

公司 2018 年度董事会工作报告

各位董事：

上海纳尔数码喷印材料股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）董事会由 9 名董事组成，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》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等法律法规及《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等公司制度的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，严格执行股东大会各项决议，积极推进董事会各项决议的实施，不断规范公司法人治理结构，确保董事会科学决策和规范运作。

在公司经营管理上，董事会勤勉尽责地开展各项工作，规范运作、科学决策，积极推动公司各项业务发展，认真执行战略计划，落实年初制定的工作任务，保持了生产经营的稳健运行。

现将公司董事会 2018 年度工作情况汇报如下：

一、2018 年度经营情况分析

主要会计指标

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入（元）	788,518,296.12	642,853,218.39	22.66%	549,081,907.78
归属于上市公司股东的净利润（元）	61,986,679.22	36,334,554.81	70.60%	64,917,401.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	53,759,967.59	30,068,850.30	78.79%	59,162,318.20
经营活动产生的现金流量净额（元）	83,295,311.18	101,576,034.39	-18.00%	37,121,597.29
基本每股收益（元/股）	0.440	0.260	69.23%	0.60
稀释每股收益（元/股）	0.440	0.260	69.23%	0.60
加权平均净资产收益率	10.43%	6.50%	3.93%	19.09%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
总资产（元）	841,630,525.61	750,828,281.84	12.09%	700,311,214.82
归属于上市公司股东的净资产（元）	621,538,087.23	568,961,667.79	9.24%	552,627,037.80

2018 年，公司在销售收入、盈利能力、品牌影响力及客户认可度等方面，均取得较大成绩；在节能降耗、安全生产等各项精细管理的指标方面也取得长足的

进步；在企业文化建设方面的工作卓有成效，稳步推进，企业凝聚力得到很好的提升；公司的投资项目工作也迈出坚实步伐，随着南通化工项目、深圳墨库项目的成功签约，公司的发展纵深度不断得以拓展；同时，公司在技术研发上取得较大的突破，与高等院校的产学研合作不断深化、逐步结出丰硕成果。

报告期内，公司 2018 年度实现营业收入 78,851.83 万元，比上年同比上升 22.66%；净利润 6,198.67 万元，比上年同比上升 70.60%；基本每股收益 0.44 元。

二、2018 年度经营管理回顾

（一）团队建设、人才培养继续发力。

在上年引进多名高级管理人员的基础上，继续发力引进公司核心业务带头人，分别在数字运营、技术管理等方面引进高阶专业人员，提升公司发展的人才厚度；加强后备力量的培养和储备，2018 年通过社招、内部选拔等方式，培养二十余名具有较高专业理论基础的高学历基础专业人才，经过长达半年的多专业、多场景培训、轮训辅导、多岗位实践，经综合评估，实行优胜劣汰，保留了富有战斗力的新鲜血液充实到公司各个业务模块中，为公司的厚积薄发播下希望的种子；公司 2018 年实施了第二期股权激励计划，共有 117 名公司核心管理人员、技术骨干员工参与了激励计划，增强团队的凝聚力、激发员工的自主能动性；。

（二）完善销售体系、为客户提供价值

公司在 2018 年随着国内市场营销网络募投项目的推进，将公司销售及服务延伸到离客户最近的前线，对扩大市场份额，提升客户满意度起到非常重要的作用。通过三链策略，为客户创造价值，通过对上游胶粘制品的投入将“产业链”的延伸和打通到更前段，为客户提供技术更先进、品质更稳定、极具性价比的产品，让客户分享到产业链通畅直达的优势和价值；为客户提供全行业的“生态链”产品和服务，激活市场渠道的一站式服务的广度和深度，与客户共享全生态资源的价值；为“渠道价值链”源源不断的输入动力和资源，针对经销商体系通过导入公司产品、品牌授权、发挥公司的质量管理体系威力、通过信息化接入、数字化经营，实现公司营销服务与合作伙伴的全面对接，再通过全渠道资源的对接，实施对店中店的升级及改造，帮助渠道伙伴实现商业价值倍增，为下一步打造开放平台进行积极有益的探索和尝试。

。

（三）探索研发模式创新、为公司发展注入新活力

与专业院校合作，探索技术研发项目、专业教授和科研人员、研发模式的全面对接，坚持技术及研发资源走出去与请进来并行策略，一方面加大对市场和客户的服务，通过对前线市场和竞争格局的了解，掌握第一手的线索及机会，投入更多资源加大研发力度为公司新技术、新产品输入源源不断的动力；另一方面将专业院校的教授、老师、学员请进来，与公司研发、技术、品管、制造资源无缝对接，实现公司与学校的产学研全方位融合

随着公司募投项目的技术研发中心建成并投入使用，公司的研发软硬件水平和技术实力、以及核心竞争力不断增强。报告期内公司共收获专利 9 项，其中 2 项发明专利。

（四）积极尝试协同效应板块的投入。

公司投资深圳墨库图文技术有限公司，积极链接关联类产品、形成行业内的资源整合，对公司主营的广告用数码喷印材料在用户中形成较强的协同效应，对客户的粘性增强、综合解决方案的应用都有非常积极作用；随着公司对上游胶粘制品的投资、以及纳尔传媒业务的不断拓展和深化，公司在保证主业稳定的基础上，积极开展具有协同效应的相关多元化。

（五）在公司治理上，公司三会运作正常，信息披露合法、合规、及时、透明，完成了定期报告的披露，加强了公司与投资者的沟通和链接，保障了投资者的权利和利益，也为公司的发展争取到健康、积极的环境。公司完成了第二期股权激励计划、各项重大事项决策按照相关制度流程进行，降低经营风险，为公司和股东的长远利益保驾护航。

三、公司董事会日常工作情况

（一）董事会运行情况报告期公司第三届董事会共召开 8 次会议。公司全体董事能够依据《公司法》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等法规及制度开展工作，积极参加相关知识的培训，熟悉有关法律法规，以认真负责的态度按时出席董事会和股东大会，勤勉履行自身职责。

（二）董事会专门委员会履职情况

1、战略委员会报告期内，公司战略委员会积极组织各委员开展相关活动，认真听取经营层的工作汇报，就公司经营情况、行业发展动态、公司未来规划等内

容与公司高管进行沟通交流，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。

2、审计委员会报告期内，审计委员会严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《内部审计工作制度》及其他有关规定，积极开展各项工作。报告期内，审计委员会勤勉尽职，审议相关事项并发表意见，积极发挥审核和监督职能。主要做了以下方面事项：（1）年度审计、半年度审计、季度审计工作进行督促并就审计过程中的相关问题进行充分沟通，确保审计工作顺利进行；（2）审查公司内部控制制度建立健全及执行情况；（3）监督公司的内部审计制度及其实施；（4）审核公司财务信息及其披露；（5）评价外部审计机构工作；（6）监督公司重要事项执行情况；（7）审查公司关联交易；（8）审查公司募集资金的规范使用。

3、提名委员会报告期内，提名委员会严格按照《公司法》、《中小企业板上市公司规范运作指引》、《董事会专门委员会实施细则》及《公司章程》的规定，对公司独立董事以及总经理任职资格、选择标准及选聘程序进行认真审核并提出建议，切实履行了提名委员会职责。

4、薪酬与考核委员会报告期内，薪酬委员会密切关注公司的经营情况，及时掌握公司的经营动态、财务指标、战略发展，就公司对高管的薪酬及考核情况认真审核并提出建议，切实履行了提名委员会职责。

（三）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，切实保护了中小投资者的利益。具体请见 2018 年度独立董事述职报告。

（四）信息披露情况

董事会严格遵守《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等法律法规的有关规定，结合公司实际情况，真

实、准确、完整、及时发布会议决议、重大事项等公告。公司忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，最大程度地保护投资者利益。

四、2019 年工作计划

（一）公司经营计划

（1）守正。

- ◇ 精细化营销。实施 1+1+N 的品牌战略，以及具有精准的品牌、产品定位和价格定位的策略型销售，使用以终端为导向的营销模式，决策前移、贴近市场、网络扁平。国内聚焦有价值的市场，根据不同的业务类型实施复合式渠道模式，海外则继续深化品牌代理，聚焦培养新高占有率市场，着力 INFLEX 高端品牌推广。
- ◇ 精细内部管理，提高运营效率。持续推动和优化标准产品，强化标准化产品的品质稳定及规模化优势，将标准化产品的价值加速传递给市场及用户，为客户创造价值。优化库存、应收帐款考核机制，提高资金周转效率。进一步提高设备利用率、优化库存管理，提升交付效率和质量。梳理薪酬职位体系，提高人工效率。
- ◇ 推进信息化建设，提升管理效率。进一步优化 ERP 系统，开展以提升交付效率为核心的成品物流系统建设、以缩短交付周期为核心的生产物流系统建设、以客户交互为中心的客户管理系统建设、以精准成本为中心的成本核算模块建设。

（2）创新。

- ◇ 坚持研发创新。实施纸、膜、胶研发平台搭建，重构研发部门及研发人员的功能及工作目标、绩效导向。坚持以客户和市场为导向，依据一线需求和市场信息进行产品研发和升级迭代；坚持资源向研发倾斜，加大技术和研发投入，成为业内的技术领军者。用好产学研合作平台，积极推进新型材料开发和项目产业化。
- ◇ 完善人才引进和管理梯队体系。继续深化开展招聘校企合作，扩大人才选择视野和范围，建立关键人才的储备培养计划。同时完善员工培训体系的建设，建立内部课程体系和讲师的选拔、培养、激励制度。设立部门 A、B 角模式，优化薪酬职位体系和管理干部的梯队建设。

- ◇ “渠道连锁链”模式创新。在广大经销商体系中通过导入纳尔产品、品牌授权，发挥质量管理体系作用；通过信息化、数据化的接入，实现营销服务管理的全面对接；再通过资本投资改善合作伙伴现金流，实施对店中店的升级改造，帮助客户实现商业价值的倍增；再下一步打造开放的平台，向产业互联网进军。

（3）链接未来

- ◇ “产业链”建设。落实单透、分切等车间升级搬迁、生产线设备技术改造升级，和子公司南通百纳新设备安装、新车间建设工作，推动做好南通纳尔化工项目筹备工作，完善公司产业链建设，力争早日投产，为公司成为行业中在全球具有最完备产业链的公司争取时间。
- ◇ 加速打造产品“生态链”，打破产品线过于狭窄的局限。通过投资或业务合作快速做大做全产品，拓展延伸产品、服务类产品的客户体验、提升市场的精准满足度、满足客户个性化和一站式服务需求，为客户和公司提供高附加值的产品和服务，致力于与客户共赢的长远发展商业模式。

（4）利用资本平台，整合行业资源。深化与优质产业纵向资源和生态横向资源的合作，培育新的业务增长点，为公司战略目标服务。2019年公司管理层将积极学习进步，提升自身管理能力，严格遵守风险控制制度和流程，落实执行各项工作任务，努力实现公司既定的经营目标，以优异的成绩回报股东和社会。

（二）信息披露方面

董事会将继续严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等法律、法规、规章、规范性文件和公司《章程》，认真自觉履行信息披露义务，严把信息披露关，切实提高公司规范运作水平和透明度。

（三）投资者关系管理

2018年，公司董事会将继续高度重视投资者关系管理工作，通过投资者电话、投资者邮箱、投资者互动平台、现场调研、网上说明会等多种渠道加强与投资者特别是机构投资者的联系和沟通。合理、妥善地安排机构投资者、新闻媒体等特定对象到公司现场参观、座谈、调研等接待工作，并切实做好未公开信息的保密工作。同时，认真做好投资者关系活动档案的建立和保管；全面采用现场会议和网

络投票相结合的方式召开股东大会，以便于广大投资者的积极参与。

（四）公司规范化治理方面

2019年，公司将严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求，结合自身实际情况，规范治理架构，以真实完整的信息披露、良好互动的投资者关系、严格有效的内部控制和风险控制体系，诚信经营，透明管理，不断完善法人治理结构，规范公司运作，切实保障全体股东与公司利益最大化。

上海纳尔数码喷印材料股份有限公司董事会

2019年01月30日