

(上接A20版)

公司设立以来,未发行过内部职工股。

四、业务与技术

(一)主营业务、主要产品、业务发展情况

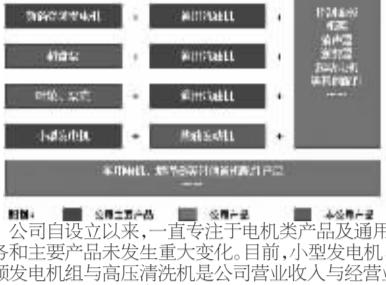
1. 主营业务

公司的主营业务是小型发电机、通用汽油机及其终端类产品的研发、制造和销售。2007年以来,公司依托小型发电机、通用汽油机等核心部件的研发、制造优势,向通用动力机械行业终端应用领域逐步延伸。目前,公司是国内少数已形成从核心部件到终端类产品的完整产业链的生产企业。

2. 主要产品

公司产品具体分为部件及终端两大类,其中小型发电机、通用汽油发电机组及数码变频发电机组是公司的主要收入和利润来源,具体如下:

按照用途划分,公司产品可分为部件类产品与终端类产品两大类。部件产品以小型发电机、数码变频发电机、通用汽油机为主,包括电机、发动机、增程器等多种类别,其中小型发电机、数码变频发电机、通用汽油机为生产发电机机组终端类产品的核心部件,终端类产品以通用汽油发电机组、数码变频发电机组、高压清洗机为主要产品,同时销售水泵、柴油发电机组等多种终端类产品。



公司自设立以来,一直专注于电机类产品及通用动力机械产品领域,主营业务和主要产品未发生重大变化。目前,小型发电机、通用汽油发电机组、数码变频发电机组与高压清洗机是公司营业收入与经营业绩的主要来源,通用汽油机亦为发行人主要产品之一,但主要用于投入终端类产品的生产,较少对外出售。

3. 业务发展历程

公司的发展历程经历了相对鲜明的三个发展阶段:



创业期(1994年至2006年):1994年,凭借创始团队在机械加工产业的从业经验,公司从冲压件、注塑件起步;1998年,通过组建小型发电机研发团队,公司逐步介入了小型发电机的设计、生产和销售,并于2000年实现量产。在此期间,公司与隆鑫通用、力帆股份、宗申动力、意大利PRAMAC、日本Dashin、美国Powermate等国内外大型农机厂商建立了合作关系。

快速成长期(2007年至2012年):2007年,公司抓住与美国Powermate合作的契机,设立了子公司安来动力,从而进入通用汽油发电机组领域。此后,公司以OEM、ODM模式先后与美国Generac、意大利Pramac等全球著名网通机厂商建立了战略合作关系,成为其通用汽油发电机组产品的重要制造基地。

依托代工业务积累的业界口碑和用户基础,公司于2012年正式向国际市场推出自主品牌的产品。

同时期,公司着手布局通用汽油机产业。2010年,公司组建通用汽油机研发团队,打造通用汽油机产品的自主研发能力。2012年,公司自主研发、自主品牌的产品正式向市场推出。

持续发展阶段(2013年至今):2013年以来,公司依托小型发电机、通用汽油机,通用发电机组产品的研发、制造优势,积极开拓市场需求,不断开发新型产品以丰富自身终端类产品组合的广度与深度,并加大自主品牌产品市场推广力度,提升自主品牌产品品质与品牌知名度,着眼构建全球化营销网络,目前已取得初步成效。

1. 机电产品

机电类产品方面,公司持续处于行业领先地位,与本田、雅马哈、意大利PRAMAC、美国康明斯、隆鑫通用、力帆股份、润通科技、大江动力等140余家国内外知名农机、商用车企业建立了长期稳定的合作关系,在行业内拥有较高的知名度和美誉度。2016年、2017年、2018年、2019年1-6月,公司产销小型发电机110万台、120万台、130万台、54万台,市场占有率达到20%左右。

2. 终端类产品

终端类产品方面,公司在产品研发、市场开拓、品牌建设方面持续深耕,取得了长足进步。

产品研发方面,凭借在通用汽油发电机组产品研发、制造中所积累的经验,结合通用机械产品用途广泛、需求广泛的特点,公司先后开发成功了高压清洗机、水泵、数码变频发电机组等产品,终端类产品广度不断拓展,为公司带来了新的业绩增长点。报告期内,除通用汽油发电机组以外的终端产品销售占比快速增加,2018年已超50%,逐步成为发行人的主要业绩来源。同时,公司紧随市场趋势,通过有针对性的研发活动响应客户对终端类产品的差异化需求,各类终端产品的深度持续发展,先后向市场推出了拉杆式通用汽油发电机组、开架式变频发电机、电动高压清洗机等可满足不同类型需求的细分产品,为进一步提升市场份额奠定了坚实基础。

市场竞争方面,公司通过技术创新、优化产品设计、提升产品性能等方面得到显著提升,掌握了一系列核心技术与工艺,如加热管理技术、排放控制技术、噪音控制技术、振动控制技术等。截至2018年末,公司已取得通用汽油机及终端类产品专利100余项,相关产品通过欧美主要尾气排放认证,如EPA、CARB等认证,主要驱动产品的功率、温升、缸头温度、机油温度等综合指标达到国际先进水平。

公司依托小型电机与通用汽油机的核心技术与生产实力,以及部件和整机匹配优势,能够及时跟踪市场需求,针对性的开发终端产品,在行业内实现差异化竞争。公司生产的配套终端产品种类众多,报告期内,在不断丰富拳头产品通用汽油发电机组的规格型号的同时,先后向市场推出了数码变频发电机组、高压清洗机、电焊机、水泵、空压机等新产品。

在终端产品领域,公司具有一定规模优势,具备年产50万台各类机组的能力。公司在小型发电机、通用动力、逆变器等发电机核心部件上均具有自主核心技术,在行业中形成了完整的产业链布局,是国内少数已形成从核心部件到终端类产品的完整产业链的企业。根据海关进出口统计数据,报告期内,公司小型发电机产品多次被评为“重庆市高新技术产品”、“重庆名牌产品”。

3. 通用汽油机及终端类产品领域

经过多年的持续投入,公司在通用汽油机产品研发、设计和生产能力方面得到显著提升,掌握了一系列核心技术与工艺,如加热管理技术、排放控制技术、噪音控制技术、振动控制技术等。

截至2018年末,公司已取得通用汽油机及终端类产品专利100余项,相关产品通过欧美主要尾气排放认证,如EPA、CARB等认证,主要驱动产品的功率、温升、缸头温度、机油温度等综合指标达到国际先进水平。

2018年,公司通过ISO9001质量管理体系认证,标志着公司已跻身我国终端类产品的主流产业链优势。

4. 小型电机类竞争企业:

①唯远实业

重庆唯远实业有限公司位于重庆市,成立于2001年,注册资本3900万元。唯远实业主营业务为电动汽车、小型发电机的研发、生产、销售,主要产品还包括:电动汽车、电动摩托车及配件等。

②星诺电气

无锡星诺电气有限公司位于江苏省无锡市,成立于1991年,注册资本5,000万元。星诺电气主营业务为各类发电电焊两用机、同步发电机、高压发电机和船用发电机等机电产品的研发、生产和销售。该公司占地面积5万余平方米,具有员工300余名,年产值2亿元,出口1,000万美元。

③阿波罗机电

重庆阿波罗机电技术有限公司位于重庆市,成立于1992年,注册资本3,000万元。阿波罗机电主营业务为小型发电机的研发、生产、销售,其产品主要集中在0.45KW至10KW功率段内,是宗申动力、隆鑫通用、力帆股份等大型通用机的供应商之一。

④通用动力机械类竞争企业

①苏美达

苏美达集团有限公司成立于1992年,注册资本90,000万元,2016年通过重大资产重组进入上市公司苏美达,股票代码600710。苏美达经营业务广泛,其下属企业之一江苏苏美达机电有限公司的主营业务为发动机及配套动力、电机成套设备、光伏照明及发电系统、动力机械、汽车配件等设备的研发、生产及销售,其发动机组产品主要面向出口。

2018年,苏美达实现发电设备营业收入17.73亿元,汽油发电机组总销量54,44万台,其中自主品牌销量9.02万台。(信息来源:苏美达2018年报)

②智慧农业

智慧农业(原江苏江淮动力股份有限公司)位于江苏省盐城市,1997年在深交所上市,注册资本14.19亿元,股票代码000816。智慧农业主营业务包括柴油机、多缸机、汽油机、农用车等业务。

截至2018年末,智慧农业总资产5.73亿元。2018年,智慧农业实现营业收入15.28亿元,净利润240.72万元。(信息来源:智慧农业2018年报)

③隆鑫通用

重庆隆鑫通用动力有限公司位于重庆市,成立于1993年,注册资本20.54亿元,2012年在上交所上市,股票代码603676。隆鑫通用主营业务包括发动机、机车、智能电源、无人机、汽车零部件等业务领域。

截至2018年末,隆鑫通用总资产为119.83亿元。2018年,隆鑫通用实现营业收入112.04亿元,其中发动机组业务实现营业收入26.08亿元,经营规模较大。(信息来源:隆鑫通用2018年报)

④宗申动力

宗申动力位于重庆市,注册资本11.45亿元,是宗申产业集团的核心子公司,股票代码001696。宗申动力专业研发、生产和销售摩托车发动机、通用汽油机及各类农林机械、专用动力及燃料动力、柴油机、船用动力、汽车发动机、汽车零部件。

截至2018年末,宗申动力总资产为82.62亿元。2018年,宗申动力实现营业收入60.26亿元,实现净利润4.16亿元,经营规模较大。(信息来源:宗申动力2018年报)

⑤润通科技

润通科技位于重庆市,成立于2012年,注册资本10,000万元。润通科技主要从事通机动力及终端产品,摩托车及沙滩车、摩托车发动机的研发、生产及销售,产品主要面向出口。

⑥林海股份

林海股份位于江苏省泰州市,成立于1997年,注册资本2.19亿元,为A股上市公司。林海股份主要从事小型动力配套及机械的生产销售,主要产品为通用发动机、通用动力机械、摩托车等。

截至2018年末,林海股份总资产为5.91亿元。2018年,林海股份实现营业收入5.26亿元。(信息来源:林海股份2018年报)

⑦中坚科技

中坚科技位于浙江省永康市,成立于1997年,注册资本1.32亿元,为A股上市公司。中坚科技主要从事园林机械及便携式数码发电机的研发、设计与制造,产品主要面向出口。

截至2018年末,中坚科技实现营业收入8.19亿元,2018年,中坚科技实现营业收入4.16亿元。(信息来源:中坚科技2018年报)

⑧公司主要生产流程图

公司的采购流程如下:



2. 生产模式

目前,公司生产、销售的产品主要是电机类产品、通用汽油机、终端类产品。

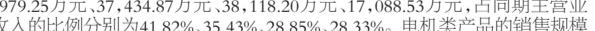
其中,公司生产的通用汽油机主要用于投入终端类产品的进一步生产中,较少对外出售,电机类产品主要采用以销定产的柔性生产模式。终端类产品方面,对于OEMODM客户订单,公司采用以销定产的生产方式,对于自主品牌产品,公司一般需要进行备货生产。

①公司制定了《生产计划管理办法》、《临时生产考核管理办法》等一系列规章制度,各生产环节都需要严格遵守该程序的规定与规范,规范生产步骤,保证产品的生产质量。

生产流程中各相关部门相互交接、合作过程如下:销售部按照订单要求组织编制销售计划,下达到计划控制部;计划控制部负责订单评估、编制生产作业计划并下达到采购部与生产部;采购部根据生产计划组织采购部采购。

公司制定了《合格供应商名单》,主要根据客户的订单向各原材料及配件供应商进行采购。公司采购由公司根据具体订单的机型、规格的需要从合格供应商名单中选取供应商进行采购。

公司的采购流程如下:



3. 公司主要销售情况

①电机类产品销售情况

发行人电机类产品采用直销方式进行销售,主要面向国内市场,下游客户主要为国内通用动力机械生产商,如隆鑫通用、润通科技、力帆股份、大江动力等,产品的主要用途为组装通用汽油发动机、数码变频发电机等产品。2016年、2017年、2018年、2019年1-6月,公司电机类产品实现销售收入分别为30,979.25万元、37,434.87万元、38,118.20万元、17,088.53万元,占同期主营业务收入的比例分别为41.82%、35.43%、28.85%、28.33%。电机类产品的销售规模总体较为稳定,占比下降主要是由于近年来终端类产品的快速发展所致。

②通用汽油机销售情况

公司2012年开始生产通用汽油机产品,2016年开始生产新能源汽车增程器产品。由于生产规模与产能的限制,目前通用汽油机产品主要用于自有终端类产品的配套生产,少量用于国内销售及国外出口。新能源汽车增程器产品为发行人报告期内向该领域延伸的新产品,2017年生产规模已近千万台。

2016年、2017年、2018年、2019年1-6月,公司通用汽油机产品对外直接销售实现销售收入2,552.33万元、3,612.34万元、3,901.61万元、1,601.09万元。

③终端类产品的销售情况

发行人终端类产品的销售方式有OEMODM、经销(包括买断与非买断)、直销,其中OEMODM与买断式经销是主要的销售方式。

发行人自主品牌终端类产品主要采用经销方式进行销售,少量采用直销。报告期内,发行人终端类产品销售由此前的OEMODM产品为主,逐步过渡至以自主品牌产品为主,目前拥有Senci、iPower等多个自主品牌。近年来,发行人自主品牌产品获得了国内外客户的认可,市场初步树立,报告期内自主品牌终端类产品销售占比分别40.72%、53.60%、41.80%、58.24%,自主品牌销售占终端类产品整体销售收入的一半以上。

公司销售在市内经销商采用的合作方式为买断式经销,目前,发行人已初步建立起覆盖全国主要省份的经销商体系,随着销售网络的不断扩张,发行人自主品牌产品

在国内市场的市场口碑与品牌效应已初步体现。报告期内,国内自主品牌买断式经销实现销售收入6,731.45万元、7,405.25万元、6,550.97万元、5,160.49万元,呈整体增长趋势。

在国际市场,发行人一是与世界各地规模较大的通机销售商进行合作,二是进入大型零售企业的分销网络拓宽销售渠道。上述两类客户从发行人处采购商品的目的都是为了再次销售,发行人与国外客户采用的合作方式一般为买断式经销。报告期内,发行人仅与美国超市TSC STORES LP有非买断式经销合作。近年来,发行人通过多种方式进行自主品牌在国外市场的开拓,在销售网络的扩展、品牌知名度的建立方面取得了长足的进步,目前销售网络已覆盖全球60多个国家和地区,拥有100余家国外客户。

④ OEMODM 方式

OEMODM是公司终端类产品发展初期主要的销售方式,随着近年来公司自主品牌产品的市场拓展与品牌建设,OEMODM销售方式的占比呈下降趋势,但仍为主要的销售方式。报告期内,OEMODM销售方式占终端类产品总销售额的比重分别为59.28%、46.40%、38.20%、41.77%。

OEMODM均为代工模式。在OEM销售方式下,境外客户向公司提供产品核心技术设计图纸、品控方案,公司根据要求生产产品,完成生产后,由客户全部购买其生产的产品,并与客户拥有的品牌对外销售。在ODM销售方式下,公司依照境外客户的差异化需求,与客户共同设计相关产品,在产品设计取得客户认可后,由公司根据要求生产产品,完成生产后,由客户全部购买其生产的产品,并与客户拥有的品牌对外销售。报告期内与公司开展ODM合作模式的客户多为知名通机制造企业,如意大利PRAMAC、尼日利亚FOUANI、日本DAISHIN、美国ES等。

⑤ 直销方式

发行人自主品牌终端类产品存在少量的直销销售,直销是指公司将终端类产品直接销售给终端用户的销售方式,客户主要是家庭、学校、医院、应急管理局等部门。报告期内,终端类产品直销实现销售收入占终端类产品总销售额的比例分别为1.19%、1.04%、0.29%、0.51%,占比很小,不是终端类产品的主要销售方式。

⑥ 配件类产品销售情况

公司生产的配件主要是冲压件、机架、控制面板、消声器等用于生产终端类产品零部件。报告期内,公司配件类产品主要用于满足自行组装生产的需求,少量对外直接销售。

⑦ 主要原材料

公司的生产配件主要是冲压件、机架、控制面板、消声器等用于生产终端类产品零部件。报告期内,公司配件类产品主要用于满足自行组装生产的需求,少量对外直接销售。

⑧ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑨ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑩ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑪ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑫ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑬ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑭ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑮ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑯ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑰ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑱ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑲ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。

⑳ 产能利用率

公司的产能利用率,即产能利用率=实际产能/设计产能。</