

证券代码: 002583

证券简称: 海能达

公告编号: 2019-026

海能达通信股份有限公司 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。

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

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普通股利润分配预案为：以1837220491为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.35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	海能达	股票代码	002583
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	周炎	田智勇	
办公地址	深圳市南山区高新区北区北环路 9108 号 海能达大厦	深圳市南山区高新区北区北环路 9108 号海 能达大厦	
电话	0755-26972999-1170	0755-26972999-1247	
电子信箱	stock@hytera.com	stock@hytera.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司持续聚焦专业无线通信领域，主要从事对讲机终端和集群系统、指挥调度系统、集成通信及改装车、物联网与应急通信、卫星通信等专业无线通信设备及解决方案的研发、生产、销售和服务，是我国专网通信行业的领军企业和全球专网通信的技术领先企业。公司主要产品与解决方案广泛应用于政府公共安全部门、公用事业以及工商业用户的应急通信、指挥调度和日常工作通信等领域。

（一）行业发展形势

随着宽带技术、互联网、智能产业的快速发展，专网通信行业将逐步走向智慧融合的广阔市场。随着数字中国战略深入推进，我国应急管理体制建立并得到完善，应急管理部和安全生产委员会陆续成立，应急通信在我国重大活动安保和安全生产领域的重要性与日俱增。四部委联合发文，明确在应急处置方面，将重点发展应急指挥通信等产品，宽带集群专网、公专融合、卫星通信等新技术和模式被纳入应急体系“十三五”规划，为我国专网通信行业发展提供了政策指引，行业正迎来新的发展机遇。

与此同时，全球经贸格局发生重大转变，部分国家和地区公共安全形势日益严峻，世界各国对安全、便捷和智能高效的专网应急通信产品需求愈发强烈，并对专网通信产业发展提出了更高要求，专业技术产品的升级换代迫在眉睫。海能达致力于为全球政府、公共安全以及各行各业的客户提供更先进、有效的专网通信智慧融合解决方案，全面覆盖日常指挥调度、公共安全与应急、救灾、反恐等多种复杂及极端应用场景。

（二）公司的主要业务

报告期内，公司主要业务产品线如下：

1、窄带专网产品及解决方案

公司窄带业务已全面升级为数字产品，主要涵盖基于TETRA、PDT、DMR三大专业无线通信数字技术的常规终端产品和数字集群产品，部分场景下继续采用了模拟通信技术的终端产品。报告期内，公司持续整合英国子公司赛普乐的TETRA业务，完善公司在TETRA领域的产业布局，不断提升技术实力和全球市场占有率；推出一系列PDT新产品及解决方案，为公共安全用户提供更高性能的数字集群通信设备和更优化的软件功能，获得客户高度认可，国内市场份额遥遥领先；不断完善DMR常规系统功能和丰富DMR终端产品线，持续提升在全球公用事业及工商业市场的竞争力。

2、宽带智慧专网集群综合解决方案

公司作为全球专网行业的领先企业和国内专网行业的领军企业，是为数不多的大力投入宽带专网技术研发的专网厂商之一。公司作为国际标准组织3GPP会员、中国通信标准化协会CCSA成员、B-TrunC宽带集群（国家标准）产业联盟理事单位，积极参与宽带专网集群相关标准的制定与完善，并承担国家科技重大专项研发任务，研发我国下一代集群通信技术。

公司推出的宽带智慧专网集群综合解决方案遵循B-TrunC国家标准及3GPP国际标准，可实现多种制式

窄带专网系统与宽带专网集群系统的互联互通及平滑过渡，为行业用户提供专网智慧云统一通信平台。系统侧，基于智慧应急云平台可将指挥调度流程、行业 workflow 及用户数据紧密结合，利用大数据技术，对现有海量数据进行处理，形成分析结果、情报、预判、线索、趋势分析等有价值的信息，帮助公共安全、政府应急等各行业客户实现智能综合指挥调度。终端侧，基于智能多模手台、专业指挥调度 APP 客户端、可穿戴设备等专用设备，实现信息在指挥中心和一线人员间快速传递，支持用户深入开展移动警务执法、视频指挥调度、数据库查询、地理位置信息管理等多媒体业务。综上所述，宽窄带融合智慧专网集群综合解决方案的研发符合未来专网发展的需求，能够帮助用户实现向智慧多媒体调度模式转变，已得到客户的实战验证。

3、指挥与调度平台产品及解决方案

公司指挥调度产品主要涵盖公共安全指挥调度、专网无线通信调度、地铁无线通信调度，具体产品包括终端层，即通信、感知、采集的载体；管道层，即语音、图片、短消息、视频等数据的传输链路；基础设施建设，主要为指挥中心的建设。并且，在底层硬件的基础上，还提供数据服务和通信平台，实现融合通信、统一定位、统一地图、集成视频的统一通信平台。报告期内，公司一体化指挥调度中心产品实现突破，目前已经运用于国内多家公安机构，受到用户好评。

4、卫星通信产品及解决方案

报告期内，公司通过整合加拿大子公司诺赛特业务以及发挥自主研发的优势，拥有了从卫星通信关键部件、天线产品、整机终端，到系统解决方案的全系列产品及研发能力，并且快速组建全球化的销售力量。目前，公司能够为系统集成客户提供高频头（LNB）、功放器（BUC）等卫星通信部件，同时能够为行业客户提供车载、船载、便携式卫星通信天线等整机和解决方案产品。

5、应急通信及物联网解决方案

围绕专网通信领域，公司积极为客户、为社会提供完善可靠的应急通信产品及解决方案，包括现场通信系统、指挥调度平台、网关产品、应急通信车及卫星终端等，提供应急现场的通信网络部署、指挥调度及与其他网络的互联互通的服务，致力于提供一种可靠的、不依赖其他基础建设的、能够快速响应的通信指挥解决方案，主要应用于公共安全事件、大型集会活动、自然灾害、恐怖袭击等突发应急事件的处置响应。

万物互联时代来临，公司顺应时代发展趋势，借助行业客户资源和需求发掘，前瞻布局专网物联网解决方案，利用专网管道优势与传统技术优势，开发物联网产品及解决方案，为公安、消防、矿业、电力、农业、林业等专网市场客户提供更全面、更完善的服务。产品包括环境感知层产品、人员/物品定位层产品、设备控制层产品；解决方案包括智慧工厂、智慧消防、智慧林业、智慧楼宇、智慧市政等解决方案。

6、智能配件

专网通信系统的正常运行需要主设备和配件配合完成。为满足不同客户群体对配件的多样化需求，公

司基于20多年专网通信经验，凭借对行业用户的深刻理解，为客户提供种类齐全、定制化、人性化、智能化的配件设备，完美匹配主设备可靠工作，丰富产品功能，保障通信系统安全运行。

（三）销售模式

公司主要采取大客户直销模式（即公司采取项目投标方式直接销售）和渠道销售模式（即通过经销商实现对外销售）相结合的销售模式。其中大客户直销是指针对政府与公共安全部门、机场、港口、铁路等行业客户，由公司直接参与招标的销售模式，销售订单一般包括系统产品或解决方案，以及需要系统支持的终端产品。渠道销售是指通过经销商进行销售的销售模式，经销商价格由公司每年年初根据价格政策确定，除短期促销外一年内基本不变。渠道销售产品主要包括终端产品，一般不需要提供复杂的解决方案，主要面向酒店、建筑、物业、商场、水利、电力等工商业和部分公用事业市场，结合渠道资源共同开发行业市场是公司的重要的销售方式。同时，公司积极构建以公共安全和应急业务为核心的合作伙伴生态圈，提升核心产品竞争力，实现业务面拓宽和新产品推广。

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	6,934,533,727.15	5,351,532,254.04	29.58%	3,435,503,330.27
归属于上市公司股东的净利润	476,805,597.39	244,862,897.35	94.72%	401,828,371.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	313,790,080.22	160,946,173.89	94.97%	352,516,866.16
经营活动产生的现金流量净额	96,832,040.93	-243,261,313.44	139.81%	-403,875,331.35
基本每股收益（元/股）	0.26	0.14	85.71%	0.25
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.14	85.71%	0.25
加权平均净资产收益率	8.10%	5.00%	3.10%	12.83%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	14,970,036,803.33	13,929,827,838.62	7.47%	6,808,136,975.66
归属于上市公司股东的净资产	6,114,541,210.07	5,650,180,168.17	8.22%	4,754,931,387.32

（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	1,222,840,736.83	1,831,555,817.40	1,476,913,297.63	2,403,223,875.29
归属于上市公司股东的净利润	-103,937,622.60	111,801,229.44	123,581,069.12	345,360,921.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-108,077,528.91	101,037,753.13	89,378,111.07	231,451,744.93
经营活动产生的现金流量净额	-415,071,640.10	-307,089,046.44	215,685,657.36	603,307,070.11

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

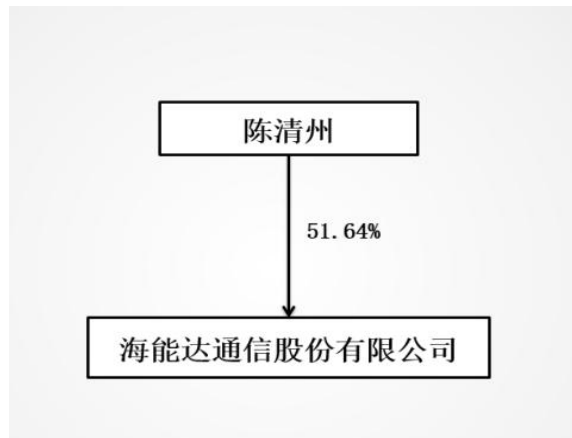
单位：股

报告期末普通股股东总数	38,335	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	38,847	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	
陈清州	境内自然人	51.64%	948,803,357	711,602,517	质押	577,096,580	
香港中央结算有限公司	境外法人	3.94%	72,421,112	0			
GIC PRIVATE LIMITED	境外法人	3.85%	70,729,912	0			
全国社保基金一一三组合	其他	1.96%	36,025,078	0			
海能达通信股份有限公司—第三期员工持股计划	其他	1.75%	32,235,188	32,235,188			
富达基金（香港）有限公司—客户资金	其他	1.39%	25,547,504	0			
招商证券资管—浦发银行—招商智远海能达 2 号集合资产管理计划	其他	1.39%	25,493,696	0			
基本养老保险基金八零二组合	其他	1.34%	24,696,303	0			
科威特政府投资局	境外法人	1.01%	18,563,323	0			
翁丽敏	境内自然人	0.96%	17,600,000	0	质押	13,100,000	
上述股东关联关系或一致行动的说明	陈清州、翁丽敏之间是夫妻关系，存在关联关系，是一致行动人，“海能达通信股份有限公司—第三期员工持股计划”和“招商证券资管—浦发银行—招商智远海能达 2 号集合资产管理计划”是公司员工持股计划。未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	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、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是

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
海能达通信股份有限公司 2018 年面向合格投资者公开发行公司债券（第一期）	18 海能 01	112792	2021 年 11 月 05 日	50,000	6.50%
海能达通信股份有限公司 2018 年面向合格投资者公开发行公司债券（第二期）	18 海能 02	112826	2021 年 12 月 18 日	50,000	5.50%
报告期内公司债券的付息兑付情况	报告期内，本期债券未到首个付息日。				

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2018年9月25日，中诚信证券评估有限公司出具的《海能达通信股份有限公司2018年面向合格投资者公开发行公司债券（第一期）信用评级报告》（信评委函字[2018]G056-1号），中诚信证评评定发行人的主体信用等级为AA，评级展望为稳定，本期债券信用等级为AAA。

2018年11月30日，中诚信证券评估有限公司出具的《海能达通信股份有限公司2018年面向合格投资者公开发行公司债券（第二期）信用评级报告》（信评委函字[2018]G056-F2号），中诚信证评评定发行人的主体信用等级为AA，评级展望为稳定，本期债券信用等级为AAA。

中诚信证券评估有限公司将于2019年6月30日前出具“18海能01”、“18海能02” 2019年跟踪评级报告，请广大投资者关注巨潮资讯网的相关公告。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同期变动率
资产负债率	59.15%	59.44%	-0.29%
EBITDA 全部债务比	13.24%	7.94%	5.30%
利息保障倍数	3.06	3	2.00%

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

否

随着互联网、物联网、大数据、云计算等新技术的发展，专网通信行业向着宽带化、智能化方向加速发展，未来市场空间将更加广阔，为公司未来的持续快速发展提供了有利的机遇，同时也带来一定程度的挑战。

回顾2018年，“变革·夯实”是公司全年发展的主旋律。外部宏观形势和国内应急管理部门组织架构调整带来的市场挑战与压力并存，公司进一步聚焦核心业务，专注效益提升，实现了各条业务线的稳健增长。在数字业务的基础上推行产品转型升级，加速专网通信从窄带向宽带化、智能化、信息化等新产品、新技术、新业务的过渡转型。2018年，针对新收购公司和母公司业务实现良好融合，全球综合竞争力和市场占有率得到稳步提升；继续加大产品创新力度，推出宽带多媒体集群解决方案、PoC解决方案等，进一步丰富和完善现有产品系列和功能，宽窄带融合产品实现量产交付，第三代融合指挥中心综合解决方案正式规模商用；持续加大销售网络建设和营销布局，整合全球市场、研发和生产交付资源，取得多个市场突破；推进营销体系变革，以快速响应客户需求，促进公司效益增长；开展精细化运营，挖潜提效，取得突出成效，集团回款取得近年最佳成绩。报告期内，公司实现营业收入693,453.37万元，同比增长 29.58%；归属于上市公司股东的净利润为47,680.56万元，同比增长94.72%。

收入增长的原因：①公司积极推进营销体系变革，整合优势资源，优化组织结构，大项目运作能力持续增强，在海外市场紧跟国家“一带一路”发展战略，在新兴市场不断取得突破，报告期内，海外销售收入401,094.97万元，同比增长24.21%；②公司收购整合进展顺利，协同效应显著，公司2017年收购的子公司赛普乐发展态势良好，报告期内，赛普乐实现销售收入112,365.99万元，同比去年并表收入67,302.58万元，同比增长66.96%；③公司围绕“精工智坊”核心战略进行制造能力升级，持续拓展高端制造业务，OEM销售收入实现翻倍增长。

净利润增长的原因：①公司营业收入实现快速增长，规模效应显现；②公司大力推进精细化管理，优化经营管理模式，提效控费成效显著，销售费用率和管理费用率明显改善，报告期内，公司销售费用和管理费用分别为103,772.10万元和75,270.06万元，同比增长分别为13.55%和25.93%，增长幅度较2017年显著下降。

（一）技术引领创新，推动研发向“屏、管、端”综合解决方案转型

随着技术的进步和产品的迭代更新，专网通信正不断融入互联网、物联网、人工智能等新技术，报告期内，公司坚持核心技术自主创新，将全年销售收入的15%投入研发，持续聚焦“屏、管、端”三个重点领域的创新研发投入，打造全球领先的融合终端、融合系统、融合智慧调度等系列产品。报告期内，第三代融合指挥中心研发进展顺利，在多省市部署运用，为用户提供多位一体、集约高效、调度迅速、处置有力的服务。发布PDT&DMR数字微型基站、数据中心等新产品，提供一站式解决方案，国内继续保持数字产品的领先地位，海外不断拓宽市场份额；通过与赛普乐的整合，TETRA系统能力全面增强，并实现全球协同开发和共平台开发能力；宽带集群系统取得关键技术突破，并发布多款产品，加快宽带系统解决方案在公共安全、应急救援等行业的商用布局，已交付产品市场反响良好。不断创新和优化终端产品线，涵盖数字窄带终端、宽窄融合终端、宽带多模终端、PoC智能终端以及智能化的专用执法终端、移动卫星终端，满足客户多样化的场景应用需求，并且凭借业界领先的公网对讲终端深入推进国内外运营商的平台入网。

夯实技术储备和专利布局，国内PDT标准继续保持引领，并积极向3GPP、B-TrunC标准提案，推进专网宽窄带融合技术标准的成熟；积极参与标准制定与顶层设计，并在专网物联网实现重要布局；加速欧美重点专利布局，提升整体专利质量。

（二）优化国内营销组织架构，推进新业务落地

报告期内，公司高效推进营销体系整合，在国内聚焦公共安全、政务应急、轨道交通、能源等重点行业，大力拓展渠道覆盖，打造专网合作生态，沉着应对国内宏观经济形势的变化，实现业务转型。继续推动公安专网建设及应用扩展，提升大项目攻关及交付能力，市场份额保持领先。中标河北省警用数字集群通信系统，承接雄安国家级新区专网建设，并确保全国系统在关键时刻的平稳运行。积极配合国家应急管理和信息化的顶层设计，打造应急救援、消防、人防等一批样板工程。持续聚焦行业解决方案，加强重点行业销售力度及渠道覆盖。并且，借助数字产品建立的领先优势，推进国内专网宽带集群、宽窄带融合产品、综合指挥调度中心等新产品样板点建设并加速推广落地。报告期内，“极速110”得到广泛应用，指挥调度中心产品收入突破显著，第三代融合指挥中心在深圳市智慧南山项目中正式部署并商用，宽窄带融合、宽窄带自组网等特色方案获公安部局高度认可，在多个地市公共安全、消防等领域正式应用，E-fusion融合通信方案中标全国多个应急通信项目。积极推进公网对讲和警用智能执法产品在运营商的入网合作，整合公网产业链资源，并在2019年1月，成功中标中国移动和对讲自主品牌系列终端研发与量产项目。

（三）海外深耕与整合效果显著，营收保持快速增长

报告期内，海外市场深耕与拓展并举，把握“一带一路”地区和新兴市场专网“模转数”及宽带化的市场机遇，在公共安全领域逐步构建大集成能力，在美洲市场稳步开拓，并实现与赛普乐团队的良好融合。报告期内，为巴布新几内亚举办的APEC峰会提供全面的通信保障，以指挥调度和专网通信为核心，成功集成视频监控、UPS、方仓等产品方案；乌兹别克斯坦“一带一路”战略合作项目基于原框架合作协议，签订第二阶段采购合同，在数字产品的基础上增加多模终端、宽带自组网、指挥调度中心等新产品销售；为

俄罗斯世界杯提供通信保障，网络覆盖俄罗斯11座城市的体育场、训练地点、酒店和中间路线，并确保网络在整个活动期间顺利运行；成功中标了巴西阿拉戈斯州公共安全部、巴西塞阿拉州公共安全部、圣保罗地铁4号线等重点项目。此外，在海外交通运输和能源行业实现突破性进展，双模终端、防爆机等产品在能源及轨交行业得到规模使用。

海外子公司管理效率全面提升，赛普乐盈利显著提升；HMF大项目运作顺利，报告期内，荷兰C2000项目在原有Part 1部分全部完成安装的基础上，与荷兰安全与司法部达成协议，由HMF承接荷兰现有调度指挥系统与新网络系统的迁移服务；Norsat业务保持稳定，融合进展顺利。

随着公司整合效应的不断显现，以及整体实力的进一步提升，为大项目的持续落地夯实基础。2019年初，公司陆续中标了菲律宾国家警察专业无线通信设备采购项目（0.40亿元）、巴西CEARA州公共安全专网通信网络项目（2.14亿元）、北美洲某城市轨道交通TETRA通信系统项目（0.55亿元）、巴西GOIAS州公共安全部TETRA终端采购项目（0.47亿元）、西欧某国公共安全TETRA终端设备采购项目（1.13亿元）。

（四）生产交付能力持续升级，EMS业务实现快速增长

报告期内，公司始终围绕“精工智坊”核心战略进行制造能力升级，坚持高端制造，逐步提高自动化率，实现全面信息化，在小批量多品种的生产与服务，以及快速接单、快速生产、快速交付能力上形成差异化优势。依托不断完善的信息系统，加强从计划到交付的全流程精细化管理，提高交付及时率与库存周转率；持续实施质量4.0战略，全面提升产品质量和客户体验；整合全球化供应渠道和生产制造资源，提升交付速度和质量，有效降低公司的采购和生产成本，强化公司综合竞价优势。立足公司高端制造能力，持续拓展国内外高端EMS业务，报告期内，公司EMS业务在光通信、区块链、汽车电子等领域保持高速增长，净利润增长超过一倍。

（五）推进管理变革，提升经营效率

报告期内，公司立足中长期战略，深入开展精细化运营，通过进一步精细化分工，强化内部运营管理和合规管理，实施多项管理变革项目，挖潜提效，推动业务转型。加强财务预算管理和费用管控，强化现金流管理，明确效益型增长目标，聚焦主营业务，优化整体资源配置。持续提升整体信息化水平，实施CRM项目，通过对经销商管理、销售人员考核等的变革，构建公司营销服一体化的作战平台，逐步实现以客户为中心的转型和数字化精准营销。实施PLM项目，有效提高研发效率和创新能力。推进ERP重构项目、HRMS项目、商旅与费用管理云平台项目等在全球的实施和优化，支撑公司全球一体化资源管理布局。强化战略人力布局，大力引进关键核心人才，培养和储备专业技术人才，不断优化人才结构，构建干部发展平台，通过海能达学院丰富的培训项目，打造学习型组织。推进差异化激励机制，制定第一期限限制性股票激励计划，进一步提高员工积极性和稳定性。

（六）推出第一期限限制性股票激励计划

为丰富和完善公司的中长期激励政策，进一步吸引和稳定优秀人才，公司于2018年7月推出了第一期限限制性股票激励计划。根据激励对象最终认缴资金的情况，公司第一次限制性股票激励计划向公司董事、

高级管理人员、中层管理人员及核心技术（业务）骨干合计792名激励对象授予了限制性股票共计2,114.08万股，占公司总股本的1.16%，授予价格为4.16元/股。该计划有效提高了员工凝聚力，并通过净利润+绩效考核解锁条件强化骨干员工对公司的发展信心。

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
终端	2,911,079,646.27	1,688,949,822.49	58.02%	18.89%	27.28%	3.82%
系统	1,996,030,911.81	1,104,117,140.10	55.32%	1.43%	17.47%	7.56%
OEM 及其他	2,027,423,169.07	487,259,776.99	24.03%	116.77%	94.47%	-2.76%

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

报告期内，公司实现营业收入693,453.37万元，同比增长 29.58%；归属上市公司股东的净利润为47,680.56万元，同比增长94.72%。

收入增长的原因：①公司积极推进营销体系变革，整合优势资源，优化组织结构，大项目运作能力持续增强，在海外市场紧跟国家“一带一路”发展战略，在新兴市场不断取得突破，报告期内，海外销售收入401,094.97万元，同比增长24.21%；②公司收购整合进展顺利，协同效应显著，公司2017年收购的子公司赛普乐发展态势良好，报告期内，赛普乐实现销售收入112,365.99万元，同比去年并表收入67,302.58万元，同比增长66.96%；③公司围绕“精工智坊”核心战略进行制造能力升级，持续拓展高端制造业务，OEM销售收入实现高速增长，报告期内，OEM产品实现销售收入148,287.99万元，同比增长100.22%。

净利润增长的原因：①公司营业收入实现快速增长，规模效应显现；②公司大力推进精细化管理，优化经营管理模式，提效控费成效显著，销售费用率和管理费用率明显改善，报告期内，公司销售费用和管理费用分别为103,772.10万元和75,270.06万元，同比增长分别为13.55%和25.93%，增长幅度较2017年显著下降。

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、本公司编制2018年度财务报表执行《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），对一般企业财务报表格式进行了修订，公司对财务报表格式进行相应的变更，并采用追溯调整法，对可比期间的比较数据进行调整。

2、本次会计政策变更仅对公司当期及以前年度财务报表项目列示产生影响，不会对公司的财务状况、经营成果和现金流量产生重大影响。

(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。

(4) 对 2019 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用