

证券代码：002416

证券简称：爱施德

公告编号：2021-026

深圳市爱施德股份有限公司

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。

所有董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 1,239,281,806 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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

（一）公司简介

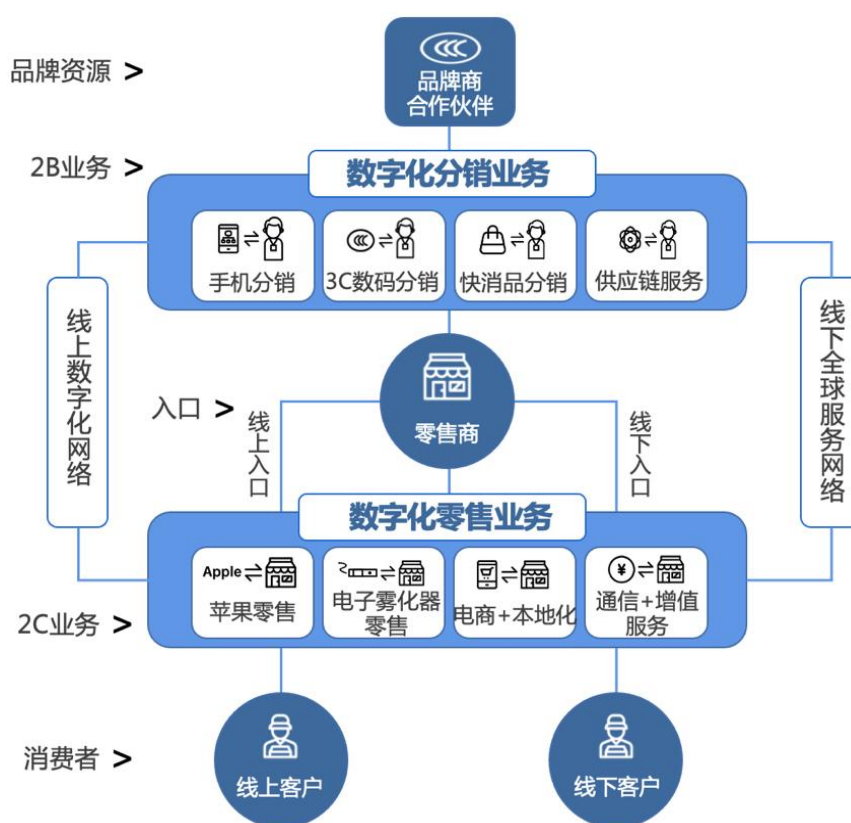
股票简称	爱施德	股票代码	002416
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴海南	赵玲玲	
办公地址	深圳市南山区科发路 11 号南山金融大厦 18 层	深圳市南山区科发路 11 号南山金融大厦 18 层	

电话	0755-21519907; 0755-21519888 转 董 事会办公室	0755-21519907; 0755-21519888 转 董 事会办公室
电子信箱	ir@aisidi.com	ir@aisidi.com

(二) 报告期主要业务或产品简介

1、公司主营业务

公司是国内领先的数字化分销和数字化零售服务商，聚焦以智能手机为核心的3C数码及快消领域，通过线上数字化网络与线下全球服务网络相融合的模式，为品牌商、零售商和消费者提供价值服务。报告期内，公司主营业务是数字化分销业务和数字化零售业务。



(1) 数字化分销业务

1.1 智能手机分销

公司深耕手机分销行业二十多年，运营效率、行业地位、品牌合作和服务价值持续保持行业领先，与国内外优秀品牌商形成长期的战略合作关系，是苹果、荣耀、三星等品牌的中国一级代理商。公司已在全国设立30多个分支机构和办事处，服务31个省级区域，覆盖T1-T6全渠道和10万家门店及线上零售商，构建了连接品牌商和下游客户的高效立体的分销网络。

1.2 3C数码分销

公司抓住人工智能与万物互联时代机遇，积极拓展手机以外的智能终端产品矩阵，强化在小家电、智能音箱、智能穿戴、智能家居、无人机、笔记本、平板等3C数码领域的网络深度和广度，与JBL、大疆、SKG、BONECO、天猫精灵等品牌商共同开拓数码科技的新生代市场。

1.3 快消品分销

公司战略布局快消领域的品牌合作和销售服务网络，逐步向产业链上游延伸，着力构建新型消费品品牌的渠道运营能力。当前，公司与悦刻（RELX）、云南白药、雀巢等品牌形成了紧密合作，特别在电子雾化器领域，是悦刻在中国贡献最大的经销商，覆盖300个地市的35,000多家网点，且在海外多个国家设立分支机构。

1.4 供应链综合服务

基于3C数码和快消服务场景，公司持续构建供应链数字化能力和全球仓储服务网络，通过境内5大配送中心、30余个区域分仓和香港、新加坡、迪拜、美国等10多个国家和地区的仓储网点，为合作客户提供安全、专业、高效的一站式供应链综合服务，满足客户对商品集采、储运、销售、资金等方面的需求。

（2）数字化零售业务

2.1 苹果零售

公司在中国一至三线城市的核心商圈自营100家苹果优质经销商（APR）门店——Coodoo，是苹果公司在中国的最大授权零售商之一；同时管理和运营700多家苹果授权（MONO）门店。基于线下门店场景，充分应用电商、直播、视频、社交等线上运营能力，公司实现线上线下有机融合、售前售后闭环的会员服务，为消费者提供最佳体验。

2.2 电子雾化器零售

公司与电子雾化器领导品牌悦刻（RELX）实现战略合作，已在全国拓展并运营3,600家悦刻专卖店和3,200个店中店，成为国内规模最大、覆盖最广、发展最快的电子雾化器零售服务商。面对新型行业带来的发展机遇，公司创新发展模式，以“数字化”和“运营赋能”为原则，不断提升零售网络价值，为消费者提供高品质的悦刻产品与服务。

2.3 电商+本地化服务

基于与阿里巴巴战略合作，公司入驻天猫设立3C数码综合店——由你购旗舰店，并搭建

本地化新零售平台，通过阿里巴巴巨大的数字经济体导入并承接其体系内天猫、淘宝、淘宝直播、支付宝等各大平台流量；通过轻店模式和门店技术的应用，为线下零售门店数字化赋能，为消费者带来本地化服务的新零售体验。

2.4 通信+增值服务

公司是行业领先的虚拟运营商，具有移动、联通、电信三大运营商移动转售牌照，连接基础运营商的核心网络，为消费者提供移动通信、物联网、云通信等服务。公司在该领域拥有卡号资源超1,900万、核心专利2项、软著25项、营业网点超3万家，具有行业领先的智能连接和零售服务能力，打造了SIM卡+泛智能终端的核心业务模式。同时，公司旗下的网络小贷和手机保障服务公司，能够基于3C数码零售场景为消费者提供消费分期、碎屏保、延保等增值服务。

2、行业情况说明

2020年，因新冠疫情影响，消费市场活力受到抑制，全国社会消费品零售总额为391,981亿元，比上年下降3.9%。但疫情刺激了线上消费，实物商品网上零售额达97,590亿元，增长14.8%。报告期内，公司实现与阿里巴巴的战略合作，进一步强化了线上市场的服务，抓住了疫情期间消费、生活数字化升级的窗口。

据市场研究机构Canalys数据显示，2020年中国智能手机出货量为3.3亿台，较上年下降11%。尽管疫情带给手机行业巨大挑战，但公司依靠其高效的销售服务网络、优秀的市场操盘能力和雄厚的运营资金保障，展现了行业领先企业的抗风险能力和特殊环境下的盈利能力，实现手机销售收入增长12.10%，毛利增长30.25%。

公司战略布局电子雾化器销售服务网络，进入电子雾化器赛道。中国作为全球最大的烟草市场，有2.867亿烟民，意味着中国是电子雾化器产品的最大潜在市场。为推进法制化管理，有关部门发布了《关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定（征求意见稿）》征求公众意见，有助于该行业以及相关生产经营活动的规范发展。公司作为悦刻核心的销售服务商，将积极发挥渠道网络价值，在新赛道中获得健康快速成长。

3、公司所处的行业地位

公司是国内领先的数字化分销和数字化零售服务商，聚焦以智能手机为核心的3C数码及快消领域，在销售服务网络、产品运营能力、组织运营效率和数字化支撑等方面具有行业领先的竞争优势。在2020年，公司跻身《财富》中国500强第185位，位列专业连锁销售行业榜

单第6位。

(三) 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	64,189,955,794.83	55,969,322,613.03	14.69%	56,983,791,975.82
归属于上市公司股东的净利润	700,472,509.45	343,682,499.84	103.81%	-92,720,082.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	619,414,915.97	273,954,553.97	126.10%	188,059,847.72
经营活动产生的现金流量净额	1,627,968,648.62	1,691,513,845.13	-3.76%	492,248,739.91
基本每股收益（元/股）	0.5652	0.2773	103.82%	-0.0748
稀释每股收益（元/股）	0.5652	0.2773	103.82%	-0.0748
加权平均净资产收益率	13.52%	6.98%	6.54%	-1.80%
	2020年末	2019年末	本年末比上年 末增减	2018年末
资产总额	11,307,644,959.17	10,224,200,140.51	10.60%	10,247,229,234.89
归属于上市公司股东的净资产	5,414,309,947.35	4,954,610,253.33	9.28%	4,921,808,809.07

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	11,846,542,054.34	15,177,562,367.23	17,047,362,895.14	20,118,488,478.12
归属于上市公司股东的净利润	129,726,780.40	165,333,177.13	184,338,969.40	221,073,582.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	99,006,120.47	123,093,412.33	160,028,996.15	237,286,387.02
经营活动产生的现金流量净额	1,372,974,954.94	-4,198,664,435.59	3,887,058,151.27	566,599,978.00

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

(四) 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	53,208	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	60,576	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	
深圳市神州通投资集团有限公司	境内非国有法人	39.50%	489,464,303	0	质押	136,130,000	
周玲	境内自然人	5.12%	63,500,000	0			
戴诚	境内自然人	4.48%	55,500,000	0			
赣江新区全球星投资管理有限公司	境内非国有法人	4.36%	54,000,000	0	质押	28,160,000	
新余全球星投资管理有限公司	境内非国有法人	4.21%	52,128,000	0	质押	35,000,000	
黄绍武	境内自然人	1.16%	14,362,431	10,771,823			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.59%	7,295,850	0			
管晓华	境内自然人	0.56%	7,000,000	0			
陈英毫	境内自然人	0.45%	5,556,700	0			
新余爱乐投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	0.44%	5,400,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、黄绍武先生持有深圳市神州通投资集团有限公司 66.37% 的股权，并持有赣江新区全球星投资管理有限公司 66.37% 的股权，新余全球星投资管理有限公司为赣江新区全球星投资管理有限公司的全资子公司。黄绍武先生与深圳市神州通投资集团有限公司、赣江新区全球星投资管理有限公司、新余全球星投资管理有限公司构成关联股东的关系。</p> <p>2、未知公司前 10 名股东中其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。</p>						

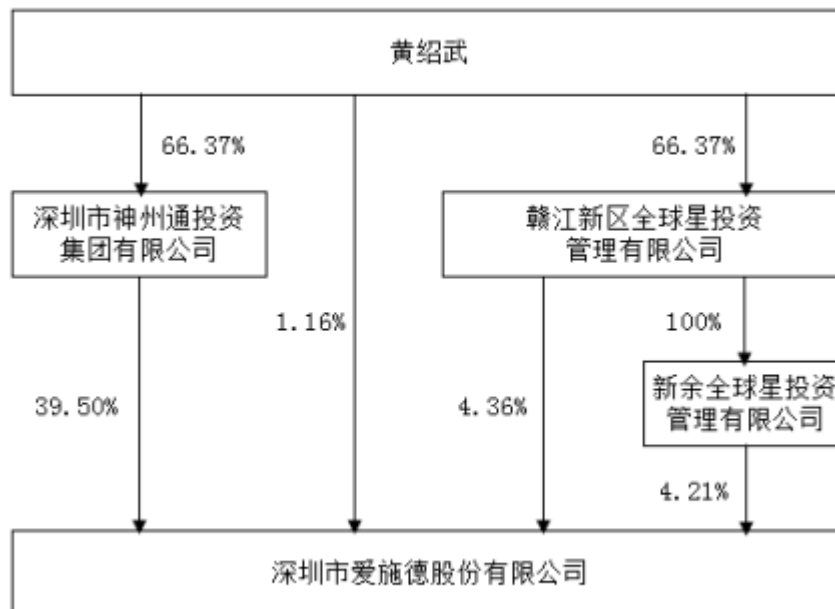
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	报告期内，股东深圳市神州通投资集团有限公司通过信用账户持有公司股票 54,000,000 股，股东周玲通过信用账户持有公司股票 63,500,000 股，股东戴诚通过信用账户持有公司股票 45,500,000 股，股东赣江新区全球星投资管理有限公司通过信用账户持有公司股票 19,000,000 股，股东新余全球星投资管理有限公司通过信用账户持有公司股票 11,000,000 股，股东管晓华通过信用账户持有公司股票 7,000,000 股。
--------------------	---

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



(五) 公司债券情况

公司不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。

三、经营情况讨论与分析

(一) 经营情况分析

2020年，在新冠疫情和经济下行的复杂局面下，公司全体员工以“抢抓时代机遇，勇担发展责任”为指导方针，持续构建能力，提升效率，成功推进了公司战略及数字化升级，全

力构建数字经济时代下的新零售基础设施平台。

报告期内，公司科学应对新冠疫情，积极布局海外和线上市场，持续拓展合作品牌和品类，继续推动增量业务快速发展，取得了营收规模和盈利能力的双增长，实现营业收入6,418,995.58万元，较上年同期增长14.69%；归属于上市公司股东的净利润70,047.25万元,较上年同期大幅上升103.81%。

（二）主要经营工作

1、与阿里巴巴达成战略合作，快速布局线上增量市场

公司与阿里巴巴实现战略合作，共同投资并运营深圳爱优品电子商务有限公司，打通公司与线上市场的销售通路，对公司的可持续发展和规模增长具有重大战略意义。特别是，公司在报告期内获得苹果厂商的线上CES渠道授权，意味着基于与阿里巴巴的合作，公司能够开展苹果产品的线上分销业务，直接服务线上零售商，为公司打开线上增量空间。

2、参与对荣耀的联合收购，开展全渠道合作及高端市场拓展

公司与团队共同斥资6.6亿元参与对荣耀的联合收购，成为渠道商中持股比例最大的战略投资者。双方的合作持续深化，公司控股子公司由你网络成为线上荣耀官方旗舰店和线下荣耀专卖店的指定运营服务商，服务线上消费者和线下门店，覆盖荣耀全产品。同时，凭借新荣耀强大的基因和传承以及在创新研发领域的投入，荣耀也将推出属于自己的超级旗舰。因此，公司作为战略投资者和战略合作伙伴，将与之携手共同拓展荣耀高端市场，创造更大的服务价值。

3、合作品类、品牌多元化发展，跨入新型消费品赛道

公司积极探索在业务领域和合作品类、品牌上的突破，从手机向3C数码全品类和快消品领域不断延伸，提升了公司的发展空间和盈利能力。报告期内，非手机销售收入达739,477.10万元，毛利为69,137.07万元，较上年分别增长39.20%和59.90%。尤其是，公司通过与电子雾化器头部品牌悦刻的合作，已率先构建服务全国的电子雾化器分销和零售网络，覆盖35,000多个网点，拓展运营3,600家专卖店，成为全国领先的电子雾化器销售服务商，在为品牌商、消费者创造价值的同时，也为公司在一个新兴赛道的快速发展和持续领跑打下基础。

4、战略布局海外服务网络，构建全球服务能力

尽管疫情对全球经贸产生重大影响，但公司从危机中抓机遇，深化布局海外销售和仓储

服务网络。公司已在德国、韩国、意大利等10个国家设立海外分支机构，组建当地运营团队；在香港、新加坡、迪拜、美国等10多个国家和地区建设可管控的仓储物流网点。报告期内，公司的海外组织逐渐成形，服务网络逐步完善，业务销量取得突破，将成为中国品牌出海和海外优质商品引入的一条高效通路。

5、强化线上零售和私域流量运营能力，打造线上线下融合的新零售服务

公司积极推动新零售能力建设，匹配组织和机制升级，设立新零售运营中枢，成立同城购、到家购、直播电商、独立站电商、平台电商、微商城和视频运营等项目组，形成私域账号矩阵，打通线上线下、公域私域流量，实现对客户的多次触达、精准营销和长期关系培育，从而加强公司的新零售盈利能力。报告期内，虽然疫情对Coodoo的线下门店产生影响，但凭借新零售能力的不断增强，Coodoo线上苹果新零售业务获重大突破，销售额是上一年的10倍；公司整体的数字化零售业务逆势增长11.40%，营收达1,161,344.34万元。

6、推动文化升级和软实力提升，增强企业持续发展动力

公司推动文化升级，提出新的愿景与使命，明确“创业创新，价值创造，合伙人力，展示自我”的企业价值观。在公司平台上成功的创业案例更进一步激发了有理想、有能力、有抱负的团队，创业热情高涨，合伙人精神融入血液。如今公司所有产业均实现了合伙人模式升级，激发了团队实干、奔跑；通过虚拟结算划小利润单元，培养了超过100位CEO，推进了责权利闭环管理和梯队建设。报告期内，在先进文化的助推下，公司展现出更强的凝聚力、战斗力和创造力，实现所有产业盈利，营收规模创历史新高。

（三）报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

（四）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	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
手机销售	56,687,732,788.88	705,746,742.02	2.88%	12.10%	146.66%	0.40%
非手机销售	7,394,771,002.30	166,719,345.04	9.35%	39.20%	266.17%	1.21%

(五) 是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

(六) 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

(七) 面临退市情况

适用 不适用

(八) 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

本年度会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体变更内容及影响，详细见《2020年年度报告》“第十二节、五、30、重要会计政策及会计估计变更”。

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

本公司2020年度纳入合并范围的子企业共117户，本年度合并范围比上年度增加37户，减少10户，详细见《2020年年度报告》“第十二节 财务报告、八、合并范围的变更”。

深圳市爱施德股份有限公司

董 事 会

2021年04月06日