

证券代码：300220

证券简称：金运激光

公告编号：2022-009

武汉金运激光股份有限公司 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。

大华会计师事务所(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变更为大华会计师事务所(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	金运激光	股票代码	300220
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	李丹	石慧	
办公地址	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	
传真	027-82943465	027-82943465	
电话	027-82943465	027-82943465	
电子信箱	whjydm2015@163.com	smh1399@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司秉承着数字技术商业化的战略定位，为客户提供更丰富的产品和解决方案。报告期内，公司主要业务分为以高端数字激光装备制造为主的工业智能应用和以IP衍生品运营业务为主的商业智能应用两大板块。

(1) 高端激光装备制造业务

1) 业务简介

公司的高端数字激光装备制造业务定位为“数字化激光应用解决方案提供商”，致力于打造“高端激光加工设备定制化生产源头厂家”，为客户提供高性价比、高可靠性的高端数字激光装备，帮助客户提高生产效能。具体业务分为金属激光、柔性非金属激光和激光熔覆三部分。

①金属激光业务

主要产品系平面光纤激光切割机、光纤激光切管机以及自动化产线系统解决方案等，公司的产品主要应用在健身器材、钢制家具、汽车管件等行业的金属加工。报告期内，公司在激烈的市场竞争环境下，坚持以客户需求为导向，不断进行产品研发迭代升级，降低生产成本，提升智能化和自动化水平。一方面稳固现有客户需求，保证全自动小管切管机、通用型切管机等常规产品销量稳定增长；另一方面加大新客户、新产品的开发力度，公司新开发了自行车、医疗器械等行业客户，高功率万瓦级切割机、高端三维五轴全自动切管机等新产品研发落地并实现销售。

②柔性非金属激光业务

主要产品系大幅面高速高精度激光裁床、智能高速激光模切机、鞋材智能划线设备、小幅面精密激光切割设备、自动化智能激光切割等设备，应用于工业柔性材料、数码印花、数码标签、汽车、电子辅材、航空航天、教学科研、军工等行业。报告期内，公司不断推进技术工艺攻关，提升产品高端化、智能化水平，完成了高速智能激光模切机、大幅面高速高精度激光裁床产品的全新升级，形成标准化、模块化机型，缩短了产品交付周期，进一步完善了相关行业应用解决方案；针对小幅面精密切割设备，进一步提高了设备的切割精度、速度及稳定性，满足客户对于切割高品质的要求；完成了第二代划线机的迭代，提高了设备的稳定性和生产效率；应用在鞋材领域的四头切割+双头喷墨划线和喷墨打印式划线机成功研发落地并形成销售。

③激光熔覆业务

包括激光熔覆系统集成和销售、耐磨耐腐蚀涂层加工服务、矿用设备耐磨零部件制造和销售，主要应用在矿业设备、工程机械、石油钻探、海工船舶、电力能源、钢铁冶金等工业领域。报告期内，受疫情和经济下行的持续影响，电力能源、石油钻探等行业的熔覆业务收入降幅较大；同时，因国内煤炭行业受产品更新换代、环保升级等多重因素影响，煤机行业客户对高端智能化综采装备的激光熔覆需求有所增长，是公司业务收入的主要来源，但由于原材料价格大幅上涨、行业竞争加剧等因素影响，盈利空间受到一定挤压。

2) 行业发展变化

目前制造业周期处于景气阶段，激光设备行业处于需求旺盛阶段，整体行业发展无较大变化。但2021年下半年，受原材料价格高涨、“拉闸限电”等因素影响，制造业PMI有所下降，激光设备行业增速有所放缓。但长期看，激光加工在加工效率和加工效果等方面优势明显，并且符合智能制造的大方向，制造业转型升级推动激光加工对于传统加工的替代。随着新应用拓展，激光设备的渗透率将进一步提升。

3) 市场竞争格局及公司市场地位

在行业竞争格局方面，国内激光加工设备因上游核心零部件国产化率持续提升，行业进入门槛降低，加之细分应用行业规模小、下游客户定制化需求多等原因导致市场格局较为分散。

金属激光业务在管材激光加工领域存在一定先发优势，产品的品类、技术升级及自动化上在同行业中处于较为领先的水平，在管材切割细分市场占有较高，是金属激光业务的拳头产品；而板材激光加工设备行业竞争激烈，公司竞争优势不大，大幅面高功率、小幅面高精度、中高功率高性价比机型等特色产品具有一定竞争力，但市场占有率较低。柔性非金属激光业务是公司多年深耕的领域，在行业内保持一定知名度，适应市场需求的迭代能力较强，在行业细分市场具有一定竞争优势；但由于行业门槛逐步降低，行业竞争愈发激烈，产品同质化趋势明显，对公司的竞争优势存在一定挑战。激光熔覆业务已在材料、行业应用、加工工艺等方面积累了较丰富经验，在行业细分领域内成为部分龙头企业配套涂层服务供应商，但行业整体规模较小，公司以做深做精客户为目标，暂未追求扩大市场份额。

(2) IP衍生品运营业务

1) 业务简介

IP衍生品运营业务主要从事“潮文化”类IP衍生品运营服务，包括智能零售终端设备制造、IP孵化及产品运营、渠道运营三部分。

①智能零售终端设备制造

智能零售终端是公司自研自制的具有IP属性的线下智能零售机器人，报告期内累计完成设备生产855台，其中新生产设备747台，早期机型改造升级108台。研发方面，以人机交互为立足点，下半年开发了安装便捷的NFT发售屏组件模块，集独立展示与3屏互动功能于一体，加强了产品展示及引流能力。

②IP孵化及产品运营

A、IP孵化分为独家产品和外采产品两类，a)独家产品分为公司的原创IP产品、获得独家签约的IP产品、公司包销的独家采买IP产品、签约国际知名IP产品获得特定授权四类；b)外采产品为公司向外部供应商直接购买产品进行销售，有直接采买和受托代销两种模式。**B、公司**在IP产品运营上依托私域和公域两大平台进行推广。a)私域平台主要是微信公众号、企业微信等粉丝社群，公司在获得IP授权后在粉丝社群中做预热、宣传，提高粉丝群体对公司IP潮玩的粘性。b)公域平台推广分为基于KOL/KOC所建立的自媒体矩阵，行业内影响力的融媒体平台，微博、小红书、抖音、B站等社交媒体平台。

③渠道运营

公司的渠道运营分为直销渠道和分销渠道。直销渠道以IP小站为自营品牌，线上渠道有天猫、京东等互联网电商平台和微信小程序、抖音等社交平台；线下渠道是自营门店、智能零售终端、快闪店，形成了线上线下联动的销售渠道，多渠道触达粉丝。公司直销渠道以线下渠道为主，通过线下流量反哺线上平台。分销渠道的尝试在报告期内起步，成立了北京集客荟玩文化创意有限公司，通过线上电商客户和线下实体店客户开展分销业务。报告期内，公司对IP衍生品业务的组织架构和人员做了进一步优化，成立了IP运营中心、NFT潮玩运营中心、消费者触达中心三大业务部门，新设立了广州分公司负责与供应链体系的连接，以降低运营成本，提升运营效率。

2) 市场变化

公司IP衍生品运营业务主要产品是潮玩（盲盒）。潮玩（盲盒）行业仍处于成长初期阶段，市场规模不断扩大，发展速度较快。在行业规模方面，根据Mob研究院数据显示，盲盒作为潮玩破圈第一品类，2021年中国盲盒行业市场规模为139.1亿元，同比增长36.5%，预计2022年市场规模为186.6亿元，同比增长37.7%。随着经济发展和人民收入水平的提升，消费者对于品牌消费以及优质IP的认知度也在不断提升，未来优质IP授权商品将成为有效提升消费者意愿的关键，粉丝经济刺激受众付费的意愿进一步增长，市场需求有望持续提升。目前IP衍生品主要品类为潮玩（盲盒），形成了产品同质化的现状。

3) 市场竞争格局及公司市场地位

从市场格局来看，中国潮玩市场竞争激烈。根据弗若斯特沙利文数据显示，中国潮流玩具零售市场有数百名参与者，于2019年，按零售价值计，市场前五大参与者的市场份额合计为22.8%，市场集中度较低，市场份额还有很大的空白空间等待企业的挖掘和占有。这也均符合中国潮玩行业正处于成长初期的特征。

由于IP衍生品运营市场集中度较低，市场公认的龙头是产业链一体化的泡泡玛特，其他同行业玩家或擅长IP设计或擅长IP运营或擅长产品生产，公司的优势在于数字化技术应用能力和消费者触达环节（线下智能零售终端的覆盖能力）。在数字化技术应用方面，公司自成立以来的数字化历程为公司形成了数字技术的沉淀，为公司IP衍生品运营业务打造了硬件和软件的技术基础。截至报告期末，公司在营线下智能零售终端1799台，在行业内处于较领先水平。公司的弱势主要是在原创IP的研发、运营能力较弱，自有IP产品品牌力不强，销售收入占比较低，导致公司的IP衍生品运营业务平均毛利率水平低于行业龙头。

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	394,917,459.85	452,603,896.99	-12.75%	422,173,458.18
归属于上市公司股东的净资产	148,724,292.01	212,565,768.95	-30.03%	284,519,487.25
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	346,927,354.78	196,820,611.08	76.27%	221,899,552.58
归属于上市公司股东的净利润	-63,837,918.77	-55,525,702.75	-14.97%	4,256,066.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-66,964,405.87	-53,856,798.21	-24.34%	10,320,451.50
经营活动产生的现金流量净额	-61,135,782.65	-39,387,391.14	-55.22%	5,369,875.20
基本每股收益（元/股）	-0.4222	-0.3672	-14.98%	0.0281

稀释每股收益（元/股）	-0.4222	-0.3672	-14.98%	0.0281
加权平均净资产收益率	-35.34%	-14.29%	-21.05%	1.69%

（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	81,025,996.12	93,043,900.25	93,334,689.06	79,522,769.35
归属于上市公司股东的净利润	-4,562,465.46	-8,218,872.41	-6,003,028.84	-45,053,552.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,361,045.17	-9,204,635.67	-6,861,049.71	-45,537,675.32
经营活动产生的现金流量净额	-11,915,352.79	-5,121,510.90	-9,716,171.39	-34,382,747.57

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	23,384	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,246	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	
梁伟	境内自然人	35.85%	54,206,401		质押	9,076,000	
赣州裕弘投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.24%	7,920,000				
王益民	境内自然人	2.67%	4,035,740				
新余全盛通投资管理有限公司	境内非国有法人	1.86%	2,814,500		质押	2,200,000	
北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.76%	2,660,578				
王静媛	境内自然人	1.49%	2,252,436				
#朱斌	境内自然人	0.73%	1,106,535				
常州炬仁光电系统集成有限公司	境内非国有法人	0.65%	982,175				
王立军	境内自然人	0.65%	981,058				
海坤控股集团有限公司	境内非国有法人	0.63%	960,000				
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、新余全盛通法定代表人梁芳女士为公司实际控制人及控股股东梁伟先生的姐姐。 2、王益民与王静媛为父女关系，北京汇宝金源投资管理中心（有限合伙）、常州炬仁光						

	电系统集成有限公司、海坤控股集团有限公司是王益民之子王立军所控制的公司。 除上述之外，公司未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。
--	--

公司是否具有表决权差异安排

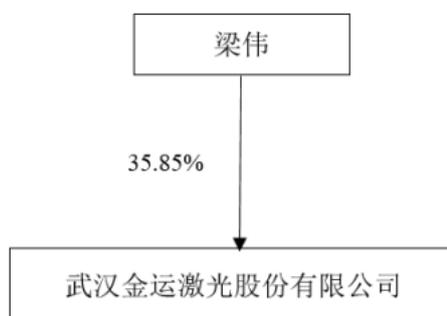
适用 不适用

(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

报告期内，公司秉承着数字技术商业化的战略定位，为客户提供更丰富的产品和解决方案。报告期内，公司实现营业收入 346,927,354.78 元，比去年同期增长约 76.27%，归属于上市公司股东的净利润 -63,837,918.77 元，较去年同期下降 14.97%；截止本报告期末公司总资产为 394,917,459.85 元，同比下降 12.75%；归属于上市公司股东的净资产为 148,724,292.01 元，同比下降 30.03%。本期业绩亏损的主要原因为：1、公司 IP 运营业务板块发展迅速，营业收入大幅增加的同时，营业成本和销售费用亦明显增加；2、新冠疫情对公司业务影响较大，特别是 IP 运营业务线下渠道的机器点位拓展处于扩张阶段，受疫情反复影响致使收入未能同比增加，导致亏损加大；3、海运及国内物流费用同比大幅增加；4、研发费用支出有所增加；5、信用减值损失同比有所增加；6、人民币汇率波动（升值）对损益有所影响。

报告期内具体事项详见《2021 年年度报告全文》。

武汉金运激光股份有限公司
法定代表人：梁萍
2022 年 4 月 27 日

