

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. 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。

Table with 4 columns: 未出席董事姓名, 未出席董事职务, 未出席董事的原因说明, 被委托人姓名

3. 立信会计师事务所(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。

4. 立信会计师事务所(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。
经营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
根据立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计报告:2019年度母公司净利润63,968,666.59元,加上年初未分配利润2,005,187,507.01元,加上政策调整年初未分配利润375,000元及批准宁波银行行所得利润725,670,778.68元,提取10%法定盈余公积6,396,866.66元,减应付2018年普通股股利89,821,198.88元,本次可供分配的利润为2,698,983,886.74元;截至2019年12月31日,公司资本公积4,091,071,548.57元,其中资本溢价2,898,563,165.00元,公司资本公积4,091,071,548.57元,其中资本溢价2,898,563,165.00元,以未分配利润向全体股东每10股派现金红利1.20元(含税),以资本公积(股本溢价)向全体股东每10股转增4.5股。

二、公司简介
1. 公司简介
2. 报告期公司主要业务简介

Table with 4 columns: 股票种类, 股票上市交易所, 股票简称, 股票代码

2. 报告期公司主要业务简介
公司主营业务为新能源汽车和非新能源业务,其中新能源业务分为锂离子电池材料业务(以下简称“锂电材料业务”)和非锂离子电池材料业务(以下简称“非锂电材料类新能源业务”),其中非锂电材料类新能源业务包括能源管理、充电桩、锂离子电容等业务。非新能源业务包括服装品牌运营、金融及创投业务。

锂电材料业务是公司的核心业务及主要业绩来源。未来,公司将长期聚焦锂电材料业务的发展,对于锂电材料业务之外的业务,公司将进行资本架构重组和业务调整,或将转让与相关股权或资产的处理。

(一) 锂电材料业务
1. 业务概述
(1) 业务概述
公司主要从事锂离子电池正极材料、负极材料和电解液的研发、生产和销售。正极材料的主要产品有磷酸铁、三元材料(镍钴锰酸锂和镍钴铝酸锂)、锰酸锂、三元前驱体等。其中三元前驱体主要用于磷酸铁锂电池产品,如智能手机、高端平板电脑等。三元材料主要用于纯电动汽车、插电式混合动力汽车、启停电源以及对成本较为敏感的消费电子产品。锰酸锂主要用于插电式混合动力汽车以及与高容量正极材料掺混使用。负极材料和电解液均可应用于消费电子产品、新能源汽车储能行业。

公司锂电材料业务主要产品及应用具体如下:

Table with 3 columns: 分类, 产品, 应用领域

2. 经营模式
(1) 经营模式
建立多级原料供应体系,拓宽采购渠道,提升供应的多样性,与上游原材料供应商建立长期合作模式,采购方式灵活,合理调节各级原料采购,既保障稳定的供应,又控制了采购成本。

(2) 销售模式
公司主要通过直销、研发、品牌、技术支持等渠道向终端客户销售,根据客户对产品的需求,组建工作小组,形成以销售为主、研发和产品为支撑、技术支持为支撑的销售模式,为客户提供高性价比的产品服务。公司根据客户集中或重要程度,分别在各地区设立销售办事处,贴近客户需求,及时掌握客户对产品品质、研发、产品类型的需求,快速响应,以提高终端客户对产品反馈做出反应,更好的为客户提供销售与技术服务,与客户建立长期、紧密、高效的业务关系。

(3) 主要原材料供应情况
全球新能源汽车的发展带动动力电池需求不断上升。2018年上半年全球新能源汽车销量一直维持高速增长态势,2019年由于中国新能源汽车补贴政策加速退坡导致中国2019年7月起新能源汽车销量同比下降,随着中国双积分政策和国六排放标准实施,以及全球汽车行业向智能化、电动化发展的趋势,全球新能源汽车行业仍将保持高速增长态势。新能源汽车的快速发展也带动了动力电池需求的高速增长,同时加速推动了锂离子电池技术的进步及成本的不断下降。

小动力电池市场需求开始释放。
随着锂电池安全性的提高及成本的下降,锂电池在小动力电池市场(如电动叉车、电动叉车、AGV等)的应用开始呈现高速增长态势,根据高工锂电的数据,2019年我国小动力电池出货量达到14.7GWh,产值规模已超100亿,小动力电池市场较2018年超50%的增速增长。小动力电池具有庞大的可替换存量市场(譬如替代铅酸、镍氢等电池),未来随着锂电池的成本下降,技术不断进步,小动力电池将是未来各大锂电企业的必争之地。

传统消费电子需求整体偏弱,但新兴穿戴等市场也促进了新增需求。
公司所处的锂电材料行业属于下游消费电子行业。随着5G手机的普及,手机带电量需求及TWS耳机等新兴穿戴需求的增长也促进了新增需求。

储能市场前景巨大。
随着全球新能源的发展,及锂电池成本的不断下降,电化学储能应用场景不断成熟,国内外锂电池储能市场正在快速发展。随着全球能源结构的调整,绿色能源的应用,储能将逐渐普及,未来储能市场前景巨大。

(4) 行业竞争格局
公司所处锂电材料行业起步于消费电子市场,平板电脑和笔记本电脑市场发展较快,但是电动汽车、智能家电、无线耳机等应用市场快速发展,亦带动了传统消费电子领域的需求快速增长。新能源汽车市场已取代消费电子市场成为锂电材料行业的第一大终端市场,在新能源汽车销量的推动下,锂电材料行业仍处于快速发展阶段。

2019年新能源汽车行业在补贴退坡退坡的影响下,从2019年7月起,销量同比增长。根据中汽协数据统计,2019年,新能源汽车产销分别完成124.2万辆和120.6万辆,比上年同期分别下降2.3%和4.4%。但是由全年带电量提升,动力电池装机量依然保持增长,根据高工锂电数据,2019年全年动力电池装机量约62.38GWh,同比增长9%。随着全球汽车产业向智能化、电动化方向发展,再加上欧洲市场的爆发增长,以及动力电池成本的逐年下降,动力电池相对于传统消费电子的智能化和经济性将逐步体现,预计未来新能源汽车行业还将保持较快的增速。

数据来源:wind
储能市场作为锂电池行业的新兴市场,储能锂电池技术的价值和渗透率不断提升,但2019年韩国市场因储能电站火灾事故频发而发展放缓,受到监管法规不允许电网储能资产输入配电网的影响,中国市场的增速有所下降。尽管挑战不断,但是储能经济统计储能市场很快将恢复增长态势,2040年全球储能累计装机规模将达到285GWh。

公司所处的行业地位
公司是国内唯一涵盖正、负极和电解液三大锂电材料的生产企业,目前公司的产能规模、技术水平、客户质量、市场份额均处于行业领先水平。由EV-TC、电池网(idtcw.com)、伊维智库、伊维经济研究所、我爱电动车网(xecar.com)、能源财经网(inveny.com)联合调研并发布的2019年度中国锂电新能源产业链年度竞争力品牌榜单上,公司正、负极和电解液业务子公司湖南杉杉新能源科技股份有限公司、上海杉杉科技股份有限公司、东莞市杉杉电池材料有限公司分别位列正、负极和电解液榜单的第一、第二和第四名。

2. 非锂电材料类新能源业务
(1) 能源管理服务业务
① 主要业务与经营模式
能源管理服务业务主要是光伏业务及储能业务。其中光伏业务主要包括电池片生产、太阳能组件生产及销售,太阳能光伏电站建设与运营,储能业务主要是开发和运营电池储能系统。
公司控股子公司尤利卡主要业务包括电池片生产、太阳能组件生产及销售、太阳能光伏电站建设与运营。

生产模式:公司根据以销定产的生产原则,结合订单情况、市场趋势、自身产能及安全库存情况安排生产计划。

销售模式:公司太阳能组件产品的客户基本为光伏电站开发商、光伏EPC、组件经销商及安装商等。国内市场上,主要通过投标、电站项目的组件供应商与电站开发商建立长期、稳定的业务合作关系;海外市场,主要通过参加各个国家的光伏展、拜访客户与各国电站开发商、经销商等建立合作关系,同时不断开拓新兴市场,开发优质客户,稳定销售渠道。

公司光伏业务分为分布式光伏电站,其发电销售模式分为“自发自用,余电上网”和“全额上网”两种。

储能业务
储能业务主要包括开发设计锂电储能系统,推广储能系统在“光储结合”、“通讯基站”、“削峰填谷”等领域的应用。

(2) 行业情况说明
国内光伏市场经过了前几年的补贴退坡和2018年的531政策影响,2019年进入了一个缓慢恢复期。由于2019年补贴退坡落地较晚,6月份光伏最终成交价格,较上半年仍有一定幅度的下降,下半年则受制于竞价总量的限制,以及国内光伏投资人和EPC从业者需要一个适应新政策以及竞拍心理的过程,因此2019年国内光伏市场呈现温和、同比增长态势。根据中国光伏行业协会公布的数据,2019年全国光伏新增装机容量为31.0GW,同比增长32%,其中分布式光伏新增装机容量12.2GW,同比减少41.3%。

与之形成鲜明对比的则是欧洲市场,随着2018年9月欧盟对中国光伏实施新一轮“双反”和最低限价(MIP)措施的到期取消,欧洲市场在2019年迎来了新一轮爆发周期,德国、西班牙、荷兰等多个传统市场迎来快速增长,波兰、乌克兰等新兴市场也迅速后来居上,多个市场超过1GW以上,相比反取消之前,欧洲市

2019年 年度报告摘要 公司代码:600884 公司简称:杉杉股份 宁波杉杉股份有限公司

场显得更加均匀分布,多点开花。
国内分布式光伏电站领域已处于成熟阶段,采用竞价机制后的光伏电站投资市场更加趋于理性,原先爆发式增长状态消失,取而代之的是稳步增长态势,收益预期,投资力度更加合理化发展态势,可以预见,平价上网实现后光伏市场将迎来新的曙光,市场将更加自由化发展。

在经历了2018年全球储能市场的迅速爆发之后,储能市场增速开始理性的回落调整。根据CNESA全球储能项目库初步统计,截止2019年底,全球电化学储能累计装机规模899.2MW,同比增长22.1%,较2018年126.4%的高增长有所回落,但仍保持了前几年全球市场的平稳发展态势。虽电化学储能发展速度回落,但是随着锂电池成本的下降,储能市场的应用开始逐渐成熟,特别是在光储结合、备用电源等领域,经济效益进一步提高,应用模式不断创新。

(2) 其他业务
① 主要业务与经营模式
报告期内,公司继续落实聚焦锂电材料的中长期发展战略,持续推进非主营业务的优化,包括停止整车设计与研发业务,继续推进充电桩建设与运营业务和锂离子电池业务的战略投资者引入。

充电桩建设及运营
充电桩建设及运营业务,主要开展专业的第三方新能源汽车服务业务,包括充电桩的建设、充电运维服务、新能源运营数据支持与增值服务。
经营模式:公司搭建“三网一平台”的综合智能服务平台,融合充电网、车联网、互联网和物联网,通过线上线下相互支撑,为用户提供充电桩基础设施建设及运营的综合解决方案。

锂离子电池业务
锂离子电池业务主要开展锂离子电池的研发、生产、销售和提供系统解决方案。
经营模式:从市场应用端探索锂离子电池的应用价值及场景,为客户提供锂离子电池产品及相关系统解决方案。

应用领域:锂离子电池产品主要应用在无人搬运车(AGV)、有轨电车(RGV)、移动医疗、地铁节能、电能质量改善等领域。

(2) 行业情况说明
2019年全国充电桩建设持续增长。根据中国电动汽车充电联盟(中国电动汽车联盟)公布的数据,截至2019年12月底,全国公共充电桩和私人充电桩总计保有量达到121.9万台,同比增长50.8%。2019年全国公共充电桩月均新增1.5万台,2018年日均新增0.98万台,增幅明显加大,充电桩建设保持了较高的增长态势。

2019年各月公共充电桩保有量(万台)



数据来源:中国充电联盟
(二) 非新能源业务
1. 服装品牌运营业务
(1) 主要业务与经营模式
杉杉品牌公司主营海外商务正装及商务休闲装的设计、推广及分销,报告期内,品牌旗下三个品牌:PIRS, SHANSHAN, LUBIAM, 每个品牌具有不同的产品特色及品牌定位。

经营模式:杉杉品牌公司主要通过一级分销商及其子分销商经营的零售店销售PIRS品牌产品,通过加盟合作安排销售SHANSHAN品牌产品,通过加盟零售的零售店销售LUBIAM品牌产品。此外,杉杉品牌公司还通过自营零售店、第三方电子商务平台销售这些品牌产品。

(2) 行业情况说明
我国纺织服装行业,我国纺织服装行业在2019年有所放缓,根据国家统计局数据,2019年,全国限额以上服装鞋帽、针纺织品类商品零售额为13,517亿元,同比增长2.9%,增速较2018年放缓5.1个百分点。2019年,全国网上零售类商品零售额同比增长15.4%,继续保持两位数的良好增长水平,但较上年放缓6.6个百分点。

行业增速放缓以及市场趋势变化加剧,2019年以来,已经出现的大品牌,具有较强品牌知名度与市场竞争力,在行业增速放缓的背景下仍保持良好表现,而未盈利的中小品牌增速有所放缓,品牌向龙头聚集。

2. 类金融和投资业务
(1) 主要业务与经营模式
类金融业务
公司类金融业务主要下属控股子公司富银融资租赁及其子公司(包括杉杉富银融资租赁有限公司、北京杉杉融资租赁有限公司、天津富银融资租赁有限公司)开展,富银融资租赁为香港联交所创业板上市公司,报告期内,富银融资租赁主要从事融资租赁、保理、咨询服务及供应医疗设备等业务。

融资租赁业务分类为直租、租金回租和购买回租。在直租中,出租人按照承租方发出的指示承租租赁物以向设备供应商购买特定资产,然后将资产租赁予承租人供其使用,在新品回租中,承租人先以自有资金向设备供应商采购资产,然后出租人从承租人处购买资产,在旧品回租中,承租人先以自有资金向出租人出现有资产,然后出租人将资产回租予承租人使用。承租人通常在两至三年内(或在某些情况下在更长期限内)向出租人偿还资产的购买金额及利息及其他费用,于租期期限结束时,资产的所有权将转移至承租人。

商业保理业务指的是保理商向客户(作为卖方)提供融资及应收账款管理服务的业务,保理商以取得(1)利息及管理费收入;(2)客户向保理商转移应收账款的合法所有权。目前主要保理类型包括追索权保理、公开市场保理。

(2) 行业情况说明
融资租赁
根据租界联合研发中心、中国租赁联盟、天津滨海融资租赁研究院统计,截至2019年12月底,全国融资租赁企业(不含单一项目公司、分公司、SPV公司,港澳台当地租赁企业和收购海外的企业)总数约为12,300家,较上年底增加了353家,增长2.91%。截至2019年底,全国融资租赁合同余额约为66,540亿元人民币,比2018年底增长0.06%。2019年中国业务总量占全球的23.2%,仅次于美国,居世界第二位。2019年由于中国租赁行业监管政策的调整和收紧,相关政策是否调整和如何调整尚不明确,融资租赁行业企业注册、备案和备案业务总量在个别地区仍有一定量,整个行业发展总体处于调整态势。不过在行业整体发展明显放缓的情况下,一线城市和地区仍采取谨慎,继续推进行业的发展。

2019年是全球保理行业调整变化的关键之年。在这一年,银保监会发布了《关于加强商业保理企业监督管理的通知》,这是继2018年4月,银保监会发布,典当行业三类机构由商务部归口监管后出台的“类金融”三个监管文件。监管的落地有利于净化行业经营环境,引导商业保理企业规范经营行为,更好防范行业经营风险和合规风险,有助于行业健康有序发展。

3. 其他新能源业务
(1) 能源管理服务业务
2019年,公司能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长以及应收账款及其他应收款项减值准备增加。

为落实公司聚焦锂电材料业务的发展战略,2020年2月1日,公司第九届董事会第三十七次会议审议通过了《关于公司控股子公司杉杉品牌运营股份有限公司48.1%股权转让的议案》,同意公司将所持杉杉品牌运营公司48.1%股权转让给伊维智库。
(2) 能源管理服务业务
2019年,能源管理服务业务实现主营业务收入66,731.35万元,同比下降5.74%;归属于上市公司股东的净利润5,354.69万元,同比增长66.94%。主要系光伏业务业绩同比增长且储能业务亏损同比减少所致。

光伏业务
报告期内,公司光伏业务政策变动且落地较晚,补贴退坡等因素导致国内需求大幅下滑,但公司把握抓住海外需求增长的机遇,重点开发海外市场,通过主动提升生产工艺,加大品牌宣传,完善售后服务等多方举措拓展海外客户,提升海外销量,保证了公司光伏业务的稳定。报告期内,公司光伏业务实现主营业务收入66,390.95万元,同比下降5.79%,主要系组件销售价格受531政策影响持续下降,进而影响整体销售收入;归属于上市公司股东的净利润7,230.65万元,同比增长18.38%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,635.05万元,同比增长27.50%,主要系一方面内获得了国内光伏产能释放,另一方面随着电站业务并网装机容量增多,该业务的收益不断显现。

(2) 储能业务
储能业务未来发展潜力巨大,但目前仍处于发展初期。2019年公司持续推进储能业务股权投资、管理架构的优化,以减少对主体经营业绩的影响。报告期内,储能业务同比增长1,024.41万元。

(3) 新能源汽车
报告期内,公司继续聚焦主业,强化核心竞争力,对充电桩、锂离子电容、新能源汽车设计与研发等相关业务板块,实施了一系列的举措,包括:1)停止了整车设计与研发业务;2)对“锂离子电容和充电桩建设与运营业务,继续推进战略投资者的引入,优化资本结构。期内,充电桩、整车设计与研发、锂离子电容业务等其他新能源业务合计实现主营业务收入12,152.65万元,同比增长7.17%,归属于上市公司股东的净利润14,207.43万元,同比增长2,799.26万元,主要系2019年公司收购了整车设计与研发业务,同时采取新增成本费用等措施,从而其他新能源业务与净利润比有所下降,但由于2019年采购成本费用率下降,从而其他新能源业务、锂电池系统及集成等业务发展不及预期,仍然存在一定程度的亏损。

2. 非新能源业务
(1) 服装品牌运营业务
2019年,服装业务实现主营业务收入77,861.39万元,同比增长持平;归属于上市公司股东的净利润-393.40万元,同比下降110.88%,主要原因是销售毛利率有所下降,销售及分销开支增长