

广东三雄极光照明股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

2018 年，广东三雄极光照明股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定的要求，从切实维护公司利益和股东权益出发，全面认真落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，进一步完善公司治理机制，促进公司持续、健康、稳定的发展。现将 2018 年度董事会主要工作情况报告如下：

一、经营情况

（一）总体情况

截止 2018 年 12 月 31 日，公司资产总额为 276,053.27 万元，同比下降 2.02%；负债总额为 67,093.27 万元，同比增加 20.23%；净资产为 208,960.00 万元，同比下降 7.51%。报告期内，公司实现营业收入 243,250.48 万元，同比增长 7.37%；实现利润总额 20,206.46 万元，同比下降 32.22%；实现归属于上市公司股东净利润 18,026.74 万元，同比下降 29.46%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-7,020.06 万元，同比下降 237.16%；投资活动产生的现金流量净额为 30,558.22 万元，同比下降 125.26%；筹资活动产生的现金流量净额为-32,021.92 万元，同比下降 125.11%。

（二）2018 年主要工作回顾

2018 年国际宏观经济环境错综复杂，美联储的持续加息使新兴经济体面临资本流出的压力，国内经济处于新旧动能转换和供给侧改革的攻坚阶段，经济结构转型处于关键时期。在宏观经济充满重大不确定性的 2018 年，美国对中国挑起了贸易战，全球贸易保护主义和单边主义抬头，经济全球化受到挑战，加剧了全球市场的不安情绪，世界经济复苏受到较大影响。

由于国内外形势的复杂变化，我国下半年出现了经济增长乏力、投资增速下降、金融去杠杆和股市下跌等因素导致资金紧张、民营实体经济融资困难等异常复杂的局面，加上房地产市场继续严控，我国照明行业发展受到了明显影响，需求增速放缓，行业竞争加剧，加上大宗商品、人工成本持续上升，行业的盈利能

力明显下降。

报告期内，公司按照董事会的统一部署，继续加强渠道与终端建设，完善公司营销网络系统，加快灯饰店和全国领航店的建设进度，并在下半年新开拓了五金渠道，推出了五金渠道产品系列，灯饰产品类别也更加丰富。面对异常复杂的市场环境，公司顺应市场发展变化，下半年对终端建设节奏进行了适当调整，也适当调整了部分产品的定价策略。

2018年，公司实现主营业务收入243,250.48万元，同比增长7.37%，实现利润总额20,206.46万元，同比减少32.22%；实现归属于上市公司股东净利润18,026.74万元，同比减少29.46%。报告期内，虽然公司主营业务收入保持稳健增长，但由于渠道建设依然处于较快增长阶段，五金渠道处于开拓期，报告期内和渠道开拓与品牌推广相关的销售费用增长幅度较大。此外，公司下半年调低了部分产品出厂价格，加之大宗商品价格上涨导致部分原材料价格上涨，公司产品毛利率整体下降了2.09个百分点。以上因素导致公司2018年营业利润尤其是扣非后净利润明显下滑。

1、持续加强终端建设，渠道网络更趋完善

2018年，公司继续加大实体营销网络下沉完善扩充项目实施力度，在一、二线城市以增设灯饰店、领航店和专卖店为主；三、四线城市以开拓专卖店、专卖区为主，贯彻公司渠道下沉战略。全年商用、家居共完成专卖店或专卖区终端建设超过1,000家，公司在全国已建成营业的灯饰店达到59家，领航店12家，专卖店、专卖区终端总量超过4,500家。报告期内公司新开辟了五金渠道营销网络，以实现营销网络向居民小区及县级以下市场延伸。

灯饰店和领航店的建设有力提升了公司销售终端的品牌形象，销售终端数量的持续增长以及不断向三、四线城市下沉也促进了公司品牌影响力的进一步提升，为消费者提供了更多便利，有利于公司未来业绩增长与市场占有率的提升。2018年，公司家居照明产品实现销售收入约3.32亿元，同比增长13.13%。

为更好拓展海外业务，报告期内公司在迪拜新设了办事处，以便为中东及周边区域客户提供更好的业务对接与服务。

2、聚焦客户需求，巩固传统市场优势

作为全国商业和工装照明市场的领先者，公司始终把用户需求放在第一位，

分布在全国各地的 60 多个办事处随时为客户提供从方案规划设计到安装售后服务全周期的服务与配合。专业服务能力是公司保持专业照明领域市场领先的基础与关键，2018 年公司连续两年获得房地产行业标杆企业万科 A 级供应商的考核评价，也是年度照明产品唯一 A 级供应商。公司在房地产行业受到了万科、恒大等标杆龙头企业的高度评价，也是公司产品、服务等综合能力的体现。公司 2018 年在房地产行业的销售收入得到了较大幅度的增长，为公司营业收入增长做出了重要贡献，也巩固了公司在房地产市场的传统竞争优势。

为发挥公司专业照明市场的综合竞争优势，加大轨道交通市场的开拓力度，公司 2018 年成立了轨道交通项目组，并实现了轨道交通项目的重大突破，在全国 14 个招标项目中中标。

3、持续加强研发投入，提高研发实力

公司持续加大研发投入，2018 年研发费用投入 4,860.61 万元，同比增加 13.91%。随着研发实力的增强，公司定制产品能力得到进一步提升，家居产品、灯饰产品类别愈加丰富，并新推出了五金渠道类产品，智能照明产品在商业照明工程以及家居照明领域的应用越来越多，公司整体产品结构日趋完善。

公司研发部门自主研发了 Pak 智能家居 II 照明无线控制管理平台，通过智能面板、智能遥控器和移动终端 APP，控制各种 LED 照明产品，预设各种家居场景灯光，可广泛应用于别墅公寓、复式楼房、私人会所等生活空间，实现灯光冷暖、亮度强弱、定时控制、场景设置等功能，让消费者享受高效节能、时尚智能的高品质生活体验。此外，公司在销售终端推出了智能选灯系统，消费者可以在系统中选择合适的户型和应用场景，根据不同的灯具搭配效果选择心仪的灯具。

2018 年，公司新获得专利授权 57 项，较 2017 年 35 项有大幅增加，其中发明专利 1 项，实用新型专利 26 项。另外，公司参与的“半导体发光器件跨尺度光功能结构与制造关键技术”项目获得广东省科学技术奖一等奖。

研发的持续加大投入成果不仅体现在丰富多样的新产品和技术专利上，也反映在提质降本增效成果中。如公司星际导轨射灯连接杆结构优化项目，通过设置空心套管替代金属连接杆，不仅获得了实用新型专利，而且大大提高了产品品质，降低了产品成本。

4、增加自动化设备与技改投入，提高生产效率与产品质量

为进一步提高生产效率和产品品质，公司推动生产单位向智能制造的目标迈进，各生产基地不断增加自动化设备引进或对现有工艺和设备进行自动化改造，公司 2018 年新增机器设备近 3,500 万元，较 2017 年的 1,900 万元大幅增加，生产单位的自动化与智能化程度有了较大的提升。

除对生产设备自动化和智能化更新外，各生产基地立足现有生产线实施有明显成效的降本增效技改项目 40 余项。通过实施微改造项目，提高了公司自动化生产水平和生产效率，有效降低了制造成本，也促进了公司产品品质进一步提升。

5、推动内部管理变革，促进管理效率提升

公司在部分子公司推行了以提质增效为目标的管理变革试点，通过业务流程梳理、制度优化和评价考核机制完善等措施，使公司经营目标得到有效分解，各部门目标更为明晰，促进了核心经营指标的有效提升，变革试点初见成效，为公司全面推动变革积累了经验。

在营销系统，公司强化目标管理，逐步推行多维度的考核评价体系，促进短期效益和中长期利益相结合，通过管理变革推动效率提升。

6、积极推动募投项目实施

公司积极推动募投项目实施，努力提高募投资金使用效率，力求募投项目尽快产生效益。截止 2018 年底，实体营销网络下沉完善扩充项目完成资金进度 95.30%，完成终端建设目标超过项目计划。2017 年以来，为增强客户的购物体验和公司产品展示效果，提升公司品牌和市场影响力，公司在全国拓展了 12 家领航店；在全国共新增品牌专卖店、专卖区超过 1,600 家、灯饰店 59 家。在核心城市机场、高铁等投放海报广告，全面提高三雄极光品牌的曝光度；通过微博、微信、百度、电台及其他社交媒体平台进行深入的品牌传播，吸引更多的网络点击率。通过多措并举，进一步扩大了公司品牌在广大消费者中的知名度和影响力。

受国际市场贸易保护主义大环境影响，跨境电商海外市场拓展项目推进较慢，截止报告期末完成募集资金投资额的 49.98%。公司和英国曼城足球俱乐部续签了战略合作协议，与曼城俱乐部继续保持合作伙伴关系；参加了印尼国际照明展、2018 澳大利亚国际建材展、上海酒店工程设计展等国内外大型展会，公司高品质的产品受到客户的广泛关注和肯定；在英国成功举办首个中英照明设计沙龙，吸收国外先进照明技术及设计理念，同时有力地宣传了三雄极光高端照明

品牌。O2O 电商平台建设项目投资完成募集资金总额的 37.60%。

研发中心扩建升级项目完成募集资金投资进度的 35.33%。基建项目已取得建设用地批准书、建设工程规划技术审查报告、防空地下室建设意见书等基本证照，目前正在进行建筑设计技术方案审查。

截至 2018 年 12 月 31 日，LED 绿色照明扩产建设项目累积已完成 1.03 亿元投入，完成拟投入募集资金的 19.28%，完成近 2 万平方米的厂房建设并已投入使用，重庆三雄三期工程将于 2019 年开工建设；作为扩产项目的一部分，新建封装项目进展顺利，2019 年 3 月已经正式投产。

LED 智能照明生产基地建设项目完成投资进度的 12.47%，肇庆三雄的建设项目基本完成，榄核榄北路 1 号生产基地建设已完成原有建筑物拆除和地质勘探工作，平面规划已确定，建筑和结构图纸已完成，建筑设计技术方案已报送南沙城规院进行审查。

基建相关的项目进展滞后于实施计划，经第三届董事会第十四次会议和 2017 年股东大会审议，公司将 LED 绿色照明扩产建设项目和 LED 智能照明生产基地建设项目建设完成时间进行了延期，可使用状态分别由 2018 年 9 月 12 日延期到 2020 年 3 月 12 日。

二、董事会工作情况

（一）本年度董事会运行情况

报告期内，公司共召开了六次董事会会议，共审议通过了 34 项议案。董事会具体召开会议情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项
1	2018 年 3 月 6 日	第三届董事会第十三次会议	1、《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金购买理财产品的议案》 2、《关于修改〈公司章程〉的议案》 3、《关于修改〈董事会议事规则〉的议案》 4、《关于制定〈财务管理制度〉的议案》 5、《关于聘任公司证券事务代表的议案》 6、《关于提请召开 2018 年第一次临时股东大会的议案》
2	2018 年 4 月 16 日	第三届董事会第十四次会议	1、《2017 年度总经理工作报告》 2、《2017 年度董事会工作报告》 3、《2017 年度财务决算报告》

			4、《<2017年年度报告全文>及其摘要》 5、《2017年度利润分配预案》 6、《2017年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 7、《公司控股股东及其他关联方占用资金情况的专项审核说明》 8、《2017年度内部控制自我评价报告》 9、《2018年度财务预算报告》 10、《关于2018年度日常关联交易预计的议案》 11、《关于聘任公司2018年度财务审计机构的议案》 12、《关于部分募集资金投资项目延期的议案》 13、《关于制定<内部控制制度>的议案》 14、《关于会计政策变更的议案》 15、《关于提请召开2017年度股东大会的议案》
3	2018年4月26日	第三届董事会第十五次会议	1、《2018年第一季度报告》
4	2018年8月28日	第三届董事会第十六次会议	1、《<2018年半年度报告>及其摘要》 2、《2018年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 3、《关于向全资子公司增资的议案》 4、《关于向银行申请授信额度的议案》
5	2018年10月29日	第三届董事会第十七次会议	1、《关于会计政策变更的议案》 2、《2018年第三季度报告》 3、《关于聘任公司财务总监的议案》
6	2018年12月21日	第三届董事会第十八次会议	1、《关于修改<公司章程>的议案》 2、《关于修改<董事会议事规则>的议案》 3、《关于回购公司股份预案的议案》 4、《关于提请股东大会授权董事会办理股份回购相关事宜的议案》 5、《关于提请召开2019年第一次临时股东大会的议案》

（二）本年度股东大会运行情况

报告期内，公司共召开了两次股东大会，其中1次年度股东大会、1次临时股东大会，共审议通过了15项议案。公司董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行股东大会通过的各项决议。股东大会具体召开情况如下：

序号	会议日期	会议届次	会议审议事项
1	2018年3	2018年第一次	1、《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金

	月 23 日	临时股东大会	购买理财产品的议案》 2、《关于修改〈公司章程〉的议案》 3、《关于修改〈董事会议事规则〉的议案》
2	2018 年 5 月 8 日	2017 年度股东大会	1、《2017 年度监事会工作报告》 2、《2017 年度董事会工作报告》 3、《2017 年度财务决算报告》 4、《〈2017 年年度报告全文〉及其摘要》 5、《2017 年度利润分配预案》 6、《2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 7、《公司控股股东及其他关联方占用资金情况的专项审核说明》 8、《2017 年度内部控制自我评价报告》 9、《2018 年度财务预算报告》 10、《关于 2018 年度日常关联交易预计的议案》 11、《关于聘任公司 2018 年度财务审计机构的议案》 12、《关于部分募集资金投资项目延期的议案》

（三）本年度董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设四个专门委员会，分别为战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会。2018 年各专门委员会本着勤勉尽责的原则，根据相关法律法规、规范性文件及各专门委员会工作制度的规定积极开展各项工作，在公司战略布局、内部审计、人才选拔、薪酬与考核等各方面发挥着积极的作用。

1、董事会战略委员会履职情况

公司董事会战略委员会由 3 名董事组成，其中独立董事 1 名。报告期内，公司董事会战略委员会共召开了两次会议，审议通过了《关于向全资子公司增资的议案》、《关于回购公司股份预案的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理股份回购相关事宜的议案》等事项，全体委员均出席了历次会议。战略委员会在报告期内为公司的科学决策起到了应有的作用。

2、董事会审计委员会履职情况

公司董事会审计委员会由 3 名董事组成，其中独立董事 2 名。报告期内，公司董事会审计委员会共召开了七次会议，审议通过了《2017 年度审计计划》、《2017 年度内部审计工作报告及 2018 年度内部审计工作计划》、《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金购买理财产品的议案》、《2017 年度财务决算报告》、《2017 年度财务报告》、《2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》、

《公司控股股东及其他关联方占用资金情况的专项审核说明》、《2017 年度内部控制自我评价报告》、《2018 年度财务预算报告》、《关于聘任公司 2018 年度财务审计机构的议案》、《关于制定〈内部控制制度〉的议案》、《关于会计政策变更的议案》、《广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）出具的公司〈2017 年度审计报告〉》等事项。全体委员均出席了历次会议。董事会审计委员会在报告期内严格根据有关规定认真履行职责，积极开展各项工作。

3、董事会提名委员会履职情况

公司董事会提名委员会由 3 名董事组成，其中独立董事 2 名。报告期内，公司董事会提名委员会共召开了一次会议，审议通过了《关于聘任公司财务总监的议案》，对公司拟聘任财务总监任职资格进行审查，未发现《公司法》及相关法律法规规定禁止担任上市公司董事、高级管理人员的情形。全体委员均出席了会议。董事会提名委员会在报告期内积极认真履行职责。

4、董事会薪酬与考核委员会履职情况

公司董事会薪酬与考核委员会由 3 名董事组成，其中独立董事 2 名。报告期内，公司董事会薪酬与考核委员会共召开了一次会议，审议通过了《关于新聘财务总监薪酬的议案》，全体委员均出席了会议。董事会薪酬与考核委员会在报告期内本着勤勉尽责的原则积极开展工作。

三、公司董事长、独立董事及其他董事履行职责的情况

1、报告期内，公司全体董事严格按照《公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及《公司章程》的规定和要求，认真勤勉地履行职责，遵守董事行为规范，按时参加董事会会议和股东大会会议，对各项议案进行认真审议。董事在董事会会议投票表决重大事项或其他对公司有重大影响的事项时，严格遵循公司董事会议事规则的有关审议规定，审慎决策，切实保护公司和投资者利益。

2、公司董事长在履行职责时，严格按照《公司法》和《公司章程》等规定，行使董事长职权。公司董事长积极主持董事会的工作，依法召集、主持董事会会议，保证了报告期内的历次董事会会议能够依法、正常、有效的召开。在召集、主持董事会会议时，带头执行董事会集体决策机制，不以个人意见代替董事会决策，并积极推动公司内部管理制度的制订和完善，确保公司规范运作。董事长领

导董事会制定公司的发展战略，指导公司经营班子执行既定战略。报告期内，公司董事长充分保证了独立董事和董事会秘书的知情权，为其履行职责创造良好的工作条件。

3、独立董事不受公司主要股东、实际控制人或其他与公司存在利害关系的单位和个人的影响，独立公正行使其特别职权。

公司现有独立董事 3 名，在会计及照明行业都具有很高的知名度和影响力，对公司的发展和规范化运作起到了极大的促进作用。公司独立董事自任职以来，本着对公司和全体股东诚信和负责的态度，关注公司的生产经营、财务状况及法人治理结构，出席公司董事会和股东大会，认真审阅了公司各项议案和定期报告。独立董事未能出席会议时，均能主动委托其他独立董事进行表决和发表意见，认真履行作为独立董事应当承担的职责。公司独立董事勤勉尽责，保障了公司董事会决策的科学性，切实维护了公司及广大中小股东的合法权益，充分发挥了独立董事的作用。

报告期内，全体独立董事对董事会审议通过的所有议案无异议，均投同意票。

四、 2019 年工作展望

2019 年，虽然我国减税降费政策将逐步实施，中美贸易纠纷也得到了阶段性的缓和。但全球局势多变，不确定性因素增加，在全球贸易摩擦增加、贸易自由化受到挑战的情况下，世界银行和国际货币基金组织相继调低了全球经济增长预期。中美贸易关系暂时的缓和难改竞争和摩擦加剧的总体趋势，我国外部经济环境依然会面临较大压力和不确定性。由于我国是世界 LED 照明产品最大的出口国，出口贸易面临的压力将会传导到国内市场，加上房地产行业严厉调控措施持续和国内经济增速的不确定性，照明行业 2019 年的竞争将进一步加剧，行业洗牌和集中度提升的进程可能会加速，市场整体需求增速进一步下滑。

公司将充分发挥自身传统优势与核心竞争力，稳固、扩大在商业照明、工装照明市场优势，积极拓展家居照明市场，大力开拓五金渠道，进一步完善公司营销网络与销售终端布局。同时，公司将全面推动内部管理变革，建立更加科学合理的激励考核机制，激发内部潜力，提高市场竞争能力。公司将积极应对复杂多变的市场环境，争取实现营收规模的持续增长和市场占有率的提升。

为实现 2019 年的经营目标，公司将重点做好以下工作：

1、全面推动公司管理变革，提高运营效率

公司将在试点的基础上全面推动内部管理变革，以公司发展目标为牵引，全面梳理现有业务流程与管理制度，强化目标管理和量化评价办法，提高管理成效的可视化程度，促进公司管理效率、经营效益和发展质量的全面提升。

2、完善渠道结构，优化营销网络

营销网络是公司为客户服务、实现公司业务目标的基础。公司将继续推动营销网络下沉工作，推动终端专卖店建设，拓展五金渠道系统，使公司营销网络更加完善、布局更加合理，销售终端覆盖更加广泛、覆盖密度更大。同时，公司将加强现有渠道与终端管理，加强对经销商的考核与管理，重点提高现有渠道和终端的运营效益，加强投入的同时更加注重产出成效，关闭低效终端，优化渠道结构，提高渠道竞争力。

3、建立快速反应机制，应对市场新形势

随着市场竞争愈加激烈和用户需求的全面提升，用户对产品和服务的要求及响应速度进一步提高。公司将根据客户行业与需求特点建立服务分类管理机制，强化研发、生产等部门对用户需求、市场发展变化的关注度和保障能力，全面提高公司对不同行业客户的需求保障水平和服务能力，保持公司在专业照明市场综合服务能力的领先优势。密切跟进 5G 技术发展趋势，加强智能照明产品与系统的研究，深入研究万物互联发展趋势对照明行业的影响。

4、优化激励考核机制，激活团队潜能

人才是公司得以发展的根本，公司将优化激励机制，细化与公司发展目标关系密切的关键考核指标并完善考核体系，贯彻以奋斗者为本的精神，强调过程公平认可结果差异，使能者多得，贡献越多回报越高。通过优化激励机制激活团队潜能，促进公司和员工共同成长。

5、稳妥推进募投项目建设，提高募集资金使用效率

公司现阶段主要目标是提升销售规模和市场占有率，产能并非制约公司发展瓶颈，公司 2019 年募投项目仍将继续加强实体营销网络下沉完善扩充项目建设，增加相关投资，主要投入专卖店建设、五金渠道建设和品牌推广；LED 绿色照明扩产建设项目的封装业务将全面投产，厂房建设与生产线建设将持续推进；LED 智能照明生产基地建设和研发中心扩建升级项目将稳步推进基建工程建设；跨境

电商海外市场拓展项目和 O2O 电商平台建设项目将根据市场环境变化进行必要调整。

广东三雄极光照明股份有限公司董事会

2019 年 4 月 23 日