

证券代码: 002684

证券简称: 猛狮科技

公告编号: 2014-022

广东猛狮电源科技股份有限公司 2013 年度报告摘要 (更新后)

1、重要提示

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深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	猛狮科技	股票代码	002684
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	赖其聪	林影	
电话	0754-86989570	0754-86989570	
传真	0754-86989554	0754-86989554	
电子信箱	msinfo@dynavolt.net	msinfo@dynavolt.net	

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

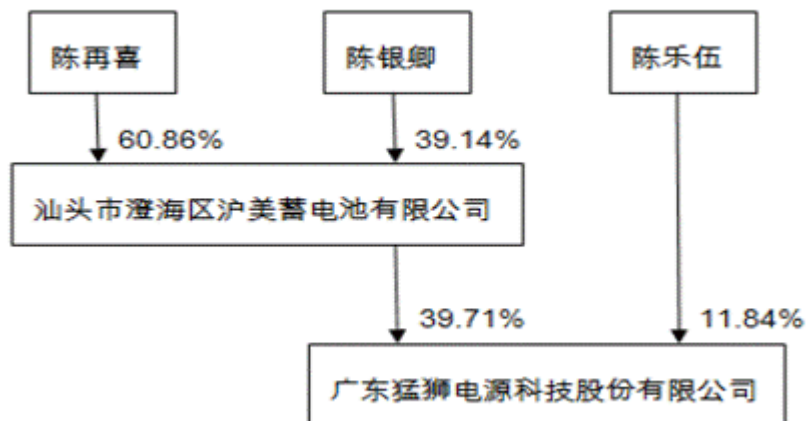
√ 是 □ 否

	2013 年	2012 年		本年比上年增 减(%)	2011 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入 (元)	288,062,044.75	484,654,170.23	484,654,170.23	-40.56%	402,935,906.06	402,935,906.06
归属于上市公司股东的净利润 (元)	-16,345,250.60	41,744,611.30	40,272,097.21	-140.59%	41,651,109.31	41,651,109.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (元)	-44,200,959.50	37,905,123.66	36,432,609.57	-221.32%	38,348,140.55	38,348,140.55
经营活动产生的现金流量净额 (元)	-20,691,322.85	-24,298,524.80	-23,630,829.74	-12.44%	78,314,055.52	78,314,055.52
基本每股收益 (元/股)	-0.15	0.9	0.43	-134.88%	0.52	0.52
稀释每股收益 (元/股)	-0.15	0.9	0.43	-134.88%	0.52	0.52
加权平均净资产收益率 (%)	-3.06%	10.75%	10.39%	-13.45%	18.97%	18.97%
	2013 年末	2012 年末		本年末比上年 末增减(%)	2011 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产 (元)	858,162,916.28	739,674,018.03	756,196,092.23	13.48%	484,183,855.28	484,183,855.28
归属于上市公司股东的净资产 (元)	511,276,765.15	536,114,223.81	547,343,675.75	-6.59%	240,346,730.71	240,346,730.71

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	10,197	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	14,153			
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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
汕头市澄海区沪美蓄电池有限公司	境内非国有法人	39.71%	42,152,000	42,152,000	质押	42,152,000
陈乐伍	境内自然人	11.84%	12,573,000	12,573,000	质押	6,269,500
广东栢迪鑫投资有限公司	境内非国有法人	5.93%	6,292,000			
杜湘伟	境内自然人	3.11%	3,300,000		质押	3,300,000
黄玉钦	境内自然人	2.26%	2,402,356			
许兰卿	境内自然人	2.07%	2,200,000		质押	2,200,000
林崇英	境内自然人	1.87%	1,980,000			
陈广明	境内自然人	1.87%	1,980,000		质押	1,980,000
邱文锦	境内自然人	1.12%	1,191,556			
霍嘉华	境内自然人	0.88%	931,639			
上述股东关联关系或一致行动的说明	陈再喜和陈银卿分别持有汕头市澄海区沪美蓄电池有限公司 60.86% 和 39.14% 的股权，陈再喜和陈银卿为夫妻关系，陈再喜与陈乐伍为父子关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

(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



3、管理层讨论与分析

(一) 公司业务发展情况

在公司传统业务方面，2013 年度是公司销售陷入低潮的一年。公司 2013 年产品销售结构仍然以欧美市场为主，发达国家市场的销售额占公司出口额的 71.2%。2013 年欧美市场主要客户受高库存和经济衰退的担忧以及上半年的寒冷气候影响，摩托车电池更换需求大幅减少，订单明显低于正常年份，2013 年度公司前五大客户合计销售额为 8,270 万元，与 2012 年度的 16,291 万元相比减少了 49.24%。另外，由于环保整顿中没有过关的企业纷纷转入地下生产，这些工厂因为省略了环保费用、员工社保和政府税收，产品成本远低于合法生产的企业，在摩托车电池、电动自行车电池、小型密闭电池和汽车电池等领域对合法生产企业造成巨大的冲击，市场上充斥着低价竞争的各类电池产品；公司子公司福建动力宝和遂宁宏成尚未正式投产，未能提供规模化产能以生产适合国内及亚洲市场的产品供应市场，因此公司国内市场开拓未能取得明显进展。尽管如此，外销在 2013 年仍不乏亮点，2013 年共开发了 42 个国外新客户，预计在 2014 年会给公司带来新的销售增量。在国内销售方面，建立了和 25 家国内车厂的配套关系，还有另外 9 家处在送样确认阶段。

在新业务开拓方面，2013 年公司通过收购子公司猛狮兆成与投资设立子公司猛狮新能源，正式投资进入新能源汽车行业，在纯电动车辆和新型替代燃料车辆的开发研究方面取得了一定的成果。猛狮兆成研发的“醇基燃料”新能源公交客车的原型车已处于路试阶段。该型车污染物质排放比传统内燃机汽车减少 50%以上，燃料费用比传统柴油机汽车低 5%以上，是中国城市 PM2.5 时代减少汽车尾气排放的优良交通工具。猛狮新能源研发生产拥有自主知识产权的折叠式电动自行车，具有时尚的造型、简洁的设计、精美的工艺、一秒钟折叠、一秒钟展开、锂电动力、车体轻承重大、骑行助力和电动三种动力模式、前轮驱动更适合爬坡等等特色，目前已处在市场试用阶段，有望在 2014 年为公司带来新的业务收入。随着广东省 2014 年开放电动自行车市场，公司有望快速实现电助力自行车的批量生产和销售。

2013 年全年公司整体实现营业收入 2.88 亿元，比 2012 年度的 4.85 亿元下降了 40.56%。其中，在公司铅酸电池业务方面，出口收入 2.40 亿元，比 2012 年度下降了 40.73%；国内销售 0.41 亿元，比 2012 年度下降了 33.05%。

(二) 公司盈利状况分析

2013 年度利润表主要项目变动情况如下：

项 目	2013年度	2012年度	增减金额	增减幅度
营业收入	288,062,044.75	484,654,170.23	-196,592,125.48	-40.56%
营业成本	235,585,999.61	353,397,773.66	-117,811,774.05	-33.34%
销售费用	26,155,277.30	22,372,797.83	3,782,479.47	16.91%
管理费用	65,639,399.80	56,128,821.79	9,510,578.01	16.94%
财务费用	12,694,474.30	7,801,392.07	4,893,082.23	62.72%

(1)销售毛利率及成本构成情况

单位：元/KVAh

项目	2013年度		2012年度
	金额	变动	金额
单位电池售价	586.07	-10.58%	655.43
单位电池成本	490.27	0.89%	485.93
单位毛利	95.80	-43.49%	169.51
毛利率	16.35%	-9.52%	25.86%

公司2013年度电池销售的毛利率较2012年下降较多，主要是因为2011年环保风暴后，行业中大企业的产能迅速扩张，2012年环保风暴影响减弱后一些小企业、小作坊又开始生产，并未退出行业，铅蓄电池市场上充斥着大量低价产品，更加剧了国内铅蓄电池行业的竞争，导致市场价格下跌。公司2013年平均产品售价较2012年降低了10.58%。

虽然2013年度公司主要原材料铅及铅合金的价格下跌，但由于公司电池产销量大幅下降使得单位产品分摊的制造费用大幅上升，综合单位产品料、工、费的影响，2013年单位产品成本反而较2012年上升0.89%。

单位产品售价下跌的幅度较大，单位产品成本却还略有上升，导致公司电池毛利率由2012年度的25.86%下滑至2013年度的16.35%。

产品成本构成情况

项目	2013年度	2012年度
直接材料	76.34%	84.03%
直接人工	10.35%	9.68%
制造费用	13.31%	6.29%
产品成本	100.00%	100.00%

2013年公司主要原材料铅及铅合金的采购价格下跌导致直接材料在产品成本中所占比例从2012年度的84.03%下降至76.34%。受社会用工成本上升的影响，生产工人工资福利不断上涨，2013年度直接人工所占成本比例由2012年度的9.68%增加至10.35%。产销量的大幅下降使得单位产品分摊的制造费用急剧上升，2013年度制造费用所占成本比例由2012年度的6.29%大幅上升至13.31%。

(2) 期间费用情况

2013年销售费用比2012年增加378.25万元，同比增长16.91%。

销售费用上升主要是因为2013年赞助车队（全国汽车场地越野锦标赛，猛狮电池车队）及广告支出等市场推广费用增加。公司2013年业务宣传费为1,008.20万元，比2012年的业务宣传费支出增加近500万元。

2013年管理费用比2012年增加951.06万元，同比增长16.94%。

管理费用上升的主要因素是：收购遂宁宏成电源科技有限公司造成合并范围增加进而增加管理费用；为福建动力宝电源科技有限公司投产储备的员工人数增加（主要为消防人员、环保人员和行政人员的增加）及公司员工薪金福利的增长，导致工资福利方面的支出进一步增加。

2013年财务费用比2012年增加489.31万元，同比增长62.72%。

财务费用上升的主要是因为2013年度公司及子公司的银行借款较2012年度增加幅度较大，同时，2013年度借款利率较2012年上升较多，以上两个因素导致财务费用大幅增加。

受上述因素的综合影响，2013年公司出现了经营亏损，年度归属于上市公司股东的净利润-1,634.53万元。

(三) 行业竞争格局和发展趋势。

经历了2011年开始的电池行业环保风暴之后，国内电池行业的生存状况发生了较大的变化。现有的300多家合法生产的企业都纷纷扩大产能，总产能已超过环保整顿前的2000余家的产能总和。而在环保整顿中没有过关的企业则纷纷转入地下生产，这些工厂因为省略了环保费用、员工社保和政府税收，产品成本远低于合法生产的企业，在摩托车电池、电动自行车电池、小型密闭电池和汽车电池等领域对合法生产企业造成巨大的冲击，市场上充斥着低价竞争的各类电池产品。

我国摩托车行业在经历了多年的快速增长后，已经转入正常增长的阶段。摩托车行业的销售特点发生了一些新的变化，出口比例上升，新的高档车型在新一波中外企业整合后开始呈现出快速增长的态势。个性化的、休闲类的车型开始在国内找到市场。亚洲和南美区域仍然是世界增长最快的市场。美国市场需求相对稳定，欧洲市场经历了经济危机之后，摩托车消费增长缓慢。

世界市场上摩托车电池的来源主要是亚洲地区，特别是中国和日本、东南亚国家的越南、印尼、泰国，南亚的印度。在中国，公司已经成为国内外摩托车电池市场上供应最稳定的供应商。在2014年，公司子公司遂宁宏成及福建动力宝一期年中投产后，公司将成为国内生产量最大的摩托车电池制造商。公司将有充足的产能来满足国内、亚洲和其它新兴市场的需要，并以此为基础对子公司柳州动力宝进行技术改造，伺机进入汽车起动性蓄电池的市场。

(四) 公司发展战略和经营计划。

公司将在巩固和发展铅电池主营业务基础上，开拓新能源车辆等方面的新兴业务，培育新的第二主营业务。

在铅电池业务上，公司将尽快促进募投项目投产，通过品牌建设和技术革新，让公司在全球范围内成为性价比最优、在新兴市场成为最值得信赖品牌的摩托车电池制造商；同时通过研发和技改，把公司产品线扩大到包括汽车起动和动力电池等新的领域。

在新能源车辆业务方面，公司将抓住广东省开放电动自行车上牌上路的机会，把自产的新一代电助力自行车推上市场。在新能源汽车及相关技术的开发上，紧跟市场领头羊的步伐，积极准备相关产品，争取在个别城市获得示范试用。

具体计划：

1、继续品牌塑造：公司继被国家工业和信息化部认定的36家工业品牌培育示范企业之一后，在2013年再荣获“广东省优秀自主品牌”荣誉称号，并且在2013年度中国化学与物理电源行业协会首批行业信用评价中，公司获得“AAA”级企业信用等级最高评价，获得2013年汕头市政府质量奖。在2013至2015年，公司将以展会、体育赞助、学术交流、广告和赠品等形式在国内和国际市场打造MENSHINE和DYNAVOLT双品牌，让这两个品牌成为各自市场上的名牌产品，以获取稳定的利润和市场份额。公司外销的主品牌DYNAVOLT，目前已成为高端市场性价比最优的摩托车起动电池品牌。

2、打造性价比最优产品：通过新技术和新设备的使用，让公司产品单位成本下降，性能提升；通过对不同细分市场的研究，推出特别适合各个市场的特殊产品。最终达到以性价比占优的产品开拓市场并提高市场占有率的目的。公司已开发出 MGSZ 系列电池，以应对国内市场和亚洲等新兴国家市场的需求。

3、保持技术先锋地位：a. 通过对纳米胶体电池技术的进一步优化，将公司在此项独特技术上的优势转换成更高的市场占有率的，配合福建动力宝一期的投产，推出结合自动铸焊技术和纳米胶体技术的新产品，推动纳米胶体电池对普通铅蓄电池的更新换代。b. 加快对新一代碳铅电池技术的开发，尽快推出全系列碳铅电池产品，进一步确立公司作为摩托车电池业界新技术先锋的地位。c. 加快对新工艺的试验和应用，通过技术改造缩短公司产品生产周期、降低生产成本。d. 加快锂离子摩托车电池生产线的建设，争取在 2014 年实现高性能锂离子摩托车系列电池的批量生产和销售。

4、开拓战略性新兴产业：在新能源车辆领域，公司 2013 年初收购的汕头猛狮兆成新能源汽车技术有限公司研发的“醇基燃料”新能源公交客车的原型车已处于路试阶段。该型车污染物排放比传统内燃机汽车减少 50%以上，燃料费用比传统柴油机汽车低 5%以上，是中国城市 PM2.5 时代减少汽车尾气排放的优良交通工具。公司 2013 年内投资设立猛狮新能源公司研发生产的折叠式电动自行车是拥有自主知识产权的新能源专利产品，具有时尚的造型、简洁的设计、精美的工艺、一秒钟折叠、一秒钟展开、锂电动力、车体轻承重大、骑行助力和电动三种动力模式、前轮驱动更适合爬坡等等特色，目前已处在市场试用阶段，有望在 2014 年下半年全面推向市场。

5、开展电子商务：公司纳米胶体电池在运输安全性上的技术特点使其具备了电商直销的潜质，公司将引入互联网时代的营销方式，把电子商务作为一项专项工作推进，向全球摩托车发烧友推广纳米高能免维护摩托车电池，力争使其成为公司业务新的增长点。

(五) 资金需求及使用计划

公司在 2014 年的主要资金需求为福建动力宝募投项目的完善、遂宁宏成 1, 3 号厂房建设及设备投放、柳州动力宝技术改造及开拓新能源车辆业务，所需资金约 3 亿元将通过非公开发行股票或运用银行借款等各种筹资方式筹集，合理统筹安排和使用资金，降低资金使用成本并保证公司健康、快速发展。

(六) 可能面对的风险

1、人民币升值风险

公司产品主要销往欧洲、美洲、亚洲等地区的摩托车电池更换市场，且主要以美元结算。公司外销业务虽然预收部分货款，但是余款给予客户一定的信用期，如果人民币相对于美元升值，公司外币应收账款将发生汇兑损失。同时，公司对客户具有较强的议价能力，建立了产品售价与人民币汇率联动机制，但如果人民币过快大幅升值，公司虽然可以提高产品美元销售价格，但是相对国外竞争对手的价格优势减弱，客户向公司的采购量可能减少，从而影响公司经营业绩。因此，人民币升值会对公司业绩带来一定的影响。

2、主要原材料铅及铅合金价格波动风险

公司生产所需主要原材料为铅及铅合金，铅及铅合金占公司产品生产成本的比重在 70%左右，其市场价格的波动会直接影响到公司的营业收入及利润水平。公司凭借产品质量稳定、性价比高、品种规格齐全、交货期短等竞争优势，对客户具有较强的议价能力，产品售价能与铅价联动。铅价上涨时，公司可以提高

产品售价，铅价下跌时，公司将降低产品售价。因此，在产能和销售量确定的情况下，公司存在主要原材料铅及铅合金价格波动导致公司营业收入波动的风险。此外，如果铅及铅合金的供求情况发生较大变化或者价格产生异常波动，而公司不能与下游客户继续保持铅价联动机制，或者铅价联动的幅度和时间滞后于铅价的变动，公司未能有效应对原材料价格波动所带来的成本压力，则铅价波动会影响到公司的盈利能力。

3、出口业务及行业风险

公司属于铅酸蓄电池行业的子行业，产品主要用于摩托车等小型机械的起动，并以摩托车电池更换市场为主，市场需求稳定。近年来，凭借产品质量稳定、性价比高、品种规格齐全、交货期短等竞争优势，公司外销产品数量逐年增长。但是，2013年度已经出现受欧债危机及客户高库存等因素的影响，导致公司产品出口地区摩托车电池需求下降的状况。若公司未能有效开拓其他市场，将给生产经营带来一定的影响。因此，公司存在出口业务风险和下游行业需求下降带来的行业风险。

4、募集资金投资项目风险

公司的纳米胶体电池具有容量大、起动能力强以及使用寿命长等性能优势，更加安全和环保，市场需求旺盛，同时公司拥有丰富的客户资源，对募投项目做了充分的行业分析和市场调研，并制定了完善的市场开拓措施，有能力消化新增产能。但是，本次募投项目的可行性分析是基于当时国内外市场环境、技术发展趋势、产品价格、原料供应和工艺技术水平等因素做出的；项目实施过程中可能会受到市场环境突变、工程进度、原材料供应及设备价格变动等因素的影响，项目实际建成后的产品市场需求、销售价格、生产成本等都有可能与公司的预测产生差异。如果产品下游市场需求发生不利变动，项目延期实施，市场环境突变或行业竞争加剧等情况发生，或公司市场开拓措施没有得到较好执行，新增产品可能无法如期全部实现销售，公司将面临募集资金投资项目的实际盈利水平与预测的盈利水平出现差异的风险。

5、市场竞争加剧风险

公司产品主要为摩托车起动用电池，销往欧洲、美国、日本、澳大利亚以及亚洲其他国家等的电池更换市场。近年来，凭借产品质量稳定、性价比高、品种规格齐全、交货期短等竞争优势，在发达国家的电池更换市场占据了仅此于日本汤浅的市场份额，但由于新的竞争对手将不断进入，公司未来在扩张市场份额时将会面临更加激烈的竞争。公司纳米胶体电池率先推向市场之后，销售量大幅增加，纳米胶体电池作为铅蓄电池高科技换代产品，市场潜力大，越来越受到竞争对手的重视，竞争对手未来可能会加大对胶体电池的研发和生产投入，胶体电池将会面临更加激烈的竞争，因此，公司存在市场竞争加剧风险。

6、环保政策风险

公司自设立以来就一直重视环境保护工作。对于生产过程中产生的污水、废气、噪声和固体废弃物，严格按照环保要求进行处理和排放。同时，公司对可能影响环境的因素进行了有效的管理和控制，环保工作符合国家法规及管理体系要求。随着人们环境保护意识的增强，如果未来国家实施更严格的环境规定，如收紧排污限制、增加排污费、实施更广泛的污染管制规定、施行更严格的许可机制及更多物质被纳入污染管制范围，本公司可能需要增加、更换或提升污染控制器材和设备，增加相关的成本支出，进而影响公司的盈利能力。

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法均未发生变化。

(2) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

报告期新纳入合并范围的子公司

名 称	会计期间	合并当期期末净资产	合并当期的净利润
汕头猛狮兆成新能源汽车技术有限公司	2013年度	14,895,677.75	-1,146,396.45
遂宁宏成电源科技有限公司	2013年度	19,075,102.08	-7,718,334.59
汕头猛狮新能源车辆技术有限公司	2013年度	2,463,622.82	-536,377.18

公司于2013年内收购猛狮兆成70%股权，收购遂宁宏成100%股权，投资设立猛狮新能源引起报告期合并范围的增加。

报告期不再纳入合并范围的子公司

名 称	处置日净资产	期初至处置日净利润
上海猛狮车辆配件有限公司	-556,187.03	-

公司第四届董事会第十二次会议审议通过了《关于拟注销全资子公司上海猛狮车辆配件有限公司的议案》，为了整合资源，降低管理成本，提高运营效率，公司决定注销全资子公司上海猛狮车辆配件有限公司。2013年7月22日，上海市工商行政管理局闵行分局出具了《准予注销登记通知书》，核准上海猛狮车辆配件有限公司注销公司登记，至此上海猛狮车辆配件有限公司完成注销。

广东猛狮电源科技股份有限公司

董事长：陈乐伍

2014年4月15日