

公司代码：603703

公司简称：盛洋科技

浙江盛洋科技股份有限公司  
2024 年年度报告摘要

## 第一节 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，投资者应当到上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）网站仔细阅读年度报告全文。
- 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。
- 公司全体董事出席董事会会议。
- 中汇会计师事务所（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。
- 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  
2024年度不进行利润分配，也不以资本公积金转增股本。

## 第二节 公司基本情况

### 1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	盛洋科技	603703	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	申杰峰	高璟琳
联系地址	浙江省绍兴市越城区人民东路1416号	浙江省绍兴市越城区人民东路1416号
电话	0575-88622076	0575-88622076
传真	0575-88622076	0575-88622076
电子信箱	stock@shengyang.com	gaojl@shengyang.com

### 2、报告期公司主要业务简介

公司始终坚持围绕通信行业、电子信息行业等公司优势业务领域的发展主脉络，依托区位优势、技术优势、资源优势，整合供应链的上下游资源，努力成为通信领域的知名的供应商。报告

期内的公司主要产品涉及的行业主要包括射频电缆及相关配套产品行业、显示器件行业、卫星通信终端行业、5G 基础设施建设及运营服务行业。

### （一）射频电缆及相关配套产品行业

#### 1. 基本情况

射频电缆产业是我国经济建设重要的配套产业,应用较为广泛,公司射频电缆及相关配套产品所处行业具有周期性、区域性、季节性的特点:

**周期性:** 公司射频电缆及相关配套产品是通信行业重要的配套产业,其行业周期与宏观经济运行周期密切相关。当全球经济和中国经济蓬勃发展,射频电缆行业以及电子器件制造业面临较好的发展机遇;相反,相关行业可能受到周期性影响。

**地域性:** 我国射频电缆行业企业的分布区域性明显,主要集中在江苏、浙江、广东等沿海经济发达地区。上述地区已经拥有较为完善的射频电缆产业集群和产业链,形成了一定的集聚效应,因此射频电缆和高频头具有较为明显的区域性特点。

**季节性:** 广播电视接入网、固定宽带接入网和局域网是公司射频电缆产品最主要的应用领域,国内外运营商和布线工程承包方一般在每年的第一季度制定全年投资和采购计划,第二季度开始实施。受最终需求方采购安排等因素影响,射频电缆企业一季度销售额通常较低。

#### 2. 报告期内所处行业情况

随着信息化建设的深入推进和新兴技术的快速发展,5G、物联网、云计算等领域对于数据线缆的需求量不断增加。特别是在数据中心、工业自动化、智慧城市等领域,对高性能数据线缆的需求尤为迫切。为了满足日益增长的数据传输需求,数据线缆不断向高速率、大容量的方向发展,同时呈现出小型化、高密度的趋势。

高速铜缆因其低成本、高速率、低能耗等特点,广泛应用于数据传输领域,主要包括数据中心、消费电子、通信和汽车等领域。在数据中心,高速铜缆用于服务器、存储设备之间的高速数据传输;在消费电子领域,可用于高清视频传输等场景;在通信领域,对网络设备的高速连接起到重要作用;在汽车领域,用于车内电子系统的高速数据通信。特别是在数据中心内部,高速铜缆需搭配高性能的连接器来实现设备间的高速稳定数据传输。

各研究机构预测未来几年数据缆线市场会有超过 10% 的增长速度。根据 Global Info Research 的研究报告,2024 年全球工业以太网电缆收入大约 11.00 亿美元,预计 2031 年达到 29.56 亿美元。

#### 3. 公司射频电缆及相关配套产品所处的行业地位

公司作为国内领先的射频电缆制造企业,产品品质要求高于国内行业标准。主要参照国际大型通信电缆生产企业标准和国际先进行业标准组织生产,拥有包括内外导体加工、编织生产、护套生产、成圈、包装等生产加工环节的完整产业链。公司射频电缆等产品主要销往美国、欧洲等发达国家。凭借在长期稳定发展中建立的品质管理优势、工艺技术优势、规模优势,一直是百通、TFC 等国际大型企业在国内的主要合作伙伴,并已成为 Commscope、DISH、GeneralCable、Southwire

等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

报告期内，公司积极开拓数据线缆业务，与多家下游应用客户建立了战略合作，进一步提升了公司产品体系的多元化，增强了公司的经营效益。

## （二）显示器件行业

### 1. 基本情况

子公司虬晟光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售，包括基于 LED 技术的小尺寸显示器件和基于 VFD 技术的小尺寸显示器件的研发、生产与销售。小尺寸显示器件属于电子元器件，并不能直接作为消费品，行业内企业均需要按照家电制造商等客户要求为其订制产品，以便于同各种款式的家电等消费品相配套。其生产销售的周期性、区域性、季节性特点如下：

**周期性：**每一款小尺寸显示器件均配套于相应款式的下游产品，比如某款洗衣机。而下游产品大多有一定的生命周期，因此，行业中的产品也有相应的生命周期。

**区域性：**小尺寸显示器件没有销售半径的限制或其他区域壁垒，因此行业没有区域性。

**季节性：**部分下游行业的生产有季节性，比如空调，但由于各下游行业的季节性并非完全正相关，从而使得作为其上游行业的小尺寸显示器件行业没有明显的季节性。

### 2. 报告期内所处行业情况

小尺寸显示器件作为家用电器的重要部件，技术更新换代快，能耗低，环境污染少，并作为“新型显示器件及其关键部件”的内容之一，在产业政策上得到国家的大力支持。

2024 年 7 月，国家发展改革委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》的通知，支持家电产品以旧换新。对个人消费者购买 2 级及以上能效或水效标准的冰箱、洗衣机、电视、空调、电脑、热水器、家用灶具、吸油烟机等 8 类家电产品给予以旧换新补贴。

以旧换新政策加速了小家电产品的更新换代，为小家电企业带来了市场机遇，从而间接带动小家电 LED 显示器件的需求增长。

### 3. 公司显示器件产品所处的行业地位

经过多年发展，虬晟光电已拥有多项行业领先的技术，其产品和技术相继通过了惠而浦、LG、三星、三菱、博世西门子等世界著名行业巨头的测试，产品已经达到世界领先家电企业的技术要求。

目前，虬晟光电已经成为国际家电行业巨头三星、惠而浦、松下、LG、三菱等以及国内行业知名企业海尔、美的、格力等品牌企业的长期供应商。作为国内家电行业小尺寸电子显示屏的主要供应商之一，虬晟光电在细分行业内处于领先地位。

## （三）卫星通信终端行业

### 1. 基本情况

公司充分利用自身深厚的行业优势，通过引入战略投资资源、高效整合产业优势，进行卫星通信产业链上下游相关产品的开拓，为公司增添新的业务增长点。

**周期性：**卫星通信终端行业的周期性基本与下游行业周期一致，受宏观经济波动影响。近年来，卫星通信技术的创新进步及国家政策的支持带动了市场需求的不断增长，卫星通信行业的发展进入了新阶段。

**区域性、季节性：**卫星通信终端不受地域及季节影响，因此没有区域性、季节性。

## 2. 报告期内所处行业情况

卫星通信行业是国家重点发展的战略性新兴产业，具有附加值高、带动性强、知识技术密集等特征。与国际先进国家比较，我国卫星通信行业发展时间上相对较晚，但是发展较快。随着我国国家持续出台多项政策措施鼓励推动卫星在各行业的规模化应用、商业化服务及国际化拓展，我国卫星通信行业面临重大的发展机遇。

2024 年 9 月 19 日，我国第五十九颗、六十颗北斗导航卫星成功发射，与前两代相比发射卫星数量更多、技术更先进、服务区域更广泛，技术上有新的飞跃。北斗卫星导航产业发展阶段已从系统建设期进入应用与服务的全面发展阶段，发展的重点将转向与各类产业的融合发展，有望带动卫星导航下游应用场景及市场需求的快速增长。

2020 年 4 月，国家发改委将卫星互联网纳入“新基建”范畴；2024 年 1 月，工信部等七部门印发《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，提出前瞻布局卫星互联网、手机直连卫星等关键技术研究，构建高速泛在、集成互联、智能绿色、安全高效的新型数字基础设施。这些政策为卫星通信行业的发展提供了有力保障，为卫星通信产业发展带来了新机遇。

## 3. 公司卫星通信终端所处的行业地位

公司立足卫星通信终端关键零部件，积极布局卫星通信板块业务。目前，公司卫星通信终端业务虽然处于起步阶段，但已与行业内部分领先企业建立合作关系并成为其配套供应商。未来，公司将依托合作伙伴的领先优势，积极探索开拓卫星通信终端规模化应用带来的广阔市场。

### （四）5G 基础设施建设及运营服务行业

#### 1. 基本情况

近年来，公司在坚持主业的基础上，积极拓展国内 5G 市场，推动通信基站铁塔设施业务。5G 基础设施建设及运营服务的周期性、区域性、季节性特点如下：

**周期性：**5G 基础设施建设服务主要向通信行业提供，而通信行业往往受到政策因素影响，同时与经济发展周期有较大的相关性。而 5G 基础设施建成并与运营商签署商务合同后，后续租赁及运营服务相对稳定，不具有周期性。

**区域性、季节性：**5G 基础设施建设及运营服务不受地域及季节影响，因此没有区域性、季节性。

#### 2. 报告期内所处行业情况

作为全球最大的光纤和移动宽带网络国家，我国在网络基础设施建设方面持续保持领先地位。全国行政村通 5G 比例已超过 80%，使得广大农村地区也能享受到高速、稳定的网络服务。此外，通信杆塔资源与社会杆塔资源的双向共享也取得了显著成效，目前已有 90% 以上的基站实现共建

共享，这不仅大大提高了网络覆盖效率，同时也使得 5G 基站单站址能耗相较于商用初期降低了 20%以上，为绿色环保事业作出了积极贡献。

2024 年 11 月 22 日，工业和信息化部等十二部门关于印发《5G 规模化应用“扬帆”行动升级方案》，明确了 5G 应用发展目标：到 2027 年底，构建形成“能力普适、应用普及、赋能普惠”的发展格局，全面实现 5G 规模化应用，实现（1）5G 规模赋能成效凸显；（2）5G 规模赋能成效凸显；（3）5G 网络能力显著增强；（4）5G 网络能力显著增强。

### 3. 公司 5G 基础设施建设及运营服务所处的行业地位

我国的通信铁塔行业呈现中国铁塔一家独大的局面，而民营铁塔企业作为市场重要补充，起到了解决疑难站址的建设和运营问题的作用，相对中国铁塔规模较小。通信铁塔作为 5G 产业一个重要的基础设施，除中国铁塔公司外，其他服务商目前尚处于同一起跑线。

公司进入 5G 基础设施建设及运营服务行业时间较短，目前共建成 5G 通信基站 1213 个，但公司作为上市公司，融资能力、管理能力强，随着市场拓展和 5G 基础设施持续的建设，通过聚焦细分领域，拓展业务场景，该业务将会取得稳定的发展。

#### （一）公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务是多种射频电缆及相关配套产品、显示器件、卫星通信终端以及 5G 基站等产品与服务的研发、制造和销售。

**1. 多种射频电缆及相关配套业务：**是公司成立以来一直专注发展的核心业务，主要产品包括 75 欧姆、50 欧姆同轴电缆，数据线缆，卫星高频头等。经过多年发展，目前公司已经成为国内少数规模化生产高品质 75 欧姆同轴电缆和数据线缆的企业之一，并成为百通、TFC 等国际知名企业国内的主要合作伙伴和 Commscope、DISH、GeneralCable、Southwire 等国际大型通信运营商在中国大陆地区的重要产品供应商。

**2. 显示器件业务：**子公司虬晟光电主要从事小尺寸显示器件的研发、生产与销售，主要产品为基于 LED 技术的小尺寸显示器件和基于 VFD 技术的小尺寸显示器件。产品主要应用于家用电器，如洗衣机、空调、电冰箱、音响、机顶盒、微波炉、时钟屏、影碟机、饮水机、消毒柜，少量用于仪器仪表、汽车空调、收款机、咖啡机等设备。

**3. 卫星通信终端：**为下游客户提供卫星通信终端的配件采购及设备集成服务，包括海事卫星通信终端、北斗车载终端、VSAT 卫星通信终端等业务领域。

**4. 5G 基础设施建设及运营服务：**为运营商提供 5G 基站所需的通信铁塔租赁及运维服务。

#### （二）公司经营模式

##### 1. 射频电缆、显示器件、卫星通信终端等生产制造类的经营模式

###### （1）采购模式

**①机构设置：**公司设有采购部门，专门负责原材料和辅料的采购。公司通过了 ISO9001 国际质量体系认证，按照该要求制定了规范的采购流程及供应商认证和管理制度。公司根据 ISO9001

国际质量体系要求制定了规范的采购流程，对每项重要原材料均选择两家以上供应商。对于价格波动较大、市场供应紧缺的主要原材料，公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议，采购发生时，双方根据框架协议另行签署订单。

**②供应商的选择：**公司制定了严格的供应商认证和管理制度，确保原材料的质量稳定。公司对原材料供应商建立质量档案，根据产品质量、价格、供货及时性等对其进行评审，建立合格供应商名录，并在每年年底对其重新进行评价。公司对每项重要原材料均选择两家以上供应商，并在具体执行采购计划时，综合考察合格供应商样品检测结果、产品报价、历史供货记录等资料，选定具体采购对象，确保采购原材料质量稳定可靠。

**③采购协议：**对于主要原材料，公司根据生产需要每年与供应商签订采购框架协议，在采购实际发生时，双方再根据框架协议另行签署订单。

**④原材料采购检验：**公司制定了《采购产品检验规程》，由质量部门遵照执行。对不同的原材料按照相应的标准和规程进行检验。原材料到厂后，先由进货检验员检验，合格的才能办理入库手续；不合格品被单独标识并隔离，退还给供应商，同时开出“来料异常联系单”。

**⑤原材料采购方式：**公司通常采用“以销定产、以产定采”为主，针对客户临时性订单、供应商供货及时性等因素，辅以“设置安全库存、择机采购”为辅的采购模式，确保所购原材料质量稳定可靠。公司由生产部门根据销售订单或整体销售计划，结合库存情况，编制采购需求计划，按权限审批通过后交采购部门，由采购部门人员选择相应的采购方式落实物资的采购。对于原材料的采购，公司通常采用两家或以上合格供应商同时价格谈判的方式，以保证采购价格和质量。

**⑥原材料采购的定价政策：**公司以市场价格采购原材料。其中射频电缆，针对铜杆、铝箔等贵金属原料，公司依照采购时有色金属网、沪铜网等市场铜、铝的市场价格，加上以供应商原料加工成本、难易程度所确定的加工费，作为采购价格。

## (2) 生产模式

公司针对新产品与已有产品采用两种不同的生产模式，具体内容如下：

**①新产品生产模式：**为不影响公司已有产品正常生产，公司对新产品的开发、试制设置了专用生产线，由技术部门制定工艺方案并设计工具、模具后，利用专用设备进行试制。当新产品的所有技术指标达到客户要求后，公司进行小批量生产，同时及时修改和完善工艺技术。在这整个新产品开发生产过程中，新产品与已有产品完全分离，不会影响已有产品生产进度与质量监控。

**②已有产品生产模式：**公司对已有产品主要采用常规的以销定产模式进行生产。公司设立专门的生产部门实施生产，市场部门、采购部门、质量部门等部门则负责为生产过程提供相关支持工作。生产部门根据生产任务单制定生产计划，合理调配设备、人员组织生产，并根据市场需求预期和历史销售经验，对部分常规产品如高频头产品进行提前生产备货。

## (3) 销售模式

**①射频电缆及相关配套产品的销售模式：**报告期内，公司生产的射频电缆等通信类产品主要用于出口。对于出口业务，公司直接向各国或地区品牌服务商提供包括设计、制造、包装在内的

全方位的制造服务，产品直接面向各品牌服务商销售，依据市场价格与客户协商确定。对于部分境内销售的射频电缆及相关配套产品，公司则主要直接面向最终客户进行销售。

**②显示器件产品的销售模式：**报告期内，公司设立专门的市场部门进行显示器件业务的销售，公司的小尺寸显示器件业务以直销为主，经销为辅。其中，采用经销的销售模式，公司与经销商之间均为买断式销售，收入确认与直销模式下相同。

**③卫星通信终端产品的销售模式：**报告期内，公司设立专门的业务部门对接下游客户的应用需求，积极进行技术研发和新产品开发。公司卫星通信终端产品均为直销。

## 2. 5G 基础设施建设及运营服务的经营模式

公司设有通信服务事业部，专门负责通信业务板块的管理和运营。公司服务的对象主要是中国移动、中国联通、中国电信三大运营商，其中通信基站业务是“以租代建”的模式进行展开，即根据客户的需求进行针对性投资建设，再以租赁运营的形式与客户达成合作，并根据客户需求提供相应的运维服务。5G 基础设施建设及运营服务的具体经营模式如下：

(1) 公司根据运营商的基站规划和覆盖需求，按需进行现场查勘、用地协调，将初步拟定的建设方案报运营商处确认，签订相关建设确认需求单（如有）。

(2) 公司对拟建方案进行评估立项，根据实际情况按需展开地勘、设计、土建、采购、市电、配套等建设环节，建设完成后进行验收并交付运营商开通使用。

(3) 根据最终建设完成的塔型和配套类型，按测算标准同运营商签署基站《综合服务协议》，并根据协议约定内容进行开票及收款动作。

(4) 公司负责基站运营过程中的巡检、维护及维修，保障通信资产平稳运行。

## 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

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	1,815,196,881.94	1,790,973,015.33	1.35	1,923,381,503.70
归属于上市公司股东的净资产	800,286,579.07	844,852,787.31	-5.28	837,957,173.65
营业收入	824,966,035.86	653,702,626.36	26.20	818,700,089.37
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	815,156,219.59	644,880,463.81	26.40	789,989,415.47
归属于上市公司股东的净利润	-37,005,318.51	3,559,028.09	-1,139.76	15,406,929.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-42,476,349.47	-8,940,535.99	-375.10	4,328,566.24
经营活动产生的现	-61,903,810.22	81,301,418.41	-176.14	89,939,223.54



现金流量净额				
加权平均净资产收益率 (%)	-4.50	0.42	减少4.92个百分点	1.81
基本每股收益(元/股)	-0.09	0.01	-1,000.00	0.04
稀释每股收益(元/股)	-0.09	0.01	-1,000.00	0.04

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	171,859,485.01	184,975,384.89	210,735,366.99	257,395,798.97
归属于上市公司股东的净利润	3,709,917.58	1,417,582.61	1,593,542.88	-43,726,361.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,303,991.66	1,170,990.74	647,983.23	-47,599,315.10
经营活动产生的现金流量净额	-28,291,470.12	-14,452,527.32	-35,768,921.30	16,609,108.52

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4、 股东情况

### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

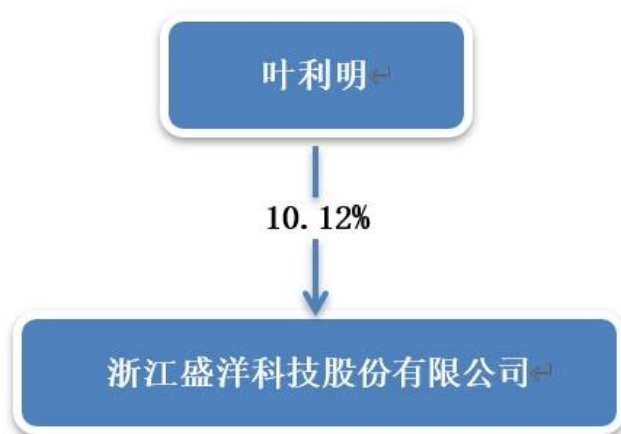
单位：股

截至报告期末普通股股东总数 (户)	16,702						
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)	18,843						
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数 (户)	0						
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数 (户)	0						
前十名股东持股情况 (不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
叶利明	-9,933,000	42,000,000	10.12	0	质押	42,000,000	境内自然人
盛洋控股集团有限公司	-5,545,070	37,350,951	9.00	0	无	0	境内非国有法人
绍兴市越城区芯辰股权投资基金合伙企业 (有限合伙)	33,198,570	33,198,570	8.00	0	无	0	其他

国交北斗（海南）科技投资集团有限公司	0	32,158,000	7.75	0	质押 冻结	20,300,000 1,844,000	境内非国有法人
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	4,089,360	8,556,140	2.06	0	无	0	其他
徐凤娟	-2,495,500	7,486,500	1.80	0	无	0	境内自然人
浙江盛洋科技股份有限公司—2024 年员工持股计划	6,910,000	6,910,000	1.67	0	无	0	其他
华夏基金管理有限公司—社保基金四二二组合	5,101,795	5,101,795	1.23	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	-1,716,480	2,992,460	0.72	0	无	0	其他
李鹏宇	2,503,460	2,503,460	0.60	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	叶利明为公司的控股股东；叶利明和徐凤娟夫妇为公司实际控制人，除直接持有公司股份外，还通过盛洋控股集团间接持有公司股份；公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人情况。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

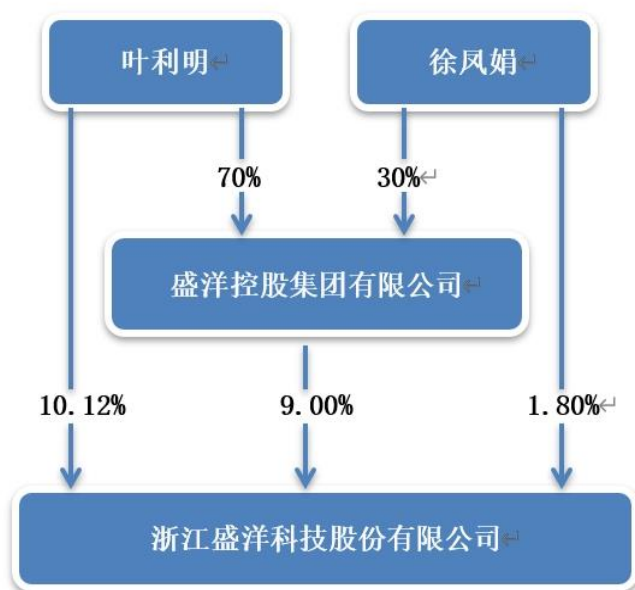
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内，公司实现营业收入 8.25 亿元，相比上年同期增长 26.20%，归属于上市公司股东的净利润-3,700.53 万元，相比上年同期下降 1,139.76%，主要系：（1）本期积极开拓国内市场，射频电缆类产品业务增长，销售订单增加所致；（2）本期计提商誉减值准备 2,069.43 万元所致；（3）本期职工薪酬增长所致。

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-4,247.63 万元，相比上年同期下降 375.10%，主要系：（1）本期归属于上市公司股东的净利润下降；（2）本期单项计提的应收款项减值准备转回减少所致。

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