

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

董事会和公司对报告期先盈后润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的报告期先盈后润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1. 公司简介

股票简称	东方锆业	股票代码	002167
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董秘会秘书	证券事务代表	
姓名	赵超		
办公地址	汕头市澄海区盐鸿镇南洋路北东方锆业综合楼	汕头市澄海区盐鸿镇南洋路北东方锆业综合楼	
传真	0754-85500848	0754-85500848	
电话	0754-85510311	0754-85510311	
电子信箱	liulei@orientzr.com	zhaochao@orientzr.com	

2. 报告期主要业务产品简介

(一)公司基本情况

1. 公司主营业务及产品布局

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

2. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

3. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产。

公司设有专门负责国内市场的销售部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(3) 研发模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

4. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

5. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

6. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

7. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

8. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

9. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

10. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

11. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

12. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

13. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

14. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

15. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

16. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

17. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

18. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

19. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

20. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

21. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

22. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、湖南醴陵、河南焦作以及云南楚雄生产基地等。公司产品涵盖硅酸盐、氧化锆、氧化钇、二氧化钛、复合氧化物、氧化锆陶瓷结构件六大系列共一百多个品种规格。公司自设立以来，主营业务未发生变更。

23. 主要产品及其用途

详见“二、报告期内公司所处的行业情况”之“(六)主要锆制品的应用领域及行业情况”

24. 经营模式

公司根据客户订单、自身能力及市场需求合理制定生产计划，相关部门据此开展采购和生产活动，产品经检验合格后销售给客户，实现销售收入和盈利。

(1) 销售模式

公司根据市场价格的波动、搜集、整理和分析，再与各个主流资讯平台数据进行比对，并结合公司生产成本，制定出产品价格的涨跌趋势。

公司设有专门负责国外及海外市场销售的部门，公司内主要采取直销方式，出口业务绝大部分采直销出口，少部分由公司外贸部门出口。公司制定了“产品销售及客户服务管理制度”，建立了较为完善的销售渠道，市场化的营销网络体系。在产品销售过程中，通过做好分析研究，根据客户的需求不断调整和变化销售策略，满足不同层次的客户对产品质量和服务质量的差异化需求，增强市场竞争能力。销售团队定期联系客户并潜在客户，交流当前的产品提供和开发计划，并收集客户对公司产品的反馈，帮助公司了解和响应客户的产品需求。

(2) 生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式。根据客户订单、市场价格的波动、产品库存情况制定生产计划，并根据实际订单安排生产计划，实现生产。公司建立了严格的质量管理制度，包括关键半成品入库、产品出厂检验、产品包装、物流运输等环节，确保产品的质量。

25. 行业地位

公司是一家专注于系列制品研发、生产与销售的国家火炬计划重点高新技术企业。公司拥有多个独立的生产基地，基地包括：广东汕头、