

山东鲁亿通智能电气股份有限公司

2015年度董事会工作报告

2015年公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，本着对公司股东负责的精神，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行职责，维护公司利益，进一步完善和规范公司运作。2015年年度董事会工作报告内容包括三大部分：一、2015年度工作总结；二、2015年董事会运行情况；三、公司2016年年度经营计划。请各位董事审议。

一、2015 年度工作总结

（一）总体经营情况

2015年，国内外经济仍相对低落，经济下行压力较大。公司所在行业及下游行业存在产能过剩、竞争加剧的趋势。面对该现状，公司着重提高产品的技术水平和生产的工艺水平，调整产品结构，提高产品的质量水平，拓宽销售渠道，保证了业绩的平稳增长。

报告期内，公司实现营业总收入为31,417.21万元，比上年同期增长3.33%；实现营业利润5,087.29万元，比上年同期增长18.85%；实现利润总额为5,376.56万元，比上年同期增长14.99%；实现净利润为4,400.75万元，比上年同期增长2.78%；

报告期内公司各项业务均取得了良好的成绩，保持了公司持续、稳定、健康的发展。公司秉承稳健的经营作风，以市场为导向，以客户满意为目标，充分发挥自身优势，客户订单陆续增加，销售收入稳步增长，同时产能逐步提升，带来产品的产销量增加。

荣誉方面，报告期内，公司获得2015年度“功勋企业”，“山东省企业技术中心”“山东名牌”“省级文明单位”等荣誉称号。

（二）推动信息化升级，提升管理效率

随着公司生产、经营规模的不断扩张，对公司内部运营和管理效率提出了更高的要求，而信息化的应用程度又直接决定着公司的运营管理效率。因此，公司管理层十分重视信息化管理系统的升级改造。报告期内，公司先后启动了引进数据防泄漏系统、ERP创

新管理平台、CRM客户管理等系统提升公司工作效率、应用于公司内部运营流程、研发过程管理、客户端数据采集传递等方面，有效提升公司的整体管理效率，为逐步实现精细化管理打造信息化平台。

（三）营销渠道拓宽，提升服务能力

报告期内，公司紧紧抓住市场发展的大好时机，扩增了营销人员，强化了营销体系，提升服务能力，实现营销网络战略布局。充分利用完善的营销体系，下沉营销渠道，扩大营销网络覆盖面，不断开发与挖掘中高端市场，保障公司主营产品销售业绩稳步增长。

（四）加大研发投入，提升核心竞争力

面对日益激烈的市场竞争环境，自主创新是企业发展的源动力，也是企业赢得市场的核心竞争力。截止2015年12月31日，公司已经取得专利共64项，其中发明专利10项，实用新型54项；进一步提升了公司核心竞争力。研发方面，公司不断加大研发投入，努力增强和提高核心技术与产品竞争力，并取得了一定突破。公司投入研发费用1042.52万元，占营业收入的3.32%；公司根据项目研究与开发阶段的不同特点，优化研发系统组织结构，进一步提高研发效率，并在核心技术与相关产品上都取得了一定突破。同时，公司努力创造更好的创新环境与机制，引进优秀研发人才，提高研发团队的自主创新能力，组建具有核心竞争力的研发团队。此外，公司高度重视知识产权工作，维护项目和产品创新的基础。

（五）募投项目建设进展情况

（1）募集资金总体使用情况说明：

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2015年	首次公开发行	19,023	11,882.57	13,155.79	5,134.7	5,134.7	26.99%	5,930.61	专户存放	0
合计	--	19,023	11,882.57	13,155.79	5,134.7	5,134.7	26.99%	5,930.61	--	0

经中国证券监督管理委员会证监许可[2015]185号文核准，公司向社会首次公开发行

（2）募集资金承诺项目情况

[illegible]

	金额。同时，近年来，公司充分挖掘自身潜力，通过技术改造等方式迅速扩大经营规模，产品销售收入及产能分别较项目立项时增长了 8,056.28 万元及 1,484 台/套，增幅分别达 36.05%及 55.87%，已增至较大规模。本着谨慎实施募投项目，对全体股东负责等原则，公司将降低该募投项目的产能并调整募投项目投资规模，结余募集资金为 5,134.70 万元，实现效益的最大化。本次拟调整募集资金后的剩余募集资金为 5,134.70 万元，为提高募集资金的使用效率，决定将本次调整募投项目后的剩余资金全部用于永久性补充流动资金，用于主营业务的持续发展。本次募集资金的调整与变更已经公司第二届董事会第九次会议及 2015 年第一次临时股东大会审议通过，并由公司独立董事、监事会、保荐机构发表了明确同意意见。公告《鲁亿通：关于调整部分募集资金投资项目并将剩余募集资金永久性补充流动资金的公告》及相关会议决议公告及独立意见已于巨潮资讯网站上公告。
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)	不适用
变更后的项目可行性发生重大变化的情况说明	不适用

二、2015 年董事会运行情况

（一）董事会召开情况

报告期内，公司共召开了6次董事会。会议在通知、召集、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。公司全体董事都亲自出席了历次董事会，没有出现委托出席或缺席会议的现象。董事会依法履行了《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务。具体情况如下：

会议名称	召开时间	审议事项
第二届董事会第四次会议	2015 年 01 月 12 日	议案 1.关于审议《公司最近三年经审计的财务报告》、《公司最近三年内控报告》、《公司最近三年主要税种纳税情况的报告》、《公司最近三年申报财务报表与原始财务报表差异的报告》、《公司最近三年非经常性损益的报告》的议案
第二届五次临时董事会	2015 年 3 月 13 日	议案 1、审议《关于增加公司注册资本及办理工商变更登记手续的议案》 议案 2、审议《关于修订<公司章程（草案）>的议案》等议案
第二届董事会第六次会议	2015 年 4 月 22 日	议案 1：2014 年度董事会工作报告议案 议案 2：总经理工作报告议案 等议案
第二届董事会第七次会议	2015 年 8 月 20 日	议案 1：山东鲁亿通智能电气股份有限公司 2015 年半年报 议案 2：山东鲁亿通智能电气股份有限公司募集资金年度存放与使用情况的专项报告
第二届董事会第八次会议	2015 年 10 月 22 日	议案 1：《山东鲁亿通智能电气股份有限公司 2015 年第三季度报告》
第二届董事会第九次会议	2015 年 12 月 11 日	议案 1：《关于调整部分募集资金投资项目的议案》 议案 2：《关于将剩余募集资金永久性补充流动资金的议案》

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会严格按照股东大会决议和授权，认真执行了股东大会通过的各项决议。主要如下：

公司董事会已按股东大会的决议，聘任天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2015年度审计机构、执行2015年度公司董事、监事的薪酬标准、执行2015年度的利润分配方案、严格在授信额度范围内申请银行授信等。

（三）独立董事履职情况

公司三名独立董事自任职以来，认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加股东大会、董事会及董事会专门委员会会议，深入了解公司发展及经营状况。对公司财务报告、关联交易、公司治理等事项做出了客观、公正的判断，发表独立董事意见，对公司的良性发展起到了积极的作用，切实维护了公司及投资者的利益。

三、公司 2016 年度发展规划

公司未来发展展望与规划是公司在当前经济形势和市场环境下，对可预见的将来作出的发展计划和安排。投资者不应排除公司根据经济形势变化和经营实际状况对本发展目标进行修正、调整和完善的可能性。

（一）公司所处行业发展趋势

2015年5月8日，国务院印发的《中国制造2025》明确提出了“制造强国战略”，力争用十年的时间，迈入制造强国行列。在“中国制造 2025”环境下，推进信息化与工业化深度融合是核心战略任务，智能制造作为中国工业转型升级的方向，是两化深度融合的切入点，推进制造过程智能化和加快发展智能制造装备和产品则是具体的发展道路，通过“智能制造”的落实与实施，能实现各种制造过程自动化、智能化、精益化、绿色化，将带动装备制造业整体技术水平的提升。

2015年工信部发布了《关于开展2015年智能制造试点示范专项行动的通知》以及

《2015年智能制造试点示范专项行动实施方案》，预示着智能制造的高速发展期的到来，在政策扶持和市场需求增加的推动下，将迎来新一轮的快速发展机遇。

为贯彻落实中央“稳增长、防风险”有关部署，国家发改委、能源局发布了《关于加快配电网建设改造的指导意见》和《配电网建设改造行动计划（2015～2020年）》，提出2015～2020年配电网建设改造投资不低于2万亿元，全面加快现代配电网建设，支撑经济发展和服务社会民生。新形势下，我国的能源发展格局、电力供需状况、电力发展方式正在发生着深刻变化。公司主导产品高低压电气成套设备等产品市场正面临巨大的挑战与机遇。

（二）公司的发展战略

做强做大主业的同时积极稳妥实施投资并购的发展战略：公司未来将顺应国家产业政策，以市场需求为导向，以技术创新和产品开发为手段，积极推进产品创新、管理创新和技术创新，不断完善产品结构、提升产品性能，实现智能电气成套设备的智能化、小型化、节能环保、安全可靠，并充分利用现有优势，抓住市场契机适时向相关业务领域延伸，提升“鲁亿通电气”品牌形象，实现全面可持续发展，力争成为国内一流、国际知名的电气成套设备行业的龙头企业。同时公司也将抓住新兴产业政策带来的发展机遇，拓展新领域，拓展新的利润增长点，不断提升公司整体竞争力。

（三）公司2016年经营计划

1、加强兼并重组的步伐

公司将根据发展战略的需要，利用上市公司的资本平台，积极、稳妥的推进兼并重组的实施，进一步拓展公司的产业链，增强公司的核心竞争力，实现企业跨越式发展

2、市场开发计划

努力巩固原有的市场地位，公司已建立覆盖广泛的营销网络，积累了良好的客户资源，与包括中国石油、中国石化、国家电网等国家大型知名企业建立了良好的合作关系。公司计划坚持优质客户营销战略，在巩固现有客户市场的基础上，加强对客户的跟踪和服务，挖掘现有客户的潜在需求，扩大销售占比。公司将加大市场调研工作，紧密结合市场需求，建立以技术先进、价格合理、质量可靠、服务上乘为支撑的销售网络，有针

对性地开拓具有发展潜力的新客户。

公司将继续加大新产品、新技术的研发力度，不断提高产品的附加值，从根本上巩固与客户的合作关系。另外，公司将不断提高电气成套设备智能化水平，在智能电气成套设备领域精耕细作，强化服务理念，为客户提供专业化、个性化的解决方案。

3、产品开发计划

公司在保持现有产品优势的基础上，进一步围绕智能化、小型化、安全性、可靠性、节能环保等进行新产品开发，不断研发适应客户需要的新型产品系列，同时，不断提升生产工艺和技术水平，提高产品的附加值，满足市场需求。

4、技术开发与创新计划

为保持和提高技术水平及创新能力，公司未来几年将立足发展自主品牌，不断丰富产品的种类和规格，积极开发性能优良的智能电气成套设备，使用和推广新材料、新工艺，提高产品质量，加大对小型化、智能化等相关技术的研究开发，使产品在小型化、智能化、安全性、可靠性等方面进一步得到提升。

5、人力资源发展计划

公司秉承“以人为本”的用人理念，重视人才的培养。公司将根据业务发展规划制定相应的人力资源发展计划，不断引进新的人才，调整人才结构，制定和实施持续的培训计划，建立一支高素质的人才队伍并不断完善与之相适应的绩效评价体系和人才激励机制。人力资源发展计划的具体内容如下：

（1）继续扩充研发团队和营销团队

在研发人才方面，公司将继续加大引进高级专业人才的力度，逐步形成一支管理有序、层次合理的技术开发队伍。在营销人才方面，公司将加大对营销人员服务意识的培养，强化业务学习，打造一支营销能力出众的市场开拓队伍和服务意识强的客户服务队伍。此外，公司将做好募集资金投资项目建设所需人才的培养、引进和储备工作，确保募集资金投资项目的顺利实施。

（2）加强对技术工人的培训

公司将根据电气成套设备行业的特点培训生产技术人员，增强生产技术工人的综合能力，提高生产效率，保证产品质量。

（3）实施人才培养计划，建立和完善培训体系

公司将根据业务发展的需要，按需引进各类人才，优化人才结构，重点引进技术、管理、法律、财务、营销、资本运作等方面的高级人才，通过人才引进，带动整个技术团队、管理团队和员工队伍素质的提高。

（4）建立和健全人才激励和约束机制

公司将完善各类人才的薪酬体系及激励机制，使生产、研发、销售、管理等各部门的人员保持持续的工作动力和创新能力，确保人才队伍的稳定。

（四）可能面对的风险因素

（1）毛利率波动的风险

公司目前参与竞争的领域主要是石油、化工、电力、冶金、工矿及节能环保等领域，进入门槛相对较高，公司在这些细分市场中面临的竞争对手均为国际和国内电气成套设备行业的知名企业。公司如不能加大技术创新、品牌建设、生产经营等方面的投入，增强核心竞争力，保持和提升竞争地位，公司将面临竞争优势丧失的风险，因此可能会对公司业绩产生不利影响。另外近年来一些国内民营企业相继涉足成套设备领域，在常规产品及中低端领域增加了市场竞争成份。同时，公司下游客户的行业竞争情况对公司亦有影响，个别客户如经营状况发生重大不利变化，将导致其对公司的订单减少或与公司结算不能及时进行，对公司业绩产生不利影响。

（2）行业竞争风险

公司目前参与竞争的领域主要是石油、化工、电力、冶金、工矿及节能环保等领域，进入门槛相对较高，公司在这些细分市场中面临的竞争对手均为国际和国内电气成套设备行业的知名企业。公司如不能加大技术创新、品牌建设、生产经营等方面的投入，增强核心竞争力，保持和提升竞争地位，公司将面临竞争优势丧失的风险，因此可能会对公司业绩产生不利影响。同时，公司下游客户的行业竞争情况对公司亦有影响，个别客户如经营状况发生重大不利变化，将导致其对公司的订单减少或与公司结算不能及时进行，对公司业绩产生不利影响。

（3）公司产品销售的季节性的风险

由于电气成套设备需应用在具体工程项目上，受工程项目施工进度、传统习惯以及

行业特点的影响，电气成套设备制造业呈现季节性特点。

国内企业习惯于年初制定各项工作计划，而电气成套设备的采购需经历项目申报、审批、招标、项目结算等过程。企业一般每年一季度进行工程项目立项，并制定全年的采购计划。电气成套设备一般需要土建施工、地下管线的铺设、主要设备安装等基础工程完成之后，才具备安装条件。一般上述建设工程的建设周期需要2-3 月甚至更长时间，因此，当年开始实施的项目，受施工进度的影响，通常会到年中或者下半年才会进行电气成套设备采购，形成电气成套设备销售的旺季。公司产品一般一季度销售占比较低，四季度销售占比相对较高，公司产品销售与其他同行业上市公司呈现相似的季节性特征，由于成本费用具有一定刚性，一季度甚至上半年的营业利润因此可能出现环比下滑。

（4）成本费用上升的风险

随着公司规模的不不断扩大，募投项目实施形成的资产及高层储备人才的增加，公司成本和费用面临较大的上升压力；随着公司不断扩大市场，提高公司产品的市场占有率，销售费用、管理费用等费用将相应增加；随着劳动力成本的上升、人员流动的加剧，现有的员工工资呈较快上升趋势；上述成本费用上升因素将导致产品毛利率和销售净利率的下降。

（5）应收账款的风险

公司主要产品均运用在具体工程项目上，受客户土建施工、地下管线安装、主要设备安装等整体工程进度的影响，产品从交付客户到在工程项目上运行需要一定的周期，而电力、石油、石化等客户项目建设工期较长，支付货款一般也与工程进度密切相关，行业普遍存在回款周期较长的情况，同时，公司主要产品为输配电系统的重要设备之一，下游客户根据行业惯例一般留有一定金额的质保金，所以公司销售回款需要一定的周期。回款周期较长客户的应收账款数额的不断增加，将可能导致公司资金周转速度和运营效率的降低；同时根据账龄的递延需要提取不同比率的坏帐准备，将对当期损益造成一定影响。

（6）募集资金投资项目无法产生预期收益的风险

公司募投项目可行性分析是基于当时市场环境、技术发展趋势、现有产能等因素做出的，投资项目虽然经过周密充分慎重的可行性分析论证，但仍存在经济形势及市场环境发生较大变化，项目实施过程中发生不可预见因素导致项目延期或无法实施，或项目

无法产生预期收益的可能性。

（7）公司规模迅速扩张引起的管理风险

目前，公司已积累了一定的管理经验，建立了适应公司当前发展状况的管理体系和管理制度。随着公司不断收购合并资产，客户和服务领域将更加广泛，技术创新要求将加快，公司现有的管理架构和流程可能无法完全适应业务扩大带来的变化。公司需要对各项资源的配备和管理流程进行调整。如公司的管理体系和资源配置的调整和人才储备不能满足资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求，公司的生产经营和业绩提升将可能受到一定影响。

（8）投资并购风险

未来公司将积极稳妥的实施并购发展战略，做强做大主业，延深产业链，拓展新领域，如果选择的投资并购标的的不当，或者投资并购完成后未能做好资源整合，将存在导致投资并购的标的不能实现或不能完全实现的风险。

山东鲁亿通智能电气股份有限公司董事会

2016年4月19日