

公司代码：603662

公司简称：柯力传感

宁波柯力传感科技股份有限公司
2021 年年度报告摘要

第一节 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 <http://www.sse.com.cn> 网站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性、准确性、完整性，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 公司全体董事出席董事会会议。
- 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。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.23 元(含税)，每 10 股以资本公积转增 2 股。

本议案需提交公司股东大会审议批准。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	柯力传感	603662	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈建鹏	胡珂楠
办公地址	宁波市江北区长兴路199号	宁波市江北区长兴路199号
电话	0574-87562290	0574-87562290
电子信箱	dmb@kelichina.com	dmb@kelichina.com

2 报告期公司主要业务简介

根据中国证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，公司从事的业务属于“C40 仪器仪表制造业”

公司主营产品应力应变传感器应用于衡器、各种称重及各种测力场景。制造实体经济越来越受政策层面关注和支持，随着实体经济的增长，效率提升的需要，信息化智能化的需求快速增长，

称重为各种信息化需求提供所需的物料重量基础数据，测力为各制造过程工艺力值提供控制或安全监控场合提供控制数据。随着新的应用不断开发，应力应变传感器在各行各业应用越来越广泛，如环保行业固废处理监管称重、交通运输超限载、智能仓储、智慧物流、电力输送塔安全、起重物联网、智能制造（如 3C 行业、汽车制造等）、各种料塔称重、车载称重、机器人关节测力等等，需求呈持续上升趋势。在各类应用上，公司除了提供应力应变传感器、仪表外，同时提供应用软件开发服务、设备自故障监测、大数据分析服务，引领行业物联网化发展。

公司在应变式传感器、称重仪表及称重系统物联网智能化发展处于行业领先地位。

主要业务

公司主营业务为研制、生产和销售应变式传感器、仪表等元器件，提供系统集成及干粉砂浆第三方系统服务、不停车检测系统、无人值守一卡通智能称重系统、制造业人工智能系统、企业数字化建设软件开发服务、移动资产管理系统、物流分拣系统等，并加快起重物联网系统的推进。

应变式传感器是公司的核心产品，近年来，公司积极实施“物联网战略”，对传统产品进行物联网化改造，着力研发数字传感器、仪表，实现其通信与交互功能，推出了称重物联网适用元器件、软件及系统集成产品，目前公司在不断深入如上述细分行业物联网设备系统应用项目落地实施。

经营模式

（1）采购模式：

公司设供应链管理部负责供应商的选择与管理、物料采购工作。公司的物料采购整体实行就近采购、合同采购、货比三家提升性价比、先核价后采购、先请购后采购等原则。对于大批量竞争性物料，公司采取“一主一副”、“一主两副”集中采购的原则以获取价格优势；对于月度固定小批量需求的物料，采取集中下单、分批交货的原则来控制价格；对于不同的电子类物料，采取集中供应商采购，通过提升供应商订单额度来控制总体单价。此外，公司借助供应商管理系统、ERP 系统、制造执行及仓储管理等系统不断提升采购效率。

公司重点运用成本控制管理方法创新和资源平台共享机制，持续提升采购性价比和拓展采购渠道范围，实现供需增值合作双赢。2021 年公司通过集中采购、财务杠杆、价格锁定、供应商开拓、外购转自制等方式共降低成本 1380.62 万元。

（2）生产模式：

对于传感器、仪表等元器件而言，根据客户需求不同，公司主要采用存货式生产和以销定产两种生产模式，对于批量、成熟的产品，公司会根据销售预测情况，有计划地进行标准化、规模化、均衡化生产，生产计划按合理存量来编排，合理存量依据以往销售数据、后续预计销售情况、物料供应周期、生产周期等因素来确定；针对客户的特殊化需求，公司根据客户对产品规格、标准的具体要求组织订单化生产；对于系统集成业务而言，公司主要采取“以销定产”的生产模式。对于不能满足客户交期的订单，由计划调度部门组织各责任部门按最快流程进行采购落实及生产组织，并考虑异常情况下的预防方案，同时通过 MES 系统、APS 系统进行全过程跟踪、监督，异常时及时组织处理。

为进一步适应市场需求，优化产销资源配置，21 年筹建成立郑州公司，随着郑州公司于 21 年 10 月份投入生产，公司的主营产品完成了三地（宁波、池州、郑州）的联动制造布局，根据市场需求及三地生产线各自优势，完善三地的生产品种。生产制造系统在 21 年持续推进精益管理及智能制造，提升了计划执行力及生产工效；总体生产计划的执行依据公司制定的年度生产规划、月度生产计划，通过产能分析、产能比对进行生产系统资源配置，同时通过双周计划排程、每日生产计划完善，系统（MES、APS）核查及责任部门检查以及每日出货排单等具体措施来协调日常

发货工作。公司完善了《生产计划管理制度》、《订单作业管理制度》等一系列生产方面的管理制度，以及时处理生产、交付环节中产生的相关问题，对于瓶颈工序及核心工序，通过员工一人多岗技能的储备、物料合理存量管理、智能制造推进等措施来处理异常的产能，并通过产品合理存量的管控来保障产能最大化，确保客户需求能按时按质予以完成，在达到敏捷交货的同时又能有效控制库存及生产成本。

(3) 营销模式：

销售的一般流程

A、客户选择

公司已有成熟稳定的客户群体，新客户则主要通过参加各类行业展会、物联网展会及行业新产品（方案）完成研发后对该行业潜在客户的主动拜访等形式进行开拓，重点发展公路超限、环保、畜牧、智能制造、3C、车载、物流、海洋工程、冶金、化工、建筑、港口、医疗卫生等行业客户。

B、合作协议签订

公司与客户签订技术协议、销售协议，对销售产品或服务相关事宜进行约定，包括产品规格、销售价格、付款条件、服务支持、违约责任等。

公司与经销商客户签定《经销商协议》，约定年度销售目标、产品（服务）价格、技术支持、商标授权、销售限制、价格体系、违约责任等。

C、定单下单及产品定价

直接销售模式下，公司的销售人员一般会根据公司的指导价格，结合市场主流价格、竞争情况、客户性质、规模及其采购数量综合考虑确定销售价格。经销商销售模式下，公司与部分经销商之间有确定和长期的合作关系，按《经销商协议》约定的价格买入产品，并在其约定的市场区域自行定价进行销售。

D、销售流程（信息流）

公司业务人员保持和客户的沟通，在收到预订单信息后与调度、仓储等部门及客户沟通产品交付期、发运方式等事项，确认转为正式订单按合同执行；新产品或系统集成等产品及服务，由业务人员下达《研发信息输入单》，技术管理及研发人员参与沟通，并书面提出新产品技术、工艺图纸或解决方案、项目实施方案等内容，待客户认可后确认定单并安排生产，按照与客户约定的发货时间安排发货。

E、发货流程（物流）

在出库产品准备好后，公司通常通过货运、快递等方式把产品发至客户处。

F、回款过程（资金流）

公司按照客户和签订的合同对信用额度、信用期、合同约定进行分类管理，并在每月编制回款计划，按照与客户约定的回款方式催收应收款。

境内外客户销售模式

公司产品销售根据不同产品特点、不同客户所在区域采用不同的销售模式。公司对境内客户主要采用直接销售的方式，辅以部分经销商经销；对境外客户采取直销和经销商经销相结合的销售方式，销售业务已覆盖欧洲（俄罗斯、乌克兰、土耳其、德国、西班牙等）、东南亚（越南、印尼等）、南亚（印度等）、南美（巴西等）等多个国家及地区。

(4) 集团经营管理模式：

集团化管控方面，公司秉承“标准化的管理体系、多元化的管理手段”开展母子公司协同管理、资源共享共赢。建立财务、人力资源、研发中心集团标准化管理模板，子公司分级管理体系，组织统一的年度集团化财务、人力资源、设备信息化、质量、项目申报、研发培训，以及集团会议工作落实跟踪机制。

在战略旗帜下进行内生外延，围绕传感器和不同应用场景工业物联网设备、软件或大数据或

人工智能平台企业，围绕智能制造工业机器人、智能物流、畜牧业、交通设备、冶金、化工、环保设备、建筑机械等行业进行自动化+信息化+智能化改造延伸形成系统性集成性物联网设备，在商业模式上逐步地向着在线服务、远程维护、大数据分析、设备升级改造、冗余等创造客户价值。其次是根据市场调研和深入，挖掘到有足够市场容量应用前景的产品，通过内部股权或员工创客化成立由中高层管理人员、业务人员、研发人员入股的独立子公司，把事业部衍变为子公司；通过产业园区企业培育或招商前的投资协议约定转变房东为股东，孵化出一批战略产业内的园区不断成长的企业。再次，通过母子公司、子公司、事业部与子公司的研发合作、项目合作、业务和市场融合、售后服务共享等渠道建设集团共享共建共赢。

(5) 产业链投资模式：

对外投资聚焦于公司战略产业布局，围绕五大方向（力敏传感器+其他物理量传感器+智能物流设备+工业物联网自动化设备+物联网平台项目），遵守弱水三千，但取一瓢；守正出奇；桃李不言，下自成蹊；以身作则，共同成长；以人为本的五大理念。遵照聚焦主航道、文化相似、携手赋能、责权利一致、尊重创始人五大原则，打造产业链生态投资。

强化公司优势赋能，用足用好 70 多万平方米三大制造基地、称重物联网及底层框架、投资并购渠道及资金优势、多个子公司产业链、工业物联网特色产业园及深圳柯力传感谷、二十六年实体企业管理基础及经验、遍布全球销售网络及物流、服务体系、深圳第二总部含投资及研发体系、全球前列多年全国第一市场占有率称重传感器品牌、上市公司可持续发展平台等十大资源优势。求同存异、循序渐进，抓住市场、人才、核心竞争力战略创新三大因素；照顾彼此需求，更多倾斜于子公司需求和资源支持；多项资源、多个子公司事业部、多种办法带动子公司在成本上、资金上、费用上节流，在业务、研发、投资上开源，帮助子公司筑起竞争堡垒；投资管理差异化，对主业项目并购、PRO-Ipo 项目、参股类、平台控股、VC 类管理上不同侧重点，不急于求成，不断赋能和促进成长。

做好投资管理基础工作，持续拓宽投资项目信息来源；提升投前尽调水平和质量；优化投资流程，投资会议集思广益，主要会审风险点和投资切入（战略）点，提高会审质量；加强投后协同整合，投资协议签订后一周资源赋能详尽计划，投后月度总结及季度走访（含审计），由外因内、由内及外、内外多圈多功能多体系，全力促进外延转化为内涵发展。

加深市场研究，会同被投资企业进行长期的市场跟踪和需求研究，为被投资企业提供全方位、全产业链的新视角、新视野；也为被企业中长期规划提供背景和主线，通过大量的财报、访谈、行业报告、上下游企业、同行、协会、展会不断累积行业专业知识和寻找投资时机，把被投资企业需求、商业逻辑、外界环境和公司资源贯通融合，真正体现产业链投资价值。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	2,999,490,404.58	2,434,712,121.37	23.2	2,091,712,621.42
归属于上市公司股东的净资产	2,096,208,437.36	1,911,712,017.81	9.65	1,751,872,330.75
营业收入	1,031,129,787.78	835,357,791.61	23.44	740,456,071.73
归属于上市公司	251,243,961.37	220,053,778.77	14.17	183,088,874.87

司股东的净利润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	184,750,842.24	187,466,215.00	-1.45	133,281,918.08
经营活动产生的现金流量净额	202,244,381.16	267,007,493.12	-24.26	172,525,428.78
加权平均净资产收益率(%)	12.33	11.82	增加0.51个百分点	14.09
基本每股收益(元/股)	1.29	1.58	-18.35	1.84
稀释每股收益(元/股)	1.29	1.58	-18.35	1.84

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	202,875,336.19	284,897,745.33	272,457,747.40	270,898,958.86
归属于上市公司股东的净利润	35,190,432.05	88,480,171.68	68,998,667.19	58,574,690.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	30,617,913.27	60,348,653.39	52,758,036.30	41,026,239.28
经营活动产生的现金流量净额	-44,239,153.45	105,224,304.10	70,217,992.24	71,041,238.27

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

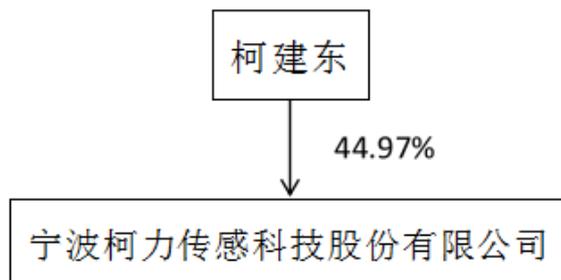
截至报告期末普通股股东总数(户)	14,414
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	14,056

截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
柯建东	30,069,168	105,242,090	44.97	105,242,090	无		境内 自然 人
宁波森纳投资有限公 司	4,652,573	16,284,005	6.96	16,284,005	无		境内 非国 有法 人
中国建设银行股份有 限公司—宝盈新兴产 业灵活配置混合型证 券投资基金	5,164,920	5,164,920	2.21	0	无		其他
上海迎水投资管理有 限公司—迎水潜龙 23 号私募证券投资基金	3,843,656	3,843,656	1.64	0	无		其他
中国工商银行股份有 限公司—宝盈优势产 业灵活配置混合型证 券投资基金	3,366,192	3,366,192	1.44	0	无		其他
鲁忠耿	862,400	3,018,400	1.29	3,018,400	无		境内 自然 人
中国银行股份有限公司—嘉实领先优势混 合型证券投资基金	2,950,728	2,950,728	1.26	0	无		其他
上海呈瑞投资管理有 限公司—呈瑞和兴 17 号私募证券投资基金	276,930	2,407,230	1.03	0	无		其他
中国银行股份有限公司—嘉实瑞享定期开 放灵活配置混合型证 券投资基金	1,944,008	1,944,008	0.83	0	无		其他
中国工商银行股份有 限公司—嘉实瑞成两 年持有期混合型证券 投资基金	1,796,036	1,796,036	0.77	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说	鲁忠耿先生与实际控制人柯建东先生有直系亲属关系的关						

明	联人
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

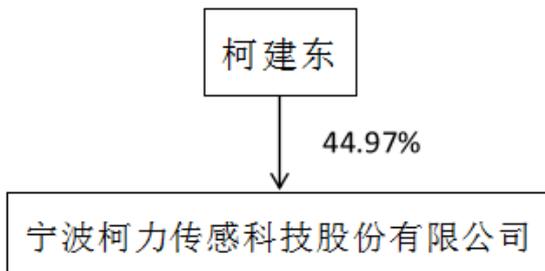
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 10.31 亿元，比上年同期增长 23.44%；实现归属于上市公司股东的净利润 25124.40 万元，比上年同期增长 14.17%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用