



2024年 半年度报告摘要

深圳市美之高科技股份有限公司

SHENZHEN MEIZHIGAO TECHNOLOGY CO.,LTD

收纳 · 创造美好生活

Better Organization & Storage Creates Better Everyday Life

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 公司董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任
公司负责人黄华侨、主管会计工作负责人李永及会计机构负责人（会计主管人员）赖小平保证半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。
- 1.3 公司全体董事出席了审议本次半年度报告的董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 权益分派预案
适用 不适用
- 1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	汪岚
联系地址	深圳市罗湖区宝安北路 3008 号宝能中心 E 栋 33 层 01-04 号
电话	0755-25161658
传真	0755-89940016
董秘邮箱	fin@meizhigao.com
公司网址	www.meizhigao.com
办公地址	深圳市罗湖区宝安北路 3008 号宝能中心 E 栋 33 层 01-04 号
邮政编码	518023
公司邮箱	mzg@meizhigao.com
公司披露半年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务简介

公司作为专业的收纳用品提供商，专注于金属置物架收纳用品的研发、设计、生产和销售，产品主要应用于家居收纳、工业及商业仓储等领域。自成立以来公司一直专注于收纳用品领域，借助多年积累的行业经验及研发能力，为客户提供一系列以“DIY 概念”主导的置物架收纳用品及空间资源利用解决方案。

公司建立了完善的采购模式、生产模式、销售及研发模式，具体介绍如下：

1. 采购模式

公司产品的原材料主要包括铁线、铁管、锥套等铁材，大部分在国内市场进行采购。公司生产制造中心下设采购管理部，负责采购的实施与管理。公司生产部门根据销售部门制定的销售计划形成生产计划，进而形成生产工单和采购计划，采购部门根据采购计划安排采购。采购部门从物料的质量、性能、价格、付款周期等方面进行比价，并严格评审选择合格供应商。

2. 生产模式

公司主要为境内外客户提供金属置物架收纳产品。公司通过对市场进行充分调研与分析，为满足公司下游客户的终端消费者 DIY 需求提供综合解决方案。公司制定并遵照执行计划管理制度、生产管理制度、安全生产管理制度等内部制度，根据客户需求进行方案设计，就制造的样品与客户达成一致协议后组织规模生产。公司生产主要采取“以销定产”的方式，销售部门根据客户需求制定销售计划，生产制造中心根据订单制定生产计划，生产车间按照生产计划组织生产，采购部门根据订单情况制定采购计划，协调生产资源配置，品管部负责对产品的品质把控。

3. 销售模式

由于金属置物架收纳用品行业在境内外成熟程度的差异，结合不同市场特点、公司发展规划及自主品牌推广效果等因素，公司内销、外销业务采用了不同的针对性销售模式：外销业务以 ODM 模式为主，内销业务以自主品牌 OBM 模式为主，内销渠道包括 KA 卖场、网络销售、直销等多样化销售体系。ODM 业务中，客户对公司自主开发的产品并未设定限制性条款，对双方共同开发的产品设定了限制性约束，未经客户许可不得将共同开发的产品销售给第三方，且一般会通过独立的开发协议等形式另行明确。

公司为 ODM 客户提供的产品基本为自主开发，不同金属置物架产品本身的区别主要是管的形状、直径、长度、网片的形状、尺寸、密度、承重力、层数、表面处理的类型、颜色、厚度以及搭配的零配件种类等，这些设计元素可以自由组合形成不同风格和适用场景的金属置物架，再辅以专门设计定制的包装、品牌等最终构成了产品，并且公司的金属置物架主要为 DIY 产品。因此，ODM 与 OBM 模式可能存在产品本身的外观设计类似的情况，但考虑到包装设计和品牌不同以及 DIY 组合造成的差异，并不存在共用同一设计的情形。

ODM 客户并未限制公司发展自有品牌，且两种业务模式的主要开展地域不同，ODM 模式主要在国外开展，OBM 模式主要在国内开展。公司发展自有品牌业务并不会影响与 ODM 客户的合作关系。

（1）外销模式

由于金属置物架收纳用品行业起源于日本、韩国、美国等发达国家，并在上述国家拥有较为悠久的历史，相关本土品牌亦得到了所在国消费者认可，公司自主品牌的进入需要一定过程，因此公司外销业务以 ODM 销售为主。ODM 业务模式下，公司在通过境外客户的考核认定程序后，通常会成为其签约的金属置物架产品供应商。公司结合市场调研信息和不同区域客户潜在需求进行自主设计并提供样品信息，双方经过沟通完善产品设计款式和使用功能后，该等客户根据自身采购需求向公司下达采购订单。产品批量生产完成后，FOB 出口运输至客户指定的国外仓储地点，境外客户通过自身的销售渠道将产品销售至下游客户。另外，公司还注重新客户的开发，通过参加行业展会、协会活动等方式进行对外推广，

在挖掘新的产品销售渠道的同时，努力提升自主品牌影响力。

(2) 内销模式

1) KA 卖场模式

相较于具有成熟金属置物架收纳用品行业水平的美国、日本、韩国等发达国家，国内置物架行业起步较晚，公司作为行业的开拓者，自主品牌“mzg”在国内认可度较高，产品在国内的大型 KA 卖场销售。KA 卖场销售模式下，公司已与上述卖场达成合作意向，基于双方签订的供销合同，公司依据采购订单进行发货，并送货至指定地点，后续按照合同约定进行对账、开票结算。KA 卖场自有的品牌效应及巨大人流量能对消费者购买习惯形成较强的示范效应，有利于公司自主品牌市场地位的进一步巩固。

2) 网络平台销售模式

公司注重线下线上销售模式的结合，已建立网络销售平台，通过网络平台开设品牌直营店的方式直接面向消费者进行销售。

3) 直销模式

公司以直销模式作为补充，部分商品直接销售至终端客户，对象主要为工商业公司，且产品多为非标准化定制产品。

在“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局下，以国内大循环为主体，意味着着力打通国内生产、分配、流通、消费的各个环节，发挥中国规模市场优势，以满足国内需求作为经济发展的出发点和落脚点；国内国际双循环相互促进，强调以国内经济循环为主并不意味着关门封闭，而是通过发挥内需潜力，使国内市场和国际市场更好地联通、促进。基于我国整体的战略布局以及家居收纳用品在我国的潜在广阔需求，公司将逐步加大对国内市场的资源投入及开拓力度。

4. 研发模式

公司研发中心下设商品部与开发部，主要负责公司产品研发与生产工艺的设计，包括现有置物架类产品设计开发、钢木类产品设计开发、异形管类产品研发以及配套产品的设计，同时针对公司的收纳家居用品未来整体规划进行设计。

报告期内，公司的商业模式未发生变化。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	本报告期末	上年期末	增减比例%
资产总计	455,936,701.83	446,590,863.50	2.09%
归属于上市公司股东的净资产	324,179,888.35	332,496,866.38	-2.50%
归属于上市公司股东的每股净资产	4.66	4.78	-2.58%
资产负债率%（母公司）	9.07%	9.36%	-
资产负债率%（合并）	28.90%	25.55%	-
	本报告期	上年同期	增减比例%
营业收入	237,704,233.31	210,948,096.27	12.68%
归属于上市公司股东的净利润	11,822,537.47	9,293,187.36	27.22%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,635,338.32	8,927,572.87	19.13%
经营活动产生的现金流量净额	-32,864,317.61	1,008,210.88	-3,359.67%
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的净利润计算）	3.55%	2.79%	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的扣除非经常性	3.19%	2.68%	-

损益后的净利润计算)			
基本每股收益 (元/股)	0.17	0.13	30.77%
利息保障倍数	10.71	6.67	-

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	43,997,295	63.20%	0	43,997,295	63.20%
	其中：控股股东、实际控制人	7,913,582	11.37%	0	7,913,582	11.37%
	董事、监事、高管	625,000	0.90%	0	625,000	0.90%
	核心员工	-	-		-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	25,615,749	36.80%	0	25,615,749	36.80%
	其中：控股股东、实际控制人	23,740,749	34.10%	0	23,740,749	34.10%
	董事、监事、高管	1,875,000	2.69%	0	1,875,000	2.69%
	核心员工					
总股本		69,613,044	-	0	69,613,044	-
普通股股东人数		3,263				

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	黄华侨	境内自然人	21,500,000		21,500,000	30.8850%	16,125,000	5,375,000
2	蔡秀莹	境内自然人	10,154,331		10,154,331	14.5868%	7,615,749	2,538,582
3	深圳市华汇通鼎投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	10,000,000		10,000,000	14.3651%	0	10,000,000
4	新余美高投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	5,000,000		5,000,000	7.1826%	0	5,000,000
5	深圳市美之高科技股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	2,751,446		2,751,446	3.9525%	0	2,751,446
6	黄佳茵	境内自然人	2,500,000		2,500,000	3.5913%	1,875,000	625,000

7	宁波梅山保税港区福鹏宏祥玖号股权投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	2,950,000	-696,100	2,253,900	3.2378%	0	2,253,900
8	朱小红	境内自然人	476,916	439,335	916,251	1.3162%	0	916,251
9	蒋彩珍	境内自然人	0	721,768	721,768	1.0368%	0	721,768
10	姚争晖	境内自然人	40,000	459,600	499,600	0.7177%	0	499,600
合计			55,372,693	924,603	56,297,296	80.8718%	25,615,749	30,681,547
<p>持股 5%以上的股东或前十名股东间相互关系说明： 股东蔡秀莹系股东黄华侨配偶； 股东黄佳茵系股东黄华侨与股东蔡秀莹之女； 深圳市华汇通鼎投资合伙企业（有限合伙）及新余美高投资管理中心（有限合伙）系持股平台； 深圳市美之高科技股份有限公司回购专用证券账户系公司股票回购专用证券账户； 其他股东不存在关联关系。</p>								

持股 5%以上的股东或前十名股东是否存在质押、司法冻结股份

适用 不适用

2.5 特别表决权安排情况

适用 不适用

2.6 控股股东、实际控制人变化情况

适用 不适用

2.7 存续至本期的优先股股票相关情况

适用 不适用

2.8 存续至半年度报告批准报出日的债券融资情况

适用 不适用

第三节 重要事项

3.1 重要事项说明

报告期内，公司经营情况无重大变化，未发生对公司经营有重大影响的重要事项。

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	<input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否

3.2.1. 被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的资产情况

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
货币资金	保证金	质押	5,052,973.11	1.11%	银行承兑汇票保证金
固定资产	房屋建筑物	抵押	5,712,216.05	1.25%	用于借款提供抵押担保
无形资产	土地使用权	抵押	3,815,330.99	0.84%	用于借款提供抵押担保
总计	-	-	14,580,520.15	3.20%	-

资产权利受限事项对公司的影响：

资产权利受限事项对公司经营不构成重大影响。