

证券代码：300606

证券简称：金太阳

公告编号：2023-016

## 东莞金太阳研磨股份有限公司 2022 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。

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	金太阳	股票代码	300606
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	杜燕艳	李金伟	
办公地址	广东省东莞市大岭山镇大环路 1 号	广东省东莞市大岭山镇大环路 1 号	
传真	0769-89325038	0769-89325038	
电话	0769-38823020	0769-38823020	
电子信箱	zqb@chinagoldensun.cn	zqb@chinagoldensun.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### 1、公司主要业务、主要产品及用途

公司主要从事抛光材料、高端智能装备研发生产销售以及精密结构件制造服务业务，为客户提供精密研磨抛光与精密结构件制造综合解决方案。

##### （1）抛光材料

公司抛光材料业务相关产品种类繁多，包含耐水砂纸、干磨涂层砂纸、弹性抛光砂膜、微晶结构砂膜、抛光蜡、页轮布、机用柔软砂布、棕刚玉砂布、煅烧刚玉砂布、砂网、精抛棉、3C 用抛光液和硅晶圆用抛光液等，广泛应用于不锈钢、陶瓷、金属（铝合金、钛合金等）、玻璃、木材、硅晶圆衬底等制品的磨削与抛光，涉及 3C 消费电子、汽车制造与售后、集成电路、航天航空、家电、家具、船舶、机械、建筑、珠宝、乐器、医学美容等行业。

##### （2）高端智能数控装备

公司子公司金太阳精密主要从事自动化、智能化精密加工设备研发生产销售业务，主要应用于 3C 消费电子、通讯通信等行业。主要产品为五轴数控抛磨机床、五轴力控抛光机、五轴叠抛机、湿式打磨平台、新能源托盘打磨线、抛光自动减速机等抛磨系列产品，以及五合一（整形检测）一体机、全自动喷涂拆/装夹机、自动上下料机、力控自动翻转毛刺机等自动化产品。根据客户不同的生产场景、设备运行状况和对自动化智能化生产的需求，设计、开发、销售定制化设备，为客户提供自动化智能化解决方案。

##### （3）精密结构件制造服务

公司子公司金太阳精密为下游客户提供精密结构件全制程产品设计及加工服务，其生产的精密结构件主要用于各大智能终端、新能源汽车零部件、通讯通信类零部件的生产，主要产品有折叠屏钛合金轴盖、折叠屏高精度转轴、智能手机中框、笔记本前后盖、5G 射频器件、智能家居金属结构件以及各类精密模具等。

## 2、公司主要经营模式

### (1) 采购模式

公司主要采购的原材料有特种纸、坯布、磨料、化工和机械部件等，公司采取“以销定产、以产定购”的采购模式，采购部定期根据销售订单、生产计划安排及库存情况进行采购计划调整。公司对常规物料供应商签订年度采购合同，定期采购保证安全库存；对于重要物料，公司密切关注大宗材料市场行情走势，关注市场上下游情况进行战略性备货，以应对原材料供应及价格波动风险。同时，采购部负责组织质量部和研发部共同对供应商进行开发和考核，通过样品测试、小批量供货、审厂等环节对新开发供应商进行资质审核，对已被纳入合格供应商名录的企业结合质量、价格、交付、服务等进行定期的考核与评价。采购部根据采购需求在合格供应商名录中挑选供方并向其询价议价，并对采购订单进行全程跟踪处理，包括到货入库、来料检测跟踪、对账及后续质量问题处理等。

公司采购部将持续发掘优质供应商，公司不断加强与供应商的合作黏性，全力保证原材料的供应、成本和质量。有效控制采购成本和采购质量，保持原材料供应稳定。

### (2) 生产模式

公司坚持以市场和客户需求为导向，标准产品采取“以销定产”的生产模式；定制产品采取“定制化”流程。公司销售部根据市场及客户需求和历年销售情况，结合本年度需求预测和订货情况编制销售计划，生产部根据销售计划制定生产计划，并严格按计划组织生产，保障客户所需产品的按时交货。为提高对市场需求变化的应对能力，生产系统根据销量预测进行必要的储备性生产，保证产品合理库存。

### (3) 营销模式

公司抛光材料业务主要以直销与经销相结合的经营模式，主要服务国内市场及国外重点市场。根据市场特点及区域成立办事处，充分利用经销商的销售网络，拓宽市场覆盖面，打响企业品牌效应，帮助公司快速提升产品的市场占有率和品牌知名；直销方面，公司通过行业深度资源拓展，网络、新媒体等开展广告宣传，参加国际国内展会、参与大型招投标等渠道进行推广，不断升级公司销售前开发、销售中交流、销售后维护，针对大客户、重点客户进行精准服务。除销售自有品牌产品外，公司还采用 ODM 方式销售，即客户提供品牌商标，本公司根据客户需求进行设计、研发、生产，知识产权归属本公司的方式。

公司设备及精密结构件业务主要采取直销模式，公司与金太阳精密在销售上协同互补，双方借助对方资源和技术优势，以金太阳精密设备带动公司研磨耗材及抛光液销售，以公司耗材及抛光液销售反过来带动金太阳精密设备销售，形成了强大的销售网络和售后服务体系。

### (4) 研发模式

公司采用“自主研发、引进吸收与合作研发相结合”的研发模式，依托省级企业技术中心及新材料工程中心对内与市场部、质量部、生产部、设备部多部门合作制定实施技术创新的长期规划，对外与各大研发创新平台、高等院校、海内外业内知名专家及产业链上下游企业进行产（学）研合作，针对当前产品提升的技术性难题及客户定制化需求进行研究，不断进行产品更新迭代及新品开发，提供最优产品及解决方案；定期开展前瞻性研究，保持行业先进水平和市场快速响应。

## 3、报告期内主要的业绩驱动因素

(1) 优质而稳定的品质。报告期内，公司所生产的研磨产品凭借自身长期积累的先进技术及设备、内部管理规范及规模生产等优势，长期稳定的为客户提供优质产品性能和服务，在长期友好合作中无形增强新老客户对公司品牌的信任和推广效应。

(2) 大客户维护、合作关系增强及新产品有效开发。报告期内，公司持续加深与富士康、长盈精密、捷普绿点、中国中车、上海商飞等大客户、重要客户的紧密联系，进入客户供应商平台产品种类及数量持续增加。同时，公司根据客户需求提升现有工艺、开发新产品，并逐步获得市场认可，客户群体稳步增加，不断提升公司市场占有率和品牌知名度。

(3) 产品创新迅速，在相关产品国产替代化进程中取得优势。随着下游客户在产品升级过程中对精密抛光材料、精密结构件制造细节提出了更高的要求，为公司相关业务带来新的机会。公司凭借自身研发优势，在报告期做到迅速为客户提供最优产品及解决方案，实现公司竞争优势转变为经济效益。

(4) 近年来，汽车制造厂商在技术、产品的迭代下，在新产品的油漆、零配件、外观件上选择更高端、更精细的产品，最终在汽车制造终端市场上对高精密砂纸需求旺盛。同时，据公安部统计，截至 2022 年底，全国机动车保有量达 4.17 亿辆，庞大的汽车保有量对汽车漆面划痕、氧化、污染、褪色等影响漆面外观问题进行深层处理相关汽车后市场业务带来蓬勃发展。公司在报告期持续加大相关客户拓展力度和汽车应用新产品的推广。

### 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

其他原因

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	833,549,698.63	894,067,429.42	-6.77%	759,643,416.83
归属于上市公司股东的净资产	598,781,330.98	605,231,812.36	-1.07%	495,640,640.83
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	395,226,319.46	447,021,874.16	-11.59%	414,905,858.59
归属于上市公司股东的净利润	25,842,918.86	67,502,812.98	-61.72%	71,280,324.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,282,719.63	62,754,610.51	-62.90%	67,464,765.02
经营活动产生的现金流量净额	21,074,840.55	-819,800.90	2,670.73%	109,793,842.22
基本每股收益（元/股）	0.18	0.49	-63.27%	0.52
稀释每股收益（元/股）	0.18	0.49	-63.27%	0.51
加权平均净资产收益率	4.31%	12.75%	-8.44%	14.89%

注：报告期内公司股本总额因送股及公积金转增股本，按调整后的股本总额重新计算并披露 2021 年度、2020 年度期间的每股收益。

#### (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	99,146,352.79	97,789,095.49	91,008,552.39	107,282,318.79
归属于上市公司股东的净利润	7,628,976.43	6,577,795.92	7,476,064.90	4,160,081.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,929,644.57	5,863,313.66	6,908,117.90	3,581,643.50
经营活动产生的现金流量净额	-7,876,610.14	-26,832,283.16	28,068,673.81	27,715,060.04

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	10,147	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,147	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									
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			
HU XIUYING	境外自然人	27.39%	38,383,500.00	0.00	质押	25,034,250.00			
杨璐	境内自然人	10.45%	14,640,000.00	10,980,000.00	质押	13,176,000.00			
YANG QING	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	0.00					
YANG ZHEN	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	3,386,812.00	质押	4,515,750.00			
杨伟	境内自然人	2.85%	3,992,700.00	2,994,525.00	质押	2,754,000.00			
方红	境内自然人	2.22%	3,109,076.00	2,331,807.00	质押	1,862,998.00			
刘宜彪	境内自然人	1.29%	1,813,659.00	1,360,243.00	质押	1,188,000.00			
农忠超	境内自然人	1.21%	1,689,900.00	1,267,425.00					
中国建设银行股份有限公司—信澳新能源产业股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.06%	1,482,577.00	0.00					
黄永直	境内自然人	0.98%	1,380,000.00	0.00					
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、HU XIUYING 与杨璐为夫妻关系，杨璐为 YANG QING、YANG ZHEN 之父，HU XIUYING 为 YANG QING、YANG ZHEN 之母，四人为一致行动人； 2、杨伟为杨璐之侄								

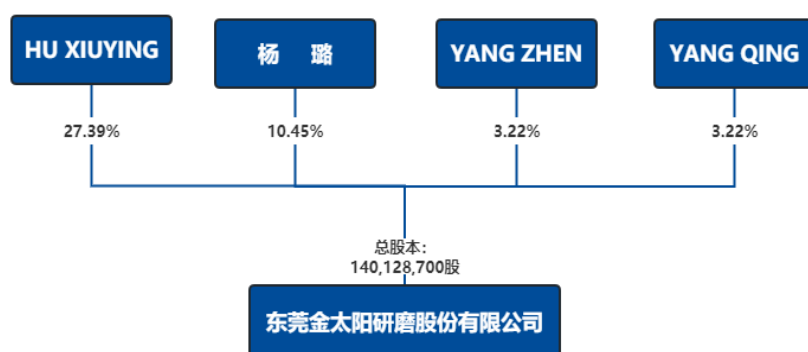
公司是否具有表决权差异安排

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

2022 年，由于受复杂严峻的内外部经济环境影响，下游市场需求大幅萎缩，公司业绩有所下滑。面对如此低迷萧条的经济环境，公司管理团队审时度势，始终坚持深耕主业，持续加大研发创新投入，不断开发新产品，深化新业务布局，构建安全可控的供应链体系，为公司未来快速、持续的发展打下了坚实基础。

2022 年公司实现营业收入 3.95 亿元，同比下降 11.59%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,584.29 万元，同比下降 61.72%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,328.27 万元，同比下降 62.90%，这是公司自上市以来首次出现净利润较大幅度下滑。报告期末，公司总资产 8.34 亿元，同比减少 6.77%；归属于上市公司股东的净资产 5.99 亿元，同比减少 1.07%。

2022 年具体开展工作如下：

### 1、加强与下游客户的合作，为持续发展打下坚实基础

2022 年，面对需求低迷和不可抗力因素，公司积极迎接挑战与机遇，聚焦新型抛光材料、智能数控装备及精密结构件制造核心业务，加强与下游客户的技术合作。公司始终落实“两个坚持”：一是坚持技术为王，用高质量高稳定性的产品、高效精准的技术服务赢取客户的信任；二是坚持客户拓展，在深度绑定富士康、捷普绿点、长盈精密等重点客户、大客户的基础上，不断开发新领域新客户，尤其是 3C 各大智能终端、新能源汽车制造等高速发展领域客户，有效推动了与客户及潜在客户的新老产品合作开发、技术改进、验证评估，为公司后续业务放量及持续发展打下了坚实基础。

### 2、资源协同互补，新业务新布局发展态势良好

报告期内，公司集中核心技术优势和资源优势，建立了协同营销新机制，充分发挥母子公司产业链资源协同共享、优势互补的合作效能，大力推进新业务布基类抛光材料、3C 电子及半导体抛光材料的研发投入及市场开拓，取得了较好的成效。

布基类抛光材料方面，金太阳科技重点研发生产高端布基类系列产品。报告期内，实现营业收入 7,990.09 万元，业务占比 20.22%，已形成公司新的业务增长点。同时，金太阳科技在报告期内推出了陶瓷刚玉砂布等产品，为下一步生产附加值更高的产品奠定了坚实的基础。

3C 电子及半导体抛光材料方面，领航电子依托深厚的研发创新能力和核心技术团队力量，已完成硅晶圆、碳化硅等衬底用抛光液、消费电子用抛光液和清洗液的研发以及客户性能验证工作，金属抛光液、抛光蜡和衬底用抛光液已逐步实现量产和销售。同时，领航电子坚持核心产品技术与关键原材料自主可控的战略，已完成汽车抛光蜡及部分 3C 抛光液用核心磨料的自主化生产与销售，并在报告期内顺利开展半导体用关键纳米磨料的制备工艺优化工作。

### 3、坚持自主创新与技术服务结合，持续发挥研产优势

公司坚持自主研发创新与技术服务相结合的理念，在密切关注高端精密、新型材料和智能制造新应用、新趋势研发投入的基础上，以市场为导向，持续加大研发投入，报告期内公司投入研发费用 2,450.75 万元，占营业收入的 6.20%。同时，报告期内，公司获得广东省“专精特新中小企业”及“创新型中小企业”认定，顺利获批设立广东省博士工作站，为公司进一步吸纳、集聚高层次人才，加强研发团队建设，提升自主研发和自主创新能力，加快科技成果转化，深化产学研融合，为发展壮大新业务提供了有力支撑。

### 4、组建电商平台，全面提升企业品牌影响力

2022 年 6 月，为适应客户消费理念的变化，充分发挥公司在规模成本、供应链效率等方面的优势，公司组建团队成立电商公司，建立健全金太阳产品数据库，逐步推进 B 端及 C 端客户的渠道建设，助力公司市场份额的进一步提升，全面提升公司企业形象、品牌知名度与市场影响力。

### 5、持续推进数字化建设，提高内部运行效率

公司根据集团化管理需求，稳步推进数字化运营支撑能力。报告期内公司持续完善销售、研发、生产、仓储、物流等核心业务领域的信息化建设，进一步实现订单管理、生产管理、物流管理等业务之间的高效协同，打通 MES 与 ERP 等系统之间的数据联接，实现生产经营各节点的数据集成，快速响应客户需求。同时，公司全方位引进核心技术、人力资源、营销管理等方面的专业人才，加大关键岗位的人才储备与培育，加强企业内部管理升级工作，完善母公司与分子公司之间的管理体系，强化产业链资源互补的协同效应，提升公司整体经营决策效率和风险控制能力，进一步提升公司的整体运营管理水平。