

# 2017 年度董事局工作报告

2017 年，集团围绕“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”的发展战略，贯彻落实“注重品质、提升效率、发挥优势”的工作方针，加快战略转型和产业结构调整，积极布局高新技术产业投资，成功控股了国际精密，进一步完善在沪深、香港及新三板市场的战略布局，在投资、融资、经营和管理等方面均取得了一定成效。

## 一、2017 年度公司经营情况

报告期内，本集团实现营业总收入 707,080.24 万元，比上年同期增长 9.63%；营业成本 465,552.79 万元，比上年同期上升 4.72%；销售费用 76,092.39 万元，比上年同期上升 24.17%；管理费用 92,115.02 万元，比上年同期上升 23.67%；财务费用 45,332.47 万元，比上年同期上升 23.64%；归属于上市公司股东的净利润 13,320.38 万元，比上年同期下降 42.93%，这主要是本期计提了较多的资产减值准备，资产减值准备同比增长 136.78%。

### 1、高新技术产业

作为集团重点发展的高新技术产业，报告期内围绕“提高精益管理水平、创新经营模式与机制、提升效率”的工作思路，在改善产品品质、降低产品成本、提升产能效率等方面取得了一定成绩，整体保持了快速增长态势，但仍有部分企业经营情况不及预期。报告期内，高新技术产业实现销售收入 42.19 亿元，同比增长 44.29%；实现利润总额 3.51 亿元，同比下降 14.70%。

面对新能源汽车行业补贴政策持续调整、原材料价格快速增长、国家环保标准日趋严格等经营环境，本集团控股的新三板企业贝特瑞公司通过聚焦价值客户，加大正极材料、新型负极材料的推广力度，报告期内销售收入和净利润继续保持稳步增长，实现营业收入 29.67 亿元，同比增长 38.94%；实现净利润 3.36 亿元，同比增长 28.83%。正极材料业务方面，磷酸铁锂销量实现快速增长，月销量实现突破，与国内大型动力电池厂商建立了全面合作关系并实现销售。负极

材料业务方面，硅基负极材料优势进一步扩大，国际客户需求量持续增加，同时实现向国内圆柱电池客户批量供货，硅基负极材料全年出货量实现突破性增长，市场占有率处于领先地位；高端人造石墨已形成批量合作订单。项目投资与合作方面，常州金坛项目已完成贝特瑞（江苏）公司的注册，NCA 正极项目已进入设备安装阶段，负极项目厂房已封顶；参股国联研究院，增资项目信息已通过北京产权交易所完成公示；与澳大利亚赛拉资源公司洽谈天然鳞片石墨及深加工合作事宜，已达成初步合作意向，并签订了天然鳞片石墨购销合同，为原料的供应提供了有力保障。

在新能源汽车行业日趋激烈的竞争环境下，本集团控股的新三板企业大地和公司报告期内经营业绩不及预期，实现营业收入 22,894.57 万元，同比下降 43.94%；净利润-8,712.71 万元，同比下降 271.41%。为提升市场竞争力，大地和公司积极推进客户、产品转型工作，初步完成了主营业务从商用车向乘用车、物流车的转型。项目研发方面，动力总成已经完成了产品样机开发，目前已有产品供客户试用；推进基于 ISO26262 国际标准的产品研发和研发流程建设，顺利通过 TÜV Rheinland 体系认证，标志大地和公司已具备设计和制造符合国际功能安全标准产品的能力。

本集团报告期内控股了香港联交所主板上市公司国际精密，该公司主要从事制造及销售应用于硬盘驱动器、液压设备及汽车零件之精密金属零件以及其他用途之零件。自 2017 年 6 月纳入本集团合并报表范围后，国际精密实现营业收入 49,084.03 万元；实现净利润 3,721.76 万元。在汽车行业景气度上行的带动下，汽车零件销售额继续保持增长态势，占国际精密全年总销售额比例逐年攀升；对部分液压设备零件业务订单及生产资源进行整合，液压设备零件销售额仍保持稳定增长；HDD 零件业务受全球 HDD 个人电脑付运量持续下降影响，销售额持续下跌。面对当前人力资源成本不断上升、客户要求日趋严格等问题，报告期内自主研发了小量机器人并投入到现有生产线上，有效提高了生产效率，同时也保证了产品质量。对外投资与合作方面，在深圳设立了深圳智能制造科技有限公司和深圳智造投资有限公司，分别作为其在智能制造产业的研发和投资平台。此外，国际精密报告期内获授大陆集团“2017 年度优选供应商”称号。

为提升产品品质及客户满意度，本集团控股的友诚科技公司报告期内积极改

善供应链系统，包括建立 U8 系统、订单计划预测与分解、建立标准采购程序、改善工程支撑、物流支持等；分步推行精益管理，已建立 EV 总装车间示范管理项目并取得目标成效；加大产品研发力度，重点推进全系充电控制盒迭代、全系充电插头插座迭代、高压连接器、挂壁式充电桩等产品研发工作，部分新产品已推向市场。

本集团控股的万鑫石墨谷公司报告期内在现有技术基础上，不断进行技术改进和新产品研发，重点研发的高导电性碳纳米管、碳纳米管导电液、石墨烯复合导电液、水系导电液各项指标均已达到预定目标，同时生产技术已趋于成熟；石墨烯导电液新增产能建设已进入设备安装调试阶段，达产后产能将提升至 10000 吨/年。

本集团控股的武汉华博公司报告期内积极参与总体单位的外贸产品研制，成功签订了多份项目合同；某单兵模拟训练器改进研制项目、炮班通信系统、俄制机通国产化项目、无人机地面站语音通信系统以及多个型号的模拟训练器“综合整治”项目等多个重点项目正常推进。

本集团控股的江西宝安新材料公司报告期内积极研发新一代 AFS（过滤片）产品，同时对生产工序进行改善，各项性能及生产能力得到进一步提升；开发的满足欧 IV 标准的汽油车后处理产品已配合完成某国客户标志产品相关车型测试，各项性能均已达标；满足国 V 标准的催化转化器已实现向客户批量供货；催化消声器总成产品已取得客户批量供货订单。

本集团控股的泰格尔公司报告期内与某公司签订了某型号无人机零件制造技术质量协议，并成功进入该公司合格供应商名录；完成某公司无人机机翼与尾翼结构件项目的复合材料零部件的生产与交付。

本集团控股的北京宝航公司对 AlSi10Mg 3D 打印粉工艺进行了持续改进，性能得到较大提升；完成定制化 AlSi7Mg、ZL116、7075 等 3D 打印粉开发工作，并实现小批量供货。

本集团控股的宁波拜特公司对 5V 系列产品进行了优化升级，已取得了一些进展，新产品在外观、性能、效率、成本方面都有较大提升；主营设备的技术稳定性逐步获得市场认可。

本集团控股的新三板企业永力科技公司报告期内实现营业收入 12,278.61

万元，同比增长 22.05%；实现净利润 2,719.81 万元，同比增长 20.21%。2018 年 3 月 26 日，本集团第十三届董事局第十七次会议审议通过了《关于转让武汉永力科技股份有限公司股权的议案》，同意本集团将持有的永力科技 2,808.00 万股股份（占永力科技总股本的 52%）以协议转让方式转让给北京新雷能科技股份有限公司，股份转让总价款为人民币 26,000 万元。目前该事项已获北京新雷能科技股份有限公司股东大会审议通过。

## 2、生物医药业

本集团控股的马应龙报告期内实现营业收入 17.51 亿元，同比下降 16.75 %；实现净利润 3.20 亿元，同比增长 27.90%。马应龙整体实施由药品制造商向肛肠健康方案提供商的转型，强化平台建设，深化构建以客户为中心的价值驱动机制，战略架构基本形成，运营效果初见成效。马应龙加快推进马应龙肛肠诊疗中心合作共建步伐，累计签约诊疗中心 27 家；优化药品零售经营思路，顺应政策趋势，建设 DTP 药房项目，目前已新开 2 家；持续推进自动售药方式，加快网上药店规模上量，2017 年网上药店经营规模同比增长 72.5%；大健康业务快速增长，中药饮片、护理品、功能性化妆品、食品等经营品类持续升级和丰富，中药饮片明确以粉剂为重点品种，升级包装并加大推广力度，持续强化马应龙中药饮片特色；功能性食品开展了在不同渠道的销售试点。小马医疗平台建设持续推进，运营推广取得一定进展，开展肛肠 Spa 应用开发项目和肠道菌群健康研究，平台价值逐步体现。

本集团控股的大佛药业公司报告期内实现营业收入 9,074.85 万元，同比增长 61.43%；实现净利润 565.32 万元，去年同期净利润-20.08 万元。市场营销方面，大佛药业加强自身团队建设与外部资源整合，存量挖潜与增量拓展相结合，有效推进销售增长，其中达芬科闯全年销量同比增长 60.78%。医药电商方面，大佛药业对电商公司商业模式进行调整和优化，加强与线下连锁药店的合作，补充了“网订店取”模式。

本集团控股的绿金高新公司报告期内实现营业收入 4,802.77 万元，同比增长 3.99%；实现净利润 45.51 万元，同比下降 39.98%。报告期内，绿金高新公司先

后完成欧盟与美国有机认证、国内有机投入品认证、中绿华夏有机认证以及三体系管理认证；0.3%印楝素和0.8%阿维印楝进入“2017年江苏省和湖北省高效低毒低残留农药重点宣传产品”目录。

### 3、其他方面

2017年，房地产业围绕“去库存、调结构”的工作思路，大力开展存量房源去库存工作，其中，武汉地产公司和海南地产公司去库存工作取得良好成绩；加强山东江南城三期项目A标段工程管理工作，该项目实现当年开工，当年销售的成绩；控股子公司丹晟恒丰继续积极推进深圳市白石龙工业区城市更新项目——新彩苑工程开发工作，项目住宅部分已经封顶；控股子公司华信达的深圳龙岗区横岗街道茂盛片区城市更新项目仍处于前期拆迁谈判阶段。

本集团控股的古马岭金矿的新《探矿权证》正在调整探矿实施方案，储量报告工作正在推进中。

在风险投资方面，中国风投及旗下基金完成了对聚通达、豪特节能等22个项目的投资；完成了宁波梅山保税港区4个投资合伙企业（有限合伙）的设立工作。

在投融资方面，报告期内本集团所属资产管理公司完成江西石磊氟材料有限责任公司、深圳市德威精密模具有限公司、广州精科生物技术有限公司的投资工作；通过股权转让、新三板减持等方式实现4个项目全部盈利退出，3个项目部分退出，实现较好投资收益。2017年8月，本集团成功发行了“2017年度第一期中期票据”，发行规模为16亿元；同月，成功发行了“2017年面向合格投资者公开发行公司债券（第二期）”，发行规模为10亿元。

在品牌建设方面，在“世界品牌实验室”2017中国500最具价值品牌评选活动中，中国宝安集团品牌价值达到510亿元，排名第68位；本集团入围“2017深圳企业100强”，名列61名；此外，本集团还获得了第十届金蝉奖年度优秀品牌企业、中国上市公司竞争力公信力调查评选活动的“最佳创新力上市公司奖”等荣誉。

## 二、公司未来发展的展望

## 1、发展战略

本集团致力于“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”。

## 2、行业发展趋势及公司面临的市场竞争格局

新材料行业作为国家重点发展的战略性新兴产业，在新材料“十三五”规划和“中国制造 2025”等政策的持续推动下，市场研究机构预测，到 2020 和 2025 年，我国新材料产业总产值将分别达到 6 万亿元和 10 万亿元。面对庞大的新材料市场，公司将把握技术与市场两大维度，继续深耕新材料、新能源汽车等战略性新兴产业，持续强化经营和不断发掘新的产业投资机会。

中国医药行业长期保持着增长态势，随着人口老龄化、产业政策调整以及消费特征的转变，中国医药行业步入大时代：“健康中国”上升为国家战略；一致性评价、两票制、医保控费及分级诊疗等医改政策叠加推动产业整合；“互联网+健康医疗”深度发展。公司医药板块将秉持稳健而进取的原则，持续进行技术创新与商业模式升级。

长效机制已经成为房地产调控的主线，商品房、保障房、共有产权房、租赁住房组成的“四元产品”住房供应体系将更加完善；分类调控、精准施策的政策思路渐趋深入；热点城市趋向“稳房价”、三四线城市坚持“去库存”的政策导向更趋明朗。公司将进一步去库存、促销售、调结构，提升房地产经营效率，改善经营效益。

## 3、新年度各项业务的发展规划

2018年是贯彻落实十九大精神的开局之年，是实施“十三五”规划承上启下的关键一年，本集团将以《宝安宪章》统领全局，坚持“证券化、轻资产、低负债、高效率”的基本策略，以人才与机制的有机融合为基本手段，以三力系统为抓手，深入挖掘潜力，全面提高效益，实现集团健康快速发展。

### （1）高新技术产业

2018年，本集团高新技术产业将围绕“推精益、控成本、挖潜力、提效率”的思路，积极推行精益管理，大力落实三力系统，深入挖掘潜力，同时加快推进资产证券化工作，加大资本市场运作的力度，重点围绕新材料、新能源产业方面

加大投入和布局。具体到企业而言：

贝特瑞公司将加快推进常州项目建设进度，争取尽快投产；加强高能量密度人造石墨、高性能天然石墨产品的研发，提升石墨类产品的市场竞争力；加大硅基负极材料的推广力度，实现销量持续增长；加强与战略大客户的技术合作和新材料的研发，实现利益共享。

大地和公司将继续加大研发投入，增强品质管理和客户体验，巩固在行业内的技术优势和品牌优势；加强市场调研工作，深入了解市场需求，研发具有市场竞争力的新产品；整合关键技术资源，实现产品的横向拓展，扩大产品的应用领域，进一步拓展市场空间。

国际精密将加大研发投入，同时加强与高校之间的合作，提升新产品研发能力；梳理、整合现有业务，增强整体经营能力；积极开拓国内市场，开发国内优质客户，逐步增加国内业务收入。

友诚科技公司将加快新产品的研发上市，提升新产品市场竞争力；继续完善供应链系统，探索分包制造模式，增强整体接单能力；加强对现有供应商的分级管理，加大品质检验管控力度，确保关键物料的品质。

万鑫石墨谷公司将加大市场开发力度，拓宽客户群体和销售渠道，提升市场占有率；继续做好新产品的研发和现有产品的技术优化工作，落实政府支持项目验收标准和客户产品开发要求；加快推进产业园区建设，为各项生产、销售、研发项目提供保障。

武汉华博公司将专注新模训产品的研发，推出符合市场需求的创新型产品；加快完成某单兵模拟训练器改进研制任务，争取新某单兵模拟训练器年内实现供货；完成多型武器装备综合整治任务。

江西宝安新材料公司将全面拓展民用空气净化类产品线上与线下销售渠道，实现销量持续增加；推进低成本的甲醛处理催化剂的开发工作，加快新产品推出市场。

泰格尔公司将做好现有合作项目产品的首件评审和生产交付工作，保证产品符合客户要求并按时交付。

北京宝航公司将积极推进高性能 3D 打印粉的开发工作，争取尽快将新产品推向市场；利用 3D 打印材料及技术优势，向下游 3D 打印加工服务延伸，增加销售收入。

宁波拜特公司将积极推进5V系列新产品的技术和成本优化工作，实现小功率手机电池测试设备产品延伸。

## **(2) 生物医药业**

马应龙将持续强化肛肠药品品牌优势，提升肛肠类产品规模；强化诊疗产业资源的整合运营，挖掘产业资源合力，加快推进马应龙肛肠中心合作共建项目；不断丰富大健康品种，培育重点市场和核心品种，打造核心竞争力；创新产业发展模式，加大外部资源整合；持续强化平台系统建设，促进电商业务的精细化管理，强化线上线下的产业互动，提升盈利能力。

大佛药业将聚焦核心产品及业务，稳定医院市场，重点拓展院外市场，培育以专业及品牌推广为核心、院内与院外并存、线下与线上互动的处方业务；加强研发技术与政策法规研究，加快推进在研项目进度，加大产品引进力度。

绿金高新将通过产品品质提升扩大市场份额，提升行业知名度，创建富有竞争力的品牌产品；以研发为中心，不断提升产品核心竞争能力，不断丰富产品线，提升产品质量。

## **(3) 房地产业**

2018年，房地产业的主要工作要围绕“抓进度、促销售”的思路来展开，主要做好以下两方面的工作：第一、针对在建项目、新项目要严抓工程进度，缩短开发周期，加快周转速度；第二、针对存量项目，加快去库存和资产清理、处置，减少积压，盘活资产。

# **三、风险分析和应对措施**

## **1、高新技术产业经营中的主要问题、困难及对策措施：**

集团高新技术产业存在大多数企业规模偏小，产品、市场、客户都处于开发拓展阶段，在产业链中缺乏话语权，应收账款比例高，资金紧张，应对外部政策和市场环境风险的能力不足等问题。集团将围绕“推精益、控成本、挖潜力、提效率”的思路来展开，主要做好以下几个方面的工作：第一、各企业根据年度精

益实施计划开展精益管理工作，控制成本，提高品质，加快周转，缩短交货期，提高产出水平；第二、推进资产证券化，加快推动企业的上市、定增及资金筹划，加大资本市场运作；第三、挖掘潜力，提高有形资产的产出效率，扩大无形资产的功能价值，落实“三力系统”，创新机制吸纳人才及优势资源，构建竞争优势。

### 2、生物医药产业经营中的主要问题、困难及对策措施：

集团生物医药产业主要问题是传统业务面临瓶颈，新兴业务未实现突破或形成成功经验与模式，存量整合和企业扩张需要加快。因此，生物医药产业将创新营销方式，鼓励发展相关性业务、补充性业务和延展性业务，提高运营效益。推动产品和服务升级，培育新的利润增长点；创新商业模式，拓展定位空间、加快平台建设，整合上下游社会资源，扩大经营规模。

### 3、房地产业经营中的主要问题、困难及对策措施：

集团房地产业存在的主要问题是部分企业开发周期长，未能快速回笼资金，整体盈利水平不理想，部分区域去库存工作未达预期。因此房地产业将围绕“抓进度、促销售”的思路，进一步严抓在建项目、新项目工程进度，缩短开发周期，提高周转速度，尽早实现销售和资金回笼；进一步加大去库存和资产处置力度，减少积压，盘活资产，下大力气解决好历史遗留问题。

2018年是集团成立35周年，我们要以《宝安宪章》为指引，始终贯彻“以价值创造为导向，实施优化与创新”的基本方针，全面落实“证券化、轻资产、低负债、高效率”为基本策略，坚持产业资本和金融资本高度结合，产业经营、资本经营和虚拟经营相互作用，全面落实三力系统，深入挖掘企业潜力，持续提升各方面效率，实现集团健康快速发展。

中国宝安集团股份有限公司董事局

二〇一八年四月二十七日