

深圳市超频三科技股份有限公司

2016 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2016 年已经过去，现对公司 2016 年度经营情况及 2017 年度经营规划汇报如下，请各位董事认真审阅。

★ 2016 年度经营报告

2016 年度超频三科技股份有限公司营业收入 34,392.49 元（税后）。其中主营业务收入为 33,605.08 元（税后），2014 年度、2015 年度、2016 年度的主营业务毛利率分别为 30.44%、30.94%、32.49%，呈逐年提高的趋势，表明公司经营状况良好，具有较强的盈利能力，在未来经营环境未发生重大变化的情况下，预计将会继续保持平稳增长的趋势。

一、公司发展概况

1. 2016 年超频三科技股份有限公司营业收入 34,392.49 元（税后），主营业务收入为 33,605.08 元（税后）；
2. LED 照明散热组件营业收入 20,507.66 元（税后），占主营业务收入比 61.03%；
3. PC 散热配件营业收入 12,305.07 元（税后），占主营业务收入比 36.62%；
4. 境内主营业务收入 30,150.09（税后），占主营业务收入比 89.72%；
5. 境外主营业务收入 3,454.99 元（税后），占主营业务收入比 10.28%；
6. 参加国内外展会 11 个；
7. 初步完成惠州生产基地建设；
8. 顺利通过证监会组织的现场审查；
9. 荣获广东省第八届“省长杯”工业设计大赛“绿色设计奖”；

二、年度经营总结

2016 年度，公司的经营成果如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	34,392.49	33,575.96	35,240.25
营业成本	22,688.12	22,711.10	23,880.25
营业利润	5,698.80	5,490.82	5,283.97
利润总额	6,410.05	5,805.41	5,492.86
净利润	5,460.90	4,927.21	4,731.01
归属于母公司所有者的净利润	5,281.01	4,773.45	4,441.93

2015 年度、2016 年度，公司营业收入分别同比变动-4.72%、2.43%，营业收入基本保持稳定，2015 年因处置子公司导致营业收入略有下降。公司净利润分别同比增长 4.15%、10.83%，净利润呈持续增长态势。

1、营业收入分析

（1）营业收入构成

近三年公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	占比
主营业务收入	33,605.08	97.71%	32,884.06	97.94%	34,329.93	97.42%
其他业务收入	787.41	2.29%	691.90	2.06%	910.32	2.58%
合计	34,392.49	100.00%	33,575.96	100.00%	35,240.25	100.00%

公司主营业务为 LED 照明散热组件、PC 散热配件等产品的研发、生产和销售，报告期内主营业务收入占营业收入比例均在 97%以上，为公司收入的主要来源。其他业务收入主要为边角废料的销售收入，占营业收入比重较小。

2、主营业务收入分析

(1) 主营业务收入按产品构成划分情况

按照产品分类，报告期内，公司主营业务收入构成如下：

单位：万元

产品名称	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PC 散热配件	12,305.07	36.62%	13,032.99	39.63%	11,741.42	34.20%
LED 照明散热组件	20,507.66	61.03%	18,857.16	57.34%	17,734.77	51.66%
其他产品	792.35	2.35%	993.91	3.02%	4,853.75	14.14%
合计	33,605.08	100.00%	32,884.06	100.00%	34,329.93	100.00%

LED 照明散热组件、PC 散热配件为公司主要产品，销售收入合计占主营业务收入 85%以上，占比逐渐集中。LED 照明散热组件是公司未来业务发展的重点产品。LED 照明散热组件产品收入占比逐渐提高，2014 年超越 PC 散热配件成为公司收入占比最高的产品。

(2) 主营业务收入按地区分布划分情况

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

单位：万元

地区名称	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	30,150.09	89.72%	30,732.85	93.46%	28,761.64	83.78%
境外	3,454.99	10.28%	2,151.22	6.54%	5,568.29	16.22%
合计	33,605.08	100.00%	32,884.06	100.00%	34,329.93	100.00%

公司 LED 照明散热组件和 PC 散热配件以内销为主，境内地区是公司的最主要的销售区域。

(3) 主营业务收入年度变动分析

报告期内，公司主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
PC 散热配件	12,305.07	-5.59%	13,032.99	11.00%	11,741.42	-
LED 照明散热组件	20,507.66	8.75%	18,857.16	6.33%	17,734.77	-
其他产品	792.35	-20.28%	993.91	-79.52%	4,853.75	-
合计	33,605.08	2.19%	32,884.06	-4.21%	34,329.93	-

LED 照明散热组件产品是公司重点布局和发展的产品，近年来，公司 LED 照明散热组件产品销售收入稳定增长，逐渐成为公司最主要收入来源。

2016 年公司主营业务收入较 2015 年略有增长，主要是由于 LED 照明散热组件业务销售增长驱动。其中 PC 散热配件业务销售收入下降 5.59%，主要系下游 PC 出货量没有好转的情况下销量有所降低所致；LED 照明散热组件业务销售收入增长 8.75%，主要是由于下游 LED 照明行业在本年度保持持续增长的态势。

（4）主营业务毛利率情况

报告期内，公司主营业务收入、成本及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目		2016 年度	2015 年度	2014 年度
主营业务 收入	PC 散热配件	12,305.07	13,032.99	11,741.42
	LED 照明散热组件	20,507.66	18,857.16	17,734.77
	其他产品	792.35	993.91	4,853.75
	合计	33,605.08	32,884.06	34,329.93
主营业务 成本	PC 散热配件	10,257.66	11,409.61	9,978.31
	LED 照明散热组件	11,867.16	10,578.12	10,451.23
	其他产品	560.63	723.37	3,450.72
	合计	22,685.45	22,711.10	23,880.25
毛利	PC 散热配件	2,047.41	1,623.38	1,763.11
	LED 照明散热组件	8,640.50	8,279.04	7,283.54
	其他产品	231.72	270.54	1,403.03
	合计	10,919.63	10,172.96	10,449.68
毛利率	PC 散热配件	16.64%	12.46%	15.02%
	LED 照明散热组件	42.13%	43.90%	41.07%
	其他产品	29.24%	27.22%	28.91%
	综合	32.49%	30.94%	30.44%

近三年公司毛利以 LED 照明散热组件及 PC 散热配件为主，上述产品贡献的毛利合计占主营业务毛利的 86.57%、97.34%、97.88%，是公司的主要产品和主要利润来源。2014 年度、2015 年度、2016 年度的主营业务毛利率分别为 30.44%、30.94%、32.49%，呈逐年提高的趋势，主要原因是产品结构变化，毛利率较高的 LED 照明散热组件在产品结构中的比重得到提升。

2016 年度 PC 散热配件毛利率同比上升 4.18%，主要由于 2016 年根据市场情况调整产品结构，主推中高端 PC 散热配件产品，因此中高端产品销售占比增加，且中高端产品毛利率较高，带动整体毛利率上升明显；销售策略有所转变，发挥公司品牌优势，减少价格竞争的优惠促销活动。

3、主要产品的产能、产量、销量及产销率情况

产品类别	项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
PC 散热配件	产能（个）	10,000,000	10,000,000	10,000,000
	产量（个）	7,535,718	8,170,646	8,789,964
	销量（个）	7,684,624	8,982,351	8,295,986
	产能利用率	75.36%	81.71%	87.90%
	产销率	101.98%	109.93%	94.38%
LED 照明散热组件	产能（套）	2,000,000	2,000,000	2,000,000
	产量（套）	1,979,725	1,886,033	1,727,609
	销量（套）	1,920,565	1,855,092	1,639,854
	产能利用率	98.99%	94.30%	86.38%
	产销率	97.01%	98.36%	94.92%

PC 散热配件产能保持不变，而随着 PC 散热市场面临下滑，发行人产量总体下降，产能利用率下降，产销率在 100%左右，较好地满足了市场需求。

4、主要财务数据

根据立信出具的标准无保留意见的审计报告（信会师报字[2017]第 ZA10466 号），公司报告期内的主要财务数据及财务指标如下：

（1）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	19,802.43	15,520.32	17,124.15
非流动资产	24,128.11	17,886.87	7,230.30
资产合计	43,930.54	33,407.19	24,354.45
流动负债	10,699.17	9,792.71	5,709.67
非流动负债	5,356.39	1,200.41	1,157.92
负债合计	16,055.57	10,993.12	6,867.59
股东权益	27,874.97	22,414.07	17,486.86

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
归属于母公司股东的权益	26,848.31	21,567.30	16,793.85

(2) 合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	34,392.49	33,575.96	35,240.25
营业利润	5,698.80	5,490.82	5,283.97
利润总额	6,410.05	5,805.41	5,492.86
净利润	5,460.90	4,927.21	4,731.01
归属于母公司所有者的净利润	5,281.01	4,773.45	4,441.93
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润（万元）	4,676.38	4,505.75	4,479.41

(3) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	5,442.91	6,975.99	3,827.35
投资活动产生的现金流量净额	-8,186.51	-7,807.03	-2,611.17
筹资活动产生的现金流量净额	4,942.91	-262.95	1,115.73
汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.61	1.35	4.66
现金及现金等价物净增加额	2,199.92	-1,092.64	2,336.56

★ 2017 年度经营规划

一、推动销售目标的达成

2017 年超频三科技股份有限公司营业收入预期达成人民币 4.13 亿元(税后)，较 2016 年实现 20%的增长。其中 PC 散热配件 1.5 亿元（税后），LED 散热套件 2.63 亿元（税后）。

已确认的业绩目标（税后）：

PC 散热配件	渠道 11800 万	整体毛利率达 18%以上；目前任务已经分解至每月每个销售区域。
	电商 2400 万	
	外贸 800 万	
LED 照明散热组件	26300 万	任务已经分解至每月每个销售部门每个业务员
合计	41300 万	

1、PC 销售中心的业绩推进方案：

（1）梳理产品计划，组织相关人员就 2017 年 PC 新产品计划做探讨。明确产品定位、卖点、定价、销售模式、推广模式。

（2）依托于产品计划，组织市场部人员确认新品上市推广宣传的方案，从上市前的造势到上市中业务推进，确保重点产品都能有专有的营销组合方案。此项工作以产品上市计划为节点，做到产品上市前，方案全部确认。

（3）渠道业务主抓出差，通过新的管理模板，确认出差的计划、目的，做好出差前准备、出差中督导、出差后总结。通过出差做营销推广的计划，再寻找到有成效的方案，做标准化做全国推广。

（4）PC 外贸加强内部沟通，先从客户分析入手，解决实际困难和问题。对外贸客户进行分析，寻求稳定合作的大客户。对重要客户重点支持，协调内部资源。

（5）渠道部分，每月公布各区域的完成率，强化半年度后三区域会重新分配的方案。

2、LED 销售中心的业绩推进方案：

（1）继续推进对重点客户、重要商机、客户跟踪（出差、邮件等）管理；

（2）整合内外部资源加大对业务人员培训的力度；

(3) 固化销售管理部的工作模式，做好产销配合；

(4) 尝试商务跟单模式，观察效果，如果带来业绩的良性增长，可以在其他业务部推广；

(6) 做好客户分析，优化产品的营销方案；

(6) 通过奖励政策激发业务员的激情，通过内部竞争（淘汰）机制，保持团队活力；

二、管理类各重点项目的推进

1、ERP 二次整改项目；

做好内部管理工作的宣导、推动。此项目和惠州投产关联，项目计划已经明确。

2、惠州基地的投产；

协调各事项，保障产能为业绩做支持；

3、全系统的薪酬、绩效的管理；

4、应收款保险的工作推进，通过财务应收款策略的调整刺激业绩增长；

5、推进全过程的成本核算，做到成本核算到车间的要求。

三、后续各职能中心的管理提升计划

1、研发中心管理提升计划：

(1) PLM 一期的成果化

- 预研中和立项后项目计划的梳理；
- 项目过程中表单的标准化和规范化；
- 产品相关文档的共享、呈现；

(2) 研发绩效数据的跟进；

(3) 每月根据实际研发绩效达成情况做具体分析，找出相关优化策略，推进落实；

(4) PLM 二期的推进；

- 产品标准化、模块化工作的梳理
- 工艺流程的梳理

2、管理中心管理提升计划：

（1）人力资源方面：

- 引入总经理助理（行政）高级人才，重点绩效和薪酬方向；
- 对六大模块的工作安排依靠现有人员推进，每月总结；

（2）法务部：

- 就合同合规性管理工作的落实，作为年度管理重点。包括我司的标准各类合同模板的编撰和外部合同的审核部分；

（3）系统管理部：

- 搭建龙岗、坪山、惠州三地互联的信息平台；实现文件共享、流程审批。上线视频会议系统，保障管理执行；
- 保障信息化系统工作的推进：
- ERP 二次实施整改及 PLM 二期、EHR 系统、CRM 系统、MES 系统的选型；

3、总经办工作计划：

- （1）对流程持续提出优化、改善路线，形成管理规定，成果固化；
- （2）内部管理体系的进一步建设，加强会议制度；
- （3）主导各部门的工作成果稽核，强化目标管理；

（以下无正文，下接签署页）

【本页无正文，为《深圳市超频三科技股份有限公司 2016 年度总经理工作报告》之签署页】

杜建军

深圳市超频三科技股份有限公司

2017 年 6 月 8 日