

卓郎智能技术股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

2019 年，在全体股东的大力支持下，在董事会、管理层及公司员工的共同努力下，公司积极发展主营业务，完成了业绩承诺；同时强化内部的管理，规范公司运作，加强与投资者的沟通交流，切实维护投资者的利益。现将公司 2019 年度董事会工作报告如下：

一、2019 年度董事会履职情况

2019 年，公司董事会严格遵守相关法律法规及《公司章程》等制度的有关规定，忠实履行董事会的职责，忠实勤勉、认真地行使董事的权利、履行董事的义务。

（一）董事会召开情况及决议情况

2019年度，公司第九届董事会召开了7次会议，审议通过了29项议案。董事均严格按照《公司章程》等相关规定，以维护股东利益为立足点，认真负责地审议各项议案，勤勉、忠实地履行各项职责。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2019 年度，公司共召开 4 次股东大会，审议通过了 16 项议案。公司董事会提交股东大会审议的全部议案均获得股东大会审议通过。董事会严格按照《公司章程》等规定，认真执行股东大会的各项决议，并按照相关规定履行了信息披露义务。

（三）董事会专门委员会的履职情况

2019 年度，公司董事会各专门委员会按照各自工作细则的规定，认真履行职责，积极有效提升公司规范运作水平，促进公司健康发展。报告期内，各专门委员会对所审议的事项不存在异议。

（四）董事会对外信息披露工作开展情况

2019 年度，公司董事会严格按照相关规定和要求，及时履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项。2019 年度公司共发布定期报告 4 份、临时公

告 65 份，信息披露内容真实、准确、完整，未发现存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情况。

二、2019 年度公司整体经营情况

2019 年，全球经济增速持续下滑，世界 GDP 增长率继续保持下降趋势且下降幅度明显扩大，在外部环境收紧及国内经济的大调整下，中国国内生产总值（GDP）增长率为 6.1%，降至 1990 年以来最低。全球纺机行业继续低位运行，全球主要纺机制造国家和地区均出现整体调整的态势，全球纺机贸易额亦出现了下降。

2019 年，纺织行业盈利压力显著增加，产业链多数环节效益持续承压。全年 3.5 万户规模以上纺织企业实现营业收入 49436.4 亿元，同比减少 1.5%，增速低于 2018 年 4.4 个百分点；实现利润总额 2251.4 亿元，同比减少 11.6%，增速低于上年 19.6 个百分点（数据来源：中国纺织工业联合会产业经济研究院）。根据中国纺织机械协会《2019 年纺织机械行业经济运行报告》，2019 年 1-12 月规模以上纺机企业实现营业收入 819.52 亿元，与去年同期相比减少 7.00%；利润总额为 58.67 亿元，与去年同期相比减少 3.6%；

2019 年，受全球经济形势、贸易摩擦局势反复、投资不确定性增加等因素的影响，公司经营业绩小幅下滑，报告期内实现营业收入 85.75 亿元，同比下降 7.0%；归属于上市公司股东的净利润 6.09 亿元，同比下降 24.9%。

从收入地区分布来看，受政治局势及其国内经济下行的影响，土耳其和印度地区营业收入分别下降 67.4%和 32.7%。在主要的增长地区上，除中国地区继续保持增长，营业收入实现 16.9%的增长外，公司聚焦新兴市场的发展战略成效显著，在巴西、越南、巴基斯坦分别取得了 34.4%、39.79%和 66.68%的增长，其中在作为重要的新兴市场之一的越南市场，公司已连续三年实现收入增长。

经普华永道出具的《承诺净利润与实际净利润差异情况说明专项审核报告》普华永道中天特审字（2020）第 1651 号，卓郎智能机械 2017 年度-2019 年度扣除非经常性损益后实现的归属于母公司所有者的净利润为 25.4 亿元，超过业绩承诺的

23.52 亿元，业绩承诺完成率为 107.85%。至此，卓郎智能顺利完成 2017、2018 和 2019 三个年度的业绩承诺。

在市场活动方面，公司在巴塞罗那 ITMA 国际纺织及技术机械展览会（以下简称“ITMA 纺机展”）上接待了来自 1500 家公司超过 3500 名参观者，公司在展会上推出了一系列领先行业的新产品，得到了客户的广泛认可，陆续签订了总价值超过 2 亿欧元的新产品合同和订单，其为公司带来的业绩持续在 2019 年下半年及 2020 年释放。值得一提的是，公司于展会上首次推出的 Autoairo 全自动空气纺纱机打破了日本企业对空气纺纱机市场的垄断，为公司开拓了全新的市场领域。继在 2019 年巴塞罗那 ITMA 纺机展大放异彩后，卓郎智能积极总结经验与规划发展方向，把强化组织架构和流程、提升客户亲密度、发挥商业模式优势作为下一步的工作重点，为在 2023 年米兰 ITMA 纺机展推出下一代创新成果奠定坚实的基础。

2019 年，拥有 160 多年历史的卓郎迎来了多个具有纪念意义的“周年”：全自动转杯纺纱机 Autocoro 的 40 周年、AutoBD 半自动转杯纺的 50 周年、早已成为行业内全自动络筒机代名词的 Autoconer 的 60 周年、青泽环锭纺纱机的 70 周年以及卓郎刺绣的 150 周年。

1. 纺纱事业部

报告期内，纺纱事业部实现营业收入 73.03 亿元，同比减少 1.6%。

在销售方面，公司一直积极推进“大客户”项目，重点关注及维系高毛利订单，2019 年公司在中国地区赢得了关键战略客户并签署了重要订单，并为未来长期合作奠定了牢固基础。

通过资源的有效开发与科学整合以及良好的跨部门合作，卓郎于 2019 年末向土耳其客户交付第一台 Autoairo 全自动空气纺纱机，这距离公司于 2019 巴塞罗那 ITMA 纺机展首次推出 Autoairo 全自动空气纺纱机仅 6 个月时间。

此外，自 2016 年开始投资建设，作为公司全球化布局下拥有世界领先水平的智能成套化纺纱设备生产基地——卓郎新疆工厂已于 2019 年下半年正式全面投产，

在充足释放产能的同时能够降低生产成本，进一步提升毛利率。2019 年初，公司即与新疆当地的相关技术高校建立了合作关系，通过设立卓郎奖学金、卓郎学习班和卓郎学徒制等推广方式，吸引了大批优秀的毕业生加入卓郎新疆工厂，也为当地的就业做出了一定贡献。

2. 技术事业部

报告期内，技术事业部实现营业收入 13.27 亿元，同比下降 29.3%。主要受到事业部下刺绣业务较大亏损影响。

报告期内，公司充分利用作为行业内少数全流程设备供应商在数据平台建设上的天然优势，着力建设 Senses 数据平台，推出全新的纺纱智慧工厂解决方案。考虑到经营过程中日益增加的复杂性，更高的透明度成为获得成功的关键因素，Senses 数据管理系统收集、汇总和分析各个地区纺纱厂的生产、质量和绩效数据，使客户能够更高效利用原料，更合理分配时间、人员和能源以及资金，使智能数字驱动工厂管理成为可能。

2020 年是全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年，全球经济不稳定因素及成本上涨、竞争加剧等常态化压力依旧存在，纺织行业平稳运行依旧面临较大压力。尤其 2020 年初突如其来的“新冠肺炎”疫情，给整个发纺织行业带来了较大的影响，造成了一定的经济损失，但随着疫情情况好转和各项针对性扶持政策的出台及落实，企业的经营压力将逐步得到缓解。与此同时，我国经济延续总体平稳、稳中有进发展态势不会改变，纺织行业工序间的连续化、自动化、数字化和万锭用工人数量不断降低的诉求不会改变，坚持聚焦客户、创新引领和卓越运营的主要战略，公司有信心在挑战中抓住机遇，成为行业内最优秀的全流程智能解决方案及服务首选提供商。

三、公司未来发展与展望

（一）行业格局与趋势

2019 年末及 2020 年初，受新型冠状病毒引起的肺炎疫情影响，整个纺织机械行业面临着人员短缺、物流中断、需求下降等多重困难，订单违约、现金流较低的风险正在上升积聚。随着疫情在全球范围内的不断蔓延爆发，2020 年全球纺织机械行业的前景不容乐观。

（二）公司发展战略

1. 产业布局的调整与整合

为提高经营效率，公司在欧洲经营主体将着重于产品研发及核心部件产品的生产及部分高端产品组装生产线。采购方面，公司将利用中国市场的本土化优势，在保证产品质量的前提下，着手进行供应链整合计划，同时配合生产布局向亚洲转移的战略，在中国、印度及其他低成本地区筛选优质供应商，逐渐取代部分在欧洲的零配件采购。

2. 业务领域的不断拓展

公司拟加大研发力度，利用不断创新发展的领先技术和遍布全球的客户资源将旗下业务拓展到纺织行业其他未覆盖领域。与此同时，公司还将积极探索其他工业领域、扩大非纺织机械业务。公司积极鼓励内部创新，结合公司在轴承、橡胶件、光敏传感器等专业零部件领域的优势技术，推出多种面向非纺织行业的新产品，提升公司应对行业周期性风险的能力。

3. “E³+I”理念的创新引领

卓郎智能在智能化纺织装备领域拥有行业顶尖的技术水平和研发创新团队，全球共计拥有研发人员超过 500 名，并在全球范围申请获得超过 1100 项注册专利。公司的目标不仅仅是在提升人体工程应用以便于高效操作的同时不断减少其解决方案的能源消耗，还包括为操作工人提供更好的工作环境。公司将进一步侧重于寻找减少浪费和资源消耗、增加机器的智能性以提高质量和产量的整体解决方案。公司也将通过在工业 4.0 领域内与特殊领域的专家合作或积极并购来获取很多动力，提

升自身的开发能力，使公司的产品与服务更加贴近行业自动化、数字化、智能化的发展趋势。

4. 提高配件销售和服务收入

卓郎智能的配件销售及收入主要针对的是过往购买过卓郎智能机器设备的客户，亦有部分通用部件面向其他用户。随着卓郎智能在全球的设备销量保持稳定增长，卓郎智能的设备保有量亦随之不断增长，提高配件销售和服务收入既符合行业发展趋势也利于公司不断提升营业收入。配件销售和服务收入业务具有持续性、广泛性以及能够提高客户粘性，且毛利率相对较高，提高配件销售和服务收入是公司未来发展战略的重要部分。卓郎智能将采取独特的专利设计、组建独立的设备及服务销售团队等一系列措施，以产品和服务的高质量、高可靠性及高性价比，赢得越来越多的客户认可。

（三）公司经营计划

2020 年，公司将把重点放在以下几个方面：

1. 客户至上的服务标准

公司将继续致力于提升客户服务标准，以结果为导向，把客户的需求放在第一位，为其提供功能与效益兼备的产品及贴心周到的服务。公司将针对客户及其员工开设更多培训中心并制定相关课程，为客户提供实用的培训服务，在帮助客户更好地了解公司产品产品的同时，丰富其工艺知识、提升其操作水准。

2. 创新发展的卓越产品

公司将继续维持在研发方面的投入，紧抓客户需求和产品性能，自外向内推动创新研发，推陈出新，用产品和方案说话，巩固卓郎智能作为全球领先的高端装备制造解决方案提供商的市场龙头地位。

3. 稳定增长的市场份额

通过对市场发展变化的精准把握，有效合理地调整销售策略，在稳固已有市场的同时，积极开拓发展新市场。

4. 科学有效的成本控制

公司已经并在未来仍将继续实行产业布局调整与整合计划，加大低成本国家采购比例，实现生产线由高成本地区向低成本地区的逐步转移，科学有效地降低生产成本。

5. 积极践行的社会责任

公司将从多个方面积极履行企业的社会责任，在产品方面继续推进“E³+I”理念，从节能、经济效益到人体工程等方面改进产品性能指标；在社会公益方面积极响应与落实国家关于脱贫攻坚的战略部署；在员工福利方面，落实安全生产，为员工提供健康的工作环境以及能够提升个人技能的有关培训。

2020 年，公司董事会将继续从维护全体股东的利益出发，围绕公司发展战略及经营计划，推进公司持续快速发展，努力创造良好的业绩回报广大股东！

卓郎智能技术股份有限公司董事会

2020 年 6 月 29 日