

2020 年度董事会报告

一、报告期内公司从事的主要业务

公司报告期内的主营业务是汽车销售、汽车检测、维修及配件销售；资源性资产管理；珠宝服务业务。

（一）汽车销售、检测、维修及配件销售：报告期内，公司通过加强控股企业管理、提升服务质量、调整高端车销售策略、强化保客维系管理等措施增收提效，华日公司利润总额近年首次破千万，收入和利润创近几年历史新高。全年实现汽车销售收入 20,493 万元，比去年同期增长 21.58%。

（二）资源性资产管理：报告期内，因疫情严重冲击，经济形势复杂等不利因素影响，整个深圳市场租赁价格面临较大的下行压力，尤其因疫情打击，珠宝行业经营者负担加重，加之水贝片区新开发的物业不断投入使用，公司在该片区持有的物业招商面临严峻的挑战。面对不利的形势，公司创新运营，借助商管运营专家，完善制度流程，加大宣推力度，多措并举提高物业出租率。另外，不断优化运营管控模式，通过重谋划、快推进、精管理、广宣传，推进建设 421 特力家居体验馆，提升老旧物业形象、价值，探索公司业态布局，提高资源性资产管理水平，打造传统物业转型升级标杆。全年实现物业租赁及服务收入 14,128 万元，比去年同

期减少 12.35%，主要是为应对新冠疫情，公司履行社会责任，免收部分物业租金。

（三）珠宝服务业务：2020 年，席卷国内外的疫情，致使经济下行压力急剧加大，作为可选消费的珠宝行业，受到严重冲击，上游珠宝商家因客户采购减少，资金流转缓慢，效益下降，珠宝终端经营者关店止损等措施速度加快。报告期内，面对不利的市场环境，公司上下同心，推深做实珠宝第三方战略，依托物理平台，打造珠宝第三方生态圈。7 月成立珠宝产业公司，9 月底宝库供应链公司一期项目正式营业，10 月举办了海关珠宝玉石保税监管改革试点启动仪式，公司不断创新珠宝第三方商业模式，积极规划部署产业板块，在珠宝第三方战略迈上了新台阶。全年实现珠宝业务收入 3,486 万元，比去年同期减少 81.98%，主要由于控股子公司四川特力珠宝科技有限公司停止运营所致。

二、核心竞争力分析

（一）深耕珠宝行业，发挥身份优势，打造产业平台

公司不断尝试创新业务模式并稳步推进转型项目落地，发挥国有上市公司的信用优势和在珠宝产业集聚地水贝区域的物理平台资源，深度切入珠宝行业产业链，迅速提高特力在珠宝行业的知名度及行业影响力，加速特力战略项目的落地，实现特力向珠宝产业第三方综合运营服务商战略转型的目标。2019 年成立深圳市特力宝库供应链科技有限公司，

开展珠宝供应链业务，夯实珠宝第三方服务，打造集贵金属存储、黄金钻石供应链服务及第三方保管箱于一体的珠宝产业第三方增值服务平台。2020年成立深圳珠宝产业服务有限公司，提供保税展示、保税仓储、报关、物流、结算等服务，最终打造成集珠宝钻石原料及成品展示、现货交易、检测、鉴定、设计、加工、电子商务、金融服务、保险等于一体的具有国际影响力的综合性要素交易服务平台。

（二）拥有丰富的物业资源，提供稳定的业务收入及资金支持

公司是水贝片区特力吉盟黄金首饰产业园内的最大业主，特力珠宝大厦已全面投入使用，特力金钻交易大厦建设项目按计划推进，同时公司作为布心工业区城市更新单元规划项目中 04、05 地块最大业主，将通过旧改方式在布心片区规划建设符合市、区及本公司整体战略布局的创新产业项目。公司将保持水贝、布心片区最大业主地位，掌握珠宝行业核心区域物理平台资源优势。另外，本公司在深圳各片区掌握大量物业资源，在保持原有租赁业务稳定的基础上，公司将积极推进物业质量提升工作，将所属老旧物业从简单租赁的传统方式向物业资产运营方向转型，从而充分提升和挖掘物业品牌的附加值，为公司带来稳定的业务收入及现金流，为公司长期发展提供坚实的基础。

三、经营情况概述

报告期内，公司在党委及董事会的正确领导下，在全体职员共同努力下，秉持“公、勤、拼、实”的奋斗者精神，稳步推进各项目落地，确保战略顺利实施，各项工作取得显著成效。

（一）珠宝第三方服务平台迈上新台阶：7月成立深圳珠宝产业服务有限公司，10月21日举办了海关珠宝玉石保税监管改革试点启动仪式，蹄疾步稳，推动珠宝业务的创新发展。

（二）宝库供应链公司开业起航：宝库供应链公司一期项目于9月底正式营业，成为公司战略转型及业务拓展的新抓手。

（三）商业运营管理能力迎来质的提升：特力珠宝大厦竭力打造园区标杆，展现国企担当，成功申请为罗湖区首个国家级三星级绿色建筑。截至报告期末，A、B塔楼出租率100%，为园区最高。

（四）特力家居体验馆打造传统物业转型升级标杆：421项目如期开业，增加了收益，开拓新业务，掌握市场主动权。

（五）汽车后市场业务：借力政府政策，收入和利润创近几年历史新高。

（六）特力金钻交易大厦项目：克服疫情影响，全力以赴保证工期。

报告期内，公司实现营业收入 42,442 万元，比上年同期 57,107 万元减少 14,665 万元，下降 25.68%；剔除因疫情减免 3 个月租金 3,038 万元，实际实现营业收入 45,480 万元，比上年同期 57,107 万元减少 11,627 万元，下降 20.36%。收入变动主要是：①四川珠宝公司本年停止运营，收入同比减少 17,190 万元；②华日公司因本年亚洲龙和威尔法两种中高端新车型销量增加，致汽车销售收入同比增加 6,878 万元，增长 31.77%。公司实现利润总额 7,670 万元，比上年同期 30,260 万元减少 22,590 万元，归属于母公司的净利润 5,766 万元，比上年同期 21,967 万元减少 16,201 万元；剔除疫情影响（减免 3 个月租金及享受的各项政府惠企政策等），实现利润总额 10,092 万元，比上年同期 30,260 万元减少 20,168 万元，归属于母公司的净利润 7,583 万元，比上年同期 21,967 万元减少 14,384 万元，变动主要原因是上年同期兴龙股权转让确认投资收益 21,068 万元。

四、主营业务分析

（一）收入与成本

1. 营业收入构成

单位：元

	2020 年		2019 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	424,419,203.34	100%	571,072,893.90	100%	-25.68%
分行业					
汽车销售	204,928,883.35	48.28%	168,551,160.58	29.51%	21.58%
汽车检测维修及配件销售	43,351,689.36	10.21%	47,952,488.50	8.40%	-9.59%
物业租赁及服务	141,283,172.60	33.29%	161,185,484.32	28.23%	-12.35%
珠宝批发及零售	34,855,458.03	8.21%	193,383,760.50	33.86%	-81.98%

分产品					
汽车销售	204,928,883.35	48.28%	168,551,160.58	29.51%	21.58%
汽车检测维修及配件销售	43,351,689.36	10.21%	47,952,488.50	8.40%	-9.59%
物业租赁及服务	141,283,172.60	33.29%	161,185,484.32	28.23%	-12.35%
珠宝批发及零售	34,855,458.03	8.21%	193,383,760.50	33.86%	-81.98%
分地区					
深圳	407,455,899.14	96.00%	377,689,133.40	66.14%	7.88%
安徽		0.00%	4,521,763.87	0.79%	-100.00%
四川	16,963,304.20	4.00%	188,861,996.63	33.07%	-91.02%

2. 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2020年		2019年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
汽车销售	汽车	191,680,818.07	60.04%	156,655,616.45	36.35%	22.36%
汽车检测维修及配件销售	配件、维修、检测	34,227,425.76	10.72%	40,564,299.92	9.41%	-15.62%
物业租赁及服务	租赁、物业管理、其他	58,595,796.21	18.35%	52,101,447.87	12.09%	12.46%
珠宝运营	珠宝零售、批发	34,757,161.55	10.89%	181,699,948.40	42.16%	-80.87%
合计		319,261,201.59	100.00%	431,021,312.64	100.00%	-25.93%

3. 报告期内合并范围是否发生变动

本公司2020年度纳入合并范围的子公司共16户，详见本公司同日于巨潮资讯网披露的《2020年度审计报告》，财务报表附注六“合并范围的变更”。

4. 主要销售客户和主要供应商情况

(1) 公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	40,560,017.67
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	9.56%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

(2) 公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户一	17,199,716.81	4.05%

2	客户二	6,560,964.85	1.55%
3	客户三	6,302,468.18	1.48%
4	客户四	5,667,079.49	1.34%
5	客户五	4,829,788.34	1.14%
合计	--	40,560,017.67	9.56%

(3) 公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	268,265,209.77
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	84.03%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	4.51%

(4) 公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	202,663,802.20	63.48%
2	供应商二	25,421,822.00	7.96%
3	供应商三	16,927,433.67	5.30%
4	供应商四	14,402,981.10	4.51%
5	供应商五	8,849,170.80	2.77%
合计	--	268,265,209.77	84.03%

(二) 费用

单位：元

	2020 年	2019 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	17,715,132.43	23,956,102.30	-26.05%	主要是本年特力星光金尊处于清算阶段，运营费用同比减少以及受疫情影响减免社保费用，加之人员变动致薪酬成本同比减少
管理费用	39,984,244.07	43,668,263.92	-8.44%	主要是本年特力星光金尊处于清算阶段，管理费用同比减少以及受疫情影响减免社保费用，加之人员变动致薪酬成本同比减少

财务费用	-3,305,883.68	4,982,765.55	-166.35%	主要是上年同期有银行贷款利息支出，本年无
------	---------------	--------------	----------	----------------------

(三) 现金流

单位：元

项目	2020年	2019年	同比增减
经营活动现金流入小计	580,706,758.00	668,606,354.87	-13.15%
经营活动现金流出小计	471,601,455.12	589,695,001.84	-20.03%
经营活动产生的现金流量净额	109,105,302.88	78,911,353.03	38.26%
投资活动现金流入小计	1,465,610,805.84	2,235,119,053.77	-34.43%
投资活动现金流出小计	1,763,400,388.10	1,883,237,512.37	-6.36%
投资活动产生的现金流量净额	-297,789,582.26	351,881,541.40	-184.63%
筹资活动现金流入小计	42,971,759.33	178,020,000.00	-75.86%
筹资活动现金流出小计	46,625,829.24	350,992,854.04	-86.72%
筹资活动产生的现金流量净额	-3,654,069.91	-172,972,854.04	-97.89%
现金及现金等价物净增加额	-192,205,601.18	257,820,137.12	-174.55%

上述相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明：

项目	2020年	2019年	同比增减	说明
经营活动产生的现金流量净额	109,105,302.88	78,911,353.03	38.26%	主要是四川珠宝公司本年全部收回期初应收账款
投资活动现金流入小计	1,465,610,805.84	2,235,119,053.77	-34.43%	主要是上期收取兴龙公司股权转让款及利息
投资活动产生的现金流量净额	-297,789,582.26	351,881,541.40	-184.63%	主要是上期收取兴龙公司股权转让款及利息
筹资活动现金流入小计	42,971,759.33	178,020,000.00	-75.86%	主要是借款同比减少及上年四川珠宝公司增加少数股东投资款
筹资活动现金流出小计	46,625,829.24	350,992,854.04	-86.72%	主要是上期偿还银行流动资金及固贷本息及借款
筹资活动产生的现金流量净额	-3,654,069.91	-172,972,854.04	-97.89%	主要是上期偿还银行流动资金及固贷本息及借款

五、资产及负债状况

资产构成重大变动情况

单位：元

	2020 年末		2020 年初		比重增减
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
货币资金	237,625,698.93	13.91%	428,851,606.04	26.06%	-12.15%
应收账款	19,828,510.36	1.16%	112,613,224.27	6.84%	-5.68%
存货	22,079,679.93	1.29%	21,389,602.83	1.30%	-0.01%
投资性房地产	568,246,616.13	33.26%	554,599,503.55	33.70%	-0.44%
长期股权投资	123,640,955.57	7.24%	162,178,544.05	9.85%	-2.61%
固定资产	119,136,917.91	6.97%	107,119,796.59	6.51%	0.46%
在建工程	101,740,485.48	5.96%	47,654,393.55	2.90%	3.06%
长期借款	11,171,759.33	0.65%			0.65%
交易性金融资产	314,013,869.86	18.38%	60,486,575.34	3.68%	14.70%
其他非流动资产	55,993,467.99	3.28%	6,889,167.54	0.42%	2.86%
应交税费	21,062,154.32	1.23%	71,425,267.61	4.34%	-3.11%
其他应付款	158,663,974.62	9.29%	101,266,802.49	6.15%	3.14%
预收款项	2,403,580.47	0.14%	27,299,822.71	1.66%	-1.52%
合同负债	18,988,628.13	1.11%			1.11%

六、投资状况

(一) 总体情况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
134,347,000.00	169,530,000.00	-20.75%

(二) 报告期内获取的重大的股权投资情况

单位：元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	产品类型	本期投资盈亏
深圳珠宝产业服务有限公司	珠宝展销会策划、珠宝寄售、展览展示策划、会务服务、市场营销策划	新设	13,000,000.00	65.00%	自有资金	深圳市罗湖投资控股有限公司	珠宝展销会策划、珠宝寄售、展览展示策划、会务服务、市场营销策划	-7,852,792.82
深圳市特力宝库供应链科技有限公司	黄金饰品、贵金属制品的购销及租赁、保管箱租赁、仓储服务	增资	40,747,000.00	100.00%	自有资金	无	黄金饰品、贵金属制品的购销及租赁、保管箱租赁、仓储服务	-1,172,700.64
合计	--		53,747,000.00		--	--	--	-9,025,493.46
合计	--	--		--	--	--	--	

(三) 报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

单位：元

项目名称	投资方式	是否为固定资产投资	投资项目涉及行业	本报告期投入金额	截至报告期末累计实际投入金额	资金来源
特力金钻交易大厦项目	自建	是	城市更新试点—黄金首饰产业园升级改造	68,160,000.00	174,250,000.00	公司自筹
八卦岭 421 厂房改造升级项目	自建	是	厂房重新装修改造升级	12,440,000.00	26,440,000.00	公司自筹
合计	--	--	--	80,600,000.00	200,690,000.00	--

七、公司未来发展的展望

(一) 行业格局和发展趋势

2020 年新冠肺炎疫情来势汹汹，席卷全球，面对疫情带来的巨大冲击和复杂严峻的国内外环境，各地区各部门科学统筹疫情防控和经济社会发展，我国率先冲出疫情的阴霾实现复苏，乘风破浪稳健前行，有力有效推动生产生活秩序恢复，工业服务业持续回升，投资消费不断改善，国民经济持续稳定恢复。总体来看，全年国内生产总值比上年增长 2.3%

新冠肺炎疫情影响下，对消费主导的黄金珠宝首饰行业冲击非常大，许多经济活动基本停滞。相比于国外的黄金市场的疲软，2020 年中国黄金市场独秀一枝，黄金避险和抵御通货膨胀功能继续受追捧，黄金交易量和黄金 ETF 持仓规模持续提升。白银方面，预计 2020 年全球白银产量为 2.77 万吨，截止 2020 年 11 月末，上海期货交易所白银期货年内累计成交 3.2 亿手，是全球规模最大、最为活跃的白银期货品种之一。铂金方面，因为疫情影响，2020 年第二季度铂金的需求和供应分别下降了 19%和 35%，供需将预期进入短缺，

缺口为 33.6 万盎司（10.5 吨）。钻石方面，2020 年全球毛钻需求稳步提升，中国大陆的零售表现强劲，由于消费观念的转变，中国消费市场异形钻、彩钻需求增大。有色宝石方面，近年来，我国彩宝市场稳步提升，年均复合增长率 5%。珍珠方面，2020 年国内珍珠产量降低，中低端珍珠价格有所下降，珍珠类珠宝首饰销售萎缩。深圳黄金珠宝首饰制造业的产销规模、品牌建设、标准建设、创新能力、公共服务平台建设在全国珠宝行业均居于领先地位。深圳市珠宝产业形成了完整的产业链条，并呈现出集研发设计、生产制造、展示交易、旅游文化于一体的发展趋势，但正面临持续创新动力不足、高端专业人才储备不足等问题，随着新冠疫情的冲击，将不断催生出产业新业态。

（二）公司发展战略

公司自 2014 年制定了向珠宝产业第三方综合运营服务商转型的战略规划后，一直坚定不移的按照既定战略稳步推进战略转型和项目落地，经过多年的探索和尝试，取得了实质性的成果。未来将继续深耕珠宝第三方服务平台，促进产业升级，提升产能和效益。

1. 珠宝第三方运营服务

公司将继续深化拓展珠宝第三方服务，努力建成国内珠宝玉石产业最具影响力的第三方综合服务商。

持续提升珠宝产业园综合运营及配套服务能力。特力珠宝大厦将依据珠宝行业发展趋势，不断进行珠宝经营品类业态的调整和升级；加快对增值服务的探索，进一步提升对珠宝产业园内企业的配套服务能力；促进入驻大厦企业的资源

整合，建立商户粘性；发挥特力珠宝大厦作为承载特力向珠宝产业第三方综合服务商战略转型的物理平台的重要价值。

进一步拓展珠宝产业供应链服务。推动特力宝库供应链公司开展保险箱业务，打造集贵金属存储、黄金钻石供应链服务及第三方保管箱于一体的珠宝产业第三方增值服务平台。

创新发展深珠宝公司业务。提供保税展示、保税仓储、报关、物流、结算等服务，最终打造成集珠宝钻石原料及成品展示、现货交易、检测、鉴定、设计、加工、电子商务、金融服务、保险等于一体的具有国际影响力的综合性要素交易服务平台。

推进创新创业创意基地建设。加强运营管理创新，建立适宜创新创业团队发展成长的机制，开拓创意设计高端人才培养业务，联合水贝龙头企业，依托深圳各高校院所，设立创新创意设计学院，培养面向市场、接轨国际时尚的珠宝玉石高端人才。

2. 资源性资产业务

资源性资产经营是公司的重要业务版块，为公司提供了稳定的现金流，公司将通过改造盘活、升级、创新经营等方式，借助市场化运营拓展资源性资产的盈利空间和经济效益，不断加强对资源性资产的管理运营。

3. 汽车服务业务

坚持优化汽车销售及后市场服务，以向消费者提供多样汽车产品和服务方案的综合供应商为发展目标，重点发展汽车零售服务、汽车贸易服务、汽车后市场服务。充分利用公

司现有业务基础、发挥自有物业及地域优势，打造产业品牌，加快汽配维修和检测业务延伸增值。

（三）公司 2021 年度经营计划

2021 年公司将抓住珠宝行业深度调整的机会窗口，深化拓展珠宝第三方服务，践行“公、勤、拼、实”的特力精神，推动形成上下齐抓共管、同频共振的奋斗者团队。

1. 珠宝第三方业务：

（1）深珠宝公司：提供高效便捷的一站式全链条服务，实现增值服务创造收益。

（2）宝库供应链公司：围绕保税平台，开展和优化合规的供应链创新业务，提供高于标准的高端保管箱服务。

（3）双创基地：完善设计创意拓展与创新创业孵化服务体系，实现双创基地顺利验收；加快项目培育。

2. 商业运营管理业务：

（1）特力珠宝大厦：优化自身商管运营体系，提升整体商业管理效能，保持良好市场竞争优势；打造专业服务运营模式，增加品牌溢价能力。

（2）特力家居生活体验馆：高质量运营，拓宽品牌知名度。

（3）特力金钻交易大厦：一二期业态联动，优化定位和招商方案。

3. 汽车服务业务：在保持汽车销售及服务业务规模稳定的基础上，不断优化管理和经营模式，积极探索汽车增量业务新模式。

4. 特力金钻交易大厦建设工程和更新改造项目：

(1) 特力金钻交易大厦项目：按照计划稳步推进，2021年底前完成建筑主体封顶。

(2) 布心工业区城市更新项目：积极推进城市更新实施方式等工作的报批。

5. 完善“十四五”战略规划、跟踪战略分解工作

瞄准“十四五”战略规划编制、分解目标，分析经营数据，抓好战略重点，提升工作效益。

6. 完善人才梯队建设体系，全面增强人才培养质量

(1) 保证人才有效供给，加大后备人才、继任者培养力度。

(2) 建立完善的人才培养体系，制定个人学习地图，优化培训方式。

(3) 持续优化薪酬绩效管理体系，做到人才的差异化薪酬、目标化考核和市场化退出。

(四) 可能面对的风险及应对措施

在战略落地、项目运营的过程中，我们将客观、清晰地认识到可能存在的风险，并采取积极有效的措施加以防范。

1. 宏观经济形势波动带来的风险

受国内外疫情、金融去杠杆等因素影响，我国经济进入调速换挡期，国内经济增速放缓，产业结构调整压力加大，2021年初，新型冠状病毒肺炎疫情造成的影响仍未消除，短期内仍会冲击经济发展。整体经济环境对公司经营带来不确定影响。

针对这一风险，公司将积极采取各类防范措施，一是继续强化管理，通过科学管理提高效率，挖潜增收，全面提升

原有业务盈利水平；二是推动项目落地，开拓增量市场，扩大业务规模，寻找新的利润增长点，为公司长期稳定发展提供良好基础。

2. 战略分解及项目落地带来的风险

近年来公司全力推进转型战略目标，多个战略项目已先后落地，但在深度切入行业的过程中，公司也越来越清晰的认识到了面对的各种困难及风险。全新的商业模式、技术特征、供求关系、客户需求、风险因素、人力资源要求，怎样识别技术发展能力，怎样满足不断变化的市场需求，如何在市场中走出创新发展的路径，都是公司亟待解决的全新挑战，对公司在业务布局中的资源整合能力、项目管理能力和专业人才储备提出了更高的要求。

针对这一风险，公司一方面将继续坚定转型信念，按照既定的整体发展战略及经营策略，充分论证，谨慎决策，精细化管理，市场化运作，确保战略项目取得良好投资收益，积极应对市场竞争；另一方面公司将稳步推进改革创新，借助完成“双百行动”的契机，探索完善公司长效激励机制，调动全体员工的积极性，提高企业管理水平和经营效益，有效增强企业的核心竞争力。

深圳市特力（集团）股份有限公司

董事会

2021年4月15日