

公司代码：603868

公司简称：飞科电器

## 上海飞科电器股份有限公司

### 2016 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 立信会计师事务所（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

以 2016 年 12 月 31 日的总股本 435,600,000 股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 10 元（含税），共计分配现金红利 435,600,000.00 元，该利润分配预案尚需公司股东大会批准。

#### 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	飞科电器	603868	/

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	乔国银
办公地址	上海市长宁区红宝石路500号B栋26楼

电话	021-52858888
电子信箱	flyco@flyco.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### （一）公司主要业务及产品

公司为一家集剃须刀及个人护理电器、家居生活电器研发、制造、销售于一体的企业，已成为国内个人护理电器行业的领导品牌。公司主要产品包括电动剃须刀、电吹风、毛球修剪器、女士剃毛器、理发器、烫发器、鼻毛修剪器、电熨斗、挂烫机、智能扫地机等，主要功能为帮助个人完成日常生活及形象护理。公司现已形成了较为完整的个人护理电器产品体系。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为制造业（C）中的电气机械和器材制造业（C38）。

公司以“研发设计”和“品牌运营”为核心竞争力，凭借前沿的产品设计理念、优良的产品质量、完善的营销网络体系和良好的品牌形象，形成了突出的竞争优势。公司在个人护理电器领域拥有很高的知名度和市场占有率。

报告期内公司主营业务未发生重大变化，主营业务分析详见“第四节 经营情况讨论与分析”之“二、报告期内主要经营情况”相关内容。

### （二）公司主要经营模式

#### 1、采购模式

公司采购部门负责与采购有关的供应商开发、采购价格谈判、采购计划制定、日常采购管理、供应链安全管理、供应商评审和管理等工作。公司采购业务主要包括原材料采购和成品采购两类。

公司原材料实行集中采购原则，无论是公司的自有工厂，还是外包厂家，主要原材料和核心零部件采购业务均由公司统一管理协调，由公司总部指定原材料供应商，统一商谈采购价格。凭借公司的规模效应，公司与上游原材料供应商的议价能力得以增强，成本得到有效控制。在具体采购时，由公司的自有工厂和外包厂家根据各自生产计划，按照公司确定的价格、技术及质量标准向指定的原材料供应商下达采购订单，各自独立支付货款，独立组织物流和生产。大部分供应商，公司能够取得信用账期。

#### 2、生产模式

公司采取自主生产与外包生产相结合的生产模式。为了引导产业链的专业化分工，增强产品供应能力，以及专注于提升研发设计、品牌建设和销售管理的核心竞争能力，公司在对每款产品建立起技术标准、管理标准、工时标准后，转由外包厂家生产。公司自主生产的产品主要为新技术产品及高端产品。

公司具有完善的产品质量控制体系，在采购环节，每个型号的产品均由公司总部统一指定相应的原材料供应商，并要求生产厂家按照质量管理体系进行严格的来料检验；在生产环节，公司质检部门和技术部门在生产工艺、质量控制等方面对生产厂家进行技术支持和质量监督管理，以保证生产过程的效率和质量；成品出厂前，生产厂家根据本公司的技术质量标准对产品进行出厂检验；成品入库前，公司质控部按照公司制定的检验标准和规范程序进行严格的来货检验，以确保产品的最终质量合格。

### 3、营销模式

公司产品销售以经销模式为主，辅以少量直营，已构建了以商超终端、电器连锁、批发分销、电子商务、礼品团购等相结合的立体式营销渠道，实现了对各市场的全面覆盖，提高了产品销售的渗透力。报告期内，公司的直营渠道主要通过飞科商城、京东自营进行。截至 2016 年 12 月 31 日，公司已经发展了 587 家经销商。

#### （三）行业发展现状

我国小家电行业市场规模发展潜力较大，综观中国技术电子类产品整体发展情况（品类涵盖：手机通信、IT 类产品、白色大家电、小家电、黑色家电、影像类产品），小家电产品的市场规模增速名列前茅，远高于其他成熟品类。从市场绝对容量来看，国内小家电市场规模超过千亿元，占比已经达到 12%左右，但考虑到国内居民家庭拥有小家电的数量仍旧较低，因此相对于其他产品大类而言，市场容量仍有较大提升空间。

从行业增长速度来看，中国小家电市场规模增速领先全球。根据捷孚凯（GfK 全球）小家电零售数据显示，从 2013 年至 2016 年，全球整体小家电市场销售额同比增长在 3%至 5%。而中国小家电市场增速则远高于全球，根据国家电网的数据，2015-2020 年小家电年复合增长率预计为 12.94%。就细分行业而言，我国个人护理小家电不断进行产品与模式的创新，取得了高于小家电市场的发展增速，预计 2015-2020 年复合增长率将达到 15.50%。

（参考资料来源：《中国电子报》、《国家电网》等）

#### （四）公司市场地位

公司为国内个人护理电器行业的领导品牌，近几年，公司的电动剃须刀、电吹风销量位居国内市场前列。

### 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

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	2,784,339,348.19	1,690,234,122.35	64.73	1,424,208,531.89
营业收入	3,363,894,822.32	2,782,626,790.84	20.89	2,400,869,510.46
归属于上市公司股东的净利润	613,231,153.71	501,711,378.49	22.23	370,723,338.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	593,426,894.48	475,540,279.79	24.79	349,222,703.08
归属于上市公司股东的净资产	2,010,447,312.93	1,104,393,470.49	82.04	822,202,092.00
经营活动产生的现金流量净额	799,850,727.50	425,011,626.22	88.20	540,823,666.45
基本每股收益 (元/股)	1.46	1.28	14.06	0.95
稀释每股收益 (元/股)	1.46	1.28	14.06	0.95
加权平均净资产 收益率(%)	34.30	55.23	减少20.93个 百分点	53.35

#### 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	781,985,810.96	665,103,479.34	881,124,741.16	1,035,680,790.86
归属于上市公司股东的净利润	145,017,792.69	101,197,392.68	173,941,260.99	193,074,707.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	139,995,494.85	97,414,058.77	169,138,676.05	186,878,664.81
经营活动产生的现金流量净额	128,335,165.60	153,599,329.83	188,700,962.50	329,215,269.57

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

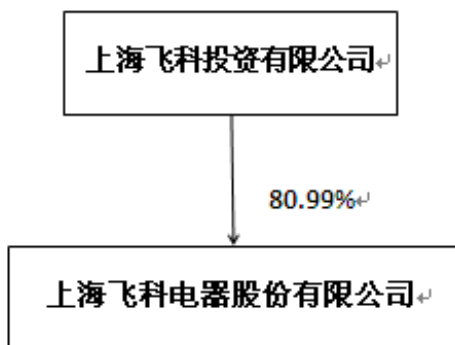
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					22,581		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					21,827		
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 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	
上海飞科投资有限 公司	0	352,800,000	80.99	352,800,000	无		境内非国有 法人
李丐腾	0	39,200,000	9.00	39,200,000	无		境内自然人
中国银行股份有限公司－华泰柏瑞盛 世中国混合型证券 投资基金	749,400	749,400	0.17	0	无		其他
招商银行股份有限公司－鹏华新兴产 业混合型证券投资 基金	623,200	623,200	0.14	0	无		其他
中国工商银行－南 方隆元产业主题股 票型证券投资基金	547,500	547,500	0.13	0	无		其他
高正阳	496,300	496,300	0.11	0	无		境内自然人
鹏华基金－建设银 行－中国人寿－中 国人寿委托鹏华基 金公司混合型组合	466,771	466,771	0.11	0	无		其他
建信基金－建设银 行－中国人寿－中 国人寿委托建信基 金公司股票型组合	394,805	394,805	0.09	0	无		其他
林要兴	382,801	382,801	0.09	0	无		境内自然人
民生通惠资产－工 商银行－民生通惠 通汇 4 号资产管理 产品	308,700	308,700	0.07	0	无		其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	上海飞科投资有限公司为公司控股股东，李丐腾为公司实际控制人，持有上海飞科投资有限公司 <b>98%</b> 股权。除此之外，公司未知前十大股东之间是否存在关联关系、或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人关系。 公司未知前十名无限售条件股东之间，以及前十名无限售条件股东和前十名股东之间是否存在关联关系、是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人的情况。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

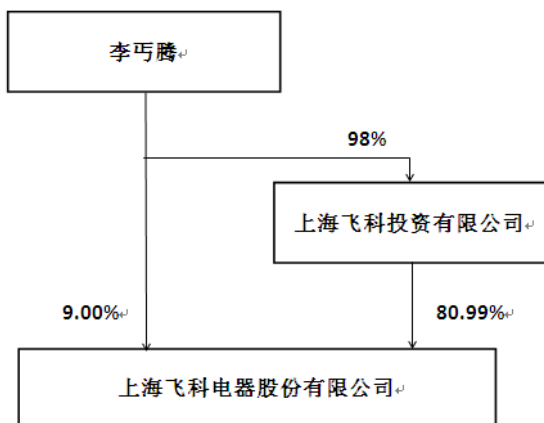
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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



## 5 公司债券情况

不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 报告期内主要经营情况

##### (1) 聚焦研发创新，优化培育产品

作为《电动剃须刀》、《家用和类似用途电器的安全 皮肤及毛发护理器具的特殊要求》、《家用和类似用途电器的安全 剃须刀、电推剪及类似器具的特殊要求》、《家用和类似用途电器噪声测试方法 电动剃须刀的特殊要求》、《家用和类似用途电器噪声测试方法 毛发护理器具的特殊要求》、《家用和类似用途毛发护理器具的性能测试方法》国家标准的参与起草单位，以及《家用和类似用途的毛发护理器具》、《家用和类似用途电熨斗》行业标准的参与起草单位，公司研发创新优势明显。通过专业领域的相关产品品类的扩张、优化产品结构、积极推动产品智能化，公司品牌竞争力和影响力得以持续提升。报告期内，公司共获得专利 25 项，申请并获受理的专利 9 项，截至 2016 年 12 月 31 日，公司共拥有专利 137 项。

##### ①个人护理电器产品持续创新

报告期内，公司个人护理电器产品继续保持较高的更迭换代频率，共研发完成 8 款新产品，凭借着“时尚外观、新功能创意、高性价比”的特性，新产品取得了良好的销售业绩。不断推出贴合消费者需求的新产品，使得公司在激烈的市场环境中始终保持竞争优势。凭借引领行业的剃须技术，公司新产品“飞科”FS339、FS375 剃须刀先后获得了“中国家电艾普兰产品奖”。

在保持原有产品创新优势的同时，公司持续关注市场需求，建立起了科学的新项目决策体系，以市场需求指导新品的研发工作，报告期内开展了电动牙刷产品的研发，同时，洁面仪、补水仪、滋养仪、蒸脸器等美颜理容产品也列入了公司的研发计划。

##### ②家居生活电器产品蓄势待发

为增强公司核心竞争力，寻求新的利润增长点，公司大力扩充家居生活电器的产品品类，加湿器、空气净化器、健康秤、吸尘器等新产品的的设计研发取得了阶段性成果，新产品的功能和技术处于市场较高水平，计划于 2017 年陆续上市销售。

##### ③积极推进产品智能化

公司在新产品的科技感与智能体验上深度创新，如加湿器、空气净化器、健康秤等家居生活电器具备 APP 互联网控制系统、高效智能感应系统等功能；加湿器具备触控雾量调节、智能安全保护、智能缺水提示等功能。其他新产品的推出也将凸显公司在科技研发上的成果，以提升公司

品牌科技感和产品智能体验。

## （2）着力多维品牌宣传，提升品牌影响力

报告期内，公司继续保持“飞科”品牌高效率的宣传势头，塑造强势品牌以保持企业持久的竞争优势，基于品牌年度推广计划，公司整合线上线下多方位渠道强力进行品牌推广，并通过覆盖面甚广的经销终端积极开展各种品牌促销、推广活动，更为精准地覆盖公司核心目标客户人群，使品牌具有更为广泛的市场认知和更加丰富的品牌内涵，进一步提高企业的竞争门槛及品牌附加值。

### ①传统媒体广告

公司在中央电视台及多家有影响力的地方卫视等的黄金时间内进行强势广告宣传，通过传统媒体广告的大众受众群体，不断提升品牌影响力和知名度。

### ②互联网广告

在保持传统媒体和线下终端强势广告宣传推广的同时，公司还逐步加大线上广告宣传推广力度，充分利用淘宝天猫商城、京东商城、一号店、苏宁易购等知名电子商务平台进行品牌推广，通过互动传播模式，在进行品牌宣传的同时，满足了消费者对商品和服务的个性化需求。

在新浪微博（FLYCO 飞科）、官方微信（FLYCO\_MALL）等新媒体，公司也积极进行品牌推广，壮大新媒体渠道，增加现有消费者粘性，吸引潜在消费群体。

## （3）开展双品牌战略，巩固市场优势地位

根据目标市场的不同，为了充分适应中高端和中低端市场的差异性，公司分别使用主打品牌“FLYCO 飞科”和子品牌“POREE 博锐”，对公司产品进行销售。较短时间内“博锐”品牌便得到消费者认可，销售情况良好，报告期“博锐”品牌产品销售额达 13,956.76 万元，同比增长 21.56%。双品牌战略进一步巩固了公司强势的市场竞争地位，为进一步提升“飞科”的品牌溢价能力提供空间。

## （4）构建立体式销售渠道，确保强势市场地位

报告期，公司线下渠道稳定发展、电子商务渠道继续保持高速增长，构建了以商超终端、电器连锁、批发分销、礼品团购、电子商务等相结合的立体式营销渠道，实现了对各市场的全面覆盖。打造高效的营销团队，拥有遍布全国的销售网络和完善的售后服务体系。

### ①线下渠道

公司线下渠道通过“强终端、深分销、铸团队”保持销售收入稳中有升。

鼓励销售人员集中优势抢占中端价位产品的市场份额，提升公司产品形象；继续实施“三个一”形象工程，即确保零售终端在各大超市卖场能够拥有第一的位置、第一的形象和一流的导购员，



努力提高单店产出。

鼓励经销商加强分销体系建设，推进便利店、社区店等终端网点的布局，并已经初步渗透到县乡镇市场，进一步提高线下渠道的渗透率和覆盖率。减少了经销商和消费者之间的中间环节，销售渠道得到进一步的下沉。

此外，通过各级培训会议，传达公司策略，交流先进经验，营销人员的营销能力得到不断提升。

## ②电子商务渠道

近年来，小家电的电商化趋势不断深化，通过电子商务渠道实现的销售占比不断提升。报告期，公司持续加大对电子商务渠道的推广力度，趋向更深入化和细致化的发展，公司在电子商务环境下也体现了明显的竞争优势，目前电子商务渠道已然成为公司重要的销售增长点。报告期，公司电子商务渠道实现销售收入 148,700.20 万元，同比增长 44.35%。

### i.建立多措并举的现代电子商务运营体系

2017 年公司将进一步深化与淘宝（天猫）、京东商城、苏宁易购、唯品会、一号店等知名电子商务平台的合作力度，合理配置资源，保持公司产品在天猫、京东商城等平台上的爆款排名，并充分利用各大平台的重要促销活动增加销量，有效提升公司产品在电子商务渠道的市场占有率。

### ii.建立一流的客户体验和服务体系

通过优化产品描述与展示、提升服务态度、加快发货速度三方面来实现加强与用户之间的互动，提升用户体验。

### iii.积极打造综合性一体化官方网站

报告期，公司完成了“飞科商城”PC 端、WAP 端、APP 的搭建与日常运营，完善了平台的多样化，提高了用户覆盖面，提升了用户的使用体验。公司计划将飞科商城打造成为集消费、娱乐、资讯获取为一体的综合网站，为消费者提供售前售后一站式服务，并利用该平台建立与客户的直接互动联系，打造智能产品平台。

## ③售后服务体系不断完善

公司在全国各大城市建立了完善的售后服务网络，截至报告期末，公司已发展并维护了近 200 家“飞科”售后维修网点，遍布全国各大省会城市和地级市，能够快速响应客户的售后服务需求，并严格遵守产品“三包”条例，为消费者提供优良的售后服务。

## （5）积极开拓国际市场，打造中国自主品牌

在深耕国内市场的同时，近年来公司重点以自主品牌拓展国际市场，通过与国外经销商合作

等模式，在墨西哥、印度和越南建立了品牌产品销售区域，并着手准备在欧盟国家、俄罗斯进行公司产品的推广和销售。

#### （6）全面推进信息化建设

公司大力推动企业信息化建设，将企业的生产过程、物料移动、事务处理、现金流动、客户管理等业务过程数字化，经营管理层根据各种信息系统网络加工生成信息资源，作出最优化的决策，以适应瞬息万变的市场经济竞争环境。

##### ①推进信息化系统建设

报告期内公司推进 SAP ERP 系统建设，将母公司以及各子公司的采购、物流、销售、生产、财务流程全部纳入 SAP 系统进行管理，有效提高生产效率、增强业务认识，并适应及加速业务战略的实施；推进 SRM 系统建设，建设与供应商间的业务协同平台，提高采购效率；完成经销商订货平台升级，为经销商提供移动端工具，缩短了订单结案周期，提升了财务核算效率。

##### ②着力打造智能家电平台

公司致力于成为全球著名的时尚智能电器品牌运营商。报告期内，公司围绕产品智能化建设目标，开展了多款智能化产品的研发；完成了嵌入式程序、手机 APP、智能家电云平台等软件的开发；优化了“飞科”智能家电云平台，提升系统在高并发、高可用以及安全防护等方面能力。

#### （7）成功登陆资本市场

公司股票于 2016 年 4 月 18 日在上海证券交易所发行上市。登陆资本市场优化了公司的法人治理结构、为公司提供了更多元的融资手段，丰富了公司的激励手段，有利于公司实现产业与资本的高效协同，提升企业以兼并收购等方式进行全球化扩张的能力，为公司实现市场化的外延式增长提供了坚实的基础保障。

## 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

财政部于 2016 年 12 月 3 日发布了《增值税会计处理规定》(财会[2016]22 号), 适用于 2016 年 5 月 1 日起发生的相关交易。本公司执行该规定的主要影响如下:

会计政策变更的内容和原因	备注(受重要影响的报表项目名称和金额)
(1) 将利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。	税金及附加
(2) 将自 2016 年 5 月 1 日起企业经营活动发生的房产税、土地使用税、车船税、印花税、水利建设基金从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目, 2016 年 5 月 1 日之前发生的税费不予调整。比较数据不予调整。	调增税金及附加本年金额 6,640,040.26 元, 调减管理费用本年金额 6,640,040.26 元。
(3) 将“应交税费”科目下的“应交增值税”、“未交增值税”、“待抵扣进项税额”、“待认证进项税额”、“增值税留抵税额”等明细科目的借方余额从“应交税费”项目重分类至“其他流动资产”(或“其他非流动资产”)项目。	调增其他流动资产期末余额 1,417,346.14 元, 调增其他非流动资产期末余额 0.00 元, 调增应交税费期末余额 1,417,346.14 元。

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

截至 2016 年 12 月 31 日止, 本公司合并财务报表范围内子公司如下:

子公司名称	是否纳入合并财务报表范围
上海飞科美发器具有限公司	是
芜湖飞科电器有限公司	是

本期合并财务报表范围及其变化情况详见本附注“八、合并范围的变更”和“九、在其他主体中的权益”。