

证券代码：002432

证券简称：九安医疗

公告编号：2021-021

天津九安医疗电子股份有限公司 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 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

1、公司简介

股票简称	九安医疗	股票代码	002432
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	邬彤	李凡	
办公地址	天津市南开区南开工业园雅安道金平路 3 号	天津市南开区南开工业园雅安道金平路 3 号	
电话	022-87611660-8220	022-87611660-8220	
电子信箱	ir@jiuan.com	ir@jiuan.com	

2、报告期主要业务或产品简介

2020年，公司基于传统硬件业务的稳定发展下继续加速推进两大核心战略，即糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的全球推广以及在新零售平台持续推出极致性价比爆款产品。从主要业务情况来看，公司在传统医疗健康电子产品研发、生产、销售业务的基础上，大力扩展互联网+医疗领域的糖尿病管理业务，并且在新零售平台不断推出极致性价比爆款产品。报告期内，公司的主营业务、主要产品、经营模式、业绩驱动因素均未发生重大变化。

公司从事电子医疗器械行业26年，基于在软、硬件产品技术的能力积累，逐步扩展至医疗服务领域，开拓互联网+医疗慢病管理全病程照护服务模式。该业务以移动智能医疗设备为入口，以移动互联网、物联网为载体和技术手段，通过建立以医生为核心的照护团队，将慢性病管理与诊疗从院内延伸到院外，从

线下延伸到线上。公司率先以糖尿病管理作为切入点来实施互联网+医疗的核心战略，助力糖尿病全病程综合照护，加速糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的推广。

公司本着与用户做朋友的理念，坚持做感动人心、价格厚道的好产品，力求产品超预期，价格超预期。打造从围绕个人健康及生命体征监测领域（体温、血压、血糖、血氧、体脂、心电等）相关的健康医疗产品，逐步扩展到智能IOT产品领域。报告期内，公司在全力保障供应国内公共卫生防疫对额温计的需求后，又着手安排出口，助力全球疫情防控。九安（iHealth）额温计、血氧仪等防疫相关产品在全球市场的销量大幅提升，获得了市场和口碑的双重肯定。报告期内公司以自主推出和整合资源合作的方式，相继上线了多款新产品，如降噪耳机、智能手表、体脂秤、耳温计和扫地机器人，进一步丰富了公司爆款产品品类。

在传统硬件业务方面，公司以额温计、血压计、血糖仪为主打产品，继续围绕“九安”和“iHealth”品牌占据传统产品市场份额。同时，公司继续拓展ODM/OEM市场，维护保持多年的国外知名医疗器械企业业务关系，以保障订单数量稳步增长。为提高传统硬件业务竞争力，公司不断提高业务技术壁垒，紧跟市场需求步伐，规范自身内部管理机制，通过稳增长、控费用的方式，确保综合传统硬件业务在现有规模下稳中有升。

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	2,008,360,220.33	706,276,406.49	184.36%	563,880,299.07
归属于上市公司股东的净利润	242,329,254.77	66,449,143.60	264.68%	12,686,755.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	247,483,292.66	-241,711,616.43	202.39%	-138,626,058.90
经营活动产生的现金流量净额	461,622,751.25	-43,694,289.87	1,156.48%	-104,174,567.00
基本每股收益（元/股）	0.56	0.15	273.33%	0.03
稀释每股收益（元/股）	0.56	0.15	273.33%	0.03
加权平均净资产收益率	13.65%	4.11%	9.54%	0.82%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,458,560,510.72	1,940,253,552.18	26.71%	1,908,226,379.51
归属于上市公司股东的净资产	1,884,762,462.28	1,662,529,949.38	13.37%	1,542,699,963.06

(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	301,292,856.79	739,215,450.62	566,889,093.38	400,962,819.54
归属于上市公司股东的净利润	45,956,809.95	211,660,918.38	105,433,265.32	-120,721,738.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	46,213,011.12	209,985,962.40	103,524,111.52	-112,239,792.38
经营活动产生的现金流量净额	57,534,224.65	198,652,757.91	153,837,375.03	51,598,393.66

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

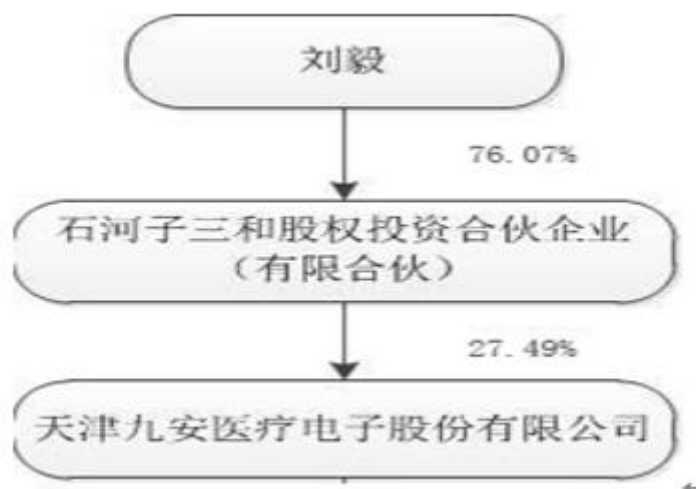
报告期末普通股股东总数	70,371	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	70,448	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
石河子三和股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	27.49%	118,997,902		质押	52,130,000	
李志毅	境内自然人	2.00%	8,654,900				
珠海星展资本管理有限公司	境内非国有法人	1.69%	7,293,060				
周群	境内自然人	1.07%	4,622,000				
李巧玲	境内自然人	0.89%	3,861,600				
盛东林	境内自然人	0.46%	1,982,600				
陈德才	境内自然人	0.35%	1,527,000				
冯利军	境内自然人	0.33%	1,448,000				
中国工商银行股份有限公司一易方达中证人工智能主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.31%	1,360,500				
丁鑫	境内自然人	0.30%	1,300,000				
上述股东关联关系或一致行动的说明	李志毅为石河子三和股权投资合伙企业（有限合伙）的非控股有限合伙人之一，持有其份额 2.55%。除此之外，公司未知其他前 10 名无限售普通股股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《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）	不适用						

(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

国家于2014年开始相继推出了多项鼓励发展互联网医疗的政策，且近两年出台的政策加大了推动力度。2020年4月，国家发展改革委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》的通知。《通知》指出，以国家数字经济创新发展试验区为载体，在卫生健康领域探索推进互联网医疗医保首诊制和预约分诊制，开展互联网医疗的医保结算、支付标准、药品网售、分级诊疗、远程会诊、多点执业、家庭医生、线上生态圈接诊等改革试点、实践探索和应用推广；2020年6月，卫生健康委发布的《关于做好2020年基本公共卫生服务项目工作的通知》提出：以高血压、2型糖尿病等慢性病管理为重点，依托家庭医生团队，组建基层慢病管理医防融合基本单元，明确各成员工作职责。充分发挥上级医疗机构、专业公共卫生机构作用，建立上下联动、双向转诊和会诊通道，衔接基层慢病药物的配备使用。继续加强国家基层高血压、糖尿病防治管理指南的培训和应用，提高基层慢病管理和服务能力；2020年7月，国家发改委等十三部门联合印发《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，《意见》在互联网医疗产业的线上预约、数据共享、医疗纠纷处理、医保支付和慢性病在线问诊模式等方面提出了推广、完善意见。可以看出，国家在支持和完善互联网医疗产业发展的行动上十分积极；2020年9月，国家医保局针对《关于推进互联网+慢性病康复的提案》表示：随着互联网医疗的发展，国家医保局加强对各地的指导，支持各地医保部门根据基金承受能力，将包括“互联网+慢病长期护理与康复”在内的符合条件的互联网诊疗项目纳入医保支付范围。据初步统计，目前江苏、贵州、甘肃、四川等省份全省或部分地区已将符合条件的诊疗服务纳入医保支付范围。为健全完善包括“互联网+慢病长期护理与康复”在内的互联网医疗收费和支付政策，国家医保局前期已开展大量实地调研、专家座谈和课题研究。目前已形成相关政策文件稿，正在征求意见；2020年11月，国家医疗保障局发布《关于积极推进“互联网+”医疗服务医保支付工作的指导意见》。《意见》从充分认识“互联网+”医疗服务医保支付工作的重要意义、做好“互联网+”医疗服务医保协议管理、完善“互联网+”医疗服务医保支付政策、优化“互联网+”医疗服务医保经办管理服务、强化“互联网+”医疗服务监管措施五个方面给出指导意见；2020年12月，卫健委印发《关于进一步推进“互联网+护理服务”试点工作的通知》。提出原明确的试点省市（北京、天津、上海、江苏、浙江、广东）按通知要求继续开展试点外，其他省份原则上至少确定1个城市开展“互联网+护理服务”试点工作。

2020年可称为互联网医疗爆发元年，突如其来的新冠疫情，推动了互联网医疗在政策端、医护端以及患者端应用。在抗疫期间“零接触”的背景下，医护工作者和患者的就医模式和习惯发生了改变，医护人员逐步开始接受互联网在诊前、诊中、诊后所带来的改变，患者也体会到了互联网医疗所带来的便利，线上问诊、预约挂号、在线购药、健康管理等，互联网的介入让患者们享受到了更高效、更便捷的就医体验。在上述背景下，公司以“让健康更简单、让生活更智慧”为使命，顺应国家“互联网+医疗健康”的发展方针，积极与各地医疗机构推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式落地。在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，基于多年对互联网医疗探索的积累以及新模式的经验公司将加速推动“糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”在中国多个城市地区的落地。同时，美国医保已经明确了付费方式，在慢病管理领域，也已经从糖尿病逐渐延伸到了高血压。

爆款产品方面，2020年5月，国家卫健委公布《公共卫生防控救治能力建设方案》，方案中提出重大疫情救治基地应急救治物资参考储备清单，额温枪、血氧仪、制氧机等均在列，公共卫生部门对公司生产的此类防护物资产品也将有一定的储备需求。2020年7月，国务院办公厅印发《深化医药卫生体制改革2020年下半年重点工作任务》，要求健全公共卫生应急物资保障体系，增加防疫救治医疗设施和移动实验室。加强药品和医疗防护物资储备，提升核酸检测能力，推进医疗机构发热门诊改造等。

根据相关数据显示（前瞻产业研究院），全球智能硬件终端产品出货量总体呈逐年增长态势，年均复合增速达13.5%，2019年出货量为37.54亿台，预计到2023年全球智能硬件市场规模将增长至3628亿美元（约2.5万亿人民币）。近年来随着智能传感互联、人机交互、大数据处理等新一代信息技术的不断发展，以及关联基础设施和应用服务市场的不断成熟，智能硬件的产品形态逐渐向智能穿戴、智能家居、医疗健康、智能无人系统等方面延伸。正是由于人工智能具备较强的行业兼容性，智能硬件产品逐渐渗透到人们生活的方方面面，使得家庭生活变得智能化、物联化。产品的智能化是人类生活的未来需求，公司在经营发展中不断切实践行“让健康更简单，让生活更智慧”的使命，坚持与用户做朋友，倾听用户生活中实际需要解决的问题，使得产品在创新设计中更加人性化、个性化。同时，公司坚持“产品极致性价比、力求产品超预期、价格超预期”的爆款产品理念，为用户提供感动人心、价格厚道的产品和服务。面对市场的发展趋势和潜在机遇，公司力争精准定义用户需求，不断推出医疗健康、智能IOT极致性价比爆款产品。

传统硬件业务方面，公司立足于血压计、血糖仪等体征监测传统硬件产品市场，以国内业务部和国际贸易综合部为基础，稳抓国内业务的同时，不断扩展海外市场，确保传统硬件业务规模的稳中有升。从国内市场来看，公司积极扩展销售渠道，将线下代理商与线上渠道（京东商城、天猫商城、小米有品等平台）相结合，提升公司产品销量的同时，提高了公司品牌的曝光度。国际市场方面，依托公司与国际知名医疗器械企业多年的业务合作关系，在全球疫情肆虐的背景下，尽管传统硬件业务产品的生产在第一季度受到了影响，但公司国际贸易OEM/ODM业务规模较去年仍有提升。该提升源于在2019年，公司对传统产品进行了平台优化，原材料成本等均有所下降；2020年，面对疫情对全球经济的冲击，成本优化给产品带来了更具竞争力的价格优势，老客户订单数量上涨的同时，新客户的订单数量也在增加，2020年公司OEM/ODM业务收入同比2019年增长3.00%。

报告期实现营业收入200,836.02万元,较去年同期上升184.36%;公司实现归属于母公司所有者净利润242,32.93万元,同比上升264.68%。疫情期间,公司快速响应国内公共卫生防疫需求,提前恢复生产,积极扩大产能,并于2020年3月中旬开始向国外出口额温计等防疫产品,产品销量的提升对公司本期业绩有积极影响。此外,由于疫情期间远程医疗的需求增加,公司物联网产品如血压计、血糖仪、血氧仪、体重秤等产品在海外的销量也在增长。销售费用36,990.74万元,较去年同期增长241.06%,主要系销售费用随营业收入增长而增加;管理费用22,291.48万元,较去年同期增长28.36%,主要系公司互联网+医疗战略加速推动,相关业务员工数量增长所致;研发费用7,654.46万元,较去年同期基本持平,系公司贯彻坚持核心战略,在互联网+医疗及爆款产品领域持续投入。

2020年疫情突发，公司董事长在1月23日发布了企业公开信，号召公司上下一心快速响应，全力保障额温计等防疫物资的生产供应，在关键时刻表明态度、体现担当、贡献力量，这不仅是商业问题，更是公共卫生防疫问题，必须在全公司形成统一的认识，齐心协力共克时艰。面对疫情，公司成立应急响应小组，用战时思维和战时机制严密安排生产任务，保质保量支援抗击疫情，同时暂停一切商业供应，积极响应公共卫生防疫需求。在国内疫情稳定后，秉承“抗疫不分国界”的理念，以最快的速度打通出口渠道，利用欧美子公司本地化仓储及销售优势，积极配合海外当地防疫工作。疫情带动了公司爆款产品额温计的普及，在国内外市场中树立了品牌和口碑，同时疫情凸显了互联网+医疗的优势，加速推动了公司两大核心战略。

（一）用战时状态、战时思维、新机制应对疫情

2020年新冠肺炎疫情影响了每个人的生活。在疫情初期的关键时刻，公司迅速成立应急响应小组，紧急采购传感器、芯片等关键器件，做好了快速响应政府部门和公众平台需求的准备。

在国内防疫的关键时刻，公司双管齐下保供应，一是加速产能爬坡最高日产能超过5万支，4月份单月额温计单品产量突破100万支；二是，暂停一切商业渠道供应，一分钱不涨全面保障，全力配合各地公共卫生防疫部门需求。表明了我们“一刻不能慢，一刻不能停”的抗疫态度。

同时，随着海外疫情的发展，公司在接到来自意大利、法国、美国、德国等地的需求询单后，于2020年3月便开始向海外提供额温计、血氧仪等产品等医用产品出口。作为一家全球医疗设备生产企业，公司实时跟进海外合作医疗机构对于额温计的紧急需求，迅速成立了海外应急响应小组、美国应急响应小组和物资保障小组，整合国内优质的制造厂家和海外的渠道资源，筹措各类医疗物资，助力全球疫情防控。报告期内，公司额温计产品在亚马逊平台获得了消费者的追捧和好评，2020年7月8日，该产品在亚马逊平台单日销量突破20502台。

经过这次战役，公司全体员工亲身经历了一次宝贵的历练，公司各个团队见证了企业价值观的实现和落地，公司整体提升了凝聚力和战斗力。九安及iHealth系列产品获得了良好的品牌知名度和用户口碑，额温计、血氧仪、血压计、血糖仪、雾化器、制氧机等产品销量持续上涨。

（二）爆款产品业务成为新的业绩增长点，开始贡献正向现金流

在新零售平台推出极致性价比爆款产品是公司的核心战略，力求把产品做到极致，价格做到极致，用户体验做到极致。公司的爆款产品不仅在国内小米渠道销售，在美国新零售平台和亚马逊平台也不断推出新品。2020年第四季度，公司通过自主和整合资源合作的方式，推出了超薄体脂秤、具备血氧检测和运动监测的智能手表、40db的深度降噪和主动降噪耳机、深度清洁扫地机器人以及在小米平台发布了耳温计，上述产品均取得了不错的销售成绩，获得了消费者的认可。

国内市场来看，小米公司以“极致性价比”的产品理念带动了国内制造业的产业升级，在坚持做“感动人心，价格厚道”的好产品使命下，让每个人都享受到了科技带来的美好生活。从现阶段来看，美国市场也存在同样的商业机遇，尽管美国市场与国内市场相比存在很多不同之处，但以新零售的模式提升供给方的运营效率、提升用户的消费体验的底层逻辑不会变。面对机遇，公司紧抓美国市场新零售行业的风口，贯彻实施在新零售平台推出极致性价比爆款产品的发展战略。同时，公司将会从需求角度出发，坚持和用户做朋友，打造出更多符合用户使用习惯的智能IOT产品，让日常生活更加智慧化、健康医疗更加简单化，给用户带来更好的使用体验。

随着公司爆款产品类别的不断丰富，不少产品受到了用户的青睐，在此带动下公司营业收入有所提升且经营性现金流持续正向流入，爆款产品已然成为了公司新的业绩增长点。未来，公司将继续推进爆款产品的核心战略，为公司持续稳定发展奠定了坚实的基础。

（三）积极推进糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在全球落地

经过十年在互联网医疗领域的深度探索，公司探索出了糖尿病诊疗照护“O+O”新模式。目前，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的覆盖城市已经延伸至天津、北京、上海、广州、深圳、重庆等地，与北京大学第一医院、北京协和医院、朝阳医院、天津医科大学代谢病医院、深圳人民医院等专业医疗机构合作设立糖尿病共同照护门诊。截至报告期末，公司在国内已和四十多个城市的六十二家医院建立了合作。截止目前，公司已将该模式扩展到四十多个城市的近一百二十家医院。“O+O”新模式打破了传统的糖尿病诊疗方式，将院内院外一体化，线上线下一体化，软硬件服务一体化，补齐了糖尿病患者院外管理的短板，解决了患者离开了医院没人管、不会管、忘了管的问题，目前该模式探索已见成效。以天津医科大学朱宪彝纪念医院和我公司合作的“三一照护”案例来看，“三一照护”组患者的年度血糖达标率（HbA1c<7%），从基线的35.75%大幅提高至72.31%，不良率仅1.79%（HbA1c>9.5%）；患者加入“三一照护”三个月后，糖化血红蛋白HbA1c的平均值从7.83%显著降至6.7%，加入一年后HbA1c的平均值为6.75%。治疗效果远优于常规管理组。目前，该模式已获得了患者、专家以及医疗机构的高度认同。2020年，天津医科大学朱宪彝纪念医院和我公司合作的天津市糖尿病移动医疗管理服务模式建设及应用研究项目获得了天津市科技进步二等奖；天津医科大学朱宪彝纪念医院和我公司合作的“三一照护”糖尿病管理诊疗服务入选国家卫健委全民健康推广33个案例之一，并获选2020年天津市“互联网+医疗健康”示范项目智慧服务类别。

在美国，医保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，公司的美国子公司已通过“O+O”新模式，在慢病管理领域与近三十家诊所的近五十位医生进行合作，形成较好的口碑，带动了更多的医生加入。

公司糖尿病诊疗项目团队坚持以医生为核心，通过应用移动互联网+智能医疗大数据技术，整合线上和线下的多种医护角色，将照护团队进行科学分工，围绕临床诊疗、患者体验、成本效益等核心元素，打

造一种让患者最为受益的糖尿病全病程综合管理模式，在让“信息多跑路，患者少跑路”的同时，提升医护团队的管理效率和照护质量。公司将继续在更多城市与多家医疗机构合作设立照护门诊，签约更多医生，不断提高服务糖尿病患者人数，形成专业的糖尿病照护管理体系，并持续引进优秀专业人才，帮助医生提高治疗效果、提升效率、增加收入。公司将秉持“让健康更简单，让生活更智慧”的使命，力求成为全球互联网医疗及智慧生活的开拓者。

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
iHealth 系列产品	1,418,236,972.80	471,256,573.39	66.77%	849.84%	426.82%	26.68%
ODM/OEM 产品	213,908,532.99	169,594,828.19	20.72%	3.00%	-2.46%	4.44%
传统硬件产品	65,324,757.42	34,787,025.66	46.75%	-5.70%	-27.34%	15.86%
移动医疗通信设备销售及服务	54,903,589.11	27,327,242.03	50.23%	-33.29%	-11.90%	-12.08%
新零售业务	137,809,124.49	110,746,378.61	19.64%	-16.25%	-22.01%	5.94%
防疫物资相关	87,869,068.81	40,482,778.35	53.93%	100.00%	100.00%	53.93%

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

2020年度，面对突发的疫情，公司快速响应，大年初四全面复工复产，在优先满足国内公共卫生防疫需求后，于2020年3月底开始着手额温计等防疫物资的出口，助力全球疫情防控。额温计等产品销量的大幅提升，对公司报告期营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润较去年发生重大变化。

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

(一) 会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
本公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》	第五届董事会第四次会议审议通过	

(二) 执行新收入准则对本公司的影响

本公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》，变更后的会计政策详见本报告第十二节财务报告中关于“重要会计政策及会计估计”相关内容。

根据新收入准则的衔接规定，首次执行该准则的累计影响数调整首次执行当期期初（2020年1月1日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

在执行新收入准则时，本公司仅对首次执行日尚未执行完成的合同的累计影响数进行调整；对于最早可比期间期初之前或2020年年初之前发生的合同变更未进行追溯调整，而是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。

执行新收入准则对本期期初资产负债表相关项目的影响列示如下：

项目	2019年12月31日	累积影响金额			2020年1月1日
		重分类 (注1)	重新计量	小计	
预收款项	22,086,874.08	-22,086,874.08		-22,086,874.08	-
合同负债		19,826,189.88		19,826,189.88	19,826,189.88
其他流动负债		2,260,684.20		2,260,684.20	2,260,684.20
负债合计	341,749,509.13			-	341,749,509.13

注：上表仅呈列受影响的财务报表项目，不受影响的财务报表项目不包括在内，因此所披露的小计和合计无法根据上表中呈列的数字重新计算得出。

注1：本公司的预收款项被重分类至合同负债及其他流动负债。

执行新收入准则对2020年12月31日合并资产负债表的影响如下：

项目	报表数	假设按原准则	影响
预收款项	-	40,437,424.16	-40,437,424.16
合同负债	39,064,445.05		39,064,445.05
其他流动负债	1,372,979.11		1,372,979.11
负债合计	40,437,424.16	40,437,424.16	-

执行新收入准则对2020年度合并利润表的影响如下：

项目	报表数	假设按原准则	影响
营业成本	869,348,807.95	828,681,865.43	40,666,942.52
销售费用	361,813,568.31	402,480,510.83	-40,666,942.52

(三) 会计估计变更

本报告期主要会计估计未发生变更。

(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

名称	变更原因
天津九源电子科技有限公司	本期投资设立
济南九品电子科技有限公司	本期投资设立
济南九诚电子科技有限公司	本期投资设立
Andon Hong Kong Co., Limited	本期投资设立
MI STORES HOLDING	本期投资设立（本期已转让）

合并范围变更主体的具体信息详见本报告第十二节财务报告中关于“合并范围的变更”相关内容。