

1. 重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站和中国证监会指定网站上的年度报告全文。
公司简介

股票简称	猛狮科技	股票代码	002684
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人及联系方式	深圳证券交易所 董秘办 董事会事务代表	联系电话	0754-86899573
姓名	王亚敏	0754-86899573	0754-86899573
传真	0754-86899554	0754-86899554	
电子邮箱	wy@szmsh.com.cn	wy@szmsh.com.cn	

2. 主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否被会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据
 是
 否

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	488,287,062.89	288,062,244.75	69.51%	484,654,170.23
归属于上市公司股东的净利润(元)	10,672,919.37	-16,435,230.00	-184,526,240.76	10,432,677.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	6,094,239.49	-44,200,959.50	-44,200,959.50	113,796,376.16
经营活动产生的现金流量净额(元)	35,763,637.93	-20,691,322.85	-20,691,322.85	-23,630,829.74
研发费用(元)	0.1	-0.15	-0.15	166,676.09
销售费用(元)	0.1	-0.15	-0.15	166,676.09
管理费用(元)	2.089	-3.069	-3.069	5,149
资产减值准备(元)				10,779
2014年末	2013年末	本年比上年增减	2012年末	
总资产(元)	1,005,009,074.07	858,162,916.28	858,162,916.28	17,116
归属于上市公司股东的净资产(元)	52,002,684.52	51,126,768.15	2.109	536,114,228.81

(2) 前十名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	5,670	报告期末普通股前5名股东总持股数	5,428		
报告期末普通股前10名股东持股情况表					
序号	股东名称	持股比例	持股数量	持有有限限售条件的股份数量	质押或冻结情况
1	瀚海丰源(深圳)投资管理有限公司	39.71%	42,152,000	42,152,000	33,640,000
2	陈伟强	11.84%	12,573,000	12,573,000	12,573,000
3	中信证券股份有限公司	2.09%	2,219,295		
4	中德证券有限公司	2.09%	2,119,933		
5	德汇投资有限公司	1.57%	1,628,482		
6	开基证券有限公司	1.13%	1,200,000		
7	林碧	0.93%	956,866		
8	林碧	0.93%	953,000		
9	兴业证券股份有限公司	0.87%	922,392		
10	高亮	0.74%	788,400		

上述股东关联关系或一致行动的说明
 瀚海丰源(深圳)投资管理有限公司与瀚海源(广东)美商电子有限公司60.86%和19.14%的股权,瀚海源(广东)美商电子有限公司与瀚海源(香港)投资有限公司为父子关系,其控股股东瀚海源(香港)投资有限公司是瀚海源(广东)美商电子有限公司的控股股东。
 林碧与林碧源系父女关系,林碧源持有瀚海源(广东)美商电子有限公司1.628,482股,与瀚海源(广东)美商电子有限公司实际控制人林碧源共同持有瀚海源(广东)美商电子有限公司1,628,482股。
 除上述关联关系外,其他股东之间不存在关联关系,也不属于一致行动人。

表决权恢复的普通股股东持股情况表
 截至2014年12月31日,瀚海源(广东)美商电子有限公司持有本公司1,628,482股,占本公司总股本的1.84%,享有表决权。

(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



3. 管理层讨论与分析

报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

随着公司主营业务市场开拓情况逐步改善以及新兴市场开拓取得进展,公司销售收入恢复到正常水平,经营业绩实现扭亏,订单量及营业收入超过往年同期水平。报告期内,公司整体实现营业收入1.88亿元,相比2013年同期2.82亿元下降了69.51%。虽然公司产品平均单价与上年度相比下降了3.32%,但是平均单位成本下降的幅度更大,因此,公司2014年度销售毛利率仍较2013年上升了1.01%。

2014年度公司的主营业务收入

1. 出口订单激增 锂电池产品的销售在报告期内得到恢复,主要是公司在欧洲、日本、澳大利亚等发达国家市场的销售得到恢复,同时,公司大力开拓的韩国、泰国、印尼、巴西等新市场增长迅速。报告期内,公司共实现出口销售收入37,812.47万元,同比增长57.65%。

2. 国内市场开拓取得进展 报告期内,公司国内市场的开拓力度增加,进一步拓展至二、三线城市,逐步向一级配套市场迈进,年内增加了为浙江吉利摩托车配件有限公司、浙江沃拓车业有限公司、林涛股份有限公司、福耀联合汽车设备制造有限公司等国内新能源汽车配套厂商。国内市场开拓取得进展,共实现销售收入8,547.25万元,同比增长105.15%。国内市场开拓人员占主营业务收入比重在2013年度的14.8%上升至报告期内18.44%。

3. 管理理论付诸与实践
 (1) 公司业绩提升
 报告期内,公司主营业务生产、销售全面恢复并提升。在新业务方面,以主营业务为依托,进一步加强新能源汽车的布局,加大向新能源汽车的转型。

广东猛狮电源科技股份有限公司

证券代码:002684 证券简称:猛狮科技 公告编号:2015-016

2014 年度 报告摘要

3.生产产能得到大幅提升。全资子公司遂宁产成和福建动力去年底之前先后取得国家质量监督检验检疫总局颁发的《全国工业产品生产许可证》,产成和福建得到全面释放,产能预计在2015年将有更大的提升。

4.新产品销售收入快速增长。新能源汽车实现销售收入15,831.70万元,占主营业务收入34.15%,与2013年相比,同比增长95.34%。

5.三费费用得到有效控制。公司严格管控三费费用支出,三费费用合18,865.74万元,与2013年相比,下降了15.15%。

2014年,公司加强了主营业务新产品的研发、销售。公司新产品DLEP系列摩托车起动用锂离子电池获得全美最大的摩托车用品公司TR Dnsourcing正式大批量订单,标志着公司锂离子摩托车电池开始从试制走向量产。此外,猛狮科技在新型锂电池研发方面取得较大进展,同时,公司积极探索、开发新的业务领域,公司以锂电池业务为基础,结合储能和新能源汽车两个新的业务发展方向,公司在九月份的研发多个型号的储能系统,参加了夏季广交会,正式进入储能领域。新能源汽车领域,2014年8月,公司与吉利汽车设计研究院签署战略合作协议,未来五年,双方共同开发适合中国市场需求的新能源汽车,包括不限于以A类车型为主的微型电动车、小型电动车、纯电动轿车、纯电动货车。此外,双方在人才培养方面开展合作。本次合作,发挥双方公司与吉利汽车各自在新能源汽车产业链上的竞争优势,实现优势互补、资源共享。新能源汽车研发方面,猛狮科技在“醇基燃料”新能源汽车开发的开发方向取得进展,原型车测试效果良好。电动自行车领域,猛狮新能源研发的一种折叠式锂电电动自行车开始试销,该产品是公司在中国个人智能交通工具领域的创新尝试,将在2015年中全面推向市场。

2014年末,公司拥有上海中派能源科技有限公司签订增资协议,拟投资金额为1500万元。上海中派能源成立于2009年,拥有雄厚的电机实力和运营经验,是上海新能源汽车、上海储能领域的重点企业,该公司是国内锂电池核心技术领先企业,产品主要为磷酸铁锂电池正极材料、水系锂离子电池系统。广泛应用于通信设备、移动电源、电动汽车、电动自行车、电动摩托车、电动自行车、储能电源、储能电源、基站储能电源等领域。公司增资中派能源,将进一步优化和加强两个公司在技术、产品市场和业务方面的合作,丰富公司的产品线,提升公司的产品竞争力,有利于公司优化和完善在锂电池领域的产业链布局,打造动力电池产业的生态系。

在对外投资参股磷酸铁锂电池企业方面,公司已立项福建建安动力电池年产一亿颗电动车用三元锂电池电芯工厂,拟投资金额约亿元人民币。

另外,公司已在深圳前海注册成立深圳市猛狮新能源技术研究院,研究院将以低成本储能电池和智慧电池为主要研究方向,进一步提升猛狮科技在新能源产品的研发能力,提高科技产品的转化率,增强产品市场竞争力,拓展企业发展空间,增强企业对人才的吸引力,更好地与智慧能源产业接轨。

(二) 公司盈利状况分析
 2014年度利润表主要项目变动情况如下:

项目	2014年度	2013年度	增减金额	增减幅度
营业收入	488,287,062.89	288,062,244.75	200,225,018.14	69.51%
营业成本	396,560,576.71	235,889,996.61	160,670,579.10	65.78%
销售费用	25,702,739.16	16,155,277.30	-14,527.84	-1.79%
管理费用	50,478,426.88	65,539,390.80	-15,060,972.92	-23.13%
财务费用	12,476,253.94	12,064,478.90	-218,236.36	-1.78%

(1) 销售毛利率及成本构成分析
 单位:元/KVh

项目	2014年度	2013年度
单位锂电池电芯	566.6	-3.32%
单位锂电池电芯	462.33	-4.50%
锂电池电芯	98.37	2.68%
锂电池电芯	17.366	1.01%

2014年度公司主要原材料铝及合金价格的下跌导致直接材料在产品成本中所占比例从2013年度的6.34%下降为4.76%。受聘请工人人数增多,产线尚未匹配的影响,2014年度直接人工所占成本比例由2013年的10.35%增至12.71%,涨幅的大幅上升与产销匹配率下降的影响,使得2013年度制造费用占成本比例较2013年的13.91%降至13.04%。

(2) 期间费用分析
 2014年度销售费用较2013年减少45.25万元,同比下降1.73%。

在销售上升的情况下销售费用比例较低,主要是得益于公司结合2014年的市场状况,优化了业务宣传及推广方式,多举办展会、展会、参展及业务招待费用等减少了338.26万元,虽然业务招待支出与销售费用大幅上升了772.20万元,但是销售费用整体仍下降了45.25万元。

2014年度管理费用较2013年减少21,812.47万元,同比减少33.72%。

虽然公司2014年度研发投入较2013年增加,但研发投入占营业收入的43.09%,但是2014年度由于人民币贬值带来的汇兑收益变化以及存款利息收入的增长抵消了利息支出的增加,2014年度财务费用与2013年度相比还略有下降。

综上所述因素的影响,2014年公司扭亏为盈,年度归属于上市公司股东的净利润10,672.92万元。

</