



**浙江众合科技股份有限公司
2023 年度董事会工作报告**

二〇二四年四月二十五日

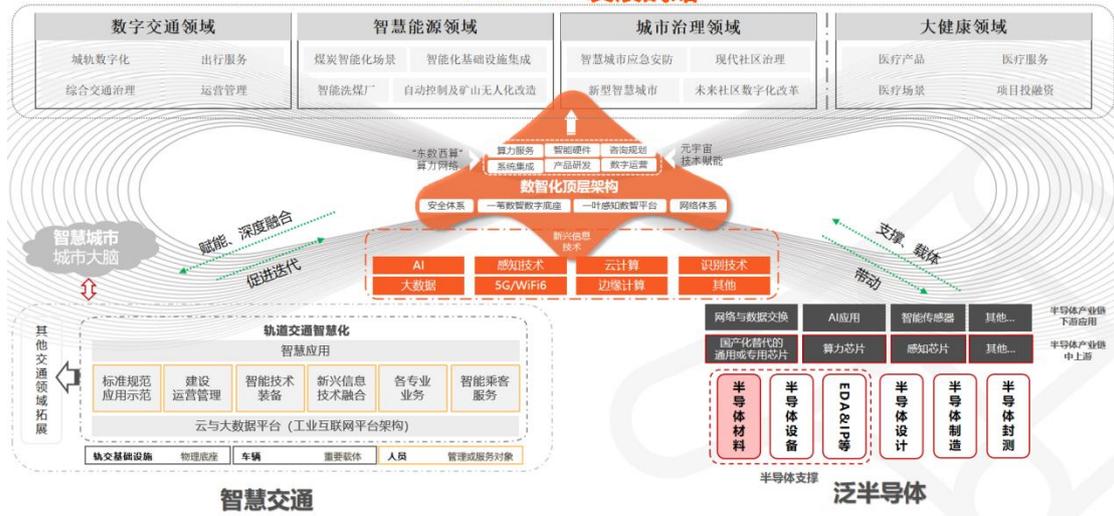
2023 年是人工智能演进的涌现之年。以 AI 为代表的新技术对各行各业都带来了不同程度的变革式影响。数字资产、低空经济、星网、算力网络等等一系列的创新模式或产品在新技术的发展下涌现。2023 年也是公司积极响应国家号召发展新质生产力的开局之年，是公司全面转向数智化业务践行“1+2+N”战略、为未来积累能力和资源的蓄能之年。回顾 2023，公司在董事会的领导下不仅继续保持两大主业的稳健经营，也通过诸多创新试点为 2024 年在数智化业务上的快速布局打下了基础。

2023 年也是上市公司提质增效的元年。资本市场和监管部门都向上市公司提出了更高的要求。公司董事会本着对公司和全体股东负责的态度，依法履行董事会的职责，积极有效地开展董事会各项工作，严格执行股东大会各项决议，保障公司规范运营，促进公司规范运作，推动公司健康可持续发展，切实维护公司和全体股东的利益。现将 2023 年度公司经营及董事会工作情况报告如下。

一、公司发展战略

在数据成为核心生产要素，广泛渗透于经济、社会、文化、生态等领域，重塑着人们的生产生活及思维方式的大背景下，2023 年公司正式将“一体双翼”战略升级为“1+2+N”发展战略。“1”代表着数智化业务，涉及算力及算力调度服务、智能硬件、系统集成及行业解决方案、数据资产运营及服务四大业务模块。公司通过迅速构建数字化核心能力，秉承“创意、整合、共享”的理念赋能 N 个产业场景，成为公司发展的新引擎；而“N”就是数智化赋能的产业场景，前期公司将基于主业优势聚焦交通场景，同时积极拓展智慧能源细分领域“数字矿山”场景。同时，“N”也代表公司着眼于长期战略目标布局孵化的产业，是具备成为公司未来基石的产业模块。“2”是公司智慧交通和半导体两个基石主业，也承载着公司在数智化当中对“场景”和“底层技术”的理解力和沉淀，两大板块子公司将进一步依托数智化技术做大做强，并通过并购整合，成为各自细分行业的领头羊。

“1+2+N”发展战略



在数智业务中，公司已经通过引入“东数西算”战略合作，提炼出以时空大数据为总体顶层架构，建立以“一叶感知”为连接能力、“一苇数智”为数智底座、“一晶智源”为AI赋能的三大新技术平台，形成了包括算力服务、智能硬件、咨询规划、系统集成、产品研发、数据运营在内的六大核心能力（产品或服务），为大交通、能源煤矿、大健康等行业领域提供数字化解决方案，并通过深度融合算力服务，以“数据”为核心，逐步实现公司商业模式从EPC总包向全生命周期数智化服务和数据运营服务转型，成为产业数智化的领航者。

二、2023 年公司经营成果

报告期内，公司实现整体营业收入约 23.25 亿元，净利润 5754.66 万元；其中扣非净利润 3472.37 万元，同比增长 39.69%。公司始终坚持技术驱动业务成长，近年来随着业务的转型升级，研发投入逐年增长；2023 年公司研发投入 2.26 亿元，同比上一年增长 15.6%，占营业收入比例达 9.72%。

1、智慧交通业务：围绕场景价值深化

公司当前智慧交通业务主要聚焦城市轨道交通，主要提供轨道交通信号系统和自动售检票及清分系统两大机电系统产品。同时，公司依托客户资源和市场地位优势，重点围绕城市轨道交通的运营、维护和日常管控的数智化展开数智化业务，主要产品为“一苇数智”大数据平台、“一叶感知”物联感知平台两个平台支撑下的行业数智化解决方案。以此为深度挖掘业务场景下的创新改革方向，并实现数据的价值提升。2023 年，公司智慧交通业务实现营业收入约 16.23 亿

元，新增订单约 26.46 亿元。

2023 年新中标订单稳健增长，信号系统新增新建线路订单市场份额排名第一。2023 年，公司智慧交通业务新增订单金额约 26.46 亿元，已经连续两年新增订单超过 25 亿元，较过去 5 年有所增长，保持较好的发展势头。信号系统全市场占有率排名从 2022 年的第三提升为行业第二；单从新建线路订单来看，公司以 25.66% 的市场份额排名第一。

项目类型	项目名称	订单金额（万元）
信号系统	重庆轨道交通 15 号线工程信号系统	97,958.82
	重庆 27 号线信号系统	60,530.12
	宁波 6 号线一期信号系统	43,001.05
	沈阳 6 号线一期信号系统	34,415.21
	成都地铁 1 号线一期信号系统中修项目	8,137.46
	杭州地铁 5 号线某增购项目	2,676.25
	重庆某信息设备采购项目	1,443.26
	成都地铁 1 号线一期信号系统联锁子系统中修项目	1,383.72
	浙江温州市域铁路一号线某采购项目	1,332.80
	其他	1,728.76
小计		252,607.46
自动售检票及线网清分系统	重庆 18 号线北延、27 号线项目	8,300.00
	杭州地铁自动售检票系统升级改造项目	948.02
	宁波市轨道交通 4 号线延伸线工程自动售检票系统采购项目	709.00
	其他	2,056.21
小计		12,013.23
合计		264,620.69

城市轨道交通数智化创新引领行业。公司与苏州地铁合作的“基于业务场景动态重构驱动的车站数字化转型项目”获得 2022-2023 年城市轨道交通行业信息化最佳实践优秀案例；通过为苏州地铁 2、4、7 号延伸线提供基于数字孪生的综合管控一体化系统平台，实现地铁运营高效安全运营的同时能大幅降低运营成本，获得了行业内众多客户的认可。公司在城轨数智化领域继续保持强劲的市场竞争力。

轨交核心系统的国产化替代程度升级，自研产品故障率大幅降低。2023 年公司实现了 LCU 等元器件产品的国产化替代，并累计完成 19 类板卡的国产化

(90%) 替代研发，解决美光产品替代问题（2023 年 5 月美国美光因违反中国网络安全法规被禁止在华销售产品）。公司自研产品故障率连续三年大幅度降低，2023 年达到 0.12 次/万公里。

智慧轨交子集团引入战略投资人，走向独立运营。公司智慧轨交子集团“众合智行”引入招商局资本旗下产业基金作为战略投资人。本次融资将有助于充实其资金实力，支持轨交业务生态建设和业务出海，进一步推动众合智行的高质量发展，助力并增强众合智行的市场竞争力。

2、半导体业务：强化工艺技术，产能释放正当时

公司半导体业务的主要产品有单晶晶锭、研磨硅片、重掺、轻掺抛光硅片。2023 年，公司下属控股子公司“海纳股份”确立了“成为国内唯一一家功率器件用 8 寸抛光片独立第三方供应商”的定位，以及争取 3 年内跻身国内第一梯队的目标。同时，海纳股份顺利进入新三板创新层，为升级迈向更高层次资本舞台蓄力。

伴随着 2023 年半导体行业继续周期性下行趋势，公司仍迎难而上，交出了较同业都更为出色的答卷。2023 年，海纳股份实现营业收入 3.33 亿元，净利润 2450.35 万元。公司高附加值抛光片产品营收占比提升至 60%以上，保证了营业收入总规模的相对稳定和公司的盈利。

产能即将迈入大规模升级阶段。海纳股份山西基地完成建设，并于近期进入试生产，规划产能是现有的 3 倍，能够年产 750 吨 6-8 英寸半导体级单晶硅锭。金华浦江基地高端功率器件用半导体级抛光片生产线已经进入建设期，预计 2024 年底完成首期建设，总体规划产能 432 万片 6-8 英寸抛光片。

产品快速升级迭代，技术储备充足。公司 TVS 用研磨片市占率已稳居国内市场第一地位，4 英寸、5 英寸抛光片均已实现重掺衬底市场市占率第一；结合产品结构重心向 6-8 英寸的升级；以及 8 英寸抛光正片的批量化加工能力升级，海纳股份将进一步在 8 英寸国产化替代、8 英寸轻掺国产化等市场发起冲击。

3、数智化业务：时空大数据引领、落地产业赋能

数智化业务是公司战略升级的核心方向，也是公司的主业方向。2023 年，公司算力服务平台玄度时空云科技（深圳）股份有限公司也已设立完成，为建设时空大数据云中心系统工程奠定基础，公司以算力构建的产业生态初步形成。公司

产业数智化业务平台——“智源科技”设立，聚焦交通、能源（智慧矿山）两大赛道，以提供智能硬件、行业解决方案和数字资产运营服务为核心。2023年，数智化业务实现营业收入3.49亿元，较上年同期增长20.92%；新增订单约2.45亿元。

项目名称	订单金额（万元）
河南省某客户设备和服务 030070 项目采购合同	14,923.28
黑龙江省哈尔滨数字龙江智算中心项目（一期）	1,962.18
温玉铁路客服信息项目及相关工程	1,798.95
合肥市轨道交通2号线东延线车辆采购项目乘客信息显示系统采购项目	904.00
云南省某单位设备与集成服务 010046 甄选项目	740.24
高速磁浮列车系统关键技术与装备研发项目	553.19
其他	3,609.49
合计	24,491.34

强力推进公司参与国家重点战略工程“东数西算”。公司已与朗科科技、浪潮云信息等共同签署算力战略合作框架协议，并设立了玄度时空云合资公司；在“东数西算”八大算力网络国家枢纽节点甘肃庆阳投资建设时空大数据云中心，预计于2024年上半年开始建设；同时，公司已开始参与建设运营黑龙江省哈尔滨数字龙江智算中心项目。

联合申报交通运输部交通强国建设试点任务，助力构建“一票制”联程运输新模式。通过2023年一年的布局，公司已于今年年初与交通运输部公路科学研究院、中路高科交通科技集团就交通强国专项试点任务“综合运输服务‘一票制’信息融合与赋能平台技术研发及示范应用”项目完成签约。该项目将实现公司算力业务与传统的交通业务融合，促进公司在大交通领域的业务拓展，既是公司数智业务的典型产业化落地项目，也是公司深耕交通产业，实现转型升级的关键。

智慧煤矿业务引入战略合作伙伴，加快产品和业务能力建设。公司已于2023年与山西长治市上党区国有资本投资有限公司共同设立合资平台，深入煤矿应用场景，为智慧煤矿业务提供软硬件一体化解决方案。该布局为2024年实现智慧煤矿的业绩打下了基础。

4、大健康场景布局

大健康业务的定位是“公司借助在芯片、智能制造、数智硬件和大数据平台等技术产品、产业资源的积累，围绕医疗器械CDMO创新中心和海外生物技术

创新中心打造面向全球的创新大健康产品及服务转化落地平台”，重点聚焦利用大数据、智能感知、AI、基因编辑等技术，以“资本+产业+平台+运营”为基本的商业模式，实现同类技术要素在不同产业场景的延伸布局。2023年，公司大健康业务平台美丽人生和医疗器械 CDMO 平台煜医科技已设立完成，为未来发展奠定了坚实的基础。

三、2023 年董事会日常履职情况

公司董事会在报告期内恪尽职守，履行对公司日常经营管理的相关工作，真实、准确、及时、完整的信息披露义务。报告期内，公司共完成信息披露公告 218 份，其中包括临时公告 212 份、定期公告 6 份，保证了投资者公平、及时、准确地了解公司经营情况、获悉公司重大事项的权利。

2023 年三会运行情况		
会议类型	会议召开次数	审议议案
股东会	3	27
董事会	11	73
监事会	8	33

1、本年度董事会召开情况

公司董事会成员 10 名，其中独立董事 5 名。2023 年，公司董事会共召开 11 次会议，董事出席率 100%；共审议 73 项议案，均全票通过。会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议决议内容、表决程序和表决结果均符合法律法规和《公司章程》的规定。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

2023 度，公司董事会共召集并组织了 3 次股东大会，其中年度股东大会 1 次，临时股东大会 2 次，均采用了现场与网络投票相结合的方式，并对中小投资者的表决单独计票，董事会提交股东大会审议的 27 项议案（及相关报告）全部获得通过。公司董事会根据国家有关法律法规及《公司章程》及《董事会议事规则》的规定和要求，对股东大会审议通过的各项议案进行认真落实和执行，积极维护公司和全体股东的合法权益。

3、董事会各专门委员会的运行情况

董事会下设投资发展战略委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委

员会四个专业委员会。报告期内，公司董事会专业委员会共召开 13 次会议，各专门委员会继续认真履职，持续充分发挥了专业优势和职能作用，为董事会决策提供了良好的支持。审计委员会详细了解公司财务状况、经营情况，审议了公司的定期报告、内部控制报告，审查了日常关联交易、内部控制建设等情况，并同会计师事务所保持了良好的沟通和交流，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督；提名委员会审议了董事高管候选人的任职资格和条件；薪酬与考核委员会对 2023 年度董事、监事及高级管理人员的年度薪酬考核实施方案提出建议。

四、2024 年董事会工作计划及公司经营重点

2024 年，公司将完成新一届董事会换届，选举产生新一届董事会成员，将是承前启后的关键一年。新一届董事会将积极响应《2024 年政府工作报告》关于“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力”的号召，聚焦新质生产力的核心领域，围绕数字经济、低空经济等关键着力点，持续推动公司以人工智能 AI 为驱动力，加快大数据、云技术、物联网及行业大模型、垂直模型及算法等新技术、新架构、新组合等在潜在市场的规模化应用，在以大交通存量场景基础上，培育发展算力、低空经济、车路协同、智慧煤矿等新兴产业和未来产业；同时基于自身技术要素禀赋及理念优势，积极开发数据要素的价值，拓展数据资产相关的产品与服务，实现在数智化转型过程中快速发展。为此，董事会将主动推动以下关键事项：

1、落实非公开发行等资本化事项，资本助力公司战略落地

通过资本赋能新质生产力。公司非公开发行事项已获得中国证监会的批复，后续将积极推动非公开发行事项顺利完成，一方面通过引入战略投资人和机构投资者，优化股东结构，另一方面以充裕的资金保证公司战略能够实现快速有效的落地，确保募投项目在公司数字化转型过程中发挥更大作用。同时，公司将通过加强资本合作，推动产业并购与整合，提升产业领导力和盈利能力。

2、做大做强主营业务，加快“1+2+N”战略的执行和落地

(1) 推动成熟业务的向规模化、高质量发展

进一步支持智慧交通和半导体材料两大成熟主营产业的规模化发展，引入专

业化战略合作伙伴，构建产业生态圈，推动海外业务发展，继续保持各自细分行业的领头羊地位。公司将强化国内城市轨交业务拓展，通过设立合资公司等方式加强与客户的绑定；积极借助公司现有海外渠道和战略合作伙伴，布局东南亚、中东等地区的轨交市场。在半导体材料领域，推动业务精进和资本加持策略实施；在产能建设上，实现海纳山西单晶基地 6-8 英寸半导体级单晶硅锭量产，海纳金华抛光基地完成厂房主体建设；。

(2) 全力构建数字化核心技术能力及其产业化能力，实现数智化及大健康新业务的高速发展。重点包括：

——产业数字化 BG 将在智慧交通场景，在存量的城轨数字化基础上，积极拓展和构建“车路云协同+低空+低轨卫星”立体化和互联互通的纵向大交通场景市场，构建地面以车路云协同管控、低空无人机载人飞控系统及地轨卫星星地协同交互的全新业务网格。

——加快建设庆阳算力中心，培育智算算力能力，并通过融合海外先进开源技术，提升行业大模型以及算法能力，打造新型数据产业生态；拓展算力和算力服务在能源煤矿和交通等场景的应用。同时紧抓煤矿数字化转型风口，加速抢占行业客户，提升市场占有率。

——在大健康领域，公司业务将着力构建“生物医药和医疗器械”的海内外技术与产品转化和交互数字平台，为大健康领域的客户在“检测、检验、实验室成果转化”等方面提供赋能，推动国内和国际技术转移和交流的双向转化，链接北美、欧洲和中亚地区，形成资金、技术和市场国际化通道，构建国内外生命健康产业的创新生态。同时，大健康板块要加强盈利能力，完成外部融资，引入战略投资人助力业务板块加速发展。

——研究基于行业数据要素形成数据资产，推动数据要素价值的开发和运营，形成自主可控的相关工具型产品和算法模型等核心能力，为行业客户在数据资产生成、转换、交易等全过程周期提供基于安全可控的相关产品与服务。

(3) 进一步落实国际化战略，赋能公司产品的市场能力。公司将聚焦新技术与新市场领域，重点关注和拓展面向北美、欧洲、中亚五国、东南亚、东盟国家等国际化区域市场资源，推动公司各业务 BG 相关业务的国际化市场协同开发，加强公司产品在国际市场上的品牌影响力。

3、加强队伍建设，积极储备人才资源

完善事业合伙人体系。事业合伙人制度是公司资源分配的基石制度，完善事业合伙人体系能够帮助公司引入战略性人才，增强公司活力，优化资源分配能力。

建立人才优化机制。通过强化以经营结果为导向的优胜劣汰机制，加强文化建设提升主人翁意识，同时精简队伍，更新转型升级必要的新人才，尤其是高精尖人才队伍，提升队伍整体能力，形成人才梯队。

完善员工内部流动机制，让员工“流动起来”。公司战略要求数字化核心技术能力及产业化能力必须能够在不同的应用场景实现共用，也必然要求员工需要具备多场景复合背景，员工的内部流通有助于从公司内部培养复合背景人才，培养核心竞争力。

4、完善信披、优化内控，促进上市公司高质量发展

持续完善公司治理，防范风险并提升规范运作水平。2024年，公司将加强董事会建设，进一步落实独立董事制度改革，强化独立董事履职保障；加大内部督导力度，明确相关部门人员的职责和权限，建立彼此连接、彼此约束的内控制度；加强管理层和全体员工的考核管理。

提升信息披露质量，强化 ESG 披露水平。公司在已连续 6 年对外发布社会责任报告的基础上，于今年发布第一份 ESG 报告《2023 年度环境、社会和治理（ESG）报告》，详细披露了 2023 年公司在可持续发展方面的理念和实践。同时，公司将设立首席 ESG 官职位，持续强化 ESG 管理理念。

完善投资者回报机制，实施现金分红。公司将坚持稳健、可持续的分红策略，兼顾现金分红的连续性和稳定性，根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，践行《未来三年股东回报规划（2022-2024 年）》。

2023 年是公司在“众合科技，美丽人生”愿景的指引下，全力构建“1+2+N”战略的一年，完成了从战略规划、资本运作、业务平台、组织架构的全方位布局。2024 年是公司全面转向数智化践行“1+2+N”战略的落地之年，公司董事会将以仰望星空的追求和脚踏实地的实践，继续发挥好在公司治理中的作用，把提升治理水平、提高公司业绩、积极回报股东作为各项工作出发点和落脚点，促进公司高质量发展。

特此报告。

浙江众合科技股份有限公司

董 事 会

二〇二四年四月二十五日