

证券代码：002849

证券简称：威星智能

公告编号：2021-033

浙江威星智能仪表股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 132449050 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	威星智能	股票代码	002849
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张妍	颜冰玮	
办公地址	浙江省杭州市拱墅区莫干山路 1418-41 号 6 号楼	浙江省杭州市拱墅区莫干山路 1418-41 号 6 号楼	
电话	0571-88179003	0571-88179003	
电子信箱	zhangyan@viewshine.cn	yanbingwei@viewshine.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务、主要产品

公司自设立以来，主营业务和主要产品未发生重大变化。公司专业致力于为城市燃气行业提供智能计量终端及燃气管理系统平台的研发、生产和销售。经过多年的发展，公司已经成为国内领先的城市燃气行业整体解决方案供应商之一。

公司积极适应能源转型发展的新形势，牢牢把握物联网及 5G 等新一代通讯技术的发展趋势，融合移动互联、大数据、云计算、人工智能等现代信息技术及先进的物联网通信技术，在技术研发上不断创新，新技术产品化进程持续推进，推动物联网及互联网技术及其解决方案在燃气行业的应用。

公司目前拥有三大产品平台，智能产品平台、计量产品平台以及软件产品平台，向城市燃气运营商提供智能燃气表终端、新一代超声波计量仪表、运营管理和数据管理（数据采集、抄表管理、结算收费、设备管理、用气分析、自助服务、移动外勤等）及其他服务。



产品平台	产品名称
智能产品平台	IC卡燃气表
	远传燃气表（无线远传燃气表、GPRS/CDMA物联网燃气表和NB-IoT物联网燃气表）
计量产品平台	电子式燃气表（超声波燃气表）
软件产品平台	智慧燃气云

1、智能产品平台

针对客户现场不同应用环境、结算模式、管理需求，公司采用先进的IC卡读写加密技术、RF无线、GPRS/CDMA及NB-IoT等通讯技术，形成了IC卡预付费解决方案、RF远传点抄后付费解决方案、RF扩频组网后付费/预付费解决方案、物联网后付费/预付费解决方案等智能解决方案，全方位满足燃气运营商的信息化管理和运营管理需求，提高燃气公司的运营效率，降低运营成本。

2、计量产品平台

超声波燃气表是利用超声波在介质中传递的时间差进行计量的新型燃气表，它是一种高可靠性、高精度、带温压补偿的全电子燃气表。公司充分运用超声波计量技术精度高、易于实现智能化等特点，向燃气运营商提供全电子一体化的先进计量解决方案，满足燃气运营商对燃气终端设备长期保持计量准确度的要求，凭借实时温度补偿、耐低温、宽量程等技术优势，改善燃气公司供销差问题，全面解决燃气采暖计量与日常计量的需要。

3、软件产品平台

智慧燃气云是公司借助阿里云技术、运用移动互联网、云计算、大数据打造的专业SaaS行业云，为燃气公司提供高并发的智能数据采集平台、灵活可配置的计费平台、多渠道兼容的收费平台、实时高效的移动外勤管理平台、全面便捷的自助服务平台以及客服沟通平台等一体化的IT整体解决方案，包括EMBC平台、物联网管理平台、AMP平台、微掌厅、蓝牙充值易、自助终端、自动圈存机、可视化数据大屏、云管理助手等多项子产品，为燃气公司的精细化管理和增值服务发展提供有力支撑。

（二）经营模式

1.研发模式

公司结合IPD集成产品开发模式和项目管理理念，搭建领先的技术平台与产品平台，通过全面的市场需求调研，严密的开发计划，严谨的研发质量评审，准确的接口设计，成熟的共享CBB模块建设，借助先进的PLM信息化系统平台，提升企业

的创新能力，向市场快速提供成熟稳定的产品，提升客户的满意度。

2.生产模式

公司贯彻匠心为本、精工制造的理念，不断提升精益化制造能力与智能制造水平。积极改进产品工艺，提高生产自动化水平，采用高效自动化、弹性生产线、盈利生产线的新型生产方式，提升产能和生产效率；通过ERP、MES等信息化管理工具，系统性地优化生产制造业务流程，对产品过程质量和可追溯性进行全面提升，提高生产制造、供应链管理、产品营销及服务等环节的智能决策水平，保证订单周期、产能平衡、质量管控、产出效率，让公司的供应链生产更加敏捷地响应市场变化，与顾客建立长期稳定的合作关系。

3.销售模式

公司坚持以“为客户服务”为导向，在充分市场调研和行业分析的基础上，结合公司战略发展目标和自身优势，面向燃气运营商，以直销为主、经销为辅的方式，积极开拓国内外市场。公司不断完善组织管理布局，以区域销售为基础，大力发展集团客户及分散客户，形成覆盖全国的营销网络，同时建立以客户为导向的后端服务体系，提升整体营销能力和服务水平，为客户提供优质的产品和服务。公司产品获得了港华燃气、华润燃气、昆仑能源、新奥能源和中国燃气等主要燃气集团的认可，广泛应用于数百个城市燃气运营商，建立了良好的信誉和品牌形象。

（三）行业地位

公司是国内最主要的智慧燃气解决方案供应商之一，自成立起，一直致力于城市燃气行业智能计量终端及燃气管理系统平台的研发、生产和销售。公司拥有IC卡预付费燃气表、物联网智能燃气表、远传燃气表、超声波智能燃气表从民用到工商业系列完整的产品线，是城市燃气行业领先的智能燃气表和系统平台供应商之一。公司营业收入总额、市场区域覆盖、终端布局数量均处于行业前列。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	1,198,144,720.51	1,074,105,621.01	11.55%	788,547,409.92
归属于上市公司股东的净利润	83,766,433.96	65,176,790.92	28.52%	63,025,109.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	71,789,260.22	60,291,253.29	19.07%	58,125,004.43
经营活动产生的现金流量净额	117,976,627.08	23,268,634.13	407.02%	33,960,924.99
基本每股收益（元/股）	0.640	0.500	28.00%	0.480
稀释每股收益（元/股）	0.640	0.500	28.00%	0.480
加权平均净资产收益率	11.60%	10.19%	1.41%	10.94%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	1,848,201,253.56	1,544,166,289.68	19.69%	1,272,241,247.07
归属于上市公司股东的净资产	767,820,468.87	681,869,232.59	12.61%	604,955,486.84

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
--	------	------	------	------

营业收入	256,530,151.29	314,590,403.65	350,523,515.22	276,500,650.35
归属于上市公司股东的净利润	14,734,413.91	24,722,942.39	21,096,135.20	23,212,942.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,467,965.52	23,389,548.37	18,985,421.85	14,946,324.48
经营活动产生的现金流量净额	-81,064,614.85	31,083,476.73	-20,919,701.68	188,877,466.88

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

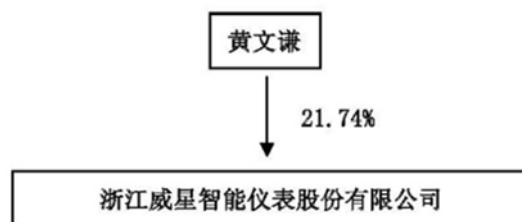
报告期末普通股股东总数	11,160	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,500	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
黄文谦	境内自然人	21.74%	28,790,650	-1,299,950	质押	15,300,000	
深圳市中燃科技有限公司	境内非国有法人	12.23%	16,200,000	0			
范慧群	境内自然人	6.37%	8,430,600	-2,800,000			
马善炳	境内自然人	3.48%	4,608,800	-1,000,000			
贵州颐丰睿企业管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.73%	3,618,050	-1,303,950			
詹镇辉	境内自然人	1.65%	2,190,000	0	冻结	2,190,000	
胡国忠	境外自然人	1.13%	1,500,000	0			
许博文	境外自然人	0.98%	1,300,000	1,300,000			
中国人寿保险（集团）公司企业年金计划—中国农业银行股份有限公司	境内非国有法人	0.95%	1,255,350	1,255,350			
许凯文	境外自然人	0.94%	1,250,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知其是否存在关联关系或为一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用						

(2) 公司优先股股东总数及前 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，全球新冠肺炎疫情爆发，国际贸易摩擦加剧，全球政治经济格局都发生了较大变化，受多方因素影响，对国内天然气市场造成一定的冲击，天然气的消费增速有所放缓。天然气作为一种全球资源储量丰富的能源在效能、环境可持续性、能源安全等方面具有多重优势，2020年中国天然气消费仍实现4%以上的增长，中国天然气消费的内生性增长空间依然广阔。同时受益于国家利好政策的推行，安全管控要求的提高，以及新基建、智慧城市等智能化社会发展的要求，智能燃气表行业获得了高速发展，规模替代传统燃气表已呈大势所趋，智能燃气表市场前景仍总体向好。伴随着燃气表行业技术的不断提升，智能燃气表行业的市场竞争日益激烈。面对智能燃气表行业复杂的竞争态势，威星智能始终坚持“为客户服务、坚持群体奋斗”的经营理念，以创新的理念服务客户，以技术和研发创新为支撑，把握经济和行业变化带来的潜在竞争机遇，推动公司持续稳健的发展与增长。

2020年度，公司实现营业收入1,198,144,720.51元，同比增长11.55%；归属于上市公司股东的净利润83,766,433.96元，同比增加28.52%。总体而言，公司经营业绩稳步前进。报告期内，公司开展的各项经营活动主要如下：

1.坚持技术产品创新，增强核心竞争力

报告期内，公司的技术研发保持一贯的创新性和进取心，紧跟行业技术革新前沿和发展方向，把握5G及NB-IoT窄带物联网技术发展的良好契机，不断提升物联网解决方案，通过“云、管、端”一体的设计理念，涵盖民用、商用和工业全方位满足燃气公司的业务需求，为疫情期间燃气公司的远程管理及远程服务发挥了积极作用，进一步推动了物联网智能燃气表的应用。公司深入探索超声“C”端应用，完善丰富超声波产品线，不断加强超声波技术验证，将先进计量技术与智能技术相结合，并首创提出TOC“瓶改管”商超表智慧解决方案，助力燃气公司实现精细化管理和智慧化运营。此外，公司积极开展对标国际标准的新技术研发及应用，光取信技术、远程升级技术实现突破升级，产品关键器件的国产替代进程持续推进。

2020年，公司的“基于信息安全的物联网智慧城市应用解决方案”荣获了中国通信工业协会物联网应用分会颁发的2020中国智慧城市创新解决方案成果奖、公司的安全超声波燃气表获得了中国城市燃气协会安全管理委员会颁发的安全创新成果奖。报告期内，公司鼓励全员创新，积极研究新技术，挖掘新专利，并取得了一系列技术研发的知识产权成果，其中包括实用新型专利33项，外观设计专利3项，软件著作权31项。

2.强化市场终端能力，提升市场占有率

报告期内，公司聚焦主业发展，顺应物联网技术发展趋势，扩大规模产品的优势，加强市场的顶层布局与规划，以差异化的竞争策略，分散业务和大集团业务两手抓，保持市场规模持续增长。公司持续拓展与港华燃气、华润燃气、中国燃气、新奥能源、昆仑能源五大燃气集团的业务，凭借现有产品优势的影响力，布局中小集团客户和各地城市燃气客户，围绕客户需求不断开拓新的市场；充分发挥自身优势，加速海外市场拓展，推动威星产品和品牌“走出去”；持续打造专业化的销售与服务队伍，为业绩持续增长及延展业务开拓夯实了市场基础。2020年，公司累计新开发客户两百余家，表具销售超过510万台，市场覆盖率及渗透率进一步提高。

公司不断创新业务逻辑和交互体验，联合缥缈峰科技，推出表具端数据采集，系统端分析管理，用户移动端交互的全套解决方案，同时加大NB-IoT智能燃气表、智慧燃气云等核心产品推广力度。报告期内，公司智慧燃气云系统接入客户数累计达500余家，燃气云平台管理用户数累计达290余万，物联网平台管理表具数累计超过500万，单兵app、微掌厅等软件平台应用接入用户持续增长，为公司业务发展带来显著增长点。

3.推进智慧工厂建设，扩大产能优势

公司通过智能化制造、信息化管理、数据化考核，不断推进智慧工厂的建设进程，通过加大自动化建设力度，建立智能化制造示范基地，打造一流的生产制造能力，为产品质量和服务能力的提升提供更加坚实的平台。公司自主研发智能膜式燃气表总装自动化线自投产以来，累计产量已超百万台，满足了现有IC卡智能燃气表、物联网智能燃气表的大量生产需求及柔性化生产要求，进一步提升了产品的一致性和可靠性，大幅提升了人均小时产能和生产效率，同时让产品得到了更高的品质保障。2020年，公司全年智能燃气表总量超过565万台，体现优质产能优势。

报告期内，公司智慧工厂自动化信息化程度持续提高，智慧数据采集平台取得进展，成功应用于深圳燃气等大型燃气公司；公司“智能模式燃气表总装自动化线项目”荣获港华集团“最佳创意奖”。

4.完善供应链管理体系，实现提质增效

公司通过信息化数据分析，加强供应商信息化管理，为提高产业协同及产品质量提供保障，为企业供应链整合打下信息化基础。公司从供应商分级管理、库存管控、科学采购、物料的标准化建设以及多元化业务的开发等方面着手，优化供应渠道，减少资金积压和资源浪费；通过追根溯源、深入挖掘、紧盯不放、标准化等手段，不断提升和改进物料质量。报告期内，公司完成供应商管理平台的升级开发，强化了委外采购的数据管控，新增订单交付、资源管理、供应商管理系统模块，对供应链环节进行优化，减少采购的成本支出，提高采购的整体效率。

5.全面促进管理升级，深入开展文化建设

公司紧密围绕战略发展目标，优化管理团队，创新管理模式，推进内部治理规范建设，强化风险控制，不断提升公司治理水平，推动公司健康持续发展。公司加强企业品牌建设及企业文化机制建设，树立讲担当、重担当的企业文化理念，形成公司发展的整体合力；持续推进信息化建设，助力企业安全生产工作智能化、高效化。

2020年度，公司通过研发、营销、生产、内控管理等多方面的积极举措，取得了良好的经营业绩。今后，公司将继续做好主营业务的优化发展，在市场端积极开拓进取，在研发端追踪行业前沿、持续创新，加强内部控制，提高管理水平和效率，努力以稳健的经营业绩回报广大投资者。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年	营业利润比上年	毛利率比上年同
------	------	------	-----	---------	---------	---------

				同期增减	同期增减	期增减
IC 卡智能燃气	363,716,492.63	301,946,168.99	16.98%	-15.35%	-5.28%	-8.83%
远传燃气表	569,443,262.33	394,037,854.49	30.80%	26.87%	29.44%	-1.37%
电子式燃气表	234,256,932.25	144,533,031.74	38.30%	39.74%	42.24%	-1.08%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整本报告期期初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。