万马科技股份有限公司

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。

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由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	万马科技	股票代码	马	300698
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	姜烨		王丽娜	
办公地址	杭州市西湖区天目山路 181 号天际大厦 11 层		杭州市西湖区天目山路 181 号天际大厦 11 层	
传真	0571-63755239		0571-63755239	
电话	0571-61065112		0571-61	065112
电子信箱	ginny0918@126.com		yinuo418@126.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 公司主营业务及主要产品

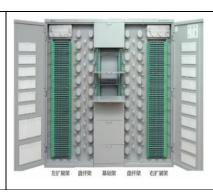
报告期,公司主营业务包括通信类产品、医疗信息化产品的研发生产和销售,以及车联网连接与生态运营产品与服务。

公司生产的通信类产品主要有配线架(柜)、光(电)缆交接箱、户外机柜、活动板房、交直流电源分配列柜、交直流配电箱、高低压成套电气设备、光纤分配(分纤)箱、综合集装架、网络机柜、微模块系统、智能监控系统、数据机房资产管理系统、通信系统配件等。该类产品广泛用于 IDC 机房、数字通信机房,云平台建设、通讯网络、国家高铁、轨道交通等众多领域,在行业内保持了较好的市场口碑。部分产品图示如下:

光缆产品-配线架:







光缆产品-交接箱







光缆产品-光纤分纤箱、分配箱









光缆产品-光器件











机柜、机房

万马科技股份有限公司 2022 年年度报告摘要

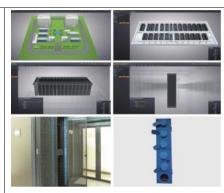






数据中心







公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能更衣管理系统、智能耗材管理柜和智能屋、通道识别设备及监控识别装置、标本管理系统、诊间报道工作站、信息化管理系统等产品,属于医疗信息化终端产品。该类产品主要客户为各大医院。部分产品图示如下:

织物柜、手术室行为管理、工作站







耗材柜、耗材管理系统、智能屋







各类移动推车









公司的车联网业务围绕帮助车企完成智能化、数字化、网联化转型,主要通过与基础通信运营商合作,向车企提供前装车联网连接管理服务与运营,帮助车企客户使用高质量、易管理、可运营的 4G/5G 连接。同时根据车企需求,帮助主机厂商建立车联网业务管理平台(MNO)、车联网运营平台(TOSP),并通过整合各种资源,向车企提供车联网生态服务。平台服务图示如下:





(二)公司主要经营模式

1、采购模式

公司严格执行采购制度,建立了完备的供应商渠道。为保障原材料供给,公司设有供应链管理部,其职能包括:合理安排常用物料备货计划;招标采购生产所需原辅料、设备设施;对采购信息进行审核、归集、处理和分析;负责供应商管理及考核。采购员需在权限范围内对已确定的采购价格和相关入库凭证进行价格复核,超权限范围的则由采购部负责人审核。采购部负责人对照合同或订单对采购发票进行数量、规格、价格等方面的审核,核查无误后交由公司财务部门及管理层审核,并最终付款。

2、生产模式

公司通信及医疗产品的生产模式为"以销定产"。受终端采购的影响,公司在销售活动中获得订单为定制产品,订单特征表现为"种类多、批次多、批量小"。公司生产主要由制造中心负责,制造中心下辖生产车间、设备部,质量管理部则负责质量及体系管理,部分具备条件的产品通过 0EM 外协生产。公司车联网服务类产品则是根据新项目的需求,与客户、供应商(运营商)签订三方协议规范各自在项目中的职能,再由公司安排技术人员在现有服务平台基础上开发对应项目的接口,各项功能、安全性等的验证。项目完成验收后交付客户,并提供持续服务。

3、销售模式

公司通信类产品的主要客户为三大通信运营商、中国铁塔、广电和铁路通信公司等,三大通信运营商、中国铁塔和福建广电等采用集采招标的模式确定供应商,铁路通信公司采用签订框架协议并逐单议价的方式进行采购。医疗信息化产品的主要客户为医院,医院的信息化设备由医院委托当地政府招标办公室统一招标或直接采购,其他行业客户也主要通过招投标的方式获得订单。配合主要客户的招标流程,公司设有营销中心,各事业部下属也配有产品与市场组,用以收集客户需求,并制作招标文件参与招标,中标后由各销售大区获取具体订单,售后服务部则统一负责售后服务。

公司子公司优咔科技所从事的车联网业务模式是向基础电信运营商、内容提供商采购基础的通信服务与内容服务,自主研发了面向车企的连接管理与生态服务平台,向车企提供车联网连接与生态运营产品与服务。其销售模式主要通过参与车企的新车型/新平台供应商遴选流程,以多轮技术交流及商务应答方式参与车企的招标或者议标,获得新车型或新平台的标的。采购模式则是面向基础电信运营商、内容提供商的采购,对于有竞争的市场,公司采用招标方式遴选技术与商务综合优势的供应商,并与之成为战略合作伙伴;对于垄断资源,公司采用商务谈判方式,与对方达成合作。

(三)公司所处市场地位及业绩驱动力

作为通信与信息化设备供应商,公司拥有国际先进的生产设备,如数控冲床、数控液压剪板机、数控激光切割机、数控折弯机、全自动激光焊接机器人、全自动喷塑流水线等钣金加工设备,并拥有完善的产品试验中心,可开展环境、电磁兼容、安全性、可靠性等多种试验,是一家高新技术企业。历经 30 余年发展,公司汇集了一批从事机械电子行业多年,具有丰富知识、高素质的开发技术和生产技术人才。公司产品畅销市场多年,产品销售覆盖全国三十多个省市自治区。公司始终聚焦技术创新和产品创新,鼓励员工进行技术创新、管理创新、制度创新,不断持续提升自身的技术研发和产品设计能力,强化生产设备技术改造,持续优化运营管控体系,保持公司在行业内的领先地位。

随着万物互联、智能化、数字化时代来临,下游市场应用场景扩展和升级,将带动医疗信息化产品的进一步发展。 目前医疗信息化产品发展趋势为智能化、便捷化、绿色化及集成化。公司的医疗信息化产品种类丰富,并在不断顺应市 场需要进行调整和更新。公司的手术行为管理系统、织物管理系统、耗材管理系统等目前已推向各大医院,使用效果较 好。

公司车联网业务 2022 年在原有客户基础上进一步拓展,在车联网业务管理平台产品与服务领域与智己汽车、理想汽车建立业务合作,连接管理总数与新增数量在行业中均处于领先地位。同时公司布局车联网运营平台产品与服务,以连接为基础,进一步提升车联网生态服务能力,为下一步向车企提供全面的权益产品与运营服务奠定基础。公司已具备该业务领域领先的技术、完备的资质、成熟的平台和优秀的人才储备。车联网业务管理平台产品与服务领域的核心竞争力包括网络规划设计能力、业务管理平台产品能力与车联专业运维能力等。车联网运营平台产品与服务的核心竞争力包括CP整合能力、权益服务能力、用户运营能力等。因产品研发投入、调试到产出的周期长,与整车厂磨合时间长等因素,公司在自身的业务领域内具有较高的进入壁垒和稳定的供应关系,在业内树立了良好口碑。车联网在全球尤其在国内正处于加速渗透阶段,由此而带来的需求持续旺盛,给行业带来数量上的明显增长。56商用的推进将推动相关终端产品的推广运用、换代升级,叠加国家政策对战略新兴产业的支持,公司相关终端产品销售有望进入增量阶段。

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 \Box 是 \Box 否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	818, 412, 736. 40	936, 895, 600. 12	-12.65%	760, 111, 014. 23
归属于上市公司股东的 净资产	409, 372, 770. 12	378, 624, 554. 54	8. 12%	374, 564, 886. 25
	2022 年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	508, 727, 409. 72	498, 224, 117. 28	2.11%	482, 026, 133. 69
归属于上市公司股东的 净利润	30, 748, 215. 58	4, 059, 668. 29	657. 41%	-10, 606, 991. 59
归属于上市公司股东的 扣除非经常性损益的净 利润	26, 915, 880. 04	1, 733, 746. 57	1, 452. 47%	-13, 120, 935. 56
经营活动产生的现金流 量净额	-21, 443, 285. 04	1, 802, 842. 64	-1, 289. 42%	-15, 349, 732. 12
基本每股收益(元/股)	0.23	0.03	666. 67%	-0.08
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.03	666. 67%	-0.08
加权平均净资产收益率	7. 80%	1. 08%	6. 72%	-2.79%

(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	59, 045, 804. 84	198, 143, 533. 80	91, 909, 411. 05	159, 628, 660. 03
归属于上市公司股东 的净利润	-9, 659, 917. 19	10, 047, 156. 74	11, 957, 962. 19	18, 403, 013. 84
归属于上市公司股东 的扣除非经常性损益 的净利润	-10, 485, 724. 10	8, 685, 492. 82	11, 219, 583. 02	17, 496, 528. 30
经营活动产生的现金 流量净额	-29, 322, 669. 08	-10, 494, 997. 95	12, 121, 260. 01	6, 253, 121. 98

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 普通服 东总数	股	9, 946	年度报告 披露日前 一个月末 普通股股 东总数	9, 503	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							
				持有有限售	质押、标记或冻结情况		
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	条件的股份 数量	股份状态	数量	
张德生	境内自然人	21. 53%	28, 843, 500. 00	0.00			
盛涛	境内自然人	20. 28%	27, 175, 200. 00	0.00			
张禾阳	境内自然人	9. 23%	12, 361, 500. 00	9, 271, 125. 0 0			
唐金元	境内自然人	5. 06%	6, 783, 500. 00	0.00			
章志坚	境内自然人	3. 72%	4, 979, 900. 00	0.00			
高雅萍	境内自然人	1. 79%	2, 400, 000. 00	0.00			
杨义谦	境内自然人	1.65%	2, 212, 500. 00	0.00			
浙江万马 智能科技 集团有限 公司	境内非国有 法人	1. 50%	2, 010, 000. 00	0.00			
张珊珊	境内自然人	1. 15%	1, 543, 910. 00	1, 157, 932. 0 0			
黄可坚	境内自然人	0. 79%	1, 060, 000. 00	0.00			
上述股东关联关系或一致 张德生与张珊珊、张禾阳系父女关系,张德生系浙江万马智能科技集团有限公司控股股行动的说明 实际控制人。除此之外,公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系							

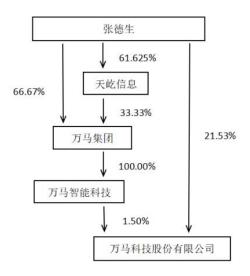
公司是否具有表决权差异安排

□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

报告期内,公司完成了对子公司安华智能股份公司的股权转让,公司持有的安华智能 51%的股权合计转让价格为 6,275.00 万元。近年来,因市场环境及部分政策因素,安华智能业务开展受到一定影响,进而发生业务减少、客户流失、项目停工、延期等情况,其净利润逐年下降至亏损状态。公司剥离亏损业务,有利于改善财务状况,减少低成长业务投入,同时也能集中资源发展公司高成长优势业务-车联网连接管理和运营服务。公司自 2021 年切入车联网领域以来,该板块业务发展迅速。公司下属优咔科技与多家车企服务商签订了长期合作协议,与多家车企开启实名认证合作,也实现了车联网 5G SA 全球首例规模商用。优咔科技凭借领先的技术、完善的解决方案、优质的服务能力,在业内获得了较好的口碑,并将顺应时代的变革继续前进,深耕车联网业务管理领域,与合作伙伴一起构建智能化、个性化的新型车联网生态。