

证券代码:002409

证券简称:雅克科技

公告编号:2014-010

江苏雅克科技股份有限公司

2013 年 度 报 告 摘 要

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	雅克科技	股票代码	002409
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式			
姓名	王莉	董事会秘书	证券事务代表
电话	0510-87126509	0510-87126509	
传真	0510-87126509	0510-87126509	
电子邮箱	0510-87126509	0510-87126509	

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
营业收入(元)	1,309,419,809.37	1,053,752,540.97	24.26%	1,005,261,461.82
归属于上市公司股东的净利润(元)	79,681,400.06	81,102,706.89	-5.34%	72,671,082.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	65,542,331.23	81,664,301.13	-19.74%	70,701,303.92
经营活动产生的现金流量净额(元)	-29,866,512.15	56,870,955.20	-152.52%	88,759,472.42
基本每股收益(元/股)	0.4731	0.4998	-5.34%	0.4649
稀释每股收益(元/股)	0.4731	0.4998	-5.34%	0.4649
加权平均净资产收益率(%)	6.46%	7.17%	-0.71%	6.56%
	2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末
总资产(元)	1,388,376,308.38	1,310,515,836.08	5.98%	1,297,360,721.52
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,247,982,312.31	1,193,396,904.01	4.58%	1,130,018,301.39

(2)前10名股东持股情况表

报告期末股东总数	8,038	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	7,924
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
沈洁	境内自然人	33.59%	5,586,000
沈敏	境内自然人	30.84%	5,130,000
沈耀辉	境内自然人	2.74%	4,560,000
浙商证券股份有限公司定向增发专用账户	其他	1.71%	2,852,000
陈薇元	境内自然人	1.38%	2,300,000
王卫列	境内自然人	1.29%	2,137,230
孙华	境内自然人	0.78%	1,301,665
梁瑞芳	境内自然人	0.69%	1,140,000
罗晓峰	境内自然人	0.69%	1,140,000
任星君	境内自然人	0.59%	980,000

上述股东关联关系或一致行动的说明
1、上述股东中,沈耀辉、陈薇芳夫妻为儿媳、沈敏兄弟的女婿,均为沈洁的妻子女子,除前述关联关系外,未知前9名股东之间是否存在关联关系,也未知是否与沈洁存在一致行动人。
2、除前述关联关系外,未知前9名股东之间是否存在关联关系,也未知是否与沈洁存在一致行动人。



3、管理层讨论与分析

一、概述

2013年全球经济发展面临多重挑战。金融危机以来的“双速”复苏格局被打破,经济增长出现明显分化;发达经济体复苏趋势得以延续,且增速逐步加快,而新兴经济体的经济增速明显下滑,通胀、资本外流、利率上升等问题相继出现了这些国家经济的不稳定。虽然国外形势不容乐观,但中国积极引导工业结构调整产业结构,转变增长方式,以有效提升经济增长质量。

2013年是雅克科技上市后的第四个年头,也是公司发展较为关键的一年。经过四年的内生式发展,产能得以扩张,市场占有率稳步提升,公司全年营业收入增长。2013年公司毛利率有所提升,但在研发投入增加和汇兑损失的双重压力下,净利润小幅下滑。报告期内,公司资产总额达138.8733亿元,资产负债率10.11%;营业总收入130,941.98万元,同比增长24.26%,归属上市公司股东净利润7,688.147万元,同比减少3.4%。

董事会和公司经营管理层不断开拓进取,进一步理顺发展思路,确立了以“综合阻燃解决方案供应商”为发展方向,努力实现在阻燃剂向新型材料的转变。在管理层带领下,2013年公司上下对产品结构优化调整,研发费用投向、新型商业模式建立、国内外品牌建设等方面进行了更加深远的思考和探索,有力促进了公司全面竞争能力的提升。报告期内,公司持续加大对研发和营销投入,采取稳健的经营策略,规范经营资源,维系了公司良好的生产和财务状况,实现了公司平稳运行,多年积累的经营经验和市场资源为公司未来的持续增长奠定了坚实的基础。

报告期内,公司主要开展了以下工作:

战略规划方面:公司紧密跟踪行业发展趋势,深刻理解阻燃概念在各领域的发展和应用,以满足客户需求为导向,积极研究市场趋势,以确保公司在阻燃方面的全面领先地位。报告期内,公司开展了大量项目的市场调研工作,为今后的产品发展明确了可行的方向。

市场方面:在传统产业产能过剩严峻形势下,公司通过抢抓产品质量,充分发挥技术、产能、品牌等优势,密切关注市场动态客户需求,确保传统产品原有重点客户“零流失”,保证了公司产品结构在激烈的市场竞争中仍保持产销两旺。同时公司继续发挥与核心客户的战略合作优势,重点服务优质客户,大力拓展潜力区域和潜在客户;并采取有针对性的促销政策,积极参与各种展会,获得了新老客户一致认可,进一步提升了产品的品牌影响力,顺利实现了销售量及销售额的同比增长。

研发方面:报告期内,公司研发中心以技术和品质为支撑,根据市场定位和可行性确定并开发了多个新产品及方案,进一步突破了传统阻燃剂产品的发展瓶颈,也为公司开发培育了一批优质潜在客户群,增强了公司未来的盈利基础和风险能力。新产品及方案开发完成后的市场推广和大规模应用明显提速,客户反映良好。

生产方面:报告期内,公司增加固定资产投入以扩大产能,通过购入新设备,生产技能改善等手段全面提升产能利用率和质量管理水平,募投项目的产能进一步释放,能够配合国内外销售基本实现满负荷运转。

投资方面:经过多年以来对传统阻燃剂氨基泡沫及板材市场的深入调研、科学论证并分析前期技术积累,公司董事会决定投资建设现代化天然气保温绝热板材一体化项目。该项目具有较高的技术含量、技术壁垒及盈利能力,可扩大公司在保温绝热泡沫及板材领域的综合优势,是公司着力培育的新的利润增长点。

二、主营业务分析

1.概述

	2013年	2012年	同比增减(%)
营业收入	1,309,419,809.37	1,053,752,540.97	24.26%
归属于上市公司股东的净利润	79,681,400.06	81,102,706.89	-5.34%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	65,542,331.23	81,664,301.13	-19.74%
经营活动产生的现金流量净额	-29,866,512.15	56,870,955.20	-152.52%

2013年,国内外经济形势持续低迷,面对诸多不利因素,公司在董事会的领导下,通过全体员工的共同努力,公司营业收入大幅增长,相关费用也呈大幅增长趋势,致使本年度利润略有下降。

(1)2013年公司营业收入130,941.98万元,较上年同期增加26,566.73万元,增长24.26%,主要系公司大力加强营销力量和销售策略,抢占国内外市场,本年欧美市场阻燃剂销量大幅有所贡献;

(2)2013年公司营业成本107,347.28万元,较上年同期增加20,020.82万元,增长22.83%,主要系营业收入增长,相应的营业成本增长;

(3)2013年公司期间费用14,793.79万元,较上年同期增加7,394.84万元,增长99.94%,主要系管理费用中技术开发费大幅增加,以及2013年度公司使用自有流动资金购买理财理财产品,理财收益进入投资收益,导致利息收入降低;另外人民币升值导致汇兑损失增加;

(4)2013年公司研发投入6,562.61万元,较上年同期增加2,728.18万元,增长71.15%,主要系公司加大研发投入,投入增加;

(5)2013年公司经营活动产生的现金流量净额-2,986.65万元,较上年同期减少8,673.75万元,同比减少152.52%,主要系期末的银行承兑汇票比上期未增加,存货中在途物资比上期未增加,以及公司使用自有流动资金购买理财理财产品,理财收益进入投资收益,利息收入减少。

公司回顾总结前期发展战略和经营计划在报告期内的进展情况

(1)实施差异化创新发展战略,成功开发了一批对公司未来发展具有深远影响的新产品、新技术。根据前期中试提供的大量试验数据和理论支撑,公司三个生产基地,多个重要项目进行技术改造,探索出从生产现场发现问题、分析问题、提出方案、试验验证、实施解决的业务模式。

(2)充分利用品牌渠道优势,积极拓展外贸业务,进一步提升企业盈利能力。通过升级营销模式,提升国际代理渠道综合能力等手段,多途径、多措施改进传统产品外销业务模式,确保出口产品的盈利能力增长。

(3)以调整产品结构为主线,进一步完善现代企业管理体系。设立生产型分公司,在经营规模、产品结构及灵活运营的基础上,各分公司、分公司采购协同、国际贸易业务集中归属本部,实行集约化管理,进一步简化管理流程,实现资源的优化配置和共享,最大限度降低各项管理成本。

(4)以产品结构为主线,对各子公司实行精细化管理与运营管控,并实行产、供、销独立核算与考核机制,提升产品出厂质量和市场占有率。上述各项工作的顺利开展,使公司成功经受住了考验,经营风险得到有效控制,企业实现了平稳运行,为公司未来可持续发展奠定了坚实基础。

公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因

□适用 √不适用

2.收入

说明

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,309,419,809.37	1,053,752,540.97	24.26%
营业收入(元)	1,309,419,809.37	1,053,752,540.97	24.26%

产品分类	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,144,304,559.88	87,399,055.88	26.59%
营业收入(元)	1,144,304,559.88	87,399,055.88	26.59%
金额	32,546,376.05	3,396,096.66	14.9%
营业收入(元)	32,546,376.05	3,396,096.66	14.9%
金额	49,511,501.22	3,788,150,542.75	58.67%

2013年公司营业收入较上年同期增长24.26%,主要系公司大力加强营销力量和销售策略,抢占国内外市场,本年欧美市场阻燃剂销量大幅增长。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

	库存量	15,314.64	10,119.69	51.34%
2013年销售量较上年同比增长21.39%;生产量较上年同比增长20.27%;				
2013年库存量较上年同比增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美国的市場,国外备货				

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567.32	3.77%
4	客户4	44,932,288.21	3.43%
5	客户5	32,585,912.84	2.49%
合计		240,655,713.71	18.38%

3.成本

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%
营业成本(元)	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%

2013年销量较上年同期增长21.39%,生产量较上年同期增长20.27%;2013年库存销量较上年同期增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美洲的市场,国外备货量增加。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

	金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
制造业	1,073,472,761.91	100%	873,264,540.54	100%	22.93%
产品分类					

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567.32	3.77%
4	客户4	44,932,288.21	3.43%
5	客户5	32,585,912.84	2.49%
合计		240,655,713.71	18.38%

3.成本

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%
营业成本(元)	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%

2013年销量较上年同期增长21.39%,生产量较上年同期增长20.27%;2013年库存销量较上年同期增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美洲的市场,国外备货量增加。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

前5名客户合计销售金额(元)	240,655,713.71		
占营业收入比例(%)	18.38%		
前6大客户资料			
序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567.32	3.77%
4	客户4	44,932,288.21	3.43%
5	客户5	32,585,912.84	2.49%
合计		240,655,713.71	18.38%

3.成本

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%
营业成本(元)	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%

2013年销量较上年同期增长21.39%,生产量较上年同期增长20.27%;2013年库存销量较上年同期增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美洲的市场,国外备货量增加。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

前5名客户合计销售金额(元)	240,655,713.71		
占营业收入比例(%)	18.38%		
前6大客户资料			
序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567.32	3.77%
4	客户4	44,932,288.21	3.43%
5	客户5	32,585,912.84	2.49%
合计		240,655,713.71	18.38%

3.成本

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%
营业成本(元)	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%

2013年销量较上年同期增长21.39%,生产量较上年同期增长20.27%;2013年库存销量较上年同期增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美洲的市场,国外备货量增加。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

前5名客户合计销售金额(元)	240,655,713.71		
占营业收入比例(%)	18.38%		
前6大客户资料			
序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567.32	3.77%
4	客户4	44,932,288.21	3.43%
5	客户5	32,585,912.84	2.49%
合计		240,655,713.71	18.38%

3.成本

行业分类

	2013年	2012年	同比增减(%)
金额	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%
营业成本(元)	1,073,472,761.91	873,264,540.54	22.93%

2013年销量较上年同期增长21.39%,生产量较上年同期增长20.27%;2013年库存销量较上年同期增长51.34%,主要因公司扩大欧洲和美洲的市场,国外备货量增加。

公司实物销售量是否大于劳务收入

□是 √否

公司重大的有订单销售情况

□适用 √不适用

公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

公司主要销售客户情况

前5名客户合计销售金额(元)	240,655,713.71		
占营业收入比例(%)	18.38%		
前6大客户资料			
序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户1	62,766,773.10	4.79%
2	客户2	51,046,172.24	3.96%
3	客户3	49,324,567	