

公司代码：603773

公司简称：沃格光电

江西沃格光电股份有限公司
2018 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 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
无

二 公司基本情况

2.1 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	沃格光电	603773	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	万兵	胡芳芳
电话	0790-7109799	0790-7109799
办公地址	江西省新余高新技术产业开发区西城大道沃格工业园	江西省新余高新技术产业开发区西城大道沃格工业园
电子信箱	mail@wgtechjx.com	mail@wgtechjx.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,741,321,226.73	1,018,637,417.38	70.95
归属于上市公司股东的净资产	1,590,329,608.45	733,611,301.77	116.78
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)

经营活动产生的现金流量净额	114,644,171.84	103,872,813.91	10.37
营业收入	365,992,403.94	273,631,763.85	33.75
归属于上市公司股东的净利润	118,548,306.68	99,766,045.71	18.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	110,088,560.44	92,316,604.82	19.25
加权平均净资产收益率(%)	11.41	17.33	减少5.92个百分点
基本每股收益(元/股)	1.5039	1.4062	6.95
稀释每股收益(元/股)	1.5039	1.4062	6.95

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		19,041				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		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	质押或冻结的股份数量	
易伟华	境内自然人	27.31	25,834,251	25,834,251	无	
创东方富凯	境内自然人	10.56	9,991,182	9,991,182	无	
沃德投资	境内自然人	4.69	4,434,000	4,434,000	无	
黄静红	境内自然人	3.64	3,440,394	3,440,394	无	
深圳市富海新材股权投资基金(有限合伙)	境内自然人	3.44	3,252,332	3,252,332	无	
杜平文	境内自然人	2.74	2,594,403	2,594,403	无	
创东方富本	境内自然人	2.24	2,122,770	2,122,770	无	
蒋伟	境内自然人	2.01	1,900,000	1,900,000	无	
何修文	境内自然人	1.78	1,687,667	1,687,667	无	
康志华	境内自然人	1.35	1,280,000	1,280,000	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、公司控股股东易伟华持有新余市沃德投资合伙企业(有限合伙)1.00%的合伙份额且担任其执行事务合伙人,易伟华先生与新余市沃德投资合伙企业(有限合伙)为一致行动人;2、深圳市创东方富凯投资企业(有限				

	合伙)与深圳市创东方富本投资企业(有限合伙)为一致行动人;3、截至报告期末,杜平文持有深圳市创东方富凯投资企业(有限合伙)1.95%的合伙份额;4、截至报告期末,本公司未知上述股东是否存在其他关联关系或一致行动的情形。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司未发行优先股。

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

报告期内,公司管理层紧密围绕公司发展战略,秉承“同创分享,共赢未来”的经营理念,发扬开拓创新、求真务实的精神,继续加大研发力度以及人才引进,积极推进各项目建设。2018年上半年,公司实现营业收入人民币36,599.2404万元,同比增长33.75%;实现归属于母公司所有者的净利润11,854.8307万元,同比增长18.83%。

公司报告期内的主要工作如下:

1、积极推进公司各项业务发展,扩大公司产销规模

(1) 薄化业务

报告期内,公司薄化业务稳定发展,在服务原有客户的同时,新增导入群创光电的薄化订单,已实现量产。此外,公司还导入信利光电等新客户。公司的产品结构进一步优化,由G4.5代线,逐步向G5、G5.5代线拓展,公司产品线的丰富,有助于公司进一步提升薄化订单的吸附能力。报告期内,公司产品减薄需求进一步优化,产品均价保持整体稳定,而且AMOLED产品薄化良率进一步提升,达到PF膜印刷要求。公司薄化业务继续保持行业领先优势。

报告期内,公司通过组织培训及精细化管理,有效提高了基层员工的业务操作能力以及中层

干部的管理能力和意识，进一步提升了薄化事业部的整体效率。

（2）镀膜业务

公司的镀膜技术一直在行业处于绝对的领先地位，报告期内，公司镀膜业务不断突破，公司 IN-CELL 抗干扰高阻膜技术已通过客户群创光电的验证，并且产品良率进一步提升，已达到 99% 以上。随着公司 IN-CELL 镀膜设备投资的进一步增加，一旦市场的需求进一步起量，公司镀膜业务的市场份额会进一步扩大，镀膜业务将进一步增加公司的收入和利润。报告期内，公司 3D 盖板及背板镀膜业务稳步推进，目前 3D 盖板及背板镀膜的工艺已成熟，设备齐全，试产也已完成，具备量产条件。

报告期内，公司镀膜事业部，在保质保量完成生产的情况下，还积极组织员工培训，加强现场管理，提升制程品质和现场管控能力，提升了员工的整体工作效率。

（3）切割业务

公司的切割业务，主要是由全资子公司沃特佳提供。目前，公司的切割技术在行业内处于领先地位，尤其是公司的异形切割技术具有较强的市场竞争优势。目前，沃特佳已经通过了终端客户华为、OPPO、VIVO 的认证，同时也通过了大型面板企业京东方、深天马、信利光电的验证。

报告期内，公司为进一步提升薄化、镀膜、切割、黄光产业链一体化的优势，扩大切割业务的市场规模，公司对沃特佳进行了一次增资，以提升沃特佳的经营实力。报告期内，沃特佳通过持续加大研发力度，对生产车间进行升级改造，并积极导入电磁力刀架和双刀切割工艺，实现了营业收入的大幅增长，2018 年上半年，切割业务营业收入较去年同期增长 662.14%，对公司上半年的业绩提升有积极的帮助。

目前，沃特佳正在配合客户积极研发新的产品，预计下半年会有部分新产品配合终端客户上市。

2、紧跟行业发展趋势，加大技术研发力度

公司作为技术密集型企业，非常注重行业新产品、新技术、新工艺的开发。经过整合内外部研发资源，强化新产品的开发能力，提升整体研发创新实力。近年来，公司凭借雄厚的技术研发底蕴，紧抓国家政策及市场动向，不断开发新产品、新技术、新工艺以巩固核心竞争力和行业地位。目前公司在 TFT-LCD 玻璃薄化、镀膜等技术方面处于国内绝对领先水平，形成了整套具有

自主知识产权的研发技术成果，为公司后续产品不断升级出新奠定了坚实的技术基础。

报告期内，公司不断加强技术研发，现有研发项目中已完成了 TFT-LCD 用溅射镀膜设备研发和产业化、超硬膜技术研发；对 G5 代线玻璃基板的薄化研发已完成终试，并实现量产；对应用于远距离无线充电领域，5G 通信领域的微波功能镀膜技术已经进入小试阶段。

报告期内，公司紧跟市场动态，新增了多项研发项目。新增开发了全玻璃制程的 3D 玻璃手机盖板及背板，以实现多种色彩效果的镀膜工艺，目前已进入中试阶段；新增开发了适用于手机的屏下指纹技术研发，目前处于基础研究阶段。

报告期内，公司研发投入为 1,017.4415 万元，同比增长 19.08%。公司新获得授权专利 9 件，其中发明专利 2 件，实用新型专利 7 件，截至本报告期末，公司已取得 102 项国家专利，其中 40 项发明专利，62 项实用新型专利；正在申请专利 60 项，其中 50 项发明专利（其中 2 项正在申请国际专利），10 项实用新型专利。未来，公司将继续加强研发投入，做好研发技术储备，为公司未来继续领跑市场，提升公司的品牌服务，提升订单吸附能力，为公司创造更多高附加值的产品服务而努力。

3、优化人力资源管理体系，提升员工综合竞争力

报告期内，公司不断优化人力资源管理体系，完善岗位职责、考核激励、培训教育等体系建设，形成良性竞争机制，营造和谐的用人环境。同时不断加强人才队伍的建设，一方面加大力度积极引进专业的技术、管理与营销人才，增强公司的综合管理水平与运营能力，另一方面公司继续完善员工培训计划，形成有效的人才培养和成长机制，通过内部授课、外部培训、课题研究等方式，有步骤地对公司各类员工进行持续培训教育，提升员工整体素质。

4、优化内控，提升管理效率

报告期内，公司进一步完善内部控制制度，严格控制公司的各项成本费用支出，通过启用 ERP 系统新业务模块，提升了财务工作的及时性、科学性，提高了财务管理工作的效率和效果，促进了企业各部门之间的业务沟通与联系，提升了公司内部综合管理水平，有效地提升了公司经营效率。

5、加强市场开拓力度，优化客户结构

报告期内，公司通过技术创新、品质创新、服务创新、品牌价值等领先优势，一方面继续稳

定现有客户，通过提升服务品质，进一步扩大与现有客户的业务规模。另一方面注重新客户、新市场的开拓。报告期内，公司新增信利光电等客户，同时，对近年来新增客户的业务由单一业务导入，逐步倾向于薄化、镀膜，切割、黄光业务等一体化业务订单。报告期内，新客户的不断导入，优化了公司客户结构，尤其是降低了客户深天马对公司的业务占比，使得公司的客户结构进一步均衡。随着公司市场渠道的不断拓宽，公司的发展空间也进一步拓展。未来，在募投项目产能不断释放的前提下，公司在行业的市场份额有望进一步扩大。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用