

证券代码：838958

证券简称：闽业机械

主办券商：国融证券

江苏闽业机械股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告正文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊登于全国中小企业股份转让系统公司指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

2、公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

3、《2016 年年度报告》全文及摘要经公司第一届董事会第六次会议及第一届监事会第三次会议审议通过。

4、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司会计报表进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

5、公司联系方式

董事会秘书（信息披露负责人）：张乃扣

电话：0515-88805008-8021

电子邮箱：znk@cn-hongye.com

地址：江苏省盐城市盐都区大冈镇卧龙东路 88 号

二、主要财务数据和股东变化

1、主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	57,135,563.44	52,640,847.15	8.54%
总负债	37,165,319.80	34,949,766.71	6.34%
归属于挂牌公司股东的净资产	19,970,243.64	17,691,080.44	12.88
营业收入	25,614,813.24	20,933,002.10	22.37%
归属于挂牌公司股东的净利润	1,779,163.20	386,297.56	360.57%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,217,424.48	-1,284,556.57	-5.23%

经营活动产生的现金流量净额	-2,727,724.14	18,557,560.52	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	9.45	2.21	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	-6.47	-7.34	-11.85%
基本每股收益（元/股）	0.10	0.02	400.00%
稀释每股收益（元/股）	0.10	0.02	400.00%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.10	0.98	1.10

2、股本结构表

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例		数量	比例
无限售 条件股 份	无限售股份总数	0	0.00%	4,525,000	4,525,000	25.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	4,074,000	4,074,000	22.51%
	董事、监事、高管	0	0.00%	4,524,000	4,524,000	24.99%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
有限售 条件股 份	有限售股份总数	18,000,000	100.00%	-4,425,000	13,575,000	75.00%
	其中：控股股东、实际控制人	16,200,000	90.00%	-3,975,000	12,225,000	67.54%
	董事、监事、高管	18,000,000	10.00%	-4,425,000	13,575,000	75.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
总股本		18,000,000	18,000,000	-	100,000	18,100,000
普通股股东人数		5				

3、前十名股东持股情况

单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持 股比例%	期末持有限售 股份数量	期末持有无限售 股份数量
1	还伟海	9,180,000	100,000	9,280,000	51.27%	6,960,000	2,320,000
2	徐清健	3,600,000	-1000	3,599,000	19.88%	2,700,000	899,000
3	郭乃兰	3,420,000	0	3,420,000	18.90%	2,565,000	855,000
4	徐标	1,800,000	0	1,800,000	9.94%	1,350,000	450,000
5	梁细妹	0	1,000	1,000	0.01%	0	1,000
合计		18,000,000	100,000	18,100,000	100.00	13,575,000	4,525,000

前十名股东间相互关系说明：

股东还伟海与股东徐清健系夫妻关系，股东郭乃兰与股东徐清健系母女关系，股东徐标与股东徐清健系叔侄女关系。

三、管理层讨论与分析

1、报告期内经营成果

2016 年，在行业销售竞争激烈的情况下，公司主动积极应对市

市场环境变化，内抓管理，外抓客户货款回笼的及时性，同时在加强老客户维护的基础上，积极开拓新市场，拓展新客户。公司注重优良的产品质量和良好声誉，获得了广大客户的信任和支持。公司拥有多年累积的品牌效应，良好的口碑为公司在市场上争取了一定份额；客户也看中公司产品质量和精湛技术，公司也提高了对客户的服务意识和质量，确保了业绩的稳定性。因此，在报告期内与同行业企业相比，公司的业绩仍然维持在较为稳定的水平，利润也取得较大的提升。

报告期内，公司实现营业收入 2,561.48 万元，较上年增长 22.37%，毛利率 40.15%，同比增长 26.22%，利润总额 205.44 万元，同比增长 297.78%，净利润 177.92 万元，同比增长 360.57%，经营活动产生的现金流量净额-272.77 万元，去年同期 1,855.76 万元；总资产 5,713.56 万元，同比增长 8.54%，净资产 1,997.02 万元，同比增长 12.88%。主要得益于前期研发的新产品技术日趋成熟，产品成本下降，而且高端产品销售额有所增加，其利润空间较大，另外，因本年度获得各项政府补助带来营业外收入增长。

报告期内，公司经营活动产生的现金流额为 3,052.90 万元，同比增长-4,062.5 万元，全面实现了年初公司管理层制定的经营计划。在公司内部管理方面，进一步完善了公司的法人治理结构，强化生产经营流程控制体系，严格控制生产经营成本，优化公司财务结构，构建了公司稳定、健康的发展轨道，保持公司持续、稳定发展。

报告期内，公司持续注重科技创新，加大研发投入，研发费用占营业收入的比重达到 7.19%，自主研发的核心技术申请发明专利 5 件、

实用新型专利 6 件，获得授权实用新型专利 8 件，获得授权软件著作权 1 项；公司自主研发的“HY-PUR1600D 塑胶地板专用热熔胶复合机”、“HY-PD1800Q 汽车高端内饰专用平带复合机”、“HY-HY1600D 水循环床垫专用火焰复合机”、“HY-HY1900CW 汽车内饰除味火焰复合机”四只产品通过江苏省经济和信息化委员会组织的省级新产品新技术投产鉴定，技术水平均达国内同类产品先进以上；自主研发的“HY-HY1900T1 电热毯专用火焰复合机”、“HYJFY-PU/PUR2000 油胶热熔胶两用复合机”、“HY-HY2200P 床垫片材火焰复合机”三只产品被认定为 2016 年度江苏省高新技术产品。

2016 年 8 月 10 日，公司正式在全国中小企业股份转让系统成功挂牌。公司登陆“新三板”后，大大提高了公司的品牌知名度和市场公信力，为公司未来快速发展奠定了坚实的基础。

恰逢工业 4.0 的浪潮及国家出台关于“中国制造 2025”的规划，全面深化改革和进一步扩大开放，将不断激发制造业发展活力和创造力，促进制造业转型升级。公司未来将朝着智能化、绿色环保型方向拓展，加大力度对全新产品研发，同时对原有产品进行技术创新、转型升级，在保持原有高质、高服务的基础上进一步探索新的销售模式、开拓新的销售市场以获得更多的市场份额。

2、公司的竞争优势分析

（1）主要竞争优势：

①国内市场的品牌优势

公司深耕复合机行业多年，建立了一套完整的复合机生产、定制

化改进以及后期维保体系。产品质量得到广大客户普遍认可，合作客户涵盖国际知名汽车厂商的一级供应商，客户质地较为优质，在国内复合机市场公司属于行业领先者，形成了自身的品牌优势。复合机行业内，客户挑选合作伙伴的首要标准为其在行业内的知名度，公司的品牌优势为其日后的市场拓展奠定了基础，增强了公司的综合竞争实力。

②后期维保优势

复合机整机所包含的产品配件较多，实际投入使用后产品出现故障在所难免。客户为保证自身经营活动不会受到复合机故障影响，在选择合作伙伴时除考量产品出厂质量外，对合作方后期维保实力更是具有较高要求。公司从客户实际需求角度出发，通过在产品主要需求地区建立办事处的方式，提高维保效率，在收到客户维保要求后，及时派出技术员工，避免客户因复合机故障造成经营损失。

③技术优势

复合机产品需要根据客户要求定制化生产，客户所属行业不同对复合机要求也不尽相同，这对复合机制造厂商在产品设计、生产技术方面提出了较高要求。公司客户涉猎行业分布广泛，包含：汽车业、制鞋业、医疗卫生等多个行业，在长期与多行业客户合作过程中，公司对不同行业所需复合机特点、技术要求掌握较为详细。

（2）公司竞争劣势

①高端市场拓展劣势

复合机高端市场份额主要被国外知名厂商占据，由于国外厂商在

高端市场开展业务时间较长，合作关系较为稳定，公司在高端市场拓展将会遇到一定壁垒。

应对措施：公司从产品质量以及服务两方面入手，增强自身在高端市场竞争实力。在产品质量方面，公司加大改进力度，缩短与世界优秀厂商间的差距；同时在服务方面，公司具有本地化的服务优势，更易对客户进行后期维保服务。

②融资渠道较为单一

公司开展业务所用资金全部为自有资金，融资渠道较为单一。公司在稳固低、中端市场的基础上，欲加大高端复合机产品研发以及市场拓展力度，如公司持续依靠自有资金发展，自身研发实力以及市场拓展速度将会受到限制。

应对措施：公司在现有条件下，选择新三板挂牌，借助新三板股票发行手段，吸引机构投资者及个人投资者资金，加快进军高端复合机市场步伐。

3、公司发展战略

（1）立足主业，做大做强以复合机械为基础的装备制造，保持行业引领地位。

①研发新产品，拓展新市场。

密切关注适合国家政策要求和全球市场需求，致力研发和提升数字化、智能化的高端复合机械装备产品，如近年来研发的平带式复合机等。随着技术的不断发展和市场需求的不断变化，目前公司还规划研发功能性纺织、服装面料的复合技术装备，产业用、家用装饰纺织

品复合技术装备等。及时把握科技和市场发展动态，适时研发出新产品以满足市场需求，加大力度开拓国内新兴市场，力争国内市场全覆盖。在国际市场上，通过设立驻外办事处和代理机构，将产品推向更多的国家和地区，并利用商务网络平台推广以求得更大的市场占有率，增加企业经济增长点。

②全力推进“制造业+互联网”的发展。

随着大规模定制和网络协同的发展，制造业企业还需要实时从网络上接受众多消费者的个性化定制数据，并通过网络协同配置各方资源，组织生产，管理更多的各类有关数据。公司利用现有的自动化控制技术和人才，以积极走出去、请进来的方式，聘请国内外专家，加强与国内外相关科研单位合作，逐步推进产品的智能化融入，推进制造商与用户的信息联接。探索用大数据手段进行精准数据的采集和分析，实现工业化和信息化的深度融合。目前公司现有产品已经可以实现远程控制诊断和技术服务。

(2)、加快科技创新，着力推进企业转型升级，打造企业发展新优势。

坚持以“新三板”为新起点、新动力，在立足主业、创新主业、发展主业的同时，积极响应国家号召，全力推进企业转型升级。向市场推出公司自主研发的新产品-全自动电脑裁剪设备，具有自主知识产权，产品核心运动控制系统、软件编辑系统已获国家版权局授权。技术性能达行业领先水平，具有“省人力、高效率、高精度”的特点，适用各种软性材料裁剪，尤其应用于服装、箱包、鞋业、玩具、汽车

内饰、家纺、航空航天等行业，也可为客户提供个性化服务。通过持续的企业科技创新，提升专业品质，扩大服务范畴，全力打造公司发展新靓点。

4、公司经营计划或目标

（1）、整体发展规划

公司是一家专注于工业自动化装备领域的国家高新技术企业，主要从事为服装、箱包、家居、新材料、产业用纺织品和交通车辆内饰制造商提供先进的复合设备、裁剪系统为核心的工业自动化设备的研发、生产、销售以及相关技术支持服务，并致力于为下游制造业客户提供工业自动化与智能化的产品和整体解决方案，帮助客户提升产品质量、提高生产效率、降低生产成本，从而达到与客户共同成长的目标，提升企业的竞争力。目前公司产品凭借高速度、高精密度、高准确度的领先技术优势，已在业界广受好评。

未来公司将持续优化复合设备工艺智能化技术、裁剪系统运动控制技术、裁剪系统、编辑系统和以及云网络诊断技术四大核心技术，并着重交通在车辆内饰行业复合材料解决方案和柔性裁剪系统、新材料装备三两大领域的研发，创建国内一流的工业自动化高新技术企业，为下游加工生产厂商家、终端消费者提供优质的高科技产品。

（2）、产品研开发计划

公司的产品研开发计划包括两部分，一是对原有复合机系列产品进行升级；二是拓展新产品，优化目前公司产品种类，满足更广泛的客户需求。

①原有复合机产品的升级

为了提升产品的竞争门槛能力，公司将不断改良现有产品及配套技术，提高产品性能，使得产品满足客户对高速度、高精密度、高准确度、智能化日益增加的要求。

②新产品研发

针对不同客户的要求，研发新的系列产品，务求可以覆盖到工业生产的更多领域。

高铁车厢壳体板材专用复合机

车辆、集装箱轻量化板材复合机

③轻质、防腐、防火、保温外墙材料复合机

新一代大批量多层裁剪以及个性化定制小批量单层裁剪系统

（3）、市场开发计划

①报告期内，车辆内饰行业解决方案收入占有相当比重，大型火焰复合机已被行业广泛认可，其设备业务在营业收入和毛利中的占比均呈现大幅度增长，特别是随着高铁市场的飞速发展，高铁车厢壳体板材专用复合机市场将会成为一个新的爆发增长点。

②未来一到三年公司将依托柔性裁剪领域整体解决方案自动裁剪机，扩大营业收入，提升利润增长空间。务求通过高精尖技术产品来建立公司品牌形象，带动公司产品的销售。以新一代裁剪系统为例，这类产品主要用于柔性裁剪工序当中，而自动裁剪机广泛用于服装、箱包、家居、产业用纺织品和车辆内饰行业，从市场规模统计来看：

根据全国缝制设备工业信息中心的数据，截至 2015 年末，国内

服装企业自动裁剪系统保有量不足 6000 台，普及率不到 6%，数控裁剪机和自动铺布机的普及率远低于发达国家 80%、85%左右的水平。据全国缝制设备工业信息中心的数据，按照 40%的普及率保守估算，未来数控裁剪机在国内服装行业的潜在市场容量规模约为 4.5 万台。2015 年全国自动裁剪机出货量为 1500 台，较 2014 年的 1100 台增长 38%；预计随着服装行业新一轮洗牌回暖，沙发生产和汽车座椅、内饰行业的强劲需求，加之劳动力成本大幅攀升因素，将促使市场需求飞速发展，此外，随着数控真皮裁剪机等新产品的产业化，公司还会将营销重点延伸到鞋帽、航空航天、包装材料、新能源等新兴行业领域。从而为公司生产、销售自动裁剪机带来一个广阔的市场前景。

③公司将大力进行品牌建设，通过行业媒体、网络关键字推广、参与行业展会、行业协会、技术论坛等多渠道进行推广，以获得终端客户、合作伙伴、行业媒体的广泛认可和支持。

（4）、营销发展规划

①公司将大力实施以网络平台营销建设计划，建立网络推广中心，电话销售中心，依托信息网络，线下团队精准拜访，从而有效控制销售成本，让利给终端客户。而对销售份额占比较高的区域，公司将会联合区域内经销商、大客户设立线下体验店，发挥设备形象展示、客户咨询与试裁、适时服务等作用，快速切入本区域，促进区域销售业绩增长，从而实现公司整体业绩的提升，并能实时掌握、反馈市场需求和竞争者动态，有利于公司长远发展。

②公司未来一到三年还将加强营销队伍和网络建设，在扩大国内

服装行业市场份额的同时，积极开发欧美、拉美、东南亚等国家的服装行业市场，建立并不断完善覆盖全球主要市场的营销服务网络。

根据现有资源和优势，公司将致力于在扩大复合机械装备市场份额的同时，继续加大力度研发和推广新产品—全自动电脑裁剪机，并积极利用资本市场的融资，加快新产品技术提升力度和市场推广进度，实施规模化生产销售，力争形成企业新的利润增长点，为企业实现可持续发展奠定坚实的基础。

以上经营计划和目标不构成对投资者的业绩承诺，请投资者注意风险，并理解经营计划于业绩承诺之间的差异。

四、涉及财务报告的相关事项

1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

2、本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

3、与上年度财务报告相比，财务报表合并范围没有发生变化。

4、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司会计报表进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

江苏闽业机械股份有限公司董事会

2017年4月24日