

深圳市富满电子集团股份有限公司

2017 年度总经理工作报告

在公司董事会领导下，公司经理层紧密围绕公司总体战略方针，秉承以人为本，科技创新的经营理念，务实、激情、专业、创新的企业精神，诚实守信、业绩导向、客户至上、感恩回报的价值观，顺利推进各项工作，并保持了较好的发展态势。

一、 2017 年度公司经营业绩情况

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	增减变动幅度
营业收入	43,973.44	32,964.28	33.40%
营业成本	31,391.92	23,628.71	32.85%
税金及附加	172.21	231.42	-25.59%
销售费用	1,065.58	937.08	13.71%
管理费用	4,988.63	3,830.53	30.23%
财务费用	434.12	263.57	64.71%
资产减值损失	615.89	427.79	43.97%
其他收益	386.13	-	
营业利润	5,675.48	3,555.52	59.62%
营业外收入	220.24	448.01	-50.84%
营业外支出	5.72	26.31	-78.26%
利润总额	5,890.00	3,977.22	48.09%
所得税费用	50.45	161.45	-68.75%
净利润	5,839.55	3,815.77	53.04%
归属于母公司股东的净利润	5,883.10	3,846.25	52.96%

二、 2017 年主要完成工作情况

1、 7.5 号公司成功登陆创业板

公司经过多年的努力，于 2017 年 5 月 10 日通过了中国证券监督管理委员会发审委审核，于 2017 年 7 月 5 日成功在深圳证券交易挂牌上市。

2、持续推动科技创新，不断培育公司新的经济增长点

研发是公司的核心竞争力也是公司赢得核心客户订单的关键因素。报告期公司研发投入 3,749.75 万元，较去年同期增长 31.96%。除了在 LED 显示屏芯片、锂电保护芯片、中低压 MOSFET 等产品研发领域深耕之外，公司在快速充电、无线充电、Type-C PD 控制器、马达驱动、射频类芯片等领域涉猎布局，并取得佳绩。报告期，公司利用自有的技术资源和研发力量，自主研发多个新品种。已先后取得 12 项专利权，28 项集成电路布图设计登记证书；3 项商标权。

3、销售渠道建设及业绩督促

公司销售团队积极拓展市场，2017 年直销客户显著增加。在 LED 应用市场，公司客户覆盖行业多家上市公司。同时，公司对销售人员进行工作目标管理，将工作目标分解到每天、每周、每月，以《销售工作日报表》、《销售工作周报表》、《销售工作月报表》的管控方式将销售业绩，销售客户订单、客户回款情况、销售市场动态、予以联动式管理。

4、强化基础管理，各项管理水平有所提高。

在质量管理上，公司制订了年度质量方针和目标，层层分解加以落实，通过开展质量体系认证、产品质量改进活动，产品实物质量有了稳定的提高，质量体系运行持续有效。在运营管理方面，研发、工厂、生产管理部、工程部、采购部、品质部、仓库协同作战。以产品为主线，创造产品价值链上的高效协同。在内部管理方面，财务、人事、行政、资讯以服务为宗旨，以效益为目标，管理、服务双轮驱动，为公司业绩提升助力。

三、2018 年发展规划

1、持续加大研发投入

公司将持续增加技术研发的投入，密切追踪最新技术和发展趋势，持续开展对新技术的可行性研究；进一步增强研发队伍实力和提升整体创新水平，完善产品研发管理机制及相关人员激励机制，朝创新型企业迈进；同时规范研发管理，缩短新产品开发周期，使公司在市场竞争中具备技术领先优势，确保公司不断推出高附加值的新产品，保证公司的竞争优势和可持续发展。

2、扩充封装厂和测试厂产能

为配合公司日益增长的芯片销量需求，公司将继续扩充现有封装测试工厂的产能。

3、重视人才培养和扩充

公司将加强人才引进、培养和储备，为公司持续、快速发展提供创新动力。将根据业务需求，优化人才结构，重视人才培养，以培养技术带头人、管理和技术骨干为重点，形成高、中、初级人才的金字塔式结构，保证公司长期稳定的发展。同时，公司将加大培训投入，完善员工培训体系，建立起能够适应企业现代化管理和公司未来发展需要的高水平、高素质的员工队伍，鼓励员工参加各种专项培训以及职业技能鉴定，优化员工知识结构。进一步完善考核与激励机制，激发员工价值创造的动力，持续提高员工职业素养和公司绩效。完善人才的引进和激励机制，招纳本行业经验丰富、德才兼备的专业技术和管理人才，壮大公司科研技术力量和管理队伍，优化企业的人员结构，满足企业可持续发展的需求。

4、加强销售团队建设、加速业务拓展扩大市场份额

公司将紧紧抓住行业快速发展的机遇，以新技术、新产品推动新市场的开发及扩张，促进新市场的不断拓展。抓好现有产品的技术提升和应用开发，发挥公司竞争优势，以优质的服务挖掘老客户潜力，大力开拓新客户，带动市场份额快速增长。

公司将进一步加强销售队伍建设，提升市场营销水平，定期对销售服务人员进行培训，培养既懂专业技术又具有销售服务能力的队伍，为客户提供更好的服务和技术支持。继续完善销售管理和激励制度，建立一支技术过硬、服务周到的专业化销售和服务队伍。

5、提升公司品牌知名度和影响力

目前，公司已形成了良好的品牌形象，并积累了大量长期合作的优质客户。2018年，公司将充实品牌管理部门的力量，健全品牌管理职能，加强品牌管理和品牌经营，。扩大公司品牌影响在此基础上，公司还将加大品牌宣传力度，积极参加有影响力的专业展览会，进一步提升品牌的知名度和影响力；通过技术创新、产品创新、服务创新，不断提高客户满意度，从而提升品牌美誉度，实现由产品和服务带动品牌发展，品牌发展牵引公司形象提升，最大限度挖掘品牌内涵和价值，不断提升公司品牌形象。

6、推进质量管理

质量管理是企业永恒的主题，是企业的第一生命，2018年公司将通过第一负责人质量负责制，质量管理标准把控，质量管理的过程持续监督等手段，强化

质量管理的执行力，提升企业综合竞争能力。

深圳市富满电子集团股份有限公司

总经理：刘景裕

2018年4月16日