

股票代码:002052

股票简称:同洲电子

公告编号:2018-010

# 深圳市同洲电子股份有限公司 2017 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 745959694 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.00 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	同洲电子	股票代码	002052
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	贺磊	刘道榆	
办公地址	深圳市南山区高新区北区第五工业区彩虹科技大楼 6A	深圳市南山区高新区北区第五工业区彩虹科技大楼 6A	
电话	0755-26990000-8880	0755-26990000-8957	
电子信箱	helei@coship.com	liudaoyu@coship.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### (一) 报告期内公司所从事的主要业务

公司的主营业务为广电全业务融合云平台、数字电视中间件、智能电视操作系统TVOS、智能数字终端、智能网关、数字电视前端设备等的研发、制造、服务与销售以及与智慧家庭相关的增值业务的开发、集成和运营,主要面向广电运营商、电信运营商及全球海外运营商市场。同时,公司已推出新一代全业务融合云平台、物联网解决方案、雪亮工程解决方案,以及智能音箱、自然光电视、新一代智能网关产品,以满足部分家庭的智慧化升级的需求,及推动运营商向智慧化、物联化进阶。公司经过多年的高速发展,已成为行业内能够为运营商提供成熟的智慧家庭整体解决方案的服务商,产品种类齐全、技术先进,前端产品涵盖全业务融合云平台、大数据平台、互动直播平台、MOUI管理系统、深度EPG系统、业务混排系统、消息引擎系统、智能广告系统、全业务监控平台、终端网管系统以及智慧社区解决方案、物联网解决方案、雪亮工程解决方案;终端软件涵盖数字电视中间件、智能电视操作系统TVOS;硬件产品涵盖智能音箱、新一代智能网关、智能数字机顶盒、自然光电视、智能电视一体机、宽带网络接入设备、IPTV终端、OTT终端及数字前端设备。

公司的主要经营模式:

#### 1、研发模式

公司产品研发主要以订单产品设计开发和新产品开发为主。

#### (1) 订单产品设计开发

订单产品设计开发首先由客户提出技术要求，然后公司安排技术人员与客户进行技术沟通并充分了解客户技术需求，公司管理人员对研发项目的可行性进行评估，评估通过的项目由公司与客户签订相关合同并按照客户要求要求进行产品设计。

#### (2) 新产品开发

新产品开发包括与客户签订销售合同的新产品的开发和公司战略产品的开发。新产品开发有由研发中心与市场部根据年度战略目标或者客户合同需求共同分析产品研发方向，明确新型研发产品要求后，由研发中心组织成立专门项目组，对新项目研发可行性、研发周期及成本，以项目分析报告的形式提交至相关研发机构负责人、总裁审批该研发项目，获得通过的研发项目则作为新产品进行研发，其中，该项目组由研发人员、销售人员、供应链人员和财务人员等共同组成，采用并行工作的方式，有效地提高研发的成功率、缩短开发周期，并降低开发成本。

#### 2、销售模式

国内销售采用直销为主，代销为辅的销售模式。直销产品一般通过招标与客户建立供货关系，按合同约定进行交易。智能数字终端以直销为主，直接销售给运营商；前端系统平台及解决方案以直销为主，直接销售给运营商。国外销售以直销为主，直接销售给全球多个国家的运营商。

#### 3、生产模式

公司实行“以销定产”的生产模式，由运营部根据销售部接收到的产品订单并结合产品库存情况和车间生产能力制定生产计划；生产部依生产计划制定相应的细分计划，组织安排生产，并对计划执行情况进行检查；质量部负责对生产过程的各项关键质量控制点进行监督检查，并负责原料、辅料、包装材料、半成品、成品的质量检验及生产质量评价。

#### 4、采购模式

公司采用物料分类的采购模式，根据所采购的原物料的可获取性、价值大小、竞争环境和市场供需形势，分为关键物料、瓶颈物料、杠杆物料和常规物料，并依据各类型的特点制定不同的采购业务流程与管理策略。关键物料或瓶颈物料类采购，公司一般通过与供应商签署战略合作协议，保证供应商对公司各项业务开展提供长期支持；杠杆物料或者常规通用物料采购，公司根据自身业务需求确定此类物料厂商的准入标准，通过招标比价、反向拍卖等手段，结合公司的采购配额策略来确定标的物料的供应厂家、采购价格和采购数量。在采购管理上，公司根据实际情况及行业特点，制定了详细、完善的采购业务流程，包括采购策略制定流程、供应商认证流程、供应商选择流程、采购询比价流程、预测与备料流程、采购执行流程、采购付款审批流程、供应商绩效评价流程等。此外，公司还设有稽查部门来监督采购是否按照相关规定来执行，确保采购业务保持良性运作，为公司的业务发展和生产经营提供必要保证。

公司的主要业绩来源于国内外各类运营商全业务融合云平台的销售及服务和智能数字终端产品的销售。

#### (二) 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点

根据证监会《上市公司行业分类指引》，公司属于计算机、通信和其他电子设备制造业。公司所属行业是国家十三五战略规划及中国制造2025中新一代信息技术产业。

国内市场，运营商已逐步从数字化向信息化、定制化转变，从自动化向“智能”“智慧”“物联”升级，智慧广电、智慧家庭、智慧社区、云计算、大数据、物联网、人工智能、超高清等高新技术将是整个行业新发展趋势，这将为整个行业的发展带来新的发展空间。

前端业务平台方面：运营商从宽带化到IP化，从家客业务到集客业务，从新媒体到智慧广电，从视频服务到信息服务，乃至从人工智能到物联网等新需求，将为前端业务平台或解决方案提供新的增量市场空间。终端方面：智能终端机顶盒正在逐步融合宽带接入、网关、WiFi路由、4K、3D、VR、智能语音、AI、音响等功能，已经成为家庭的网络中心、控制中心、娱乐中心，并成为了家庭物联网的重要载体。

国际市场，全球各地区、各国家所处的发展阶段具有很大的差异性，基于全球机顶盒行业十几年的发展及存量与更新需求的视角，全球机顶盒行业仍处于数字化、变革、融合并更加智能化、多功能化的不断转变阶段，需求具有多层次性和多样性，并不存在明显的周期性特点。

#### (三) 公司所处的行业地位

经过多年的持续发展，伴随着数字电视机顶盒、智能终端、数字电视整体解决方案、智慧家庭整体解决方案在国内国际市场的发展，公司的品牌已被行业广泛认同，已经是国内、国际数字视讯行业内的知名品牌。公司系列化产品已进入全国30多个省市，整体解决方案在国内二十多个运营商商业使用，国际市场大量出口到印度、东南亚、南美、中东、北非等地区，连续多年出口位于行业前列。

公司积极参加了多项国家和行业标准制定，拥有几百项专利和专利申请权，是国家高新技术企业、广东省知识产权示范企业、广东省自主创新试点单位，承担了国家科技攻关、国家高技术产业化示范工程、信息产业部电子信息发展基金等多个国家级项目以及国家级重点新产品的研发任务。作为三网融合与智慧家庭领军企业之一，公司已经成为行业内技术领先的“内容+平台+渠道+终端+服务”的综合技术服务商。

## 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

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	672,865,178.73	563,495,343.22	19.41%	1,028,067,674.93
归属于上市公司股东的净利润	8,939,085.87	-610,387,275.26	101.46%	67,136,711.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-83,236,281.28	-588,206,840.87	85.85%	-56,916,526.42
经营活动产生的现金流量净额	-149,372,827.41	232,181,248.69	-164.33%	197,957,751.86
基本每股收益（元/股）	0.01	-0.82	101.22%	0.1
稀释每股收益（元/股）	0.01	-0.82	101.22%	0.1
加权平均净资产收益率	0.97%	-49.47%	50.44%	7.75%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	1,815,013,175.03	1,907,545,598.76	-4.85%	3,067,528,953.09
归属于上市公司股东的净资产	926,946,438.39	916,664,464.93	1.12%	1,539,137,118.54

## (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	188,685,489.22	195,312,429.77	132,109,252.44	156,758,007.30
归属于上市公司股东的净利润	1,493,584.46	586,036.73	-30,446,990.01	37,306,454.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-765,125.32	-7,817,624.30	-32,712,117.33	-41,941,414.33
经营活动产生的现金流量净额	-47,732,113.74	-60,717,371.49	-67,851,693.72	26,928,351.54

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	78,121	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	74,737	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	
袁明	境内自然人	16.50%	123,107,038	0	冻结	123,107,038	
					质押	123,107,000	
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	其他	9.16%	68,308,000	0			
平安大华基金—平安银行—深圳平安大华汇通财富管理有限公司	境内非国有法人	2.99%	22,310,000	0			

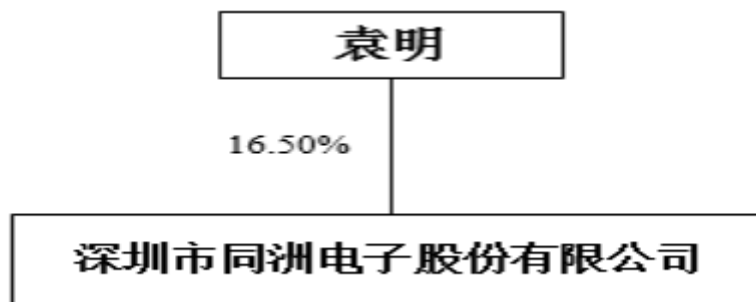
凌凤远	境内自然人	0.40%	3,015,766	0	
广发证券资管—中国银行—广发恒定·定增宝 12 号集合资产管理计划	其他	0.36%	2,654,167	0	
莫常春	境内自然人	0.33%	2,464,700	0	
叶欣	境内自然人	0.30%	2,250,000	0	
崔红君	境内自然人	0.28%	2,080,002	0	
刘莉	境内自然人	0.24%	1,820,000	0	
虞伟庆	境内自然人	0.24%	1,810,000	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司无法判断前 10 名股东之间是否存在关联关系，也无法判断他们是否属于一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前 10 名普通股股东中刘莉通过投资者信用证券账户持有 1,820,000 股，叶欣通过投资者信用证券账户持有 2,250,000 股，莫常春通过投资者信用证券账户持有 2,464,700 股，凌凤远通过投资者信用证券账户持有 2,291,566 股。				

(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  
否

报告期内，公司根据既定的发展战略和业务规划开展工作，围绕“智慧家庭”领域积极拓展布局、快速恢复活力，进一步拓展多功能的智能机顶盒、智能路由、智能网关、智能音箱、自然光电视、网络宽带产品、数字前端设备，以及新一代业务融合平台的研发及推广。在此基础上，公司积极拓展新的运营与服务市场，包括推出CoNET物联网解决方案和“雪亮工程”解决方案（Ovideo智慧视联云）等。报告期内，公司实现营业收入672,865,178.73元，比上年同期增长19.41%，公司实现净利润8,939,085.87元，较上年同期增长101.46%。

(一) 智能设备业务

报告期内，公司的主要业务收入来源为智能设备销售收入，主要销售产品包括多功能、多系列的智能机顶盒、智能路由、智能网关、智能音箱等智能设备。国内市场，公司快速恢复及强化B2B领域的服务能力及业务拓展能力，继续精耕细作广电运营商市场，通过创新、高质量的产品及专业的贴身服务，恢复广电运营商客户信心，主要的客户覆盖广东、贵州、湖北、湖南、江苏、四川、辽宁等省份。国际市场，保持南美、亚太传统优势市场份额，恢复前期丢失的印度、东南亚市场，同时尝试进入欧洲、北美市场。

#### （二）智慧平台业务

报告期内，公司智慧平台业务稳定发展，通过十多年的战略布局和市场拓展，公司智慧平台业务系统已经成为广电运营的最基础的系统，按局点进行统计，公司智慧平台业务系统的市场份额已占广电行业的较大比例。公司已经具备了较好的市场竞争优势，主要体现在：长期的持续的研发投入，使得产品的质量不断提升和性能更加稳定；与长期合作客户的关系更加紧密，有了一定的先入优势；已经积累了非常丰富的系统集成经验；搭建了强大的本地化服务团队，具备了较强的本地化交付能力。在巩固原有智慧平台及智慧家庭业务及市场的基础上，公司积极拓展新的运营与服务市场，包括推出CoNET物联网解决方案和“雪亮工程”解决方案（Ovideo智慧视联云）等。CoNET物联网解决方案专注于终端+平台+业务，涵盖了从设备、数据、应用到联动及调度指挥的全链条服务，为客户提供端到端的解决方案。Ovideo智慧视联云平台是公司推出的“雪亮工程”解决方案，包括视频会议、视频监控、消防监控、信息发布、应急指挥、远程教育、远程监控、远程医疗、视频点播、视频电话等，为政府、企业、医院、学校等提供端到端安防解决方案。

#### （三）DVB+OTT业务

DVB+OTT业务是公司向智慧家庭及电视互联网战略转型的主线业务，公司已在辽宁等地区完成了DVB+OTT的布局工作，机顶盒的整转工作也部分完成。后续公司将根据国家广电总局相关政策的变化、市场的变化，对DVB+OTT业务进行及时调整和优化。

## 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
有线电视接入设备	450,299,668.69	63,965,512.69	14.21%	27.66%	31.61%	0.43%
平台交付及运维	68,773,194.49	54,551,500.60	79.32%	24.58%	131.94%	36.72%

## 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

报告期归属于上市公司普通股股东净利润为893.91万元，上期归属于上市公司普通股股东净利润为-61,038.73万元。主要原因包括：

- （1）报告期公司确定以“智慧家庭 同洲互联”为发展战略，原有机顶盒、中间件、智慧平台业务都取得了稳步增长。
- （2）通过优化人员结构优化、精简办公场所、淘汰落后设备、严控费用开支等措施，减少了公司本期成本费用。
- （3）通过对工厂人员结构调整、淘汰技术落后的设备，减少了本期固定成本负担，提高了生产效率。
- （4）2017年度公司加强应收账款和存货管理，提高资产周转效率。

（5）处置与公司主营业务方向不一致股权投资，盘活公司资产，为公司带来正向的现金流，优化公司资产结构，提高财务抗风险能力。

## 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

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

(1) 本年度内新设成立了直接控制的同洲科技（香港）有限公司、Coship USA Inc.，因此本年度合并报表增加上述两家主体单位。

(2) 本年度孙公司同洲电子（澳大利亚）有限公司被当地政府撤销，因此本年度合并报表减少上述1家主体单位。

### (4) 对2018年1-3月经营业绩的预计

适用  不适用