

2019年度总裁工作报告

2019年，公司管理层在董事会领导下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实勤勉地履行职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成了2019年度各项工作。公司围绕发展战略和经营计划，进一步加强各业务板块的梳理，充分发挥技术研发优势，增加市场开拓力度，延展产品线、拓展销售渠道广度与深度，各项业务保持了良好增长的增长势头公司发展又上了一个新的台阶。我代表公司管理层向公司董事会作2019年度总裁工作报告。

一、2019年度总体经营情况

报告期内，并购昇辉电子业务整合全面完成，公司充分发挥并购形成的规模效应和协同效应，根据市场发展趋势，合理布局全国性产品和服务，聚焦高质量发展，积极扩展市场的广度和深度，同时加强销售市场维护，公司市场竞争优势更加显著，公司经营业绩稳步增长。

2019年度，公司实现营业收入394,219.28万元，比上年同期增长30.06%；实现营业利润67,559.12万元，比上年同期增长30.79%；实现利润总额67,372.74万元，比上年同期增长31.05%；实现净利润59,299.87万元，比上年同期增长31.62%。

二、公司2019年度主营业务分析

公司主营业务包括电气成套设备业务、LED照明业务、智慧社区业务、公共安防业务。公司电气成套设备业务主要包括高低压成套设备以及智能化箱式变电站、母线槽、电缆桥架等产品的研发、生产和销售；LED照明业务主要包括LED照明灯具、城市亮化工程、EMC工程、LED显示屏等业务；智慧社区业务主要包括社区集中管理平台、智慧社区、“慧生活”云平台、弱电系统等业务；公共安防业务主要包括视频监控、智感社区、智能办案、雪亮工程、智慧交通、智慧监管等业务。

报告期内，公司成立了公共安防事业部，并开始介入公共安防方面的业务，为公司的业务发展注入新的活力。

1、公司主要产品

(1) 电气成套设备

公司电气成套设备主要包括工业用电气成套设备和民用电气成套设备两大类，工业用电气成套设备主要应用于石油、石化、电力、冶金、轨道交通、节能环保等领域；民用电气成套设备主要应用于房地产、市政工程等领域。产品主要涵盖KYN□-40.5、HXGN17-12、KYN28-12、XGN2-12、LGGD、LGCK、LGCS、LMNS等各种型号的高低压成套设备，DFW电缆分接箱、照明箱、计量箱等各类低压三箱产品，以及智能化箱式变电站、母线槽、电缆桥架等产品。

（2）LED照明

公司LED产品主要包括亮化类照明、家居类照明、光源类照明、办公类照明、商业类照明及户外类照明等系列产品，产品广泛应用于住宅小区、写字楼、酒店、商场、学校、城市亮化等多种场景。

（3）智慧社区

公司智慧社区产品主要根据客户个性化需求，通过方案设计、软件平台开发、集成安装实施、设备调试、后期系统运行维护等主要流程，为城市、社区、酒店、商业楼宇、普通家庭等客户提供智能化解决方案和相关产品。

（4）公共安防

通过平安城市和雪亮工程，城乡音视频监控一体化建设完成纵向贯通省、市、县、乡镇、村，横向联通综治中心、公安指挥中心、政务服务中心、数字化城管中心及各服务部门的公共安全视频系统联网应用，实现城乡大联动。

2、公司营业收入构成

公司高低压电气成套设备业务、LED照明业务、智慧社区业务收入分别为274,717.05万元、78,642.78万元、40,859.45万元，分别比上年同期增长24.41%、32.45%、78.33%。公司各项业务均保持良好增长。报告期内公司依托渠道优势，充分利用客户粘性，积极拓展智慧社区业务，2019年度智慧社区业务收入实现较大幅度增长。

3、公司产品销售毛利率情况

公司高低压电气成套设备产品销售毛利率为37.34%，同比下降2.76%；LED照明产品销售毛利率为39.95%，与去年同期基本持平；智慧社区产品销售毛利率为32.29%，同比增长4.06%。

4、期间费用

报告期内，公司销售费用为18,614.60万元，同比增长74.21%，主要原因为随着业务量的增加，相应运输费用增加，同时公司加大品牌宣传力度，广告费用有

较大幅度增加；管理费用为31,277.81万元，同比增长3.09%；财务费用为8,752.61万元，同比增长490%，主要原因为随着公司销售规模的扩大，所需流动资金增加，相应的银行借款增加，随之增加的利息支出导致公司财务费用增加。

5、公司研发投入情况

报告期内，公司研发投入14,584.29万元，同比增长28.89%，占营业收入的比例为3.70%。公司研发人员近300人，占全体员工的比例达到16.32%，研发平台实力进一步提升，研发人才梯队也日趋完善，通过不断创新产品，持续对产品进行升级换代、提升产品性能，并不断丰富产品种类，以满足市场需求，增强公司持续发展动力。

三、募集资金使用情况

公司首次公开发行股份募集资金总额 19,023 万元，截至本报告期末，募集资金已使用完毕，募集资金投入的智能电气成套设备建设项目已达到预计效益。公司 2018 年发行股份购买资产并募集配套资金 49,222.82 万元，用于支付交易标的对价款，截至本报告期末，已累计使用 40,000.00 万元，尚未使用的募集资金为 9,733.02 万元。

四、公司2020年主要经营计划

1、“10=12”，公司2020年度经营目标维持不变

受新型冠状病毒肺炎疫情影响，上下游企业复工推迟，公司承受的经营压力增大。公司将积极做好疫情防控工作，加强与客户、供应商等各方的沟通，用10个月的时间完成12个月的经营目标，以更好的客户沟通及解决方案、更优质的服务、更具竞争力的产品去赢得市场，挽回损失。

2、分板块独立运营精细核算，保持财务状况的稳健

稳步制定并实施目标增长计划，充分利用现有资源，对外集中竞争优势，各板块独立运营精细核算。通过成立事业部制推行利润中心，推行核算精细化。

公司需尽可能优化现有资源的配置和提高现有资源的使用效率，增加将利润积累作为实现资产规模扩张的基本资金来源，通过稳健的财务规划，现金流以收定支，各事业部独立核算，确保充裕的经营性现金流。

3、提高客户服务能力和响应速度，增加客户粘性

公司计划通过产品和工程的交期、售后回访、质量、成本等方面的改善，综合提升公司综合竞争实力，充分考虑客户的各种需求，注重提高客户服务能力和

响应速度，进一步提升客户满意度和公司美誉度，扩大客户对公司品牌的认知与客户共同成长共同发展，增加客户粘性。

4、做好智能化技术储备，为快速响应公司市场拓展需求提供技术支持

聚焦智慧社区、智慧城市、公共安防等领域，布局智能用电、智能配电、智能家居硬件、智能照明、景观亮化、公共安防等关键设备产品和软件平台产品研发，为智慧城市、智慧社区、公共安防等具体应用场景综合解决方案提供技术支持，重点加大在公共安防领域的技术投入，为公共安防业务切入更多智慧城市、智慧社区领域提供相应技术储备。

5、开拓更多的大市场大客户大渠道

公司将继续加强市场营销力度，进一步加大市政工程、轨道交通、地铁等项目的市场拓展，优化营销渠道，深入研究市场走势，在坚守现有市场阵地的同时，积极拓展潜在市场的深度和宽度。通过配备优势资源，重视方案设计和新产品研发，不断创新合作模式，依托公司的资源整合能力和供应链议价能力，在现有产品或新兴产品领域，拓展更多优质客户，不断扩大产品的市场份额。

6、推动公司信息化建设

公司业务转型重点是公共安防、智慧城市、智慧生活等智能化领域，内部的信息化、智能化建设需要同步跟上，随着核心ERP信息系统的切换，逐步推进智能制造工业互联网、移动办公等其他信息化系统的建设，加快业务响应速度，提高运作效率。综合利用PLM产品生命周期管理系统和SAP企业管理解决方案，推进公司智能制造数字化车间和智能工厂，推动公司信息化建设，使企业现代化管理驶入快车道。

7、提高企业的社会责任感，强化团队的凝聚力和竞争力，抓好企业文化建设，强化企业价值观，坚定企业信念，与各利益相关方共同成长。

山东鲁亿通智能电气股份有限公司

总裁：李昭强