

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	新纶科技	股票代码	002341
股票上市交易所	深圳证券交易所	董事会秘书	证券事务代表
联系人和联系方式	杨利	白静	
姓名	0755-26993098	0755-26993098	
电话	0755-26993313	0755-26993313	
传真	yslgh@xln.com	hang@xln.com	
电子邮箱			

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

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	1,348,972,672.16	1,349,728,384.43	-0.60%	1,142,006,863.52
归属于上市公司股东的净利润(元)	87,084,354.10	108,462,073.66	-19.71%	94,045,628.43
扣除非经常性损益的净利润(元)	82,458,544.41	106,260,532.79	-22.41%	90,525,691.35
经营活动产生的现金流量净额(元)	163,025,531.16	-30,549,921.30	633.64%	-78,603,301.03
基本每股收益(元/股)	0.2332	0.3070	-24.04%	0.3212
稀释每股收益(元/股)	0.2332	0.3070	-24.04%	0.3212
加权平均净资产收益率	5.74%	8.50%	-2.76%	13.45%
	2014年末	2013年末	本年比上年末增减	2012年末
总资产(元)	3,375,269,780.91	3,018,803,265.39	11.85%	1,884,013,974.24
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,551,071,368.61	1,482,633,603.87	4.62%	737,181,598.74

(2)前10名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总人数		14,443	年度报告披露日前第5个交易日普通股股东总人数	20,351
前十名普通股股东持股情况				
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
控股股东	境内自然人	31.60%	118,000,000	88,500,000
股东	境内自然人	32.75%	12,750,000	9,562,500
中国银行(代大成盈泰证券投资基金)	其他	3.37%	12,568,079	0
庄柏华	境内自然人	3.01%	11,250,000	8,437,500
张强	境内自然人	3.01%	11,250,000	8,437,500
刘晓燕	境内自然人	2.72%	10,146,000	0
华阳国际(代大成盈泰证券投资基金)	其他	2.47%	9,220,314	0
中国银行(代大成盈泰证券投资基金)	境内非国有法人	1.83%	6,851,059	0
中国建设银行(代大成盈泰证券投资基金)	其他	0.96%	3,596,057	0
中国银行(代大成盈泰证券投资基金)	其他	0.94%	3,500,000	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东变更为大成盈泰投资基金,未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司收购管理办法》界定的一致行动人。			
与前10名普通股股东关联的说明	不适用			

(3)前10名优先股股东持股情况表

□适用/□不适用
公司报告期无优先股股东持股情况。

(4)以方框形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

深圳新纶科技股份有限公司
股东

3.管理层讨论与分析

2014年公司进入了调整、促转型的新时期,公司保持在防静电/洁净室行业的稳步发展的同时,加快常州功能材料项目建设进度,积极拓展客户渠道,调整公司产业结构,优化资源配置,公司以新材料为本的行业综合服务商业转型已见成效。

公司秉持合作共赢企业协同效应逐渐明显,主营业务稳步发展。报告期内,公司集中力量,重点发展新材料行业,资本性投入较上期有所增加,相关费用期间增长较快,随着常州功能材料项目的投入运营,公司在新材料行业将迎新的腾跃。

公司本期营业收入、成本、费用等主要数据对比情况如下:

单位:元

项目	2014年	2013年	增减比例%	备注
营业收入	1,348,972,672.16	1,349,728,384.43	-0.60%	
营业成本	905,542,976.32	970,472,316.31	-6.28%	
销售费用	107,394,214.09	91,593,875.58	17.23%	
管理费用	123,030,004.39	81,401,872.16	51.14%	主要系新增功能材料项目建设投入,研发投入及人员管理成本增加所致。
财务费用	66,060,714.11	44,536,982.36	48.33%	主要系报告期内公司新增银行借款及光前新材料项目及三期项目借款利息增加所致。
归属于母公司所有者的净利润	87,084,354.10	108,462,073.66	-19.71%	
经营活动产生的现金流量净额	163,025,531.16	-30,549,921.30	633.64%	主要系报告期内公司加大了新增的核算量,应收票据及预付款账款减少所致。

报告期内,公司在董事会的领导下,全体员工统一认识,调整思路,勇于迎接挑战,努力完成公司年中制定的计划与目标,公司各项业务稳步推进。

3.集中优势资源,优化产业结构

报告期内,公司在谋发展、拓疆土的同时,也在重新审视现有产业结构的可持续性。剥离劣势资产,调整产业结构,是公司未来高速发展的前提。首先,公司经过充分的市场调研和内部讨论,关闭了曼恩宏观经济及区域内新客户景气度影响较大的北京、大连、西安三家清洗中心,将资源重新进行配置,为公司创造更高的效益。

其次,随着产品转型升级的逐步加深,公司及时将天津产业园项目的“防静电/洁净室消耗品”产品项目调整为“新风净化器产品”项目,以实现募集资金最优配置。

4.加强产品推出,不断提升市场竞争力

报告期内,公司加强了功能材料系列产品的研发力度,通过引进海内外高端技术人才、组建研发团队,结合市场需求和行业竞争情况,重点开拓市场前景好、技术含量高、附加值高的新产品,部分产品已通过重点客户的认证,为公司产业化发展开辟道路。

同时,公司也加快了民用产品系列的开发进度,报告期内,成功推出了空气净化器、日护产品、防雾霾口罩等一些民用产品,公司向民用领域的发展又迈进了一步,随着市场份额的逐步提升,将有效提升公司利润率,提高公司综合竞争能力。

5.防静电/洁净室产品及服务

公司在谋求转型发展的同时,在防静电/洁净室行业的发展并未停滞,公司密切关注下游行业客户变化,调整产品结构,努力拓展客户渠道,大力拓展生物制药、高端消费电子、民用防护、日化护理等新兴领域,公司与上海美的协同效应日深,另一方面,通过上海澈在检验检疫、食品药品、日化行业的影响力,公司调整了净化工程服务的客户结构,公司客户质量将大幅提升。另一方面,公司在防静电/洁净室行业积累的客户资源和行业地位,为上海澈广拓大客户资源、提升市场占有率提供了有效保障。

2.加快功能材料项目业务拓展,推动产能转型升级

报告期内,公司为加快产品转型升级,推动功能材料项目产业化,提前将“人工合成石墨散热膜”、示范线投产,试验运营,通过前期客户拓展,已顺利取得了部分大客户的认证。

公司通过资源整合,将产品线延伸至技术管理经验,建立多学科融合的高层次新材料研发中心,与国内高校及科研院所进行产学研合作,加快了功能材料项目的产业化进程。随着常州产业园一期项目的全面投产,公司向新材料行业发展的战略目标正在逐步深化。

3.集中优势资源,优化产业结构

报告期内,公司在谋发展、拓疆土的同时,也在重新审视现有产业结构的可持续性。剥离劣势资产,调整产业结构,是公司未来高速发展的前提。首先,公司经过充分的市场调研和内部讨论,关闭了曼恩宏观经济及区域内新客户景气度影响较大的北京、大连、西安三家清洗中心,将资源重新进行配置,为公司创造更高的效益。

其次,随着产品转型升级的逐步加深,公司及时将天津产业园项目的“防静电/洁净室消耗品”产品项目调整为“新风净化器产品”项目,以实现募集资金最优配置。

4.加强产品推出,不断提升市场竞争力

报告期内,公司加强了功能材料系列产品的研发力度,通过引进海内外高端技术人才、组建研发团队,结合市场需求和行业竞争情况,重点开拓市场前景好、技术含量高、附加值高的新产品,部分产品已通过重点客户的认证,为公司产业化发展开辟道路。

同时,公司也加快了民用产品系列的开发进度,报告期内,成功推出了空气净化器、日护产品、防雾霾口罩等一些民用产品,公司向民用领域的发展又迈进了一步,随着市场份额的逐步提升,将有效提升公司利润率,提高公司综合竞争能力。

5.防静电/洁净室产品及服务

公司在谋求转型发展的同时,在防静电/洁净室行业的发展并未停滞,公司密切关注下游行业客户变化,调整产品结构,努力拓展客户渠道,大力拓展生物制药、高端消费电子、民用防护、日化护理等新兴领域,公司与上海美的协同效应日深,另一方面,通过上海澈在检验检疫、食品药品、日化行业的影响力,公司调整了净化工程服务的客户结构,公司客户质量将大幅提升。另一方面,公司在防静电/洁净室行业积累的客户资源和行业地位,为上海澈广拓大客户资源、提升市场占有率提供了有效保障。

6.通过财务投资,初涉网贷业务

近年来,互联网金融融资体制改革、信息通讯技术及互联网的发展孕育而生,P2P网贷业务作为低成本、高效率、覆盖广的新兴金融模式,必将推动整个金融行业的深刻变革。

报告期内,公司通过加快产品转型升级,推动功能材料项目产业化,提前将“人工合成石墨散热膜”、示范线投产,试验运营,通过前期客户拓展,已顺利取得了部分大客户的认证。

公司通过资源整合,将产品线延伸至技术管理经验,建立多学科融合的高层次新材料研发中心,与国内高校及科研院所进行产学研合作,加快了功能材料项目的产业化进程。随着常州产业园一期项目的全面投产,公司向新材料行业发展的战略目标正在逐步深化。

3.集中优势资源,优化产业结构

报告期内,公司在谋发展、拓疆土的同时,也在重新审视现有产业结构的可持续性。剥离劣势资产,调整产业结构,是公司未来高速发展的前提。首先,公司经过充分的市场调研和内部讨论,关闭了曼恩宏观经济及区域内新客户景气度影响较大的北京、大连、西安三家清洗中心,将资源重新进行配置,为公司创造更高的效益。

其次,随着产品转型升级的逐步加深,公司及时将天津产业园项目的“防静电/洁净室消耗品”产品项目调整为“新风净化器产品”项目,以实现募集资金最优配置。

4.加强产品推出,不断提升市场竞争力

报告期内,公司加强了功能材料系列产品的研发力度,通过引进海内外高端技术人才、组建研发团队,结合市场需求和行业竞争情况,重点开拓市场前景好、技术含量高、附加值高的新产品,部分产品已通过重点客户的认证,为公司产业化发展开辟道路。

同时,公司也加快了民用产品系列的开发进度,报告期内,成功推出了空气净化器、日护产品、防雾霾口罩等一些民用产品,公司向民用领域的发展又迈进了一步,随着市场份额的逐步提升,将有效提升公司利润率,提高公司综合竞争能力。

5.防静电/洁净室产品及服务

公司在谋求转型发展的同时,在防静电/洁净室行业的发展并未停滞,公司密切关注下游行业客户变化,调整产品结构,努力拓展客户渠道,大力拓展生物制药、高端消费电子、民用防护、日化护理等新兴领域,公司与上海美的协同效应日深,另一方面,通过上海澈在检验检疫、食品药品、日化行业的影响力,公司调整了净化工程服务的客户结构,公司客户质量将大幅提升。另一方面,公司在防静电/洁净室行业积累的客户资源和行业地位,为上海澈广拓大客户资源、提升市场占有率提供了有效保障。

6.通过财务投资,初涉网贷业务

近年来,互联网金融融资体制改革、信息通讯技术及互联网的发展孕育而生,P2P网贷业务作为低成本、高效率、覆盖广的新兴金融模式,必将推动整个金融行业的深刻变革。

报告期内,公司通过加快产品转型升级,推动功能材料项目产业化,提前将“人工合成石墨散热膜”、示范线投产,试验运营,通过前期客户拓展,已顺利取得了部分大客户的认证。

公司通过资源整合,将产品线延伸至技术管理经验,建立多学科融合的高层次新材料研发中心,与国内高校及科研院所进行产学研合作,加快了功能材料项目的产业化进程。随着常州产业园一期项目的全面投产,公司向新材料行业发展的战略目标正在逐步深化。

3.集中优势资源,优化产业结构

报告期内,公司在谋发展、拓疆土的同时,也在重新审视现有产业结构的可持续性。剥离劣势资产,调整产业结构,是公司未来高速发展的前提。首先,公司经过充分的市场调研和内部讨论,关闭了曼恩宏观经济及区域内新客户景气度影响较大的北京、大连、西安三家清洗中心,将资源重新进行配置,为公司创造更高的效益。

其次,随着产品转型升级的逐步加深,公司及时将天津产业园项目的“防静电/洁净室消耗品”产品项目调整为“新风净化器产品”项目,以实现募集资金最优配置。

4.加强产品推出,不断提升市场竞争力

报告期内,公司加强了功能材料系列产品的研发力度,通过引进海内外高端技术人才、组建研发团队,结合市场需求和行业竞争情况,重点开拓市场前景好、技术含量高、附加值高的新产品,部分产品已通过重点客户的认证,为公司产业化发展开辟道路。

同时,公司也加快了民用产品系列的开发进度,报告期内,成功推出了空气净化器、日护产品、防雾霾口罩等一些民用产品,公司向民用领域的发展又迈进了一步,随着市场份额的逐步提升,将有效提升公司利润率,提高公司综合竞争能力。