

公司代码：603286

公司简称：日盈电子

江苏日盈电子股份有限公司
2019 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 重大风险提示
无
- 3 本公司董事会、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。
- 4 公司全体董事出席董事会会议。
- 5 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 6 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

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，公司 2019 年归属于上市公司股东净利润为人民币 26,798,885.91 元，按照《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的规定提取法定盈余公积金后，截至 2019 年 12 月 31 日母公司未分配利润为人民币 136,266,328.24 元。

公司拟以实施利润分配方案的股权登记日总股本为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 0.61 元（含税），共计派发现金股利不超过 5,372,636.00 元。本次利润分配实施后，剩余未分配利润留待以后年度分配。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	日盈电子	603286	无

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	金振华	
办公地址	江苏省常州市武进区横山桥镇芳茂村	
电话	0519-68853200	
电子信箱	jin.zhenhua@riyingcorp.com	

2 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司主要从事汽车洗涤系统、汽车精密注塑件及小线束、汽车电子及摩托车线束等零部件的研发、生产和销售。目前，公司在江苏常州、广东江门和吉林长春建有生产基地，同时在常州本部和上海设有研发机构。

(二) 主要经营模式

1、研发模式

公司始终坚持以市场需求为前提，以“进口替代”为导向，与汽车整车企业同步开发的研发模式。在整车企业开始新车型、新项目研发时，公司即同步开始相关零部件的开发工作，同时，公司还根据新技术、新材料和新工艺的发展趋势开展预研式研发活动。公司该种研发模式降低了研发风险，提高了研发效率，缩短了研发、生产和销售周期，同时也保证了公司未来的技术领先性。

公司通过建立鼓励科研创新的奖励机制及完善的技术创新管理体系，提高研发人员的积极性和创造性，不断提升内部人员的技术能力。公司引进行业专业技术人才，组织核心技术人员到国外参观学习，为公司保持技术优势奠定了坚实的基础。公司不断努力攻克核心技术和关键难题，使企业创新能力得到大幅提高，提升了公司的经济效益和核心竞争力。

2、采购模式

公司采购的主要原材料包括铜丝、铜带、橡胶水管和塑料粒子。公司建立了完善的供应商管理制度并严格执行。根据公司采购管理流程，在初次选定供应商时，由采购部对供应商的技术开发能力、生产能力、价格及其他资质进行评鉴，评定通过的供应商方可进入合格供应商目录。

公司按照下游客户每月的采购预测来安排采购工作。由于公司所采购的原材料大多为大宗商品，因此目前每种原材料主要与 1-2 家供应商合作采购。

3、生产模式

公司生产部门根据营销部的销售订单，结合原材料库存情况及车间生产能力情况，科学制定生产计划和进行库存管理。公司生产现场实行精益生产模式（TPS），以流水线方式组织生产，生产过程中严格贯彻 ISO/TS 16949 质量体系。

(1) 生产准备阶段

该阶段包括与客户沟通进行最后的设计方案的确认，准备模具开发、产品试制、制造过程评估等，整个过程包括：制造可行性阶段、样品阶段和试产阶段，通过以上环节的试生产准备，最终达到批量生产阶段。

(2) 批量生产阶段

在达到批量生产后，生产部门根据营销部门的月度生产计划和库存商品确定周生产计划，车间调度部门根据车间生产负荷及分解的周生产计划、库存原材料等确定日生产计划来安排生产。

4、销售模式

公司的客户主要是汽车和摩托车整车厂，以内销为主，销售模式为直销。

(1) 业务流程

汽车行业中，尤其在合资品牌中，整车厂选择零部件配套供应商的条件和程序非常严格，门槛很高。公司进入整车厂供应商体系并实现量产供货需要经历长时间、多环节的考核，具体如下：

第一阶段：达成初步意向。公司营销部门与整车厂洽谈合作可能性，整车厂对公司的产品质量、工艺和配套生产能力初步满意，双方初步达成合作意向。但通常，整车厂与正在供货中的供

应商的关系均相对稳定，只有当新的潜在供应商具备明显的质量、工艺或价格优势或原供应商出现严重的质量问题时，整车厂才会考虑更换供应商。因此，即使公司配套能力被整车厂认可，但整车厂是否以及何时启动供应商更换计划，公司方面难以控制。这一阶段往往公司需要通过整车厂实施长达数年的接洽，保持对整车厂新车型上市计划和现有供货关系的紧密跟踪以获得机会。

第二阶段：整车厂对供应商的实质性考察阶段。整车厂启动新供应商导入计划后，即开始对潜在达成意向的供应商进入实质性考核阶段，该考核主要侧重于依据 ISO/TS 16949 对供应商整体配套能力的考核，包括其产品设计能力、工艺能力、质量控制能力、生产能力等全面能力的考核。经过整车厂一段时间严格地考核程序后，整车厂根据考核结果决定其是否能够进入整车厂的供应商体系，一旦进入供应商体系，即获得向整车厂进行配套资格。这一阶段进度的快慢同样取决于整车厂方面的推行力度，但通常来讲，由于要对供应商作多轮现场考核，同时需要调整整车厂内部采购、研发、产品、质量控制等部门相关人员的时间，因此考核周期最快需要半年，慢者甚至一年以上。

第三阶段：项目配套阶段。进入整车厂供应商体系后，整车厂将根据具体的项目情况向配套供应商发包，进入正式的项目配套阶段。这一阶段中，公司首先根据整车厂的要求提出产品初步设计方案与整车厂进行交流，并在此基础上做出大体的尺寸结构样件（通常称为“A样”，非必须环节）。获得认可并通过报价环节后，公司与整车厂签订正式的技术合同。随后公司将根据客户的要求提供产品的完整设计方案并制作出带主要功能的样件（“B样”，认可技术方案）。在此过程中公司与整车厂相关部门不断进行交流沟通并进行改进。在确认设计可以冻结后，公司按照正式方案进行开模、组装与试验后，生产出样品（“C样”，工装样件，认可产品状态）提交整车厂进行 OTS 审核。对于合资品牌整车厂而言，这一环节审核非常严格，通常需要经过其品牌海外总部的审核，拿到其出具的 OTS 认可报告才能通过。如一汽大众和上汽大众均需将 OTS 样件送交德国的大众集团总部进行审核，合格后出具大众的 BMG 认可报告（即大众的 OTS 认可报告）。OTS 审核通过后，进入 PPAP 认可环节（“D样”），即在量产条件下对产品质量、过程能力、物流、响应能力等方面的认可。上述认可全面完成并合格后，产品正式进入量产阶段，即具备了满足整车厂要求的全部配套能力。整个项目从接到客户需求到正式供货的周期通常为 8-24 个月。

公司的出口业务和摩托车线束类零部件业务流程与整车厂配套流程类似，也要经过前期接触达成初步意向，客户考核的过程，所不同的是外贸业务客户一般都已有所要生产的零部件详细的设计技术资料，其主要的目的是寻找成本更有优势的供应商，所以具体的项目流程一般都由报价开始，即公司在接到客户的商业、技术要求后进行相应的成本核算并报价，客户如果接受报价则签署正式定货合同。

经过客户认证程序进入配套体系后，公司通常能够与客户建立长期稳定的合作关系。公司与客户进行年度合同谈判，签订框架协议，根据客户发出的采购订单和交货计划以销定产。

（2）定价策略

公司产品定价策略相对较为灵活，但主要根据成本加成定价作为核价基础，并结合不同产品类型确定不同盈利水平。对于已具有市场优势的产品，毛利目标相对较高；对于新开发或重点培育产品，则利用价格优势占领目标市场，同时公司将通过内部成本控制和消化维持必要的毛利水平。

汽车零部件行业一般采用长期固定协议价，但由于新车型推向市场后销售价格呈现逐年下降的情形，因此同一配套零部件价格的跟随下降已成为行业内普遍现象。根据整车厂商的要求，公司汽车零配件产品每年会降价 3%-5% 左右，但一般情况下随着供货时间以及生产经验的积累，产品合格率及生产效率均会大幅提高，上述降价幅度可通过企业内部挖掘和向上游成本转移等方式而得到一定消化。

（3）产品交付与货款结算

①直接供货和间接供货

在直接供货方式下，公司根据合同或订单约定向客户直接发货并交付产品，并收取其支付的货款。

在间接供货方式下，公司一般先与整车厂商签订销售合同，再通过总成（或一级）供应商完成产品交付与货款结算。从产品交付流程上看，公司根据产品订单首先向整车厂商指定的总成（或一级）供应商交付产品，其后一级供应商完成模块或系统集成后将总成产品交付整车厂商；从货款结算流程上看，货款支付流程与产品交付流程正好反向流转，即整车厂商收到产品后按合同约定将款项支付予总成（或一级）供应商，再由一级供应商与公司结算货款。

②内销和外销

A、内销

下线结算模式：公司根据客户的需求将货物发往中转库或客户指定仓库，客户将公司产品领用并装至整车后，一般于次月将上月实际装至整车的产品明细以开票通知单的形式通知公司，公司据此和客户进行货款结算。

货到验收模式：公司根据客户的需求将货物发运给客户，客户收到后检验入库，并与公司发货单核对一致予以签收，公司按照双方约定的信用期限进行货款结算。

款到发货模式：公司针对少量零星的客户在付款后再发货。

B、外销

公司根据客户的需求发货并交付给客户指定的货代公司，按照双方约定的信用期限进行货款结算。

(三) 所处行业情况

1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国汽车工业协会统计分析，2019年汽车产销分别完成2572.1万辆和2576.9万辆，汽车产销量已经连续11年稳居世界首位，2020年末中国汽车保有量将有望超越美国。受多种因素影响，中国汽车已经连续两年下降，表明经过多年高速增长以后，逐渐进入一个阶段性调整的平台期。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司所处行业为汽车零部件行业，是汽车制造专业化分工的重要组成部分。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所处行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车零部件及配件制造”（C3660）。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（证监会公告[2012]31号），公司所处行业为“汽车制造业”（C36）。从细分行业来看，公司所处行业为汽车零部件产业中的汽车洗涤系统、精密注塑、车用线束及汽车电子零部件细分行业。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

2019年，我国汽车行业分类型过渡期开放股比限制分步实施，如特斯拉中国工厂的量产；国家推进汽车产业的“电动化”、“智能化”、“网联化”、“共享化”“新四化”战略正在由概念逐步转入实际应用；12月份，国务院关税税则委员会发布通知进一步下调纯电动或混合动力汽车相关零部件进口关税，以上等等措施充分体现了我国汽车产业对国际市场的开放包容态度及对新技术、新需求的积极拥抱态度，将使得市场驱动中国汽车产业向更高、更好的方向前进。

随着汽车产业新能源、节能减排、轻量化、智能化、模块化的发展趋势，尤其是智能互联、信息技术等高新技术的爆发式应用与跨界进入，新能源汽车、智能汽车的兴起，共享模式的崛起，对整车及零部件产业链准确把握趋势、实现升级发展带来巨大机会。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	806,707,902.31	632,111,635.37	27.62	570,238,344.85
营业收入	498,697,005.24	356,179,930.30	40.01	317,631,497.73
归属于上市公司股东的净利润	26,798,885.91	22,087,685.84	21.33	33,738,998.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,365,631.20	17,114,548.82	13.15	29,932,446.89
归属于上市公司股东的净资产	454,896,663.77	434,790,596.78	4.62	423,095,879.06
经营活动产生的现金流量净额	53,146,565.21	35,886,422.51	48.10	33,799,473.46
基本每股收益（元/股）	0.30	0.25	20.00	0.44
稀释每股收益（元/股）	0.30	0.25	20.00	0.44
加权平均净资产收益率（%）	6.03	5.16	增加0.87个百分点	10.06

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	83,579,632.68	96,946,694.44	117,035,784.98	201,134,893.14
归属于上市公司股东的净利润	5,387,407.96	3,691,015.22	6,111,850.70	11,608,612.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	4,947,616.37	2,699,874.20	4,971,146.65	6,746,993.98
经营活动产生的现金流量净额	1,604,119.97	-704,312.49	22,947,761.33	29,298,996.40

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 股东持股情况

单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)	8,608
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	8,537
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

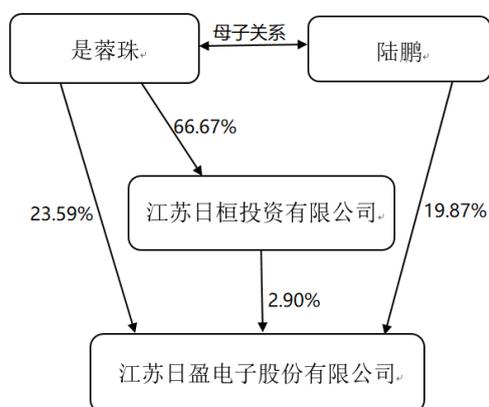
前十名股东持股情况

股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有有限 售条件股 份数量	包含 转融 通借 出股 份的 限售 股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	
是蓉珠		20,775,000	23.59	20,775,000		无		境内 自然 人
陆鹏		17,500,000	19.87	17,500,000		质押	13,500,000	境内 自然 人
韩亚伟	-1,918,720	5,756,280	6.54			无		境内 自然 人
嘉兴鼎峰成长股权投资合伙企业(有限合伙)		3,780,000	4.29			无		境内 非国 有法 人
江苏日桓投资有限公司		2,550,000	2.90	2,550,000		无		境内 非国 有法 人
青岛金石灏纳投资有限公司	-2,145,252	1,376,648	1.56			无		国有 法人
郑栋		1,037,960	1.18			无		境内 自然 人
何文钜		950,000	1.08			无		境内 自然 人

周建荣		880,760	1.00			无		境内自然人
王小琴		500,000	0.57	500,000		无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明			前十名股东中，是蓉珠和陆鹏为母子关系；王小琴是蓉珠兄弟之配偶；是蓉珠女士持有江苏日桓投资有限公司 66.67%的股权。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明			不适用					

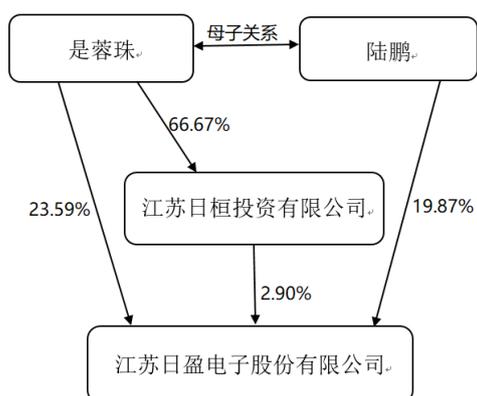
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，在汽车行业总体发展势头趋缓、行业竞争加剧、原材料价格居高不下、汽车零部件行业整体毛利率下降的市场格局下，公司通过收购惠昌公司，进一步掌握了车用温度传感器 NTC 芯片的制造工艺，从而降低了公司原材料的采购成本。2019 年公司实现营业收入 49,869.70 万元，较上期增长 40.01%。同时，公司资产规模进一步提升，截至报告期末，公司总资产 80,670.79 万元，较期初增长 27.62%，归属于上市公司股东的净资产 45,489.67 万元，较期初增长 4.62%。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

详见：本报告第十一节 财务报告；五、重要会计政策及会计估计；41.重要会计政策和会计估计的变更

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司将常州市惠昌传感器有限公司(以下简称常州惠昌公司)、江门市容宇电子有限公司(以下简称江门容宇公司)、日盈汽车电子(上海)有限公司(以下简称上海日盈公司)、日盈电子(长春)有限公司(以下简称长春日盈公司)和日盈电子(香港)有限公司(以下简称香港日盈公司)等 5 家子公司纳入报告期合并财务报表范围，具体情况详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。

公司名称	江苏日盈电子股份有限公司
法定代表人	是蓉珠
日期	2020 年 4 月 28 日