

证券代码：300160

证券简称：秀强股份

公告编号：GG-045

江苏秀强玻璃工艺股份有限公司 2017 年半年度报告摘要

一、重要提示

(1) 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

(2) 董事、监事、高级管理人员无异议声明。

(3) 全体董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

(4) 非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

(5) 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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

(6) 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	秀强股份	股票代码	300160
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	高迎	高迎	
办公地址	江苏省宿迁市宿豫区江山大道 28 号	江苏省宿迁市宿豫区江山大道 28 号	
电话	0527-81081160	0527-81081160	
电子信箱	zqb@jsxq.com	zqb@jsxq.com	

2、主要财务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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业总收入（元）	722,561,191.30	607,539,077.55	18.93%
归属于上市公司股东的净利润（元）	113,828,762.77	72,380,494.87	57.26%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	108,445,751.20	69,467,457.08	56.11%
经营活动产生的现金流量净额（元）	19,847,529.85	71,132,051.26	-72.10%
基本每股收益（元/股）	0.1904	0.1211	57.23%
稀释每股收益（元/股）	0.1904	0.1211	57.23%
加权平均净资产收益率	8.86%	6.24%	2.62%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,072,679,510.36	1,714,085,878.60	20.92%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,317,268,357.24	1,227,349,994.47	7.33%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数		31,876	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		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
宿迁市新星投资有限公司	境内非国有法人	24.16%	144,427,514	0	质押	20,550,000
香港恒泰科技有限公司	境外法人	21.23%	126,920,320	0		
江苏秀强投资有限公司	境内非国有法人	3.36%	20,114,308	0		
东北证券—兴业银行—东北证券秀强融盈 1 号集合资产管理计划	其他	2.33%	13,920,000	0		
周崇明	境内自然人	1.26%	7,508,886	5,378,886	质押	5,200,000
新余祥翼儿童教育服务咨询合伙企业（有限合伙）	其他	0.91%	5,424,100	0		
中国农业银行—新华行业轮换灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.71%	4,230,040	0		
江苏炎昊投资管理有限公司—秀强炎昊专项投资基金 2 号	其他	0.61%	3,657,280	0		
中国国际金融股份有限公司	境内非国有法人	0.61%	3,626,367	0		
海通证券股份有限公司	国有法人	0.58%	3,491,199	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		宿迁市新星投资有限公司、香港恒泰科技有限公司和江苏秀强投资有限公司为本公司实际控制人卢秀强先生、陆秀珍女士和卢相杞先生共同控制的公司。江苏炎昊投资管理有限公司—秀强炎昊专项投资基金 2 号为本公司实际控制人卢秀强先生全额认购的资产管理计划。 除上述情况外，未知其他股东间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		无。				

4、控股股东或实际控制人变更情况

（1）控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

（2）实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

面对2017年经济结构调整和转型继续深入、经济增长速度放缓的现状，公司结合自身两大主营业务双轮驱动的发展战略，根据年初制定的经营计划，凭借多年发展积累的人才、技术、客户资源和资金储备等综合优势，坚持内生+外延的发展策略，努力开拓市场、加强科研创新，积极寻求外延式发展的机会，报告期公司各项工作均按计划有序进行。

报告期公司实现营业收入72,256.12万元，较上年同期增长18.93%；营业利润13,194.26万元，较上年同期增长60.50%；利润总额13,529.04元，较上年同期增长57.83%；归属于上市公司股东的净利润11,382.88万元，较上年同期增长57.26%。

报告期内，公司重点做了以下工作：

1、不断完善教育产业信息化“秀强家园”APP

报告期，公司针对幼儿园使用“秀强家园”APP情况进行调研，对重点幼儿园进行多种方式回访和数据监察，同时通过面谈、电话、邮件、问卷等方式多渠道收集汇总幼儿园的教职工需求，针对回访情况对“秀强家园”APP进行迭代研发满足客户需求，增强APP与用户的粘连度及交互体验、提升产品的市场竞争力与影响力。

报告期，通过与支付宝相关部门多次沟通后双方达成初步合作，“秀强家园”APP将引入支付宝“教育缴费”功能；为加强家园沟通及校园安全，公司完成“秀强家园”APP所需硬件采购需求洽谈并拟定了硬件采购合同，将逐步实施示范园、实验园的硬件升级工程，使用更加智能化的硬件设备，实现硬件和软件数据实时对接；此外，考虑到幼教产业对优质幼儿教师的需求，公司与国内知名幼师高等院校合作开发了“幼儿教师在线技能、证书培训考试系统”并逐步体系化。

2、加快教育产业线下实体的扩展

公司一直秉承以直营幼儿园为主的扩张理念，积极通过外延并购形成“线下实体园+幼教服务+线上信息化+师资培训”的幼教版图。报告期，公司结合自身教育产业发展的实际情况及资本市场环境的变化，将教育产业战略发展规划从单一收购实体幼儿园调整为收购幼儿园、新办幼儿园、成立托幼之家及做示范幼儿园相结合的战略发展模式。

报告期，公司收购直营幼儿园速度放缓，一方面是教育行业尤其是幼教行业经过近两年的发展，市场估值逐步走高，给公司收购带来一定的压力；一方面是市场上缺乏优质的、规模化的幼教标的。在此背景下，公司开始逐步从收购向自建幼儿园方向发展，在自建幼儿园中推行秀强教育“国际元素本土化，本土元素国际化”的理念，打造符合公司特色及教育理念的示范型幼儿园，推广公司教育品牌。报告期，公司签约新建幼儿园2家，预计在明年陆续开始招生。

报告期，公司实施了发展“托幼之家”的战略规划，在公司教育资源较为集中的南京、徐州、杭州三个区域重点进行布局，共筹建了15个“托幼之家”项目。

报告期，公司积极推进示范幼儿园项目建设。随着家长对幼儿园教学环境及教学师资要求的提高，公司部分区域幼儿园的现有教学条件已难以满足发展所需，为树立公司中高端幼儿园品牌的需要，公司通过升级与完善教具配置、更新与丰富教材内容、提高与改善保教水平、改进与创新教学方式等措施提升幼儿园的教育环境、教学质量，为在园幼儿创设丰富多彩的教育与成长环境。公司已经在杭州区域选定4所幼儿园、徐州区域选定2所幼儿园进行示范幼儿园的项目建设。

3、建设教育产业高素质人才梯队

教育产业是一个人才密集型产业，随着公司教育产业发展规模的不断扩大，对幼儿园优秀师资的需求也大幅增加。为解决教育产业的师资问题，公司联合徐州幼儿师范高等专科学校打造了“黄埔军校”人才孵化系统，从幼儿园园长、业务园长、后勤园长到金牌主厨、金牌保育员、后备骨干力量等形成一个循环的人才输出系统，人才孵化系统的设立给公司幼儿园的扩张起到了保驾护航的作用，为公司教育产业的发展提供人才储备，报告期公司共有127名教育从业人员参加培训并获得幼儿园园长证书。此外，报告期内公司筹划了在幼儿园的师资培养培训、科学研究、课程建设、教材研发、管理团队与师资团队建设等方面建立一套完整的幼儿教师培训体系，并计划借助“秀强家园”APP平台开展幼儿教师资格证的线上培训工作。

4、结合公司教育理念，研发特色课程与教材

为教育产业能够持续健康地发展，报告期公司加强对教育产业的创新力度，充分利用现有资源，围绕幼儿教育五大领域：健康领域、语言领域、艺术领域、社会领域、科学领域，以“国际元素本土化，本土元素国际化”为理念，开发出具有公司特色的课程及教育模式。国际元素即蒙台梭利等国际先进教育理念，本土元素即中国五千年的优秀文化以及中医文化，前者是“让孩子得到最好的潜能开发，在家门口就能享受到世界级教育”，后者是“中华五千年文化要走出去”。通过国际元素和本土元素的交融，在培养孩子国际意识的同时，也让孩子知道自己的根。报告期，公司研发的秀强教育特色教程与教材已经编制完成。

5、继续保持家电玻璃产品业务增长

报告期，国内家电行业整体平淡，在此背景下公司通过优化家电玻璃产品结构、加大海外市场的开发力度，保障公司家电玻璃产品继续保持产销两旺的态势。此外，公司在稳定原有产品市场份额的同时，也不断加快新产品的研发生产和市场导入速度，努力提升公司传统主营业务的业绩。

在国内市场，为应对市场对高端家电玻璃产品需求增加的趋势，公司增加了高端家电玻璃产品主要生产设备投入，从而增加高附加值的高端彩晶玻璃产品、烤箱玻璃产品及镀膜玻璃产品的生产、销售比例，提升家电玻璃产品的毛利率水平；此外，报告期内公司继续发挥在家电玻璃产品领域的研发、技术、质量和规模生产的优势，加强与客户的合作，提前介入客户新产品的研发试生产过程，成功开发多款高端家电玻璃产品；同时公司还针对不同客户提供“量身定做”的个性化服务，增加公司与客户之间的粘力度，提升公司家电玻璃产品的供货市占率。报告期，通过上述方式，公司家电玻璃产品的市场占有率有所提高，国内家电玻璃产品主营业务收入较上年同期增长13.00%。

在国外市场，公司借助于全资子公司秀强玻璃国际有限公司（墨西哥）的平台，加大对海外市场的开拓力度，争取到了海外客户更多的市场订单，同时通过调整出口产品的产品结构，增加彩晶玻璃产品、镀膜玻璃产品及烤箱、洗衣机用玻璃产品的出口量，从而增加家电玻璃产品海外市场的销售收入，报告期公

司家电玻璃产品出口实现销售收入13,084.97万元，较上年同期增长33.90%。

报告期，公司家电玻璃产品实现主营业务收入54,174.08万元，较上年同期增长17.43%。

6、抓住光伏行业发展机遇，延伸光伏产业链

光伏行业表面上政策支持力度主导了行业的发展，但从更深层次角度来看，成本下降才是行业发展的核心动力，随着行业规模持续扩大，获取补贴的压力日趋加大，只有不断降低成本以减少对补贴的依赖，光伏行业才能真正实现良性增长。

报告期，公司与国内一家高新技术企业达成初步合作意向，合作方自主研发的自清洁多功能光伏涂层溶液，利用半导体粒子表面光至极化性能，并结合SiO₂纳米粒子对于涂层光折射系数的调整，在超白压延玻璃上的透光率可以接近理论极限，并具有优良的抗污自清洁性能和室外稳定性，减少外界灰尘等附着造成的组件转化率的降低，可有效提高光伏组件发电效率，从而提高光伏电站的整体收益率。该溶液既可直接涂在公司现有的光伏玻璃产品上也可以直接涂在电站组件上，公司计划通过本次合作引进光伏玻璃自洁净溶液技术，借助公司在光伏产业的资源优势，将公司在光伏行业的发展方向由单一销售光伏玻璃产品向销售光伏玻璃产品与光伏电站运维相结合的方向发展。报告期内公司已对标的方进行初步尽调，双方就主要合作条款已基本达成一致。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（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）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

☒ 适用 ☐ 不适用

本报告期，新纳入合并范围的子公司共3户，分别为江苏童梦幼儿教育信息咨询有限公司、临安满园教育咨询有限公司、杭州绿泡泡教育咨询有限公司。