

# 华宝香精股份有限公司

## 2019 年度总裁工作报告

2019 年，在全球经济增长放缓，贸易保护主义升温的背景下，中国经济总体保持稳中有进运行态势，食品饮料行业保持健康发展态势。华宝股份在公司董事会的领导下，通过管理团队和全体人员的辛勤努力，在挑战中前进，在机遇中发展。下面，我将 2019 年度公司经营管理情况及 2020 年度工作计划报告如下，请各位董事审议。

### 一、2019 年度经营管理情况

#### （一）2019 年度主要经营指标完成情况

报告期内，公司营业收入基本保持稳定，实现营业总收入 218,533.88 万元，较上年同期增长 0.75%。食用香精作为公司核心业务，收入保持稳定；公司着力拓展的食品配料业务本期销售收入实现增幅约 41.34%；日用香精板块加强液体微胶囊香精研发与推广，随着新产品投入市场以及新客户的开发，收入亦呈增长趋势，同比增幅约 16.56%。

报告期内，公司经营业绩实现同比增长，实现利润总额 144,555.10 万元，较上年同期增长 1.99%；归属于上市公司股东的净利润 123,552.89 万元，较上年同期增长 5.09%。基本每股收益为 2.01 元，较上年同期增长 3.61%；加权平均净资产收益率 15.50%，较上年同期增长 0.93 个百分点。

#### （二）2019 年度主要工作总结

1、升级商业模式，提升客户服务能力。公司搭建了为下游客户提供全面解决方案的平台，以终端市场研究、消费者洞察为起点，通过产品研究与供应链整合，为下游企业提供全套具有创新性和前瞻性的产品策划提案，帮助客户成为行业领先的品牌，实现公司与客户共同成长、合作共赢。报告期内，公司内部提升效率，外部整合资源，在爆珠、冷饮等诸多项目取得突破，建立并巩固了与客户的合作关系。

2、持续加强技术研究，开发创新品类。食品香精与配料板块持续加强乳化、植物提取、酶解发酵等技术，并通过技术成果的转化，对公司产品进行持续改进与升级。在保持现有产品行业领先地位的同时，公司积极关注食品行业新趋势下的发展机遇，重点拓展天然食品香精、健康食品配料业务，带动公司产品品类创新，更好地满足消费者追求健康、安全、多样化的高质量产品的需求。报告期内，公司成功研制抗光照乳化、透明乳化类产品；植物提取类产品已经能够应用于坚果炒货领域；酶解乳制品型的香精成功获得市场认可；开发了多种食品香精与配料新品类产品。

公司采取灵活的方式与高校和研究机构进行日用香精技术合作，持续进行国际潮流产品和领先技术的研究。报告期内，公司对日用微胶囊香精的研发和应用取得进展，已经开始小范围的试销；LTB天然素产品完成了中试实验室分溜设备的论证和设计工作，并签订了设备建造合同。

3、优化生产基地，实现产能与质量的双重提升。华宝孔雀在2019年上半年完成了生产基地整体搬迁至江西鹰潭的工作。江西生产基地经过一年运行，实现“规范化、系统化、制度化”管理，人员技能水平、产能、配置效率等方面目前已经达到原生产要求，并持续提升。广州华宝向江西鹰潭搬迁的工作也已经启动，目前鹰潭生产基地建设工程已完成设计招标工作，公司正在对项目的具体落实进行进一步优化。

4、公司加大日用香精市场开拓力度，在华东、华北、华南多地布局，以点带面，拓展全国市场。公司日用香精板块在中国织物洗涤产品的生产集散基地——石家庄设立了华北办事处，并建立了配套的应用实验室和现货仓库以配合当地业务点；对广州办事处进行了升级，并创建了研发室，为进一步拓展华南市场充分准备。

5、加强内部控制管理，有效执行各项制度。报告期内，公司已建立了较为完善的内部控制制度体系，各项制度符合国家有关法律、法规及监管部门的要求，也符合公司目前生产经营情况的需要。公司内部控制体系贯穿于公司经营活动的各个方面，能够保证公司经营管理规范、资产安全、财务信息真实完整。

6、控制成本费用，提升利润能力。报告期内，公司实施精细化管理，对期

间费用加强管控，针对不同的业务板块运营模式，细化考核要求，优化费用支出结构，在加大研发投入的同时对销售费用与管理费用进行了有效控制。报告期内，公司销售净利率 57.38%，较去年同期略有上升。

## 二、2020 年主要工作计划

公司始终以“美味生活引领者”为公司愿景，发扬“创新、务实、忠诚、协作”的企业精神，坚持“客户至上、价值创造、共享共赢”的企业价值观，确立了“做实业、专业化、做规模、出效益、增强竞争力、形成高效协同机制”的战略定位。公司践行工匠精神和规范运作的理念，以技术创新进步和商业模式升级驱动内生增长，凭借先进的核心技术能力，从消费者和客户需求洞察出发，基于客户需求提供整体解决方案；通过收购兼并、行业整合实现外延增长，发挥上下游产业链的协同效应，做强做大公司主业。公司将抓住国内消费升级和行业快速发展的历史机遇，力争成为香精行业全球领先企业。

2020 年公司将继续围绕核心战略，结合行业发展现状和发展趋势，重点做好以下工作：

1、加强技术研发，提升产品附加值。公司将继续加强技术创新，食用香精与配料板块将加强酶解与发酵、天然植物提取、乳化等核心技术能力提升；加大肉制品技术储备与开发，建立肉制品实验室，壮大研发团队，开拓休闲肉制品业务。日用香精板块将加强液体微胶囊香精研发与推广；加速 LTB 添加剂产能落地，形成清凉驱虫行业标杆；重视跨界业务的开发，依靠技术突破传统业务界限，寻求业务创新。公司通过持续领先的研发实力不断开拓业务范围，推出具有高附加值的创新型产品，保证公司核心竞争力。

2、产品结构优化升级，以品类拓展驱动销售增长。公司将构建贴近市场的产品体系，打造多元化的产品结构。食用香精与配料板块重点关注槟榔、坚果炒货、乳品、饮料、休闲膨化、餐饮等领域，构建“香精+配料”的产品体系，驱动公司转型升级；日用香精板块重点关注个人护理、化妆品、织物洗涤、空气护理、家居护理、香水香氛等市场，进一步丰富产品线，填补公司现有业务的空白区，获得更加广阔的市场空间。

3、强化市场研究工作，提高服务水平。公司将继续加强各品类市场研究的广度和深度，将行业研究、趋势研究与公司技术体系有机接合，建立与客户发展相匹配的研究能力和市场洞察能力，为概念产品开发提供必要方向，深度服务市场、服务客户。

4、开拓海外市场，加强对外贸易出口。公司在近年来一直加强对东南亚市场的研究与拓展，目前已形成一定的规模。在 2020 年，公司将继续保持对东南亚市场的开发力度，同时积极布局非洲、中东和南美市场，筹备海外业务部，前往多国实地考察，建立海外市场数据库，参与国际展会，把握海外市场的发展机会。

5、进一步完善制度建设，保持规范运作。随着公司各业务板块不断发展，公司将进一步健全内部管理和科学决策机制，持续完善管理制度，在规范生产、产品质量、环保合规、上市公司规范运作等各方面，继续加强内控体系及管理制度的建设，促进公司全体员工强化规范意识，严格落实各项控制措施，确保公司在规范运行的前提下获得持续、健康、稳定发展。

6、完善人力资源管理体系，扩大人才队伍。公司将完善人力资源管理体系，充分调动员工的积极性和创造性。一方面，继续加强员工内部培养制度建设，建立良好的人才梯队及人才储备；另一方面，健全内部激励政策及员工福利制度，进一步引进高端人才，壮大研究开发队伍与市场推广队伍，打造研发与销售紧密结合的高水平服务团队。

华宝香精股份有限公司

总裁：袁肖琴

2020 年 3 月 27 日