

公司代码：688208

公司简称：道通科技

深圳市道通科技股份有限公司
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

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告第四节“经营情况讨论与分析”。

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 天健会计师事务所（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

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2023年12月31日，母公司期末可供分配利润为人民币901,994,989.56元。经董事会决议，公司拟以实施2023年度分红派息股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润，每10股派发现金红利4元（含税），预计派发现金红利176,358,281.60元（含税），占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的98.40%。如在董事会审议之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份等事项致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。公司不进行资本公积转增股本，不送红股。

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
A股	上海证券交易所科创板	道通科技	688208	不适用

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	李律
办公地址	深圳市南山区西丽街道松坪山社区高新北六道36号彩虹科技大楼二层
电话	0755-8159-3644
电子信箱	ir@autel.com

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. 主要产品简介

公司专注于新能源充电桩、汽车综合诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务，产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等 70 多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车综合诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）、ADAS（高级辅助驾驶系统）产品和相关软件云服务综合方案提供商。

随着汽车电子化和智能化程度的不断提升，汽车已被构建成一个复杂的智能网络系统，高效、准确的汽车维修越来越依赖于智能化的汽车诊断和检测系统以及后市场数字化生态体系的构建。公司紧跟汽车新三化发展趋势，以汽车综合诊断产品为依托，以持续研发创新为驱动，不断从纵向与横向推出新的产品，不断加大在战略性领域和关键性核心技术方面的研发投入，同时充分发挥跨品牌兼容性优势，持续丰富核心产品类别并不断加强产品竞争优势。

公司主要产品简介及图示如下：

一级分类	二级分类	产品简介	图示
新能源系列产品	交流充电桩	<p>产品包括 7kW-22kW 的欧标、美标交流桩，主要应用场景包括家用、商超、写字楼等。产品已通过 CE、TUV、UKCA、UL、CSA、PTB、CTEP、能源之星、CQC、TR25、LNO 等多个世界权威认证。</p>	
	直流充电桩	<p>产品包括 40kW-640kW 的欧标、美标直流桩、超充桩，主要应用场景包括高速服务区、加油站、车队等。超充产品覆盖液冷及风冷两种技术路线，最高充电功率可达 640kW，充电 10 分钟即可补能 400 公里（约 250 英里）。</p>	
	运维管理	<p>使用 AI 预测性维护，前置检修降低故障发生率，且具备基本的远程诊断能力及一定的远程修复能力，能够有效降低人工运维成本。</p>	
	运营管理	<p>提供场桩管理、场站运营、经营分析、多租户管理、智能充电等功能，能够提升运</p>	

		<p>营商管理效率。</p>	
汽车综合诊断产品	读码卡	<p>产品是类似汽车智能诊断电脑产品的部分功能、简易便携版本，其基本功能与智能诊断电脑相似，主要面向小型或 DIY 领域市场。</p>	
	乘用车&商用车综合诊断产品	<p>产品通过计算机技术对汽车内部电控系统进行全自动化检测，帮助使用者了解汽车故障的类型、产生原因、故障发生位置从而检修汽车。公司产品全面支持主流品牌不同车型，具备覆盖车型广、准确率高、智能易用等特点，为客户提供全面的诊断服务，主要服务于大中型独立维修机构。</p>	
TPMS 系列产品	TPMS 系统诊断匹配工具	<p>产品为专门用于胎压系统检测和胎压传感器激活、编程和学习的小型便携式手持设备，支持读/写 ID、读码清码、关闭故障灯等功能，可读取并显示传感器详细参数，记录并回放传感器数据，对传感器的位置和 ID 进行识别。</p>	

	TPMSSensor (胎压传感器)	产品为通用型智能胎压传感器产品，该产品可通过配套工具进行无线编程，可与各种品牌的车型完成匹配。	
ADAS 系列产品	ADAS 智能检测标定工具	产品集成自适应巡航控制、车道偏离警告、夜视、盲点检测等高级辅助驾驶系统的标定功能，通过标定工具、诊断软件和标定方法的综合集成，可以大幅提高 ADAS 系统的标定效率。	
软件云服务	车型更新	产品为诊断检测应用软件所覆盖车型更新及功能拓展服务。	

2. 主要产品及服务的发展与演进

随着 5G、物联网、云计算、人工智能等新兴技术迅速走向规模化商用，新能源、新材料等技术加快与汽车产业的融合，未来汽车及汽车后市场产业将形成以智能化、网联化、新能源化为载体创新驱动的商业模式，围绕新能源和智能网联技术重构全价值链。汽车产业新三化的发展，给汽车后市场诊断、检测领域带来挑战与机遇。互联网、大数据和人工智能技术的发展，推动了汽车后市场数字化升级和产业互联，电动化趋势要求汽车智能综合诊断产品对燃油车动力系统的覆盖扩展到电动化时代下的电机、电控及电池系统的覆盖，智能化趋势下高级辅助驾驶系统在降低汽车碰撞维修频率的同时又大幅增加了对各种智能传感器的维修和替换需求。

公司紧随汽车电子技术发展趋势，充分发挥跨品牌兼容性优势，持续丰富核心产品类别并不断加强产品竞争优势，为维修门店和车主提供专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车综合诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和 ADAS（高级辅助驾驶系统）产品及相关软件云服务产品，助力汽车后市场的“新三化”业务升级，加速新能源汽车产业的快速发展。

（1）网联化

随着物联网、云计算、人工智能等新兴技术发展，公司通过一系列诊断、检测等数字化终端

工具，为客户提供数字化维修场景下的诊断检测专业服务，并通过“端+云+大数据+AI”一体化融合的数字化综合诊断维修解决方案，大幅提升诊断、维修效率。公司未来将以“云”为核心，端云融合，深度运用大数据和人工智能技术，提供智能维修综合解决方案，帮助客户全面走向数字化，构筑产业核心竞争力。

(2) 智能化

随着汽车的自动化、智能化发展，汽车电子控制系统更加多样化，使其所需要的传感器等智能电子零部件种类和数量不断增加，这些系统和部件需要性能更智能、功能更全面的诊断设备和综合解决方案。公司在巩固传统综合诊断产品优势的基础上，基于自主研发的汽车综合诊断核心技术积累和竞争优势，针对轮胎压力监测系统（TPMS）和高级驾驶辅助系统（ADAS），深入开发了具有技术竞争力和高兼容性的 TPMS 系统诊断匹配工具、ADAS 高级驾驶辅助系统标定工具。

(3) 新能源化

公司紧紧把握新能源趋势带来的机遇与挑战，一方面结合第三方独立维修门店需求，率先拓展了综合诊断产品新能源车型的持续覆盖，另一方面，积极布局新能源趋势下给汽车后市场在维修、保养、充电、光伏、储能等方面的新机遇，依托受用户欢迎的充电桩及云平台，打造智能充电网络，为客户提供光储充放检一体化解决方案，持续构建智能能源管理生态，助力新能源汽车产业的快速发展。

公司主要产品和服务的演进图如下：

系统

汽车诊断通信系统
汽车诊断专用操作系统
智能仿真分析系统
云平台维修信息系统

终端

新能源:交流充电桩、直流充电桩
诊断:汽车智能诊断电脑、读码卡
胎压:专用诊断仪、智能传感器
ADAS:高级驾驶辅助系统、标定工具
工具:工业内窥镜、示波器.....

应用

各类车型维修数据查询
常见故障维修诊断查询
发动机内缸检测
车辆维修解决方案
胎压传感器供应
轮胎情况检测

自动驾驶传感器标定
汽车安全信息配对
远程培训
社区运营
汽车云服务
专家远程诊断.....

2017—2023年

新能源:
AC Ultra系列、AC Compact系列
DC Compact系列、DC Fast系列充电桩产品

诊断:
第二品牌 OTOFIX综合诊断产品D1 pro、D1、D1 Lite
第三代智能诊断系统MaxiSys Ultra / MaxiSys M919 / MaxiSys M909
重卡智能诊断产品MS909CV、MaxiSys CV

胎压:
第一款四合一Sensor
第一款基于安卓操作系统的胎压诊断工具906TS
全球首款通用型可编程蓝牙胎压传感器BLE-A00

ADAS:
两代ADAS旗舰产品MaxiSys ADAS、MA600
四轮定位调校与ADAS标定深度结合产品IA900、IA800

电池检测:
智能电池分析系统产品BT608

云服务:
充电运营、远程运维、充电APP三大产品

2013—2015年

诊断:
智能诊断仪MS908上市、MaxiSys Elite上市

胎压:
第一款通用型传感器MX Sensor

工具:
示波器专用工具MP408上市

2009—2011年

诊断:
MaxiDAS DS708上市

胎压:
胎压诊断工具TS401

工具:
第一款工业内窥镜MV101

2005年

胎压:
第一款OBD读码卡GS100

AUTEL

(二) 主要经营模式

1.传统诊断业务

(1) 采购模式

公司一般按照“以产定购”的模式，根据的销售预测、运输途径、市场供应、库存及生产等因素制定相应的采购计划并确定采购数量等内容，主要包括制订采购计划、下达采购订单以及交货付款等环节。采购内容主要为原材料与委外加工服务，原材料主要包括 IC 芯片、液晶显示屏、电阻电容、PCB 电路板、二极管、三极管等电子零部件，一般均采购优秀的工业级产品，其他为结构件、包装件、生产辅料等，委外加工服务主要是深圳制造中心 SMT 环节由外协代工厂加工。考虑当地委外加工服务供给不足的情况，海外越南制造中心自 2020 年已自建 SMT 生产线。

(2) 生产模式

公司产品核心技术凝结于汽车综合诊断、检测等应用软件，通过嵌入硬件终端产品从而实现相关诊断检测功能，公司主要进行产品组装、功能测试和质量检验等环节。

公司生产按照“以销定产”的模式，通常根据未来数个月各产品的预测销售量按周制定滚动的生产计划，同时根据产能和原材料供应情况合理安排各个产品的生产时间表。营销中心负责组织销售预测评审，并向供应链中心计划部下发产品需求，计划部负责产品的总体的生产计划并负责物料的外协及跟催工作，生产部负责具体生产计划安排，生产进度控制，负责材料、半成品、成品的品质验证，以及生产过程中技术问题解决与技术支持。

(3) 销售模式

从销售模式看，公司根据客户采购产品和服务的用途可划分为经销和直销模式。结合下游市场需求及自身产品特点，综合诊断产品、TPMS 及 ADAS 产品采用经销为主、直销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、电商等，在经销模式下，客户向公司购买产品后，会面向下一级分销商或终端用户进行销售；直销客户主要是大型汽车维修连锁店、保险、零售商等行业客户以及通过智能终端直接购买软件升级的终端用户。软件云服务产品在北美、欧洲等市场采用后续软件升级收费模式，该收费模式下，智能终端产品所附带的免费软件升级期限到期后，需要通过在线升级或购买预付升级卡等方式购买软件升级，完成车型的更新和功能的拓展等后续软件云服务。在线升级是终端用户通过信用卡或第三方支付平台 PayPal 等支付升级费用后通过公司云平台对产品进行升级；购买预付升级卡升级是终端用户向经销商购买预付升级卡，使用升级卡唯一序列号通过公司云平台对产品进行升级。

2.新能源业务

(1) 采购模式

公司一般根据市场情况预测客户订单，并通过 MRP（物资需求计划）逻辑运算确定物料总需求量及实际需求量，保证公司能够预留足够的安全库存，最终向供应商发出采购订单。通过集中采购及海外优势物料的供应资源，保障公司成本最优化。

（2）生产模式

充电桩的生产按照“以销定产”的模式，通常根据公司的销售预测及在手订单数据制定生产计划并进行适量备货，并结合当地关税、相关优惠政策及法律法规，选择综合成本最低的产地。

（3）销售模式

从销售模式看，公司根据客户采购产品和服务的用途可划分为经销和直销模式。结合下游市场需求及自身产品特点，充电桩产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、充电桩经销商、电商等，在经销模式下，客户向公司购买产品后，会面向下一级分销商或终端用户进行销售；直销客户主要是大型汽车维修连锁店、新能源充电桩运营商、能源公司、车队、社区物业、保险、零售商、充电桩安装商等行业客户。

（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

公司专注于新能源充电桩、汽车综合诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务，主要对应新能源及电力设备、汽车智能诊断及检测行业。

（1）新能源及电力设备行业蓬勃发展

近年来，全球多个国家和地区将发展新能源汽车作为应对气候变化、优化能源结构的重要战略举措，纷纷从战略规划、科技创新、推广应用等方面推动新能源汽车产业发展，陆续制定了新能源汽车替代传统燃油汽车的战略规划。同时，各国陆续推出新能源汽车补贴政策，新能源产业蓬勃发展，全球电动汽车销量迎来爆发式增长。在此背景下，新能源汽车销量持续增长，包括中国在内的全球新能源汽车渗透率不断提高。根据国际能源署（IEA）发布的《Global EV Outlook 2023》显示，全球新能源汽车市场呈现指数级增长，2022 年销量突破了 1000 万辆，渗透率达到 14%（2021 年约 9%、2020 年不到 5%）。IEA 预测，电动汽车销量将在 2023 年继续保持强劲增长，到 2023 年底销售量将达到 1400 万辆，同比增长 35%。

在美国新能源汽车市场方面，随着新能源政策落地，美国汽车市场加速电动化。美国拜登政府提出到 2026 年新能源汽车销量达 400 万辆，渗透率达 25%，到 2030 年渗透率达 50%。拜登政府的《通胀削减法案》于 2023 年生效，为了加速新能源汽车产业发展，提出包括消费者购买电动车最高可抵免 7,500 美元税收、取消车企 20 万辆补贴规模上限等措施。相关政策的持续发

布有望刺激美国新能源汽车市场销量加速增长。

根据国际能源署（IEA）发布的《Global EV Outlook 2023》预计，美国的新能源汽车（含巴士、轿车、卡车、Van，且包含纯电和插电混动）在 2030 年将达到 4100 万台。与之相对应的，美国的公共快充桩将从 2022 年的 2.8 万个增长到 2030 年的 38 万个，年复合增长率为 38.5%；公共慢充桩将从 2022 年的 10 万个增长到 2030 年的 100 万个，年复合增长率为 33.4%。

而根据麦肯锡的预测，为实现美国联邦政府的零排放目标，美国的新能源汽车（含巴士、轿车、卡车、Van，且包含纯电和插电混动）将从 2021 年的 280 万台，增长到 2030 年的 4800 万台，年复合增长率为 37%。与之相对应的，美国的充电桩市场规模将从 150 万个，增长到 2030 年的 2900 万个，年复合增长率为 39%。所对应的累计投资规模（含硬件投资与场地安装投资），到 2030 年将达到 970 亿美元。

欧洲新能源汽车市场方面，欧洲作为碳中和的先行者，出台了全球最严的碳排放标准，对汽车的排放标准要求严苛，并且要求到 2030 年实现燃油轿车碳排放标准再度减少 55%。到 2035 年新车销售将实现 100%纯电化。

根据安永的预测，欧洲的新能源汽车在 2030 年将达到 6500 万辆，将需要 3400 万个充电桩，其中公共充电桩为 320 万个（公共快充 15.6 万个，慢充 300 万个），非公共充电桩为 3000 万个（非公共快充 25.9 万个，慢充 3000 万个）。

未来，随着全球多个国家和地区相关政策的支持、配套基础设施的完善及消费者对新能源汽车接受程度的提高，新能源汽车渗透率仍有较大提升空间。新能源汽车的快速普及无疑将推动充电基础设施建设的爆发式增长，无论是从未来市场空间还是从需求现状来看，全球都将迎来新能源充电解决方案的巨大发展机遇。

（2）汽车智能诊断、检测行业方兴未艾

随着经济社会的快速发展，全球汽车保有量的增加、平均车龄增长、汽车电子化程度不断提升带动服务的智能化、多样化需求推动汽车智能诊断、检测行业市场规模的持续提升。

此外，互联网、大数据和人工智能技术的发展推动了汽车后市场数字化升级和产业互联，电动化趋势要求汽车智能综合诊断产品对燃油车动力系统的覆盖扩展到电动化时代下的电机、电控及电池系统的覆盖，智能化趋势下高级辅助驾驶系统在降低汽车碰撞维修频率的同时又大幅增加了对各种智能传感器的维修和替换需求，由此催生出与传统汽车不同的专业后端服务市场需求，未来新能源汽车后市场仍然存在巨大的成长空间。

（3）技术研发具有较高行业壁垒

现代汽车实现了高度电子化，对行业参与者要求必须有长期的技术研发和数据积累以及较强的研发创新能力，这样才能面对不断进化的汽车电子系统时开发出与之相适应的、具备全方位的诊断功能的产品，因而行业具有较强的行业属性和较高的技术壁垒。产品的车型覆盖面、诊断检测结果准确性、功能完整性、使用智能便利性、软件更新速度等方面是汽车综合诊断、检测行业中的公司参与市场竞争的关键技术因素。

另外，由于行业参与者在全球市场竞争中需要对各类汽车品牌、车型等各类通讯协议和相关数据进行长期的积累和优化，形成自身独有的信息数据库和核心算法库，以确保在诊断准确度、反馈响应度等方面能够很好地满足市场的需求，同时并不依赖于汽车原厂和第三方的技术许可，因而具有很强的知识产权壁垒。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

经过多年的发展，公司产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等 70 多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车综合诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和 ADAS（高级辅助驾驶系统）产品、相关软件云服务综合方案提供商。公司始终把自身放在国际竞技场上，和国际巨头同台竞技，在行业中具有较强的竞争力。凭借持续的研发创新和全球化的运营，公司以发达的欧美汽车后市场为突破点，在成功占领发达市场和树立品牌知名度后，又逐步进入全球其他众多充满潜力的地区和市场，目前已发展成为全球汽车后市场智能综合诊断检测领域龙头企业之一。

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）公共充电平台向高压大功率演变，液冷超充成发展趋势

随着各大车企逐渐推出支持 800V 电压平台的新能源汽车，公共直流充电也逐渐向高压、大功率演变，10-20 分钟就可将电量充到 80%，几乎等同于汽车加油的时间，同时纯电乘用车和商用车电池容量也在逐步攀升，甚至可以高达 400-500KWh，这些信息表明，超快充技术的发展和充电速度依然是未来提升充电体验的首要需求。与传统风冷技术相比，液冷技术不仅具备重量、体积小的优势，节省安装空间，在散热效率、防护等级和安全性均更高，且可满足大功率充电的需求。

（2）充电设施管理趋向于数字化、智能化

伴随 AI 人工智能技术的发展，充电算法及充电策略分配越来越成为影响充电效率的关键因素，尤其是在公共充电领域，功率矩阵、温度控制、负载调节的科学应用将高度依赖于数字化智

能充电技术的发展，通过智能电网、物联网、5G 通信技术、大数据云计算、车联网等技术来实现设施无人值守、充电安全快捷、充电网络智能调度等商业价值的充分挖掘。

（3）运维管理智能化、远程化

充电基础设施的运营必然伴随一系列的监控、诊断、维护、服务需求，随着人工上站成本水涨船高，市场一方面对于充电设备的可靠性和稳定性提出更高要求，另一方面也要求解决方案提供商具备高度智能化的远程运维能力，能够实现远程监控、远程诊断、远程排障，这对于云平台的算法技术和实际应用能力将成为一大考验，也是决定公司是否能真正提供完整充电解决方案的一个重要依据。远程运维管理技术的发展不仅可以帮助运营商大大降低日常的维护成本，还能充分提高充电桩的可用时间，提升充电收益。

（4）平台互联互通，能源生态融合

在充电行业发展的初期，车桩兼容性无疑是重中之重，频繁的充电失败和中途跳枪多半归因于车桩协议的不兼容，因此桩企的发展不仅要考虑技术突破，更要考虑如何适配兼容全球越来越多的新能源车型，开展大范围、长期性的实车测试。

另一方面，桩云的组合式发展呈现出明显的多平台化，而用户基于体验的友好性则更偏向于充电、支付的平台归一化，因此全球各类设备厂商及各大平台之间的互联互通成为了一个不可阻挡的发展趋势。加上越来越多的能源服务商逐渐参与到充电市场的建设中来，V2G 双向充放电技术、EMS 能源管理技术以及电网需求侧响应也成为了行业面向未来的生态融合技术发展基础。

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
总资产	5,576,848,578.52	5,233,545,202.19	6.56	4,201,425,559.54
归属于上市公司股东的净资产	3,215,507,730.34	3,046,029,863.81	5.56	2,858,877,422.74
营业收入	3,251,152,240.25	2,265,555,176.93	43.50	2,253,712,738.59
归属于上市公司股东的净利润	179,233,332.27	102,033,256.64	75.66	438,736,178.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	366,828,763.59	101,195,289.50	262.50	382,526,461.74
经营活动产生	434,056,417.87	-382,964,140.27	213.34	-144,829,604.97

的现金流量净额				
加权平均净资产收益率(%)	5.72	3.48	增加2.24个百分点	16.60
基本每股收益(元/股)	0.40	0.23	73.91	0.97
稀释每股收益(元/股)	0.40	0.23	73.91	0.96
研发投入占营业收入的比例(%)	18.34	27.01	减少8.67个百分点	23.19

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	706,281,737.50	741,394,061.86	741,913,291.43	1,061,563,149.46
归属于上市公司股东的净利润	71,969,288.54	117,052,668.82	77,509,042.50	-87,297,667.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	73,190,945.81	116,351,865.66	78,222,199.21	99,063,752.91
经营活动产生的现金流量净额	139,935,167.88	-5,397,504.04	29,398,834.54	270,119,919.49

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)	14,965
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	14,941
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 借 出 股 份 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	
李红京	-4,600,000	168,491,606	37.29	0		无	0	境内 自然人
李宏	0	15,821,300	3.50	0		无	0	境内 自然人
深圳南山鸿泰股权 投资基金合伙企业 (有限合伙)	-1,545,736	14,554,859	3.22	0		无	0	境内 非国 法人
银华基金—中国人 寿保险股份有限公司—传统险—银华 基金国寿股份成长 股票传统可供出售 单一资产管理计划	1,835,439	9,000,000	1.99	0		无	0	境内 非国 法人
东台阖瞬嘉企业管 理合伙企业(有限 合伙)	0	7,350,000	1.63	0		无	0	境内 非国 法人
汇添富基金管理股 份有限公司—社保 基金 17022 组合	2,422,989	6,681,885	1.48	0		无	0	境内 非国 法人
达孜熔岩投资管理 有限公司—平潭熔 岩新战略股权投资 合伙企业(有限合 伙)	-154,476	6,045,188	1.34	0		无	0	境内 非国 法人
玄元私募基金投资 管理(广东)有限 公司—玄元科新 46 号私募证券投 资基金	0	5,273,700	1.17	0		无	0	境内 非国 法人
香港中央结算有限 公司	-1,439,243	4,373,518	0.97	0		无	0	境外 法人

全国社保基金一一六组合	4,311,994	4,311,994	0.95	0	无	0	境内非 国有法 人
上述股东关联关系或一致行动的说明			公司未知上述前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人的情形。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明			无				

存托凭证持有人情况

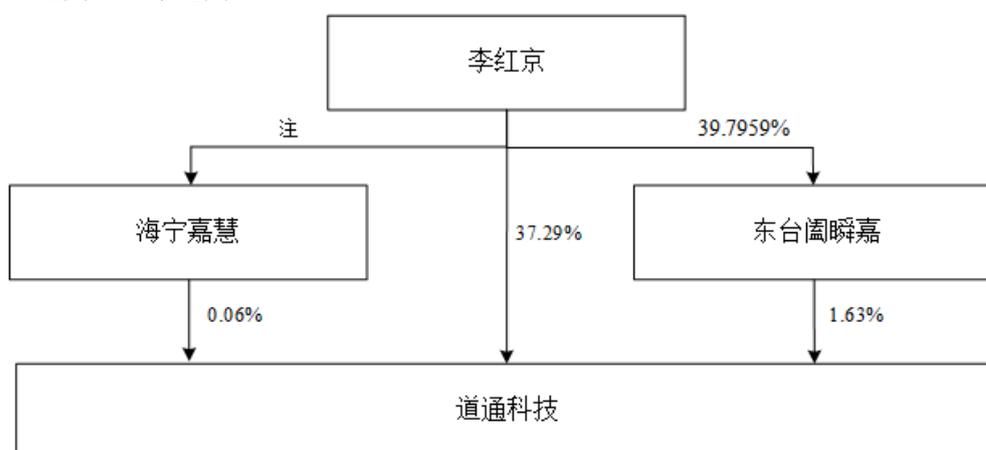
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

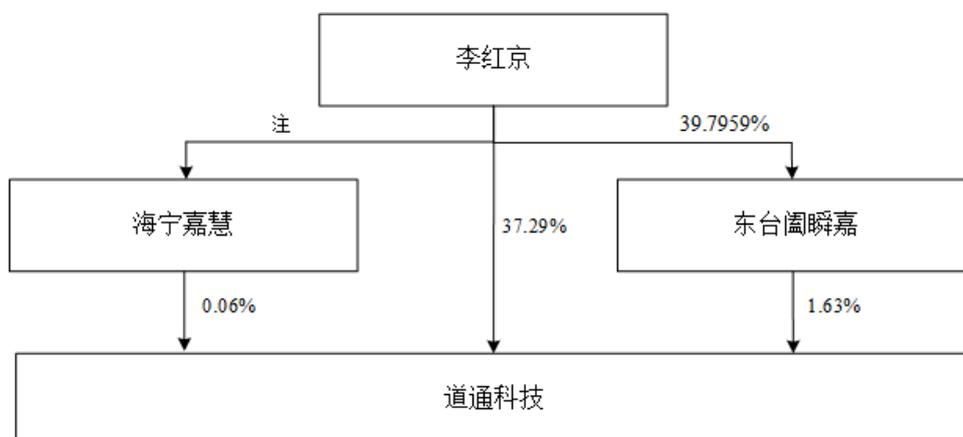
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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 325,115.22 万元，同比增长 43.50%；归属于上市公司股东净利润 17,923.33 万元，同比增长 75.66%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润 36,682.88 万元，同比增加 262.50%。

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