

公司代码：603380

公司简称：易德龙

苏州易德龙科技股份有限公司  
2020 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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 本半年度报告未经审计。
- 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  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 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	易德龙	603380	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈童	樊理
电话	0512-65461690	0512-65461690
办公地址	苏州相城经济开发区春兴路50号	苏州相城经济开发区春兴路50号
电子信箱	SD@etron.cn	SD@etron.cn

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,313,430,764.58	1,176,025,094.30	11.68
归属于上市公司股东的净资产	888,765,917.72	855,809,764.97	3.85
	本报告期(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现	78,665,347.76	104,809,399.40	-24.94

现金流量净额			
营业收入	602,956,903.11	482,435,620.32	24.98
归属于上市公司股东的净利润	72,957,221.51	49,684,895.79	46.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	67,813,874.56	49,012,565.71	38.36
加权平均净资产收益率(%)	8.24	6.39	增加1.85个百分点
基本每股收益(元/股)	0.46	0.31	48.39
稀释每股收益(元/股)	0.46	0.31	48.39

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)				11,941		
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	质押或冻结的股份数量	
钱新栋	境内自然人	37.23	59,560,680		无	
王明	境内自然人	24.82	39,707,160		质押	30,000,000
					冻结	614,000
苏州詹姆士贝拉投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	8.02	12,837,360		无	
王静文	境内自然人	0.96	1,531,340		无	
中国建设银行股份有限公司—长城量化小盘股票型证券投资基金	其他	0.44	711,600		无	
钱戌强	境内自然人	0.26	418,000		无	
王志良	境内自然人	0.26	413,100		无	
卞宗元	境内自然人	0.23	365,000		无	
法国兴业银行	其他	0.21	342,800		无	
陈君	境内自然人	0.21	333,300		无	

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、前十名股东中，贝拉投资有限合伙人钱小洁系钱新栋配偶，持有贝拉投资 73.12%的出资额，钱新栋持有贝拉投资 0.55%出资额，系贝拉投资的执行事务合伙人，钱新栋与贝拉投资为一致行动人。 2、前十名无限售流通股股东除王静文外均系社会公众股东，公司未知上述十名无限售流通股股东之间，以及无限售流通股股东与前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

2020年，公司在“立足本土，服务全球”的经营方针指导下，不断建立和整合目标市场的竞争优势。报告期内，公司实现营业收入 602,956,903.11 元，比去年同期增长 24.98%。归属于母公司所有者的净利润 72,957,221.51 元，同比增长 46.84%。公司业务的稳步快速增长，主要源自于公司对“高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务”的经营发展战略的坚持与落实。报告期内，来自全球细分市场的优质客户数量及产品种类均有快速增长尤其是医疗及汽车电子客户业务的快速增长；同时，面对 2020 年初突如其来的新冠疫情，公司也经受住了前所未有的严峻考验。

公司于 2020 年 1 月 24 日除夕之夜就成立了新型冠状病毒防疫指挥小组，利用微信、电话、网络等手段，按政府相关的防疫要求及指导意见，开展了一系列的防疫复工准备工作，在整个复工复产期间采取多项有力举措，从复工防疫规则文件的制定、防疫物资的储备发放，到员工健康状况、返岗复工人员信息的动态监测，甚至派专人去韩国采购口罩，为公司防疫安全筑起了一道坚实有力的防线。

当湖北急缺关键的医疗诊断设备 CT 机时，公司作为提供医疗设备配件生产的电子制造服务商，在接收到医疗客户发来的紧急出货需求及保供产品生产函后，在 1 月 28 日就调集近百名留苏员工回到生产现场，进行医疗设施设备配件的生产，保质保量快速交付客户，使其尽早投入使用，为疫区医疗人员和民众提供医疗服务。除此以外，公司还有不少保供类客户的产能需求十分紧张，我们在全力做好疫情防控工作的同时，积极调配资源，有序组织公司员工投入到抢产工作中，以满足客户的订单交付需求。

2020 年，公司围绕战略目标在稳健经营的基础上深入推进流程改善工作，自上而下全面梳理公司价值流、订单流和物流的各个环节，从而明确各部门的核心价值。基于如何实现核心价值不断细化流程，加强上下游部门的流程对接，逐步建立起强逻辑的智能管理系统，保障公司在营销体系、市场开拓、供应链管理、智能制造、产品开发及技术管理、国际化人才培养、全面风险管理等方面的市场竞争力，为公司全面管理水平的提升打下了坚实的基础。

## 1、营销体系

2020 年，公司秉承以客户需求为导向，专注于高质量，多品种，快捷、灵活的电子制造服务，构建了新型的市场营销体系，进一步明确了公司的品牌形象、产品定位、细分市场定位、营销渠道定位，进一步扩充营销队伍，投入资源，完成了新客户开发的数量目标，实现了销售额的持续增长。

未来，公司将进一步在品牌营销、渠道建设、客户管理、项目管理方面加大投入，以促进公司长期、健康、可持续发展。另外公司将全面升级客户关系管理系统（CRM），提升企业的业务管理能力，利用互联网技术来协调企业与顾客间在营销和服务上的交互，向客户提供更加便捷和个性化的服务体验，其最终目的是有利于吸引新客户、提高老客户满意度和忠诚度，从而快速增加市场份额。通过 CRM 系统改善后的营销和服务流程，将为销售活动的成功提供有利保障。

## 2、市场开拓

公司在拓展电子制造业务的同时，进一步地加强为客户提供产品研发、可制造性分析、测试开发、技术咨询及供应链整合等更多的增值服务。以工业控制产品、通讯产品、医疗电子产品、汽车电子产品及高端消费电子产品为发展重点。

公司当前在武汉、香港设有子公司，在墨西哥正在注册子公司（截至本公告披露日，已完成墨西哥子公司的注册成立），在天津设有分公司，在上海、杭州、北京设有办事处，在越南设有合作生产基地，以拓展当地的业务，为客户提供高质量、多品种、快捷灵活的电子制造服务。

公司依据新型的市场营销体系，进一步完善了销售管理体系，包括客户满意度管理系统及客

户固定会议管理系统，通过提升服务能力，提高服务质量，增加客户满意度，获得更多订单及口碑。

### 3、精细化管理

公司“高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务”业务模式对精细化管理提出了更高的要求，通过多年的积累，公司无论在客户及项目信息化管理、供应链信息化管理、生产制程及品质信息化管理、产品开发信息化管理，以及风险管理等方面积累了丰富的经验，都已经全面应用信息技术，实现了及时、完整、准确、有效的可视化管理，以提高管理质量和效率。为公司高质量、多品种、快捷、灵活的电子制造服务模式打下了坚实的基础。今后公司将在精细化分类的基础上，利用大数据分析实现企业管理水平的进一步提升。

### 4、智能制造

2020年，公司导入ASM智能SMT软件系统，导入防错料和追溯系统，在接料的同时，可以实现两面物料同时架上设备，大大的减少了换线时间，提升了效率。

2020年，公司进一步推进、完善智能仓储系统，除了原先的SMT7寸盘物料，通过LED亮灯系统，对物料进行自动储位分配、分类存储，实现了快速领料、先进先出等高效、精准的仓储管理，提升了仓库人员工作效率及准确度。

2020年，积极推进ERP-SAP的改造工作，预计在2020年完成改造，提升企业信息化管理体系，提升数据的准确性、及时性、透明性，提升管理效率，提高企业形象。

2020年，不断完善与供应商ERP系统直接数据对接系统功能，可以和供应商直接进行EDI数据交换，提升预测及订单的及时传递和处理，减少浪费，提高管理效率。

2020年，积极推进和客户ERP系统直接数据对接系统功能，可以和客户直接进行EDI数据交换，提升预测及订单的及时传递和处理，减少浪费，提高管理效率。

### 5、国际化人才培养

为了更好地服务于全球客户，加大与全球供应商的深入合作，公司一贯重视人力资源的国际化培养。员工通过参加定制化的内部培训、专业的外部培训（网络课程），在不能拜访客户的情况下，定期采用视频网络会议，积累了丰富的国际化运营与管理经验。公司通过发掘人才并制定职业发展规划，将员工个人职业目标与企业发展需求合理匹配，促成员工个人价值和企业文化的高度统一。

### 6、风险管控

2020年公司对各项重要的管理制度和管理流程进行了深入的梳理和修订，完善了包括内部审

计制度、信用管控系统在内的内部控制框架。公司通过加强内部控制管理，进一步保障公司经营管理合法合规和运行安全，不断提高公司的经营管理水平和风险防范能力，促进了公司战略目标的实现和可持续发展，股东及相关利益方合法权益得到了有效保护。

**3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响**

适用 不适用

**3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。**

适用 不适用