

证券代码：002959

证券简称：小熊电器

公告编号：2021-016

小熊电器股份有限公司 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

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 156,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 12 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	小熊电器	股票代码	002959
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	刘奎	梁伦商	
办公地址	佛山市顺德区勒流街道富安工业区富兴路 3 号	佛山市顺德区勒流街道富安工业区富兴路 3 号	
电话	0757-29390865	0757-29390865	
电子信箱	xxdq01@bears.com.cn	xxdq01@bears.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务

小熊电器成立于2006年3月，是一家以自主品牌“小熊”为核心，运用互联网大数据进行创意小家电研发、设计、生产和销售，并在产品销售渠道与互联网深度融合的“创意小家电+互联网”企业，不断向消费者推出精致、创新、智能、健康的创意小家电。

公司秉承“创意让生活更美好”的核心价值观，深入研究消费者的生活方式及市场需求变化，精准把握消费者需求，快速响应并进行新品研发、设计，通过运用较强的技术创新实力、完善的采购管理体系实现产品量产，利用成熟的互联网销售体系快速推广产品，并及时获取线上消费者产品体验反馈信息，对产品进行优化升级，让用户轻松拥有生活品质，以实现公司生产经营的良性循环。

（二）主要产品及其用途

公司创意小家电产品包括厨房小家电、生活小家电及其他小家电，其中厨房小家电根据功能进一步划分为锅煲类、电热类、壶类、西式类和电动类五类产品；其他小家电包含个护小家电和母婴小家电。

公司产品品类丰富，目前有超过60个产品品类、500多款产品型号对外销售，产品使用对象涵盖幼儿、青年、中老年人及其生活与工作的不同场景。2020年双十一期间，公司烤串机/电烤炉、多士炉/早餐机、三明治机、电动打蛋器、电热饭盒、煮蛋器、养生壶等七大品类获得天猫平台销售额第一；打蛋器、电热饭盒、电烧烤炉、绞肉机、煮蛋器等五大品类获得京东平台销售额第一。

（三）经营模式

1、研发模式

公司研发主要以市场需求为导向，满足消费者在不同生活场景、工作场景、年龄阶段中对小家电的使用需求。公司利用多年积累的客户网购数据，对客户人群属性、生活方式和产品属性偏好等进行多维度分析，有效指导公司进行需求调研、市场分析、新产品研发、产品推广和改进，不断推出深受消费者喜爱的产品。

2、采购模式

公司设立供应商管理中心，负责建立采购管理制度与流程标准，根据市场行情变化适时调整原材料库存，编制年度物料采购计划，制定重要物资的采购战略，安排采购合同谈判，开发新增供应商并考核管理。公司通过信息系统管理采购计划、订单拆解，并进行供应商流程管理。

公司生产所需的主要原材料均由公司按企业质量标准和对供应商的订单要求进行自主采购。主要原材料包括：塑料原料、五金制品、电子电器、电机、陶瓷、玻璃、包材等。

3、生产模式

公司采取自主生产为主、外协生产和外协加工为辅的生产模式。目前厨房小家电和生活小家电的大部分产品由公司自主生产，小部分产品由第三方外协生产，部分注塑加工、零部件组装、总装装配等工序由第三方外协加工。

4、销售模式

公司产品通过线上和线下对外销售。“小熊”品牌创意小家电已形成了由线上渠道和线下渠道组成的多元化销售体系。线上渠道包括线上经销、电商平台入仓、线上直销，线下渠道主要为线下经销、出口销售等。

（四）行业发展情况

1、公司所属行业的发展阶段

（1）我国小家电市场规模稳健增长

随着我国经济发展小家电产品作为高生活品质的象征，迅速进入消费者家庭。我国的小家电行业迈入了茁壮成长期，行业迅速扩张。

小家电越来越受到中国消费者的喜爱，随着消费升级步伐不断加快以及互联网电子商务平台的蓬勃发展，小家电市场体量不断扩张。中国小家电市场仍然处于较高的增长阶段，市场对小家电产品的需求始终维持在良性、稳定的水平上，整体增长态势稳健。

目前，消费升级正在成为小家电行业增长的内驱动力，而消费者对小家电产品品质及服务水平的要求也越来越高。随着物质生活水平的提高，消费观念日新月异，尤其伴随互联网成长起来的消费群体，追求时尚、注重个性与品质，而新兴品类的小家电满足了精致与创新的生活方式，符合当下的消费潮流。另外，随着国内消费市场不断升级，在小型家用电器领域，出现了淘汰率高、更新换代快、价格战严重等现象，小家电领域正面临着从粗放到精细的转型。

（2）我国小家电普及率仍然偏低，未来发展空间广阔

近年来，我国小家电产品的需求旺盛，整个行业迅猛发展，小家电产品在国内的普及率得到较大的提升。目前，中国家庭的小家电以厨房小家电为主，厨房小家电是小家电中普及度最高的子行业。我国与海外市场如日本、韩国、欧美等发达国家和地区相比，除厨房小家电（电饭锅、电磁炉、电压力锅、电热水壶、豆浆机）以外，其他类别小家电渗透率仍然处于较低的水平。

目前，中国市场上小家电无论是消费者可选择的品类还是消费者实际拥有情况，都和发达国家有较大的差距。根据发达国家的市场经验，人均GDP突破3,000美元后，小家电的消费将出现快速增长，而我国人均GDP早在2008年便已步入这个阶段。人群生活习惯以及消费习惯逐渐发生改变，作为提升生活品质的小家电市场，将迎来更加广阔的市场空间。另外，随着市场经济的发展，科学技术不断更新，机电一体化技术、数字化技术和智能家电技术的普遍应用，小家电在新的时代背景下将迎来发展的新契机。

（3）创意小家电市场兴起

创意小家电是指以满足产品实用性为基础，在用途上有所突破或外观设计上融入时尚化、个性化，具有自身特色的小功率、可手持且便于移动的小型家用电器。近年来，在国内小家电市场竞争越发激烈的情况下，产品同质化现象明显，国内小家电企业开始转向于重技术创新、重设计、重质量的发展之路，从厨房小家电到生活小家电、个人护理小家电，技术创新、外形创意都在逐渐改变市场上消费者的消费倾向。

在小家电市场中，国内大品牌已占据市场主导地位，其他品牌要从市场中占有一定的市场份额，不仅需从产品价格或品牌上进行战略布局，更需要加强产品研发投入。外观的创意很容易抓住消费者眼球，让消费者在众多的小家电中选择此种产品。同时，创意小家电功能亦是吸引消费者购买的重要因素。人们生活中常有的小家电为电饭煲、电热水壶等，而推陈出新

的酸奶机、养生壶、空气炸锅、智能蒸锅等以全新的功能引领消费需求。

创意小家电产品种类繁多，市场潜力巨大。现阶段创意小家电在国内逐渐为人们所接受，但大多数家庭仍以传统小家电为主，因此其市场潜力巨大。

2、行业周期性特点

小家电行业受国家宏观经济环境影响，与国民可支配收入水平呈正相关。随着我国国民可支配收入水平的提高，小家电产品的需求量将同步提高，主要原因在于人们对于生活品质的要求不断提高和小家电普及性的进一步加强，没有表现出明显的周期性特征。

此外，小家电行业属于制造业，技术革新和新兴品类的研发和细分，加快了产品或者品类的更新换代，部分品类的市场份额逐渐被新兴品类替代，导致老品类产品市场份额下降。技术革新和新兴品类的出现亦没有明显的周期性，小家电行业的周期性特征不明显。

3、公司所处的行业地位

公司成立至今专注于创意小家电的研发、设计、生产及销售，精准把握小家电用户需求变化，实施产品差异化战略。公司利用技术及质量优势对创意小家电市场进行开发，引导市场消费需求。

经过多年发展，公司目前已成为国内研发设计实力强、产品类型丰富、产品质量优良的创意小家电供应商，具备较强的市场竞争力和品牌知名度，以及良好的市场地位。

未来，随着募集资金投资项目的建成达产，公司业务规模将不断扩大，研发能力将继续增强，行业地位将逐步提高，市场份额有望持续提升。

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	3,659,948,367.01	2,687,963,985.41	36.16%	2,041,035,066.39
归属于上市公司股东的净利润	428,135,871.53	268,181,695.31	59.64%	185,501,857.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	396,119,626.99	266,935,184.92	48.40%	178,811,421.74
经营活动产生的现金流量净额	1,207,509,003.45	406,398,404.81	197.12%	309,706,785.16
基本每股收益（元/股）	2.7445	2.0629 ¹	33.04%	1.5855
稀释每股收益（元/股）	2.7445	2.0629 ²	33.04%	1.5855
加权平均净资产收益率	23.67%	29.60%	-5.93%	50.55%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	3,691,795,779.24	2,532,217,704.26	45.79%	1,059,087,832.80
归属于上市公司股东的净资产	1,972,837,999.50	1,664,702,127.97	18.51%	459,708,498.70

注：1 2019 年度和 2018 年度基本每股收益及稀释每股收益已按本期同口径换算。

2 2019 年度和 2018 年度基本每股收益及稀释每股收益已按本期同口径换算。

(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	739,588,278.04	977,840,873.53	780,172,449.37	1,162,346,766.07
归属于上市公司股东的净利润	103,058,780.55	151,071,529.25	67,751,449.71	106,254,112.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	99,319,074.45	143,975,726.95	57,169,708.25	95,655,117.34
经营活动产生的现金流量净额	183,211,216.76	233,359,451.37	233,485,106.04	557,453,229.28

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

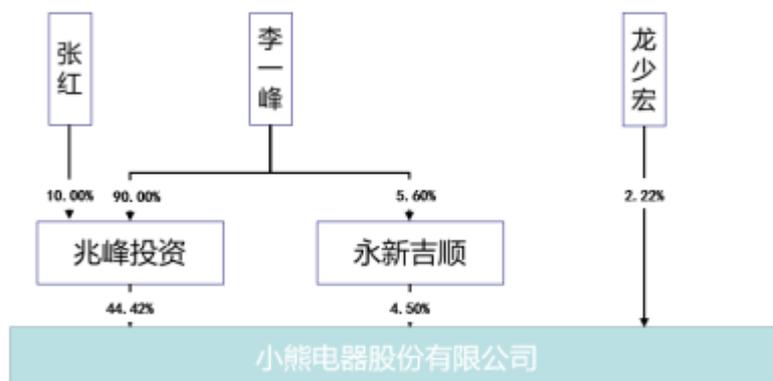
报告期末普通股股东总数	27,834	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	36,026	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
佛山市兆峰投资有限公司	境内非国有法人	44.42%	69,287,400	69,287,400			
施明泰	境内自然人	10.04%	15,660,000	0			
龙少柔	境内自然人	8.18%	12,766,990	0	质押	1,300,000	
永新县吉顺资产管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.50%	7,020,000	7,020,000			
龙少静	境内自然人	3.65%	5,695,204	0			
龙少宏	境内自然人	2.22%	3,463,200	3,463,200			
兴业银行股份有限公司—广发稳健优选六个月持有期混合型证券投资基金	其他	1.49%	2,317,119	0			
全国社保基金一零一组合	其他	1.15%	1,788,259	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.13%	1,760,171	0			
中国建设银行—宝康消费品证券投资基金	其他	0.71%	1,100,930	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人之一李一峰控制的佛山市兆峰投资有限公司、永新县吉顺资产管理合伙企业（有限合伙）与龙少宏构成一致行动关系，龙少宏系李一峰兄弟之配偶。公司股东龙少柔、龙少静和龙少宏三人为姐妹关系。除此之外，公司未知其他股东是否存在关联关系，也未知其他股东是否属于一致行动人。						
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

报告期内，全球经济形势复杂多变，中国经济已从高速增长阶段转向高质量发展阶段。2020年是特殊的一年，国民宅家时间变长，对小家电的需求增强。公司积极应对市场环境变化，适时调整公司战略和管理方向，务实推进各项经营管理工作，公司实现整体经营业绩稳步增长。报告期内，公司实现营业收入365,994.84万元，同比增长36.16%；实现归属于上市公司股东的净利润42,813.59万元，同比增长59.64%；基本每股收益2.7445元，同比增长33.04%。

报告期内，公司围绕年初制定的经营规划，有序开展各项工作，规模增长较快、营运效率不断提升，标准化体系逐步完善，品牌力和制造力进一步提升。具体情况如下：

1、产能扩充

募集资金到位后，公司在保证产品质量的基础上，加快了募集资金投资项目的建设进度。截至2020年末，公司创意小家电生产建设（大良五沙）项目一期之一、创意小家电生产建设（均安）项目第一期已经建成并投入使用，智能小家电制造基地项目目前基本建设完成，小熊电器创意小家电生产建设（大良五沙）项目一期之二正在建设当中。项目建成后，公司产能扩大将有助于充分发挥公司的综合优势，提高公司市场占有率，创造更高的经济效益。

2、市场营销

面对市场环境变化，公司一方面通过持续快速推出新产品，调整产品销售结构，挖掘新品类，保证淘宝、京东等传统电商渠道销售规模；另一方面积极开拓拼多多、抖音、快手等社交电商渠道，加快布局跨境电商、品牌出海等业务，寻求新增量。同时，公司重视内容营销，加大在小红书、微博、微信等平台的内容投放，通过与KOL、KOC合作持续输出优质的内容，提升产品力及品牌力。

3、技术研发

以用户为中心，以需求为导向，从用户和场景需求出发，不断创新，不断推出新品类，并加大力度在主流产品和刚需品类上做突破。以技术为驱动，构建公司三级研发体系，产品全生命周期管理，深度优化技术研发管理平台，打造敏捷研发体系，以满足消费者对高品质、高颜值、高性价比的小家电产品需求为目标，及时捕捉市场的新需求并且做出迅速反应，持续引领行业发展方向，进而实现产品和品牌的价值提升，努力保持市场占有率稳步提升。

4、品牌建设

通过品牌系统建设、“宅食光轰趴”抖音品牌传播、线下硬广投放、“微笑系列”艺术家联名共创、“夏日放风派对”品牌粉丝运营、小熊伊万自有IP运营等项目，以创意互动及数字营销玩法，在微博、抖音、B站、小红书、微信、社群等平台上触达90、95后准中产新人群、年轻辣妈人群及Z世代年轻人群，传递轻松快乐的品牌态度，实现品牌粉丝量增长及品牌知名度、兴趣度提升，强化品牌力。

5、制造管理

在应对前端订单增长，品质的提升、成本优化的要求下，制造体系快速响应，通过精益管理的导入、深加工能力的构建、供应体系管理提升、产品技术能力升级为推动重点，完成交付任务的同时，确保制造成本及产品品质达成既定目标，提升了制造体系的经营管理能力。

6、人才发展

针对组织发展需要，通过构建专业能力赋能平台，基于人群特性开展专项培训计划，构建任职资格与学习地图，提升企业人才竞争力。活化内部调岗机制，优化岗位晋升通道，拓宽渠道引入高素质专业人才，快速实现人才配置。以业务发展需求出发，交付人力资源服务，实现员工的个人价值与公司共同发展。

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
厨房小家电：电动类	865,332,475.63	302,372,064.01	34.94%	51.09%	44.84%	-1.51%
厨房小家电：电热类	406,615,626.95	145,137,497.96	35.69%	37.41%	33.50%	-1.05%
厨房小家电：锅煲类	681,840,618.86	209,738,102.86	30.76%	21.13%	2.13%	-5.72%
厨房小家电：壶类	563,115,399.50	181,763,551.94	32.28%	7.12%	-4.86%	-4.06%
厨房小家电：西式电器	600,301,307.42	188,766,403.88	31.45%	113.48%	142.71%	3.79%
生活小家电	401,373,810.04	111,618,058.00	27.81%	5.11%	-5.02%	-2.97%

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

详见本报告第十二节财务报告之“五、重要会计政策及会计估计”之“44、重要会计政策和会计估计变更”。

(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

详见本报告第十二节财务报告之“八、合并范围的变更”。

小熊电器股份有限公司

董事长：李一峰

2021 年 4 月 29 日