

公司代码：688239

公司简称：航宇科技

贵州航宇科技发展股份有限公司
2025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 网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

3、本公司董事会及董事、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。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、大信会计师事务所（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。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

7、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

经大信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，贵州航宇科技发展股份有限公司（以下简称“公司”）母公司报表中期末未分配利润为人民币663,487,760.34元，公司2025年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润为人民币185,971,062.19元。公司2025年利润分配方案如下：

根据《上市公司股份回购规则》等有关规定，上市公司回购专用账户中的股份不享有利润分配的权利。公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.50元（含税），不送股，不以公积金转增股本。截至2026年3月31日公司总股本190,631,642股，扣除公司回购专用证券账户中股份数686,752股后的股本189,944,890股为基数，以此计算拟派发现金红利总额为28,491,733.50元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例15.32%。

如在本次董事会审议之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案已经公司第五届董事会第38次会议审议通过，尚需提交2025年度股东会审

议。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

8、 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

1.1 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所科创板	航宇科技	688239	不适用

1.2 公司存托凭证简况

适用 不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张诗扬	徐艺峰
联系地址	贵州省贵阳市贵阳国家高新技术产业开发区金阳科技产业园上坝山路5号	贵州省贵阳市贵阳国家高新技术产业开发区金阳科技产业园上坝山路5号
电话	0851-84108968	0851-84108968
传真	0851-84117266	0851-84117266
电子信箱	ir@gzhykj.net	ir@gzhykj.net

2、 报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

2.2 主要经营模式

1、 研发模式

公司研发创新工作以市场需求和国家战略为导向，坚持“预研一代、研制一代、批产一代”的技术创新机制，坚持研发与生产紧密结合，重视研发技术的产业化应用。

公司依托国家、省、市级课题，配合国家新一代航空发动机需求，把握全球航空锻造行业技术发展方向，研发新产品、新工艺；与科研院校及上下游企业开展技术合作与交流，充分发挥相关高校、研究所科研力量的作用，进一步加强了公司的研发实力；公司研发人员长期从事产品生产工艺设计，针对研制、生产过程中产生的共性问题或行业难题提出自主课题，通过针对性研发解决共性问题或行业难题。

公司研发工作紧紧围绕市场需求，研发成果可直接应用于公司产品或指导公司生产，有效缩短了研发成果产业化周期，形成了市场引领研发，研发保障销售的局面，持续保持技术领先优势。

2、采购模式

公司制定了《采购控制程序》和《供应商管理程序》，对供应商的选择、采购的依据、采购订单的确定、采购订单的更改、采购物料的接收与检验等作出了详细规定。采供部根据使用部门编制的物资需求计划，将物资信息发给供应商询价，根据反馈的信息最终确定供应商，与之签订采购合同。

公司采用合格供应商目录对原材料供应商进行管理，由采供部牵头每年对原材料供应商进行资格评审，并更新合格供应商目录。客户指定的原材料供应商，经公司进行基本审核后进入合格供应商目录；公司自主开发的原材料供应商，通过公司的工艺、质量、设备、现场审核等审核程序后进入合格供应商目录。

由于航空领域对产品质量的要求较高，客户对公司原材料供应管控较为严格，公司的采购主要为客户指定供应商范围及终端客户指定具体供应商两种。

境内业务，客户一般在技术协议中向公司指定其多家原材料合格供应商，一种产品对应多家供应商，由公司自主在该范围内选择一家或多家进行采购，不指定原材料采购价格。

公司境外业务主要由 GE 航空、普惠（P&W）、赛峰（SAFRAN）等终端客户直接指定供应商，一种产品一般指定一家供应商。公司与国际商用航空制造商等终端客户签订的长期协议中，对原材料的采购量、价格、标准、交付术语、原材料供应商等有具体规定，公司需遵守长协约定。涉及直接指定供应商的终端客户主要包括：GE 航空、柯林斯航空（Collins）、霍尼韦尔（Honeywell）、普惠（P&W）、赛峰（SAFRAN）、罗罗（RR）。

公司原材料的采购以向原材料制造商采购为主，也根据需要适度向具有一定实力和信誉的经销商、贸易商采购。

3、生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式。主要原因为下游客户对产品的材料、尺寸、理化性

能、加工精度等要求迥异，个性化需求较强，公司产品主要为非标准产品，具有多批次、多品种、多规格、定制化的特征。

4、销售模式

公司境内业务主要系在取得境内客户的供应商相关资质后，进行产品试制，产品试制分为预研和在研阶段。客户对某型号的产品进行预研或在研时，公司参与该型号的预研和在研，对订单进行生产。经试验件试制、工艺优化等，产品符合客户要求后，待客户整机定型，进入产品定型批产阶段，客户对定型的产品进行批量下单，部分客户也会通过向公司下达生产计划的方式，公司进行批量生产。公司境内业务的销售模式均为直销。

公司境外业务主要系在取得 NADCAP 等航空航天工业系统质量管理体系认证后，通过 GE 航空、普惠（P&W）、赛峰（SAFRAN）等终端客户对公司锻造、热处理等特种生产工艺、供货能力和质量保证能力的持续考察，取得境外航空发动机制造商等终端客户的供应商资质，之后，下游客户还会通过单件首件包审核等方式逐步考察供应商的持续供货能力和质量保证能力，满足要求后才会与供应商就部分航空发动机型号签订长期协议。公司通过首件包审核，与终端客户的指定机加商（含上述终端客户从事机加业务的子公司）进行直接交易。公司境外业务的销售模式为直销，同时还存在非直接使用公司产品的客户（贸易商）受机加商委托向公司直接购买产品的情形。

公司存在客户指定供应商并锁定采购价格的情形，主要涉及的终端客户有 GE 航空、柯林斯航空（Collins）、普惠（P&W）、赛峰（SAFRAN）等，一种产品一般指定一家供应商。

2.3 所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1) 所处行业

公司是一家专业为航空航天、燃气轮机及高端装备行业提供复杂零部件精密制造系统性解决方案的供应商。主要从事难变形金属材料锻件等高端锻件的研发、生产和销售的高新技术企业，产品主要应用于航空航天、燃气轮机及高端装备行业的压气机、燃烧室及涡轮部位，涉及冷端及热端的部件。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司属于“铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”（代码为 C37）；根据中国证监会网站公示的《2021 年 3 季度上市公司行业分类结果》，公司属于“制造业”门类，“铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”（代码为 C37）。

根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016）》，公司主营业务属于“2 高端装备制造产业”之“2.2 航空产业”之“2.2.2 航空发动机”。

根据《产业结构调整目录（2024年本）》，公司产品属于“第一类鼓励类”。

（2）发展阶段

高端锻件是航空航天、燃气轮机及高端装备核心部件的关键基础件，其结构性能与制造精度直接决定了整机产品的可靠性、寿命及经济性。采用精密锻造、辗轧等先进成形技术制造的难变形金属材料锻件，具有组织致密、强度高、韧性好等突出优势，是铸造或其他常规工艺难以替代的。此类锻件的质量水平，在很大程度上制约着航空发动机、燃气轮机等高端装备的研制周期、生产成本及服役安全性。

当前，我国在航空航天、燃气轮机等领域的关键锻件制造能力与发达国家相比仍存在一定差距，主要表现在：材料利用率偏低、批次稳定性与组织均匀性不足、尺寸精度控制水平不高、新品研制周期较长等。造成这一局面的深层原因，是我国高端装备发展过程中长期存在“重型号、轻工艺”“重产品、轻工艺”的倾向——即过度关注型号设计与整机集成，而对成形制造工艺的基础研究、技术积累和系统化控制缺乏足够重视。尤其在难变形材料（如高温合金、钛合金等）的精密锻造环节，工艺水平相对落后，缺乏先进的成形理论指导与过程仿真手段，制约了高端装备的自主研制与升级迭代。

近年来，随着国家科技实力的提升和国防、能源等战略领域的需求增长，各类新型难变形材料在航空发动机、燃气轮机及高端装备中的应用日益广泛。同时，下游行业对零部件的尺寸精度、内部质量、生产成本及交付周期提出了更高要求。加快突破难变形金属材料精密锻造的关键技术，提升复杂零部件的系统性制造能力，已成为推动我国高端装备自主可控和性能升级的迫切任务。

（3）基本特点

1) 行业进入壁垒高

由于锻件的性能和质量在相当大的程度上决定着航空关键构件的使用性能和服役行为，因此航空发动机对于锻件的材料、质量、性能的要求都非常高，目前国内仅有少数企业能够进行高性能、高精度环形锻件产品的研制生产。一般企业进入该行业存在相当大的壁垒，主要体现在技术工艺、资质、人才、质量管理等方面。

2) 技术密集型特征强

由于航空锻件需满足高性能、长寿命、高可靠性的要求，且要求各批次产品之间有较高的稳定性和一致性，因此要求企业在材料成形与性能控制的基础研究和应用研究领域有较深的认识，能够掌握先进航空材料的材料变形规律与组织性能之间的关系，产品设计和生产制造水平要求高，因此行业技术水平要求较高，属于技术密集型行业。

3) 产品研发周期长，具有定制化特征

航空发动机零部件性能直接影响航空发动机的性能和服役周期，航空发动机制造商为保证航空发动机性能，通常在整机研发的同时要求航空发动机零部件生产企业配合其进行同步研发，航空发动机零部件从研发设计、首件试制到产品定型批量生产的周期较长。

此外，由于航空发动机、燃气轮机等产品型号众多、产品需求各异，每种型号的产品在材料、规格、性能方面均具有特殊性要求，客户的定制化需求较多，因此产品具有定制化特征。

4) 保密性要求高

由于行业下游航空发动机、燃气轮机属于先进高端装备，特别是预研、在研及生产阶段中，均可能涉及机密信息，因此航空锻造企业具备较高的保密性要求。

5) 下游客户的供应商选择具有稳定性、排他性

航空锻件主要应用在航空航天等高温、高压或耐腐蚀等极端恶劣条件下，产品的性能稳定性和质量可靠性是客户最先考虑的因素，因此客户选定供应商后，就不会轻易更换；在既定的产品质量标准下，客户更换零部件供应商的转换成本较高且周期较长，若锻件研制企业提供的产品能持续符合客户的质量要求标准，下游客户将与其形成长期稳定的合作关系，一旦形成了稳定的合作关系，一般不会轻易改变，因此客户与锻件研制企业的合作关系能够保持长期稳定，且具有一定的排他性。

(4) 主要技术门槛

高性能、长寿命、高可靠性，是航空航天等领域高端装备锻件制造追求的永恒目标，以满足高温、高压、高转速、交变负载等极端服役条件。采用轻质、高强度、耐高温等航空难变形金属材料，比如高温合金、钛合金、铝合金、高强度钢等，是实现这一目标的重要途径。然而，这些材料合金化程度高、成分复杂，从而给锻造过程带来诸多难点：①塑性差，锻造过程容易开裂（如高温合金 GH4141、钛合金 TA7 等），需要严格控制变形程度；②变形抗力高、流动性差（如高温合金 Waspaloy 等），需大载荷设备，且金属难以填充型槽而获得精确形状尺寸；③锻造温度范围窄，易产生混晶、组织不均匀问题，增加锻造火次和操作难度；④对变形程度、变形速率和应力应变状态等较为敏感，锻造过程难以控制；⑤微观组织状态复杂多样，且对工艺条件较为敏感，组织性能难以控制。

上述难变形材料锻造难度大，对锻造工艺和热处理工艺都有非常严格的要求，生产过程必须严格控制各项工艺参数，形成配套完整的控制体系和控制规范，才能使产品的性能指标达到使用要求。因此锻造企业取得这些工艺参数和形成有效的控制体系，不但需要具备深厚的材料和锻造

理论知识，而且需要进行大量的反复计算分析、工程试验验证和长期的工程实践。经过验证的成熟生产工艺是该行业的主要技术壁垒之一。

航空难变形金属材料环形锻件大部分为定制化生产的非标产品，具有批量小、形状尺寸多样等特点。企业只有通过研制经验的长期积累，才能形成针对各类产品的研制经验数据库（如：材料的热处理参数、锻压参数、机加工余量参数等），只有在这些个性化数据库的支撑下，借助 CAPP、MES 等先进信息化手段，用以提升产品质量的稳定性和可靠性，并为新产品的研发提供经验参考和数据支撑，企业才能更好地满足定制化产品的市场需求。基于经验积累的工艺数据库是该行业又一个关键技术壁垒。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

在境外市场，CARLTON、DONCASTERS、HWM 等知名锻造企业及所属产业集团，企业发展历史悠久，资本实力雄厚，工艺水平和技术实力处于国际领先水平。通过多年的产业整合，这些企业目前基本已形成原材料、熔炼合金、锻造成形、机加、装配等完整的航空零部件产业链条。与之相比，公司等国内航空锻造企业不具备这种全产业链优势。公司多年来聚焦于航空发动机等高端装备用高品质环形锻件领域，已成为世界主流航空发动机制造商在亚太地区的主要环形锻件供应商之一。

在境内市场，普通锻造企业较多，但由于航空锻造质量要求极高，在技术、工艺、设备、资金、人员、认证资质方面均有很高的进入壁垒，只有极少数企业能进入航空难变形金属材料环形锻件领域，其市场竞争程度相对较低。近年来，公司在在研、预研型号航空发动机环形锻件市场，积极参与相关型号的配套研制，参与批产在役型号环形锻件公开市场招标，逐步提升市场份额，取得良好成效。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) 发展情况

①新技术：以核心工艺突破筑牢竞争壁垒

报告期内，公司坚持“预研一代、研制一代、批产一代”的技术创新机制，聚焦航空难变形金属材料环形锻件核心技术攻关，多项关键技术实现产业化落地，技术领先优势持续巩固。

材料成形与性能控制技术迭代：成功突破高强 GH4169 盘锻件精密锻造技术，掌握复杂结构模锻件批量制造能力，进一步提升材料利用率；针对高温合金、钛合金等难变形材料塑性差、变形抗力高的痛点，优化锻造温度场控制方案，开发“近净成形 + 智能温控”复合工艺，产品组

织均匀性合格率相应提升，解决了极端服役条件下构件可靠性难题。

数字化与智能化技术深度应用：加速推进全链条数字化升级，建成智能工艺系统，将 AI 技术与锻件制造大数据深度融合，实现工艺参数自动优化与质量缺陷预判；旋压生产线完成智能化改造，通过数字孪生技术模拟生产全流程，产线效率提升，单位产品能耗下降，达到行业先进绿色制造水平；引入自动化检测设备，实现产品尺寸精度在线监测。

跨领域技术创新拓展：在核级锻件领域突破欧洲核电市场技术壁垒，成功研制符合国际标准的核级环形锻件，通过权威第三方核查认证；海装领域成功研制 $\Phi 4030 \times \Phi 3620 \times 735\text{mm}$ 异形钛合金环锻件及 1.5m 高筒件，刷新公司超大型复杂构件制造纪录，技术指标达到国内领先水平。

②新产业：布局多元赛道打开增长空间

依托航空航天核心技术积累，公司积极拓展新兴产业领域，形成“航空航天为核心、多领域协同发展”的产业格局。

商业航天产业快速突破：公司积极拓展民营火箭及卫星客户群，抢占新兴市场，不断拓展商业航天领域业务，成功开发了包括天兵科技、蓝箭航天、九州云箭、星河动力等商业航天客户，深度配套国内头部商业航天企业，为运载火箭发动机提供锻件，覆盖谷神星、朱雀、力箭等主力型号。随着商业航天发射高频化发展，报告期内公司航天业务迅速增长，该业务板块实现同比增长 66.92%。

核电与海工产业稳步拓展：成功向法国电力交付首件核电产品，实现欧洲核电市场零的突破；在深海装备领域，为海底深潜器、深海空间站提供关键锻件，产品通过极端环境可靠性测试，产业布局持续完善。

③新业态：创新协同模式激活发展动能

公司打破传统制造企业边界，构建“技术研发 + 产业落地 + 生态协同”的新业态，推动价值创造模式升级。

“研究院 + 企业”协同研发模式：联合香港理工大学、国内重点科研院所组建创新联合体，建立“基础研究 - 技术攻关 - 产业化应用”全链条研发体系，通过资源共享、成果共创，研发周期进一步缩短，有效提升技术转化效率。

全生命周期服务模式升级：从单一产品供应向“定制化研发 + 全流程服务”转型，为客户提供“锻件 - 精加工 - 装配”一站式解决方案。在燃气轮机领域，与贝克休斯深化战略合作，实现从锻件毛坯到精加工成品的全链条交付，首件产品成功发货，标志着公司在高端装备全生命周期服务能力上实现突破。

全球化协同制造模式：依托国际客户资源，构建“国内研发 + 全球交付”的协同体系，在欧洲、东南亚布局服务网点，实现海外订单本地化响应与交付；参与国际航空发动机供应链协同研发，同步开展国产与国际型号配套。

④新模式：优化运营体系提升核心效能

公司围绕产业升级需求，创新运营管理与市场拓展模式，实现高质量发展。

“以销定产 + 柔性制造”生产模式：针对下游客户定制化需求强、产品多批次、多规格的特点，优化生产组织流程，实现不同型号产品快速切换生产，通过精准匹配市场需求与生产能力，提升库存周转率，运营效率显著改善。

“战略协同 + 生态合作”市场模式：深化与中国航发、GE 航空、赛峰等国内外核心客户的战略合作，参与主机厂同步研发，提前锁定未来 3-5 年订单；与上下游企业建立产业联盟，实现材料采购、技术共享、检测认证等资源协同，降低供应链成本；通过参加巴黎航展等国际展会，发布新技术与海外投资战略，主动对接全球市场需求，国际高端市场份额稳步扩大。

“数字化管控 + 精益运营”管理模式：建立覆盖研发、生产、销售、售后全流程的数字化管理平台，实现业务数据实时共享与可视化管控；推行“小金字塔”组织运行方式，打破部门壁垒，提高决策效率；优化研发投入机制，报告期内研发投入占营业收入的 4.85%，形成“研发投入 - 技术突破 - 市场拓展 - 效益反哺”的良性循环。

(2) 未来发展趋势

①新技术发展趋势

极端工况材料与工艺持续突破：随着航空航天装备向超高空、超高速、长航时方向发展，高温合金、钛合金等材料将向更高强度、更高耐温性升级，近净成形、一体化锻造等工艺将成为技术攻关重点。

智能化与数字化深度融合：AI、数字孪生、工业互联网等技术将全面渗透到锻件制造全流程，智能工艺规划、质量在线监测、设备预测性维护将成为行业标配。公司计划进一步升级智能工厂建设，构建“感知 - 分析 - 决策 - 执行”全闭环智能系统，实现生产效率再提升，降低产品不良率。

绿色制造技术广泛应用：在“双碳”目标引领下，低碳冶炼、余热回收、材料循环利用等绿色技术将成为行业竞争焦点。公司将推进低碳制造体系建设，完善碳足迹管理体系，开发更多节能降耗工艺，提升全球市场竞争力。

②新产业发展趋势

商业航天产业规模化增长：随着低轨卫星互联网星座规模化建设推进，将带动核心构件市场规模的增长。公司将重点布局火箭发动机锻件、结构件等产品，深化与商业航天企业的长期合作。

新能源与高端装备产业协同发展：核电、风电、燃气轮机等新能源与高端装备产业将持续扩容，核级锻件、大型风电主轴环锻件等产品需求旺盛。公司将把握国产化替代机遇，扩大核电、燃气轮机锻件产能，拓展新能源装备配套领域，形成多产业协同发展的产业格局。

③新业态发展趋势

产学研用深度融合：未来产业竞争将是创新生态的竞争，“企业 + 高校 + 科研院所 + 主机厂”的协同创新模式将成为主流。公司将进一步完善“1 总院 + N 创新中心”科技创新体系，深化产学研合作，聚焦行业共性难题开展联合攻关，缩短技术转化周期，构建技术创新策源地。

全生命周期服务常态化：下游客户对装备可靠性、经济性的要求不断提高，从单一产品采购向“产品 + 服务 + 解决方案”转型的需求日益迫切。公司将持续拓展全生命周期服务内涵，提供工艺咨询、运维保障、升级改造等增值服务，打造“定制化、一站式”服务能力，提升客户粘性与价值链话语权。

全球化协同生态构建：航空航天产业全球分工合作趋势明显，国际化、本土化协同发展将成为企业重要战略选择。公司将深化国际合作，推进海外产能与服务网点布局，融入全球高端装备供应链，构建“国内国际双循环”的产业生态，提升全球资源配置能力。

④新模式发展趋势

柔性化与规模化制造结合：随着市场需求多元化与定制化程度不断提高，“柔性生产 + 规模化交付”将成为制造企业核心能力。公司将进一步优化柔性生产线布局，通过数字化技术实现多品种、小批量订单的高效生产，同时扩大核心产品产能，满足国内外主机厂规模化配套需求，实现柔性性与规模的有机平衡。

数据驱动的精益运营：数字化转型将从生产制造向企业运营全领域延伸，数据将成为核心生产要素。公司将构建全业务链数据中台，实现研发、生产、销售、财务等数据深度融合，通过数据分析优化运营决策，提升资源配置效率，打造数据驱动的精益运营模式。

生态化合作与价值共创：未来行业竞争将从企业间竞争转向生态间竞争，构建产业生态联盟将成为发展必然趋势。公司将继续深化与上下游企业、科研机构、金融机构的战略合作，实现资源共享、风险共担、价值共创，打造开放包容的产业生态，提升产业整体竞争力与抗风险能力。

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

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	4,955,559,497.82	4,286,635,290.67	15.60	3,408,826,352.65
归属于上市公司股东的净资产	1,995,452,441.00	1,834,202,898.40	8.79	1,687,419,153.45
营业收入	2,033,643,977.16	1,805,371,965.70	12.64	2,103,848,212.58
利润总额	205,750,685.13	211,335,185.13	-2.64	215,519,323.01
归属于上市公司股东的净利润	185,971,062.19	188,609,112.82	-1.40	185,582,370.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	171,315,648.21	172,139,508.10	-0.48	159,008,345.61
经营活动产生的现金流量净额	280,431,284.34	144,387,714.87	94.22	142,789,304.95
加权平均净资产收益率(%)	9.76	10.82	减少1.06个百分点	12.53
基本每股收益(元/股)	0.98	1.00	-2.00	1.00
稀释每股收益(元/股)	0.94	0.98	-4.08	0.99
研发投入占营业收入的比例(%)	4.85	4.26	增加0.59个百分点	3.90

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	421,927,003.21	492,103,141.20	603,399,767.41	516,214,065.34
归属于上市公司股东的净利润	42,839,627.97	47,464,005.95	55,577,047.86	40,090,380.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	32,169,106.64	41,233,706.37	54,988,354.74	42,924,480.46
经营活动产生的现金流量净额	36,007,308.97	-38,746,917.79	108,302,867.01	174,868,026.15

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 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)	14,070						
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	15,163						
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0						
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)	0						
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0						
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0						
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
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 件股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
山东怀谷企业管理 有限公司	5,915,593	38,427,948	20.16	0	无	0	境内非 国有法 人
张华	416,065	5,306,673	2.78	0	无	0	境内自 然人
中国建设银行股份 有限公司－易方达 国防军工混合型证 券投资基金	-1,653,848	4,743,322	2.49	0	无	0	其他
贵州省科技风险创 业投资有限公司	631,445	4,512,927	2.37	0	无	0	国有法 人
四川发展引领资本 管理有限公司	3,838,314	3,838,314	2.01	0	无	0	国有法 人
彬元资本有限公司 －赫里福德基金－ 彬元大中华基金－ RQFII	-606,734	2,620,850	1.37	0	无	0	其他
卢漫宇	-68,239	2,590,069	1.36	0	无	0	境内自 然人

国联安基金－中国太平洋人寿保险股份有限公司－分红险－国联安基金中国太平洋人寿股票相对收益型（个分红）单一资产管理计划	1,900,000	1,900,000	1.00	0	无	0	其他
中国建设银行股份有限公司－前海开源公用事业行业股票型证券投资基金	1,729,706	1,729,706	0.91	0	无	0	其他
吴永安	125,210	1,684,897	0.88	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述“前十名股东持股情况”及“前十名无限售条件股东持股情况”表中，张华为山东怀谷企业管理有限公司董事长、实际控制人且持有其出资额的 55.07%。除此之外，公司不知晓上表中所列股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

存托凭证持有人情况

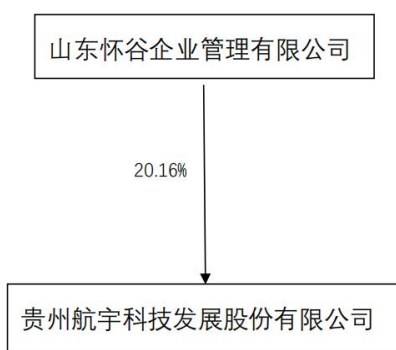
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

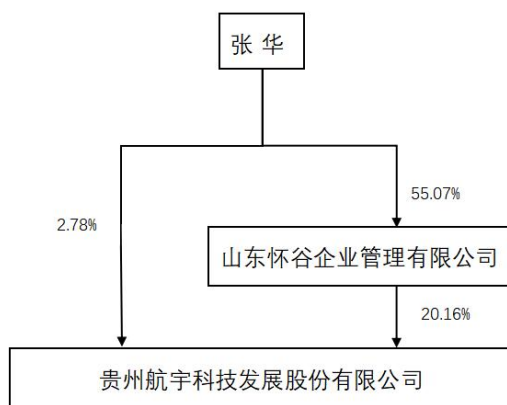
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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。

本报告期内，得益于下游市场需求增长，公司深度拓展存量客户，加快新业务领域布局，实现营业收入 203,364.40 万元，同比增长 12.64%；其中，境内实现主营业务收入 100,880.19 万元，同比增长 9.20%，境外实现主营业务收入 91,102.33 万元，同比增长 19.35%，外贸业务收入再创历史新高，境内、境外收入实现双增长。详细情况请查阅本报告第三节、“管理层讨论与分析”之“二、经营情况讨论与分析”。

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