

证券代码：833034

证券简称：兰庆新材

主办券商：万联证券

# 上海兰庆新材料技术股份有限公司

## 2016 年年度报告摘要

### 一、重要提示

（一）本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（[www.neeq.com.cn](http://www.neeq.com.cn) 或 [www.neeq.cc](http://www.neeq.cc)）的年度报告全文。

（二）本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

（三）本公司第一届董事会第十四次会议、第一届监事会第七次会议审议通过了公司年度报告，公司全体董事、监事均出席会议并表决。没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

（四）中喜会计师事务所（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。

（五）公司联系方式：

董事会秘书或信息披露负责人	季捷
电话	021-37787680-868
传真	021-37787689
电子邮箱	<a href="mailto:jjie@lan-qing.com">jjie@lan-qing.com</a>
公司网址	<a href="http://www.lan-qing.com">www.lan-qing.com</a>
联系地址及邮政编码	上海市松江区新桥镇新格路 555 号 1 幢 201612
公司指定信息披露平台的网址	<a href="http://www.neeq.com.cn">http://www.neeq.com.cn</a>
公司年度报告备置地	公司董事会秘书办公室

## 二、主要财务数据和股东变化

### 1、主要财务数据

	本期期末	上年期末	增减比例 (%)
总资产（元）	67,239,115.81	67,896,984.59	-0.97
归属于挂牌公司股东的净资产（元）	24,645,197.14	23,811,138.41	3.50
营业收入（元）	85,831,965.69	85,881,422.36	-0.06
归属于挂牌公司股东的净利润（元）	834,058.73	91,093.35	815.61
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	-466,121.20	-1,120,751.49	-
经营活动产生的现金流量净额（元）	-6,197,779.10	4,525,482.770	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	3.44	0.38	-
加权平均净资产收益率%（归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	-1.92	-4.72	-
基本每股收益（元/股）	0.08	0.01	700.00
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.01	700.00
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.47	2.38	3.50

### 2、股本结构表

单位：股

股份性质	期初		本期变动	期末		
	数量	比例		数量	比例	
无限售条件股份	无限售股份总数	-	-	-	-	
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-	
	董事、监事、高管	-	-	-	-	
	核心员工	-	-	-	-	
有限售条件股份	有限售股份总数	10,000,000	100.00%	-	10,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	9,860,000	98.60%	-	9,860,000	98.60%
	董事、监事、高管	9,860,000	98.60%	-	9,860,000	98.60%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		10,000,000	100.00%	-	-	100.00%
普通股股东人数						3

### 3、前 10 名股东持股情况表

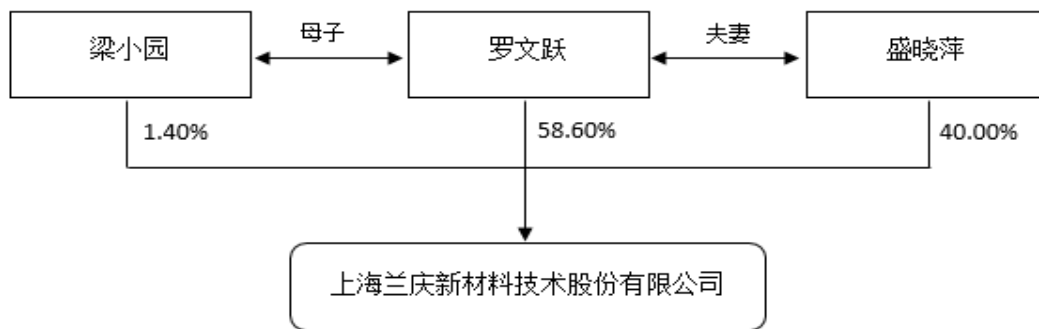
单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	罗文跃	5,860,000.00	-	5,860,000.00	58.60%	5,860,000.00	-
2	盛晓萍	4,000,000.00	-	4,000,000.00	40.00%	4,000,000.00	-
3	梁小园	140,000.00	-	140,000.00	1.40%	140,000.00	-
合计		10,000,000.00	-	10,000,000.00	100.00%	10,000,000.00	-

前十名股东间相互关系说明：

罗文跃与盛晓萍为夫妻关系，梁小园为罗文跃的母亲。除上述关联关系外，公司现有股东之间不存在任何关联关系。

#### 4、公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



### 三、管理层讨论与分析

#### (一) 商业模式

公司集研发、生产和销售为一体，为光电、电镀、注塑等行业客户提供中高端保护膜产品，可广泛用于光学玻璃、ITO 保护膜、偏光片、导光板、注塑件、镀膜件等产品的生产及出货过程的表面保护。

保护膜的应用环境、被保护产品类型及表面状况、存储条件、加工过程及剥离方式等因素对保护膜的技术参数均有不同要求，因此对保护膜提供商的技术积累和客制化解决方案提供能力要求较高。

公司以客户为内部价值链的出发点。收到客户需求后，物料计划组及资源组会根据公司积累的技术及资源经验，制定针对性的保护膜解决方案，形成相应的物料计划并通过采购部门传导至公司的供应商，公司有能力推动供应商的定制化生产。在采购的原材料基础上，公司完成产品加工过程，最终实现客户需求的满足。

#### (一) 采购模式

公司实行以采购部为核心的统一采购管理体系，市场部销售组根据市场需求制定物料计

划，市场部下属资源组负责产品技术配置和物料指导，采购部负责组织对供应商的考核、评价与选定，建立合格供应商档案，负责按采购计划实施采购。公司的采购任务按照外购件的不同地域交由经验丰富、对供货市场充分了解的采购人员负责完成，目前公司的保护膜采购地包括韩国及国内。公司所采购的主要材料包括 PE、PET 保护膜半成品等。公司从品质、价格、付款条件等多方面选择供应商。公司依据原材料的采购规模及与采购商的合作稳定对采购的具体模式区分。

## （二）生产模式

公司产品生产由生产部负责，采用精益生产方式，按销售订单组织多品种小批量生产。该种生产模式可以实现生产计划和库存的有效控制和管理。销售部根据市场需求提出销售订单，资源组和技术部制定物料计划和技术指标清单，在采购的原材料基础上，生产部完成原材料加工及出货过程。保护膜下游产业客户众多，下游产品不同材质和制作工艺对保护膜的品质要求差异性大，公司通过多年在保护膜领域的积累，拥有一套较为完备的保护膜技术指标，可以实现客制化生产。

## （三）销售模式

公司销售及客户管理工作由销售部专门负责，销售部根据公司经营目标制定销售计划，协调计划执行，进行客户管理，长期跟踪客户的动态，并完成相应的销售任务。公司目前产品销售全部为直销模式，未通过代理商或其他个人进行销售，且全部为 B2B 的销售模式。所有产品均通过线下销售，无互联网销售部分。公司产品销售区域主要集中在华南及华东区域，以华南区域为主。根据与客户的销售规模和合作稳定性对销售模式区分如下：

（1）对于合作相对稳定的客户，公司通过与其签订框架协议达成年度合作关系，在全年的销售过程中，市场部根据客户需求不定期提交销售订单，资源组及采购部形成物料计划和订单计划，引导产品生产并达成产品出货。主要客户为深圳市盛波光电科技有限公司、江西合力泰科技有限公司井开分公司、赣州市德普特科技有限公司、牧东光电（苏州）有限公司及东莞华清光学科技有限公司等。

（2）对于其他客户，市场部根据客户需求不定期提交销售订单，资源组及采购部形成物料计划和订单计划，引导产品生产并达成产品出货。

报告期内，公司的商业模式较上年没有发生变化。

## （二）报告期内经营情况回顾

2016 年度，公司营业收入 85,831,965.69 元，较 2015 年度同比减少 49,456.67 元，减少

0.06%，净利润 834,058.73 元，较 2015 年度同比增加 815.61%，基本完成公司年初制定的净利润 100 万元的目标；2016 年公司的毛利率为 14.58%，较 2015 年度微降 0.01%；2016 年度净利润大幅度增长 742,965.38 元，增长 815.61%，主要系公司加强应收账款回款，账龄结构优化，坏账准备少计提少计提 817,889.16 元。

截止 2016 年末，公司资产总额为 67,239,151.81 元，较上年末减少了 657,868.78 元，减少 0.97%；净资产 24,645,197.14 元，较上年末增加 834,058.73 元，增加 3.50%。

经营活动流量净额较 2015 年同比减少 10,723,261.87 元，主要系公司加强回款措施，销售商品、提供劳务收到的现金较上年度增加 15,186,888.93 元、购买商品、接受劳务支付的现金较上年度增加 2,055,819.79 元；股东拆借资金余额减少导致收到其他与经营活动有关的现金较上年度增加 23,177,376.65 元及支付其他与经营活动有关的现金较上年度增加 44,344,336.12 元。

### （三）外部环境的分析

#### 1、宏观环境

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》，公司所处行业属于橡胶和塑料制品业中的“C2921 塑料薄膜制造”。从公司产品的应用领域来看，在塑料薄膜制造业中，公司从事的是光电保护膜、电镀保护膜和注塑件保护膜的加工和销售。

目前，我国保护膜产业处于结构性供需矛盾的状态，传统保护膜供过于求，技术创新及附加价值高的保护膜则供不应求。近年来，随着手机、平板电脑、液晶显示器、晶圆切割等下游光电行业的迅猛发展，对中高端保护膜的需求旺。大多数企业集中在产品较低端、同质化较高的竞争领域，由于供应商众多，单个企业规模较小，竞争激烈，使得低端企业的利润率较低。拥有核心技术和持续创新及研发能力的企业将会在未来的市场竞争中占据有利地位。

#### 2、行业发展

根据中国塑料加工工业协会统计，目前，我国保护膜产业处于结构性供需矛盾的状态，传统保护膜供过于求，技术创新及附加价值高的保护膜则供不应求。近年来，随着手机、平板电脑、液晶显示器、晶圆切割等下游光电行业的迅猛发展，对中高端保护膜的需求旺盛。

在这些企业中，大多数企业集中在产品较低端、同质化较高的竞争领域，由于供应商众多，单个企业规模较小，竞争激烈，使得低端企业的利润率较低。拥有核心技术和持续创新及研发能力的企业将会在未来的市场竞争中占据有利地位。

#### 3、周期波动

保护膜周期性下游产业密切相关。以光电行业保护膜为例，每年的3月及10月为出货高峰，源于下游消费电子产品的年初备货及年底零售旺季的产品提前生产及相关原材料采购；无明显季节性特点。

#### 4、品牌效应

兰庆新材的LK保护膜在市场认知度较高，质量稳定，公司的产品目前是属于部分上市公司采购保护膜的免检产品；主要是自己的研发团队，能过针对市场的变化、为不同的客户推出定制化的产品。更好为客户服务，品牌形象良好。

#### 5、行业规模

公司规模稳定、有可靠的供货能力；公司的韩国供应商长期合作时间在10年以上，配合程度较高

### （四）竞争优势分析

#### 1、经营优势

##### （1）客户资源及品牌优势

公司成立于2001年，经过十多年来在保护膜领域的深耕细作，积累了大量的客户和良好的市场口碑，目前公司有产生过合作的客户近500家。经过多年与光电行业企业的合作，熟悉对方的管理质量标准，已被多家知名企业收入供应商库，国内其他成立时间较短的公司难以具备此竞争力。

对公司客户访谈结果显示，客户一致认可公司的产品品质和稳定性，是公司的长期合作伙伴。公司的“兰庆”品牌保护膜产品在光电行业中已经建立了一定的口碑和知名度，具有一定的市场竞争壁垒。

##### （2）技术优势

公司拥有专业的保护膜品质检测中心，经过多年的市场和技术积累，拥有一套严格的产品检验标准和完备的保护膜解决方案提供能力，确保了产品的优良品质和稳定性、以及对客户需求的良好把握及满足能力。公司在生产技术方面的持续积累，给即将投产的薄膜精密涂敷线提供有利保障。

##### （3）商业模式优势

目前国外竞争对手如日东、3M等，因为均为多元化跨国企业，PE保护膜只占其总营业收入中很小一部分，所以国外企业是单纯的产品供应商，对客户定制化程度低，且价格定位于绝对高端，公司相对国外企业能够针对客户需求提供有针对性的保护膜解决方案，且价格具有

一定优势，品质具有可靠性和稳定性。相对国内企业，在光电行业，公司已经占据了较为领先的市场地位。

## 2、经营劣势

### （1）资金规模制约了业务开展

随着公司经营规模不断扩大，对资金规模提出了更高的要求。目前，公司受资金规模的约束，限制了公司对高端保护膜应用项目承接，以及公司对自有品牌产品研发及产业化的投入，进而影响了公司的业务规模扩大和技术升级。公司拟借助资本市场扩大资金来源，进一步提升企业竞争力。

### （2）经营管理人才缺乏

公司目前管理层成员普遍是技术及市场背景出身，缺乏专业的经营管理人才，不利于公司业务的持续开展。公司拟通过自主培养和外部引进，解决经营管理人才缺乏问题。一方面，公司着重培养公司内部的年轻干部；另一方面，公司计划引进专业的经营管理人才，提高经营管理的效率和专业性。

## 四、涉及财务报告的相关事项

（一）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

（二）报告期内未发生重大会计差错更正或需追溯重述的说明。

（三）与上年度财务报告相比，公司财务报表范围未发生变化。

（四）本年度财务报告经中喜会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具了无保留意见的审计报告。

上海兰庆新材料技术股份有限公司

董事会

2017年4月7日