

# 信息披露 Disclosure

公司代码:603665

公司简称:康隆达

## 浙江康隆达特种防护科技股份有限公司

### 2017 年度报告摘要

一、重要提示  
本公司董事会、监事会及董事、高级管理人员保证本年度报告全文、为全面了解本公司的经营情况、财务状况及未来发展计划，投资者应当仔细阅读，认真审阅其中的重大信息并根据具体情形作出投资决策。

2.本公司董事、监事、高级管理人员出席了公司2017年度股东大会。

3.公司全体董事出席了董事会会议。

4.中审会计师事务所(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

本公司拟于2017年12月31日总股本100,000,000股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利1.5元(含税)，共计分配利润15,000,000.00元。占2017年归属上市公司股东净利润的比例为20.76%，剩余未分配利润结转至下一年度。本年度不进行资本公积金转增股本。

本公司需提交公司2017年度股东大会审议。

二、公司基本情况

公司简介		
股票简称	股票代码	变更前股票简称
股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股:上交所	康隆达	603665
联系人和联系方式	董秘办秘书	证券事务代表
姓名	邵卫国	
办公地址	浙江省绍兴市上虞区崧泽大道上虞经济开发区五路1号	浙江省绍兴市上虞区崧泽大道上虞经济开发区五路1号
电话	0575-82272678	0575-82272678
电子邮箱	4339@kanglongda.com	4339@kanglongda.com

2. 报告期内公司主要业务简介

(一) 主要业务  
公司致力于为客户提供全方位的手套劳动防护解决方案。多年来，公司坚持“积极开发新产品、优化产品结构、提高产品附加值”的发展思路，通过对无缝针织手套技术及浸胶技术、工艺的深度开发、应用和长期积累，逐步拥有了自主的研发设计能力和高效的市场推广能力。

公司的产品主要以欧洲、美国等为代表的境外市场为主，产品类型以耐热手套、机切割手套、抗撕裂手套、抗冲撞防护手套、防静电手套、耐高温手套、耐寒手套等高性能劳动防护手套为主，广泛应用于建筑、电力、汽车、机械制造、冶金、石化、采掘行业。

(二) 经营模式  
公司客户分为终端客户和渠道客户。多年来，公司坚持“积极开发新产品、优化产品结构、提高产品附加值”的发展思路，通过对无缝针织手套技术及浸胶技术、工艺的深度开发、应用和长期积累，逐步拥有了自主的研发设计能力和高效的市场推广能力。

公司的产品主要以欧洲、美国等为代表的境外市场为主，产品类型以耐热手套、机切割手套、抗撕裂手套、抗冲撞防护手套、防静电手套、耐高温手套、耐寒手套等高性能劳动防护手套为主，广泛应用于建筑、电力、汽车、机械制造、冶金、石化、采掘行业。

(三) 采购模式  
根据原材料种类和市场价格情况，公司主要采用集中采购和月度采购两种方式：(1)集中采购对于产品品质关键性及影响价格的因素(包括生产原料、化工材料等与大宗商品价格相关的主要原材料)，由公司采购部收集材料需求后市场价格变动等情况，并逐级上报至总经理，由总经理根据材料的需求量及价格变动情况，每批采购数量不会变动。

(2) 月度采购  
公司除集中采购主要材料外，对于涉及产品品质质量特性和市场竞争比较稳定的物资，每月由采购部根据公司产品的需要编制采购计划，并向公司定单部核对供给关系后进行采购。

2. 市场情况  
公司主要采用以自产为主、外协加工为主的生产模式。公司根据不同时期的市场需求、订单与产能匹配情况、成本控制等因素综合考虑，确定不同生产模式的批次及产品品种。

(1) 自产模式  
公司根据客户的订单要求，由生产业务按照生产工艺要求组织生产。生产部门根据客户提供的产品图样或要求，设计打样并样品，经客户认可并签订销售合同后，市场部门根据销售合同制定生产任务通知单。生产部门根据客户提供的产品图样或要求的生产工艺、生产周期、生产量等严格筛选并与其建立长期稳定的合作关系。公司员工在生产部门进行全称质量监督工作，对产品质量严格把关，产品入库前必须经过检验合格后进行包装加工或直接挂上包装标识。

(2) 外协加工模式  
所谓外协加工是指公司获得的订单中的部分工序委托给其他厂商加工，以及在订单量超过自身生产能力的情况下，将一部分产品委托给加工厂生产。外协加工厂均经过严格筛选并与其建立长期稳定的合作关系。公司员工在生产部门进行全称质量监督工作，对产品质量严格把关，产品入库前必须经过检验合格后进行包装加工或直接挂上包装标识。

(3) 销售模式  
境内主要市场为个人防护用品(即PPPE产品)的流通模式  
境外主要市场为个人防护用品(即PPPE产品)的流通模式以图表列示如下：

@由上图可知，在典型的PPPE产品流通模式下，制造商和终端需求用户之间，还包括经销商、品牌商和代理商。

①代理经销商的合理性  
对于大型工业团体为代表的终端用户，其对劳动防护用品的需求是多样性的，不仅包括劳动防护产品，还包括防护服、头盔、呼吸器等，有多种类型之分。为了节约采购成本同时保证采购效率，通常通过代理经销商进行采购，降低客户对代理经销商的依赖，从而降低采购成本，更高效、更便捷。而防护服不仅成本高，还有可能遇到退货和限制性条款，所以，就不适合防护服、国外大型终端客户和代理经销商之间的合作相对较为困难。

②经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

③代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

④终端用户的合理性  
终端用户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑤出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑥进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑦终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑧代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑨经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑩出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑪进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑫终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑬代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑭经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑮出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑯进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑰终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑱代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑲经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

⑳出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉑进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉒终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉓代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉔经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉕出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉖进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉗终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉘代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉙经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉚出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉛进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉜终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉝代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉞经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的合理性  
进口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟终端客户  
终端客户在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟代理商的合理性  
代理商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟经销商的合理性  
经销商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟出口商的合理性  
出口商在采购时，对于产品品质和市场价格会直接对供应商的定价和采购量产生影响。

㉟进口商的