

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 瑞华会计师事务所(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间利润分配预案或公积金转增股本预案

经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司(母公司)2018年度实现净利润96,665,603.53元,截至2018年12月31日累计未分配利润为154,302,688.86元。经公司第二届董事会第三次次会议审议通过,公司拟以权益分派实施时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金股利1.00元(含税)。共分配利润42,596,010.00元(含税),占2018年归属于上市公司股东的净利润115,508,041.01元的36.88%。2018年度盈余公积金和资本公积不转增股本。本次利润分配预案尚须提请公司2018年度股东大会审议。

二、公司基本情况

1 公司简介

公司股票概况			
股票简称	股票上市交易所	股票代码	变更前股票简称
威派格	上海证券交易所	603956	无
联系人和联系方式			
姓名			
王浩丞	杨瑞		
办公地址			
上海市嘉定区恒定路1号	上海市嘉定区恒定路1号		
电话	021-69080885	021-69080885	
电子邮件	wanghaoming@shwgq.com	wanghaoming@shwgq.com	

2 报告期公司主要业务简介

(一) 报告期内公司所从事的主要业务
公司的主营业务是从事二次供水设备的研发、生产、销售与服务,同时公司逐步开展二次供水智慧管理平台系统的研发、搭建和运维,为二次供水设备的集中化管理提供支持。

(二) 经营模式

1、销售模式
针对二次供水设备下游需求区域性、分散性的特点,目前公司采取以“直销为主,经销为辅”的销售模式,其中直销模式具有直接销售和居间代理两种类型。公司在发展初期,缺乏全国性知名度,因此直销渠道建设成为发展的第一步。通过全国性直销渠道布局的方式,进行广泛的的品牌宣传、产品推广、市场开拓以及全国性售后服务体系建设,公司逐步发展成为在业内具有较高知名度的全国性企业。随着公司在行业内品牌形象知名度的提升,市场影响力上升,公司在直销渠道下拓展了居间代理方式,并发展经销商渠道,进一步提高公司销售能力和扩大产品覆盖区域。

2、生产模式
公司采用“基础部件备货生产”与“订单驱动生产集成”相结合的生产模式,该模式既可保证供货速度,又灵活满足二次供水设备的定制化配置需求,符合二次供水行业特点。公司的产品主要由机械设备和电气化控制两部分组成: (1)对于机械设备部分,针对常用规格的基础部件,按月度排定生产计划,进行适当备货生产。成品生产后,再按照产品技术方案,利用基础部件和其配件,进行生产集成。(2)对于电气化控制设备部分,针对控制柜基础配置,按月度排定生产计划,进行适当备货组装。成品生产后,公司按照具体产品技术方案,集成相匹配的控制模块,并对控制系统的中央处理程序充

测、试等。

3、采购模式
公司根据生产部门制定的生产计划和客户订单情况实施“备货采购”和“订单驱动采购”相结合的采购模式,在长期经营中,公司筛选并形成了一批较为稳定的供应商,保证原材料采购的质量稳定性、供货及时性等。针对原材料采购需求,公司采购部门下达采购指令后,主要向长期合作供应商下达采购订单并实施采购;对低价值耗品、设备等临时性采购需求,公司采购部门根据采购需求寻找临时供应商,经评估后符合合格供应商要求后,实施采购。

(三) 行业情况说明

1、二次供水概述
城镇供水系统从“源头到龙头”的主要环节包括水源、输水管网、净水厂、配水管网、二次供水设施、入户管道与设备、自来水龙头。

由图可见,除了直接通过城镇管网供水的情况外,二次供水系统是连接水源和用户水龙头之间供水的“最后一步”,是城镇供水系统中的重要环节之一。二次供水系统主要由泵房、二次供水设备(含控制柜系统)、远程监控设备、管网等组成,可以起供水的储存和二次加压等功能,在城镇输配水管网水压不足时,保证了终端用户用水的稳定性。

2、行业需求情况
二次供水设备是二次供水系统的主要组成部分,公司主营的二次供水设备适用于楼宇二次供水和区域二次供水,涵盖了变频、无负压两种二次供水方式,且自主研发了顺应智慧城市发展趋势的物联网二次供水设备,建设了具有远程监控维护功能的二次供水智慧管理平台。公司致力于满足全国各区域城镇区域内新建改造二次供水系统的方案设计、设备选型、生产制造、集成-安装调试-设备监造-维修服务-改造升级-运营管理-全生命周期产品及服务需求,市场需要受到城镇化发展、中高层建筑数量及建筑密度增加、政府及居民对二次供水意识提升、二次供水方式及运营模式等驱动因素的影响。有利于公司业务的持续发展情况包括:(1)城镇化的推进带动二次供水设备建设持续发展;(2)中高层建筑和房屋密度增加促使二次供水设备投资增加;(3)国内企业和政府对二次供水环节的水质安全日益关注,推动老旧二次供水设备改造增加;(4)“统建统管”二次供水模式的推进,加快了老旧小区二次供水设备改造步伐,拓展了中高端二次供水设备需求空间,催生了二次供水集中管理平台需求;(5)智慧二次供水方式的发展,将推动普通二次供水设备持续发展。

3、行业竞争情况
目前,二次供水行业的主要参与者主要有三类:全国性二次供水设备厂商,地方性二次供水设备厂商以及区域供水设备的商。由于二次供水设备的需求广泛在全世界范围内,较为零散,同时小规模的商,特别是地方性二次供水设备厂商在各地区市场中占据了一定市场份额,使得行业整体还较为分散,市场竞争集中度不高。

随着民众和政府对环保、饮水安全的日益重视,二次供水设施“统建统管”的加快覆盖,智慧供水的推广普及,二次供水设备的标准将逐步提高,行业监管将趋于严格、行业需求将逐步增加。在这种发展趋势下,业内将符合行业标准、技术不过关、靠区域低价竞争的企业将面临竞争淘汰,市场竞争集中度将进一步提升。与此同时,伴随着二次供水设施“统建统管”和智慧化运行的推进,领先的二次供水厂商也在不断完善提升产品和服务能力,完善销售渠道,探索新的盈利模式,构建竞争壁垒。

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

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■