

证券代码: 002869

证券简称: 金溢科技

公告编号: 2018-054

# 深圳市金溢科技股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

全体董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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

公司计划不派发现金红利,不送红股,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	金溢科技	股票代码	002869
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	郑映虹	冯卓琛	
办公地址	深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼 A 栋 12 层	深圳市南山区科苑路清华信息港研发楼 A 栋 12 层	
电话	0755-26624127	0755-26624127	
电子信箱	ir@genvict.com	ir@genvict.com	

### 2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	227,962,561.25	333,452,218.45	-31.64%
归属于上市公司股东的净利润(元)	-3,869,875.42	56,331,388.23	-106.87%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-11,377,015.48	54,415,623.61	-120.91%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-110,308,877.64	-124,980,863.52	11.74%
基本每股收益(元/股)	-0.03	0.60	-105.00%
稀释每股收益(元/股)	-0.03	0.60	-105.00%

加权平均净资产收益率	-0.38%	10.55%	-10.93%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	1,274,824,112.89	1,379,681,672.73	-7.60%
归属于上市公司股东的净资产（元）	983,430,291.75	1,022,640,167.17	-3.83%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	15,861		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
深圳市敏行电子有限公司	境内非国有法人	20.03%	23,600,000	23,600,000		
刘咏平	境内自然人	8.15%	9,600,000	9,600,000	质押	5,700,000
杨成	境内自然人	6.79%	8,000,000	8,000,000	质押	300,000
罗瑞发	境内自然人	5.60%	6,600,000	6,600,000		
王丽娟	境内自然人	5.60%	6,600,000	6,600,000		
王明宽	境内自然人	5.09%	6,000,000	6,000,000	质押	5,810,000
深圳至为投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.76%	5,601,824	0		
李娜	境内自然人	4.75%	5,600,000	5,600,000	质押	3,870,000
甘云龙	境内自然人	2.72%	3,200,000	2,400,000	质押	1,885,000
蔡福春	境内自然人	1.75%	2,066,200	1,549,650		
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东罗瑞发为股东深圳市敏行电子有限公司的控股股东、法定代表人，持有深圳市敏行电子有限公司 94% 的股份；股东王明宽与李娜系夫妻关系；股东罗瑞发、刘咏平、杨成、王明宽、李娜属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

### 5、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。

## 6、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，且在半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  
否

2018 年上半年，ETC 行业放缓及价格竞争对公司的收入和利润持续构成了压力，公司实现营业收入 2.28 亿元，比上年同期下降 31.64%，实现归属于上市公司股东的净利润-386.99 万元，比上年同期下降 106.87%。新业务仍处于培育期，尚难弥补 ETC 业绩下滑的影响。同时，公司在新业务的持续投入，及品牌建设、扩大办公场地的投入导致运营费用的增加也影响了利润。但上半年，公司保持了 ETC 业务在行业的领先地位，ETC+业务保持较好的发展，实现销售收入 2000 多万，智慧停车业务、汽车电子标识业务、车路协同业务、国际业务等新业务也取得一定成果，为公司的长远发展夯实了基础。2018 年下半年，公司将努力改善 ETC 业务的业绩表现，进一步推动新业务的发展，通过管理变革实现降本增效，提高公司盈利能力，努力实现全年业绩目标。

#### （一）2018 年上半年行业和市场总结及下半年展望

##### 1、ETC 业务

2018 年上半年 ETC 行业整体市场较去年同期有所下滑。传统 ETC 领域已相对成熟，市场竞争加剧，ETC 产品价格大幅下跌。新一代国家交通控制网、智慧公路、多义性路径识别系统等新一轮政策和标准在 2017 年下半年至 2018 年初陆续出台，明确了在各省份内建设 5.8GHz 自由流路径标识点、采用 CPC 卡（5.8GHz+13.56MHz 双频复合通行卡）作为高速公路收费通行券。高速公路货车计重收费 ETC 车道在多个省份进行了试点，交通运输部路网中心进行调研并鼓励地方省份进行推广，山东、浙江、江西等多个省份开始批量建设货车计重收费 ETC 车道。但由于上述政策出台时间不久，大部分项目仍未进入项目实施阶段，因此在 2018 年上半年未产生大规模的市场需求。

2018 年下半年，ETC 的设备需求、用户数量较上半年将实现一定的增长。ETC 设备需求方面，上半年多数工程处于招投标阶段，下半年会进入项目实施阶段。ETC 用户发展方面，《关于做好 2018 年 ETC 车道建设和用户发展有关工作的通知》、“营改增”及通行费抵扣、取消省界收费站等政策的落地，将大力推动 ETC 用户的发展。根据交通部的要求，2019 年 6 月 30 日前全国要完成 ETC 路径识别系统的建设和部署，当前已有部分省份对路径标识 RSU、CPC 卡等关键设备进行了入围测试，其中河南、江西、广西等省份有望形成多义性路径识别产品的市场，预计下半年将实现标识 RSU、CPC 卡两类关键设备的批量采购，其他省份也相继进入设计、测试、招标环节。预计下半年各省都会进入路径识别项目招标与建设的高峰期。

从长远来看，ETC 行业的市场规模预计仍将保持持续稳定增长，从传统 ETC、路径识别、智慧公路到汽车前装，其技术创新与深化应用仍具有广阔前景。

##### 2、ETC+业务

上半年，车联网和车后服务产业迅速发展，4G-ETC 智能车载终端将 ETC 融合多种车载终端的功能及搭载高速 4G 网络，实现了产品上的突破，ETC 高速运营商、通信运营商、金融、保险及车联网等企业通过 4G-ETC 智能车载终端共同打造 ETC+车生活平台，受到用户的普遍欢迎，市场规模实现大幅增长。

中国汽车保有量超过 2 亿，这将成为除手机以外最大的移动通信市场，4G-ETC 智能车载终端成为通信运营商进入车联网的一个很好的入口，有广泛的市场前景，随着 4G-ETC 智能车载终端的平台功能、服务的进一步完善和丰富，在下半年及未来，4G-ETC 产品市场仍将有持续增长的空间。

##### 3、智慧停车业务

上半年，国家市场监督管理总局、国家标准委发布了《停车场电子收费》系列国家标准，给 ETC 停车带来一定的发展契机，金融机构不断探索移动支付场景应用，推动行业进入新的发展阶段，由地方政府主导的城市级停车综合解决方案受到市场关注，城市级智慧停车与政府性大项目存在较大市场空间。下半年及未来，智慧停车的技术和服务将不断成熟，行业价值将逐步向供应链、平台管理、电子支付、外包管理相关更有技术含量的系统集成倾斜。

##### 4、汽车电子标识业务

2017 年底汽车电子标识国家标准的颁布，引起了国内公安交管部门、涉事企业以及金融企业的高度重视，全国多个省市的交警交管部门已经向上级主管部门提交调研报告，拟开展小规模试点或课题应用，涉事企业也在各自的领域针对汽车电子标识技术和设备开展了内部研发验证。2018 年 7 月 1 日起，汽车电子标识国家标准正式实施，经过半年的前期调研、项目申报等环节，预计下半年市场将会涌现越来越多的试点应用，应用范畴不仅仅是交警车辆管理，会有更多新的应用需求落地，如环保监测、智慧车场等。市场规模将成倍增长，汽车电子标识将逐渐进入规模化应用阶段。

##### 5、车路协同业务

目前，车路协同行业市场仍处于探索阶段，上半年，华为、大唐、高通等通信芯片/模组供应商作为 C-V2X 产业链的上游，大力推进 C-V2X 标准的制定和芯片/模组的研发，为终端设备厂商提供技术支撑；整车厂均已启动 V2X 技术预研，与终端设备厂商合作 V2X 应用的研发及验证，制定 V2X 终端量产计划。上半年，新一代国家交通控制网及智慧公路的试点工作在 9 个省有序开展，各地高速公路运营商也在启动智慧公路示范应用，以杭州、无锡为首的城市也在积极部署城市级车路

协同平台，以扩大车路协同的示范效应。

下半年，国家仍会继续大力推进智能网联汽车、车路协同的发展，以推动《中国制造 2025》战略，行业内也会积极响应国家政策，加速智能网联汽车、车路协同的示范及落地。

## 6、国际业务

东南亚是公司国际业务的主要目标市场，东南亚国家经济崛起及稳健发展为智慧交通行业发展提供了机会。未来，在一带一路政策的支持下，预计东南亚市场会持续升温。

### (二) 2018 年上半年经营情况总结及下半年经营计划

#### 1、业务

##### (1) ETC 业务

上半年，传统 ETC 领域面临激烈的价格竞争，公司采用在保市场占有率和保利润之间寻求平衡的策略，控制成本和费用，实现合理利润，同时保持了市场领先地位；路径识别领域，在发挥自身优势的同时，更多寻求与当地集成商的合作，为路径识别项目落地做好布局。

下半年，预计 ETC 市场容量将有所增长，而价格竞争也将持续。公司将强化与高速公路运营商、银行等金融机构以及第三方运营平台的合作，同时积极参与线上发行渠道建设，进一步扩大市场份额；加强获取 ETC 车道建设项目的力度，改善产品销售结构实现净利润的提高。

##### (2) ETC+业务

上半年，公司加强了与通信运营商、金融、保险及车联网等相关企业的联系及合作，开拓了新的渠道、建立了新的商业模式，带来了新的业务增长，同时积累了一批车联网潜在用户，为后续的平台化运营奠定了基础。

下半年，公司将进一步建立健全、快速响应的运营模式，以更好的适应新渠道的合作。同时，实现差异性产品的上市销售并形成品牌影响力，构建新的竞争格局。

##### (3) 智慧停车业务

上半年，公司智慧停车业务以 ETC 存量客户为抓手，采用 ETC+车牌识别的双模识别技术，拥抱移动支付发展的大趋势，同时大力提升系统集成能力和供应链整合能力，降低产品成本和价格，提升品牌知名度，在全国大力发展代理服务渠道，取得了一定成效，在 ETC 停车细分市场已经取得领先地位。

下半年，公司智慧停车业务将聚焦在为客户打造极致体验产品，发挥“无非不集”的产品特色，使用先进技术提供优质的服务。在产品策略上，努力实现停车系统项目的工业化批量交付；丰富人行通道产品，形成场景互补的出产品组合。在定价策略上，将以市场导向，不断提高产品服务质量，以质量取胜。在渠道策略上，加强与金融机构的合作，借力金融支付合作渠道，构建 ETC+金融生态圈，努力获取各地地产物业资源和渠道伙伴，找好代理商，发展运营商。在营销策略上，将发挥品牌优势，充分利用 ETC 存量客户资源，发挥赋能作用。

##### (4) 汽车电子标识业务

上半年，公司参与了多个小规模应用试点项目，同时推出了符合市场应用需求的软件应用系统和整体解决方案，在产品应用上实现了新的突破。

下半年，公司将根据上半年的项目进度，增加销售策略支持政策，加快推进项目的落地；强化对外合作，共同获取项目。

##### (5) 车路协同业务

上半年，公司积极参与智能网联汽车、车路协同相关联盟、协会的技术讨论、标准制定，与产业内各组织共同推进 V2X 产业的落地；与整车厂开展 V2X 终端量产以及 V2X 在营运车辆中应用的合作，并参与广东、吉林、江苏等地的智慧公路示范项目。

下半年，公司将继续依托车路协同行业研发中心平台，参与各地的智慧公路示范项目；进一步积极拓展与整车厂的合作，共同建设整车厂内的示范项目。

##### (6) 国际业务

上半年，公司国际业务实现收入同比较快增长，公司积极参与全球各大区域最具影响力的交通展会，进一步提升了品牌认知度。

下半年，公司将进一步加大海外合作渠道的开拓，构建面向海外客户的一揽子解决方案能力，实现项目落地。

## 2、研发

上半年，公司继续加强研发平台化策略，通过合并各业务需求，整合软硬件平台，提升了产品研发效率。

下半年，公司将根据产品路线图推出高集成度的 OBU、基于相控阵波束成形技术的自由流路径识别天线、第三代智能路侧天线、新一代智能 OBU 等一系列新产品；进一步加大汽车电子标识产品研发资源的投入，实现产品的优化和性能提升，增强产品的竞争力；扩大汽车电子产品线种类，推出智能网联、室内定位解决方案，以及云端数据采集、分析等数据服务。

## 3、人才

上半年，在人才引进方面，公司强化了品牌营销队伍的建设以及整体解决方案人才的引进，支撑公司品牌营销及方案提供能力的提升；以激活组织、提高人效为目标开展公司绩效制度优化专项。

下半年，公司将全力推行优化后的绩效制度，实现公司资源配置的优化以及员工人效的提升，为年度经营目标的达成提供强有力的人力资源保障。

## 4、供应链

上半年，公司继续推动“工厂透明化、设备自动化、管理信息化”建设，提高生产效率，降低生产成本；在部分新产品（如 V2X 产品）上实现批量供应的能力；上半年实现零安全事故。

下半年，将继续推进 JIT 体系建设和过程的精细化管理，在准时交付、品质保证和成本改善方面持续推进。

## 5、企业管理和信息化

上半年，公司成立管理变革团队，调整了公司组织架构和管理团队，提升了公司集团化管理水平和客户服务能力，继续

推动了两化融合，按照 ISO27001:2013 信息安全管理体系要求启动了信息安全体系建设。

下半年，公司将持续通过提升管理效率和信息化水平，实现降本增效，为公司经营目标的达成奠定基础。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (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) 与上一会计期间财务报告相比，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。