

证券代码：835252

证券简称：华夏光彩

主办券商：安信证券

## 深圳市华夏光彩股份有限公司

### 2016 年年度报告摘要

#### 一、重要提示

1.1 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 或 www. neeq. cc）的年度报告全文。

1.2 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了天健审（2017）3-285 号的审计报告。

#### 1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：陈芳

电话：0755-23037158

电子信箱：chenfang@ledhxgc.com

办公地址：深圳市宝安区石岩街道浪心社区洲石路万大工业区 A-1 栋 3-5 楼

#### 二、主要财务数据和股东变化

##### 2.1 主要财务数据

单位：元

|   | 2016年          | 2015年          | 增减比例    |
|---|----------------|----------------|---------|
| 总资产                                     | 166,180,454.29 | 92,264,243.67  | 80.11%  |
| 归属于挂牌公司股东的净资产                           | 34,021,834.89  | 24,893,542.64  | 36.67%  |
| 营业收入                                    | 206,880,976.69 | 133,865,834.00 | 54.54%  |
| 归属于挂牌公司股东的净利润                           | 9,128,292.25   | 5,628,133.41   | 62.19%  |
| 归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润                  | 7,780,779.31   | 4,200,504.48   | 85.23%  |
| 经营活动产生的现金流量净额                           | 14,365,897.77  | -4,900,984.01  | -       |
| 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）           | 30.99%         | 44.22%         | -       |
| 加权平均净资产收益率（依据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） | 26.41%         | 37.85%         | -       |
| 基本每股收益（元/股）                             | 0.46           | 0.53           | -13.21% |
| 稀释每股收益（元/股）                             | -              | 0.53           | -       |
| 归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）                    | 1.70           | 1.24           | 37.10%  |

## 2.2 股本结构表

单位：股

| 股份性质     |               | 期初         |        | 期末         |        |
|----------|---------------|------------|--------|------------|--------|
|          |               | 数量         | 比例     | 数量         | 比例     |
| 无限售条件的股份 | 无限售股份总数       | 3,822,500  | 19.11% | 3,822,500  | 19.11% |
|          | 其中：控股股东、实际控制人 | 3,200,000  | 16.00% | 3,200,000  | 16.00% |
|          | 董事、监事、高管      | 192,500    | 0.96%  | 192,500    | 0.96%  |
|          | 核心员工          | 0          | 0.00%  | 0          | 0.00%  |
| 有限售条件的股份 | 有限售股份总数       | 16,177,500 | 80.89% | 16,177,500 | 80.89% |
|          | 其中：控股股东、实际控制人 | 15,600,000 | 78.00% | 15,600,000 | 78.00% |
|          | 董事、监事、高管      | 577,500    | 2.89%  | 577,500    | 2.89%  |
|          | 核心员工          | 0          | 0.00%  | 0          | 0.00%  |
| 总股本      |               | 20,000,000 | -      | 20,000,000 | -      |
| 股东总数     |               | 7          |        |            |        |

注：“核心员工”按《非上市公众公司监督管理办法》的有关规定界定；“董事、监事及高级管理人员”包括挂牌公司的董事、监事和高级管理人员（身份同时为控股股东及实际控制人的除外）。

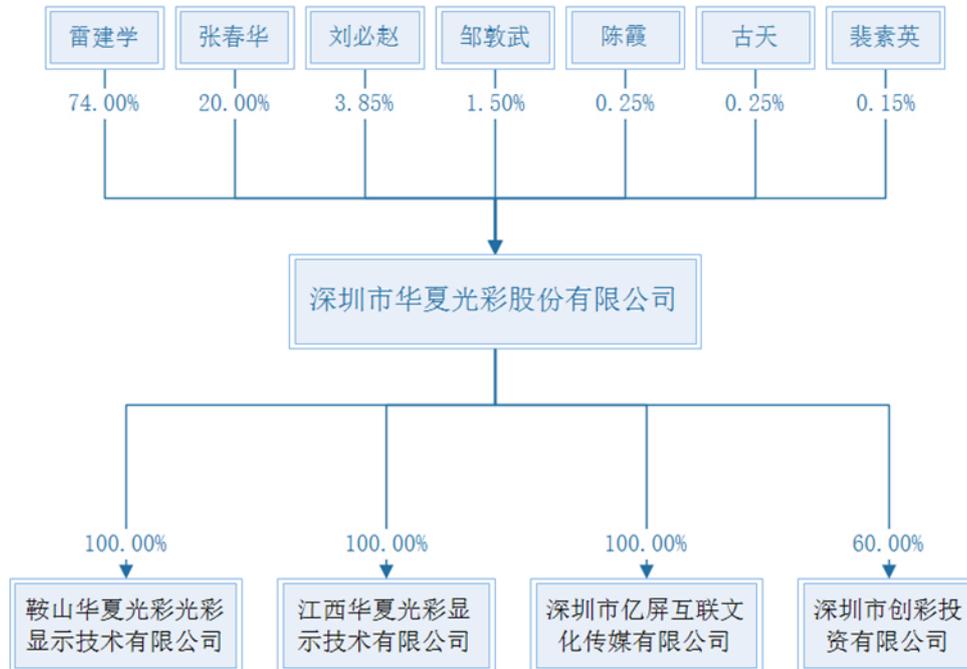
## 2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

| 序号 | 股东姓名 | 股东性质  | 期初持股数      | 期内增减 | 期末持股数      | 期末持股比例  | 限售股份数      | 无限售股份数    | 质押或冻结的股份数 |
|----|------|-------|------------|------|------------|---------|------------|-----------|-----------|
| 1  | 雷建学  | 境内自然人 | 14,800,000 | 0    | 14,800,000 | 74.00%  | 12,300,000 | 2,500,000 | 0         |
| 2  | 张春华  | 境内自然人 | 4,000,000  | 0    | 4,000,000  | 20.00%  | 3,300,000  | 700,000   | 0         |
| 3  | 刘必赵  | 境内自然人 | 770,000    | 0    | 770,000    | 3.85%   | 577,500    | 192,500   | 0         |
| 4  | 邹敦武  | 境内自然人 | 300,000    | 0    | 300,000    | 1.50%   | 0          | 300,000   | 0         |
| 5  | 陈霞   | 境内自然人 | 50,000     | 0    | 50,000     | 0.25%   | 0          | 50,000    | 0         |
| 6  | 古天   | 境内自然人 | 50,000     | 0    | 50,000     | 0.25%   | 0          | 50,000    | 0         |
| 7  | 裴素英  | 境内自然人 | 30,000     | 0    | 30,000     | 0.15%   | 0          | 30,000    | 0         |
| 合计 |      |       | 20,000,000 | 0    | 20,000,000 | 100.00% | 16,177,500 | 3,822,500 | 0         |

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

## 2.4 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

#### 3.1 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司管理层按照董事会的经营计划，积极开展各项工作，应对各种挑战，强化风险管控意识，稳步推进各项业务发展。公司的营销服务能力进一步提升，资产规模及盈利能力也得到进一步增强，公司业绩较上年同期大幅增长。

报告期内，公司实现营业收入为 20,688.10 万元，比去年同期增长 54.54%；营业利润 1,121.30 万元，比去年同期增长 74.21%；归属于上市公司股东的净利润为 912.83 万元，比去年同期增长 62.19%；基本每股收益为 0.46 元，比去年同期减少 13.21%。

(一) 2016 年，我们制定了进入行业一线阵营的战略目标。公司在稳固主业（渠道批发）的基础上，大力拓展室内\外租赁、传媒和项目工程业务。目前，我们已经成立深圳市亿屏互联文化传媒有限公司，通过全新商业模式，落实“租大屏”和“换大屏”两块业务，迅速打开租赁和传媒细分市场。

(二) 2016 年 4 月，我们在“南昌光谷”设立子公司，建立南昌户外 LED 显示屏生产基地。基地占地面积 6 万平米，第一期 3 万平米，将在今年 9 月份投入使用。第二期将在 2017 年底释放产能。基地建立后，将成为全国最大的户外 LED 显示屏生产基地。

利润主要增长原因如下：

(1) 我们精心布置了 2 月份广州国际广告标识及 LED 展，展会效果达到预期，在维护老客户的基础上，成功开发了一批新客户。

(2) 我们通过引进新设备、新技术，持续提升常规表贴产品品质。既巩固了原有销售订单，又实现了稳定增长。

(3) 公司根据市场变化，联合上市公司国星光电，共同发展户外小间距表贴系列，获得市场认可。

(4) 布局国际业务，通过合伙人制成立国际销售部。

(5) 在市场推广方面，我们精心组织了多次专题推广和促销活动，针对新产品、新商业模式和企业品牌进行全方位的市场策划推广。公司在全国成功举办了 5 场展会，对各地重要经销商推出各种优惠政策，建立战略合作双赢关系。公司积极助力相关广告协会的活动，通过以上营销推广活动，公司进入 LED 租赁市场、广告媒体、安防监控、系统集成等相关行业，为开拓租赁、传媒和项目工程业务打下坚实的基础。

(6) 技术创新驱动销售；公司以技术研发为发展之根本。报告期内，公司 2.5mm 间距以下产品的高综合性价比在租赁市场及小间距市场中脱颖而出，在不必降低售价的同时销售额保持稳定增长，形成了凭借质量和品质赢得市场份额的良性循环。

报告期内，公司所处行业未有发生重大变化，季节性、周期性特征不明显。

### 3.2 竞争优势分析

当前，全球 LED 应用端的发展重心已转向中国，中国企业引领着全球 LED 应用层面的创新，而公司所处的广东深圳是我国 LED 应用产业的主要集散地，具有优越及高效的供应链服务体系与前沿的技术研发储备平台。

报告期内，公司继续发挥在全国营销渠道建设、技术研发、品牌影响力等方面的领先互补优势，在持续加强研发投入与市场推广的同时，积极进行投资部署与新商业模式的探索及落地，公司重视专利、商标等知识产权、无形资产的管理和保护，积极吸引并纳入优秀专业管理人才技术人才和公司没有发生因主要技术骨干离职、核心技术人员离职或重要知识产权、无形资产失效等导致核心竞争力受到严重影响的情形。具备以下核心竞争优势：

#### (一) 领先的研发、创新能力和创意设计能力优势

公司自成立以来，一直以科研创新作为持续发展之根本。凭借对 LED 应用行业的深入理解，秉承精益求精的研发理念及真正为客户创造价值的精神，公司已成长为全球 LED 显示应用领域极为重要的参与者之作为深圳市 LED 表贴行业龙头和技术领导者，被评为“LED 行为最具投资企业”“最佳渠道厂家”公司目前的 LED 显示产品分七大系列：户内外固定安装 A 系列、户外小间距表贴广告屏 B 系列、新版租赁产品 R 系列、室内小间距 UTV 系列、室内标准分辨率小间距 PL 系列、格栅屏 M 系列、创意球形屏 SP 系列、玻璃屏 G 系列，被广泛应用于舞台演艺、户外传媒广告、大型体育赛事、调度指挥系统、广电控制系统等多个跨行业应用领域，是国内 LED 显示大屏厂家中，首家产品系列最全，应用领域覆盖面最全的企业。

#### (二) 品牌优势

自成立以来一直致力于品牌建设，不断通过产品质量、服务和诚信来打造民族品牌，在国内树立起了良好的品牌声誉，在业内具有广泛的市场影响力。凭藉过硬的产品质量及品牌优势，自成立以来，公司 LED 显示产品频频被应用于多项国内重要活动事项中，通过不胜枚举的重要大型应用案例及不间断地参加本行业的国际重要展会，华夏将持续加强自身在全球 LED 显示行业的辐射效应和示范效应，进一步提升了公司产品在国际显示市场的影响力。

#### (三) 渠道及服务优势

自成立以来至今，公司已建立起覆盖国内近百多家分销渠道与营销网络，全面覆盖主要客户，建立本地化的运营与服务支持团队，帮助公司实现快速响应客户需求，及时了解市场需求的变动趋势和方向。同时，不断致力于为客户提供涵盖售前、售中、售后各环节的全方位个性化、定制化技术服务与解决方案，为全球市场份额拓展扩提供了坚实的市场基础。

#### 四) 制造优势

作为领先的LED显示产品及解决方案供应商，公司在智造领域的自动化、规模化水平数年来持续居于行业榜首。除了在深圳有自动化厂户外，在江西南昌我们已有三万平的LED显示屏应用基地。公司生产管理体系自2013年起全面推行实施精益生产管理方式，启动对小间距产品进行独立车间与专线生产的企业，在具备较高自动化生产水平的同时，通过自主创新工艺设计，确保对小间距产品的高品质与可靠性能。

### 3.3 经营计划或目标

1、2017年营销方面：LED显示行业已进入高清时代，行业竞争逐渐进入品牌化运营时代，公司将立足完善营销模式，强化市场策划的职能，专门针对产品、经销商和企业品牌进行全方位的市场策划推广，将展会宣传、新产品发布会等全方位系统化的进行品牌宣传。扩充销售人员，设立国内外重点区域的子公司，深挖细分市场，扩大国内外市场的份额，携手核心战略伙伴同行，提升公司品牌形象共创佳绩，把握住新三板广阔的平台和契机。插上资本运作的翅膀后，公司将围绕主营业务、参照LED显示屏行业的并购模式，积极进行收购兼并与对外扩充。2017年除增设外地分公司，还将采用全新的销售模式，积极寻找国际市场合作伙伴，借助资本市场的规则采用合伙人制，在短时间内打开国际市场的大门。

2、产品研发方面：提升产品研发的投入，满足市场新产品开发速度和品质的要求，让研发人员能专注产品的改良与开发，有效提升研发核心竞争力。继续销售公司优势产品，将重点研发推出公司户内外小间距产品及系统解决方案、积极与产业链企业密切合作，及时掌握最新器件技术，依据市场发展需求继续持续创新研发新产品，走在户外高清显示产品创新的前沿。

3、公司根据发展战略，完善管理体系，加强集团法务、财务和战略管理，保证公司运营安全有效的前提下，最大程度发挥子公司自主经营活力。

在公司治理结构上，明晰董事会和经营层权责关系；

在重大合同、资产管理、投资管理和战略管理上，明确和落实母子公司权责、董事会和经理层权责分配；

企业文化上，进一步增强公司凝聚力和竞争力。

人才战略上，公司积极吸引子公司及社会优秀管理人才进入公司管理层，筹划股权激励计划，让公司与为公司创造价值人才共同成长、共同分享，培养和打造符合公司未来发展需要的精英团队，促进母子公司协同发展。

4、公司为了顺应当前LED产业的发展需要，新设立深圳市亿屏互联文化传媒有限公司及江西华夏光彩显示技术有限公司，进入广告传媒，租赁领域的业务，打造国内最大表贴LED产品生产基地，从而实现公司的中长期发展战略及公司业务需要，提升公司综合实力与公司竞争力。

注：上述经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，在此提示投资者注意投资风险，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异

## 四、涉及财务报告的相关事项

4.1 报告期内，公司无会计政策、会计估计变更事项。

4.2 报告期内，公司无重大前期差错更正事项。

4.3 公司与上年度财务报告相比，财务报表合并范围增加子公司江西华夏光彩显示技术有限公司。

4.4 本年度财务报告会计师事务所出具的审计意见为标准无保留

公告编号：2017-024

---

深圳市华夏光彩股份有限公司

2017年4月18日