向客户销售产品，产品送到客户指定地点，公司按照双方确认的金额和条件开票并收款。

海外市场的车身涂料业务由贸易商向汽车主机厂发送产品，通过《贸易商采购合约》约定权利义务。公司向贸易商销售产品为款到发货，产品交移后公司确认销售收入。

#### ③其他业务收入

公司其他业务收入有两种，具体如下：

##### A、原材料销售收入

公司存在将采购的部分化工原材料对外出售，双方签订买卖合同，物流送货由公司负责，整体金额较小。

##### B、集采服务收入

报告期内少量集采收入主要是涂料及耗材的集采结算收入。原因是部分 4S 店集团采用集采模式，通过统一招标，公司获得 4S 店集团集采供应商资格。在集采模式下，4S 集团不与小规模区域供应商进行结算，只通过集采平台与签约集采供应商进行相关采购结算。因此相关小规模区域

供应商提供给该类 4S 店集团旗下授权 4S 店的产品及服务与公司进行结算，公司与 4S 店集团的集采平台统一结算。由于提供了统一结算服务，公司与 4S 店集团集采平台的结算金额会高于公司与小规模区域供应商之间的结算金额，公司对此采用净额法核算。

### (三) 所处行业情况

#### 1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

中国汽车工业起步较晚，汽车涂料行业同样如此。上世纪九十年代初期，中国汽车工业开始呈爆发式增长，汽车涂料产量逐年增加。汽车涂料行业国际知名化工企业，如美国庞贝捷、美国艾仕得、德国巴斯夫、荷兰阿克苏诺贝尔等先后进入中国市场；随着中国汽车工业发展，中国品牌汽车涂料以较高性价比优势，从中低端市场逐步向中高端市场进军。

汽车涂料行业按照产品使用场景阶段，分为新车售前制造涂料与汽车售后修补涂料。而新车涂料细分为车身涂料、内外饰件涂料两个品类。它们用途、种类、使用方式如下：

品种	用途	使用方式
汽车售后修补涂料	对汽车表面进行维修修复使用涂料	车身表面事故损失或多年使用涂层老化进行恢复性涂装，被涂装车型、形状、颜色等各不相同。为保护车身塑料、电子零件安全，一般选用低温干燥或自干涂料
汽车内外饰件涂料	对汽车新车内外饰件不同底材进行表面涂装所用涂料	对合成塑料材质汽车车内外饰件，使用低温涂料；对金属材料汽车部件，更多使用高温涂料
汽车车身涂料	对汽车新车车身制造统一喷涂使用涂料	汽车工厂整车喷涂车身，涂装线喷涂作业在控温环境进行，更多选用高温涂料

与其他涂料板块相比，汽车涂料主要产业特点是准入难度大、竞争格局有序，技术门槛较高，服务属性强，具备显著的行业门槛和客户粘性。

##### (1) 准入难度大，竞争格局有序

汽车售后修补涂料供应商能否取得汽车主机厂原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格，是其产品服务能否进入汽车授权 4S 店，进入中高端市场竞争的前提条件。

在汽车售后修补涂料行业，汽车主机厂实行涵盖技术、质量、生产、财务、服务、培训、销售、网络等所有运营模块的全面质量体系原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格模式。其中原厂认证按照时间顺序，大致分为技术认证与商务认证两大部分。

技术认证时间周期各有不同，一般在 2-6 年之间。其中，产品认证中技术指标检测包括常规指标、极端环境模拟测试。如佛罗里达暴晒试验，一次测试需要 2 年以上。全面质量体系 IATF16949:2016 体系标准审核，其中涵盖战略制定、技术研发、生产物流、质量管理、采购供应链、销售市场、项目管理等所有关联部门。现场实操环节认证审核，由技术经验丰富的高级技师对涂料产品实际操作性进行体验审核。

商务认证方面主要包括对财务健康、市场形象、销售网络、全面培训、服务创新等多部门、



多轮次现场审核。

只有获得汽车主机厂原厂技术认证后，汽车售后修补涂料供应商才有机会进入集中采购商务招标阶段。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期。除非现供应商出现严重错误，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格机会。

除东来技术外，获得主流汽车主机厂售后修补涂料原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的企业主要包括庞贝捷、巴斯夫、艾仕得、阿克苏诺贝尔等国际大型跨国公司品牌。因此汽车售后修补涂料业务的行业壁垒很高，竞争格局较为稳定，市场秩序较好。

## （2） 技术门槛较高，无法快速复制

由于汽车对长期保护和美丽外观的需求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料配方设计优化过程，是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制造工艺体系不仅对产品质量影响巨大，而且提升速度只能依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务门槛还包括快速准确匹配成超过十种汽车颜色的颜色配方能力等。

上述因素对行业新进入者构成了技术研发、技术服务以及生产工艺的壁垒，行业中高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规型产品的复制生产为主，如行业新进入者不具备较高的技术实力、研发水平和服务能力，只是进行简单的模仿式生产、无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，很难建立起较强的市场竞争能力。

## （3） 服务属性强，需要市场积累

汽车售后修补涂料产品的终端用户为汽车授权 4S 店和汽车修理厂，用户群体多，地理分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售渠道要求较高。维护稳定的销售渠道、构建覆盖范围广阔的分支机构及服务网点、建立及培养自有技术服务队伍、提升一线销售或技术服务人员的服务质量，均需要长期市场积累。

汽车售后修补涂料供应商在保证产品质量的基础上，需具备大范围营销网络、技术支持服务网络的覆盖能力，新入行者难以在短期内建立完善的市场营销服务网络，更难与综合竞争实力强大的头部品牌展开竞争。

## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

在获得汽车原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的主流汽车售后修补涂料品牌中，中国的汽车售后涂料市场呈现“5+3+2+1”的市场格局：5 家欧美品牌，美国庞贝捷（PPG）、德国巴斯夫（BASF）、美国艾仕得（AXALTA）、荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）、美国宣伟（SW）；3 家日本品牌，立邦（Nippon Paint）、关西（Kansai）、洛克（ROCK）；2 家韩国品牌，金刚化学（KCC）、纳路涂料（NOROO）；1 家中国品牌，东来技术（Donglai）。上述“5+3+2+1”的市场格局中只有东来“高飞”是中国品牌。

在获得原厂认证的汽车售后修补涂料品牌名单中，东来技术作为中国品牌的代表力量，拥有

独特的差异化竞争优势和广阔的发展前景。

### 3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

#### (1) 新技术

汽车涂料领域持续的技术进步，主要聚焦绿色环保和提升效率：

**新纳米涂层技术：**新型纳米涂料，极薄一层就能产生充足的色彩效果，每平方米的用量仅 0.4 克，是目前最轻的涂料。纳米涂料采用“结构色”的色彩呈现技术，即利用物质微细结构的物理光学特性来呈现色彩，不需要色素。

**疏水涂料：**一种由氟化类金刚石碳（F-DLC）制成的新型涂层，为蒸汽冷凝器管道而设计，可以提高冷凝涂层的传热效率。当蒸汽在涂层上凝结时，蒸汽将不再于涂层表面形成“水薄膜”，而是更容易凝结成水滴，有助于蒸汽更快输疏，从而提升冷凝涂层的效率，可减少二氧化碳排放量。

**镭雕涂料：**新能源汽车追求外观新颖和个性化，使用了很多新材料和新技术，其中，新型镭雕涂料能与基材结合力好，耐候性优异，可以满足高遮光涂层、半透明涂层、透明涂层的需要，也可以适应大孔镭雕和微孔镭雕的工艺需求。

**玻纤板上拓印涂料体系：**3C 电子产品流行使用结构强度好，耐冲击，韧性强的玻纤板作为外壳，因为玻纤板不易附着，且纹理较为明显，采用多涂层拓印涂料和拓印工艺相结合方式，既能遮盖住玻纤板的纹理，又能形成的抗刮耐磨的丰富纹理效果。

#### (2) 新政策

2022 年 1 月，工业和信息化部、科学技术部、生态环境部等三部门联合印发了《环保装备制造业高质量发展行动计划（2022—2025 年）》，其中重点就提到，要在 2025 年前后，实现环保装备制造行业技术水平的明显提升，在制约行业发展的关键短板技术装备取得突破。

2022 年 03 月 28 日，工业和信息化部、发展改革委、科技部、生态环境部、应急部、能源局联合发布《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》（以下简称《意见》）。意见要求提高化肥、轮胎、涂料、染料、胶粘剂等行业绿色产品占比。鼓励企业提升品质，培育创建品牌。

2023 年 12 月 8 日，国务院印发《空气质量持续改善行动计划》，优化含 VOCs 原辅材料和产品结构。严格控制生产和使用高 VOCs 含量涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂等建设项目，提高低（无）VOCs 含量产品比重。在生产、销售、进口、使用等环节严格执行 VOCs 含量限值标准。

#### (3) 新需求

2023 年，中国汽车工业协会统计数据 displays，我国新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%。新能源车售后服务工作中，钣喷服务比重明显提升。

随着环保要求提升和涂料技术的发展，涂装应用场景提出整体服务需求，比如绿色钣喷中心需要同时满足整体 VOC 排放达标、快速精准调色、高效钣喷作业和成本规模化管理的运营体系具备强大的研发实力、完整涂装技术、管理服务整体解决方案的供应商，将具备更多的价值优势。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年		本年比上年增减 (%)	2021年
		调整后	调整前		
总资产	1,571,072,273.25	1,241,062,171.03	1,241,108,918.08	26.59	998,179,453.09
归属于上市公司股东的净资产	867,711,721.38	844,087,277.43	844,134,024.48	2.80	863,796,128.25
营业收入	518,948,207.40	393,646,158.18	393,646,158.18	31.83	493,698,387.69
归属于上市公司股东的净利润	51,673,626.57	21,472,038.89	21,509,218.27	140.66	93,926,191.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,567,673.78	5,791,264.10	5,828,443.48	168.81	72,976,780.61
经营活动产生的现金流量净额	31,630,119.08	19,506,586.24	19,506,586.24	62.15	67,788,506.37
加权平均净资产收益率(%)	6.02	2.52	2.53	增加3.50个百分点	11.48
基本每股收益(元/股)	0.44	0.18	0.18	144.44	0.78
稀释每股收益(元/股)	0.43	0.18	0.18	138.89	0.78
研发投入占营业收入的比例(%)	5.68	6.08	6.08	减少0.40个百分点	5.35

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	83,260,112.22	117,562,380.16	158,683,522.52	159,442,192.50
归属于上市公司股东的净利润	3,051,849.07	4,708,265.69	20,822,839.29	23,090,672.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-6,665,848.66	-2,117,961.83	12,576,368.11	11,775,116.16
经营活动产生的现金流量净额	-41,359,376.72	16,483,946.47	561,517.12	55,944,032.21

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)		6,227						
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)		5,284						
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0						
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0						
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数（户）		0						
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数（户）		0						
前十名股东持股情况								
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 （%）	持有有 限售条 件股份 数量	包含转 融通借 出股份 的限售 股份数 量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	
上海东来科技有限 公司	0	53,352,000	44.28	0	0	无	0	境内非国 有法人
朱忠敏	0	20,718,000	17.20	0	0	无	0	境内自然 人
宁波梅山保税港区 悦顺投资管理合伙 企业（有限合伙）	0	4,500,000	3.74	0	0	无	0	其他
云南大博文化投资 有限公司	-1,104,790	1,595,210	1.32	0	0	无	0	境内非国 有法人
上海浩鋈投资管理 中心（有限合伙）	-31,000	869,000	0.72	0	0	无	0	其他
北京源峰私募基金 管理合伙企业（有限 合伙）—源峰价值私 募证券投资基金	770,532	770,532	0.64	0	0	无	0	其他
杭州先锋基石股权 投资合伙企业（有限 合伙）	-1,523,447	753,063	0.63	0	0	无	0	其他
济宁先锋基石股权 投资企业（有限合 伙）	-1,253,847	664,651	0.55	0	0	无	0	其他

上海迎水投资管理有限公司—迎水金牛23号私募证券投资基金	570,000	570,000	0.47	0	0	无	0	其他
浙商银行股份有限公司—中邮未来成长混合型证券投资基金	519,700	519,700	0.43	0	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明				(1) 公司控股股东及实际控制人朱忠敏先生分别持有东来科技、悦顺投资各 90.00% 股权。(2) 杭州先锋基石股权投资合伙企业(有限合伙)与济宁先锋基石股权投资企业(有限合伙)同为基石资产管理股份有限公司控制的企业。(3) 除上述之外,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。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用				

#### 存托凭证持有人情况

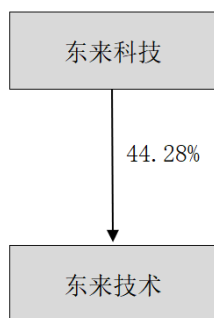
适用 不适用

#### 截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

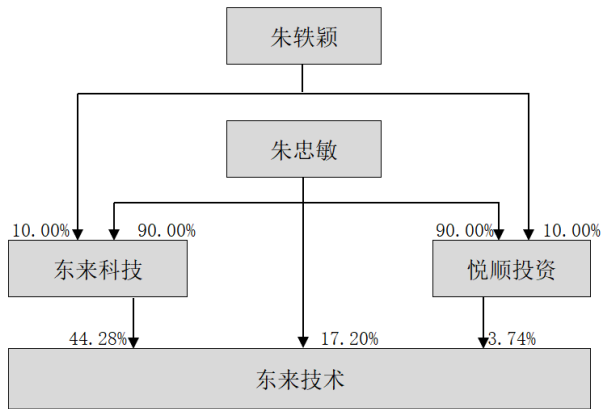
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 51,894.82 万元，同比增长 31.83%；归属母公司所有者净利润 5,167.36 万元，同比增长 140.66%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产 157,107.23 万元，较上年度末增加 26.59%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用