



2017 年度董事会工作报告

现将董事会 2017 年度的主要工作情况报告如下：

一、2017 年度工作概述

2017 年，是公司业务转型升级战略全面推进的一年。面对消费类电子、光电显示、新能源锂电池等下游行业持续快速增长带来的机遇与挑战，公司一方面做好电子功能材料、锂电池软包材料、洁净产品与工程、精密模具等已有业务的生产运营，全年营收及利润均实现大幅增长，每股收益创造了上市八年以来最好水平；另一方面，加快开展常州锂电池铝塑膜项目、功能性光学薄膜项目、成都 PBO 超级纤维项目的投资建设，并实施了美国阿克伦公司等外延式并购，积极为公司未来可持续发展布局，以力争成为技术国际领先、以新材料为本、能够覆盖上下游业务领域的行业综合服务商。

在传统业务领域，报告期内各业务板块业绩实现显著提升。

净化工程事业群深入推动上海瀚广、净化工程事业部的业务交流融合，根据业务类别差异，分别成立了设备管理中心、工程管理中心两大业务中心，进一步增强各业务团队的专业性，聚焦自身有优势的业务领域，全年累计新签订单近 6 亿元，同比大幅增长。报告期内，设备管理中心完成从家具施工向工程总包的成功转型，完成山东药监、正大天晴、立白集团等工程项目共 113 个；工程管理中心全年完成销售收入超过 2 亿元，并获得国家机电工程施工总承包一级资质，大型净化项目承接能力明显增强，客户口碑持续提升。

超净产品事业群加快实施大客户战略，细分客户等级，围绕高端客户需求提供差异化服务，并积极丰富、优化产品结构，增强业务盈利能力与客户粘性。报告期内，该事业群对华为、业成等重点大客户的销售额均突破三千万元，比 2016 年增长四倍以上，并通过聚焦大客户及人员的优化精简，实现人均创利指标大幅增长。除原有电子业务领域外，事业群年内开发了点胶设备等新产品种类、医药消费等新客户领域，为事业群业绩持续增长扩展空间。

江天精密 2017 年度一方面不断提升设备的自动化水平，进一步优化生产管



理系统，引入高端人才充实设计开发、销售服务团队，提升设备产能与高端模具设计开发能力；另一方面，积极开拓外资客户与海外市场，通过优质客户、优质产品适当提高模具价格，增强业务的盈利能力。经积极努力，江天精密全年海外业务占主营业务收入的比例已超过 50%，实现了利润同比翻倍增长。

在功能材料业务领域，2017 年更是多点布局、喜结硕果的关键一年。

公司常州功能材料产业基地一期项目进入投产后的第二年。在业务层面，多款自主研发的功能性电子胶膜成功导入苹果、OPPO、伯恩、富士康等知名大客户的供应链，产品设计、品质均达到世界一流厂商水平。尤其是胶带产品在苹果公司的推广使用，不仅 2017 年全年为公司贡献毛利逾亿元，而且树立了新纶在功能材料领域的高端品牌形象。在生产层面，在研发、工艺等方面专业人员的共同努力下，一次涂布平均良率从年初的 70%大幅提升到 90%以上，先后实现数十款新产品的批量稳定生产，高端胶膜类产品月最大出货量突破 100 万平方米，一期项目的产品良率与产能利用率均得到跨越式提升，其中，苹果公司指定项目产品实现零客诉，得到客户的高度称赞。

2017 年，公司锂电池软包铝塑膜业务快速发展。一方面，日本三重工厂生产的铝塑膜销量不断提升，月销售突破 100 万方，全年累计销售接近千万方，产品批量运用于孚能科技、捷威动力、微宏动力、多氟多新能源等主流软包动力锂电池厂商；另一方面，月产能为 300 万方的常州锂电池软包铝塑膜工厂一期项目已于年初开工建设，预计将于 2018 年二季度竣工投产。面对国内快速增长的动力电池需求，公司已与凸版印刷、东洋制罐等日本合作伙伴达成一致，努力推动公司铝塑膜产品成为行业内市场占有率第一的品牌，为此，公司董事会已于 2017 年底同意启动常州铝塑膜工厂二期项目建设。二期项目 2019 年竣工投产后，公司将成为全球产能第一的锂电池用铝塑膜供应商。

与此同时，公司锂电池软包铝塑膜项目成为国家 2017 年度中央预算内投资支持项目。成为国家中央预算项目不仅可获得中央财政扶持资金 3,780 万元，也得到了国家发改委、工信部对该项目的支持和肯定，将获得各级政府及行业协会在政策、资金上的扶持，对于公司锂电池软包铝塑膜项目发展以及推动公司成为国内锂电池铝塑膜领军企业具有非常重要的战略意义。

经充分论证，公司于 2017 年中期正式启动了常州功能材料产业基地三期光



学膜项目的投资建设。项目规划建设 5 条日本进口顶级光学膜涂布线，土建施工已基本完成，首期两条涂布线预计将于 2018 年四季度竣工投产，推动公司正式进入国内显示行业上游原材料领域。公司通过技术合作、并购等方式从日本、美国引入光学膜行业专家团队，为该项目顺利实施奠定了良好的基础。

除上述核心业务主体取得佳绩外，报告期内，公司天津产业园厂房承租率截止年底已接近 80%，存量资产得到了有效盘活利用；苏州医疗事业部全年实现销售收入超过两千万元，创造成立以来最佳业绩；成都新晨新材 PBO 项目建设按计划顺利进行，将为公司开拓新的利润增长点。

在战略层面，公司功能材料业务布局与新项目建设快速推进，与此同时，公司在进一步加强与凸版印刷、旭化成等境外友商合作的基础上，2017 年先后与日本东丽、韩国科隆等世界一流新材料企业建立了合作关系，并收购了在光学材料、柔性显示材料领域久居盛名的美国阿克伦公司股权，未来可利用国内市场快速增长的机遇，充分发挥公司在客户渠道方面的优势，将日本、美国企业的先进技术和优质产品引入国内，不断拓展公司业务范围。

在管理层面，公司 2017 年协同外部顾问，开展了一系列人力资源管理能力提升活动，大幅优化精简了总部的组织架构，并对公司薪酬激励机制进行顶层设计，建立了薪酬总额管理机制，厘清了薪酬管理的责任及权限，给予业务单位更大的支持。公司同时高度重视组织能力建设，对中层以上管理者开展了职业潜能测评，并组织核心管理人员参加德鲁克、盈利模式等一系列的管理培训，通过管理能力提升推动公司核心竞争力与盈利能力提升。

报告期内，公司各单位共申请专利 50 项，截止 2017 年底，公司拥有使用权的专利接近 400 项，其中发明专利近百项；公司全资子公司金耀辉获批国家级高新，成为公司体系内第七家国家高新技术企业；公司下属各研发中心先后被评为江苏省博士后创新实践基地、江苏省企业技术中心、广东省光电显示功能材料技术研究中心、国家级 CNAS 检测中心；公司及子公司全年共获得各类政府财政扶持资金 7,886 万元，为公司经营发展提供了强大助力。

2017 年度，由于盈利能力较强的功能材料业务规模大幅增长，公司营业收入及净利润都同比显著上升，公司全年累计实现营业收入 206,442.45 万元，较上年同期上升 24.48%；归属于母公司所有者净利润 17,253.05 万元，较上年同



期大幅增加 244.05%。截止 2017 年 12 月 31 日，公司总资产约 65.05 亿元，净资产约 33.41 亿元，资产负债率 48.63%。

鉴于公司业绩持续高速增长，公司拟以总股本 503,216,492 股为基数，每 10 股派发现金红利 0.35 元（含税），同时进行资本公积金转增股本，向全体股东每 10 股转增 10 股。

二、核心竞争力分析

公司从 2013 年启动业务转型升级战略，实现在精密涂布这一新材料细分领域的产业化纵深发展，将上市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新材料综合服务商。经过多年多的积极努力，公司已经研发、产业布局、销售网络、客户覆盖、人才储备等方面形成了综合竞争优势，具体如下：

1、研发与技术储备

公司目前拥有 4 个国内研发中心，研发中心面积超过 25,000 平方米；1 个先进材料科学研究院和 1 个海外研发机构。公司深圳研发中心是深圳市博士后创新实践基地、广东省光电显示功能材料技术研究中心、深圳市市级研发中心；常州研发中心是江苏省博士后创新实践基地；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；基于研发能力和持续的研发投入，公司及下属七家全资子公司是国家高新技术企业。

2017 年底，公司与美国阿克伦公司合资成立了聚纶科技，聚纶科技将作为公司产学研合作平台、技术创新与新产品开发平台、高分子新材料产业化运用平台，是公司在新材料领域的重要布局。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。

公司自主研发专利及研究成果 300 多项，与美国、日本、中国的近 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。诸多项目被列入国家、省、市级重点建设项目并获得政府财政专项扶持资金，其中：公司“锂电池电芯用高性能封装材料项目”将获得中央预算内 3,780 万元的资金补助支持。

公司苏州电子功能材料研发中心总投资约 6,000 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，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。该中心成立以来已申请相关专利超过 100 项，研发的过百款产品获得客户品质认证，部分高端产品已直接进入包括苹果、OPPO 等知名手机厂商 BOM 清单。

2、前瞻性的战略规划与产业布局

《国家制造业 2015~2025 规划纲要》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。

公司顺应国家产业政策，基于与国际一流品牌客户的紧密合作、对下游行业市场和技术发展趋势进行密切跟进的基础上，前瞻性地布局精密涂布行业，充分把握国内高低端制造与新材料行业高速发展机遇，既有助于公司获得良好的业绩回报，也对逐步实现进口产品的国产化替代，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。

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、笔记本电脑等消费电子厂商；二期项目主要生产锂电池铝塑膜软包产品，下游客户为消费电子和新能源汽车厂商；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。上述新材料行业顺应国家战略，下游需求空间广阔，具有良好的市场前景，公司在上述行业的前瞻性布局，为公司提供了巨大的市场拓展空间。

3、完善的销售与服务网络与快速响应的行动能力

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，在国内 36 个主要城市设有办事处，在香港、台湾、日本、韩国、美国设有子公司。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。

4、优质的客户资源

公司核心业务所在的下游行业存在较为严格的客户认证程序，成为下游品牌客户（尤其是国际大型品牌商）合格供应商的难度大，但是一旦通过认证，将会长时间保持合作关系，鉴于下游客户产品市场占有率高、产品规模较大以及下游行业产业集中度高，能够为公司持续、稳定发展提供保障。

公司凭借完善的销售服务网络、领先的技术优势和稳定的产品品质，已经拥有一大批优质、稳定的下游客户：在电子功能材料领域，公司是目前国内唯一经美国苹果公司认证通过的胶带类原材料供应商，产品同时也运用于华为、OPPO 等国内主流消费电子厂商；公司铝塑膜已批量运用于孚能科技、捷威动力、微宏动力、多氟多新能源等主流软包动力锂电池厂商；在实验室系统工程领域，公司长期合作客户包括帝斯曼、欧莱雅、巴斯夫、罗氏制药、上海药检所等大型企业或权威机构；在精密模具领域，公司与欧莱雅、汉高、亨氏、资生堂、强生、泰马克、柯惠、石药集团、华仁药业等著名企业保持着长期合作关系。

5、完善的激励机制与高效的管理团队

公司依照上市公司治理准则，建立了规范的现代企业管理制度，并且不断随着企业发展需要，聘请世界顶级人力资源咨询公司韬睿惠悦进行人力资源管理梳



理，搭建了适应公司长期发展的激励机制。目前公司已经实施了两期员工持股计划，一期股票期权，使得员工共享公司发展成果，调动员工积极性。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	2017 年	2016 年	±变动
营业收入	206,442.45	165,844.95	24.48%
营业成本	149,909.99	124,958.25	19.97%
销售费用	10,801.04	10,030.56	7.68%
管理费用	20,353.01	19,096.43	6.58%
财务费用	10,859.80	9,035.80	20.19%
营业利润	15,232.50	2,778.24	448.28%
归属于母公司所有者的净利润	17,253.05	5,014.69	244.05%

上述指标变化的主要原因分析如下：

1、公司营业收入同比上升的主要原因包括：（1）随着产能逐步释放，相关产品进入主流客户供应链，功能材料业务营收持续上升；（2）传统洁净业务从单一的电子向医药、食品、检验检疫等领域拓展，订单大幅增加。

2、财务费用上升的主要原因：（1）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。以上债权融资2017 年均全年计息，计息期同比延长。（2）随着公司业务规模的提升，流动资金贷款总额亦持续增长。

3、净利润大幅增长的主要原因：（1）公司常州功能材料一期项目胶带类产品进入苹果手机供应链，全年新增毛利逾亿元；（2）2016 年末并购的锂电池铝塑膜项目2017 年成为新的利润增长点，贡献利润0.2 亿元；（3）超净产品、净化工程、精密模具业务利润均实现20%以上增长；（4）公司在功能材料领域投资的项目均为国内填补空白项目，得到了政府主管部门大力支持，2017 年全年获



得政府扶持资金接近 8,000 万元，增加利润超 3,000 万元。

（二）营业收入构成

单位：元

	2017 年		2016 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	2,064,424,476.58	100%	1,658,449,526.72	100%	24.48%
分行业					
净化产品	381,944,106.00	18.50%	287,022,008.94	17.31%	33.07%
净化工程	386,152,619.34	18.71%	338,896,650.56	20.43%	13.94%
超净清洗	39,396,061.16	1.91%	46,466,904.60	2.80%	-15.22%
精密模具	81,502,072.46	3.95%	69,619,208.63	4.20%	17.07%
功能材料	1,151,125,057.38	55.76%	910,057,444.60	54.87%	26.49%
其他业务收入	24,304,560.24	1.18%	6,387,309.39	0.39%	280.51%

四、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
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	21,665.85	14,619.35	18,159.26	3,297.02	3,328.36
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	42,000	136,923.55	57,946.63	78,846.29	13,581.90	13,109.34
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	55,155.83	12,294.09	25,599.70	1,294.08	1,799.66

2017 年度，公司在常州新设了全资子公司新纳新材，主要目的是开展涉外贸易及投资，获取地方政府的税收及财政补贴政策；与此同时，为集中资源发展有潜力的优势项目，将与公司主业关联度不高，盈利能力不强的亿芯智控、大连洁净易、爱慕妮等子公司进行了对外转让或关停。

五、公司未来发展规划

（一）行业形势分析

1、电子功能材料领域



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。根据行业相关统计数据，全球智能手机 2017 年出货量累计约 17.5 亿部，尽管增速趋缓，仍保持了 10% 以上的增长。从国内市场来看，一方面苹果、华为、OPPO、VIVO 等全球高端手机品牌的主要生产基地目前均位于中国大陆；另一方面，随着居民消费水平提高，以及新技术的广泛运用，售价在 4,000 元以上的高端机型出货量市场占比不断攀升。国内手机制造业的不断增长及手机产品性能的持续提升，拉动了对电子功能性胶带、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、锂电池软包材料领域

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，加上采用叠片排列方式，安全性更高、更轻薄，通过使用铝塑膜作为电池的外壳，软包锂电池的能量密度等性能都有了较大提升。

根据中汽协公布的数据，2017 年我国新能源汽车产量约 79 万辆，同比增长持续超过 50%，但占国内汽车行业总产量比重不到 3%，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必将持续。同时，受国家补贴政策调整与居民需求双重影响，2017 年新能源乘用车市场出现爆发式增长，2017 年 1 月份新能源乘用车产量仅 6,010 台，到 2018 年 1 月份已达 35,852 台，增长近五倍。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，动力电池需求约 100GWh，由于国家补贴政策及消费者对锂电池能量密度的要求越来越高，预计后续高比能电池、轻量化电池将是主流趋势。

2017 年，国内软包动力电池企业迅速成长。根据高工产业研究院最新统计数据显示，2017 年动力电池装机总电量约 36.4GWh，同比增长约 29%；乘用车动



动力电池装机电量约 13.7GWh，同比增长约 50%。在装机电量前十大企业中，软包动力电池企业有 3 家，而在乘用车装机电量的前二十大企业中，有孚能科技、天津捷威、浙江天能、杭州万向、卡耐新能源等 11 家软包动力电池企业，合计电量已超过 3GWh，占乘用车装机比例达到 20%以上。

消费类电子用、储能用软包锂电池每年对铝塑膜的需求超过 1 亿平方米，仍保持快速增长的趋势，加上新能源汽车行业快速发展、软包动力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 3 亿平方米，考虑原材料的国产化需求，国内铝塑膜行业将迎来较大发展空间。

3、光电显示材料领域

在国务院印发的《“十三五”国家科技创新规划》中提出，面向 2030 年再选择一批体现国家战略意图的重大科技项目，力争有所突破，新型显示及其材料即被列为“科技创新 2030”重大工程。在国家政策的大力支持下，国内显示行业近年来飞速发展，预计到 2019 年，中国大陆面板产能将跃居全球第一。在下游市场需求持续高速增长、国家产业政策积极支持的双重驱动下，国内光电显示材料行业迎来巨大的发展机遇，市场规模从 2010 年的 110 亿元快速增长到 2017 年的超过 1,000 亿元，但除背光模组之外，大部分高端显示上游材料市场供应仍以国外厂商为主，本土化供给配套的市场空间巨大。

以偏光片中使用的 TAC、COP、SRF 等功能性光学薄膜为例，国内市场每年需求已经超过 3 亿平方米，且随着国内光电显示行业发展，需求在保持年增速不低于 30%的同时，对产品品质及创新性的要求越来越高，产品附加值和利润空间不断提升。该市场目前仍完全被日本、韩国等国外知名材料厂商垄断，不仅大大增加了国内企业获得一流原材料的难度，且增加了采购成本、延长了采购周期，客户具有强烈的国产化诉求，同时是国家政策重点扶持的领域。

4、防静电/洁净室领域

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 2016 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。

5、科创中心工程领域

近年来，为推动经济增长模式与高端制造业转型升级，国家不断加大并鼓励企业加大研究与试验发展（R&D）经费的投入力度。我国 2016 年 R&D 经费总量已超过 1.5 万亿元，排名仅次于美国居全世界第 2 位，其中三分之二为企业自有资金，三分之一为国家财政科技拨款。在 R&D 经费支出中，科技创新中心（主要包括实验室、研发中心、检测/检验中心等）建设为近年主要投入方向之一，以工程总量计算 2017 年市场规模近千亿元。

公司全资子公司上海瀚广成立十五年来，一直致力于高端实验室工程、配套设备的设计、开发、施工，是中国实验室系统工程综合解决方案提供商与行业领导者，专业实验室交钥匙工程供应商；为欧洲第二大实验室家具、实验室设备生产企业德国威瑟曼（Wesemann）亚太地区独家经销商；美国科学仪器设备实验室家具国际协会（SEFA）会员企业。依托自身良好的市场口碑，国内科技创新中心工程的大量增加，为上海瀚广业务拓展提供了良好的机遇。

（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转型。公司将进一步加快电子功能材料、新能源材料、光电显示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，提升抗风险能力并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 2018 年度主要经营计划

1、内部管理层面

在股东和董事会的支持下，公司于 2015 年正式启动业务转型升级战略，在深入梳理原有业务架构的基础上，本着集中有限资源发展核心业务的理念，成立了超净产品事业群、净化工程事业群、功能材料事业群三大业务主体，并积极培育精密模具、高性能纤维等其它有潜力的业务板块，均取得良好的成效。

随着公司转型升级战略的顺利实施，公司业务规模和业务主体迅速增加，预计到 2018 年末，一方面，年营收超过 1 亿元的子公司将从 2015 年的仅 3 家增加到 10 家以上，一批新的利润贡献点逐步成熟；另一方面，现有功能材料事业群下属子公司已达 12 家，营收及利润贡献占上市公司整体比均将超过 70%，庞大的规模降低了业务管理的效率，增加了管理难度。在此背景下，为推动公司转型升级战略的深化实施，精简管理层级，提高决策效率，便于针对不同业务和市场类型采取差异化的管理模式，进一步明确考核责任主体，充分发挥各单位的优势并提升业务专注度，公司拟对现有的业务架构进行统筹调整，调整后的业务架构含八个业务板块，以及依托业务板块并为业务服务的各类机构，主要包括：专注于先进技术引入与产业化的三个技术孵化平台、专注于境外资源整合的四个国际公司、专注于后勤保障服务的五个园区基地、专注于研发与新产品设计的七个研发中心。公司新的业务管理架构图见附表，具体说明如下：

核心业务板块

电子功能材料业务板块：主要开展消费类电子、汽车电子等领域功能性薄膜材料的研发、设计、生产和销售。

科创中心工程业务板块：主要开展国内 R&D（科技创新中心）项目建设总承包业务，包括项目设计、施工、维护等一体化服务。



净化工程业务板块：主要开展医疗、食品、电子等行业洁净车间、实验室的净化工程设计、施工、设备采购、系统维护等一体化服务。

超净产品业务板块：主要开展洁净车间、洁净实验室内人体装备、超净耗品、专用设备等产品的研发、设计、生产和销售。

智能模塑业务板块：主要开展医疗、食品、日化、电子等行业高端精密模具、注塑产品的设计开发与智能化加工制作。

高性能纤维材料业务板块：主要开展以 PBO 纤维为代表的高性能有机纤维的研发、生产、销售以及下游应用研究。

新能源材料业务板块：主要开展新能源锂电池、新能源汽车配件等领域功能性材料的研发、设计、生产和销售。

光电显示材料业务板块：主要开展光电显示领域功能性薄膜材料、柔性显示材料的研发、设计、生产和销售。

技术孵化平台

深圳市新纶先进材料科学研究院有限公司：主要开展高分子材料、生物医药材料及其装置、装备的技术开发、技术服务、技术转让及产业化。

阿克伦聚合物系统公司：主要开展光学薄膜材料、柔性显示材料、新能源电池材料及树脂材料的研究开发、技术服务、技术转让及产业化。

聚纶材料科技（深圳）有限公司：主要开展高性能复合材料、光学薄膜及光电显示材料、高分子材料的研究开发、技术服务、技术转让及产业化。

国际平台公司

公司分别在香港、日本、美国、韩国设立了子公司，作为在当地及周边区域业务拓展、技术交流、客户服务、物流运输、企业融资的平台。

产业园区基地

新纶科技深圳产业园：柔性显示材料、高分子材料、超净与工程类业务的研究与生产基地。

新纶科技苏州产业园：功能性薄膜材料、精密模具与注塑产品、超净产品等业务的研发与生产基地。

新纶科技常州产业园：功能性薄膜材料、新能源材料、光电显示材料等业务的研发与生产基地。



新纶科技成都产业园：高分子纤维材料等业务的研发与生产基地。

新纶科技天津产业园：功能性薄膜材料、新能源材料、超净产品等业务的研发与生产基地。

科创与技术中心

苏州功能性电子薄膜材料研发中心

常州新能源锂电池材料研发中心（在建）

常州光电显示材料研发中心（在建）

深圳柔性显示材料研发中心（扩建）

成都高分子纤维材料研发中心（扩建）

日本名古屋功能性薄膜材料研发中心（在建）

美国阿克伦聚合物研发中心

2、生产经营层面

（1）拓展电子功能材料客户，推动业绩快速增长

公司全资子公司常州新纶 2017 年度实现营业收入约 8 亿元，实现税后净利润约 1.3 亿元，同比增长超过 2 倍以上，多款自主研发的功能性电子胶膜产品成功导入苹果、OPPO 等知名大客户供应链，树立了公司在功能材料领域的高端品牌形象，为业务规模拓展与业绩快速增长奠定了良好的基础。

电子功能材料业务 2018 年将进一步加强与苹果公司的业务合作，为苹果公司新款产品提供胶膜类原材料。经过近两年的磨合期，公司与客户已经建立了较为稳定的沟通与交流渠道，预计 2018 年导入客户新产品 BOM 清单的料号同比将实现翻倍以上增长。公司有多款功能性胶带产品在苹果公司年初推出的 HomePod 音箱中使用，主要包括：用于粘贴防指纹材料的超薄高粘胶带、用于提升光感效果的三向遮光胶带、用于避免跌落损坏的加厚型高粘缓冲胶带等。与此同时，公司将三星、LG、OPPO、VIVO、华为、伯恩等作为本年度重点推广客户，将分别加强或成立专案组，确保在关键客户的核心产品上形成突破。

在做好产品推广销售的同时，公司一方面将抓紧推进常州新纶一厂 #6 线安装工程与二厂技改升级工程的建设施工，充实、培训一线操作人员，确保下半年客户新增订单的产能需求；另一方面，密切跟踪消费类电子行业技术更新升级的动态与方向，研究分析客户新产品的设计理念与方案，并加强自身技术储备，确



保能够及时响应客户对上游功能性原材料的需求。

（2）扩大铝塑膜产销规模，完成一期扩产项目建设

由于消费电子类锂电池市场较为饱和，整体增速相对较低，公司完成日本锂电池软包铝塑膜项目并购后，重点开拓国内动力锂电池市场，2017 年度先后成为孚能科技、天津捷威、微宏动力等软包动力电池厂商的第一供应商，全年动力锂电池铝塑膜市场占有率超过 50%。已出台的国家 2018 年度动力电池补贴政策进一步加大对高能量密度动力锂电池的补贴力度，根据市场信息，AESC、孚能科技、卡耐新能源、天津捷威等软包动力电池厂商均在实施 5Gwh 以上的扩产计划，宁德时代、国轩高科等厂商也在探索布局软包产线，铝塑膜市场有望迎来井喷式增长。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，积极配合相关厂商开展新产品、新工艺的开发测试，加快推进在 AESC、LG 等有代表性厂商的产品导入，并积极配合客户开展新产品、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约 2,500 万平方米。

月产能为 300 万方的公司常州锂电池软包铝塑膜工厂一期工程设备安装已进入了收尾阶段，在日方技术团队的现场指导下，预计 2018 年 4 月将转入设备联合调试，6 月末开始小批量试生产，公司赴日培训人员已陆续归国参加常州工厂的安装与调试工作。为充分把握市场进入高速增长期的机遇，公司一方面邀请已有及潜在重点客户提前对常州工厂启动验厂程序，缩短新工厂产品导入期；另一方面，已与日本合作伙伴签署了补充技术支持协议，全面启动常州工厂二期工程的投资建设，二期工程月产能也为 300 万方，将于 2019 年二季度投产，公司将成为全球产能第一的锂电池铝塑膜生产商。

在积极做好生产销售与新项目建设的基础上，公司将与凸版印刷、东洋制罐等技术合作方在常州共同设立新能源锂电池材料研发中心，邀请来自日本、美国的专家团队参与新能源领域新材料的研究开发，提升自身技术水平，培养国内研发团队，增强新技术和新产品积累，充分发挥贴近国内客户的地缘优势，满足客户对高端新能源材料需求的同时，拓展公司业务规模。

（3）确保光学膜项目按期投产，提前做好产品规划导入

进入 2018 年后，以公司全资子公司新恒东为主体实施的光学膜涂布项目土



建施工基本完成，3 月将转入设备安装阶段，预计 8 月末开始设备联合调试，10 月可实现小批量试生产。为尽可能提高募投项目盈利能力，发挥募集资金使用效率，公司结合市场情况与客户反馈，项目主设备选择了单线造价超过 13 亿日元的多功能、多涂布头的日本高端涂布线，依托日本合作伙伴的技术优势，可根据客户需求订制生产差异化的高附加值产品。

鉴于光学膜涂布技术难度大、精度要求高，为做好项目运营，公司一方面组建了以新恒东总经理市东一元为首的日籍管理与技术团队，中层干部 90%以上拥有在日系涂布企业工作十年以上经验，60%为日籍专家，确保了该项目工厂规划设计、运营管理、良率稳定达到日本同类企业水平；在工厂建设期间，公司将积极与无锡三星、南京 LG、昆山奇美等周边偏光片客户及日本东丽、韩国科隆等原材料厂商建立良好的沟通渠道，提前为项目投产做好准备。另一方面，公司收购了在光学显示材料研发领域久居盛名的美国阿克伦公司股权，成立了由美国工程院院士程正迪教授担任主任，成员包括前日东电工研发负责人、前三星电子高级顾问等境内外专家组成的专家委员会。

2018 年，公司将利用聚纶科技等技术孵化平台，根据客户需求，有针对性地开展国际间交流与合作，引入国外专家团队与先进技术，为国内下游客户订制开发能够推动品质升级的高附加值光学薄膜材料，并依托新恒东的高端设备、一流生产管理团队迅速实现产业化，确保公司光学膜涂布项目的盈利能力，力争树立公司在国内光学显示材料领域的优势地位。

（4）其它业务板块经营目标

科创中心工程业务板块 2018 年将积极把握国家各级政府检验检疫中心、大型企业集团研发中心批量建设的机遇，实现从实验室设备供应商向科创中心工程总包商的转型。在各细分行业领域，确保药检行业市场占有率遥遥领先；核电行业、船厂行业继续占据行业第一；进入国际学校项目行业前三；实现国家疾控系统及出入境系统项目的零突破；维护与原有外资客户的战略合作，确保此类项目零丢单。与此同时，进一步加强内部成本控制，建立动态成本管控体系，提升项目盈利能力，确保项目净利率不低于 8%。

净化工程业务板块 2018 年继续围绕着大客户和老客户做好服务工作，市场开发重点紧盯细分行业的领军企业，进一步提升行业口碑，提高市场占有率。电



子行业力争实现芯屏项目的业绩突破，进入发展空间巨大的芯屏市场；食品行业做好标杆客户周黑鸭工程项目，力争成为卤制品行业净化工程龙头，确定行业标准；医药行业在做好药厂洁净工程项目的基础上，发挥与科创中心工程业务板块的联动优势，力争实现在国家药监项目上的零突破。与此同时，全面建设质量管控体系，提高产品和服务品质，完善施工质量监管体系。

超净产品业务板块在进一步优化运营管理体系、精简人员机构、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，稳定电子行业客户，着重开发食品、医药、日化类客户，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如自动点胶机、AIO 检测设备的开发导入力度，培育具有市场竞争力和稳定盈利能力的核心产品，巩固公司在超净产品领域建立的优势地位及客户渠道。

智能模塑业务板块 2018 年将继续专注于制造高腔、高精度医疗、食品、日化等注塑模具及产品，巩固国内排名前五的市场地位，力争进入国内前三及世界百强的模具企业。在技术层面，将强化产品、模具研发能力，为客户提供全方位的技术支持；在生产层面，全面导入智能化生产管理系统，提高加工精度及设备产能；在产品层面，优化产品结构，提高模具品质，为客户提供具有竞争力的核心产品；在市场层面，进一步提升品牌知名度，完善海外销售布局，在已有海外代理的基础上新增美国、俄罗斯等发达国家代理，提高产品盈利能力。

高性能纤维材料业务板块目前主要为成都新晨新材 BPO 项目，该项目建设已于 2017 年末转入设备安装阶段，预计 2018 年 4 月进入设备联合调试期，6 月份开始小批量试生产。项目公司 2018 年一方面将抓紧充实运营团队，培养自主研发能力以及生产技术骨干，同时申报列入国家财政扶持项目，争取政策支持；另一方面，做好与潜在客户的沟通交流，确保完成年度销售任务。

（5）继续加强研发创新，提升核心竞争力

2018 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。

公司将依托新纶先进材料科学研究院、美国阿克伦公司、聚纶科技等体系内技术孵化平台，汇聚产学研资源，积极开展技术、产品开发与技术服务，将科研优势转化为产业优势，实现科技创新成果从实验室到市场的转化，从而实现“平台促科技、平台带产业、平台创利润”的发展目标。

为提高研发投入的效率，提升研发水平和团队专注度，公司计划 2018 年对系统内研发资源进行全面整合，根据公司未来业务发展的需要，在现有四个研发中心的基础上，扩建成立“深圳柔性显示材料研发中心”、“成都高分子纤维材料研发中心”，新建“常州新能源锂电池材料研发中心”、“常州光电显示材料研发中心”、“日本名古屋功能性薄膜材料研发中心”，围绕公司核心业务板块并结合客户需求有针对性地开展研发工作。

3、资本运营层面

2018 年，公司将在标的公司与各方中介机构的配合下，抓紧完成发行股份收购千洪电子股权的并购项目，拓展新的业务领域及利润增长点，并为公司电子功能材料产品导入国内知名手机品牌开辟更好的渠道。

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，掌握稀缺原材料供给资源，巩固、扩大产品的销售渠道，并积累高端产品的研发与技术储备，采取合作或并购方式引入世界一流的技术和管理团队。

（四）可能面临的风险与应对措施

1、新项目运营管理风险

公司锂电池铝塑膜项目、光学膜涂布项目、PBO 纤维项目均为国内首例，技术消化吸收需要一定过程且难度较大，需要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、产品创新升级能力将成为决定项目能否持续盈利的关键，必须尽快提升制造工艺水平确保良率达到日本一流企业标准，必须尽快形成高水平的研发团队以确保产品功能与品质满足客户技术升级要求。



为防范上述风险，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，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和创新研发建设方面的投入，在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，组建核心管理、研发团队和后备梯队，通过持续研发和技术升级打造企业核心竞争力。

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，以及电子功能材料产品迅速进入苹果产业链带来的良好市场口碑，发挥研发创新与生产的本地优势，为客户提供快捷方便的差异化、定制化服务，通过对客户需求的快速反应、新产品的不断开发、产品品质的稳定性，逐步建立品牌优势并增加客户粘性。

该报告尚需提交公司 2017 年度股东大会审议。

深圳市新纶科技股份有限公司

董 事 会

二〇一八年二月二十七日