

公司代码：603611

公司简称：诺力股份

诺力智能装备股份有限公司 2019 年年度报告摘要

NOBLELIFT 诺力

二〇二〇年四月

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 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 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。
- 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

公司 2019 年度利润分配预案：根据《上海证券交易所上市公司现金分红指引》、《上海证券交易所上市公司回购股份实施细则》、《公司章程》的有关规定，结合公司的实际情况和基于公司未来发展的需要，考虑到公司 2019 年度已经实施的股份回购金额 169,574,900.90 元视同现金分红，经公司董事会讨论决定拟 2019 年度不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本，剩余未分配利润结转至以后年度。本预案需提交公司 2019 年年度股东大会审议通过后方能实施。

二 公司基本情况

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	诺力股份	603611	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	贾国华	金婉怡
办公地址	浙江省长兴县太湖街道长州路528号	浙江省长兴县太湖街道长州路528号
电话	0572-6210906	0572-6210906
电子信箱	sec@noblelift.com	sec@noblelift.com

2 报告期公司主要业务简介

公司通过持续技术创新优化产品结构，完善多层次产品体系，以满足市场需求；通过精益化管理提升产品质量，实现降本增效；通过兼并收购延伸上下游产业链，实现规模扩张和产业转型升级，搭建产业生态体系；通过业务区域的合理布局形成全球产、供、销体系，促进了全球化的业务扩张，实现了公司体系内的资源协同。

经过多年的努力，公司已成为全球为数不多的能够同时提供物料搬运设备、智能立体仓库、智能输送分拣系统、无人搬运机器人AGV及其系统、供应链综合系统软件等整体解决方案的公司；公司已实现从“传统物料搬运设备制造商”到“全领域智能内部物流系统综合解决方案提供商和

服务商”的战略布局。

未来，公司将继续以“聚焦一个行业、发展两大业务、布局新兴产业”作为公司产业发展目标。“聚焦一个行业”指聚焦内部物流行业，“发展两大业务”指大力发展智能制造装备业务和智慧物流系统业务，“布局新兴产业”指积极投资与公司产业链相关的智能制造、工业物联网、5G、人工智能等新兴产业。为保障公司可持续发展，打造行业头部企业，实现公司发展战略目标提供有力的支持。

报告期内，公司的主要业务由智慧物流系统业务板块和智能制造装备业务板块两大板块组成：

第一部分 智慧物流系统业务板块

该板块为各行业客户提供定制化智能化的内部物流整体解决方案，主要业务包括为各行业制造型企业、流通型企业以及物流配送中心提供包括自动化立体仓储系统、自动化输送分拣系统、无人搬运机器人及系统和自动化物流软件系统的方案设计、数据仿真、设备制造、安装调试、售后服务于一体的定制化解决方案。其中，自动化仓库系统主要包括货架、堆垛机、多层穿梭车等自动化存储设备；自动化与输送分拣系统主要包括各式输送机、自动化分拣设备、手持终端拣选和电子标签拣选等；自动化物流软件管理系统主要包括物流管理软件、仓储控制系统（WCS）、仓储管理系统（WMS）、运输管理系统（TMS）、订单管理系统（OMS）以及智能APS生产排程系统等软件系统；无人搬运机器人系统主要包括各类搬运机器人及其导航系统、调度系统、WMS系统及智能工厂智慧物流集成解决方案。

公司是行业内少数具备智慧物流系统核心设备研发和制造能力的公司，目前公司能够提供的产品包括：堆垛机、多层穿梭车、自动包装机、输送系统、搬运机器人、有轨制导车辆（RGV）、分拣机等智能设备。

公司智慧物流系统业务具有跨行业综合服务能力，目前在全球范围内已累计完成相关物流系统工程案例超过1700个，客户广泛分布于食品饮料、医药、电子商务、汽车、电力、机械制造、造纸、化工、纺织服装、物流仓储、冷链、新能源锂电等众多领域。

公司智慧物流系统业务主要有三个生产运营基地：以中鼎集成为主的无锡生产运营基地、以SAVOYE公司为主的法国生产运营基地、以上海诺力为主的上海生产运营基地。

智慧物流系统业务的主要内容

1、公司的智慧物流系统业务基于产业链完整、核心设备自主研发制造、多行业服务能力、从业经验丰富、客户资源广泛等优势，为客户提供定制化的智慧物流系统集成综合解决方案，使客户实现物料出入库、存储、无人输送与搬运、生产、分拣与拣选、配送、生产上下料、数据分析

等物流输送流程实现自动化、信息化和智能化，帮助客户物流系统工程实现一站式作业，大大提升物流系统的效率和准确性、节约人力成本、减少土地占用，为客户持续创造价值。

2、公司的智慧物流系统综合解决方案根据客户生产、仓储、配送等环节的特定需求进行差异化定制，为非标准化的产品。根据所处供应链位置的不同，公司为以下应用场景提供专业系统集成解决方案：原料/成品仓库、车间缓存处理中心、自动化生产线、自动化输送线、大型配送中心等，此外还包括为冷链、锂电、电子商务等特殊需求行业专门研发设计的物流解决方案。具体情况如下：

A、原料/成品仓库

原料/成品仓库以托盘为单位对原料和成品进行批量存储，主要由仓储和码垛两部分构成。公司的原料/成品仓库设计可以根据客户的库房结构实现多种货物出入方式，并通过输送系统与上游加工线、下游包装线、发运车辆实现无缝衔接，利用计算机软件管理平台实现物流和信息流的共享，提升客户企业的库存管理与分析水平。

B、车间缓存处理中心

车间缓存处理中心位于自动化生产线的中间环节，用于存储配件、缓存上游半成品，并按下游生产订单拣选出货，具有储量相对较小、货物品种复杂、效率要求高的特点。车间缓存处理中心能够匹配生产节奏完成出入库，并对生产状态进行实时数据分析，以反馈生产过程中发生的问题。

C、自动化生产线

自动化生产线可以根据客户需求进行定制化设计，完成特定的生产功能。以纸箱包装线为例，该生产线可以实现开箱、套袋、装箱、贴标、封塑、封箱、打带、计算机信息登记，并通过自动识别系统分流至机器人码垛区域的全自动无人化操作。

D、自动化输送线

自动化输送线利用PLC等控制技术，使系统按照生产指令自动识别物料，智能选择最佳路径，快速准确地将特定物料输送至各个生产环节。

E、大型配送中心

物流配送是商品流通的核心环节，主要由仓储、拣选、打包、分拣四部分构成，广泛应用于医药、服装、快消品、电商等行业。与传统的物流网络相比，大型配送中心进行规模化和信息化的整合处理能力，有效降低了企业的流通成本。

F、特殊行业物流方案

部分行业由于作业环境、生产流程等方面的特殊性，对物流系统有冷冻、高温、无尘、防爆、易碎等特殊需求，常规物流系统无法满足，因此需要结合特定的行业知识与经验进行专门的设计和研发。公司旗下公司依托自身强大的研发能力，分析行业发展趋势，在冷链、锂电等特殊行业进行提前布局，具备了一定的先发优势。具有代表性的解决方案如下：

① 冷链行业物料管理方案

以中鼎集成为例，中鼎集成自2009年设立起即开始了冷链物流设备的研发；2011年，中鼎集成自行研发的堆垛机、输送系统设备和电气控制系统在-25℃的环境下正式投入使用；2014年，获得中国物流与采购联合会冷链物流专业委员会颁发的中国冷链“金链奖”优秀案例奖。截至目前，中鼎集成已先后与三全、中粮、双汇、安井、北大荒、正大食品等公司开展合作，为其提供冷链整体物流解决方案。

② 锂电行业物料管理方案

以中鼎集成为例，中鼎集成于2010年正式开展锂电物流装备和锂电池生产工艺的研发试验；2012年与LG化学开始意向合作。截至目前，中鼎集成已先后与LG动力电池、宁德时代、孚能科技、比亚迪、湖州微宏动力、天津力神，天津捷威、宁波德朗能、中兴高能等公司开展合作，为其提供新能源电池生产物流整体解决方案。

智慧物流系统业务的行业情况

1、行业的发展现状及趋势

全球自动化物流仓储系统市场保持快速增长，且市场容量巨大：根据行业权威杂志《MMH》（现代物料搬运）公布的数据，2018年全球物料搬运系统供应商前20名合计营业收入215.84亿美元，增长率达到12%。显示出强劲的增长势头和足够庞大的市场容量。

目前国内智慧物流行业发展比较滞后，但发展空间广阔，未来随着企业加大在软硬件设备及人才的投入，并在智能化、5G等新技术的推动下，智慧物流行业将逐步实现信息化、自动化、柔性化、智能化、无人化。

从行业发展趋势上看，智慧物流系统业务行业应用范围不断拓展。在市场需求不断呈现且优化的背景下，智慧物流行业出现高质量发展的特点，行业地位优势明显的巨头明显加大了投入。最近几年，新能源、医药、冷链、制造等各行业增长趋势明显，其中特别是新能源动力锂电行业对立体仓库的需求高速增长。

从产业发展规律来看，考虑到智慧物流系统业务在中国仍处于起步阶段的背景下，我们认为未来智慧物流系统市场将继续保持快速的增长，进入高质量发展阶段，产业发展新格局正孕育形

成。

从市场需求上看，由于土地成本，劳动力成本的不断上升，以及电子商务平台对于配送时效的要求，无论是生产制造型企业还是物流配送中心都对于自动化立体仓库的需求持续增长；智慧物流系统连接制造端和客户端，在政策大力推动下和新技术的带动下，智能物流系统预计将保持持续较快增长。据估计，2020年中国智能物流系统集成市场规模将接近1,400亿元，年均复合增速在20%以上。同时，客户成熟度逐渐提高，对自身实际需求更加清晰，优质项目数量逐步增多。

从智慧物流系统创造的价值上看，从事智慧物流系统业务的企业不断加大研发和资金投入，其产品不断适应客户的需求，积极解决客户在实际生产运营过程中的痛点，切实帮助客户提高了生产运营效率，解决了在特殊环境下的安全需求，大大提高物流系统的效率和准确性、提升了客户的智能化、信息化水平，节约人力成本、减少土地占用，为客户持续创造价值。

从新技术的发展方向上看，先进适用的物流新技术是高质量发展的催化剂。当前，以数字化、网络化、智能化为本质特征的第四次工业革命正在兴起。新一代信息技术与智能制造、智慧物流产业正深度融合，通过对人、机、物的全面互联，构建起全要素、全产业链、全价值链全面连接的新型生产制造和服务体系，是数字化转型的实现途径，是实现新旧动能转换的关键力量。2019年，物联网、云计算、大数据、5G、区块链等新一代信息技术加速，在物流领域的落地应用，实现了物流业务的全链路在线化和数字化。未来，科技将赋能更多场景应用，为各行各业的智能化转型升级提供重要支撑。

从国家的政策支持上看，国家政策和经济导向为物流装备行业的高质量发展营造了良好外部环境。物流行业一直都是国民经济的基础、战略性行业。每年，国家都会有不同方向的政策出台，鼓励与支持各行各业的物流智能升级。随着国家出台一系列政策大力支持智慧物流行业发展的政策，行业层面的相关政策正驱动市场逐步整合，智慧物流和智能制造业务正面临着良好的发展机遇，智慧物流市场需求未来将会有较大增长。

2、行业的目前特点，机遇及存在的问题

我国物流行业在近几年整体发展迅速，但是相比发达国家，中国物流行业整体效率较低，物流成本仍相对较高。其中一个重要原因便是在内部仓储物流环节自动化程度偏低，效率不高。通过引入世界领先的自动化仓储物流系统并推广到中国企业中去，可以大幅降低中国企业的仓储物流成本，有助于提升整体社会经济运行效率。随着我国物流行业的飞速发展，市场对于高效的自动化仓储物流装备的需求大幅增加。

目前，随着中国产业结构日益走向规模化和专业化的格局，伴随信息技术的大量应用、电子

商务的兴起以及对成本控制要求的提升，物流行业也开始进入整合阶段，从无序走向有序。大批优质企业凭借自身卓越的产品品质、扎实的技术实力、强大的品牌影响力逐渐走向国门，进入海外市场；大批管理运营不善、技术研发滞后的供应商将被市场逐步淘汰。目前，技术人才、客户资源正在向行业中的头部企业聚集，智慧物流行业的头部企业面临越来越多的发展机会和成长空间。

公司通过外延发展和内涵发展相结合的方式，持续巩固在智慧物流系统行业领先地位和案例技术优势，实现了业务销售规模、产品服务能力和技术研发水平的高质量发展。

第二部分 智能制造装备业务板块

公司智能制造装备业务的主要内容

公司智能制造装备业务板块主要从事物流装备的研发、制造、销售及其相关服务，主要涉及专用车辆制造、连续搬运设备制造、升降机制造和机械式停车设备制造等通用设备制造行业以及工程设计服务等专业技术服务行业。主要产品包括轻小型搬运车辆、机动工业车辆、AGV叉车等工业车辆，呈现出电动化、智能化、轻量化、高位化、节能化的趋势。

公司智能制造装备业务主要有三个生产基地：以诺力股份本部和永恒机械为主的长兴生产基地、马来西亚生产基地和越南生产基地。

公司实行销售预测与订单驱动相结合的生产模式，采用直营销售、代理经销和租赁商销售相结合的销售模式。

智能制造业务的行业情况

1、行业的发展现状及趋势

中国工程机械工业协会工业车辆分会统计的会员单位的数据显示，2019年工业车辆行业全年实现整车销售量60.83万台，同比增长1.87%；其中国内实现销量45.55万台，同比增长5.88%；出口实现销量15.28万台，同比下降8.45%。

世界工业车辆统计报告数据显示，全球2019年叉车市场销售总量比2018年略有增长，具体数据如下：

2019年世界叉车市场销售概况表					
	全球	亚洲	中国	中国在全球占比	中国在亚洲占比

2018年	1,489,523	630,310	431,207	28.95%	68.41%
2019年	1,493,271	647,229	456,885	30.60%	70.59%
同比	0.25%	2.68%	5.95%		

总体看，2019年度全球和中国的机动叉车行业销售量呈现了前高，中降，后缓慢上升的V型走势。

其中，第 I 类 即电动平衡重乘驾式叉车市场销售数据如下：

2019年度电动平衡重乘驾式叉车市场销售概况表					
	全球	亚洲	中国	中国在全球占比	中国在亚洲占比
2018年	245,800	94,719	50,582	20.58%	53.40%
2019年	248,286	92,712	49,649	20.00%	53.55%
同比	1.01%	-2.12%	-1.84%		

第 II 类 即电动乘驾式仓储叉车市场销售数据如下：

2019年度电动乘驾式仓储叉车市场销售概况表					
	全球	亚洲	中国	中国在全球占比	中国在亚洲占比
2018年	136,041	44,039	9,453	6.95%	21.47%
2019年	135,811	41,336	7,834	5.77%	18.95%
同比	-0.17%	-6.14%	-17.13%		

第 III 类 即电动步行式仓储叉车市场销售数据如下：

电动步行式仓储叉车市场销售概况表					
	全球	亚洲	中国	中国在全球占比	中国在亚洲占比
2018年	552,368	151,995	114,178	20.67%	75.12%

2019年	575,770	182,311	142,867	24.81%	78.36%
同比	4.24%	19.95%	25.13%		

报告期内，叉车所在的工业车辆行业经历了连续多年的快速发展之后，也进入了一个巨大的变革之中，正经历着油转电、传统转智能、客户转细分、铅酸转锂电、渠道转电商等多种形式的变化。

整个叉车行业现在也在通过电动叉车、动力新能源、AGV等方式突破力突天花板，叉车行业正向两个趋势演进：一是产品智能化，市场前景广阔；二是产业融合，往物联网、智能仓储方向延伸融合，从单纯的产品制造商往一体化解决方案服务商转变，既要提供硬件服务也要提供软件服务。

从油转电的趋势来看，平衡重电动叉车在取代传统内燃叉车上会越来越快越来越大。

从市场需求趋势来看，电动仓储车呈现出越来越轻和越来越高两个特点和趋势。电动叉车轻量化和高位化的市场机会非常巨大，轻量化电动仓储车将会不断替代传统的手动半电动仓储车市场，高位化电动仓储车需求增加，正匹配和满足日益不断发展的物流仓储发展的需求。

从智能制造的趋势来看，国家在大力引导发展智能仓储、智慧物流、智能工厂，工业互联网等智能制造产品和行业。因此，未来AGV无人叉车需求也会越来越多，现在已经有部分电动叉车代理商开始重视并率先向AGV叉车领域积极转型。

从国家政策和经济导向来看，电车叉车的红利依然会在很长时间内存在，每年几十万台手动仓储车的升级换代、油转电的更替加速、大物流的蓬勃发展、智能仓储的兴起等等，都在进一步推动电动叉车市场的大发展，电动叉车市场真正的繁荣尚未到来。

从市场集中度看，行业头部企业品牌效应已经显现，整个行业进入寡头竞争的格局，市场资源和客户正在向头部企业汇集，行业的集中度正在不断地加深。具体表现在整体销量不佳的情况下，优势企业表现明显好于行业的平均水平。

2、行业的目前特点，机遇及存在的问题

总体来看，2019年虽然有中美贸易摩擦的影响，但中国境内企业产品的质量进一步稳定、销售和服务网络进一步完善、品牌知名度进一步增强，整体竞争力在不断提高，出口产品保持了较好的水平。

一方面，国际品牌为加强在中国市场份额，不断推出相适应的本土系列产品，与本土企业的合作、收购时有发生；另一方面，中国品牌走出去，在国际化需求合作、收购有技术产品优势的

企业上也已迈出了关键性的一步。

行业整体更加关注互联网、信息化技术，无人驾驶技术的应用，在远程监控、诊断、管理软硬件方面满足不同用户多方位需求。新能源工业车辆，尤其是锂电池为动力源的工业车辆在近年来已成为新的产品开发亮点，市场接受度更好、配套企业更多、相关技术研究更深入，市场销量增长显著。其他像无人驾驶工业车辆、车队管理系统等新技术也是近两年来的研发热点、投入目标，业内主要制造商和零部件供应商也将这些新的技术列为企业未来竞争力提升的重点技术方向。

未来新的利润增长点将随着行业从“增量时代”逐渐迈入“存量时代”而出现一些新的变化，“设备更新”、“由买转租”和“服务升级”是重要路径，提前布局非常重要；增强品牌意识，夯实技术基础，着眼于产品结构优化、产业升级和细分行业的需求，集中全行业的力量努力实现工业车辆的整体提升是行业发展的主要目标。

诺力股份拥有二十年的仓储物流搬运车辆研发和生产经验，已连续多年占据全球轻小型工业车辆首位；电动工业车辆居于国内同行领先地位，在国内制造商中2019年度排名领先。依托公司强大的智能制造装备水平，公司主营产品“工业车辆”荣获国家级“制造业单项冠军示范企业(2020年-2022年)”的称号。

公司同时也是叉车行业标准委员会成员，制定了多个行业标准；诺力股份销售网络遍布全球，形成了强有力的核心竞争力和品牌影响力。

公司在技术创新上、产业布局上、软硬件体系上、品牌上、行业影响力上等方面都具备明显的优势。

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	5,055,300,622.46	3,536,179,840.03	42.96	2,964,186,820.72
营业收入	3,087,252,484.26	2,552,635,044.85	20.94	2,119,601,121.07
归属于上市公司股东的净利润	242,279,919.60	188,388,821.75	28.61	159,503,956.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	206,853,179.95	181,990,838.26	13.66	122,380,720.30
归属于上市公司股东的净资产	1,606,661,513.22	1,722,870,993.10	-6.75	1,589,811,186.20
经营活动产生	371,397,173.71	294,397,616.22	26.15	82,676,783.07

的现金流量净额				
基本每股收益 (元/股)	0.93	0.71	30.99	0.62
稀释每股收益 (元/股)	0.93	0.71	30.99	0.61
加权平均净资产收益率(%)	14.53	11.47	增加3.06个百分点	10.44

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	611,382,673.80	668,642,367.05	789,122,744.84	1,018,104,698.57
归属于上市公司股东的净利润	55,489,776.22	59,252,507.04	73,183,955.02	54,353,681.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	42,754,606.85	46,261,055.32	64,389,950.19	53,447,567.59
经营活动产生的现金流量净额	-54,686,560.01	104,556,836.52	118,409,035.92	203,117,861.28

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 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

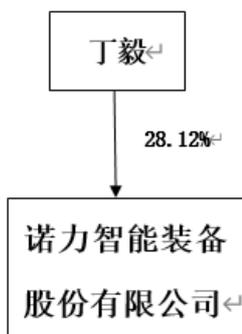
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)		11,671					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)		11,022					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							
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)							
前 10 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 (%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
丁毅	2,729,154	75,221,897	28.12	4,947,223	质押	24,700,000	境内自然人
丁晟	0	21,963,200	8.21	0	质押	15,700,000	境内自然人
张科	0	16,440,715	6.15	16,440,715	无		境内自然人
王宝桐	0	10,408,444	3.89	10,408,444	质押	10,408,000	境内自然人

诺力智能装备股份有限公司回购专用证券账户	9,583,943	9,583,943	3.58	0	无		境内非国有法人
王新华	-495,200	6,168,800	2.31	0	无		境内自然人
毛英	0	5,985,000	2.24	0	无		境内自然人
周学军	-489,660	5,307,460	1.98	0	无		境内自然人
郭晓萍	-622,000	5,180,000	1.94	0	无		境内自然人
谭火林	-716,100	4,700,080	1.76	0	无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	丁晟系丁毅之子，毛英系丁毅之配偶，王新华系丁毅兄长之女婿。公司未知其他股东是否存在关联关系及是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

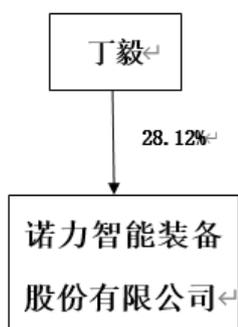
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

一、报告期内的主要财务数据

截止本报告期末，公司总资产50.55亿元，比期初数增加42.96%，归属于上市公司股东的净资产16.07亿元，比期初数增加-6.75%；实现营业收入30.87亿元，同比增加20.94%；取得归属于上市公司股东的净利润2.42亿元，同比增加28.61%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润2.07亿元，较上年同期增加13.66%。

二、报告期内，智慧物流系统业务新增订单和在手订单情况

1、报告期内，中鼎集成的主要订单情况如下表：

单位：亿元（含税）

序号	应用领域	2019 年新增订单	2019 年完成订单	2019 年 12 月 31 日在手订单
1	新能源	8.49	3.71	14.30
2	医药	1.24	1.39	2.60
3	家居	0.99	1.12	1.59
4	汽车零部件	0.27	1.35	0.39
5	冷链	0.46	0.47	0.78
6	其他	2.65	0.99	4.28

	全部	14.10	9.03	23.94
--	----	-------	------	-------

2、报告期内，法国SAVOYE的主要订单情况如下表

单位：亿元（不含税）

序号	应用领域	2019 年新增订单	2019 年完成订单	2019 年 12 月 31 日在手订单
1	电商	2.70	2.47	0.35
2	化妆品	0.33	0.29	0.10
3	食品及快消	1.52	0.94	1.00
4	休闲	0.14	0.14	0.01
5	零部件及工业用品	0.99	1.12	1.31
6	办公用品	0.91	1.64	0.92
7	医疗保健	0.28	0.52	0.66
8	纺织	1.48	0.69	1.04
10	其他	2.05	2.35	0.68
	全部	10.40	10.18	6.08

三、报告期内，公司旗下重要公司的主要财务状况

1、中鼎集成2019年的主要财务状况：

财务状况	
项目	2019 年 12 月 31 日
总资产(元)	2,107,628,082.74
总负债(元)	1,938,929,430.07
净资产(元)	168,698,652.67
经营业绩	
项目	2019 年度
营业收入(元)	790,920,379.60
净利润(元)	69,412,647.94

2、法国SAVOYE公司2019年的主要财务状况：

财务状况	
项目	2019 年 12 月 31 日

总资产(元)	390,312,267.77
总负债(元)	294,040,490.74
净资产(元)	96,271,777.03
经营业绩	
项目	2019 年度
营业收入(元)	1,018,545,634.32
净利润(元)	36,798,079.63

四、管理层对公司未来经营趋势和盈利前景的分析

1、公司报告期内的快速发展原因

(1) 公司近几年的快速发展，主要得益于公司拥有技术创新优势、产业布局优势、成熟的软硬件体系优势、品牌优势、人才和团队优势等核心竞争力。

(2) 公司所在智能制造和智慧物流行业市场空间广阔，产品在国民经济各行各业的物料装卸、搬运、仓储等环节均得到广泛的使用；

(3) 公司拥有规模优势，特别是智能制造业务通过生产规模化、采购规模化、销售规模化（大客户销售模式），实现了市场地位的提升和成本的有效控制，在较大程度上克服了市场竞争激烈等因素的不利影响，利润水平逐年提高；

(4) 通过不断研发新产品、推出新产品形成新的利润增长点，逐步优化了产品结构，提高市场竞争力和经营效益。

2、公司未来的持续盈利能力，主要影响因素：

(1) 国内外的宏观经济环境是公司保持良好发展的前提

自2019年末以来，随着新型冠状病毒疫情在国内外先后爆发，给全球经济带来严重的巨大的负面影响，导致市场需求减少、全球供应链受到冲击，全球的宏观经济面临不确定性明显增加。

但随着世界各国对疫情的高度重视，相继采取了控制疫情的各种措施，全球也在加强协调，同舟共济，疫情恶化的局面已经得到了初步的控制；同时，世界各国也陆续推出了一系列的大规模经济刺激计划，有利于减少疫情对经济的发展的影响。

特别是在国人的共同努力下，中国的疫情已经得到了有效的控制，复工复产进展迅速，国内生产生活基本恢复正常，这为公司恢复市场销售创造了良好的外部条件。

(2) 品牌影响力是公司市场拓展的核心

作为提高生产和经营效率的重要设备和系统方案，客户在采购工业车辆和智慧物流系统解决方案时，主要关注于供应商的历史业绩、产品品牌，以及产品的稳定性、适用性等质量因素。在

此情况下，公司的竞争主要体现为以质量和服务为依托的品牌竞争，在行业内具有较强品牌影响力的企业可获得较高的市场份额并拥有稳定的盈利能力。

长期以来，公司智能制造装备业务和智慧物流系统业务在细分行业里都具有优势地位，在各自的销售区域内都处于市场领先的地位。

公司及旗下子公司在行业内拥有的广泛品牌认可度和美誉度，有效地稳定并提高了公司产品的市场占有率，并在主要客户中培养了对品牌的忠诚度，这必将为公司继续保持并扩大品牌影响力从而进一步巩固市场龙头地位、扩大市场份额提供有力保障。

（3）成本控制能力是公司夯实盈利的基础

在公司营业收入持续增长的情况下，对产品成本的控制能力也将直接影响公司的盈利水平。公司向来重视控制成本。为了提升的成本控制能力，公司推进精益生产与质量管理相结合，向精益质量管理转变。公司在2019年聘请行业知名咨询公司进行精益管理深度导入，质量管理作为企业经营的重要管理活动，亦深度参与到精益管理体系推进过程中，将质量控制、质量管理的活动分解到具体的精益工作中，实现作业质量的大幅提升，实现了产品做好，效率提高，成本降低的目标。

另外，得益于加工设备的更新、生产工艺改进以及产能的扩张，公司还通过加强产品生产技术改进，不断提高产品质量和生产效率，增加产品功能的灵活配置，以便根据市场需要，实施上下游价格锁定等灵活的销售策略，减少产品成本波动对公司利润的影响。

公司供应链管理部，积极降本增效，推动系统性改善，通过集中采购、端到端的全价值链优化，精细化模型化成本管理，与供应商形成协作机制，在设计，制造，物流，和管理中持续降低成本，形成双赢的成本管理局面。

公司及旗下公司，还通过奖惩机制、智能生产、加强管理等各种方式，积极降低成本，提高效益。

（4）新产品的持续开发能力是公司参与国际竞争的关键

能否保证公司对核心技术的掌控能力以及对新产品、新技术的持续开发能力是公司参与国际竞争的关键。公司自设立起，始终致力于主营业中各项关键生产技术的研发。公司智能制造和智慧物流业务拥有多项核心技术，不断推出新的产品，保证了公司产品的质量水平和竞争能力。这也是在报告期内，公司能够保持竞争优势、维持较高盈利能力的重要原因之一。

五、2020年公司业绩的驱动因素

1、截至2019年12月31日，公司子公司中鼎集成在手订单为23.94亿，法国SAVOYE在手订单为

6.08亿。

2、公司2019年完成了对法国子公司SAVOYE全资并购，2020年将整年度纳入合并报表。SAVOYE公司2019年运营效率实现提升，业务布局稳步扩张，市场范围不断拓展，呈现出稳定发展的态势。

3、公司智能制造板块具有成本控制的优势，产品结构优化，产业布局合理，精细化管理水平高。公司重点发展的电动化，智能化设备产品、高空作业平台设备符合市场的需求，增长潜力巨大。

4、公司及各主要子公司技术实力雄厚、行业经验丰富、品牌知名度高、客户认可度高，各细分行业、细分市场的领先者，为公司的更好的市场拓展奠定了坚实的基础。

5、公司的销售体系完善，各板块的销售渠道布局合理；各板块销售团队优秀、销售能力突出；销售激励体系健全有效，销售手段多样，市场开拓能力突出。

6、公司经营向来注重控制风险，目前财务稳健，现金流充裕，预收账款多，应收账款规模合理可控。

7、公司的发展战略清晰，产业布局前瞻，核心管理团队优秀，执行能力强。

8、自2019年末以来，随着新型冠状病毒疫情在国内外先后爆发，给全球经济带来严重的巨大的负面影响，导致市场需求减少、全球供应链受到冲击，全球的宏观经济面临不确定性明显增加。在此背景下，公司及时采取了一系列政策，包括对内通过各种方式降低成本、推出系列新品，对外创新营销方式、增加促销力度，调整重点销售市场，积极减少疫情带来的负面影响，初步取得了较好的效果。

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

1. 企业会计准则变化引起的会计政策变更

本公司根据财政部《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)、《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会〔2019〕16号)和企业会计准则的要求编制2019年度财务报表，此项会计政策变更采用追溯调整法。

2. 本公司自2019年1月1日起执行财政部修订后的《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——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(以下简称新金融工具准则)。根据相关新旧准则衔

接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整本报告期初留存收益或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式，确定了三个计量类别：摊余成本；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益；以公允价值计量且其变动计入当期损益。公司考虑自身业务模式，以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益，但非交易性权益类投资在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益(处置时的利得或损失不能回转到损益，但股利收入计入当期损益)，且该选择不可撤销。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”，适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款。

上述会计政策变更于 2019 年 8 月 27 日经公司第六届董事会第二十四次会议审议通过，具体内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《诺力股份关于会计政策变更的公告》（公告编号：2019-078）。

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

本公司将长兴诺力工业装备制造有限公司、浙江诺力车库设备制造有限公司、Noblelift Europe GmbH、Noblelift Malaysia Sdn.BHD、Noblelift North America Corp.、上海诺力智能科技有限公司、上海兴诺投资管理有限公司、Noblelift Rus LLC、Noblelift Holding Singapore Pte Ltd.、Noblelift Asia Pacific Trading Pte Ltd.（诺力新加坡公司之全资子公司）、Noblelift Thailand Co.,Ltd.（诺力亚太公司之全资子公司）、Tairui Industry Company Limited（诺力新加坡公司之全资子公司）、无锡中鼎集成技术有限公司和无锡中云宏业软控科技有限公司（无锡中鼎公司之全资子公司）、长兴永恒机械有限公司、浙江诺力物流科技有限公司、长兴麟诚企业管理咨询有限公司、上海胜沃智能物流科技有限公司（长兴麟诚公司之控股子公司）、Savoye Assets Management S.A.（长兴麟诚公司之全资子公司）等 19 家子公司纳入本期合并财务报表范围。

诺力智能装备股份有限公司董事会

2020 年 4 月 29 日