

证券代码：838069

证券简称：安好精工

主办券商：西南证券

成都安好精工机械股份有限公司

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.cc）的年度报告全文。

1.2 公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司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。

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 公司 2016 年度财务报告已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董事会秘书：费漾

电话：028-82693504

传真：028-82693500

电子邮箱：feiyang@safine.cn

办公地址：成都市温江区成都海峡两岸科技产业开发园兴新路
128 号

二、会计数据和财务指标及股东变化

（1）盈利能力

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	36,913,066.70	33,498,460.21	10.19%
毛利率%	34.85%	31.92%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	3,282,843.64	2,707,742.09	21.24%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,966,856.78	2,565,435.73	15.65%
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）	9.05%	18.17%	-
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）	8.18%	17.22%	-
基本每股收益	0.10	0.09	10.65%

(2) 偿债能力

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计	47,758,564.89	46,880,805.58	1.87%
负债总计	9,854,237.30	12,259,321.63	-19.62%
归属于挂牌公司股东的净资产	37,904,327.59	34,621,483.95	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产	1.10	1.01	-
资产负债率%	20.63%	26.15%	-
流动比率	216.02%	147.45%	-
利息保障倍数	9.21	17.55	-

(3) 运营能力

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额	5,800,002.46	2,614,449.91	-
应收账款周转率	6.56	6.00	-
存货周转率	2.24	2.53	-

(4) 成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率	1.87%	52.69%	-
营业收入增长率	10.19%	-1.14%	-
净利润增长率	21.24%	58.39%	-

(5) 股本情况

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	34,340,000	100.00%	0	34,340,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	27,533,200	80.18%	0	27,533,200	80.18%
	董事、监事、高管	3,806,800	11.09%	0	3,806,800	11.09%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		34,340,000	-	0	34,340,000	-
普通股股东人数		6				

(6) 普通股前十名股东情况

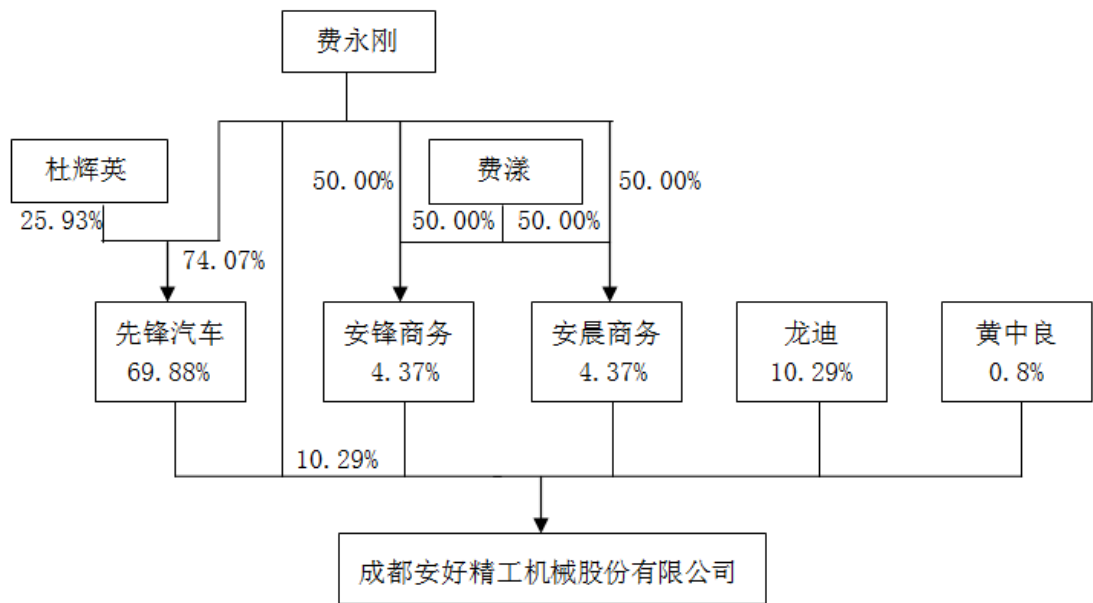
序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	四川先锋汽车有限责任公司	24,000,000	0	24,000,000	69.88%	24,000,000	-
2	费永刚	3,533,200	0	3,533,200	10.29%	3,533,200	-
3	龙迪	3,533,200	0	3,533,200	10.29%	3,533,200	-
4	成都安晨商务信息咨询中心（有限合伙）	1,500,000	0	1,500,000	4.37%	1,500,000	-
5	成都安锋商务信息咨询中心（有限合伙）	1,500,000	0	1,500,000	4.37%	1,500,000	-
6	黄中良	273,600	0	273,600	0.80%	273,600	-
合计		34,340,000	0	34,340,000	100.00%	34,340,000	0

前十名股东间相互关系说明：

公司自然人股东费永刚系公司法人股东四川先锋汽车有限责任公司的股东，同时是公司有限合伙企业股东安晨商务、安锋商务的出资人，除上述情况之外，公司前十名股东之间不存在关联关系。

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 商业模式

公司所属行业为制造业下的汽车零部件及配件制造，专业从事汽车发动机精密零部件的研究、开发、生产和销售。公司拥有 5 项产品开发核心技术，8 项生产工艺核心技术，2 项综合检测技术。公司拥有 8 项实用新型专利技术和一支经验丰富的研发队伍，具备极强的新产品开发能力。

目前公司主要产品为液压挺柱、机械挺柱和摇臂，陆续开发了 VVT 和 OCV 等新产品。主要客户为国外客户，分布在美洲、欧洲和大洋洲，均为当地主要的汽车零部件售后供应商。公司一般通过展会途径获取客户，随着知名度的提升，许多准备拓展业务的汽车零部件经销商会主动联系公司开展合作，报告期内已有两家外贸客户对公司进行考察，并已成为公司新客户，实现销售。

报告期内，公司主要收入来源为汽车零部件销售，主要市场为海

外。为了提升公司的竞争能力，2015 年公司已经开始筹备、实施 VVT（可变气门正时器）和 OCV（机油控制阀）生产线的技术改造项目。2016 年公司已经完成 VVT 和 OCV 生产线的技术改造，于 2016 年 6 月，公司已经进入一汽海马动力有限公司供应商名录。

公司的发展规划是立足于外贸售后市场，并逐步拓展国内主机配套市场，并最终成为公司主要的产值增长点。

报告期内以及报告期后至报告披露日，公司的商业模式未发生较大变化。

3.2 总体经营情况

公司系从事汽车发动机配气机构零部件的研究、开发、生产、销售和进出口贸易的高新技术企业。目前公司相对成熟的产品主要有挺柱、摇臂、VVT 三大类，涉及世界主流车型的 200 余种产品规格，为国内相关产品型号最全的挺柱、摇臂制造商之一。

报告期内，公司持续进行设备及研发投入，开发新产品，为客户提供更多规格的产品。

报告期内，公司加大对欧洲市场的开拓，客户 FRECCIA 成为公司 2016 年第二大客户，销售占比大幅提高。

报告期内，公司董事会及管理层继续保持健康、稳定发展的策略，实现了收入及利润的稳定增长。

2016 年度公司经营业务开展顺利，美元汇率上涨，实现营业收入 36,913,066.70 元，同比增长 10.19%，实现净利润 3,282,843.64 元，同比增长 21.24%；报告期内公司经营性支出减少，经营活动产

生的现金流量净额 5,800,002.46 元，同比增长 121.84%元。

截至报告期末，公司总资产 47,758,564.89 元，较上年末增长 1.87%；净资产 37,904,327.59 元，较上年末增长 9.48%。

报告期内，公司主要开展了以下工作：

（1）开拓国内市场。

成为一汽海马 VVT 供应商，签订销售协议，实现销售，创造收益。

（2）规范财务管理，防范经营风险。

公司属于 2016 年新挂牌企业，一直在完善财务规范管理，防范经营风险。报告期内，公司财务管理规范的主要工作是：一是加强资金管理，做到公司资金“每日一报”。二是完善存货管理，责任落实到具体人员。三是补充完善内部财务管理制度，使公司财务规范基本符合内控要求。四是加强公司应收账款、应付账款等管理，建立客户及供应商资质调查流程，严格监督应收款项的收款期限。

（3）完善质量管理体系。

完善和严格执行质量管理体系文件，全面提升产品质量。通过了 TS16949 体系的复审。

3.3 公司竞争优势

公司主攻汽车发动机配气机构零部件的研发和精密制造，以市场为导向，密切关注行业技术发展，积极同国内各科研院所展开产学研合作，不断提升公司研发水平和科技成果转化能力。公司是国内少数掌握汽车发动机零部件核心技术的企业之一。因受到资金和生产能力的限制，公司在售后市场虽有一定影响力，市场占有率仍相对于竞争

对手不具有领先优势。公司目前主要市场为国外汽车售后维修市场。在国内配套市场上，公司还是新起之秀，正努力在产品 & 工艺研发、产品质量和产品系列方面推行多品种、高质量的产品战略，提高公司产品的竞争力和整体供货能力，积极努力进入国内整机配套市场。同时，公司正在积极布局 VVT、OCV 业务，寄期在国内整车配套市场商取得突破。

3.3.1 公司的竞争优势

3.3.1.1 拥有较强的自主研发能力

公司自成立以来一直重视技术的创新和产品的研发，在研发体系、研发团队、研发工具、技术开发、系统设计、应用技术等方面具有较强的实力，形成了一整套比较完善的技术创新与产品研发的管理体制。公司核心技术以自主研发为主，拥有专用凹 R 砂轮修整器、液压挺柱冲洗机、液压挺柱用凸点式方形销孔、液压挺柱性能测试机等 8 项专利技术。公司从产品的技术先进程度考虑，着重选择国际先进的领域，响应汽车节能减排的要求，紧跟新能源汽车行业发展趋势，通过超前研发或同步研发，实现新技术、新产品的领先，其中，公司自主研发的特色产品会呼吸的液压挺柱作为实现气缸禁用的重要应用之一，具有一定的领先性。

3.3.1.2 售后市场拥有稳定的客户资源

经过多年的业务扩展，公司已同国内外众多主机厂建立了长期深层次的战略合作关系，在产品质量、价格、交货期、同步研发、生产管理等方面得到了客户的广泛认可，并已能在主机开发的早期参与客

户的同步研发并了解客户的配套需求。公司现有客户 20 余家，销售网络遍及北美、拉丁美洲、欧洲、澳洲等各大市场，多样化的客户资源为公司产品项目的研发提供了巨大的潜在市场，为公司实现多品种的产品策略提供了强大的市场支撑。

3.3.1.3 丰富的产品型号

目前，公司拥有 200 余种不同种类和型号的配气机构零部件产品。由于此前公司发展主要针对汽车产品售后市场，生产上具有多品种、小批量的特点，涉及世界主流车型的各种挺柱、摇臂产品均有批量生产经验。为提高产能利用率、充分满足客户市场需求，公司将生产中非核心的毛坯成型、粗加工等工序依托社会化生产协作，公司则集中生产资源加强精密制造业务能力，在现有设备、场地条件下最大限度的提升了公司的精密制造能力和整体产能，并能实现柔性制造，可同时生产多种不同规格的产品，满足客户同时要多种小批量产品的需求。

3.3.1.4 管理团队的优势

公司拥有一支稳定的管理团队。管理团队中大部分人员都拥有丰富的行业经验，且在业内具有一定的知名度。公司的骨干技术人员均有 10 年以上的从业经验，既是技术专家又是管理专家，对汽车精密零部件行业的发展趋势具有良好的专业判断能力，能够敏锐地捕捉行业内的各种市场机会。公司管理团队经过多年的摸索，使公司保持了良好的成本控制优势，产能和效益持续增长。

公司正逐步建立并不断完善法人治理结构和激励机制。公司管理

团队核心员工的凝聚力和创新能力的不断增强，为公司的持续发展打下了良好的基础。

3.3.2 公司的竞争劣势

3.3.2.1 配套市场高进入壁垒

目前，公司的产品主要针对国际售后市场，在售后市场有一定影响力，但在配套市场领域，公司仍处于起步阶段。而公司的挺柱、摇臂等产品进入配套市场领域以及争取占有相应市场份额需要付出艰辛的努力。

3.3.2.2 产能限制

在汽车发动机零部件市场快速发展及公司挺柱、摇臂产品意欲进入国内配套市场的情况下，公司产品线亟需扩大。公司的产能不足已经制约了公司的进一步发展，公司需要加大投入提高产能以满足自身发展和客户的需求。

3.3.2.3 融资渠道单一

尽管公司近几年发展较快，但公司仍必须通过大规模的购建固定资产来解决产能不足的限制，同时也必须投入大量的研发资金来开拓新的客户和新的产品线。而目前公司尚未进入资本市场，融资渠道相对单一。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估算和核算方法发生变化的说明

☐适用 ☒不适用

4.2 、报告期内发生重大会计差错更正需要追溯述的说明

☐适用 ☒ 不适用

4.3 、合并报表范围发生变化的说明

☐适用 ☒ 不适用

4.4 、董事会对计师务所本报告期 “非标准审计报告 ” 的说明

☐适用 ☒ 不适用

董 事 会

2017 年 4 月 11 日