

证券代码：301135

证券简称：瑞德智能

公告编号：2024-034

广东瑞德智能科技股份有限公司

2023 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。

众华会计师事务所（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未变更，为众华会计师事务所（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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施权益分配的股权登记日股本扣除股权登记日当日公司股票回购专用证券账户持股数后的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	瑞德智能	股票代码	301135
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	孙妮娟	罗希	
办公地址	佛山市顺德区大良凤翔工业园瑞翔路 1 号	佛山市顺德区大良凤翔工业园瑞翔路 1 号	
传真	0757-29962249	0757-29962249	
电话	0757-29962231	0757-29962231	
电子信箱	IR@realdesign.com.cn	IR@realdesign.com.cn	

2.报告期主要业务或产品简介

(1) 公司从事的主要业务

公司作为家电智能控制器行业先驱企业之一，是国内较早从事家电智能控制器研发、生产和销售的国家高新技术企业，公司成立二十余年，始终专注于智能控制器行业，依托国内领先的研发智造平台，为国内国际客户提供优质的智能控制器解决方案。公司始终秉持自主研发、技术创新的理念，持续强化自主创新，抓住行业发展机遇，打造“1+N”的业务布局，深耕家电智能控制器行业的同时，也在大力拓展锂电储能、充电桩、汽车电子、电机电动、医疗健康、智能家居等新赛道领域。

(2) 公司主要产品

产品类别	产品应用
小家电智能控制器	主要应用于厨房电器、环境电器和生活电器等产品。其中，厨房电器主要包括专供厨房使用的一系列产品，如 IH 电饭煲、语音电饭煲、空气炸锅、嵌入式蒸烤箱、WIFI 面包机等；环境电器主要包括跟用户体感舒适度相关或与家居环境温湿度调整、衣物护理等相关的系列产品，如空气净化器、除湿机、直流风扇、电暖器等；生活电器主要包括净水机、破壁机和咖啡机等。

大家电智能控制器	主要应用于“空冰洗”产品，包括空调（变频空调、移动空调、定频空调等）、冰箱（电子冰箱、冰柜）、洗衣机（滚筒式、热泵洗衣机）等
锂电储能智能控制器和产品	主要应用于便携式储能产品或锂电池包等相关产品，主要包括家储产品、便携式储能电源控制器、无线吸尘器的锂电池包等
汽车电子智能控制器	应用于在汽车环境下能够独立使用的电子电器产品，主要包括新能源汽车充电桩智能控制器、滑板车智能控制器、车载变频空调智能控制器及车载变频冰箱智能控制器等。
电机电动产品智能控制器	主要应用于变频风机、变频水泵、变频烟机、洗地机、吸尘器等产品。
医疗健康产品智能控制器	主要应用于改善人体健康、对人体进行护理的产品，主要产品包括制氧机、艾灸仪、足浴盆、按摩仪、冷藏转运箱等医疗健康产品的控制器。
智能家居控制器和系统集成	主要涵盖宠物智能设备（宠物饮水机、猫砂盆、宠物喂食器）、数字家庭设备（智能语音盒子、86 盒 TFT 面板、485 网关、智能水表、智能垃圾桶）、智能传感与通讯模组软件等智能家居相关的控制器、系统集成和软件产品。

（3）行业概况

智能控制器是内置于智能设备中的一种计算机控制单元，其通过接口获取设备工作状态、命令执行结果以及环境数据等信息，执行内部控制程序，输出控制信号来控制设备实现对被控设备的自动化控制。智能控制器作为电子设备中的“神经中枢”或“大脑”，广泛应用于家用电器、锂电储能、汽车电子、电机电动、医疗健康及智能家居等领域。

中国智能控制器行业的发展是由下游市场的智能化需求驱动的。随着家用电器、锂电储能、汽车电子、电机电动、智能家居等下游行业的智能化、自动化程度不断提升，中国智能控制器行业在全球范围内呈现稳步增长的态势，市场规模不断扩大，技术水平不断提升，产品结构不断优化。根据市场调研在线网发布的《2024-2030 年中国智能控制器行业市场调研分析及战略咨询研究报告》的数据，预计 2025 年将达到 4,500 亿元，年均复合增长率为 10.7%。

2024 年 2 月 23 日，习总书记召开中央财经委员会第四次会议，在会议中明确提出鼓励汽车、家电等传统耐用消费品以旧换新，同时坚持中央财政和地方政府联动，统筹支持全链条各环节。在国家各项政策支持下，智能控制器行业的发展势必会动能强劲，前景可期。

（4）行业地位

公司作为智能控制器行业内先驱企业之一，深耕智能控制器领域二十余年，依托先进

的研发设计平台、高效的数智化生产体系、完善的质量管理体系以及良好的客户服务体系，公司与苏泊尔、美的、纯米、Shark Ninja、添可、新宝、艾美特、纳恩博等知名厂商建立长期稳定的合作关系。

公司是国家高新技术企业、国家知识产权示范企业，拥有“广东省家电智能控制器工程技术研究开发中心”和“广东省省级企业技术中心”，是佛山市标杆高新技术企业、佛山市科技领军企业、顺德区科技创新企业 20 强。截至报告期末，公司授权且有效发明专利 40 项，实用新型专利 128 项，外观专利 27 项和软件著作权 146 项，具备较强的智能控制器产品及系统的研发实力和创新研发能力。

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

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	1,832,378,572.03	1,854,834,612.30	-1.21%	1,214,962,762.28
归属于上市公司股东的净资产	1,294,442,284.32	1,285,538,969.91	0.69%	545,422,205.92
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	1,069,245,354.36	1,034,367,217.66	3.37%	1,324,061,126.95
归属于上市公司股东的净利润	40,878,785.65	44,473,553.93	-8.08%	80,868,637.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	38,342,778.66	33,697,317.17	13.79%	73,394,070.99
经营活动产生的现金流量净额	76,958,433.19	75,592,586.88	1.81%	56,326,094.83
基本每股收益（元/股）	0.40	0.48	-16.67%	1.06
稀释每股收益（元/股）	0.40	0.48	-16.67%	1.06
加权平均净资产收益	3.17%	4.26%	-1.09%	15.70%

率				
---	--	--	--	--

(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	226,011,631.87	254,002,097.70	269,692,564.95	319,539,059.84
归属于上市公司股东的净利润	7,188,325.10	11,069,841.60	8,598,772.87	14,021,846.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,863,281.05	9,510,391.61	8,179,670.31	13,789,435.69
经营活动产生的现金流量净额	-19,606,100.81	65,665,633.07	-19,689,709.00	50,588,609.93

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	11,309	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,407	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（不含通过转融通出借股份）									
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			
汪军	境内自然人	20.38%	20,905,400	20,905,400	不适用	0			
佛山市瑞翔投资有限公司	境内非国有法人	13.36%	13,700,000	13,700,000	不适用	0			

黄祖好	境内自然人	8.21%	8,423,600	8,423,600	不适用	0
潘卫明	境内自然人	3.25%	3,334,000	3,334,000	不适用	0
广东弘德投资管理有限公司—广东弘顺新材料创业投资企业（有限合伙）	其他	2.76%	2,832,000	2,832,000	不适用	0
广东美的智能科技产业投资基金管理中心（有限合伙）	境内非法人	2.72%	2,792,000	0	不适用	0
尤枝辉	境内自然人	1.93%	1,980,000	1,980,000	不适用	0
国元证券—招商银行—国元证券—国元智能员工参与创业板战略配售集合资产管理计划	其他	1.62%	1,657,285	0.00	不适用	0
何翰腾	境内自然人	1.57%	1,612,700	0	不适用	0
叶辉	境内自然人	1.39%	1,429,200	1,320,000	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	汪军控制佛山市瑞翔投资有限公司并担任法定代表人，潘卫明系汪军的妻兄；汪军、黄祖好及潘卫明签署了《一致行动协议》，构成一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

前十名股东参与转融通出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
国元证券—招商银行—国元证券瑞德智能员工参与创业板战略配售集合资产管理计划	1,566,185	1.52%	91,000	0.09%	1,657,285	1.62%	0	0.00%

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
国元证券—招商银行—国元证券瑞德智能员工参与创业板战略配售集合资产管理计划	新增	0	0.00%	1,657,285	1.62%
叶辉	新增	0	0.00%	1,429,200	1.39%
北京富春投资管理有限公司	退出	0	0.00%	240,804	0.23%
宁波君石创业投资有限公司	退出	0	0.00%	0	0.00%

注：鉴于“宁波君石创业投资有限公司”未在中登公司下发的期末前 200 名股东名册中，公司无该数据。

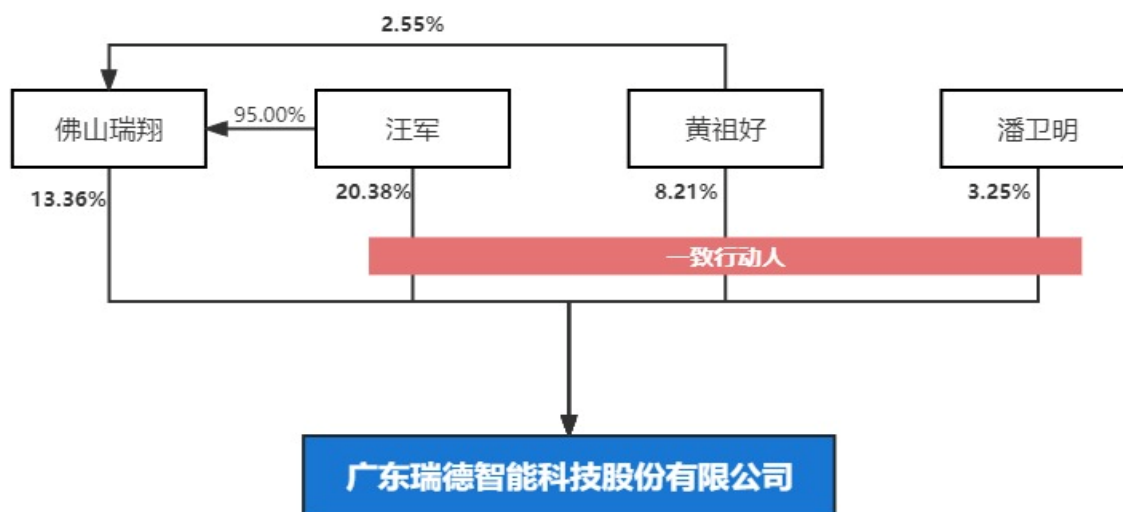
公司是否具有表决权差异安排

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

市场需求在变，产业趋势在变，竞争赛道在变。世界百年未有之大变局加速演进，纷繁变量下是无数种预判和抉择，而抉择的结果决定着未来。在充满挑战和机遇的市场环境中，公司始终相信做好经营，实现良好业绩是实现公司价值的基础，“创新拓赛道，提效上规模”，积极拓宽传统赛道业务和开拓新赛道业务，同时秉承自主研发、技术创新的理念，积极发展新质生产力。在报告期内，公司上下一心，抢抓国内消费需求回暖的外部机遇，坚定发展信心、坚定战略投入，迎难而上、锐意进取，实现家电智能控制器主营业务稳步增长，同时积极加速新赛道业务推进，在多个新赛道领域的技术与市场方面取得阶段性突破，展现出良好的发展态势，实现全年营业收入的同比正向增长，绘制出一条稳健向上的增长曲线。

2023 年公司实现营业收入 106,924.54 万元，同比增长 3.37%；实现归属于上市公司股东净利润 4,087.88 万元，同比下降 8.08%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东

净利润 3,834.28 万元，同比增长 13.79%；实现经营活动产生的现金流量净额 7,695.84 万元，同比增长 1.81%。在营业收入增长的同时，归属于上市公司股东净利润出现小幅下滑，主要原因系鉴于对公司长远发展前景的信心，公司保持并不断加大市场开拓力度以及研发投入力度，销售费用、研发费用、管理费用均同比上升。其中，销售费用 2,767.24 万元，同比增长 5.54%；研发费用 7,597.06 万元，同比增长 6.83%；管理费用 8,468.57 万元，同比增长 5.80%。

（一）以客户为中心，聚力打造 LTC 铁三角

公司坚持以客户为中心的经营理念，在报告期内推进内部管理体系变革，从战略、组织、运营层面构建聚焦客户需求的 LTC 价值流程体系，落地销、研、交付“铁三角”阵型协同作战，全面贴近服务、高效响应、快速交付。在报告期内，公司加大市场拓展力度，强化对重点项目争取的策划和资源集中投入，同时以客户需求为出发点，通过团队协作、客户需求管理、风险管理和跨部门协调提高业务运作效率以及客户满意度，实现技术、产品、大客户、大项目的阶段性突破，不但积累和沉淀了优质的客户与项目资源，而且提高了客户粘性与客户价值，为公司总体业绩的持续增长奠定了良好基础。

传统赛道稳中有进。回看 2023 年，家电市场经历低谷、复苏、回落、回弹的“起伏”，整体需求有所复苏，但不同细分行业、赛道之间恢复节奏存在差异。报告期内，公司在家电智能控制器传统赛道纵向深入，深度洞察使用者、场景和行业的需求痛点，为下游客户提供专业的智能控制解决方案，同时基于内部协同和快速响应，聚力打造冠军单品和冠军单品族，在电磁炉整机、烤箱、空气清新机、空调等多个品类取得翻倍增长。进入 2024 年，房地产政策宽松、宏观经济持续好转、促消费政策出台，都将有助于家电行业的持续复苏，为公司在家电智能控制器传统赛道的业务增长以及高质量发展奠定了良好基础。

新赛道提速增质。公司积极开辟发展新领域新赛道，塑造发展新优势新动能。在原有客户基础上，深挖传统赛道中的新客户，同时不断拓展新赛道新客户，积极布局稳健发展。报告期内，公司成功导入了多个新客户、新项目，预计将在 2024 年实现量产。其中，在新能源汽车充电桩领域，公司在华东、华南两个研发制造主基地建成专业的充电桩实验室，组建了核心技术团队，形成了基于专利保护和标准化的研发平台，扎实推进充电桩产品线的技术积累、客户拓展和产品规模量产，助力中国充电桩企业加速国内渗透和海外“掘金”。

（二）持续加大研发投入，增强核心竞争力

公司始终坚持“以人为本，依托科技，开拓进取，求实创新”的经营理念，始终秉持自主研发、科技创新的理念，持续加大研发投入，报告期内，公司研发投入 7,597.06 万元，占 2023 年营业收入的 7.11%，较上年同期增长约 6.83%，公司长期保持较高比例的研发投入，围绕客户需求和领先持续创新，为客户实现价值增值，同时为公司加快发展新质生产力、形成竞争新优势夯实基础。

公司研发系统坚持以市场为导向，在基础研发、成果转化、技术改善升级、标准化、专利布局等方面，持续强化自主创新，构建企业核心竞争力，助力传统赛道打造冠军单品和冠军单品族，焕发新活力，突破新赛道业务，实现换道超车。

报告期内公司取得了“国家知识产权示范企业”“佛山市科技领军企业（创新实力）”等诸多荣誉，投建了高标准 3 米法电波暗室等一大批先进实验设备，构建了公司经营发展的新动能。同时，公司与安徽工程大学本着平等互利、合作共赢的原则，共同签署“智能科技产业研究院”共建协议，借助安徽工程大学雄厚的研发实力和平台优势，为公司储备更多的行业先进技术和优秀人才，进一步增强公司的核心竞争力。

（三）数智化持续升级，敏捷运营全面提效

报告期内，公司坚持夯实基本面，推动数智化能力提升，建立数字化、智能化平台，致力于打造数字化工厂，实现自动化、信息化和数字化的高度融合以及智能制造的高效协同，结合精益生产的深入开展，实现运营体系的全面提质增效。

为全面提高客户服务响应速度，进一步促进销研产供一体化，加快传统赛道产品的柔性交付和新赛道产品的快速响应，报告期内公司全面开展“敏捷运营”专项工作，通过深入调研客户需求和公司内部环节运行现状，了解差距，找出短板，销、研、产、供、管理等各模块全面梳理内部流程，通过删减、合并、抄送等方式，精干提效，全面提高审批时效。截至项目完结时，公司整体运营效率提升约 40%，超预期实现项目目标。

公司推行全面质量管理，坚持以产品质量为核心，不断完善管理体系，降低批量缺陷率，高效响应客户需求。报告期内公司邀请美国质量学会首位华人院士，“中国杰出质量人”获得者唐伟国博士亲自指导开展 TQM 项目，推动“企业减法质量保证”质量管理方法，用更短时间（Time）、更少质量事故（Quality）和更低成本（Money），协助企业达到高质量发展的目标。项目成效显著，批量缺陷率、客诉次数、直通率等关键指标都得到有效改善，助力企业在市场竞争中取得更多优势。

（四）推动重大组织变革，加强核心人才梯队建设

报告期内，为激发组织活力，全力推进以客户为中心、聚焦客户需求和价值提升的协同运营体系的构建，最终牵引战略及商业成功，公司适时启动重大组织变革工作，将经营单位作为利润中心放在前台，与营销中心一起打造销、研、交付“铁三角”作为一线作战单元。集团管理机构转变为职能中心，由原来的重管理、重管控，调整为统筹调度、督导赋能、技术与管理输出及系统建设，为一线作战单元提供炮火和支援。

随着组织变革的深入推进，基于中长期战略发展需要，公司高度重视高端人才引进及核心人才梯队建设，陆续引入高级管理人才及核心研发人员，升级人才培养体系，持续提升公司整体经营管理水平和研发能力。同时，公司已建立起短、中、长期相结合的多层次激励机制，通过股权激励，将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，形成“着眼未来、利益共享、风险共担”的利益共同体，激发员工活力，为公司未来发展做好人力资源储备。

（五）完善区域布局，推进全球化进程

为了响应客户需求，进入更广阔的市场，实现业务的快速增长，报告期内，公司进一步完善区域市场布局，推进营销组织结构调整，设立华南营销中心、华东营销中心、国际营销中心、市场拓展中心，实现对客户的贴近服务、及时响应和快速交付。同时，公司启动全球化布局，设立越南孙公司，通过海外基地的投建，提高公司对国际业务需求的快速响应能力，有助于进一步开拓国际客户，提升公司在国际市场的影响力。在跟随产业链、供应链的迁移中，公司将完成产能及技术的输出，以及从产品国际化到运营国际化的演进，促进海外业务顺利推进，进一步提升公司综合实力。