

证券代码: 300625

证券简称: 三雄极光

公告编号: 2019-031

广东三雄极光照明股份有限公司 2018 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外, 其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为: 标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况: 无。

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为: 以 2018 年度权益分配方案未来实施时股权登记日的总股本, 扣减已回购股份后的股本总额为基数, 向全体股东每 10 股派发现金红利 1.25 元(含税), 送红股 0 股(含税), 以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	三雄极光	股票代码	300625
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	颜新元	冯海英	
办公地址	广州市番禺区石壁街韦涌工业区 132 号	广州市番禺区石壁街韦涌工业区 132 号	
传真	020-28660327	020-28660327	
电话	020-28660360	020-28660360	
电子信箱	info@pak.com.cn	info@pak.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司从事的主要业务

三雄极光主要从事绿色照明灯具、照明光源及照明控制类产品的研发、生产和销售，为客户提供综合照明解决方案及相关专业服务。公司产品的应用领域涵盖商业照明、办公照明、工业照明、家居照明、户外照明等。

公司在商业照明、工装照明等专业照明领域具有较强的品牌和市场优势，具备从照明工程设计、照明产品研发生产到售后服务等整体照明方案服务能力，是照明行业整体照明方案提供商。

（2）主要产品及其用途

公司主要产品包括照明产品和照明控制及其他产品两大类，报告期内未发生重大变化，其中照明类产品包括LED照明产品和传统照明产品。近年来随着照明产品向LED产品的成功切换，LED照明产品在公司照明产品中占绝对主导地位，传统照明产品比重持续下降。

①照明类产品

公司照明类产品包括球泡灯、直管灯、软灯带等光源产品，筒灯、射灯、吸顶灯、台灯、投光灯、路灯、消防应急灯、庭院灯以及灯盘和支架等各种灯具。公司照明产品广泛应用于住宅、写字楼、酒店、商场、学校、医院、体育场馆、机场、地铁、景观庭院等领域。

公司照明类主要产品示例



②照明控制及其他产品

公司照明控制及其他产品包括开关、插座、换气扇、浴霸、集成吊顶、凉霸、低压电器、排插等。

公司照明控制及其他产品示例



③公司产品的主要应用场景典型案例



公司产品在体育场馆的应用



公司产品在道路的应用



公司产品在酒店的应用



公司产品在地铁的应用



公司产品在商场的应用



公司产品在学校的应用

(3) 经营模式

①采购模式

公司主要原材料包括电子元器件及配件、金属材料、电线类材料、塑胶材料、发光二极管以及光源材料等。

公司采购以直接采购为主。采购部门根据采购计划并结合实际库存向供应商进行采购。对生产使用的关键原材料，公司从合格供应商目录择优选取供应商进行采购；对生产使用的辅助材料，无需进行供应商评审，由采购部门按照公司质量标准要求结合市场因素进行采购。

②生产模式

由于公司产品种类、型号和规格众多，为满足客户订单的品质、数量及交期要求，公司采取订单生产和安全库存相结合的生产模式，综合考虑市场部门的销售预测、订单情况、产能、库存情况等因素，制定年度、月度、周或日生产计划。对于大批量的产品，公司通常采取“订单生产+安全库存”模式，安全库存的确定标准主要是基于公司销售部门对未来销售的预测情况、公司已获订单情况、自身库存余额情况以及生产能力等综合因素判断；对于小批量的定制类产品，公司全部采取“订单生产”模式。

同时，公司主要依托自身生产能力自主生产，对部分非关键生产工序、订货数量较少、品种和规格繁多的产品，或者订货量小的新产品，公司出于规模经济的考虑，一般通过外协方式实现。此外，公司对部分产品所要求的工艺与公司现有工艺不匹配，以及产能供给不足的产品，也通过外协加工方式实现。

③销售模式

公司产品销售以内销为主，在国内市场实行以经销为主的销售模式。公司设置市场部及销售部，负责市场运作及销售管理工作，按照地域范围将全国划分为华南、华中、华北、华东、东北、西南、西北等七大片区，并在全国设立了60多家办事处，协助经销商在当地开拓市场，并提供专业技术服务支持。

（4）公司所处行业基本情况

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所属行业类别为“制造业”之“电气机械和器材制造业”之“照明器具制造”。

在整个产业链中，LED照明处于LED产业链的下游，属于LED产品应用环节，上游包括LED芯片衬底材料、外延片及芯片等，中游主要是LED封装等。

在政策方面，为提高能效、保护环境、应对全球气候变化，美国、日本、欧盟、香港等主要国家和地区都制定了禁用和禁售白炽灯的政策。近年来，我国先后制定了《中国逐步淘汰白炽灯路线图》、《中国逐步降低荧光灯含汞量路线图》等一系列政策，我国自2012年10月1日起按功率大小分阶段逐步禁止和销售普通照明白炽灯，到2016年10月1日起，禁止进口和销售15W及以上普通照明白炽灯。2016年12月，发改委印发《“十三五”节能环保产业发展规划》，提出推动半导体照明节能产业发展水平提升，加快大尺寸外延芯片制备、集成封装等关键技术研发，加快硅衬底LED技术产业化，支持LED智能系统技术发展；以照明产品等通用设备为重点，大力推动节能装备升级改造；实施照明系统节能改造，鼓励先进照明节能技术的集成优化运用，进一步加强能源管控中心建设。2017年7月20日，环保部宣布《关于汞的

水俣公约》 将于2017年8月16日生效，从2021年起，中国将淘汰《关于汞的水俣公约》要求的含汞电池、荧光灯产品的生产和使用，到2032年，要关停所有原生汞矿的开采。2017年7月，发改委印发《半导体照明产业“十三五”发展规划》，提出到2020年，我国半导体照明关键技术要不断提高，产业规模稳步扩大，产业集中度逐步提高，形成1家以上销售规模突破100亿元的LED照明企业，培育1-2个国际知名品牌，LED功能性照明产值由2015年的1,552亿元提高到5,400亿元。

政府出台的一系列政策引导消费者转向对节能光源的消费，从而加速了LED照明产品在照明市场的渗透。根据CSA Research研究数据，2018年我国LED照明产品市场渗透率（LED照明产品国内销售数量/照明产品国内总销售数量）达到70%。

LED照明具有耗电量少、寿命长、色彩丰富、耐震动、可控性强等特点。LED照明产业在经过10多年的高速增长后，逐步进入成熟稳定期，行业进入深化调整阶段，行业整体增速放缓。根据CSA Research相关数据显示，2018年我国半导体照明产业整体产值预计达到7,374亿元，但增速预计下降12.5个百分点至12.8%。下游应用环节产值约6,080亿元，同比增长13.8%，其中LED通用照明产值达2,679亿元，仍然是LED下游应用最大的市场，但2018年增速仅约为5%。2018年，城市景观照明市场热度逐渐趋向理性，当年产值达1,007亿元，仅次于通用照明，同比增长26%，占LED整体应用市场的17.6%。

我国LED通用照明产品产地总体格局未有大的变化，广东、浙江、福建、江苏等依然是LED灯具的主要产区。就行业竞争格局而言，上游芯片领域市场已形成寡头垄断，根据CSA Research数据，行业CR4已经高达75%且将进一步提升；中游封装领域呈中度集约化状态；下游通用照明应有领域则呈现较高分散状态。以欧普照明、雷士照明、三雄极光等为代表的国内一线品牌，凭借其多年沉淀的品牌优势、以及较为广泛的渠道网络、较强的技术研发实力和严格的生产质量管理，占据着中高端市场，其中欧普照明在家居照明市场占据主导地位，三雄极光在国内商业照明、工装照明等专业照明市场目前处于相对领先地位。随着LED照明应用逐步走向成熟，行业需求增速放缓，市场竞争将更加激烈，更多的低价低质产品将被市场淘汰，行业集中度将加速提升。

（5）主要业绩驱动因素

①行业的稳定发展

LED照明产业因其绿色环保、使用寿命长等特点，受到国家政策的大力扶持。随着技术进步和成本下降，其良好的性价比也受到了消费者的广泛欢迎，市场渗透率和应用范围不断扩

大，市场规模不断增长。虽然随着LED照明产品渗透率的提升，行业将进入稳定发展阶段，但随着城镇化的推进，通用照明行业总体仍将呈增长态势，行业的稳定发展有助于公司经营业绩的提升。

②行业集中度的提升

由于照明行业进入门槛较低，行业集中度一直比较低。但随着行业竞争的演变，消费者对产品品质、品牌的关注程度增加，越来越多竞争能力弱的公司被市场淘汰，而技术研发实力较强、品质控制较好的公司则获得更多的市场机会。而且，公司核心管理层拥有20多年的照明行业经验，公司拥有广泛的销售渠道网络、较强的技术研发实力、完备的生产制造能力和严格的产品质量控制体系，品牌在业内具有较高的知名度和市场影响力，在市场集中度提升过程中处于较为有利的地位。

③渠道网络的进一步完善

近年来，公司一直在拓展和优化营销体系，营销渠道不断下沉，终端数量持续增长，终端覆盖率和分布密度都在持续上升。随着公司销售终端覆盖面的增加以及密度的提升，将有利于消费者更便捷购买公司产品，促进公司业务的增长。

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

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年 增减	2016 年
营业收入	2,432,504,753.59	2,265,617,597.87	7.37%	1,896,944,591.82
归属于上市公司股东的净利润	180,267,395.40	255,563,858.53	-29.46%	246,553,084.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	115,066,193.90	215,307,087.97	-46.56%	235,018,839.88
经营活动产生的现金流量净额	-70,200,619.03	51,183,045.73	-237.16%	222,913,961.43
基本每股收益（元/股）	0.64	0.97	-34.02%	1.17
稀释每股收益（元/股）	0.64	0.97	-34.02%	1.17
加权平均净资产收益率	8.40%	14.09%	-5.69%	36.64%

	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	2,760,532,726.10	2,817,387,606.07	-2.02%	1,311,537,795.75
归属于上市公司股东的净资产	2,089,600,015.15	2,259,332,619.75	-7.51%	733,581,006.45

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	439,356,361.83	623,936,537.73	693,321,872.35	675,889,981.68
归属于上市公司股东的净利润	36,442,272.52	57,761,127.11	35,560,943.95	50,503,051.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,394,729.23	29,307,948.40	31,447,090.42	31,916,425.85
经营活动产生的现金流量净额	-23,142,802.06	-22,762,001.97	-21,618,259.33	-2,677,555.67

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	32,925	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,867	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							
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张宇涛	境内自然人	22.24%	62,270,297	61,660,797			
张贤庆	境内自然人	18.22%	51,029,040	50,884,216			
林岩	境内自然人	18.20%	50,965,843	50,836,818			
陈松辉	境内自然人	8.76%	24,540,417	24,290,617			
珠海广发信德厚源投	境内非国有法	2.78%	7,770,068	0			

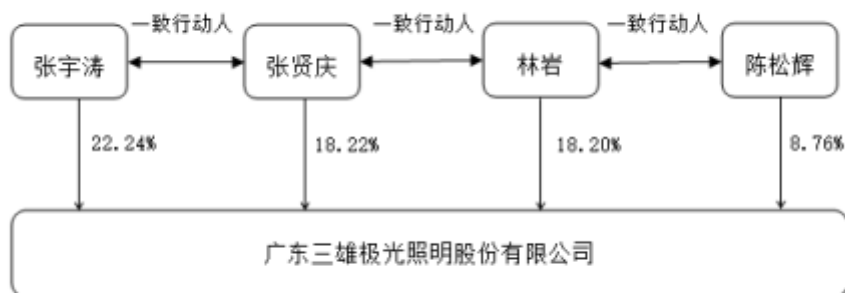
资企业（有限合伙）	人					
王展鸿	境内自然人	2.60%	7,281,999	0		
黄建中	境内自然人	1.15%	3,231,900	0		
黄伟坚	境内自然人	0.56%	1,557,098	0		
赵树军	境内自然人	0.18%	500,000	0		
罗昌祥	境内自然人	0.14%	389,400	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司前 10 名股东中，股东张宇涛、张贤庆、林岩和陈松辉为本公司的控股股东、实际控制人和一致行动人。股东珠海广发信德厚源投资企业（有限合伙）、王展鸿、黄建中和黄伟坚之间不存在关联关系，与前 10 名股东中的前 4 大股东之间亦不存在关联关系。股东赵树军、罗昌祥与公司控股股东、实际控制人之间不存在关联关系，公司未知其与其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。				

（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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

LED 产业链相关业

2018 年国际宏观经济环境错综复杂，美联储的持续加息使新兴经济体面临资本流出的压力，国内经济处于新旧动能转换和供给侧改革的攻坚阶段，经济结构转型处于关键时期。在宏观经济充满重大不确定性的 2018 年，美国对中国挑起了贸易战，全球贸易保护主义和单边主义抬头，经济全球化受到挑战，加剧了全球市场的不安情绪，世界经济复苏受到较大影响。

由于国内外形势的复杂变化，我国下半年出现了经济增长乏力、投资增速下降、金融去杠杆和股市下跌等因素导致资金紧张、民营实体经济融资困难等异常复杂的局面，加上房地产市场继续严控，我国照明行业发展受到了明显影响，需求增速放缓，行业竞争加剧，加上大宗商品、人工成本持续上升，行业的盈利能力明显下降。

报告期内，公司按照董事会的统一部署，继续加强渠道与终端建设，完善公司营销网络系统，加快灯饰店和全国领航店的建设进度，并在下半年新开拓了五金渠道，推出了五金渠道产品系列，灯饰产品类别也更加丰富。面对异常复杂的市场环境，公司顺应市场发展变化，下半年对终端建设节奏进行了适当调整，也适当调整了部分产品的定价策略。

2018 年，公司实现主营业务收入 243,250.48 万元，同比增长 7.37%，实现利润总额 20,206.46 万元，同比减少 32.22%；实现归属于上市公司股东净利润 18,026.74 万元，同比减少 29.46%。报告期内，虽然公司主营业务收入保持稳健增长，但由于渠道建设依然处于较快增长阶段，五金渠道处于开拓期，报告期内和渠道开拓与品牌推广相关的销售费用增长幅度较大。此外，公司下半年调低了部分产品出厂价格，加之大宗商品价格上涨导致部分原材料价格上涨，公司产品毛利率整体下降了 2.09 个百分点。以上因素导致公司 2018 年营业利润尤其是扣非后净利润明显下滑。

(1) 持续加强终端建设，渠道网络更趋完善

2018 年，公司继续加大实体营销网络下沉完善扩充项目实施力度，在一、二线城市以增设灯饰店、领航店和专卖店为主；三、四线城市以开拓专卖店、专卖区为主，贯彻公司渠道下沉战略。全年商用、家居共完成专卖店或专卖区终端建设超过 1,000 家，公司在全国已建

成营业的灯饰店达到 59 家，领航店 12 家，专卖店、专卖区终端总量超过 4,500 家。报告期内公司新开辟了五金渠道营销网络，以实现营销网络向居民小区及县级以下市场延伸。

灯饰店和领航店的建设有力提升了公司销售终端的品牌形象，销售终端数量的持续增长以及不断向三、四线城市下沉也促进了公司品牌影响力的进一步提升，为消费者提供了更多便利，有利于公司未来业绩增长与市场占有率的提升。2018 年，公司家居照明产品实现销售收入约 3.32 亿元，同比增长 13.13%。

为更好拓展海外业务，报告期内公司在迪拜新设了办事处，以便为中东及周边区域客户提供更好的业务对接与服务。

(2) 聚焦客户需求，巩固传统市场优势

作为全国商业和工装照明市场的领先者，公司始终把用户需求放在第一位，分布在全国各地的 60 多个办事处随时为客户提供从方案规划设计到安装售后服务全周期的服务与配合。专业服务能力是公司保持专业照明领域市场领先的基础与关键，2018 年公司连续两年获得房地产行业标杆企业万科 A 级供应商的考核评价，也是年度照明产品唯一 A 级供应商。公司在房地产行业受到了万科、恒大等标杆龙头企业的高度评价，也是公司产品、服务等综合能力的体现。公司 2018 年在房地产行业的销售收入得到了较大幅度的增长，为公司营业收入增长做出了重要贡献，也巩固了公司在房地产市场的传统竞争优势。

为发挥公司专业照明市场的综合竞争优势，加大轨道交通市场的开拓力度，公司 2018 年成立了轨道交通项目组，并实现了轨道交通项目的重大突破，在全国 14 个招标项目中中标。

(3) 持续加强研发投入，提高研发实力

公司持续加大研发投入，2018 年研发费用投入 4,860.61 万元，同比增加 13.91%。随着研发实力的增强，公司定制产品能力得到进一步提升，家居产品、灯饰产品类别愈加丰富，并新推出了五金渠道类产品，智能照明产品在商业照明工程以及家居照明领域的应用越来越多，公司整体产品结构日趋完善。

公司研发部门自主研发了 Pak 智能家居 II 照明无线控制管理平台，通过智能面板、智能遥控器和移动终端 APP，控制各种 LED 照明产品，预设各种家居场景灯光，可广泛应用于别墅公寓、复式楼房、私人会所等生活空间，实现灯光冷暖、亮度强弱、定时控制、场景设置等功能，让消费者享受高效节能、时尚智能的高品质生活体验。此外，公司在销售终端推出了智能选灯系统，消费者可以在系统中选择合适的户型和应用场景，根据不同的灯具搭配效果选择心仪的灯具。

2018 年，公司新获得专利授权 57 项，较 2017 年 35 项有大幅增加，其中发明专利 1 项，实用新型专利 26 项。另外，公司参与的“半导体发光器件跨尺度光功能结构设计与制造关键技术”项目获得广东省科学技术奖一等奖。

研发的持续加大投入成果不仅体现在丰富多样的新产品和技术专利上，也反映在提质降本增效成果中。如公司星际导轨射灯连接杆结构优化项目，通过设置空心套管替代金属连接杆，不仅获得了实用新型专利，而且大大提高了产品品质，降低了产品成本。

（4）增加自动化设备与技改投入，提高生产效率与产品质量

为进一步提高生产效率和产品品质，公司推动生产单位向智能制造的目标迈进，各生产基地不断增加自动化设备引进或对现有工艺和设备进行自动化改造，公司 2018 年新增机器设备近 3,500 万元，较 2017 年的 1,900 万元大幅增加，生产单位的自动化与智能化程度有了较大的提升。

除对生产设备自动化和智能化更新外，各生产基地立足现有生产线实施有明显成效的降本增效技改项目 40 余项。通过实施微改造项目，提高了公司自动化生产水平和生产效率，有效降低了制造成本，也促进了公司产品品质进一步提升。

（5）推动内部管理变革，促进管理效率提升

公司在部分子公司推行了以提质增效为目标的管理变革试点，通过业务流程梳理、制度优化和评价考核机制完善等措施，使公司经营目标得到有效分解，各部门目标更为明晰，促进了核心经营指标的有效提升，变革试点初见成效，为公司全面推动变革积累了经验。

在营销系统，公司强化目标管理，逐步推行多维度的考核评价体系，促进短期效益和中长期利益相结合，通过管理变革推动效率提升。

（6）积极推动募投项目实施

公司积极推动募投项目实施，努力提高募投资金使用效率，力求募投项目尽快产生效益。截止 2018 年底，实体营销网络下沉完善扩充项目完成资金进度 95.30%，完成终端建设目标超过项目计划。2017 年以来，为增强客户的购物体验和公司产品展示效果，提升公司品牌和市场影响力，公司在全国拓展了 12 家领航店；在全国共新增品牌专卖店、专卖区超过 1,600 家、灯饰店 59 家。在核心城市机场、高铁等投放海报广告，全面提高三雄极光品牌的曝光度；通过微博、微信、百度、电台及其他社交媒体平台进行深入的品牌传播，吸引更多的网络点击率。通过多措并举，进一步扩大了公司品牌在广大消费者中的知名度和影响力。

受国际贸易保护主义大环境影响，跨境电商海外市场拓展项目推进较慢，截止报告

期末完成募集资金投资额的 49.98%。公司和英国曼城足球俱乐部续签了战略合作协议，与曼城俱乐部继续保持合作伙伴关系；参加了印尼国际照明展、2018 澳大利亚国际建材展、上海酒店工程设计展等国内外大型展会，公司高品质的产品受到客户的广泛关注和肯定；在英国成功举办首个中英照明设计沙龙，吸收国外先进照明技术及设计理念，同时有力地宣传了三雄极光高端照明品牌。O2O 电商平台建设项目投资完成募集资金总额的 37.60%。

研发中心扩建升级项目完成募集资金投资进度的 35.33%。基建项目已取得建设用地批准书、建设工程规划技术审查报告、防空地下室建设意见书等基本证照，目前正在进行建筑设计技术方案审查。

截至 2018 年 12 月 31 日，LED 绿色照明扩产建设项目累积已完成 1.03 亿元投入，完成拟投入募集资金的 19.28%，完成近 2 万平方米的厂房建设并已投入使用，重庆三雄三期工程将于 2019 年开工建设；作为扩产项目的一部分，新建封装项目进展顺利，2019 年 3 月已经正式投产。

LED 智能照明生产基地建设项目完成投资进度的 12.47%，肇庆三雄的建设项目基本完成，榄核榄北路 1 号生产基地建设已完成原有建筑物拆除和地质勘探工作，平面规划已确定，建筑和结构图纸已完成，建筑设计技术方案已报送南沙城规院进行审查。

基建相关的项目进展滞后于实施计划，经第三届董事会第十四次会议和 2017 年股东大会审议，公司将 LED 绿色照明扩产建设项目和 LED 智能照明生产基地建设项目建设完成时间进行了延期，可使用状态分别由 2018 年 9 月 12 日延期到 2020 年 3 月 12 日。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
照明灯具	2,318,936,170.91	734,247,287.11	31.66%	5.62%	-0.24%	-1.86%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

☐ 是 ☒ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

☐ 适用 ☒ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

1) 会计政策变更

2018年6月15日，财政部发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号）及其解读，对一般企业财务报表格式进行了修订。

根据文件要求，公司于2018年10月29日召开第三届董事会第十七次会议和第三届监事会第十六次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》。本次变更后，公司执行财政部《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号）的规定，对财务报表相关科目进行列报调整，此项会计政策变更采用追溯调整法，对可比期间的比较数据根据该通知进行调整。上述会计政策变更对公司财务报表的影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
资产负债表：原“应收票据”及“应收账款”合并为“应收票据及应收账款”列示；原“应收利息”及“应收股利”并入“其他应收款”列示、原“固定资产清理”并入“固定资产”列示、原“工程物资”并入“在建工程”列示、原“应付票据”及“应付账款”合并为“应付票据及应付账款”列示、原“应付利息”及“应付股利”并入“其他应付款”列示；将“专项应付款”并入“长期应付款”列示。比较数据相应调整。	“应收票据”及“应收账款”合并为“应收票据及应收账款”，2018年12月31日及2017年12月31日账面价值分别为539,922,026.47元、378,796,494.93元； “应收利息”及“应收股利”并入“其他应收款”，2018年12月31日及2017年12月31日账面价值分别为13,518,265.28元、10,529,606.12元； “应付票据”及“应付账款”合并为“应付票据及应

	付账款”，2018 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日账面价值分别为 515,950,731.80 元、431,528,233.80 元； “应付利息”及“应付股利”并入“其他应付款”，2018 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日账面价值分别为 30,247,414.27 元、36,399,877.47 元。
利润表：以下内容调整比较数据，从原“管理费用”中分拆出“研发费用”单独列示；在“财务费用”行项目下列示“利息费用”和“利息收入”明细项目。	2018 年度、2017 年度“管理费用”分别为 167,990,991.17 元、168,233,850.62 元； 2018 年度、2017 年度“研发费用”分别为 48,606,129.18 元、42,669,876.67 元； 2018 年度、2017 年度“利息费用”分别为 219,240.00 元、0.00 元； 2018 年度、2017 年度“利息收入”分别为 3,262,638.19 元、5,516,298.70 元。

2) 会计估计变更

本报告期，公司无主要会计估计的变更。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

广东三雄极光照明股份有限公司

法定代表人：张宇涛

2019 年 4 月 23 日