



2018 年度董事会工作报告暨 2019 年度工作计划

一、2018 年度工作概述

2018年，复杂多变的市场环境，为公司业绩带来了巨大的不确定性：一方面，国际上贸易纠纷的爆发，智能手机市场出货量下滑，公司在消费电子领域下游主要客户销量也出现下降，给公司四季度业绩带来明显影响；另一方面，实体企业经历了最为困难的时期，国内金融市场环境变化，企业融资成本上升，诸多新兴行业收缩。

2018年，是公司业务转型升级的关键之年。面对复杂的宏观和行业环境，公司凭借多年以来奠定的基础，以及股东、董事会、经营管理局、全体管理干部及员工永不言败的信心和努力，对组织管理体系、业务发展体系进行重新调整，克服重重困难，生产经营总体维持稳定；常州功能材料产业基地二期铝塑膜、三期光学膜项目产线于四季度先后投产，为公司 2019 年业务发展奠定了良好基础；完成对宁国市千洪电子有限公司 100%股权收购，进一步完善了公司在电子功能材料业务领域的上下游产业链。

（一）电子功能材料业务

常州新纶数十款材料进入苹果公司产业链，与世界顶级企业直接竞争，2018年该客户实现销售收接近4亿元，较2017年增幅超过1倍，新产品研发及生产能力大幅提升；并为公司产品导入华为、OPPO、vivo、LG等大客户奠定坚实基础。

（二）新能源材料业务

在新能源材料领域，常州二期铝塑膜软包项目把握国内市场机遇，定位中国新能源汽车动力锂电池、高端3C市场，一方面继续加大市场拓展力度，先后与孚能科技、捷威动力、卡耐动力等国内一流软包动力电池企业建立了战略合作关系，国内动力锂电池用铝塑膜市场占有率已接近70%；另一方面，加快常州产线建设，投资建设的常州工厂于2018年9月实现第一条产线正式投产，月产能最大达300万m²，并同步启动了第二条生产线建设，预计将于2019年三季度投产，届时公司铝塑膜产品最大月产能可达700万平方以上，具备未来为国际大型锂电池企业配套的能力。



（三）光电显示材料业务

新恒东规划五条高端精密涂布工厂，经历两年建设期，由国际一流管理技术团队打造的两条国内顶尖光学膜、高精密纳米级涂布生产线于2018年11月13日正式投产，属于目前世界尖端生产线，为公司进军高端光学材料产业创造平台，创造了有力条件。目前新恒东对重要客户的认证工作正在顺利开展。

依托聚纶科技平台，偏光片材料亚克力光学薄膜重大项目通过工信部电子司主持的专家评审会，得到高度评价，被列为国家关键性光学材料重点项目；与华南理工大学软物质研究院建立联合实验室，共同承接国家自然科学基金重大光学攻关项目，公司作为其产业化应用企业。

（四）电子材料构件业务

2018年，公司通过资本市场实施重大资产重组，于2018年4月成功并购OPPO、vivo战略供应商千洪电子，整合公司现有模切板块，组建电子材料构件事业本部，为公司产品及服务成功导入进入国内一流手机品牌OPPO、vivo产业链打通渠道。2018年，千洪电子扣除非经常性损益后的净利润1.56亿元，已顺利完成业绩对赌目标。公司子公司金耀辉凭借过硬的产品品质、核心技术、取得客户认同，成功实现突破，利润稳步增长。

（五）其他业务

高性能纤维业务：作为公司高性能纤维板块核心部分，成都PBO项目经历两年建设，2018年底基本建设完成，待关键设备安装后可进行量产。

实验室&净化系统业务：上海瀚广升级产品与服务，由传统实验室设备供应商转变为系统集成商，提出将实验室建成智能化、可视化，实现实验室大数据集成；全面进军食检、药监、核检、刑侦等领域，深耕挖潜，多领域出击，为大客户提供定制化解决方案，满足客户需求。

超净产品业务：利用客户资源优势，自力更生，通过大客户战略，聚焦资源，实行轻资产运营，围绕战略性大客户开发新的产品及服务，开拓新业务，连续三年实现销售收入、利润的双增长。

智能模塑业务：三年转型升级取得突破，在医疗、日化、食品领域，稳扎稳打，不断提升技术，提高产品品质，对标世界一流企业，2018年实现销售收入1.2亿元；完成对生产设备自动化、智能化改造，提高生产效率和产品品质；以江天



科技为龙头，辐射下游产业链，成立注塑项目部，经过两年积累，确立产品方向，2018年开始全面量产。

在管理层面，公司重新梳理组织管理架构，确定公司八大核心产业，构建以事业本部、产业基地、技术创新研发平台、国际化战略发展平台的经营管理架构；应对快速市场变革，激烈市场竞争，持续优化组织结构，实现管理扁平化，提高组织管理效能。

2018 年度，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约 321,370.33 万元，较上年同期上升 55.67%；归属于母公司所有者净利润约 30,112.31 万元，较上年同期增加了 74.53%。截止 2018 年 12 月 31 日，公司总资产约 973,426.19 万元，净资产约 514,913.21 万元，资产负债率 47.20%。

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，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。

目前，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。

公司拥有专利成果超过500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。

公司苏州电子功能材料研发中心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；实验室通过CNAS认证。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、华为等知名手机厂商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，全国新材料产值已过万亿元。

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，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，公司成为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，并在LG、A123等重要客户进行认证；在光电显示领域，正在重要客户进行认证。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三期员工持股计划，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：元

项 目	2018 年	2017 年	±变动
营业收入	3,213,703,263.21	2,064,424,476.58	55.67%
营业成本	2,368,548,102.52	1,499,099,898.47	58.00%
销售费用	117,320,472.91	108,010,378.63	8.62%
管理费用	186,106,289.32	167,113,593.87	11.37%
研发费用	80,432,843.96	36,416,479.04	120.87%
财务费用	121,317,583.87	108,597,975.41	11.71%
营业利润	345,838,976.33	161,708,143.69	113.87%
归属于母公司所有者的净利润	301,123,120.91	172,530,469.33	74.53%

（二）营业收入构成

单位：元

	2018 年		2017 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	3,213,703,263.21	100%	2,064,424,476.58	100%	55.67%
分行业					
防静电、洁净室	820,228,632.81	25.52%	807,492,786.50	39.11%	1.58%
精密模具	105,649,562.02	3.29%	81,502,072.46	3.95%	29.63%
功能材料	2,185,392,761.64	68.00%	1,151,125,057.38	55.76%	89.85%
其他业务收入	102,432,306.74	3.19%	24,304,560.24	1.18%	321.45%
分产品					
净化产品销售	424,655,131.53	13.21%	381,944,106.00	18.50%	11.18%
净化工程	362,905,806.11	11.29%	386,152,619.34	18.71%	-6.02%
超净清洗	32,667,695.17	1.02%	39,396,061.16	1.91%	-17.08%
精密模具	105,649,562.02	3.29%	81,502,072.46	3.95%	29.63%
功能材料	2,185,392,761.64	68.00%	1,151,125,057.38	55.76%	89.85%
其他业务收入	102,432,306.74	3.19%	24,304,560.24	1.18%	321.45%
分地区					



国内销售	2,871,527,893.06	89.35%	1,806,603,203.20	87.51%	58.95%
国外销售	342,175,370.15	10.65%	257,821,273.38	12.49%	32.72%

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：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
常州新纶	子公司	新材料及其衍生产品的研发、生产与销售	420,000,000	1,626,948,402.95	672,258,957.82	610,088,682.16	164,332,743.39	142,792,562.93
千洪电子	子公司	电子产品、电器配件、纸制品、电话配件、电子薄膜、五金模具	50,000,000	651,622,783.58	348,252,124.70	1,141,128,087.22	167,545,838.13	157,977,908.41
新纶复材	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。	40,000,000	1,014,898,678.59	427,448,265.26	340,925,448.88	24,282,358.90	12,507,343.45

五、公司未来发展规划

（一）行业形势分析

1、电子功能材料与电子材料构件领域

公司常州一期项目主要生产高净化保护膜、光学胶带、功能胶带等产品，公司电子材料构件业务为功能性胶膜领域的下游，功能性胶膜产品经模切加工后，应用于智能手机、平板电脑等消费类电子行业。功能性胶膜产品由于存在较强的技术、认证和生产工艺控制壁垒，功能胶带特别是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。电子材料构件业务目前由于主要消费电子生产集中在大陆地区，目前国内厂商占据主导地位。

对于国内胶膜厂商和模切厂商，市场空间巨大。首先，从下游需求看，全



球智能手机2018年出货量累计超过14亿部，上游材料市场规模超过千亿元；其次，随着5G的不断推广及新技术的不断应用，为适应消费电子轻薄、智能化及性能不断提升的需求，上游功能胶带和结构件将得到更加广泛的应用，单机需求量将不断提升；最后，由于目前消费电子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。软包电池在动力和3C领域得到广泛应用。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，2018年我国新能源汽车产量约127万辆，同比增长超过59.9%，在新能源汽车产量快速增长的带动下，动力电池保持高速增长，2018年1-12月，动力电池累计产量达70.6Gwh，其中软包形态动力电池份额达到15%左右。

由于新能源补贴政策的调整，新补贴额度与能量密度挂钩，使得高能量密度电池成为最优选择。在国家产业政策和市场需求的双重影响下，高能量密度的软包动力电池渗透率有望不断提升其份额。目前，下游主流软包动力电池厂商LG化学、孚能科技、A123都在积极扩产，预计其新增软包动力电池投产后，将极大提升对上游铝塑膜的需求。在3C领域，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。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，目前，中国大陆面板产能将跃居全球第一，京东方、华星光电等



国内面板企业需求量巨大。柔性显示的快速发展，也为显示领域发展提供了发展机遇，相较于原有的直面或是固定曲面形态的OLED 屏幕，柔性OLED 屏幕在盖板层、触控层、OCA 胶、偏光片等多个环节出现了较大的变化，从而对上游材料带来巨大的发展机遇。

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。目前大部分高端显示上游材料市场供应仍以国外厂商为主，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“一芯一屏”战略重点支持的领域，本土化供给配套的市场空间巨大。例如偏光片中的使用的TAC、COP薄膜，柔性显示领域的透明CPI薄膜、可折叠OCA以及OLED制程保护膜，市场总体规模超过上百亿，国产厂商发展潜力巨大。

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，全球在建的OLED产线超过30条，其中国内接近20条；以及将有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。

国内来看，我国正处于制造业升级过程中，全球精密电子业如IC 半导体、平板显示等行业向我国产能转移，电子产业、新能源产业在国内得到了快速发展，航空航天、精密仪器等高新技术产业亦增长迅速；新版GMP标准的实施和我国医疗卫生体制改革进程的深入，带动了国内医药制造产能的快速增长，扩大了医药制造行业对洁净厂房升级改造的需求。

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。

（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2019年发展规划

1、内部管理层面

2018年，在股东和董事会的支持下，在深入梳理原有业务架构的基础上，公司确定公司八大核心产业，构建以事业本部、产业基地、技术创新研发平台、国际化战略发展平台的经营管理架构。2019年，公司将贯彻转型升级战略，对内优化组织架构及职责，深化资源、资产整合，践行项目推进体制机制创新；公司将加强内部管控，以目标为导向，加强对内部各事业部的考核和监控，进一步提升资产经营效率及ROE。

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

电子功能材料业务2019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，截止2019年一季度末，常州新纶在重要国外客户料号大幅增加，预计将对2019年收入增加带来积极影响。除此外，常州新纶将加大与国产厂商OPPO、vivo、华为合作，目前料号也不断增加。



（2）扩大铝塑膜产销规模，积极扩产

客户开拓方面。动力电池领域，2018年全年公司在动力锂电池铝塑膜市场占有率接近70%。新出台的国家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、LG、A123、卡耐新能源、天津捷威等软包动力电池厂商均在实施扩产计划，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、A123等有代表性厂商的产品导入；积极配合客户开展常州新工厂产品认证。在3C领域，公司将加强与ATL、光宇、东莞锂威的合作，以及推进黑色铝塑膜的认证。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3000万平方米。

产线建设方面，新纶复材常州第一套月产能为300万方的产线已经投产，第二条300万方/月的产线将于2019年三季度投产。为应对下游快速增长的市场需求，公司将在结合市场需求及公司现状，适时启动常州第三、四条产线的建设。

（3）光学膜客户认证，完善产业和产品布局

2018年，以公司全资子公司新恒东为主体实施的光学膜涂布项目2条产线已经投产，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。2019年，面对现实领域快速增长的市场需求和柔性显示快速发展的趋势，新恒东将推动多款功能涂布产品在重要客户的认证工作。

在既有的产线基础上，2019年将积极推动剩余的产线建设，并结合市场需求情况，适时启动新产线建设，推动公司向产业链上游基膜领域扩展，完善公司产品 and 产业布局，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。

（4）电子材料构件业务

在电子材料构件领域，公司全资子公司千洪电子是国内一线的消费电子模切企业，已与OPPO、vivo、富士康签署了长期供货协议，是OPPO和vivo的主力供应商之一。在现有客户领域，加强与上游电子功能材料业务领域的合作和融合，为客户定制开发高附加值的新产品、新工艺，提升业务规模和盈利能力；提供全制程解决方案，增强客户依赖性；增强与电子功能材料业务的客户协同效应，相



互渗透，扩大在客户端的市场份额。新客户领域，积极推进在华为公司的认证，拓展新客户业务；稳固金耀辉在苹果产业链的业务。

（5）其它业务板块经营目标

实验室&净化系统集成中心全面升级产品与服务，由传统实验室设备供应商转变为系统集成商，提出将实验室建成智能化、可视化，实现实验室大数据集成；全面进军食检、药监、核检、刑侦等领域，深耕挖潜，多领域出击，为大客户提供定制化解决方案，满足客户需求。

智能模塑业务板块2019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，提升市场地位。优化产品结构，提高模具品质，完善海外销售布局，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PBO项目，经历两年建设，项目基本建设完成，待关键设备安装后可进行量产。2019年将加快技术消化吸收，加快对生产工艺、生产设备、核心技术熟悉掌握，争取主设备到位后迅速量产，完成客户订单需求。

3、资本运营层面

2019年，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，公司在密切跟踪行业市场动态的基础上，将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；在现有业务的基础上，充分利用上市公司平台，通过资本运作多种方式，在新能源、光学显示领域提前布局，扩大产能，主动向上游产业链延伸，掌握稀缺原材料供给资源，并积累高端产品的研发与技术储备，为未来市场需求快速增长打下基础。

（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；2018年下半年，铝塑膜、光学膜业务相继投产，PBO业务也开始试产，项目投产初期，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合作伙伴的合作，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、客户认证及市场开拓风险

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，能否迅速开拓市场面临一定风险；公司产品涉及对产品质量要求较高的新能源汽车及光电显示领域，下游客户认证周期长，能否快速通过重要客户的认证也存在一定的不确定性。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、订制化服务；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；通过加强各业务间的协同效应，实现客户和资源共享，推进在重要客户的认证与合作。

3、商誉减值的风险公司

在推进新材料领域资源整合中，先后收购日本铝塑膜业务、千洪电子等优质资产，成交价格较账面净资产有一定程度增值，公司相应确认了商誉，若标的公司未来经营中不能较好地实现收益，那么收购标的资产所形成的商誉将会有减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。公司将做好并购企业的整合，与现有业务实现资源共享、优势互补，降低并购标的潜在运营风险。公司铝塑膜业务并购完成后，公司逐步消化吸收凸版印刷成熟技术，启动了常州功能材料产业基地内产能为600万平方米/月的锂电池铝塑膜软包生产线项目建设，并逐步建立了完善的销售、服务网络及技术团队，目前，公司铝塑膜业务发展良好，不存在减值风险。千洪电子并购完成后，公司通过整合旗下模切业务，新组建了电子材料构件事业本部，共享客户资源，打通上下游产业链，实现了客户协同，目前千洪电



子发展良好，并带动了公司功能材料业务的发展。

4、行业与政策风险

公司所在的消费电子行业受到终端需求影响，存在一定程度的波动，2018 年，智能手机出货量出现一定程度下滑，加上贸易争端的影响，公司主要客户销量也出现下滑，未来如果行业增速继续放缓、贸易政策的不确定都有可能对公司新材料业务产能负面影响。公司铝塑膜所在的新能源汽车行业受补贴政策影响较大，未来补贴的不断退坡，可能对公司业务造成一定影响。为减轻上述风险因素的影响，公司将一方面提升提前预判的能力，另一方面推进在重要客户的认证与合作，提升销售规模。

深圳市新纶科技股份有限公司

董 事 会

二〇一九年四月二十二日