

证券代码：002632

证券简称：道明光学

公告编号：2017-010

道明光学股份有限公司 2016 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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

是否以公积金转增股本

☐ 是 ☒ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 591,721,032 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	道明光学	股票代码	002632
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	尤敏卫	钱婷婷	
办公地址	浙江省永康市经济开发区东吴路 581 号	浙江省永康市经济开发区东吴路 581 号	
电话	0579-87321111	0579-87321111	
电子信箱	stock@chinadaoming.com	stock@chinadaoming.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）、主营业务、主要产品

公司主营业务为包括玻璃微珠型和微棱镜型反光材料及反光制品在内各种功能性膜材料的研发、设计及生产，主要产品包括各规格、各等级的反光膜、反光布及以反光膜和反光布为原材料制造的反光制品以及锂电池软包装膜等各种功能性膜材料。目前公司反光材料产品横跨道路交通安全防护和个人安全防护两大领域，在道路交通防护领域涉及但不限于超强级、高强级、工程级、车牌、车身贴、海事、广告级反光膜等七大系列近六十余个品种；在个人安全防护领域包括了反光布、反光革、反光热贴膜、反光丝/带等七大系列近五十余个品种。两大领域产品广泛应用于各种道路交通指示标牌、车身安全标识、海上救生设施、消防救生设施、服装、箱包、鞋帽、广告等领域。经过多年的实践积累和新产品研发，公司已成长为国内反光材料行业规模最大、产品种类最为齐全的龙头企业之一。

公司自设立以来，主营业务和主要产品未发生重大变化，为进一步拓展公司的产品结构，依托现有技术平台和技术储备，公司新增锂电池软包装膜、微棱镜型反光膜以及棱镜型高性能光学膜等功能性薄膜生产线建设项目。锂电池软包装膜主要应用于软包装锂电池，并最终应用到消费电子、新能源汽车等领域；微棱镜型反光膜主要应用于高等级公路以及发达城市的道路标志标牌；棱镜型高性能光学膜兼具扩散和增亮功能，主要应用于消费电子领域。公司将在继续巩固反光材料竞争力的同时，进一步加大新型功能性薄膜的开发力度，公司从单一的反光材料生产企业提升到全球少数拥有玻璃微珠型和微棱镜型全系列反光材料生产能力的领先企业，并逐渐转型为综合性功能性膜材料生产企业。近几年，公司加大了对新兴产业和新兴领域的外延式投资力度，通过并购形式控股了主营新能源汽车充电桩产业的安徽易威斯新能源科技股份有限公司；以投资参股形式介入光学透镜行业、互联网O2O行业、互联网医疗行业，通过资本

为纽带，对一些具有良好发展前景的领域进行了中前期的产业布局，为未来公司多元化发展奠定了基础。

（二）、经营模式

1、研发模式

公司自成立以来将技术创新作为企业可持续发展的重要途径和手段，先后被评为浙江省高新技术企业研发中心和浙江省省级反光材料工程技术中心。公司一直以来十分重视对先进生产装备、检测设备及仪器的投入，以保持公司产品市场竞争优势。公司将继续加大技术开发与投入，尤其是高水平的创新研发队伍建设，加大产品的技术创新与研发的力度，公司不断通过产品研发、工艺调整等手段实现产品功能的升级换代、研发出具有更高技术含量的产品、提高产品可靠性、降低产品成本形成差异化竞争优势，同时侧重光学设计、超精密微加工和模具开发、锂电池包装膜技术研发等；同时，公司充分利用现有的人才和技术优势，依托现有省级反光材料研发中心及省级技术中心，加强与国内院校、研究机构及企业间的合作；并不断优化生产工艺，创新研发模式，提高产品的技术含量和附加值，同时全力抓好项目创新，持续调整产品结构，积极改善增长方式等一系列措施进一步提升公司产品的质量，为其他工作打下坚实的技术基础。

2、销售模式

在销售方面，公司十分注重营销队伍的建设。目前公司根据国内市场和国际市场，发展了不同的销售方式。在国内市场，主要靠建立自有渠道结合发展经销商进行销售，销售范围覆盖全国，通过参加公开招标、为客户提供定制化产品的方式，为全国客户提供优质、及时、专业的服务，可及时有效地满足各地客户的需求。 在国外市场，主要通过与国外经销商建立经销关系进行产品的海外销售。同时，公司为保持在市场竞争中的优势地位，除不断开拓新的客户来源，丰富客户的分布领域外，积极建立与下游行业内的领先企业建立稳定的

合作关系，形成公司在市场营销方面的核心竞争力——“核心客户”。通过多年的积累，公司已具备专业化的销售团队，建立了分区域化管理的营销网络，销售市场开拓显著，公司的核心客户数量也正逐年增长，目前公司已与交通行业、交管部门、汽车行业、通信行业、电力行业等其中的众多大型企事业单位建立了长期稳定的合作关系，并成为其中部分客户的独家反光材料供应商。在海外市场，公司通过几年的经营，已建立起了与海外经销商良好的合作关系，公司的反光膜产品已成功覆盖60多个国家和地区。随着公司与海外经销商团队合作关系的日益紧密，公司海外市场的拓展能力将进一步提高；同时公司目前正在按项目事业部形式组织、整合及优化资源，广泛引入功能性薄膜领域的优秀人才，成立光学膜事业部、锂电池包装膜事业部，积极开展战略合作，为年产3,000万平方米功能性薄膜生产线建设项目投产后快速实现销售奠定坚实的基础。

3、生产模式

在生产方面，公司在产业结构转型升级同时，做好生产经营管控模式的转变及优化，紧紧围绕安全、稳定、高效生产，展开生产经营工作。目前，公司主要分龙游和永康两个生产基地，位于龙游基地的龙游道明成为玻璃微珠型反光材料生产研发平台，道明新材料成为相关反光材料原材料生产研发平台，位于永康基地的道明光电成为微棱镜型反光材料及锂电池软包装膜等功能性膜材料产品的生产研发平台，。同时，公司在两处生产基地及全国业务范围内实施ERP企业资源管理系统，全面整合采购、生产、销售各环节，持续提升快速反应能力。通过优化生产经营管控模式、进一步深化队伍建设、加强生产成本控制管理、严格计划落实考核工作等主要措施，形成生产设备环节的优化合理配置，进一步降低消耗、提高产能，从而提升生产运行水平，为确保业绩持续提升作保障。

（三）、行业地位

在全球反光材料行业，大型的反光材料生产企业较少，主要集中在美国、

中国、日本等地，其中比较知名的企业有美国的3M、艾利·丹尼森，日本的恩希爱，国内的道明光学、常州华日升反光材料股份有限公司等。美国两大反光材料生产企业由于进入该行业时间较早，积累了丰富的技术经验，产品系列齐全。公司凭借上市后带来的强大的资金实力和研发能力，凭借稳定的产品质量及产品成本优势，与国际同行共同竞争全球市场。

在国内反光材料行业，随着我国规模型反光材料生产企业的快速崛起，原有国外企业在中高端产品市场中的优势地位正逐步削弱。公司资金实力雄厚、研发能力强、产品种类齐全、市场应变能力强，且兼具规模、品牌效应，对国内小型反光材料制造企业形成了极大的市场冲击，行业整合将是大势所趋。

公司是国内反光材料行业的龙头企业之一，也是目前唯一一家国内反光材料上市企业。自成立以来公司一直致力于反光材料的技术研究、技术应用和市场开发，在技术创新、产品创新、行业应用创新、知识管理等方面积累了丰富的经验，形成了较强的品牌竞争优势。面对市场竞争环境的改变，公司从优化升级产品结构入手，将经营重点定位于中高端反光产品的研发、生产和销售。目前，公司已具备玻璃微珠型反光材料及微棱镜型反光材料的全系列反光材料的研发、生产能力，以满足下游客户多样化的需求。2016年，年产3000万平方米功能性薄膜生产线建设项目中的微棱镜型反光膜项目在2016年四季度率先投产，微棱镜型反光膜产品全年实现销售额5,653.91万元。

3、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

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	521,792,083.26	429,497,785.44	21.49%	462,778,481.38
归属于上市公司股东的净利润	48,710,429.85	44,995,214.82	8.26%	27,611,022.35

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,085,153.41	37,238,168.02	-5.78%	24,674,887.33
经营活动产生的现金流量净额	77,157,088.73	68,599,497.81	12.47%	134,413,135.03
基本每股收益（元/股）	0.080	0.08	0.00%	0.10
稀释每股收益（元/股）	0.080	0.08	0.00%	0.10
加权平均净资产收益率	3.46%	3.78%	-0.32%	3.04%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	1,607,957,006.77	1,564,589,505.95	2.77%	1,066,869,327.70
归属于上市公司股东的净资产	1,428,006,657.44	1,394,078,796.60	2.43%	917,377,192.98

（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	102,336,252.17	130,195,548.07	118,528,944.08	170,731,338.94
归属于上市公司股东的净利润	11,045,226.30	9,455,990.04	14,993,092.98	13,216,120.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,799,285.40	7,464,783.72	11,795,710.30	7,025,373.99
经营活动产生的现金流量净额	15,347,589.96	-7,219,454.84	56,802,624.19	12,226,329.42

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

4、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	39,125	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	35,744	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	
浙江道明投资有限公司	境内非国有法人	42.18%	249,600,000	0	质押	177,940,000	
胡慧玲	境内自然人	4.99%	29,508,000	0	质押	4,900,000	

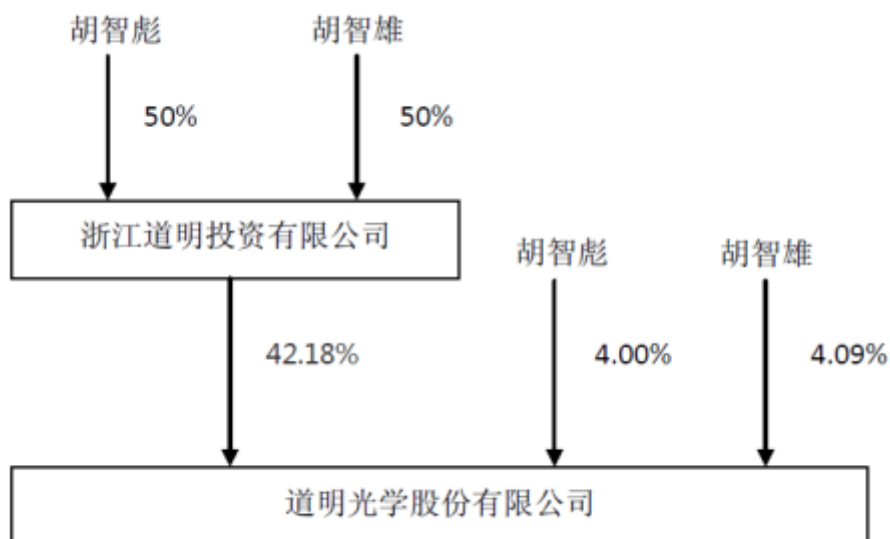
胡智雄	境内自然人	4.09%	24,191,702	18,143,776		
胡智彪	境内自然人	4.00%	23,671,702	17,753,776		
上海兴全睿众资产—招商银行—兴全睿众道明光学分级特定多客户资产管理计划	其他	2.09%	12,338,662	0		
池巧丽	境内自然人	1.91%	11,278,768	0		
胡敏超	境内自然人	1.66%	9,830,000	0		
吴之华	境内自然人	1.34%	7,900,000	0	质押	2,900,000
金鹰基金—工商银行—金鹰穗通定增 35 号资产管理计划	其他	1.05%	6,189,422	0		
吕笑梅	境内自然人	0.94%	5,548,728	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、胡智彪、胡智雄为公司共同实际控制人，二人已经签署一致行动协议；二人共同控制浙江道明投资有限公司 2、胡慧玲系实际控制人胡智彪、胡智雄之妹妹； 3、池巧丽系实际控制人胡智彪之配偶； 4、吕笑梅系实际控制人胡智雄之配偶； 5、胡敏超系胡智雄和吕笑梅之次子； 6、吴之华系胡智雄与吕笑梅长子之配偶； 7、上海兴全睿众资产—招商银行—兴全睿众道明光学分级特定多客户资产管理计划是公司员工持股计划通过二级市场购入公司股票的资管计划，与公司实际控制人胡智彪、胡智雄存有关联关系； 8、除上述关系外，未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
------	------	------	-----	----------	----

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
----	--------	--------	-------

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

本公司请投资者认真阅读本年度报告全文，并特别注意下列风险因素
 公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
 否

2016年度，公司在反光材料下游应用领域投资增速放缓的大背景下，公司不断发挥公司综合竞争优势，主抓管理，强化成本，增加产品销售来源等各项措施保持了公司主营业务的增长，同时根据公司战略发展规划布局，通过增资、新设及收购等一系列方式，加大对新兴产业和新兴领域的外延式投资力度，并不断完善公司产业结构，逐步实现公司发展战略目标。

报告期内，公司实现营业总收入521,792,083.26元，同比增长21.49%；实现利润总额59,933,160.59元，同比增长10.21%；实现归属于上市公司股东的净利润48,710,429.85元，同比增长8.26%。报告期内，公司销售收入实现较大幅度增长的同时，实现归属于上市公司股东的净利润未能得到较大增长的主要原因是公司部分对外投资计提商誉减值损失和长期股权投资减值损失1,456.96万元，如不考虑上述因素，公司2016年度实现归属于上市公司股东的净利润将较上年同期增长40.64%。

1、报告期内，公司全资子公司龙游道明的年产3000万平方米反光材料生产线基本保持满产运行，并凭借高效的的管理水平及优异成本控制能力使得公司产品的性能、质量等方面较往年得到大幅改善。

2、公司2016年1月，公司由原办公地址象珠工业区搬迁至“年产3000万平方米功能性薄膜生产线建设项目”生产基地经济开发区办公。其中微棱镜型反光膜项目已顺利投产并释放部分产能，并取得较好的销售收入；锂电池包装膜项目从二季度开始已经可以投入正常生产，由于铝塑膜产品在产品属性以及市场属性上跟公司原有产品均有很大差异性，但公司功能事业部结合市场实际情况积极制定相应的销售策略，不断推广宣传使得公司锂电池膜在锂电池行业内得到一定认可，目前已有订单并实现少量销售收入。同时，公司目前正加快实现量产，提供足够性能合格样品及成品，保持公司竞争优势，更有利于公司开拓铝塑膜市场及攻克国内知名企业，为公司创造更大价值。

3、公司多元化发展，奠定未来发展基础。2016年1月，公司与自然人金亮先生、郑松先生、北京同渡信成创业投资合伙企业（有限合伙）及北京阳光天域科技有限公司签署《北京阳光天域科技有限公司增资协议》，公司使用自有资金5,000万元人民币通过增资的形式投资阳光天域，占其增资后注册资本的20%。本次投资是公司发展战略的拓展，借助本次投资，公司成功切入医疗服务领域和互联网医疗领域，向医疗领域布局迈出了坚实的第一步。阳光天域拥有

的高质量专家医师资源、完善的互联网线上线下渠道、覆盖就诊、检测、用药等多环节的闭环商业模式以及数量庞大的线上用户和合作医院为公司在该领域后续进一步加大投入提供了有效的资源积累和经验支持，非常适合作为公司为医疗服务和互联网医疗领域的桥头堡，为公司在新经济产业上的布局日益加码提供支点作用。

同时，2016年4月，公司为业务发展需要，拟试点开发重点区域市场合作的新模式，完成区域市场的快速布局，提高区域市场的深耕细作能力和市场占有率，与哈尔滨万相鑫交通市政工程有限公司共同出资100万元人民币设立黑龙江道明万相鑫交通市政工程有限公司。公司使用自有资金出资51万元，占其注册资本的51%。借助哈尔滨万相鑫在牡丹江及黑龙江市场的协调能力、社会资源等方面的优势，积极推进公司反光布、反光膜等反光材料及工程类反光制品在黑龙江区域的销售，同时适当推进相关区域交通设施、交通工程领域业务的布局，发挥公司在运营管理方面良好的组织管理能力，建立双方良好的营销合作关系。

4、完善产业结构、加速转型为综合性功能性膜材料生产企业。报告期内，本公司经董事会、股东大会审议批准以35,000万元的价格向华威新材料全体股东发行股份及支付现金购买其合计持有的华威新材料100%的股权；同时，公司拟向不超过10名其他特定投资者发行股份募集配套资金18,200万元，募集配套资金总额不超过拟购买资产交易价格的100%；配套资金扣除中介机构费用及其他发行费用后拟用于支付购买标的资产的现金对价。通过本次交易，有助于整合双方技术优势和生产设备；在道明光学强大的研发团队帮助下，能够加快华威新材料在多功能复合膜和量子点膜领域形成规模化的生产能力的进度并强化其3D显示材料、硬化膜、钻石膜、金属膜等技术的研发进度，尽快生产出成熟的产品，丰富道明光学的产品种类，达到其转型为综合性功能性膜材料生产企业的战略目标。另外，吸收华威新材料的技术，也能促使道明光学原有的产品进一步升级，提升综合竞争力。目前本次交易将进一步提升上市公司的业务规

模，构建新的盈利增长点。

5、报告期内，公司根据各区域反馈情况不断整合完善现有销售架构，公司销售一部、二部和国际营销部也不断改善国内和国外市场的开发与维护、销售与售后服务、市场信息收集反馈等工作。同时，公司市场部由原先的销售协助不断壮大逐步深入市场运营、网络运营、品牌传播、市场分析和销售配合，通过展会的运营、专项会议的组织和筹划、自媒体营销等一系列工作，为公司销售打下坚实基础的同时，更广泛的传播了公司品牌。

6、报告期内，公司运营管理进一步提升，NC、ERP项目组在做好财务业务一体化的同时，继续进行NC ERP各模块的深入开发和使用。同时在龙游道明和道明新材料全面启动和实施产品条码化管理，原材料从采购到货入库到车间领料，全过程执行打码入库及扫码出库，产成品从车间入库到销售发货出库全流程执行二维码管理，车间各生产工序报工实施条型码追踪，透过二维码对产品的追溯管理，提升了产品品质及公司的精细化管理，同时2016年度龙游道明被评选为浙江省信息化示范企业。

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
反光膜	253,647,069.19	93,281,087.48	36.78%	23.66%	32.16%	2.37%
反光布	99,913,644.79	31,820,574.50	31.85%	10.03%	11.08%	0.30%
反光制品	46,052,101.84	20,179,864.16	43.82%	-1.19%	2.89%	1.74%
反光服装	59,923,801.67	13,014,666.04	21.72%	-3.37%	-6.94%	-0.83%
离型纸	19,648,951.57	2,511,326.15	12.78%	82.40%	0.00%	3.52%
充电桩及其配套产品	21,058,968.92	7,491,133.36	35.57%	0.00%	0.00%	0.00%

其他	21,547,545.28	7,441,239.19	34.53%	51.95%	34.04%	2.42%
----	---------------	--------------	--------	--------	--------	-------

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

7、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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（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

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（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

（一）2015年12月11日，公司与巴西 ONYX TECIDOS E FILMES REFLETIVOS LIMITADA（以下简称“ONYX”）签署协议，公司使用自有资金200万美元用于受让ONYX股权以及认购ONYX新增注册资本，取得ONYX51%的股权成为道明光学境外控股子公司。公司已于2016年2月支付第一期股权受让款100万美元，于2016年7月支付第二期增资款100万美元。ONYX于10月底在巴西办理好工商变更手续并更名为DAOMING BRAZIL。并从2016年11月起纳入本公司合并报表范围。

（二）2016年4月14日，公司与哈尔滨万相鑫交通市政工程有限公司共同出资100万元人民币设立黑龙江道明万相鑫交通市政工程有限公司（以下简称“黑龙江道明万相鑫”）。其中，公司使用自有资金出资51万元，占其注册资本的51%。

黑龙江道明万相鑫于2016年5月13日完成工商设立登记，成为公司控股子公司。并纳入本公司合并报表范围。

（三）2016年4月，公司控股子公司安徽易威斯新能源科技股份有限公司与株洲路捷新能源开发有限公司共同设立株洲易威斯新能源科技开发有限公司。其中，易威斯出资104万元，占株洲易威斯51%的股权，并于2016年4月18日完成工商设立登记，并纳入本公司合并报表范围。

（4）对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计

√ 适用 □ 不适用

2017 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为正，同比上升 50%以上

净利润为正，同比上升 50%以上

2017 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润变动幅度	20.00%	至	70.00%
2017 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润区间（万元）	1,318.15	至	1,867.38
2016 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润（万元）	1,098.46		
业绩变动的原因说明	公司 2017 年一季度业绩预期较上年同期大幅增长的主要原因是公司募投项目“年产 3000 万平方米功能性薄膜生产线建设项目”部分投产，产能持续释放，加上公司销售市场的不断拓展和专业化销售团队能力的提高，预计公司销售收入较上年同期有较大幅度的增加使得公司 2017 年一季度净利润比上年同期大幅增加。		