

中潜股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

2020 年初以来，中美贸易战及国际商贸往来受阻等情况对户外用品和全球旅游行业造成了重大冲击，公司业务受到严重影响。2022 年，公司积极进行业务转型以增强持续经营能力，寻找新的业务增长点，为增强持续经营能力，报告期内公司以人民币 5,100 万元增资江苏瑞智中和新能源科技有限公司（以下简称“江苏瑞智中和”），形成光伏支架与潜水装备双主业的业务模式，公司正式开启新能源业务板块。

一、2022 年公司总体经营情况概述

截至 2022 年 12 月 31 日，公司总资产为 391,875,482.94 元、总负债为 130,478,353.94 元。公司本期新增光伏相关业务，光伏业务收入的增加带动整体业务收入的增长。本期公司营业收入为 117,819,789.07 元，其中，光伏业务收入为 78,181,318.04 元，占比为 66.36%。公司潜水装备业务较上年有所增长，潜水装备业务收入为 36,079,946.13 元，较上年增长 69.05%。公司本期新进入光伏行业，处于业务成长期阶段，报告期内受市场竞争加剧导致溢价能力下降、前期铺低成本、外协加工成本以及规模效应较弱影响，光伏业务毛利率较低。

1、2022 年主营业务情况

公司 2022 年主营业务包括光伏支架生产与销售、潜水装备产品的生产与销售。

(1) 光伏支架生产与销售

本期公司新增子公司江苏瑞智中和，江苏瑞智中和主要从事光伏固定支架及跟踪支架系统的研发、设计及方案优化，为客户提供光伏区的优化设计，并提供整体解决方案。自设立以来，江苏瑞智中和陆续完成了团队建设、技术研发、市场网络布局、供应链体系建设等工作，拥有丰富的产品开发、设计、系统集成、工程建设与智能运维服务经验。目前江苏瑞智中和已进入多家知名上市公司、央企供应商库，成为其光伏支架合格供应商，与主要供应商合作稳定，原材料货源充足，加工产能充裕。

(2) 潜水装备产品的生产与销售

深圳市蔚蓝体育有限公司作为公司全资子公司，是国内专业生产浮潜装备、游泳产品的制造和供应商，主要从事适宜各类人群涉水活动装备的研发、生产及销

售等。

2、2022 年公司主要产品

2022 年公司新增光伏支架产品，目前的主要产品包括光伏支架和潜水装备产品。

(1) 光伏支架产品

光伏支架是太阳能发电系统中为摆放、安装、固定太阳能面板而设计的特殊支架，其承载着光伏电站的发电主体，作为光伏电站的骨骼，支架处于光伏产业链的中游环节。光伏支架对光伏发电系统的寿命及发电效益均有重要影响。光伏发电系统根据行业规定需在各种恶劣条件，如风沙、暴雪、地震等情形平稳运行 25 年，而光伏支架稳定性与否是决定光伏电站寿命长短的关键因素，并且光伏电站整体收益的实现依靠结构设计，而结构设计核心就是光伏支架，科学合理的支架不仅能够延长电站整体寿命，还能够提高发电效益，减少后期维护成本。光伏支架以光伏阵列能否跟随太阳入射角变化转动，分为固定支架和跟踪支架两种类型。报告期内公司主要产品为固定支架产品。

报告期公司光伏支架业务收入仅包含光伏固定支架相关收入的主要原因为：一方面受制于跟踪支架的光伏电站技术复杂，客户对跟踪支架系统的认证周期长等原因，从项目接洽、竞标到项目落地周期较长，固定支架结构相对简单，项目落地周期较短；另一方面，从经营策略方面考虑，江苏瑞智中和在积极进行跟踪系统的设计优化，开展跟踪支架产品的市场推广的同时，通过固定支架产品业务先行进入市场，建立与客户之间的合作关系，树立品牌形象。

(2) 潜水装备产品

公司生产和销售的主营产品包括潜水镜、潜水呼吸管、脚蹼等浮潜装备及系列化的游泳镜、游泳帽和游泳配件等游泳用品。公司产品出口和内销兼有，产品销售往欧洲、美洲、亚洲等多个国家和地区，是国内海洋潜水装备领域的高新技术企业之一。公司的主营业务包括 ODM/OBM 业务品牌以及运营业务（自有品牌 LOYOL）板块，其中 ODM/OBM 业务为全球客户提供高品质游泳、浮潜产品的开发设计和生产制造服务；品牌运营业务以国内市场为主，主打游泳产品。

3、2022 年公司主要经营模式

2022 年因公司新增光伏支架业务，经营模式发生变化。

(1) 光伏支架业务

目前国内地面集中式光伏电站一般由客户的设计院整体设计，由 EPC 总包方

招采。江苏瑞智中和的研发设计团队对客户给出的方案做整体优化并承接支架订单、生产、供货，以及提供技术培训和安装指导，根据销售订单签订情况进行原材料采购，对光伏固定支架产品主要采用外协加工模式进行生产。

（2）潜水装备业务

潜水装备产品采用 ODM/OBM 的业务模式，产品主要销往欧洲、亚洲和美洲等国际市场。自主品牌的业务销售渠道分为线上渠道和线下渠道，线上渠道主要通过天猫等电商销售平台进行销售，线下销售采取批发、经销、代理、商场直营等模式进行销售。生产方面，公司主要采取自主生产的方式，部分外协加工。

二、2022 年度管理工作回顾

1、经营战略方面

2020 年初以来，中美贸易战及国际商贸往来受阻等情况对户外用品和全球旅游行业造成了重大冲击，公司业务受到严重影响。为增强持续经营能力，公司积极寻找新的业务增长点，以人民币 5,100 万元增资控股江苏瑞智中和，本次增资完成后，公司持有江苏瑞智中和 51% 的股份，江苏瑞智中和自 2022 年 7 月份开始纳入公司财务报表合并范围，公司形成双主业模式，增强了公司的持续经营能力。

2、研发创新方面

光伏支架业务方面，江苏瑞智中和聚集了多位从事太阳能发电领域的高端人才，拥有丰富的产品开发、设计、系统集成、工程建设与智能运维服务经验，拥有光伏支架相关专利约 60 项，核心产品瑞智全驱动智能跟踪支架系统通过了 CPP 风洞实验测试，获得了 IEC 认证、CE 认证等权威认证，可以为客户提供安全可靠、稳定高效的产品及服务。

江苏瑞智中和独创的跟踪支架系统采用刚性支架柔性传动技术，有效消除风共振，解决复杂地形适应性的问题，增加光伏电站发电量；同时产品标准化程度高，降低了设计、安装、维护等综合成本，能使电站内部收益率得到有效提高。

潜水装备业务方面，公司广泛收集国内外产品发展趋势，及时获取终端销售市场的产品需求变化；以“产品+场景”的设计理念，产品在具备专业性能的基础上，兼具实用性和体验感。在研发设计能力、生产工艺水平、质量控制等方面不断改进、提升。同时基于客户需求，不断深度开发，提升服务质量，积极开拓市场。

3、加强内控制度建设

报告期内，公司为加强和规范企业内部控制，提高企业经营管理水平和风险

防范能力，促进企业可持续发展，维护股东合法权益，对公司目前的内部控制及运行情况进行了全面深入的自查，并对公司 2022 年 12 月 31 日（内部控制自我评价报告基准日）的内部控制情况的合理性、有效性进行了评价。公司内部逐步建立符合企业现状并具备可操作性的内部控制系统，避免出现因内部控制不完善而有损上市公司及股东利益的情况发生。未来，公司将持续完善内控制度和治理结构，提升治理水平，逐步向规范化、标准化、制度化的方向迈进。

三、2023 年度重点工作规划

新一年度，公司的发展环境正发生变化，公司将致力于增强竞争能力、提高创新能力、提升回报能力、提高抗风险能力，积极探索稳健的发展路径。

经营层面，公司将聚焦主业，优化资源配置，开拓海外市场，巩固国内市场，寻找新的利润增长点，加大研发投入，不断推出更具竞争力的产品，着力提升经营效益，力争公司扭亏为盈。

管理层面，公司将通过强化团队建设，引进优秀人才，打造人才梯队，继续优化组织架构，明确岗位职责，权责清晰，奖罚分明，为每一位员工创造公平、积极、舒适的工作环境，让其更好地发挥自身的价值。

中潜股份有限公司

2023 年 4 月 27 日