

证券代码: 300260

证券简称: 新莱应材

公告编号: 2019-008

昆山新莱洁净应用材料股份有限公司 2018 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文, 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划, 投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外, 其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

大华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为: 标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况: 公司本年度会计师事务所由变更为大华会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为: 以 201940000 为基数, 向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元(含税), 送红股 0 股(含税), 以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新莱应材	股票代码	300260
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	郭红飞	朱孟勇	
办公地址	江苏省昆山市陆家镇陆丰西路 22 号	江苏省昆山市陆家镇陆丰西路 22 号	
传真	0512-87881808	0512-87881808	
电话	0512-57871991	0512-57871991	
电子信箱	lucy@kinglai.com.cn	zhumengyong@kinglai.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

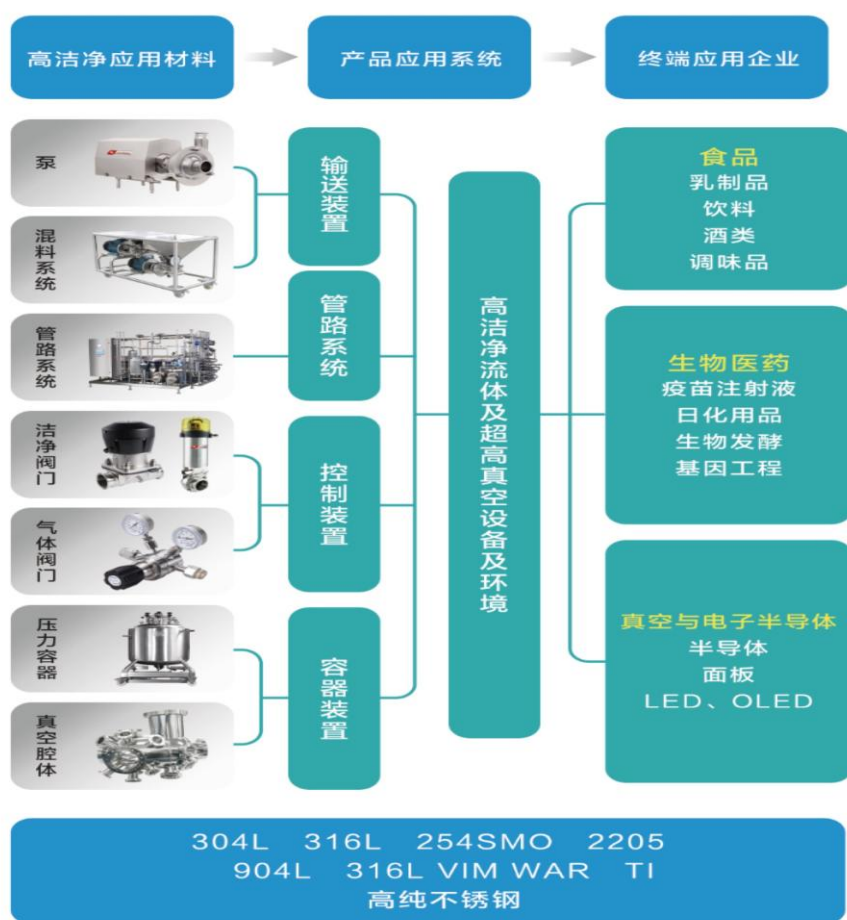
(一) 公司从事的主要业务及驱动业务收入变化的具体因素

1、公司从事的主要业务

新莱应材主营业务为以高纯不锈钢为母材的高洁净应用材料的研发、生产与销售, 主营

产品为真空系统、气体管路系统、泵、阀、法兰、管道和管件等，属于高洁净流体管路系统和超高真空系统的关键组件，产品主要应用于食品饮料、生物医药和真空半导体等需要制程污染控制的领域。公司专门成立国内市场部与国外市场部、境外子公司及全球销售点及代理商，对接国内外客户。经过十余年的不懈努力，成为国内同行业中拥有洁净材料完整技术体系的厂商之一。

公司的主营业务及其产品应用系统如下图所示：



2018年，公司在主营业务稳步增长的同时，进行战略整合，在食品饮料行业收购山东碧海包装材料有限公司100%股权。山东碧海包装材料有限公司属于制造型企业，主营业务为用于牛奶及果汁等液体饮料的纸铝塑复合无菌包装材料、液态食品灌装机械及相关配套设备的研发、制造与销售。碧海包装长期坚持液态食品包装领域的无菌研发生产制造，注重于液体饮料安全，开发出了一系列生产快捷、高效的产品。产品在国内饮料包装行业具有较高的知名度。



公司在食品饮料、生物医药及泛半导体行业所需洁净应用材料方面，同时，公司子公司山东碧海主要产品为纸铝塑复合液态食品无菌包装材料和无菌纸盒灌装机及相关配套设备方面，经过多年的运营发展，公司形成具有优势的采购、生产及销售模式：

（1）采购模式

公司建立完善的采购管理制度，由加工事业处集中负责，从事国内采购和国外采购业务，包括机器设备、原辅材料、燃料动力等，精选数十家供应商，进行了实地考察。同时，公司内部采用监督、定期审计模式，推进整个集团方面全面、完善的协同方式。严格保证原材料的质量供应要求。公司与原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系，有效保证了不锈钢原材料的稳定供应。

报告期内，公司采取按客户订单采购和计划采购并行的方式：第一，在以往的历史采购数据和产销数据基础上制定本期的采购计划，实行计划采购，这部分采购主要为大宗通用的原材料，如不锈钢管材、板材和铸件；第二，根据客户的订单数量、生产计划和交货期限来安排采购。

在包装材料方面，产品所需原材料主要为原纸、铝箔、PE粒子等。对于原纸及铝箔采购，山东碧海一般在年初与备选供应商协商年度采购计划，商定全年采购规模、采购价格及其他条款，订立年度合同，数量以每次下单为准。原纸订购，山东碧海根据月度销售计划，结合同比及环比需求情况确定需用量，按月向供应商下单采购。铝箔订购，根据原纸月度订购量匹配其规格及需用量，向供应商下单采购；PE粒子订购，一般根据订单需求，按月向供应商下单采购。设备类产品原材料钢材的供应商主要为钢材贸易商，少数供应商为钢材生产企业。山东碧海向贸易商采购钢材主要是由于钢材为大宗商品，通过贸易商模式销售较为普遍；相较于钢材生产企业，钢材贸易商交货期较短，通过向钢材贸易商采购有利于缩短生产周期。

（2）生产模式

公司的产品可分为标准品（非定制品）与定制品两大类，前者属于通用型的产品，具有统一的规格，后者属于客户的特定需求，产品的型号和规格没有统一的标准，从同行业情况来看，国内外的主要生产厂商一般采用定制与非定制的生产方式。公司生产的定制化产品可分

为腔体和其他定制产品，腔体使用部分专门原材料和生产设备，其他定制化产品与非定制化产品均采用基本相同的生产设备、原材料及检测程序，一般都需要经过开发设计、机械加工、焊接、抛光、清洗与包装等工艺流程。公司定制化产品是根据客户的特定需求进行产品设计、组合、加工而成，具有“少量多样”特点，工艺比标准品更复杂，因此毛利率比非定制化产品更高。公司获得了质量管理体系ISO9001、环境管理体系ISO14001、bsi质量管理体系ISO 90012015、bsi 职业健康安全管理体系 BS OHSAS18001等认证资格，生产管理处于行业领先地位。

公司子公司山东碧海生产产品为包装材料产品、设备类产品等。包装材料属于定制类产品，山东碧海实行采取“以销定产”的生产模式。山东碧海获取客户订单后，根据客户提供的产品图样、规格要求进行产品设计。产品设计经客户确认后，结合公司排产计划安排生产。设备类产品主要采取“以销定产”的生产模式。客户向机械科技下达订单后，由销售部门填写《设备生产订单》转机械科技生产办公室。机械科技生产办公室编制《销售部订单处置表》并转机械科技各生产部门。接到处置表后，机械科技各生产部门按照处置表的相应内容完成各自的相关工作，协同生产。生产计划员及时与各生产车间保持沟通，了解督促生产进度，确保按时完成生产任务。

（3）销售模式

公司的销售模式分为直接销售和经销，从地域上来看，分为国内销售和国外销售。公司专门成立国内市场部与国外市场部，对接国内外客户。公司境外子公司及全球销售点及代理商，公司根据订单需求及市场行业评估，合理分配产能，积极推动销售及回款管理，确保公司营业收入增长，满足客户需求及妥善处理公司现金流及应收账款。直接销售是公司直接将产品销售给最终用户或通过工程公司以项目工程的方式用于最终使用者。经销是公司将产品销售给经销商，经销商将采购后的产品销售给其他经销商或最终客户。

公司子公司山东碧海一般通过直接拜访客户、参加行业展会、在专业媒体发布广告等公开渠道收集业务信息，销售人员直接接触客户洽谈并签订合同。随着标的公司产品质量、品牌知名度的提高，越来越多的客户主动上门询价，标的公司销售人员跟进接洽，直接与客户协商并签订合同。由于下游乳制品、饮料厂商对产品质量、质量要求较高，通常情况下山东碧海进入下游客户合格供应商体系后，将保持长期、稳定的合作关系。

（4）研发模式

公司不断完善健全研发管理体系，设立技术部和研发中心，负责关键性和基础性的工艺、装备的研发和改进、新产品开发、旧产品改良、跟踪和研究国内外技术动态、与国内外研究

机构合作交流、工程技术和管理人员培养、生产人员培训，以及知识产权管理等职责。

公司创业团队在食品、医药行业拥二十多年的行业经验，通过多年的行业经验积累，掌握了模具制造、计算机伺服数控、食品工程与医药微生物等各行业知识，培养了一大批经验丰富的跨学科、复合型的专业人才。

公司半导体产品研发团队平均拥有超过10年的行业从业经验，在产品生产过程严格依据相关质量控制体系和环境管理体系，在业内架构Nano Pure品牌，填补了国内超高洁净产品的空白。

2、驱动业务收入变化的具体因素

报告期内，公司主营业务收入增长快速，其主要原因为：报告期内，受益于国内食品、医疗、半导体行业的稳健发展，市场开拓取得了较好的成效，取得了良好的业绩收入；公司子公司莱恒洁净专注于“Nano Pure”品牌，台湾子公司专注于“AdvanTorr”品牌，服务于半导体行业上游厂务端与设备端，公司半导体效益显著释放。同时，本年度收购山东碧海包装材料有限公司，食品饮料包装及灌装设备领域进一步开拓，自第二季度实现山东碧海的财务并表，增加了公司业绩及收入。

（二）报告期内公司所属行业的发展阶段及公司所处行业地位

1、公司所处行业发展阶段

现代工业生产精密化、微型化和高纯化发展趋势推动高洁净应用材料需求。早期半导体、生物制药、食品行业采用成本较低的普通不锈钢材料输送超纯介质和物料，但普通不锈钢材料的生产合格率低。随着芯片集成度、药物纯度和食品卫生度的提高，生产工艺对物料和工艺介质的纯度和杂质含量要求进一步提高，导致管路系统及组件材料的纯度成为制约芯片、药物和食品产量、集成度或纯度以及产品良率提高的瓶颈。高洁净应用材料正是符合工业生产精密化、微型化、高纯化趋势的新兴产品。高洁净应用材料主要应用于高洁净管路系统和超高真空系统，半导体行业、医药行业和食品行业升级带动中国高洁净应用材料需求。

（1）真空半导体应用材料领域：短期平衡发展，长期稳定增长。

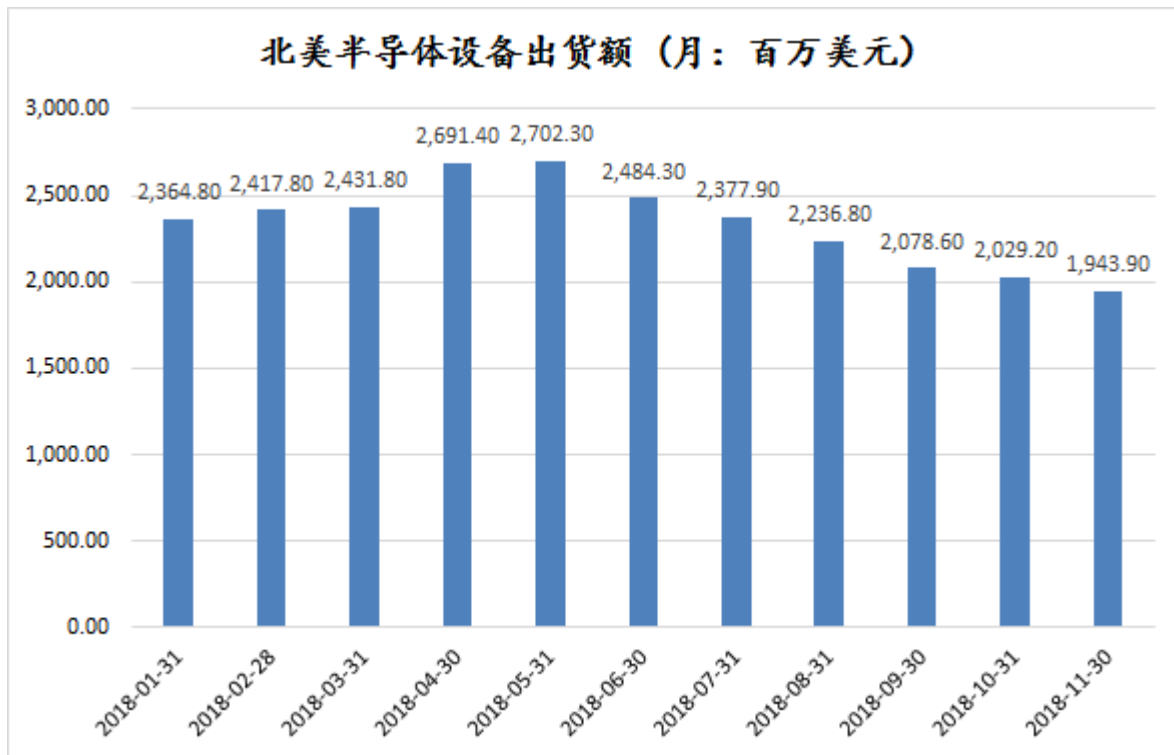
全球半导体市场自2017年以后，一直由智能手机和数据中心使用的半导体存储器拉动增长，实现了罕见的高增长。半导体厂商也增加投资。英国调查公司IHS Markit统计显示，全球半导体市场2017年增长了22%。

进入2018年后，全球半导体的供给量增加，供过于求变得明显。闪存价格比年初下降超过3成，各半导体厂商开始调整增产计划。

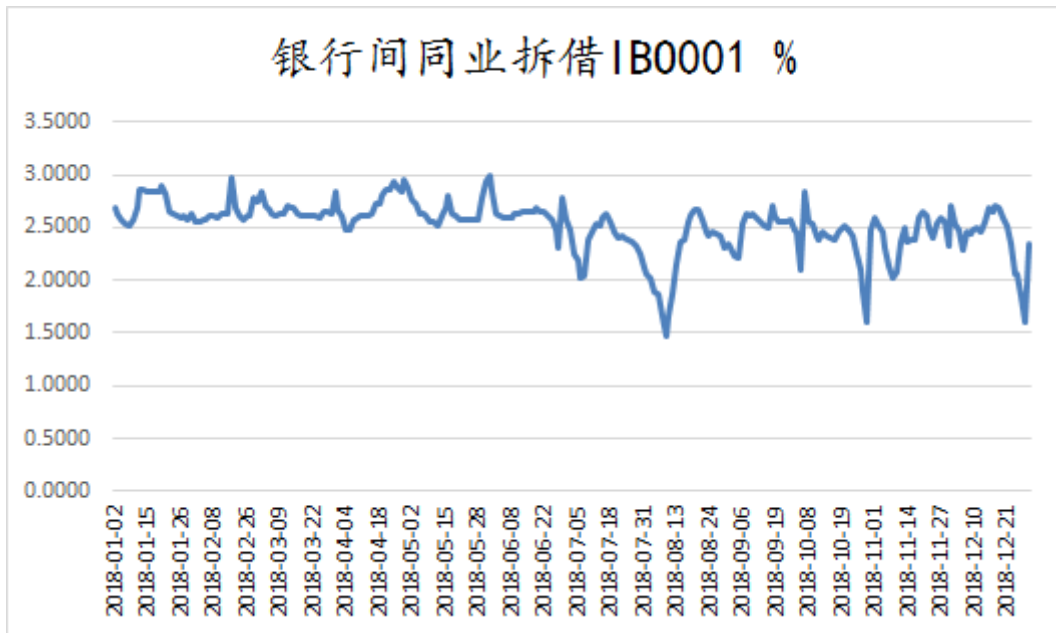
半导体制造设备的全球市场规模将在2019年迎来平台期。国际半导体设备与材料协会

(SEMI)2018年12月发布市场预测称，半导体制造设备的销售额2019年将时隔4年转为下降，降幅为4%。由于此前保持强劲的制造设备市场减速，认为半导体行业将维持长期增长的“超级周期”理论日益受到考验。半导体相关企业或将不得不调整战略。

预计全球半导体制造设备销售额2018年为同比增长9.7%，达到621亿美元，创历史新高。但2019年转为减少，降低至596亿美元。



美国发起的贸易战也对市场预期产生了负面影响。以美国对中兴通讯为开始，中美两国开始了以调整关税、禁止部分产品进出口等手段的中美贸易战，主要国际贸易面临不确定性增加，人民币、美元等主要国家外汇汇率变动加快。同时，国家宏观经济消费增速放缓，市场资金面临较为紧缺的状态。



根据IC Insights编制的的数据，2018年，半导体公司，业务部门，产品线和相关资产达成的收购协议总额为232亿美元，而在2017年，这个数字为281亿美元。IC Insights指出，随着各国保护国内技术的努力以及全球贸易摩擦的升级，对芯片企业合并协议的监管审查的也日益增多，例如高通巨资收购NXP的交易宣告失败，在当前的地缘政治环境中以及在全球贸易中酝酿的战争中，基于芯片企业合并协议带来的高金额成交，将大型企业合并在一起引致的复杂性，以及各国为保护其国内供应商而进行更严格的审查等种种考虑，未来大规模的半导体并购可能性降低。

根据SEMI最新《全球晶圆厂预测报告》，2019年全球晶圆厂设备总支出将下降8%，较此前预期的7%增长大幅下修，2018年投资增长由8月份预测的14%下调至10%。分季度看，预计18H2、19H1总体支出分别同比下滑13%、16%，19H2设备支出将大幅增长；分市场看，SEMI对19年中国地区设备支出预测从8月的170亿美元下修为120亿美元，考虑因素主要为memory市场放缓、贸易紧张以及部分项目时间表延迟等。总体看，受到库存调整和贸易战两大不确定性因素影响，2019年全球半导体设备支出将受到一定冲击。

与此同时，面对“集成电路国产化”的急迫需求，现阶段的中国半导体行业在政府多项支持政策、国家“大基金”及地方产业基金的有效推动下，积极增强核心技术储备，通过此前并购海外公司以引进先进技术，通过建立晶圆厂发展代工业务以累积生产经验，通过“02专项”充分集各企业及科研院所研发所长，产学研合作，加速对关键技术的掌握和研究成果的投产，现已在设计、制造及封测等领域培育出了一批表现优异的本土企业，初步建立起了比较完备的半导体产业链。

远期来看，中国在消费电子、汽车电子、工业控制等半导体新兴应用领域发展势头迅猛，未来将以广阔的下游市场为上游企业提供充足而持久的需求驱动，大基金在直接资本扶持国内半导体产业的同时，也促进了境内外资金投资国内IC产业的积极性，从而改善整个产业的融资环境。

受益于国内半导体设备厂商的研发投入，14nm晶圆开始量产，半导体行业fables、foundry、IDM产商的专注研发、设计、生产或综合性成长，DRAM芯片等研发成功，国内半导体行业开始出现新兴态势。

市场预期认为，到2020年半导体制造设备需求将重新增长，将比2019年增长20.7%，达到719亿美元规模。到2019年下半年，预计存储器价格会止跌，由于投资减少的反向作用，销售将增加。

半导体长期市场前景良好，这将助推公司拓展半导体项目和高洁净及超高洁净管道、管件、阀门等关键部件的市场。

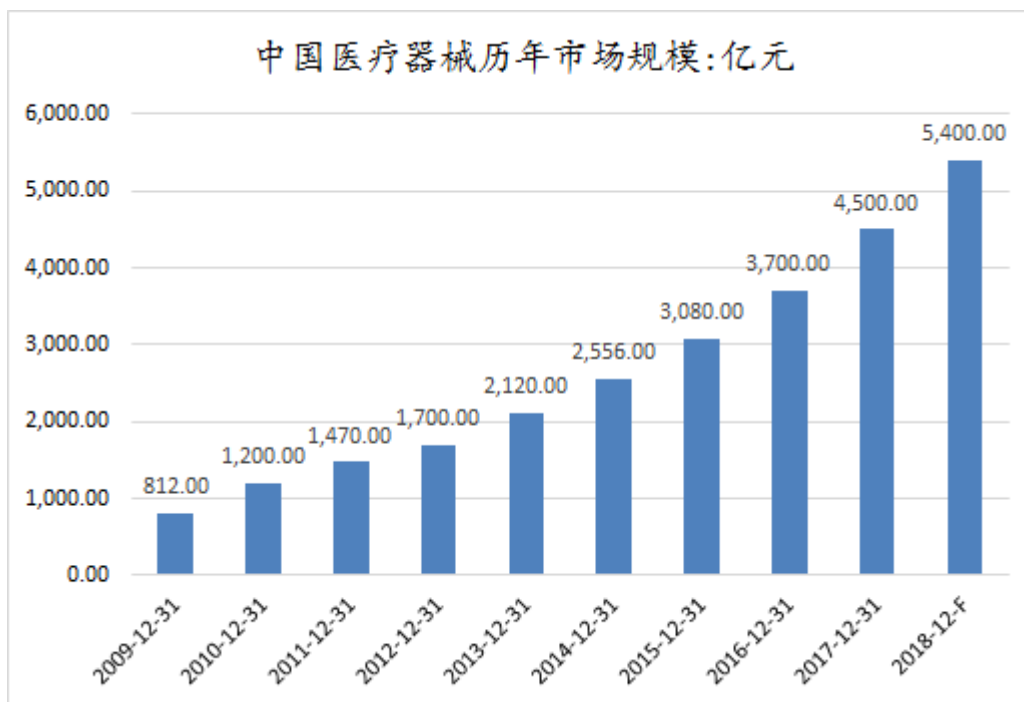
(2) 生物医药行业：保持稳定增长。

2018年，全国居民收入实现稳步增长，与经济增长基本同步，为实现居民收入翻番目标打下了更加坚实的基础。居民消费支出加快增长，服务性消费支出占比提升，居民生活质量持续改善。

从近五年看，2014年，规模以上工业企业利润增长3.3%，2015年下降2.3%，2016年增长8.5%，2017年增长21%。2018年，规模以上工业企业利润在上年实现快速增长的基础上，继续保持较快增长。

全球药品市场的增速已降至4%以下，并且未来几年很难提高，主要原因是进入21世纪以来，国外大型药企的创新药研发成本不断上升、周期越来越长、新药推出速度减慢，同时伴随前期大批专利药物陆续到期，因此销售增速放缓。但发展中国家药品市场由于医药制造业向较低成本地区的转移、以及本身在健康产业和研发上的投入增多，可保持高于世界平均水平的较快发展。

对比我国，自改革开放后，随着人们生活水平的提高和对自身健康的重视程度不断提升，以及医疗卫生支出的逐年提高，我国医药市场规模一直保持快速增长。我国医药制造业一直处于快速发展阶段，收入规模从1999年的1,324亿元，快速增长到2016年的28,062亿元，复合增速18%，以医疗器械行业为例，由2009年的812亿规模，扩张到2017年底的4500亿元规模。预计2018年全年综合规模将达到5400亿元。



2016年6月，国务院办公厅发布《药品上市许可持有人制度试点方案》，在试点区域内，允许药品研发机构或者科研人员申请人取得药品上市许可及药品批准文号，并自主生产或委托具备药品生产资质的第三方生产，并自行开展销售。因此未来有研发实力、品种等优势的精剂研发及生产企业，将通过自主研发、创新仿制等战略转型在竞争中保持领先。

2017年1月11日，国务院医改办、国家卫生计生委、食品药品监管总局、国家发改委、工信部、商务部、国家税务总局、国家中医药管理局联合出台了关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）。2017年2月21日，人力资源社会保障部出台了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》，规范全国各省药品目录，完善药品目录使用管理，探索建立医疗药品谈判准入机制。尽管近两年医药工业总产值的增速有所放缓，但随着医疗体制改革的持续推进，社会保障体系和医疗卫生体系框架建设基本完成，政府投资建设重点从大中型医院向社区医院、乡村医院转变，国家对卫生支出的比重继续攀升，改革红利为医药市场提供了新的增长空间。

同时，在需求端，考虑到我国经济的持续增长和人均收入水平的提高、人口老龄化的加快、城镇化水平的提高、疾病图谱变化、民众支付能力提升、健康意识的增强、医疗保险扩容、行业创新能力的提高以及医保体系的健全等因素的驱动，在供给端，医药工业规模逐年扩大，制药企业、药品经营企业医疗机构、企业产能增加，新的治疗手段、经济的仿制药产品不断推向市场，满足了不同类别患者的多元化医疗需求。

2018年，经中央全面深化改革委员会同意，国家组织药品集中采购试点，试点地区范围

为4+7试点城市。国家集采试点方案是继2015年国办发7号文后，国务院对于药品集中采购政策的升级，也有望成为未来2-3年内国家药品采购政策的顶层设计。

2019年初，国务院办公厅印发《国家组织药品集中采购和使用试点方案》，对国家组织药品集中采购和使用试点工作作出部署。国家集采试点将进入落地执行阶段。首次明确了“医保支付标准”，通过市场化竞争形成医保支付标准的手段，集中带量采购、统一配送则降低了仿制药销售成本，弱化了企业销售能力对于仿制药价格的加成。

带量采购是将通过一致性评价的仿制药与原研药放在同一平台上竞争，实现专利悬崖，从而降低仿制药占用医保金额，从而通过市场竞争形成适宜的医保支付标准，真正实现进口替代。医保支付标准的出台，将加速国产仿制药的进口替代和市场份额的快速提升，另一方面倒逼国内制药企业推进一致性评价（未通过产品将被市场淘汰），强化药企参与带量采购的积极性。同时，患者消费能力的分层也导致患者用药需求的多样化，高品质仿制药甚至可能通过开发高端小众市场，实现收益最大化，仿制药企业可能获得品牌和品质的溢价。

生物医药行业虽然从高速发展进入到目前中速发展的换档期，但考虑到我国经济的持续增长和人均收入水平的提高、人口老龄化的加快、城镇化水平的提高、疾病图谱变化、民众支付能力提升、健康意识的增强、医疗保险扩容、行业创新能力的提高以及医保体系的健全等因素的驱动，预计未来我国医药产业的规模和研发实力仍将保持快速增长。在我国医药产业规模逐渐扩大的背景下，未来公司的业绩成长可期，力争在生物制药、医疗器械设备供应商方面的发展取得更长远进步。

未来2-3年国内仿制药企业将逐步回归制造业机制本源，医药行业的增长从原来的销售能力驱动为主逐步转换为产品创新能力驱动为主。未来2-3年将是国内制药企业转型的关键窗口期，创新、出口和并购是未来转型的3个主要方向。创新依然是医药企业发展的第一驱动力。

因此预计未来我国医药产业的规模和研发实力仍将保持稳定增长。在我国医药产业规模逐渐扩大的背景下，未来公司的业绩成长可期，腾笼换鸟，力争在生物制药、医疗器械设备供应商方面的发展取得更长远进步。

（3）食品领域：进入增长新常态

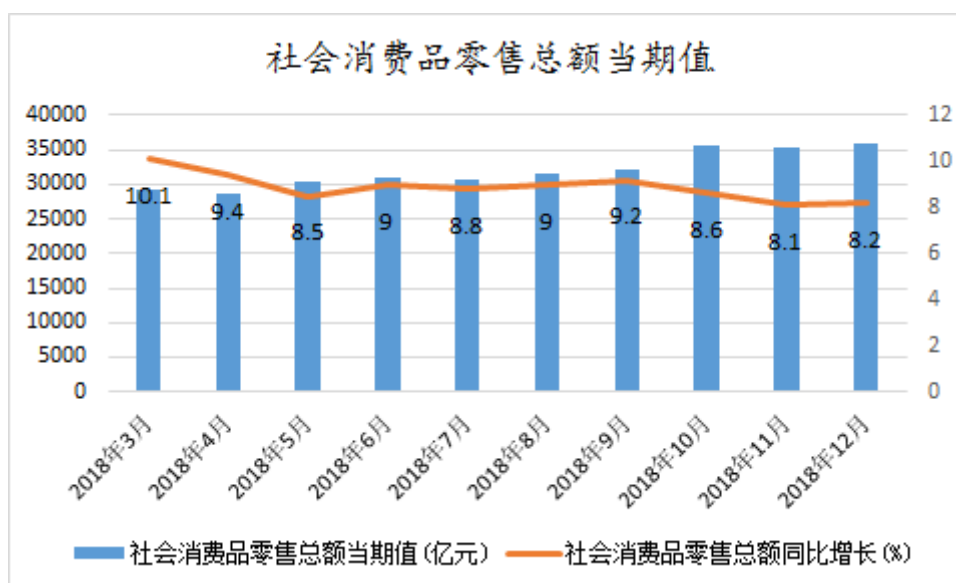
依据国家统计局数据，截至2018年1-11月，国内食品制造业8975个，资产总计15162.95亿元，同比增长6.67%；其中：乳制品制造业资产总计3076.44亿元，同比增长5.8%；调味品、发酵制品制造业资产总计2282.36亿元，同比增长5.73%；其他食品制造业资产总计4115.95亿元，同比增长13.07%。

2018年，全国居民人均消费支出19853元，比上年名义增长8.4%，扣除价格因素影响，实

际增长6.2%，名义增速和实际增速分别比上年加快1.3和0.8个百分点。

农村居民消费支出增长快于城镇居民。按常住地分，2018年城镇居民人均消费支出26112元，增长6.8%；农村居民人均消费支出12124元，增长10.7%。农村居民人均消费支出增速高于城镇居民3.9个百分点。

食品消费支出比重（恩格尔系数）进一步降低。2018年，全国居民人均食品烟酒消费支出增长4.8%，占消费支出比重为28.4%，比上年下降0.9个百分点。城镇居民和农村居民食品烟酒消费支出比重分别为27.7%和30.1%，分别比上年下降0.9和1.1个百分点。



食品消费品类出现分化随着食品消费市场逐步走向成熟，一般性、温饱性的支出比例在逐渐减少，而体现生活质量和生活方式的消费支出比例则在逐年增加。近两年，从价格看，与健康相关或提高消费者生活质量的高端产品，每年平均的价格增幅超过2.5%的通胀率。人民币升值预期的逆转，在食品进口需求、原材料成本、境内外融资以及海外兼并重组计划等诸多方面，将对中国食品产业未来发展产生不同程度的影响。

根据中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年（2016—2020年）规划纲要，强调食品经济发展，积极发展食品加工业和食品生产性服务业。调整优化食品结构，提高食品综合生产能力和质量安全水平，形成结构更加合理、保障更加有力的食品有效供给。

2018年期间，我国继续深入实施《中国制造2025》，以提高制造业创新能力和基础能力为重点，推进信息技术与制造技术深度融合，促进制造业朝高端、智能、绿色、服务方向发展，培育制造业竞争新优势。鼓励和引导企业创新管理、改进工艺、节能节材，支持专业化中小企业发展等声音，对我国食品设备提供企业制定发展战略具有重要的指导意义。“建设现代能源体系”，深入推进能源革命，着力推动能源生产利用方式变革，优化能源供给结构，提

高能源利用效率，建设清洁低碳、安全高效的现代能源体系。

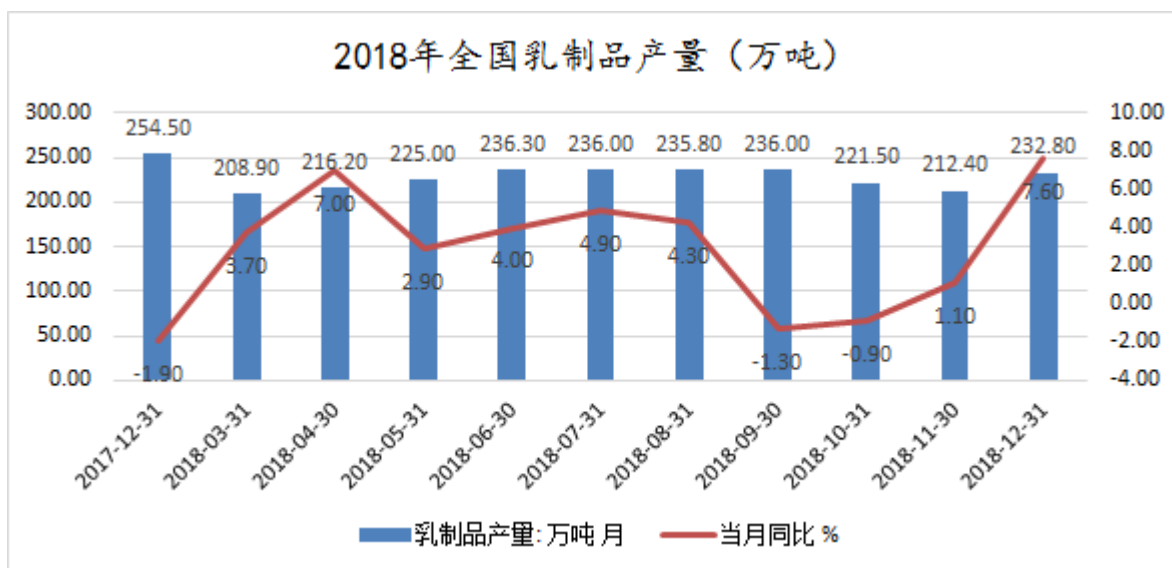
波士顿咨询公司（BCG）与阿里研究院联合发布的《中国消费新趋势》报告中认为，中国是全球增速最快的消费品市场之一，预计到2021年，中国消费市场将达到6.1 万亿美元的规模，其中，食品饮料行业的发展将大幅度影响我国消费升级的进程。

更为重要的是，科技创新的浪潮和消费者需求的变化也在持续改善食品饮料板块的消费格局。随着“新中产阶级”、“千禧一代”逐渐成为消费主力群体，我国食品饮料行业的创新趋势不容小觑，行业内空白点、增长点、突破点正在被逐渐发掘并发扬光大。

（4）无菌包装行业确定性高增长

食品包装行业，该行业起步于20世纪40年代后期。自20世纪60年代起，世界无菌包装市场迅速扩大，技术、设备、材料得到迅速发展。到20世纪90年代初，发达国家的无菌包装在食品包装中所占比例已超过65%。无菌包装行业对厂商的生产工艺和技术水准、研发实力、质量控制、产能供应、资金实力和售后服务管理有着严格要求，行业门槛较高。我国于20世纪70年代开始引入无菌包装技术，之后伴随着改革开放的前进步伐和国外先进技术设备的不断引进，我国无菌包装市场开始快速成长。

经过多年发展，我国无菌包装行业取得了较大进步。中国本土无菌包装生产商在材料、技术和生产工艺等方面努力取得突破，在与国际无菌包装巨头的竞争中拥有性价比高的优势和本土化优势。随着自身竞争力的不断提高，中国本土无菌包装生产商的市场份额逐渐提升，中国本土无菌包装生产商将继续致力于研发新型产品、改进生产技术和提高产品质量，逐步扩大市场份额，实现无菌包装的进口替代。



2018年，国务院推出奶业振兴措施，发布《关于推进奶业振兴保障乳品质量安全的意见》，

有助于乳业和乳企的长远发展。《意见》指出奶业振兴的主要目标：到2020年，奶业供给侧结构性改革取得实质性成效，奶业现代化建设取得明显进展。奶业综合生产能力大幅提升，100头以上规模养殖比重超过65%，奶源自给率保持在70%以上。产业结构和产品结构进一步优化，婴幼儿配方乳粉的品质、竞争力和美誉度显著提升，乳制品供给和消费需求更加契合。乳品质量安全水平大幅提高，产品监督抽检合格率达到99%以上，消费信心显著增强。奶业生产与生态协同发展，养殖废弃物综合利用率达到75%以上。到2025年，奶业实现全面振兴，基本实现现代化，奶源基地、产品加工、乳品质量和产业竞争力整体水平进入世界先进行列。

我国乳品行业仍有较大增长空间。目前我国乳品行业已进入稳定增长期。与欧美发达国家相比，我国乳品人均消费量仍然较低。目前我国人均乳品消费不足世界平均水平的三分之一，不足美国平均水平的五分之一。我国三四线及农村市场人均消费量更低。未来低线市场的增长潜力更大。

2、公司所处行业地位

洁净应用材料行业具有较强的延展性，产品应用领域比较广泛。公司基于客制化生产的独特模式，信息化的快速反应管理体系，良好的市场声誉和广泛的客户群体，国内领先国际先进的技术研发，在营业规模、应用领域和技术水平等方面居于行业前列，是国内唯一覆盖真空半导体、生物医药、食品安全三大领域的高洁净应用材料制造商。

在真空半导体领域，国内半导体行业正处于飞速发展时期，经过多年持续努力，公司产品通过了美国排名前二的半导体应用设备厂商的认证，填补了国内超高洁净产品的空白。公司依托国家政策，在稳定洁净产品生产品质的同时，对更多产品进行研发，覆盖于半导体制程设备和厂务端所需的真空系统和气体管路系统。在迎接半导体行业第三次浪潮向我国转移的关键时刻，面临以中兴通讯禁售令为先导的中美贸易战热潮起端的时刻，公司积极配合半导体下游产商，如半导体芯片厂、LCD/LED面板厂，从上游开始，关注半导体高洁净度、高精密化、高集成性的行业趋势，服务于本土化进程，最终实现国内半导体生产最终产品的自主化、国产化，提高我国半导体产业在全球的话语权和竞争力。

在生物医药领域，公司是亚洲第一家通过 ASME BPE 管道管件双认证企业，在医药行业成功替代国外进口产品，填补国内空白。同时第二代无菌隔膜阀经过公司泵阀实验室严格的寿命测试，性能优良，品质稳定。在生物医药的上游行业对医药设备洁净标准精益求精，配合下游公司，依据新一轮GMP认证标准，保障和提高药品品质，将设备与工艺做到有机结合，在医药设备行业树立高洁净应用材料标准。

在食品安全领域，公司在行业内做到了国内第一。公司一直把提高食品安全放在首位，

密切关注国际食品卫生设备的标准发展更新情况，与中国乳制品工业协会共同推动国内乳品行业“管路系统自动焊接标准”与国际接轨。目前，公司已经开发出全系列符合国际卫生标准的第二代高效离心泵产品，已通过美国 3A 认证，同时通过欧洲卫生设备设计组织（EHEDG）的认证，向全球食品安全指南和标准融合。卫生级蝶阀通过了欧洲卫生工程设计组织认证。公司从创立伊始，就致力于食品行业上游材料与设备的自动化、无菌化生产。多年来，公司成功在业内树立了“KL”品牌，在业内有广泛的知名度。同时，公司密切关注国际食品卫生设备的标准发展更新情况，目前与我国乳制品工业协会共同推动国内乳品行业“管路系统自动焊接标准”与国际接轨。

公司食品饮料类高洁净应用材料是食品饮料设备重要组成部分，随着国内外食品饮料市场规模的不断发展，相关设备投资也会得到快速的增长，新增设备投资和备件市场需求均会拉高对洁净应用材料需求。同时，频发的食品安全事故已经增强食品企业的质量控制意识，建立以食品安全追溯体系为标准的行业准入机制，从源头上杜绝不安全的食品入市已经成为趋势，食品饮料设备行业的高端洁净应用材料需求将不断增长，公司食品饮料设备类高洁净应用材料的市场增长动力巨大。

在无菌包装行业，行业惯例是下游客户通常会基于自身经营发展需求，综合考量上游供应商的产品质量、价格、售后服务、包装材料的多规格性、包装材料和灌装机配套使用的稳定性等来确定供应商。公司子公司山东碧海有能力独家为客户同时输出，能为下游液态食品生产企业提供从包装技术咨询到设备集成与安装、包装材料和售后服务支持的一体化配套方案的企业能更好的增加客户粘性，进而有效提高该类企业的市场竞争力，其价格走势与服务能力、行业特色密切相关，综合性价比会随着服务范围的扩大、服务水平的提高而逐步提高。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	1,174,670,844.89	637,747,334.17	84.19%	490,281,760.20
归属于上市公司股东的净利润	38,626,369.30	21,581,042.04	78.98%	12,190,226.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	31,481,990.49	19,407,074.50	62.22%	12,120,291.29
经营活动产生的现金流量净额	157,224,965.52	39,389,546.45	299.15%	72,310,134.96
基本每股收益（元/股）	0.19	0.110	72.73%	0.1218

稀释每股收益（元/股）	0.16	0.110	45.45%	0.1218
加权平均净资产收益率	4.50%	3.24%	1.26%	1.87%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	1,930,819,836.11	1,152,183,492.42	67.58%	1,008,839,992.01
归属于上市公司股东的净资产	722,516,081.27	677,926,250.65	6.58%	655,928,289.87

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	166,308,605.20	313,222,274.90	341,164,967.10	353,974,997.71
归属于上市公司股东的净利润	5,676,154.11	16,493,668.91	11,090,150.25	5,366,396.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,655,679.80	14,608,943.06	11,090,150.25	7,271,596.19
经营活动产生的现金流量净额	-5,821,610.82	108,439,303.70	13,489,417.80	41,117,854.83

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

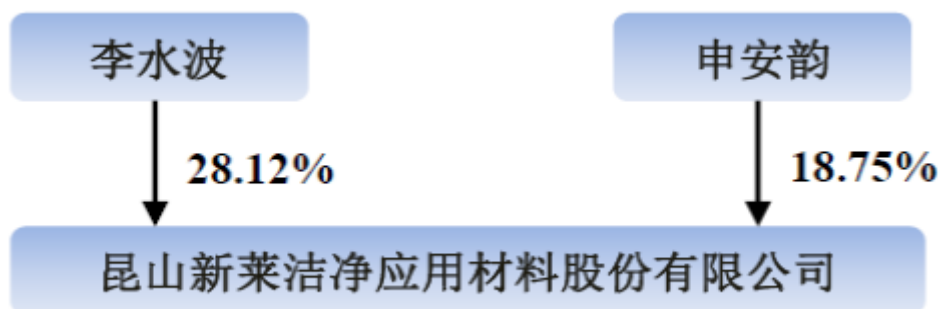
报告期末普通股股东总数	10,090	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	8,900	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李水波		56,787,750.00%	14,196,938	42,590,812			
申安韵		37,858,500.00%	37,858,500	0			
李柏元		14,404,772.00%	3,601,194	10,803,578			
李柏桦		14,382,544.00%	3,595,637	10,786,907			
厉善红		11,060,000.00%	2,765,000	8,295,000			
李欣		3,901,064.00%	3,901,064				
周晨		3,607,168.00%	3,607,168				
中央汇金资产管理有限责任公司		3,361,200.00%	3,361,200				
周信钢		2,660,688.00%	2,660,688				
高玲		1,546,320.00%	1,546,320				
上述股东关联关系或一致行动的说明	李水波先生和申安韵女士为夫妻关系，本公司的实际控制人。李柏桦与李柏元是李水波先生和申安韵女士的长子和次子，为其一致行动人。李欣女士与周信钢先生为夫妻关系，周晨女士是李欣女士与周信钢先生的女儿，为一致行动人。公司未知前 10 名股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否属于一致行动人。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

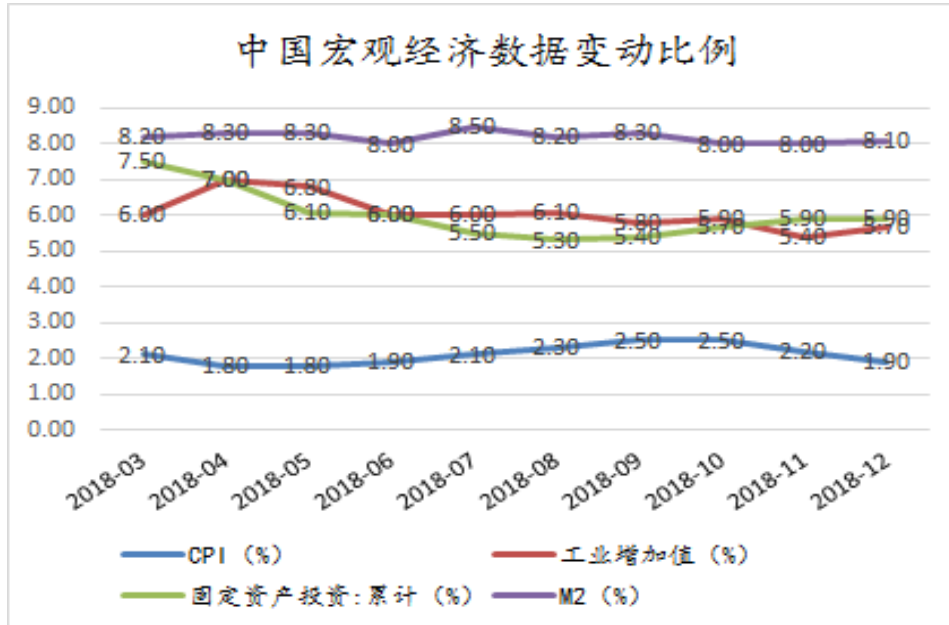
三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

2018年，世界经济变化纷繁，国内外经济复杂多变，国际贸易争端加剧，世界各国汇率变动加大，中美贸易战对国内通讯与半导体、农业、生产制造等各行业企业造成了重大影响。在全国各行业继续推进供给侧结构性改革的背景下，公司管理层围绕董事会领导，各经营团队按照年初制定的经济目标和工作目标，带领团队成员，专注于公司主营业务发展的大局，积极应对各种挑战，在稳定中寻求创新突破，以行业政策的变动和国家政策的发展规划为导向，以公司主营业务稳步发展为前提，推动各类产品的销售，公司各项工作取得了如期进展。公司经营业绩稳定增长，完成了董事会设定的2018年度主要目标任务。

报告期内，公司实现主营业务收入1,174,670,844.89元，较去年同期增加84.19%；营业成本894,071,155.37元，较去年同期上升86.62%；费用为237,095,072.26元，较去年同期增加79.68%，营业利润37,727,631.97元，较去年同期增加32.90%；利润总额为38,336,248.94元，较去年同期上升30.66%；归属上市公司股东的净利润为38,626,369.30元，较去年同期增加78.98%。



报告期内，公司坚持在高洁净及超高洁净应用材料产业领域内深耕发展，积极寻求内生增长和外延式投资扩展的良性结合：在主营业务稳步增长的同时，公司进行了战略整合，向纸铝塑复合液态食品无菌包装纸和无菌纸盒灌装机及配套设备行业整合，积极挖掘和物色符合公司战略目标的并购标的，实现协同效应。

同时，由于国内A股商誉减值现象纷繁，在国内经济市场环境变动及全球行业经济面临地域贸易争端的情况下，公司管理层加强对碧海子公司的关注，从经营财务风险及客户质量进行实时调整和管理，对食品饮料包材及灌装机市场进行持久全面的分析，保证了新进子公司的运营正常及市场开拓，降低了应收账款、财务费用等财务风险，为2019年的业绩及净利润增长做好充足的准备。

报告期内，公司采取了一系列措施，着力推进以下几个方面工作：

(1) 公司治理方面

加强法人治理，不断完善内控体系。为便于公司统筹管理，确保战略目标的实现，公司结合实际发展的需要，对现有管理架构进行了相应调整，使得各子公司、机构部门有更清晰的责权边界，提高管理运营效率。为进一步完善法人治理结构，健全内部控制体系，依据相关法律法规及深交所相关规定，修订和制定了一系列的内控制度，确保公司运作规范、决策有效执行。

公司依据法律法规及深圳证券交易所相关规定，修订和制定了一系列的内控制度，确保公司运作规范，决策有效执行。为便于公司统筹管理，确保战略目标的实现，公司结合实际发展的需要，对现有管理架构进行了相应调整，使得各子公司、机构部门有更清晰的责权边界，提高管理运营效率。

同时，公司继续加强生产工作的管理，提高产品质量，落实KPI管理，降低了生产成本及各种消耗。生产部门严格遵照公司整体部署和要求，生产工作有序顺利开展。着重完善以下几项工作：落实规章制度，严控生产安全管理，环保管理；加强员工绩效管理，促进生产效率与品质的提升；持续推动节能减排工作，降低生产成本，节约消耗。

（2）公司运营方面

公司自成立以来，一直立足于以高纯不锈钢为母材的高洁净应用材料的研发、生产与销售。产品类型包括管道、管件、泵阀、法兰、压力容器、保温材料、超真空室等部件，主要应用在先进生物制药、食品饮料、电子装备和真空应用、半导体产业和电子工程等领域。同时公司为相应行业大客户提供设备整体组装服务。子公司宝莱为整个集团提供超高洁净管道。子公司莱恒提供半导体超纯气体产品、隔膜阀、管件等。台湾子公司依据工业等级要求，提供真空产品，满足超高真空环境的设备需求。

（3）品质体系工作方面

2018年，公司根据信息化建设规划，通过对企业业务流程、信息与管理流程、信息系统实现的有机集合，实现信息系统对关键业务和流程的支持，实现了集团化系统管理。公司进一步优化内部质量控制流程，根据不同的产品类型，设定不同的检验控制方法和频率，减少质量过剩造成的成本损失，同时也不会因为放松质量控制方法流出不良品。质量控制工作中，注重过程审核和产品审核相结合办法，将质量体系的概念应用到过程控制的活动中，将风险点在前制程或过程中解决，而不是留到最后进行产品检验时再进行决策，即可以降低“隐形工厂”的成本，也可以达到提高产品的合格率的目标。

（4）研发方面

报告期内，公司始终坚持以市场为导向的研发技术要求，整合系统管理，推进人工智能变化，深化，在医药生物、食品安全、电子半导体、新能源等设备领域的技术服务。2018年，公司进行了转子泵项目的持续开发，RL1-RL9九种型号，用于高粘度产品的输送；开发出高性能自吸泵，提高了过程自吸泵的性能，提高了市场竞争力；针对目前蛋白提取设备高洁净的要求，公司开发自主知识产权的层析系统多通道无菌阀门，缩短高端生物洁净阀门与国际品牌的差距，提高国内相关的技术水平；开发国产化系列阀门密封圈，符合FDA,3A,USP等认证，缩短了与国际的技术差距，提高了国内相关产品的技术创新能力和研发加工水平。

（5）生产方面

2018年，公司在生产方面继续朝“中国制造2025计划”发展，通过生产工艺与设备的更新，持续的推动生产的自动化与无人化。推行TPM，保证设备维修质量，提高运转率。严格安全

管理，加强劳动纪律，促进了生产效率与品质的提升。

（6）市场营销方面

报告期内，公司继续科学严谨地剖析现有市场状况和销售状况，扬长避短、寻求机会、根据市场情况合理性，在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情，努力作好各自市场销售工作；同时对公司的业务人员及代理商严格实行培训、提升团队作战能力，努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。公司在深耕各现有领域的同时，重点拓展电子半导体行业。2018年，根据行业发展趋势谋求在重点行业和区域有所突破，在电子半导体行业着力打造超纯气体NanoPure品牌；向西北、西南等地做重点品牌推广，参加当地展会，发展当地代理商。

在半导体行业，2019年，公司将继续跟随《中国制造2025》的发展规划，加强国内特气领域的市场开发，加强品牌商业化拓展，努力实现国内市场的国产化应用，实现半导体产品的国产化；在食品、饮品及乳制品领域，公司站在食品安全和健康的最前线，保持和主流食品企业的持续接触，长期致力于在国内推广“管路系统自动焊接标准”，与国际标准和要求接轨。从洁净应用材料上保证食品安全，是公司的社会责任与价值；在生物制药这一优势领域，公司继续借助国内外展会、研讨会等平台，将BioClean系列高端阀门、泵类产品推向世界。

（7）人力资源工作方面

2018年，公司人力资源工作依照公司的整体目标进行规划和执行，进一步完善人力资源的整合工作。在整合山东碧海的人力资源的基础上，集团进一步细化各事业部的培训和考核差异，充分发挥人力资源部的专业职能，协助公司相关工作的高效有序开展。不断加强公司的企业文化建设，逐步展开具有新莱特色的各类活动，并将这些活动结合到技能、效率提升中，逐步延续并继承，增强公司活力及凝聚力。继续加强专业人才的储备培养，无论是外部引进还是内部培养，形成符合公司现状的考评机制；继续加强薪酬绩效体系深化调整，逐步客观的电子化、系统化的考核方式；完善公司内部培训体系，对于业务端、研发端拟定针对性的培训机制，对于关键性岗位进行人才识别及盘点，提升现有人才素质及水平。同时结合公司工业化4.0的规划，提高员工效率，将减员增效后的人员岗位进行整合，从而完成了公司整体目标和规划。

（8）供应链方面

报告期内，公司经历了真空半导体等行业蓬勃发展，供应链部门在外部战略供应合作框架内，以极具竞争力的成本和有利付款周期条件下，保证质量和交期满足客户需求；同时

在和全球领先的系统软件服务商已经完成了大部分的供应链门户准备工作，将高程度地推进公司采购数字化进程，以提高供应链内部作业效率，透明度，更加有效得服务公司的客户。

(9) 项目建设工作方面

2018年，公司继续坚持内涵式发展和外延式发展并走的战略，把握国家行业整合政策，加强与金融资本的战略合作。2018年，公司收购山东碧海公司成为全资子公司，推进行业整合，发挥公众公司的社会责任。收购山东碧海公司，公司的业务延伸至食品饮料类产业链下游一纸铝塑复合无菌包装材料和液态食品包装机械领域。有利于公司对食品饮料类产业链布局的深度整合，实现产品从关键部件到集成设备的成功转型，向设备端迈出决定性步伐，加强双方的协同效应，融合双方的技术优势，无论在行业品牌，客户群体，业务规模，盈利能力、融资费用方面，将有显著的优势。同时，本次收购有利于提升公司的业务规模和盈利能力，改善经营状况，提升整体资产质量，扩大资产规模、增强盈利能力。公司在真空半导体行业主要服务对象为高端设备供应商以及工程安装服务制程厂务端。

目前，公司在真空半导体产品封装最新技术GAA，III-V FinFET和Vertical等装配方案有全面的拓展。在气体系统覆盖领域，公司提供门阀、腔体、角阀、传输阀、真空阀、真空管道产品。同时，面对客户定制化需求，公司提供真空气体系统的同步解决方案。在气体管路领域，公司产品已成功应用于厂务端大众气体控制生产中。针对特气控制，公司成功利用316L，316L VAR，316L VIM-VAR等高精密材料，经历了严格的认证，实现了技术与产品端突破。未来，公司将积极拓展，争取打破国外产商的市场垄断地位。在制程控制方面，公司自主创立的Nano Pure品牌，实现在真空、水冷、排气过程的成功应用和积极市场扩展。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
泵阀	87,332,497.08	62,817,233.96	28.07%	10.00%	974.00%	27.00%
法兰	127,220,557.16	103,358,963.11	18.76%	13.00%	1,234.00%	68.00%
管道	150,056,753.95	108,131,034.54	27.94%	16.00%	1,747.00%	-44.00%
管件	230,190,993.71	162,558,787.74	29.38%	17.00%	1,728.00%	20.00%
腔体	138,490,750.56	112,547,244.15	18.73%	13.00%	1,349.00%	8.00%
包材	324,078,698.73	255,770,922.80	21.08%	100.00%	100.00%	21.00%

机械	107,937,483.99	80,466,578.48	25.45%	100.00%	100.00%	25.00%
配件	9,363,109.71	8,420,390.59	10.07%	100.00%	100.00%	10.00%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，公司从第二季度开始并表山东碧海包装材料有限公司，导致公司营业收入、营业成本等财务指标发生重大变化。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、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发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无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，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本期纳入合并财务报表范围的主体共13户，主要包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例 (%)	表决权比例 (%)
新莱应材科技有限公司	全资子公司	2	100	100
美国GNB Corporation	全资孙公司	3	100	100
宝莱不锈钢科技(昆山)有限公司	全资子公司	2	100	100
昆山莱恒洁净材料有限公司	全资子公司	2	100	100
德贝贸易实业香港有限公司	全资子公司	2	100	100
蚌埠雷诺真空技术有限公司	控股子公司	2	60	60
昆山优利根洁净系统有限公司	全资子公司	2	100	100
昆山新凯柏贸易有限公司	全资子公司	2	100	100
山东碧海包装材料有限公司	全资子公司	2	100	100
山东碧海机械科技有限公司	全资子公司	3	100	100
临沂大未来国际贸易有限公司	全资孙公司	3	100	100
SUNCOME GROUP LTD	全资子公司	3	100	100

SUNCOME GROUP (HK)CO.,LIMITED	全资孙公司	3	100	100
-----------------------------------	-------	---	-----	-----

本期纳入合并财务报表范围的主体较上期相比，增加5户,其中：本期新纳入合并范围的子公司如下表：

名称	变更原因
山东碧海包装材料有限公司	收购
山东碧海机械科技有限公司	收购
临沂大未来国际贸易有限公司	收购
SUNCOME GROUP LTD	收购
SUNCOME GROUP (HK)CO.,LIMITED	收购