



Mobiwire, 在成长!

— 《2016 第一季度公司发展报告》

2015 年，移动通讯行业在激励的竞争和市场角逐中发生着深刻变化，终端供应商进一步整合，全球行业格局和未来前景正在经历前所未有的变革。2016 年国际金融危机深层次影响还在继续，世界经济仍然处在深度调整期，整个行业竞争异常激烈。

2016 年全球移动终端市场仍旧充满考验，但市场和变化让我们看到了更多的机会，对于 Mobiwire 来讲，我们没有任何退路，我们只有鼓足勇气去奋斗才能取得成功，我们必须有这样的雄心和胆略，才能通过团队的努力赢得更好的市场回报。

我们需要继续提升自身产品竞争力，打赢这一仗！打赢这一仗，必须要依靠团队每一位成员的共同努力和不懈奋斗，全体同仁们，冲锋的号角已经吹响，我们整装出发！

敬请关注：<Mobiwire，在成长！>2016 年第一季度 公司经营资讯分享。

目录

一、2016，销售人，加油！	2
二、我爱研发	4
三、调整中的产品制造	5
四、“质在必得”质量管理	9
五、人力资源风采	12

2016，销售人，加油！

2016 第一季度，业务拓展部出货 207K，比上季度实现增长 50%、传音出货 984.3K，相较于 2015 年同期增长 122.6%、国际业务部出货 585.6K，受全球整体市场低迷的影响，相较于 2015 年同期有了较大的下降，同比减少了 25%。

❖ 国际业务部第一季度在维护好现有客户的基础上，投入了更多精力到新市场与新客户的开发中，尤其是南美与南非区域，取得了一定的进展。

1. 与智利 Entel 客户展开正式合作，已经有 1 款 3G 功能机与 1 款 4G 智能机订单导入

Entel 成立于 1964 年，在智利拥有 40% 的手机市场占有率，是智利第二大运营商，同时也是秘鲁的第 3 大运营商，拥有 4500 多名员工。该公司在 2015 年初成立了自有品牌（品牌名为 OWN），主营市场为智利和秘鲁，销售渠道沿用了 Entel 的运营商销售渠道，具有非常广阔的发展空间。公司现行的 H505、H508、H509 以及 H556 项目已经纳入到客户的内部产品评估，有望在 Q2、Q3 季度展开对应项目的订单合作。

2. 与 Brightstar 展开合作

Brightstar 作为全球最大的专业无线分销商和领先的多元化服务提供商，是南美目前最大的手机分销商，是 MTK 在南美区域重点推荐和重点维护的客户之一。他们拥有完善的品质确认体系和分销网络，是 2016 年南美区域重点的目标战略合作客户。

公司的 H405 项目已经售卖到秘鲁的确认订单，H351+ 项目客户也已经在南非、哥伦比亚、牙买加、塞尔瓦多以及巴巴多斯等地进行推广，预计有望作为 Q2 季度上市的第二款合作机型。同时，国际业务部向该客户重点推广了今年的旗舰机型 H555 以及特色机型 H459(IP67 三防机)，收到了客户的积极回应，有望在 Q3、Q4 季度展开对应项目的合作。

3. 与阿根廷本土第一大品牌 Newsan 确立了三个 SKD 项目的合作。

Newsan 作为一个集团公司拥有阿根廷第一大电子类工厂，在当地共有 8 个工厂，原先主要从事家电包括电视、空调的生产制造，销售。2013 年开始从事手机业务，给华为、Alcatel、三星做代工，同时拥有自主品牌 Noblex,目前市场占有率已经达到 40%，是阿根廷第一大品牌，拥有强劲的渠道能力。同时在中国香港设有自己的办事处。作为阿根廷国家足球队的主要赞助商之一，Noblex 品牌在当地市场有着非常高的知名度，市场前景非常好。在公司各部门的支持和努力下，公司目前正稳步与该客户建立起良好关系，积极推动项目订单和落实。

4. 与南非当地品牌商 AG Mobile 正式开始项目的洽谈与前期合作

AG Mobile 是 2016 年公司的目标战略合作客户之一，该客户与当地运营商 MTN、CellC 有很强的背景关系，在整个非洲有相当广阔的市场。

公司有望在今年与该客户以 3.5 与 4.0 寸智能机为契机展开全面合作，在公司内部的支持和帮助下，积极做好与该客户的项目前期合作准备。

❖ 业务拓展部在第一季度坚持“自我方针，拓展新大客户”的原则，顺利拿下 ZTE 首个大单，服务于大客户使其同公司成为一体；另外行业内开发新客户“东大”合作正在商谈阶段。同时进一步加大 2G/3G ZTE 在欧洲、非洲的市场需求开发，推进 ZTE 新项目 T403 的合作。

❖ 公司的优质合作客户传音在第一季度实现订单量的飞速增长，每个月的出货量都在 5KK 以上，同时成功开发了 PCBA 项目四款产品即：DL181-T349，UL281-T528，UL280-T472，DL280-T350。第二季度 PCBA 将扩大开发力度：UL282-T484 和 DL248-T401 已提上日程，预计第二季度的出货量为 2KK。公司经过 Orange 的审核后，加快公司与 Orange 的合作，目前 N9-LTE 合作项目正在开发中，预计 Q3 产量至少在 200K 左右。

我爱研发

一、创新荣誉

2016年2月29日，萨瑞通讯有限公司受邀参加了宁波国家高新区科技局、财政局等政府部门组织的宁波国家高新区（新材料科技城）扩大招商引智促进创新发展大会。会上对宁波国家高新区2015年度“领军企业”、“重点骨干企业”、“优势成长企业”、“创新明星企业”、“创新明星企业”、“创新示范企业”等先进企业做了表彰。

此次宁波萨瑞通讯有限公司荣获“宁波市十佳创新示范企业单位”称号，并获得政府20万元奖励！



左起第一位为宁波萨瑞通讯有限公司董事长董涛代表公司上台接受表彰

二、防水技术新突破

防漏测试一直是三防机重要检测项目，行业内常规检测方法是人工打气泡、涂抹肥皂泡等方式进行观察检测，耗时费力；为提升公司三防机的研发水平和项目质量控制水平，研发团队一直在寻找一种便捷高效检测方案，经多方资料研究，终于在深圳展销会上发现一家日本公司生产的防水测试仪，该防水测试仪是通过将手机进行空气加压，然后放入水中，观察手机在水中冒气泡的方式来判断其密封性，可较好的模拟手机在水深5米情况下的泄露测试。

以此契机，研发团队结合自主产品特点终于成功开发出一套全新漏点测试仪，并于今年1月份正式投入使用，目前使用效果较好，防漏测试更加方便高效。

调整中的产品制造部

一、设备引进和系统改进带来质的飞跃

随着电子产品的飞速发展，产品更新换代，市场竞争也越来越激烈。为了适应这快速变化的时代，公司产品制造自然不甘落后，大刀阔斧改革创新正如火如荼进行中，创新应用快速降低了生产成本，实现了生产效率的巨大飞跃。

2016年第一季度，SMT生产车间新增两条产线，并且经过精心改造，如今已展示全新风貌，整洁有序，明亮宽敞，大量先进管理系统同步引进，大幅提高生产效率。下面我们来看看这些新变化！

1、新增两条 NXT-III 贴片线

新贴片机投入使用后，产能提升60%（如功能机原来每天1万产能可提升至1万6）；贴片操作人员由原来6人减少至4人，降低人工成本；同时贴片质量也在不断提升。

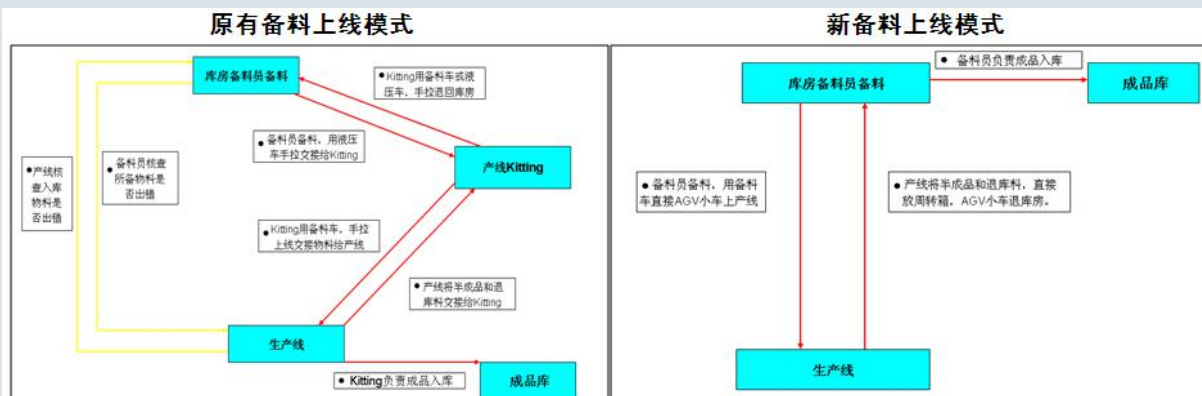
2、启用新的备料系统

随着经济大环境的发展，产品成本越来越透明化，企业为了寻求最具优势的生存和竞争模式，需要运用科学的管理方法，追求效益最大化。

一方面，启用**新的备料系统**，针对问题，优化流程，提高效率，达到降低人力成本目标。

另一方面，启用**AGV 物料车**，SMT大部分生产线的原材料、半成品及发货的主板成品等都由AGV送达，节约人工成本，缩短运输时间，减少物料出错情况。

以下为新旧备料上线模式比较：

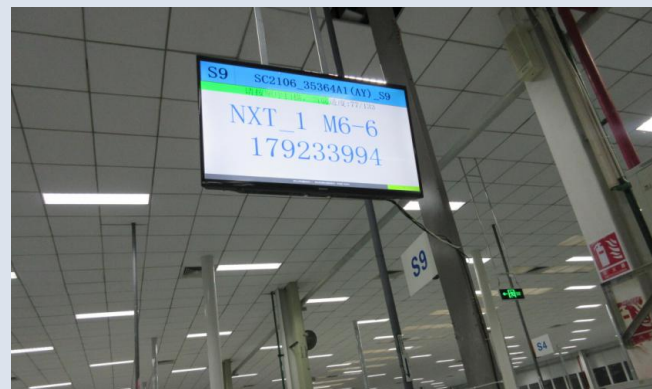


类别	原有模式	新模式
人员配置	备料员：1人/线 Kitting：1人/线	备料员：1人/线
上料时间	备料员备核料：2小时/线 Kitting核料：1小时/线	备料员备核料：2小时/线
备料区面积	库房备料区：3平方/线 Kitting备料区：3平方/线	库房备料区：3平方/线
价值流	两个备料区储存造成价值流中断	生产价值流顺畅
搬运	人力搬运每天行走4个来回，约1公里	AGV小车搬运



3、改进 SMT 上料系统

SMT 自主研发了“SMT 上料防错系统”，用以代替传统的人工目测寻找物料，使用大屏幕的液晶屏操作，避免操作失误，出现物料错用的情况。

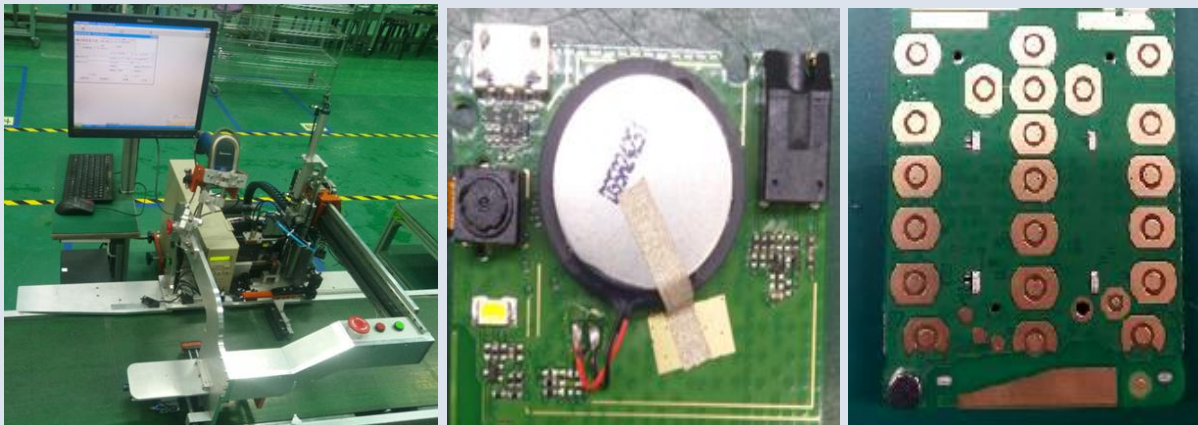


4、装配生产区域改造完成

一季度装配区地面改造工程全部完成，并重新规划产品区，分为功能机区、智能机区、包装区，区域合理规划更好地提升现场目视化管理。在装配区设备改造中，装配团队群策群力，在部分设备也实现了自动化创新：

自动贴片机改造，替代包装工位的人工贴标签，用时省力，准确无误，避免人工操作贴错或者贴偏位问题。

XB59 机型的焊接岗位改造，改变原机型喇叭、马达、听筒、麦克风分开焊接模式，精简为喇叭、马达、听筒合并为一个人焊接，而麦克风则实现了贴片粘合焊接；工位人员由原来 40 人减少到 34 人。降低人工成本，同时减少物料混乱出错等情况，有效提高生产效率。



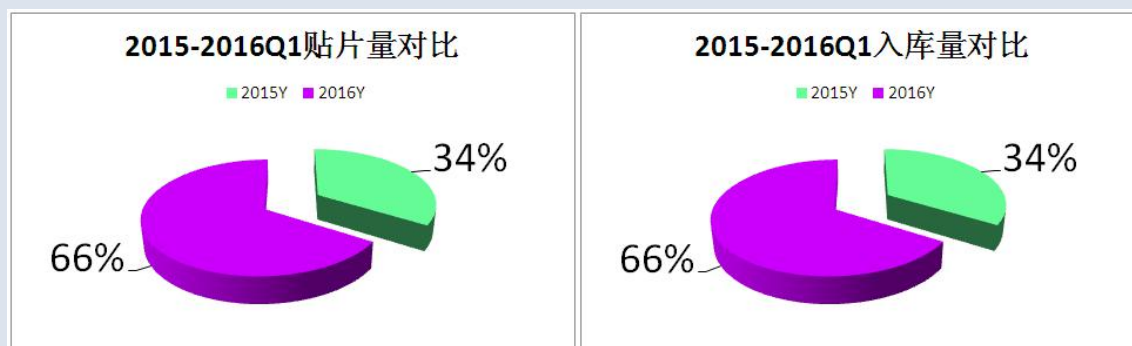
企业的发展离不开创新，创新是企业发展的必由之路，是企业发展的永恒主题。希望我们能将越来越多的高科技运用到工作中去，不断提高效率，降低成本，达到效益最大化！

二、SMT 产能管理提升成果展示

设备引进并优化，新系统使用直接推动生产效率的提高，2016 年第一季度的产量报表更能体现这一点。

对比 2015、2016 年第一季度 SMT 贴片产量和入库产量，2015 年第一季度的总贴片量是 1481464PCS，而 2016 年第一季度的总贴片量是 2887526PCS，比 2015 年同期增长 94.9%；成型

合格入库主板（包含简包发货的主板）2015年第一季度入库量是 1474709PCS，而 2016 年第一季度月的总入库量是 2882011PCS，比 2015 年同期增长 95.4%。



效率提升，产能提高，这与各部门相互配合、相互努力是分不开的！唯有全体成员的齐心协力，否则难以有如此大的提升。就像那桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负载千车万人的流通；而一个企业的蓬勃发展，同样需要每一位员工的脚踏实地的努力。感恩，有你有我！

“质在必得” 质量管理

一、客户审核

第一季度，是繁忙而收获累累的季节。经过大家不懈努力，公司终于在1月份通过了世界上最大的移动通讯运营商之一的Vodafone（沃达丰）的审核，成为Vodafone（沃达丰）的OEM供应商。这是客户对我司的第三次审核，以ISO 9001:2008、ISO 14001:2004、HSAS18001:2007&SA8000标准为依据。通过沃达丰审核，是我们通向世界级运营商合格供应商的起点。



2016年3月，我们又迎来了英国最大的移动运营商EE客户审核，此次审核以ISO 9001:2008标准为依据。由于我们通过了Vodafone（沃达丰）的审核，所以EE的订单是在其进行工厂审核前就释放给我们了。

“为客户把好质量关，持续改进”，是我们对客户的郑重承诺，也是我们对供应商的明确要求。3月，我们邀请了Vodafone（沃达丰）的两位电池专家访问我们宁波公司。两位专家就电池产品质量控制和研发过程进行了详细的交流和指导；随后又参观了我们的电池供应商宁波维科电池股份有限公司的铝壳电池生产工厂。

同月，邀请我们的战略合作伙伴之一SYMPHONY公司的中国首席代表和质量总监来访宁波工厂与研发。并对我们三家位于江浙沪的关键物料供应商（远大、维科、米笛）做了二级供应商管控的现场审核。

通过我们持续地努力，让供应商和我们同步提高质量意识，更好为客户服务，满足客户需求，实现多方共赢。

二、质量管控

1、IQC 质量检验系统开发

为提升质量检验管理，SQC 部门进行了质量检验系统开发。质量检验系统开发分为二个阶段，第一个阶段是质量检验数据记录系统的开发；第二个阶段质量检验数据的处理，目前第一季度已经完成了第一阶段的开发并已运行，预计整个来料质量检验系统的开发在 2016 年年底完成。

第一阶段：来料的检测报表由纸张形式改为了电子模版，方便查询和汇总，减少人工的再次输入：

创建日期	创建人	记录单号	物料	故障率	来料数量	总故障数	例行	RoHS	审批人	状态
05/03/2016	周孟聪	0006401854-0001	286270568 MIC硅胶套_I483_	0.00%	43700	0				Finish
05/03/2016	王倩男	0006401857-0001	178092758 后攝0.3M 6.0*6.	0.00%	2000	0				Finish
05/03/2016	江茜意	0006401859-0001	286305746 售后支持插頂Dor	0.00%	8600	0				Finish
05/03/2016	王丹	0006401636-0001	286328273 PCB BOARD DL240	0.00%	7000	0				Finish
05/03/2016	王倩男	0006401810-0003	286296632 BT-WIFI-GPS天线	0.00%	2200	0				Finish
05/03/2016	周孟聪	0006401854-0002	286209572 屏蔽盖导电布 HT	0.00%	6400	0				Finish
05/03/2016	王丹	0006401810-0002	286296624 GSM天线 WQ26 HS	0.00%	2200	0				Finish

每一颗物料检验的详细信息：

创建日期	2016/05/03 08:52	创建人**	01229 周孟聪	记录单号**	0006401812-0001		
物料信息							
工厂	BS30	物料编码	286296645	物料描述	分集天线支架 WQ30 H556 RoHS		
来料日期	20160430	供应商代码	SE00000408	供应商	鑫德科技(深圳)有限公司		
订单号	7900052789	数量	4620	PART号	286296645		
优先级** <input type="radio"/> 高：生产紧缺物料 <input checked="" type="radio"/> 一般：非生产紧缺物料							
检验方案							
开始日期**	2016/05/03 08:52	物料类型**	塑胶件 Plastic	检验(箱/盘)数** 1			
检验依据**	WI-IQC-HSN-01	总(箱/盘)数**	1				
检验项清单							
检验项**	检验水平**	接收质量限**	样本量**	Ac/Rc**	故障数量**	合格数量**	故障率**
01 样品比对	IPCS	0.000	1	Ac=0; Rc=1	0	1	0.00%
02 外观检验	II	0.650	200	Ac=3; Rc=4	0	200	0.00%
06 关键尺寸检验	S-2	1.000	13	Ac=0; Rc=1	0	13	0.00%

2、OQC 检验能力和质量提升

为了保证公司产品返工的效果和质量数据的真实性，并对 OQC 及产线的检验能力加以提升，对 OQC 进行了集中管理。具体优势如下，后续将进一步完善流程、工艺、操作，和产线一起逐步提高 PDI 通过率和验货通过率。

项目	分散 OQC-缺点	集中 OQC-优点
返工	产线返工缺乏监控，存在返工不到位的情况	专人返工，减少返工不到位的情况
批次	批次不清，存在违反流程操作	批次清楚，避免违反流程操作
数据	多方面的因素可能导致质量数据有水分	减少水分，确保质量数据的真实性
管理	不利于 OQC 管理、检验能力的提高，固定线固定人检，不便于人员调动	有利于 OQC 管理、检验能力的提高、可实现固定线不固定人检，便于人员调动
意识	缺少主动预防缺陷的意识	提高主动预防缺陷的意识

人力资源风采

一、2016 年公司年度盛典，隆重举行

“羊舞丰收岁，猴吟锦绣春”，2016 年 1 月 29 日，在这辞旧迎新之际，“博在当下，麦向明天”迎新年会盛典隆重举行，来自公司各部门约 1000 多名员工欢聚一堂，共同出席并分享了这一年度盛事，大家共迎新春，共同分享成功喜悦，共同展望美好未来。

公司的成长,离不开每一位员工,每一个团队的努力和奉献！在这硕果累累的一年里，涌现出众多优秀员工及优秀团队，他们创造出一个又一个骄人的成绩。盛典中公司隆重表彰了一系列优秀标兵及团队，他们分别是：专利之星、改善之星、优秀项目之星、最美一线卫士之星、销售贡献之星、杰出工程师之星。正因为有这些榜样们不遗余力地奉献自我，才能让我们大家庭走的更远，感谢每一个为 Mobiwire 做过贡献的人，Mobiwire 因你更精彩！

年会盛典中，徐锡广董事长出席活动并发表致辞，他指出，过去的一年，在经济环境复杂多变、行业竞争激烈的情况下，公司基本实现了温和增长，肯定了 2015 年取得的不俗成绩，并展望 2016 年未来的发展重点和方向。我们坚信，在徐总及精英团队的引领下，2016 年我们必将再创新高！





专利之星



改善之星



优秀项目之星



最美一线卫士



销售贡献之星



杰出工程师

二、拥抱未来新伙伴，2016 年高校招聘完美落幕

校园人才一直以来是公司重要的人才来源之一，根据 2016 年公司的战略重点和各部门提出人力资源规划，人力资源部经过几个月的努力拼搏和需求部门的大力支持，截至到 3 月份，2016 届校招工作完美落幕！实现了雇主品牌和人才的双丰收！

本次校园招聘共计录用 132 人，其中麦博韦尔 46 人，萨瑞 86 人；本科学历占 89%，研究生学历占 11%。本次校招生入职后，萨瑞开发类人力资源将实现 61%的扩充。萨瑞将拥有更庞大的新生群体，应届生占总人数的比例将达 38%。

新生群体已经成为公司发展的生力军，如何打造企业的生力军？首要工作就是培养人才，给人才的创新、创效、实践搭建良好的平台。接下来将由人力资源部牵头起草、落实、跟踪<2016 年应届生培训计划>，相信通过我们共同的努力，能让这股新鲜血液给我们麦博韦尔大家庭带来更多激情和生命力！

三、对接运营商要求，打造绿色工厂，启动导入 OHSMS18001 体系项目

为更好满足大运营商类客户的要求，公司积极着手打造绿色工厂，坚持以人为本，改善员工的职业健康和安全管理环境，2015 年底，由人力资源部负责实施 OHSMS18001 职业健康安全管理体系导入计划。经过一个季度的努力，体系的策划、试运行工作顺利完成，按计划 4 月份进行体系认证的阶段。