

南方汇通股份有限公司

董事会 2020 年度工作报告

一、经营概述

报告期公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，深入贯彻落实党的十九大、十九届历次全会精神，贯彻落实习近平总书记关于新冠肺炎疫情防控的重要指示精神，以“深度融合”为主题，以党建品牌“娄山关”建设为主线，以落实党建责任制为抓手，在危机中育新机，在逆境中谋发展。报告期公司重新定义党建品牌“娄山关”，进一步促进党建经营工作的深度融合，以党建引领项目促经营效益提升。强化基层组织建设，提升基层组织力量，围绕公司经营工作，充分发挥基层战斗堡垒作用。强化干部队伍建设，加强人才吸收与培养，完善相关制度，激发干部活力，营造干事创业氛围，增强公司发展动力。

报告期新冠肺炎疫情在全球蔓延，世界经济陷入严重衰退、外部环境更加复杂。国内新冠肺炎疫情防控成效显著，上半年经济得到快速恢复，下半年整体运行形势趋于稳定，企业经营压力持续加大。报告期公司实施有效防疫措施，较早的实现了复工复产，同时建立了常态化防疫体系，为全年经营稳定奠定基础。疫情防控期间，公司紧跟经济宏观形势，实施积极的市场推广策略，抓好运营管理，实时优化资源配置，促进各项业务运营效率提升。报告期公司持续发挥核心膜业务的产品技术优势，优化业务协同机制，进一步提升核心竞争力。在宏观经营环境复杂严峻的新形势下，公司管理层审时度势、灵活应变，全体员工攻坚克难，经营稳中向好，实现营业收入125,411.50万元，较上年同期增长10.34%；营业利润13,677.85万元，较上年同期增长7.59%；归属上市公司股东的净利润10,595.21万元，较上年同期增长14.77%。

（一）膜业务

报告期受新冠肺炎疫情影响，膜行业下游工程项目的实施受到冲击，膜需求呈现整体回落，特别国外疫情形势持续严峻，对膜产品出口产生不利影响。报告期国内水资源短缺的现状及环保政策趋严的大环境未变，随着膜分离工艺解决方案经济效益提升，在水资源开发与再生利用方面得到广泛应用，工业膜产品市场景气度迎来稳步上升。近年来，工业水处理要求提升，进水水质愈加复杂，市政供水提标改造，驱动了特种分离膜、市政纳滤膜等工业膜产品的需求持续增长。与此同时，行业内竞争持续，国外反渗透膜企业以其先发优势仍然占据着工业膜市场的较大份额。报告期新冠疫情不同程度抑制了消费端需求，家用净水器市场总体需求下滑，家用膜产品市场竞争持续，进一步压缩行业利润空间，家用大通量水机成为消费趋势，大通量膜产品技术门槛较高，市场竞争相对较小，成为部分企业的高附加值产品。

报告期公司抓好疫情防控工作，地处低风险地区，提早进入复工复产，有效降低了疫情对公司经营产生的负面影响。报告期公司加大膜业务的研发投入，重点研发新型抗污染膜、超高

压反渗透膜等高端膜产品，推进膜产品性能提升，优化产品结构，加快增强反渗透膜、物料分离纳滤膜、高压纳滤膜、市政纳滤膜及新一代大通量膜等新产品上市，实施差异化竞争策略，加大力度推广大通量家用膜产品，家用膜产品实现了逆势增长。报告期海外市场受到疫情冲击，公司采取了积极应对措施，加强与海外派驻机构和经销商的联系和支持，尽可能保持销售渠道通畅，同时在有限的条件下推进海外营销工作，在东南亚和欧洲市场实现增长，降低海外市场的对公司整体经营业绩的负面影响。报告期公司围绕聚焦膜主业，推进膜业务快速发展的战略方向，推进沙文园区三期项目建设，为公司进一步提升大通量家用膜、海水淡化膜等高端膜产品的产能规模，提升公司高附加值产品市场覆盖，进一步推进研发产业化转化，优化生产制备能力，提升核心竞争力。同时公司加强品牌推广，增加品牌宣传和交流活动，凭借在行业的专业深耕和持续突破，获得慧聪网颁发的“优质配件知名品牌”、青岛水会颁发的“中国反渗透膜制造突出贡献奖”、中国膜工业协会颁发的“中国膜行业杰出企业”等荣誉。报告期膜业务实现营业总收入64,044万元，较上年下降4.21%；营业利润13,038万元，较上年下降2.62%；净利润11,443.26万元，较上年下降4.47%。

（二）植物纤维业务

2020年一季度床垫行业门店经营受疫情防控影响大幅延期，5月防控形势转好，线下经营门店逐步恢复营业，客流量逐步回升。线上经营逐渐成为家具终端销售的主要渠道之一，疫情防控期间终端销售有进一步向线上转移的趋势，受到物流限制影响，线上业务恢复基本与疫情防控形势同步。全年床垫市场需求呈现先降后增，二季度经营逐步恢复。从行业宏观层面看，房地产市场调控持续，持续抑制床垫行业需求。消费升级持续推动更新需求，知名品牌和高端产品在更新消费中占较大比重，健康、环保、舒适等产品特点更加符合消费趋势。报告期新冠肺炎疫情引发床垫行业的竞争格局加速分化，品牌知名度较差的企业经营恢复较慢受影响较为严重，疫情正在加速床垫行业整合。

报告期公司积极应对疫情，及时组织复工复产，缓解了疫情带来的冲击。在严峻的市场环境下，洞察市场分化带来的机遇，加大渠道建设投入，开展线下店面建设，优化店面位置，增建大面积店面，全年新开店100余家，提升了市场覆盖面，为市场恢复做好提前布局。面对终端门店延迟开业的严峻形势，及时提升扶持政策力度，缓解经销商经营压力，以选商、亲商、护商为基调，加强终端营销推广支持，提升店面形象，签约新的形象代言人，加大品牌宣传力度，强化品牌的生态睡眠理念，推进品牌年轻化，提升品牌知名度，2020年大自然品牌再度荣登“2020年C-BPI中国床垫行业品牌榜”第二名，连续7年蝉联国内床垫品牌前三名。同时进一步丰富线上渠道多样化推广模式，提升网络直播、微信等线上推广密度，促进线上线下市场平衡，实现线上线下良性联动，拓展学生、佛事、酒店产品系列，加快新产品开发，推进产品升级。报告期公司积极推进降本增效，对工艺系统进行技术改造，生产效率得到大幅提升。报告期公司及时抓住行业市场机遇，实施积极的市场拓展策略，实现营业总收入40,441.48万元，较上年上升3.52%；营业利润2,935.27万元，较上年上升14.03%；净利润2,762.92万元，较上

年上升25.39%。

（三）膜分离业务

我国水资源短缺问题日益严峻是长期趋势，国家陆续出台政策法规支持水资源再生利用相关行业持续发展，近年来膜工艺技术加速升级，经济效应不断提升成为解决水资源化再生利用、工艺过程改造升级、能源问题以及环境保护的共性技术和主流技术，膜工艺应用领域进一步拓展，日益成为优选工艺方案。与此同时，水处理行业企业众多，行业分散，行业内竞争激烈。报告期受新冠肺炎疫情影响，工业投资萎缩，工程开工延迟，行业需求大幅萎缩，市场活动、技术交流合作延迟，二季度随着疫情防控形势持续向好，逐步恢复。报告期公司大力推进膜分离业务市场开拓，与大型工程公司、设计院、重点国有大中型企业开展技术交流合作。报告期50000吨/天中水回用项目建成运营，成为公司膜分离中水回用大型样板工程，对膜分离技术工艺应用市场开拓起到积极的作用，项目回购事项因外部环境变化未能按协议执行，公司经与协议相关方多次磋商，签署了回购变更协议，化解了本年度财务风险，掌握项目自主运营权，为未来市场开拓，提升运营成果奠定基础。报告期公司膜分离业务收入20,018.11万元，同比增长127.84%。

二、董事会工作情况

（一）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规范运作指引》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并修订了《信息披露事务管理制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》，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 |

（二）召开董事会会议有关情况

| 会议届次 | 召开日期 | 会议决议 |
|--------------|------------------|--|
| 第六届董事会第十八次会议 | 2020 年 12 月 30 日 | （一）审议通过了《关于签署〈天津信安思拓新能源有限公司 50000 吨/天中水回用项目回购协议〉变更协议》的议案；（二）审议通过了《关于补选第六届董事会专门委员会委员的议案》；（三）审议通过了《关于提名公司第六届董事会独立董事候选人的议案》；（四）审议通过了《关于召开 2021 年第一次临时股东大会的议案》。 |
| 第六届董事会第十七次会议 | 2020 年 12 月 10 日 | （一）选举蔡志奇先生为公司第六届董事会董事长；（二）同意聘任金焱先生为公司总经理；（三）同意提名金焱先生为公司第六届董事会董事候选人；（四）审议通过了《关于召开 2020 年第二次临时股东大会的议案》 |
| 第六届董事会第十六次会议 | 2020 年 10 月 28 日 | （一）审议通过了《2020 年第三季度报告》；（二）审议通过了《关于对子公司提供担保的议案》；（三）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》；（四）审议通过了《关于聘请天健会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2020 年度财务报告和内部控制审计机构的议案》；（五）审议通过了《关于召开 2020 年第一次临时股东大会的议案》。 |
| 第六届董事会第十五次会议 | 2020 年 8 月 28 日 | 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》。 |
| 第六届董事会第十四次会议 | 2020 年 8 月 11 日 | （一）审议通过了《2020 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 2020 年半年度风险持续评估报告》。 |
| 第六届董事会第十三次会议 | 2020 年 7 月 10 日 | 审议通过了《关于全资子公司建设沙文工业园三期项目的议案》。 |
| 第六届董事会第十二次会议 | 2020 年 4 月 28 日 | 审议通过 2020 年第一季度报告。 |

| | | |
|--------------|-----------------|--|
| 第六届董事会第十一次会议 | 2020 年 4 月 1 日 | (一) 审议通过了《2019 年年度报告》及摘要；(二) 审议通过了《2019 年度财务决算报告》；(三) 审议通过了《董事会 2019 年度工作报告》；(四) 审议通过了《独立董事 2019 年度述职报告》；(五) 审议通过了《2019 年度内部控制评价报告》；(六) 审议通过了《2019 年度利润分配预案》；(七) 审议通过了《2019 年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》；(八) 审议通过了《关于中车财务有限公司 2019 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《关于修改〈内幕信息知情人登记管理制度〉的议案》；(十一) 审议通过了《关于修改〈信息披露事务管理制度〉的议案》；(十二) 审议通过了《关于召开公司 2019 年度股东大会的议案》。 |
| 第六届董事会第十次会议 | 2020 年 3 月 10 日 | 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的议案》。 |

(三) 召开股东大会会议有关情况

| 会议届次 | 召开日期 | 会议决议 |
|-----------------|------------------|--|
| 2020 年第二次临时股东大会 | 2020 年 12 月 28 日 | 选举金焱先生为公司第六届董事会董事 |
| 2020 年第一次临时股东大会 | 2020 年 11 月 17 日 | (一) 批准了《关于对子公司提供担保的议案》；(二) 批准了《关于聘请天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司 2020 年度财务报告和内部控制审计机构的议案》 |
| 2019 年年度股东大会 | 2020 年 4 月 28 日 | (一) 批准了《2019 年年度报告》；(二) 批准了《2019 年度财务决算报告》；(三) 批准了《董事会 2019 年度工作报告》；(四) 批准了《监事会 2019 年度工作报告》；(五) 批准了《2019 年度利润分配预案》。 |

(四) 董事会专门委员会工作情况

1、报告期董事会审计与风险管理委员会履职情况

(1) 对公司内部控制的核查和监督

2020 年委员会对公司内部控制的建立健全与有效实施保持持续关注,强化公司对外担保等重点风险领域内控的有效实施。动态了解公司内部控制活动、内部控制自我评价工作的开展情况,推进公司内部控制体系建立健全,审阅公司内部控制自我评价报告,形成决议提交公司董事会审议。

(2) 定期报告编制和审计相关工作

委员会对公司 2020 年季度、半年度、年度财务报告的编制进行督导和检查,动态了解公司经营活动,持续关注公司经营状况,及时掌握公司财务状况和经营成果的最新变化。审阅公司定期报告,就重点关注问题向公司相关人员进行了询问,以确保公司财务报告编制的形式规范和内容真实、准确、完整。对年度财务报告内外审计工作进行持续沟通,与年度报告审计机构充分交换了意见。

(3) 聘请审计机构的有关工作

委员会审阅了天健会计师事务所(特殊普通合伙)的相关资料,同意聘请天健会计师事务

所（特殊普通合伙）为公司2020年度财务报告和内部控制审计机构，并形成决议提交董事会审议。

2、报告期董事会战略发展委员会履职情况

委员会完成了委员变更工作，补选金焱先生为委员，选举蔡志奇先生为主任委员，对签署《〈天津信安思拓新能源有限公司50000吨/天中水回用项目回购协议〉变更协议》事项进行了审核，并同时提交董事会审议。

3、报告期董事会薪酬与提名委员会履职情况

完成了委员变更工作，补选蔡志奇先生为委员，同时对提名金焱先生为公司董事候选人、总经理，提名朱山先生、徐翔先生为独立董事候选人的事项进行了审查，并同意提交董事会审议。

（五）信息披露工作与投资者关系管理工作

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96份，信息披露做到真实、准确、完整、及时、公平，不存在选择性信息披露和私下披露、不存在透露或泄露未公开重大信息，不存在有意选择披露时点、强化或淡化信息披露效果，确保了所有投资者平等获取同一信息。

2020年，董事会继续强化投资者关系管理，持续通过投资者热线电话、证券事务专用邮箱、投资者关系互动平台等形式，及时向投资者传递公司相关信息。2020年通过投资者热线电话回答投资者提问40多个，通过邮件及投资者关系互动平台回答投资者问题120个，接待调研3次，与投资者进行了有效的沟通。

三、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

膜行业。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。随着工业水处理规模不断扩大，水处理要求不断提升，对工业膜元件的需求进一步向高端化及定制化发展。目前工业膜市场由国外知名品牌占据主要份额，国产化率较低，尚处于国产化进程中，国内品牌主要集中在中低端市场，市场竞争正逐步加剧。近年来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。家用水处理膜已广泛应用于家用净水设备中，但家用水处理膜行业生产厂商增多，市场竞争白热化，家用膜价格持续下行，企业经营压力逐步增大。

床垫行业。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。

膜分离行业。近年来我国水资源不断短缺，国家不断加大水资源保护及资源化利用力度，《水污染防治行动计划》、《工业集聚区水污染治理任务推进方案》、《国家节水行动方案》、《关于推进污水资源化利用的指导意见》等相关政策文件陆续颁布，提出水资源循环使用、环保管家第三方服务、提升节水意识等要求，工业园区的污水治理及循环利用将加快推进。同时国家加强环境污染监管及处罚力度，加之污水排放标准提高、工业水价提升的影响，膜分离行业正在迎来良好的发展机遇。同时行业内企业众多，市场竞争激烈，市场集中度不高，行业正处于整合过程中。

（二）未来发展战略

总体发展思路。按照“聚焦水环境健康、一体化协同创新”的发展战略，结合“以环保健康为核心、高端材料为支点，专注有技术的市场、投资有市场的技术”的经营战略，依托上市公司平台融资优势和既有产业技术优势，通过“强本体、补短板”，打造强势企业和强势品牌；充分发挥各业务单元之间的协同效应，实现既有业务做优、做强、做大；坚持外延并购与内生增长有机结合，做好产业链延伸发展和多元化发展。

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，提升时代沃顿在分离膜材料领域的市场地位，拓展能源用膜材料新业务，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，优化渠道，广泛整合市场资源，快速拓展市场，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。

膜分离业务。依托中车平台，对内充分发挥膜业务的协同作用，对外充分利用与设计院和大型工程公司的战略联盟，继续巩固公司在磷化工、煤化工、钢铁冶金行业的业绩基础，进一步提升公司在行业内的市场地位和市场占有率。通过聚焦膜法水处理和膜浓缩分离，逐步进入印染、造纸、食品饮料行业，打造工业特种分离和繁难废水处理的核心竞争能力。

（三）下一年度经营计划

2021年公司将紧密围绕发展战略，重点抓好各业务市场开拓，加强渠道建设，加快产品技术创新研发，优化产品结构，加强高附加值产品市场推广，凸显产品特点和优势，进一步落实差异化竞争战略。对内进一步优化经营机制，提升管理效率，激发员工活力，推进减本增效，同时强化风险管控，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

1、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。为此公

公司将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。

2、疫情持续蔓延，部分原材料可能供应不及时，行业竞争加剧导致产品价格下降，进一步压缩利润空间，加大了企业经营压力。人民币汇率变动对出口形成一定影响。膜行业内高端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。行业新技术、新工艺、新方案不断涌现，与公司产品构成潜在的竞争关系。海外部分地区政治局势不稳，可能对该部分地区的产品销售和服务造成负面影响。面对上述风险，公司将加大市场开拓力度、提升产品品质、外观及使用稳定性、提升产品性价比，优化产品结构，进行新品开发和细分市场扩展，形成产品多元化协同增长点，提升产品、品牌竞争力，增强抗风险能力；与关键人员签署技术保密协议及行业竞业禁止协议，进一步优化人才激励机制等措施，防范技术泄密及核心人才流失风险；深度调研市场需求与技术发展趋势，加强技术研发；关注海外市场局势变化，适时调整经营策略，加大工业膜、大流量家用膜的市场推广，降低海外市场对膜业务整体经营的影响。

3、房地产行业发展政策的不确定性对家具行业带来一定的市场风险。行业内企业数量众多，行业内竞争加剧，企业面临一定的市场竞争风险，行业处于集中度不断提高发展趋势中，企业面临行业整合洗牌的风险。新产品、新模式快速发展，存在挤占市场份额的被替代风险。加盟商经营管理模式存在品牌建设和维护方面的执行风险。资源性原材料存在供应短缺及价格上涨的风险。针对上述风险，公司将持续进行销售终端市场网络布局，加大营销推广力度，积极开发新市场，继续推进产学研合作，加强产品开发，强化产品绿色健康的特性优势，挖掘潜在市场需求，提升市场竞争力，专注产品及消费者服务体验，为客户提供个性化的定制产品。继续加强品牌建设，提升品牌影响力及市场占有率，优化加盟商管理，形成品牌文化建设和营销推广相辅相成的有效机制，探索产业链延伸、优化经营模式，巩固现有市场，寻求产业整合。加强供应商管理，扩展采购渠道，严控采购成本，提高效率降低生产成本，持续巩固行业领导地位。

4、膜分离行业企业众多，市场竞争激烈，行业处于整合进程中，存在市场竞争及行业整合风险。水处理要求不断提升，对水处理技术的要求越来越高，存在现有技术不能满足需求的风险。膜分离项目前期投入较大，随着项目的增多，可能造成公司应收账款规模增长，如应收账款不能按时回收，可能造成公司短期现金流短缺的风险。行业内高端人才短缺，可能存在人才流失的风险。针对上述风险公司将加大市场开拓，加快重点领域及市场布局，强化技术研发，提升技术水平及设计能力，控制应收账款规模，加强应收账款回收，做好融资工作，加大人才引进力度，优化激励机制，保持公司稳健经营。

南方汇通股份有限公司董事会

2021 年 3 月 29 日