

汇中仪表股份有限公司

2019年度总经理工作报告

一、公司整体经营情况

2019年是公司转型升级战略实施的第二年。报告期内，公司管理层及广大员工齐心协力，积极贯彻落实年度经营计划；在技术研发方面取得了许多创新性成果；基本完成超声测流产品智能制造车间的建设；为主要客户提供定制化产品与整体解决方案。

报告期内，公司在董事会的领导下团结一致，攻坚克难，实现营业收入36,026.37万元，比去年同期增长28.77%。公司在确保销售收入增长的同时严控销售费用，使得公司总体利润率增加，公司2019年度实现净利润10,966.11万元，比去年同期增长34.44%。

二、2019年度主要工作回顾

1、2019年公司营业收入和净利润创造历史新高。

2019年是公司上市以来增长最快的一年，实现营业收入为36,026.37万元，比去年同期增长28.77%；净利润10,966.11万元，比去年同期增长34.44%；两项指标均创历史新高。

户用超声水表、户用超声热量表两种产品的产销量大幅超过历年最好水平，楼栋超声热量表、大口径超声水表等主要产品也有不同程度的增长。

在营业收入增长的同时，公司对销售费用进行了合理管控，在毛利率下降的情况下取得净利润增长。

2、深耕超声测流领域，持续创新和改善产品线。

管理层非常明确认识到：对超声测流技术的研究和相关产品的研发、生产是公司立命之本。2019年，公司仍然在该领域加大投入，研发完成并推出4G/NB-IoT采集器、直饮水超声水表、射频全自动组网超声水表系统等新产品，对楼栋热量表、大口径超声水表等产品结构设计进行了改进，升级了智慧供热、智慧供水两个系统。

公司的智能超声测流工业设计中心被河北省工业和信息化厅认定为2019年河北省工业设计中心，汇中仪表股份有限公司检测和校准实验室通过了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可。

2019年，公司研发投入1,605.02万元，较上年增长23.41%。公司新增专利授权10项，其中实用新型专利6项、外观设计专利4项；新增计算机软件著作权21项；新增无线电发射设备型号核准证7个。

截至报告期末，公司共计拥有有效专利69项，其中发明专利6项、实用新型专利42项、外观设计专利21项；无线电发射设备型号核准证14个。

3、推进物联网技术与超声测流产品的融合。

作为首批参与NB-IoT技术应用研发的企业之一，公司持续在NB-IoT技术与超声测流技术的结合应用方面投入力量。2019年，公司将NB-IoT户用超声水表等产品由单频段升级为全频段，实现了不同国家、不同运营商、不同频段的产品集中在一条智能生产线进行生产，降低原材料种类过多的风险，大幅提升生产效率，并一定程度上降低生产成本。公司还研发完成、推出NB-IoT户用热量表产品并进行批量部署，研发完成、推出NB-IoT数据采集器并进行批量部署。同时，公司NB-IoT系列产品能够提供包括CoAP、UDP、LwM2M、MQTT等多种通讯协议及兼容IPv6。报告期末，公司已完成全系列产品的NB-IoT配套和升级工作。2019年，公司继续与华为公司和多个运营商进行合作，在澳大利亚、印度、东南亚、非洲等国家和地区开展NB-IoT超声水表应用测试，取得了良好效果，也为下一阶段市场开拓奠定良好基础。

4、推进智慧供水大数据研究。

由于NB-IoT为代表的物联网技术在计量领域的应用，供水企业获取数据的方式和频率发生了重大变化，由传统的月度甚至季度人工抄表改为以天或小时为单位的无线自动抄表。由于采用了超声测流技术，数据内容也由传统的单一用水量数据扩展至累积流量、瞬时流量、水温、流速、压力等用水数据，用户地址、仪表型号、运营商代码、SIM卡号、电池电压等设备管理数据，和空管、倒流、高温等仪表运行状态数据。数据应用目的由传统的收费目的升级为管网监控、营业收费、客户服务、设备管理等综合性水务管理需求。

数万倍的数据量给供水企业带来了巨大的机遇和挑战。一方面，供水大数据有助于他们加强管理水平、提升管理效率、降低运营成本、提高客户满意度；另一方面，巨大的数据量也带来了数据处理、数据脱敏、数据合法应用等方面的难题。对此，公司正在与供水企业、高校研究院等机构合作进行研究，探索在不同传输频率下获得数据的应用效果。

5、探索智慧供热计量服务业务。

2019年，公司在河南、山西等省份开展了供热计量服务业务的探索，为客户提供包括计量仪表销售、安装、监控、维修、更换服务，及计量数据传输、存储、分析、报告服务在内的综合计量服务。其中，通过计量手段实现管网平衡，提高供热效率，实现节能减排，同时解决用户室温“过高”或“过低”的问题。供热计量服务业务在国内供热市场有开创性意义，为供热计量服务市场化和向国际标准靠拢进行了方向性探索。从实施效果看，客户认为该类项目一举改变了供热过程中仪表管理难、数据传输难、数据应用难、居民满意度低等各类问题，有效帮助供热企业提升了管理效率。

6、基本完成智能制造平台建设，助力转型升级。

2019年，公司已基本完成超声测流产品智能制造平台建设，项目完成后公司整体规模为：占地面积8.3万平米，建筑面积9.4万平米，既满足了公司发展空间需求，同时也成为国内规模最大的超声测流研发、生产基地之一。通过该平台，公司将实现智能订单、产品柔性定制、产品全生命周期管理、智能仓储、云服务等，能够全方位、多角度的满足客户需求，为实现传统制造升级为智能制造的战略打下坚实基础。

随着智能制造生产线的全面推进，公司已建成户用型仪表智能产线、工业水表智能产线、不锈钢管段柔性加工智能产线，全生命周期管理系统、智能仓储管理系统、智能订单管理系统、产品数据信息化管理系统。

7、继续延伸产业链，为客户提供定制化整体解决方案，满足差异化需求。

供水管网是配水系统的重要组成部分，过高的管网漏损率不仅浪费水资源，还会加剧供求矛盾，增加供水能耗，降低自来水公司的经济效益。因此，对城市供水管网漏损的合理分析、准确评价、经济控制是我国自来水公司面临的重要问题。而公司的分区计量漏损控制方案恰恰能够针对国内自来水公司漏损率普遍偏高的痛点，从精准计量角度出发，利用供水管网的区块化计量，逐级查找漏损原因，并针对性采取有计划、高效益的解决措施。公司分区计量的项目自实施以来，在短期内即取得了极佳的漏损控制效果，为客户避免了大量的漏水损失，提高了经济效益。

8、持续引进优秀人才，优化人力资源管理体系。

人力资源的开发、管理是公司发展战略的重要组成部分。公司的研发团队是保持公司技术创新能力的核心资源，销售团队是创造利润的主力军。2019年度，公司加大了人才引进力度，提高了公司核心技术团队的活力和创新能力，从而增强了公司的核心竞争力，保证了公司科研梯队式储备战略的顺利实施。公司为了更好的与当地市场对接，逐步实施销售人员本地化的销售人才战略，有利于更好的实现与地区市场的衔接，同时也降低了人力资源成本。同时，公司坚持自主培养与外部引进相结合的人才战略，在应届毕业生的选拔培养方面下大力气。2019

年公司扩大校招规模，报告期末已签订三方协议的2020年应届毕业硕士研究生、本科生近50人。

综上，机遇与挑战并存，公司会坚守初心，持续在超声测流领域深耕，推进物联网、大数据应用技术与超声测流产品的融合；加速智慧供水、供热应用平台的研发升级和应用；继续全方位深度拓展市场需求，深耕细作，为客户提供定制化的整体解决方案；优化完善公司治理结构，稳健推动公司高速、可持续的发展战略，并尝试创造更多的机会让资本市场加深对公司的认识和了解，以回报广大投资者对公司的支持与厚爱。

三、公司主要财务情况

1、主要会计数据和财务指标

单位：万元

	2019年	2018年	本年比上年增减
营业收入	36,026.37	27,976.54	28.77%
归属于上市公司股东的净利润	10,966.11	8,156.65	34.44%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,179.51	7,722.92	31.81%
经营活动产生的现金流量净额	99,74.78	73,44.17	38.19%
基本每股收益（元/股）	0.6597	0.4915	34.22%
稀释每股收益（元/股）	0.6509	0.4915	32.43%
加权平均净资产收益率	16.44%	13.66%	2.78%
	2019年末	2018年末	本年末比上年末增减
资产总额	82,707.65	70,846.30	16.74%
归属于上市公司股东的净资产	71,516.06	62,085.03	15.19%

2、营业收入构成情况

单位：万元

分类	2019年		2018年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	36,026.37	100%	27,976.54	100%	28.77%
分行业					
仪器仪表制造业	36,026.37	100.00%	27,976.54	100.00%	28.77%
分产品					
超声热量表及系统	14,683.90	40.76%	10,243.11	36.61%	43.35%
超声水表及系统	13,964.47	38.76%	10,192.09	36.43%	37.01%
超声流量计及系统	3,747.23	10.40%	5,298.88	18.94%	-29.28%

其他	3,630.77	10.08%	2,242.45	8.02%	61.91%
分地区					
华北地区	13,235.76	36.74%	9,581.09	34.24%	38.14%
华东地区	10,904.28	30.27%	8,405.74	30.05%	29.72%
华中地区	5,167.86	14.35%	3,633.49	12.99%	42.23%
西南地区	1,163.89	3.23%	1,239.18	4.43%	-6.08%
西北地区	1,362.76	3.78%	1,776.57	6.35%	-23.29%
东北地区	2,162.47	6.00%	2,143.08	7.66%	0.91%
华南地区	1,636.01	4.54%	1,051.61	3.76%	55.57%
境外	393.35	1.09%	145.77	0.52%	169.84%

3、公司产销量情况

行业分类	项目	单位	2019年	2018年	同比增减
仪器仪表行业	销售量	台(套)	414,056	258,411	60.23%
	生产量	台(套)	412,708	243,959	69.17%
	库存量	台(套)	68,069	69,417	-1.94%

公司销售量同比增加60.23%，生产量同比增加69.17%，主要系公司报告期销售订单增加所致。

4、营业成本构成情况

单位：万元

行业分类	项目	2019年		2018年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
仪器仪表制造业	直接材料	12,692.96	82.70%	8,271.61	79.18%	53.45%
仪器仪表制造业	直接人工	1,095.11	7.14%	853.44	8.17%	28.32%
仪器仪表制造业	制造费用	1,559.85	10.16%	1,321.92	12.65%	18.00%
仪器仪表制造业	合计	15,347.93	100.00%	10,446.97	100.00%	46.91%

5、费用情况

单位：万元

	2019年	2018年	同比增减	重大变动说明
销售费用	5,274.31	5,658.54	-6.79%	主要系公司对费用进行精细化管理，合理支出所致；
管理费用	2,809.69	2,520.65	11.47%	主要系股权激励成本增加所致；
财务费用	-86.29	-113.55	24.01%	主要系公司定期存款利息减少所致；
研发费用	1,605.02	1,300.61	23.40%	主要系公司加大研发投入，研发人工费增加所致。

6、研发投入情况

公司近三年研发投入金额及占营业收入的比例如下：

	2019年	2018年	2017年
研发人员数量(人)	71	62	42
研发人员数量占比	15.57%	15.35%	10.77%
研发投入金额(元)	1,605.02	1,300.62	1,069.90
研发投入占营业收入比例	4.46%	4.65%	4.34%

7、现金流情况

单位：万元

项目	2019年	2018年	同比增减
经营活动现金流入小计	36,330.66	31,463.04	15.47%
经营活动现金流出小计	26,355.88	24,118.87	8.55%
经营活动产生的现金流量净额	9,974.78	7,344.17	38.19%
投资活动现金流入小计	34,026.16	26,457.37	28.61%
投资活动现金流出小计	40,624.79	29,232.92	38.97%
投资活动产生的现金流量净额	-6,598.63	-2,775.56	-137.74%
筹资活动现金流入小计	43.89	2,591.33	-98.31%
筹资活动现金流出小计	3,472.86	6,761.94	-48.64%
筹资活动产生的现金流量净额	-3,428.97	-4,170.61	17.78%
现金及现金等价物净增加额	-44.65	3,92.58	-67.02%

(1) 投资活动现金流出金额同比增加38.97%，主要原因系本期购买的理财产品金额同比增加所致；

(2) 筹资活动

筹资活动现金流入同比减少98.31%，主要原因系公司上年度收到员工股权激励款项所致。

筹资活动产生的现金流出同比减少48.64%，主要原因系公司上年度回购公司股份金额较大所致。

四、公司 2020 年度工作计划

1、智能制造

目前公司超声测流产品智能制造车间第一条生产线已完成设备调试并投入使用，该条生产线产能为30万台，有效提升了公司产能。同时，依托该项目的智

能制造平台也将投入使用，公司将实现智能订单、产品柔性定制、产品全生命周期管理、智能仓储等功能，并在提高产品质量和一致性、提高生产效率、降低人工成本等关键管理领域取得长足进步，此为公司中长期发展奠定了基础，助力了公司转型升级战略。

2、质量与效率

随着公司市场规模逐渐扩大，户用仪表开始大规模部署，给公司售前、售后服务带来了巨大压力。对此，公司依托智能制造平台，将质量控制和效率提升作为2020年工作重点。通过大数据分析提出科学的生产工艺流程改进建议，持续优化生产工艺；实现供应链、技术开发、生产制造、市场营销各环节信息的互联互通，及时有效的进行信息传递和交互，提高效率、降低风险。

3、成本控制

由于机械式产品仍在市场上占据主导地位，公司面临着与低价产品竞争的局面。虽然公司一直保持较高的毛利率，但对于市场格局的根本性变化不能起到促进作用。对此，公司将成本控制作为2020年工作重点，通过产品设计优化、供应商竞争、生产流程改进、人员效率提升等手段控制和降低成本。

4、市场营销

公司目前主要以国内市场为主，兼顾国际市场。在公司长期战略部署的指导下，市场营销方案将以充分发挥汇中仪表的品牌优势为先导，继续推进产品在市场上的占有率；加强对公司客户服务的品牌效应，提升客户对公司售前、售中、售后的满意度。同时，完善市场营销网络建设、增强市场推广力度和渠道建设，一方面提升老客户质量和大客户占比，一方面持续开发空白地区和市场。

5、国际业务

在国际市场上，公司将继续加强与ICT企业和各国运营商的紧密合作，充分发挥技术优势，通过NB-IoT超声水表等国际领先产品积极开展国际竞争，打造新的利润增长点。

6、优化研发管理体系

随着战略转型升级和业务项目扩展，公司以严谨、高效、精细化为目标，不断调整、优化研发管理体系，加强高素质研发团队建设。同时，公司基于PLM信息化管理平台，推进构建产品全生命周期的技术支撑体系；推进以客户为导向的产品服务转型升级，提高产品柔性定制水平；推进新结构新工艺成果转化，适应更多样化的应用场景，以提升主导产品的市场竞争力；推进自主知识产权战略，加大自主知识产权保护力度，打造国际化的自主知识产权产品。

7、加快原材料国产化应用进程

由于中美经济关系的变化、全球市场环境的不稳定性，国家在电子芯片科技领域加大了投入。公司基于自身在超声测流领域的自主设计核心技术，在保障超声计量的核心技术应用前提下，进一步扩大产品应用级的自主研发，大胆启用多种国产化芯片和元器件，并在一些产品上进行了市场应用，效果显著，为国产化应用进程打下坚实基础。

8、继续推进物联网无线通讯产品产业化

公司将继续推进主流物联网无线通讯技术与主流测流产品的融合（例如NB-IoT、LoRa、Sigfox等技术），并扩大涉及的无线通讯技术范围（例如Wireless-Mbus等国外应用无线技术），推进符合国际物联网市场产品的产业化转换进度。同时，建立无线远传信息化管理平台，以实现远程监测、控制、定制服务等客户服务功能。

9、加速智慧供水、智慧供热应用平台的研发升级和应用

公司自主研发的智慧供水平台、智慧供热平台面向节水、节能行业，已积累了大量的应用客户。智慧供水平台已实现从水源、制水、输水、分区漏损、社区管理到居民用户计量管理等服务；智慧供热平台已实现从热源、长输供热、换热站调控、一次网二次网平衡调节、分区漏损检测到居民供热平衡等服务。这两个平台通过深入的行业大数据分析、建模，进一步完善了智能化决策层的功能，同时助力提升节水、节能行业的精细化管理能力和改变全社会的节水、节能意识。

10、人才计划

公司以市场发展为导向，以转型升级战略为依据，对现有人力资源情况进行人才盘点，制定最适合企业的人才规划。不断完善人才引进机制，拓宽人才引进渠道，建立全方面人才培养方案，从专业技能、行业深度、岗位要求、思想深度、综合素质等多方面实现人才的快速融入及人才效益的最大化。公司持续规范和优化绩效考核和薪酬福利体系，实现员工个人职业规划与企业发展的双赢。

11、信息化建设

公司将进一步完善以ERP为核心企业信息化门户建设，发挥信息技术在企业组织、生产、经营以及业务流程中的作用，对各个部门进行工作细化、明确节点、落实责任，使各个部门顺利达成信息化的目标要求，从而进一步提升生产过程中的大数据收集整理水平，为智能制造的规模化奠定技术支持保障。

12、公司治理能力和治理体系建设

新型冠状病毒感染的肺炎疫情使公司充分意识到完善公司治理体系、提高公司治理能力的重要性。2020年，公司将以质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系、测量管理体系、售后服务体系认证、信息管理体系为基础，全面梳理和完善公司治理体系，防范风险、保障发展。同时，公司将投入资源提高公司治理能力，尤其是核心管理团队即董监高团队的履职能力建设。

13、兼并重组计划

公司根据目前自身的经营状况，在充分考虑市场风险的前提下，围绕着做大做强主业的战略目标以及转型升级目标，通过多种手段、渠道寻求与公司具有良好协同效应的同行业企业、上下游企业进行适当的收购兼并，以不断扩大企业规模和实力，提升公司在公共事业服务领域中的市场份额。

汇中仪表股份有限公司

总经理：董建国

2020年4月8日