

# 深圳科创新源新材料股份有限公司

## 2018 年度董事会工作报告

本报告对未来计划等前瞻性陈述，仅为公司对未来的预期，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于政策环境、市场状况等多种因素，存在不确定性，请投资者及相关人士对此保持足够的风险认识，并且理解计划、预测与承诺之间的差异。

2018 年度，深圳科创新源新材料股份有限公司（以下简称“科创新源”、“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、积极有效地行使职权，认真执行股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，保障了公司良好的运作和可持续发展。现将 2018 年度公司董事会工作情况报告如下：

### 一、2018 年公司总体经营情况

报告期内，公司紧密围绕年度工作目标，遵循内生与外延并重的发展方针，坚持以市场为导向，以自主研发为基础的技术创新路线，通过持续不断的研发创新与产品升级，不断丰富公司产品及解决方案，凭借优异的品质、良好的客户服务，在行业中树立了良好的品牌形象，赢得较高的市场地位，整体经营情况得以稳步健康发展。

经过近几年的布局，目前公司已经形成了通信、电力、汽车、海洋等几大业务板块，为公司的长期的发展奠定了坚实的基础。2018 年度公司实现营业收入 28,587.73 万元，较上年同期增长 12.66%；实现营业利润 4,370.57 万元，较上年同期降低 37.30%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,430.53 万元，同比下降 31.00%。主要原因为：一方面，2018 年，公司加大了海外市场的开拓力度，公司产品进一步得到了国外通信设备厂商、运营商及通信领域客户的认可，来自海外市场的销售收入同比增长较快；在大力开拓海外市场的同时，公司国内通信、

电力领域的业务较上年同期保持了稳定的增长；另一方面，深圳航创于 2018 年先后控股了芜湖祥路及柳州宏桂，汽车业务板块的收入较上年同期有所增长。

2018 年内，公司重点做了以下几方面的工作：

（一）完善公司管理架构，全力打造并提升公司平台“可复制的管理能力”

为了应对未来业务发展对人才的需求，公司管理层将 2018 年设定为管理提升年，重点推进“可复制管理能力”的提升工作。为完善此项工作，报告期内，公司完善了管理架构以及日常管理的沟通工具，并将此写进了各级管理人员年度绩效考核指标，明确了各业务及职能部门负责人为本部门第一人力资源责任人，通过各项培训体系及工作的落地推广，使得公司“可复制的管理能力”得到进一步的提升。同时，基于公司业务发展模式，成立了“总经理成长营”，为公司未来各条业务线培养具备“总经理思维”的领军人才，公司相信通过上述工作及动作，可以培养并挖掘未来适合公司发展经营的管理人才，充实公司的管理队伍，提升公司整体的运营效率。

（二）加大海外市场业务的开拓力度，有效提升海外市场覆盖面和影响力

在业务层面，公司在报告期内加大了海外市场的开拓力度。基于海外运营商、主要通信设备厂商、集成商的潜在需求，公司国际业务部通过参加各类通信行业展会及主动拜访客户等多种方式，与海外运营商、主要通信设备厂商、集成商建立了直接或者间接的业务合作关系。为了快速响应客户的需求及深度挖掘海外本地市场，管理层确定了海外业务“本地化”的发展策略。报告期内，公司在稳定东南亚业务的同时，重点开拓南美洲市场，并逐步加大对俄语区和欧洲区的战略布局。2018 年，为进一步配合公司在南美洲业务的开展，公司董事会审议通过了以并购增资的方式在巴西设立子公司的议案，未来将通过巴西子公司逐步深化公司在南美洲的“本地化”策略。随着上述拓展工作的力度不断加强，公司产品进一步得到了国外通信设备厂商、运营商及通信领域客户的认可，报告期内来自于海外市场的营业收入较上年同期增加了 49.92%。

（三）加大了业务布局及结构调整工作，培育新的利润增长点

对于国内通信领域的业务，报告期内，虽然国内三大运营商对 4G 通信技术的投资已过高峰期，但仍保持在一个稳定的水平。公司持续深度挖掘客户的需求，通过市场、技术创新与客户需求的紧密结合，争取更多的业务机会与市场份额。

报告期内，公司产品的技术指标及产品品质持续获得华为、中兴等通信设备龙头企业的认可，主要大客户对公司的采购份额保持稳定增长。报告期末，为把握新一代通信技术 5G 建设给供应链企业带来的业务机会，结合公司的客户资源优势，根据新一代通信技术衍进特点，公司确定了塑料金属化这一产品主线，定位为成为优秀的塑料金属化射频器件厂商，并组建了经验丰富的研发及运营团队，产品包括塑料电镀振子及其集成板、塑料滤波器、毫米波天线组件等，为公司通信领域的业务在 5G 时代的发展打下了坚实的基础。

在汽车及轨道交通密封件业务领域，报告期内，公司加大了对汽车业务的投入，通过外延式扩张的方式实现了对芜湖祥路和柳州宏桂的控股，获得了吉利汽车、奇瑞汽车、上汽五菱、陕汽和汉腾汽车等整车厂商的一级供应商资质，同时将业务布局到华南、华东及西南市场，未来将进一步加大市场开拓力度，并通过持续改善生产管理等方式，争取客户更多的订单，将汽车密封件业务做大做强。

#### （四）成立并购基金，为公司未来业务领域的开拓与整合创造了条件

为了有效利用资本平台实现公司业务发展的可持续性，进一步加快相关业务领域的开拓与产业整合，公司在报告期内与相关方共同发起设立了产业并购基金深圳汇智新源创业投资企业（有限合伙），2018 年下半年，汇智新源通过股权收购的方式投资了无锡昆成，无锡昆成在电力业务领域运营多年，电力业务产品线丰富，公司将与无锡昆成未来在电力行业业务方面达成全方位的合作，可以极大丰富公司电力行业的产品线与客户群体，有效扩大公司电力行业的业务规模。

#### （五）加强研发创新，提升公司技术实力

作为高分子材料应用开发领域的领先者，公司深知研发创新对业务开拓的重要性。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，为了更好的满足客户需求，公司始终紧密跟踪行业技术发展前沿，主动开发新产品和前沿新技术，不断优化公司产品结构和完善公司的产品序列。

报告期内，公司针对新产品和工艺优化改进等多个方面进行了研发。在新产品开发方面，公司通过配方设计、产品结构设计及工艺设计等，在通信领域、海洋领域、电力领域等多个领域开发出了新产品，有效地丰富了公司产品类型，进一步拓宽了公司业务领域；在工艺优化改进方面，公司通过配方优化和工艺升级，提升了产品性能，进一步拓宽了公司高性能特种橡胶胶带和冷缩套管的应用范围。

报告期内，公司新增 6 项实用新型专利。截至报告期末，公司共获得 42 项专利，其中 3 项为发明专利，39 项为实用新型专利。

#### （六）不断完善人力资源管理体系，激活员工的价值创造能力。

企业的可持续发展和转型升级离不开人才，人力资源的开发和管理是公司发展战略的重要组成部分之一，如何在公司快速成长、走向国际化的新形势下，不断完善公司的人力资源管理体系，从而有效提升人力资源的效能，激活员工的价值创造能力，是公司应该始终持续关注的一个问题。2018 年，公司从员工培训、股权激励等多个方面着手，开始尝试优化和创建更为高效的人力资源管理新体系。报告期内，公司持续关注员工的能力提升和职业化发展，建立了完善的培训体系，以保证员工职业培训教育的实施。公司人力资源管理部根据公司发展战略和人力资源发展规划，基于员工任职资格要求，组织制定公司年度培训计划，开展入职培训，上岗培训和在岗培训。通过内外训相结合的形式，一方面提升员工的综合素质，另一方面通过宣导企业文化，提升员工的归属感和自豪感。2018 年 12 月公司推出了股票期权与限制性股票激励计划，进一步建立、健全公司长效激励机制，将员工利益和公司未来的发展进一步捆绑，有助于公司吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术（业务）人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，从而提高员工的凝聚力和公司竞争力。

综上所述，2018 年对公司而言是不平凡的一年，经过多年的积累与发展，公司进入了一个新的发展阶段，在面临机遇的同时，也遇到更大的挑战。公司董事会和管理层将在继续深耕公司现有业务的基础上，持续优化完善公司治理，以良好的经营业绩回报广大投资者对公司的支持与厚爱。

## 二、2018 年公司董事会工作回顾

### （一）董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会严格依据《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《公司董事会议事规则》和《公司独立董事工作细则》等有关规定积极开展相关工作，诚信、勤勉地履行职责和义务，有效地发挥了董事会的决策作用。2018 年，公司共召开 13 次董事会会议，具体审议情况如下：

1、2018 年 1 月 12 日，公司召开了第一届董事会第十五次会议，审议并通过：（1）《关于修订公司章程并办理工商登记的议案》；（2）《关于参与设立产业并购基金暨关联交易的议案》；（3）《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》；（4）《关于使用自有资金购买银行理财产品的议案》；（5）《关于聘任公司高级管理人员的议案》；（6）《关于提请召开 2018 年第一次临时股东大会的议案》。

2、2018 年 3 月 16 日，公司召开了第一届董事会第十六次会议，审议并通过：（1）《关于执行新会计准则并变更相关会计政策的议案》；（2）审议通过《关于同意控股子公司深圳航创密封件有限公司对外投资的议案》。

3、2018 年 4 月 12 日，公司召开了第一届董事会第十七次会议，审议并通过：（1）《关于 2017 年度总经理工作报告的议案》；（2）《关于 2017 年度董事会工作报告的议案》；（3）《关于 2017 年年度报告及摘要的议案》；（4）《关于 2017 年度财务决算报告的议案》；（5）《关于续聘 2018 年度审计机构的议案》；（6）《关于 2017 年度内部控制自我评价报告的议案》；（7）《关于公司 2017 年度利润分配预案的议案》；（8）《关于 2017 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告的议案》；（9）《关于审议 2017 年度审计报告的议案》；（10）《关于公司 2018 年度董事、监事及高级管理人员薪酬方案的议案》；（11）《关于拟变更公司董事的议案》；（12）《关于 2018 年第一季度报告的议案》；（13）《关于会计政策变更的议案》；（14）《关于公司对外投资暨关联交易的议案》；（15）《关于提请召开公司 2017 年年度股东大会的议案》。

4、2018 年 4 月 25 日，公司召开了第一届董事会第十八次会议，审议并通过：（1）《关于向深圳航创密封件有限公司提供借款的议案》；（2）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司总经理工作细则〉的议案》；（3）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司董事会秘书工作细则〉的议案》；（4）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司内部审计制度〉的议案》；（5）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司货币资金管理制度〉的议案》；（6）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司授权管理制度〉的议案》；（7）《关于制定〈深圳科创新源新材料股份有限公司子公司管理制度〉的议案》。

5、2018 年 5 月 15 日，公司召开了第一届董事会第十九次会议，审议并通

过：（1）《关于选举公司副董事长的议案》；（2）《关于补选审计委员会委员的议案》。

6、2018年8月9日，公司召开了第一届董事会第二十次会议，审议并通过：（1）《关于公司2018年半年度报告全文及其摘要的议案》；（2）《关于募集资金2018年半年度存放与实际使用情况的专项报告的议案》；（3）《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》；（4）《关于向深圳航创密封件有限公司提供借款的议案》；（5）《关于与无锡昆成新材料科技有限公司发生日常关联交易的议案》。

7、2018年9月5日，公司召开了第一届董事会第二十一次会议，审议并通过：（1）《关于修订公司章程并办理工商登记的议案》；（2）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司股东大会会议事规则〉的议案》；（3）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司董事会议事规则〉的议案》；（4）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司监事会议事规则〉的议案》；（5）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司关联交易管理制度〉的议案》；（6）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司对外担保管理制度〉的议案》；（7）《关于修订〈深圳科创新源新材料股份有限公司对外投资管理制度〉的议案》；（8）《关于公司董事会换届选举暨提名第二届董事会非独立董事候选人的议案》；（9）《关于公司董事会换届选举暨提名第二届董事会独立董事候选人的议案》；（10）《关于收购增资科创新源拉丁美洲公司的议案》；（11）《关于召开2018年第二次临时股东大会会议的议案》。

8、2018年9月21日，公司召开了第二届董事会第一次会议，审议并通过：（1）《关于选举公司第二届董事会董事长的议案》；（2）《关于选举公司第二届董事会副董事长的议案》；（3）《关于选举第二届董事会专门委员会委员的议案》；（4）《关于聘任公司总经理的议案》；（5）《关于聘任公司其他高级管理人员的议案》；（6）《关于向银行申请授信额度的议案》；（7）《关于公司签订〈房屋租赁合同〉的议案》；（8）《关于变更部分募投项目的议案》；（9）《关于择机召开2018年第三次临时股东大会会议的议案》。

9、2018年10月18日，公司召开了第二届董事会第二次会议，审议并通过《关于审议2018年第三季度报告的议案》。

10、2018年10月25日，公司召开了第二届董事会第三次会议，审议并通

过《关于变更募集资金专户的议案》。

11、2018年11月22日，公司召开了第二届董事会第四次会议，审议并通过：（1）《关于修订公司章程并办理工商登记的议案》；（2）《关于会计政策变更的议案》；（3）《关于提请召开2018年第四次临时股东大会会议的议案》。

12、2018年12月10日，公司召开了第二届董事会第五次会议，审议并通过：（1）《关于〈2018年股票期权与限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》；（2）《关于公司〈2018年股权激励计划实施考核管理办法〉的议案》；（3）《关于提请公司股东大会授权董事会办理股权激励有关事项的议案》；（4）《关于召开2018年第五次临时股东大会会议的议案》。

13、2018年12月26日，公司召开了第二届董事会第六次会议，审议并通过：（1）《关于调整2018年股票期权与限制性股票激励计划相关事项的议案》；（2）《关于向激励对象授予股票期权与限制性股票的议案》；（3）《关于向银行申请综合授信额度的议案》。

## **（二）认真执行股东大会的各项决议**

报告期内，公司共召开1次年度股东大会，5次临时股东大会，会议均由董事会召集、召开，会议决议情况按照有关规定在巨潮资讯网上予以公开披露。公司董事会严格《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议，维护了公司全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司长期稳健的可持续发展。

## **（三）董事会下设专门委员会运行情况**

报告期内，公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬和考核委员会。各委员会委员按照相关要求认真尽职地开展工作，对公司定期报告、高管薪酬、对外投资、公司财务报告、内部控制情况、内外审计机构等事项进行审议，为公司科学决策发挥了积极的作用。

## **（四）独立董事履职情况**

报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所

创业板上市公司规范运作指引》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等相关法律法规的规定以及《公司章程》、《独立董事工作细则》的要求，诚实、勤勉、独立地履行职责，积极出席相关会议，认真审议董事会各项议案，对公司重大事项发表了独立意见，充分发挥了独立董事的作用。

### **三、公司发展战略及 2019 年度主要工作**

#### **（一）行业格局与趋势**

公司所属的行业为橡胶和塑料制品行业，公司营业收入主要来源于通信行业，通过多年的经营，公司直接或者间接与华为、中兴、烽火及爱立信、诺基亚、三星等国内外通信设备厂商建立了业务关系，并直接或者间接与中国移动、中国电信、中国联通及沃达丰、TURKCELL、SK、Truemove 等国内外运营商建立了业务合作关系，报告期内，公司向上述客户提供的产品主要为天馈用防水密封材料，具体产品为高性能绝缘防水密封胶带和冷缩套管，在天馈用防水密封材料领域，高性能防水密封胶带产品领域的竞争对手主要为美国 3M 公司，冷缩套管产品领域的竞争对手主要为美国 3M 公司、沃尔核材。受益于通信技术的迭代以及 2G、3G、4G 通信网络的建设，公司紧抓材料的研究与开发，逐渐成长为一家上市公司，为了更好地服务客户，亦为了紧紧抓住新一代通信技术 5G 建设给供应链企业带来的机会，公司已经组建了成熟的研发与运营团队，专注于经营 5G 通信系统用塑料金属化射频器件，包括 5G 天线用射频器件及毫米波、微波射频器件，具体的产品包括塑料电镀振子及其集成板、塑料滤波器、毫米波天线模块等，在 5G 通信系统射频器件业务领域，公司研发及运营团队成员经验丰富，公司将继续加大在产品及研发端的投入，利用现有的客户资源，努力成长为这一领域重要的厂商。

目前，公司营业收入主要来源于通信行业，客户主要为通信设备厂商与运营商，在通信业务领域，由于 5G 通信系统对轻量化、集成度要求越来越高，因此，塑料金属化射频器件是行业未来发展的趋势，公司将紧跟行业发展趋势，重点投入，配合客户需求，生产出更多的产品以满足客户的需求。

#### **（二）公司未来发展战略**

在未来经营过程中，公司将紧抓应用材料开发这一经营主线，剥离盈利能力



差的业务板块，将资源集中投入到通信、电力等业务板块，在通信业务领域，抓住 5G 通信建设给供应链企业带来的机会，围绕塑料金属化射频器件这一产品发展主线，转型成为一家塑料金属化射频器件厂商，在 5G 通信、毫米波通信领域战略性投入公司资源配合客户的发展，除了塑料电镀振子及其集成板、塑料滤波器、毫米波天线模块等产品外，研究开发出更多适合客户、市场的产品，挺进客户更多的产品线领域，做大做强通信领域的业务；在电力业务领域，配置更多的市场资源抓住智能电网升级对绝缘及防火胶带的需求，做大电力业务板块的业务收入。

总之，公司未来将紧抓应用材料开发这一主线，洞察行业发展需求及客户通信设备端及终端业务机会，开发更多的产品及渗透到更多的行业以寻求更大的发展。

### **（三）公司在 2019 年主要经营计划**

#### **1、大力投入 5G 塑料金属化业务**

在产品端，以塑料电镀振子及其集成板、塑料滤波器及毫米波天线模块为基础，研究开发出更多的精密塑料金属化器件，并布局塑料金属化产品各个生产环节，从前端的改性塑料、精密模具制造，到后端的电镀，形成全制程的生产能力，以提高产品良率、降低生产成本，更好匹配客户需求；在研发端，补充现有的研发团队人员，吸纳更多具有丰富经验的射频器件开发人员，强化公司的天线辅助设计能力，建立高频无线材料 CNAS 实验室，并和国内主要通信设备厂商联合建立材料检测及开发实验室，形成联合检测和开发能力；在市场端，全力配合国内主要通信设备厂商对塑料电镀振子、毫米波天线模块产品的跨类供应商资质认证工作，为未来的批量供货打下坚实的基础，以向国内通信设备厂商申请跨类供应商资质认证为契机，导入主设备厂商更多的产品线，寻求更多的业务机会，并形成批量供货的能力，启动国外主要通信设备厂商塑料金属化产品的认证工作，为未来的产品导入及批量供货做好准备。

#### **2、做好防水绝缘材料的稳定供应工作**

经与客户采购部门沟通，供应链部门预计 2019 年主要客户对传统产品防水密封材料的需求相比 2018 年度将有较大幅度的增加，为了满足客户需求，公司将加大与客户的沟通力度，做到提前备货，保持对主要客户防水密封材料的稳定

供应工作；另外，受智能电网升级及电力线路火灾事故的影响，国内电力公司加大了对防火及绝缘材料的需求，公司将配置更多资源到电力板块，满足电力客户对公司产品的需求。

### 3、继续加大人才培养力度，打造更多的领军人才

2018 年初，公司董事会提出了在管理上“构建可复制的管理能力、打造更多的领军人才”的要求，在一理念的指导下，公司扩大了研发、国际销售团队高端人才的引进工作，并选拔了“总经理成长营”成员，在总经理亲自带领下，为公司未来的业务模板培养总经理人选，经过一年的培训、学习与沟通，取得了良好的效果，为公司业务的发展打下了人才基础，在 2019 年经营过程中，公司将继续贯彻这一理念，补充公司的人才管理团队，打造一支高效、团结的队伍，为公司未来业务的发展做好准备。

### 4、快速推进募集资金投资项目

2018 年，受规划设计进展缓慢以及募集资金项目实施主体及实施地点变更的影响，公司募集资金投资项目进展缓慢，目前，生产基地建设子项目的规划设计已经通过了实施地点规划设计主管部门的审批，在 2019 年的经营过程中，公司将加快募集资金投资项目的建设，使得募集资金早日产生效益。

公司发展战略、经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

深圳科创新源新材料股份有限公司

董事会

二〇一九年四月二十六日