

公司代码：603929

公司简称：亚翔集成

**亚翔系统集成科技（苏州）股份有限公司**  
**2022 年年度报告摘要**

## 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

公司董事会研究，拟以 2022年年末总股本 21,336万股为基数向全体股东每10股派发现金红利 2.50元（含税），分红总额为人民币53,340,000.00元，不送股，不转增股本，剩余未分配利润全部结转以后年度分配。

## 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	亚翔集成	603929	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李繁骏	钱静波
办公地址	苏州工业园区方达街33号	苏州工业园区方达街33号
电话	0512-67027000	0512-67027000
电子信箱	lkdongmi@lkeng.com.cn	QJB@lkeng.com.cn

### 2 报告期公司主要业务简介

本行业属于建筑安装工程服务业，上游行业包括建筑材料、五金、空调、机电设备等，主要是洁净室工程建造所需的工程材料、设备，对工程的进程和完成有直接的影响。本着互惠、互利、双赢的原则，洁净室工程行业内企业与上游供应商之间均保持良好合作关系。下游行业则主要是生产或运营过程中需要使用洁净室的行业，包括：IC 半导体、光电等电子行业、医药及医疗行业、

食品行业、化工行业、精密仪器、航天航空等，为本行业的服务对象，对本行业提出需求，由本行业内企业来完成相关的工程服务。

上游行业供应商提供的洁净室建筑材料、设备等，如洁净室装饰装修材料（重载型金属吊顶、夹芯彩钢板、铝合金高架地板），空气净化设备（洁净层流罩、层流送风单元、高效送风口、洁净棚等）、空气过滤器（空调过滤器、空调过滤网、化学过滤器等）、建筑材料（钢构、钢管、电缆、母线槽等）、一般机电设备（风机、水泵、发电机等），工艺系统设备（超纯水制备设备、化学品供应设备、废水处理设备、废气处理设备、空压机、真空泵、离子消除器等）。其价格直接影响本行业的成本，对本行业企业的利润有较大影响。此外，全球能源价格的上涨、电气产品因芯片短缺涨价、通胀水平居高不下、人力成本的上升，都增加了洁净室工程行业的营运成本，对行业的盈利能力产生较大压力。

电子产业中的 IC 半导体、光电等行业目前为洁净室工程行业最主要的下游行业，其发展对本行业企业的未来发展具有重要影响。目前，虽然大环境对上述行业产生了短期的负面效应，但随着国内芯片行业补短板的政策红利、数字家庭时代的到来、液晶面板的升级换代、3D 技术和 LED 技术的国产化等，IC 半导体、光电等产业在未来相当长的一段时期内仍处于高速发展时期，具备很大的发展空间与潜力。

在医药行业内，随着国内医药生产企业新版 GMP 标准的实施，由 GMP 强行认证带来的行业集中整合效应正在逐渐体现，同时，我国政府也把加大医疗卫生投入作为刺激内需的重要措施，这将促进洁净室工程行业在该领域的快速发展。我国目前正积极推进保健食品行业执行 GMP 及 HACCP（危害分析与关键控制点）管理认证，对保健食品行业生产环境和从业人员装备的洁净等级提出了更高的要求，这也将带动洁净室工程行业的需求大幅提升。此外航空航天、精密仪器、化学工业、食品加工等行业也均处于快速的发展时期，这都给洁净室工程行业带来巨大的市场空间。

随着工业技术的不断进步，特别是半导体元器件的制程线宽越来越小，下游行业对洁净室的要求也会相应提高，对洁净室工程的设计水平、建造工艺、建造材料等方面会提出新的要求，这将推动洁净室行业内企业不断研究开发新技术、运用新工艺，以适应市场需求的转变。公司作为洁净室系统集成工程整体解决方案提供商，在同行业中处于领先水平，是国内最具竞争力的洁净室工程服务商之一。随着行业的快速发展和公司资金实力的增强，公司未来在国内洁净室工程市场具备广阔的发展空间。本公司的下游客户主要集中于高端洁净室工程市场中的 IC 半导体、光电行业领域。特别是在 IC 半导体领域，本公司树立了良好的企业形象，工程质量得到了下游客户的

认可，取得了较高的市场认同度，成为业内相对领先的企业。

我国洁净室工程行业目前处于市场化程度较高的阶段，行业内企业众多，技术实力参差不齐。经过多年的发展，一批有实力的洁净室工程企业逐渐在高端市场取得较为稳定的市场份额，市场集中度逐渐提高。而低端市场则十分分散，规模较小、技术实力不高的企业各自占据一定的低端市场份额。

本公司目前主要为客户提供中高端的洁净室系统集成工程的整体解决方案。从公司下游客户的行业划分来看，目前主要销售对应为电子行业包括 IC 半导体、光电等，2022 年电子行业销售收入占主营业务收入的 95.24%。公司的客户从规模和行业地位上来看，均为相关行业内的大中型领先企业，抗风险能力相对较强，受全球金融危机的影响相对较小，且这些企业对洁净室工程服务的质量、工期及厂务系统集成工程服务提供能力等方面的要求均较高。从中长期看，在我国宏观经济持续发展，GDP 持续增长的背景下，公司洁净室工程服务的主要下游行业还将保持增长，市场需求持续景气的趋势在短期内不会改变。

## 1. 公司主要业务

报告期内主营业务为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及食品医药、云计算中心等相关领域的建厂工程提供洁净室工程、机电工程及建筑工程等服务，包括洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、洁净室环境系统集成工程及维护服务等。

公司的经营范围为：从事无尘、无菌净化系统、设备及其周边机电、仪控产品的生产组装，销售本公司产品，并提供设计、咨询、调试、维修服务；提供合同能源管理及节能领域的技术开发、技术转让、技术咨询；从事机电安装工程、空气净化工程、建筑装修装饰工程、建筑智能化工程、消防设施工程、环保工程、管道工程、容器安装工程的设计、施工、咨询；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；从事建筑机械租赁；本公司生产产品的同类商品以及建筑材料、无尘、无菌净化设备及相关设备、构配件的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务。房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包，规划设计管理。

## 2. 公司经营模式

本公司作为一站式洁净室系统集成工程服务的专业提供商，目前已经具备“工程施工设计+采购+施工+维护”EPCO 的能力。“工程施工设计+采购+施工+维护”模式,从工程施工设计到采购、施工、维护，以达到系统集成之完整性，确保业主方的最大利益。此模式是洁净室工程行业最全面、完整的模式。工程周期各环节之配合相对较好，工程施工设计、采购、施工、运营和维护具

备较高的连贯性和一致性，从而更好的满足客户需求，提升洁净室工程的价值。

根据《建筑行业指引》的规定，业务模式，是指上市公司开展项目设计、建设、运营等实现利润的方式。根据风险承担方式、利润来源、权利义务分配的不同，建筑行业业务模式主要分为：单一勘察、设计或施工合同模式、设计施工合同模式、交钥匙工程合同模式、融资合同模式和管理合同模式。公司目前实施工程项目的业务模式主要为单一勘察、设计或施工合同模式。

#### (1) 未完工项目的情况

报告期内，公司未完工项目的情况如下：

业务模式	单一勘察、设计或施工合同模式	设计施工合同模式	交钥匙工程合同模式	融资合同模式	管理合同模式	总计
未完工项目的数量（个）	53					53
合同金额（万元）	341,475.72					341,475.72

#### (2) 未完工项目面临的主要风险

##### ①工程成本及工程范围变化带来的风险

目前，公司工程合同有固定总价合同和固定单价合同两种。其中固定总价工程合同总价款和固定单价合同中单价均是以预估成本为基础确定的。此类合同通常规定，合同双方不得因工程所需之材料、设备价格之涨跌，或因与合同施工有关之工资水平、利率、汇率及其它各项成本费用之增减为理由而调整，亦不得以未充分了解工程所有增减成本之因素而要求调整工程合同总价款或请求额外补偿或采取不利合同履行之措施。

尽管公司能够通过SAP ERP系统等内部管理措施对设备、材料、人工及其它成本进行预估，但工程项目实际发生成本往往受多种因素的影响，包括设备和材料的采购价格、劳动力价格、合同实际工期、项目范围变动等。若公司预估成本所依据的假设发生不利变动或者假设不符合实际，可能导致公司报价偏低，则将给公司带来实际合同利润率低于预期的风险。

对于固定总价合同而言，如果工程项目设计或工程范围发生变更，实际工作超过原定范围却无法获得客户相应补偿，公司可能面临项目成本增加、盈利减少的风险。另外，进行额外工作可能也会造成公司其它项目的延迟并可能对公司如期完成特定工作的安排造成不利影响。

对于固定单价合同而言，如果工程项目设计或工程范围发生变更，原定范围中实际工程量低于合同数量，公司可能面临项目合同收入减少的风险。

#### ②工程质量风险

公司所服务的洁净室行业对工程技术要求严格，而工程质量的高低直接影响下游行业客户的生产经营能否正常开展，因此，工程合同通常情况下会约定工程合同价款的3%-5%作为质量保证金，期限一般为2年，自工程整体验收合格之日计算。

公司建立了严格的工程质量控制管理制度，对整个洁净室工程的设计、设备材料进场和施工环节均制定了严格的检验流程。公司承建的“重庆西永微电子工业园标准厂房一期A栋”项目于2009年荣获住房和城乡建设部与中国建筑业协会联合颁发的“2009年度中国建设工程鲁班奖（国家优质工程）”。

如果未来质量管理体系不能同步完善、管理不到位、技术运用不合理或技术操作不规范，将可能造成工程质量事故或隐患，导致工程成本增加或期后质量保证金无法如期收回，对公司声誉造成损害，影响公司的业务开拓，并对公司的经营业绩产生不利影响。

#### ③延期、误工风险

业主与公司签订了承包合同之后，即将与整个工程项目相关的工程施工设计、采购、施工、运行维护等工作全部或部分交由公司负责实施，公司需要在约定的时间内将完工工程交付业主。由于工程项目通常实施过程较为复杂、工期控制较为严格，在项目施工过程中，如果出现工程款不能及时到位，设备、材料供应不及时、重大安全事故或其它不可预见风险等情况，就可能导致工程进度无法按合同计划进行，具有不能按期交付完工工程的风险。

#### ④工程分包风险

公司在洁净室工程开展过程中可以依法对部分工程进行分包，分包商的施工人员需在公司现场管理人员的统一指挥调度下开展工作，公司对工程项目施工全过程负责。虽然公司已建立了较为完善的分包商挑选内控制度，但分包商的技术水平、施工人员素质和质量控制等方面的不足仍可能直接影响工程质量、导致工期延误或产生额外成本，进而可能引发安全、质量事故和经济纠纷。

#### ⑤安全施工风险

公司重视安全生产，坚持“安全第一，预防为主”的安全方针，自股份公司成立至今未发生过重大安全事故。但本公司所服务行业的工程施工难度较大，工期紧、技术要求高，施工环境复杂，存在一定危险性，如果防护不当或在技术上、操作上出现意外，可能造成人员伤亡及财产损失，存在发生安全事故的可能性。

### （三）行业情况

我国洁净室工程行业目前处于市场化程度较高的阶段，行业内企业众多，技术实力参差不齐。经过多年的发展，一批有实力的洁净室工程企业逐渐在高端市场取得较为稳定的市场份额，市场集中度逐渐提高。而低端市场则十分分散，规模较小、技术实力不高的企业各自占据一定的低端市场份额。

本公司目前主要为客户提供中高端的洁净室系统集成工程的整体解决方案。从公司下游客户的行业划分来看，目前主要销售对应为电子行业包括 IC 半导体、光电等，2022 年电子行业销售收入占主营业务收入的 95.24%。公司的客户从规模和行业地位上来看，均为相关行业内的中大型领先企业，抗风险能力相对较强，受全球金融危机的影响相对较小，且这些企业对洁净室工程服务的质量、工期及厂务系统集成工程服务提供能力等方面的要求均较高。从中长期看，在我国宏观经济持续发展，GDP 持续增长的背景下，公司洁净室工程服务的主要下游行业还将保持增长，市场需求持续景气的趋势在短期内不会改变。

## 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	2,572,991,736.14	2,255,247,203.02	14.09	1,977,560,054.48
归属于上市公司股东的净资产	1,171,482,374.13	1,036,943,649.19	12.97	1,034,810,529.81
营业收入	3,039,209,778.11	2,212,108,116.23	37.39	929,367,121.94
归属于上市公司股东的净利润	150,535,620.88	24,936,542.14	503.67	-32,935,378.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	145,398,597.63	11,628,851.81	1,150.33	-45,290,507.65
经营活动产生的现金流量净额	266,330,441.66	44,913,036.67	492.99	-82,626,962.15
加权平均净资产收益率(%)	13.68	2.42	增加11.26个百分点	-2.86
基本每股收益(元/股)	0.71	0.12	491.67	-0.15
稀释每股收益(元/股)	0.71	0.12	491.67	-0.15

### 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	387,752,361.16	580,418,503.16	840,810,878.67	1,230,228,035.12
归属于上市公司股东的净利润	5,065,019.43	16,968,954.76	44,784,300.59	83,717,346.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,328,234.23	16,658,824.58	43,238,990.04	82,172,548.78
经营活动产生的现金流量净额	24,003,445.71	224,055,357.35	108,492,143.31	-90,220,504.71

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

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）					19,782		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					19,918		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
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）					不适用		
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	
亚翔工程股份有限公司	0	115,200,000	53.99	0	无	0	境外法人
EVER CREATIVE INVESTMENTS LTD.	0	12,800,000	6.00	0	无	0	境外法人
WELLMAX HOLDINGS LIMITED	0	10,700,000	5.01	0	无	0	境外法人
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	2,864,213	2,864,213	1.34	0	无	0	境外法人
苏州华群管理咨询有限公司	0	1,984,000	0.93	0	无	0	境内非国有法人



苏州亚力管理咨询有限公司	0	1,600,000	0.75	0	无	0	境内非国有法人
苏州协益管理咨询有限公司	0	1,312,000	0.61	0	无	0	境内非国有法人
苏州兰阳咨询有限公司	0	1,112,000	0.52	0	无	0	境内非国有法人
苏州丰合管理咨询有限公司	0	672,000	0.31	0	无	0	境内非国有法人
申万宏源证券有限公司	514,800	514,800	0.24	0	无	0	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	亚翔工程股份有限公司与苏州亚力管理咨询有限公司为一致行动人，除此以外公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

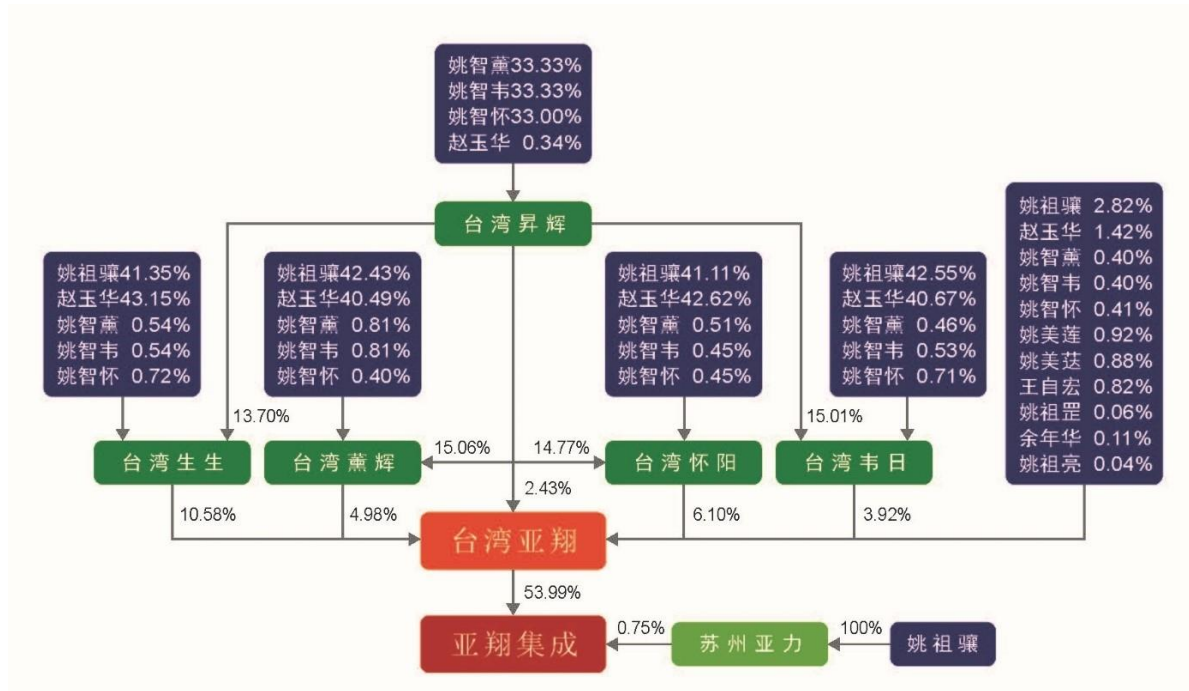
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

面对复杂严峻的国内外形势和诸多风险挑战，全国上下共同努力，统筹疫情防控和经济社会发展，国内 GDP 突破 120 万亿元，同比增长 3%。在“缺芯涨价”和“国产替代加速”的市场背景下，高科技行业相对景气，芯片行业等高科技工厂仍陆续建厂。我司除了掌握与厦门联芯、武汉长江存储、中芯国际、合肥长鑫、南京台积电、晋江晋华、新加坡联电以及深圳华星的长期合作关系，并承接了其改造工程或扩建工程外，公司继续站稳高科技厂工程服务业务，并积极拓展新的客户。年中又获得了多个新客户的订单如武汉楚兴和深圳礼鼎等项目。

公司为了满足业务需求，因应高阶洁净工程市场持续，同业挖角导致薪资上涨以及人才缺口严重的大环境，除了适度调整薪资水平，留住好的人才外，同时按照与员工职能盘点表对应的学习蓝图，有针对性地和计划性加强人员培训，结合亚翔云学堂平台，强化云端学习环境，推动员工轮讲与升迁挂钩制度，让注重专业的学习氛围深入员工的日常工作，使“专业”真正成为公司的企业文化。对于新进员工和低级等工程技术员工，通过每周定期开展的全员线上培训，加快员

工的基础知识和常识的培训。通过组织公司干部训练强调纪律、效率和执行力，深化员工职能盘点机制和基本功夯实机制以提升员工价值。并优化工程管理平台提升公司综合管理效率等措施，让公司的工程管理水平更上一层楼。

2022 年是亚翔自行开发的工地项目综合管理系统之工程云平台应用第 3 个年度，目前已深化至合同金额大于 800 万元的在建工程均全面执行所有模块。年内主要在原有系统基础上结合现场使用心得反馈及管理者更进一步的管理需求进行了充分而有续的优化开发。继 2019 年的项目周报机制仅呈现重点项目的各项工作进度数据，年内开发的全项目总表报表则呈现所有项目的所有功能模块数据（包括但不限于进度、资金、出工、成本、物料、品管、环安、合同、收发文等），实现了全部项目的信息化管理。2022 年特别在综合驾驶舱的开发应用，提升管理层对于公司运营数据和所有项目各个维度的信息的掌握度，从而使用管理更加有针对性和及时性。

在面对国内芯片建厂相对景气时刻，经营团队对未来充满信心，各级主管努力以及部门间协同作业，通过信息化管理平台，强化工程造价数据的可靠性与及时性，工程技术的完整性与标准化，使公司经营管理品质得到充分的改善，企业经营管理更上一层楼。同时公司未来将更专注人才的培养和训练，由人资部门结合员工职能盘点与工程技术人员战力指数结果制定完善的并有针对性的培训计划，往下扎根，夯实基础，为企业创造更良好的业绩口碑、业绩及利润。

为了提防客户积极扩张时又逢政府采取金融紧缩政策，导致市场出现资金短缺及客户付款延后风险，公司 2022 年业务策略主要包括了：慎选新客户，避开低利润及风险项目；老客户部分做延伸，主工程改造与扩建项目积极争取；海外市场持续扩展。以及注重重庆荣工的资历累积与人才建立，努力促成亚翔+荣工=1+1>2 的联合成果。因以，一方面是加强对客户的资信调查，了解客户资金与信用状况，避免承接财务情况不明或付款期限长的项目。另一方面是对公司营运进行了全面性风险识别，除了前述的市场风险、客户风险、资金风险之外，在工程风险、工安风险、疫情风险、人员风险、资讯安全风险、工程结算审计风险和法务风险均采取了识别并制定应对措施，并扩大到项目全过程风险管理机制。同时公司高度重视现金流量管理工作，利用工程云平台披露各个项目经理工程款回笼绩效，并针对延误付款严重的客户建立催收款专案处理等多种举措，加大工程款回收效益，并在 2022 年有显著成效，已成功部分或全部回款的项目包括了原武汉弘芯、合肥长鑫、福建晋华、武汉长江存储、武汉新芯、扬州联亚药、绵阳惠科和武汉华星等。

公司持续全力强化芯片厂的业务能力和技术能力，争取大型洁净室与大型二次配的项目，提高人均产值及延续市场发言权，借此维持企业核心竞争力。年内先后承揽了合肥长鑫，深圳礼鼎和淮安庆鼎等芯片制造或芯片制造周边企业新建项目的洁净室工程。除了传统的洁净室工程之外，

也积极参与客户的生产厂房改造、扩建工程或其配套工程（主要包括了武汉长江存储、厦门联芯、南京台积电、苏州和舰、厦门美日、上海中芯、北京中芯、天津中芯、深圳中芯、深圳华星和晋江晋华等客户）。海外工程也有较大收获，新加坡分公司取得了联电集团新加坡 12 吋晶圆厂第三厂/第四厂扩建统包工程项目的先期工程之桩基工程订单。此外，亚翔集成与重庆荣工的联合再次突破，争取到了苏州和舰 WH3 仓库新建工程项目。上述项目中，借由与客户前期进行洁净室方案设计的有利条件，顺利取得了深圳礼鼎、厦门联芯、苏州和舰和淮安庆鼎等项目洁净室及其配套工程订单。此外，合肥长鑫洁净室工程、武汉长江存储通用配电和二次配工程、深圳礼鼎和淮安庆鼎洁净室与机电工程合同金额都具有一定的规模，这也确保了公司年度签约目标提前达成。

市场机会暴涨，但物价和人工也出现暴涨，并且竞争与往年相比更加激烈现象。同时，芯片还是短缺状态，重要电子产品涨价且交期变长。物价仍然是剧烈大幅波动，但公司采取成功的采购策略，有效控制了大宗物料波动风险。疫情因素也影响设备材料的制造供应和运输。此外，劳务人力短缺，项目现场响应政府及客户的疫情防控政策也导致了劳务成本的上涨。在这个严苛的环境和激烈竞争市场，公司内部有效管理与发包策略成功，使得年内所中标并实施项目的毛利率上升，且恢复至疫情前的水准。2022 年团队策略正确，布局成功，执行有成，成果斐然。但与竞争对手的优势越来越小，并且在上半年人才再次流失，导致新人比例太高，资深员工的责任更大与工作负荷更重。

总体分析，虽然国外新冠疫情持续但国内疫情整体可控，在建工程均有序复工，市场景气恢复甚至出现暴涨。特别是上半年市场回暖明显，虽然下半年市场受美国制裁致芯片项目市场急冻，客户紧急减缓资本支出，但公司签约目标仍然能够提前达成。经过公司各级主管的努力和各部门间的协同，且得益于高科技行业的稳定发展，能够掌握契机奋发图强，终能顺利挺过难关并逐步恢复至疫情前的营业水平并创新高。

公司实现营业收入 303,920.98 万元，同比增加了 37.39%。其中，工程施工业务营业收入 293,220.71 万元，同比增加了 37.20%；设备销售营业收入 9,159.36 万元，同比增加了 37.15%。收入占比分别为 96.48%、3.01%，收入结构符合公司战略目标。2022 年受芯片短缺影响，各大芯片厂商增加投资以提升产能。公司把握回暖的市场机遇积极拓展市场，签约合同增加，主营业务收入取得较大增长，2022 年公司综合毛利率为 10.79%比 2021 年度综合毛利率 7.89%增加了 2.90 个百分点。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东净利润 15,053.56 万元，同比增加 503.67%。主要原因为营业收入增加了 37.39%。公司经营状况整体趋稳健向好。工程施工、设备销售业务毛利率分

别为 10.22%、26.14%，主营业务的盈利能力上升。

公司高度重视现金流量管理工作，多种举措加大工程款回收。报告期内公司全年现金净流量 24,197.16 万元，其中，经营性现金净流量净额 26,633.04 万元。期末，公司拥有在手货币资金 62,277.67 万元，资产负债率 53.78%，同比上升 0.44 个百分点。财务风险整体可控。

公司严格落实安全生产责任，报告期内，未发生重大及以上安全生产责任事故。

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