

## 2018 年度董事会工作报告

2018 年是公司上市第二年，也是公司进一步夯实基础、优化调整战略的一年。在全体股东的支持下，董事会严格按照《公司法》、《公司章程》等相关规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责开展各项工作，紧紧围绕公司发展规划，以销售业绩稳定增长、公司持续盈利为中心，从区域市场向全国市场战略布局拓展，不断健全和完善公司法人治理结构，使公司保持持续稳健发展态势。现将公司 2018 年工作情况汇报如下：

### 一、2018 年公司经营管理工作情况

2018 年度，公司实现营业收入 110,755.39 万元，同比上年增加 46.81%；归属于母公司所有者净利润 7,051.33 万元，同比上年增加 7.27%；基本每股收益 0.57 元。

### 二、重点经营工作情况

公司坚持自主制造，逐步做大做强做优。强化“直营商超主导、经销跟随”，线下营销网络“以点带面、分区连片、阶梯拓展”，同时，电商运营规模与效益兼顾，逐步形成“线下+线上”良性互补的立体营销网络。

#### （一）品牌建设

公司大力强化品牌经营战略，推动品牌引领企业发展。“金铺子”店中岛设计方案入选华中科技大学“展示工程与设计”案例，它以传统与现代的结合为切入点，悠久的品牌文化与当代商业气息相结合，让顾客在轻松选购商品的同时，了解品牌形象，拓展了盐津铺子品牌传播效应。“金铺子”店中岛投放以来，消费者的购物体验指数上升，门店销售同比增长超 50%。“蓝宝石”烘焙店中岛一经推出，就在行业引发了轰动效应，成功地确立了 58 天鲜在短促烘焙行业的行业地位，门店销售大幅增长。2018 年，金铺子、蓝宝石店中岛突破 1000 条陈列，品牌引领发展，初见成效，也为未来发展，奠定了坚实基础。

#### （二）营销渠道建设

线下销售紧盯渠道变化，深度推动组织变革，直营和经销商渠道分开独立经

营，直营重点客户沃尔玛、大润发、步步高 3 大系统取得跨越式发展；新零售销售部战略签约京东新通路、阿里巴巴等新零售平台，月活门店达 2 万+。2018 年，线下市场发展良好，湘、赣、粤、云、桂、黔等根据地市场持续稳健增长；川、渝、鄂等为代表的第二梯队市场增长强劲，前景可期；江、浙、沪等新市场强势破局。

电商销售业绩增长较为迅猛，京东、天猫等平台电商业绩持续稳健增长；唯品会、拼多多业务快速增长。

### （三）产品研发和新品推广

公司坚持创新引领，2018 年重点推出烘焙系列新品。公司创新“以时间定义烘焙”的理念，采用“58 天鲜”全新诠释短保烘焙产品，在行业开创性推出 58 天保质期吐司面包、乳酸菌小口袋面包、乳酸菌蒸蛋糕、半面包等系列产品，从跟随超越，到创新引领，烘焙品类迅速成为公司第二增长曲线。

### （四）生产制造

公司大力加快传统食品生产向智能制造转型，生产设备持续改造升级，浏阳基地新建 4 条烘焙智能生产线，江西基地新建辣条、鱼肠生产线，广西基地新建速冻榴莲冻肉、冻干生产线；公司坚持技术创新和管理创新齐头并进，实行精益生产管理和全生产过程质量管理，浏阳基地成为长沙市智能制造试点示范企业、清洁能源生产企业。

### （五）经营管理

2018 年，公司管理全面升级，清晰的战略、科学的计划，强有力的执行，护航企业高质量发展。全面预算管理实现了资金调度更精准，费用控管更合理，成本控制更科学；公司启动业务、管理模块标准化建设，强化贯穿公司全业务流程的信息化体系，优化流程管理，操作更规范、高效；战略导向的绩效管理，提升了组织整体的运营效率，企业管理进入了“法治”时代；搭建培训体系，打造学习型组织，加强管理干部的综合能力培训和技术岗位的专业培训，逐步构建起匹配公司战略及发展的人才队伍。

### （六）企业文化建设

公司进一步加强了党建工作，发挥党员先锋模范作用，带动员工主动进取、奋发向上，努力营造昂扬向上的企业文化氛围；支持工会和群团工作，开展了“歌唱比赛”、“羽毛球比赛”等众多有益员工身心健康的文化体育活动，较好地增强

了企业凝聚力。

#### （七）参加长沙秋季糖酒会，积极推广新品

2018年10月，公司积极参加长沙秋季糖酒会，展示和推广部分新品，拓展新的经销商，进一步扩大了公司产品的知名度和品牌影响力。

### 三、信息披露和投资者关系管理工作

（一）2018年，公司董事会更加重视信息披露，严格遵守中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定，认真履行信息披露义务，提高信息披露质量，满足上市公司信息披露要求，根据实际情况，真实、准确、完整、及时、公平地披露各类公告，确保投资者及时了解公司重大事项。

（二）证券部认真做好投资者关系管理工作，协调公司与证券监管机构、保荐机构、证券服务机构、中小投资者、媒体等之间的信息沟通与交流，通过深交所“践行中国梦 走进盐津铺子”等多种方式积极与投资者互动，加强了投资者对公司的了解，促进了公司与投资者之间长期稳定的良好关系。

### 四、董事会日常工作情况

#### （一）董事会召开情况

报告期内，公司董事会认真履行工作职责，审慎行使公司《章程》和股东大会赋予的职权，结合公司实际需要，共召开了7次会议，会议的召集和召开程序符合相关法律、法规的规定，具体情况如下：

1、公司第二届董事会第三次会议于2018年04月19日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于公司2017年度财务会计报告的议案》、《关于〈2017年度董事会工作报告〉的议案》、《关于〈2017年度财务决算报告〉的议案》、《关于〈2017年度利润分配预案〉的议案》、《关于公司2017年年度报告及其摘要的议案》、《关于〈2017年度总经理工作报告〉的议案》、《关于〈2017年度内部控制自我评价报告〉的议案》、《关于〈内部控制规则落实自查表〉的议案》、《关于公司2017年度募集资金存放与使用情况专项报告的议案》、《关于公司2018年度日常关联交易预计的议案》、《关于未来三年（2018-2020年）股东分红回报规划的议案》、《关于公司续聘审计机构的议案》、《关于拟使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》、《关于拟使用闲置自有资金进行现金管理的议案》、《关于会计政策变更

的议案》、《关于拟新增合作银行并申请循环授信额度的议案》、《关于盐津铺子2018年第一季度报告（正文及全文）的议案》、《关于提请召开2017年年度股东大会的议案》。

2、公司第二届董事会第四次会议于2018年07月25日在公司会议室召开，会议审议并通过《关于继续使用部分募集资金暂时补充流动资金的议案》、《关于拟新增合作银行并申请循环授信额度的议案》。

3、公司第二届董事会第五次会议于2018年08月08日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于公司2018年半年度报告（全文及摘要）的议案》、《关于公司2018半年度募集资金存放与使用情况专项报告的议案》。

4、公司第二届董事会第六次会议于2018年08月27日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于拟签署〈投资合同书〉暨对外投资的议案》。

5、公司第二届董事会第七次会议于2018年10月25日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于公司2018年第三季度报告（正文及全文）的议案》、《关于拟新增合作银行并申请循环授信额度的议案》、《关于公司增加2018年度日常关联交易预计额度的议案》、《关于会计政策变更的议案》。

6、公司第二届董事会第八次会议于2018年11月05日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于拟投资设立全资子公司的议案》、《关于调整湖南盐津铺子电子商务有限公司增资方案的议案》。

7、公司第二届董事会第九次会议于2018年12月13日在公司会议室召开，会议审议并通过了《关于拟注销全资子公司的议案》。

## （二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司召开了2017年度股东大会，共一次股东大会，董事会严格按照公司章程及有关法规履行职责，认真执行了股东大会的各项决议。

## （三）公司董事长、独立董事及其他董事履行职责情况

报告期内，公司董事长、独立董事及其他董事严格按照《公司法》、《公司章程》履行职责，认真出席每次董事会、股东大会会议，深入了解公司运营情况和认真审议各项议案资料，为促进董事会科学决策提出合理建议，切实增强了董事会决策的科学性，推动公司生产经营各项工作的持续、稳定、健康发展。同时，独立董事严格按照法律法规的要求，勤勉尽责，针对相关重大事项发表独立意见，

充分发挥独立董事的作用,切实维护公司、全体股东特别是中小股东的合法权益。

## 五、公司未来发展的展望

公司以上市为契机,积极把握国家政策导向及休闲食品良好发展机遇,加强品牌建设,强化公司治理,培养和引进人才相结合,提高技术水平、优化产品结构、强化新品研发与上市、大力发展电商类新兴渠道、完善全国销售网络布建、强化公司销售终端综合优势,全面提升公司的核心竞争力,努力成为中国零食自主制造的领导品牌及领先企业。

2019年,公司将以“人才战略”为基石,全力推进“品牌营销”战略、“渠道精耕”战略、“研发创新”战略、“智能制造升级”战略,全面夯实上市公司治理结构,推进主营业务快速增长。

2019年,公司将重点进行以下几项工作:

### (一) 品牌建设

进一步优化公司品牌结构,充分发挥代言人传播效应,积极拓展多平台品牌运营,多维度提升品牌知名度及美誉度。

### (二) 营销渠道建设

1. 线下渠道:持续精耕华中、华南、西南等根据地市场,加速拓展华东、华北市场;大力发展经销商渠道网络建设;全面拓展定量装市场;强化推进“金铺子”店中岛、“蓝宝石”烘焙店中岛在核心KA门店的投放。

2. 线上渠道:强化践行品牌制造企业的电商发展道路,夯实发展京东、天猫、唯品会等核心平台业务,积极探索每日一淘、贝店、拼多多等新兴电商渠道业务。

### (三) 产品研发

建立烘焙馅料、休闲零食辅料加工厂,夯实烘焙、休闲零食品类核心竞争力。强化烘焙类新品、辣条类新品的研发与上市。烘焙类新品具体包括坚果吐司面包、坚果小口袋面包、纯蛋糕、华夫饼等;辣条类新品包括大面筋、大辣棒、豆皮等。

### (四) 生产管理

建立、健全弹性生产体系,推行精益生产管理,强化品质管理、安全管理、强化全面预算成本管控。大力推动传统技改升级及智能制造项目实施推进。

### (五) 团队建设

公司将大力倡导建设学习型组织的企业文化导向,建立完备的培训体系、建

立核心员工“胜任素质模型”，建立开放的“管理、专业双通道”晋升机制、“轮岗机制”、“继任者计划”、“管培生计划”，多维度打造优秀的人才梯队。同时，通过合伙人计划、绩效管理等机制的实施，有效激发不同层级员工的主观能动性及主人翁意识。

盐津铺子股份有限公司

董事会

2019年3月7日