

证券代码：300894

证券简称：火星人

公告编号：2021-020

# 火星人厨具股份有限公司 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所：公司本年度会计师事务所为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 405,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	火星人	股票代码	300894
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	毛伟平	姜泽	
办公地址	浙江省海宁市尖山新区新城路 366 号	浙江省海宁市尖山新区新城路 366 号	
传真	0573-87610000	0573-87610000	
电话	0573-87019995	0573-87019995	
电子信箱	maoweiping@marssenger.com	dongshiban@marssenger.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### （一）主营业务及产品

公司始终坚持“让厨房生活更健康”的使命，始终将用户需求放在首位，用高品质的产品，解决中国厨房油烟的痛点问题。2020年时值火星人成立十周年之际，公司提出了“厨电集成，开放厨房”的新厨房主张，新主张以厨房油烟净化核心技术，解决厨房油烟问题，让消费者喜爱的开放式厨房成为可能。以集成灶、集成洗碗机为代表的多品类厨电集成一体，解决厨房空间拥挤难题。用科技和智慧破解厨房老难题，为现代消费者开启健康、智慧、轻松的烹饪之旅。

公司自设立以来，专业从事新型厨房电器产品的研发、设计、生产与销售业务，主要产品包括集成灶、集成水槽、集成洗碗机、厨柜、嵌入式电器等系列产品，既能够满足消费者一站式的购物需求，又能根据消费者选购的厨电产品尺寸、样式

为消费者定制整体设计协调、功能齐备的厨房效果。凭借产品品质、整体性能、外观设计等多个方面的优势，公司主要产品的销量和市场认可度不断提升。报告期内，公司不断创新业务模式、提升业务规模，继续保持较强的盈利能力和市场竞争力。

## （二）经营模式

### 1、经销模式是公司业务壮大的基础

公司销售模式发端于线下经销体系。自公司设立以来，经销模式一直是公司主要的销售模式，公司通过经销模式实现了快速的业务扩张。

### 2、线上和线下“双轮驱动”的销售模式是公司业务持续快速发展的有力保障

公司在经销商数量不断增长的同时，顺应电子商务和移动互联网高速发展的浪潮，先后入驻了天猫平台、京东平台和苏宁易购，积极推行“线上线下相结合，经销、直营和电商相结合”的销售战略。

### 3、线下直营模式是公司销售模式的重要补充

线下直营模式是公司销售模式的重要补充。公司的直营门店均选址于重点布局的核心区域，通过直营门店可以及时了解消费者需求及对公司产品的反馈，同时公司直营店为公司在重点区域树立了品牌形象，取得了消费者的信任，为进一步在重点区域进行市场推广打下良好基础。

## （三）行业发展阶段

2020年中国经济在疫情影响下，全年GDP增长2.3%，成为全球唯一实现经济正增长的主要经济体。根据国家统计局《中华人民共和国2020年国民经济和社会发展统计公报》显示，截止2020年年末，全国常住人口城镇化率超过60%。着眼长期，根据国家十四五规划，常住人口城镇化率将达到65%，得益于城镇化率不断提升，厨房电器行业空间依然巨大。根据中怡康数据显示，2020年厨卫电器市场规模2134万元，同比下降8.6%，其中百亿规模厨房电器中，集成灶是唯一正增长品类。随着我国居民购买力的增强、厨房健康要求的提升、消费观念的升级，近年来集成灶市场迎来了良好的发展契机，集成灶行业发展提速，集成灶年均增长率高于传统厨电产品的增长率，根据中怡康预测2021集成灶继续稳定增长，整体规模有望突破200亿，市占率将进一步提高，集成灶的发展空间巨大。

## （四）行业地位

根据中怡康数据显示，2020年集成灶零售额规模181亿，同比增长12%。2020年公司实现营业收入161,411.99万元，同比增长21.71%，高于行业增长水平。

公司成立以来始终以市场需求为导向，以研发创新为驱动，凭借自身在厨电行业的强大技术、品牌优势，并结合对厨电消费领域的深刻理解，对市场 and 行业需求进行积极调研和主动准备，设计开发了一系列在质量、外观、功能等方面均有较强竞争力的集成灶、集成水槽、集成洗碗机等厨房电器产品。公司作为集成灶行业内优势企业，经销商数量从2017年初的658家，增加到2020年末的1293家，经销门店数量由2017年初的761家增长至2020年末的1,790家，经销网络覆盖31个省市自治区；同时，电商业务由近90人、公司自己培养的经验丰富的专业团队经营，连续6年线上销量集成灶行业第一。

公司自成立以来高度重视技术研发，不断对厨房吸油烟技术进行科技创新，拥有较强的技术研发能力与丰富的技术研究成果，其中公司设计推出的“X7”集成灶产品荣获了“IF设计金奖”、“红点设计奖”、“中国设计红星奖”以及“AWE2020艾普兰奖优秀产品奖”等国内外知名奖项。2020年，公司又获得浙江省燃气具和厨具厨电行业协会“时尚之星D7”、“智能之星X8”，获得由法国INNODESIGN PRIZE国际创新设计大奖组委会主办的“第七届法国INNODESIGNPRIZE国际创新设计大赛奖”，获得由德国红点奖机构主办的“当代好设计金奖U6”、“当代好设计奖Q3”等荣誉。

在品牌宣传方面，公司通过传统营销媒介（央视电视广告、户外广告、签约黄磊作为公司的品牌代言人等）与移动互联网推广（开设新浪微博企业官方账号、开设微信公众号、创建公司品牌百度贴吧、在今日头条、抖音等短视频、小红书等垂直领域等有较高人气的应用内推广、与具有影响力的自媒体合作等）相结合的方式，提升“火星人集成灶”品牌和产品知名度，增强消费者的购买意愿以及潜在经销商的加盟意愿，有效提升了公司的业务规模。

### 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	1,614,119,934.89	1,326,162,079.46	21.71%	955,642,685.13
归属于上市公司股东的净利润	275,198,269.97	239,733,213.53	14.79%	92,347,792.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	258,491,742.15	221,141,066.46	16.89%	174,544,385.61
经营活动产生的现金流量净额	426,734,548.73	405,044,523.24	5.35%	242,200,641.13
基本每股收益（元/股）	0.76	0.66	15.15%	0.28
稀释每股收益（元/股）	0.76	0.66	15.15%	0.28
加权平均净资产收益率	38.25%	46.89%	-8.64%	29.55%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,165,785,704.83	1,156,820,736.26	87.22%	858,478,680.56
归属于上市公司股东的净资产	1,345,131,364.77	581,876,449.09	131.17%	407,753,235.56

#### (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	124,657,911.10	388,501,047.54	491,821,981.73	609,138,994.52
归属于上市公司股东的净利润	-8,935,708.36	59,000,887.57	105,572,586.70	119,560,504.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-11,796,863.42	55,916,490.73	101,540,977.09	112,831,137.75
经营活动产生的现金流量净额	-95,186,196.91	197,597,404.27	112,084,916.16	212,238,425.21

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	32,813	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,471	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	
黄卫斌	境内自然人	36.52%	147,900,000	147,900,000			
海宁大有投资	境内非国有	13.33%	54,000,000	54,000,000			

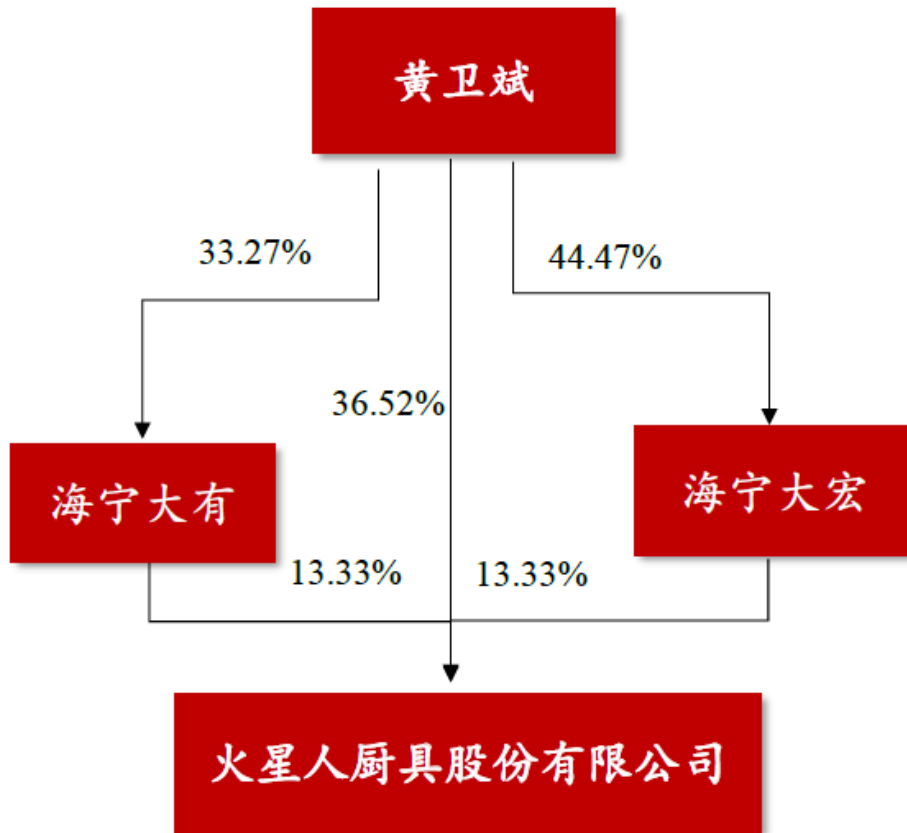
合伙企业(有限合伙)	法人					
海宁大宏投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	13.33%	54,000,000	54,000,000		
朱正耀	境内自然人	9.19%	37,200,000	37,200,000		
宁波梅山保税港区红杉智盛股权投资合伙企业(有限合伙)	其他	7.41%	30,000,000	30,000,000		
海宁融朴股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.86%	19,700,000	19,700,000		
董其良	境内自然人	3.69%	14,950,000	14,950,000		
杭州金投智汇创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.67%	6,750,000	6,750,000		
太平人寿保险有限公司	境内非国有法人	0.47%	1,898,553	0		
中国农业银行股份有限公司一富国创业板两年定期开放混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.38%	1,521,360	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	海宁大有投资合伙企业(有限合伙)、海宁大宏投资合伙企业(有限合伙)是公司管理层员工持股的企业,除此之外,未知上述股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

(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年度，公司根据年度经营总体计划，在经营管理层的带领下，全面有序推进各项工作。受新冠肺炎疫情影响，公司及主要经销商和供应商复产复业时间有所推迟，一季度生产经营情况受到一定影响。面对疫情，公司积极应对不利因素的冲击，加强业务的管理，做好内部应对风险的管理措施，努力降低国内外新冠肺炎疫情可能给对公司供应链的冲击，最大限度降低疫情对公司产生的不良影响。随着疫情的控制及公司管理层的努力下，从二季度开始公司经营业绩持续向好，对公司完成2020年全年目标提供强有力的动力。

近四年来，公司营业收入保持了年均30%以上的强劲增长势头。2020年度，公司积极化解疫情影响，即使在大环境不利的情况下，经营业绩仍保持稳定的增长态势：报告期内，公司实现营业总收入161,411.99万元，比去年同期增长21.71%；归属于上市公司股东的净利润为27,519.83万元，比去年同期增长14.79%。

1、坚持中高端品牌定位

2020年度，随着集成灶行业的持续发展，在火星成立十周年及火星上市之际，公司持续加强品牌形象塑造，扩大品牌传播范围。并且推出以“厨电集成，开放厨房”为关键词的“新厨房主张”品牌理念，将多种厨电单品合N为1，解决厨房空间拥挤难题。

2020年公司继续坚持以央视等传统营销媒介及以今日头条、抖音为代表的新移动互联网推广相结合的品牌推广策略。2020年公司持续在央视CCTV-4《中国新闻》《新闻联播》等权威媒体保持一定投放量；持续在北京局、上海局等铁路局列车电视广告、38个高铁站、机场等媒体加大投入；持续在杭州、上海、广告、南京等创意城市投入地标广告。受到国内疫情影响，火星加强线上品牌推广和线下引流相结合，组建创新流量工厂，深化线上品牌的植入和推广，围绕消费者消费习惯，扩大品牌在搜索平台、垂直领域以及电商平台的植入，潜移默化地加深用户品牌认知。加大今日头条、抖音等新媒体品牌宣传力度，通过短视频达人合作、抖音直播、小红书、好好住种草等方式，借助KOL为品牌发声，加强品牌传播力度，深拓用户接触途径，增强消费者购买意愿以及潜在经销商的加盟意愿，助力火星品牌传播和业务拓展。除此之外公司还与宝马旗下设计团队Designworks、国内知名设计团队洛可可等知名设计公司合作产品开发设计，与中国农业大学合作成立数字营养实验室，研究健康、合理的膳食搭配方案，让厨房生活更健康。

## 2、坚持产品研发及技术创新，提升综合竞争力

2020年度，公司进一步建立健全高效的技术研发管理体系，建立健全IPD体系，不断对产品进行优化创新，并在集成灶、集成水槽、集成洗碗机等产品领域积累丰富的研发经验和技術优势，同时善于将技术成果进行有效转化并应用于公司产品工业化生产中。搭建PLM系统，实施管控产品全生命周期，实现信息技术共享，有效降低新品开发成本。公司通过智能化增进消费者的厨房体验、增强厨电产品的安全防控功能，公司集成灶产品已实现烟灶联动、智能预约、精准控温等功能。公司通过不断推出创新性产品，同时积极推动家电智能化，在完善产品核心功能的基础上普及应用智能化装置，进一步改善人机互动水平、优化厨房体验。火星智能创新研究院《特色机械装备“智能一代”技术研究及应用-基于智能绿色厨具开发的Mcook物联网平台研发及示范应用》课题，入选浙江省《2021年度省重点研发计划》，获得由中国质量杂志社颁发的“2020年中国质量技术与创新成果发表赛”示范级成果2项、专业成果3项。2020年度，公司研发投入为5,774.68万元，同比增长27.99%；截至报告期末，公司共计拥有发明专利8项，实用新型专利199项，外观专利50项，研发人员229人，占公司员工总数的比例为12.08%

## 3、构建强大营销体系，坚持线上和线下“双轮驱动”的销售模式

通过多年厨电行业线下营销的经验积累，并结合目前互联网技术的快速发展形势，公司建立了强大的市场营销网络以及线上线下相结合的立体营销体系。在销售渠道方面，公司现已构建起经销、直营及电商相结合，线上与线下渠道相结合的立体营销体系。

线下渠道方面，公司以经销模式为主，经过多年建设和发展，截止报告期末，公司已在国内市场建立经销门店1,790家，公司经销门店已遍布全国31个省、自治区、直辖市，构建了从重点城市到乡镇级市场的全国性的经销网络。

电商渠道方面，公司充分利用电商平台的高流量优势，带动产品销售并加快品牌推广的同时，又可通过为消费者推荐所在地附近的门店实现为线下门店引流。2020年取得“6.18”京东集成灶类第一名、“双十一”全网接单2.63亿元，连续6年线上销量集成灶行业第一，天猫、京东、苏宁三大平台访客量3,347万人次。

同时在下沉渠道、KA渠道、工程渠道、整装渠道全面布局。下沉渠道方面，2020年公司新增京东小店、天猫优品网点1700多个，苏宁零售云网点开发900多个；KA渠道方面，公司还与苏宁、国美等KA卖场达成合作，鼓励、支持经销商进入当地优质的苏宁、国美卖场或强势的地方性KA家电卖场，截至报告期末，已超过280多家；工程渠道方面，2020年公司成立工程销售部，成功签约多家战略客户，并成功入驻第三方B2B建材采购交易平台“采筑”平台。随着精装房市场在三四线市场渗透率的逐步提升，集成灶品类有望在消费者培育更为充分的三四线市场，率先提高精装房渗透率；整装渠道方面，公司已与国内主流装修公司、家居定制公司、燃气公司等建立合作，共同推广火星品牌，带动了设计师、用户、工程等各项的销售资源；2020年公司还积极拓展海外渠道，布局东南亚市场，2020年泰国专卖店开业。

## 4、坚持追求卓越的产品设计，先进技术为产品质量保驾护航

公司自创始以来，一直定位于“以设计创新为起点的厨电企业”，始终重视产品设计，长期与全球顶尖设计师、国际著名设计机构展开合作。公司产品凭借时尚大方的外观设计、良好的吸油烟效果，市场认可度和美誉度逐步提升。随着公司设计合作范围的拓宽，公司未来将建立与更多专业设计机构进行多层次、宽领域的合作机制，为公司保持产品设计优势提供有力的保障。公司产品凭借优良的产品质量和精致的外观设计，受到了市场的广泛好评，在消费者群体中形成了良好的口碑。2020年，公司获得AWE2020艾普兰奖-优秀产品奖、浙江省燃气具和厨具厨电行业协会“时尚之星D7”、“智能之星X8”，获得由法国INNODESIGN PRIZE国际创新设计大奖组委会主办的“第七届法国INNODESIGNPRIZE国际创新设计大赛奖”，获得由德国红点奖机构主办的当代好设计金奖U6”、“当代好设计奖Q3”等荣誉。

在产品质量方面，火星人不断致力于推进集成灶技术变革，应用了特氟龙不沾技术、高效能燃烧器、可变形风机系统降低噪音、降噪导油风道、疏风式降噪叶轮等技术。公司还多次荣获中国质量检验协会颁发的“全国质量诚信标杆典型企业”、“全国产品和服务质量诚信示范企业”、“全国百佳质量诚信标杆示范企业”、“全国厨电行业质量领先品牌”和“全国厨电行业质量领军企业”称号。2020年荣获“2019年度嘉兴市市长质量奖”、“全国六西格玛项目研修示范级技术成果”等荣誉。

**5、坚持管理创新，实现卓越管理，组织焕发新活力**

2020年，公司持续开展管理创新，多方面逐步有效的提升经营管理水平和管理成熟度。一、逐步完善战略目标管理体系，基于平衡积分卡设置KPI指标，密切关联考核指标与公司经营结果；通过协同考核的方式，提升价值链一体化运作；二、完善了分权手册和信息报送机制；三、与知名人力资源咨询公司持续合作，构建新职位体系，规范管理人才晋升发展双通道；引入行业专家，成立任职资格项目组，设计输出任职资格标准化体系、搭建领导力模型、专业素质库，驱动人才专业化培养发展；四、持续开展员工职业能力提升培训，建立内部讲师团队，开展了人才储备梯队新星计划、火星计划、恒星计划、金星计划、巨星计划，持续打造学习型组织；五、文化记者站成立，文化阵地建设持续推进，凝聚与传递三德文化能量；一系列火星人成立十周年主题文化活动，掀起文化星风，助推企业文化落地，共筑同心力。六、火星人员队伍不断扩大，2020年5月，火星人第三党支部正式成立，基层堡垒不断夯实。火星人员始终秉承“不忘初心·牢记使命，做模范先锋，展党员风采”的宗旨，积极开展各类党日活动，助力公益事业，领跑志愿活动，尽显红色风采，共筑党群连心桥。

**6、加大信息化建设，不断提升智能制造水平**

推进管理系统的信息化程度对实现公司运营管理的高效、规范运作具有重要意义。2020年度，公司持续加强信息化建设：MES系统，拉通了内部价值链，实现计划协同、生产防呆、质量管控、业务提效等管理目标；PLM项目，提高了产品及工艺结构化设计及流程化管理水平，加强了团队协作，提升工作效率；自研智慧营销系统，围绕以客户为中心，构建运营与赋能平台，支撑营销业务的快速发展；电商EDB项目，打通电商订单信息流，为业务减负增效；数据分析项目，逐步的向“看数据”、“懂数据”、“用数据”转变，为公司经营管理提供依据。公司每年坚持一定的信息化投入，使其功能更加完善、操作更加方便和快捷，提高企业管理水平，建设满足公司未来发展需要的新一代理念先进、功能完善的企业信息化管理系统，提高公司的运营效率。

**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
集成灶	1,402,755,942.26	273,872,352.96	52.66%	21.61%	16.93%	-1.29%

**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

1、财政部于2017年7月5日修订发布了《企业会计准则第14号—收入》（财会[2017]22号）。根据财政部要求，在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。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》(以下简称新收入准则)。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初留存收益及财务报表其他相关项目金额。对2020年1月1日之前发生的合同变更，公司采用简化处理方法，对所有合同根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。采用该简化方法对公司财务报表无重大影响。

2、公司自2020年1月1日起执行财政部于2019年度颁布的《企业会计准则解释第13号》，该项会计政策变更采用未来适用法处理。

**(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。