

公司代码：688258

公司简称：卓易信息

江苏卓易信息科技股份有限公司
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，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”

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 天衡会计师事务所（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

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元（含税），同时以资本公积金每10股转增4股，不送红股。截至2024年4月18日，公司总股本86,956,591股，扣除目前回购专户的股份余额2,050,860股后参与分配股数共84,905,731股，以此为基数计算，合计拟派发现金红利人民币1,698.11万元（含税），占2023年归属于上市公司股东的净利润5,616.05万元的30.24%；合计拟转增股本33,962,292股，转增后公司总股本将增加至120,918,883股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准，如有尾差，系取整所致）。实际派发现金红利总额将以2023年度分红派息股权登记日当天可参与分配的股本数量（总股本扣除公司回购专户的股份余额）为基数计算为准。公司2023年利润分配及资本公积金转增股本方案已经公司第四届董事会第十五次会议、第四届监事会第十三次会议审议通过，尚需公司2023年年度股东大会审议通过。

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	卓易信息	688258	—

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）	证券事务代表
姓名	王娟	陈巾
办公地址	宜兴市新街街道兴业路298号	宜兴市新街街道兴业路298号
电话	0510-80322888	0510-80322888
电子信箱	wangjuan@eazytec.com	chenjin@eazytec.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、主要业务

公司报告期内主要业务是为 CPU 和计算设备厂商提供服务器、PC、笔记本电脑等计算设备核心固件的开发及固件产品销售；为政企客户提供端到端的云产品及云服务；为企业级数据库应用提供集成化开发工具（IDE）。

2、主要产品及服务

(1) 云计算设备核心固件业务

根据云计算设备厂商需要提供 BIOS、BMC 固件定制开发服务及固件产品销售，主要客户包括 Intel、联想、浪潮、宝德、新华三等。

① BIOS 固件产品

BIOS（Basic Input Output System）固件，是一组固化到计算设备主板上一个存储芯片中的系统程序，它对于计算机系统正常初始化、启动和操作系统引导起着不可或缺的作用，是实现计算机系统的安全性、可靠性等关键功能的关键环节。公司 BIOS 固件产品主要分为服务器 BIOS 固件、PC 端 BIOS 固件、IoT BIOS 固件。

② BMC 固件产品

BMC 固件是一组固化到服务器主板上一个存储芯片中的系统程序，是服务器的基本核心功能子系统，负责服务器的硬件状态管理、操作系统管理、健康状态管理、功耗管理等核心功能，可以实现对服务器的远程监控，几乎对整个服务器系统有完全的控制权，是服务器和云计算产业的核心共性技术。公司 BMC 固件产品主要分为国产服务器平台 BMC 固件、通用服务器平台 BMC 固件。

(2) 集成化开发工具（IDE）

主要为大型政企客户、独立软件开发商（ISV）和中小企业提供集成化开发工具（IDE）及相关应用跨平台移植和技术咨询服务，客户主要分布于北美、欧洲和亚洲，产品最终主要应用于金融、医疗、政府、软件等行业。

目前的产品主要包括：

①PowerBuilder、PowerServer 及其配套工具：

PowerBuilder 是一个可视化、多特性的数据库集成开发环境（IDE），全球有过万家企业在使用 PowerBuilder 开发和维护关键企业应用。PowerBuilder 基于 PowerScript 语言，支持面向对象技术，保证应用程序的可靠性。其主要特色为数据窗口功能，能够直观方便地对数据库进行各种操作，适用于管理信息系统的开发。

PowerServer 是公司自主研发的，基于 PowerBuilder 进一步开发的应用软件，可以低成本地将 PowerBuilder 开发的客户端服务器（C/S）架构的应用软件自动转换成多层云结构，将原程序自动部署到云和.NET 框架，外部用户只能间接访问数据库，保证了数据库数据安全性。

②DevMagic Studio

一种低代码工具，用于为开源.NET 框架快速开发云原生应用程序。DevMagic Studio 基于 Powerbuilder 产品线的成熟的模块和成熟的开发经验演化而成，包括可视化工具和代码生成器，支持使用 Powerbuilder 开发的应用无缝升级，支持快速从 0 开始构建新的业务应用。

（3）云服务业务

公司云服务业务主要面向政府、企业等客户，采用公司云平台架构，为客户提供定制化开发或标准化应用软件产品、软硬件整体解决方案，同时提供配套计算资源租赁、运维等服务。

公司云服务业务根据应用场景可细分为政企云和物联网云业务。

① 物联网云服务

物联网云业务方面，公司除继续聚焦于安防及环保领域，为客户提供软硬件整体解决方案、定制化软件开发及产品销售和计算资源租赁、运维服务外，还通过多年产品研发积累，从客户真实场景出发推出安防物联网云的升级产品——“卓瓴”。卓瓴通过将物联网应用神经延伸至楼宇、写字楼宇、政府资产、商业综合体、社区、校园、长租公寓等各类业务场景，将安全、管理、经营和服务等各环节打通，并通过楼宇 GIS 地图、3D 全景展示等可视化技术为客户提供从建筑底层智能化到日常运营精细化管理的一整套智慧楼宇 SaaS 解决方案，协助客户完成全流程数字化运营，打造智慧、安全、高效的管理模式，提升空间运营效率，优化服务品质，共创智慧生态。

② 政企云服务

报告期内公司继续深耕政企应用，目前主要聚焦于县、区、镇、园区等客户，包括提供定制化软件开发、软件产品销售和计算资源租赁、运维；公司还积极探索云服务在传统产业领域的应用。例如结合公司所在地宜兴传统的紫砂行业，依托云平台结合大数据等技术对紫砂作品进行全方位保护，用数字化手段为紫砂艺术传承保留数据资料，从而支持并保护宜兴紫砂的创新发展，以技术的力量打造更值得信赖的集文化展示、产品推广、紫砂文化平台，“云服务”+“文化”结合的模式赋能传统文化传承新途径，实现文化数字化。

（二）主要经营模式

1、盈利模式

（1）云计算设备核心固件

固件业务服务形式包括，A、向客户提供固件的技术及开发服务，主要成果体现为客户提供解决固件技术或完整固件代码。B、向客户销售固件产品（固件授权使用费）。

（2）集成化开发工具（IDE）

IDE 业务服务形式包括：A、主要向金融、医疗、政府机构等行业客户及各软件开发公司等销售软件开发工具、云迁移平台及相关配套工具并提供技术与支持服务。B、向客户销售软件产品许可证。

(3) 云服务业务

政企云服务	物联网云服务
<p>a、向客户提供政企云应用相关的定制化或者产品化的 SaaS 软件。收入体现为软件销售收入。</p> <p>b、同时，为满足客户政企云的基础设施（IaaS）的资源租赁、托管和运维服务收入为 IaaS 层的服务收入。</p>	<p>a、向客户提供物联网云软硬件整体解决方案。方案实施内容包括：i.软件方面，物联网应用相关的定制化或者产品化的 SaaS 软件；ii.硬件方面，前端感知设备（包括摄像监控、空气水文监测器等感知设备安装、综合布线）、后端机房等；iii.软硬件的整体集成服务。收入体现为整体工程项目收入。</p> <p>b、同时，为满足客户物联网云的基础设施（IaaS）的资源租赁、托管和运维服务收入为 IaaS 层的服务收入。</p>

2、销售模式

(1) 公司云计算设备核心固件业务同云服务业务均采用直销模式，但由于面对的客户类型差异，因此，采取差异化的销售策略。

云计算设备核心固件业务	云服务业务
通过技术创新为客户提供全方位服务；参与各种计算产业联盟标准和规范制定，为客户提供服务	关注信息化项目的招投标信息，参与招投标项目；通过完善技术和服务发掘客户业务

(2) IDE 业务主要销售方式为网络销售，同时部分销售来源于经销商，具体流程为借由合作伙伴、邮件群发、网站宣传及用户会议的方式获取销售线索，并通过售前跟踪客户，对客户进行价格评估、需求理解、技术评估和特殊要求收集，最终用户自己或通过分销商下订单，购买软件许可与技术支持服务，其中软件许可按类型可分为“按年订阅”模式和“永久产品授权+年维护费用”模式。

3、服务模式

云计算设备核心固件业务	<p>通过制定计划、需求分析、软件设计、程序编写、软件测试和运行维护等阶段。</p> <p>①根据客户要求，提供技术支持，以解决某一具体的固件相关问题。</p> <p>②根据客户需求，由研发人员开发符合不同需要的固件产品。</p>	
云服务业务	政企云业务	<p>①以 PaaS 开发平台为支撑，通过制定计划、需求分析、软件设计、软件开发、软件测试和运行维护等阶段。向客户提供政企云应用相关的定制化或者产品化的 SaaS 软件。</p> <p>②同时，为满足客户政企云的基础设施（IaaS）的资源租赁、托管和运维服务。</p>
	物联网云业务	<p>以 PaaS 开发平台为支撑，通过制定计划、需求分析，方案设计，组织施工实施方式。</p> <p>①向客户提供物联网云软硬件整体解决方案。方案实施内容包括：A.软件方面，物联网应用相关的定制化或者产品化的 SaaS 软件；B.硬件方面，前端感知设备（包括摄像监控、空气水文监测器等感知设备安装、综合布线）、后端机房等；C.软硬件的整体集成服务。</p> <p>②同时，为满足客户物联网云的基础设施（IaaS）的资源租赁、托管和运维服务。</p>
集成化开发工	按客户购买的支持服务种类，为客户提供持续的技术服务，内容主要包括：保障服务、升级补丁服务、疑难解答服务。	

具(IDE)业务	<p>(1) 保障服务：为可修复的产品缺陷提供技术支持服务，通过线上的方式及时解答客户基础性问题。</p> <p>(2) 升级补丁服务：基于客户提出的产品缺陷与问题，遵循固定的更新周期，为产品提供升级补丁服务，不断进行产品升级和漏洞修补，维持客户关系长期稳定。</p> <p>(3) 疑难解答服务：为购买了高级支持服务的客户提供疑难解答服务，客户购买并使用服务券后，公司将结合客户具体情况，对除产品缺陷及版本落后原因外的问题，为客户贴身设计解决问题的方案。</p>
----------	--

4、采购模式

云计算设备核心固件业务、集成化开发工具（IDE）业务、政企云服务主要为软件开发，通常不涉及原材料采购，在自身人员不足情况下，存在技术外包服务采购。

公司向客户提供物联网云软硬件整体解决方案，业务采购内容由具体业务服务模式、实施内容所决定，在方案涉及硬件内容时，存在外购硬件的情况。

(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

1、行业的发展阶段及特点

根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2011）的分类标准和中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业归属于信息传输、软件和信息技术服务业——软件和信息技术服务业，行业代码为 I65。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）的分类标准、《战略性新兴产业分类（2018）》新一代信息技术产业——互联网与云计算、大数据服务——工业互联网及支持服务，行业代码为 1.4.1。

根据中国信息通信研究院 2023 年 7 月发布的《云计算白皮书》，随着经济回暖，云计算市场方面，全球云计算市场稳定增长，我国保持快速发展。2022 年，全球云计算市场规模为 4,910 亿美元，增速 19%，预计在大模型、算力等需求刺激下，市场仍将保持稳定增长，到 2026 年全球云计算市场将突破万亿美元。2022 年，我国云计算市场规模达 4,550 亿元，较 2021 年增长 40.91%，其中，公有云市场规模增长 49.3%至 3,256 亿元，私有云市场增长 25.3%至 1,294 亿元。相比于全球 19%的增速，我国云计算市场仍处于快速发展期，预计 2025 年我国云计算整体市场规模将超万亿元。随着云计算、物联网、5G 等应用的快速发展，我国云计算市场也将持续保持快速发展态势，预计“十四五”末市场规模将突破 10,000 亿元，作为 PC、服务器和 IoT 等计算设备中的关键环节，BIOS 和 BMC 固件产品的市场规模将直接受益于下游设备出货量的增长，市场空间较大。

公司的集成化开发工具（IDE）属于基础软件中的开发支撑软件。支撑软件指用来辅助支持其他软件设计、开发、运行、维护等的软件。《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》提出聚力攻坚基础软件，强调在开发支撑软件领域补短板，提升软件开发工具集成性、稳定性，突破代码资源复用与推荐、大规模跨语言分析等关键技术。加速程序静态分析、动态测试、仿真测试、自动化测试平台等测试工具研发。推进软件集成开发环境相关产品和关键测试工具的研发与应用推广。

“云原生”成为产业数字化浪潮的发展趋势，企业发展中的开发、运维、管理等环节日趋复杂，“云原生”为企业提供了面向未来的信息化平台构建方式，并已逐渐开始融入各行各业。《中国云原生用户调研报告（2020年）》显示，2019年我国云原生产业市场规模已达 350.2 亿元，未来还将延续高速增长态势。2021 年，我国进入 2.0 云原生时代，云原生应用场景由一开始的以互

联网企业为主，逐步扩大到金融、政府、工业制造等传统行业，并已经逐步深入到企业核心的业务，给企业的数字化转型带来了极大的价值。

2、主要技术门槛

云计算产业属于技术密集型行业，具有市场需求快速变化的特点。服务商只有通过持续的技术创新才能满足市场需求。产品研发和技术创新要求企业具备较强的技术实力、建立完善的研发体系、配置优秀的研发团队。

此外，BIOS产品的核心（基础）部分代码内容大量涉及具体的芯片和硬件电路参数而不是计算逻辑，了解并掌握BIOS核心代码相当困难。开发人员需要长期的开发实践才能实现技术沉淀。同时，BIOS工程师具有培养周期长、培养投入大的特点，导致了全球BIOS工程师人数规模较小且主要集中于四大X86架构BIOS供应商。

而在IDE业务方面，目前，IDE工具软件开发领域主要由微软等国际巨头把控，其他规模较小的IDE工具软件开发公司主要在细分市场展开竞争。且目前国内外都缺乏支持国内云平台的IDE产品，国外IDE产品不会主动提供对国内云平台的支持，公司低代码IDE产品针对国内云原生应用的解决方案能有效填补国内软件在此领域的空白，解决IDE“卡脖子”的问题，对我国软件产业发展具备一定的战略意义。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

1、云计算设备核心固件业务

目前全球主流的X86架构BIOS固件产品和技术供应商有四家厂商，分别是美国AMI、Phoenix、中国台湾Insyde和公司。在国际市场方面，公司与三家境外厂商相比，公司的起步时间较晚，在业务覆盖区域及市场占有率上有一定差距。但随着公司近年持续增强的研发投入及技术积累，在国家信息安全的“自主、安全、可控”战略的推动下，公司较境外厂商有明显竞争优势，差距已逐渐缩小，部分功能可达“并跑”水平。在国产芯片方面，公司具备相应的适配所有主流国产芯片平台的开发能力，且相较于其他固件开发商，公司在X86架构BIOS固件开发方面具备更强的优势。

2、集成化开发工具（IDE）业务

由于历史原因，国内鲜有公司具备成熟的软件开发工具的研发和销售能力，在相关领域有市场影响力的产品也比较缺乏。公司IDE业务团队已在软件开发工具领域积累多年技术经验，在海外建立了较为成熟的销售渠道，自主研发的开发软件已在国外建立了长期稳定的客户群体。深圳艾普阳的PowerBuilder系列产品没有直接替代品，更换到不同的产品需要巨大的成本和风险来重写系统，该公司通过不断的产品迭代、新产品研发及推广，在该细分领域形成了一定的市场影响力。

公司于2023年底发布了云原生低代码开发工具DevMagicStudio的beta版本，该产品为.NET开发者量身定制，可提供独特的可视化极简开发模式，通过DevMagicStudio特有的可视化设计器轻松完成前端页面和后台逻辑的设计，随后一键编译生成代码。目前该产品已经具备完整的.NET云原生应用开发能力，是具有完全自主知识产权的、国内研发的开发工具，可替代国外主流商业开发工具（VisualStudio、Rider）的同等功能。IDE研发投入大、周期长、难度高，全球已经投入市场的商业.NETIDE仅三个：微软公司开发的VisualStudio，JetBrains公司开发的Rider，以及VisualStudioforMac。而低代码开发工具是目前IDE产品行业整体的研发方向，新产品的发布代表公司已在相关领域取得一定成果。

3、云服务

公司云服务业务目前主要集中在江苏特别是宜兴区域。报告期内基于公司对政务云市场竞争格局及政策环境、市场的相关情况的分析，结合公司长远发展的规划及业务布局投入的审慎考虑，

适时做出调整，公司将云中心部分资产出售给宜兴市大数据公司。

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) 市场规模将进一步扩大

随着数字经济相关政策不断发布，数字经济战略地位不断得到提升。“十四五”规划提出“加快数字化发展，建设数字中国”，推动产业数字化转型，实施“上云用数赋智”行动，推动数据赋能全产业链协同转型。2023年2月，中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》（以下简称《规划》），将数字经济建设上升到国家层级。《规划》明确建设数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎，提出要全面赋能经济社会发展，构建普惠便捷数字社会，到2025年基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展；到2035年，数字化发展水平进入世界前列，数字中国建设取得重大成就。根据《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，我国将在“十四五”时期深入实施国家软件发展战略，夯实产业发展基础，提高产业链供应链现代化水平，坚持应用牵引、整机带动、生态培育，壮大信息技术应用创新体系，全面支撑制造强国、网络强国、数字中国建设。2023年12月，中央经济工作会议提出，要以科技创新推动产业创新，特别是以颠覆性技术和前沿技术催生新产业、新模式、新动能，发展新质生产力，发展数字经济，加快推动人工智能发展。软件和信息技术服务业作为数字经济的重要引擎，将迎来新的发展机遇。

目前，数字化转型重点行业包括：金融、能源、智慧农业和水利、智能制造、工业互联网、电子商务、智慧物流等。伴随大数据、人工智能、云计算、数字孪生、5G、物联网和区块链等新一代数字技术应用和集成创新，消费互联网、企业互联网、工业互联网等新业态、新模式处于快速发展阶段，云计算的应用领域将进一步延伸拓展。此外，随着云计算底层技术的不断发展、基础设施的不断完善，以及中国互联网厂商海外业务的迅速扩张，将不断推动云计算行业的高质量快速发展。

云计算市场总体呈现全球市场稳定增长，我国市场快速发展的局面，市场空间极为广阔。根据中国信息通信研究院2023年7月发布的《云计算白皮书》，2022年，全球云计算市场规模为4,910亿美元，增速19%，预计在大模型、算力等需求刺激下，市场仍将保持稳定增长，到2026年全球云计算市场将突破万亿美元。2022年，我国云计算市场规模达4,550亿元，较2021年增长40.9%，其中，公有云市场规模增长49.3%至3,256亿元，私有云市场增长25.3%至1,294亿元。相比于全球19%的增速，我国云计算市场仍处于快速发展期，预计2025年我国云计算整体市场规模将超万亿。

(2) 国产化需求进一步增加

云计算是信息技术领域的核心基础设施之一，自主研发和掌握云计算技术对于保障国家信息安全、提升国家核心竞争力具有重要意义。《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》提出壮大信息技术应用创新体系，加大重要产品和关键核心技术研发力度，开展软件、硬件、应用和服务的一体化适配，逐步完善技术和产品体系，全面推进重点领域产业化规模化应用，持续培育数字化发展新动能。

我国庞大的市场需求为国产云计算提供了巨大的发展空间，重点行业陆续发布自主可控相关政策支持，逐步启动大范围试点并进入案例落地推广阶段，产业成熟度不断提高。电信运营商陆续发布存储、服务器等国产化软硬件招标项目，国产化采购比例不断提升；教育行业提出要推广可信应用，促进信息技术应用创新，提升供应链安全水平，有序推动数据中心、信息系统和办公终端的国产化改造；金融行业国产化软硬件渗透率不断提升，试点案例由大型银行、证券、保险等机构向中小型金融机构扩展，金融信创生态实验室成立，与金融机构、产业机构联合攻关，促进成果转化，加速金融行业国产化方案落地推广。此外，北京、上海、广州、深圳等多地陆续出

台自主可控相关产业政策，扶持和鼓励国产云计算产业落地发展。

（3）安全的重要性愈发显著

随着云计算应用领域的延伸拓展，云计算和云服务的安全性面临诸多挑战，云基础设施安全、数据安全、认证和访问管理安全等安全性问题愈发突出，而以可信计算为代表的安全技术为解决信息系统安全问题提供了新的思路。可信计算技术强调从终端设备就开始防范攻击，以计算平台硬件安全可信为基础，将安全性置于整个计算平台的硬件层面，从硬件层安全着手解决信息安全问题，由于硬件级别的安全性往往比软件级别更难被攻破和篡改，因此可信计算技术能够有效提升信息系统的安全性和可信度，确保用户数据和计算过程的安全性和完整性。

在可信计算体系中，BIOS 固件作为传递信任链的安全根和起点，其安全性对整个系统的可信度至关重要。由于 BIOS 固件是系统启动时的第一个软件层面，负责初始化硬件设备、加载操作系统并启动系统，如果 BIOS 固件受到恶意篡改或攻击，那么就会破坏整个信任链，使得系统的安全性受到威胁，可能导致数据泄露、系统崩溃或远程控制等安全问题。近年来，业界正倾注于 BIOS 固件层面安全防护技术的改进和提高，如 BIOS 芯片保护、BIOS 安全更新和 BIOS 监控等，有助于提高系统的整体安全性，保护用户的数据和隐私，保障信息安全。

（4）行业竞争趋向差异化

随着云计算市场不断扩大，应用领域不断增加，下游用户对云服务的要求更加具体和多样化，不同应用场景下用户的需求也趋向差异化，从而导致行业竞争趋向差异化。政府、企业类用户始终将政企云服务的安全性放在最重要的地位；安防、环保领域用户对物联网云服务需求更侧重于软硬件和云端的互通互联，提升智能化水平和管理效率；此外，传统文化领域用户对云服务更侧重于借助“云服务+文化”模式，赋能传统文化传承新途径。不同细分领域的行业用户对于云服务的要求将更加具体，以满足其个性化的业务特点以及不断变化的业务需求，行业竞争趋向差异化。因此，云服务提供商需要不断提升自身的技术能力和服务水平，以满足用户的差异化需求，并持续保持竞争优势。

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
总资产	1,639,652,711.79	1,199,813,984.29	36.66	1,132,696,359.77
归属于上市公司股东的净资产	1,037,933,729.95	961,324,797.61	7.97	897,689,671.19
营业收入	320,223,831.27	282,022,751.67	13.55	236,604,121.94
归属于上市公司股东的净利润	56,160,479.96	51,005,019.83	10.11	42,148,495.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,092,493.91	2,901,232.23	110.00	25,568,018.74
经营活动产生的现金流量净额	113,984,729.82	-1,896,696.05	不适用	52,434,625.07
加权平均净资产收益率(%)	5.62	5.59	增加0.03个百分点	4.68
基本每股收益(元/股)	0.65	0.59	10.17	0.49
稀释每股收益(元)	0.64	0.59	8.47	0.49

谢乾	-1,089,365	36,644,421	42.14	0	0	无	0	境内自然人
中国银行股份有限公司－华夏行业景气混合型证券投资基金	3,674,774	3,674,774	4.23	0	0	无	0	其他
宜兴中恒企业管理有限公司	-3,258,600	2,813,400	3.24	0	0	无	0	境内非国有法人
中国工商银行股份有限公司－诺安先锋混合型证券投资基金	-947,088	1,873,116	2.15	0	0	无	0	其他
渤海银行股份有限公司－诺安优选回报灵活配置混合型证券投资基金	145,919	1,348,971	1.55	0	0	无	0	其他
中国工商银行股份有限公司－诺安创新驱动灵活配置混合型证券投资基金	-32,183	1,284,677	1.48	0	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司－银华心佳两年持有期混合型证券投资基金	1,218,694	1,218,694	1.40	0	0	无	0	其他
中国工商银行股份有限公司－银华中小盘精选混合型证券投资基金	1,175,509	1,175,509	1.35	0	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司－银华心怡灵活配置混合型证券投资基金	1,106,176	1,106,176	1.27	0	0	无	0	其他
平安银行股份有限公司－华夏远见成长一年持有期混合型证券投资基金		931,378	1.07	0	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明				公司控股股东直接持有中恒企管 38.82%的出资份额，并持有中恒企管的股东中易企管 36.35%的出资份额。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				/				

存托凭证持有人情况

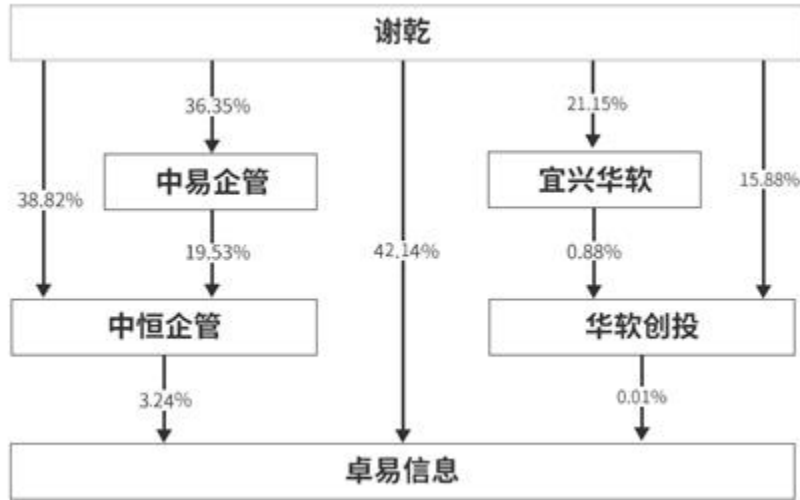
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

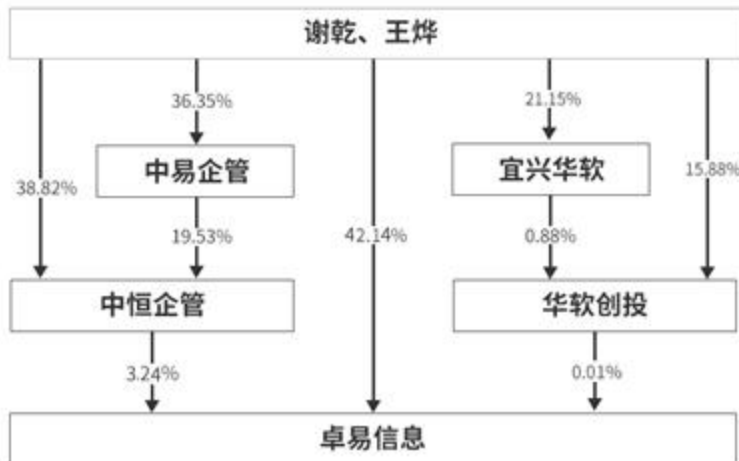
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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。

2023 年度公司实现营业收入 32,022.38 万元，同比增长 13.55%；2023 年度归属于上市公司股东的净利润为 5,616.05 万元，同比增长 10.11%，主要原因是：公司于 2023 年 6 月转让子公司卓易文化 10.83% 股权，丧失对子公司控制权，对剩余股权按公允价值重新计量，确认股权转让投资收益 4,127.79 万元；此外报告期内公司因实施股权激励计划及并购深圳艾普阳核心员工锁定期计入报告期内的股份支付费用为 2,134.26 万元，对归属于上市公司股东的净利润的影响为 1,835.80 万元(已考虑相关所得税费用的影响)。剔除股份支付费用影响后，实现归属于母公司所有者的净利润 7,451.84 万元，较上年同期增长 26.72%；

2023 年度公司归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润较上年增长 110%，一方面得益于报告期营业收入增长带来更多的毛利润；另一方面，报告期内公司持续加大应收账款的催收力度，加速货款回笼，使得 2023 年度计提的坏账准备较上年同期降幅较大。

2023 年公司经营活动产生的现金流量净额为 11,398.47 万元，较去年同期增加 11,588.14 万元，主要是报告期销售回款良好，导致销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加所致。

报告期末公司总资产为 163,965.27 万元，较期初增长 36.66%，主要是报告期内公司收购深圳艾普阳 52% 股份导致无形资产和商誉增加所致。

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