

证券代码：300272

证券简称：开能健康

公告编号：2020-026

# 开能健康科技集团股份有限公司 2019 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	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

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
-----------	-----------	-----------	--------

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 582,794,909 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元(含税)，送红股 0 股(含税)，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	开能健康	股票代码	300272
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	蒋玮芳	陆董英	
办公地址	上海市浦东新区川大路 518 号	上海市浦东新区川大路 518 号	
传真	021-58599901	021-58599901	
电话	021-58599901	021-58599901	
电子信箱	dongmiban@canature.com	dongmiban@canature.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### (一) 主要产品及业务概述

开能健康科技集团股份有限公司是一家全球人居水处理综合解决方案及产品和服务的提供商。2001年，公司在国内率先提出了“全屋净水”的人居用水理念，并自设立以来一直致力

于全屋净水机、全屋软水机、商用净化饮水机、RO膜反渗透净水机、多路控制阀、复合材料压力容器等人居水处理产品的研发、制造、销售与服务。

针对各种场所健康用水需求，公司提供包括居家用水解决方案、商务用水解决方案、公共设施用水解决方案及其他特殊条件定制用水解决方案等，为客户提供现场考察、方案设计、设备安装调试和售后服务等一系列服务。

开能健康全系列水处理产品及零部件产品的主要生产基地位于上海浦东、江苏宜兴和浙江慈溪等地。多年以来，公司深耕水处理产品领域，产品涵盖8个大类、59个系列、1060多个品种规格，远销100多个国家和地区。

报告期内公司主营业务未发生重大变化。

## （二）公司产品营销模式

报告期内，公司针对水处理产品目标客户及目标市场的不同，完善公司营销模式，集中资金资源聚焦核心优势，为公司长远发展夯实基础。

营销模式	销售产品	目标客户	销售区域
终端业务及服务	开能、奔泰、机器人、Spring Water、北美 Novo、Hydrotech 以及 Rainfresh 品牌家用、商用水处理整机产品的销售及 DSR 服务	终端销售市场，包括家庭、酒店餐饮、公共场所、房地产项目、写字楼、学校、医院、工厂等。	主要面向国内市场及北美市场
智能制造及核心部件	家用、商用水处理整机产品、核心部件及 ODM 产品	具有定制化产品需要的客户及经销商	主要面向国内及国际市场
其他生态产品及业务	壁炉、空气净化器等产品	有多方面健康生活品质提升需求的客户。	主要面向国内及国际市场

## （三）行业地位

2001年，开能健康正式成为了WQA美国水质协会会员单位。十多年来，公司凭借自身的研发、制造、品质、服务等方面的优势，已逐步在国际、国内的水处理行业内建立了良好的品牌形象和信誉，其部分主要产品及核心部件均通过了美国NSF、德国TÜV、欧盟CE、RoHS等多项国际权威安全及环保认证，并达国际先进水平。

2008年至今，公司连续被认定为国家高新技术企业，并取得相关主管部门联合颁发的《高新技术企业证书》，“开能”和“CANATURE”品牌也于2012年被认定为中国驰名商标，同时公司制造的产品荣获“国家重点新产品”、“上海市重点新产品”等，产品先后在2008年北京奥运会、中国人民解放军总医院（301医院）、2010年上海世博会、2011年上海世界游泳锦标赛等国家重点项目中被使用，2016年成为上海迪士尼园区直饮水系统指定供应商，也是2018年上海浦东滨江大道22个驿站公共直饮设备提供商。2018年7月，公司核心部件复合材料压力容器还获得了Hygiene-Institut des Ruhrgebiets实验室颁发的KTW认证证书，取得了进入德国市场的通行证。报告期内，公司下属自主拥有Novo及Hydrotech品牌的加拿大Canature N.A. Inc通过收购加拿大Envirogard Products Limited,进一步加大对北美终端市场多渠道的整合渗透。

公司研发制造的水处理产品在满足国内市场需求的的同时行销全球100多个国家和地区，其品牌“Canature”在海外专业的全屋水处理细分市场拥有良好的声誉，也是全球最具规模的居家水处理设备和核心部件制造商之一。

正在加速的中国消费升级趋势，正推动着人居水处理产品与服务向全社会更快地渗透，新时代为开能健康带来更大的发展空间，也对开能健康提出更高的要求，公司将以自身更好

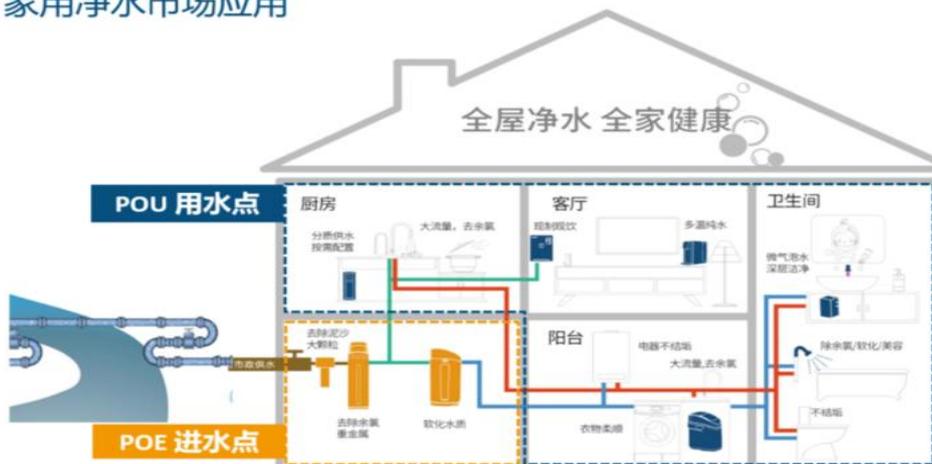
的成长，为更多人服务拥有健康的居家水环境。

(四) 公司主要水处理设备解决方案



**居家水质整体解决方案**

**家用净水市场应用**



## 商务用水解决方案

商用净水细分市场和应用场景多，消费需求不同

办公商务	公共场所	学校	酒店餐饮	美容美发
商用净水设备替代桶装水前进广阔	大流量、大流量饮水及净水设备	中、小学需求温水、纳滤 高校智能化扫码支付	食品安全，软水，保护设备 TDS可调应用于咖啡，茶饮行业	美容深层清洁应用
办公大楼	机场	幼儿园	酒店	美容
企事业单位	高速休息区	中小学	餐饮	美发
工厂	风景区	高校		
	医院			

### 我们的人居健康类产品\_公共饮水

公共饮水类产品，可广泛适用于企业、学校、医院等各类公共场所。



### 开能公用产品



### 我们的人居健康类产品\_办公饮水

公共饮水类产品，可广泛适用于企业、学校、医院等各类公共场所。



### 开能商务产品





### （五）主要的业绩驱动因素

2019年度，面对国内经济回调、房地产调整、净水器市场内生推动力不足等不利因素，公司聚焦资源专注于核心主业的发展与壮大。公司在赋能助力国内终端业务的同时，积极加强国外市场的开拓力度，2019年度公司核心主业的销售收入继续保持了两位数以上的较强增长势头，公司主业盈利能力持续提升。

报告期内，公司实现全年营业总收入105,252.55万元，较上年度增长16.81%；营业利润15,872.53万元，较上年度减少56.02%；利润总额17,728.28万元，较上年度减少53.01%；归属于上市公司股东的净利润10,051.27万元，较上年度减少71.12%；归属于上市公司股东的扣除

非经常性损益后的净利润8,141.69万元，较上年度增长117.52%；基本每股收益为0.17元，较上年度减少72.13%。本报告期净利润变动的主要原因系：公司上年度确认了公司转让原子公司原能细胞科技集团有限公司部分股权及根据公允价值对剩余原能集团股权进行重新计量而产生的税前和税后投资收益分别约为3亿元和2.8亿元，而本报告期内公司没有该等股权处置事项。

### 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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	1,052,525,499.43	901,022,821.14	16.81%	707,501,599.92
归属于上市公司股东的净利润	100,512,740.94	348,011,245.45	-71.12%	58,010,094.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,416,926.98	37,429,757.95	117.52%	25,970,939.52
经营活动产生的现金流量净额	114,397,474.13	96,051,452.08	19.10%	40,016,376.12
基本每股收益（元/股）	0.17	0.61	-72.13%	0.10
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.61	-72.13%	0.10
加权平均净资产收益率	8.49%	34.79%	-26.30%	7.90%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	1,972,725,832.32	1,619,153,714.09	21.84%	2,629,415,070.61
归属于上市公司股东的净资产	1,195,429,057.93	1,156,439,364.14	3.37%	813,759,165.69

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	194,571,331.74	249,320,179.20	277,239,343.48	331,394,645.01
归属于上市公司股东的净利润	10,719,512.96	31,365,658.59	28,185,372.47	30,242,196.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,816,497.26	29,928,124.31	27,653,660.16	14,018,645.25
经营活动产生的现金流量净额	22,970,088.63	10,226,814.84	33,911,324.66	47,289,246.00

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	19,158	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,747	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	
瞿建国	境内自然人	37.86%	220,638,209	165,478,656	质押	80,000,000	
钧天(宁夏)投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	8.04%	46,832,887	0	冻结	1,026,445	
上海高森投资有限公司	境内非国有法人	6.74%	39,281,973	28,829,034			
上海微森商务咨询中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.12%	12,336,128	0	质押	1,500,000	
瞿佩君	境内自然人	1.22%	7,015,961	0			
上海市建国社会公益基金会	其他	1.19%	6,906,593	0			
韦嘉	境内自然人	1.06%	6,150,194	0			
庄力朋	境内自然人	0.87%	5,074,512	0			
郭秀珍	境内自然人	0.83%	4,833,079	0			
顾天禄	境内自然人	0.78%	4,517,608	3,388,207			
上述股东关联关系或一致行动的说明	钧天(宁夏)投资管理中心(有限合伙)、上海微森商务咨询中心(有限合伙)及上海高森投资有限公司之间存在一致行动人关系;韦嘉是股东瞿建国先生之儿媳;瞿佩君是瞿建国先生之堂妹;庄力朋和郭秀珍为夫妻关系;公司未知上述其他股东之间是否属于一致行动人。						

## (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。

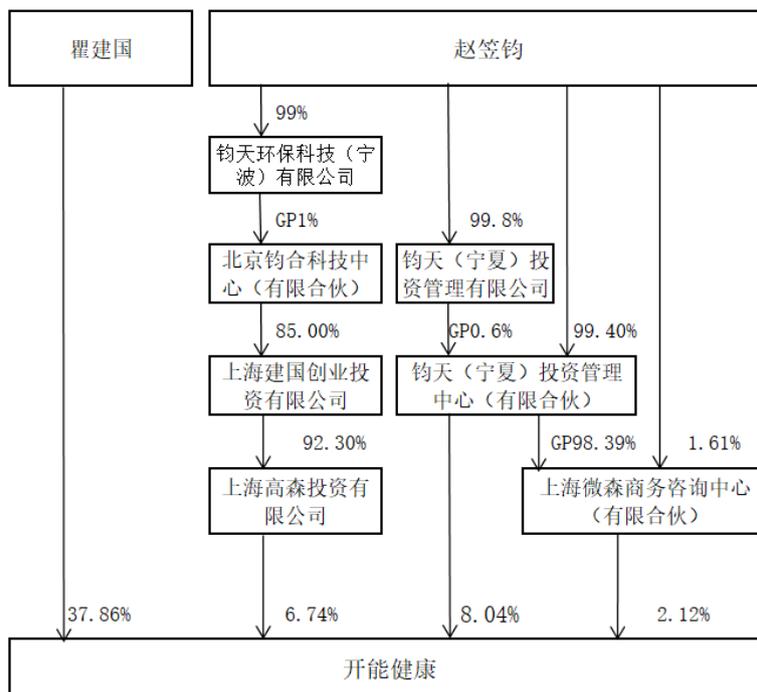
## (3) 公司实际控制人及其一致行动人

实际控制人性质: 境内自然人

实际控制人类型: 自然人

实际控制人姓名	与实际控制人关系	国籍	是否取得其他国家或地区居留权
赵笠钧	本人	中国	否
主要职业及职务	开能健康科技集团股份有限公司董事长(2020年4月11日离任)、博天环境集团股份有限公司董事长、全国工商联环境商会会长、中欧国际工商学院校友总会常务副会长等。		
过去10年曾控股的境内外上市公司情况	赵笠钧先生通过汇金聚合(宁波)投资管理有限公司、宁波中金公信投资管理合伙企业(有限合伙)分别控制博天环境集团股份有限公司35.48%、4.05%的表决权,为博天环境(股票代码:603603,2017年2月17日沪市主板挂牌上市)的实际控制人。		

## (4) 以方框图形式披露截至 2019 年 12 月 31 日公司与实际控制人之间的产权及控制关系



说明：① 赵笠钧合计控制公司可行使有表决权的股份数是164,791,788股，占总股本的28.28%：包括通过钧天投资直接持股数量是46,832,887股，占总股本的8.04%；钧天投资受瞿建国委托的有表决权的股份数是66,340,800股，占总股本的11.38%；通过一致行动人高森投资持股数是39,281,973股，占总股本的6.749%；通过一致行动人微森商务持股数是12,336,128股，占总股本的2.12%。

② 瞿建国持有的可行使有表决权的股份数是113,415,809股，占总股本的19.46%：瞿建国直接持股数量为220,638,209股，占总股本的37.86%；委托给钧天投资有表决权的股份数为66,340,800股，占总股本的11.38%（该表决权委托于2020年4月10日终止）；放弃有表决权股份数为40,881,600.00股，占总股本的7.01%（2017年12月25日，瞿建国出具诺，在其持有的开能健康不少于24.5%股份期间放弃该部分表决权有效）。

## (5) 报告期末至本报告披露日，公司控股股东、实际控制人变化情况

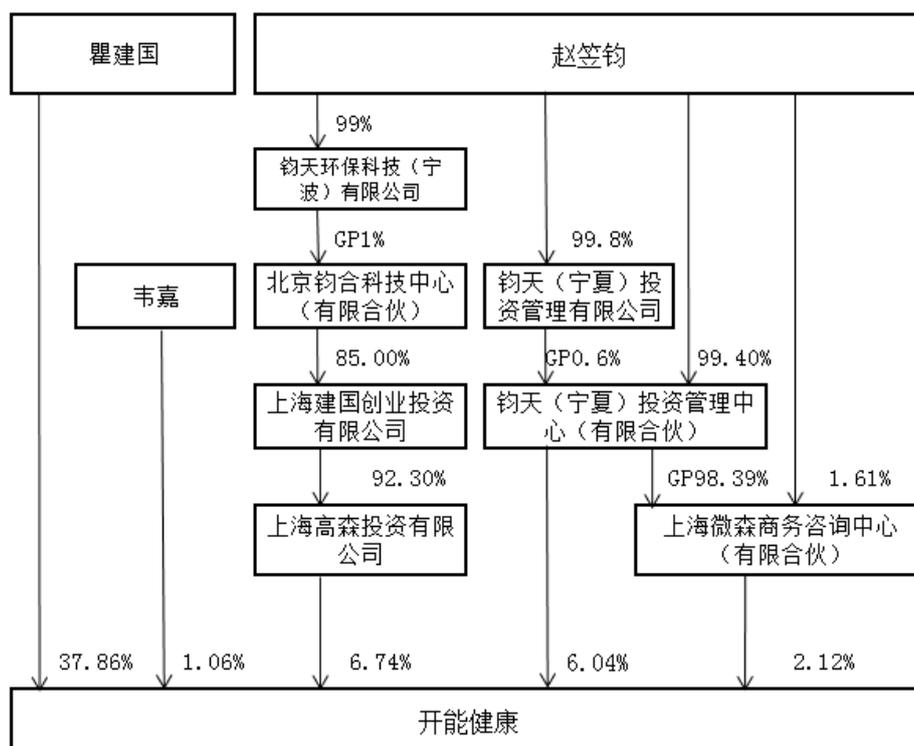
2020年4月13日，公司披露了《关于公司控股股东、实际控制人发生变更暨权益变动的提示性公告》（公告编号:2020-017），同时瞿建国先生、钧天投资出具了《详式权益变动报告书》和《简式权益变动报告书》，公司的控股股东和实际控制人即变更为瞿建国先生。

公司控股股东类型:自然人

公司实际控制人类型: 自然人

实际控制人姓名	国籍	是否取得其他国家或地区居留权
瞿建国	中国	否
主要职业及职务	瞿建国先生，2001年2月起创办上海开能环保设备有限公司，自2008年3月至2018年2月担任公司第一届、第二届、第三届董事会董事、董事长。自2014年7月至2020年2月，担任原能细胞董事长。	
过去10年曾控股的境内外上市公司情况	2011年11月至2018年2月，曾经控股的境内上市公司为开能健康（证券代码：300272，原公司简称：开能环保）。	

## 截至2020年4月13日，公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



说明：① 瞿建国持有的可行使有表决权的股份数是172,456,803股，占总股本的29.59%：包括瞿建国直接持股数量为220,638,209股，占总股本的37.86%；放弃有表决权股份数为40,881,600股，占总股本的7.01%（2017.12.25瞿建国出具承诺，在其持有的开能健康不少于24.5%股份期间放弃该部分表决权有效）；放弃有表决权股份数为13,450,000股，占总股本的2.31%（2020.4.10瞿建国出具承诺，在其持有的开能健康股份不少于30%（含）期间放弃该部分表决权有效）；一致行动人韦嘉直接持股数量为6,150,194股，占总股本的1.06%。

② 赵笠钧合计控制公司可行使有表决权的股份数是86,795,021股，占总股本的14.89%：包括：通过钧天投资直接持股数量是35,176,920股，占总股本的6.04%；通过一致行动人高森投资持股数是39,281,973股，占总股本的6.74%；通过一致行动人微森商务持股数是12,336,128股，占总股本的2.12%。

## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

#### （一）报告期内总体经营情况

2019年是充满挑战的一年。根据中国国家统计局的统计数据，2019年中国的GDP增长率为6.1%，这是自1990年以来的最低增长。国际局势风云突变，中美贸易战以及各种意想不到的矛盾与冲突相继涌现。

面对复杂的国内外经济环境，公司始终以客户为中心，抓住全球净水行业资源整合的市场机会，通过收购兼并与业务整合，持续优化核心主业的业务结构。在研发方面，重点突破在模块化、智能网联等关键技术，技术创新能力不断增强；在制造方面，加快精益化、数字化生产方式，不断向智能制造迈进；在市场方面，加快国际化布局，终端渠道不断延展；在客户服务方面，通过加大对国内外经销商赋能支持，公司产品的市场影响力不断提升，2019年公司核心主业显著成长。

报告期内，公司实现全年营业收入105,252.55万元，较上年度增长16.81%；营业成本58,769.18万元，较上年度增长6.8%；利润总额17,728.28万元，较上年度减少53.01%；归属于上市公司股东的净利润10,051.27万元，较上年度减少71.12%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润8,141.69万元，较上年度增长117.52%。

## （二）报告期内国内国际市场开拓情况

### 1、国内市场

报告期内，国内市场贡献收入41,359万元，占本报告期销售总额的39.30%，与上年基本持平；剔除润鑫（自2018年7月起不再合并）的影响，本年度国内市场收入较上年度增长15.67%。国内收入增长的主要来源为：

（1）报告期内，公司以客户需求为主导，加强了终端销售业务及服务业务的协同管理，终端信息的价值得到进一步挖掘，公司就国内市场的终端业务与服务板块的收入达到20,465万元，占全年营业总收入总额的19.44%；

（2）报告期内，国内智能制造及核心部件业务板块的收入为7,551万元，占全年营业总收入总额的7.17%；

（3）报告期内，公司子公司江苏华宇以及2019年6月收购世纪丰源为公司带来的国内市场销售收入合计为11,428万元，占全年营业总收入的10.86%。

### 2、海外市场

报告期内，公司在海外市场的收入规模得到了迅速地提升，公司来自海外市场的销售收入达63,893万元，占全年营业总收入的60.70%，本年度海外市场收入较上年度增长31.63%。其中，海外收入增长的主要来源为：

（1）报告期内，公司下属子公司加拿大CANATURE N.A. INC.进一步加大北美市场的渠道拓展及并购整合，2019年7月加拿大CANATURE N.A. INC.完成对加拿大Envirogard Products Limited的收购，公司产品在北美终端业务市场的影响力与协同效应得到了显著增强。2019年全年公司就海外市场的终端业务与服务板块的销售收入达到35,165万元，占公司全年营业总收入的33.41%；

（2）报告期内，公司凭借规模化智能化的精益制造能力及核心部件产品的竞争优势，在国际贸易形势较为复杂的情况下，战略上聚焦欧盟及东盟重点国家，支持并帮助13个国家30多家海外经销商进一步加强产品及服务技术的培训，与海外经销商建立更深度合作的方式，积极开拓海外业务，从而实现了公司在海外市场的智能制造及核心部件业务板块销售收入的持续增长，该业务板块的海外销售收入达到27,474万元，占公司全年营业总收入的26.10%。

另外，报告期内，公司经过积极准备后先后在北京国际美博会、中国连锁餐饮峰会、中国家电及消费电子博览会(AWE2019)、华夏家博会以及第十二届上海国际水处理展览会、荷兰阿姆斯特丹国际水处理展览会等大型家用设备展会亮相，展示推介公司的核心技术和新产品，公司品牌形象展示令人耳目一新，取得了较好的市场效果及市场反馈。

## （三）持续创新提升公司价值

## 1、政府资助项目：

(1) 2016年申报的“新型一体式反渗透机的试制及其在饮用水净化上的项目”，开发生活饮用水净化用一体式反渗透机，用于终端用户生活饮用水净化。2017年公司建成了全自动膜元件卷制生产线，开发完成了数十款反渗透膜元件并量产投放市场，同时公司所开发生产的膜元件获得美国NSF认证进入国际市场。报告期内，该项目已获得浦东新区科经委验收通过。

(2) 2016年8月申报的“直饮水水质监控及远程管理服务平台”，该项目为建成智能化程度高、互通互联信息化覆盖高的“智慧水务”系统，以打造全过程信息系统覆盖的园区水务系统联网；通过自动化能力提升生产管理的“智能化”；在数据互通和全流程改造的基础上，实现“智慧”管理；利用信息化技术了解用户的用水习惯，并及时提供用户更加优质的服务平台。2018年底，公司完成直饮水水质监控及远程管理服务平台总体搭建及所有功能测试和验收。目前，正等待浦东新区科经委验收。

(3) 2017年2月申报的“健康净水生活电器智能工厂集成创新与应用项目”，该项目为“健康净水”生活电器制造的装备智能化、工厂级信息网络和智能工业软件全面覆盖、仓储物流智能化、产品设计三维化、产品远程运维智能化和客户服务个性化定制化。2017年公司立体B库与立体A库实现自动化对接并完成了多仓储联运系统，包括注塑、膜、阀车间等实现生产数字化管理、园区能耗系统全面上线应用、阀车间自动装配项目开展实施，完成方案设计。

报告期内，公司按项目计划完成了企业数字化平台建设，关键核心设备的采购及智能产线落成，已基本完成项目的所有建设内容。目前项目验收报告等已经制作完毕，软件测评进行中。

(4) 2018年4月申报的“基于工业4.0模式的健康水处理装置生产线改扩建项目”，该本项目是公司为了满足行业发展需求以及企业发展需要，以个性订单和加工制造特征需求为导向，以智能装备、数字化企业运营平台等先进技术应用为支撑驱动，协同传感控制网络和信息安全技术，在工业4.0模式开展的健康水处理装置生产线改扩建项目。

报告期内，公司完成了项目技术方案设计、智能产线设计、设备采购方案制定、数字化企业运营平台的总体布局以及核心智能装备的设计和试制等。该项目目前待验收。

(5) 2018年12月申报“上海市旅游发展项目”，该项目主要是公司旅游项目的建设，通过对公司河道整治及客户体验中心的建设，充分发挥工业旅游对促进企业及地方经济发展方式转变和经济社会协调发展的重要作用。该项目本项目实施后，将为游客带来更多的健康、环保理念，使游客置身于大自然中，尤其是景观设施及客户体验中心的改造，将在很大程度上为游客提高更加多的观赏性，使他们能在一个制造业的企业里看到更多的自然环境而赏心悦目。工业旅游是伴随着人们对旅游资源理解的拓展而产生的一种旅游新概念和产品新形式。本项目的实施，将对开能所处的地方经济的发展和建设带来更加多的优势和实惠。目前项目建设已经完成，并获得有关部门的立项批复。

## 2、自主研发创新

### (1) 2018年6月，全新一代商务净水产品项目

公司的商务净水机二代是开能推出的全新一代商务净水产品，防触碰设计的白色外观，配备LED显示屏，尽显大气时尚。本产品拥有反渗透和纳滤两种水处理工艺，并配合末端的UV紫外线杀菌功能，为用户提供了健康新鲜的水质。同时，本产品拥有开水和常温水两种选择，机器配备了10L的加热内胆，可保证多人同时使用热水，避免无热水可用的尴尬场景，是取代桶装水的绝佳之选。本产品可适用于办公室、工厂、医院、事业单位等多种场合。

报告期内，根据饮水机的外型设计、产品外观手板模型的结构设计进行模具开发、加工、试模、功能模块等确定，并进行系统整合设计、产品功能和性能测试、样机试制、中试等工作，该项目已于2019年7月通过项目评审并进入正式生产。

### **(2) 2018年11月，开能IOT智能平台建设项目**

开能智能平台加速产品的智能化，运用更多的传感器数据和AI技术，提高产品在市场的定位和竞争力。开发微信公众号和APP，可以增强产品和客户的粘性，也能更好的推广公司的品牌，加深客户对开能品牌的意识，也能及时的将设备数据通过2G，WiFi、NB等IOT模块传输到开能IOT平台，从而更好的管理设备和维护设备，也能收集更多的用户数据，更及时的了解用户的习惯。通过IOT管理后台，能更好的管理开能的所有设备，及时了解设备的故障和滤芯使用情况，更加友好及时的解决用户的需要，为公司产品提供全天候的生命管理打好基础。

2019年7月，开能智能平台正式验收上线，推出了微信公众号，搭建了开能后台管理系统，完成服务数据和CRM系统的对接，平台上线了商用机，分质供水，85HE控制阀等系列产品，总11款产品，其子平台“GE智能平台”11月正式上线，上线了14款新产品。

### **(3) 2018年11月，分质供水项目**

公司研发的子母星二代反渗透净水产品，采用600G大通量反渗透膜滤芯，一机双出水，大龙头出水流量8L/min，纯水出水流量1.56L/min，其智能龙头可视化提醒，出水水质和滤芯寿命情况一目了然，同时实现智慧物联，随时掌握水质数据及产品服务状态。该产品中采用的集成水路和特殊减振结构技术，有效降低漏水风险及振动噪音对设备的影响，产品整体尺寸轻巧，无储水桶，节省安装空间。

报告期内，公司完成该产品外观定型，模型的结构设计以及模具开发、加工、试模、功能模块确定，并进行系统整合设计、产品功能和性能测试、样机试制、小批量试制及改进等工作。该项目已于2019年12月通过项目评审并进入正式生产。

### **(4) 2018年11月，太空仓项目**

基于当前公司面向终端市场的产品规划与需求，为增强公司产品竞争力和表现力，2019年与通用GE合作后，此项目为GE品牌定制高端专用软水机，外观独特，功能全面。本项目采用全新外观及控制系统，产品具有独特风格并集合公司各种水处理功能。

该项目已于2019年10月完成并进入正式生产。本产品还获得一项外观专利、2020年德国IF设计奖、红点设计奖等两项国际大奖。

### **(5) 2018年12月，全自动多路阀项目**

该项目采用全塑料阀体+双稳态电磁阀结构，冲洗阀、补水阀、固定床、浮动床、非硬水旁通、混水阀等所有功能均能任选，用户可以根据需求和使用环境实现模块、积木式的组合搭配。该项目的研发成功使公司控制阀产品的相关性能得到巨大提升，达到国内外先进水平，部分指标如低功耗、安装高度等均为行业制高点。

2019年度申请两项专利技术，12月完成了小批试制推向市场，目前在积极市场推广和培训阶段，并尝试在部分ODM项目中配套使用。

## **(四) 企业网络信息化管理建设**

### **1、2018年11月，CRM系统二期项目**

公司CRM系统二期项目建设将有助于大力支持公司中国家用与商业净水事业群的组建

及拓展。CRM服务管理平台的上线，能够在全国范围内为经销商赋能，使经销商能够获得强大的客户管理、设备档案管理、服务管理、配件管理和数据分析能力，在大数据的支持下，为客户提供更加及时贴心的服务，更快响应客户需求，更准确解决客户问题，提高客户服务体验和客户粘性。

报告期内，2019年，CRM系统二期建成并向全国经销商开放使用，集团先后组织了多场经销商培训大会，对经销商进行系统培训

## 2、2018年12月，钉钉项目

公司启动钉钉办公软件，在弥补OA移动审批缺失的同时，提升内部沟通及信息传递执行效率，使命必达，确保重要通知传达到位，同时实现组织在线、文化在线、审批在线等工作，有效地提升了办公效率。

报告期内，2019年，钉钉上线后，集团全员使用钉钉进行日常沟通，考勤，流程审批，实现了组织在线，沟通在线，协同在线，有力提升了工作效率和办公无纸化。

## 3、2019年6月，呼叫中心项目

为打造全国呼叫中心，对接客户需求统一受理，通过与CRM系统打通，实现就近经销商派单，提升服务响应速度，打造客户对开能服务的良好体验度。

报告期内，呼叫中心系统于2019年11月中旬正式上线，完成了将现有客服人员坐席统一分类，对其操作进行系统接入管理，通话记录可录音、可统计。并且完成与公司CRM系统的对接，实现受理单转服务订单的数据交互。

### （五）重要事项

#### 1、投资设立产业基金

（1）2019年4月19日，公司第四届董事会第十六次会议审议通过了《关于公司参与投资设立产业基金的议案》，董事会同意公司使用自有资金出资不低于人民币3,000万元且不超过4,000万元，与宁波宇杉投资管理有限公司共同投资设立产业基金。

具体内容详见在中国证监会指定的创业板信息披露网站披露的《关于公司参与投资设立产业基金的公告》（公告编号：2019-025）。

（2）2019年5月9日，苏州厚宇创业投资合伙企业（有限合伙）设立并取得工商营业执照。截至目前，有限合伙人开能健康出资2,000万元。

#### 2、收购世纪丰源51%股权，推进校园直饮水业务布局

（1）2019年5月30日，公司第四届董事会第十八次会议审议通过了《关于公司收购广东世纪丰源饮水设备制造有限公司部分股权的议案》，董事会同意以不超过6,726.9万元的价格收购广东世纪丰源饮水设备制造有限公司51%的股权。

具体内容详见在中国证监会指定的创业板信息披露网站披露的《关于公司参与投资设立产业基金的公告》（公告编号：2019-032）《关于收购广东世纪部份股权之交易事项相关说明的公告》（公告编号：2019-033）。

（2）2019年6月7日，世纪丰源完成章程变更、董事会改选及新董监高团队的搭建，公司实现对世纪丰源的实质控制；2019年6月20日，株洲世纪将本次交易涉及的目标公司51%股权转让给开能健康，并完成工商变更登记。

具体内容详见在中国证监会指定的创业板信息披露网站披露的《关于收购广东世纪部分

股权事项进展的公告》（公告编号：2019-039）》。

（3）本次收购完成后将加速推进开能健康在以校园直饮水为主的公共饮水方向上的新业务布局，公司家用及商用终端业务也有机会通过公共饮水业务获得更为高效的客户资源，同时公司终端净水产品将为目标消费人群提供由“学校-工作-成家-立业”的全生命周期纯净饮用水和生活用水所需要的健康好水解决方案。

### 3、收购Envirogard Products Limited 65%股权

公司三级子公司Canature N.A. Inc.于2019年7月以1,105 万加元完成收购加拿大零售市场最大的净水设备安装生产商及经销商Envirogard Products Limited 65%股权。该公司成立于1970年，是加拿大首屈一指的水处理行业产品制造商与解决方案提供商，其水处理技术处于全球领先行列，可为家用与商用客户提供水处理设备、饮用水系统、紫外线消毒系统，已在零售领域具有长期稳固的客户关系。作为加拿大水处理解决方案零售市场最大的供应商，Envirogard旗下主力品牌Rainfresh®在加拿大市场极具吸引力。该投资进一步拓展了公司在北美市场的渠道布局，并使得公司产品在生产、研发、品牌和营销等方面的协同效应进一步增强。

4、2019年5月10日，开能健康与亿家净水旗下无忧服务平台达成服务战略协议，此次服务协议的达成，将有利于完善开能全国范围内的服务网络，更快响应客户需求，提升24小时、48小时完成率，提高集团在满足健康消费上的服务能力。开能健康将在全国服务网络建设和标准化培训建设上双向发力，通过加强自有服务网络、经销商网络扩建和对外合作三大渠道建设，不断提高服务水平，为品质消费护航，为健康生活助力。

5、2019年5月16日，开能健康与仁恒集团签署战略合作协议，双方强强联手，共同服务中国用户，为人居健康美好生活提供高品质的产品与服务。由开能集团出品的居家水处理产品将成为仁恒集团旗下精装修房地产项目的战略合作品类。

6、2019年6月3日，开能健康分别与美国通用电气公司（GE）授权与技术创投公司、苏伊士旗下水务技术与方案达成战略合作伙伴关系。未来，合作双方将在立足各自领域优势的基础上，深化交流合作，共同致力水健康事业发展。

## （六）企业文化建设

报告期内，基于企业发展战略，公司开展了系列文化活动组织、推动组织变革、优化组织结构、发起人才盘点与培养需求，并积极引进优秀的、具有国际视野的复合型人才，齐聚于开能健康。通过优秀文化吸引人、凝聚人、激励人，实现组织目标，最终实现员工自我价值与企业社会价值共同成长。

### 1、塑战速决 践行环保

2019年5月26日，“开能杯”第五届中国环保沙漠挑战赛以在沙漠中践行“塑战速决”的减塑环保理念，拒绝一次性塑料污染，守护地球同一片水源。三天两夜，徒步穿越沙漠70公里，黄沙漫漫，一路前行，这是一场独特的同行之旅，五湖四海的队员，身体力行，互相帮扶，坚守环保信仰，温暖人心。沙漠中，干净安全的水资源尤为珍稀，置身这样的极限环境下，将唤起更多人对水环境及饮用水安全等问题的关注，唤醒更多人的环境意识。

### 2、高管分享文化

报告期内，公司针对新员工开设企业文化专题培训课程，公司高层领导轮流担任企业文化课程的讲师，为树立企业文化形象的典范和榜样，做好文化的传承，让文化建设落到实处，让新员工感受公司文化氛围，自然融入。

### 3、精益文化

报告期内，公司召开精益生产启动大会，全员动员、全员培训、全员参与，通过各类精益改善活动，发挥一线员工、技术骨干的潜能，为公司培养专业精益人才，持续改善，不断精进，践行精进文化，付出不亚于任何人的付出。

4、持续筹备开能大学，初步提出开能大学的办学理念、方针、愿景，扩大培训的影响力，尝试新的学习技术，以行动学习、混合式学习项目为主，为公司战略落地，搭建人才培养的机制和有效的培训项目实施，培养有利于人才发展的土壤。

#### （七）其他

1、2019年2月，公司极纯反渗透净水机荣获“2019年iF设计奖”；

2、2019年3月，公司极清超滤净水机荣获同时获得“2019年iF设计奖”及“2019年德国红点设计奖”；

3、2019年3月，公司被中国质量检验协会评为《全国产品和服务质量诚信示范企业》、《全国质量检验稳定合格产品》、《全净水行业质量领先企业》；

4、2019年5月，公司荣获2019年金融界“金智奖”价值评选——“杰出成长性上市公司”荣誉奖项；

5、2019年5月，公司荣获2019年界面金勋章奖“年度投资者关系”荣誉奖项；

6、2019年6月，开能健康产业园加入全国工业旅游联盟，成为浦东新区“全域旅游联盟”游学类十家初始成员之一；

7、2019年8月，公司荣获2019上海制造业企业100强、上海成长性企业50强；

8、2019年8月，公司荣获2019上海民营制造业企业100强第75名，比2018年提升5位；

9、2020年2月，公司极润中央净化软水机荣获“2020年iF设计奖”

10、2020年3月，公司极双全厨净水机、极润中央净化软水机产品同时荣获“2020年德国红点设计奖”。

### 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
终端业务及服务	632,697,609.89	312,792,639.07	49.44%	53.35%	70.60%	5.00%
智能制造及核心部件	391,941,162.44	141,773,022.40	36.17%	-14.25%	-8.00%	2.45%
其他生态产品及业务	27,886,727.10	10,268,054.20	36.82%	-11.13%	-22.89%	-5.61%

**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

报告期内，公司归属于上市公司普通股股东的净利润总额10,051.27万元，较上年度减少71.12%。本报告期净利润变动的主要原因系：公司上年度确认了公司转让原子公司原能细胞科技集团有限公司部分股权及根据公允价值对剩余原能集团股权进行重新计量而产生的税前和税后投资收益分别约为3亿元和2.8亿元，而本报告期内公司没有该等股权处置事项。

**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

**会计政策的变更**

本公司经董事会会议批准，自2019年1月1日采用财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）相关规定。会计政策变更导致影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
将“应收票据及应收账款”拆分为2018年12月31日、2019年12月31日合并财务报表应收票据列示金额分别为4,378,048.19元、14,669,936.60元；母公司财务报表列示金额分别为3,237,945.69、6,416,795.63元； 应收账款与应收票据列示 2018年12月31日、2019年12月31日合并财务报表应收账款列示金额分别为127,932,304.21元、160,065,882.85元；母公司财务报表列示金额分别为125,166,501.35、191,291,207.45元；	
将“应付票据及应付账款”拆分为2018年12月31日、2019年12月31日合并财务报表应付票据列示金额分别为0.00元、24,452,787.77元；母公司财务报表列示金额分别为0.00元、24,452,787.77元； 应付账款与应付票据列示 2018年12月31日、2019年12月31日合并财务报表应付账款列示金额分别为76,570,791.18元、107,812,406.24元；母公司财务报表列示金额分别为53,895,815.24元、58,456,207.07元；	
将利润表“减：资产减值损失”调整合并财务报表资产减值损失本期列示金额1,095,056.83元，上期列示金额为：“加：资产减值损失（损失以“-”-493,058.47元；母公司财务报表资产减值损失本期列示金额1,199,848.54号填列）” 元，上期列示金额-1,292,453.53元。	

本公司经董事会会议批准，自2019年1月1日采用《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会〔2017〕8号）、《企业会计准则第24号——套期会计》（财会〔2017〕9号）以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》（财会〔2017〕14号）相关规定，根据累积影响数，调整年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。会计政策变更导致影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
新增“信用减值损失”报表科目	合并财务报表信用减值损失本期列示金额为6,602,503.06元；母公司财务报表信用减值损失本期列示金额为5,626,800.03元。
金融资产根据公司业务模式和金融资产的合同现金流量特征分类为：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	合并财务报表本期末交易性金融资产列示金额为40,194,129.39元；母公司财务报表本期末交易性金融资产列示金额为40,194,129.39元。

本公司经董事会会议批准，自2019年6月10日采用《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》（财会〔2019〕8号）相关规定，企业对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的非货币性资产交换，应根据准则规定进行调整。企业对2019年1月1日之前发生的非货币性资产交换，不需要进行追溯调整。

本公司首次执行该准则对财务报表无影响。

本公司经董事会会议批准，自2019年6月17日采用《企业会计准则第12号——债务重组》（财会〔2019〕9号）相关规定，企业对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的债务重组，应根据准则规定进行调整。企业对2019年1月1日之前发生的债务重组，不需要进行追溯调整。

本公司首次执行该准则对财务报表无影响。

报告期内，本公司无重大会计估计的变更。

报告期内，本公司无前期会计差错更正事项。

首次执行新金融工具准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

## （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

2019年2月末，本公司收购北京开能家用设备销售有限公司剩余60%股权，收购后持股比例100%，于2019年3月纳入合并报表范围。

2019年6月初，本公司收购广东世纪丰源饮水设备制造有限公司51%股权，于2019年6月纳入合并报表范围。

2019年7月初，本公司的三级控股子公司Canature N.A. Inc收购Envirogard Products Limited 65%股权，于2019年7月纳入合并报表范围。