

公司代码：605277

公司简称：新亚电子

新亚电子股份有限公司
2023 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 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 天健会计师事务所（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

本报告期利润分配及公积金转增股本以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东按每10股派发现金红利2.00元（含税）进行分配，同时以资本公积向全体股东每10股转增2股。如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持每股现金红利比例不变，相应调整分配总额。

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
上市公司A股	上海证券交易所	新亚电子	605277	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	HUANG JUAN（黄娟）	陈静
办公地址	浙江省乐清市北白象镇赖宅智能产业园区潘珠垟路1号	浙江省乐清市北白象镇赖宅智能产业园区潘珠垟路1号
电话	0577-62866852	0577-62866852

2 报告期公司主要业务简介

根据《国民经济行业分类和代码》(GB/T4754-2017)，公司所属行业分类为“C38 电气机械和器材制造业”大类，公司所处行业是我国国民经济健康发展的重要配套产业之一，是现代经济和社会正常运转的基础保障，其发展受国际与国内宏观经济环境、国家经济政策和产业政策走向，以及相关行业发展状况的影响。电线电缆作为实现电磁能量转换所不可或缺的一大类电工产品，是电气化、信息化社会中重要的基础性配套产业，被称为国民经济的“血管”与“神经”，与国民经济发展密切相关。

1、 发展阶段

根据《“十四五”规划和 2035 远景目标纲要》，坚持自主可控、安全高效，推进产业基础高级化、产业链现代化，保持制造业比重基本稳定，增强制造业竞争优势，推动制造业高质量发展，将在国家层面推进电线电缆行业的技术升级和智慧化改造。迈入“十四五”，面临日益严峻的国际政治形势和国际供应链深化调整、分散布局的挑战，作为为国民经济提供基础保障的线缆行业，迫切需提升自主保障的能力，攻克卡脖子短板、完善和提升制造链、供应链的现代化水平迫在眉睫。从行业发展的内在需求看，调整升级、提质增效、锻长链势在必行。行业中头部电线电缆凭借技术、品牌与资金优势，设立生产基地或产业并购突破地理限制扩大规模，并聚焦高端产品获取可观盈利，且随着世界各国对环境保护的日益重视，安全和环保性能逐渐成为评价电线电缆产品性能的重要指标，中小企业迫于原料价格波动、研发能力及资金压力逐渐退出，行业集中度逐渐提高。根据前瞻产业研究院相关数据，2020 年电线电缆行业前十集企业营业收入集中度为 11.11%，2021 年电线电缆行业前十集企业营业收入集中度为 11.54%，整体市场集中度较低，但呈上升趋势。根据智研咨询报告，2022 年，中国电线电缆行业销售收入达 12,166 亿元，同比增长 9.07%；预计到 2027 年规模有望达到 18,779 亿元，即 2023-2027 年市场规模年均复合增长率为 9.07%。从外部发展需求来看，新应用场景带来需求侧的新变化、新需求，势必推动行业的技术升级、产品研发、服务创新迈上新的能级。近年来，政府各部门发布了一系列的政策法规推动电线电缆行业健康快速发展。

2、 周期性特点及公司行业地位

电线电缆及光缆制造行业作为国民经济发展的配套行业，应用领域十分广泛，涉及家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、汽车电子、数据服务器、新能源科技及通信基站等行业。当整体宏观经济环境向好、持续增长时，市场需求迅速增长；当经济增长缓慢时，电力、能源、

交通、通信及工程建筑等诸多支柱性产业景气度低，电线电缆的增速也会随之放缓。

报告期内，公司面向国际高端市场，紧跟行业发展趋势，积极研发、应用新材料和新工艺，取得国际上一系列产品认证和体系认证，包括美国 UL、ETP、加拿大 CSA、德国 VDE、中国 CCC、韩国 KC、德国 TUV、日本 JET、印度 BIS、泰尔、CB 认证和燃烧认证等以及 IATF16949 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系和 ISO13485 医疗器械质量管理体系，满足国内外知名终端客户的高标准要求，具备生产符合全球各国标准的线材的能力，并已赢得国内外知名终端客户的高度认可。公司先后参与《机器人柔性电缆测试技术规范》团队标准、《无线通信小基站用光电混合缆（YD/T3833）标准》、《通信用引入光缆（YD/T1997.4）第 4 部分：光电混合缆标准、通信电源用铝合金导体阻燃软电缆（YD/T3717）》、《通信用耐热柔性电源线标准（YD/T4082）、YD/T 4304-2023 数字通信用单线对绞电缆》、《YD/T 760-2023 通信电缆用聚烯烃绝缘料》、《YD/T 4254.2-2023 工业互联网综合布线系统第 3 部分：光缆和连接器、组件、配线设施技术要求》等多项标准的编制。公司获国家工信部“单项冠军产品”，浙江省“企业技术中心”，浙江省“生产制造方式转型示范项目”，“第三批省级先进制造业和现代服务业融合发展”试点企业，“2023 年温州领军型工业企业”，2023 年度“乐清制造 30 强”、北白象镇 2023 年度“万亩千亿”新产业平台建设突出贡献企业等奖项；子公司中德电缆通过“高新技术企业”复审，为国家工信部“专精特新小巨人”企业，广东省工业和信息化厅颁发的“省级制造业单项冠军”。

（一）公司主营业务

公司主要产品包括消费电子及工业控制线材、汽车线缆、通信线缆及数据线材、新能源系列线缆及组件、其它等几大类。公司消费电子及工业控制线材，主要应用于智能家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、医疗设备等领域；公司通信线缆及数据线材，其中通信线缆包括各类阻燃耐火软电缆、5G 光电混合缆等产品，主要应用于通信基站、机房，大型城市综合体、机场、轨道交通等领域，数据线材即高频高速数据线材，包括 PCIe4.0/5.0/6.0 等，主要应用于 AI 人工智能服务器、数据中心等领域；公司新能源系列线缆及组件，包括光伏线缆和新能源系列组件，主要应用于光伏、储能、逆变器等新能源领域，以及新能源生产设备、储蓄设备以及锂电池检测设备制造等领域；汽车线缆主要应用于传统及新能源汽车周边、照明、音响、高压部件等，及新能源汽车电池周边用线等领域；其它业务，包括海外 OEM 加工及贸易仓储等服务、胶料销售等。

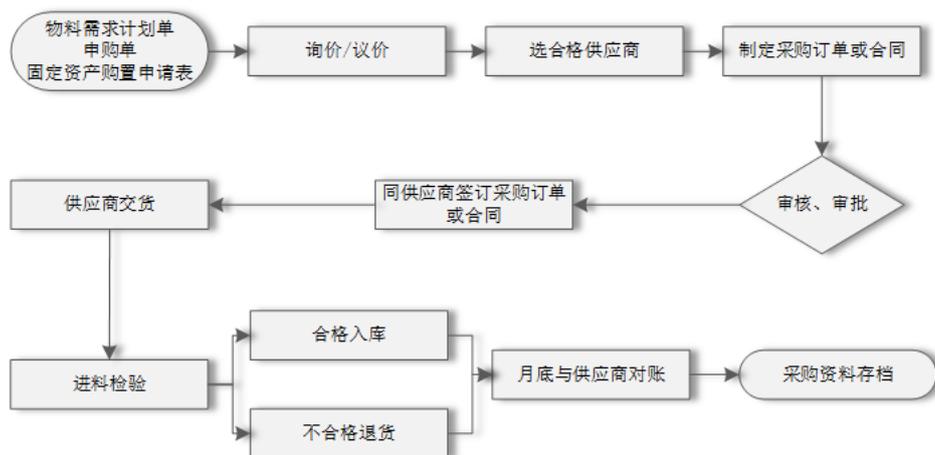
（二）经营模式

经过长期的经营积累和实践，公司已经形成了成熟稳定的业务模式，能够有效地控制经营和

运行风险，满足不断扩大的业务发展的需要，实现较好的经济效益。

1、采购模式

(1) 采购模式概述公司采购的原材料主要为铜丝和化工原料，主要采用“以销定产、以产定购”的采购模式，由生计科根据客户订单需求数量、库存情况、市场供需状况确定采购数量和品种，由采购部向供应商下达订单。同时为满足客户采购及时性需求，公司原材料备有一定的安全库存，并主要以国内采购为主。



①生计科结合产品设计及工艺要求，编制《物料需求计划单》。

②采购部依《物料需求计划单》在《合格供方名录》里以性价比高的原则，制订《采购订单》，经科长审核，财务审批后由采购部发送给供应商并与供应商确定交期。

③公司收到物料并经品保部检验合格后，办理入库手续。

④月底采购部依供应商提供的对账单进行对账，并对采购资料进行存档。

(2) 采购定价模式

铜属于全球范围内的大宗交易商品，市场供应充足且价格透明。公司与主要供应商的结算价格按照铜价加上约定的加工费确定，铜价参考某一时点或某段时间上海有色网、上海金属网、上海期货交易所或长江有色金属网公布的铜平均价格确定，具体分以下 3 种方式：

①均价模式

以交易双方约定的结算周期（例如：上月 26 日至本月 25 日）内选定参照的交易市场月均铜价为该结算周期内的所有订单的定价依据。

②当日铜价模式

下单当日以选定参照的交易市场当日平均铜价为定价依据进行结算。

③锁铜模式

客户因规避铜价未来波动风险的需要，要求锁定铜价时，公司与供应商同步签订锁铜协议书，并在协议书中约定未来某一段时间内采购的铜量和单价，同时支付一定比例的保证金。在锁定的采购数量范围内，下单时以锁铜铜价为定价依据进行结算。

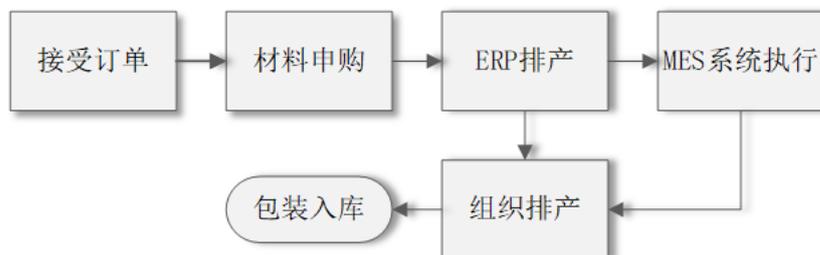
④除铜线外，其它物料定价方式以供方报价，双方议价后为定价依据。

(3) 供应商管理

为保证原材料的稳定和质量的可靠性，公司建立了供应商分类制度。根据采购物料对公司产品影响的程度对供应商进行等级分类，不同类别的供应商在业务建立、供应商管理和定价等方面的要求和处理程序不同。铜丝、PE 塑胶、PVC 粉、增塑剂等关键材料供应商为 A 类供应商；填充剂、工装模具、委托加工等主要材料或服务供应商为 B 类供应商；色粉、包装材料、零星物料等次要材料供应商为 C 类供应商。

公司对 A 类供应商每月进行评分，每年定期评价，每三年进行一次现场审核；对 B 类供应商每年定期评价；对 C 类供应商只进行初次评估。

2、生产模式



公司生产部负责整个生产流程，按照从系统内接受订单、物料运算及申购、排定的生产计划、人员组织安排、设备调试生产、现场抽检、包装入库等工作。具体生产环节、所涉及生产工艺如上图。

公司生产模式主要采用“以销定产”为主、“计划生产”为辅的模式。由于客户对产品技术指标、产品认证、产品适用条件及范围等方面的不同要求，导致所需产品品种、规格、型号不尽相同，公司一般根据客户下达的订单进行生产，生产完成后直接交付客户。同时，为确保快速及时、保质保量供货，公司会根据历史订单数据进行分析，按照需求计划组织通用规格线材产品的提前生产，设置安全储备的产成品、半成品，提高生产效率，以保证交货期。

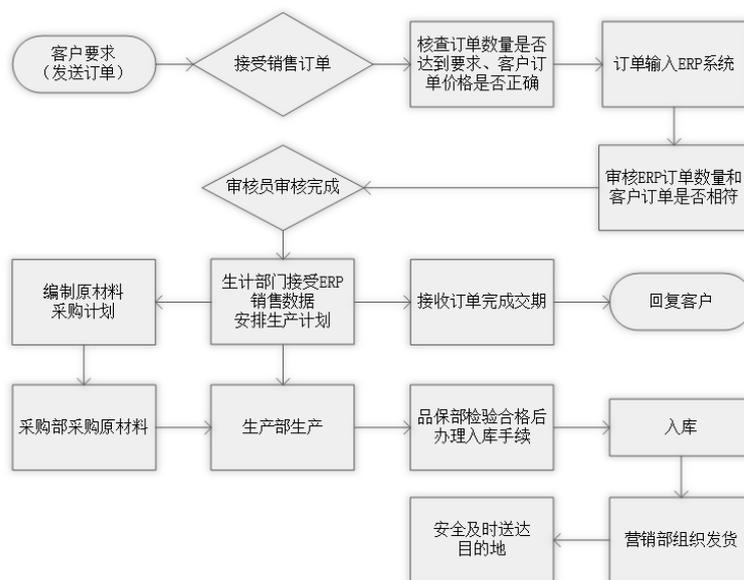
3、销售模式

公司的销售流程分为三个阶段：

第一阶段为销售订单及合同的签订；

第二阶段为按销售订单通过 ERP 系统安排及下达生产任务；

第三阶段为发货。同时公司内部设立营销部控制整个销售流程的确定价格、交期安排、货物发送等环节。具体流程见下图：



公司主要采用直销经营模式，有效地缩短交货周期、降低流通环节成本，实现客户利益最大化，同时，可以更迅速、准确地反馈客户意见和需求，有助于公司及时应对，牢牢把握市场机会。公司根据客户分布情况，在上海、天津、青岛、苏州、厦门、合肥、东莞等地设立联络处，与核心客户保持紧密沟通，直接面向客户，实时了解客户需求，商讨合作研发，或在获知客户采购信

息后，结合客户状况、竞争形势、产品工艺等制作竞标文件或谈判文件，中标或协商一致后，洽谈业务合同，提供快捷、精准的优质服务。

4、产品定价模式

公司的产品售价按照“成本+目标毛利”的原则确定，并实行区间报价的模式，在报价单中提供多个不同的铜价区间，每个区间对应不同的产品价格。待铜价确定后，选择铜价所在区间对应的产品单价作为最终的结算单价。对于铜价，根据客户要求以某一时点或某段时间上海有色网、上海金属网或上海期货交易所公布的铜平均价格确定，具体定价模式由客户确定后不会轻易变更。公司产品售价中铜价的确定模式如下：

(1) 均价模式

以交易双方约定的结算周期（例如：上月 16 号至当月 15 号）内选定参照的交易市场月均铜价，为该结算周期内的所有发货订单的定价依据，周期结束后对所有产品订单进行核对，交易双方确认订单产品型号、数量和结算价格。

(2) 当日铜价模式

在客户下达订单时，根据选定参照的交易市场当日平均铜价为定价依据。该模式下，销售价格为报价单中当日平均铜价所在区间对应的产品价格。

(3) 锁铜模式

客户根据未来订单需求以及锁定成本需要，以书面形式与公司签订锁铜协议书，按照其约定的数量和价格锁定未来产品铜价计算标准和耗铜量，部分客户需支付公司一定比例的保证金。未来某一段时间内所下订单均按照协议书锁定的铜价确定产品价格，待锁定铜量消耗完后，后续订单需重新签订协议书或以其他模式的铜价结算。

4、产品定价模式

公司的产品售价按照“成本+目标毛利”的原则确定，并实行区间报价的模式，在报价单中提供多个不同的铜价区间，每个区间对应不同的产品价格。待铜价确定后，选择铜价所在区间对应的产品单价作为最终的结算单价。对于铜价，根据客户要求以某一时点或某段时间上海有色网、上海金属网或上海期货交易所公布的铜平均价格确定，具体定价模式由客户确定后不会轻易变更。公司产品售价中铜价的确定模式如下：

(1) 均价模式

以交易双方约定的结算周期（例如：上月 16 号至当月 15 号）内选定参照的交易市场月均铜价，为该结算周期内的所有发货订单的定价依据，周期结束后对所有产品订单进行核对，交易双方确认订单产品型号、数量和结算价格。

(2) 当日铜价模式

在客户下达订单时，根据选定参照的交易市场当日平均铜价为定价依据。该模式下，销售价格为报价单中当日平均铜价所在区间对应的产品价格。

(3) 锁铜模式

客户根据未来订单需求以及锁定成本需要，以书面形式与公司签订锁铜协议书，按照其约定的数量和价格锁定未来产品铜价计算标准和耗铜量，部分客户需支付公司一定比例的保证金。未来某一段时间内所下订单均按照协议书锁定的铜价确定产品价格，待锁定铜量消耗完后，后续订单需重新签订协议书或以其他模式的铜价结算。

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：万元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	305,569.656421	274,446.676995	11.34	138,806.7
归属于上市公司股东 的净资产	134,197.341046	119,544.058756	12.26	115,591.62
营业收入	318,553.429448	168,599.932077	88.94	147,392.57
归属于上市公司股东 的净利润	14,440.513706	14,303.576662	0.96	16,849.07
归属于上市公司股东 的扣除非经常性 损益的净利润	14,124.29	13,705.92	3.05	15,283.17
经营活动产生的现 金流量净额	21,221.542193	36,212.718722	-41.40	8,086.35
加权平均净资产收 益率(%)	11.40	12.33	减少0.93个百分点	15.56
基本每股收益(元 /股)	0.55	0.55	0	0.9
稀释每股收益(元 /股)	0.55	0.55	0	0.9

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：万元 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	65,812.07	85,754.85	69,130.37	97,856.14
归属于上市公司股东 的净利润	2,985.13	5,160.58	2,824.39	3,470.41

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,798.39	4,609.47	2,646.53	4,069.90
经营活动产生的现金流量净额	4,085.89	-4,932.01	32,907.11	-10,839.45

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

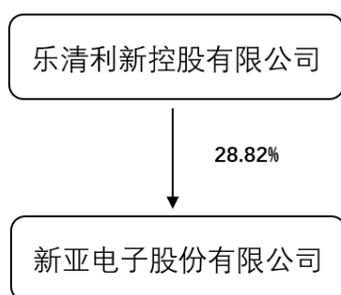
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						23,839	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						31,783	
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	
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	
乐清利新控股有限公司	20,588,458	76,232,938	28.82	76,232,938	无	0	境内 非国 有法 人
赵战兵	13,695,068	50,708,764	19.17	50,708,764	无	0	境内 自然 人
乐清弘信企业管理中心（有限合伙）	3,860,336	14,293,676	5.4	14,293,676	无	0	境内 非国 有法 人
赵培伊	2,316,201	8,576,206	3.24	8,576,206	无	0	境内 自然 人
黄大荣	-1,660,310	2,179,159	0.82	0	无	0	境内 自然 人
王嘉杰	61,091	2,082,289	0.79	0	无	0	境内 自然 人

四川泽瑞投资有限公司	1,821,573	1,821,573	0.69	0	无	0	境内非国有法人
杨文华	861,997	1,710,638	0.65	548,000	无	0	境内自然人
陈华辉	404,358	1,656,136	0.63	0	无	0	境内自然人
李加东	1,590,073	1,590,073	0.6	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	赵培伊系赵战兵之女，为公司实际控制人赵战兵的一致行动人；实际控制人赵战兵持有利新控股 100%的股权；实际控制人赵战兵持有乐清弘信 80.3723%的份额。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

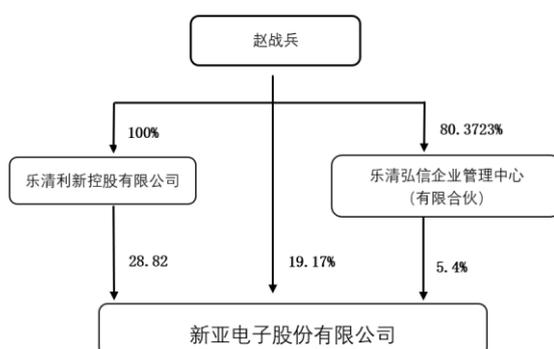
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

详细内容见公司 2023 年年度报告第三节“一、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