

深圳市金溢科技股份有限公司

董事会 2018 年度工作报告

2018 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等相关规定，从切实维护公司利益和广大股东权益出发，认真履行了股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，确保规范运作、科学决策，按照公司既定发展战略，努力推进各项工作，使公司持续稳健发展。现将董事会 2018 年度工作报告如下：

一、2018 年度公司经营情况回顾

（一）2018 年行业和市场总结

2018 年国家继续加大 ETC 建设力度，行业朝着《“十三五”现代综合交通运输体系的发展规划》的计划目标迈进。ETC 市场保持稳定增长，截至 2018 年 11 月底（数据来源于 2019 年全国交通运输工作会议报告），新增电子不停车收费系统（ETC）专用车道 2300 多条、用户增长 1700 万。互联网也逐渐成为公司的新增销售渠道，公司已与微信 ETC 助手、支付宝生活号合作开发 OBU 线上发行业务，为广大 ETC 用户提供了更大的便利，同时也促进了行业的进步与发展。

“营改增”政策实施，对行业拓展应用产生了重大推动；2018 年高速公路多义性路径识别网络开始规模化建设，浙江、四川、广东等省份实施了全路多义性路径识别系统。2018 年 5 月，国务院作出“推动取消高速公路省界收费站”的决策部署，2018 年底，首批试点省份苏鲁、川渝四省取消高速公路省界收费站，实现了省界收费站无阻断通行。2018 年 ETC 厂商之间的价格竞争压力仍在持续，行业的整体毛利率有所下降。

在 ETC+ 方面，随着“互联网+交通”商业模式竞相出现，车联网、车后服务市场前景广阔，ETC 设备提供商借助 ETC+ 智能硬件，结合电信运营商、高速公路管理单位、银行、保险、车联网企业等，共同打造 ETC+ 车生活平台，在提供硬件服务的同时提供车联网增值服务，成为传统 ETC 实现新业绩增长的突破口。

在智慧停车领域，北京、深圳、广州等 6 个城市出台了停车管理条例，城市停车方面的法制建设逐步得到加强。随着物联网、视频识别、人工智能等前沿技术的发展、升级和应用，智慧停车系统市场需求将持续上升，无人值守、无感支

付进入快速落地阶段。城市级智慧停车已开始起步，其中，深圳市在《深圳市停车设施建设专项规划（2018-2020）》中明确提出深圳市将率先构建全国首个城市级智慧停车云平台。此外，金融机构、主流银行纷纷切入停车行业与停车场景服务对接、应用。随着停车场的增扩建及产业模式创新，从中长期来看，基于总量变大和比例提高这两个逻辑，智慧停车领域有巨大增长潜力，前景广阔。

在车路协同领域，随着介入车联网行业的企业越来越多，行业分工更加明确。2018 年国家在自上而下推动汽车行业的智能网联，全国计划建设 20 多个车联网示范区，2019 年示范区预计将向实际道路延伸。在路侧端，车联网运营商联合运营商共同推进示范区与示范道路建设。

汽车电子标识行业 2018 年的外部环境向好，在交通管理应用上，国家标准出台后紧接着是天津一期二期、武汉军运会等试点项目的落地，为城市级行业车辆管理开出了规模性的试验田，将汽车电子标识融入交管体系做出了实质性的应用。

国际市场方面，东南亚诸国相继启动智慧交通和智慧城市项目，在高速公路和停车领域出现换代性升级改造机会，公司已经在缅甸、泰国、马来西亚、印度尼西亚和新加坡等国开展系统化的市场调研和拓展，实现了部分项目试点和落地。

（二）2018 年度战略和经营计划、销售政策等的执行情况

公司 ETC 产品已广泛应用于全国 29 个省市的 ETC 系统，持续保持了市场领先地位。2018 年 ETC 销售的重点产品仍是 OBU，全年销售量逾 500 万套，与 2017 年基本持平，RSU 销售量则同比增长 16.48%。ETC+、城市智慧停车、V2X、电子汽车标识、国际业务等新业务也取得一定成果。

1、业务情况

（1）ETC 业务

在高速公路 ETC 方面，为适应激烈的价格竞争，2018 年公司优化了产品成本和加强控制内部运营费用，加强精细化管理和内部财务核算，实现合理利润，保持了市场领先地位。同时，公司在路径识别、互联网+、货车 ETC 市场等领域获得了新的突破，为公司业务提供新的增长点。

ETC+业务加强了与电信运营商、车联网、保险等相关方的联系，建立了新的销售渠道，取得了较好的销售业绩，市场占有率领先，同时搭建了云平台，为

日后公司车联网布局奠定基础。

(2) 智慧停车业务

智慧停车业务以“ETC+视频识别”的双模技术，聚焦在为客户打造极致体验产品，发挥“无人值守、非现金支付、不停车通行、集中管理”的产品特色，使用先进技术提供优质的服务。加强与金融机构的合作，借力金融支付合作渠道，构建 ETC+金融生态圈，获取了地产物业资源和渠道伙伴。2019 年，智慧停车业务相继落地机场、景区、大学、购物广场、大型展会等高端标杆项目，品牌效应持续增强。

(3) 车路协同业务

在车载端，公司定位于向车厂提供产品和服务；在路侧端，公司联合运营商共同推进示范区与示范道路建设。公司与多家整车厂开展 V2X 相关研究合作、展开 V2X 在营运车辆中应用的合作；同时与大型企业、科研院所在智慧城市建设方面展开合作，参与广东、江苏、山东等地的智慧公路示范项目；参加 2018 年 11 月 4 日-8 日中国汽车工程学会年会暨展览会，首批通过“三跨”LTE-V 一致性测试。公司积极参与各联盟、协会的技术讨论、标准制定，与产业内各组织共同推进 V2X 产业的落地。

(4) 汽车电子标识业务

公司的汽车电子标识产品实现了在智慧交通、危化品车辆管理、尾气遥感环境监测等领域的应用，并取得良好的效果；市场渠道建设持续开展中，为 2019 年业绩的突破奠定了良好的基础。

(5) 国际业务

公司基于高速公路收费系统和智慧停车（含路内外停车）系统，在东南亚地区开展了积极的业务拓展，在缅甸、塞内加尔等国家实现了 ETC 项目的进一步落地，在香港和新加坡实现了 V2X 项目的试点落地。公司通过参与了中东、欧洲、非洲和南美的行业展会，打造金溢科技在全球的品牌影响力，促进海外市场的开拓。

2、研发方面

公司对 ETC 相关产品做了一轮充分的整合与优化，使之更加具有市场竞争力，进一步完善了产品测试平台的搭建，构建完成了适合公司需求的 PLM 研发

管理平台，通过对车辆数据、车牌数据、人脸数据、车型数据的采集和处理，构建了相应的深度学习模型，并开始在多个试点项目落地应用。

智慧停车业务技术/产品/解决方案不断迭代、在路内外停车设备、ETC 通信技术、视频识别、室内导航、反向寻车、电子支付、聚合支付、云平台、大数据等技术日渐成熟，功能越来越稳定，可以满足不同应用场景的要求。在产品策略上，实施规模化、生态化战略，开发出人行车行一体化的产品，并以 AI 人脸识别技术，丰富智能门禁产品以及人行通道产品，形成场景互补的产品组合。同时通过对现有产品的持续优化升级，提升用户体验。

完成车路协同核心产品的开发及性能持续提升，搭建了 V2X 设备管理平台。

3、投资方面

为充分利用资本市场，发挥好上市公司资本平台作用，公司明确以“产业+资本”双轮驱动公司发展，2018 年，公司引进了战略投资类人才，组建投资管理专业团队，围绕公司发展战略，积极广泛寻找合适的标的和项目进行合作，整合资源和能力，以达到战略协同、优化产业布局及提升公司业务规模与市场竞争力的目的。

4、人才方面

公司强化了品牌营销队伍的建设、引进投资、国际市场、技术等方面的专业人才，为公司品牌营销能力、研发能力、资本运作能力的提升提供助力。为了进一步的激活团队潜能，公司搭建了任职资格体系，开展了绩效制度优化的专项工作。

5、管理方面

公司以市场为导向，对组织运营机制进行了战略调整，实现公司内部管理和 service 能力的提升；同时，细化对业务、项目、产品的财务核算，完善标准成本管理。公司优化了销售执行、产品信息管理（MES）、ERP 等系统，进一步实现销售、研发、生产、服务数据流的互联互通，为实现高效办公、精准营销和敏捷服务奠定基础。

6、供应链方面

公司产品准时交付率和生产效率得到较大的改善和提高，柔性生产体制经受住了考验，圆满完成第四季度集中的生产供货任务。2018 年，公司大力推动生

产设备自动化和工艺革新，提高效率的同时也降低了一线员工的劳动强度；通过经营委员会组织体制的运行，新产品阶段就实现了全体制参与，从标准化和模块化入手，大幅改善了产品的可制造性和可采购性，从而改善并保证了产品的过程品质和物料的安全合理在库。

二、2018 年度董事会履职情况

（一）董事会会议召开情况

2018 年度，公司董事会共召开 12 次会议，董事会的召集、召开严格按照《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的要求规范运作。

1、董事会专门委员会履职情况

2018 年度公司董事会审计及预算审核委员会共召开 3 次会议，薪酬与考核委员会共召开 1 次会议，提名委员会共召开 1 次会议，战略发展与投资审查委员会共召开 2 次会议。

报告期内，董事会各专门委员会根据政策要求与制度规范，认真履职，充分发挥了专业优势和职能作用，为董事会决策提供了良好的支持。审计及预算审核委员会详细了解公司财务状况和经营情况，审议了公司的定期报告、内审部门日常审计、专项审计工作，审查了公司内部控制制度的制定及执行情况，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督；薪酬与考核委员会核查公司高级管理人员薪酬发放与执行情况；提名委员会对高级管理人员的任职资格进行审查；战略发展与投资审查委员会结合公司所处行业的特点，对公司经营现状、发展前景、所处行业的风险和机遇进行了深入地了解，在公司的年度经营计划的制订、变更募集资金投资项目实施地点等事项上提出了宝贵的建议，保证了公司发展规划和战略决策的科学性，为公司持续、稳健发展提供了战略层面的支持。

2、独立董事履职情况

公司独立董事根据《上市公司独立董事制度指导意见》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等相关法律法规的要求，履行义务，行使权力，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。具体请见 2018 年度独立董事述职报告。

（二）严格履行《公司章程》规定的职责

2018年，董事会严格履行《公司章程》规定的职责，具体如下：

1、召集股东大会，并向股东大会报告工作；

2018年，董事会召集了4次股东大会，各次大会的召集、召开均按照《公司法》、《证券法》及《公司章程》等有关制度的规定执行，决策程序符合有关法律、法规及《公司章程》的要求，有关决议的内容合法有效。

2、严格执行股东大会的决议；

3、决定公司的经营计划和投资方案；

2018年，董事会审议批准了公司年度经营计划，依法做好了募集资金管理工作，审议通过了闲置募集资金现金管理、变更部分募集资金投资项目实施地点等重要事项。

4、制订了公司2017年度财务决算方案；

5、制订了公司的利润分配方案；

2018年董事会根据公司利润分配政策、结合公司经营情况以及财务状况，提出了2017年度利润分配方案，积极回报股东。

6、制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

本年度未实施此类工作。

7、拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；

本年度未实施此类工作。

8、在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；

本年度董事会依法审议通过了2018年度日常关联交易预计和与参股公司山东高速信威信息科技有限公司关联交易事项，切实维护公司利益。

9、决定公司内部管理机构的设置；

本年度董事会根据公司经营需要批准了对组织机构的调整方案。

10、聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书，根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；

本年度董事会审议通过了高管2017年度薪酬方案，完成了新任财务总监的

聘任。

11、制订公司的基本管理制度；

本年度董事会组织了对《董事、监事和高级管理人员所持公司股份及其变动管理制度》的修订，不断健全完善公司治理制度。

12、制订公司章程的修改方案；

本年度董事会根据办公地址、经营范围变更等实际经营情况和最新修订的，组织修订了《公司章程》。

13、制订股权激励计划；

本年度未实施此类工作。

14、向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；

本年度董事会建议续聘天健会计师事务所（有限合伙企业），并得到股东大会的批准。

15、听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；

本年度董事会审议通过了 2017 年度总经理工作报告，并监督、支持总经理依据法律和公司章程开展工作。

16、法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

本年度董事会组织编制了公司各项定期报告，批准了各项信息披露文件，并履行了法定的其他职权。

三、2019 年度公司经营计划

（一）业务策略

在高速公路 ETC 方面，为适应激烈的价格竞争，公司将进一步优化产品成本和控制内部运营费用，加强精细化管理和内部财务核算，实现合理利润，同时，将重点针对路径识别、ETC 自由流收费等领域推行灵活的研发、销售策略，提升和巩固市场领先地位。ETC+业务的投入将继续加大，进一步提高产品的竞争力，市场方面将加强与电信运营商、车联网、保险、金融等相关方的合作，维持及继续开拓特色的销售渠道，在保持良好的产品性能及服务的同时，提供综合的大数据平台及数据运营能力，成为公司继传统 ETC 以外的业绩增长点。

智慧停车领域，进一步加强与金融机构的合作，借力金融支付合作渠道，构建“ETC+金融”生态圈，获取了地产物业资源和渠道伙伴。同时，坚持品牌路

线，以产品质量与服务口碑赢得客户，并进一步拓展销售网络，以省会城市为核心，辐射周边地市，销售渠道向二三线城市下沉，深化与二、三线城市代理商的合作，进一步拓宽业务的广度，争取更大市场。

汽车电子标识领域，鉴于行业的逐步成熟和市场需求，加强研发力量完善产品线、加强销售力量拓展市场、通过参与一些大项目的运营进而带动销售的增长。

车路协同方面，车载端继续强化与各整车厂的合作，共同建设整车厂内的示范项目，并与整车厂合作展开 V2X 终端量产研究，继续发挥公司优势扩大市场份额；路侧端依托车路协同行业研发中心平台，参与各地的智慧公路示范项目。

在国际业务方面，将完善海外营销体系，加强海外营销团队建设，提升高速公路收费系统和智慧停车系统(含路内外)为主的综合解决方案能力，聚焦泰国、缅甸、马来西亚等东南亚/南亚国家市场，完成泰国代表处的建设，实现多业务在多个东南亚/南亚国家的落地；同时积极寻求海外合作伙伴，努力探索拉美市场机会。

(二) 研发策略

在产品策略上，立足公司各业务的市场需求，持续完善和扩大产品线种类、优化产品性能，提高产品竞争力；持续加大投入数据设备管理平台开发建设；

加速人工智能产品开发，加快推进人工智能算法应用落地；依托 5G、“ETC+视频识别”双模技术、AI 技术、移动互联技术、云计算、边缘计算等前沿技术，持续推进产品的迭代及创新。

(三) 投资策略

围绕公司发展战略目标，深耕产业领域，通过资本手段为公司战略助力，汇聚和布局合适的优质项目、技术、团队、资金等，通过资本的连接建立资源和能力的连接，培育壮大公司发展的新动能，为公司业务发展、能力增强、战略实现提供支撑。

(四) 人才策略

在新业务、新领域中，将继续大力引进高精尖人才，继续贯彻精兵强将的人才策略。通过搭建职位能力体系，明确人才发展路径，制定强相关的学习地图，提升现有人员的整体素质，为经营目标的达成提供人才保障。构建学习型组织，倡导“人人学习、人人进步”的企业文化，使得企业始终保持旺盛的生命力。持

续优化绩效制度及优化公司资源配置，提升员工人效。

（五）管理策略

公司将以业务牵引，目标为导向重新审视和优化经营计划管理的流程，使公司的战略、计划、预算和考核彼此衔接、形成闭环；建立更有效和灵活的激励机制，充分激活组织，赋能团队；深入梳理 OA、ERP 等系统，做好二次开发，更高层次的实现销售、研发、生产、服务数据流的互联互通，为实现高效办公、精准营销和敏捷服务奠定基础。

（六）供应链策略

为将佛山工厂打造成柔性、高效、安全的现代化工厂做好各项准备工作，并根据项目的建设进度逐项落地；推动品质变革、工艺变革、PMC 变革和行政变革，改善制造体质，实现效率 10% 以上的提升；积极推动工人及管理组织变革和人才队伍建设，通过有温度的行政文化建设和人才能力施展平台建设，打造行业内和当地社会有竞争力的运营组织。

四、董事会 2019 年重点工作

股东大会是公司的最高权力机构，公司董事会将继续以依法维护股东利益为行为准则，认真履行职责，全力做好日常工作，依法组织召开股东大会并贯彻执行股东大会的各项决议，在股东大会授权的范围内进行科学决策，并对管理层的工作进行及时的检查和督导，特别是发挥公司独立董事的监督职能，保护股东的合法权益。

董事会还将根据资本市场规范要求，继续提升公司规范运作和治理水平；严格遵守相关法律法规的规定，认真自觉履行信息披露义务，确保信息披露的及时、真实、准确和完整；认真做好投资者关系管理工作，通过多种渠道加强与投资者的联系和沟通，以便于投资者快捷、全面获取公司信息，树立公司良好的资本市场形象。

深圳市金溢科技股份有限公司董事会

二〇一九年四月二十五日