

深圳市赢合科技股份有限公司

2016年度CEO工作报告

一、行业环境概述

2016年新能源行业经历了政策波动的调整,随着补贴政策及相关准入及监管政策的完善, 2017年政策层面的扶持和监管将趋向稳定,动力电池行业洗牌整合的趋势会加速进行,行业竞争壁垒会越来越高。

新能源汽车市场的超预期增长带动了整个产业链的快速发展,尤其是动力电池供不应求,各大动力电池厂商纷纷加快扩产步伐,设备需求增长成为锂电行业发展的刚性需求。同时,随着国产设备品质提升,国产设备相对进口设备的性价比优势愈发明显,而且国产锂电设备在交付周期、售后服务等方面更有优势,未来进口设备代替趋势将会进一步加快。

目前,国内动力锂电池面临着品质提升的严峻挑战,生产工艺及制造设备是保障动力电池品质的重要一环。为把握市场先机和品质要求,各动力电池生产企业在加快扩产速度同时,对成熟、稳定、交期短、高性价比的整线设备解决方案的需求更加迫切。未来市场将经历优胜劣汰的大洗牌过程,规模较大且掌握核心技术的企业生存空间将会进一步提升,随着下游行业的进一步发展,尤其是以动力电池为主的高端需求快速发展,将逐渐淘汰规模小、不具备市场竞争力的锂离子电池生产商,锂离子电池生产商将会倾向于购买具有一定市场知名度和技术实力的品牌设备,因此设备行业市场份额将趋于向几家规模较大且掌握核心科技的企业集中,预计未来动力锂电池生产设备将逐步迈向高端化,向着高精度、高效率、系列化以及全自动生产线方向发展。

锂电设备将向自动化和智能化方向发展。设备厂商通过持续完善、整合锂电池电芯生产各工序的设备,将各种单工序的设备通过机械手连接成自动化程度更高的生产线,大幅提高锂电池生产效率,并减少管理难度,有利于提高锂离子电池的产品品质,提升通线率,满足新能源汽车动力电池等高品质产品的要求,这种模式是锂电行业及其配套设备发展的必然趋势。

二、整体经营情况及重点工作回顾

2016年新能源行业受益于国家产业政策扶持快速成长,公司紧抓新能源行业

发展机遇，持续提升产品性能，向一体化、智能化等中高端产品延伸，并首创整线交付模式迎合市场发展趋势，取得较好的经营业绩，产值突破十亿元，继续保持快速发展势头。报告期内，公司实现营业收入8.50亿元，同比增长132.9%，归属于上市公司股东的净利润1.24亿元，同比增长105.7%。

报告期内，公司总体经营情况如下：

（1）实行“产品为王”经营策略，推动组织变革提升效率。

公司实行“产品为王”的经营策略，主抓产品品质，严格规范图纸设计、核价、提案改善、产品验收、售后服务等全流程管理，确保产品品质稳定可靠；为应对公司订单快速增长，全面梳理供应链流程，实时监测信息流、物流、资金流，确保供应链管理体系正常运作和不断完善，力求按时、按质、按量满足生产需求。自2015年公司首推国内锂电设备整线解决方案，竞争优势日益显现，整线运营已常态化，客户集中度进一步提升，大部分客户已从单机采购转向分段采购或整线采购，客户粘性不断提高。

（2）持续加大研发投入，以技术创新驱动市场

报告期内，公司不断加大研发力度，持续进行产品创新和技术进步，并将研究与开发分离，技术部专注产品的研发改进，工程部专注产品交期及品质的达成；在日本设立研究院（控股子公司），负责产品研发、技术升级及海外营销。2016年，公司成功研发了双层挤压式涂布机、聚合物电芯封装线、单向挤出上料系统、全自动铝壳电池补液打钢珠封口机、数码电池PACK线、铝壳电池激光焊接封口机、高速涂布机头、铝壳电池保立克清洗机、高速加长烘箱等产品和新技术，历时一年自主研发的国内首条镍氢动力电池整线自动化设备正式下线；报告期内，公司一方面通过对产品结构进行调整，不断完善产品系列，以保持主营业务的平稳发展；另一方面，积极抓住市场机遇，加大节能与新能源设备整线生产解决方案的研发，并积极引进工业4.0，提高整线设备的自动化和智能化水平。

（3）进行横向扩张，实现战略布局

报告期内，公司积极开展资本运作，拟向雅康精密的全体股东发行股份及支付现金购买其持有的雅康精密100%的股权，实现在规模和业务上的融合提升。公司将与雅康精密进行资源整合，充分发挥双方在品牌、技术、研发、渠道、客户、供应商之间的协同效应，提升规模效应，双方在行业内的辐射效应和示范效应也将进一步扩大，并推动动力电池生产线设备的升级，致力打造国内最强的锂离子

电池自动化生产设备品牌和服务方案解决商。

(4) 注重人才培养，营造以人为本氛围

报告期内，公司董事长王维东倡导建立赢合大学，立足“知行合一，止于至善”的管理理念，将学习发展体系、能力模型及职业通道进行科学有效的整合，绘制行之有效的学习地图，打造稳定的学习生态系统，全年开展培训课程一百多次，通过各种培训和教育模式，提高员工的职业素质；同时加大与多所重点院校展开合作，并建立稳定人才输送通道；2016年9月启动了首届校招大学毕业生为期12天的“飞龙计划”培训，开设“中基层管理人员能力提升训练营”计划，加强公司内部人才梯队建设与培养，为后续发展提供高质量的后备管理及专业技术人才。

报告期内公司为加强企业文化建设，成立多种形式的文体协会，组织了多次有益身心健康的活动，营造良好的企业文化氛围，极大的丰富了员工的业余生活，增强员工对企业的认同感和归属感，彰显新一代赢合人的激情、年轻与活力。

三、公司发展战略及2017年经营重点

1、公司的发展战略

公司以成为“国内工业自动化智能装备的领军企业”为目标，立足新能源产业发展，为客户提供数字化智能化解决方案，打造智慧数字工厂，实现智能制造，并逐步开展横向、纵向并购扩展价值链，实现跨越式发展。

2、2017年度经营重点

1、整合雅康精密，实现业务全面协同与融合

随着雅康精密的收购完成，公司将在2017年加快与雅康精密的融合，实现技术、市场、采购、营销、品质等业务的全面协同，提升设备的先进性与稳定性，落实产品为王理念，提高公司品牌知名度和美誉度。

2、经营组织创新，激发企业活力

2017年公司建立CEO、总经理制分权授权管理模式，建立科学的企业管理制度和绩效考核指标，通过对职业经理人的培养、放权、激励和约束，充分调动和发挥职业经理人的智慧，最大限度地激活组织活力，充分调动各层次员工的工作积极性与工作热情，营造价值与价值分配的良性互动循环氛围。

3、建立多层次销售模式，“整线+单机”销售两手抓

公司在继续巩固和发展与现有客户合作的基础上，将重点突破关键客户如

ATL、比亚迪等国内一流锂电池制造商，进一步做强整线市场，同时做大单机市场，打造国内设备高端品牌形象。

4、坚持以人为本的经营理念，打造学习型组织

公司将持续贯彻自上而下的人才发展战略，依托赢合大学，开设多层次的培训课程，为员工提供企业文化、通用职业素质、基础管理等课程。让每一位员工得到学习与发展的机会，以学习促发展，创建学习型企业，提升公司的整体素质。

（5）再融资扩产计划

为满足公司快速发展的需求，解决公司产能瓶颈，公司将进一步扩大产能，公司于2017年3月15日公告了非公开发行A股股票预案，计划融资16亿用于建设锂电设备自动化生产线、办公大楼、产品展示厅等。

以上报告，请予审议。

深圳市赢合科技股份有限公司

董事会

二〇一七年三月十三日