

证券代码：300606

证券简称：金太阳

公告编号：2025-030

# 东莞金太阳研磨股份有限公司 2024 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。

中喜会计师事务所（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：未变更。

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：以剔除回购股份后的总股本 138,347,826 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.2 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	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、锆刚玉强力磨削砂布、钛合金研磨用金字塔砂布、砂网、3C 电子专用砂网、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智能化、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、浮动电动/气动打磨去毛刺五轴机等抛磨系列产品；玻璃圆孔抛磨设备、表壳自动化生产线、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、折叠屏高精密转轴、智能手机中框、笔记本前后盖、5G 射频器件、各类金属结构件以及精密模具等。

## 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，采购部门依据销售订单、生产排程及库存情况动态调整采购计划，针对常规物料与供应商签订年度框架协议实施周期采购以维持安全库存；对战略物资则通过实时监测大宗商品价格波动、分析产业链供需变化进行前瞻性储备，有效对冲供应风险。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，不断加强与供应商的合作黏性，实现供应稳定性、成本竞争力和品质保障力的三维提升。

### （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，生产系统应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，服务国内市场及国外重点市场。根据市场特点及区域差异成立办事处，加强对经销商的培训和支 持，充分发挥经销商的销售网络优势，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度；直销方面，公司通过深度拓展行业资源，借助网络、新媒体等渠道开展广告宣传，并积极参与国际国内展会以及大型招投标活动，多维度进行市场推广。公司持续优化销售流程，涵盖销售前的客户开发、销售中的沟通交流以及销售后的维护服务，并针对大客户和重点客户提供精准化、个性化的服务方案。除销售自有品牌产品外，公司还提供 ODM 服务，即客户可提供品牌商标，公司依据客户的具体需求进行设计、研发和生产，但相关知识产权归属于公司。

公司智能数控装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，同时公司研磨耗材及抛光液销售也能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

公司采取综合性研发策略，以自主研发为核心，结合合作研发、技术引进及消化吸收再创新模式，依托省级技术中心和工程中心，整合内部研发团队、设备与资金资源，掌控核心技术并形成自主知识产权。同时，与高校、科研机构及产业链合作伙伴开展深度协作，通过资源共享与优势互补提升研发效率；针对性地引进先进技术进行优化创新，缩短研发周期并降低成本。研发流程上，公司注重与下游客户紧密协同，深入分析客户生产环境与工艺需求，成立专项小组推进“立项-研发-设计-试验-工艺开发”全链条工作，明确阶段目标与责任分工，构建“培育一批、推广一批、成熟一批”的良性循环。此外，公司通过前瞻性技术研究打造高性能、高可靠性和低成本的平台产品，并基于定制化开发满足特定行业个性化需求，持续强化产品竞争力与解决方案覆盖能力。

### 3、报告期内主要的业绩驱动因素

(1) 核心竞争力强化行业领先地位，公司依托智能化制造体系、规模化生产能力和全流程品控管理，公司持续输出高稳定性产品解决方案，深化客户品牌忠诚度，行业龙头地位的提升有效增强客户合作黏性，形成研发协同与销售放量的正向循环。

(2) 技术突破加速进口替代进程，公司通过高强度的研发投入，在精密抛光材料、数控装备及精密加工领域实现关键核心技术突破，形成成本优势显著的一体化解决方案，成功完成高端制造材料的进口替代。

(3) 汽车制造业技术升级叠加 2024 年产销新高与存量市场，双重驱动高精密抛光材料需求增加，公司加速推进客户拓展及汽车领域新品布局。

(4) 智能制造升级驱动设备迭代，公司响应制造业智能化转型趋势，重点研发智能磨抛一体化产线及高精度数控装备，通过设备自动化率提升和加工工艺优化，为下游客户提供生产效率与良品率双提升的智能制造解决方案。

### 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

元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	1,234,013,293.53	1,105,862,281.71	11.59%	833,549,698.63
归属于上市公司股东的净资产	662,654,645.39	699,804,627.50	-5.31%	598,781,330.98
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	492,545,069.43	565,140,268.29	-12.85%	395,226,319.46
归属于上市公司股东的净利润	-16,397,811.52	52,333,715.77	-131.33%	25,842,918.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-18,103,566.03	51,176,691.42	-135.37%	23,282,719.63
经营活动产生的现金流量净额	53,992,571.76	114,012,803.99	-52.64%	21,074,840.55
基本每股收益（元/股）	-0.1170	0.3735	-131.33%	0.18
稀释每股收益（元/股）	-0.1170	0.3735	-131.33%	0.18
加权平均净资产收益率	-2.41%	8.29%	-10.70%	4.31%

## (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	94,265,373.74	138,775,798.70	114,523,200.19	144,980,696.80
归属于上市公司股东的净利润	5,716,543.34	10,510,843.70	4,169,964.10	-36,795,162.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,766,558.49	10,166,854.65	3,236,082.44	-37,273,061.61
经营活动产生的现金流量净额	14,953,188.54	17,311,468.58	16,512,241.52	5,215,673.12

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	16,902	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,191	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			
HU XIUYING	境外自然人	19.50%	27,325,315.00	0.00	质押	10,180,000.00			
杨璐	境内自然人	10.45%	14,640,000.00	10,980,000.00	质押	8,546,040.00			
YANG QING	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	0.00	不适用	0.00			
YANG ZHEN	境外自然人	3.22%	4,515,750.00	3,386,812.00	不适用	0.00			
杨伟	境内自然人	2.16%	3,030,500.00	2,272,875.00	不适用	0.00			
方红	境内自然人	1.69%	2,362,745.00	1,772,059.00	不适用	0.00			
刘宜彪	境内自然人	1.20%	1,680,359.00	1,260,269.00	不适用	0.00			
农忠超	境内自然人	0.90%	1,267,500.00	950,625.00	不适用	0.00			
刘万春	境内自然人	0.70%	985,000.00	0.00	不适用	0.00			
吴卫红	境内自然人	0.64%	900,000.00	0.00	不适用	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								

注：公司回购专户未在“前十名股东持股情况”中列示，截至本报告期末东莞金太阳研磨股份有限公司回购专用证券账户持有公司股份 1,769,174 股，持股比例 1.26%。

持股 5% 以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

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

2024 年是金太阳公司最惨烈的一年，由于受复杂多变的世界经济环境以及部分下游客户需求不达预期等多重因素影响，造成了公司经营业绩自成立以来首次出现年度亏损。面对这一严峻的市场挑战，公司管理团队高度重视并积极采取加速开拓市场、加大新项目的研发投入、优化业务结构等举措，有效地对冲了市场需求变化所造成的风险，并为未来可持续稳定发展奠定了坚实基础。2024 年公司实现营业收入 4.93 亿元，同比下降 12.85%，实现归属于上市公司股东的净利润-1,639.78 万元，同比下降 131.33%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,810.36 万元，同比下降 135.37%。报告期末，公司总资产 12.34 亿元，同比增加 11.59%；归属于上市公司股东的净资产 6.63 亿元，同比减少 5.31%。

2024 年具体开展工作如下：

(1) 优化产业布局，多维并进夯实根基

2024 年，公司精密结构件业务由于受到核心客户在折叠屏手机市场需求未达预期以及新项目投入加大且研发周期长的影响，导致该部分业务收入大幅下降 60.33%，叠加基于谨慎性原则年度计提存货减值 4,333.47 万元，造成公司自成立以来首次出现年度亏损，公司高度重视并积极采取措施深化与战略客户的协同合作，通过提升产品性能及服务能力稳定核心订单；同时持续开拓新市场新客户及高附加值产品，优化业务结构，有效对冲了特定客户需求波动风险。

①新型高端抛光材料业务

在 3C 领域，公司通过深化战略客户合作实现交付份额显著提升，新型抛光材料销售额同比增长 12.90%，占营收比重达 16.51%；在汽车领域，公司新开发的泡沫金字塔结构抛光产品已通过海外客户验证并批量供货，公司抛光耗材品类通过新能源汽车龙头企业比亚迪集团严苛认证并实现批量供货；在智能家居、轨道交通等领域，核心客户及新增客户市场份额稳步提升。2024 年全年，抛光材料业务实现营业收入 3.92 亿元，同比增长 3.63%。

②智能装备业务

针对智能穿戴设备研磨工艺的行业痛点，公司自主研发出全自动磨抛生产线，加工效率和良率大幅提升；针对手机及智能穿戴市场微晶玻璃材料的广泛应用，研发出了适配于高精度高硬材料磨抛机，进一步巩固公司在智能设备领域的技术优势。2024 年全年，智能装备业务实现营业收入 3,084.23 万元，同比增长 233.62%。

### ③精密结构件制造业务

依托公司专注于抛光材料领域二十多年的技术储备及全制程精密加工体系的技术积淀，子公司金太阳精密于 2023 年成功实现突破，成为首家实现钛合金转轴盖组件量产交付的企业，并在 2024 年顺利完成新一代迭代产品的持续批量交付。公司在保持 3D 打印钛合金转轴盖技术优势的同时，前瞻性布局金属注射成型（MIM）钛合金转轴盖精密抛光技术的研发投入，现已形成不同成型工艺下钛合金胚料从高精度加工到表面处理、自动化智能检测等全制程工艺技术体系，具有为不同折叠屏厂商提供一体化解决方案的技术储备。目前，公司正在积极推进多家新客户的开发工作，持续推进相关市场份额增长。

### ④半导体抛光材料业务

报告期内，公司参股公司领航电子持续加大研发投入和生产基地建设，目前已具备年产万吨级产能，其产品品种已全覆盖至芯片制造、半导体晶圆制造和消费电子制造中的抛光液及配方类化学品，其中 IC、硅晶圆、碳化硅等半导体级抛光液已完成性能验证并具备量产能力，部分 CMP 抛光液产品已实现对外销售，公司主导产品已完成多家国内头部客户的导入验证。同时，在半导体抛光液高度细分的背景下，其产品专注于国内较为薄弱的芯片级抛光液生产，并凭借其技术实力、产品性能和成本控制优势，已构建起具备行业独特优势的核心竞争力。领航电子始终以实现国产替代为目标，致力于打破国外厂商在高端半导体材料领域的垄断。

公司深化与战略客户的协同，构建多维服务体系，实现核心客户产品线扩容，并通过提供三位一体的全制程解决方案，持续交付高竞争力迭代产品，进一步稳定了行业头部地位，为未来持续增长奠定了坚实基础。

## （2）创新驱动发展，技术突破赋能国产化替代

报告期内，公司始终坚持以下游客户需求和行业发展趋势为导向，持续研发投入，将新产品自主研发与技术创新作为推动公司持续发展的核心驱动力。报告期内公司投入研发费用 3,050.60 万元，研发投入占比增加至 6.19%。

为满足客户定制化需求，针对不同的应用场景和领域，公司依托博士工作站和工程技术中心，持续深化与高校及科研机构的合作，构建以自主研发为核心，融合并引入创新的高效研发体系，同时进行前瞻性技术研发储备以适应客户迭代需求。通过定制化研发与产业链协同，公司不断拓展折叠屏转轴、手机中框等精密结构件等行业新应用新趋势，为国产化替代提供高性价比高稳定性解决方案。

截至年末，公司共计取得 197 项专利，其中国内外发明专利 42 项。2024 年度共申请专利 27 项，其中发明专利 6 项，新增申请主要集中在新型抛光材料及智能装备相关领域。公司持续以高创新驱动发展，巩固行业竞争力，成为国产化替代的重要推动者。

## （3）加速产能布局，强化产业链协同优势

报告期内，公司通过“精密结构件制造与高端智能数控装备扩产项目”加速产能布局，畔山工业区“金太阳科技园”一期厂房及宿舍楼建设工作已经基本完工，同步引进先进生产检测设备与软件系统，并配备专业技术人才及管理团队，有效突破产能瓶颈。该项目聚焦 3C 消费电子领域，涵盖钛合金折叠屏轴盖、五轴数控抛磨机床等高附加值产品，为客户提供抛光耗材、设备及工艺一站式全制程解决方案。此外，公司联合超硬材料领域权威专家万隆教授成立控股子公司——东莞锐铭新材料有限公司，完成核心产品堆积磨料工艺验证及产能落地，正推进客户验证与小批量生产。通过产业链扩产与技术协同，巩固了公司在消费电子领域和精密抛光材料市场的竞争优势，为公司持续发展注入新动能。

## （4）深化成本管控与内控改革，双轮驱动管理效能

公司根据集团化管理需求，强化内控管理并加强成本优化，持续推进数字化建设，实现资源效率、运营质量与产业链协同。在财务端，深化预算管理机制，细化年度预算至季度并动态调整月度计划，将成本费用率、回款率等关键指标纳入中高层绩效考核；增设 ERP 核算维度提升自动化水平，优化资金

管理效率，通过授信政策调整与短期理财组合提高资金使用效能；同时强化客户信用评级体系与应收账款责任落实、库存风险预警及固定资产核查，构建企业“流动性安全四重防线”。在管理端，以内控体系改革为核心，由内审部、财务部及法务部牵头推进制度全面修订工作，优化审批流程节点，搭建与组织架构匹配的审批体系，实施新合同及印章管理制度规范公司的合同评审机制及用章行为，强化文件留档追溯机制，加强供应商准入及管理，并成立跨部门成本核算小组，提升成本数据准确性，为战略决策提供精准支撑。通过财务“节流”与管理“提效”的协同发力，公司进一步夯实运营根基，为长期发展筑牢风险防线与效能保障。