

公司代码：603868

公司简称：飞科电器

上海飞科电器股份有限公司
2017 年年度报告摘要

一 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、准确、完整，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 立信会计师事务所（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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

拟以 2017 年 12 月 31 日的总股本 435,600,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 15 元（含税），共计分配现金红利 653,400,000.00 元，该利润分配预案尚需公司股东大会批准。

二 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	飞科电器	603868	/

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	苏璠
办公地址	上海市长宁区红宝石路500号B栋26楼
电话	021-52858888*839
电子信箱	flyco@flyco.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司主要业务及产品

公司是一家集剃须刀及个人护理电器、家居生活电器研发、制造、销售于一体的企业，主要产品包括电动剃须刀、电吹风、毛球修剪器、电动理发器、鼻毛修剪器、女士剃毛器、烫发器、电熨斗、挂烫机、智能扫地机器人等。近年来，公司加大研发投入，推动品类扩张和迭代升级，

逐步成为小家电领域相关品类多元化的电器企业。

公司创立于 1999 年，历经 19 年的快速发展，在个护电器领域已拥有很高的知名度和市占率，成为国内个护电器行业的领导品牌。根据中怡康统计数据，公司“FLYCO 飞科”品牌电动剃须刀 2017 年零售量线上市场份额为 54.7%，同比提升 5.2 个百分点，线下份额为 39.2%，同比提升 0.2 个百分点。

报告期内，经上海市企业联合会、上海市企业家协会以及上海市经济团体联合会评选，公司荣获 2017 上海制造业企业 100 强称号（第 43 名），2017 上海民营企业 100 强称号（第 53 名），2017 上海民营制造业企业 100 强称号（第 18 名）。报告期内，公司荣获 2016 年度松江区质量金奖。此外，“FLYCO 飞科”品牌入围由全球著名传播集团 WPP 与旗下权威调研机构凯度华通明略于 2018 年 3 月共同发布的“BrandZ™ 2018 最具价值中国品牌 100 强”排行榜（第 88 位）。

报告期内公司主营业务未发生重大变化，主营业务分析详见“第四节 经营情况讨论与分析”之“二、报告期内主要经营情况”相关内容。

（二）公司主要经营模式

1、轻资产运营模式

公司主要采取轻资产运营模式，牢牢抓住“微笑曲线”上附加值和利润较高的两端——研发设计和品牌营销，将附加值较低的生产环节大部分外包。在这种模式下，公司可以更好地专注于提升自身的核心竞争力。同时，外包生产可以充分利用外包厂家所在地的产业集群效应和生产成本优势，降低公司的整体运营成本。

2、集中采购模式

公司原材料实行集中采购原则，无论是公司的自有工厂，还是外包厂家，主要原材料和核心零部件采购业务均由公司统一管理协调，由公司总部指定原材料供应商，统一商谈采购价格。凭借规模效应，公司与上游原材料供应商的议价能力得以增强，成本得到有效控制。

3、自主生产与外包生产相结合的生产模式

公司采取自主生产与外包生产相结合的生产模式。为了引导产业链专业化分工，以及自身专注于提升研发设计、品牌建设和销售管理的核心竞争能力，公司在对每款产品建立起技术标准、管理标准、工时标准后，转由外包厂家生产。公司自主生产的产品主要为技术新品及高端产品。2017 年，公司电动剃须刀外包生产数量占总产量的比例为 60.55 %。

4、以经销模式为主的营销模式

公司产品销售以经销模式为主，辅以少量直营，已构建了以商超终端、电器连锁、批发分销、

电子商务、礼品团购等相结合的立体式营销渠道，基本实现了对各级市场的全面覆盖，提高了产品销售的渗透力。报告期内，公司的直营渠道主要通过飞科商城、京东自营进行。截至 2017 年 12 月 31 日，公司已发展 682 家经销商。

（三）行业发展现状

随着大家电需求逐渐饱和，消费升级蔓延到小家电领域。根据国外的历史经验，我国已跨越了刚需家电为主导的时期，消费者逐渐将目光投向小家电行业。小家电消费升级方兴未艾，伴随着居民消费能力的提升，人们对于生活品质有了更进一步的追求，传统品类更新升级，新兴品类不断涌现。

1、传统品类升级。伴随收入提升和技术升级，人们对于现有的小家电产生了更新换代的需求。消费者购买意愿逐渐向高价格、高品质倾斜，实乃消费升级的一个重大体现。其他各大传统品类也表现为类似的升级趋势。

2、新兴品类创新。消费升级的另一表现是品类扩张。和产品升级不同，品类扩张除了受到经济和科技水平提升的影响外，还受到社会、文化、环境等因素的影响，如生活观念改变、特殊事件爆发。与海外市场，如日本、韩国、欧美相比，除厨房小家电，其他类别小家电渗透率仍然处于较低的水平。伴随消费能力提升，以及 80、90 后的生活习惯以及消费习惯的改变，未来市场空间很大。

（参考资料来源：中国产业信息网等）

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2017年	2016年	本年比上年 增减(%)	2015年
总资产	3,255,688,791.50	2,784,339,348.19	16.93	1,690,234,122.35
营业收入	3,853,428,857.37	3,363,894,822.32	14.55	2,782,626,790.84
归属于上市公司股东的净利润	835,347,637.79	613,231,153.71	36.22	501,711,378.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	786,996,884.28	593,426,894.48	32.62	475,540,279.79
归属于上市公司股东的净资产	2,410,194,950.72	2,010,447,312.93	19.88	1,104,393,470.49
经营活动产生的现金流量净额	858,548,898.98	799,850,727.50	7.34	425,011,626.22

基本每股收益（元/股）	1.92	1.46	31.51	1.28
稀释每股收益（元/股）	1.92	1.46	31.51	1.28
加权平均净资产收益率（%）	38.42	34.30	增加4.12个百分点	55.23

3.2 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	940,522,661.55	782,130,675.78	940,754,193.31	1,190,021,326.73
归属于上市公司股东的净利润	200,448,783.49	178,541,869.08	220,864,213.89	235,492,771.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	193,737,815.17	152,032,262.03	216,414,865.12	224,811,941.96
经营活动产生的现金流量净额	201,167,843.65	81,691,355.31	326,044,132.91	249,645,567.11

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

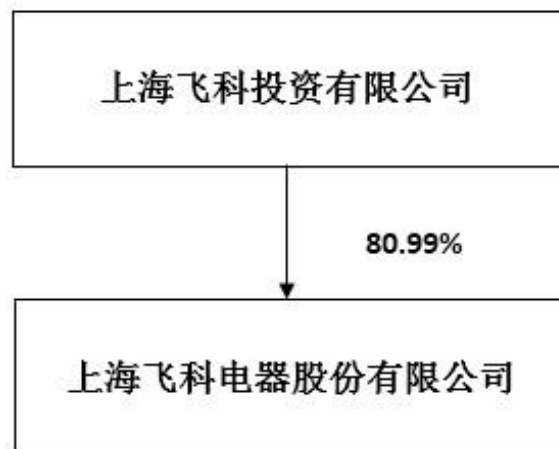
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					9,275		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					12,274		
截止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	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海飞科投资有限公司	0	352,800,000	80.99	352,800,000	无		境内非国有法人
李巧腾	0	39,200,000	9.00	39,200,000	无		境内自然人
香港中央结算有限公司	9,626,259	9,634,459	2.21	0	无		其他
富达基金（香港）有限公司－客户资金	4,303,536	4,303,536	0.99	0	无		其他
全国社保基金四零六组合	3,447,647	3,447,647	0.79	0	无		其他
太平资产－建设银行－太平之星安心 8 号资管产品	1,537,728	1,537,728	0.35	0	无		其他
中泰证券股份有限公司	1,306,795	1,306,795	0.30	0	无		国有法人
上海浦东发展银行股份有限公司－嘉实优质企业混合型证券投资基金	825,087	825,087	0.19	0	无		其他
中国工商银行－南方绩优成长股票型证券投资基金	796,608	796,608	0.18	0	无		其他
太平资管－建设银行－太平资产太平之星 14 号权益型资管产品	610,266	610,266	0.14	0	无		其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	上海飞科投资有限公司为公司控股股东，李丐腾为公司实际控制人，持有上海飞科投资有限公司 98% 股权。除此之外，公司未知前十大股东之间是否存在关联关系、或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人关系。公司未知前十名无限售条件股东之间，以及前十名无限售条件股东和前十名股东之间是否存在关联关系、是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人的情况。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用。

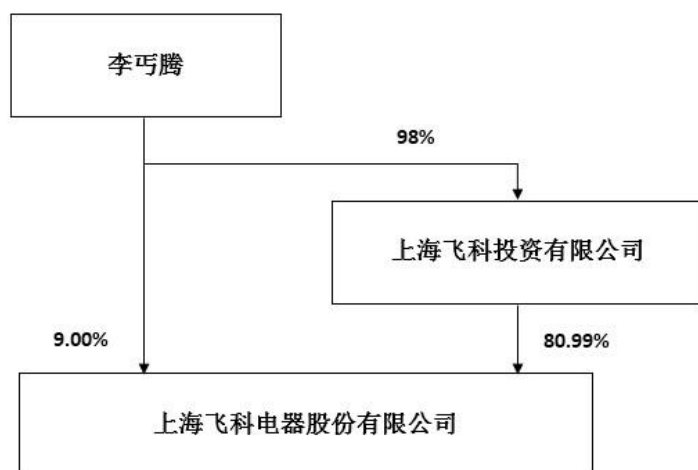
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 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



4.4 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

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

(1) 持续加大研发投入，拓展新品类

公司以消费者为中心，继续加大研发投入与产品开发，致力于产品的迭代升级和新品类的开发。报告期内，公司研发费用 5,443.00 万元，同比增加 47.95%，持续保持较快速度的增长。研发人员数量相应增长，截止 2017 年底研发人员达 125 人。2017 年，公司获得自主专利 15 项，申请并获受理的专利 8 项，截至 2017 年 12 月 31 日，共拥有专利 142 项。

报告期内，公司依旧着重加强个人护理电器的研发设计，保持较高的更新换代的频率，同时加快新品类的研发设计。2017 年，公司向市场推出新产品 11 款，完成产品封样待上市的新产品 39 款。加湿器、空气净化器、吸尘器、健康秤、延长线插座等产品均已经完成研发和产品封样，电动牙刷、美颜理容电器的研发设计也在稳步推进中，新品类产品的推出将丰富公司产品线，成为公司新的利润增长点。

(2) 着力多维品牌宣传，提升品牌影响力

报告期内，公司继续在全国性主流电视频道通过高频率高密度的硬广投放、电视栏目冠名或内容合作等方式进行强势的广告宣传推广，并于 2017 年 7 月启用新形象的电视广告，呈现飞科

时尚化、科技化的品牌形象。

报告期内，公司根据消费者习惯及产品受众，制定非体育大年的广告投放计划，将部分重心放到互联网广告，在线上各个平台、渠道进行推广活动，更精确的覆盖年轻消费群体，培养未来的主力消费人群，使品牌具有更为广泛的市场认知和更加丰富的品牌内涵。

在保持传统媒体广告的同时，公司通过互联网等新兴媒介进行广告宣传，通过短视频、移动端互动等多种方式持续保持飞科品牌的强曝光度和覆盖面，并加强与消费者的互动性，以增强品牌营销的效果。报告期内，公司试水与微博 KOL、微信 KOL 合作，开展新形式的品牌宣传，在 6 月开展以“父王驾到，不得无礼”为主题品牌宣传，在 12 月开展“飞买不科纪念日”的品牌推广等。

（3）加强“博锐”子品牌推广，持续双品牌战略

报告期内，公司针对低端市场推出的防御性子品牌“POREE 博锐”以其“质量高、价格低”的竞争策略在相关领域形成了品牌优势。博锐品牌意在阻击中低端市场，为提升“飞科”品牌的产品结构和品牌形象提供很好的保障，并在廉价的国产电动剃须刀市场争取更多的份额。公司致力于将“博锐”打造成国内个护电器中低端市场领导品牌。

报告期内，博锐品牌完成线下经销商的初步布局，并在天猫、淘宝、拼多多等电商平台开设相关旗舰店、专卖店，完成电商渠道的第一阶段建设。通过多举措的协同并进，博锐品牌销售收入取得令人瞩目的增长。报告期内，博锐品牌产品实现销售收入 25,076.24 万元，同比增长 79.67%，占营业收入比例由 2016 年的 4.15% 提升至 6.51%。

（4）加大线下分销和转型，电商业务快速增长

报告期内，公司加大对线下分销体系的建设和规范，建立了在地级市的市区范围内以经销商直配为主的模式，对超市、电器店、便利店、烟酒店、化妆品店等网点进行扫街式覆盖，在县城则采用以分销商为主的模式进行下沉式拓展，每个县城签约一个分销商，由分销商建立配送团队覆盖以当地县乡中小型超市、夫妻店、烟酒店、日杂店、手机店等为主的销售终端。公司深化渠道全面布局，报告期内公司新增经销商 95 个，有效弥补了对多个空白地级市的覆盖和加强了对地级市分销经销商的建设。

在分销体系逐步建立和完善的基础上，报告期内，公司取消义乌市场的全国批发经销商，全部转型为区域销售，并加强市场督察工作，实行严格的区域保护。同时，公司加大对配送经销商的支持力度，加强对经销商团队的培训，并通过价格管控等方式保证经销商合理利润，提升经销商的积极性。

公司持续扩大电商渠道的覆盖面，以及加大电商渠道的推广力度。截止 2017 年末公司共有电商渠道经销商 68 家。公司把握 2017 年各重要的促销节点，并在每月开展相应的宣传推广活动，有效提升公司产品在电子商务渠道的市场占有率，电商渠道已成为公司重要的销售增长点。报告期内，公司电子商务渠道销售依然保持高速增长，电商收入占比进一步提高。2017 年实现电子商务销售收入 201,538.82 万元，同比增长 35.53%，线上销售占公司内销比例突破 52%。

（5）积极拓展海外市场，推动自有品牌业务增长

报告期内，公司继续加大飞科自主品牌在海外市场的拓展力度，并且针对海外市场做了大量

分析调研，做出一系列新的战略规划。公司根据品牌国际化发展规划，逐步减少贴牌客户的数量，并将一部分贴牌客户转换为品牌经销商。

报告期内，公司启动了多个品类的产品美国 **UL** 和欧洲 **GS** 的认证工作及重点海外市场的专利检索工作，并开始着手进行产品策划，有计划地为扩大飞科产品海外销售的多品类和多个市场做积极准备。目前，公司已在韩国、越南、泰国、印度等区域发展海外品牌经销商 **6** 家，并积极筹备飞科品牌进入美国、欧洲市场的项目。

(6) 加快公司信息化建设

报告期内，公司 **SAP ERP** 一期建设项目全面上线，完成公司 **SAP ERP** 企业资源管理系统的搭建，有效提升公司整体的业务管控能力以及管理效率和管理精度。公司通过对基础数据的梳理与标准化实施，建立起系统化的主数据管理流程与规范；通过 **ERP** 业务流程的梳理，公司实现从销售、计划、采购、库存、生产、财务和成本的全业务层面流程规范，从而打通业务流程，进一步提升业务执行效率和质量。

公司在智能终端软件研发上加大投入，报告期内，在飞科智能终端领域获得 **3** 项计算机软件著作权，在飞科商城领域获得 **2** 项计算机软件著作权。公司自主研发的飞科智能 **APP** 软件、飞科商城 **APP** 软件、飞科智能电器云平台等系统的运用将为公司智能化产品提供应用软件的支持，以最终实现飞科产品的智能化、云端融合及人机交互。

报告期内，公司还积极进行 **B2C** 新零售模式探索，包括直营线下体验店建设、线上微商城、线上线下互动等零售型模式尝试。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

财政部于 2017 年度发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自 2017 年 5 月 28 日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

财政部于 2017 年度发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于 2017 年度及以后期间的财务报表。

本公司执行上述三项规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	备注(受重要影响的报表项目名称和金额)
(1) 在利润表中分别列示“持续经营净利润”和“终止经营净利润”。比较数据相应调整。	列示持续经营净利润本年金额 835,347,637.79 元，上年金额 613,231,153.71 元；列示终止经营净利润本年金额 0.00 元，上年金额 0.00 元。
(2) 与本公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益，不再计入营业外收入。比较数据不调整。	本年其他收益：3,896,779.84 元；上年根据规定未做比较数据调整。
(3) 在利润表中新增“资产处置收益”项目，将部分原列示为“营业外收入”的资产处置损益重分类至“资产处置收益”项目。比较数据相应调整。	上年营业外收入减少 11,153.37 元，上年营业外支出减少 0.00 元，本年营业外收入减少 147,932.72 元，本年营业外支出减少 0.00 元，重分类至资产处置收益。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

截至 2017 年 12 月 31 日止，本公司合并财务报表范围内子公司如下：

1	上海飞科个人护理电器有限公司（原名上海飞科美发器具有限公司）
2	芜湖飞科电器有限公司

本年度飞科电器新设子公司芜湖飞科生活电器有限公司、浙江飞科电器有限公司，分别认缴资本金 2,000 万元、5,000 万元。截止 2017 年 12 月 31 日，认缴资本金尚未支付，芜湖飞科生活电器有限公司、浙江飞科电器有限公司尚未开始运营。

本期合并财务报表范围及其变化情况详见本附注“八、合并范围的变更”和“九、在其他主体中的权益”。