

证券代码：002957

证券简称：科瑞技术

公告编号：2023-013



深圳科瑞技术股份有限公司

2022 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。

非标准审计意见提示

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 410,762,170 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.4 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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	科瑞技术	股票代码	002957
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	李日萌	康岚	
办公地址	深圳市光明区玉塘街道田寮社区光侨路九号路科瑞智造产业园 B 栋 301	深圳市光明区玉塘街道田寮社区光侨路九号路科瑞智造产业园 B 栋 301	
传真	0755-26710012	0755-26710012	
电话	0755-26710011 -1688	0755-26710011 -1688	
电子信箱	bod@colibri.com.cn	bod@colibri.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司定位并专注在非标自动化技术在先进制造领域跨行业的应用与发展，是跨行业的非标自动化设备及解决方案领先供应商。在移动终端业务领域，公司定位于整机检测设备领先供应商；在新能源业务领域，公司定位于新能源锂电制造设备行业中后段解决方案提供商；在精密零部件业务上，公司定位于成为中高端精密零部件精密机械加工行业的优秀企业。公司在研发技术实力、快速交付能力、售后服务等方面均处于行业领先水平，与国内外各行业领先或知名品牌客户保持长期合作，受到了客户广泛的认可和信赖，也获得了持续的业务机会。

在移动终端领域，公司为品牌客户提供各类摄像头检测设备、摄像头模组检测设备、红外安全检测设备、马达振动检测设备、光感应传感器设备等检测设备，主要应用于移动终端整机及模组的检测，拥有行业内最为完整的整机检测方案，是移动终端行业整机检测设备领先供应商。其中，公司自主研发的摄像头检测和标定技术广泛应用于行业内绝大部分领先品牌客户，代表着行业领先水平。

在新能源领域，公司定位于新能源锂电制造设备行业中后段解决方案提供商，聚焦行业头部客户的需求，是裸电芯制作、电芯装配段、化成分容设备的领先供应商。公司的叠片、包蓝膜、方铝装配整线、激光焊接、化成分容等生产设备，广泛应用于各类消费电池和动力电池领域，技术和性能处于业内领先水平，是相关设备的领先供应商。其中，公司的叠片技术，在叠片效率和对齐精度等方面均处于行业领先水平；公司的化成分容装备，产品系列丰富，产品质量和技术能力获得行业头部客户的持续认可与好评。

公司的精密零部件及模具产品主要应用于对精度要求比较高的自动化设备制造，除了部分满足公司内部设备需求，主要对外进行销售。公司产品在下游客户涵盖领域广泛，长期服务包括半导体、消费电子、新能源、计量仪器、医疗、LED、硬盘等领域的国际品牌客户，产品精度、质量及服务广受认可及好评，有较强的竞争力。

在其他领域，公司还作为核心设备供应商，为光伏、硬盘、汽车、医疗等下游行业客户提供高精密、高速装配与灌装等自动化解决方案。

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

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	6,177,405,843.54	4,779,516,827.63	29.25%	3,539,977,501.69
归属于上市公司股东的净资产	2,790,720,328.93	2,472,547,530.54	12.87%	2,535,339,957.73
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	3,246,244,099.45	2,161,223,057.27	50.20%	2,014,349,383.34
归属于上市公司股东的净利润	313,052,419.64	35,041,219.40	793.38%	293,158,574.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	286,221,741.85	-4,568,692.46	6,364.85%	242,176,112.17
经营活动产生的现金流量净额	109,362,844.50	42,971,056.25	154.50%	200,515,595.63
基本每股收益（元/股）	0.76	0.09	744.44%	0.72
稀释每股收益（元/股）	0.76	0.09	744.44%	0.72
加权平均净资产收益率	11.96%	1.41%	10.55%	12.07%

(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	446,851,400.77	843,249,587.03	887,124,041.80	1,069,019,069.85
归属于上市公司股东的净利润	27,013,752.81	74,103,207.05	108,413,916.53	103,521,543.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,759,948.28	70,522,492.23	104,562,860.77	87,376,440.57
经营活动产生的现金流量净额	87,715,380.43	11,358,879.97	66,917,837.82	-56,629,253.72

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	25,364	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	27,051	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
前 10 名股东持股情况							
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	
COLIBRI TECHNOLOGIES PTE LTD	境外法人	40.79%	167,549,252.00				
深圳市华苗投资有限公司	境内非国有法人	18.30%	75,186,260.00				
青岛鹰诺投资有限公司	境内非国有法人	10.12%	41,562,402.00				
中国建设银行股份有限公司—易方达创新驱动灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.58%	6,507,795.00				
君联资本管理股份有限公司—天津君联晟晖投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.47%	6,031,443.00				
香港中央结算有限公司	境外法人	1.21%	4,986,476.00				
GOLDEN SEEDS VENTURE(S) PTE. LTD.	境外法人	1.07%	4,384,941.00				
深圳市惠志投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.84%	3,459,918.00				
深圳市乐志投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.72%	2,947,000.00				
上海浦东发展银行股份有限公司—易方达瑞程灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.69%	2,843,350.00				
上述股东关联关系或一致行动的说明	由于深圳市惠志投资合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人李单单女士此前担任深圳市华苗投资有限公司的监事，因此深圳市华苗投资有限公司与深圳市惠志投资合伙企业（有						

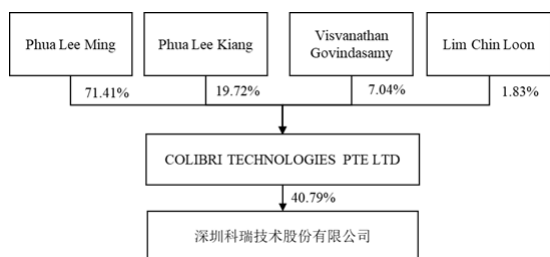
	限合伙) 此前构成一致行动人。 深圳市华苗投资有限公司于 2023 年 2 月 6 日办理了监事变更备案, 截止至 2023 年 2 月 6 日, 李单单不再担任深圳市华苗投资有限公司监事, 因此, 惠志投资与华苗投资的一致行动关系已经解除, 深圳市惠志投资合伙企业(有限合伙) 不再是公司持股 5% 以上股东深圳市华苗投资有限公司的一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

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

(一) 概述

2022 年公司围绕 3+N 业务战略开展经营活动, 三大战略业务经营情况良好。在移动终端、新能源、精密零部件业务领域的产品开发、业务线拓展、销售规模及利润实现等阶段性目标均达到规划预期。N 类业务方面, 面对宏观经济下行、行业形态日趋激烈等复杂多变的经营环境, 公司聚焦优质业务, 实行大客户战略, 有效提高大客户口袋份额, 同时积极强化内部管理并进行外部资源整合, 顺利达成年度经营目标。

报告期内, 公司实现营业收入 324,624.41 万元, 同比增长 50.20%; 其中, 移动终端业务实现销售收入 117,152.56 万元, 同比增长 1.37%, 占营业收入的 36.09%; 新能源业务实现销售收入 142,539.78 万元, 同比增长 124.43%, 占营业收入的 43.91%; 精密零部件业务实现销售收入 27,044.90 万元, 同比增长 4.17%, 占总体营业收入的 8.33%。三大战略业务收入占比合计 88.33%。

报告期内, 公司实现归属于上市公司股东的净利润 31,305.24 万元, 较上年同期增长 793.38%。

1、在业务战略落地上, 移动终端业务领域积极把握品牌客户业务机会, 并保持较强的盈利能力, 收入利润均符合预期; 新能源业务领域订单收入均取得突破, 毛利率有所提升; 精密零部件业务聚焦高精领域业务, 盈利能力保持稳健; N 类业务整合优化初见成效, IGBT 功率半导体贴片设备, 智慧工厂等业务发展良好。2、在组织管理上, 公司通过持续的组织结构优化, 重点加强财务管理, 在成本管控方面得到了显著改善, 三大期间费用率较去年同比均有所降低。同时, 在保持稳定的生产能力及品质控制能力的基础上, 公司通过持续优化供应链管理, 建立并加强与重点战略供应商的深度合作, 有效提升供应链效率并降低供应链成本。

(二) 报告期经营计划完成情况

2022 年，公司继续围绕 3+N 业务战略开展经营活动，三大主营业务经营情况良好，产品开发、业务线拓展、销售规模及利润实现等阶段性目标均达到规划预期。N 类业务面对宏观经济下行、行业形态日趋激烈等复杂多变的经营环境，聚焦优质业务，有效提高了大客户口袋份额，同时积极强化内部管理并进行外部资源整合，顺利达成了年度目标。

1、移动终端业务符合预期，AR/VR 业务小幅增长

2022 年，公司移动终端业务总体达成情况符合预期。移动终端摄像头测试设备为公司的核心收入产品，市场份额在移动终端摄像头测试设备领域继续保持行业前列。公司长期深耕检测设备应用工序及细分领域，持续布局并积累 AR/VR 相关检测及装备设备品类的技术储备及能力，完善 XR 测试和标定设备产品线，迭代 TOF、VESCCEL 模组测试设备，取得相关客户订单和认可。2022 年，公司在 AR/VR 产品领域实现销售收入 8,600 万元。

2、新能源业务加速成长，鼎力智能业绩目标达成

公司的新能源业务定位于锂电制造设备行业中后段解决方案提供商，聚焦新能源电池行业龙头企业，是裸电芯制作和电芯装配设备的领先供应商之一。现有核心产品包括：制芯、方铝电芯装配设备、软包/圆柱电芯装配设备。主要客户包括宁德时代、ATL 新能源、亿纬锂能、瑞浦能源、蜂巢能源、国轩高科、中创新航、远景动力、正力新能和科达利等。2022 年，通过自身持续的技术升级、产能提升，成功开发了高速热复合叠片机并获得头部客户批量订单，电池装配整线实现了产品和市场的重大突破，在客户数量、质量、业务占比等方面均有显著提升，有效优化了新能源业务的客户和产品结构，收入也实现了较大幅度的增长。其中，子公司惠州市鼎力智能科技有限公司在 2022 年良好达成业务目标，实现业绩承诺。

3、精密零部件及夹模具领域加快布局，盈利能力保持稳健

在精密零部件业务领域，公司产品定位于中高端精密零部件、夹治具和模具产品，广泛应用于医疗、半导体、消费电子、硬盘、计量仪器仪表、新能源、LED 等领域，主要客户包括 HW、SEAGATE、MPT、HONEYWELL、ATS、SPEA、ASM 等在内的国内外知名品牌客户。报告期内，公司继续保持精密零部件对内部设备业务自供产能提升的投入，提高自制零部件比重。并以长期的稳定品质积极争取新客户，拓展大客户口袋份额。2022 年，精密零部件及夹模具业务实现收入 27,044.90 万元，同比增长 4.17%。2023 年，公司将聚焦小批量超高精度零部件加工业务，继续为客户提供高精度、高质量、高可靠性的智能设备精密零部件产品。

4、N 类业务资源整合，优化初见成效

除三大主营业务外，公司对新兴市场和培育型业务也保持关注，并坚持投入研发资源，储备行业机会，培育有持续增长机会的业务线。2022 年，公司的 IGBT 功率半导体的贴片设备顺利实现了国内龙头客户的验收，并获得批量订单。智慧工厂业务也受到了联想、隆基等客户的认可，业务规模实现了突破。

（三）2023 年度经营计划

2023 年公司将坚持 3+N 战略，通过业务组合管理稳固三大主营业务的规模和盈利能力，加强公司经营与成本管理、支持主营业务与战略业务的新兴投资活动，优化组织与人力的规划与发展。公司将在保障主营业务增长的同时，也将密切关注新业务发展机会与结构占比、持续提升业务盈利能力、保持收入与利润的稳态。

在业务规划方面，公司将继续稳固三大主营业务占比份额，给予主要的研发投入与支持；继续加强国内大客户拓展及销售能力建设，同时加速海外基地建设及团队搭建，提升海外业务占比。

在运营与成本方面，公司将围绕公司发展战略，打造差异化的组织管理模型，持续提升团队协作与管理效率。同时加大自制产能投入，强化供应链管理体系，进一步降低成本，提升盈利能力。

战略与投资方面，公司将延续自我发展和投资并行的战略，积极寻找能够与公司实现产业协同、技术补充的优质资源，提升公司市场竞争力。同时进一步加强投后项目的管理与融合，尽快完成资源整合，形成公司整体竞争优势。

人力发展与规划方面，公司将持续优化组织结构，加大人才培养力度，推进人才梯队建设，培养一支能够面向未来、持续成功的领导与员工队伍。

2023 年度公司总体经营目标为实现销售收入 32~34 亿元，以上目标不代表公司对 2023 年的盈利预测。全球经济形势、国家政策、行业政策、社会环境、市场需求变化等多方面因素都将对公司业务带来直接和间接的影响，请投资者特别注意。

（四）可能面对的风险及应对措施

1、宏观经济环境经济下行的风险

国际政治经济环境多变，或将导致市场供需关系的不确定性以及经济的不稳定性，进而导致公司订单减少、盈利能力下降等风险。公司将密切关注宏观经济的变化，妥善制定应对措施，同时布局跨领域业务，分散风险、提高抗风险能力。

2、原材料价格波动的风险

全球经济环境变化及通货膨胀加剧，或将导致包括芯片在内的众多原材料价格波动、交付周期延长。原材料价格的上涨、交付周期的延长会对公司的生产成本产生直接的不利影响，有可能带来公司毛利率水平和利润水平下滑的风险。公司将密切关注原材料价格的波动，内部通过设计与采购、计划与项目管理协作，开展战略供应链管理并对关键原料器件进行管控，妥善制定应对措施。

3、国际业务的汇率波动风险

公司在出口产品、进口原材料时主要以美元结算。汇率波动将对当期利润带来一定的影响。如人民币出现短期内大幅升值，公司产品出口及经营业绩将受到不利影响。公司将积极关注汇率变动趋势，通过积极调整外汇策略并开展远期结售汇业务，尽可能规避汇兑损失风险。

4、应收账款发生坏账的风险

公司因业务结构发生变化，应收账款增幅较大，且应收账款周期延长。目前公司应收账款回款正常，但不排除如果发生重大不利影响因素或突发事件，可能发生因应收账款不能及时收回而形成坏账的风险，从而对公司资金使用效率及经营业绩产生不利影响。公司将持续加强应收账款管理，建立多维度风险预警体系及应收管理办法，加强风险防范，降低应收账款发生坏账的风险。

深圳科瑞技术股份有限公司
法定代表人：PHUA LEE MING
2023年4月26日