

# 浙江嘉益保温科技股份有限公司 2021 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。

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

天健会计师事务所(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:公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用  不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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 100,000,000 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 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	嘉益股份	股票代码	301004
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	金学军	祝丁卉	
办公地址	浙江省金华市武义县白洋工业区金牛路 3 号	浙江省金华市武义县白洋工业区金牛路 3 号	
传真	0579-87950708	0579-87950708	
电话	0579-89075611	0579-89075611	
电子信箱	jinxuejun@cayigroup.com	zhudinghui@cayigroup.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### (一) 公司主营业务、主要产品或服务

##### 1、公司主营业务

公司的主营业务为各种不同材质的饮品、食品容器的研发设计、生产与销售,主要产品包括不锈钢真空保温器皿(保温杯、保温瓶、焖烧罐、保温壶、智能杯等)、不锈钢器皿、塑料器皿(PP、AS、Tritan等材质)、玻璃器皿以及其他新材料的日用饮品、食品容器。

经过多年发展,公司已成为行业内较有影响力的专业不锈钢真空保温器皿制造商,与国内同行业企业相比具有品质精良、自动化程度较高、研发设计能力强、产品线丰富等特点。公司业务以OEM、ODM为主,经过多年国际市场的拓展,公司拥有较为稳定的客户群体,主要包括美国PMI(星巴克、Stanley、aladdin)、日本Takeya (Takeya、Lululemon)、S'well公司、ETS等国际知名不锈钢真空保温器皿品牌商。公司OEM、ODM业务实施大客户战略,客户集中度相对较高,主要系公司将有限产能和资源优先配置给优质客户和优质订单,确保客户响应速度、产品质量和服务水平,进而确保公司产品达到客户要求。

2、主要产品

经过多年发展,公司产品已形成不锈钢真空保温器皿和非真空器皿两大系列。基于不锈钢真空保温器皿形成了较为丰富的产品线,涵盖保温杯、保温壶、焖烧罐、保温瓶等多种类型产品,具备保温性能好、安全便携、节能环保、外观时尚、功能丰富等优势。非真空器皿主要包括汽车杯、塑料杯、玻璃杯等。

系列	类别	产品图示
不锈钢真空保温器皿	不锈钢真空保温杯	
	不锈钢真空保温壶	
	不锈钢真空焖烧罐	

	不锈钢真空保温瓶	
非真空器皿	汽车杯	
	不锈钢杯	
	塑料杯	

	玻璃杯	
--	-----	--

### 3、主要品牌

随着社会的不断进步和人民生活水平的不断提高,不锈钢真空保温器皿在功能上已从基本的饮水器具发展成为适用不同生活场景、展现消费者个性化需求、满足健康品质、时尚潮流等健康生活器具,从设计上日趋多样化、人性化、智能化,产品外型设计日趋柔性化、精细化,产品款式设计日趋时尚和精美。

为了抓住市场变化带来的发展机遇,公司采用OEM、ODM业务模式与国际知名品牌商进行合作,在拓展国际市场业务的基础上,通过自创和收购的方式,加强自主品牌的开发和宣传力度,形成覆盖多目标群体、多应用场景的系列产品,进一步巩固和提升公司的整体竞争力。

目前,公司已拥有miGo、ONE2GO等多个自主品牌,在扩大公司产品市场覆盖面的同时产生良好的品牌协同效应,有效提升公司产品的市场影响力。

#### (1) miGo品牌

miGo品牌系2019年公司从PMI收购而来,目前由子公司镁歌贸易独立运营,该品牌专注于不锈钢真空保温器皿等食品和饮料容器,致力于创造一种以健康、安全和可持续发展为导向的生活方式。品牌的理念为打破一切是非定义,自在随心,活出感性。miGo品牌运用多彩化的设计,为都市快节奏时尚人群创造全新的生活美学方案。miGo品牌在国内市场具有一定影响力,2016年尚悦系列获得A'Design设计奖,2017年品悦系列获得红点奖。

#### (2) ONE2GO品牌

ONE2GO品牌创始于2008年,是一个传递活力、健康和快乐的饮食容器品牌,不论是在设计还是作品中都能给人直观而强烈的感受。ONE2GO品牌定位以中高端人群为主,用充满设计感的高品质产品,让用户感受到生命活力。ONE2GO品牌使命是革新人类的饮水容器,让人们能够更加健康、舒适地生活。该品牌崇尚健康生活、有活力、环保的、有温度的设计,激发用户内在自我的发现,传达充满活力的生活方式。

### (二) 公司主要业务模式

#### 1、盈利模式

公司主要通过各种不同材质的饮品、食品容器的研发设计、生产与销售,为下游客户提供真空保温杯、保温瓶、焖烧罐、玻璃杯、塑料杯、智能杯等日用饮品、食品容器,从而获得收入和现金流并实现盈利,盈利主要来自于日用饮品、食品容器等产品的销售收入与成本费用之间的差额。

公司通过不断的研发设计,能够快速响应市场的变化和下游客户的需求,为客户提供品质精良、自动化程度较高、产品线丰富的产品,使公司在行业竞争中取得一定的竞争优势。

#### 2、采购模式

公司产品的原材料为不锈钢、塑料粒子(包括PP、AS、Tritan)等,公司采用集中采购的模式,以直接向厂家采购的方式降低中间环节的采购风险和采购成本,并构建了逐层授权、逐步审批、层层风险监管的内部管控方式,降低各部门采购成本,提高采购效率。

公司制定了《供应商管理办法》、《采购部采购员操作指引》等一系列采购制度,与供应商签订《供应商行为守则》、《质量保证协议》等文件,履行严格的程序和标准选择供应商,建立了合格供方名录,每项主要原料的采购都实行货比三家的原则,目前已形成了稳定可靠的原材料供应渠道,为公司生产经营提供可靠的物资供应保证。公司与主要原材料供应商签订采购框架协议,以确保原料供应的品质合格、货源稳定,控制原材料的采购成本。

#### 3、生产模式

公司境外销售产品的生产模式为以销定产,根据客户实际订单下达情况统一安排生产计划;境内销售产品在每年年初根据业务部门的销售预测结合公司生产的实际情况制定销售计划,并相应安排生产计划,具体执行过程中根据实际销售情况再相应调整生产计划。

#### 4、销售模式

公司销售分为外销和内销两个部分,其中外销的销售模式主要为OEM和ODM,目标客户主要为国际不锈钢真空器皿知名品牌商,品牌商采购后再通过各自的渠道向终端消费者销售;内销主要为自主品牌销售,除礼品团购单外,目标客户为终端消费者。

#### (1) OEM、ODM

在欧美、日韩等发达国家和地区,不锈钢真空保温器皿市场发展较为成熟和稳定,国际不锈钢真空器皿知名品牌商已树

立起了较为牢固的品牌形象和市场渠道，产品售价和市场集中度较高。公司自主品牌产品进入欧美、日韩等发达国家和地区的推广营销成本和风险相对较高，因此，公司采取为国际不锈钢真空保温器皿知名品牌商OEM、ODM代工生产的销售模式。

公司为国际不锈钢真空保温器皿知名品牌商进行订单生产，以直销模式为主，公司与其签订合同或订单，并向客户直接发货。公司客户大部分为国际知名品牌商，如美国PMI、日本Takeya、S'well公司、ETS等。公司通过与海外客户合作，学习其相关产品的设计理念、研发方向和品牌培育措施，积累了丰富的设计和营销经验，从而不断提升自身产品的制造技术以及研发设计能力，强化对国外品牌商的影响，逐步提高外销市场份额。

#### (2) 自主品牌

公司自主品牌产品的销售为经销和直销结合的业务模式，其中经销模式主要为买断式销售。

公司自主品牌产品以国内销售为主，主要销售渠道包括电子商务渠道、商超渠道和新渠道等。

##### ① 直销渠道

直销渠道系公司直接销售给终端用户，包括电子商务渠道、线下团购渠道以及部分新销售渠道。其中：电子商务渠道是指公司通过互联网发布产品信息、消费者通过互联网进行查看、下单和支付，最终实现产品的销售，公司电子商务渠道包括天猫、淘宝、京东等电子商务平台。新渠道是指公司根据潮流、市场需求建立的有别于商超、电子商务的销售渠道，如直播平台等新媒体销售渠道。

##### ② 经销渠道

经销渠道系公司将产品销售给线下和线上的经销商客户，由经销商通过其线下实体销售渠道或其线上电商渠道销售给终端用户。

### (三) 主要业绩驱动因素

#### 1、国家及地方相关产业政策支持

《中国制造2025》、《“十四五”国家发展规划纲要》、《轻工业发展规划（2016-2020年）》等行业政策及法律法规积极促进了我国不锈钢真空保温器皿行业的健康发展，并提供了良好的发展机遇。不锈钢真空保温器皿是健康、环保、节能的日用消费品，其广泛使用能够有效减少白色污染、水资源浪费及能源消耗，其提倡的自带水的生活方式能够有效改善人们的生活质量，符合国家产业政策支持的发展方向。

公司所在的浙江省金华市被中国轻工业联合会授予“中国口杯之都”称号。保温杯（壶）产业为金华市培育的八大重点行业之一，受到金华市及武义县政府及主管部门重点政策支持。根据2019年金华市人民政府办公室印发的《关于促进制造业重点细分行业发展的意见》及金华市制造业重点细分行业培育工作领导小组办公室印发的《金华市保温杯（壶）产业培育方案》，金华市计划通过三年时间，提升“中国口杯之都”地位，建成全球中高端保温杯（壶）生产基地，其中重点区域为永康市及武义县。具体措施包括规范行业经营秩序，加强品牌及市场培育，推进产业集聚发展，强化产品创新设计，大力培育龙头骨干，加快智能化改造升级等。上述诸多行业政策及扶持措施的落地与实施，为公司未来业绩的稳定及持续增长提供了强有力保障。

#### 2、市场空间广阔，终端客户需求持续增长

不锈钢真空保温器皿属于健康、环保的中高档饮水饮食容器，在欧美、日韩等经济发达国家及地区已广泛使用。随着全球居民消费水平的不断提高，不锈钢真空保温器皿的消费需求将继续保持增长态势。

近年来，全球经济持续复苏，居民收入水平呈增长趋势，为不锈钢真空保温器皿行业提供了良好的外部环境和广阔的市场空间。随着经济实力的增强和人民生活水平的提高，人们对于环保、健康、养生、运动也越来越重视，预计对不锈钢真空保温器皿产品的需求也将不断增长。

#### 3、募投项目落地，产能扩张

随着公司业务不断发展，公司现有生产车间受面积限制已无足够的发展空间可用，自动化、智能化改造及生产技术提升受到制约，影响了公司生产效率。公司主要募投项目之一为“年产1,000万只不锈钢真空保温杯生产基地建设项目”，该项目目前主体建设工程已完工，将进行后续的装修、设备安装调试以及试生产工作，两条生产线投入试生产。

该项目的落地实施，是公司发展战略规划的重要组成部分，通过引进“自动化”和“信息化”，打造嘉益智慧工厂，进一步提升生产效率，发挥规模效应，释放产能，提升对现有OEM/ODM客户需求响应速度，拓展新的优质客户，为自有品牌后续发展提供生产保障。

#### 4、研发持续投入，消费升级提升增长空间和盈利水平

随着社会的不断进步和人民生活水平的不断提高，消费者对不锈钢真空保温器皿的关注点由原来的保温功能转变到更加注重便捷、安全、健康、时尚和个性化特性，同时在日常消费时越来越多地考虑到节能环保和智能等因素。近年来，公司不断加大研发投入，在不锈钢真空保温器皿产品的外观时尚性、功能性、智能化方面持续发力，不断满足大客户及终端消费者智能化、时尚化、个性化的消费升级需求，从而提升公司营收规模和盈利水平。

## 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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增	2019 年末
--	---------	---------	----------	---------

			减	
总资产	737,116,255.78	465,192,448.83	58.45%	409,546,115.57
归属于上市公司股东的净资产	604,336,510.70	386,392,070.26	56.40%	322,387,542.70
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	585,628,942.50	355,587,529.20	64.69%	404,961,066.32
归属于上市公司股东的净利润	82,170,960.78	64,837,434.11	26.73%	71,900,156.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	76,377,747.63	52,148,728.13	46.46%	61,123,330.67
经营活动产生的现金流量净额	95,676,666.57	70,295,529.02	36.11%	73,772,917.00
基本每股收益（元/股）	0.940	0.860	9.30%	0.96
稀释每股收益（元/股）	0.940	0.860	9.30%	0.96
加权平均净资产收益率	16.42%	18.30%	-1.88%	25.13%

## (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	79,169,560.85	139,160,903.75	175,202,254.43	192,096,223.47
归属于上市公司股东的净利润	11,889,892.01	21,051,006.89	28,589,468.55	20,640,593.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,206,642.17	18,414,633.36	27,044,056.99	19,712,415.11
经营活动产生的现金流量净额	28,984,646.10	-11,615,855.40	23,448,269.19	54,859,606.68

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	10,116	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,321	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
浙江嘉韶云华投资管理有限公司	境内非国有法人	49.22%	9,218,750	49,218,750			
武义嘉金投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	9.38%	9,375,000	9,375,000			
戚兴华	境内自然人	8.53%	8,531,250	8,531,250			
陈曙光	境内自然	7.88%	7,875,000	7,875,000			

	人					
中国国际金融香港资产管理有限公司—客户资金 2	境外法人	0.58%	580,401			
王正	境内自然人	0.54%	538,400			
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.31%	306,710			
法国兴业银行	境外法人	0.22%	222,700			
杨战会	境内自然人	0.20%	204,400			
蔡妙红	境内自然人	0.13%	134,073			
上述股东关联关系或一致行动的说明	嘉韶云华为公司实际控制人戚兴华、陈曙光夫妇控制的企业，嘉金投资的普通合伙人为实际控制人戚兴华，上述股东构成关联关系。除此之外，公司未知其他股东是否存在关联关系，也未知其他股东是否属于一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

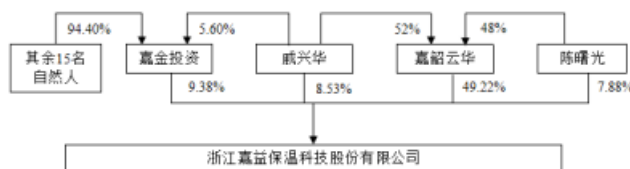
适用  不适用

## (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



注：戚兴华为嘉金投资的执行事务合伙人

## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用  不适用

## 三、重要事项

无