

公司代码：603219

公司简称：富佳股份

宁波富佳实业股份有限公司
2021 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则（2022年1月修订）》和《公司章程》等相关法律法规的规定，公司2021年度利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币4元（含税）。截至2021年12月31日，公司总股本为401,000,000股普通股，预计共分配现金股利160,400,000.00元（含税），本年度公司现金分红占归属于当年上市公司股东净利润比例为69.23%，剩余未分配利润结转以后年度分配；公司不派送红股，不进行资本公积转增股本。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

上述利润分配预案已经公司第二届董事会第三次会议审议通过，尚需提交本公司2021年年度股东大会审议通过。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	富佳股份	603219	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈昂良	陈燎颖
办公地址	浙江省余姚市阳明街道长安路303号	浙江省余姚市阳明街道长安路303号
电话	0574-62838000	0574-62838000

2 报告期公司主要业务简介

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所属行业为制造业中的“C38 电气机械和器材制造业”。根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司属于“C38 电气机械和器材制造业”项下的“C3855 家用清洁卫生电器具制造行业”。

2.1 我国家电行业总体发展情况

家电行业是全球市场中“中国制造”扮演重要角色的关键领域之一。随着经济全球化,我国家电行业抓住全球产业转移的历史机遇,承接了世界家电制造业转移的接力棒。我国家电行业的生产规模已位居世界首位,建立了包括生产、经营、科研、标准、检测、信息与人才培养等在内的完整工业体系。中国成为全球家电产品制造大国和主要贸易国,我国家电工业成为“中国制造”驰名世界的代表性行业。与此同时,在与跨国公司的合作与竞争中,我国家电企业也迅速成长,销售规模和制造水平不断提升,自主创新能力大幅度提高,自有知识产权数量快速上升,创新产品层出不穷。家电产业里已成长出一大批具有国际知名度和影响力的品牌和企业。

当前,家电行业正在向智能制造转型。领先企业纷纷提高生产自动化、信息化和智能化水平,建设智能工厂,各类小型机械手甚至机器人在家电及关键部件生产线上开始普遍出现。同时,随着物联网、大数据、人工智能技术的迅猛发展,智能家电产品逐渐成为消费市场追逐的热点领域。节能、安全、智能的家电组合产品和一体化产品成为了构筑智慧家庭的硬件基础。智能家电与智能制造的并行推进和交织融合,赋予了我国家电产业更广阔的升级空间。

2.2 行业发展趋势

(1) 我国吸尘器行业发展前景广阔,为 ODM 厂商持续带来业务量

宏观经济与人口结构的变化以及城镇化的推进保障市场需求增加;吸尘器、扫地机器人渗透率较低,未来成长空间巨大;大家电消费升级完成,小家电消费周期到来。

(2) 市场需求多元化,便捷、无线、智能产品成为市场主流

吸尘器行业在市场规模不断扩大的同时也伴随着品类结构的不断调整和细分产品的不断增多。由于电机技术的日渐成熟,吸尘器吸力的发展已经达到一定程度,消费者的关注点已从产品的吸力大小,延伸到重量、体积、无线、便捷程度、噪音大小、防缠绕技术、多功能应用等各个方面,手持式、立式和扫地机器人等用户体验更佳的产品也逐渐取代传统的卧式、桶式吸尘器,成为市场的主流。

(3) 技术进步与设计创新不断推动产品升级,为制造企业带来挑战

科技水平的持续进步和工业设计的不断创新为家用清洁电器的产品升级提供了强劲的助推力。电机制造技术的发展使得过去高能耗低效率的电机逐渐迭代升级为高效率低能耗产品,在提升吸力的同时大大降低了使用过程中的噪音;过滤技术的提高极大降低了可拦截灰尘颗粒的大小阈值,确保了吸尘效果和用户家庭环境的清洁程度;电池技术的发展提升了续航能力,为产品无线化、轻量化提供了可能;滚刷自动切毛设计的自主创新完美解决了滚刷缠毛的问题,使吸尘器的使用清理更加便捷;人工智能技术的兴起和发展则开创性地带来了扫地机器人产品,能够让机器很大程度上替代人类进行居家环境的清洁工作。

消费者对产品的功能、外观等要求的提高促使产品向健康绿色化、节能高效化和智能集成化方向发展,也给 ODM 供应商技术研发不断带来新挑战。激烈的市场竞争驱使品牌运营商不断推出新产品,技术升级换代速度加快。未来只有具备创新性研发实力,掌握核心技术,能够提升产品使用体验、切实解决消费者痛点的企业才能在市场竞争中立于不败。

3 行业进入壁垒

3.1 技术壁垒

以吸尘器为代表的清洁类小家电行业存在较高的技术壁垒，主要体现在新产品开发设计能力、产品质量控制能力两个方面，阻碍没有强大的技术研发团队或者缺乏清洁家电产品研发、生产经验的企业进入本行业。

（1）新产品开发设计能力

吸尘器、扫地机器人行业越来越呈现出产品品类不断增多、消费者需求多元化发展、产品更新换代速度加快的局面，品牌运营商为突出产品的卖点，吸引消费者，对供应商的新产品开发设计能力提出了更高的要求。优秀的 ODM 供应商能够通过新产品开发将客户的需求落地，或者独立进行产品设计创新，解决消费者痛点，凭借独有专利去获取市场。相比之下，产品开发能力不足的企业只能为客户进行简单的装配、制造，难以获得持续的市场竞争力。

（2）产品质量控制能力

吸尘器属于小家电行业中工艺流程最复杂、涉及零部件最多的产品之一，任何一个工艺环节出现质量问题，都会影响到吸尘器整机的使用效果。从产品开发设计，到物料质量，到生产过程控制，再到检验测试，每个环节的质量控制都需要企业扎实的工艺技术能力作为支撑。尤其是高效无刷电机等核心部件的制造水平，更是直接决定了产品吸力强弱、噪音大小和使用寿命等关键性能指标。

3.2 规模壁垒

吸尘器、扫地机器人等清洁类小家电生产具有明显的规模经济效应。只有在产品产能产量达到一定规模后，才能摊薄新产品开发费用、模具开发费、机器设备折旧费等固定成本，降低产品单位成本，形成市场竞争力。特别是 ODM/OEM 制造模式下，新进入的制造商在短时间内无法在成本、规模等方面形成优势，获得利润。另一方面，知名品牌运营商为保证产品质量稳定，一般只委托少数几家供应商进行生产，因此对单个供应商而言订单量往往较大，对供应商大规模、高质量、快速交付的能力要求很高，而新进入的企业短期内较难达到相应的生产规模和交付能力。

3.3 销售渠道壁垒

国内吸尘器 ODM/OEM 厂家主要为国际知名品牌运营商生产、供货，而品牌运营商客户在零售环节为建立良好的品牌形象，对供应商的产品性能、合格率、交货稳定性等各方面均有较高的要求。为此，品牌运营商一般都设立有严格的合格供应商准入制度。ODM/OEM 厂家只有进入了客户的合格供应商名录，才能获取订单。对于品牌运营商而言，开发、培养一家合格供应商需要投入较大成本和时间，一旦形成稳定的合作关系后一般不会轻易更换供应商，这对新进入本行业的企业形成了较高的销售渠道壁垒。

公司自设立以来，主营业务及主要产品没有发生重大变化。

（一）主要业务、主要产品及用途

公司主营吸尘器、扫地机器人等智能清洁类小家电产品及无刷电机等重要零部件的研发、设计、生产与销售，主要产品包括无线锂电吸尘器、有线吸尘器、多功能无线拖把、智能扫地机器人以及电机等。

凭借卓越的产品研发设计能力和优秀的产品质量管理水平，历经多年的行业积累以及与国内外知名客户的常年合作，公司成为清洁家电领域内知名的 ODM 供应商。公司是全国十大吸尘器出口企业，产品销售区域涵盖北美、欧洲、亚洲、大洋洲的 30 多个国家和地区，客户群体包括 Shark、伊莱克斯、戴森、史丹利百得、G Tech 等国际著名吸尘器品牌；公司积极开拓快速发展的国内市场，为米家、顺造等国内知名品牌供应产品。

公司具备各类以电机为核心部件的智能清洁小家电产品的制造能力，产品品类丰富，包括立式、手持式、卧式、车载式等涵盖家用、车用、商用等各种应用场景的无线或有线吸尘器，具有集落地、吸尘、拖地功能于一体的多功能无线拖把，智能扫地机器人。

报告期内，公司根据市场需求，研发了洗地机等多款新产品，同时拓展了其他门类产品，计划于 2022 年推向市场。

（二）经营模式

公司作为吸尘器、扫地机器人等智能家电领域的先进制造商，坚持以市场化导向为原则进行自主研发，根据研发成果、技术能力以及能解决的消费者痛点寻找合作品牌运营商，根据客户订单组织生产，再根据生产计划采购原材料、零部件。

1) 销售模式

公司产品的销售模式为向国内外知名品牌商直接销售。

通过在清洁小家电领域内多年的经营和深耕，公司在行业内建立了较高的知名度和行业地位。承接客户后，公司一般与客户签订长期合作框架协议，就产品质量要求、定价原则、产品交付、退货处理、知识产权等基本商务条款进行约定。通过完善的研发流程，即可行性研究、产品细节结构设计、设计评审和 DFMEA（设计失效模式与影响分析）、模具开发、产品试产验证、批量生产六大环节完成产品的技术要求，保证产品的安全性、可靠性和质量一致性，并对产品开发中产生的知识产权进行保护。

在日常合作过程中，客户按照其销售情况初步拟定未来一定期间内向公司的采购计划，并由公司进行沟通确认。公司取得客户采购订单后即进行生产排期，制定原材料采购计划，开始组织生产。

2) 生产模式

公司采取“订单生产”的模式组织生产。公司业务发展部接到客户的采购订单后，生产计划部根据客户订单约定的产品品种、数量和交货日期制订出货计划；技术开发中心根据销售部门提供的订单和顾客要求编制技术文件和工艺文件；生产计划部收到客户订单后编制进料计划，监督前道加工车间和供应商严格按照计划进料时间进料，再按照进料计划编制装配计划，组织、协调电机制造部、注塑车间、电子车间、装配车间等的生产工作；生产过程中以及产品完工后，品管部对物料和产品进行测量和检验，产品检验合格后予以出库。

为保证产品质量，吸尘器、扫地机器人整机一般由公司自行装配完成。除小部分产品外，电机、PCBA 等核心部件也均由公司自制。为提高生产效率，满足订单需求，地刷、连接管等技术难度较低的组件以及注塑、喷印等前端加工工序可能委托外部供应商加工完成。

3) 采购模式

公司建立了《合格供方名录》，只有名录内的合格供应商才能纳入日常原材料和委外加工物料采购的范围。公司抽调技术开发中心、业务发展部、生产计划部、品管部、工程部等各部门人员，组成供应商开发小组和供应商评定小组，进行合格供应商管理。

日常采购过程中，先由业务发展部门负责销售的人员取得客户的采购订单。生产计划部对订单进行评审，根据与客户约定的产品交期，考察现有人力资源、设备产能和物料库存及市场供应能否满足交期要求，并协同业务发展部负责采购的人员根据需求在供应商平台中向合格供应商下达原材料采购订单或向人力资源部申请增加招聘车间工人。品管部负责采购产品的质量验证，经验证不合格的原材料、零部件由计划采购部负责退货或调换。

对于 ABS、MABS 等用量大、各型号产品通用的塑料类原材料，为降低原材料成本，公司会根据公开市场报价，主动在低价时择机购入，保有一定的库存。

4 公司主要会计数据和财务指标

4.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	2,442,238,879.40	1,836,846,392.04	32.96	1,191,795,333.30

归属于上市公司股东的净资产	1,300,860,275.12	729,442,920.08	78.34	595,940,555.05
营业收入	2,600,501,682.97	2,094,847,107.50	24.14	1,103,296,220.73
归属于上市公司股东的净利润	231,698,964.97	172,233,542.88	34.53	84,286,531.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	180,869,712.16	166,860,472.22	8.40	94,174,726.76
经营活动产生的现金流量净额	-101,464,310.23	188,393,051.30	不适用	66,339,511.26
加权平均净资产收益率(%)	26.47	26.15	增加0.32个百分点	16.32
基本每股收益(元/股)	0.64	0.48	33.33	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.64	0.48	33.33	0.26

4.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	517,359,290.46	671,826,041.73	712,669,303.63	698,647,047.15
归属于上市公司股东的净利润	60,527,044.53	41,991,544.43	93,614,346.29	35,566,029.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	45,529,334.09	38,257,612.92	61,134,809.72	35,947,955.43
经营活动产生的现金流量净额	2,032,536.28	-35,068,367.55	-106,445,440.88	38,016,961.92

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

5 股东情况

5.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

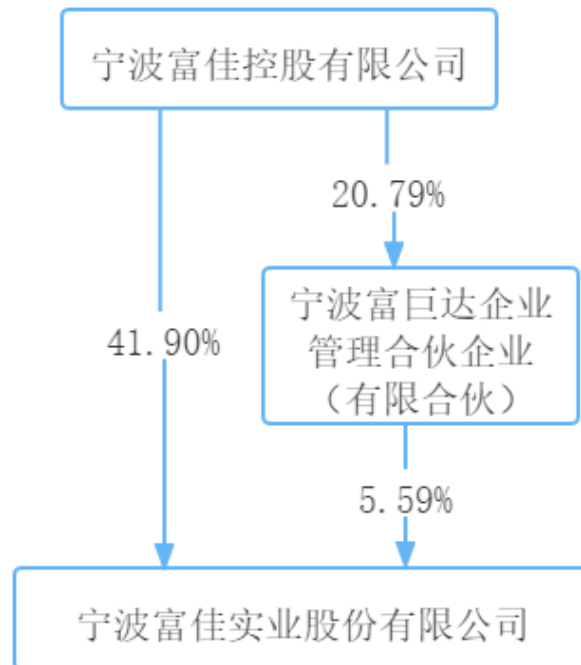
截至报告期末普通股股东总数(户)	23,156
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	18,972

截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告 期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
宁波富佳控股有限公司	0	168,026,225	41.90	168,026,225	无	0	境内 非国 有法 人
王跃旦	0	106,487,048	26.56	106,487,048	无	0	境内 自然 人
俞世国	0	31,115,968	7.76	31,115,968	无	0	境外 自然 人
宁波富巨达企业管理 合伙企业（有限合伙）	0	22,434,783	5.59	22,434,783	无	0	其他
宁波燕园首科璟琛股 权投资合伙企业（有限 合伙）	0	11,524,433	2.87	11,524,433	无	0	其他
郎一丁	0	9,182,609	2.29	9,182,609	无	0	境内 自然 人
王懿明	0	8,347,826	2.08	8,347,826	无	0	境内 自然 人
宁波首科燕园康泰创 业投资合伙企业（有限 合伙）	0	2,881,108	0.72	2,881,108	无	0	其他
孙振华	0	235,000	0.06	0	无	0	境内 自然 人
周志霖	0	173,000	0.04	0	无	0	境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、王懿明是王跃旦之女，宁波富佳控股有限公司是王跃旦实际控制的公司。 2、俞世国在宁波富巨达企业管理合伙企业（有限合伙）中担任普通合伙人兼执行事务合伙人，富佳控股在宁波富巨达企业管理合伙企业（有限合伙）里担任有限合伙人。 3、宁波燕园首科璟琛股权投资合伙企业（有限合伙）与宁波首						

	<p>科燕园康泰创业投资合伙企业（有限合伙）受同一实际控制人控制。</p> <p>4、公司未知上述无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知上述无限售条件股东之间是否属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。</p>
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

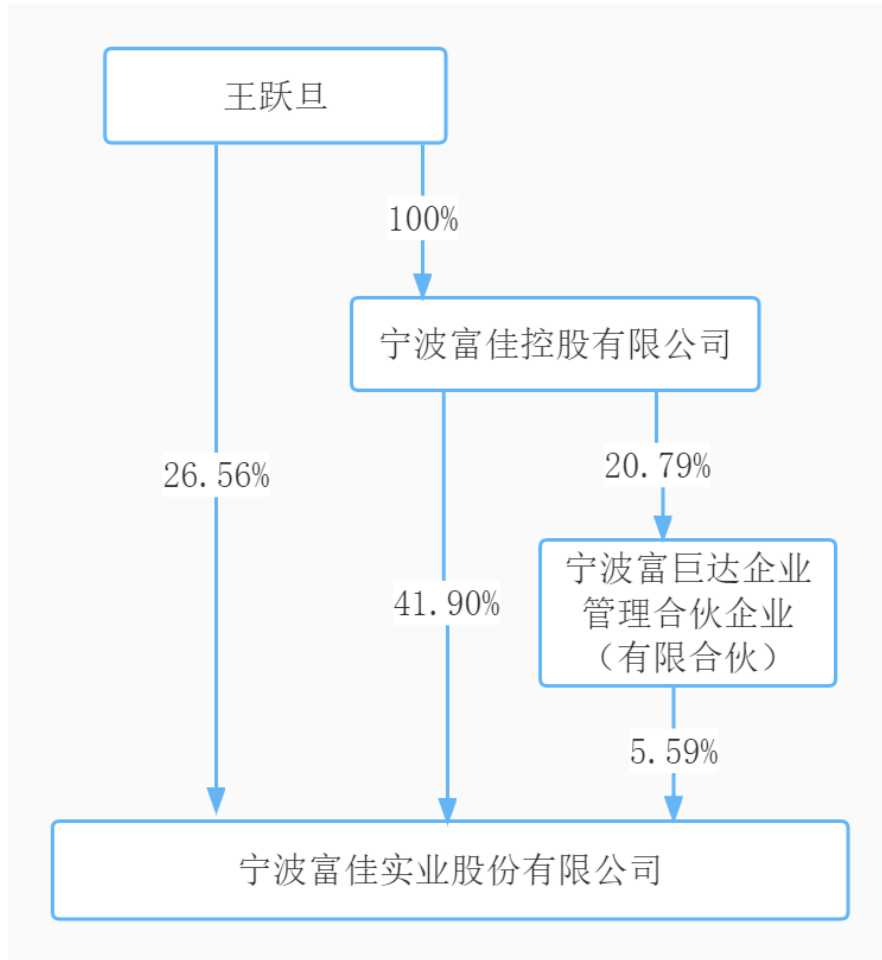
5.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



5.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



5.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

6 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。富佳股份 2021 年度实现营业收入 260,050.17 万元，同比增长 24.14%。归属于母公司净利润 23,169.90 万元，同比增长 34.53%，归属于母公司扣非净利润 1.81 亿元，同比增长 8.40%，基本每股收益 0.64 元。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用