

## 2017 年度董事会工作报告

2017 年度公司实现销售收入 25,374.69 万元，同比增长 34.74%，实现营业利润 6,970.27 万元，同比增长 14.51%，实现归属于上市公司股东的净利润 6,421.16 万元，同比增长 18.81%。公司本期业绩较上年同期相比大幅增加的原因：一是在报告期内，公司继续聚焦于为客户提供满意的高分子材料应用开发整体解决方案和服务，在深耕国内通信及电力市场业务的同时，加大了国际业务的开拓力度，来自于海外通信业务领域的营业收入较 2016 年增长显著；二是江苏杰立生产线于 2016 年 10 月投产，产品需求旺盛，产能增加带动了营业收入的快速增长。

2017 年内，公司重点做了以下几方面的工作：

### （一）调整组织架构，强化“以客户为中心”经营理念

报告期内，公司继续强化了“以客户为中心”这一经营理念，将传统的“金字塔式”组织架构调整为支撑业务发展的“平台式架构”，要求公司各个部门均围绕“以客户为中心”来开展工作，在日常经营过程中，平台管理部门将业务部门视为其客户，将跨部门服务列入平台管理部门的年度考核指标，年末由业务部门这一内部客户对平台管理部门进行考核。业务平台架构的建立，强化了公司上下对客户的服务水平，提升了公司整个组织的运行效率。

### （二）持续人才引进，推进优秀团队建设

本着更好地为客户服务这一经营理念，公司在供应链及研发领域持续的引进高素质的人才，在供应链领域，持续引进了与供应商管理、客户管理、品质管理等相关的高素质人才，上述人才的引进，使公司逐步提高生产效率、更好地贯彻公司制定的质量管理体系、更快速的解决客户反映的问题，打造出对客户的高效服务体系；在研发领域，为了落实“研发推进公司发展”这一经营理念，公司在研发领域持续引入高素质的高分子材料人才，根据未来的研发战略，公司将目前的研发队伍根据产品线进行了分组，产品线研发团队除了开发好客户在短期需要的产品外，还需要与客户保持良好的沟通，根据客户的痛点及客户的研究方向，做好同步开发或顾问式开发工作，以提升各条产品线相关产品的技术含量。除了根据产品线配置研发资源外，公司还配置了底层胶粘剂研发团队，更好地服务于公司未来的行业及产品扩张策略。

### **（三）积极开拓市场，推动公司业务收入增长**

报告期内，公司加大了海外通信领域业务的开拓力度，主要采取了三方面措施：一是加大了与海外运营商、主要通信设备厂商、大集成商的业务交流力度，已经进入了部分目标客户的供应体系；二是积极参加国际展会，如巴塞罗那电子展、达拉斯 IEEE 展、世界移动通信大会等，通过展会向国外通信行业客户推广公司品牌及产品；三是加大了对国外通信技术建设相对落后地区的市场开拓力度，如东南亚、南美及中东地区，深度参与这些地区 4G 通信网络建设及相关通信网络升级建设。另外，公司筹建了专门服务于南美、欧洲区域的本地化营销团队，为公司未来在上述地区的业务拓展打下了坚实的基础。公司在海外通信业务领域推广的产品主要为冷缩套管产品，报告期内，上述市场开拓措施成效显著，公司在报告期内来自于海外通信业务领域内的收入为 3,929.64 万元，较上年同期增长 127.71%。

### **（四）加强研发创新，提升公司技术实力**

公司历来重视研发创新工作，报告期内，公司更加清晰定位了“研发推进公司发展”的经营战略，持续引进了多位高端研发人才，依照公司未来的发展战略配置了相关的研发资源，2017 年公司研发投入金额为 1,478.21 万元，较上年同期增长 41.61%，在研发成果方面，报告期内，公司共获得了 1 项发明专利，2 项实用新型专利。截至报告期末，公司共获得 36 项专利，其中 3 项为发明专利，33 项为实用新型专利。公司在研发创新方面的持续投入，有效降低了公司的生产成本，并保持了行业领先的产品品质及技术含量。

### **（五）未来发展战略**

#### **1、高性能特种橡胶胶粘带及冷缩材料业务领域**

高性能特种橡胶胶粘带及冷缩材料业务目前主要面向通信业务领域和电力领域，来自于通信业务领域的收入占比较高，构成公司营业收入的主要部分，来自于电力行业的收入占比较小，处于刚起步阶段。公司目前在通信业务领域的业务处于细分行业龙头地位，在未来的经营过程中，公司将继续加大在该领域的投入，紧跟行业发展趋势与客户需求，满足客户对公司产品提出的新要求；另外，公司将通过自主研发及外延式投资的方式增加新的产品种类，利用公司的客户资源优势，增加新的产品需求；在电力业务领域，公司目前产品种类较为单一，将

快速通过对外合作的方式扩充电力行业产品线，整合公司与合作伙伴的产品和业务资源，进一步提高来自电力领域的收入占比。

## **2、汽车及轨道交通密封件业务领域**

经过一年的开拓，汽车及轨道交通密封件业务发展态势良好，惠州航创已经与汽车、轨道交通、集装箱制造行业内相关企业达成业务合作关系，未来将进一步加大业务开拓力度，快速进入汽车、轨道交通行业内主流企业的供应商体系，并通过外延投资、并购的方式进一步整合客户、产品资源，做大做强该板块的业务规模。在做大做强的同时，公司将向行业内优秀企业靠齐，通过管理提升效率的方式，提高该板块业务的盈利能力。

## **3、OPP 胶带业务领域**

在未来经营过程中，随着公司产线完善，有了良好的生存基础，公司将进一步调整 OPP 胶带业务的产品结构，增加技术含量及盈利能力高的工业胶带产品，以江苏杰立为主体打造公司的工业胶带业务板块。

## **4、开拓新的行业，提高公司的业务规模与盈利能力**

公司将继续加大投入，打造一支强大的胶粘剂研发团队，以更好地掌握底层胶粘剂技术，为公司新产品开发及新业务领域的开拓打下坚实的基础，另外，公司将利用对外投资等方式，继续开拓并培育新的业务领域以提高公司的业务规模和盈利能力。

### **(六) 公司在 2018 年主要经营计划**

1、继续加大人才培养力度，打造更多的领军人才，构建可复制的管理能力。目前，公司已经将业务拓展至电力、汽车及轨道交通、OPP 胶带及国际市场，并制定了“围绕高分子材料应用开发进行业务领域拓展”的中长期经营计划，为了实现该计划，高分子材料应用端的研发、营销方面的领军人才是战略落地的关键，公司总部输出的“可复制的管理能力”是新业务成长的保障，因此，在 2018 经营过程中，在盘点人才的基础上，公司将继续加大高端人才的引进力度，并加大现有人才的培养力度，扩大公司领军人才资源库，并着力在公司内部构建“可复制的管理能力”，为公司未来各项业务的壮大打好基础。

2、继续加大业务开拓力度。受益于 2017 年的业务开拓，公司各条业务线均呈现出良好的发展态势，2018 年，公司将继续加大业务开拓的力度。国际业务方

面，一是公司将继续紧盯东南亚等国加强 4G 通信网络建设的机遇，深度参与其中；二是加大对南美、欧洲等业务团队的支持力度，并建立俄罗斯地区的本地化营销团队，将南美、欧洲、俄罗斯几个区域变成 2018 年的产粮区；电力业务方面，公司将通过自主研发、对外投资合作的方式扩充公司电力业务产品线，并强化业务团队，提高电力行业收入规模；在汽车及轨道交通密封件业务领域，公司将在现有业务拓展的基础上，通过投资方式扩充客户群体，以支持汽车及轨道交通密封件业务进入目前主流客户的供应商体系，进而提高该项业务的规模及盈利能力。

3、紧跟客户需求，应对主要客户未来的需求。2016 年以前，公司主要业务集中在通信领域，并且主要集中在国内。经过 2016 年、2017 年对国际市场的拓展，公司将通信领域内的产品拓展至国际市场，同时也受益于 4G 通信网络的建设，公司业务规模近几年实现了平稳、快速的增长。随着通信技术即将进入 5G 时代，虽然 5G 还没有大规模商用，但在 2018 年经营过程中，公司将紧跟 5G 通信技术的发展趋势，匹配公司的资源来紧跟主要大客户在 5G 解决方案中对公司产品的未来需求机会。

4、整合资源，提高公司业务规模。为了有效利用资本平台，实现公司产业发展的可持续性，也为了进一步加快相关业务领域的开拓与产业价值链整合，为资本增值及公司整体战略目标的实现提供支持，公司审议通过了关于参与设立产业并购基金暨关联交易的议案（详见公司于 2018 年 1 月 15 日在巨潮资讯网上的相关公告），在 2018 年经营过程中，公司将于相关方一起加快推动产业并购基金的设立，并利用好相关方的专业资源，推动产业并购基金为公司上下游产业链的整合进行相关投入，为公司未来业务的发展打下基础。

5、快速推进募集资金投资项目。2017 年 12 月 8 日，公司首次公开发行股票在深圳证券交易所上市交易，截至目前，公司首次公开发行股票募集资金投资项目正处于详细的建设规划阶段，在 2018 年经营过程中，公司将快速推进募集资金投资项目建设工作，尽早完成募集资金投资项目的建设。

深圳科创新源新材料股份有限公司

董事会

二〇一八年四月十二日