

证券代码：300160

证券简称：秀强股份

公告编号：2016-024

## 江苏秀强玻璃工艺股份有限公司 2015 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。

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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留审计意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无。

### 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 186800000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 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 22 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

### 公司简介

股票简称	秀强股份	股票代码	300160
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	张小伟	高迎	
办公地址	江苏省宿迁市宿豫区江山大道 28 号	江苏省宿迁市宿豫区江山大道 28 号	
传真	0527-84459085	0527-84459085	
电话	0527-81081160	0527-81081160	

电子信箱	zqb@jsxq.com	zqb@jsxq.com
------	--------------	--------------

## 二、报告期主要业务或产品简介

### （一）公司从事的主要业务情况

公司为国内家电玻璃产品行业龙头公司之一，主要从事以印刷、镀膜技术为基础的玻璃深加工产品的研发、生产和销售，主要产品为家电玻璃产品、光伏玻璃产品及家居玻璃产品。报告期，在董事会和管理层的带领下，经过深入的调研分析，公司制定了玻璃深加工产业和教育产业双主业并行发展的战略规划，在夯实玻璃深加工主业的同时，并行发展教育业务，利用资本市场推进公司教育产业的发展，加大对教育产业布局。

#### 1、玻璃深加工业务

玻璃深加工业务，主要从事玻璃深加工产品的研发、生产和销售。公司产品涵盖光伏镀膜玻璃（AR）、ITO玻璃、家电彩晶玻璃、家居玻璃等几大系列近千个品种，远销世界30多个国家和地区，光伏玻璃产品主要供应给阿特斯、英利、中节能等太阳能电池公司，家电玻璃产品供应给海尔、海信、美的、日立、松下、伊莱克斯等20多个家电企业。

家电玻璃产品。家电玻璃产品的销售收入占主营业务收入的七成左右，为公司主营业务收入的主要来源。在家电玻璃产品上公司始终以市场需求为导向，通过自主研发、与客户联合研发等多种方式，逐步推动家电玻璃产品由“色彩”向“功能”再向“智能”的方向不断深化升级。报告期公司研发与智能家电配套的“智能隐透中空窗”、“导光杀菌玻璃层架”等新产品，已得到客户的一致认可。

光伏玻璃产品。光伏玻璃产品的销售收入占主营业务收入的两成左右，光伏玻璃具有优于普通超白压延玻璃的透光性，近年来在光伏组件中的使用比例不断增加。公司也及时跟踪光伏组件在使用中遇到的问题，不断对产品进行研发升级，公司研发用于光伏玻璃产品的自洁净功能已经在部分客户的组件中使用，取得了良好的效果。

#### 2、教育产业

在教育产业上，公司2015年积极布局教育产业。受益于教育产业的利好政策，教育市场发展迅速，公司积极把握发展机遇，组织专门人员对教育产业，尤其是幼教产业进行了深入的市场调研，对教育产业有了深刻的了解和认识。报告期，公司决定实施以实体幼儿园为载体，逐步向提供幼儿园一体化解决方案供应商的方向发展，并逐步对幼儿园一体化方案进行完善和升级。报告期公司使用自筹资金收购了全人教育，将全人教育作为公司实施幼儿园一体化方案的第一站，并逐渐将其发展成为支柱性产业，为公司形成教育业务、传统主业并行发展的一体两翼业务格局奠定基础。报告期，公司还通过参股设立教育产业基金，对优质教育领域标的进行筛选、储备和孵化，整合教育产业链资源，促使公司产业经营和资本运营达到良性互补；通过投资设立全资子公司秀强教育，搭建发展教育产业的平台，发挥自身在资本市场优势，探索灵活创新的投资行为和市场行为全力推进教育产业发展。

## 三、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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
--	--------	--------	---------	--------

营业收入	1,020,069,472.02	837,309,929.37	21.83%	786,784,324.57
归属于上市公司股东的净利润	60,450,211.08	36,481,954.75	65.70%	37,217,886.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	64,129,824.12	37,358,799.03	71.66%	37,398,373.99
经营活动产生的现金流量净额	146,608,911.50	103,854,402.15	41.17%	30,453,267.80
基本每股收益（元/股）	0.3236	0.1953	65.69%	0.1992
稀释每股收益（元/股）	0.3236	0.1953	65.69%	0.1992
加权平均净资产收益率	5.46%	3.41%	2.05%	3.57%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	1,535,275,360.18	1,362,717,205.48	12.66%	1,468,425,392.29
归属于上市公司股东的净资产	1,126,668,719.78	1,084,898,508.70	3.85%	1,057,790,335.62

## 2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	207,262,161.08	256,306,717.19	277,470,453.28	279,030,140.47
归属于上市公司股东的净利润	21,687,423.69	20,471,034.66	6,804,951.05	11,486,801.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,544,869.71	21,110,672.97	6,372,927.23	13,101,354.21
经营活动产生的现金流量净额	16,947,254.89	18,630,592.33	24,593,292.39	86,437,771.89

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

## 四、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	8,795	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,481	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	
宿迁市新星投资有限公司	境内非国有法人	29.51%	55,133,598	30,500,000	质押	30,500,000	
香港恒泰科技有限公司	境外法人	21.23%	39,662,600				
江苏秀强投资有限公司	境内非国有法人	3.39%	6,334,940				
江苏炎昊投资管理有限公司—秀强炎昊专项投资基金 3 号	其他	2.64%	4,924,481				
全国社保基金六零一组合	其他	2.49%	4,660,373				



经营转变的实质性步伐。

在教育产业领域，经过深入的市场调研，公司决定实施以实体幼儿园为载体，逐步向提供幼儿园一体化解决方案供应商的方向发展，并逐步对幼儿园一体化方案进行完善和升级。公司将把报告期收购的全人教育作为实施幼儿园一体化方案的第一站，以全人教育的实体幼儿园为载体，逐步对幼儿园一体化方案进行完善和升级，并逐渐将其发展成为支柱性产业，为公司形成教育业务、传统主业并行发展的一体两翼业务格局奠定基础。

在玻璃深加工领域，公司始终以市场需求为导向，紧跟家电产品向智能化方向的发展步伐，致力于智能家电配套产品的研发。报告期，公司研发的“智能隐透中空窗”、“导光杀菌玻璃”、“薄膜发光玻璃”、“可见光减反射和防油污双功能镀膜玻璃”等新产品，得到了下游客户的一致认可，进一步巩固了公司在家电玻璃领域的技术优势和市场地位，保证主营业务利润实现增长。

报告期，公司实现营业收入102,007万元，较去年同期增长21.83%；营业利润7,415.03万元，较去年同期增长84.48%；利润总额6,981.19万元，较去年同期增长98.33%；归属于上市公司股东的净利润6,045.02万元，较去年同期增长65.70%。其中家电玻璃产品实现销售收入74,296.51万元，较去年同期增长16.80%；光伏玻璃产品实现销售收入20,274.35万元，较去年同期增长46.12%；家居玻璃产品实现销售收入1,301.20万元，较去年同期增长1.15%；显示屏盖板玻璃产品实现销售收入636.01万元，较去年同期下降67.73%。

报告期，公司家电玻璃产品销售收入较去年同期增加10,684.81万元，增幅为16.80%，保障了公司2015年全年利润的稳中有增。主要原因一是报告期内公司借助于本身的技术研发和规模生产优势，在2014年成功开发了夏普、东芝等多家国际知名的家电新客户，上述客户均在本报告期内实现大批量供货，保障了家电玻璃产品2015年全年出货量稳中有增；二是为应对家电玻璃产品客户的压价，公司调整了产品销售结构，通过增加高端、高附加值产品及新产品的销售比重，保障家电玻璃产品整体毛利率水平的稳定；三是报告期内家电玻璃产品供给侧出现调整，部分小型家电玻璃生产企业退出供给市场，家电玻璃供应商的集中度增加，也增加了公司家电玻璃的出货量。

报告期，在政策的支持下，光伏市场的整体需求增加，在保障资金回款安全的情况下，公司加大光伏玻璃产品的出货量，报告期光伏玻璃产品的销售收入较去年同期增长了46.12%。

报告期公司在董事会和管理层的领导下，围绕2015年初制定的工作计划，坚持稳健经营的策略，主要完成重点工作如下：

### **(1) 积极应对家电玻璃产品市场变化，技术创新、成本控制与开拓市场并行**

①近年来，公司下游家电企业不断进行研发创新，公司为提高家电玻璃与家电产品的匹配度，也不断加大对家电玻璃的研发创新，公司家电彩晶玻璃的研发从注重“外观创新”向“功能创新”再向“智能创新”方向不断深化升级。报告期，公司研发并打样的“智能隐透中空窗玻璃”、“薄膜发光玻璃”等新产品得到了客户的一致认可。

②为维持家电玻璃产品的毛利率水平，公司通过精细化产品的生产过程和管理，减少生产过程中资源浪费；通过大力推行生产过程的自动化改造，提升公司生产过程的自动化程度，降低劳动力成本；通过大宗原材料集中采购、原材料储备等方式降低采购成本。报告期，公司家电玻璃产品毛利率为30.11%，较上年同期增长了3.00%。

③报告期，公司成功通过了家电客户博西华家用电器有限公司的现场审核，预计2016年将正式向博西华家用电器有限公司供货。

### **(2) 紧跟光伏市场动向，加强回款控制和成本管理**

报告期，在政策的支持下，光伏市场的整体需求增加，但行业资金风险过大的局面并没有根本改变。公司通过开发资金情况较好的新客户、调整对现有回款相对稳定客户的供货比例，增加光伏玻璃产品的销

销量。报告期，超白压延玻璃原片价格在下半年不断攀升，产品盈利水平持续下降，面对激烈的竞争局面和巨大的生存压力，公司在分厂开始正式推行数字化日成本管理，分厂根据工单中的定额发放相关BOM物料，工艺、设备、统计等环节负责人每日通报当班实际溶液、电费、物料单位平方成本，每天分析制造成本与实际定额差异，培养班组长的成本意识。数字化降本推行，使得所有的生产活动都处在数字化的监控之下，及时发现异常并在第一时间妥善解决。报告期通过强化内部管理，光伏玻璃产品毛利率提升到18.52%，较上年同期增长3.98%。

### （3）继续推进募集资金投资项目

本报告期，公司重点实施了“大尺寸高透射可见光AR镀膜玻璃项目”项目的建设，为了提高AR镀膜设备的性能，公司与设备供应商对项目设备的主要参数指标进行多次调整，不断优化设备的性能。报告期，“AR镀膜玻璃项目”生产线设备已按计划完成安装调试，开始小批量生产供货。

公司募集资金投资项目“年产150万平方米彩晶玻璃项目”、“玻璃深加工工程技术研究中心项目”、“薄膜太阳能电池用TCO导电膜玻璃项目”、“四川泳泉玻璃科技有限公司项目”、“年产1000万平方米增透晶体硅太阳能电池封装玻璃项目”、“年产30万平方米家电镀膜玻璃项目”、“年产180万平方米彩晶玻璃项目”已建设完成。

“新材料研究院项目”，由于报告期公司开始实施发展教育产业的战略规划，南京研究院未来的发展定位调整，项目相应延缓。

### （4）积极发展教育产业，培育新的增长点

报告期，经过深入的市场调研，公司确定将教育作为第二主业的发展方向，同时决定实施以实体幼儿园为载体，逐步向提供幼儿园一体化解决方案供应商方向发展，并不断对幼儿园一体化方案进行完善和升级的战略发展规划。报告期，公司使用自筹资金收购了全人教育开始布局教育领域，将全人教育作为公司实施幼儿园一体化方案的第一站，并逐渐将其发展成为支柱性产业，为公司形成教育业务、传统主业并行发展的一体两翼业务格局奠定基础。全人教育定位搭载成熟的幼儿园实体，逐步向提供幼儿园一体化解决方案供应商的方向发展的战略规划，十分吻合公司对教育产业的发展愿景，此次收购全人教育有利于拓展公司第二支柱性产业，加快公司外延式发展步伐。

### （5）继续推行信息化管理系统升级，提升管理水平

报告期，公司正式上线运行了ERP系统，基本实现生产经营的信息化管理。

在财务管理方面：优化财务数据，提升报表质量及效率；建立完整的付款计划到执行流程，加强对付款资金的管控；实现销售到收款的一体化管理，加强对收款资金的管控；导入标准成本核算方式，通过标准成本的制订、生产经营过程中成本差异的检查控制、定期的成本分析，从而形成成本预测、计划、决策、控制、分析和考核的完整成本管理体系，能够及时为各事业部及管理层提供成本分析数据，有效的控制成本支出。

在生产制造管理方面：引入工单管理，通过对生产类型的区分及对生产投入和产出的差异比较，可以有针对性的对生产对象进行分析、控制及跟踪；引入MRP，通过MRP计划管理，减少订单变更工作量。

在供应链管理方面：优化库存管理，导入货位控制及批次管理，同时导入条码系统，通过成品条码管理，提高库存数据的时效性，加强库存管理；加强销售订单管理，通过销售预测和订单类型管理，提高呆滞分析减少工作量，同时加强客户信用控制通过信用管理，提高分析统计降低经营风险；优化采购管理，通过MRP运算，能够系统实现周期采购计划的管理，提升系统对业务的指导能力。

在数据管理方面：建立统一的数据管理流程，落实到具体的部门和岗位，相关人员按照数据规则进行工作；实现对产品数据的系统管理，并服务于计划、生产、成本。

### (6) 完善内部管理，提高研发机构运行机效

公司设立了以总经理为核心的技术创新领导小组，小组实行总经理领导下的技术中心主任负责制，根据企业技术发展需求，制订技术创新规划，完善组织体系，其中决策层是以总经理、技术中心主任为主的技术创新领导小组；管理层主要是技术保障室、涂层研发室、功能研发室，具体负责科技管理、组织技术开发和创新计划的制定实施、科技成果的评定、科技活动与交流、科技合同签订与管理等，负责产品涂层性能研发及产品外观的设计，对玻璃产品增加功能性方面做出开发与创新等；执行层是下设的实验室、中试车间等，具体负责技术创新项目的开发工作。通过加强技术创新组织体系建设，夯实技术创新基础，把新产品开发作为企业技术创新的重点，优化产品结构，最终达到研发机构能力提升和优化企业科技创新的目的。

同时，公司为激发研发人员的创新积极性，在完善现有《研发中心项目激励制度》、《新品开发奖励制度》等激励制度的基础上，又新增了《知识产权成果奖励管理办法》、《科技人员的创新激励办法》等。奖励制度把科技人员的成果分配同公司的收益挂钩，有效地产生了激励作用，使研发人员更加积极主动投入公司研发机构建设和新产品研究开发工作中。

### (7) 加大产学研合作，提升自主研发实力

公司建立以市场为导向、企业为主体、产学研相结合的技术创新体系，本着以公司现有科技人员为主，聘请有关科研院所、大专院校的专家指导为辅的原则开展科技创新工作。利用高校和科研院所的研发优势和创新成果，走产学研相结合之路，加快企业技术创新的途径，公司与科研院所和高校建立多种形式的合作，实现科研资源的合理配置。公司在稳固与武汉理工大学产学研合作基础上，目前正在同中国玻璃协会、中国建材总院、东南大学等科研院校洽谈产学研合作事宜。通过与高校合作，公司先后实施了“纳米多孔镀膜玻璃”、“减反射镀膜玻璃”等一系列新产品的开发研制工作，并取得了一定成效。

2015年公司新获专利证书6项，分别为：

序号	专利证书名称	专利证书号	授权公告日	专利类型
1	可见光减反射和防油污多功能镀膜玻璃及其制备方法	201210479332.3	2015.1.7	发明专利
2	一种多层彩色玻璃板的制造方法	201310259247.0	2015.7.8	发明专利
3	一种具有裂纹涂层的镀膜装饰玻璃的制备方法	201310049147.5	2015.6.17	发明专利
4	一种玻璃层架及制造方法	201310578848.8	2015.8.19	发明专利
5	一种多层玻璃组件	201420785850.2	2015.6.17	实用新型专利

### (8) 实施员工持股计划，进一步提升团队凝聚力

为建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，改善公司治理水平，进一步增强员工的凝聚力和公司竞争力，充分调动员工的积极性和创造性，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司董事会根据相关法律法规的规定，拟定了《江苏秀强玻璃工艺股份有限公司-第一期员工持股计划（草案）》，《草案》已经公司2015年第一次临时股东大会审议通过。第一期员工持股计划的股票来源为控股股东协议转让，存续期限为24个月，其中自股票登记至公司第一期员工持股计划名下时起12个月内不得上市交易。

第一期员工持股计划参与人员为与公司签订了劳动合同且工作满一年的员工，参与范围较广，将有利于公司探索建立员工与企业共同发展的新的激励机制。未来公司将在员工持股及股权激励方面积极探索，不断为员工创造新型激励和利益分享机制，提升团队的凝聚力。

### (9) 稳步推进人才队伍建设，科学管理人力资源

建立内部人才库，梳理人才培养路径。报告期，公司继续完善内部人才库，为打造后备人才梯队，公

司对于新进员工中的高学历人员以及专业技术人员进行重点关注，进行人才储备。同时，公司重新梳理了内部人才培养路径，包括从计划到质量到生产管理路径、从机修到工程设备管理路径、从调墨员到开发路径、从统计员到财务管理路径等。并将逐步识别节点胜任标准，全面打通后备人才培养路径。

健全核心技术人员的工作。公司十分重视人才的引进、培养和激励，把核心技术人员视为最重要的资源，对技术人员通过股权激励、安排家属就业、子女入学、优先安排住房等方式以吸引人才来企业工作，通过这种方式有14名硕士生被引进企业科研队伍中来，增强和充实了公司科技人才队伍力量。在人才培养方面，公司还采取了送出去的办法，选送年青技术人员到高校继续深造，派出技术人员到科研院所进行技术课题的合作研究，出国参加学术会议、技术交流、考察或培训，以拓宽他们的国际视野，公司共输送9批共180余人次进行充电学习，使他们的理论水平和工作能力得到进一步的提高，实践能力不断增强。

#### (10) 推进公司企业文化建设，增强员工凝聚力

公司充分认识到企业文化是公司核心竞争力的重要组成部分，并从公司战略高度推进企业文化建设，形成了公司特色的“科技文化、制度文化、伦理文化、怡情文化”四大文化。公司将四大文化融入公司治理和传统文化教育中，推行“传统文化育人、科学管理做事”的方针，丰富了公司传统文化建设的内涵。报告期，公司集中组对全体员工进行了为期四天的《幸福人生讲座》培训。

## 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
家电玻璃	742,965,070.72	519,221,990.39	30.11%	16.80%	11.98%	3.00%
光伏玻璃	202,743,504.53	165,188,251.55	18.52%	46.12%	39.31%	3.98%

## 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



## 六、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

### 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

### 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。

### 4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用