



2016 年度董事会工作报告

现将董事会 2016 年度的主要工作情况报告如下：

一、2016 年度工作概述

报告期内，国家加快推进经济结构优化调整与制造业转型升级，传统行业发展空间受到较大挤压，尽管经济增速整体有所下滑，但在高端电子消费品、液晶显示、新能源等领域仍保持了快速增长势头。面对市场环境变化带来的挑战，公司一方面继续苦练内功，做好已有各项业务的生产经营管理，积极开发有质量的新产品与优质客户，提升经营效率与盈利能力；另一方面，先后启动了锂电池用铝塑膜、液晶显示用光学膜、PBO 等项目的投资建设，进一步充实完善功能材料业务板块，加快推动公司向以新材料研发、生产为本的行业综合服务商及国际领先的洁净室、超净实验室工程系统解决方案服务商转型。

为确保转型升级战略的资金需求，公司 2016 年进行多次专项长期融资，包括 3 月份发行 5 年期公司债 3 亿元；7 月份提取 4 年期铝塑膜项目境外并购贷款 3 亿元；9 月份通过融资租赁获得 5.5 年期融资款 6 亿元；12 月份完成股票非公开发行项目融资 18 亿元。上述总计 30 亿元长期融资的顺利完成，从资本层面为公司转型升级提供了必要保障；与此同时，通过非公开发行股票融资将公司资产负债率降低到 50%以内，大大提升了企业抗风险能力与可持续发展能力。但由于非公开发行股票项目完成时间晚于年初预期，加上启动多个项目投资建设，公司全年财务费用近亿元，同比增长超 50%，对年度业绩造成了不利影响，且财务费用、新增固定资产折旧、海外并购费用等成本科目的增加均主要发生在 2016 年下半年，导致下半年盈利能力比上半年有所下降。

在公司传统业务领域，2016 年是固本求变、效率提升的一年。

超净产品事业群开展客户细分，由分散的小客户积极向大客户服务转型，不仅主动放弃了部分毛利较低、收款风险大的小客户，还针对华为等有战略价值的客户成立了专项业务部，并全面推行精细化管理策略，对各个生产环节的成本进行精细化控制，降低生产成本，尽管全年业务收入同比大幅降低约 45%，暂时承受了较大的转型压力，但平均毛利率提升近 5%，未来随着该事业群大客户战略



的深入实施，毛利提升带来的竞争优势将会更加明显。

净化工程事业群在 2015 年将业务模式由“粗放型”向重经济效益与客户质量转换的基础上，2016 年继续深耕电子、医药等原有行业，并积极将客户范围向食品、化工等领域拓展，不仅完成了业成光电、昆中药、北京均大、石家庄四药等有代表性的项目，进一步充实、锻炼了新模式下的业务团队，还承接了陕煤集团、烟台万华等相关项目，实现化工领域的重大突破。该事业群 2016 年度累计营收约 3.5 亿元，同比上年度增加近 50%。

江天精密 2016 年一方面加大了技术改革与创新力度，开发了多腔模具及旋转立方模具等具有较高技术壁垒的新产品，在产品品质提升、生产效率提高等方面均取得了可喜的成果；另一方面，借助公司庞大的销售渠道、销售力量及客户基础，在市场开发方面也取得较大突破，新增客户包括海天酱油、伊利股份等国内外知名企业，2016 年度顺利实现扭亏为盈，营收同比提升约 230%。

在公司功能材料业务领域，2016 年更是开拓创新、多点布局的一年。

公司常州电子功能材料产业基地占地面积共 600 亩，分三期建设，其中一期项目已于 2015 年底投产，主要生产光学胶带、高净化胶带及高净化保护膜。报告期内，保护膜、胶带类产品先后被三星、信利、富士康、TCL、OPPO 等公司选用，同时，公司聘请日方合作伙伴驻厂对常州一期项目生产运营进行指导，不断提升工艺水平、良率标准等，力争建立世界一流的生产与质量管控体系。功能材料事业群常州一期项目 2016 年实现营收约 7.8 亿元，占公司总体营收的比例已超过 50%，全年贡献税后利润超过 5,000 万元。

在此基础上，为拓展功能材料产品结构，提升产品技术等级，公司通过业务并购、技术交流等方式积极与日本知名新材料企业开展合作。公司报告期内一方面完成了对凸版印刷株式会社和东洋制罐株式会社旗下锂电池铝塑膜软包业务的并购，相关产品销售从四季度开始逐步增长，并先后通过江西氟能、多氟多等动力电池厂商的认证，单月出货量最高接近 100 万平方米，已经成为公司新的利润增长点，在常州的二期扩产项目已于 2016 年 10 月份开工建设；另一方面，公司与日本东山薄膜株式会社合作，启动了“液晶显示用光学膜涂布项目”的前期规划工作，2016 年底增发募集资金到位后即正式进入建设阶段。

基于上述经营成果，公司 2016 年度顺利实现净利润扭亏为盈，全年公司累



计实现营业收入 165,844.95 万元，较上年同期大幅增加约 61.94%；归属于母公司所有者净利润 5,014.69 万元。截止 2016 年 12 月 31 日，公司总资产约 62.93 亿元，归属于母公司所有者的净资产约 32.45 亿元，资产负债率 47.34%。

2016 年 10 月，在股东的支持下，公司顺利完成了董事会、监事会换届，并于 10 月 17 日成立了公司第四届董事会、监事会；2016 年 12 月 27 日，公司第四届董事会第五次会议聘任了公司第四届经营管理局。

二、核心竞争力分析

公司从 2013 年启动业务转型升级战略以来，经过三年多的积极努力，已初步形成电子功能材料、新型复合材料、洁净室产品与工程三大核心业务板块，是以新材料研发、生产为本的行业综合服务商，国际领先的集洁净室工程设计、施工、维护，超净产品研发、生产、销售于一体的行业系统解决方案服务商，中国实验室系统工程及高端设备提供商与行业领导者。经过多年积累，公司已在研发与技术储备、销售与服务网络、产业布局等方面形成了综合竞争优势。

1、研发与技术储备

近年来，公司先后设立了 4 个国内研发中心、1 个先进材料科学研究院和 1 个海外研发机构，自主研发专利及研究成果 300 多项，与近 20 家科研院所形成了产学研合作关系，与国内外数十家企业建立了技术交流渠道，已在“光电显示功能材料研发与成果转化”、“高性能新能源材料研发与成果转化”、“高性能纤维材料研发与成果转化”、“防静电/洁净室产品材料研发”四大领域形成了国内领先的研发能力。深圳研发中心是深圳市博士后创新实践基地、深圳市市级研发中心；苏州研发中心是国家级电子功能材料检测实验室、江苏省工程技术中心，诸多项目被列入省、市级重点建设项目并获得政府财政专项扶持资金；公司及下属六家全资子公司是“国家级高新技术企业”。

公司苏州电子功能材料研发中心总投资约 5,000 万元，占地面积超过 3,000 平方米，包括物性实验室、信赖性实验室、化学实验室、有机合成实验室、热固化技术合成室、光固化技术合成室等，拥有专职研发人员约 70 人，其中硕士以上学历 33 人，超过一半人员拥有在国际知名功能材料企业或研究机构从事研发工作五年以上经验，其中海外归国人员 9 人，外籍专家 5 人。该中心 2014 年底成立以来，已申请相关专利 52 项，过百款产品获得了客户品质认证，部分高端



产品已直接进入知名手机厂商 BOM 清单。

公司已与旭化成株式会社、东山薄膜株式会社、凸版印刷株式会社、共同技研化学株式会社等多家日本一流新材料企业通过签署技术合作协议、合资、并购等方式建立了战略合作伙伴关系。日方与公司共同进行产品研发，并派遣技术人员入驻公司产业基地给予技术支持与培训，协助公司建立高标准的生产管理与质量控制体系，确保公司产品品质及良率达到日本同类企业水平。

2、销售与服务网络

公司原有洁净室领域传统业务长期为电子行业客户提供净化工程解决方案及洁净室产品。经过多年沉淀，公司在电子行业内积累了大量高端客户资源，与多家国内外知名企业达成了良好的合作关系，围绕公司下游客户集中区，布局深圳、苏州、常州、天津、成都五大生产、储运基地，分支机构遍布国内主要市场区域的城市、港台地区及美国、日本、东南亚等国家。公司在国内已形成辐射珠三角、长三角、环渤海湾、中西部经济区的销售服务网络，能为区域内的客户提供快捷有效的服务，且依托公司与多家日本新材料企业的合作关系，在自有产品无法满足客户需求的情况下，还可以及时导入日方的同类产品，充分确立了以满足市场及客户需求为导向的业务拓展理念。

在整合公司各业务领域客户资源、深入分析客户个性化需求的基础上，公司将设计全方位、一体化的客户需求解决方案，与重点客户建立紧密的战略合作伙伴关系，最终实现双方共同发展。随着公司战略布局的进一步完善，公司全产业链的模式将得到加强与深化，公司的客户黏性将增强、市场销售能力将提高，这些将为公司的进一步扩张提供有力保证。

3、产业布局

进入“十三·五”以后，中国经济处于转型发展的关键阶段，发展模式已经由投资驱动的高速增长，转变为注重产业结构优化调整的中低速增长，《国家制造业 2015~2025 规划纲要》中明确提出，重点发展新材料、航空航天装备、生物医药等十大领域，提升工艺水平和产品质量，提高中国制造在国际市场的竞争力。在此背景下，我国新材料产业迎来强劲发展阶段，2015 年全国新材料产值已过万亿元，预计年增长速度将保持在 20%以上。

公司常州功能材料产业基地聚焦新材料领域中采用精密涂布技术生产的各



类功能性薄膜产品，其中：常州一期项目主要生产高净化保护膜、防爆膜、光学胶带等产品，下游客户为智能手机、笔记本电脑厂商；二期项目主要生产锂电池铝塑膜软包产品，下游客户为锂电池厂商；三期项目主要生产液晶显示器用光学薄膜，下游客户为液晶面板厂商。以上公司新材料项目的下游客户均为国家近年来大力鼓励发展的行业，属于国家支柱产业，且持续保持高投入、高增长的产业发展态势，为上游原材料厂商提供了巨大的市场拓展空间。

与此同时，虽然国内平板显示、手机制造等高端电子行业得到快速发展，但上游基础原材料的国内自给率还很低，无法满足本土市场的需求，部分功能性原材料对外依存度极高，仍处于外资垄断的局面。公司提前布局以上行业的功能材料领域，一方面可引入国外先进技术与产品，依托公司自身已有的强大销售服务网络，把握国内高端制造与新材料产业高速增长的机遇，充分利用先发优势获得良好的业绩回报；另一方面，可通过与境外企业合作，获得其成熟技术与生产工艺，在常州产业基地建设生产线，逐步实现进口产品的国产化替代，对推动国家制造业升级与培育自主知识产权均具有重要意义。

4、规范高效的内部治理结构

依照上市公司治理准则，公司建立了规范的现代企业管理制度，形成了科学民主的决策机制，并且不断随着企业发展需要，及时梳理完善公司制度及内部组织架构。公司聘请韬睿惠悦、普华永道等国际一流的外部顾问，分别从人力资源管理、财务流程管理两个维度实施管理咨询，搭建适应长期发展战略的、精简高效的组织架构和管控模式，推行预算化管理与经营目标考核制度。

公司积极倡导和全面推动“正能量”的企业文化，营造积极向上、充满活力且团结互助的企业文化氛围，并利用“新纶家族”等群体活动，打破部门、层级之间隔阂，增强员工的团队协作和归属感，丰富员工业余文化生活。公司拥有一支经验丰富、具有奋斗精神的经营管理团队，全体高管均具备十年以上同行业或资本市场的工作经验，并汇聚了一批各业务领域的优秀人才。

随着公司业务转型升级战略推进，公司的核心竞争力将进一步增强。

三、主营业务分析

（一）报告期公司营业收入、成本、费用等主要数据



单位：万元

项 目	2016 年	2015 年	±变动
营业收入	165,844.95	102,409.86	61.94%
营业成本	124,958.25	75,839.18	64.77%
销售费用	10,030.56	10,111.67	-0.80%
管理费用	19,096.43	16,348.68	16.81%
财务费用	9,035.80	5,977.74	51.16%
营业利润	400.55	-11,226.69	103.57%
归属于母公司所有者的净利润	5,014.69	-10,661.52	147.04%

上述指标变化的主要原因分析如下：

1、公司营业收入同比大幅上升的主要原因包括：（1）公司常州功能材料产业基地一期项目已于 2016 年初投入正常运营，公司并购的日本软包锂电池铝塑膜项目也于 2016 年 8 月份并表，导致功能材料业务营收大幅增长，全年实现营收超过 9 亿元；（2）净化工程业务 2015 年处于转型期，经过一年的积累，转型效果 2016 年逐步显现，先后在医药、食品、化工领域承接了较大规模订单，全年营收同比上升 40%；（3）江天精密实现由单一输液领域向医疗、食品、日化包装领域转型，全年实现营收超过 0.77 亿元，同比增长近 3 倍。

2、管理费用上升的主要原因：（1）功能材料项目转入实质运营，人员不断扩充，再加上工资水平提升，人工成本增加；（2）日本锂电池软包铝塑膜项目跨境并购律师费、审计评估费等合计约 1,900 万元；（3）新项目使得计入管理费用的折旧费、研发费、无形资产摊销等增加。

3、财务费用大幅上升的主要原因：为确保转型升级战略的资金需求，公司 2016 年进行多次长期债权融资，包括 3 月份发行 5 年期公司债 3 亿元；7 月份提取 4 年期铝塑膜项目境外并购贷款 3 亿元；9 月份通过融资租赁获得 5.5 年期融资款 6 亿元。以上合计 12 亿元债权融资导致财务费用大幅增加。

4、净利润扭亏为盈的主要原因：（1）公司常州功能材料一期项目本报告期产能逐步释放；（2）日本软包锂电池铝塑膜项目成为新的利润增长点；（3）净化工程业务营收大幅增长，毛利增长超过 4,000 万元；（4）江天精密成功实现业务转型，净利润增长约 2,700 万元；（5）为集中资源推动公司业务转型升级战略加速实施，2016 年对外处置了深圳市鹏鼎创盈金融信息服务股份有限公司股份及安居房等非核心资产，盘活资金并贡献了一定利润。



(二) 营业收入构成

单位：元

	2015 年		2015 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,658,449,526.72	100%	1,024,098,645.28	100%	61.94%
分行业					
净化产品	287,022,008.94	17.31%	519,544,336.48	50.73%	-44.76%
净化工程	338,896,650.56	20.43%	241,589,549.87	23.59%	40.28%
超净清洗	46,466,904.60	2.80%	45,810,149.74	4.47%	1.43%
精密模具	69,619,208.63	4.20%	42,684,163.89	4.17%	63.10%
功能材料	910,057,444.60	54.87%	169,953,379.62	16.60%	435.47%

上述指标变化的说明如下：

1、超净产品事业群开展客户细分，主动放弃了部分毛利较低、收款风险大的小客户，集中资源为华为、华星光电等有战略价值的客户服务，尽管全年营收同比大幅降低约 45%，暂时承受较大的转型压力，但平均毛利率提升近 5%；

2、净化工程事业群经过 2015 年的转型期，2016 年完成了业成光电、昆中药、北京均大、石家庄四药等有代表性的电子与医药类项目，还顺利承接了陕煤集团、烟台万华等化工领域项目，业务覆盖范围及规模均显著提升；

3、江天精密实现由单一输液领域向医疗、食品、日化包装领域转型，2016 年 30% 订单来自于国际市场，服务客户有：石家庄四药、山东威高、泰马克、伊利、君乐宝、费森尤斯及澳洲 Swiss 等知名品牌；

4、公司常州功能材料产业基地一期项目于 2016 年初投入正常运营，全年实现营收超过 7 亿元，加上公司并购的日本软包锂电池铝塑膜项目也于 2016 年 8 月份并表，导致功能材料业务营收大幅增长。

(三) 公司报告期业务情况

公司经过十五年的发展，已形成电子功能材料、新型复合材料、洁净室工程与产品三大核心产业，构筑起电子功能材料、锂电池包装材料、净化工程、超净产品与清洗、精密模具等业务集群，资产规模接近 65 亿元。

1、电子功能材料

公司从 2013 年末开始在江苏常州投资建设电子功能材料产业基地，通过精密涂布技术生产应用于智能手机、平板、笔记本电脑、触控显示等消费类电子行业中使用的功能性薄膜材料。一期项目 11 条进口涂布线已于 2015 年末投产，主



要生产高净化保护膜、防爆膜、双面胶带、光学胶带及散热石墨等系列功能性产品，该项目 2016 年实现营业收入约 7 亿元，产品已被五十多家厂商使用，品质可达到日、韩同类进口产品的标准。公司胶带类产品的主要竞争对手均为国外知名企业，产品研发难度大、生产工艺复杂、毛利水平高。

2、锂电池包装材料

公司于 2016 年 7 月收购了日本凸版印刷株式会社旗下的锂离子电池铝塑复合膜外包装材料生产、制造及销售业务。锂电池铝塑膜产品采用精密涂布技术生产，作为锂电池的主材之一，已被广泛应用在高电压去除 PACK 的方形内置式电芯及新能源动力电芯、储能电芯的生产中，如智能手机、相机、笔记本电脑、无人机、电动汽车等，其生产技术目前仍被少量日、韩企业所垄断，国内电池厂商主要依赖进口。公司通过此次海外并购进入该领域后，成为国内第一家具备高端锂电池铝塑膜产品生产能力的企业，2016 年度该业务营收约 0.7 亿元。

3、净化工程及实验室系统工程

近年来，公司已先后完成了国内众多领域近百项专业性无尘洁净工程，洁净室净化工程级别最高已达到国际领先的 1 级标准，在消费类电子、光电显示、新能源、食品和医药等各大行业积累了丰富的设计与施工经验，为客户提供专业的系统服务，并帮助多家医药、食品行业客户通过国内新版 GMP 或欧盟 CGMP 等相关认证。2016 年，公司该业务板块实现营收约 3.4 亿元。

公司全资子公司上海瀚广主要从事设计、开发、生产洁净实验室家具及配套设施工程等相关业务，是中国实验室系统工程综合解决方案提供商，专业实验室交钥匙工程供应商，是美国科学仪器设备实验室家具国际协会（SEFA）会员，是欧洲第二大实验室设备生产商（Wesemann）亚太地区独家经销商。

4、超净产品与清洗

公司从成立之初即从事超净产品生产、销售与超净清洗服务，包括洁净室人体装备（洁净服、鞋、帽等）和消耗品（无尘擦拭布/纸、包装材料、无尘手/指套、无尘口罩及无尘办公耗品等）两大系列多个品牌，以及分布全国的“洁净易”连锁超净清洗中心，为主要市场区域客户提供便捷的贴身服务，超净清洗洁净等级可达 10 级。近年来，由于超净产品与清洗业务的技术门槛较低，利润空间被大幅压缩，公司主动收缩了该领域的业务规模，2016 年度超净产品实现营



业收入仅 2.87 亿元，同比大幅下降约 45%。

5、精密模具

公司全资子公司江天精密是专业制作医药、医疗、食品、日化行业包装注塑和吹塑磨具的国家级高新技术企业，具有最高可达 96 腔的多腔模具、旋转立方模具等较高技术壁垒产品的研发生产能力。该公司 2016 年借助公司庞大的销售渠道、销售力量及客户基础，在市场开发方面取得了较大突破，全年实现营业收入 0.77 亿元，比 2015 年大幅提升超过 220%。与此同时，江天精密积极实施转型升级战略，优化客户结构和产品结构、提升客户档次、提高市场知名度及延伸产品线等，取得明显成效，其市场份额中约 50%来自医疗模具，30%来自食品包装模具，20%来自日化产品模具，行业布局合理且具有较大的增长空间。

四、投资状况分析

1、总体情况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
712,287,720.21	43,709,441.03	1,529.60%

本报告期对外投资大幅增加的主要原因是：本年度日本铝塑膜项目并购支出 4.7 亿元（实际支出 5.8 亿元，部分成本计入无形资产）、常州新恒东及成都新晨新材土地购置支出 7,200 万元，以及并购金耀辉股权支出 4,900 万元。

2、报告期主要投资情况

单位：万元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	进展情况	本期投资盈亏
深圳鹏阔精密工业有限公司	精密模切冲压制品	收购	51	51.00%	自有资金	王军	长期	已完成	-315.61
新纶复合材料科技（常州）有限公司	锂电池行业用薄膜材料及其衍生产品	新设	10,000	100.00%	自有资金	无	长期	已完成	494.43
新恒东薄膜材料（常州）有限公司	显示行业用薄膜材料及其衍生产品	新设	5,000	100.00%	募集资金	无	长期	已完成	-53.37
成都新晨新材料科技有限公司	化学原料、化学制品制造业，化工原料研制生产等	新设	3,699.90	70.00%	自有资金	新纶先进材料科学研究院	长期	已完成	-72.99



深圳市金耀辉科技有限公司	电子功能材料模切加工	收购	4,900	100.00%	自有资金	无	长期	已完成	40.16
新纶材料日本株式会社	采用复合薄膜的包装袋型电池用外包装材料的生产销售	收购	47,577.87	100.00%	海外并购贷款及自有资金	无	长期	已完成	-467.24
合计	--	--	71,228.77	--	--	--	--	--	-374.62

五、主要控股与参股公司分析

主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司经营情况如下表：

单位：万元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
苏州新纶超净技术有限公司	子公司	净化产品、净化工程及超净清洗服务	22,527.92	62,678.19	23,611.98	21,978.52	-1,156.69	-732.61
新纶科技（香港）有限公司	子公司	投资，贸易；净化工程安装及设计；并提供相关技术咨询	100USD	8,856.76	1,939.93	6,535.99	337.71	373.06
上海瀚广实业有限公司	子公司	实验室一体化解决方案	3,100	17,585.44	12,290.99	15,393.44	3,481.75	3,009.74
新纶科技（常州）有限公司	子公司	新材料及其衍生产品的研发、生产与销售	20,000	130,676.50	25,284.12	71,170.84	5,884.39	5,794.32
新纶复合材料科技（常州）有限公司	子公司	锂电池行业用薄膜材料及其衍生产品，高分子、高性能复合材料等研发与制造	10,000	19,694.93	10,494.43	5,686.37	662.84	494.43
深圳市新纶先进材料科学研究院有限公司	参股公司	高分子材料、生物医药材料、纳米材料及其装置装备的技术开发，计算机软件的技术开发，技术服务	100	2,936.37	2,720.06	2,383.02	2,058.36	1,941.13

六、公司未来发展的展望

（一）行业形势分析

1、电子功能材料



公司已投产的常州电子功能材料产业基地一期项目主要生产高净化保护膜及光学胶带等产品，应用于智能手机、平板电脑等消费类电子行业，该行业近年来保持高速增长的态势。根据行业相关统计数据，全球智能手机 2016 年出货量累计约 16 亿部，同比上年增长超过 20%，预计 2017 年至少将保持 10%以上的增速。在全球智能手机销售的前五大厂商中，不仅有华为、OPPO、VIVO 三家国内手机品牌，且苹果、三星的主要生产基地也位于中国大陆，国内手机制造业的快速增长拉动了对胶带、保护膜、防爆膜等上游原材料的需求。

以智能手机使用的胶带为例，每部手机中使用的胶带多达数十款，各类胶带成本合计约 20~30 元/部，市场容量超过 300 亿元且仍持续增长，高端产品基本被美国 3M、日本日东、德国德莎等少数境外公司垄断，国内主要依赖进口。由于目前手机制造业大量集中在中国国内，从产品交期、供应链保障、成本管控及技术支持等多方面考虑，原材料进口替代的需求十分强烈，巨大的进口替代市场为国内有实力的胶带厂商提供了良好的发展机遇。

2、锂电池软包材料

公司生产的铝塑复合膜是软包锂电池的封装材料，具有较高的技术难度，目前国内主要依赖进口。由于软包锂电池使用了胶体电解质，不会产生液体电池漏液、爆炸等问题，安全性更高、更轻薄，通过使用铝塑膜作为电池的外壳，软包锂电池的比容、重量等性能都有了较大提升。

根据智研咨询相关报告显示，预计全球消费电子类锂电池 2020 年市场规模约为 133.3 亿美元，鉴于软包锂电池在消费电子产品中的渗透率已接近 65%，对应全球消费电子类软包锂电池市场规模将达约 86.6 亿美元。

根据工信部公布数据，2016 年我国新能源汽车产量为 51.7 万辆，同比增长超过 50%，但占国内汽车行业总产量的比重仍不到 2%，未来受益政策推动、科技创新等因素，新能源汽车产业快速成长的势头有望持续，国家相关产业规划预计到 2020 年国内新能源汽车产量将达 200 万辆，动力电池的需求接近 100GWh。由于国家新补贴政策中对能量密度的要求越来越高，预计后续高比能电池（如三元电池）、轻量化电池（如软包电池）等将是主流趋势。

由于新能源汽车行业快速增长及软包锂电池渗透率不断提升，预计 2020 年国内锂电池厂商对铝塑膜的需求约 2 亿平方米，比 2016 年增长超过 3 倍，考虑



原材料的国产化需求，国内铝塑膜行业将迎来较大的发展空间。

3、防静电/洁净室行业

电子行业洁净市场受国内低端产业外迁、新建项目减少等因素影响，前数年需求呈现下滑趋势，但从 2016 年开始，随着国家推动制造业转型升级战略，液晶显示、电子芯片等行业迎来了飞速发展，以京东方、清华紫光、业成光电等为代表的国内企业相继启动了规模巨大的新建项目。预计在 2020 年前，国内将有 5 条以上 OLED 的 6 代线、10 条以上 TFT 的 8.6 代或 10.5 代线、数十家芯片及相关的上下游工厂（如晶圆/光罩/封装/测试）投产，新项目建设热潮将推动电子行业洁净市场转入相对景气的阶段。

与此同时，随着经济高速发展与国民生活水平的不断提升，加上国内庞大的人口基数，社会对医药、食品等民生用品的需求量和品质要求越来越高，政府部门对品质的监控、检验呈现常态化，对企业生产环境的洁净标准也日趋严格，从两方面刺激了医药、食品等行业中洁净产业的快速增长。从 2015 年开始，各级政府均启动了本地食品药品检验检疫中心的建设，可以预见，医药、食品等民生行业生产标准提高与规模扩张将为国内洁净产业提供较大的市场空间。

（二）公司发展战略

公司将继续以客户需求为导向，强化自主创新，加快产业转型升级步伐，依托国内高端制造业对原材料国产化的巨大需求，坚持向附加值高、国家政策支持的新材料产业方向发展的主思路。公司将进一步加快电子功能材料项目、新能源材料项目的产业化纵深发展，广泛建立与境外知名新材料企业的合作关系，积极探索“内生”与“外延”并举的发展策略，在做好自身项目的基础上，择机吸收合并新材料产业链上的优质企业或项目，加强产业整合的深入力度，拓展企业技术储备、盈利水平，提升抗风险能力，推动企业可持续发展。

公司经营目标是通过在资金、技术、人才等方面的持续投入及经营、管理模式的优化创新，依托防静电/洁净室行业系统解决方案提供商的优势地位，以战略转型促企业发展，围绕精密涂布这一新材料领域的细分产业，消化吸收国外先进技术，逐步实现涵盖上下游的全产业链的综合服务模式，力争将公司打造成为各个业务环节协调发展、具有自主知识产权和自主品牌、在客户供应链中具备相当影响力的国内以新材料为本的行业综合服务商。



（三）公司 2017 年度经营计划

1、推动电子功能材料项目业绩逐步释放

公司常州功能材料产业基地一期项目已于 2015 年末投产，主要生产高净化保护膜、防爆膜、双面胶带、光学胶带等系列产品。项目公司常州新纶 2016 年度实现营业收入约 7 亿元，实现税后净利润约 0.5 亿元。由于胶带类产品在客户原材料清单中属于核心结构件，品质测试周期与产品导入期较长，因此项目公司 2016 年度营收主要为保护膜或防爆膜，毛利贡献相对较低，加上生产良率仍处于爬坡期，平均利润率未达预期。

2017 年，公司一方面把生产工艺管控能力、产品品质管控能力作为项目公司年度工作的重中之重，千方百计提高良率水平和品质稳定性，进一步整合充实生产一线技术团队，以提升生产效率与订单盈利能力；另一方面，在胶带类产品年初已顺利通过数家终端厂商认证的基础上，加大力度推动胶带类产品销售，由于该类产品竞争对手均为国外知名企业，产品研发难度大、生产工艺复杂，毛利率高于保护膜类产品，可有效提升项目公司整体利润率水平。预计功能材料一期项目高端产品产能有望于 2017 年下半年实现满产。

2、积极拓展铝塑膜市场，抓紧推进扩产项目建设

由于消费电子类锂电池市场相对饱和，整体增速较低，公司完成日本锂电池软包铝塑膜项目并购后，将动力锂电池市场作为重点开拓领域。随着国家动力电池补贴政策在 2017 年初正式落地，行业重新迎来较快增长，公司将积极把握市场机遇，在做好已有客户销售与服务的基础上，加快推进 A123、LG 等有代表性厂商的产品导入，并积极配合相关厂商开展新产品、新工艺的开发测试，力争在国内动力电池市场形成先发优势。结合市场开发与自身产能情况，预计公司铝塑膜产品年销售量不低于 1,500 万平方米。

公司 2016 年 8 月份完成铝塑膜项目并购交割后，一方面按照双方签署的技术支持协议启动了“百人培训计划”，先后组建设备管控、生产工艺、产品制造及客户服务等团队赴日开展培训，并指定专人分别整理翻译各类技术资料，确保在 2017 年内完成对该项目全套技术的消化吸收；另一方面，在日方技术团队的支持下，铝塑膜常州扩建项目计划于 2017 年 6 月份完成土建工程，7 月份转入设备与机电安装，在认真学习日方技术与经验，保证工厂严格按照日方标准建设



的基础上，确保扩建项目于 2018 年初投产。

3、做好募投项目的规划建设

公司在 2016 年初启动了非公开发行股票项目，募集资金拟投资建设 TAC 等液晶显示用光学膜涂布线，由于募集资金实际到位时间为 2016 年底，因此该募投项目推迟至 2017 年初实施，并列入公司年度重点建设项目计划。

为尽可能提高募投项目盈利能力，发挥募集资金使用效率，公司将结合国内市场需求与相关产品、技术的发展趋势，合理规划募投项目各类产品的产能，并选择多功能、多涂布头的日本高端涂布线，以便在不同产品间进行切换，快捷满足客户的需求。在日方合作伙伴的技术支持下，公司预计将于 2017 年二季度完成项目规划设计与设备订货，三季度初启动土建施工，2018 年一季度进入第一批设备与机电安装阶段，预计项目将于 2018 年下半年投产。

在推进项目规划建设的同时，公司继续使用常州一期生产线小批量试制 TAC 涂布产品，不仅可以提前与潜在客户进行技术交流与产品导入测试，还可积累光学膜涂布的生产管理与产品研发经验，储备、培训生产线人员。

4、加强研发创新，提升核心竞争力

公司常州功能材料业务所处的“精密涂布”领域属于技术密集型产业，具有技术壁垒高、研发投入大、产品升级快等显著特点，技术垄断较为明显，主要竞争对手均为境外大型知名企业。作为国内最大的电子功能材料研发中心之一，公司尽管已成功开发数十款可实现进口替代的产品，但与境外同行相比，在产品体系化建设、原材料开发等方面仍存在一定差距，高级研发人员的梯队建设及研发成果与客户需求的结合度也有待加强。

2017 年，公司计划继续扩大、优化各研发中心的管理与人员架构，进一步提升新产品、新技术的开发与创新能力，做好市场与客户动态的跟踪分析，有效增加前置性研发、引导性研发、服务性研发，确保研发投入和研发成果具备应有的价值。与此同时，抓紧学习境外合作伙伴的先进技术与经验，加大与境内外知名新材料企业及科研院所的交流互动，合理借助外力推动自身水平尽快提升，构建系统化的研发体系，把握国内市场机遇实现与合作伙伴的共赢。

5、提升传统洁净业务盈利能力

公司传统业务 2017 年将推行“瘦身”、“强身”计划，提升盈利能力。



超净产品事业群在进一步精简人员与机构、降低运营成本的基础上，一方面将继续深化实施大客户战略，针对客户不同需求，提供差异化的产品与服务，增加客户粘性，提高业务利润率水平；另一方面，加大有技术门槛的创新产品的开发与导入力度，培育具有市场竞争力和良好利润贡献的核心产品，力争巩固公司多年来在该领域建立的优势地位及客户关系。

净化工程事业群 2017 年将完成原净化工程事业部与上海瀚广的整合，优化组织架构体系并提升运营效率，在把握行业回暖机遇深耕电子客户的基础上，依托上海瀚广在检验检疫、食品医疗、核电化工等行业积累的良好口碑，继续拓展净化工程业务在这些行业的份额；同时，借助新纶科技综合实力与净化工程事业部原有团队，增强对大型洁净实验室项目的承接能力，并尽快形成传统洁净业务与近年来快速发展的功能材料业务之间的良性互动。根据公司预算指标，净化工程业务营收总额 2017 年度有望实现同比 10%以上的增长。

6、实施产业并购，培育利润增长点

公司将积极响应国家提升新材料、高端制造产业技术等级的号召，充分利用各级政府部门关于一带一路、海外并购及新材料产业基金等方面的扶持政策，在密切跟踪行业市场动态的基础上，结合自身战略发展需要与优势，继续寻求精密涂布产业链上的优质企业，把握契机实施并购项目，实现公司外延式发展，在扩大新材料领域业务规模的同时，主动向上下游产业链延伸，积累高端产品的研发与技术储备，引入世界一流的技术与管理团队。

（四）可能面临的风险与应对措施

1、新项目运营管理风险

公司常州电子功能材料项目所属的精密涂布领域属于技术密集型产业，且国内刚刚进入产业发展起步阶段，公司进入该领域短期将面临经营管理缺乏经验、人力资源不足等方面的风险；公司锂电池铝塑膜项目、液晶显示光学膜项目均为国内首次引入，技术消化吸收需要一定过程且存在一定难度，需逐步建立自身团队并形成自主研发升级能力；各项目产品良率将成为决定项目盈利能力的生命线，必须尽快提升制造工艺水平确保良率达到日本一流涂布企业标准。

为主动防范上述风险，公司一方面积极加强与境外先进企业的合作，在其协助下从新项目设计、建设开始，即搭建高标准、规范化的质量控制体系，建立合



理高效的内部控制制度，并通过协议让技术授权方保证设备达产后的良率水平；另一方面，不断加大在人力资源建设方面的投入，在吸收引入各领域高端人才的同时，成建制派遣员工前往境外先进企业长期学习及培训，组建核心团队和后备梯队，提升管理与研发实力并通过技术升级打造企业自身核心竞争力。

2、市场开拓风险

公司各新材料项目的产品大部分为国内首次实现量产，主要竞争对手均为国际知名企业，获得客户认证后能否迅速开拓市场面临一定风险。公司将充分利用现有辐射珠三角、长三角、环渤海湾和中西部经济区的销售及服务网络体系，依托多年来与电子行业高端客户形成的良好合作关系，发挥研发与生产的本地优势，为客户提供快捷方便的差异化订制服务，通过对客户需求的快速反应、新产品的不断开发及全方位的贴身服务，逐步建立市场口碑并增加客户粘性。

该报告尚需提交公司 2016 年度股东大会审议。

附件：独立董事 2016 年度履行职责情况专项报告

深圳市新纶科技股份有限公司

董 事 会

二〇一七年四月二十五日