

证券代码：300787

证券简称：海能实业

公告编号：2020-042

安福县海能实业股份有限公司 2019 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。

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、准确、完整，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。

所有董事均已出席了审议本次年报的董事会会议

大华会计师事务所(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：公司本年度会计师事务所由瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)变更为大华会计师事务所(特殊普通合伙)。

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：以公司的总股本 84,880,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 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 5 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	海能实业	股票代码	300787
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	韩双	郑薇	
办公地址	深圳市宝安区沙井街道丽城科技工业园 G 栋 2 楼	深圳市宝安区沙井街道丽城科技工业园 G 栋 2 楼	
传真	0755-27247835	0755-27247835	
电话	0755-29757329	0755-29757329	
电子信箱	ivyhan@ce-link.com	anfuhinen@ce-link.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务开展情况

1、主要业务

公司主要从事消费电子产品，包括线束、信号适配器、电源适配器和电声产品的设计及生产，是专业的消费电子产品提供商，高新技术企业。公司始终坚持以电子信号传输适配产品及其他消费电子产品的设计与生产为主营业务，依托持续进步的技术能力和快速的研发响应能力，为下游各类消费电子客户提供定制化产品。公司产品主要以ODM/OEM形式供应给海外零售市场客户及消费电子系统厂商客户。

2、主要产品及用途

公司的电子信号传输适配产品及其他消费电子产品可分为三大类。

第一类是线束类产品，其主要功能是实现数据、信号和能量的传输，包括数据流、音频流、视频流和各种综合形式，同时可实现在不同的线束制式、协议、接口和规格之间进行转接传输；公司产品主要包括USB Type-C类型、DVI类型、DP类型、HDMI类型等，覆盖了目前市场前沿和主流的消费电子音视频、数据、网络和电源的线束类型。

第二类是信号适配器产品，该产品则主要通过集成电路的兼容整合，集中了各种制式的音视频信号转换、切换、延长、放大需求，并对各类电子信号进行适配管理；公司产品主要包括信号转换器、信号切换器、信号分配器、信号延长器等；该类产品在市场上消费级领域也常被称为转换器、转换坞、拓展坞、Dongle或Hub等，主要用于笔记本电脑、移动设备和数字电视等电子终端。

第三类是其他消费电子产品，包括电源适配器类和电声类产品。电源适配器类产品即以消费电子电源技术为核心的相关产品，包括移动电源、车载充电器、旅行充电器、无线充电等设备。电声类产品包括蓝牙耳机、TWS耳机等。

公司的产品主要应用于智能移动通讯、影音设备、个人计算机及各类电子终端产品领域。报告期内，公司主营业务、主要产品和服务未发生重大变化。

3、经营模式

(1) 采购模式

在供应商的选择上，公司以供应商的品质、交期、生产能力为基础，对供应商进行现场考察、审查和评价打分，以此选择合格供应商。公司与合格供应商签订采购框架协议，规定采购产品类别、质量责任、账期等；公司对供应商的日常订货以采购单的形式进行。公司日常采购实行按需采购，并根据最低采购量、采购周期等因素确定安全库存。采购行为以客户订单或需求计划为基础，制造工厂根据采购周期和需求数量确定所需物料数量，然后发出采购需求，采购部门根据采购需求进行采购。

(2) 生产模式

公司遵循“以销定产”的生产模式。公司客户的订货均以订单的形式进行，公司根据客户下达的订单安排生产。公司产品的技术方案及样品经客户验证和确认后，公司根据客户订单，按照客户要求的性能、产品规格、数量和交货期组织生产。“按订单生产”模式避免了公司自行制定生产计划可能带来的盲目性，以销定产，原材料采购和生产更有计划性，既有利于控制原材料库存，提高资源利用效率，又可以降低存货跌价风险。除自行生产外，公司少部分工序如电镀、贴片以及数据线加工等通过外协生产、委托加工的方式进行。

(3) 销售模式

公司销售采取直销方式，以技术与产品作为获取客户的基石。公司在研发产品后主要通过展会参展或产品展示的方式获得客户，并与有意向的客户进行商务洽谈。小型客户一般会直接下订单采购；大客户一般对公司有审厂要求，审厂包括但不限于品质、环境、社会责任等方面，客户通常会前往工厂对公司的产品、技术、管理等要素进行全面评估。在大客户审厂之后，公司针对客户要求对产品的二次开发，为客户提供样品及产品测试报告等，公司在客户认可后获得相应订单。公司产品的销售分为境内销售和境外销售，以境外销售为主。

对于境外销售，公司产品主要出口美国、加拿大、英国、德国、日本、韩国等海外市场。公司主要客户为国外品牌商，公司为其提供线束类产品、信号适配器和消费电子产品等产品，供客户在实体店及电商平台销售。公司拥有进出口经营权，产品由公司直接出口给客户。客户通过传真、邮件等方式下达订单，公司完成生产后，由公司报关人员完成报关出口。公司境外销售主要采用的收款模式为电汇(T/T)方式，主要以美元结算。对于境内销售，公司根据客户采购订单要求组织生产，生产完成后将货物送达至客户仓库交货，客户签收确认。公司在货物完成运输并经客户签收时确认收入，货款通过银行转账、承兑汇票等方式来收取。

(4) 主要的业绩驱动要素

1、加大研发投入，补齐技术短板

公司一贯重视研发和技术创新，研发投入在营业收入的占比保持了较高比例。公司及子公司海能电子是高新技术企业，每年均投入大量人力、物力到新产品、新技术的研制开发中，使公司新产品研发保持较高的成功率。公司研发中心拥有一支高效高素质的技术创新团队，经过多年的技术和经验积累，公司研发团队具备自行研发线束类、信号适配器以及其他消费电子产品的能力，可以为客户提供ODM服务。

新产品研发是维持公司核心竞争力的关键所在，公司根据自身发展规划、业务发展策略及用户需求等研发一系列的产品，并不断地进行升级和更新迭代，以适应不断变化的市场需求。为保持核心竞争力，公司将加大新技术的研发与投入，补齐技术短板，提升公司产品的科技含量和技术水平，提升公司主营产品市场竞争力。

2、丰富产品线，培育利润增长点

线束类及信号适配器产品为公司自2009年成立以来即生产研发的主要产品。公司产品通过持续研发及产品升级，在市场上具备较强竞争力，保持稳定的毛利率水平。公司在做好主营业务的基础上，积极寻求新的盈利增长点，在移动电源、快速充电器、智能充电器、无线充电器、TWS耳机等其他消费电子领域投入研发并进行开拓，作为公司原有主力产品业务线的补充和延伸。同时通过募投项目的实施，公司产品覆盖的范围将逐步由电子信号传输适配产品向各类消费电子产品扩展，将有利于提升公司在产业链中的地位和知名度，提升公司的综合竞争力。

3、万物互联时代，把握行业机遇

当前，全球信息技术发展正处在加速发展和跨界融合的时期，呈现万物互联、万物智能的新特征。作为备受瞩目的前沿技术，物联网正在推动经济社会迎来前所未有的机遇，各行各业与物联网之间的联系正变得愈加紧密。物联网产业日趋成熟，技术应用已经开始渗透于制造企业产业链的各个环节，在此背景下，运用物联网技术将有效解决和优化公司发展问题，公司将紧抓新一代信息技术与实体经济深度融合的重大历史机遇，加快布局升级产品，做好各类产品的研发及服务。

(二)公司所属行业的基本情况

1、公司所属行业的发展情况

随着我国经济的不断发展，人们的消费结构和消费观念有了很大的转变，消费者对智能移动终端产品市场的多元化需求日益增强。近年来，消费电子行业在终端消费市场旺盛需求的带动下得以保持较快发展。本行业及上下游受国家产业政策扶持，行业发展前景较好。国家先后出台了多项相关政策予以鼓励和支持，推动了行业的迅速发展。2018年工信部、国家发改委联合印发的《扩大和升级信息消费三年行动计划(2018-2020年)》提出了新型信息产品供给体系提质行动，即加快在中高端消费领域培育新增长点，提升智能可穿戴设备、智能健康养老、虚拟/增强现实、超高清终端设备产品供给能力，深化智能网联汽车发展，引导消费电子产品加快转型升级。2019年工信部、国家广电总局、中央广播电视总台印发的《超高清视频产业发展行动计划(2019-2022年)》提出了突破核心关键器件、推动重点产品产业化、提升网络传输能力、丰富超高清电视节目供给、加快行业创新应用、加强支撑服务保障等六项重点任务。

2、公司所处的行业地位

经过在行业内多年的持续经营，公司对产业进行了有效整合，已形成电线、连接器、模具、SMT、组装等产业集群。同时，公司拥有面向全球的销售体系和60多项产品检测能力。近年来，除线束类、信号适配器外，公司进一步拓展其他消费电子产品市场，逐步开发出各类电源适配器等消费电子产品，相关产品未来市场空间较大。公司已发展成为国内电子信号传输适配产品领域内集技术研发、结构设计、精密制造、销售服务于一体的企业。

3、行业的周期性、季节性

除奥运会、世界杯等定期举办的体育赛事对消费电子产品销售产生的正面影响外，本行业没有其他明显的周期性。公司产品销售以境外销售为主，对于海外市场，感恩节、圣诞节、新年期间是每年的销售旺季；对于国内市场，每年的“五一”、“十一”、元旦、春节等节假日是销售旺季。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	1,103,595,447.29	1,130,278,375.33	-2.36%	895,693,112.22
归属于上市公司股东的净利润	118,743,427.77	116,587,520.38	1.85%	104,585,622.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,542,570.16	100,903,120.92	-11.26%	93,339,819.08
经营活动产生的现金流量净额	139,303,057.12	144,850,224.25	-3.83%	126,397,599.45
基本每股收益(元/股)	1.6787	1.8314	-8.34%	1.6429
稀释每股收益(元/股)	1.6787	1.8314	-8.34%	1.6429
加权平均净资产收益率	16.20%	25.35%	-9.15%	27.34%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	1,523,556,411.98	841,770,221.60	80.99%	688,518,624.48
归属于上市公司股东的净资产	1,128,476,611.39	504,993,329.37	123.46%	428,342,888.65

(2)分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	217,792,457.25	262,561,358.36	249,044,793.01	374,196,838.67
归属于上市公司股东的净利润	30,721,443.99	29,022,635.04	28,505,523.86	30,493,824.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,981,918.17	11,030,867.16	24,735,116.33	24,794,668.50
经营活动产生的现金流量净额	-32,476,005.46	72,032,951.84	30,819,307.54	68,926,803.20

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

2019年第二季度取得政府补贴收入7,440,000元，未及时确认为资产性收益，期末调整资产性收益追溯调减第二季度收入7,336,847.31元、调减第二季度净利润6,236,320.21元。

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

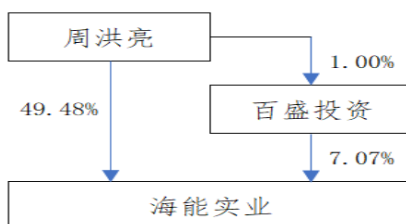
报告期末普通股股东总数	10,533	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,088	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
周洪亮	境内自然人	49.48%	42,000,000	42,000,000			
欧华高科	境内非国有法人	14.14%	12,000,000	12,000,000			
百盛投资	境内非国有法人	7.07%	6,000,000	6,000,000			
大盛投资	境内非国有法人	2.45%	2,078,000	2,078,000			
和盛投资	境内非国有法人	1.86%	1,582,000	1,582,000			
邹衍	境内自然人	0.66%	561,200	0			
谢明琪	境内自然人	0.64%	541,200	0			
孙萌	境内自然人	0.47%	398,750	0			
刘海龙	境内自然人	0.47%	396,400	0			
张振宇	境内自然人	0.44%	371,550	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	周洪亮与百盛投资的执行事务合伙人周洪军，以及大盛投资的执行事务合伙人周洪涛三人为兄弟关系。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。						

(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

报告期内，公司始终专注于电子信号传输适配产品的研发、生产与销售，致力于技术创新与新产品开发，积累了丰富的消费电子连接线束及信号适配产品的生产经验，较强的研发能力使公司能够不断对产品进行升级以满足客户的更高需求。公司围绕战略发展规划，扎实推进经营管理工作，有序地推进各项业务，持续加强对新产品、新技术的研发投入。报告期内，公司实现营业收入110,359.54万元，较上年同期减少2.36%；实现利润总额12,645.55万元，较上年同期减少4.69%；实现归属于上市公司股东的净利润11,874.34万元，较上年同期增长1.85%。截至2019年12月31日，公司资产总额为152,355.64万元，同比增长80.99%。归属于上市公司股东的净资产112,847.66万元，同比增长123.46%。

2019年公司主要经营情况描述如下：

1、首次公开发行股票并上市

公司于2019年8月在创业板首次公开发行股票并上市，获准向社会公众发行人民币普通股2,122万股，每股发行价人民币27.33元，募集资金总额人民币579,942,600.00元，扣除发行费用人民币77,580,237.09元，实际募集资金净额为人民币502,362,362.91元。募集资金用于公司募投项目建设，紧紧围绕公司的主营业务展开，将促进公司业绩的提升，扩大公司的市场规模，使公司的生产、研发能力得到进一步提高。报告期内，公司推进募集资金投资建设，规范募集资金的使用和管理，提升募集资金的使用效率，提高公司整体运营管理水平。

2、专注主营业务发展

公司在线束类产品、信号适配器产品以及其他消费电子产品领域拥有系统化、专业化的技术研究和积累。公司生产的产品主要应用在智能移动通讯、影音设备、个人计算机及各类电子终端产品领域，上述领域具有广阔的市场空间，终端市场的发展带动了公司产品需求的持续增长。在连接器研发方面，公司目前已经系列化研发生产出HDMI、Mini-DP、USB2.0、USB3.0、Type-C等系列连接器产品。在信号适配器产品方面，公司开发及量产了信号转换、信号切换、信号分配、信号矩阵、信号传输延长及信号无线传输等各类产品。公司在电源适配器类产品研发方面已经系列化研发出多种类型产品，包括车载充电器、旅行充电器、移动电源、多口充电站、无线充电等系列产品，其中氮化镓技术的应用，使得该类型产品充电更快更智能同时体积变小易于携带。2019年度公司主营业务收入为109,196.17万元，是公司利润的主要来源，其中线束类及信号适配器类两类产品2019年度的营业收入占比达76.60%，电源适配器类产品的营业收入为21.73%。

3、重视研发创新

公司注重科技研发与生产相结合，重视核心技术人才的引进与培育。为保持核心竞争力，公司每年投入大量人力、物力到新产品、新技术的研制开发中，持续加大研发设备的投入。公司的研发团队建立了完善的产品开发流程体系，构建了项目管理机制，采用了PLM系统，使公司新产品研发保持较高的成功率。公司研发团队在产品研发领域积累了丰富的经验，具备自行研发线束类、信号适配器以及其他消费电子产品的能力，可以为客户提供ODM服务。公司“消费电子产品研发中心升级项目”建设实施将会进一步促进公司研发技术水平的提高，提升公司产品的科技含量和技术水平，提升公司主营产品市场竞争力。2019年度研发投入金额为7,644.16万元，占营业收入的6.93%。

4、完善治理体系

报告期内，公司严格按照相关等规章制度要求规范运作股东大会、董事会、监事会的日常运作，相关人员依法履行相应职责，公司经营管理层通过学习和实践不断提高自身素质和管理水平，不断优化内部控制机制，完善公司治理结构，确保公司稳健持续发展。

5、落实安全生产管理体系

公司持续关注安全生产和清洁生产，加大对安全生产的监督力度和相关安全操作的培训，从细节抓起，严密防守，实现安全生产。报告期内，公司安全清洁体系运行良好，车间未发生重大安全事故，确保了正常的安全生产经营秩序，为生产经营提供了良好的保障。

6、重视培育人才

技术人员是公司持续发展的必要保证，也是产品创新的有利推手，公司重视核心技术人才的引进与培育，为其制定了明确的职业发展规划和薪酬激励政策，保证其他核心人员队伍的稳定性及工作积极性。公司定期举办校园招聘，引入新生力量加入公司的技术团队进行人才的梯队培养，同时引进人才培育的竞争机制，营造公司学习型和技术型组织的企业文化。

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
线束类	343,331,151.57	68,722,257.52	20.02%	-24.49%	-18.48%	-5.90%
信号适配器类	502,046,438.96	197,054,913.61	39.25%	18.81%	13.19%	3.01%
电源适配器类	239,791,596.18	36,013,846.69	15.02%	24.84%	10.38%	11.13%

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、财政部于2017年修订发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》、《企业会计准则第37号——金融工具列报》等四项金融工具相关会计准则(简称“新金融工具准则”)，并要求在境内上市的企业自2019年1月1日起施行新金融工具准则。根据新金融工具准则衔接规定，企业无需追溯调整前期可比数，公司自2019年起按新准则要求进行会计报表披露，不追溯调整2018年可比数，本次会计政策变更不会对当期和会计政策变更之前公司总资产、负债总额、净资产及净利润产生重要影响。

2、财政部于2019年4月30日印发了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6号)，要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和财会〔2019〕6号的规定编制财务报表，企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表均按财会〔2019〕6号的规定编制执行。2019年9月19日，财政部发布了《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会〔2019〕16号)，对合并财务报表格式进行了修订，要求所有已执行新金融准则的企业结合财会〔2019〕16号文件及其附件要求对合并财务报表项目进行相应调整。根据上述企业会计准则的修订要求，公司对会计政策进行了相应变更，但该会计变更只涉及财务报表列报和调整，不影响公司净资产、净利润等相关财务指标。

3、本公司自2019年6月10日起执行财政部2019年修订的《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》，自2019年6月17日起执行财政部2019年修订的《企业会计准则第12号——债务重组》。该项会计政策变更采用未来适用法处理，并根据准则的规定对于2019年1月1日至准则实施日之间发生的非货币性资产交换和债务重组进行调整。本公司执行上述准则对本报告期内财务报表无重大影响。

(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。