

证券代码：300260

证券简称：新莱应材

公告编号：2021-013

# 昆山新莱洁净应用材料股份有限公司 2020 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

大华会计师事务所（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：

适用  不适用

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 226,559,307 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	新莱应材	股票代码	300260
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	朱孟勇	王梦蝶	
办公地址	江苏省昆山市陆家镇陆丰西路 22 号		江苏省昆山市陆家镇陆丰西路 22 号
传真	0512-57871472	0512-57871472	
电话	0512-87881808	0512-87881808	
电子信箱	zhumengyong@kinglai.com.cn	mandy_wang@kinglai.com.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司从事的主要业务及驱动业务收入变化的具体因素

#### 1、公司从事的主要业务

新莱应材主营业务之一为洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料的研发、生产与销售，产品主要应用于食品安全、生物医药和泛半导体等业务领域。在食品安全和生物医药领域，

公司洁净应用材料的关键技术包括热交换、均质、流体处理等；在泛半导体领域，公司的高纯及超高纯应用材料可以满足洁净气体、特殊气体和计量精度等特殊工艺的要求，同时也可以满足泛半导体工艺过程中对真空度和洁净度的要求。经过二十余年的不懈努力，成为国内同行业中拥有洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料完整技术体系的厂商之一。

公司全资子公司山东碧海包装材料有限公司，主营业务为用于牛奶及果汁等液态食品的纸铝塑复合无菌包装材料、液态食品无菌灌装机械及相关配套设备的研发、制造与销售，山东碧海已经拥有液态食品企业自建厂至投产的整体解决方案的能力，可以为液态食品企业提供前处理设备、灌装设备、后段包装设备、施工安装以及无菌包装材料等等在内的一体化服务。山东碧海长期坚持液态食品包装领域的无菌研发生产制造，注重于液态食品安全，是液态食品领域为数不多的能够同时生产、销售纸铝塑复合液态食品无菌包装纸和无菌纸盒灌装机的企业之一。

**图1: 山东碧海所处行业在产业链中的位置**



公司在食品饮料、生物医药及泛半导体行业所需洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料方面，同时，公司子公司山东碧海主要产品为纸铝塑复合液态食品无菌包装材料和无菌纸盒灌装机及相关配套设备，经过多年的运营发展，公司形成具有优势的采购、生产及销售模式：

(1) 采购模式

公司建立完善的采购管理制度，由加工事业处集中负责，从事国内采购和国外采购业务，包括机器设备、原辅材料、燃料动力等，精选数十家供应商，进行了实地考察。同时，公司内部采用监督、定期审计模式，推进整个集团方面全面、完善的协同方式。严格保证原材料的质量供应要求。公司与原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系，有效保证了不锈钢原材料的稳定供应。

报告期内，公司采取按客户订单采购和计划采购并行的方式：第一，在以往的历史采购数据和产销数据基础上制定本期的采购计划，实行计划采购，这部分采购主要为大宗通用的原材料，如不锈钢管材、板材和铸件；第二，根据客户的订单数量、生产计划和交货期限来安排采购。

在包装材料方面，产品所需原材料主要为原纸、铝箔、PE粒子等。对于原纸及铝箔采购，山东碧海一般在年初与备选供应商协商年度采购计划，商定全年采购规模、采购价格及其他条款，订立年度合同，数量以每次下单为准。原纸订购，山东碧海根据月度销售计划，结合同比及环比需求情况确定需用量，按月向供应商下单采购。铝箔订购，根据原纸月度订购量匹配其规格及需用量，向供应商下单采购；PE粒子订购，一般根据订单需求，按月向供应商下单采购。设备类产品原材料钢材的供应商主要为钢材贸易商，少数供应商为钢材生产企业。山东碧海向贸易商采购钢材主要是由于钢材为大宗商品，通过贸易商模式销售较为普遍；相较于钢材生产企业，钢材贸易商交货期较短，通过向钢材贸易商采购有利于缩短生产周期。

## （2）生产模式

公司的产品可分为标准品（非定制品）与定制品两大类，前者属于通用型的产品，具有统一的规格，后者属于客户的特定需求，产品的型号和规格没有统一的标准，从同行业情况来看，国内外的主要生产厂商一般采用定制与非定制的生产方式。公司生产的定制化产品可分为非标设备和其他定制品，非标设备使用部分专门原材料和生产设备，其他定制化产品与非定制化产品均采用基本相同的生产设备、原材料及检测程序，一般都需要经过开发设计、机械加工、焊接、抛光、清洗与包装等工艺流程。公司定制化产品是根据客户的特定需求进行产品设计、组合、加工而成，具有“少量多样”特点，工艺比标准品更复杂，因此毛利率比非定制化产品更高。公司获得了质量管理体系ISO9001、环境管理体系ISO14001、bsi质量管理体系-ISO 9001:2015、bsi 职业健康安全管理体系-ISO 45001:2018等认证资格，生产管理处于行业领先地位。

公司子公司山东碧海生产产品为包装材料产品、设备类产品等。包装材料属于定制类产品，山东碧海实行采取“以销定产加销售预测定产”的生产模式。山东碧海获取客户订单后，根据客户提供的产品图样、规格要求进行产品设计。产品设计经客户确认后，结合公司排产计划安排生产。设备类产品主要采取“以销定产”的生产模式。客户向机械科技下达订单后，由销售部门填写《设备生产订单》转机械科技生产办公室。机械科技生产办公室编制《销售部订单处置表》并转机械科技各生产部门。接到处置表后，机械科技各生产部门按照处置表的相应内容完成各自的相关工作，协同生产。生产计划员及时与各生产车间保持沟通，了解督促生产进度，确保按时完成生产任务。

## （3）销售模式

公司的销售模式分为直接销售和经销，从地域上来看，分为国内销售和国外销售。公司专门成立国内市场部与国外市场部，对接国内外客户。公司境外子公司及全球销售点及代理

商，公司根据订单需求及市场行业评估，合理分配产能，积极推动销售及回款管理，确保公司营业收入增长，满足客户需求及妥善处理公司现金流及应收账款。直接销售是公司将产品直接销售给最终用户或通过工程公司以项目工程的方式用于最终使用者。经销是公司将产品销售给经销商，经销商将采购后的产品销售给其他经销商或最终客户。

公司子公司山东碧海一般通过直接拜访客户、参加行业展会、在专业媒体发布广告等公开渠道收集业务信息，销售人员直接接触客户洽谈并签订合同。随着标的公司产品质量、品牌知名度的提高，越来越多的客户主动上门询价，标的公司销售人员跟进接洽，直接与客户协商并签订合同。由于下游乳制品、饮料厂商对产品安全、质量要求较高，通常情况下山东碧海进入下游客户合格供应商体系后，将保持长期、稳定的合作关系。

#### （4）研发模式

公司不断完善健全研发管理体系，设立技术研发中心，负责关键性和基础性的工艺、装备的研发和改进、新产品开发、旧产品改良、跟踪和研究国内外技术动态、与国内外研究机构合作交流、工程技术和管理人员培养、生产人员培训，以及知识产权管理等职责。

公司技术团队在食品、医药，真空电子行业拥二十多年的行业经验，通过多年的行业经验积累，掌握了大型阀门、高洁产品、食品工程与医药微生物等各行业知识，培养了一大批经验丰富的跨学科、复合型的专业人才。

公司泛半导体产品研发团队平均拥有超过10年的行业从业经验，在产品生产过程严格依据相关质量控制体系和环境管理体系，在业内架构Nano Pure品牌，填补了国内超高纯应用材料产品的空白。

## 2、驱动业务收入变化的具体因素

2020年初爆发的新冠肺炎疫情，使世界经济和国内经济遭遇到非常大的影响。但新冠肺炎疫情的预防与治疗也使全社会意识到疾病预防的重要性，尤其对于疫苗的预防作用提到了非常重视的高度。而公司生物制药领域的洁净应用材料，是新冠疫苗生产工艺中必不可少的生产资料，在有力地支持了全球抗击新冠疫情的同时，也给公司带来了较好的经济回报，弥补了公司其他两块业务领域产品因疫情造成的下滑。在2020年5月的中共中央政治局常委会会议首次提出“深化供给侧结构性改革，充分发挥我国超大规模市场优势和内需潜力，构建国内国际双循环相互促进的新发展格局”，公司在食品安全领域及半导体领域充分抓住国内新冠肺炎疫情后经济恢复的大好机会，在国外业务市场大幅下滑的情形下，国内业务市场保持快速增长。报告期内，公司按照年度经营计划，有序推进生产经营各项工作，成本费用管控

持续优化，致使公司利润规模稳步增长。

(二) 报告期内公司所属行业的发展阶段及公司所处行业地位

1、公司所处行业发展阶段

新莱应材的高洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料产品，任何生产环节只要是无菌、真空、无尘都是其涵盖的应用领域，其中包括半导体、光电、光伏、航空航天、生物医药、精细化工、食品饮料等行业；无菌包装材料及机械设备的下游行业属于食品和饮料等消费品领域。

(1) 泛半导体应用材料领域：确定性高增长。

芯片集成电路是信息社会的基石，也是信息技术的重要基础。应该说，芯片产业的高质量发展，关系到现代信息产业和产业链发展。“十三五”中国集成电路产业发展总体上是非常骄人的，产业规模不断增长。

虽然国内集成电路技术起步较晚，但是近年来，随着国家发改委、工信部等积极支持，加上国内资金、人才、土地、市场等天然优势的聚集，正逐步缩短和海外的差距；除了由上至下的政策支持和产业趋势，2020年受到疫情影响，全球半导体器件供给紧缺，给予国内芯片企业切入，开启本土化配套的机遇，未来随着产品的快速迭代、技术逐步成熟，国内集成电路企业的市场份额有望逐步扩大，集成电路进口替代趋势为势在必行。

据中国半导体行业测算，2020年我国集成电路销售收入达到8848亿元，平均增长率达到20%，为同期全球产业增速的3倍。技术创新上也不断取得突破，目前制造工艺、封装技术、关键设备材料都有明显大幅提升。企业实力稳定提高，在设计、制造、封测等产业链上也涌现出一批新的龙头企业。总的来看，芯片产业、集成电路产业，中国政府高度重视，发布了促进集成电路产业和软件产业高质量发展的政策，全面优化完善高质量发展芯片和集成电路产业的有关环境政策。

图 2: 全球半导体销售额 (亿美元)

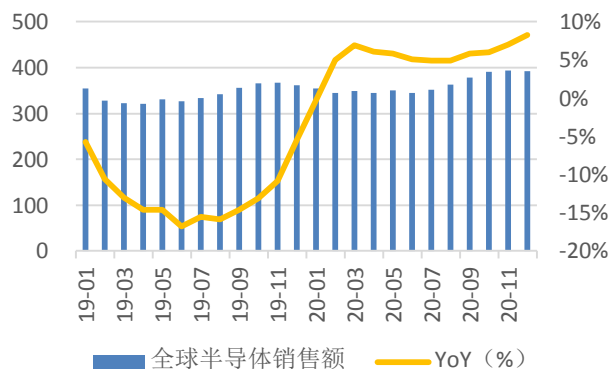
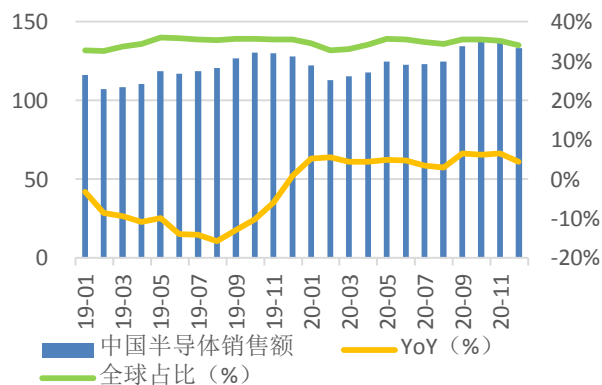


图 3: 中国半导体销售额 (亿美元)



半导体材料应用领域技术壁垒高，各细分产品主要份额被美国、日本、欧洲、韩国和中国台湾的少数企业所垄断，行业呈现明显的寡头垄断格局。与海外国际巨头相比，中国大陆在半导体领域起步较晚，大部分产品自给率较低，主要依赖进口。在集成电路领域国产替代加速、行业技术升级和国家产业政策扶持等多重利好加持下，国内半导体材料企业有望迎来黄金发展期。

半导体下游多个应用领域需求全面开花，正进入量价齐升的景气周期。国内优秀企业持续取得技术突破并扩充产能，我国半导体产业发展前景明朗。

Strategy Analytics最新发布的研究报告《2014-2024年全球消费电子产品市场预测》指出，由于5G正式进入商用阶段，再加上数据中心相关投资的恢复以及新一代游戏机即将推出，2020年半导体市场增速转负为正，消费者对家用电脑、平板电脑和游戏机的强劲需求推动消费电子贸易收益达到3,585亿美元，比2019年增长7%。Strategy Analytics表示，由于数百万的消费者需要新的设备来工作和学习，因此，2020年家用电脑和平板电脑的出货量增长11%，达到3.96亿台；收益增长17%，达到1990亿美元。包括模拟半导体、微处理器、传感器、芯片、内存等产品，都有望重新迎来正增长。

图4: 全球消费电子收益贸易额（十亿美元）



据 WSTS 数据，预计 2020 年和 2021 年全球半导体市场规模分别达 4331 亿美元和 4694 亿美元，同比增长分别为 5.1%和 8.4%。2020 年在疫情影响下，全球半导体市场规模仍强势增长，其中北美地区同比增长 18.7%，居于首位，亚太地区同比增长 3.8%，欧洲和日本地区同比负增长。WSTS 预测 2021 年全球半导体市场规模同比增长 8.4%，动力仍强劲，主要驱动力来自智能手机和数据中心等对存储和光电子产品的需求提升。分产品来看，WSTS 预计 2021 年内存和光电子产品同比增速将达两位数，分别为 13.3%和 10.2%；其他产品包括分立

器件、传感器、模拟、逻辑代工等产品也预计保持强劲增长，同比增速约 7%~9%。此外，WSTS 还表示，其他所有产品类别和所有地区都有望实现正增长。

图 5: 近年全球半导体各地区与各类产品市场规模预测 (百万美元)

**WSTS forecast summary**

Autumn 2020	Amounts in US\$M			Year on Year Growth in %		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Americas	78,619	93,343	102,164	-23.7	18.7	9.5
Europe	39,816	36,452	38,543	-7.3	-8.4	5.7
Japan	35,993	35,759	37,841	-9.9	-0.6	5.8
Asia Pacific	257,879	267,590	290,854	-8.8	3.8	8.7
<b>Total World - \$M</b>	<b>412,307</b>	<b>433,145</b>	<b>469,403</b>	<b>-12.0</b>	<b>5.1</b>	<b>8.4</b>
Discrete Semiconductors	23,881	23,593	25,292	-0.9	-1.2	7.2
Optoelectronics	41,561	40,481	44,628	9.3	-2.6	10.2
Sensors	13,511	14,515	15,642	1.2	7.4	7.8
Integrated Circuits	333,354	354,556	383,840	-15.2	6.4	8.3
Analog	53,939	53,954	58,578	-8.2	0.0	8.6
Micro	66,440	67,744	68,444	-1.2	2.0	1.0
Logic	106,535	113,419	121,507	-2.5	6.5	7.1
Memory	106,440	119,440	135,311	-32.6	12.2	13.3
<b>Total Products - \$M</b>	<b>412,307</b>	<b>433,145</b>	<b>469,403</b>	<b>-12.0</b>	<b>5.1</b>	<b>8.4</b>

Note: Numbers in the table are rounded to whole millions of dollars, which may cause totals by region and totals by product group to differ slightly.

半导体设备出货量是高纯及超高纯应用材料需求市场的晴雨表，统计数据显示，近年来全球半导体设备销售额呈波动态势，2019 年为 597.5 亿美元，比 2018 年的 645.3 亿美元的历史高点下降了 7.4%。近些年，在全球半导体设备消费市场中，中国大陆，中国台湾，韩国这三大市场一直排在前三位。其中，中国大陆最具发展潜力，从前些年的第三，到最近一年的第二，一直处于上升态势。尽管受疫情的影响，半导体行业及半导体设备行业依然逆势增长。存储器支出回升、先进制程投资及中国大陆积极推动半导体投资的背景下，2020 年全球半导体设备销售额约达 690 亿美元，年增 16% 写下新纪录，预期今年将再成长逾 10% 并突破 760 亿美元，而且有机会加速成长并突破 800 亿美元。其中，2018 年中国半导体设备的市场规模为 878 亿元，2019 年达到 865 亿元，同比下滑 1.5%，而 2020 年市场规模迎来快速的增长，将达到 1037 亿元，同比增长约 20%。半导体产能扩张进展顺利，有望持续支撑配套高纯及超高纯应用材料需求。

图 6: 2018-2020 年全球半导体设备生产规模

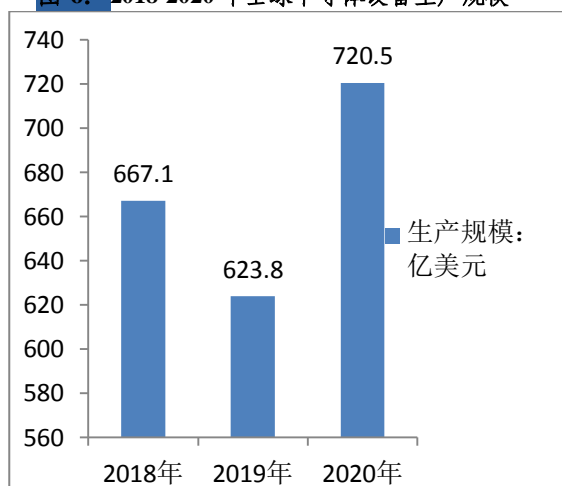


图 7: 我国半导体设备行业市场规模情况

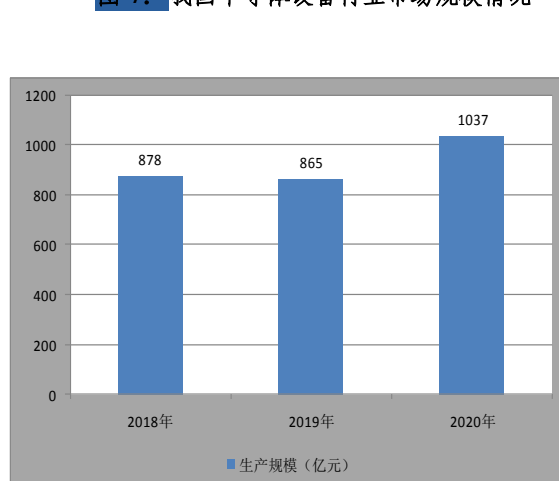
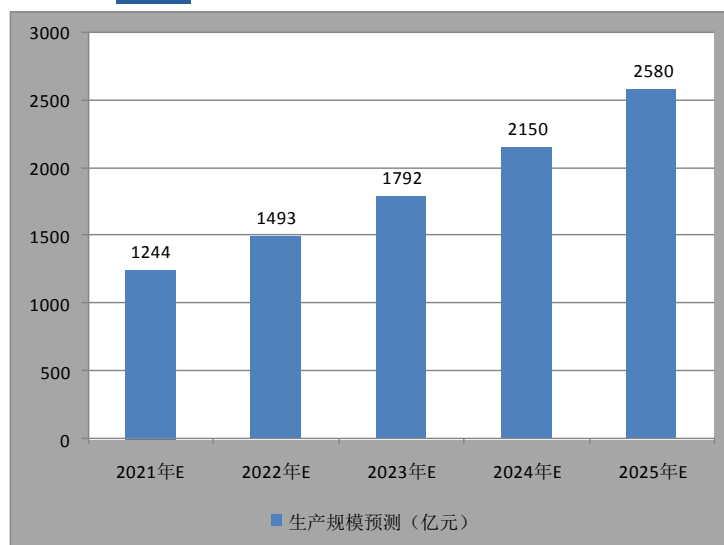


图 8: 2021-2025 半导体设备市场规模预测



半导体高纯及超高纯应用应用材料市场空间广阔，并持续受益先进制程的推进，随着刻蚀/沉积道数的增多以及高毒性气体的大量使用，高洁净材料环节将迎来迅猛发展。此外，我国本土晶圆正处于大力扩张期，12寸、8寸以及化合物半导体产能增速均全球领先，我国本土超高纯应用材料市场受益本土晶圆厂建设高峰期。

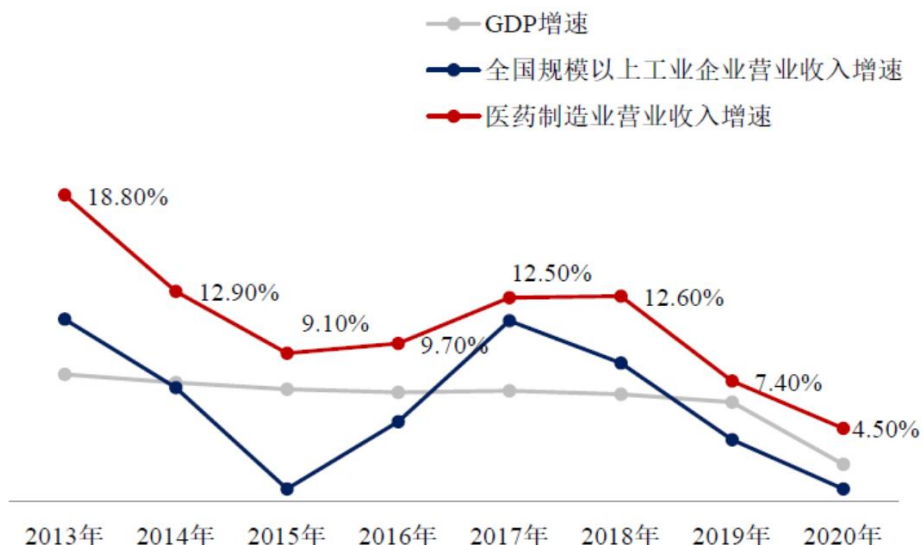
(2) 生物医药行业：保持稳定增长。

生物医药行业是我国国民经济的重要组成部分，在保障人民群众身体健康和生命安全方面发挥重要作用。随着“健康中国”上升为国家战略，人口增长、老龄化进程加快、医保体系不断健全、居民支付能力增强，人民群众日益提升的健康需求逐步得到释放，持续促进了对医药产品的消费，我国医疗健康产业也将面临前所未有的发展机遇。但是，药品相关政策频出，一方面，仿制药一致性评价、国家药品集中带量采购等政策对药品市场产生重大影响；另一方面，政府也陆续出台了鼓励医药企业创新发展的一系列政策，推动医药企业积极布局创新药。

根据国家统计局发布的数据显示，2020年医药制造业全国规模以上企业营业收入同比增长4.5%，利润总额同比增长12.8%。营业收入增速连续多年高于GDP和全国规模以上工业企业营业收入增速。医药制造业的行业优势较为明显。作为保障人民健康的核心产业，医药制造业具有刚性需求的属性，即使在疫情之下，也表现出了强劲的增长，属于典型的弱周期行业。



图 9: 2013 年-2020 年 GDP、全国规模以上工业企业营收、医药制造业营收增速曲线



2020年，国家医疗体制改革持续深化，各项既定政策逐步落地，新政策也不断出台。医药制造业正发生着潜移默化且翻天覆地的改变：持续结构性调整，创新已成趋势。

在2019年国家首次带量采购落地执行并取得显著成效后，国家第二批、第三批带量采购纷至沓来，各省市地方级集采也开始“遍地开花”。参与带量采购的品种大部分都是已过专利期的原研药或者仿制药，仿制药以大幅降价换取销量，从而达到医保“腾笼换鸟”的目标。带量采购已趋于常态化，成为大部分仿制药都要经历的过程，结合仿制药一致性评价制度的执行，产业升级加速，创新才是行业的未来。

与此同时，医保目录调整速度加快，“重大新药创制”科技重大专项支持的药品绝大多数纳入医保，2020年国家医保目录调整将纳入医保的品种上市时限从2019年12月调整至2020年8月，与新药审批工作衔接，创新药纳入医保目录的速度加快，再次体现了鼓励新药创制的政策导向。

2020年1月，国家药监局药品审评中心（CDE）发布《真实世界证据支持药物研发与审评的指导原则（试行）》，这是继2019年5月CDE发布《真实世界证据支持药物研发的基本考虑（征求意见稿）》后，对真实世界证据支持药物研发和上市规则的进一步明确和细化，并明确了真实世界研究在药物监管决策中的地位和适用范围。行业开始正式关注真实世界研究。

疫苗是目前人类预防疾病最经济、最有效的武器，疫苗接种是预防传染病最安全、有效的方法之一。随着全球经济的发展和民众对防疫重视程度的日益提高，各国政府及国际机构对新疫苗的研发也给予大力支持和推动，全球疫苗行业发展速度较快。2000年以来世界范围内疫情不断，禽流感、SARS、H1N1、2019-nCov等病毒对世界各国的疫情防治与控制工作不

断提出挑战，同时，却也给从事疫苗研制和生产的企业带来了巨大的市场空间。根据Kalorama Information的数据，2020年全球疫苗市场规模达到375亿美元，预计2025年将达到514亿美元，年复合增长率为6.53%。

我国是世界第三大疫苗市场。我国疫苗市场由一类疫苗（免疫规划）和二类疫苗（自费）两部分构成，一类疫苗由政府采购，价格低廉，利润不高，主要针对儿童，由国家免费提供，市场规模稳定；二类疫苗是指未列入国家免疫范畴的、由消费者自愿选择、自费接种的疫苗，该类疫苗价格相对较高，利润也较高。

根据中国食品药品检定研究院的批签发数据，近年来我国疫苗市场上一类疫苗占总批签发数的比例一直较高。尽管目前自愿接种二类疫苗的需求量还远少于免疫规划用的一类疫苗，但随着公众对预防的关注度提升，二类疫苗的占比正快速提升。

在新冠肺炎疫情的催化下，2020年疫苗批签发全年整体实现高速增长。合计批签发数量6.51亿，同比增长15.89%。其中一类疫苗批签发数量3.50亿，同比增长1.39%，二类疫苗批签发数量3.01亿，同比增长38.99%，是自2012年以来，二类疫苗最高增速。国产疫苗批签发数量6.09亿，同比增长15.52%。进口疫苗批签发数量0.42亿，同比增长21.51%。疫苗行业在新冠肺炎疫情影响下，各地疾控部门进一步推动终端疫苗的宣传和接种，进而提高疫苗的渗透率，批签发量增速显著，疫苗行业迎来新的机遇。二类疫苗保持高速增长，重磅品种持续发力。受限于全球产能，HPV疫苗国内需求远未满足，批签发连年增长；国产二价宫颈癌疫苗上市，与四价、九价形成错位竞争。由于二胎政策的放开及两针法政策的推行落实，HPV疫苗批签发量增幅较大。

疫苗具备品种为王的特性，研发出安全且有效性超过现有疫苗品种，能防御发病、死亡的疫苗成为企业的核心竞争力，重点关注研发管线丰富、创新品种进度领先的企业。随着我国疫苗产业的快速发展以及新品的开发，国内疫苗市场产品结构逐渐完善，中国疫苗监管体系顺利通过世界卫生组织认证，国家对疾病预防控制、疫苗接种在内的公共卫生服务投入不断加大，国内疫苗企业的研发能力及生产能力也在不断加强。

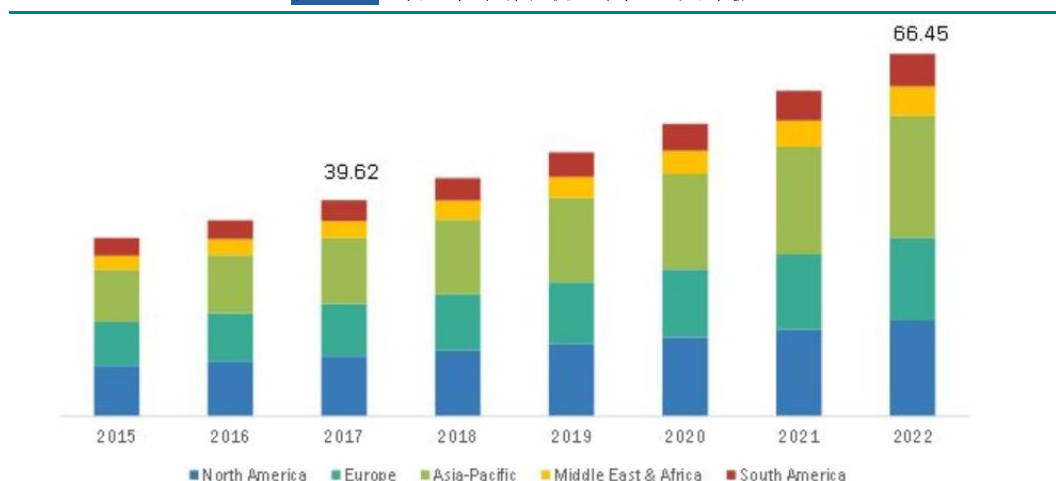
### （3）食品领域：保持高速增长

食品包装行业起步于20世纪40年代后期，无菌包装市场从20世纪60年代开始迅速扩大，到20世纪90年代，发达国家无菌包装在食品包装中所占比例已超过65%。我国从20世纪70年代开始引入无菌包装技术，随着国外先进技术设备的不断引进，我国无菌包装市场开始快速增长。

随着对即食品的需求增加，无菌包装市场正在高速增长。另外，越来越多的政府法规禁

止使用食品防腐剂，尤其是在发达国家，这正在推动无菌包装的使用。根据MarketsandMarkets的预测，无菌包装市场有望从2017年的396.2亿美元增长到2022年的664.5亿美元，CAGR高达10.89%，其中亚太地区将成为增长最快的市场。在亚太地区中，中国是无菌包装的最大消费国，其次是印度。随着食品和饮料行业的不断发展，中国有望推动无菌包装市场的发展。印度越来越倾向于方便的产品包装，也将带动亚太地区的无菌包装市场。

图 10: 无菌包装市场规模 (单位: 十亿美元)



无菌包装的下游行业属于食品和饮料等消费品领域。下游行业景气程度与社会消费品零售总额的关联度较高。随着中国经济的快速发展、城市化的进程不断加快和居民的可支配收入稳步提高，近年来国内的消费品市场高速成长。中国消费者，尤其是二三线城市消费者的购买力同以往相比有着突飞猛进的提升。中国社会消费品零售总额从 2015 年的 30.09 万亿元人民币增加到 2019 年的 41.16 万亿元人民币，复合增长率为 8.15%。

图 11: 中国社会消费品零售总额



下游常温奶及非碳酸饮料销量持续增长带动无菌包装行业增长，根据益普索研究报告预测，2019年至2022年液态常温奶的年均增速约 4%，仍保持较高增长速度。预计到 2022 年，常温奶的市场规模将达到 835.7 万吨。因此，下游客户对无菌包装的需求不断增长。

中国无菌包装市场在过去五年经历了快速增长，2015 年至 2019 年，中国无菌包装年均增长达到 7.98%，预计未来三年年均增长率为6.32%，仍将保持较高速增长。无菌包装下游常温奶和非碳酸饮料客户的增长不断拉动无菌包装的增长需求。

低温奶市场成长潜力良好。光明乳业董事长濮韶华提到，我国液态奶消费中，鲜奶占比仅为 14%；而在国民体质接近的日本，这一比例高达 98%。随着消费升级和营养意识提升，低温奶将赢得更多关注。

低温奶市场盈利能力显著。浙商证券认为，常温奶存在零售巨头贴牌垄断的现象，经过多年“价格战”，盈利空间有限；而低温奶重视服务体验与产品优势，在市场中具有较高的生态位和品牌溢价。新乳业公司根据“新鲜战略”推出的“24 小时鲜牛乳”等低温产品广受好评。根据招股说明书，2018 上半年新乳业的低温奶销售额已占总额 57.97%，实现全年净利润增长 9.21%。2019 年，新乳业的净资产收益率已经达到 12.38%。

近几月，经济逐渐复苏，外界环境也为低温奶提供了多项利好，可谓“时来天地皆同力”。疫情恢复助力乳制品产业反弹。相比常温奶，更加注重原奶质量和稳定性的低温奶受益更多。上游供应商原生态牧业认为，“疫情也是机遇”。起初受疫情影响，销售、返工困难，原奶供给难以保证。但第三季度起，由于疫情提醒人们关注健康，全国生鲜乳产量反而出现增长。政府的持续支持是厂家的一颗“定心丸”。光明乳业 2020 半年报显示，以政府补贴为主的其他综合收益高达 1.35 亿，同比去年增加 223.78%，相当于其半年研发费用的 3 倍以上。

作为最大的发展中国家，中国的乳制品市场，仍存在人均消费水平低、过度集中、对外贸易受阻等问题，低温奶的发展道阻且长。但这也说明，我国乳业市场潜力巨大。随着消费水平提高，低温奶凭借其独特优势，走上更多家庭的餐桌，已不再是难以想象的未来。

## 2、公司所处行业地位

洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料行业具有较强的延展性，产品应用领域比较广泛。公司基于信息化的快速反应管理体系，良好的市场声誉和广泛的客户群体，国内领先国际先进的技术研发，自始至终秉持进口替代的发展战略，在营业规模、应用领域和技术水平等方面居于行业前列，是国内唯一覆盖泛半导体、生物医药、食品安全三大领域的应用材料制造商。

在泛半导体领域，国内半导体行业正处于飞速发展时期，公司产品可以覆盖半导体产业

除设计之外的全制程，经过多年持续努力，公司产品通过了美国排名前二的半导体应用设备厂商的认证，填补了国内超高纯应用材料的空白，依托国家政策，在稳定超高纯应用材料产品品质的同时，对更多产品进行研发，覆盖于半导体制程设备和厂务端所需的真空系统和气体管路系统。在迎接半导体行业第三次浪潮向我国转移的关键时刻，面临以中兴通讯禁售令为先导的中美贸易战热潮起端的时刻，公司积极配合泛半导体下游产商，如半导体芯片厂、LCD/LED面板厂、光伏太阳能厂等，从上游开始，关注半导体高洁净度、高精密化、高集成性的行业趋势，服务于本土化进程，最终实现国内半导体生产最终产品的自主化、国产化，提高我国半导体产业在全球的话语权和竞争力。

在生物医药领域，公司自2003年开始步入生物医药行业，公司是亚洲第一家通过 ASME BPE 管道管件双认证企业，经过近20年的研发投入和设备投入，从洁净的管路系统到洁净的控制系统、无菌反应釜等，都已经成功做到进口替代，填补国内空白。同时第二代无菌隔膜阀经过公司泵阀实验室严格的寿命测试，性能优良，品质稳定。在生物医药的上游行业对医药设备洁净标准精益求精，配合下游公司，依据新一轮GMP认证标准，保障和提高药品品质，将设备与工艺做到有机结合，在医药设备行业树立高洁净应用材料标准。

在食品安全领域，公司在行业内做到了国内第一。公司一直把提高食品安全放在首位，密切关注国际食品卫生设备的标准发展更新情况，与中国乳制品工业协会共同推动国内乳品行业“管路系统自动焊接标准”与国际接轨。公司从创立伊始，就致力于食品行业上游材料与设备的自动化、无菌化生产，同时，公司密切关注国际食品卫生设备的标准发展更新情况，目前与我国乳制品工业协会共同推动国内乳品行业“管路系统自动焊接标准”与国际接轨。公司食品饮料类高洁净应用材料是食品饮料设备重要组成部分，随着国内外食品饮料市场规模的不断发展，相关设备投资也会得到快速的增长，新增设备投资和备件市场需求均会拉高对洁净应用材料需求。同时，频发的食品安全事故已经增强食品企业的质量控制意识，建立以食品安全追溯体系为标准的行业准入机制，从源头上杜绝不安全的食品入市已经成为趋势，食品饮料设备行业的高端洁净应用材料需求将不断增长，公司食品饮料设备类高洁净应用材料的市场增长动力巨大。

在无菌包装行业，行业惯例是下游客户通常会基于自身经营发展需求，综合考量上游供应商的产品质量、价格、售后服务、包装材料的多规格性、包装材料和灌装机配套使用的稳定性等来确定供应商。公司子公司山东碧海有能力独家为客户同时输出，能为下游液态食品生产企业提供从包装技术咨询到施工安装与设备集成、包装材料和售后服务支持的一体化配套方案的企业能更好的增加客户粘性，进而有效提高该类企业的市场竞争力，其价格走势与

服务能力、行业特色密切相关，综合性价比会随着服务范围的扩大、服务水平的提高而逐步提高。目前，行业内有能力提供一体化配套方案的企业较少，公司子公司山东碧海是液态食品领域为数不多的能够同时生产、销售纸铝塑复合液态食品无菌包装纸和无菌纸盒灌装机的企业之一。

### 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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,323,047,161.12	1,387,230,336.95	-4.63%	1,174,670,844.89
归属于上市公司股东的净利润	82,568,134.76	62,301,757.61	32.53%	38,626,369.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	70,603,438.72	54,975,199.35	28.43%	31,481,990.49
经营活动产生的现金流量净额	109,073,660.29	90,237,646.50	20.87%	157,224,965.52
基本每股收益（元/股）	0.41	0.310	32.26%	0.190
稀释每股收益（元/股）	0.36	0.270	33.33%	0.160
加权平均净资产收益率	8.43%	8.35%	0.08%	4.50%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,329,920,512.69	2,372,111,012.43	-1.78%	1,930,819,836.11
归属于上市公司股东的净资产	1,109,683,437.42	825,183,270.16	34.48%	722,516,081.27

#### (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	271,453,384.19	335,595,540.49	373,032,642.99	342,965,593.45
归属于上市公司股东的净利润	10,665,774.34	23,091,455.07	28,907,914.55	19,902,990.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,391,262.62	19,335,020.02	27,828,991.55	15,048,164.53
经营活动产生的现金流量净额	-17,935,105.47	31,220,092.14	17,797,222.92	77,991,450.70

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	20,409	年度报告披露日前一个月末	19,434	报告期末表决权恢复的优先	0	年度报告披露日前一个月末	0
-------------	--------	--------------	--------	--------------	---	--------------	---

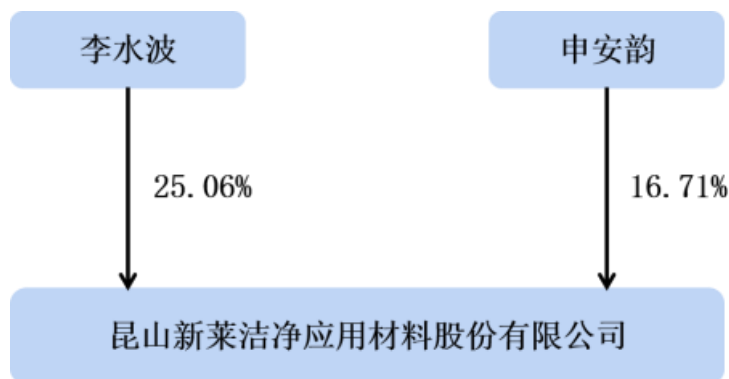
		普通股股东总数	股股东总数		表决权恢复的优先股股东总数		
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李水波	境外自然人	25.06%	56,778,250	42,583,687			
申安韵	境外自然人	16.71%	37,858,500	0			
李柏桦	境外自然人	6.60%	14,943,161	11,207,370			
李柏元	境外自然人	6.59%	14,933,830	11,200,372			
厉善红	境内自然人	4.88%	11,060,000	8,295,000			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.48%	3,361,200	0			
临沂润商资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	0.60%	1,358,307	0			
临沂卓大资产管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	0.58%	1,321,192	0			
程鹏	境内自然人	0.45%	1,015,000	0			
厉善君	境内自然人	0.42%	958,900	719,175			
上述股东关联关系或一致行动的说明		李水波先生和申安韵女士为夫妻关系，本公司的实际控制人。李柏桦与李柏元是李水波先生和申安韵女士的长子和次子，为其一致行动人；临沂卓大资产管理中心（有限合伙）与厉善红为一致行动人；临沂润商资产管理中心（有限合伙）与厉善君为一致行动人。公司未知其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。					

(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

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

2020年是“十三五”规划的收官之年，也是公司改革发展史上极不平凡的一年。受突如其来的新冠疫情的影响，公司遇到了前所未有的巨大挑战。面对严峻的形势，在公司董事会的领导下，全体干部职工坚定信心，迎难而上，采取积极应对措施，于3月初实现全面复工复产，在危机中谋转机，于变局中开新局。公司经营业绩稳定增长，基本完成了董事会设定的2020年度的目标任务。

报告期内，公司实现主营业务收入1,323,047,161.12元，较去年同期减少4.63%；营业成本969,736,948.95元，较去年同期下降3.54%；费用为268,911,888.34元，较去年同期下降 13.12%，营业利润90,334,141.68元，较去年同期增加34.81%；利润总额为88,554,401.60元，较去年同期上升31.04%；归属上市公司股东的净利润为82,568,134.76元，较去年同期增加32.53%。

报告期内，公司采取了一系列措施，着力推进以下几个方面工作：

##### （1）公司治理方面

加强法人治理，不断完善内控体系。为便于公司统筹管理，确保战略目标的实现，公司结合实际发展的需要，对现有管理架构进行了相应调整，使得各子公司、机构部门有更清晰的责权边界，提高管理运营效率。为进一步完善法人治理结构，健全内部控制体系，依据相关法律法规及深交所相关规定，修订和制定了一系列的内控制度，确保公司运作规范、决策有效执行。

公司依据法律法规及深圳证券交易所相关规定，修订和制定了一系列的内控制度，确保公司运作规范，决策有效执行。为便于公司统筹管理，确保战略目标的实现，公司结合实际发展的需要，对现有管理架构进行了相应调整，使得各子公司、机构部门有更清晰的责权边界，提高管理运营效率。

##### （2）品质体系工作方面

报告期内，公司根据信息化建设规划，通过对企业业务流程、信息与管理流程、信息系统实现的有机集合，实现信息系统对关键业务和流程的支持，实现了集团化系统管理。公司进一步优化内部质量控制流程，根据不同的产品类型，设定不同的检验控制方法和频率，减少质量过剩造成的成本损失，同时也不会因为放松质量控制方法流出不良品。质量控制工作中，注重过程审核和产品审核相结合办法，将质量体系的概念应用到过程控制的活动中，将风险点在前制程或过程中解决，而不是留到最后进行产品检验时再进行决策，即可以降低“隐



形工厂”的成本，也可以达到提高产品的合格率的目标。

### （3）研发方面

公司通过自主研发、外部合作等方式不断提升公司的技术水平，保持产品竞争力。公司一方面不断优化升级现有产品，另一方面加强新产品研发力度，开发出了包括平滑泵、高端均质泵、碧海瓶以及应用于半导体行业特气系统的管阀件等新产品。

### （4）生产方面

报告期内，公司在生产方面继续朝“中国制造2025计划”发展，通过生产工艺与设备的更新，持续的推动生产的自动化与无人化。推行TPM，保证设备维修质量，提高运转率。通过提升信息化水平持续推动精益生产，降低生产成本。严格安全管理，加强劳动纪律，促进了生产效率与品质的提升。

### （5）市场营销方面

报告期内，公司继续科学严谨地剖析现有市场状况和销售状况，扬长避短、寻求机会、根据市场情况合理性，在市场精耕的前提下，进行了科学严谨的市场调研，立项开发出符合市场需求的泵、阀类产品，响应国家号召，推进高端泵阀类产品的国产替代进口政策；成立泵阀战略产品销售团队，调整泵阀战略产品的销售策略，优化泵阀团队的服务模式，逐步提高泵阀战略产品的销售比例，根据销售团队跟进的项目情况，准备充足的泵阀战略产品库存，缩短出货周期，提升客户满意度；公司在国内外规划全区域布局优质代理商，并做好代理商的定期辅导、培训、管理、资源整核，利用代理商的区域性优势开拓当地市场提升品牌深入力度；同时进行精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情，努力作好各自市场销售推广及服务等工作；同时对公司的业务人员及代理商非定时实行培训、专案会议研讨等交流模式，提升团队作战能力和凝聚力，努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队和猛虎型团队。

在食品、饮品及乳制品领域，公司站在食品安全和健康的最前线，保持和主流食品企业的持续接触与行业发展前景，长期致力于在国内推广“管路系统自动焊接标准”和持续推广为使命的思路，与国际标准和食品安全法规等要求接轨，并成功在食品-乳制品行业推进多项自动焊应用案例。从洁净应用材料上保证食品安全，也是公司的社会责任与价值；

在生物制药超高端领域，公司持续借助国、内外展会、研讨会、发布会等社交平台，将BioClean系列高端阀门、泵类、管配件等产品推向各企业乃至全世界。

### （6）人力资源工作方面

报告期内，公司人力资源工作在公司整体战略规划下，进一步加大科学的人力盘点力度及关键人才的储备工作。在优化人力的基础上，再次细化各分子公司，事业部的考核，充分发挥人力资源部的专业职能，协助公司相关工作的高效有序开展。逐步落实公司的企业文化，进一步坐实企业的价值观，并将企业文化落实到公司的方方面面，加大企业文化宣传口径，加快延续并继承，增强公司活力及凝聚力。继续加强专业人才的储备培养，无论是外部引进还是内部培养，形成符合公司现状的考评机制；在现有的基础上，薪酬绩效体系依照战略重新调整，进一步加大业务端/技术端的考核力度；完善公司内部培训体系，结合公司现有的技能矩阵培训方式，细化培训平台的OJT成长路径，提升现有人才素质及水平。继续结合公司工业化4.0的规划，完成企业的劳动力工时管控。

(7) 供应链方面

报告期内，公司经历了泛半导体等行业蓬勃发展，供应链部门在外部战略供应合作框架内，以极具竞争力的成本和有利付款周期条件下，保证质量和交期满足客户需求；同时在全全球领先的系统软件服务商已经完成了大部分的供应链门户准备工作，将高程度地推进公司采购数字化进程，以提高供应链内部作业效率，透明度，更加有效得服务公司的客户。

(8) 资本运作方面

报告期内，公司合理运用债务融资，优化债务结构，保持融资弹性。同时发挥资本市场融资优势，不断探索资本市场融资渠道。报告期内，公司完成了2.8亿规模的创业板可转换公司债券的公开发行业务，极大增强了公司的资金实力，为推进公司“应用于半导体行业超高洁净管阀件生产线技改项目”迈出了坚实有力的一步。

报告期内，公司拓展投资标的获取渠道，关注并购获取优质标的的机会。山东碧海业绩承诺完成状况良好，业务整合有序推进，协同效应逐步展现。

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
洁净应用材料	388,456,549.60	95,154,657.24	24.50%	4.74%	11.63%	1.51%
高纯及超高纯应用材料	291,128,643.48	91,415,335.23	31.40%	-14.65%	-10.66%	1.40%

无菌包材	578,935,210.40	142,785,098.88	24.66%	-2.47%	-14.69%	-3.53%
食品设备	64,526,757.64	23,955,120.82	37.12%	-20.97%	-11.07%	4.13%
合计	1,323,047,161.12	353,310,212.17	26.70%	-4.63%	-7.48%	-0.82%

**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、面临退市情况**

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

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。