一、概述2017年，公司紧紧抓住国内自动变速器快速启动的机会窗口，努力抢滩工程机械和商用车业务迅猛增长的市场份额，通过内部管理深度挖潜，较大程度地抵消了钢材涨价所带来的不利影响，较为圆满地完成了全年设定的各项业绩指标。报告期内，公司实现销售收入26.39亿元，比上年同期增长51.43%；归属于上市公司股东的净利润2.43亿元，比上年同期增长30.61%，经济效益实现了新提升、呈现了新亮点、谱写了新篇章。1、落地实施地产销，地域布局稳推进。公司“十二五”期间就明确了“配套属地化”的地产销经营策略，随着为配套上汽变在桐乡设立嘉兴子公司的落地，公司正式跨出了地产销经营的坚实一步，随后根据公司“十三五”战略，公司正积极寻求在国内外复制这一发展模式。2017年公司完成了对重庆神箭的战略收购，在试水参与国企混合所有制改革的同时，将发展触角延伸入中国齿轮制造密集地——重庆，并建立起在我国西南部市场属地化配套的根据地。公司正在与山东盛瑞共商新设合资意向，开启华北地产销模式。浙江事业部玉环制造基地2017年开启全新升级模式，双环产业园破土动工并部分交付使用，全面拉开建设世界级齿轮专业制造工厂大幕。2、把握产业新机遇，客户产品双优化。2017年，公司牢牢把握国内自动变速器市场迅猛激增、新能源汽车高速发展，以及在“中国制造2025”助推下的工业机器人行业高速增长等契机，加速技术与产能布局并抢占市场“桥头堡”，顺势而为推进公司产品结构升级与客户结构优化。公司乘用车自动变速器产品销售份额进一步提升；新能源汽车配套产品虽然基数小，但增长迅速；RV减速器增长潜力巨大，应用领域广阔；其他业务稳中求进，保持细分市场领先地位。同时，公司积极对接国内外高端客户，培育重点客户，调整客户结构，提高客户占比集中度。目前，集团拥有包括福特、博格华纳、上汽变、卡特比勒、比亚迪等亿级客户。为保证项目建设和业务拓展资金需求，公司于2017年底顺利完成可转债发行，募集资金10亿已到位。3、研发工作显成效，RV实现产业化。公司实现多项新产品研发和工艺改良，RV设计优化取得显着成效，产品性能达到领先水平，产品系列进一步完善。艰难困苦，玉汝于成，RV减速机荣获中国机器人产业联盟“金手指奖·2017年最具成长性奖”。为深入开拓市场，公司携RV亮相多个国际级展览会，并获客户一致好评，正加紧拓展国外业务市场。公司技术中心试验技术服务能力进一步提升，并顺利通过国家CNAS现场评审。机械研究院携手兰光创新打造SIMES智能制造系统，助力推进双环智能制造，目前已经上线联调，成果初显。4、筑巢引凤聚精英，强基固本育梯队。人才是公司竞争之本、转型之要、动力之源。截止2017年，公司引进一批国千人才、省千人才、博士等高端人才，并吸引数十位生产制造、项目管理、企业管理、信息化领域专业人才加盟，充实公司研发和管理团队。为后续引进更多优秀人才，公司积极占领人才高地。公司组织的高级经营管理研修班、事业部、子公司关键岗位继任人培养班，以及班组长技能提升培训班等各类培训顺利开展。为适应公司快速发展和国际化需求，打造以工程师队伍为核心的人才梯队，公司制定了本硕生五年培养计划，并国内多所高校建立产学研合作关系。此外，为巩固公司人才梯队建设，持续创新激励机制，公司实施了第二期股权激励，优化绩效考核体系，激发员工内在动力，构筑双环基业长青。5、精神文明助聚力，文化活动燃激情。公司一向秉持精神文明和物质文明两手都要抓，两手都要硬的辩证观，不断深化企业文化建设，打造企业竞争“软实力”。2017年，在“一季一主题”企业文化建设工作的统一策划和组织下，通过举办“身边的双环”主题摄影大赛、羽毛球友谊赛、齿轮创意大赛、“双环杯”知识赛等一系列企业文化活动的开展，以及《双环志》首版正式发表，极大地调动了全体员工的积极性、创造性和主动性，营造出心齐、气顺、劲足的企业氛围。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”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□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：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（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）营业成本构成行业分类单位：元（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否[注]：截至2017年12月31日，尚未实际出资。（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（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□不适用公司始终专注于精密机械传动零部件领域的研发、设计及制造，跟踪世界领先的精密机械传动系统技术，制定技术创新战略，持续完善技术创新体系，引进多元化、国际化人才，建立高水平研发创新团队，通过不断增加研发投入，持续为公司储备具有发展前景的战略性新项目、新技术，打造公司精密传动研发核心竞争力。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□不适用筹资活动产生的现金流量净额同比上升1133.20%，主要系本期银行借款增加及发行可转换债券所致。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√不适用四、资产及负债状况分析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3、截至报告期末的资产权利受限情况五、投资状况分析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□不适用单位：元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、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用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，截至2017年12月31日，募集资金余额为人民币143,336.76万元（包括累计收到的银行存款利息与闲置募集资金现金管理收益扣除银行手续费等的净额）。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元，（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全资子公司江苏双环齿轮有限公司经过多年不懈努力，前期培育的多个新项目陆续进入量产，报告期内销售收入大幅提升。此外，江苏双环不断强化内部管理，持续进行工艺技术革新，加大在自动化生产线方面的升级改造以及控制各项成本费用，从而确保其业绩呈现稳步增长态势。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）行业格局和趋势1、从外部环境看，有利因素与不利因素交织，但总体机遇多于挑战。2018年，自主品牌厂商快速崛起，自动变速箱产能将加速释放，带动国产自动变速箱渗透率提升；“双积分政策”、购置税免征等政策的陆续出台，将刺激新能源汽车呈现爆发性增长；国内工业机器人需求量巨大，减速器市场规模逐渐扩大，国产RV减速器销量将实现新突破。但与此同时，汽车市场增速放缓；新能源汽车行业竞争加速，企业和产品开始步入优胜劣汰；工业机器人减速机行业入局者明显增多，外资品牌加大中国区域布局，价格竞争加剧趋势明显。2、从内部环境看，自身经营能力兼有长短，但总体优势大于劣势。公司地产销模式下的国内配套属地化区域布局基本形成，可及时地获得更全面的市场和客户信息，快速响应并满足区域客户需求，打造高效、敏捷的供应服务体系；公司在自动变速箱、新能源、机器人减速器新兴领域已领先其他竞争者提前布局，优化产品结构抢占发展先机，为公司持续发展夯实基础；公司集团化的有效管控体系和模式的逐渐成熟，人才队伍建设取得长足进步，对国内外市场和产业结构更为深刻的理解，为公司积淀了厚实的内生动力。（二）公司发展战略公司在全面分析把握公司内外部发展环境的基础上，继续积极主动地推进内涵式增长和外延式发展“双轮驱动”战略，始终“坚定信念、凝聚心力”，深挖内部精益管理，强力抢占发展高地，推动公司的持续、快速发展。1、以“创新”引领企业发展。始终秉持“好一点，好很多”的企业核心价值观，推进组织创新、管理创新、产品创新和工艺技术创新，实现智能制造、智慧经营。2、以“精益”追求企业效益。以调思想、调结构、调人才，降成本、降库存，省人化的“三调二降一化”为抓手，要持续提升公司精益化生产水准，提高设备可动率和全员劳动生产效率；3、以“联动”整合企业资源。要积极推动公司向多业务、多地域、多分支机构的企业集团化管理模式的过渡，健全多业务单元协同效应的企业集团管控体系，提升资源内循环的有效性；4、以“领先”保障竞争致胜。牢牢抓住新能源车和自动变产品转型机遇，实现在“明日之星”细分业务上的先动竞争优势，巩固集团的行业领先地位，争取尽快形成高精度减速器的大批量供货能力，以实现机器人核心部件的国产化。（三）2018年度经营计划公司结合自身所处的内外部环境，系统分析齿轮传动行业发展格局，坚定主业专精发展信念不动摇，坚持业绩稳步成长为第一要务，形成2018年“1234工作思路”，即一个目标：坚决完成2018年设定的业绩目标；两个确保：确保“三调两降一省”实施效果，确保信息化工作跨上新台阶；三大主题：以“品质发展”、“能力建设”、“人文双环”为主题，追求资产回报、拉通人才梯队以及激发团队活力；四项强化：强化廉政作风建设、流程制度规范、内部审计管理和安全文明生产。1、规划科学，组织严谨，确保既定自动变、新能源车等新项目早日上马，持续推进RV产业化，完成“863项目”、“智能制造专项”结题工作；2、持续推进“三调两降一省”工作，改善经营质量，内外挖潜，确保实现全年预定业绩目标；3、推动管理信息系统和精益生产系统的全面进阶工作，启动管理者绩效系统的工作，进一步完善双环卓越绩效系统（SPS），提升核心发展品质；4、推进智能制造和流程再造工程，以“两化融合”促发展、以优化流程提效率；5、优化产品结构梯次，巩固自动变市场的优势地位，花更大力气发展新能源车、工业机器人等新兴业务领域，发掘和创造更精密传动部件运用场景；6、结合公司“同心圆”发展战略和国内外一体战略定位，利用技术、市场、融资等多种手段，实践外延式发展路径，助力公司实现跨越性发展；7、以“理念内化于心，行动外化于形”为指导思想，继续大力推进企业文化建设，构建创新型人才培育和引进机制，增强组织学习与创新能力。（四）可能面对的风险1、下游市场波动风险公司产品主要应用于汽车、工程机械等相关行业领域，上述领域受宏观经济影响较大，产业与宏观经济波动的相关性明显。尽管公司拥有一批优质客户，大多为国内外知名传动设备生产商和汽车生产企业，市场表现稳定，经营业绩良好，但受到经济周期的影响，则将对公司的业绩产生影响。2、发展扩张与融资风险公司在实践“地产销”和“走出去”战略的过程中，将会面临国内各地的经营投资环境差异以及国际发展外部环境不确定的风险，导致发展规划和实际效果存在一定的差异，同时无论投资设厂、收购股权或并购等实现公司发展扩张，后期的经营管理所面临的诸多风险存在一定的不可控。公司连续几年的快速发展对资金需要提出很大挑战，除了自身积累外所需的外部融资渠道存在政策变化和宏观经济环境收紧的风险。3、人力资源风险随着公司业务的快速扩张，公司资产业务规模、管理机构的不断扩大，组织架构和管理体系亦将趋于复杂，对技术、研发、管理、销售等各方面的中高级人才需求将持续增强，而在本行中各专业人才、特别是复合型人才不足的局面难以短时间内扭转，而内部培养有其固有的周期。面对上述风险，公司将从事前、事中和事后各环节、全体系地采取相应的风险规避和防范措施，实现各项经营管理行为的可控，以在稳健的基础上实现快速发展。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用