

# 德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

## 2017 年度董事会工作报告

2017年，面对国内外市场新形势和行业新发展，公司始终坚持“稳中求进，改革创新”的指导方针，果断决策，创新经营，依靠经销商、供应商和全体员工的不懈努力，上下齐心，攻坚克难，渠道建设取得丰硕成果，营销能力和服务能力得到极大提高，整体营销规模上了一个新台阶。在宏观经济形势严峻、原辅材料价格波动加大、市场竞争激烈的形势下，公司2017年经营取得了快速增长。2017年度，公司实现营业收入41.2亿元，比上年同期增长53.89%（品牌授权B类收入折算后合计的营业收入为72.23亿，同比上年增长50.7%）；归属于上市公司股东的净利润3.65亿元，比上年同期增长40.43%。

### 一、2017 年工作回顾

2017年，是公司新一轮五年发展规划的攻坚之年，也是装饰材料“三年冲百亿”、家居宅配“三年冲20亿”战略目标的开局之年，公司结合行业发展趋势和企业发展愿景，对市场定位、发展思路、经营模式等进行重新定位，打造以装饰材料业务与定制家居业务为主，物流、电商、供应链金融等业务为特色的服务体系，加快推进由产品供应向国内领先的家居装饰综合服务平台运营商的转型升级。2017年公司主要做了以下重点工作：

#### 1、优化网络渠，经销商整体质量进一步提高

兔宝宝能够在逆境中稳步前进，多年以来积累的渠道优势发挥着至关重要的作用。公司继续坚持“华东领军、中西崛起、乡镇爆发、整体优化”的网络建设原则，快速推进兔宝宝销售渠道布局。2017年各体系新建专卖店774家，截至2017年底，累计投入运营的专卖店总数达到3013家；目前浙江、江苏、上海、安徽、湖北四省一市核心市场渠道布局已实现全覆盖，销售网络已延伸至乡镇；江西、福建、湖南、山东、河南等重点类市场已经实现地级以上城市全覆盖，县级城市80%覆盖；2017年，针对外围区域市场实际情况，公司进一步加大人力、物力、财力投入，并有针对性的制定广告投放和营建支持政策，全力保障招商和营建工作，有效推进新一轮网络建设“又好又快”的发展。同时，2017年公司渠道专卖店质量的整体优化也全面展开，以目标为导向严格执行优胜劣汰机制，全体系共淘汰专卖店288家，并在这些地区重新招商选商。同时，进一步推进专卖店的转型升级，生活馆建设和老店重装工作也全面展开。

#### 2、加强品牌推广，助力销售增长

2017年，是公司品牌推广活动年，公司进一步加大了营销推广和广告宣传的投入力度，针对近年来高铁客流量与优质客流人群的持续增长及其相对更高的性价比，2017公司有针对性地在北京、广州、南京、合肥、武汉、长沙等14个省会级重点城市的高

铁路站投放了广告，并投放了 31 组高铁列车内广告，大大增加了消费者对兔宝宝品牌的认知度和关注度。2017 年度兔宝宝荣获“省高新技术企业百强和行业十强”、“2017 年度影响力品牌”等荣誉称号，兔宝宝板材、地板、木门、衣柜产品也分别获得了多个奖项，得到了行业及消费者的认可。

### 3、加强营销推广，线上线下联动出击

自 2015 年公司开始策划实施“兔宝宝环保中国行”活动至今，兔宝宝在全国各地掀起了一波又一波的绿色环保风暴，把传统守店待客的经销商组织改造成为一支主动出击、骁勇善战、直接面向终端消费者的营销军团。2017 年，公司共策划执行综合性整合营销活动 25 场，“兔宝宝环保中国行”“健康中国家”大型促销活动 51 场，“油木工感恩售卡”等区域单店促销活动 976 场。同时，公司紧跟时代潮流，围绕移动互联网构建新型营销模式，2017 年，兔宝宝电商部通过明确职能定位、梳理产品结构、规范作业流程等管理措施，携手天猫等知名互联网平台构架在线营销体，2017 年天猫双 11 狂欢节上，兔宝宝凭借全渠道优势强势发力，实现线上线下全国联动，参与活动门店达 261 家，设立全国线下分会场 10 个，活动参与人数多达 55,000 人次，当天兔宝宝天猫旗舰店销售额达到 5,522 万元，整个活动 7 天时间线上销量突破 1 亿元，荣登天猫基础建材行业销量第一。

### 4、精益管控，供应生态链初显成效

2017 年，公司根据发展战略和市场需求始终遵循“以精立业，以质取胜”的工作理念和思路，坚持“产品质量怎么要求都不为过”的管理宗旨，进一步完善《供应商管理办法》。通过“加大供应商的管理力度、根据客观情况重新确定评分标准、加大质量指标不合格的处罚力度、增加产品外观合格率的考核指标、提升交货及时率的比重”等积极措施进一步对板材、家居宅配及其他装饰辅料供应商队伍进行有效规范、统筹兼并与改造升级，对质量差的供应商实行“以优代劣”的淘汰替换制度，确保供应商队伍“品质优，服务好”。同时，供应中心联合销售部门加大对产品的抽样检测力度，对检测不合格的供应商，给予相应的经济处罚；对甲醛释放量抽检不合格的供应商，直接予以停单整顿或取消供应商资格，产品质量的管控力度已近乎苛刻。2017 年全年累计抽检 20,241 批次，比去年同期增长 30%，产品整体质量显著提升。

### 5、顺应时变，稳步推进家居宅配业务

2017 年公司稳步推进家居宅配事业部各项业务，兔宝宝地板、木门、衣柜齐头并进，各体系着力做大做强单项业务，截至 2017 年底，兔宝宝衣柜、地板、木门专卖店合计已达 1,214 家，实现销售收入（A+B）7.42 亿，同比上年增长 64.5%。兔宝宝家居产业园建设初具规模，初步建立家居宅配业务供应链体系。目前已圆满完成家居产业园二期建设，新建了兔宝宝整体衣柜一期、二期、三期生产线；新建了木门和木饰面工厂；完

成了兔宝宝地板工厂的搬迁工作，目前兔宝宝橱柜工厂也正在紧张的建设中。通过兔宝宝家居产业基金，以战略入股等形式布局“兔宝宝易装”及成品家居类业务的高端原、辅材料供应商，参股杭州和家网络科技有限公司，进入互联网整装服务领域，紧盯家居建材行业的市场发展趋势。成立德华兔宝宝儿童家居分公司和德华兔宝宝橱柜分公司，快速推进整体家居业务全产业链布局，设立德华兔宝宝工程分公司，积极探索工程业务和房产精装修工程业务的运营路径和模式。

## 6、加强新产品的研发力度，强强联合厚积薄发

2017年，公司落实“自主创新”发展战略，弘扬“工匠精神”，企业研究院积极与国内外高水平研究机构、企业院校建立合作关系，共同研发新产品、新技术并取得了丰硕成果：研发的兔宝宝360°除醛生态板、兔宝宝难燃胶合板获装修市场认可并深受消费者欢迎，研发的负离子功能保健型板材获得了发明专利授权，负离子功能健康型免漆生态板已得到较好验证，无醛、高耐光色牢度、抗菌以及阻燃型等环保型功能重组装饰单板被专家组评价为国际先进水平。羊毛纸+单板，金属箔+单板等异质复合重组装饰单板已成为木材高值增效利用的典范。重组装饰单板已开发新品种1400多种，处于全球第一位。地板研发部为地板国际贸易部门开发新品种就800多款，成功转化138款。开发的免钉胶、水性封边胶、热熔胶为公司基础材料完美配套，开发的脲醛树脂调节剂、人造板用生物质填料等新产品处于国内领先水平。

## 二、公司董事会日常履职情况

### （一）董事会会议召开情况

2017年度，公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》等有关规定，召集、召开董事会会议，对公司各类重大事项进行审议和决策。全年共召开十次董事会会议，具体情况如下：

2017年董事会记录				
序号	会议日期	届次	召开方式	议案内容
1	2017年2月15日	第五届董事会第二十三次会议	现场	1、关于《德华兔宝宝装饰新材股份有限公司2017年限制性股票激励计划（草案）》及其摘要的议案
				2、关于《德华兔宝宝装饰新材股份有限公司2017年限制性股票激励计划实施考核办法》的议案
				3、关于提请股东大会授权董事会办理公司股权激励计划相关事宜的议案
				4、关于召开2017年第一次临时股东大会的议案
2	2017年3月28日	第五届董事会第二十四次会议	现场	1、审议公司2016年度总经理工作报告
				2、审议公司2016年度董事会工作报告
				听取公司独立董事提交2016年度股东大会审议的述职报告
				3、审议公司2016年度财务决算报告
				4、审议公司2016年度利润分配预案

				5、审议公司 2016 年度报告及摘要的议案
				6、审议公司 2016 年度内部控制评价报告
				7、审议公司 2016 年度募集资金存放与使用情况的专项报告
				8、审议关于续聘 2016 年度审计机构的议案
				9、审议关于 2017 年度公司日常关联交易的议案
				10、审议关于 2017 年度银行综合授信额度的议案
				11、审议关于为子公司提供担保额度的议案
				12、关于使用闲置募集资金及自有资金进行现金管理额度的议案
				13、关于变更部分募投项目实施地点的议案
				14、关于全资子公司收购德维环保部分资产暨关联交易的议案
				15、审议关于公司董事会换届选举的议案
				16、审议关于确认首次授予及预留部分授予的限制性股票第三个解锁期解锁条件成就的议案
				17、审议关于提请召开 2016 年度股东大会的议案
3	2017 年 4 月 17 日	第五届董事会第二十五次会议	现场	《关于公司 2017 年第一季度报告的议案》
4	2017 年 4 月 20 日	第六届董事会第一次会议	现场	1、关于选举公司第六届董事会董事长、副董事长的议案
				2、关于聘任公司总经理、董事会秘书的议案
				3、关于聘任公司副总经理等高级管理人员的议案
				4、关于设立第六届董事会专门委员会的议案
5	2017 年 5 月 15 日	第六届董事会第二次会议	现场	《关于向激励对象授予限制性股票的议案》
6	2017 年 5 月 25 日	第六届董事会第三次会议	现场	关于对外投资暨关联交易的议案
7	2017 年 7 月 26 日	第六届董事会第四次会议	现场	《关于增加注册资本、修改公司章程并办理工商变更登记的议案》
8	2017 年 8 月 21 日	第六届董事会第五次会议	现场	1、《关于公司 2017 年半年度报告及其摘要的议案》
				2、《关于募集资金 2017 年半年度存放与使用情况的专项报告》
				3、《关于会计政策变更的议案》
9	2017 年 10 月 24 日	第六届董事会第六次会议	现场	1、《关于公司 2017 年三季度报告的议案》
				2、《关于增加公司 2017 年度预计日常关联交易额度的议案》
10	2017 年 10 月 27 日	第六届董事会第七次会议	现场	《关于向激励对象授予 2017 年限制性股票激励计划预留部分股票的议案》

报告期内，公司董事会全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》赋予的职责，严格执行股东大会各项决议，持续提高公司治理水平，促进了公司各项业务的发展，为公司科学决策和董事会规范运作做了大量的工作。

报告期内，公司三位独立董事均严格遵守法律法规以及《公司章程》、《公司独立董事工作制度》等相关规定，诚信、勤勉地履行职责，依法出具独立意见，积极维护公司及全体股东的合法权益。独立董事刘志坤先生、吴晖先生、韩灵丽女士向董事会提交了《独立董事 2017 年度述职报告》，并将在公司 2017 年度股东大会上述职。

## （二）股东大会召开及决议执行情况

2017 年度，公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》、《公司股东大会议事规则》、《公司董事会议事规则》等有关规定，召集、召开了两次股东大会。具体情况如下：

2017 年股东大会记录				
序号	会议日期	届次	召开方式	议案内容
1	2017 年 3 月 6 日	2017 年第一次临时股东大会	现场加网络	《关于德华兔宝宝装饰新材股份有限公司 2017 年限制性股票激励计划（草案）及其摘要的议案》
				《关于德华兔宝宝装饰新材股份有限公司 2017 年限制性股票激励计划实施考核办法的议案》
				《关于提请公司股东大会授权董事会办理公司股权激励计划相关事宜的议案》
2	2017 年 4 月 20 日	2016 年度股东大会	现场加网络	《公司 2016 年度董事会工作报告》
				《公司 2016 年度监事会工作报告》
				《公司 2016 年度财务决算报告》
				《公司 2016 年度利润分配预案》
				《公司 2016 年度报告及摘要》
				《关于续聘 2017 年度审计机构的议案》
				《关于公司 2017 年度日常关联交易的议案》
				《关于 2017 年度银行综合授信额度的议案》
				《关于为子公司提供贷款担保额度的议案》
				《关于使用闲置募集资金及自有资金进行现金管理额度的议案》
				《关于变更部分募投项目实施地点的议案》
《关于公司董事会换届选举的议案》				
《关于公司监事会换届选举的议案》				

报告期内，公司董事会严格按照相关法律法规的要求，认真执行股东大会决议，顺利实施了 2016 年度利润分配方案、2017 年限制性股票授予，聘任 2017 年度审计机构等事项。

## （三）董事会各专业委员会的运行情况

### 1、董事会战略委员会

报告期内，战略委员会依照相关法规及公司《董事战略委员会议事规则》的相关规定，积极履行职责，根据公司实际情况及市场形势及时进行战略规划，对公司签署研发合同、投资产业基金项目、参与对外投资等重大事项进行了讨论和论证，向公司董事会提出相关结构调整、长远发展等事项的建议，对促进公司转方式、调结构，规避市场风险、起到积极良好的作用，不定期检查实施情况，对提高董事会决策的效益及质量具有重要作用。

### 2、董事会审计委员会

报告期内，审计委员会按照《董事会审计委员会议事规则》的相关要求，对公司内部审计报告、内部控制自我评价等内容进行审核，并总结分析了审计委员会 2017 年度的工作情况及存在的问题。委员会每季度听取审计部的工作汇报，了解公司各主体的内部运营情况，就公司内审发现的相关问题及时向公司董事会报告。年报编制期间，委员会严格按照相关法律法规以及公司内控制度的要求，认真督促公司履行年报审计工作，协调审计计划及各项安排，做好内、外部审计工作的沟通协调，确保审计工作的顺利进行；同时就年审机构对公司 2017 年度审计工作进行总结和评价，积极发挥审核和监督职能。

### 3、董事会提名委员会

报告期内，提名委员会严格按照《董事会提名委员会议事规则》的相关要求，负责研究、建议公司董事、高级管理人员的选择标准和程序，搜寻并对人选进行初步审查后向董事会提出建议，在公司董事、高级管理人员的选聘上发挥了积极的作用，未有违反《公司章程》等相关规定事宜。

### 4、董事会薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会按照《董事会薪酬与考核委员会议事规则》的相关要求，对其 2017 年度工作情况进行了总结分析，同时就高级管理人员 2017 年度履职进行了考核；并对公司激励对象第三期解禁条件进行了考核与评价，相关意见提交公司董事会审查决定。

## （四）公司法人治理情况

2017 年度，公司积极开展内部控制建设工作，结合相关法律法规的新要求和内部管理要求，董事会组织完善了公司内部控制制度，进一步完善了公司制度体系，防范风险，保护投资者的权益和公司利益。

报告期内，公司“三会”运作规范，建立的决策程序和议事规则民主、透明；管理层职责明确，制衡监督机制有效运作，内部监督和反馈系统健全；公司在组织控制、业务控制、风险控制、信息控制、会计管理控制、预算控制等方面均建立了相关制度规范，现行的内部控制制度完整、合理、有效，能够适应公司现行管理要求和发展的需要。

## （五）公司内部控制的自我评价

公司已根据内部控制基本规范、评价指引及其他相关法律法规的要求，对公司截至 2017 年 12 月 31 日的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价。根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷。根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出之日间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

## （六）投资者关系管理

2017 年度，公司根据《投资者关系管理制度》、《推广和接待制度》，通过深圳证券交易所互动易平台、公司证券部电话热线在内的多种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。2017 年 4 月 7 日，公司举办了 2016 年度报告网上说明会，就投资者关心的公司业绩、经营状况、发展前景等问题与投资者进行了在线交流。

## （七）信息披露和内幕信息管理

2017 年度，公司董事会严格执行《重大信息内部报告制度》、《内部信息保密制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记和报备制度》等规章制度及相关法律法规的规定，披露了各类定期报告和临时公告共计 67 项；依法登记和报备内幕信息知情人，全体董事、监事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告未对外披露的窗口期、敏感期，严格执行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人利用内幕信息违规买卖或建议他人买卖公司股票的情形，圆满完成了 2017 年度的信息披露和内幕信息管理工作。

## 三、公司发展战略与 2018 年经营计划

### （一）公司发展战略

在持续巩固装饰材料业务国内市场地位的基础上，加快设计、研发、人才、生产等资源要素配置，以装饰材料业务为核心，以定制家居业务为重点，依靠一体化成本优势、设计优势、供应链优势，以装饰材料供应服务和定制家居解决方案为两大业务体系，成为国内领先的建材家居装饰综合供应服务商。

### （二）2018 年经营计划

2018 年是公司实现新发展战略的攻坚之年，公司对各事业部的发展定位和经营目标提出了新的更高要求，2018 年公司总营业收入目标计划 102 亿元（品牌授权 B 类收入折算后的合计数，下同）；其中装饰材料事业部销售收入目标 85 亿元；家居宅配事业部销售收入目标 12 亿元；互联网业务事业部销售收入目标 1 亿元，其他业务收入目标 4 亿元。围绕这一年度目标，2018 年度公司将重点做好以下工作，以确保全年攻坚任务的实现。

#### 1、装饰材料事业部以兔宝宝易装和兔宝宝易采为抓手，全面提升服务能力

##### （1）兔宝宝易装 1.0 起步——好板到好柜，易装到位

作为一种创新的经营模式，兔宝宝易装不仅能够充分满足消费者的消费升级需求，直击消费者在板材选购、加工过程中的痛点，同时也符合装饰材料行业日益加剧的成品化、定制化发展趋势，是公司探索传统板材营销模式的转型升级重要举措，有望彻底颠覆现有板材市场的经营模式，具有巨大的市场前景，对公司未来板材业务的增长和长远

发展具有深远的战略意义。与大规模定制生产企业相比，兔宝宝易装具有以下几大优势：1) 板材好、花色丰富的材料优势；2) 标准化高、方便灵活的设计优势；3) 一地一厂、快速高效的加工优势；4) 生产物流周期短、客户响应度高的服务优势。2018年，公司将大力推进“兔宝宝易装”项目建设，全年易装业务落地专卖店数量计划达到200家，建设加工中心50家，落地专卖店的易装业务转化率力争达到20%。

#### (2) 启动兔宝宝易采平台，全力推动辅料产品销售

兔宝宝的渠道整体销售规模越来越大，各经销商配套的辅料产品销售也已达到了一个很大的规模，由于历史原因，目前在兔宝宝专卖店销售的辅料产品基本上都是由各经销商自行从其它渠道采购的其它品牌，真正从兔宝宝采购的比例只是占了很小的一部分。经过几年的努力，公司目前的辅料产品结构体系日益完善，基本覆盖了装修施工中除水电材料之外的所有辅料产品。为了解决经销商辅料采购周期长、服务响应慢、仓库备货少、品类不够齐备等问题，公司今年开发并上线了兔宝宝易采平台，直接打通了一、二级经销商以及家装公司、家具公司等B端客户的采购通路，将供应商和客户整合到统一的平台，实现辅料产品网络一站式订货，彻底解决了辅料产品的采购配送等问题，整体运营效率大幅提升。同时，为提高经销商销售兔宝宝辅料的积极性，公司将加大对经销商销售返点的激励力度，并逐步强化对专卖店的市场监管，减少并最终取缔其它品牌辅料产品在兔宝宝专卖店的销售，使高毛利的辅料产品销售取得突破性增长，并带动公司整体毛利率的提升。

#### (3) 精耕细作拓宽渠道，提升市场占有率

兔宝宝板材2018年的销售目标达到80亿元（品牌授权B类收入折合后合计数），为实现这个目标，对核心市场、重点市场、外围市场根据市场特征给予不同的销售策略，尤其是外围市场的运作更趋精细化，基本实现一省一区的管理；加大多渠道推广，设立家装公司业务部，协助经销商开发装饰公司渠道，系统收集和整理历年合作家装公司数据，为今后全装修时代产品推广数据化分析作配套；加强互联网家装网络平台的合作，强化O2O模式。

#### (4) 深化合作，提升顺芯板销量

2018年兔宝宝与加拿大艾伯特省创新研究院将继续共同研究和开发基于加拿大林木资源的高附加值新产品，建立起更为紧密、积极的业务合作关系。在确保产品品质，拓宽销售渠道的基础上，通过技术交流分享以及人员互访来更好凝聚双方的优势，为新一轮深度合作添砖加瓦。兔宝宝与加拿大NORBORD公司的独家合作协议成功续约，未来三年，健康环保的顺芯板将引领中国装饰行业走进顺芯时代。

### 2、家居宅配事业部精准发力补齐短板，重点推进地板和儿童家居业务发展

2018年，公司将进一步加强家居宅配各项业务的投入力度，大力推进地板、木门、

衣柜、橱柜、儿童家居五大产品体系建设，在做大做强单品的基础上，逐步向整体大家居业务迈进。充分利用兔宝宝在材料领域的品牌优势和市场影响力，调整产品结构，加大实木和实木复合产品的研发开发力度，形成有兔宝宝特色的差异化发展之路。重点发展地板和儿童家居业务，家居宅配事业部各方资源也都将逐步向这两块业务倾斜，进一步加强团队建设和人材储备，加强设计、研发投入，加强配套产能建设，努力培育成为公司未来发展新的增长极。

### 3、互联网业务事业部加大创新业务投入，全力助推兔宝宝电商业务取得突破

兔宝宝电商部成立三年多以来，着力于线上、线下全渠道营销体系的梳理及打造。线上、充分发挥兔宝宝品牌及产品优势，通过与各类网络平台合作，打造线上流量入口，为经销商门店引流集客。线下、充分发挥兔宝宝遍布全国的经销商门店优势，打造线上线下一体化营销模式，提升消费者购物体验。

2018年，兔宝宝电商将借助多赢公司专业的电子商务运营团队和管理经验，结合公司产品体系及运营模式，来有效推动公司电子商务业务的快速健康发展；通过依托于互联网信息技术，持续深化线上、线下一体化营销体系的改造；通过着力与借助数据化和信息化手段——“基于平台大数据功能的智慧互动营销系统”、“线上、线下同步展示的云货架”、“线上、线下一体化的会员及支付系统”，在全国经销商门店当中开始试运营。同时基于兔宝宝信息化系统的“网络呼叫中心”、“全渠道订单流转系统”、“兔宝宝易装网”也将在2018年全面面向经销商门店开放。

兔宝宝电商作为“经销商的服务商”，根本目的是为了增强企业核心竞争力。电商的发展必须促进企业核心业务的电商化，这是一场组织变革，这是一场持久战争；电商进化、适者生存。

### 4、加强人力资源培养和研发设计能力建设，着力打造三大院

#### (1) 兔宝宝商学院

2017年底德华兔宝宝商学院正式成立。基于企业确立的新战略目标，对兔宝宝人才战略提出了更高的要求。而企业的发展，关键取决于人才储备是否能顺应企业发展的步伐，公司对内需要一个强大的符合战略需求的人才梯，对外则需要打造一支综合能力强、专业水平高、服务水平过硬，具有引领产业发展的产业生态链队伍。2018年，兔宝宝商学院将通过基杨计划、业柏计划、长松计划和青桐计划等内训项目的策划与实施，在强化各业务板块的一线作战能力的同时，把兔宝宝商学院打造成为一个内部员工个人发展和创新的生态平台；通过鲲鹏计划、鸿鹄计划、铭师计划和飞鹰计划等外训项目，面向公司上下游产业链，包括经销商、供应商以及装饰公司、工程公司等行业领域开展培训，把商学院打造成建材行业专业培训基地及学习提升的平台。

#### (2) 兔宝宝研究院

作为浙江省第一批省级企业研究院，兔宝宝研究院自成立以来获奖无数，2016年升级为省级重点企业研究院，也是浙江省内木材加工行业第一家。2018年，兔宝宝研究院将围绕负离子型功能板材、新型功能性石膏板、阻燃OSB、防火门、纳米材料改性水性涂料、高性能三聚氰胺脲醛树脂（提高板材的全项合格率）、高附加值重组装饰单板、无醛系列重组装饰单板、染色木皮实木复合地板、表面化学处理实木复合地板等方面，有计划、按步骤、分阶段的推出高附加值的一系列基材产品，将技术亮点根植于系列产品内核并衍生出明星爆款，化研发资源优势为产品竞争胜势，为销售公司与渠道终端的利益价值实现提供强有力的支持和新式武器。

### （3）兔宝宝设计院

为促进整体家居业务发展，尽快实现从装饰材料供应商向家居宅配供应商的角色转变，公司计划在2018年成立一个以设计研发为中心的兔宝宝设计院。设计院将以“精心设计、求实创新、争创精品、顾客满意”为宗旨，以“家居建材行业一流设计院”为目标，为兔宝宝家居宅配五大体系提供强有力的空间设计、产品设计和软装设计。在自主研发的基础上，设计院将充分吸收国内外先进的家居设计理念，取其精华，为己所用，不断推出各种创新设计。在团队建设方面，设计院将大力培育自己的优秀设计师，打造人才梯队。同时，引进国内外高端人才和优秀设计团队，秉承“匠心、知行、致远”发展和设计理念，打造一支“创新力强、凝聚力强、竞争力强、事业心强”的专业设计团队，更好的为公司家居宅配业务服务。

### 5、加速企业互联网改造，提升公司信息化管理水平

所谓传统企业的互联网化，本质上就是利用企业信息化系统建设，来提升企业的管理水平，解决业务迅速扩张带来的各种管理问题，在公司与经销商、供应商之间搭建一个高效的信息沟通的平台，从而更好地提供服务。近几年来，公司投入巨资打造兔宝宝信息化系统，极大的提升了公司的管理水平和运营效率。目前已建成并应用的信息化主要涉及供应链管理、渠道管理、供应管理等系统。相继开发部署实施了ERP、OA等集团管控信息化系统，经销商管理门户、供应商管理门户等系统，CRM客户关系管理、商业智能分析、设计展示平台等系统。2018年将进一步加大信息化建设投入，重点建设并实施BI商业智能分析、CRM客户关系管理、门店智能化应用、互联网+应用、MES制造执行等系，全面提升公司的信息化管理水平。

### 6、加强营销和供应链管理，提升服务经销商能力

企业之间的竞争，已经逐渐从产品竞争向服务竞争转变，好产品更需要好服务。2018年，公司将致力于构筑面向经销商的营销服务体系建设，强化目标市场分析与营销计划对接。同时，为确保公司整体战略目标的顺利实现，2018年，公司将进一步加强供应链管理，在满足客户需要的前提下，将对装饰材料事业部和家居宅配事业部产品供应链体

系进行优化升级，充分运用现代化的信息系统，提升物流灵活调配能力，加强快速响应，努力通过精细化的供应链建设，有效降低成本，提升产品质量，完善售后服务，全面提升服务经销商、供应商的能力和水平，促进公司业绩的提升。

#### 7、创新业务体系，拓宽工程业务渠道

随着精装修房时代的来临，兔宝宝作为家居建材行业的领导者之一，顺应潮流发展，按照公司战略规划成立德华兔宝宝工程分公司，致力于为全国各地工程业务做好体系支持和服务。2018年，工程公司在人员架构方面，将组建并完善配套部门，建立合理的人员储备机制，加强人才队伍建设；在业务方面，将继续做好一线和周边城市客户关系的建立及开发，加强二三线城市业务的开发，逐步有序的将工程业务推向全国范围；同时，将尽快建立起工程业务和经销商渠道的融合机制，将工程体系建设经验向全国经销商团队推广，并对人员进行系统的工程专业知识和商务知识的培训。创新工程业务拓展方式，借助协会平台、工程代理平台快速寻找目标客户资源并同各区域分享信息资源，借助兔宝宝研究院的研究成果推广来推进工程业务的合作以及发挥公司多产品体系优势，在工程业务开发中同步推广多项业务，加大投标产品的综合中标率，扩大工程业务的市场占有率。

在新的一年里，董事会将继续秉承求真务实、改革创新的精神，围绕公司发展目标，积极进取，扎实工作，力争以良好的业绩回报全体股东。

德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

董 事 会

2018年4月10日