

公司代码：603380

公司简称：易德龙

苏州易德龙科技股份有限公司
2019 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	易德龙	603380	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈童	樊理
电话	0512-65461690	0512-65461690
办公地址	苏州相城经济开发区春兴路50号	苏州相城经济开发区春兴路50号
电子信箱	SD@etron.cn	SD@etron.cn

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,045,615,014.03	1,029,958,464.65	1.52
归属于上市公司股东的净资产	778,332,516.41	763,847,620.62	1.90
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)

经营活动产生的现金流量净额	104,809,399.40	38,795,493.65	170.16
营业收入	482,435,620.32	439,854,563.28	9.68
归属于上市公司股东的净利润	49,684,895.79	51,749,382.89	-3.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	49,012,565.71	46,605,705.55	5.16
加权平均净资产收益率(%)	6.39	7.24	减少0.85个百分点
基本每股收益(元/股)	0.31	0.32	-3.13
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.32	-3.13

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		12,843				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)						
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	质押或冻结的股份数量	
钱新栋	境内自然人	37.23	59,560,680	59,560,680	无	
王明	境内自然人	24.82	39,707,160	39,707,160	质押 冻结	30,000,000 614,000
苏州詹姆士贝拉投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	8.02	12,837,360	12,837,360	无	
王静文	境内自然人	2.11	3,383,040		无	
邱格屏	境内自然人	1.19	1,897,860		无	
王志良	境内自然人	0.26	413,100		无	
卞宗元	境内自然人	0.23	365,000		无	
刘德才	境内自然人	0.20	314,656		无	
汇添富基金管理股份有限公司-社保基金四二三组合	其他	0.19	300,000		无	

郁慧英	境内自然人	0.18	288,000		无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、前十名股东中，贝拉投资有限合伙人钱小洁系钱新栋配偶，持有贝拉投资 73.12%的出资额，钱新栋持有贝拉投资 0.55%出资额，系贝拉投资的执行事务合伙人，钱新栋与贝拉投资为一致行动人。2、前十名无限售流通股股东除王静文与邱格屏外均系社会公众股东，公司未知上述十名无限售流通股股东之间，以及无限售流通股股东与前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

2019年，公司在“立足本土，服务全球”的经营方针指导下，不断建立和整合目标市场的竞争优势。报告期内，公司2019年1-6月实现营业收入482,435,620.32元，比去年同期增长9.68%。归属于母公司所有者的净利润49,217,091.97，同比略有下降，降幅为-4.89%。公司业务的稳步增长，主要源自于公司对“高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务”的经营发展战略的坚持与落实。报告期内，来自全球细分市场的优质客户数量及产品种类均有快速增长。

2019年，公司在营销体系、市场开拓、精细化管理、智能制造、国际化人才培养、全面风险管理等方面的管理水平不断提升，持续提高客户满意度。

1、营销体系

2019年，公司秉承以客户需求为导向，专注于高质量，多品种，快捷、灵活的电子制造服务，构建了新型的市场营销体系，进一步明确了公司的品牌形象、产品定位、细分市场定位、营销渠

道定位，进一步扩充营销队伍，投入资源，完成了新客户开发的数量目标，实现了销售额的持续增长。

未来，公司将进一步在品牌营销、渠道建设方面加大投入，以促进公司长期、健康、可持续发展。另外公司将全面升级客户关系管理系统（CRM），提升企业的业务管理能力，利用互联网技术来协调企业与顾客间在营销和服务上的交互，向客户提供更加便捷和个性化的服务体验，其最终目的是有利于吸引新客户、提高老客户满意度和忠诚度，从而快速增加市场份额。通过 CRM 系统改善后的营销和服务流程，将为销售活动的成功提供有利保障。

2、市场开拓

公司在拓展电子制造业务的同时，进一步地加强为客户提供产品研发、可制造性分析、测试开发、技术咨询及供应链整合等更多的增值服务。以工业控制产品、通讯产品、医疗电子产品、汽车电子产品及高端消费电子产品为发展重点。

公司当前在武汉设有子公司，在天津设有分公司，在上海、杭州、北京设有办事处，以拓展当地的业务，为客户提供高质量、多品种、快捷灵活的电子制造服务。

公司依据新型的市场营销体系，进一步完善了销售管理体系，包括客户满意度管理系统及客户固定会议管理系统，通过提升服务能力，提高服务质量，增加客户满意度，获得更多订单及口碑。

3、精细化管理

公司“高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务”业务模式对精细化管理提出了更高的要求，通过多年的积累，公司无论在客户及项目信息化管理、供应链信息化管理、生产制程及品质信息化管理、产品开发信息化管理，以及风险管理等方面积累了丰富的经验，都已经全面应用信息技术，实现了及时、完整、准确、有效的可视化管理，以提高管理质量和效率。为公司高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务模式打下了坚实的基础。今后公司将在精细化分类的基础上，利用大数据分析实现企业管理水平的进一步提升。

4、智能制造

2019 年，公司导入 ASM 智能 SMT 软件系统，导入防错料和追溯系统，在接料的同时，可以实现两面物料同时架上设备，大大的减少了换线时间，提升了效率。

2019 年，公司进一步推进、完善智能仓储系统，除了原先的 SMT7 寸盘物料，通过 LED 亮灯系统，对物料进行自动储位分配、分类存储，实现了快速领料、先进先出等高效、精准的仓储管理，提升了仓库人员工作效率及准确度。

2019年，对大项目 Slammer 进行精准智能化开发，完善了大项目的自动化生产，实现了产品从投产到成本的生产自动化流的工艺，提升了生产效率，提高了产品质量，获得了客户的好评。

2019年，完成了ERP的选型工作，并在5月份开始实施SAP项目，预计在2019年完成改造，提升企业信息化管理体系，提升数据的准确性、及时性、透明性，提升管理效率，提高企业形象。

2019年，开发了与供应商ERP系统直接数据对接系统，可以和供应商直接进行EDI数据交换，提升预测及订单的及时传递和处理，减少浪费，提高管理效率。

5、国际化人才培养

为了更好地服务于全球客户，加大与全球供应商的深入合作，公司一贯重视人力资源的国际化培养。员工通过参加定制化的内部培训、专业的外部培训（如：法国企顾司和香港大学的专业管理课程）、国外客户和供应商的商务拜访、国际电子展览会等活动，积累了丰富的国际化运营与管理经验。公司通过发掘人才并制定职业发展规划，将员工个人职业目标与企业发展需求合理匹配，促成员工个人价值和企业文化的高度统一。

6、风险管控

2019年公司对各项重要的管理制度和管理流程进行了深入的梳理和修订，完善了包括内部审计制度、信用管控系统在内的内部控制框架。公司通过加强内部控制管理，进一步保障公司经营管理合法合规和运行安全，不断提高公司的经营管理水平和风险防范能力，促进了公司战略目标的实现和可持续发展，股东及相关利益方合法权益得到了有效保护。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用