沃顿科技股份有限公司 2021 年度董事会工作报告

2021年,沃顿科技股份有限公司(以下简称"公司")董事会严格按照《公司法》《证券法》《公司章程》等相关法律法规和规范性文件的规定,恪尽职守,勤勉尽责,科学决策,认真执行股东大会、董事会的各项决议,充分发挥董事会作用,提高公司治理水平,推动公司业务发展。现将公司董事会 2021 年度工作情况汇报如下:

一、2021年公司经营情况

报告期公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入 学习贯彻党的十九届五中、六中全会精神,弘扬建党精神,坚持以党 建品牌"娄山关"建设为主线,以"党建引领项目"为抓手,进一步 促进党建经营工作深度融合,提升经营效益。深入开展党史学习教育 和宣传阵地建设,强化党风廉政建设,坚持党要管党、全面从严治党,加强基层组织建设,发挥基层战斗堡垒作用,完善人才培养和选聘制度,激发员工活力,营造干事创业氛围,增强公司发展动力。

报告期内,国内新冠肺炎疫情整体得到有效控制,国民经济持续发展,膜行业下游受疫情影响的产业逐步恢复,工程项目需求增长,国内水资源短缺日益严峻和环保政策趋严的大环境未变,并在废水处理及回用、城镇污水处理、海水淡化利用等方面提出进一步要求,膜法水处理市场需求回暖,国内反渗透膜技术日臻成熟,拉动膜技术在常规水处理及污水回用领域的应用,国产品牌认可度提升,国内膜企扩产重心逐步向工业膜倾斜,常规工业水处理领域竞争激烈,国外知

名品牌仍然占据高端市场主要份额,同时,随着经济发展和产业结构的不断升级,高技术门槛的特种分离、零排放、海水淡化和市政供水提标等细分市场进一步扩大。家用膜市场逐步从疫情的影响中恢复,行业集中度持续提升,常规家用膜市场竞争持续,在健康饮水理念、线上购物消费、主流净水机品牌需求的推动下,产品差异化、定制化趋势凸显,家用膜消费终端需求向高通量、高节水产品演变,线上销售渠道份额呈现上升趋势。海外方面,受疫情影响和长距离运输制约,市场需求恢复有限,家用膜市场低价无序竞争进一步加剧,国产工业膜品牌因疫情期间交货周期短、品质稳定等优势,逐步被海外市场认可。

报告期公司加大研发投入,持续推进新型抗污染膜、海水淡化膜、耐碱纳滤膜、市政纳滤膜等高端工业膜产品和大通量家用膜产品的研发,推动产品性能提升,完善产品结构,实现产品系列优化升级。随着国内市场需求的恢复,公司加强品牌推广,通过宣传册、视频、公众号、展会等多渠道建设品牌形象,提高消费终端对品牌的认知度。提升客户服务和技术支持品质,更加注重对客户的支持和维护,关注中小型客户的需求,提供更加及时高效的服务,持续优化客户体验。报告期,公司品牌荣获 2021 年"中国反渗透膜行业龙头企业"认定、"优秀配件知名品牌"。报告期公司加强疫情后的线上销售渠道建设,挖掘常规工业水处理市场,树立典型应用案例,进一步开拓特种分离、海水淡化、市政供水提标等高附加值产品细分市场,大力推广大通量家用膜产品,根据净水机品牌客户需求提供差异化定制服务,从家用

膜低价竞争市场逐步转向中高端市场,实现工业八寸膜和大通量家用产品销量增长。报告期海外市场依旧受全球疫情影响,出口运输受限,公司积极采取应对措施,持续开拓海外新市场,采取多渠道销售模式和顾问性销售策略,开发重点客户,提升客户体验,减少疫情对海外市场的冲击,确保海外销售的稳定发展。此外,公司强化膜分离业务与研发、销售等经营板块联动,提升业务协同效应,拉动膜产品在膜法水处理和特种浓缩分离领域的应用,拓展海水淡化等市场领域,报告期实现膜产品板块销售收入 75622.01 万元,较上年同期增长18.80%。

报告期公司发挥中水回用项目的样板作用,开发周边地区的再生水回用、污水处理等膜分离市场,提升品牌效应,中水回用板块销售收入较上年同期增长 37.54%。与此同时,公司稳步推进沙文工业园区三期项目建设,优化生产工艺流程,为扩张产能规模、优化产品结构打下基础。

植物纤维业务方面,报告期受房地产政策持续调控影响,家具终端消费需求增速整体放缓,市场竞争加剧,行业格局呈现整合趋势。国内疫情整体得到有效控制,但局部疫情仍零星发生,区域线下消费需求受到一定程度的抑制。原材料价格持续上涨,给企业经营带来一定的压力。报告期公司持续加大产品研发投入,优化工艺流程,提高装备自动化水平,落实各项降本增效措施,降低生产成本。结合消费市场需求,推进产品外观的更新升级和质量提升,形成全年龄段、多应用场景的生态睡眠产品结构,同时加强线上线下、生态生活、工程

等销售渠道建设,积极推进店面形象、面积、位置的全面升级,丰富媒体宣传推广形式,促进品牌形象更新,提升品牌认知度,配合疫情防控形势,采取线下集中招商策略,扩大经销商团队,增加线下店面数量,拓展线下市场覆盖面,全年新开店面 100 余家。报告期内公司荣获家居新国货床垫行业领军品牌和 2021 年"C-BPI 中国床垫行业品牌榜第三",连续 8 年蝉联国内床垫品牌前三名。报告期实现棕纤维业务销售收入 44264.22 万元,较上年同期增长 17.08%。

2021年全年,公司实现销售收入 138081.94 万元,较上年同期增长 10.10%,营业利润 15102.98 万元,较上年同期增长 10.42%,实现归属于上市公司股东净利润 12138.20 万元,较上年同期增长 14.56%。

二、董事会工作情况

(一)董事会召开情况

报告期内,公司董事会有 5 名董事,其中独立董事 2 名。2021年,董事会认真履行工作职责,审议各项议案,对经营管理重大事项进行决策,维护公司整体及全体股东权益,共召开 14 次董事会会议,具体情况如下:

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
			审议通过了《关于补选第六届
第六届董事会第十九次会议	2021年01月15日	2021年01月16日	董事会专门委员会委员的议
			案》
			审议通过了《关于向贵州中车
第六届董事会第二十次会议	2021年03月09日	2021年03月10日	绿色环保有限公司提供财务
			资助展期的议案》
		2021年03月30日	(一) 审议通过了《2020 年
第六届董事会第二十一次会	2021年03月29日		年度报告》及摘要; (二)
第八個里事云第二			审议通过了《2020 年度财务
I K			决算报告》; (三)审议通过
			了《董事会 2020 年度工作报

			告》;(四)审议通过了《独立董事 2020 年度述职报告》;(五)审议通过了《2020 年度内部控制评价报告》;(六)审议通过了《2020 年度利润分配预案》;(七)审议通过了《关于子公司以自有资产抵押向银行申请贷款的议案》;(八)审议通过了《关于中车财务有限公司 2020 年度风险持续评估报告》;
			(九)审议通过了《关于授权 郑巍先生代表公司办理有关 信贷业务的议案》; (十)审 议通过了《关于召开公司 2020 年度股东大会的议案》
第六届董事会第二十二次会议	2021年04月23日	2021年04月24日	2021 年第一季度报告
第六届董事会第二十三次会议	2021年05月14日	2021年05月15日	同意聘任张万军先生为公司 副总经理
第六届董事会第二十四次会 议	2021年06月09日	2021年06月10日	审议通过了《关于使用暂时闲 置自有资金认购银行结构性 存款产品的议案》
第六届董事会第二十五次会议	2021年06月17日	2021年06月18日	(一)审议通过了《南方汇通股份有限公司职业经理人管理制度》; (二)审议通过了关于修改《董事会薪酬与提名委员会工作细则》的议案; (三)审议通过了关于修改《提供财务资助管理办法》的议案; (四)审议通过了关于修改《董事、监事、高级管理人员持有公司股份及其变动管理办法》的议案
第六届董事会第二十六次会 议	2021年07月09日	2021年07月12日	聘任赵峰先生为公司董事会 秘书
第六届董事会第二十七次会 议	2021年07月12日	2021年07月13日	聘任梁松苗先生、涂刚先生、 方勇先生为公司副总经理
第六届董事会第二十八次会议	2021年08月25日	2021年 08月 26日	(一)审议通过了《2021 年 半年度报告》及摘要; (二) 审议通过了《关于中车财务有 限公司 2021 年半年度风险 持续评估报告》; (三)审议 通过了《关于向贵州中车绿色

			环保有限公司提供财务资助
			展期的议案》; (四)审议通
			过了《关于吸收合并全资子公
			司时代沃顿科技有限公司的
			议案》; (五)审议通过了《关
			于变更公司名称及证券简称
			的议案》; (六)审议通过了
			《关于续聘天健会计师事务
			所(特殊普通合伙)为公司
			2021 年度财务报告和内部控
			制审计机构的议案》; (七)
			审议通过了《关于修改<公司
			章程>的议案》; (八)审议
			通过了《关于召开公司 2021
			年第二次临时股东大会的议
			车第一次幅时放示人云时以 案》
			(一)审议通过了《关于签署
			贵州中车绿色环保有限公司
			股权转让三方协议暨解除一
第六届董事会第二十九次会	2021年09月10日	2021年09月13日	致行动人协议的议案》; (二)
议			审议通过了《关于向参股公司
			提供财务资助暨关联交易的
			议案》
			(一)审议通过了《关于公司
			符合非公开发行 A 股股票条
			件的议案》; (二)逐项审议
			并通过了《关于公司 2021 年
			度非公开发行 A 股股票:
			(三)审议通过了《关于公司
			<2021 年度非公开发行 A 股
			股票预案>的议案》; (四)
			审议通过了《关于公司<南方
			汇通股份有限公司 2021 年
第六届董事会第三十次会议	2021年09月15日	2021年09月16日	度非公开发行 A 股股票募集
/*/ V/四至サム77	2021 - 03/1 13	2021 - 03 /1 10	资金运用可行性分析报告>的
			议案》; (五)审议通过了《关
			于公司 2021 年度非公开发
			行 A 股股票无需编制前次募
			集资金使用情况报告的说明
			的议案》; (六)审议通过了
			《关于公司与特定对象签署
			附条件生效的非公开发行股
			份认购协议的议案》; (七)
			审议通过了《关于公司引入战
			于 N

			略投资者并签署战略合作协议的议案》;(八)审议通过了
			《关于公司 2021 年度非公
			开发行 A 股股票涉及关联交
			易的议案》; (九)审议通过
			了《关于非公开发行 A 股股
			票摊薄即期回报及填补措施
			的议案》; (十)审议通过了
			《关于提请股东大会批准中
			车产业投资有限公司免于以
			要约方式增持公司股份的议
			案》; (十一)审议通过了《关
			于修订公司<募集资金管理制
			度>的议案》; (十二)审议
			通过了《关于提请股东大会授
			权董事会及其授权人士全权
			办理本次非公开发行 A 股股
			票相关事宜的议案》; (十三)
			审议通过了《关于公司未来三
			年(2021年-2023年)股东
			分红回报规划的议案》; (十
			四)审议通过了《关于召开
			2021 年第三次临时股东大会
			的议案》; (十五)审议通过
			了《关于补选董事会审计与风
			险管理委员会委员的议案》;
			(十六) 审议通过了《关于调
			整公司组织架构的议案》
			(一) 审议通过了《2021 年
第六届董事会第三十一次会议			第三季度报告》; (二)审议
	2021年10月22日	2021年10月25日	通过了《关于使用暂时闲置自
			有资金认购银行结构性存款
			产品的议案》
第六届董事会第三十二次会			审议通过了《关于前期贷款担
议	2021年12月24日	2021年12月25日	保事项变更及提供补充担保
~ -			措施的议案》

(二)组织召集召开股东大会情况

报告期内,公司董事会共组织召开 4 次股东大会,其中年度股东大会 1 次,临时股东大会 3 次。公司股东大会具体召开情况如下:

会议届次	会议类型	投资者 参与比 例	召开日期	披露日期	会议决议
2021 年第 一次临时 股东大会	临时股东大会	42.78%	2021年01月15日	2021年01月16日	详见刊载于"巨潮资讯网"的《2021年第一次临时股东大会决议公告》(公告编号: 2021-004)
2020 年度 股东大会	年度股东大会	42.81%	2021年04月23日	2021年04月24日	详见刊载于"巨潮资讯网"的《2020年度股东大会决议公告》(公告编号:2021-022)
2021 年第 二次临时 股东大会 决议公告	临时股东大会	43.43%	2021年09月13日	2021年09月14日	详见刊载于"巨潮资讯网"的《2021年第二 次临时股东大会 决议公告》(公告 编号: 2021-054)
2021 年第 三次临时 股东大会 决议公告	临时股东大会	48.88%	2021年10月20日	2021年10月21日	详见刊载于"巨潮资讯网"的《2021年第三 次临时股东大会决议公告》(公告编号: 2021-076)

(三)董事会专门委员会工作情况

报告期董事会各专门委员会根据工作细则的规定履行相关职责, 各专门委员会召开的具体情况如下:

委员会名称	成员情况	召开 会议 次数	召开日期	会议内容	
			2022年01月15日	(一)补选朱山先生、徐翔先生为第六届董事 会薪酬与提名委员会委员(二)选举朱山先生 为第六届董事会薪酬与提名委员会主任委员	
新酬与提 朱山、符			2021年05月14日	同意聘任张万军先生为公司副总经理	
名委员会	翔、蔡志 5 奇		2021年06月17日 (一)审议通过了《南方汇通股份业经理人管理制度》;(二)审议通改《董事会薪酬与提名委员会工价案		

			2021年07月08日	同意聘任赵峰先生为公司董事会秘书	
			2021年07月12日	同意聘任梁松苗先生、方勇先生、涂刚先生为 公司副总经理	
			2021年01月15日	(一)审议通过了《关于补选第六届董事会审 计与风险管理委员会委员的议案》;(二)选举 徐翔先生为第六届董事会审计与风险管理委 员会主任委员 (一)审阅 2020 年年度财务决算报告;(二)	
			, , , ,	审议通过了《2020年度内部控制评价报告》	
			2021年04月23日	审阅 2021 年第一季度财务决算报告	
审计与风 险管理委 员会	徐翔、朱山、吴宗策	6	2021年08月25日	(一)审阅通过了 2021 年半年度财务决算报告;(二)审议通过了《关于续聘天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司 2021 年度财务报告和内部控制审计机构的议案》	
火 云	, K		2021年09月15日	(一)审议通过了《关于公司与特定对象签署附条件生效的非公开发行股份认购协议的议案》;(二)审议通过了《关于公司引入战略投资者并签署战略合作协议的议案》;(三)审议通过了《关于公司 2021 年度非公开发行 A股股票涉及关联交易的议案》;(四)审议通过了《关于补选董事会审计与风险管理委员会委员的议案》	
			2021年10月22日	审议通过了《2021年第三季度报告》	
战略发展	蔡志奇、 金焱、朱		2021年01月15日	补选朱山先生为公司第六届董事会战略发展 委员会委员	
委员会	金灰、木山		2021年09月15日	审议通过了《关于引入战略投资者并签署战略 合作协议的议案》	

(四)公司治理制度情况

根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》以及有关法律、行政法规和规范性文件的相关要求,公司已形成了较为健全的公司治理体系。报告期公司严格按照上述法律、法规、规范性文件及公司治理制度的规定规范运作,制定了《职业经理人管理制度》,修

订了《公司章程》、《董事会薪酬与提名委员会工作细则》、《董事、监事、高级管理人员持有公司股份及其变动管理办法》、《提供财务资助管理办法》、《募集资金管理制度》,不断完善公司治理体系,提高公司治理水平。

公司已制定的相关制度情况如下:

制度名称	公开信息披露情况
《公司章程》	刊载于巨潮资讯网
《股东大会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《监事会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会战略发展委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会薪酬与提名委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会审计与风险管理委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《总经理工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事、监事、高级管理人员持有公司股份及其变动管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《独立董事工作制度》	刊载于巨潮资讯网
《信息披露事务管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《投资决策及管理工作制度》	刊载于巨潮资讯网
《投资者关系管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《募集资金管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《外部信息使用人管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《年报信息使用人管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《年报信息披露重大差错责任追究制度》	刊载于巨潮资讯网
《董事会秘书工作规则》	刊载于巨潮资讯网
《内幕信息知情人登记管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《担保管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《提供财务资助管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《证券投资内部控制制度》	刊载于巨潮资讯网
《关联交易管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《公司债券募集资金管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《公司债券信息披露事务管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《董事会授权管理办法》(2022年2月26日)	刊载于巨潮资讯网
《职业经理人管理制度》	刊载于巨潮资讯网

(五)投资者关系管理情况

董事会严格按照深圳证券交易所的要求,认真履行职责,报告期 内共发布包括定期报告、临时公告等披露材料 139 份。

2021 年,董事会继续强化投资者关系管理,与投资者进行了有效的沟通,报告期接待接待调研、沟通、采访等活动的具体情况如下:

接待时间	接待地点	接待方式	接待 对象 类型	接待对象	谈论的主要内 容及提供的资 料	调研的基本情况索 引
2021年 01月22 日	公司 会议 室	实地调研	机构	国泰君安证券股份有限公司	公司经营情况	深交所互动易 (http://irm.cninfo.c om.cn)
2021年 04月07 日	网络远程	其他	其他	通过微信小程序"南方 汇通投资者关系"平台 以网络远程方式参与 本次业绩说明会的投 资者	公司经营情况	深交所互动易 (http://irm.cninfo.c om.cn)
2021年 12月07 日	公司 会议 室	实地调研	机构	瀚川投资管理(珠海) 有限公司、海通证券股 份有限公司	公司经营情况	深交所互动易 (http://irm.cninfo.c om.cn)
2021年 12月14 日	公司 会议 室	实地调研	机构	上海申银万国证券研 究所有限公司	公司经营情况	深交所互动易 (http://irm.cninfo.c om.cn)
2021年 12月21 日	公司 会议 室	实地调研	机构	华安证券股份有限公 司	公司经营情况	深交所互动易 (http://irm.cninfo.c om.cn)

三、公司未来发展的展望

- (一) 行业竞争格局和发展趋势
- 1、膜行业竞争格局和发展趋势。

随着水资源短缺问题日益严峻及膜技术进一步成熟,膜分离工艺经济效应逐步提升,膜法水处理技术将获得更多市场应用,膜行业迎来良好的市场前景。在工业水处理规模不断扩大和水处理要求不断提升的趋势下,工业膜元件进一步向高端化及定制化发展。长期以来工业膜市场由国外知名品牌占据主要份额,国内品牌主要集中在中低端

市场,市场竞争加剧,近年来,在国家产业政策的支持下,国内反渗透膜技术日益成熟,国产化替代趋势逐渐显现。国内净水器市场增长趋缓,但净水器在国内家庭的普及率相对较低,与发达国家存在较大差距,尚有较大发展空间。家用水处理膜广泛应用于家用净水设备中,家用水处理膜行业生产厂商增多,中低端市场竞争白热化,市场对差异化和定制化需求更加明显,并逐步走向高通量、高节水产品,呈现产品升级趋势。

2、床垫行业竞争格局和发展趋势。

随着城镇化不断推进,居民可支配收入及生活水平的提高,在消费升级、床垫普及率提升及更换周期缩短等因素的推动下,我国床垫行业市场规模仍有望保持稳健增长。随着居民健康意识、环保意识、审美需求的不断增强,居民对睡眠环境、床垫质量和外观形象等要求越来越高,带动环保生态型产品成为消费趋势,个性化定制、大数据应用、智能化家居将成为行业发展的新引擎。床垫行业门槛较低,行业内企业众多,竞争激烈,国内床垫行业市场集中度较低,正处于集中整合的趋势中。

(二) 未来发展战略

聚焦核心主业膜业务,深入研究膜与膜过程制备和系统集成技术,构建不同器件形式的大规模制备平台,完善全流程分离膜材料产品链,提升公司在分离膜材料领域的市场地位,做好产业链上下游延伸发展,促进公司迈向水处理膜材料全产业链协同发展,通过"强本体,补短板",不断拓展新业务,打造以高端材料为核心的膜分离、健康产业

平台,实现从反渗透和纳滤膜专业制造公司向全球领先的分离膜及功能膜提供商和服务商的转变。

植物纤维业务。继续强化原生态、自然、环保、健康的差异化策略,以棕床垫为基础,以品牌塑造为核心,不断丰富床垫系列产品,优化供应体系,提升产品的外观形象,采取更加灵活的经销模式,加快店面建设速度,开拓市场渠道,完善电商模式,成为床垫行业国产品牌领先者和中国消费者健康睡眠的首选品牌。

(三)下一年度经营计划

2022 年公司将紧密围绕发展战略,更新升级产品技术,优化产品结构,推进沙文工业园三期建设,提高生产能力,进一步开拓业务市场,加强销售渠道建设,积极推进引入战略投资者,促进与战略投资者的业务协同。建设完善经营管理体系,提升经营能力和管理效率,激发员工活力,推进减本增效,做好风险防控,力争稳中求进,实现公司高质量发展。

(四)可能面对的风险和采取的措施

全球疫情持续蔓延,经济增长趋缓,海外部分地区地缘政治风险 上升,全球贸易政策不确定性增加,出口运费提升,产品海外销售和 服务受限。此外,受全球通货膨胀的影响,部分大宗商品的价格上涨, 汇率波动对进口原材料价格也产生了一定程度的影响,部分原材料因 疫情对运输的负面影响可能存在供应不及时或断供的风险。与此同时, 行业竞争加剧,潜在进入者和新进入企业增多,国外品牌长期占据高 端市场,国产品牌持续采取低价策略,利润空间进一步下降,行业技 术壁垒降低,新技术、新工艺、新方案不断涌现,与公司产品构成潜在的竞争关系,行业内技术性人才供需矛盾持续,存在行业人才离职以及技术泄密的风险。寻求外延发展过程中,可能面临投资项目收益低于预期甚至出现亏损的情况。

针对上述风险,公司将密切关注海外形势变化,加强市场预判,挖掘市场需求与技术发展趋势,加大产品创新力度,丰富产品结构,开发产品应用工艺包,提升产品稳定性,评估客户匹配度,拓展市场覆盖面,调研细分市场与大客户需求,进行差异化与定制化开发;提质增效,节能降本,提升产品性能,优化产品结构,形成覆盖度较广、协同性较强、附加值较高的产品组合,进一步建立市场竞争优势;持续加强员工培训,优化人才激励措施,与关键人员签署技术保密协议及行业竞业禁止协议,防范技术泄密及核心人才流失风险;开发供应商及备选供应商渠道,优化原料供应结构,分析研判相关政策及市场需求,做好产能适配,与进口关键原材料、大宗生产物资厂商签署年度价格协议,在短期内稳定采购价格,减少汇率波动影响,采取批量化采购、价格谈判等措施,降低采购成本;加强项目开发和标的项目调研,优化项目开发流程和风险评价体系,加快产业资本管理人才培养,控制投资风险。

植物纤维业务。房地产调控政策的不确定性对家具行业带来一定的市场风险。家具作为直接消费产品,安全、环保等问题逐步引起消费者及监管部门重视,未来存在产品准入门槛提高、质量标准提升的可能,存在一定的产业政策变化的风险。家具制造行业竞争较为激烈,

行业内企业数量较多,近年来国外知名品牌入驻国内市场,企业面临 一定的市场竞争风险。大宗物资价格波动在一定程度上影响公司生产 成本,近期大宗商品价格高位运行,导致原材料采购价格上升。

针对上述风险,公司将持续进行销售终端市场网络布局,积极开发和渗透二三线市场,围绕中高端产品定位,持续开发中高端客户群,加大营销推广力度,提升品牌形象和认知度,增强市场竞争力,优化供应商和客户结构,保持与供应商和客户的及时沟通,密切关注供求市场变动情况,调整公司经营策略;通过开发、应用新工艺和新技术,提升产品品质,建立更高的内部产品标准和质量标准,给消费者提供更安全、更健康、更舒适的产品;签署年度协议,锁定采购单价,拓宽供应渠道,增强采购议价能力,密切关注大宗物资价格走势,适时采购原材料。

沃顿科技股份有限公司董事会 2022 年 4 月 29 日