

江苏大烨智能电气股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

一、2018 年度公司经营情况回顾

(一) 2018 年度公司整体运营情况

2018 年是公司“蓄力深耕”之年,在全球及国内经济充满挑战和不确定性的严峻形势下,公司立足主业,深耕细作,砥砺前行,不断提高抗风险能力。在这一年中,公司紧紧围绕既定全年目标计划,加强品质管理,加大研发注册投入,丰富产品品种。面对行业政策及市场形势的不断变化,公司充分利用多年累积的优势,不断优化产品结构和市场布局,有效的提升公司运营效率,较好地完成了全年的目标任务,促进了公司稳定健康的发展。2018 年公司销售收入 35536.67 万元,较去年同期增长 4.58%;净利润 3579.62 万元(未扣除非经营性损益),较去年同期减少 34.82%。

(二) 2018 年度指标完成情况

1. 资产负债情况

- ①流动资产 65609.50 万元,比上年度增长 3.09%;
- ②资产总计 79526.85 万元,比上年度增长 8.02 %;
- ③流动负债 20089.48 万元,比上年度增长 27.78%;
- ④负债总计 20749.21 万元,比上年度增长 27.85%;
- ⑤股东权益合计 58777.64 万元,比上年度增长 2.48%。

2. 利润情况

- ①营业收入 35536.67 万元,比上年度增长 4.58%;
- ②营业成本 26196.83 万元,比上年度增长 10.30%;
- ③销售费用 2376.82 万元,比上年度降低 50.54%;
- ④管理费用 2016.56 万元,比上年度增长 29.43%;
- ⑤研发费用 1378.33 万元,比上年度增长 30.74%
- ⑥财务费用-1074.54 万元,比上年度减少 129.26%;
- ⑦所得税费用 473.83 万元,比上年度减少 48.29%;
- ⑧归属于公司所有者的净利润 3579.62 万元,比上年度减少 34.82%。

3. 现金流量情况

①经营活动产生的现金流量净额-2172.75万元，比上年度减少2975.59万元。

②投资活动产生的现金流量净额4908.76万元，比上年度增加32874.23万元。

③筹资活动产生的现金流量净额-2160万元，比上年度减少29289.96万元。

(三) 2018年公司主营业务及经营成果分析

1. 主营业务分产品情况表

公司主要的产品涵盖了配电网自动化的一、二次设备：低压电气成套设备（低压开关柜、JP柜、电缆分支箱、电能计量箱）、智能中压开关（智能柱上开关、环网柜、开闭所）、变电站自动化系统及配电自动化终端。完善的产品结构为市场的开拓提供了有力的支撑，取得了较好的市场业绩。具体见下表。

单位：万元

分产品	收入	成本	毛利率(%)	毛利率比上年增减(%)
低压电气成套设备	10,193.52	7,900.52	22.49%	-3.29%
智能中压开关设备	21,117.76	15,297.68	27.56%	-4.77%
变电站自动化系统	577.95	334.54	42.12%	-13.75%
配电自动化终端	3,475.76	2,453.40	29.41%	-3.21%
合计	35,364.99	25,986.14	26.52%	-3.95%

注：上表中毛利率比上年增减(%)按差额计算。

2. 主营业务分地区情况表

2018年主营业务分地区情况表

单位：万元

序号	省市	营业收入(不含税)		营业收入比上年增减(%)
		2018年	2017年	
1	江苏	17,334.11	19,434.31	-10.81%
2	江西	336.51	309.87	8.60%
3	浙江	4,655.22	3,112.63	49.56%
4	山东	3,893.11	4,555.82	-14.55%
5	安徽	249.87	584.08	-57.22%
6	天津	1,807.86	1,546.50	16.90%
7	四川	768.04	13.55	5569.83%
8	湖南	17.69	-	

9	北京	4,454.27	3,236.12	37.64%
10	湖北		680.48	-100.00%
11	山西	465.31	-	
12	陕西	756.93	69.00	996.98%
13	上海		120.92	-100.00%
14	福建		0.20	-100.00%
15	河北	435.63	119.99	263.06%
16	河南	190.43	19,434.31	
	合计	35,536.67	33,981.05	4.58%

3. 非经常性损益情况

其他收益： 53.51 万元

营业外收入： 124.22 万元

营业外支出： 5.64 万元

4. 主要供应商情况

供应商选择：由采购、技术、质量部门依据公司相关管理制度对潜在供方进行现场考察、产品送样、相关资质和业绩检查等办法相结合，综合选择质量可靠、价格合适的供方。

供应商管理：主要关键元器件保有 2 家或 2 家以上供应商；定期根据供货及时率、产品质量和价格等因素进行考核，根据考核结果调整供货比例和淘汰不合格供应商。

5. 公司研发费用投入情况

公司秉承以产品研发创新为动力的理念，2018 年在环保型小型化配电设备、分布式 DTU、深度一二次融合配电设备、低压配网智能化等方面加大研发投入。2018 年研发投入 1,378.33 万元，较 2017 年增长 30.74%。

二、对公司 2019 年度的发展展望

（一）公司的战略目标

大烨智能定位为智能配电网系统解决方案和设备领先提供商。以智能配电网为核心市场领域、以智能配电网设备为核心产业，紧跟配电网自动化投资稳定、高速增长期的市场需求，不断的进行市场领域、产品结构和商业模式的优化。

（二）2019 年的主要工作计划

2019 年公司将持续推进企业管理体系深化改革工作，在优势的产品与技术领域中优化产品结构，提高设备利用率和产品的技术与品质附加价值，开发新市场应用领域与客户，并

持续优化公司整体财务结构，提高运营效益和抗风险能力。

结合公司优势与行业发展趋势，公司制定了明确的发展规划：

1. 增大研发投入，实现核心产品纵深开拓和产业链广度延伸

大烨智能是智能配电网领域设备及方案的领先提供商，在核心产品纵深开拓和产业链广度延伸两大方面进行战略布局；一方面，公司加深现有产品的研发升级，提升产品工艺和技术含量。另一方面，公司加大储能技术的研究，并积极参与泛在电力物联网相关技术的研究，紧跟国家电网、南方电网的产业发展方向。

2. 巩固内生增长，加快外延拓展

2.1 打造专业的营销及服务团队，深耕国家电网配电自动化市场，大力拓展南方电网配电网市场。

2.2 积极调整产品销售结构和业务模式结构，提升公司总体盈利水平。

2.3 利用现有资源开发储能市场，大力开展新能源领域业务，延伸产业链布局。

3. 推行精细化管理、打造高质量口碑

2019 年为公司的精细化管理年，旨在提高办公效率、提升管理水平。公司制定了精细化管理细则并逐步落地，不断梳理、完善制度，明确目标，让战略规划有效贯彻到每个工作环节并发挥重要作用，提升企业整体管理水平和执行能力。

4. 引人才，提升研发力量

公司将大力引进高端人才、专业技术人才，培养行业领军人才，提升公司整体团队的业务水平，打造精英团队，提升公司竞争力，满足公司迅速发展的需要。同时组建研发中心，加强与高校、科研院的深化合作，保证公司的创新驱动强健有力。投入人力进行新兴热点技术与高精尖技术的研发,布局未来高速增长的市场。

5. 注重管理，全力建设信息化

加强公司信息化建设，用信息化来支撑精细化管理工作落地，为企业的经营活动提供决策支持。通过 ERP 系统平台的改造优化和工程管理软件的落地，提高公司生产力、加速企业决策过程、加强团队协作、有效管控公司经营过程中各个环节。

6. 加强知识产权整体规划和有效管理

加大公司知识产权工作的力度，强化专利知识普及、专利申请与保护等工作，结合新产品开发和技术创新，抓好实用新型专利和发明专利的开发、申报与管理。

报告人：曾治

2019年4月18日