

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
2018 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 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

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 2018 年归属于上市公司股东净利润为人民币 22,087,685.84 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 2018 年 12 月 31 日母公司未分配利润为人民币 130,620,140.17 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 0.76 元（含税），共计派发现金股利不超过 6,693,776.00 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				
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	日盈电子	603286	无

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

2 报告期公司主要业务简介

<一>、主营业务

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>、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对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，同时需要协调整车厂内部采购、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>、行业情况

根据中国汽车工业协会统计分析，2018年，汽车产销2780.92万辆和2808.06万辆，同比下降4.16%和2.76%。其中乘用车产销2352.94万辆和2370.98万辆，同比下降5.15%和4.08%；商用车产销427.98万辆和437.08万辆，同比增长1.69%和5.05%。2018年汽车行业产量、销量同比均为下降，主要是由于乘用车产销量下降所致。

汽车行业增速趋于平缓已是大势所趋。伴随着国内经济发展增速放缓、整车企业加速竞争，整车品牌的竞争带来的降价压力也将进一步向配套零部件企业传递，同时，人工成本的持续上升、投资拉动造成的折旧增加、原材料价格的市场波动等因素会对零部件企业的生产、运营产生持续的影响。从技术趋势来看，汽车产业“电动化、网联化、智能化、共享化”变革趋势，推动整车及零部件技术发展速度不断加快。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

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	632,111,635.37	570,238,344.85	10.85	402,815,941.83
营业收入	356,179,930.30	317,631,497.73	12.14	275,507,293.38
归属于上市公司股东的净利润	22,087,685.84	33,738,998.56	-34.53	31,069,463.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,114,548.82	29,932,446.89	-42.82	30,400,598.28
归属于上市公司股东的净资产	434,790,596.78	423,095,879.06	2.76	247,823,687.98
经营活动产生的现金流量净额	35,886,422.51	33,799,473.46	6.17	20,209,818.11
基本每股收益(元/股)	0.25	0.44	-43.18	0.47
稀释每股收益(元/股)	0.25	0.44	-43.18	0.47
加权平均净资产收益率(%)	5.16	10.06	减少4.9个百分点	13.38

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	70,388,254.84	89,690,191.24	85,031,211.15	111,070,273.07
归属于上市公司股东的净利润	7,259,610.60	5,496,738.57	2,519,105.9	6,812,230.77
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,438,600.57	5,078,592.97	2,453,616.48	4,143,738.80
经营活动产生的现金流量净额	10,971,392.90	4,333,309.03	-3,086,237.45	23,667,958.03

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

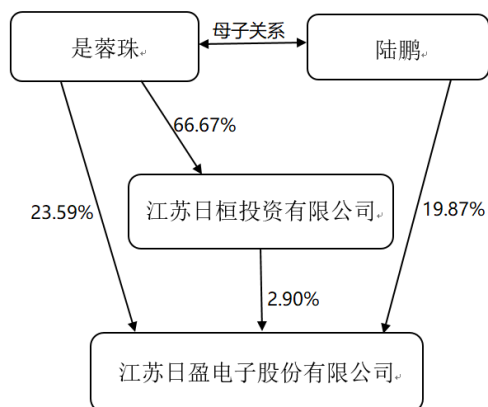
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)	9,748
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	8,456
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	
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	7,650,000	境内 自然人
韩亚伟		7,675,000	8.71		无		境内 自然人
嘉兴鼎峰成长股权投资合伙企业（有限合伙）	-882,000	3,780,000	4.29		无		境内 非国 有法 人
青岛金石灏纳投资有限公司	-880,100	3,521,900	4.00		无		国有 法人
孟庆有	-3,477,760	3,515,240	3.99		无		境内 自然 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
李冬梅		1,760,000	2.00		无		境内 自然 人
黄志刚		526,506	0.60		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，是蓉珠女士和陆鹏先生为母子关系；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						

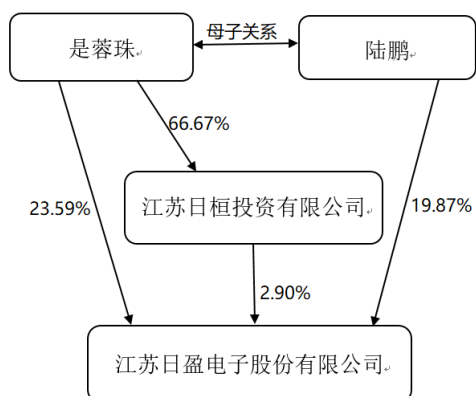
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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，公司实现营业收入 35,617.99 万元，较上期增长 12.14%。同时，公司资产规模进一步提升，截至报告期末，公司总资产 63,211.16 万元，较期初增长 10.85%，归属于上市公司股东的净资产 43,479.06 万元，较期初增长 2.76%。

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. 本公司根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)及其解读和企业会计准则的要求编制 2018 年度财务报表, 此项会计政策变更采用追溯调整法。2017 年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下:

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	21,154,870.35	应收票据及应收账款	110,467,164.21
应收账款	89,312,293.86		
应收利息	222,246.58	其他应收款	278,705.66
应收股利			
其他应收款	56,459.08		
固定资产	205,206,507.88	固定资产	205,206,507.88
固定资产清理			
在建工程	15,104,238.73	在建工程	15,104,238.73
工程物资			
应付票据	7,420,029.00	应付票据及应付账款	72,856,294.37
应付账款	65,436,265.37		
应付利息	65,547.95	其他应付款	2,292,582.12
应付股利			
其他应付款	2,227,034.17		
管理费用	48,632,241.89	管理费用	31,498,031.74
		研发费用	17,134,210.15

2. 财政部于 2017 年度颁布了《企业会计准则解释第 9 号——关于权益法下投资净损失的会计处理》《企业会计准则解释第 10 号——关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》《企业会计准则解释第 11 号——关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第 12 号——关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》。公司自 2018 年 1

月 1 日起执行上述企业会计准则解释，执行上述解释对公司期初财务数据无影响。

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）和日盈电子（长春）有限公司（以下简称长春日盈公司）等 3 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。