# 慧博云通科技股份有限公司

证券代码:301316　证券简称:慧博云通　公告编号:2024-035

## 2023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。

致同会计师事务所(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:公司本年度会计师事务所未发生变更,为致同会计师事务所(特殊普通合伙)。

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400,010,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.8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 | 慧博云通 | 股票代码 | 301316 |
|---|---|---|---|
| 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 | 宁九云 | 周强 | |
| 办公地址 | 浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城6幢12层 | 浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城6幢12层 | |
| 传真 | 0571-85376396 | 0571-85376396 | |
| 电话 | 0571-85376396 | 0571-85376396 | |
| 电子信箱 | ir@hydsoft.com | ir@hydsoft.com | |

2、报告期主要业务或产品简介

1、主营业务概述

公司的专业团队将根据客户需求,提供全面的信息技术服务。基于所拥有的丰富的行业经验和专业技术服务能力,公司能够为客户提供量身定制的专业、优质服务。公司注重不断学习和创新,以保证团队的信息技术服务能力始终处于行业前沿水平。自创立以来,公司始终致力于与客户建立长期互信的合作关系,并持续提供高质量、高效率的服务,帮助客户在数字化转型中取得成功。公司为客户提供的产品与服务包括:

(1)软件技术服务:指提供给客户的专业软件技术咨询、开发、测试等技术服务,全过程服务于客户应用软件系统的需求分析、系统设计、编码、测试、部署、运营和维护等多个环节。

(2)专业技术服务:指针对某种专业领域提供的技术支持和咨询等服务,这种服务通常由具备专业服务能力的技术团队提供,旨在为客户提供优质、高效的一站式服务方案。

(3)产品与解决方案:为满足下游客户持续深化的数字化建设需求,基于对客户业务的深入理解,公司通过加大对新兴技术领域的研发投入,向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型,逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。

公司的主营业务面向全球产业信息化升级与数字化转型的需求,基于对各行业客户业务场景的理解,以软件技术专业人才为载体,为国内和国际客户提供涵盖咨询、设计、开发、测试、运维等全周期的信息技术服务。公司业务遍布全球,在北京、上海、深圳、杭州、广州、成都、南京、长沙、无锡、西安、郑州、青岛、邵阳、合肥、呼和浩特等多个国内城市以及美国、新加坡、印度、菲律宾、墨西哥、巴西等境外地区设立了分支机构或服务团队。公司提供的软件技术服务主要面向高科技、通信、互联网、金融、汽车等行业的客户的软件研发阶段需求。

公司的信息技术服务业务目前以软件开发人员技术服务业务为主,公司在软件开发人员技术服务交付规模持续增长的同时,也在逐步拓展软件定制开发及解决方案服务业务,以满足客户在信息化和数字化建设进程中产生的延展需求。随着信息技术的进步和企业数字化转型的推动,各个行业均在积极利用云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术进行信息化升级与数字化转型。公司将重点加强开拓对软件开发服务需求较高的行业领域,加大对云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术、业务领域的研发投入,同时,进一步由技术交付服务向定制化软件开发、平台化解决方案拓展,使得公司的软件技术服务向产业链高附加值方向延伸,实现新兴技术在不同行业领域的融合与渗透式推广。

经过多年的研发技术积累、行业经验沉淀、组织管理优化和业务市场开拓,公司逐渐成为在IT服务领域具有影响力的企业之一,并致力于成为一家国际化、专业化、创新型的综合数智技术服务提供商,为国内外各行业客户的信息化升级与数字化转型高效赋能。

2、主要产品及服务

公司为客户提供的信息技术服务主要分为以下三大类:软件技术服务、专业技术服务、产品与解决方案。

(1)软件技术服务

在软件技术服务领域,公司通过指派专业的软件技术人员,基于云计算、大数据、人工智能、物联网等IT技术,与客户研发团队共同完成软件的需求分析、架构设计、软件开发与测试、产品上线及维护支持等全产品生命周期的工作,帮助客户解决技术能力不足以及周期性人员需求高峰的问题,对客户的软件开发工作形成专业、高效、灵活的支撑,使客户能够更加聚焦于自身的核心业务。公司技术人员主要提供以下多个领域的技术服务:

在云计算领域,公司帮助企业以更低的投入成本和运营成本获得高效、敏捷、安全的企业级混合云、私有云服务,根据客户需求定制化地将数据安全地应用组织内部,为企业提升内部IT基础架构运行和管理的效率。

在大数据领域,公司运用大数据平台+行业专业模型,开展数据驱动的决策分析。通过构建运行监测特征指标反映智慧平台的主要情况,从模型库里寻找、匹配相关的预测分析模型模拟问题的演化趋势,通过运筹决策模型生成多个方案对这些方案进行评估,并提供结论性建议。

在人工智能领域,公司运用计算机视觉、语音识别、自然语言处理等AI技术可为客户提供涉及人工智能相关软件产品的开发服务,包括:AI+图像数据应用、AI+文本数据应用、AI+视频数据应用、AI+行业数据应用等面向不同行业场景的智慧应用。

在物联网领域,公司基于开源的物联网边缘计算平台的云边一体化物联网技术,为客户实现企业的各种业务系统无缝集成,例如设备管理、系统监控、数据采集和分析系统等,帮助企业快速实现IoT设备的接入、部署、集成、运维和管理。通过打通云端、边缘端和设备端,公司为企业提供高效的IoT设备智能化服务,让企业轻松实现业务的智能化改造。

公司基于以上的技术积累提供的软件技术服务聚焦数字经济发展、充分赋能客户,形成了以常规技术为导向的软件开发人员技术服务,以及以新兴技术为导向的软件咨询与实施人员的技术服务,从而满足客户从研发到应用各环节的基于软件管理人员和软件技术人员的技术服务需求。

报告期内,公司软件技术服务业务实现营业收入9.20亿元,占营业收入的比例为67.74%,较上年同期增长6.97%。

(2)专业技术服务

在专业技术服务领域,公司为客户提供专业的移动智能终端测试、智能IT运行维护和用户体验设计等服务:

移动智能终端测试服务方面,公司积累了与通信运营商、工信部进网许可证官方认证实验室、移动智能终端制造商以及芯片制造商长期的合作经验,搭建了专业的测试服务体系,持续为整个移动智能终端产业链的客户提供测试服务。公司具有规模较大、成立时间较长的专业测试服务团队,能够在全球200多个城市和不同网络环境下开展移动智能终端的相关测试工作。同时,公司的移动智能终端测试业务已逐步从智能手机拓展至智能穿戴设备、智能家居、物联网等领域,未来将持续开拓新的泛移动智能终端测试业务增长点。

智能IT运行维护方面,公司专注于IT基础架构层(涵盖网络层、存储层、服务器层、操作系统层、数据库层、中间件层),主要面向客户的数据中心,提供保障其IT基础架构整体安全、稳定、高效运行的服务。公司的IT运行维护服务主要包括第三方运行维护服务和原厂运行维护服务。公司在实施IT运维服务的同时,也在积极推动企业向智能化运维服务转型。公司研发了智能运维服务平台,主要基于公有云的多个关键业务系统提供监控与系统运维服务,包括系统监控项管理与优化、软件构建与发布、故障处理、安全审计等。该平台能对云平台、中间件、云服务等在多层、多环节进行有效监控,对生产环境产生的事件进行自动化的分析和处理,提供给运维人员便捷的管理各类不同来源告警的集中式工具组合,智能化处理重复或者关联告警,大幅提高运维效率,有效节约运维人力成本。

用户体验设计方面,公司提供面向全球的多元化创新的用户体验设计(UED)服务,覆盖软件产品的整个生命周期,涉及品牌策略、营销视觉、交互体验设计与研发服务,包括研究、设计、开发和数据运营四大部分。公司的UED服务以用户体验为中心,以设计为商业赋能,从商业价值的角度出发,在产品设计过程中将商业价值纳入设计的考虑要素中,以实现产品更大的价值化,基于对设计行业的深耕及理解,创新性赋能每一幅设计作品。从品牌营销策划、品牌全案设计将用户体验设计过程分为交互设计和视觉设计两个方向,设计团队将设计过程中的所需的创造性的灵感,与用户实用性界面形成高能高效互动,快速促达用户需求。

报告期内,公司专业技术服务业务实现营业收入3.13亿元,占营业收入的比例为23.06%,较上年同期增长6.36%。

(3)产品与解决方案

为满足下游客户持续深化的数字化建设需求,基于对客户业务的深入理解,公司通过加大对新兴技术领域的研发投入,向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型,逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。

随着云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术在企业中的应用日益普及,在公司提供软件技术服务的客户群体中,很大一部分客户已在积极探索相关新兴领域技术并结合自身业务场景进行信息化升级。公司基于长年对各行业领域客户的服务经验积累以及自身在新兴领域技术的研发投入,面向客户的数字化、网络化、智能化应用需求,加强典型场景下的算法服务,将新兴技术与客户的业务场景进行结合及应用,提供创新的软件开发解决方案,帮助客户实现业务的创新模式升级。

公司积极构建自身技术和方案的应用能力,提升定制化软件产品开发与行业解决方案服务能力,深入客户的战略规划、业务规划中,重塑客户流程,升级服务模式,提供基于产品与解决方案的高附加值服务,从而创造与客户实现战略互补、价值共享的共赢新局面。公司在云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术领域持续创新积累,逐步形成智慧金融、智慧电商、智慧零售、智慧医疗、智能大数据中台等一系列技术解决方案,为高科技、通信、互联网、金融、汽车、医疗等多个行业领域的客户提供基于产品与解决方案的信息技术服务。

在金融行业领域,公司自主开发IT运维产品和服务。随着服务的深入,公司团队关注到客户的很多IT系统运维需求无法通过部署原厂商的行业标准软件来得到满足,行业标准软件往往仅作为一个技术平台被引入到数据中心。公司以此为基础,围绕客户的实际需求,通过持续的迭代开发,为客户提供更加符合其规则、使用习惯和运维习惯,并符合其自身标准的场景化的运维软件,为客户的IT系统运维打通"最后一公里"。基于这方面的积累,公司持续投入研发力量,进一步研发完成了智能作业调度系统、跨平台文件传输系统、文件智能网关管理平台、容器云平台系统、应急管理平台系统、数据可视化系统等一系列的运维解决方案和软件。随着这些软件产品和解决方案的日臻完善,公司不断利用品牌和渠道优势,面向行业目标客户推广产品及解决方案服务。

随着经济全球化和市场经济的高速发展,各行各业大量建设的数据中心又积累了海量、复杂的运营数据。鉴于数据要素在经营活动中发挥的重要作用,公司积极投入研发并拓展大数据分析和可视化服务。公司基于企业的客户、产品、交易等网络数据,运用图数据库和图计算技术、大数据、机器学习技术等,为客户提供运营数据的分析与挖掘服务,协助客户实现数字化、智能化转型。数据分析服务能够在信用评估、反欺诈、风险控制、客户行为分析、精准营销等方面发挥重要作用,相关数据服务在金融行业具有广阔的市场空间。基于人工智能与大数据技术的可视化服务,可以将数据结合具体业务以更加明确和直观的方式展现给数据中心的管理和决策人员,支持客户更迅速、更科学地做出决策。

近年来,公司一直在人工智能行业应用领域进行探索。公司在人工智能领域的业务包括为各个行业客户提供自然语言处理方向和计算机视觉方向的智能化解决方案。从自然语言处理、多轮对话、情感识别、语音识别和合成等技术,到图像识别、物体识别标注、行业特殊证照识别、专业文献识别等,以及自动化流程机器人等AI技术落地方面都有了丰富的积累和案例。

基于对标杆客户需求的深入了解和迭代开发,公司逐步研发形成了拥有自主知识产权的智能对话机器人、识别机器人、流程机器人等围绕AI技术的产品和解决方案,为在各行业客户的智能化改造中提供了坚实的基础底座和灵活的服务能力。公司业务涉及旅游、医疗、汽车和零售等行业,通过提供经过充分预训练的智能对话机器人、识别机器人等产品和解决方案服务,公司为目标行业客户的智能化转型提供了强有力的支持,大大提高了客户的业务运营效率,助力客户更快速地实现数字化升级和智能化转型。在人工智能技术与应用逐渐成熟并商业化的进程中,公司不断加大人工智能应用层能力的建设和研发,基于国际、国内AI大厂的底层算法技术,为企业级客户的垂直细分领域的AI场景应用提供具备核心能力的专业服务和产品与解决方案服务,为企业客户智能化转型的"最后一公里"保驾护航。

报告期内,公司产品与解决方案业务实现营业收入1.12亿元,占营业收入的比例为8.21%,较上年同期增长562.20%。主要系公司在报告期内对金融科技业务的投入,致使公司在银行金融产品及解决方案业务较去年实现了较快增长。

3、公司的经营模式

(1)服务和盈利模式

公司业务类型的服务和盈利模式如下:

软件技术服务指公司响应客户的专业人员技术需求,安排技术人员在客户指定的软件研发过程中提供给客户的专业软件技术咨询、开发、测试等服务并按项目或人员工时投入量收取技术服务费的业务模式。

专业技术服务包括为客户提供专业的移动智能终端测试服务、IT运行维护、用户体验设计等服务,其中:测试技术服务是指在客户指定的测试场景环境中,针对客户指定的终端产品,提供测试技术服务并收取技术服务费的业务模式。IT运维服务是负责保障软件系统的稳定运行和高效性能,包括监控、故障处理、容灾备份等工作。而用户体验设计则是在软件开发过程中考虑用户需求和用户体验,优化软件界面和交互方式,使软件更加易用、可靠、安全。公司按照严格的软硬件测试、系统运行维护流程和质量控制标准,保证项目交付质量,最终向客户交付项目成果并收取服务费。

产品与解决方案包括软件定制开发及解决方案服务和软件产品的开发和销售两大类业务,其中:

软件定制开发主要是指客户将其软件的整体或部分以固定金额委托公司开发;解决方案主要是根据客户信息化升级与数字化转型需求,以公司自主研发的可复制、高成熟的产品、平台或工具为基础进行定制化开发并提供配套技术服务。公司通过项目开发的方式向客户提供软件定制开发及解决方案服务并收取技术服务费。软件产品的开发和销售,指公司根据客户的需求,通过对外采购或自行完成软件产品的设计及开发工作,最终向客户交付完整的软件产品并收取相应费用。

(2)采购模式

公司采购的产品及服务主要包括第三方技术服务、测试成本、办公场地费、办公用品费、人力资源服务等,具体情况如下:

| 采购产品及服务 | 概述 |
|---|---|
| 第三方技术服务 | 指公司在内部资源有限的情况下,通过其他专业渠道快速获取技术支持和优质技术人力服务的一种方式,公司根据业务需要和行业惯例,并充分考虑时间成本、人工成本,在确保项目进度和质量的前提下将部分工作交给第三方服务供应商完成 |
| 测试成本 | 测试成本主要为公司在开展移动智能终端测试服务时,为了在不同的现实网络环境进行测试而发生的租车服务费用、通讯费用等 |
| 办公场地费 | 指房屋租赁及水电物业等公司办公场所相关的费用 |
| 办公用品费 | 指办公所需的硬件设备、软件产品、测试设备和办公耗材等,由于办公用品市场处于充分竞争状态,且公司的采购量与市场供应量相比较小,公司的采购需求可以获得充分满足 |
| 人力资源服务 | 指公司向专业机构采购一系列人力资源相关服务,例如人事档案存档服务等 |

日常采购中,公司以直接采购为主。公司采购是由需求部门提出,根据授权由各分管领导审批后,交由相应责任部门进行采购。

(3)销售模式

公司主要采用直接销售模式,由公司总部按行业发展情况和市场调研情况制定企业中长期发展规划和年度销售目标,并根据客户的行业属性、区域范围和业务特点划分给不同的事业群。销售和服务工作均由各事业群自主开展,由销售人员通过公司或行业的渠道与客户直接沟通接洽,通过技术交流了解客户对产品或服务的需求,进一步细化项目的开发或测试需求以及技术要点,并通过商业谈判或招投标的方式与客户达成合作意向。公司主要通过如下几种模式开展营销:

1)品牌优势营销

公司致力于通过保证高质量的服务、树立良好的行业品牌形象、提供充分的售前售后支持从而获得更多接触潜在客户的机会。公司拥有CMMI5级等行业内最为认可的软件开发服务能力认证,参与业界领先技术的标准组织,成为高科技行业峰会的会员,增强品牌市场营销,持续为公司在IT、通信、金融、互联网、汽车等行业获取市场机会。

2)技术驱动营销

在销售过程中,除了公司专职销售人员对接客户外,相关业务技术人员也会深度参与销售过程,结合行业发展趋势和客户的业务场景及技术特点,积极挖掘行业痛点、洞察客户需求,形成一整套能够获得客户认可的项目解决方案,为客户提供更高附加值的技术服务,以技术驱动销售的方式推动销售过程。

3)销售网络营销

公司已初步建立起覆盖全国主要城市以及以美国为主的部分海外地区的营销体系和服务网络。公司的销售团队包括专职销售人员以及相关业务人员,销售团队具备强大的技术背景和丰富的行业经验,也有专人负责长期合作的大客户,能够为不同销售区域和细分行业的客户提供高效服务。通过有效的销售管理工具和绩效激励机制,公司得以有效地管理销售渠道和完成销售业绩。

4)客户口碑营销

公司通过持续、系统的客户关系维护管理,提高既有客户对公司日益提升的产品及服务能力的了解,不断挖掘客户潜在需求,从而拓展业务合作范围,以期达到与客户共赢、共发展的目的,促进客户黏性的提升。高质量的服务与良好的客户关系维护使得既有客户经常将公司业务推荐给客户内部其他部门或客户同行业友商的相关负责人,间接为公司提供了新客户开拓机会。客户口碑营销将继续为公司在各行各业的IT服务提供巨大的市场潜力。

5)互联网整合营销

公司突破了传统营销模式和营销渠道的限制,积极创新销售模式,丰富营销渠道,创新合作战略。在销售渠道上,公司采用传统渠道和线上营销相结合,通过丰富的营销渠道来获得更大的市场份额。公司积极推广互联网营销策略,充分利用行业网站、公司网站、微信公众号等网络媒体和社交网络平台,开展整合营销。

(4)结算模式

根据合同约定的结算方式,公司的业务合同结算模式主要可分为工时制和项目制两类,具体情况如下:

| 结算模式 | 概述 |
|---|---|
| 工时制 | 指客户将其软件项目的部分工作通过人力外包的方式外包给公司,由公司提供符合客户要求的信息技术服务人员参与到客户的软件开发项目组或专业技术服务项目组中,工时制合同一般是按照人力价格和工作量结算,即公司根据软件开发人员或技术服务人员的人月/人天单价和工作时长向客户收取技术服务费。 |
| 项目制 | 指客户将其软件项目的整体或部分工作通过项目外包的方式外包给公司,由公司按客户的需求搭建项目开发或测试环境,并按约定的进度与质量要求将定制化软件产品、终端测试成果、用户体验设计成果交付给客户,项目制合同由公司向客户交付完整的或阶段性的产品及服务后并在得到客户验收后收取相应技术服务费。 |

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位:元

| | 2023年末 | 2022年末 | | 本年末比上年末增减 | 2021年末 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 总资产 | 1,558,883,276.81 | 1,304,941,833.52 | 1,309,935,238.01 | 19.00% | 861,241,499.10 | 869,170,082.38 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 1,020,772,896.53 | 964,228,119.44 | 964,355,562.34 | 5.85% | 633,536,089.15 | 633,578,179.71 |

| | 2023年 | 2022年 | | 本年比上年增减 | 2021年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 营业收入 | 1,358,593,404.52 | 1,183,887,619.13 | 1,183,887,619.13 | 14.76% | 918,266,782.21 | 918,266,782.21 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 82,453,374.40 | 89,357,293.99 | 89,442,646.33 | -7.81% | 76,504,137.77 | 76,546,228.33 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 65,845,959.30 | 78,569,137.13 | 78,654,489.47 | -16.28% | 60,194,277.02 | 60,236,367.58 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 106,042,858.22 | 52,431,998.15 | 52,431,998.15 | 102.25% | 29,284,771.37 | 29,284,771.37 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.2061 | 0.2437 | 0.2439 | -15.50% | 0.2149 | 0.2150 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.2061 | 0.2437 | 0.2439 | -15.50% | 0.2149 | 0.2150 |
| 加权平均净资产收益率 | 8.34% | 12.43% | 12.44% | -4.10% | 13.57% | 13.58% |

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

财政部于2022年11月发布了《企业会计准则解释第16号》(财会〔2022〕31号)(以下简称"解释第16号")。

解释第16号规定,对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额(或可抵扣亏损)、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易,因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异,应当根据《企业会计准则第18号——所得税》等有关规定,在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。对于在首次施行上述规定的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的上述交易,企业应当按照上述规定,将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。上述会计处理规定自2023年1月1日起施行。

本公司对租赁业务确认的租赁负债和使用权资产,产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的,按照解释第16号的规定进行调整。

(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 | 301,920,906.87 | 331,491,645.26 | 333,449,793.37 | 391,731,059.02 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 12,969,986.06 | 23,199,072.09 | 14,531,470.51 | 31,752,845.74 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 11,284,441.56 | 20,368,941.00 | 12,967,459.76 | 21,225,116.98 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -36,459,358.65 | 16,195,534.59 | 2,801,127.91 | 123,505,554.37 |

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 | 22,702 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 26,433 | 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 |
| 北京中晖控股有限公司 | 境内非国有法人 | 21.37% | 85,500,000.00 | 85,500,000.00 | 质押 | 38,310,000.00 |
| 北京慧博创展科技中心(有限合伙) | 境内非国有法人 | 15.00% | 60,000,000.00 | 60,000,000.00 | 不适用 | 0.00 |
| 北京友财投资管理有限公司—杭州钱友股权投资合伙企业(有限合伙) | 其他 | 9.37% | 37,500,000.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 宁波和易通达创业投资合伙企业(有限合伙) | 境内非国有法人 | 7.40% | 29,613,100.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 北京友财投资管理有限公司—绍兴友财汇赢创业投资合伙企业(有限合伙) | 其他 | 3.64% | 14,549,100.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 圆汇(深圳)数字科技合伙企业(有限合伙) | 境内非国有法人 | 3.50% | 14,019,484.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 北京云晰投资管理有限公司—贵州省云为高新技术产业投资合伙企业(有限合伙) | 其他 | 3.07% | 12,299,800.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 余浩 | 境内自然人 | 2.92% | 11,683,497.00 | 11,683,497.00 | 质押 | 11,000,000.00 |
| 杭州慧通英才企业管理中心(有限合伙) | 境内非国有法人 | 2.85% | 11,381,677.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 嘉兴睿惠股权投资合伙企业(有限合伙) | 境内非国有法人 | 2.13% | 8,540,000.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 1、余浩、申晖控股与慧博创展的关联关系<br>公司实际控制人余浩持有申晖控股99%股权且为申晖控股法定代表人;余浩持有慧博创展46%合伙份额并担任慧博创展执行事务合伙人。<br>申晖控股与慧博创展同受余浩控制,互为一致行动人。<br>2、杭州钱友、友财汇赢的关联关系<br>杭州钱友、友财汇赢的执行事务合伙人均为北京友财。<br>公司董事谢海闻分别持有杭州钱友0.35%合伙份额、友财汇赢0.79%合伙份额,谢海闻为北京友财的法定代表人、董事长、经理,谢海闻是北京友财对杭州钱友、友财汇赢的委派代表。<br>杭州钱友与友财汇赢同受谢海闻控制,互为一致行动人。<br>除上述情况外,本公司前十名股东之间不存在其他关联关系或一致行动关系。 | | | | | | |

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

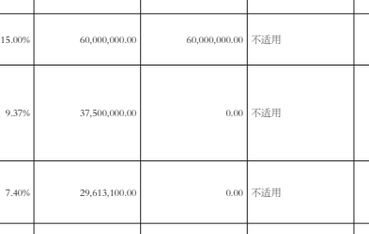
前十名股东较上期发生变化

□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

报告期内公司经营情况无重大变化,未发生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。

# 三诺生物传感股份有限公司

证券代码:300298　证券简称:三诺生物　公告编号:2024-024

债券代码:123090　债券简称:三诺转债

## 2023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。

信永中和会计师事务所(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:公司本年度会计师事务所未变更,为信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)。

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:拟以公司未来实施2023年度利润分配方案时股权登记日的总股本,剔除因公司通过集中竞价交易方式回购的、依法不参与利润分配的股份之后的股本总额为基数,向全体股东每10股派发现金股利2.00元人民币(含税)。在利润分配预案披露日至实施权益分派股权登记日期间,公司股本总额若因股份回购、可转债转股等事项发生变化,公司将维持每股分配比例不变,相应调整分配总额。本次利润分配不送红股,不进行资本公积金转增股本,剩余未分配利润结转下一年度。

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 | 三诺生物 | 股票代码 | 300298 |
|---|---|---|---|
| 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 | 郑霁耘 | 许冉雨 | |
| 办公地址 | 长沙高新技术产业开发区谷苑路265号 | 长沙高新技术产业开发区谷苑路265号 | |
| 传真 | 0731-8993 5530 | 0731-8993 5530 | |
| 电话 | 0731-8993 5529 | 0731-8993 5529 | |
| 电子信箱 | investor@sinocare.com | investor@sinocare.com | |

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务

公司专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展,作为国家生物医学工程高新技术产业化示范项目基地,同时也被认定为"国家企业技术中心"、"国家工程研究中心"、"国家知识产权优势企业"和"国家绿色工厂",2021年荣获国家科技进步二等奖。公司多次获得国家创新基金支持,并率先通过了ISO13485质量管理体系认证及欧盟CE认证。公司一直秉承"恪守承诺、奉献健康"的企业宗旨,专注于推动糖尿病及相关慢病健康事业的发展,并致力于生物传感技术的创新。为爱而诺,恪守对用户、员工、合作伙伴、社会和股东的承诺是公司的核心价值观。通过持续创新,践行"因为爱,我们致力于为全球糖尿病及相关慢性疾病的人们提供创新、优质的产品和服务,帮助他们提高生活质量"的使命,最终实现"全球领先的糖尿病数字管理专家"的战略愿景。

公司生产的"三诺"系列血糖仪及配套试条与其他慢病指标检测系统,以其"简单、准确、可负担"的特点获得广大用户的认可。同时公司通过与海外子公司的全球协同发展实现了从血糖监测系统提供商向慢性疾病即时检测(POCT)产品的提供商和服务商的转变。通过二十多年的创新发展,公司已经构建起以血糖为基础,以慢病相关指标检测为抓手的多指标检测产品体系。在产品上,公司实现了从单一血糖指标向血糖、血脂、糖化血红蛋白、尿酸、尿微量白蛋白等围绕糖尿病及相关慢病的多指标检测系统的转变,公司研发的iPOCT系统目前已经能够检测70多项指标;在市场上,公司实现了从以零售市场为基础逐步向医院市场和海外市场的拓展,构建了多产品、多渠道、多市场的立体销售体系;在研发上,公司实现了从电化学平台向光化学平台、荧光免疫平台、液相生化技术平台、凝血技术平台、化学发光技术平台以及基于互联网大数据的智慧医疗平台的延伸,构建了基于个人手上实验室(PPL)、精准桌面实验室(PDL)和精准可穿戴系统(PWS)的研发产品线。

(二)主要产品及服务

1、家用医疗产品:"三诺爱看持续葡萄糖监测系统"、"安稳"、"安稳+"系列,"金稳"、"金稳+"系列,"GA"系列,"智惠"、"优智"系列,"智能"、"亲智"系列等不同系列家用血糖监测产品;"UA"系列、"捷准"系列、"捷巧"系列等不同系列的家用尿酸监测产品;"EA"系列、"UG"系列、"捷优"系列等满足不同适用需求的血糖尿酸双功能测试仪;"诺凡BA"系列血压计,境外子公司PTS拥有"A1C Now+"糖化血红蛋白检测系统、"Cardio Chek"血脂检测系统产品,境外子公司Trividia拥有"真睿®TRUE"系列血糖监测产品和糖尿病辅助产品(糖尿病皮肤护理产品、纤维药片和综合维他命等)。

2、等级医院专业产品:"三诺爱看H3持续葡萄糖监测系统"、院内手持式"臻准"、"金准+/金准+Air"、"安捷"、"真睿®TRUE"等不同系列的医用血糖监测产品;院内外一体化糖尿病管理,公司加强糖尿病数智健康管理系统的完善和推广,打造"生物传感+互联网+医疗+服务"的综合慢病管理模式,通过连通慢病患者院内、院外信息,将住院患者血糖管理和出院患者自我监测智能结合,实现医患交流、线上复诊、跟踪随访等院内外全病程管理,最终实现患者的慢病自我管理;iPOCT检测系统(含分析仪及配套检测试剂或者配套检测试条),主要用于糖尿病及相关慢病的相关指标检测,公司目前拥有便携式糖化血红蛋白分析系统和便携式全自动生化分析系统、iCARE便携式全自动多功能检仪、iCARE全自动化学发光免疫分析仪等系列产品;糖尿病风险筛查,公司AGEscan晚期糖基化终末产物荧光检测仪采用无创技术对亚健康人群、糖尿病高危人群、糖尿病前期人群、糖尿病未确诊人群未来糖尿病患病风险进行评估。通过公司的产品实现对糖尿病肾病、酮症酸中毒、高尿酸、高血压、血脂代谢异常、糖尿病足等并发症的早筛查、早预防、早诊断。

3、基层医疗专业产品:iPOCT检测系统(含分析仪及配套检测试剂或者配套检测试条),公司目前拥有iCARE便携式全自动多功能检仪、iCARE全自动化学发光免疫分析仪、PCH便携式糖化血红蛋白分析仪、PABA便携式全自动生化分析仪等糖尿病及相关慢病检测产品,其中公司iCARE便携式全自动多功能检测仪目前已经能够检测70多项指标,覆盖糖尿病、炎症类、凝血类、消化类、肝功能、肾功能等2000多病种;手持式检测系统,包含血糖、血脂、尿酸、等单功能或双功能检测仪器,操作简单、快速结果,具有良好的临床实用性;分钟诊所等系列凭借检验快速、灵活便捷、操作简单的特点,为乡镇卫生院、诊所、社区医院等基层医疗机构提供多元化的产品组合及整体化的解决方案。

4、糖尿病医疗健康服务:公司旗下三诺健康糖尿病门诊,为糖尿病、肥胖症、高尿酸症等代谢性疾病患者提供慢性疾病系统评估、规范治疗、全病程院内外健康管理、知识教育和心理咨询等服务。组建和完善慢病管理医疗体系,以患者为中心,以健康大数据为基础,以"互联网+"的方式为患者提供院内外全病程精细化管理服务,可满足患者精准、连续、个性化的医疗健康与慢病管理服务需求;通过整合公司自身研发和团队优势以及多家权威医疗机构、高等院校和科研院所的专业力量,公司成立三诺糖尿病逆转中心,建立了一个以多学科强化干预逆转糖尿病为特色、以个性化管理为特点、以对疾病追根溯源为根本、以切实落实糖尿病逆转和践行健康生活方式为导向的多功能慢病管理中心。

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

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并

元

| | 2023年末 | 2022年末 | | 本年末比上年末增减 | 2021年末 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 总资产 | 5,926,971,817.35 | 4,617,119,235.18 | 6,195,493,151.20 | -4.33% | 4,153,513,571.28 | 5,598,654,483.57 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 3,078,648,376.29 | 3,121,746,258.92 | 3,113,423,736.39 | -1.12% | 2,785,671,986.48 | 2,749,490,923.61 |

| | 2023年 | 2022年 | | 本年比上年增减 | 2021年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | 调整前 | 调整后 |
| 营业收入 | 4,058,786,045.41 | 2,813,500,994.72 | 3,952,412,902.62 | 2.69% | 2,361,308,058.17 | 3,356,345,876.12 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 284,397,911.89 | 430,883,209.97 | 446,506,558.51 | -36.31% | 107,569,179.71 | 82,491,449.54 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 292,735,101.27 |