

公司代码：605378

公司简称：野马电池



浙江野马电池股份有限公司

2021 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，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 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2021年度实现归属于上市公司股东的净利润75,839,985.35元，截至2021年12月31日，母公司累计可供分配利润为240,418,963.80元。

公司2021年度利润分配预案如下：以公司总股本133,340,000股为基数，拟向全体股东每10股派发现金红利3.50元（含税），合计派发现金红利46,669,000.00元。

第二节 公司基本情况

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	野马电池	605378	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	朱翔	李丹磊
办公地址	浙江省宁波市镇海区骆驼街道荣吉路818号	浙江省宁波市镇海区骆驼街道荣吉路818号
电话	0574-86593264	0574-86593264
电子信箱	ym@mustangbattery.com	dsb@mustangbattery.com

2 报告期公司主要业务简介

1、行业发展基本情况

报告期内，公司主要从事高性能、环保锌锰电池的研发、生产和销售。根据电解液和工艺的不同，锌锰电池主要分为碳性电池和碱性电池。生产所需的主要原材料包括电解二氧化锰、锌粉、钢壳、铜针、锌筒、隔膜纸等。受锂电池需求端拉动影响，带动电解二氧化锰价格显著上涨。以及受国内疫情扰动叠加海外通胀影响，金属锌和电解铜价格高位震荡，根据上海有色网数据显示，2020年0#锌锭平均现价为18291.98元/吨，2021年上海有色网0#锌锭平均现价为22431.85元/

吨，均价涨幅 22.63%，2020 年 1#电解铜平均现价 48822.61 元/吨，2021 年为 1#电解铜平均现价 68552.35 元/吨，均价涨幅 40.41%，2020 年 1 月至 2021 年 12 月，0#锌锭价格和 1#电解铜变化如下：



报告期内上游原材料价格波动使产品利润空间受到一定程度的挤压。

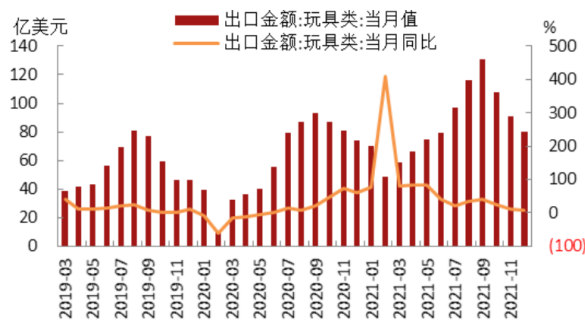
产品出口方面，中国是全球最大的锌锰电池制造国和出口国，从我国电池出口市场来看，近年来，我国锌锰电池出口数量虽略有波动，但总体上呈上升趋势。

下游行业市场需求方面，锌锰电池技术成熟、性能稳定、安全可靠、使用方便，碱性电池不含铅、汞、镉等重金属有害物质，对环境友好，已成为消费者日常生活中不可或缺的易耗品，广泛应用于消费电子、电动玩具、智能家居用品、家用医疗健康电子仪器、无线安防设备、户外电子设备、无线通讯设备、照明灯具等领域。

锌锰电池主要的下游市场需求情况如下：

(1) 电动玩具

玩具消费与一个国家的经济发展水平、儿童人数、国民受教育程度有较大关系。作为玩具产业起步较早的地区，北美和西欧的玩具市场已步入成熟，近年玩具零售额增速有所放缓但销售情况仍然保持稳定。同时，随着新兴市场国家经济实力逐步增强，玩具消费观念也从成熟的欧美地区逐步延伸至新兴市场。新兴市场庞大的儿童数量、较低的人均儿童玩具消费和良好的经济发展前景使新兴玩具市场拥有较高的成长性，该市场也将成为全球玩具业未来重要的增长点。对于中国市场，随着居民收入的增加、三胎政策的实行、新婴儿潮的到来、玩具产品的增多以及人们对玩具环保安全方面的要求越来越高，锌锰电池在玩具市场上未来增长潜力巨大。下图为 2019 年 3 月至 2021 年 12 月玩具出口金额及同比数据。



资料来源：Wind、招商证券

(2) 家用电器领域

锌锰电池是家用电器的重要电子配件，是日常生活中不可缺少的电子消耗品，广泛应用于电视、空调、厨卫产品等家用电器。随着消费升级和产业结构调整，家电行业将继续保持平稳增长，进而带动锌锰电池需求的增长。

(3) 家用医疗健康电子仪器

家用医疗健康电子仪器，诸如电子血压计、低频治疗仪、鼻炎治疗仪、家用血糖仪、电子体

温度计等产品，进一步小型化、便携化，以及随着物联网和大数据技术的完善、普及以及居民对生活品质要求的提高，全球智能家居市场规模逐年增大，都将带动锌锰电池新的需求增长。

（4）智能家居用品

目前全球已进入智能社会时代，智能家居行业的数字化、网络化、集成化的发展趋势越来越明显，发展程度也越来越高，其产品也明显的体现出人性化、生活化、简单化等特点。据 Statista 预计到 2024 年，全球智能家居市场规模将达到 1,588.76 亿美元，我国智能家居市场规模亦将达到 372.05 亿美元。



资料来源：Statista 预测，光大证券研究所

2、行业发展特点及趋势

（1）锌锰电池制造的自动化、智能化水平不断提高

近年来，锌锰电池行业综合智能化技术的应用越来越广泛，高精度、全自动化、智能化的生产线制造方式的实现，提高了生产效率，降低了劳动强度，减少能耗，丰富产品品种，产品质量得到进一步提高。未来锌锰电池制造企业对于设备自动化、智能化的需求将变得越来越紧迫，在工业互联网和智能制造的推动下，锌锰电池制造行业的数字化、自动化、智能化要求将不断提高。

（2）品牌商与制造服务商之间的合作关系不断巩固深化

由于中国制造业的崛起和全球电池产业从垂直结构向水平结构转变、产业链分工的日益细化和专业化，品牌商与制造商之间的合作关系日益紧密和深化。对于终端品牌商而言，实施国际化分工，将产品供应链尽可能多的环节专业外包，有利于减少供应链各环节对生产资金和新产品研发资金的占用，提高资金使用效率和回报率，降低财务风险；另一方面也有利于迅速提高产品规模，降低生产成本，有效缩短新产品的开发和供应周期，高效巩固和扩大市场份额，保持优势地位，实现利润最大化。对于制造服务商而言，在与品牌商合作的过程中，能够通过不断增加服务范围、提升自身综合实力，逐步切入品牌商产品供应链的各个环节，有利于促进企业技术进步，培养专业技术人才，提升在业内专业化设计、新产品研发及生产制造方面的核心竞争力。同时，为品牌商提供更广阔和更深入的专业制造服务，能够充分发挥制造优势，迅速扩大市场规模，形成规模效应，降低单位产品生产成本，进而提高整体盈利能力。在全球化背景下，品牌商和制造服务商互利合作日益紧密和深化，形成长期稳固的合作伙伴关系，实现协同发展。

（3）行业加速整合，市场集中度提高

我国电池行业经过较长时间的发展，行业内部分企业不断加大研发的投入力度，致力于提高锌锰电池性能的研究和对引进国外的先进生产线进行消化、吸收、再创新，具备自主研发电池智能化生产设备能力的优势企业快速发展壮大起来。锌锰电池行业两极分化现象日益加剧，许多技术落后的中小企业被淘汰出局，行业小、散、乱的局面已经逐步改变，优势企业的市场份额正逐步提高。未来拥有稳定的客户渠道、较强的技术创新能力和智能化、规模化生产能力的企业竞争优势将进一步显现。锌锰电池行业的优胜劣汰和兼并整合将进一步加速，锌锰电池市场将集中在少数优势企业中，市场集中度进一步提高。

（4）无线应用等新兴领域的发展带动电池需求和整体消费规模持续增长

锌锰电池以其携带方便、即插即用、适应性强、标准统一、型号规格齐全、与现有电子产品配套完备、互换性强、自放电低、安全性好等一系列特点，受到市场消费者的青睐。锌锰电池不仅在传统的家用电器、电动玩具、遥控器、钟表、照相机、照明灯具等市场领域保持优势，同时随着物联网、智能化生活的发展以及居民生活水平的提高，无线应用等新兴领域如新兴小型消费电子、家用医疗健康电子仪器、智能家居用品的快速发展，拓展了电池的应用领域，带动电池需求和整体消费规模持续增长。

3、行业竞争格局

目前全球锌锰电池行业主要参与者包括品牌制造商、零售商以及贴牌制造商，各个企业所处产业链位置有所差异，具体情况如下：

项目	简介	主要企业
品牌制造商	拥有自有电池品牌以及电池生产能力，产能主要用于自有品牌的生产，同时承接零售商自有品牌的贴牌生产。	国际：金霸王、劲量、松下、富士、东芝 国内：南孚电池
零售商	通常为连锁便利店、商超、电商企业，向贴牌制造商或品牌制造商采购其自有品牌的电池产品，在自有零售渠道进行销售。	沃尔玛、家乐福、Amazon、Costco、7-Eleven、麦德龙、TESCO
贴牌制造商	主要以承接零售商自有品牌的电池贴牌生产为主，无自有品牌或自有品牌收入占比有限。	宁波中银、长虹能源、本公司、浙江恒威、力王股份

(1) 国际市场竞争格局

锌锰电池行业的国际市场经过多年发展，已形成相对成熟稳定的竞争格局。从全球范围来看，锌锰电池市场主要由国际公司品牌商和国内优秀电池企业占据。目前中国已成为全球最大的锌锰电池生产基地，其次是美国和日本。其中美国三大电池品牌金霸王、劲量、雷诺威依然在发达地区的中高端市场占据大量份额；日本主要电池厂商为松下、富士和东芝，其产品主要供应日本和东南亚地区。此外，一些国际商业连锁企业积极发展自有品牌电池，以贴牌方式将生产环节外包，依靠较强的销售渠道，获取品牌溢价。目前国内领先的锌锰电池企业已是国外品牌的重要制造服务商，一半以上国际市场份额的锌锰电池是由中国企业贴牌生产。

(2) 国内市场竞争格局

在我国，锌锰电池行业是一个市场化竞争较为充分、市场化程度较高的行业。目前我国锌锰电池生产主要集中在南孚电池、宁波中银、长虹能源、野马电池、浙江恒威和力王股份等行业领先企业中，南孚电池主要以自有品牌在国内市场中占据重要地位；宁波中银、长虹能源、野马电池、浙江恒威和力王股份等企业主要以产品出口为主。技术落后的中小企业主要在碳性电池市场进行竞争，利润率较低。

根据中国证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，本公司所属行业为制造业中的电气机械及器材制造业（代码 C38）。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为锌锰电池制造（C3844）。锌锰电池俗称干电池，是以二氧化锰为正极，锌为负极，进行氧化还原反应产生电流的一次电池。与其他一次电池相比，锌锰电池具有高功率、重负荷、放电性能好、电池容量高、储存寿命长、结构简单、携带方便、受温度湿度等环境因素影响小等优点。近年来，随着材料技术和生产工艺的进步，碱性锌锰电池已不含铅、汞、镉等重金属有害物质，不会对环境产生伤害，可以作为生活垃圾处理。根据电解液和工艺的不同，锌锰电池主要分为碳性电池和碱性电池。

公司主要从事高性能、环保锌锰电池的研发、生产和销售。公司产品包括 LR03、LR6、LR14、LR20、6LR61 系列碱性电池及 R03、R6、R14、R20、6F22 系列碳性电池，广泛应用于家用电器、

电动玩具、智能家居用品、家用医疗健康电子仪器、新型消费电子、无线安防设备、户外电子设备、无线通讯设备、应急照明等多个领域。

公司采取研发、采购、生产、销售一体化的经营模式。

研发上，公司自成立以来高度重视产品与技术的研发，坚持自主研发，凭借经验丰富的研发团队，建立了面向市场需求和多部门、内外协同的研发模式。经过多年的积累，公司构建了规范、标准、高效、持续的研发体系。公司建立以研究所为主导，技术部和工程部等多部门协同配合的研发架构。公司产品研发以项目为核心，在立项时一并考虑后续产品的开发、生产、原料采购、成本控制等多方面，在开发过程中对项目存在的风险和问题及时评审并做出决策。

采购上，公司主要原材料为电解二氧化锰、锌粉、钢壳、铜针、锌筒等，公司采购主要采取的是“以销定采”的采购模式。公司采购部根据生产计划和销售订单制定采购计划，采购业务员按采购计划和公司审定的合格供应商名录与供方签订合同或下订单实施采购。

生产上，公司实行以销定产为主，计划生产为辅的生产模式。对于国外市场需求，公司采用按订单生产的模式，生产部门根据订单情况决定安排经营生产计划，并利用 ERP 系统进行物料需求计算，编制物料需求计划，交由采购部门组织采购。对于国内市场需求，公司采用按订单生产和备货生产相结合的模式。公司生产部根据销售部门的订单组织生产，同时为满足国内自有品牌客户的市场需求，并结合历史销售情况设置安全库存，当库存产品低于安全库存时进行备货生产。

销售上，公司产品销售包括国外市场销售与国内销售，主要通过直销方式进行。国外市场销售主要向国际知名商业连锁企业、国际知名电子设备生产厂商和大型贸易商等客户贴牌销售，同时公司还有少量的自有品牌业务；国内市场销售主要以向电子设备生产厂商销售为主，另外存在少量的经销商销售、经营进出口贸易公司销售、商超合作经营销售和电商业务。目前，在公司大力拓展海外市场的背景下，海外销售占比较高。

报告期内，公司的主营业务和经营模式没有发生变化。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	1,430,615,509.93	904,172,559.35	58.22	767,400,964.68
归属于上市公司 股东的净资产	1,137,437,346.78	583,583,015.20	94.91	505,317,163.10
营业收入	1,186,526,229.26	1,098,778,984.38	7.99	990,624,459.31
归属于上市公司 股东的净利润	75,839,985.35	118,265,852.10	-35.87	123,200,088.56
归属于上市公司 股东的扣除非经 常性损益的净利 润	55,677,993.99	101,792,137.61	-45.30	115,758,609.73
经营活动产生的 现金流量净额	77,988,515.10	151,772,816.73	-48.61	195,335,815.46
加权平均净资产 收益率(%)	8.02	21.99	减少13.97个百分 点	26.42
基本每股收益(元/股)	0.62	1.18	-47.46	1.23
稀释每股收益(元/股)	0.62	1.18	-47.46	1.23

元/股)				
------	--	--	--	--

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	285,732,597.11	277,373,585.48	336,038,823.78	287,381,222.89
归属于上市公司股东的净利润	24,442,301.84	14,158,302.95	26,210,548.26	11,028,832.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	22,745,003.40	7,162,104.08	20,066,362.45	5,704,524.06
经营活动产生的现金流量净额	-35,314,697.38	75,712,812.54	-32,681,847.18	70,272,247.12

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		21,364					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		21,125					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		不适用					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		不适用					
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
余元康	0	20,000,000	15.00	20,000,000	无	0	境内自然人
陈恩乐	0	20,000,000	15.00	20,000,000	无	0	境内自然人
陈一军	0	15,000,000	11.25	15,000,000	无	0	境内自然人
余谷峰	0	15,000,000	11.25	15,000,000	无	0	境内自然人
陈科军	0	15,000,000	11.25	15,000,000	无	0	境内自然人

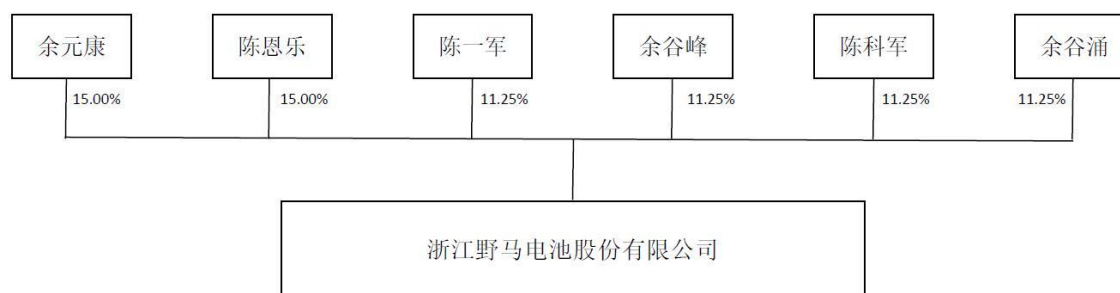
余谷涌	0	15,000,000	11.25	15,000,000	无	0	境内自然人
陈金娣	164,800	164,800	0.12	0	无	0	境内自然人
王丹	151,800	151,800	0.11	0	无	0	境内自然人
孟令红	131,700	131,700	0.10	0	无	0	境内自然人
刘春利	124,000	124,000	0.09	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、余元康、陈恩乐、陈一军、余谷峰、陈科军、余谷涌系一致行动人，同时余元康与余谷峰系父子关系；余元康与余谷涌系父子关系；余谷峰与余谷涌系兄弟关系；陈恩乐与陈一军系父子关系；陈恩乐与陈科军系父子关系；陈一军与陈科军系兄弟关系。2、上述六名一致行动人与其他前10名股东及前10名无限售条件股东之间，均不存在关联关系或一致行动。3、未知其他前十名股东以及前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 118,652.62 万元，较上年同期增长 7.99%；实现归属于上市公司股东的净利润为 7,584.00 万元，较上年同期下降 35.87%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 5,567.80 万元，较上年同期下降 45.30%。截至 2021 年 12 月 31 日，公司总资产为 143,061.55 万元，较上年同期增长 58.22%；归属于上市公司股东所有者权益为 113,743.73 万元，较上年同期增长 94.91%。2021 年度，经营活动产生的现金流量净额为 7,798.85 万元，较上年同期下降 48.61%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用