

广州广日股份有限公司

2018 年年度董事会工作报告

2018 年公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实履行股东赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会 2018 年工作情况汇报如下：

一、2018 年公司总体经营情况

2018 年，根据董事会的战略部署，公司把握市场定位，紧紧围绕“以电梯业务为核心，向上下游产业链延伸”的基本方针，借力“一带一路”国家战略，依托粤港澳大湾区建设，紧跟日益变化的市场需求，继续夯实电梯产业发展基础，积极调整产品结构、优化市场布局，强化市场竞争力，稳固提升市场份额。

2018 年，公司实现营业收入 54.63 亿元，同比增长 13.61%；实现归属上市公司股东的净利润为 13,406.35 万元，同比下降 66.35%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 5,349.67 万元，同比下降 84.88%；净资产收益率为 1.95%；基本每股收益为 0.1559 元。报告期内净利润下滑的主要原因：①是公司持有的新筑股份股票（证券代码：002480）计提减值准备 18,729.87 万元；②是公司对收购原广州松兴电气股份有限公司及其子公司时形成的商誉及无形资产共计提减值准备 5,916.31 万元；③是电梯行业持续激烈竞争，原材料成本增加，导致毛利率下降，减少毛利约 7,918.69 万元。

报告期内，公司主要经营举措如下：

（一）充分挖掘市场潜力，紧抓市场机遇，拓展目标客户维度，拉动公司业务规模增长

整机板块，公司围绕“智能电梯，信赖随行”的发展理念，继续保持高度的战略定力，坚决推进公司“十三五”规划的市场营销、技术研发、工程服务、质量管理、人才管理五大战略转变，深化“两网一战略”、“大客户战略”，从升级直销与经销渠道两方面入手，通过完善分公司考核机制、推行简政放权、重点培育实力较强、忠诚度较高的经销商等方式，进一步激发直销、经销渠道的业绩规模，

聚焦中成联盟成员客户和全国百强房企；积极响应国家“一带一路”政策，在柬埔寨、孟加拉等新开拓网点均有亮眼成绩；全面提升企业运营管理水平，通过外抓市场，内抓建设，按计划推进各项工作，实现销售订单、发货台数、营业收入等多项指标的增长。电梯零部件板块，公司持续推动产业结构调整，实施多元化经营策略，报告期内新开发了多家电梯品牌客户，不断为客户提供定制化、模块化的高质量解决方案，实现了电梯零部件主营业务规模的稳定增长。生产性服务板块，公司积极关注现有客户的二次开发，成功开拓日立电梯工程绳裁剪等新业务，强化了双方的战略合作关系；坚定执行“客户供应链渠道”营销策略，在汽车、供应链整合以及医药物流等项目领域与客户形成合作关系，突破了原有较为单一的客户结构，集团外市场业务收入同比增长 70%。同时，报告期内公司积极打造新的业务增长点，打破轨道交通行业壁垒，成立轨道交通专项小组，成功中标铁路站点改造、地铁工作井等项目。

联营企业日立电梯坚持完善市场营销战略，保持作为外资厂商在行业内的竞争优势，确保业务平稳增长。日立电梯持续推进完善商机管理系统，深挖项目信息，推动大客户开拓工作，报告期内成功开拓多个大客户及高端项目；日立电梯坚持海外市场拓展，通过派驻营业技术人员至澳洲的方式，协助推进了东南亚及澳洲市场业务，实现了在澳的产品销售。

（二）以落实“双降”，实现“双增”为中心，坚持全面加强精益管理

公司不断完善经营计划，严控价格管理，降低成本及费用。一方面扎实推进各部门事业计划管理，通过落实工艺优化、技术改型等措施实现产品采购、设计和工艺成本下降。另一方面，以精细化控制管理为基础，大力开展全员合理化提案活动，进一步促进管理过程标准化，提升内部运营效率。

（三）坚持技术创新，提升自主研发水平，增强企业核心竞争力

公司成立了广日研究院筹备工作领导小组，并下设筹备工作小组，计划通过设立广日研究院对公司属下企业技术研发工作进行统筹管理，对重大共性技术进行集中研发，推进研发成果共享，积极探索技术创新的有效方法与途径，技术开发体系及其有效运行机制，提高公司的自主创新能力。

公司进一步深化产品细分，推出了 G•Art 复合钢带电梯、MINII 智能扶梯等两款智能产品，并启动钢带家用电梯、G•PLUS 加装电梯等定制化产品的开发，应对

不断变化的电梯需求；同时完成了地铁专用重载扶梯的样梯制造、安装与试验，成功将广日电梯扶梯制造许可由 18 米提升到 31.2 米，基本满足国内各省市地铁扶梯要求，实现扶梯技术新突破。公司加大研发投入，自主研发了物联网电梯专用空调、低烟无卤随行电缆与自适应光环境控制技术的半导体光源系统等软硬件产品。报告期内，广日物流凭借自主研发的“广日物流综合信息系统”、“广日物流货物整体供应链溯源管理系统”，荣膺中国物流与采购联合会科技进步奖三等奖，并入选“2018 年度全国物流企业信息化优秀案例”、“中国智能物流技术装备技术革新奖”，其自主研发能力获得了物流业界的高度认可。

（四）深化品牌建设，参与系列品牌营销活动，提升品牌影响力

围绕“智能制造”的可持续发展战略目标，公司积极配合各子企业参与相关品牌营销活动，提升品牌实力与企业形象，进一步扩大公司在目标市场内的影响力。本年度，各子企业充分使用新媒体广告、微信公众号等线上、线下营销手段，结合参展 2018 年上海国际电梯展、中国（广州）国际机器人、智能装备及制造技术展览会、ABB 机器人亚洲价值提供商大会等大型国际展览会，向市场展示了各子企业先进的技术实力和一系列创新产品，品牌知名度得以提升，从而带来更多的市场机遇。

（五）规范公司运作，完成董监高换届工作，调整组织架构，提升经营管理水平

报告期内，公司根据《广州市国资委关于广州智能装备产业集团有限公司吸收合并广州广日集团有限公司的批复》（穗国资批[2018]109 号），积极配合落实控股股东变更需履行的相关收购报告书披露、同业竞争处理、要约收购义务豁免审批等工作。

报告期内，公司严格遵守相关监管法规及公司章程的规定，规范运作董监高换届工作，先后召开了董事会、监事会及股东大会，选举产生了公司新一届董事会成员、监事会成员、董事长、副董事长、监事会主席，聘任了新一届高级管理人员，顺利有序地完成了董监高换届工作。

同时，为进一步完善公司管理架构，强化综合管控，提升经营管理水平，公司于报告期内进行了组织架构调整，设立了投资发展部、党群工作部、纪检监察室，公司办公室更名为综合管理部，撤销了企业发展部。公司以崭新的管理体系

为支撑，加强各部门间的组织管理、协调与配合，保证企业活力，群策群力促进公司转型升级。

（六）积极开展资本运营工作，发挥上市公司平台作用

报告期内，公司根据产业发展战略积极寻求外延式拓展良机，充分发挥上市公司平台作用。广日电梯与西尼机电股东签署《股权收购备忘录》，拟收购西尼机电 65% 股权，在行业内横向并购做出了积极探索，日后双方将在区域、渠道、团队、技术、制造等方面都能进行互补整合，借此提升品牌影响力，创造规模优势，形成协同效应，有利于增强上市公司的可持续盈利能力，符合上市公司发展战略与规划。

二、2018 年董事会工作情况

（一）股东大会会议召开情况

2018 年，按照《公司章程》、《股东大会议事规则》的有关要求，董事会召集了 2 次股东大会，会议召开情况如下：

1、2018 年 4 月 13 日，公司采取现场投票与网络投票相结合的表决形式召开了 2018 年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于签订广州松兴电气有限公司并购框架协议之补充协议的议案》、《关于选举公司第八届董事会非独立董事的议案》、《关于选举公司第八届董事会独立董事的议案》及《关于选举公司第八届监事会非职工代表监事的议案》。

2、2018 年 5 月 22 日，公司采取现场投票与网络投票相结合的表决形式召开了 2017 年年度股东大会，会议审议通过了《2017 年年度董事会工作报告》、《2017 年年度监事会工作报告》、《2017 年年度报告》全文及摘要、《2017 年年度财务决算报告》、《2018 年财务预算方案》、《2017 年年度利润分配预案》、《关于续聘 2018 年年度会计师事务所的议案》、《关于公司与日立电梯 2018-2019 年日常关联交易的议案》及《关于公司第八届董事会外部董事津贴的议案》。

（二）董事会会议召开情况

2018 年，公司按照法定程序共召开董事会会议 6 次，其中以现场结合通讯方式召开 2 次，以现场表决的形式召开 4 次，具体情况如下：

1、2018 年 3 月 26 日，公司以现场结合通讯表决形式召开了第七届董事会第五十三次会议，会议一致审议通过了《关于签订广州松兴电气有限公司并购框架

协议之补充协议的议案》、《关于提名第八届董事会董事候选人的议案》及《关于召开公司 2018 年第一次临时股东大会的议案》。

2、2018 年 4 月 13 日，公司以现场形式召开了第八届董事会第一次会议，会议一致审议通过了《关于选举公司第八届董事会董事长的议案》、《关于选举公司第八届董事会副董事长的议案》及《关于选举第八届董事会专门委员会成员的议案》。

3、2018 年 4 月 26 日，公司以现场形式召开了第八届董事会第二次会议，会议一致审议通过了《2017 年年度总经理工作报告》、《2017 年年度董事会工作报告》、《2017 年年度报告全文及摘要》、《2017 年年度财务决算报告》、《2018 年财务预算方案》、《2017 年年度利润分配预案》、《控股股东及其他关联方占用资金情况的专项说明》、《2017 年年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》、《2017 年年度董事会审计委员会履职报告》、《2017 年年度内部控制评价报告》、《2017 年年度社会责任报告》、《关于续聘 2018 年年度会计师事务所的议案》、《关于公司 2018-2019 年日常关联交易的议案》、《2018 年一季度报告》、《关于聘任公司总经理的议案》、《关于聘任公司董事会秘书的议案》、《关于聘任公司其他高级管理人员的议案》、《关于聘任公司证券事务代表的议案》、《关于公司第八届董事会外部董事津贴的议案》及《关于召开公司 2017 年年度股东大会的议案》。

4、2018 年 5 月 22 日，公司以现场表决形式召开了第八届董事会第三次会议，会议一致审议通过了《关于公司委托贷款给予子公司的议案》，同意公司向全资子公司广日科技发展（昆山）有限公司提供委托贷款 1.35 亿元人民币。

5、2018 年 8 月 23 日，公司以现场结合通讯形式召开了第八届董事会第四次会议，会议一致审议通过了《2018 年半年度报告》、《2018 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》、《关于子公司使用部分自有资金购买银行理财产品的议案》、《关于公司组织架构调整的议案》及《关于公司委托贷款给予子公司的议案》。

6、2018 年 10 月 25 日，公司以现场形式召开了第八届董事会第五次会议，会议一致审议通过了《2018 年第三季度报告》、《关于公司组织架构调整的议案》及《关于公司使用部分自有资金购买银行理财产品的议案》。

上述董事会议案均已实施或执行。

(三) 董事会各专门委员会履职情况

报告期内，公司董事会下设的各个专门委员会认真履行职责，为董事会的科学决策提供了专业性的建议。

1、审计委员会

2018年4月26日，公司以现场形式召开了第八届董事会审计委员会2018年第1次会议，审议通过了《2017年年度报告全文及摘要》、《2017年年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》、《2017年年度董事会审计委员会履职报告》、《2017年年度内部控制评价报告》、《关于续聘2018年年度会计师事务所的议案》以及《2018年第一季度报告》。

2018年8月23日，公司以现场结合通讯形式召开了第八届董事会审计委员会2018年第2次会议，审议通过了《2018年半年度报告》以及《2018年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》。

2018年10月25日，公司以现场会议形式召开了第八届董事会审计委员会2018年第3次会议，审议通过了《2018年第三季度报告》。

2、提名委员会

2018年3月26日，公司以现场形式召开了第七届董事会提名委员会2018年第1次会议，审议通过了《关于提名第八届董事会董事候选人的议案》。

2018年4月26日，公司以现场形式召开了第八届董事会提名委员会2018年第1次会议，审议通过了《关于提名公司总经理的议案》、《关于提名公司董事会秘书的议案》以及《关于提名公司其他高级管理人员的议案》。

3、薪酬与考核委员会

2018年4月26日，公司以现场表决形式召开了第八届董事会薪酬与考核委员会2018年第1次会议，审议通过了《关于第八届董事会外部董事津贴的议案》。

2018年10月25日，公司以现场表决形式召开了第八届董事会薪酬与考核委员会2018年第2次会议，审议通过了《关于公司高管2017年年度考核与薪酬标准的议案》。

4、战略委员会

2018年4月26日，公司以现场会议的形式召开了第八届董事会战略委员会2018年第1次会议，审议通过了《关于公司2018年度发展战略的议案》。

（四）董事履职情况

2018年，公司各位董事勤勉尽责，均能按规定出席、授权出席或者采用通讯表决方式参加董事会会议，对提交董事会审议的议案进行了认真的审议。本年度，各董事出席董事会会议情况如下：

姓名	是否独立 董事	本年应参加 董事会次数	实际出 席次数	以通讯方式 参加次数	委托出 席次数	缺席次数
第八届董事会成员						
蔡瑞雄	否	5	5	0	1	0
景广军	否	5	5	0	1	0
蒙锦昌	否	5	5	0	0	0
王福铸	否	5	5	0	0	0
黄双全	否	5	5	0	0	0
江常开	否	5	5	0	0	0
苏祖耀	否	5	5	0	0	0
汤胜	是	5	5	1	0	0
王鸿茂	是	5	5	0	0	0
廖锐浩	是	5	5	0	0	0
叶广宇	是	5	5	0	0	0
第七届董事会成员						
孙维元	否	1	1	0	1	0
蒙锦昌	否	1	1	0	0	0
吴文斌	否	1	1	0	0	0
徐勇	是	1	1	0	0	0
江波	是	1	1	0	0	0
柳絮	是	1	1	0	0	0
叶鹏智	是	1	1	0	0	0
袁志敏	否	1	1	1	0	0
梁明荣	否	1	1	0	0	0

（五）制度建设

公司董事会秉持诚实守信、规范运作的原则，在中国证监会、广东证监局以及上海证券交易所等监管机构的指导下，按照上市公司的实际情况，不断完善公司各项管理制度，认真学习新修订的《上市公司治理准则》，积极加强内控体系建设，促进公司治理水平稳步提升。

（六）信息披露

公司严格按照《上海证券交易所股票上市规则》、《公司信息披露管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，保证信息披露的真实、准确、完整。本年度，公司共披露定期报告 4 份，临时公告 34 份。

（七）内幕信息管理

本年度，公司严格按照《内幕信息管理制度》的有关要求，针对各定期报告等事宜，实施内幕信息保密制度和内幕信息知情人登记制度。

（八）投资者保护及投资者关系管理工作

2018 年公司通过接待投资者调研、接听投资者热线电话、回复上证 e 互动、投资者关系互动平台以及投资者邮箱问答等多种途径积极做好投资者关系管理工作，与投资者形成良好的互动互信关系。2018 年，公司通过网站“投资者关系”专栏，发布投资者调研互动交流记录 3 篇；通过投资者热线电话、上证 e 互动、投资者关系互动平台及投资者邮箱回答投资者提问 100 多个；同时，公司积极采用投资者交流会、工业园现场参观、股东大会等多种方式与来访投资者进行沟通交流，2018 年，公司合计举办了 8 次投资者现场交流会，共接待投资者 29 人次。

（九）内控工作

根据监管部门对上市公司内控规范的要求，2018 年公司组织实施了对本部及下属 9 家子公司 2017 年度内控评价工作，同时委托信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）实施 2017 年年度内部控制审计工作，《内部控制评价报告》、《内部控制审计报告》已对外公告；

组织实施了控股子公司的财务收支情况和采购与付款环节的内控执行情况的检查工作，组织实施了对下属子公司原总经理或原董事长任职期间经济责任和财务收支的审计工作，确保了控股子公司财务信息的真实、完整和准确；组织开展对西部工业园建设工程项目竣工结算审核工作，确保了公司在建工程的规范运作。

（十）董监高培训工作

为了做好公司的规范运作，强化公司董监高对公司规范运作的认识。2018年，公司积极组织相关人员参加中国证监会、广东证监局、中国上市公司协会、广东上市公司协会等单位组织的相关培训。公司董事长参加了广东证监局及广东上市公司协会联合举办的“董事长培训班”、公司副董事长、总经理参加了中国上市公司协会举办的“上市公司董事长、总经理研修班”培训；新一届董事、监事参加了广东证监局主办的“上市公司董事监事高级管理人员培训班”等。

二、2019年工作计划

展望2019年，是新中国成立70周年，亦是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下、推进公司总体战略的关键一年。当前我国经济进入“减速增质”的新时代，供给侧结构性改革、“一带一路”倡议、粤港澳大湾区建设规划、国内消费升级、新经济发展等因素带来了不少结构性发展机会。

经过多年的发展，我国电梯行业已经形成外资品牌主导、民族品牌快速崛起的行业竞争格局，电梯保有量大幅增长。受宏观调控影响，房地产新开工面积增速放缓，新梯产销量增速也随之减缓，虽然保障房、旧梯改造、旧楼加装等细分市场的需求增长较快，但仍难改变电梯行业从原来的快速增长阶段进入微增长阶段。随着电梯保有量增多、使用量增多以及梯龄的增加，维保服务量将持续增多，维保价值也将越高，电梯行业将以制造业为主逐步调整到以服务业为主，行业产值总量仍将不断上升，依然有较为广阔的发展前景。

公司将继续以“稳步发展电梯产业，拓展智能制造装备与服务”为战略导向，及时调整优化业务结构，在夯实电梯主业的同时，进一步拓展相关关联产业，打造未来可持续发展的新动能。2019年公司围绕“扩大市场份额，实现国有资产保值增值和上市公司市值稳步成长”的经营目标继续砥砺前行。主要措施如下：

（一）深化市场经营布局，在巩固现有客户的基础上，开拓新客户、新市场，挖掘新的增长点。

整机板块，公司将对内整合直销渠道资源，对成熟的分公司下放管理权限，2019试点大区管理；对外从重点开拓渠道网点转变为重点挖掘区域战略合作客户；继续以中城联盟成员客户和全国100强房地产企业作为主要的开拓目标，扩大优势区域的市场占有率和品牌影响力，逐步向一二线城市聚焦，向中高端市场延伸。

公司将优化资源配置，重点攻关轨道交通项目，联合全国各分支机构，整合资源，继续推进轨道交通整线项目的应标工作。同时，借力“一带一路”国家政策，公司将围绕东南亚市场，集中资源，聚焦主攻印尼、印度、柬埔寨、马来西亚 4 大海外目标市场。加装改造市场方面，继续推进 G•PlusII 整体方案的实施，加快加装改造业务开拓，推进加装改造样板梯建设，形成规模效应。维保市场方面，公司计划继续新增自建维保站，2019 年对全国维保业务市场推行大区制管理模式；立足公司直签大客户项目与现有维保战略客户，开拓自有品牌与其他品牌维保项目。

零部件板块，公司积极扩大现有产品供应份额及增加供应比例，公司将强化电线电缆、变压器等产品优势，增加日立、广日、奥的斯等电梯客户业务份额。同时，公司将提高轿厢装饰设计和生产供应能力，并加大电梯空调等新产品推广力度，以增加更多供应比例。同时，公司将采取积极举措开拓新客户，取得规模化供货资格。结合市场需求，配合主要客户开发新产品，同步完善经济型和高端电梯零部件产品线，争取业务增量发展。

生产服务业务板块，公司将围绕包装、运输、机加工、电梯配件销售和电梯安装等方面开拓更多的客户，坚持执行“客户供应链渠道”营销策略，紧盯供应链物流服务市场，有针对性地向目标行业和目标区域拓展，同时深挖潜在市场业务，拓展新的服务领域，增强市场竞争力。

(二)以市场为导向原则，推进产学研合作，提升主营产品研发设计能力，以创新推动发展。

依托集团搭建的三级创新体系，公司计划筹建广日研究院，统筹公司研发技术力量，构建开放的发展模式和外部创新资源对接渠道，积极开展产学研合作，提高专利的数量和价值，提升创新转化效率。公司将继续组织各子公司参加有关产学研交流活动、政府部门举办的有关博览、展览会活动，以及申报各专项扶持资金，大力支持各子企业以市场为导向原则继续进行创新技术研发。

坚持大力推进电梯和零部件新产品研发和技术升级，同时，积极研发轨交新型运维装备等，促进产品升级换代。继续研发完善地铁扶梯与加装电梯等个性化产品，加快智能电梯技术在现有产品上的推广应用，推进产品性能优化和技术改进，从而提高公司在轨道交通、旧楼电梯加装等主要新业务领域的影响力与竞争

力。继续对 IP 控制柜、控制变压器、PLC 电力载波器等产品进行降成本改进；开发超高速电梯扁形电缆、16 芯光纤扁缆、智能感光控制 LED 轿厢照明产品、高可靠 LED 照明驱动控制器、智能型电梯专用空调；研发升级换代产品，继续拓展（新能源）汽车零部件领域，光束智能控制矩阵式车前大灯、智能感光控制的 LED 照明产品研发。

(三)不断加强精益管理，多种途径实现“双降、双增”目标。

为有效提升盈利能力，公司将围绕“双降、双增”，着力成本控制工作。一是调整优化销售产品结构，实施价格管控，实现售价提升；二是精细化管理，考核导向，降低生产成本；三是细化产品质量管控措施，创新产品价值工程，分别在设计研发、制造采购、安装维保三大方面提升产品质量，提高发货准确率，降低产品故障率；四是优化管理，合理配置人员，实现人均产值 100 万元以上，控制缺少市场前景或过于超前的研发投入，提升办公和生产场地空间利用率；五是采取多种措施提高资金使用效率，增加收入来源。

(四)坚定推进公司产业结构优化，在新业务领域稳健开展并购工作，增强公司可持续发展新动力。

围绕公司发展战略，在大力发展楼宇智能装备核心业务的基础上，公司将借助外部专业机构的力量和信息渠道，协助开展并购项目寻找、遴选，适时开展尽调。一方面密切关注电梯整机生产及上游拥有电梯核心技术的标的公司，筹划并购以迅速扩大公司业务规模和提高市场占有率。重点挖掘（新能源）汽车零部件、生产性物流、工业机器人与互联网等领域的优质标的，打造公司新的利润增长点。

(五)落实多种宣传推广手段，提升公司品牌形象和美誉度。

通过多渠道、多形式的媒体宣传，推动公司从制造型企业向制造服务型企业的品牌形象转变，塑造“城市优质智能装备及解决方案提供者”的形象。优化子企业品牌推广方案，加大品牌推广力度，在各大业务板块均打造出专业品牌，提升公司的市场知名度和美誉度。

(六)加强公司团队建设，优化人才梯队，完善激励约束机制。

根据公司发展战略，公司将通过制定人才培育和发展规划、规范员工的培养和选拔、建立市场化的薪酬体系等措施，实现人才培养与激励机制的创新。公司将完善管理团队配置，推进后备干部团队的培养及任用，积极引进吸收高端专业

人才，优化人才梯队年龄及专业结构，为公司选人用人提供人才基础。同时，建立健全干部交流机制，注重把合适的人配到合适的岗位上，让专业的人干专业的事，促进企业经营模式的转变，开拓领导人员视野。

广州广日股份有限公司

二〇一九年五月十七日