

## 2019年度董事会工作报告

2019 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《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》等有关法律法规和公司《章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，本着对全体股东负责的态度，紧紧围绕公司战略发展规划，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行义务、行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，推进公司健康、快速发展。

### 一、公司总体经营情况

2019 年，国内外经济形势依然复杂严峻，中美贸易摩擦波澜起伏，单边主义和贸易保护主义对世界经济复苏构成重大的挑战，我国经济承压前行，经济结构在优化调整，经济增长保持了总体平稳、稳中有进的发展态势。塑料管道行业发展稳中有升，企业竞争进一步加剧，行业发展资源向有规模优势，有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

报告期内，公司继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，紧紧围绕“以实干练好内功、以担当深挖潜力、以突破稳健增长、以责任谋求发展”总体工作思路，以集团创业 35 周年为新起点，以高效率、高效益、高质量发展为目标，提振信心，发力突破，管控风险，全面推进各项工作，取得了较好的经营成果。

报告期内，公司实现营业收入 62.91 亿元，同比 53.54 亿元增加 9.37 亿元，增长 17.50%，其中，管道业务完成 56.85 亿元，同比增长 13.43%（本报告期与上年同期均剔除材料贸易等其他业务），太阳能业务完成 2.90 亿元，同比增长 40.10%，电器开关业务完成 0.66 亿元，同比增长 1.07%。报告期内，实现利润总额 5.89 亿元、归属于上市公司股东的净利润 5.14 亿元，同比分别增长 111.34%、109.96%。

报告期内，公司主要工作情况如下：

#### 1、巩固渠道经销，加强专项销售

报告期内,公司继续巩固渠道为主的营销模式,深耕市场,下沉网点,建设物流仓储配送中心,优化资源配置,完善国内营销网络布局,建立稳定的经销商网络。家装销售、地产配送、市政工程、燃气管道、开关电器、太阳能、外贸销售等各销售板块注重有质量发展,以家装推品牌,以工装提销量,按照品牌宣传和销量突破为双抓手打造独具公元特色的各专项营销模式。

## 2、区域协同发展,效益整体提升

报告期内,公司在确保华东主要市场稳步增长的同时,加大对其他区域销售的支持力度和人力资源配置,提升各子公司所在区域的竞争力。报告期内,各子公司销售业务表现良好,特别是安徽永高、重庆永高、太阳能业务增长较快。各子公司经营业绩改善,提升了公司整体竞争力,确保了公司销售业务增长和盈利能力的稳步提升。

## 3、加强内部管理,降本增效成果显著

报告期内,公司坚持“以人为中心,以结果为导向,以目标达成为衡量标准”的原则持续推进目标管理,定期召开目标管理会议,点检各中心及业务部门项目课题完成和改善情况,总结成果,部署任务,把目标管理常态化。全方位加强成本管控,提升生产效率,降低管理费用,取得了较好的成果。

## 4、完善国内生产基地,布局海外市场

报告期内,公司在湖南岳阳成立了全资子公司湖南公元建材有限公司,通过竞拍取得土地179亩,拟在湖南岳阳新建8万吨塑料管道生产基地,进一步完善国内塑料管道生产基地布局。同时,公司积极推进实施“走出去”战略,加快国际化进程,公司在肯尼亚成立了全资子公司永高管业非洲有限公司拓展非洲管道业务,公司通过控股子公司公元(香港)投资有限公司在阿联酋迪拜收购一个海外公司100%的股权,拟在阿联酋迪拜建设第一个海外生产基地,国际化战略迈出了实质性的一步。

## 5、内部资源整合,完成子公司之间吸收合并

报告期内,为进一步整合内部资源,公司全资子公司安徽永高吸收合并安徽公元科技全部资产、负债、权益及业务,吸收合并完成后,安徽永高作为吸收合并方存续经营,公元科技作为被吸收合并方依法予以注销登记。本次吸收合并有利于公司降低管理成本、提高运营效率、增强公司的整体业务能力。

## 6、启动资本融资，公开发行可转换公司债券

报告期内，公司启动上市以来的首次再融资项目，公开发行可转换公司债券募集资金总额 7 亿元，募集资金用于湖南岳阳新建年产 8 万吨新型复合材料塑料管道项目和浙江台州新建年产 5 万吨高性能管道建设项目及补充流动资金。本次募集资金项目，有利于扩大公司生产规模、推进战略布局、增强公司盈利能力及提升公司核心竞争力。报告期内，公司发行可转债获得中国证监会审核通过。

## 二、公司董事会履职情况

报告期内，公司董事会共召开了10次会议，具体情况如下：

序号	届次	召开时间	召开方式	会议审议决议事项
1	四届十六次	2019年1月23日	通讯会议	1、《关于以自有资产抵押向银行申请授信的议案》。
2	四届十七次	2019年3月28日	通讯会议	1、《关于全资子公司之间吸收合并的议案》。
3	四届十八次	2019年4月23日	现场会议	1、《2018年度总经理工作报告》； 2、《2018年度董事会工作报告》； 3、《2018年度财务决算及2019年度财务预算报告》； 4、《公司2018年度利润分配预案》； 5、《2018年年度报告全文及摘要》； 6、《2018年度公司内部控制自我评价报告》； 7、《公司2018年度社会责任报告》； 8、《2018年度公司董事、监事及高级管理人员薪酬议案》； 9、《关于续聘天健会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2019年度审计机构的议案》； 10、《关于修改〈公司章程〉的议案》； 11、《关于为全资子公司安徽永高塑业发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》； 12、《关于公司开展2019年度外汇远期结售汇业务的议案》；

				<p>13、《关于 2019 年度预计日常关联交易的议案》；</p> <p>14、《关于会计政策变更的议案》；</p> <p>15、《关于召开 2018 年年度股东大会的议案》。</p>
4	四届十九次	2019 年 4 月 29 日	通讯会议	1、《2019 年第一季度报告全文》及其正文。
5	四届二十次	2019 年 6 月 5 日	通讯会议	<p>1、《关于对外投资成立湖南全资子公司的议案》；</p> <p>2、《关于注销广东清远全资子公司的议案》。</p>
6	四届二十一次	2019 年 6 月 25 日	通讯会议	<p>1、《关于公司符合公开发行可转换公司债券条件的议案》；</p> <p>2、《关于公司公开发行可转换公司债券方案的议案》；</p> <p>3、《关于公司公开发行可转换公司债券预案的议案》；</p> <p>4、《关于公开发行可转换公司债券募集资金运用的可行性分析报告的议案》；</p> <p>5、《关于公司公开发行可转换公司债券摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺的议案》；</p> <p>6、《关于公司未来三年（2019-2021 年）股东回报规划的议案》；</p> <p>7、《关于制定〈公开发行可转换公司债券持有人会议规则〉的议案》；</p> <p>8、《关于公司无需编制前次募集资金使用情况报告的说明的议案》；</p> <p>9、《关于提请股东大会授权董事会及董事会授权人士全权办理本次公开发行可转换公司债券具体事宜的议案》；</p> <p>10、《关于修订〈募集资金管理制度〉的议案》；</p> <p>11、《关于为全资子公司安徽永高塑业发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>12、《关于为全资子公司上海公元建材发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>13、《关于为全资子公司上海公元国际贸易有限公司提供最高</p>

				<p>额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>14、《关于为全资子公司浙江公元太阳能科技有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>15、《关于以子公司资产抵押向银行申请授信的议案》；</p> <p>16、《关于召开公司 2019 年第一次临时股东大会的议案》。</p>
7	四届二十二次	2019 年 8 月 12 日	现场会议	<p>1、《2019 年半年度报告》及其摘要；</p> <p>2、《关于会计政策变更的议案》。</p>
8	四届二十三次	2019 年 9 月 9 日	通讯表决	<p>1、《关于为全资子公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>2、《关于对全资子公司重庆永高塑业发展有限公司进行增资的议案》；</p> <p>3、《关于对全资子公司浙江公元太阳能科技有限公司进行增资的议案》；</p> <p>4、《关于以自有资产抵押向银行申请贷款及授信的公告》。</p>
9	四届二十四次	2019 年 9 月 18 日	通讯表决	<p>1、《关于为全资子公司提供最高额连带责任保证担保的议案》。</p>
10	四届二十五次	2019 年 10 月 24 日	通讯表决	<p>1、《2019 年第三季度报告全文》及正文；</p> <p>2、《关于全资子公司以资产抵押为公司向银行申请授信提供担保的议案》；</p> <p>3、《关于取消全资子公司天津永高塑业发展有限公司资产抵押向银行申请授信的议案》；</p> <p>4、《关于会计政策变更的议案》。</p>

### 三、董事会各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、薪酬与考核委员会和提名委员会。报告期内，董事会各专门委员会按照相关法律法规和公司制订的各专门委员会议事规则开展工作，报告期内履职情况如下：

#### （一）战略委员会

报告期内，战略委员会根据《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》、《公司章程》等有关规则及委员会的工作制度，积极履行职责。对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

## （二）审计委员会

报告期内，审计委员会共召开5次会议，审议公司财务报表、定期报告、工作总结及计划等事项；审议公司审计部提交的内部审计报告，听取审计部年度工作总结和审计工作计划，指导审计部开展工作。在2018年度财务审计工作中，审计委员会按照《董事会审计委员会议事规则》，讨论会计师事务所提交的年报审计计划，与会计师事务所共同协商确定了年度财务报告审计时间安排；保持与主审会计师的及时沟通，及时掌握审计过程中的动态；就年度财务审计重点关注问题进行讨论并与会计师事务所就审计意见达成共识。

## （三）薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会共召开了1次会议，薪酬与考核委员会对公司董事、监事和高级管理人员薪酬进行了审核，认为董事、监事和高级管理人员的薪酬符合公司的现状和未来发展的要求。

## （四）提名委员会

报告期内，提名委员会根据《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动作指引》、《公司法》及《公司章程》等有关规定及委员会工作制度，积极履行职责。本着勤勉尽责的原则，履行了自身的工作职责，对董事会人员结构的情况、董事和经理人员的任职资格和程序等进行了总结，董事会提名委员会认为：当前董事会的规模和构成是适当的，公司第四届董事会董事、高级管理人员选择标准恰当，选任程序合法，符合规范治理的相关要求。

# 四、公司2020年经营计划

## 1、2020年经营目标

2020年公司将继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，2020年的公司总体工作思路是：问题导向立足新起点，靶向发力瞄准新目标，精准施策致力新提高，聚力发展实现新突破。

2020年经营目标是：主营业务收入67.21亿元（不包含其他业务收入），同

比2019年增加6.81亿元，增长11.27%；期间费用增长幅度不超过营业收入的增长幅度；净利润增长幅度不低于营业收入的增长幅度。

**（特别提示：公司未来发展计划，不构成对投资者的业绩承诺，能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。）**

2、为确保2020年经营目标的完成，公司将采取的主要措施为：

**（1）全面推进“四大法宝”，为公司发展提质增效**

目标管理要在思想认识上抓统一，在各业务板块上抓平衡，在工作质量上抓提升，推动企业管理不断进步。精益管理要在深度和广度上进一步优化，完善体制建设，建立长效的对标机制，要向全员全线拓展。班组建设要通过阳光文化圈（YCC）增强员工向心力和凝聚力，让文化圈真正成为员工成长平台。阳光育人要将人才战略作为发展战略中的头等大事，把“永高大学”作为阳光育人的主要平台和载体，全面推进培训工作的体系和机制建设。通过目标管理、精益管理、班组建设、阳光育人等项目的推进，切实提高公司管理质量，降低管理成本，提高生产效益。

**（2）打造铁军“五项行动”，为公司发展注入活力**

打造“公元铁军”行动，以“五三铁律”为总纲，以营销系统为重点推进“公元铁军”打造行动，营销人员要开展业务大学习、思想大剖析、团队大提升，通过领导作模范、中层作榜样、员工争标兵，上下联动、团结协作，切实锻造铁军过硬的本领。优势领域突破行动，要在充分剖析自我和深刻分析对手的前提下，坚持传统优势，创新营销模式，实现优势领域新突破。专项销售攻坚行动，开展销售薄弱领域专项行动，家装销售要快速寻求突破，燃气销售要有侧重推进，电器销售要尽快走出困境，太阳能销售要乘胜追击。项目工程专项行动，细分项目工程业务，精准对接，完善项目备案流程，加强过程监督，提高项目运作成功率。外贸两手抓两手硬行动，外贸业务既要树品牌，又要拿大单；既要大体量，又要高价值；既要品质，又要服务；既要业绩增长，又要团队进步。通过打造铁军“五项行动”，打造优秀的业务团队，在练好内功的同时，迎难而上，积极拓展市场，提高公司市场竞争力，提升公司产品市场占有率。

### (3) 全速驱动“六驾马车”，为公司发展增添动力

**市场联动**，通过“新形象、新策略、新矩阵”的“三新”模式推进品牌建设，同时当好“参谋长”加强市场调研，运用“组合拳”进行产品推广。**生产赋能**，一是深化成本管控，二是生产规划融合，三是深化智能制造。**研发提速**，继续把握塑料管道行业标准化、品质化、智能化、服务化、绿色化、国际化发展新趋势，加快新品研发步伐，加大技术保证力度。**品质保障**，围绕“高质量产品”，加强品质的检验管理、过程管理、成本管理、设备管理、现场管理、团队建设和CNAS管理。**物控降本**，持续做好战略储备，加快提升仓储效率。**信息化添翼**，一是要开发专业软件，使各业务系统数据对接，信息形成有效闭环，为生产经营助力添翼。二是推进办公业务的数据和信息化运用。三是全面推广地产业务全流程管理，并在合适的时机扩展到工程项目管理，打造适合永高工程地产销售新模式。

### (4) 全效实施“七大保障”，为公司发展保驾护航

**人力资源**，整合集团招聘资源、创新人才培养模式、推行全员绩效管理、加强干部考评与员工岗位胜任管理，从选、育、用、留四大职能及人力资源六大模块开展工作，更好地服务于公司战略，满足公司持续发展的人力资源需要。**风险防控**，全面加强诚信体系建设，加强财务、环保、纳税、产品质量、生产安全、劳动用工、诚信履约等方面管理和预警力度。保障公司资金流动性安全，从战略发展的高度对待应收账款工作，控制票据和存货规模与风险，严控固定资产投资规模。**财务管理**，推进财务业财税一体化，推进无纸化报销和试行机器人记账，推动财务共享建设，大幅提升财务管理自动化、智能化水平。**项目认证**，服务公司国内外业务拓展需要，保证国内、国际各类体系认证有效运行，提高知识产权创造、管理、运用和保护水平。**企业文化**，公司企业文化工作要在“落地”和“传播”上下功夫，着力打造公元形象展示的“大舞台”、阳光引领的“大窗口”、聚力逐梦的“大平台”。**行政事务**，严格制度的执行，坚持长效机制，巩固和深挖行政管理费用，以人性化服务理念，提升行政管理水平。**基建工程**，集中精力做好台州黄岩5万吨高性能管道项目和湖南岳阳8万吨新型复合材料塑料管道项目两个募集资金项目建设，同时做好重庆永高、公元太阳能、燃气分厂等自筹资金项目建设。

#### （四）公司资金需求和来源

2020年，公司通过发行可转债募集资金7亿元，用于新建年产8万吨新型复合材料塑料管道项目、新建年产5万吨高性能管道建设项目、补充流动资金等三个方面。本次可转债完成后，公司的资产规模进一步扩大，财务结构更加稳健，抗风险能力得到了进一步加强。但随着公司业务的持续发展，公司对资金的需求将进一步加大，公司仍可能存在融资需求。为解决融资需求的问题，公司将本着保障需要、控制风险的原则，努力拓宽融资渠道，通过直接融资、间接融资等多种途径解决资金需求。同时本着谨慎、节俭的原则，尽量压缩非生产经营支出，提高资金使用效率。

永高股份有限公司董事会

二〇二〇年四月二十五日