

2020年3月18日 星期三

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. 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
独立董事	白励翔	因公出差	王志强

4. 容信会计师事务所(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

2019年度利润分配预案:以总股本452,665,950股扣除非回购股份数1,392,700股后的451,273,250股为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.7元(含税),合计派发现金股利7,616,716,452.50元。

公司通过回购专用证券账户所持有的本公司股份,不参与本次利润分配。

本议案尚需提交公司2019年度股东大会予以审议。

二、公司基本情况

1. 公司简介

公司概况概况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	火炬电子	603678
联系人和联系方式			
姓名	陈世宗	证券代表	谢妙娟
办公地址	厦门市湖里区江南高新技术电子信息园区	厦门市湖里区江南高新技术电子信息园区紫阳路4号	
电话	0596-22353698	0596-22353679	
电子邮箱	investor@torchcn	investor@torchcn	

2. 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务及业务模式

公司主要从事电容器为主的电子元器件的研发、生产、销售,电子元器件代理业务以及陶瓷新材料的研发、生产、销售业务。目前,主营业务收入的主要来源为以电容器为主的电子元器件生产和销售业务,同时公司陶瓷新材料的生产已经形成一定的规模,新材料板块的战略布局初显成效。

(1) 元器件板块

火炬电子成立以来,专注电容器领域,坚持以主业为核心发展,主要成熟产品包括片式多层陶瓷电容器(业界常指MLCC)、引线式多层陶瓷电容器、多芯组陶瓷电容器,2016年推出“火炬牌”粗电容器、局部超细电容器、脉冲功率陶瓷电容器等系列新品,产品广泛应用于航空、航天、船舶及通信、电力、轨道交通、新能源等高端领域。主要通过营销中心采用直销方式开拓国内市场,分别在北京、西安、成都、武汉、洛阳、合肥、深圳、天津、杭州、南京等地设立分公司及办事处。

公司控股子公司广州天极主要生产单层电容、薄膜电路,广泛应用于无线通讯、卫星导航、大数据、雷达、电子信息、电子对抗和移动通讯等与微波紧密相关的行业和领域。

报告期内,为进一步战略合作伙伴,并新产品,公司将持有的子公司福建毫米45%的股权转让给泉州天诚电子有限公司。福建毫米主要产品包含温度补偿衰减器,单层片式瓷介电容器、片式贴片电容器等,产品应用于航天、航空、船舶及5G通讯、高端医疗、电子信息、物联网等领域。

(2) 新材料板块

新材料板块主营产品为CASAS-300高性能特种陶瓷材料,主要由子公司立亚新材实施,立亚化学位其原材料供应基地,提供高性能陶瓷材料的先驱体。

公司通过技术许可方式已掌握“高性能特种陶瓷材料”产业化以及PCB制备的一系列专有技术。全资子公司立亚新材作为“高性能特种陶瓷材料”产业化的实施主体,目前已完成立生线的建设。

(3) 贸易板块

公司主要代理太阳诱电、AVX、KEMET等品牌,与上述原厂供应商建立了稳定的长期合作关系。公司的代理业务采用直销销售方式,并根据采购成本、市场状况确定代理产品的最终售价。代理产品主要包括大容量陶瓷电容器、钽电解电容器、晶圆电容器、铝电解电容器、电感器、双工器、滤波器等产品。同时公司积极拓展的上游原厂合作伙伴和下游新兴市场资源,积极寻找更多优质电子元件合作伙伴,已与JDI、JAE、ALPS等国际知名电子元器件厂商初步建立了合作关系,其产品主要用于应用于产品、通讯产品、工业类电子元器件等。

(4) 行业情况说明

1、行业特点

(1) 国内电容器制造企业有待于通过加大资金投入获取竞争优势

目前日韩两国的国际知名电容器生产企业凭借其技术、规模优势,通过在国内设厂或者通过代理,占据电容器主要份额,高端产品方面垄断地位。国内电容器行业除个别综合实力强的自主品牌企业具备挑战国际品牌的实力外,大多数为中小型企业,集中在民用中低端市场,竞争激烈。部分国内企业专注于细分市场,例如火炬电子、成都宏乐电子科技有限公司、鸿远电子等深耕军用市场,在细分市场竞争优势,并通过在细分市场的技术积累,形成的品牌影响力拓展其他民用市场。

总体来看,大容量电容器市场仍然有待于国际知名企业为主,国内电容器制造企业仍然集中在民用中低端市场。国内电容器制造企业仍然有待于通过增加投入,不断加大技术研发力度,从生产工艺、原料配方等多方面着手,逐步提高产品性能,增强自身的技术积累,提高技术水平。

(2) 国防工业领域的国产化需求

随着国防工业的发展,高新技术武器装备对配套的电子元件产品的可靠性和稳定性及使用寿命等方面提出了更高的要求。目前我国高端产品主要依赖进口,一些技术含量最高的产品规格甚至被国外产品所垄断,产品价格、交货期限等合同条款容易存在不稳定性,影响用户使用,增加国外企业采购成本和设备维修成本。出于国家战略安全等各方面考虑,国家鼓励和支持国内电子元件产品国产化,用户也能给予合理的政策空间。随着我国国防工业的持续稳定发展,装备现代化研究迫切,推动产品升级,高可靠MLCC作为基础元件的国产化需求将越来越大,给国内电容器生产商提供了广阔的市场空间。

(3) 选用选择电容器时注重供应链的综合能力

下游用户对于供应商的选择标准方面,除产品单价以外,还十分看重产品质量、服务质量、供货速度等方面,具体情况如下:

① 事故反应及协助处理能力:对于下游电容器使用者而言,供应商在出现质量事故后的反应速度及协助处理问题的能力将影响十分重要,其快速进行电容器更换和质量事故分析的能力,不仅能节约时间和成本,还能避免产品延误交付。

② 专业服务及技术支持能力:面对众多的电容器供应商,无论是厂商直销,还是通过授权代理、经销商等渠道,下游用户越来越倾向于能够提供更多品质选择、技术支持、专业服务等内容的供应商,尤其下游客户面向海外、军工或工业市场时,对产品质量和技术支持的综合评价将直接影响其购买决策。

③ 服务态度:公司通过公开行文设计及向其推介的电商平台产品特点等方面,才能为下游客户提供最专业的服务。

④ 与原厂紧密合作关系:对于授权代理、经销商等分销商而言,与上游原厂的关系是否紧密直接影响产品能否同步供应,原厂产能紧张的时候供货速度,原厂的技术支持和服务水平,直接影响其市场份额和客户满意度。

⑤ 与客户建立良好合作关系:对于终端客户而言,原厂的支持力度也更大。

(4) 陶瓷新材料行业特点

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(5) 行业周期性、季节性及区域性特点

(1) 周期性

电容器是电子设备中不可或缺的主要元件之一,广泛应用于各个领域,其下游主要有消费电子、汽车电子、工业控制、医疗电子、家用电器以及航空航天、武器装备等国防工业领域。其中国防工业领域由于政策稳定,生产工业需要相关资质,需求量平稳增长,不易受到宏观经济周期和市场供求波动影响;消费电子、汽车电子、工业控制、医疗电子、家用电器等行业较受宏观经济政策、市场竞争加剧、居民收入水平、消费者偏好等因素影响,有一定的周期性,这使得电容器市场需求也呈现出相应的周期性。

(2) 区域性

目前,我国电容器行业主要分布于珠江三角洲、长江三角洲和环渤海京津地区。其中,珠江三角洲地区电子信息产业发展,是中国最大的家电生产基地,也是全球重要的计算机硬件生产基地;长江三角洲以半导体制造、笔记本电脑、手机及零部件为主;环渤海京津地区为电子信息产业生产和科研基地。这些区域均有电容器厂商设厂投资。

(3) 季节性

电容器应用在于航空、航天、船舰、兵器等军用市场以及系统通讯设备、医疗电子设备、工业控制设备、汽车电子、精密仪表仪器、轨道交通及消费类电子产品等民用领域,由于应用领域较为广泛,行业受单一行业季节性波动影响较小。整体而言,受元旦、春节等假期影响,一季度市场需求基本为全年最低水平。

3、公司行业竞争地位

(1) 自主业务在行业中的竞争地位

火炬电子是国家高新技术企业,连续八年被中国电子元件行业协会评为“中国电子元件百强企业”。自主品牌主要产品包括陶瓷电容器、钽电容器等电子元件产品,涉及多个军用领域,下游应用领域以军用为主,民用为辅。截至2019年12月31日,火炬电子及其下属企业拥有159项专利,其中发明专利39项,实用新型专利114项,外观设计专利7项,形成了从产品设计、材料开发到生产工艺的一系列陶瓷新材料制造的核心技术,参加了多项国家标准、国家军用标准、行业军用标准规范。

同时,公司承担了多项国家、省、市级科技项目,获得了多项国家级、省部级荣誉奖项,如2004年,公司高可靠多层陶瓷电容器被评为国家科技进步二等奖;2010年公司被国家发改委评为国家高新技术产业化示范工程;2011年公司被评选为国家火炬计划重点高新技术企业之一,2018年获得中国电子元件行业协会信用评级AAA级。

(2) 行业的竞争地位

公司重点打造产品品质、品牌知名度、市场份额等主要指标,并取得较好的成绩,多年来公司均以太阳诱电、AVX、KEMET等知名品牌为主要代理商。

同时,公司在代理业务方面为客户提供培训、检测、技术支持等全方位服务,具有较强的竞争优势。

(3) 新材料业务的行业竞争地位

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(4) 陶瓷新材料行业特点

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(5) 行业周期性、季节性及区域性特点

(1) 周期性

电容器是电子设备中不可或缺的主要元件之一,广泛应用于各个领域,其下游主要有消费电子、汽车电子、工业控制、医疗电子、家用电器以及航空航天、武器装备等国防工业领域。其中国防工业领域由于政策稳定,生产工业需要相关资质,需求量平稳增长,不易受到宏观经济周期和市场供求波动影响较小。整体而言,受元旦、春节等假期影响,一季度市场需求基本为全年最低水平。

3、公司行业竞争地位

(1) 自主业务在行业中的竞争地位

火炬电子是国家高新技术企业,连续八年被中国电子元件行业协会评为“中国电子元件百强企业”。自主品牌主要产品包括陶瓷电容器、钽电容器等电子元件产品,涉及多个军用领域,下游应用领域以军用为主,民用为辅。截至2019年12月31日,火炬电子及其下属企业拥有159项专利,其中发明专利39项,实用新型专利114项,外观设计专利7项,形成了从产品设计、材料开发到生产工艺的一系列陶瓷新材料制造的核心技术,参加了多项国家标准、国家军用标准、行业军用标准规范。

同时,公司承担了多项国家、省、市级科技项目,获得了多项国家级、省部级荣誉奖项,如2004年,公司高可靠多层陶瓷电容器被评为国家科技进步二等奖;2010年公司被评选为国家火炬计划重点高新技术企业之一,2018年获得中国电子元件行业协会信用评级AAA级。

(2) 行业的竞争地位

公司重点打造产品品质、品牌知名度、市场份额等主要指标,并取得较好的成绩,多年来公司均以太阳诱电、AVX、KEMET等知名品牌为主要代理商。

同时,公司在代理业务方面为客户提供培训、检测、技术支持等全方位服务,具有较强的竞争优势。

(3) 新材料业务的行业竞争地位

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(4) 陶瓷新材料行业特点

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(5) 行业周期性、季节性及区域性特点

(1) 周期性

电容器是电子设备中不可或缺的主要元件之一,广泛应用于各个领域,其下游主要有消费电子、汽车电子、工业控制、医疗电子、家用电器以及航空航天、武器装备等国防工业领域。其中国防工业领域由于政策稳定,生产工业需要相关资质,需求量平稳增长,不易受到宏观经济周期和市场供求波动影响较小。整体而言,受元旦、春节等假期影响,一季度市场需求基本为全年最低水平。

3、公司行业竞争地位

(1) 自主业务在行业中的竞争地位

火炬电子是国家高新技术企业,连续八年被中国电子元件行业协会评为“中国电子元件百强企业”。自主品牌主要产品包括陶瓷电容器、钽电容器等电子元件产品,涉及多个军用领域,下游应用领域以军用为主,民用为辅。截至2019年12月31日,火炬电子及其下属企业拥有159项专利,其中发明专利39项,实用新型专利114项,外观设计专利7项,形成了从产品设计、材料开发到生产工艺的一系列陶瓷新材料制造的核心技术,参加了多项国家标准、国家军用标准、行业军用标准规范。

同时,公司承担了多项国家、省、市级科技项目,获得了多项国家级、省部级荣誉奖项,如2004年,公司高可靠多层陶瓷电容器被评为国家科技进步二等奖;2010年公司被评选为国家火炬计划重点高新技术企业之一,2018年获得中国电子元件行业协会信用评级AAA级。

(2) 行业的竞争地位

公司重点打造产品品质、品牌知名度、市场份额等主要指标,并取得较好的成绩,多年来公司均以太阳诱电、AVX、KEMET等知名品牌为主要代理商。

同时,公司在代理业务方面为客户提供培训、检测、技术支持等全方位服务,具有较强的竞争优势。

(3) 新材料业务的行业竞争地位

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。

陶瓷新材料行业特点:产品附加值高,对生产的工艺技术、制造能力有着严格的要求,增加了新进入者进入行业的难度。因此陶瓷新材料制造企业具有较强的盈利能力。随着军民融合的深入持续推进,下游市场需求将得到进一步增长,现有陶瓷新材料制造企业将继续保持竞争优势。

(4) 陶瓷新材料行业特点

陶瓷新材料研发和生产技术难度高,前期研发周期长,设备投入规模大,对新进入者形成较高的技术壁垒、资金壁垒。下游客户对陶瓷新材料产品的规模化采购将经历严苛的品控验证,产品是否能顺利通过,取决于企业的工艺水平、生产效率、质量稳定性、成本控制等。