

证券代码：002577

证券简称：雷柏科技

公告编号：2021-008

深圳雷柏科技股份有限公司 2020 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。

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
-----------	-----------	-----------	--------

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	雷柏科技	股票代码	002577
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	谢海波	李海燕	
办公地址	深圳市南山区科苑南路 3099 号中国储能大厦 56 楼		
电话	0755-28588566	0755-28588566	
电子信箱	board@rapoo.com	board@rapoo.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(1)主要业务、主要产品及其用途

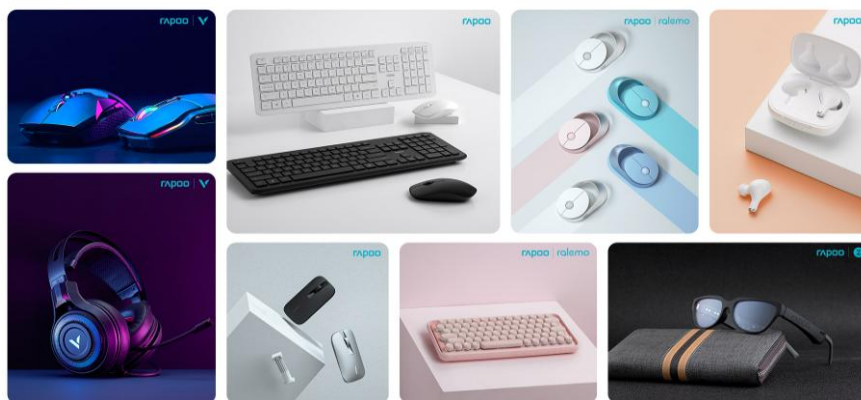
截至报告期末，公司主要从事以计算机外设产品为核心的消费电子产品研发、销售经营活动；致力于为全球用户提供产品服务；经过多年发展，公司消费电子品牌RAPOO在海内外市场上业已积累一定的口碑与影响力。同时，在制造业产业升级、科技进步和人口红利逐渐衰退的背景下，公司凭借着此前在制造领域多年的沉淀，为商业客户提供工业自动化系统集成解决方案及机器人自动化集成设备。报告期内，公司提供的主要产品及服务具体包括：

①计算机外设及其他消费电子产品

游戏V系列：为游戏玩家及爱好者智造游戏快乐；涵盖电竞游戏键盘、电竞游戏鼠标、电竞游戏耳机及游戏手柄；产品置入Qi无线充电、OLED显示屏、IP68级防水防尘、板载内存、云端存储等个性化创意功能，强调人体工学、精准触发、灵巧微操、听声辨位。外观设计采用流畅犀利线条，以黑为主色调搭配炫彩背光，凸显专业度以及炫酷潮流感。该系列产品主要聚焦电子竞技领域，得益于该领域不断发展壮大的市场红利，将持续推动游戏系列产品销售增长。

无线系列：2007年公司以无线2.4GHz技术改变国内键鼠行业格局，树立“无线你的生活”的产品使命；该系列始终坚持以技术研发为核心，以市场需求为导向，不断拓展无线生活应用场景；截至报告期末，已布局鼠标、键盘、音频（含TWS耳机）、智能眼镜、无线充电器、摄像头等多品类产品。产品开发以不断提升电子设备便捷性为锚点，截至目前，公司无线外设产品已实现“无线充电+无线连接+多设备切换”的功能协同，为用户创设多种可能。该系列产品设计风格坚持以简约、时尚、实用主义至上。主要聚焦商务及日常生活场景所需，且随着移动设备存量的规模化，不断围绕移动周边深化产品布局，持续“无线化”。

新女性Ralemo：2020年公司推出新的子品牌“Ralemo”聚焦全新女性系列外设产品，打造小众化设计风格，多采用高饱和度色调，简约柔性线条；产品推广语言贴近女性群体，分别命名为气垫鼠标、慕斯键盘。报告期内，公司成立该品牌主要是为了进一步扩大用户群体，以差异化战略打造个性化、主题化外设产品。截至报告期末，该系列产品已推出，日常办公款、彩妆版、圣诞绿野仙踪版，新春流金岁月版；向市场展现公司更为立体化、差异化的产品布局。



②机器人自动化集成业务

工业自动化系统集成主要聚焦商业客户需求，基于产业升级、技术进步以及人口红利衰退的现状下，工业自动化不断扩张的行业红利，并结合公司前期自主打造自有智能数字化工厂的经验积累，输出工业自动化系统集成解决方案及机器人自动化集成设备。公司机器人自动化集成业务主要聚焦新能源、冷链、医药、汽车、电子商业领域的制造商，着力于智能仓储物流集成装备业务线。

(2) 经营模式

报告期内，公司区分产品事业部及职能中心：事业部覆盖产品从研发、供应链管理及产品营销的全部职能，以使得业务经营以消费需求为导向，增强应对市场变化的灵活性；职能中心聚焦战略部署、资源调配及绩效考核，为业务发展夯实基础。报告期公司主要产品营销策略采取以销定购、订单驱动的经营模式，销售是公司业务经营的中心环节，研发、采购、营销围绕其展开，截至报告期末，事业部运营情况如下：

①销售渠道

公司销售工作采用线上线下联动营销，多渠道销售模式。自从雷柏RAPOO品牌创立之初，公司就聚集大量资源搭建全球化的线下销售渠道体系；随着电子商务和物流管理行业的发展，以及消费者习惯的转变，公司亦较早的布局了国内线上销售平台。报告期内，随着疫情发展对欧美电商营销的促进，公司将进一步推动海外线上销售渠道的开发。截至报告期末，公司目前已在全球五十多个国家地区铺设销售网络。

②研发模式

公司研发基于自主研发并结合委外合作，以市场消费需求为导向，销售诉求为核心综合考虑行业技术发展方向及竞争策略，并进行技术储备和产品开发。日常开发工作实施矩阵式管理模式，横向以产品或项目经理为核心串联开发阶段的各个节点，负责协调项目各方，推动项目进度；纵向是专业技术工程师负责各阶段各模块的具体开发工作。同时，对供应链体系建设给予技术性指导，不断强化产品生命周期管理。

③供应链管理

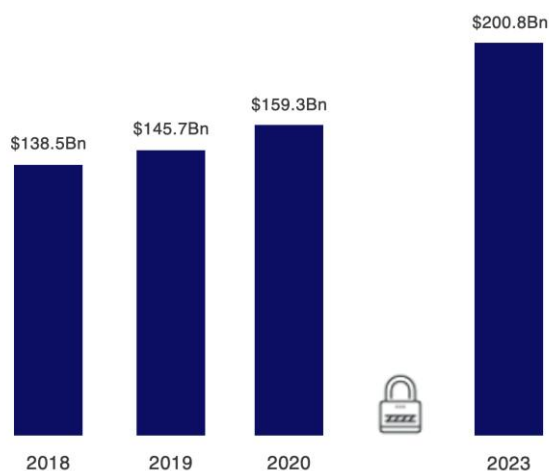
公司采购管理主要分为三个主要节点：供应商承认导入、采购执行，供应商后续管理。供应链管理部依据销售规划，发掘市场资源，筛选优质供应商予以集中认证后导入管理系统；依据日常业务需求，执行具体采购工作并周期性的依据质量、价格、响应效率等多维度指标对供应商进行考核管理。

(3) 主要的业绩驱动因素

①产业需求

电子竞技游戏产业

根据Newzoo（国际数据研究分析公司，专注于游戏、电子竞技及移动市场领域）于2020年7月发布的《2020全球游戏市场报告》阐明全球游戏市场收入将在2020年达到1593亿美元，其中亚太地区贡献最高收入784亿美元；并预测从2019年开始以8.3%的复合年增长率增长，到2023年全球总收入突破2000亿美元大关，达到2008亿美元。同时，到2020年底全球将共有27亿玩家，比上一年度增加1.35亿人次，中国玩家推动了亚太地区在全球市场中的高玩家占比。Newzoo预测2023年将是全球游戏市场的一个重要里程碑，届时全球玩家将超过30亿。游戏产业的蓬勃发展推动了周边硬件的不断迭代更新，游戏外设硬件得益于游戏行业的市场红利也将保持稳定增长态势。公司于2008年推出游戏外设产品，涵盖电竞游戏键盘、电竞游戏鼠标、电竞游戏耳机及游戏手柄；产品置入Qi无线充电、OLED显示屏、IP68级防水防尘、板载内存、云端存储等个性化创意功能，强调人体工学、精准触发、灵巧微操、听声辨位，深受市场和用户的认可与好评。



数据来源：Newzoo 《2020全球游戏报告》—全球市场收入预测

消费电子产业

以智能手机、平板和笔记本电脑为代表的全球移动设备市场规模随着近几年的快速增长后，虽有所放缓，但移动设备业已具备一定的市场保有量，根据Newzoo发布的《2020全球移动市场报告》中显示，2020年全球智能手机用户将达到35亿，2023年或将突破40亿，其中来自国内用户将超过四分之一。随着移动终端的普及，消费者对其的依赖程度逐步提升，将进一步推动移动设备周边产业的市场需求。公司于2018年开始布局移动周边消费电子产品，截至目前已储备TWS耳机、智能眼镜、无线充电器、拓展坞、游戏手柄等。

2020	
人口数	77.95亿
网民数	43.96亿
智能手机用户数	34.84亿
活跃智能手机设备数	41.56亿
活跃5G智能手机设备数	2亿
移动游戏收入	\$772亿

数据来源：Newzoo 《2020全球移动市场报告》

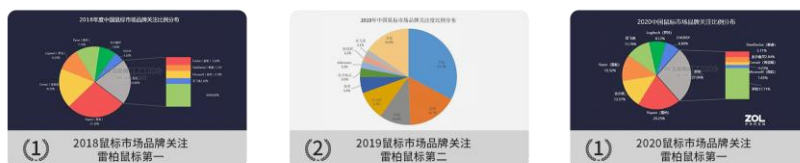
工业自动化

根据GGII（高工产业研究院，专注于电动车、锂电、氢电、机器人、智能汽车、新材料、LED等国家战略新兴产业领域的产业研究）发布的数据显示，我国智能仓储市场规模一直保持稳定增长态势。2018年中国智能仓储市场规模797.69亿元，同比增长16.45%，2014-2018年智能仓储市场规模年均复合增长率18.81%。中国物流业的快速发展为仓储业的崛起提供了巨大的市场需求，加上制造业、商贸流通业外包需求的释放和政策的引导，智能仓储的战略地位将持续加强，未来智能仓储物流市场需求将进一步释放，GGII预测到2023年，智能仓储市场规模将达1975亿元。公司在智能仓储物流已有多年的大型项目经验积累，在WMS, WCS, MES 等调度系统方面坚持走自主研发之路，陆续形成了自有的底层软件架构，应用型软件，达成电气标准化管理。另外在堆垛机, BMS, 大型输送系统设备环节，也有相应的技术积累。未来将聚焦新能源、冷链、医药、汽车、电子商业领域制造商的需求，着力于智能仓储物流集成装备业务线的实施与拓展。

②自身优势

全球化的自有品牌及营销体系

2007年，公司成立“雷柏RAPOO”品牌，并以无线2.4GHz技术改变国内计算机外设行业的市场格局，自有品牌于当年在国内打响知名度；2011年上市以后，坚持以自主创新和品牌全球化发展核心，逐步搭建自主品牌全球营销渠道，并随着电子商务和物流管理行业的发展，以及消费者习惯的转变，较早的布局了国内线上渠道。截至报告期末，公司目前已在全球五十多个国家地区铺设销售网络。自自有品牌成立以来，公司不断加强品牌建设工作，连续多年参加国际IFA、CES展览，举行新品发布会，借助新媒体、主播、电子竞技战队等进行品牌推广。根据ZDC历年发布的相关报告，公司品牌在中国键鼠市场的关注度常年位列国产品牌第一、全球品牌前三。得益于良好的品牌口碑以及完善的销售渠道，未来公司可进一步释放品牌效应，在消费电子行业进行多元拓展；并借助渠道积累优势，迅速推广公司新产品。



2018-2020年国产品牌关注度第一 国际品牌关注度前三



数据来源：ZDC历年中国键鼠市场报告

潮流化的工业设计

公司一直以行业领先科技为导向，坚持人性化的设计理念，通过设计创新提高产品的竞争力，打造性能和价格可以兼得的口碑产品，从而建立客户对于雷柏品牌的好感和忠诚度。公司设计团队针对不同用户群体，制定不同的设计语言。其中，游戏V系列强调人体工学，外观设计采用流畅犀利线条，以黑为主色调搭配炫彩背光，凸显专业度以及炫酷潮流感；无线商务休闲系列，坚持以简约、时尚、实用主义至上的设计风格，黑白为主色调；报告期内新推出的Ralemo聚焦全新女性系列外设产品，则多采用高饱和度色调，简约柔性线条。截止报告期末，公司多款产品分别斩获“德国IF设计奖”，red dot（红点）国际设计大奖，日本G-mark设计奖、中国台湾金点设计奖、中国设计红星奖等多项有影响力的大奖。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	450,098,659.05	449,680,144.28	0.09%	474,604,061.56
归属于上市公司股东的净利润	46,512,829.94	-173,866,140.00	126.75%	8,068,197.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	29,039,219.48	-92,924,018.57	131.25%	-25,329,394.59
经营活动产生的现金流量净额	-4,757,307.15	49,493,316.91	-109.61%	-22,006,836.09
基本每股收益（元/股）	0.16	-0.61	126.75%	0.03
稀释每股收益（元/股）	0.16	-0.61	126.75%	0.03
加权平均净资产收益率	4.51%	-15.93%	20.44%	0.68%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,175,089,528.65	1,106,403,316.10	6.21%	1,311,800,714.96
归属于上市公司股东的净资产	1,057,750,483.17	1,002,842,120.02	5.48%	1,180,239,648.33

(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	68,433,788.41	123,419,320.49	141,543,777.17	116,701,772.98
归属于上市公司股东的净利润	12,049,063.86	20,195,940.26	12,069,459.34	2,198,366.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,192,097.65	13,430,532.82	9,324,558.90	-907,969.89
经营活动产生的现金流量净额	8,227,649.22	-32,053,115.95	-16,151,123.17	35,219,282.75

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

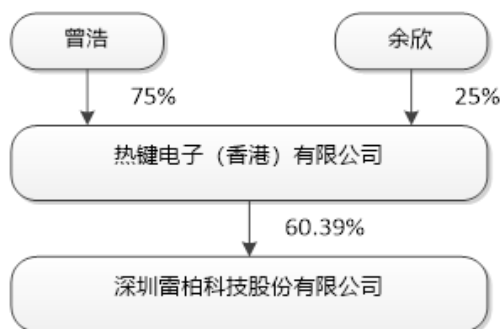
报告期末普通股股东总数	31,906	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,152	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
热键电子（香港）有限公司	境外法人	60.39%	170,843,678	0			
严延芳	境内自然人	0.30%	836,600	0			
应妙棋	境内自然人	0.21%	580,000	0			
钟月明	境内自然人	0.20%	557,300	0			
徐涛	境内自然人	0.20%	553,400	0			
张剑超	境内自然人	0.19%	549,300	0			
杨建鸿	境内自然人	0.18%	522,000	0			
李厅	境内自然人	0.17%	490,000	0			
陈建新	境内自然人	0.16%	465,600	0			
王文元	境内自然人	0.16%	455,200	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东与上述其他股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人；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》规定的一致行动人						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东严延芳通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 836,600 股，实际合计持有 836,600 股；股东钟月明通过光大证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 308,000 股，实际合计持有 557,300 股；股东杨建鸿通过中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 512,000 股，实际合计持有 522,000 股；股东李厅通过光大证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 490,000 股，实际合计持有 490,000 股；股东王文元通过东莞证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 455,200 股，实际合计持有 455,200 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

(1) 经营概况

2020年，公司成功应对了疫情反复及制造模式转换磨合期运营效率提升困难这两个不利因素，聚焦“品牌商”策略，采用外协生产模式已初显成效，结合近几年公司不断进行内部革新，涉及包括产业端、产品端、供应链端不同维度的调整改革工作，公司基本面呈现出向上发展的趋势。

报告期内，公司实现营业收入45,009.87万元,同比上涨0.09%；实现归属于上市公司股东的净利润4,651.28万元,实现扭亏为盈，影响公司经营成果的主要原因为：①计算机外设产品销售收入同比增长18.55%，整体主营毛利率水平较上期提升；②公司聚焦“品牌商”策略，采用外协生产模式，固定消耗（折旧、摊销等）有所减少，管理费用有所下降，提升了公司利润率；③盘活存量资产、加强资金管理提升资金效益进一步增厚了报告期内公司利润；④另一方面，汇兑损失同比上期有所加大，当期政府补助同比上期有较大幅度的下降，侵蚀或减少了部分利润。

(2) 经营回顾

①持续扩大消费电子产品布局

报告期内，公司持续扩大在消费电子领域的布局。产品方面，进一步拓展无线电子产品及智能终端的应用场景，储备TWS耳机、智能眼镜、无线充电器、拓展坞、摄像头等多品类产品。计算机外设产品进一步释放“无线充电+无线连接+多设备切换”的功能协同，提升电子设备便捷性。

报告期内，公司精准定位女性消费群体，推出新的子品牌“Ralemo”聚焦全新女性系列外设产品，打造小众化设计风格，多采用高饱和度色调，简约柔性线条；初期产品推广语言设定为气垫鼠标、慕斯键盘。该品牌着眼于个性化、主题化外设，截至报告期末已推出：日常办公款、女性彩妆版、圣诞绿野仙踪版，新春流金岁月版；向市场展现公司更为立体化、差异化的产品布局。

②供应链管理

报告期内，公司处于制造模式转变后的首年，供应链管理基于经营模式转变的诉求，不断深化供应链体系建设。①基于产品、技术需求，不断开发整合新供应商；②强化数字化管理，致力于制造供应商协同工作数字化。向生产厂商开放公司系统平台的外部接入口，将产品供应所涉环节信息化，提升管理效益；③品管人员驻厂，加强品控管理。

③加强品牌建设

报告期内，公司深挖新媒体手段，布局短视频矩阵，规划在抖音、微信视频号及快手的运营，迎合互联网新社交、新营销；并针对不同用户群体的使用习惯，对流媒体渠道推广进一步拓展，增加在抖音、B站及小红书上的投放；进一步加深与电竞战队的合作，报告期内公司分别与KPL王者荣耀武汉eStarPro战队、OMG电子竞技俱乐部英雄联盟战队达成合作，强化在电子竞技领域的宣传力度；不断扩展公司在各渠道品牌推广的深度与广度。报告期末，根据ZDC《2020年键鼠外设ZDC报告》显示公司的品牌关注度在鼠标市场、键盘市场均名列第一。

④优化内部运作体系

报告期内，公司进一步优化内部运作体系，区分产品事业部及职能中心：事业部覆盖从产品开发设计到销售售后的全部职能，以使得公司经营能够以市场技术、消费需求为导向，灵活应对市场变化；职能中心聚焦战略部署、资源调配及绩效考核，为业务发展夯实基础。

⑤加强人才引进，建设人才梯队

报告期内，为满足公司经营发展需求，加快公司产品布局，扩宽销售渠道，公司积极引入优秀的技术人员、市场营销人员，使公司人才队伍更完善；同时，继续实施人才培养，通过在职培训、外派学习、轮岗工作等多种方式，培养适应公司发展的复合型人才，建设公司内部人才梯队。

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
计算机外设	395,464,002.01	95,945,123.45	24.26%	18.55%	143.23%	12.44%
租赁	30,919,427.76	20,022,603.94	64.76%	1,437.51%	3,515.02%	37.22%

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、面临退市情况

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) 重要会计政策变更

2017年7月5日，财政部发布了《企业会计准则第14号—收入》（财会【2017】22号）（以下简称新收入准则）。要求境内上市企业自2020年1月1日起执行新收入准则。本公司于2020年1月1日执行新收入准则，对会计政策的相关内容进行调整，详见财务报告项目五、24。

新收入准则要求首次执行该准则的累积影响数调整首次执行当年年初(即2020年1月1日)留存收益及财务报表其他相关项目金额,对可比期间信息不予调整。在执行新收入准则时,本公司仅对首次执行日尚未完成的合同的累积影响数进行调整。

上述会计政策的累积影响数如下:

因执行新收入准则,本公司合并财务报表相应调整2020年1月1日合同负债2,761,234.82元、其他流动负债182,671.15元、预收款项-2,943,905.97元、应收账款-7,581,457.29元、合同资产7,581,457.29元。本公司母公司财务报表相应调整2020年1月1

日合同负债1,405,162.73元、其他流动负债182,671.15元、预收款项-1,587,833.88元、合同资产7,581,457.29元、应收账款-7,581,457.29元。

上述会计政策变更经本公司于2020年4月24日召开的第四届董事会第六次会议批准。

(2) 重要会计估计变更

本报告期内，本公司无重大会计估计变更。

(3) 首次执行新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

合并资产负债表

单位:元

项目	2019年12月31日	2020年1月1日	调整数
应收账款	102,905,939.82	95,324,482.53	-7,581,457.29
合同资产	不适用	7,581,457.29	7,581,457.29
预收款项	2,943,905.97		-2,943,905.97
合同负债	不适用	2,761,234.82	2,761,234.82
其他流动负债	不适用	182,671.15	182,671.15

母公司资产负债表

单位:元

项目	2019年12月31日	2020年1月1日	调整数
应收账款	222,644,279.73	215,062,822.44	-7,581,457.29
合同资产	不适用	7,581,457.29	7,581,457.29
预收款项	1,587,833.88		-1,587,833.88
合同负债	不适用	1,405,162.73	1,405,162.73
其他流动负债	不适用	182,671.15	182,671.15

各项目调整情况说明:

①合同资产、应收账款

于2020年1月1日，本公司合并财务报表相应将应收账款核算的未到期质保金7,581,457.29元重分类为合同资产，母公司财务报表相应将应收账款核算的未到期质保金7,581,457.29元重分类为合同资产。

②合同负债、预收款项、其他流动负债

于2020年1月1日，本公司合并财务报表相应将与商品销售和提供劳务相关的预收款项2,761,234.82元重分类至合同负债，并将相关的增值税销项税额182,671.15元重分类至其他流动负债；母公司财务报表相应将与商品销售和提供劳务相关的预收款项1,405,162.73元重分类至合同负债，并将相关的增值税销项税额182,671.15元重分类至其他流动负债。

(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。