

公司代码：605118

公司简称：力鼎光电

厦门力鼎光电股份有限公司  
2022 年年度报告摘要

**EVETAR**<sup>®</sup>  
Sharper eyes for imaging

## 第一节 重要提示

- 1 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 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 大华会计师事务所（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。

### 5 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

公司 2022 年度利润分配预案为：拟以公司实施权益分派股权登记日的总股本为基数，按每 10 股派发现金红利 1.20 元（含税）进行现金红利分派，如若至实施权益分派股权登记日的总股本仍为 407,320,900 股，则向全体股东共计派发现金红利 48,878,508 元（含税）。如若在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，并将另行公告具体调整情况。公司剩余未分配利润结转下一年度，本年度不进行送股及资本公积转增股本。

## 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	力鼎光电	605118	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吴泓越	马延毅
办公地址	厦门市海沧区新阳工业区新美路 26号	厦门市海沧区新阳工业区新美路 26号
电话	0592-3136277	0592-3136277
电子信箱	stock@evetar.com	stock@evetar.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### 1、经营情况讨论与分析

2022 年全年，尤其是自下半年开始，全球需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力叠加，面对复杂的内外环境，公司依托自身扎实的研发创新实力和中高端产品技术优势，继续稳步落实年度经营计划的各项工作，保持了企业的稳健发展。报告期内，公司实现营业收入 58,512.93 万元，比上年增长 16.78%，实现归属上市公司股东净利润 15,616.91 万元，比上年增长 7.11%，公司业绩稳中有进。

#### (1) 宏观环境对本期业绩的影响

2022 年，国际上地缘政治带来的区域冲突加剧，境外个别经济体引发的通胀危机传导至世界主要经济体，市场普遍预期全球将面临不可避免的经济收缩，导致能源及原材料价格不断上涨，关键材料供应紧俏，全球物流运力紧张，居民消费大幅减弱，市场需求端预算缩减，国内众多制造业企业均面临订单缩减、成本增加及局部供应链失调等诸多挑战。据国家统计局统计显示，2022 年全年，全国规模以上工业企业实现营业收入比上年增长 5.9%，但全国规模以上工业企业利润比上年下降 4.0%，公司所属的“计算机、通信和其他电子设备制造业”的规模以上工业企业利润比上年下降 13.1%。

从全球范围上看，国内经济虽受到复杂国际形势带来的消极影响，但中国产业链配套相对充足，并且在国内政府高效的维稳及强大的组织能力作用下，中国市场仍被视为最安全的制造基地和最佳合作伙伴的选择地，国内外贸出口表现依然强劲，特别是国内技术先进、产品具有一定技术门槛的规模制造企业仍能获得可观的国际订单。据国家统计局统计显示，2022 年全年，中国货物进出口总额为人民币 42.07 万亿元，比上年增长 7.7%，其中，出口达人民币 23.97 万亿元，增长 10.5%，实现贸易顺差达人民币 5.86 万亿；2022 年，国内高技术制造业、装备制造业增加值分别增长 7.4%、5.6%，增速分别比规模以上工业快 3.8、2.0 个百分点，高技术制造业和装备制造业增长位居前列，总体而言，中国经济在愈发复杂的宏观形势下依然展现出较强的韧性，中国高端制造业也展现出极强的抗风险能力和至关重要性。

在前述背景下，公司作为专业为全球客户提供高端光学成像解决方案的供应商，在报告期内获得的境外客户订单同比增长较多。原先早期延后的境外客户新项目，也自 2021 年下半年开始逐步恢复供应并在 2022 年内起量，进一步驱动了公司业绩成长。报告期内，公司实现境外营业收入 46,138.87 万元，比上年增长 27.63%，境外订单增长是驱动公司业绩成长的主要因素。

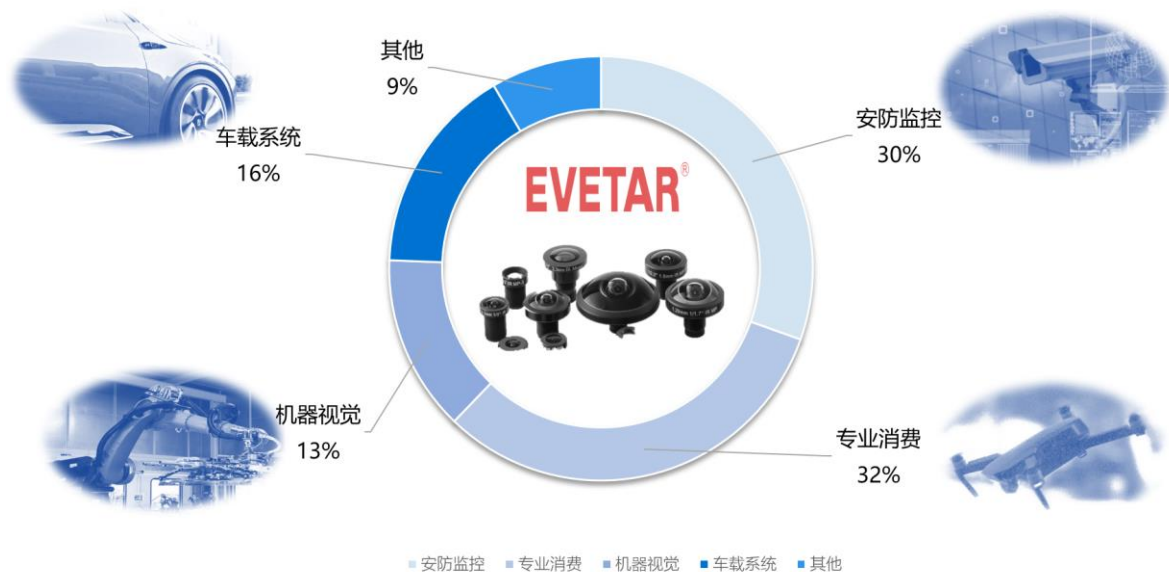
#### (2) 下游应用领域对本期业绩的影响

报告期内，凭借多年在中高端镜头产品的技术积累和客户信赖，公司在当下热点应用领域市场领域获得更多的商业机会，在传统专业消费领域为客户开发的新品也逐步放量出货，共同助力业绩增长。

报告期内，公司机器视觉领域及车载领域业务收入增长较快，其中，在机器视觉领域，虚拟现实及增强现实行业的相关客户对未来市场预期较好，对其自身产品开发进度及市场布局加快，公司用于辅助其进行运动感知和动作捕捉的计算视觉类镜头销量有所增长；在车载领域，与公司深度合作的境内造车新势力客户在报告期内汽车销量显著增长，公司相应供应的车载前视、车载环视及监测类前装车载镜头产品出货增加，并且，与境外新客户合作带动了车载后装镜头订单的增长，公司在车载业务布局上取得了一定突破。报告期内，公司在机器视觉领域实现主营业务收入比上年增长 31.58%，在车载领域实现主营业务收入比上年增长 50.10%。

报告期内，公司在传统及技术沉淀最为集中的专业消费类领域，也获得了较大增长，随着配套芯片短缺情况的缓解，境外消费市场的短暂修复，公司近年为合作多年的知名北美消费品客户开发的专案产品在报告期内开始批量供应，报告期内，公司在专业消费领域实现主营业务收入比上年增长 44.27%。

2022年主要应用领域主营收入占比情况



### (3) 项目及技术储备情况

报告期内，公司坚持围绕“高端定制化、跨应用领域、多品种少量化”的经营策略开展研发工作，定制化在研项目涵盖专业安防、专业消费、机器视觉、车载 ADAS 专用 8MP 前视、车载激光雷达及专业红外等多个细分领域。

公司持续加强研发投入力度，研发团队在技术研发和技术人才储备两方面均持续提高，在保证全玻光学解决方案设计研发能力的同时，专业玻塑镜头研发人员占比增加，玻塑镜头研发能力快速提升，打造的标准款镜头成像质量能够满足主流市场需求，为公司在国内及港台性价比市场的布局奠定扎实基础。

公司玻璃、塑料非球面镜片的自制能力不断精进，塑料非球面镜片的生产良率及工艺水平厚积薄发，公司车载镜头产品所需的球面玻璃镜片及塑料镜片全部来源于公司自制供应，优异的核心光学部件自我掌控能力为公司产品品质提供了重要保障。

### 2、行业发展

光学镜头产业自诞生至今已经历超过百年的发展历程，早期的光学镜头产业主要集中在德国，上世纪 50 年代开始，随着二次世界大战的结束，日本光学镜头产业迅速崛起。进入 21 世纪，日本厂商开始逐步退出传统的光学冷加工行业，转而重点发展高端光学加工、检测技术和装备，光学镜头制造向中国转移。光学元件的制造涉及光学、机械、电子和软件等多个领域，属于高度精密产品，起初中国境内从业企业数量较少且产品以中低端为主，在高分辨率定焦、大倍率变焦、超高清、光学防抖、安防监控一体机镜头等中高端光学镜头方面的核心技术大多由日本、德国等国家企业掌握，不过部分国内有代表性的光学企业经过多年的持续研发积累，逐步打破了日本、德国等国家的技术垄断。中国光学镜头厂商经过数十年积累逐步成长，涌现出一批具有技术沉淀和一定规模的厂商，并成为市场的重要参与者。

光学镜头随着下游应用领域愈发广泛，主要制造生产国扶持政策频出，推动了行业制造技术的创新与进步，全球光学镜头需求量逐年递增，行业市场规模稳定增长。据有公开资料显示，2021 年全球光学镜头行业市场规模为 70 亿美元，同比增长 12.9%，2021 年全球光学镜头出货量为 77 亿只，同比增长 11.6%，2021 年中国光学镜头行业市场规模为 140.4 亿元，同比增长 10%，2021 年中国光学镜头产量为 16.25 亿颗，同比增长 10.5%；销量为 14.16 亿颗，同比增长 11%。2016 年至 2020 年，全球光学镜头市场规模由 32 亿美元增长至 62 亿美元，年均复合增长率为 17.98%，全球光学镜头出货量由 41 亿只增长至 69 亿只，复合年均增长率达 13.9%。有关产业研究单位预

测，2022 年全球光学镜头市场规模将达 79 亿美元，出货量将达 84 亿只。（注：本段行业数据取自华经情报网及中商情报网的公开信息）。随着下游应用领域的延伸，光学镜头的品类和技术线不断更新迭代，也不断丰富其应用市场，光学镜头产业依然有巨大发展空间。

### 3、公司行业地位

公司深耕国际光学市场领域，相较国内同行企业，属于较早布局境外光学市场的镜头厂商，公司长期对标老牌德系日系光学企业，镜头产品主打安防、专业消费类、机器视觉及车载等下游应用领域的中高端市场，并以满足客户个性化需求的客制化产品为主。公司较早建立了符合国际化标准的过程控制管理体系，相关质量控制标准高于国内行业水平，例如镜片直径、中心厚度等外形尺寸公差，行业内一般标准的数量级单位是“丝”（1 丝=0.01 毫米），而公司外形尺寸公差的控制要求级别为“微米”（1 微米=0.001 毫米），成熟的制程管控及有效的质量控制标准能够保证产品批量生产后的品质，其可靠性和一致性已被欧美客户广泛认可和接受。公司自身定位不仅仅是光学镜头生产商，更是光学成像解决方案的供应商，公司能够根据不同领域客户的参数、功能要求，以及在特定环境下应用等个性化需求，快速完成产品设计研发、试制及批量化生产，甚至能够协助终端客户完成最终产品设计中的光学成像方案（包括 Sensor、DSP 芯片等软硬件选型）。总体而言，公司凭借十多年在国际市场的技术沉淀、生产管控经验积累、严格的质量标准及优异的客户服务能力，已在国际光学镜头市场上奠定了较高的知名度和美誉度，相较国内光学镜头企业，公司在国际市场上有更多的商业机会。

### 4、近年主要行业政策

光学镜头应用领域广泛，下游应用领域的产业政策对光学镜头行业发展的影响较大。近年来，国务院、工信部、发改委等部门颁布的与光学镜头行业及其下游应用领域相关的主要产业政策如下：

序号	政策名称	发布机构	发布时间	相关内容
1	《关于加强数字政府建设的指导意见》	国务院	2022 年	推进社会治安防控体系智能化。加强雪亮工程和公安大数据平台建设，深化数字化手段在国家安全、社会稳定、打击犯罪、治安联动等方面的应用；全面推动生态环境保护数字化转型、强化动态感知和立体防控；推进智慧城市建设，推动城市公共基础设施数字转型、智能升级、融合创新；推进数字乡村建设
2	《“十四五”新型城镇化实施方案》	国家发改委	2022 年	加强公共安全保障；丰富数字技术应用场景，发展远程办公、远程教育、远程医疗、智慧出行、智慧街区、智慧社区、智慧楼宇、智慧商圈、智慧安防和智慧应急
3	《2022 年数字乡村发展工作要点》	国家发改委、工信部农业农村部等	2022 年	提升乡村社会治理数字化水平。探索推广数字乡村治理新模式，拓展乡村治理数字化应用场景。开展网格化服务管理标准化建设，深化智安小区、平安乡村建设。继续加强农村公共区域视频图像系统建设联网应用，积极推进视频图像资源在防灾减灾、应急管理等行业各领域深度应用
4	2022 年《政府工作报告》	国务院	2022 年	促进数字经济发展。加强数字中国建设整体布局。建设数字信息基础设施，推进 5G 规模化应用，促进产业数字化转型，发展智慧城市、数字乡村。加快发展工业互联网，培育壮大集成电路、人工智能等数字产业，提升关键软硬件技术创新和供给能力
5	《中华人民共和国	全国人大	2021 年	推动中小企业提升专业化优势，培育专精特新

	和国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》			“小巨人”企业和制造业单项冠军企业；聚焦新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业；分级分类推进新型智慧城市建设；培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业
6	《加强“从 0 到 1”基础研究工作方案》	科技部、发改委等	2020 年	面向国家重大需求，对关键核心技术中的重大科学问题给予长期支持。重点支持人工智能、网络协同制造、3D 打印和激光制造、光电子器件及集成等重大领域，推动关键核心技术突破
7	《智能汽车创新发展战略》	发改委、网信办、科技部、工信部等	2020 年	到 2025 年，实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产，实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用。推动车载高精度传感器、车规级芯片、车载智能终端等产品研发与产业化，建设智能汽车关键零部件产业集群

### （一）主要业务、产品及用途

公司自成立起专注于光学镜头产业，拥有设计、生产、销售完整的业务体系和丰富的行业经验，能够为安防视频监控、车载镜头、机器视觉、智能家居、视讯会议、无人机、VR/AR 设备、运动 DV、动作捕捉、3D Sensing、计算机视觉等下游应用领域客户提供专业的光学成像解决方案和高品质的光学镜头产品。

公司光学镜头产品主要出口至中国香港、中国台湾、日本、韩国、欧盟、美国、加拿大、泰国等国家和地区，主要客户有捷普集团（JABIL）、寰永科技（Ampower）、群光电子（Chicony）、时捷集团（SAS）、松下电器（Panasonic）、伟创力（FLEXTRONICS）、沅圣科技（Goldtek）、SVI 等全球知名电子产品制造商或品牌商。公司“EVETAR”品牌在国际光学镜头市场已成为高质量、高性价比代名词，拥有较高知名度、美誉度。

根据使用时能否调整焦距，光学镜头可以分为定焦镜头和变焦镜头两大类。除普通定焦镜头外，公司的定焦镜头系列产品还包括鱼镜头、无畸变镜头、MV 镜头等；除普通变焦镜头外，公司的变焦镜头系列产品主要还包括远程马达驱动 MFZ 镜头等。

根据组立成光学镜头的镜片特性，光学镜头主要分为玻璃镜头、塑料镜头以及玻塑混合镜头三大类。公司的产品主要以玻璃镜头为主，主要应用领域集中在中高端安防视频监控和新兴消费类电子、车载镜头及机器视觉等领域，终端品牌客户以下游细分领域中国际知名一线厂商为主。

在性能方面，一方面，公司拥有优秀的光学镜头设计能力、可靠的制程能力和工艺水平，在普通定焦镜头、变焦镜头、鱼眼系列镜头等主打光学镜头的产品性能、品质稳定性方面接近或优于日本一线厂商同类产品，并更具性价比。另一方面，在各细分产品类别下，公司拥有一系列具有独特性能优势的光学镜头产品，在部分核心指标上能够达到国际领先水平，例如，公司面向市场开发的光学镜头中，包括了可实现 255°视场角水平的鱼镜头、高达 3200 万像素的定焦镜头、通光（F 值）达到 0.95 的星光级变焦镜头、长焦短波红外镜头等光学镜头产品，上述光学镜头属于各自细分领域中具有较高技术实现难度、处于行业领先水平的产品。

### （二）经营模式

#### 1、采购模式

公司生产所需物料主要包括硝材（毛坯）、镜片、滤光片等光学材料和元件，以及结构件（镜筒、压圈、Holder 等）、电子件（IRIS、ICR、减速箱等）。公司具备从毛坯到镜片成品的完整的光学冷加工生产能力。公司也存在对外委托加工或直接采购镜片的情形。

公司建立了较为完善的采购流程管控制度，公司采购模式中重要环节情况如下：

##### （1）供应商管理

公司根据《供应商管理程序》筛选和管理合格供应商。首先，采购部对潜在供应商的规模、生产能力、产品范围等进行初审。在初审的基础上，公司会向潜在供应商提供物料、辅料等品质、环保方面相关的技术指标要求，并由潜在供应商向公司送样；公司品技部、研发部会针对送样进行严格测试，对合格送样进行承认。送样合格后，研发部、品技部以及采购部一般还会共同对潜在供应商进行实地评估，评估通过的厂商将入围公司的合格供应商名录。针对合格供应商，公司会按季度进行评级考核，考核内容包括产品品质、交期、价格、服务等项目，同时根据评估考核结果择优向合格供应商采购相应物料，并动态调整公司的合格供应商目录。

## （2）采购流程管控

在生产性物料采购方面，生管部一般会根据市场营销部的销售预估单及库存材料状况提出需求。经过审批后，该采购需求会提交采购部予以执行。根据经审批的采购需求，采购部在公司的合格供应商名录中确定意向供应商，并与其进行沟通。对于新物料，采购部将履行《供应商管理程序》，重新寻访合格供应商。采购部会与意向供应商就采购物料内容、交期、价格等因素进行沟通，并将结果送主管核准。当采购价格变更或采购新物料时，采购部一般会对多家供应商进行询价、议价，择优选定此次采购的供应商，向其提交正式的订单、签订合同。采购的物料运送至公司仓库后，公司品技部会对进料进行检验，对合格批次的物料出具《(IQC) 进料检验报告单》，并由仓库执行入库操作。在物料验收合格入库后，公司将及时与供应商进行对账，在履行内部审批流程后根据双方合同的约定的付款期向供应商支付货款。

## 2、生产模式

公司主要采取“按订单生产”和“按销售预估生产”相结合的模式备料生产，由生管部负责生产事务的协调管理，光学部、组立部等生产部门具体负责具体实施。公司生产模式情况如下：

市场营销部根据客户订单和销售预估制定《订单评审表》和《预估单》；生管部根据物料库存状况、产能负荷等进行评审并核定交期情况，编制生产计划，同时制定相关物料计划；采购部根据物料计划组织采购，光学部、组立部等生产部门根据生产计划组织生产；此外，生管部实时追踪生产进度，根据光学部、组立部等生产部门的领料和入库情况确认计划完成情况。

## 3、委托加工

公司将毛坯加工成玻璃球面镜片需经过的主要加工流程为“荒折—砂挂—研磨—洗净—镀膜—芯取—胶合—涂墨”，其中“荒折—砂挂—研磨—洗净”又称“前工程”，“镀膜—芯取—胶合”又称“后工程”。经前工程加工完成的为镜片半成品，经完整加工流程的为镜片成品。由于加工前后工程产能的限制，公司需要采用直接采购或委托加工两种方式采购镜片半成品或镜片成品，采用委托加工方式时，公司将部分镜片前工程委托外协厂商加工，当部分委托加工完成的镜片半成品远距离运输容易出现质量问题或者后工程镜片加工产能不足的情况下，公司也会委托外协厂商提供成品加工。

对于委托加工，公司制定了严格的企业标准，并通过发放基本交易合同书对受托加工产品性能、双方确定的技术要求、质量要求及规范等质量控制措施进行明确约定，公司根据协议约定对外协方送达产品进行验收，明确了质量保证内容，因产品不合格导致的质量事故中外协方的损害赔偿、违约责任等事项。同时公司制定了《来料检验作业指导书》，对公司各部门在外协加工中的不同职责作出了较为详细的规定，由采购部、品技部作为外协加工过程管控的责任部门，对外协产品的质量进行有效控制。

## 4、销售模式

公司的销售模式是面向最终品牌客户直接销售。在销售过程中，由于光学镜头的下游应用主要包括安防视频监控、新兴消费类电子、车载镜头、机器视觉等领域，部分终端品牌客户会选择电子产品制造行业特有的 EMS 模式（即由 EMS 厂商负责电子产品的组装生产），亦有部分最终客户会选择在自有生产基地进行电子产品的组装生产，因此公司直接销售客户可分为 EMS 厂商和非 EMS 厂商两大类。

公司通过 EMS 厂商完成向终端客户销售的简介：公司与最终品牌客户商谈确定交易的核心内容，相关光学设计方案也由终端品牌客户直接认证，多数终端品牌客户最终采用 EMS 模式向本公司采购产品。终端品牌客户主要专注于产品研发设计和推广等附加值较高的领域，而将制造、物流等劳动密集环节委托给其 EMS 代工厂，终端品牌客户负责对影响产品性能的核心元器件供应商（如公司等光学镜头厂商）的导入、产品评估，并指定其 EMS 厂商向核心元器件供应商下订单采购。

### 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

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	1,528,352,907.30	1,417,790,579.10	7.80	1,242,248,812.04
归属于上市公司股东的净资产	1,349,097,763.11	1,213,445,898.30	11.18	1,123,357,568.67
营业收入	585,129,317.83	501,045,203.45	16.78	417,052,976.50
归属于上市公司股东的净利润	156,169,092.53	145,800,098.25	7.11	150,585,686.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	135,410,520.34	124,542,762.81	8.73	128,536,685.44
经营活动产生的现金流量净额	159,500,224.85	90,338,083.29	76.56	111,465,845.17
加权平均净资产收益率(%)	12.33	12.51	减少0.18个百分点	17.92
基本每股收益(元/股)	0.3846	0.3596	6.95	0.3946
稀释每股收益(元/股)	0.3845	0.3594	6.98	0.3946

#### 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	139,845,514.60	148,816,778.24	154,273,426.21	142,193,598.78
归属于上市公司股东的净利润	43,720,794.78	47,935,563.89	49,057,722.44	15,455,011.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	37,494,836.96	43,824,282.49	45,173,684.77	8,917,716.12
经营活动产生的现金流量净额	22,998,867.08	29,393,511.18	29,600,371.46	77,507,475.13

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

1. 适用 不适用



#### 4 股东情况

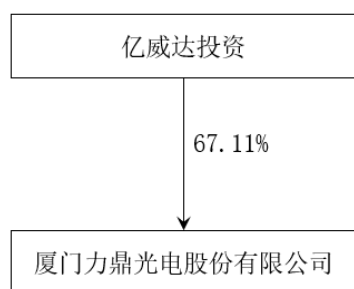
##### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					13,417		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					14,139		
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 10 名股东持股情况							
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	
厦门亿威达投资有 限公司		273,375,000	67.11	273,375,000	无		境内非国 有法人
厦门伊威达投资合 伙企业（有限合伙）		80,190,000	19.69	80,190,000	无		境内非国 有法人
厦门鼎之杰投资合 伙企业（有限合伙）		7,290,000	1.79	7,290,000	无		境内非国 有法人
厦门欣立鼎投资合 伙企业（有限合伙）		3,645,000	0.89		无		境内非国 有法人
陈君	680,500	680,500	0.17		未知		未知
代学荣	444,000	444,000	0.11		未知		未知
深圳前海卓亿基金 管理有限公司—前 海卓亿稳健 1 号基金	330,000	330,000	0.08		未知		未知
牟小菊	257,700	292,700	0.07		未知		未知
王瑞璞	281,900	285,900	0.07		未知		未知
林丽梅	-43,000	257,000	0.06	180,000	未知		境内自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	厦门亿威达投资有限公司为本公司控股股东，厦门亿威达投资有限公司、厦门伊威达投资合伙企业（有限合伙）、厦门鼎之杰投资合伙企业（有限合伙）、厦门欣立鼎投资合伙企业（有限合伙）均为本公司实际控制人吴富宝先生控制的主体。除上述说明外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

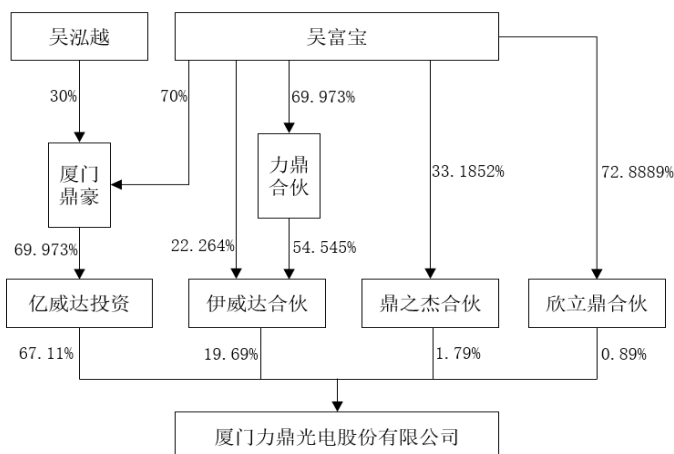
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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 58,512.93 万元，比上年增长 16.78%；实现归属上市公司股东净利润 15,616.91 万元，比上年增长 7.11%。

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