第四节管理层讨论与分析一、概述（一）公司整体发展概述报告期内，公司继续推行高端精品战略、国际化战略、服务化战略，加强技术创新，加快传统制造向高端制造、智能制造转变步伐；同时实施并购和投资，切入自动化、工业视觉等机器人行业，提高公司技术水平和能力，提高经济效益。报告期内，全年实现营业总收入10.27亿元，较上年同期增长了11.27%；实现净利润5,058.83万元，较上年同期增长了378%。收入和利润增长主要是公司报告期内完成了对惠州三协的并购，将其纳入合并报表，另外控股子公司武汉武耀的净利润较同期也有较大幅度增长。公司的发展战略确定为在稳固原有主业包装机械和汽车零部件制造的基础上，重点向机器人行业拓展。报告期内，公司以发行股份和支付现金的方式完成了对惠州三协的并购，惠州三协成为公司的全资子公司。公司已于2015年8月参股深圳市慧大成智能科技有限公司（主要业务为工业视觉），通过资本运作加快机器人产业链的布局。（二）公司报告期内业务回顾公司的主营业务有三个板块，一是纸箱、纸盒包装机械的制造及销售，二是汽车零部件的制造及销售，三是工业自动化等机器人产业。1、包装机械板块报告期内，包装机械重点围绕公司确定的三大战略，做了如下工作：一是以高端精品战略、新产品研发为核心工作，全面开展管理创新、战略任务、项目研发、产品改进等技术工作。报告期内，公司技术工作获得长足的发展，通过技术改进、工艺改善、制程及交付管控，提高了产品的可靠性，完善了第四代产品的关键技术，使之更加贴近国内国际市场需求；通过工艺改进创新、工装设计、新材料利用等措施手段，降低了公司产品成本；通过多次研究、论证，完成了智能化工厂的整体解决方案设计，满足客户高效、低成本、环保的要求。二是积极开拓国际市场，继续推行国际化战略。报告期内，公司国际贸易逆势增长，销售额创造最近几年新高，其中土耳其区域、印度区域、非洲区域和越南分公司取得良好成绩，全年完成出口近2700万美元，其中高端产品销售1600万美元，占比近60%。报告期内，公司董事会通过决议，拟将香港轻机的注册资本由50万美元增资到3000万美元，进一步提升了香港轻机的经营实力，增强其自身运营能力及经营资质，加快公司“走出去”的步伐。海外工厂本地化也进一步向纵深发展，印度瓦辊厂全面进行辊筒修复和配件贸易操作，随着本地化深入，进一步贴近了客户需求和降低成本。三是服务化创造价值，增加公司盈利能力。服务化战略作为京山轻机打造企业核心竞争力的三大战略之一，目的是以制造的核心优势黏住客户，以服务来实现增值。报告期内，公司完成新增服务产品4个，并通过公司官微进行推广，服务产品对服务创收的推动效应逐步显现。报告期内，公司以“互联网+”为基础，首创主动巡检，以创新服务模式聚焦客户价值，整合服务资源，区域间优势互补，积极筹建配件网上商城，全年共完成配件销售收入创新高，标志着公司向综合服务供应商的转变。2、汽车零部件板块铸造方面：报告期内，在市场整体环境较严峻的局面下，公司集中资源先后开发布雷博、TRW、京西重工、大陆汽车等优质客户合计10个项目。大众MQBA、通用D2XX、长安S301、长城CHB031等项目在2015年持续完成批产上量。经过努力，优质客户订单量稳步上升，公司产品整体平均售价相比2014年有较大幅度的提升，由于产销未达到预计产能，仍出现亏损，但毛利率较上年继续提升了4.03个百分点，并实现了全年经营净现金流为正，具备了自身“造血功能”。这也标志着京山轻机铸造项目经过4年的努力建设，步入了新的发展阶段。汽车玻璃方面：武汉武耀加强管理，现场环境得到明显改善，员工流失率降低到历年最低，质量成本和设备故障率明显下降，尤其在在人力资源管理、技术工艺管理、现场管理方面取得了突出成绩。武汉武耀的平均人数较2014年减少164人，减幅25.9%，但劳动生产率较2014年度上升27.7%；2015年共提出17个重点的工艺改善项目，已经完成8项，其它项目也取得明显进展；产品质量合格率得到了较大提升，成品率达标率提升到90%，质量损失率由2014年度的7.1%下降到4.3%，保障了公司全年利润较快增长。3、机器人业务板块报告期内，收购惠州三协工作全部完成，惠州三协成为京山轻机的全资子公司，惠州三协主要从事工业自动化、精密器件产品的研发、生产和销售。2015年，在上市公司本部的指导下，确立了各职能部门与各事业部并行的组织架构，建立了一整套适合企业发展的现代管理体系。为了加大项目管理力度，惠州三协推行项目管理制度，将项目负责人权责利统一起来，充分调动了各事业部员工的主观能动性和工作积极性。为保障企业长足发展，惠州三协加大了研发投入，2015年的研发经费达到1000多万元，较2014年增长40%。在大量研发资金及人力投入下，成功研发出瓷砖分拣联合包装机及槟榔全自动生产线自动化等产品，实现销售的大类从较为单一的电池封装线拓展到FPC贴合机、高清机顶盒自动化生产线、物流设备等多种产品线。4、开展资本运作公司2015年继续进行证券投资和购买理财产品，通过控制风险，稳健操作，全年共实现收益超5000万元，产生了较好的经济效益。同时，完成了对惠州三协的并购工作，公司也成功切入机器人行业。5、实施员工持股计划为更好地提高员工的工作积极性，促进公司健康、快速发展，经股东大会审议通过，公司于2015年底实施了员工持股计划，并于2016年1月底前完成了开户、股票买入工作。二、主营业务分析1、概述参见“管理层讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用单位：元））））公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用2015年3月31日，公司取得惠州三协100%股权，报告期包含该公司2015年4-12月份自动化生产线和精密件生产、销售及库存数据。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成产品分类单位：元说明2015年3月31日，公司取得惠州三协100%股权，自2015年4月开始合并其报表，报告期新增该公司2015年4-12月份自动化生产线和精密件生产、销售及库存数据。（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否报告期发生非同一控制下企业合并，取得惠州市三协精密有限公司100%的股权，自2015年4月1日开始纳入合并报表范围。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况√适用□不适用公司在报告期内完成了对惠州三协的并购，公司主营业务增加工业自动化等机器人业务，目前惠州三协的产品从较为单一的电池封装线拓展到FPC贴合机、高清机顶盒自动化生产线、物流设备等多种产品线。报告期内惠州三协4-12月实现销售收入1.73亿元，实现净利润4,825.10万元，对公司的当期业绩产生的较大影响。（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用报告期内，公司研发支出为39,502,943.54元，占2015年底净资产的2.38%，营业收入的3.85%。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用（1）经营活动产生的现金流量净额较上年同比增长612.64%，主要受包装机械业务和惠州三协的影响，一是包装机械加强供应链管理，购买商品接受劳务支付的现金小于上年同期；二是合并范围发生变化，报告期包含惠州三协2015年4-12月数据，经营活动产生的现金流量净额增加，以上综合所致。（2）投资活动产生的现金流量净额同比增加，主要原因是报告期内短期投资净投资额比上年同期减少所致。（3）筹资活动产生的现金流量净额同比增加，主要是报告期定向增发吸收投资收到的现金增加。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、投资状况1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、金融资产投资（1）证券投资情况√适用□不适用单位：元（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元募集年份募集方式募集资金总额本期已使用募集资金总额已累计使用募集资金总额报告期内变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额比例尚未使用募集资金总额尚未使用募集资金用途及去向闲置两年以上募集资金金额2015定向增发15,00014,93414,934000.00%66支付中介0费用合计--15,00014,93414,934000.00%66--0募集资金总体使用情况说明经中国证券监督管理委员会《关于核准湖北京山轻工机械股份有限公司向王伟等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2015]420号）核准，公司以发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金之非公开发行工作已于报告期内完成。本次交易募集的配套资金合计15,000.00万元，用于支付收购惠州三协13.50%股权的现金对价6,075.00万元、支付本次交易的中介费及其他相关费用1,500.00万元及补充上市公司流动资金7,425.00万元。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元承诺投资项目和超募是否已变更项目募集资金调整后投本报告期截至期末截至期末投资进度项目达到预定可使本报告项目可行是否达到性是否发资金投向（含部分变更）承诺投资总额资总额（1）投入金额累计投入金额（2）（3）＝（2）/（1）用状态日期期实现的效益预计效益生重大变化承诺投资项目支付交易对价否6,07506,0756,075100.00%2015年06月30日0是否支付本次交易的中介费及其他相关费用否1,50001,4341,43495.60%2015年06月30日0是否补充上市公司流动资金否7,42507,4257,425100.00%0是否承诺投资项目小计--15,000014,93414,934----0----超募资金投向无合计--15,000014,93414,934----0----未达到计划进度或预计收益的情况和原因无（分具体项目）项目可行性发生重大变化的情况说明不适用超募资金的金额、用途不适用及使用进展情况募集资金投资项目实施地点变更情况不适用募集资金投资项目实施方式调整情况不适用募集资金投资项目先期投入及置换情况适用公司使用自筹资金预先支付了中介机构费用804万元，经董事会审议通过，用募集资金进行了置换，置换后的资金用于补充流动资金。具体内容详见公司《关于使用募集资金置换预先投入募投项目的自筹资金的公告》（2015-53号）用闲置募集资金暂时不适用（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用主要控股参股公司情况说明八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）公司的发展战略公司的远景规划目标是：京山轻机将立足中国、面向全球，通过五至十年的努力，成为世界纸包装机械行业的领先者，成为世界一流的纸制品包装制造系统解决方案供应商，成为世界一流的汽车零部件供应商，成为一流的智能工厂方案专家和机器人行业领先者。公司总的发展战略：在稳固和发展包装机械、汽车零部件两大主业的基础上，着力推动公司在机器人产业方面的投资和规划，向高端制造、机器人行业进行转型。（二）公司2016年度经营计划——包装机械板块公司于年初提出在继续贯彻实施原有三大战略的同时，将在2016年实施重点工作：智能化工厂改造，以期实现传统机械制造公司向智能制造公司转变。1、高端精品战略。2016年，400米生产线、200米电磁线、蓝海之星成型线以及物流系统将在公司的新产品展示会上进行展示，推动400生产线客户现场交付并持续跟踪，及时整改和完善400米线各种问题和功能，完成整线智能化系统DCS的交付，以及各种功能的完善和整改，同时按规划开展研究院工作，重点进行数字化工厂规划运作及数码印刷机的交付完善工作。本战略重点推进的项目为客户智能工厂建设项目，就是以仿真数据、工艺优化模型、业务流程模型、集成软件平台，从而使操作便易化，管理可视化，生产智能化，实现低能耗、高质量、产能极大化的目标。使公司从单纯的产品提供商转变为系统解决供应商，进一步提高竞争能力和行业门槛。2、国际化战略。2016年，公司将加大市场布局，实现北美、欧洲市场突破，利用制造业产业转移机会，加大印度、越南等潜力市场的投入，在土耳其、沙特、波兰打造高端生产线的样板工厂。3、服务化战略。2016年，公司将在巡检工作的深入、互联网+服务的探索、配件销售模式创新、网上商城的建设、专家团队的运用和客户培训的突破等方面加大人力、物力的投入，实现服务与销售的整合，提高配件销售和服务创收能力，进一步提高客户满意度，增强公司盈利能力。4、智能化工厂改造。2016年，公司将从四个方面进行智能化工程改造：一是工作环境改造，建立恒温、无尘的新车间；二是物流自动化，对仓库的物配料自动输送系统进行升级；三是制造自动化，对机床自动化夹装、装配进行改造；四是信息化，建立信息化ERP系统、产品数据管理PDM系统和零件智能可追溯系统。——汽车零部件板块2016年铸造分公司将紧跟市场步伐，进一步优化订单结构，紧紧围绕“争营销”、“强技术”、“保交付”、“降成本”四大战略，持续改善员工现场作业环境，保证全年经营目标的实现。武汉武耀在2016年将继续扩大产能，以应对不断增长的订单，提高市场占有率。同时将继续强化质量管理，采取各种措施促进产品成本的降低，提高公司整体运营效益，实现销售收入和利润的双增长。——机器人业务板块惠州三协将加强研发力度，力争2015年研发的项目在2016年全部实现销售；以产品为导向，拟开拓包括富士康、京东商城等3-5家大客户；进一步加强公司的内部管理，按公司管理制度的要求规范各项工作流程；重新评估公司的员工绩效考核体系，针对不同的岗位特点制定精细化的考核办法；在全公司范围内开展各类技能培训，提高员工的专业技术水平和岗位技能；继续做好后勤保障工作，解决员工的后顾之忧。（三）风险因素及采取的对策和措施1、公司产品升级风险根据当前经济发展形势，公司需要尽快从单纯的机械产品制造商向系统解决供应商转变，提供智能工厂解决方案，实现对用户个性化需求的快速响应，这已经是制造业发展、升级的大趋势，能不能顺利转变成功，得到客户认可，对公司是一种巨大考验。风险对策：一是公司综合统筹所有资源共同解决问题；二是加快人才培养，加速人才引进，充分利用外脑和高校技术力量；三是加强与外单位的协作，形成战略合作伙伴关系，共同取得成功。2、汇率风险：由于公司国外销售收入增长较快，金额较大。人民币对美元汇率波动较大，对公司而言产生了较大的汇率风险。风险对策：一是加强经济信息收集工作，提高分析能力；二是加强与银行等专业机构的联系和沟通，认真听取专业机构的意见；三是选择出口贸易融资，运用出口外汇融资提前结汇，防范汇率波动风险；四是运用进口贸易融资，选择美元贷款业务对外可以直接支付，到期归还美元回避汇率风险。3、管理风险企业的进步离不开管理水平的提升。公司旨在保持原有主业的基础上向机器人产业转型，这将是对公司管理水平提出新的挑战。如果公司的管理体系不健全、管理人才不完备、投资失误，无疑将增加公司经营风险，阻碍公司成功转型。风险对策：一是公司将进一步完善投资决策和机制，提高投资和决策能力；二是进一步完善内部管控制度，优化管理体系；三是外引内培建设综合性的高素质人才梯队，为公司的顺利转型和外延式扩张奠定良好的基础。十、接待调研、沟通、采访等活动情况1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用