

证券代码：002574

证券简称：明牌珠宝

公告编号：2024-016

浙江明牌珠宝股份有限公司 2023 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。

非标准审计意见提示

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2023 年 12 月 31 日公司总股本 528,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），送红股 0 股（含税），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	明牌珠宝	股票代码	002574
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	陈凯	陈凯	
办公地址	浙江省绍兴市柯桥区柯桥街道镜水路 1016 号	浙江省绍兴市柯桥区柯桥街道镜水路 1016 号	
传真	0575-84021062	0575-84021062	
电话	0575-84025665	0575-84025665	
电子信箱	info@mingr.com	ck@mingr.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）宏观经济

2023 年是全面贯彻党的二十大精神开局之年，面对复杂严峻的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，我国经济顶住压力砥砺前行，总体恢复向好，高质量发展扎实推进。

（二）行业发展情况

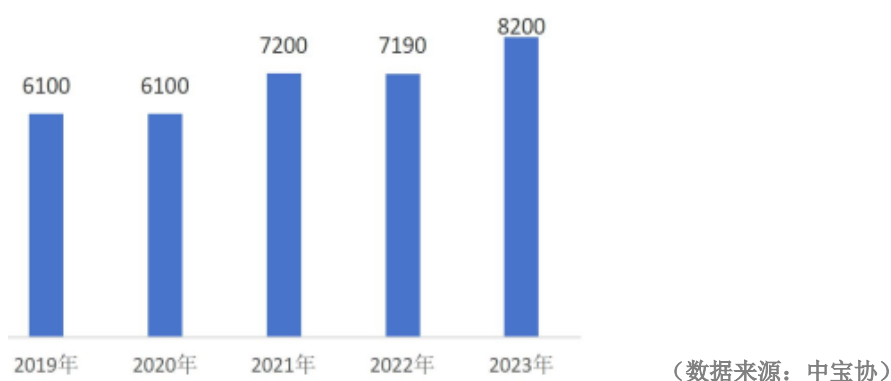
1、珠宝首饰行业

国家统计局发布的 2023 年经济社会发展数据显示，我国全年国内生产总值（GDP）超过 126 万亿元，比上年增长 5.2%；全年全国居民人均可支配收入 39218 元，比上年增长 6.3%；全年全国居民人均消费支出 26796 元，比上年增长 9.2%，消费市场持续恢复回升。随着经济社会全面恢复常态化运行，扩内需、促消费政策发力显效，2023 年珠宝首饰行业整体呈现良好发展局面。

（1）产业规模、零售增速大幅双增

根据中宝协对珠宝行业全品类综合统计，按销售额计算，2023 年我国珠宝玉石首饰产业市场规模一举突破 8000 亿元大关达到约 8200 亿元，同比增长 14%；其中，黄金产品市场规模约 5180 亿元，约占整个珠宝产业市场规模的 63%，同比增长约 26%。据中国黄金协会统计，2023 年我国黄金消费量 1089.69 吨，同比增长 8.78%，其中，黄金首饰 706.48 吨，同比增长 7.97%；金条及金币 299.60 吨，同比增长 15.70%。

2019-2023 年中国珠宝首饰产业市场规模（单位：亿元）



按增速计算，2023 年金银珠宝类的消费增速处于领跑地位，位居除餐饮外的全部社消品首位。国家统计局数据显示，2023 年社会消费品零售总额 471495 亿元，比上年增长 7.2%；其中，限额以上单位金银珠宝类零售额 3310 亿元，创历史新高，比上年增长 13.3%，增速居于近十年来第二高位。

2019-2023 年限额以上金银珠宝类零售额及其增长速度



(数据来源：国家统计局)

（2）网上零售继续高歌猛进

2023 年，我国珠宝电商销售额约为 3398 亿元，同比增长 40.3%。国家统计局数据显示，2023 年全国网上零售额达 15.4 万亿元，同比增长 11%。其中，实物商品网上零售额为 13 万亿元，同比增长 8.4%，占社会消费品零售总额的比重为 27.6%。在商务部重点监测的 18 类商品中，2023 年有 6 类商品零售额增速超

过两位数，其中金银珠宝类商品以 40.3% 的增速领先于其他商品。近五年来金银珠宝类商品网上零售额年均增速达 28.0%，远高于线下实体店的增速，显示了强劲且充沛的活力，成为驱动珠宝行业近几年持续增长的重要引擎。

（3）新模式新技术不断涌现

在经济增长有所放缓和不确定因素增多的背景下，人们更加趋于理性消费、更加重视家庭资产配置的安全可靠。相对于其他消费品，金银珠宝不仅能美化生活，其较强的财富保值、分散投资风险、守护财产安全的功能也受到了越来越多消费者的认可。此外，珠宝行业在款式设计、工艺材质、文化营销、消费体验等方面纷纷寻求更大创新和有效突破，快速推进包括 3D 打印、人工智能设计、数控制造等在内的新科技在珠宝行业的日益广泛和深入应用，以满足消费者日益高涨的个性化、高品质和迅速迭代变化的需求，这也成为珠宝消费增长的重要驱动力。

2、光伏电池行业

2023 年，光伏行业迎来新一轮技术变革，叠加产业链价格下行背景，行业发展迅速，光伏需求持续保持高增长，2023 全球光伏市场总装机量达到 444 GW，相较于 2022 年的 215GW 增长了 105%。其中国内 2023 全年装机量达 216.9GW，相比 2022 年 87GW 增长了 177%。尤其前三季度，产业链各环节充分受益，经营业绩持续高增。进入第四季度，组件价格持续下行，一定程度影响产业链各环节盈利，同时刺激行业 P 型电池产能加速淘汰出清，促进行业 N 型技术转型升级。长远来看，光伏行业供应端的技术升级和产能优化，有利于光伏产业竞争环境改善，促进行业健康发展。掌握行业领先技术以及拥有先进产能的企业，在新一轮光伏产业竞争中，将获得更为有利竞争地位。具体而言：

（1）产业链价格下行，刺激行业需求高增长

过去两年，上游硅料产能短缺价格持续处于高位。2023 年，随着硅料产能扩张到位，硅料价格进入下行通道（从 2022 年最高 300 元/KG 左右，最低降至 2023 年 60 元/KG 左右），带动产业链成本迅速下降，促使光伏发电经济性进一步增强。2023 年末，光伏组件价格较年初下降近 50%，使得光伏装机成本进一步大幅下降。现阶段，光伏发电相较于传统能源发电已具备显著经济性。得益于光伏发电经济性的持续提升，2023 年光伏需求继续迎来快速增长。

（2）N 型电池技术升级加速，TOPCon 持续迭代成为主流

当前 P 型 PERC 电池效率逼近理论极限且降本空间有限，行业纷纷瞄准下一代 N 型电池技术进行升级迭代。N 型电池相较 P 型电池具备更高的转换效率以及双面率，更低的温度系数以及衰减率，N 型电池产品逐步获得市场青睐。尤其进入到 2023 年第四季度，行业内 N 型电池优势明显加大，P 型电池盈利能力显著下行，进一步加快刷了行业 P 型向 N 型技术升级迭代的进程。在 N 型电池不同技术路线中，N 型 TOPCon 电池凭借 25.0% 以上的高量产转换效率，以及更低的投资成本及生产成本，逐步脱颖而出成为 N 型技术主流。尤其随着 TOPCon 电池生产规模及性价比的不断提高，其采购需求及行业渗透率将持续增长。据 InfoLink 预计，2024 年 TOPCon 电池市占率将达 70% 左右。未来几年是 N 型电池产品加速取代 P 型电池的过程，新一轮行业竞争中，掌握 N 型电池技术能力、率先完成 N 型电池产能升级的企业，将获得更为有利的市场竞争地位。

3、房地产营销行业

由于市场需求疲弱以及房企“爆雷”等诸多因素影响，过去两年房地产行业新开工面积呈现较大下跌，2023 年房地产行业全年销售规模低位趋稳，开发投资规模回到 2018 年水平，全年增速逐月下滑但降速收窄，政策刺激呈“前高中低后稳”走势。房地产营销行业作为媒介服务行业，业务发展受房地产行业整体环境一定程度影响。

（三）公司经营成果

报告期内，面对各行业市场发展新变化，在公司董事会的正确指引下，公司紧跟各行业发展步伐，积极调整经营策略，运用新观念谋求新发展，着力聚焦新增长极的打造，上下合力抢机遇、控风险、保增长，推动各项业务全面有序发展，公司高质量发展再上新台阶。

2023 年，公司实现合并营业总收入 393,737.36 万元，比上年同期增长 13.35%；其中母公司实现营业收入 365,964.80 万元，比上年同期增长 9.15%。2023 年度实现归属于上市公司股东的净利润 15,908.36 万元，较上年同期增长 197.84%；基本每股收益 0.30 元。2023 年年末公司合并总资产 738,225.14 万元，比年初增加 66.82%；归属于母公司所有者权益 310,298.96 万元，比年初增加 5.74%。2023 年年末公司合并资产负债率为 57.55%，比年初上升 24.29 个百分点。2023 年度公司合并经营活动产生的现金流量净额 30,791.74 万元，比上年同期增加 96.30%。

公司各项业务经营情况表

单位：万元

项目	珠宝首饰业务	光伏电池业务	房地产营销业务	分部间抵销	合计
营业收入	376,490.57	2,218.02	15,068.79	-40.02	393,737.36
营业成本	329,597.26	2,349.49	12,678.57	-40.02	344,585.30
资产总额	450,095.72	335,029.49	42,618.41	-89,518.48	738,225.14
负债总额	194,173.65	285,576.33	35,776.21	-90,691.41	424,834.78

（四）行业竞争状况、公司行业地位及竞争优势

1、珠宝首饰行业

（1）竞争状况

黄金珠宝首饰行业属于充分竞争行业，市场化程度高，竞争激烈。近年来，受益于我国经济发展居民可支配收入提升，以黄金珠宝为代表的中高档消费品表现出良好的发展态势，成为市场消费的热点之一。行业市场竞争格局较为明朗，以卡地亚、蒂芙尼为代表的国外高端品牌、以港资品牌及国内主要上市珠宝企业为代表的领先品牌，以及部分区域性珠宝企业，覆盖了国内多层次的核心珠宝消费市场。

（2）公司行业地位

作为全要素、全产业链、全价值链的大型综合性珠宝首饰企业，明牌珠宝整体综合实力居珠宝首饰行业前列，是中国大陆珠宝首饰行业的知名企业之一。公司植根中华文化，铭记匠心之道，精研珠宝匠艺，镌刻百年经典，复兴民族文化，致力成为中国消费者信赖和钟爱的珠宝品牌。公司系中国珠宝玉石首饰行业协会副会长单位、中国工艺美术协会常务理事单位、全国贵金属首饰工艺标准主要起草单位，荣膺“中国 500 最具价值品牌”“珠宝首饰及有关物品的制造行业排头兵企业”“中国珠宝零售业十大品牌”“新中国 70 年珠宝行业领航品牌”“中国改革开放 40 周年珠宝行业行业先锋奖”“浙江省重点文化企业”“浙江省文化产业示范基地”称号，连续多年入选德勤咨询《全球奢侈品力量排行榜》百强企业。

（3）公司竞争优势

1) 清晰品牌印记。明牌珠宝锚定“金彩人生”核心理念，聚焦消费者不同阶段的人生需求，打造悦己、婚嫁、新生、礼赠、传家等全消费场景的黄金、钻石、镶嵌、K 金和铂金产品，给消费者远超期待的幸福感和体验感，使其人生每一个阶段都充满精彩。品牌策略上，以“明牌珠宝”旗舰品牌为核心，持续推出“明牌传家金”、“明牌云展厅”、“明牌小金喜”等众多新体验，承载不同顾客群体的生活态度和个性同时，也恒久保持“心有光，自明亮”的品牌核心价值观。

2) 广泛市场渠道。目前公司在全国各主要区域拥有千家实体门店，遍布主要大中城市核心商业中心，基本形成在中国一线城市商业中心完整的线下销售网络，并积极推动产业链延伸和商业新生态体系建设，线上线全渠道联动，打造复合型营销渠道，实现消费客群的全方位、多维度触达。

3) 深厚自研功力。公司拥有业界领先的资深工艺、设计团队，自有研发团队中基本拥有十年以上专业设计工作经验，并拥有国内外一线大师资源作为技术支撑后盾，不断提升设计高度，持续构筑公司坚固技术壁垒。公司精于产品研发设计生产，集合珠宝领域设计精英新秀，以超强的研发实力、快速的产品迭代，不断领先于潮流，目前已累计拥有多项发明专利、数十项实用新型专利、上百项设计专利。

4) 强大制造能力。作为“中国黄金首饰加工量十大品牌”，公司拥有多个自主生产基地，采用欧洲、日本先进设备及国产高端设备，具备一体化设施与流程，能够充分保障自主产能供给，并通过数十载工艺沉淀驱动，赋予公司产品更强的竞争力、生命力。

5) 高效运营机制。公司积极奉行“文化内驱、数字赋能”，坚持打造数字化明牌和明牌新零售目标，不断做好品牌细分、市场细分、客群细分、产品细分、供应链细分和策略细分，加强数字化、信息化、智能化应用，构筑智能业务生态，使公司运营与新型零售、数字化管理持续并轨发展。

6) 完善服务体系。贯彻落实“爱暖微笑，至真至诚”的服务理念，同步升级会员服务、门店物料、会员活动、会员礼品、培训支持等，从视觉到体验拥有一套完整的品牌服务体系，全面促进与消费者的深度交流，持续提升和传递品牌温度。

2、光伏电池行业

观察当前光伏电池行业现象，高效率档位的产品明显具备更好的营利性。不论是 N 型电池片所具备的议价能力、P/N 型的效率档位的分化也影响了最终的产品价格位阶。在光伏产业发展相对低位时期，能够打破同质化竞争、在降低成本的同时提供更高质量产品的企业终能长久发展，屹立不摇。公司作为光伏电池行业新进入者，以 TOPCON/HJT 等技术电池产品快速迭代发展为契机，凭借尖端工艺设备、专业研发技术、多渠道资金和优秀管理团队的充分合力，快速打造高技术、强竞争力的优异产品，通过优质产能叠加丰富营销方式有效抢占市场份额，并不断聚焦行业前沿，紧盯先进技术路线抢占最优赛道，在新能源产业领域争夺领先优势，快速构建自身品牌影响力。

3、房地产营销行业

公司立足于一二线城市的房地产行业，以金融供应链角度切入，提供供应链金融服务以及通过物业抵押和资产担保等形式获取高安全性和较高利润率的投资活动。通过楼盘信息服务+全网营销模式，深度链接开发商、中小型房产经纪机构和购房者，打破三者的信息壁垒，让房企迅速锁定营销渠道，实现房源快速去化、资金高速周转。公司通过对房产大数据的开发、整合与应用，为客户提供智能高效的数据营销、数据金融和数据资产服务。同时，基于智慧、快速、开放的平台优势，公司深度链接服务开发商、经纪机构、购房者、金融机构和智能科技，构建一个泛房地产全周期的数字服务生态圈。公司具有一批在深耕房地产多年，具有经验丰富的专业人才队伍。目前已在 21 座城市成立了直营分公司，在 140 余座城市拥有加盟机构，全面覆盖北上深广一线城市、各大省会城市及重点二三线城市，拥有强大的渠道整合及落地能力，并保持稳健的扩张步伐。

二、报告期内公司从事的主要业务

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中珠宝相关业的披露要求

公司主要从事中高档贵金属和宝石首饰产品的设计、研发、生产及销售，核心业务是对“明牌珠宝”、“明牌传家金”品牌的连锁经营管理。公司作为黄金珠宝首饰行业的主要企业之一，具有良好的行业地位；报告期内，公司主营业务未发生重大变化。公司采用以批发、零售模式为主的经营模式，通过直营、专营、经销和加盟方式拓展市场，目前，公司在全国各主要区域拥有千家门店，在天猫、京东、唯品会等主流电商平台设有旗舰店并持续发展其他网络营销渠道。

（一）主要业务模式

1、销售模式

公司主要以经销、专营、加盟、直营模式开展销售，公司销售模式未发生大的变化

2023 年销售情况

单位：元

模式	营业收入	营业成本	毛利率
经销	1,834,514,332.77	1,735,263,665.84	5.41%
专营	1,304,350,841.61	1,029,116,666.40	21.10%
直营	450,489,545.80	365,270,630.15	18.92%
加盟	175,208,066.14	166,321,564.36	5.07%
合计	3,764,562,786.32	3,295,972,526.75	12.45%

2、生产模式

公司主要以自产、委外加工、外购进行生产，公司生产模式未发生大的变化。

2023 年生产情况

产品类别	总量	自产产量	占比	委外加工产量	占比	外购饰品	占比
黄金 (克)	10204874.95	6203366.14	60.79%	4001508.81	39.21%	0	0.00%
铂金 (克)	154910.35	33569.16	21.67%	121341.19	78.33%	0	0.00%
镶嵌 (件)	32430.00	21563	66.49%	10260	31.64%	607	1.87%
银制、饰品 (克)	527590.23	521285.08	98.80%	0	0.00%	6305.15	1.20%

3、采购模式

公司通过现货采购和黄金租赁业务采购黄金原材料、通过现货模式采购铂金和钻石原材料。公司采购模式未发生大的变化。

2023 年采购情况

项 目	模式	采购量	占比	采购金额	占比
黄金（克）	现货	7622227.31	60.91%	3012087715.34	60.85%
	租赁 （借金）	2238759.00	17.89%	888565280.00	17.95%
	租赁 （还金）	2653344.00	21.20%	1049533742.88	21.20%
铂金（克）	现货	20979.00	100.00%	4359274.32	100.00%
钻石（克拉）	现货	7918.235	100.00%	13016360.93	100.00%
珍珠（粒）	现货	727987.00	100.00%	4898656.75	100.00%
镶嵌（件）	现货	607.00	100.00%	1302428.21	100.00%
K 金饰品 （克）	现货	59132.51	100.00%	26796861.01	100.00%

（二）实体经营门店经营情况

1、直营门店经营情况

2023 年直营门店经营情况

单位：元

序号	名称	地址	营业收入	营业成本	营业利润
1	武汉明牌首饰有限公司	湖北省武汉市江汉区中山大道 561 号	53,248,972.11	41,452,171.95	1,993,672.89
2	合肥明牌珠宝有限公司	合肥市包河区巢湖南路 88 号元一柏庄综合楼商 301	46,447,583.17	39,058,168.50	-2,135,772.74
3	沈阳明牌珠宝有限公司	辽宁省沈阳市沈河区中街路 115 号中街区一层	29,765,050.05	21,258,399.35	1,652,732.03
4	绍兴明牌传家金文化发展有限公司	浙江省绍兴市越城区府山街道解放北路 391 号一楼	28,866,494.72	26,783,664.65	-12,555.78
5	宁波鄞州明牌珠宝有限公司	浙江省宁波市鄞州区钱湖北路 199 号宁波宝龙广场 5 号楼第 1 层 M1-F1-029/030-1-1	26,467,809.94	19,979,178.94	-1,790,489.49
6	北京明牌珠宝有限公司	北京市东城区法华寺街 136 号北京天雅珠宝市场四层 4B-29	25,817,141.39	17,875,045.06	-419,459.80
7	上海明牌首饰有限公司	上海市黄浦区南京东路 388 号 402 室	24,432,722.81	18,007,593.66	4,764,157.65

8	青岛明鑫珠宝有限公司	山东省青岛市黄岛区滨海大道路 2037 号内 13 栋办公 1107	10,719,696.38	9,487,879.82	-983,276.64
9	宁波鑫木烨贸易有限公司海曙分公司	浙江省宁波市海曙区中山东路 181 号 (25-5) 室	9,113,424.76	6,309,073.25	1,302,169.03
10	杭州金源明牌珠宝有限公司	浙江省杭州市上城区延安路 239 号地下 125 室	8,591,599.69	6,502,729.09	1,378,189.07

2、报告期内，公司继续加速市场拓展和门店优化，新增门店 33 家。

地区	新开门店 (家)	关闭门店 (家)	总共增加 (家)
华东区	72	65	7
苏鲁区	46	44	2
辽川区	29	19	10
京津区	29	15	14
合计	176	143	33

(三) 线上销售经营情况

报告期内，公司通过天猫、京东、唯品会等电商平台实现营业收入 4.28 亿元，同比增长 27.76%，占公司营业收入的 10.87%。

(四) 报告期内存货情况

截至 2023 年末，公司的存货情况如下：

单位：元

	原材料	在产品	库存商品	委托加工物资
黄金	49,053,623.41	68,481,003.48	1,174,692,918.44	50,998,402.37
K 金	15,172,482.45	0.00	23,430,503.27	0.00
铂金	4,336,448.74	3,572,595.00	31,903,596.59	3,957,112.68
银子	3,997,806.70	5,768,070.73	13,225,759.62	0.00
钻石	76,546,460.86	5,266,640.52	0.00	9,951,386.15
镶嵌	7,870,600.33	3,623,696.86	253,718,122.14	0.00
其他	4,385,623.26	0.00	0.00	0.00
合计	161,363,045.75	86,712,006.59	1,496,970,900.06	64,906,901.20

三、核心竞争力分析

公司拥有富于竞争力的品牌、优良的产品品质、广泛的营销网络、持续改进的管理体系，这些是构成公司持续发展的核心竞争力。随着近年来互联网特别是移动互联网的快速发展，公司将积极加快利用互联网进行业务创新与融合，以形成新时代的竞争优势。

公司致力于将明牌珠宝打造成为国内领先的时尚优质珠宝品牌，紧紧围绕“明”牌珠宝的定位、价值、文化与个性，通过产品设计、店面形象、广告投放和各类营销活动，向消费者传递清晰的品牌印象。公司加大了互联网及移动互联网的营销力度，以拉近与年轻时尚消费群体的距离。公司坚持质量、新品优胜战略，从产品研发设计、生产工艺等多个层面加强品质管控，确保优良品质，并根据市场需求的变化，主动优化调整产品结构，丰富产品层次，扩展消费群体。借助于千家直营门店、加盟店、经销网点，明牌珠宝具备了良好的市场基础，公司立足江浙，覆盖全国主要市场，能为消费者提供优质产品与服务。公司积极利用信息技术构建以终端管理为核心的现代管理体系，立足终端、面向市场、快速响应，不断提升公司的运营效率，增强持续发展能力。

四、主营业务分析

（一）持续深耕珠宝首饰主业，推动稳健发展

报告期内公司围绕珠宝首饰主业重点开展了以下几方面经营管理工作：

1、市场开拓双线并进，合力推动销售增长

公司审时度势准确研判市场动态，及时优化年度市场规划，持续完善“人财物场”要素配置，着力推进线下线上渠道发展并举，取得了良好成效。

线下公司本着“拓市场，守阵地”渠道建设方针，一方面大力拓展头部资源，积极推进优质商场进驻，实现二三线零售网点密布，同时加快区域市场下沉，大力填补空白市场，推动区域市场建设取得新发展和新突破，报告期内公司共新设品牌门店 176 家；另一方面继续做好存量销售提升工作，积极扶持客户发展壮大，强化区域大客户战略合作，着力打造区域市场核心标杆，有效扩大品牌辐射范围。

线上公司以网上零售持续快速发展为契机，大力匹配优质资源推动线上销售，除完善供应链不断丰富线上商品 SPU 之外，公司通过组建自有摄影团队，搭建天猫、抖音、唯品会自有品牌直播间，实现短视频内容运营、店播及达人种草的密切配合，有效缩短品牌营销推广链路，多渠道获取潜在流量，快速促成销售转化提升，公司线上营收占比突破 10%。公司入局抖音本地生活，提升品牌整体曝光，打破空间地域界限，拓宽营销方式，推动全渠道销售增量。

2、多场景空间创新营销，塑造鲜明品牌格调

公司以传统佳节为重要时点，重点运用线下推广方式致力于打造多场景空间营销，通过不断给消费者带来新鲜感、让消费者畅享更多消费体验以更好地满足消费者的情感需求，从而打造适合公司自身品牌格调的

营销模式，沉淀公司品牌资产。公司全年重点推进节假日巡展活动共 35 场，原创性巡展（北京龙之华采、上海山水花厅、杭州五世同堂、宁波金喜蝶变、如意门）广获消费者好评，显著提升公司品牌销量与声量。公司持续推进会员平台线上引流活动、线下地推、异业合作、商场合作等方式，进一步丰富了公司营销体系，加速会员私域沉淀。2023 年，公司新增品牌会员近 30 万人，品牌会员及粉丝总数达 165 万人。

3、打造“明牌小金喜”，强化品牌实力矩阵

公司新创“明牌小金喜”品牌，谐音惊喜 SURPRISE，是明牌珠宝旗下专注于以东方礼制文化的轻国风珠宝品牌，专为拥有品味生活、追求轻奢调性的年轻新一代人群打造，品牌宣扬【AWISH】是惊喜、是被爱、是被人惦记的幸福，令送礼的心意及祝福充满惊喜。“明牌小金喜”将以东方美学、文化意趣和空间体验深入塑造品牌 DNA，协同明牌珠宝、明牌传家金缔造品牌价值网络，构建与品牌核心用户更深层次的情感链接。



4、极致追求，产品体系日臻完善

公司以匠人之心续造东方之美，通过打造【古法金】、【潮流金】、【文化金】、【臻爱钻】三金一钻产品策略，以多维触点诠释“金彩人生”。年内相继推出古法纹彩金系列、国博龙之彩系列、阖家欢系列、秘境花园系列、平安无事系列、云肩系列等一众代表性产品，将传统文化与现代潮流有机结合，点金光华，耀目生辉，演绎新时代东方国潮。

（二）高瞻远瞩、凝心聚力，公司光伏电池一期项目顺利推进

2023 年全球光伏市场总需求量达到 444 GW，相较于 2022 年增长 105%，其中国内 2023 全年装机量达 216.9GW，相比 2022 年增长 177%。为抢抓行业市场发展机遇，公司于 2023 年 3 月与绍兴柯桥经济技术开发区

区管理委员会签署《20GW 新能源光伏电池片智能制造项目投资合作协议》，正式进军新能源光伏产业，开始抒写发展史上重要篇章。在公司管理层高效指挥以及政企合力之下，光伏电池项目实现了当年签约、当年动工、当年生产的可喜局面，目前项目已列入浙江省特别重大产业项目、省“千项万亿”工程项目、省市县长项目。

2023 年，光伏电池领域市场出现重大变革，公司核心管理团队提前谋篇布局升级调整产品规格，并加大人才引进力度成功组建一支功能完备、分工明确、素质过硬的专业经营团队，目前部分产品技术指标已达行业先进水平，真正实现以技术创新促高速发展。项目建设方面，公司积极推动光伏业务产能建设，公司 20GW 新能源光伏电池片智能制造项目一期固定资产已累计投入超 20 亿元，新增项目员工 800 余人，基础建设已全部完成，设备安装到位，二次配完成 90%，项目多条产线已完成调试进入投产阶段。市场渠道方面，公司积极打造战略大客户与市场销售相结合的营销体系，与行业近 70 家下游组件制造商正深入建立合作伙伴关系。



（三）整合同业资源，扩大房产营销业务

公司通过受让股权+现金补偿方式顺利实现了苏州好屋业务的平稳过渡，通过好屋成熟的房地产经纪赋能体系，结合业内积累的百强开发商资源和几十万家经纪机构资源，以信息服务、营销服务、资金支持三位一体的数字生态供应链，开创信息付费+交易佣金双线双手的新型盈利模式，搭建开发商与经纪机构双向增益的信息服务平台，从而实现开发商、经济机构与公司的三方共赢。

（四）积极探索发展光伏电站业务，持续打造新增长极

公司投资设立明豪科技从事开展光伏电站 EPC 建设服务和 B00（自建自持）业务，明豪科技已获得电力工程施工总承包二级资质及安全生产许可证，且有部分试验项目推进实施取得一定初步成果，从而为公司未来发展注入更多可能性和更广阔空间。

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

是 否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位：元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年 末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	7,382,251,44 2.40	4,414,641,04 3.70	4,425,345,23 7.58	66.82%	4,310,285,84 5.49	4,310,285,84 5.49
归属于上市公司股东的净资产	3,102,989,64 1.73	2,932,256,44 9.14	2,934,611,52 3.84	5.74%	3,089,159,84 4.47	3,089,159,84 4.47
	2023 年	2022 年		本年比上年增 减	2021 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	3,937,373,60 3.51	3,473,583,61 2.68	3,473,583,61 2.68	13.35%	3,582,111,74 7.67	3,582,111,74 7.67
归属于上市公司股东的净利润	159,083,634. 00	- 162,539,350. 93	- 162,591,647. 49	197.84%	136,974,529. 72	136,974,529. 72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	55,823,330.2 6	- 173,319,351. 18	- 173,371,647. 74	132.20%	- 26,769,528.7 9	- 26,769,528.7 9
经营活动产生的现金流量净额	307,917,413. 97	156,856,689. 71	156,856,689. 71	96.30%	119,370,581. 50	119,370,581. 50
基本每股收益 (元/股)	0.30	-0.31	-0.31	196.77%	0.26	0.26
稀释每股收益 (元/股)	0.30	-0.31	-0.31	196.77%	0.26	0.26
加权平均净资产收益率	5.27%	-5.40%	-5.40%	10.67%	4.53%	4.53%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”规定，对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初至首次执行日之间发生的适用该规定的单项交易按该规定进行调整。对在首次执行该规定的财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，按照该规定和《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。具体调整情况如下：

受重要影响的报表项目	影响金额
2022 年 12 月 31 日资产负债表项目	

受重要影响的报表项目	影响金额
递延所得税资产	10,704,193.88
递延所得税负债	8,349,119.18
未分配利润	2,355,074.70
2022 年度利润表项目	
所得税费用	52,296.56

(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	1,230,169,761.56	939,387,751.26	1,051,280,044.58	716,536,046.11
归属于上市公司股东的净利润	45,762,007.63	22,152,540.57	42,333,074.38	48,836,011.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	43,410,248.25	10,796,374.74	437,235.47	1,179,471.80
经营活动产生的现金流量净额	121,241,046.65	-85,284,988.24	-670,869,245.65	942,830,601.21

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

报告期末普通股股东总数	23,140	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,709	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
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
浙江日月首饰集团有限公司	境内非国有法人	31.17%	164,591,494	0	不适用	0	
永盛国际投资集团有限公司	境外法人	21.80%	115,103,281	0	不适用	0	
日月控股有限公司	境内非国有法人	1.13%	5,984,398	0	不适用	0	
王建军	境内自然人	0.90%	4,765,000	0	不适用	0	
罗卫国	境内自然人	0.62%	3,294,000	0	不适用	0	

孙明伟	境内自然人	0.61%	3,225,200	0	不适用	0
张云海	境内自然人	0.48%	2,511,953	0	不适用	0
徐家波	境内自然人	0.44%	2,299,300	0	不适用	0
中国国际金融股份有限公司	国有法人	0.32%	1,700,503	0	不适用	0
查磊	境内自然人	0.31%	1,650,000	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	浙江日月首饰集团有限公司、永盛国际投资集团有限公司、日月控股有限公司为实际控制人虞阿五、虞兔良控制的一致行动人。公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	王建军通过融资融券增持 4,765,000 股股份，查磊通过融资融券增持 1,650,000 股股份；孙明伟通过融资融券持有 3,225,200 股股份。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

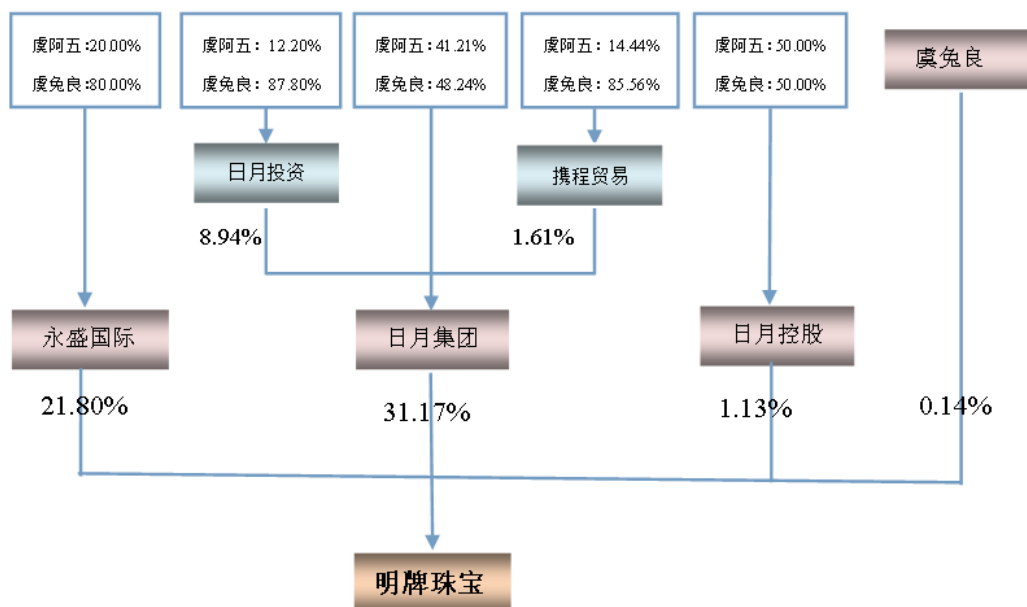
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

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

（一）公司重要事项

1、2023年2月3日，公司与绍兴柯桥经济技术开发区管理委员会（以下简称“柯桥经开区管委会”）签订了《投资合作框架协议》，公司拟在柯桥经开区管委会管理区域内投资建设日月光伏电池片“超级工厂”项目。详见公司2023年2月4日披露在巨潮资讯网的《关于签订投资合作框架协议的公告》（公告编号2023-002）

2、2023年7月26日，公司与汪妹玲、严伟虎、叶远鹏、苏州吉帅投资企业（有限合伙）签订协议书，对方以“现金1.5亿元+苏州好屋39.38%股权”方式弥补公司损失。详见公司2023年7月27日披露在巨潮资讯网的《关于签订协议书的公告》（公告编号2023-036）

3、2023年8月，公司同意向日月光能提供不超过18亿元人民币的最高额保证担保，详见公司2023年8月26日披露在巨潮资讯网的《关于对子公司提供担保额度预计的公告》（公告编号2023-043）

4、2023年11月21日起，公司将苏州好屋纳入公司合并报表范围，公司相应增加较多累计诉讼仲裁事项。详见公司2023年11月24日披露在巨潮资讯网的《关于将苏州好屋纳入公司合并报表范围的公告》（公告编号2023-055）、《关于累计诉讼、仲裁事项的公告》（公告编号2023-056）

5、2023年12月4日，公司投资设立全资子公司绍兴明豪新能源科技有限公司开展光伏电站EPC建设服务和B00（自建自持）项目。详见公司2023年12月6日披露在巨潮资讯网的《关于投资设立全资子公司的公告》（公告编号2023-060）

6、由于公司全资子公司日月光能正投资实施光伏项目，为保障项目所需资金，切实尽快推进项目，2023年10月30日公司第五届董事会第十三次会议及第五届监事会第十二次会议审议通过《关于调整控股股东资金拆借额度暨关联交易的议案》，日月集团向公司及公司控股子公司资金拆借的额度调整为不超过10亿元。详见公司2023年10月31日披露在巨潮资讯网的《关于调整控股股东资金拆借额度暨关联交易的公告》（公告编号2023-051）

7、2023年3月31日，控股股东日月集团、共同实际控制人虞兔良先生报告期内完成增持计划。详见公司2023年4月6日披露在巨潮资讯网的《关于公司控股股东、共同实际控制人增持进展暨增持计划实施完成的公告》（公告编号2023-013）

（二）子公司重要事项

1、2023年3月，日月光能投资“20GW新能源光伏电池片智能制造项目”，详见公司2023年3月13日披露在巨潮资讯网的《关于签署投资合作协议暨设立项目公司的公告》（公告编号2023-011）

2、2023年4月，日月光能竞得项目土地使用权，详见公司2023年4月11日披露在巨潮资讯网的《关于全资子公司竞得土地使用权的公告》（公告编号2023-014）

3、2023 年 4 月底，日月光能取得 20GW 新能源光伏电池片智能制造项目建筑工程施工许可证，详见公司 2023 年 5 月 6 日披露在巨潮资讯网的《关于 20GW 新能源光伏电池片智能制造项目取得建筑工程施工许可证的公告》（公告编号 2023-029）

4、2023 年 8 月，日月光能拟向金融机构申请不超过 18 亿元人民币的综合授信额度，详见公司 2023 年 8 月 26 日披露在巨潮资讯网的《关于子公司向金融机构申请综合授信额度的公告》（公告编号 2023-042）

5、2023 年 12 月，日月光能先后获得 1.5 亿元、0.8 亿元项目政府补助，详见公司 2023 年 12 月 12 日、2023 年 12 月 20 日披露在巨潮资讯网的《关于获得政府补助的公告》（公告编号 2023-061、2023-063）