

广东新劲刚新材料科技股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

各位董事：

广东新劲刚新材料科技股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于 2017 年 3 月 24 日成功在深圳证券交易所创业板上市，2018 年为公司上市后的第一个完整会计年度。2018 年度，经过行业洗牌、去库存和环保改造等，国内建筑陶瓷行业总体景气度仍处于较低水平，公司主导产品金属基超硬材料制品及配套产品在建筑陶瓷领域的国内市场销售面临较大挑战；公司海外市场主要是越南、印度、土耳其等发展中国家，近年来越南、印度等国家自主能力增强，同时国内同行企业也加大海外市场开拓力度，公司在海外市场的竞争压力逐步增大。

2018 年上半年，公司产品销售收入及归属于上市公司股东净利润与去年同期相比基本持平；2018 年下半年，随着中美贸易摩擦的持续，虽然未对公司国内外的市场环境及竞争格局产生直接重大影响，但是对公司下游建筑陶瓷行业的产品在国内及海外出口的影响进一步显现，建筑陶瓷行业景气度进一步下滑，从而使公司面临国内外市场竞争的压力进一步增大。

面对 2018 年建筑陶瓷行业整体下滑及激烈的国内外市场竞争压力，公司经营管理层按照董事会制定的 2018 年度公司经营发展方针及目标，科学分析行业发展趋势，适时调整战略，加大研发力度，优化产品结构和市场结构，带领全体员工共同努力，稳步推进业务发展和内部管理，虽然未达成董事会制定的 2018 年度各项经济指标及管理目标，但在市场大环境出现较大变化时，能审时度势、适时调整产品结构及市场结构，保证了公司平稳、健康的发展。现将公司 2018 年度经营管理情况及 2019 年度工作计划报告如下，请审议：

一、2018 年度经营管理情况

（一）2018 年度公司整体经营情况

2018 年度，公司所处行业的宏观发展环境较为严峻。公司目前的主导产品金属基超硬材料制品及配套产品主要应用于建筑陶瓷加工领域，与房地产市场的发展密切相关。在“房住不炒”大方针的指引下，我国房地产市场持续处于严调控的状态，各地限售、限购、限价和限贷等政策频出，使得我国商品房销售的增速明显下降。根据相关报告，2018 年度我国商品房销售面积为 171,654 万平方米，当年增速比上年度增速回落了 6.4 个百分点。在此背景下，建筑陶瓷行业现阶段的主

要任务仍然为淘汰落后产能和产品结构转型升级，行业运行整体低迷。因此，报告期内公司的主导产品销售面临较大的压力。公司经营管理层冷静应对宏观环境的不利状况，按照董事会制定的经营发展方针及目标开展工作，深化经营及管理创新，规范公司运营及管理，有效的控制了公司的运营成本和经营风险，提高了应对市场巨大变化的能力，提升了公司的运营效率和竞争力。

报告期内，公司在激烈的行业竞争及中美贸易摩擦的影响逐步加大的情况下，积极做好产品结构及市场结构调整及布局，在稳定国内市场的同时，积极开拓国外市场。报告期内，公司实现营业收入 211,284,379.99 元，同比下降 15.62%；营业利润 6,761,182.16 元，同比下降 73.69%；归属于上市公司股东净利润 8,189,123.65 元，同比下降 66.77%；报告期内营业收入、营业利润及净利润均出现较大的下降。报告期内营业收入、营业利润及归属于上市公司股东净利润同比下降较大，主要因素有：1) 公司主导产品金属基超硬材料制品及其配套产品的下游建筑陶瓷行业整体下滑严重；2) 中美及美国与其他国家的贸易摩擦，虽未对公司造成直接重大影响，但对公司海外市场如土耳其等市场开拓的产生一定影响；3) 市场竞争激烈，公司产品销售价格下降导致毛利率降低，从而对归属于上市公司股东的净利润造成一定影响。

(二) 2018 年经营管理工作回顾

1、科技研发，提升关键技术

公司长期注重科技研发和生产相结合，坚持自主创新与产学研合作相结合，通过建立完善的创新机制、培养优秀技术团队和持续的研发实践积累，持续形成公司自主的知识产权和核心竞争力。报告期内，公司募集资金用于企业技术中心技术改造合计 290.14 万元，有效保障公司研发及创新对资金的需求，促进了公司关键技术的提升。

2、生产制造，提高自动化率

报告期内，公司结合行业现状和自身设备使用情况，加快募集资金用于金属基超硬材料及制品生产线技术改造项目，提高生产自动化水平，加大技术创新和工艺设备的升级改造力度，提高关键工序的自动化水平，充分发挥设备能效，减少人工和物料的浪费，确保产品质量稳定、成本降低，有效的提升了产品效益。

3、营销管理，调市场提空间

报告期内，公司根据行业发展和国内外市场的情况，调整营销战略，加快市场布局，优化市场结构及产品销售结构。

面对国内严峻的市场环境，公司本着严控风险的原则，着重于国内业务应收

账款、存货等方面的管理，控制国内业务规模，优选实力较强、信誉较好、回款及盈利能力较强的国内优质客户；同时，公司大力拓展土耳其、俄罗斯、巴基斯坦等海外市场，并做好越南、印度等原有海外市场拓展的力度。

此外，公司在总体产品售价降低的情况下，积极调整产品销售结构和业务模式结构，提高毛利率相对较高的单卖业务销售占比，提升公司总体盈利水平。

4、党建进章，明方向促管理

根据有关通知精神并结合公司实际情况，为发挥党组织在公司经营管理及公司治理中的积极作用，经公司股东大会审议通过，《公司章程》新增党建工作相关条款，为党组织的活动提供了有力的制度保障。

公司党支部在上级党委的领导和支持下，多次获得优秀党组织称号；公司党支部书记为公司总经办成员，参与公司经营管理会议及决策，提升公司管理水平。

5、内部管理，规范化制度化

报告期内，为适应资本市场的规范化运作要求，公司经营管理层不断提升自身素养和管理水平，严格按照相关法律法规及公司相关规定做好内部规范化、制度化管理工作。报告期内，公司治理结构不断完善，内控建设不断强化，形成了有效的约束机制和内部管理制度。

2018年，公司坚持可持续的人才发展战略，完善人才引进、培养、任用及留用等人力资源体系建设。公司长期注重与北京科技大学等知名院校的产学研合作和人才培养合作，吸引优秀人才加盟。报告期内，公司对薪酬福利及考核等进行修订及完善，初步建立起对外具有竞争力、对内具有公平性的薪酬福利体系。

2018年，公司按照上市公司规范化管理及内控要求，由审计部主导，证券事务部配合，通过部门自查、审计部审计、问题整改等程序，加强了公司内部控制、财务管理、信息披露等工作，进一步提升了公司规范化、制度化管理水平。

2018年，公司正式推广考勤、派车及公章等流程通过软件进行电子审批，满足公司发展对自动化、无纸化及移动办公的需求，提升公司整体信息化管理水平。

6、投资管理，科学化专业化

报告期内公司新成立投资管理部，负责公司投资业务前、中、后各阶段的各项工作：根据公司现有业务领域做好行业发展研究，筛选和培育公司主营业务关联的投资机会，参与投资项目的方案论证及项目推进，做好投前、投中、投后的管理。通过成立投资管理部，公司将在后续的投资管理活动中做到科学化、专业化。

二、2019年度工作计划

面临 2018 年度公司营业收入、营业利润及净利润均出现较大的下降，公司主营产品金属基超硬材料制品及其配套产品下游行业景气度依旧低迷，中美贸易摩擦依旧持续等情况，2019 年，公司将在持续做好超硬材料制品及其配套产品的基础上，做好技术创新、产品创新、市场创新及管理创新。在内延式发展上，继续做好金属基超硬材料及其制品在石材及玻璃等领域的开拓力度，同时持续做好金属基耐磨复合材料及制品等业务的研发和市场推广；在外延式发展上，继续找寻与公司有协同发展的企业进行并购重组等。2019 年，是公司上市后发展历程中重要的一年。公司充分利用好上市公司的发展平台，转变经营思路、拓展业务空间。

（一）经营思路规划

2019 年，公司在保持金属基超硬材料制品行业领先地位的基础上，继续加大金属基耐磨复合材料及制品、金属基轻质高强复合材料及制品等的研发投入和市场推广力度；同时，公司将顺应国家推动军民融合深度发展、引导优势民营企业进入军品科研生产领域的有利条件，加大推动相关技术及产品在军用领域的推广及应用，通过做好全资子公司军品业务、外延并购重组优质军工企业等，逐步提高军品在公司总体发展中的份额和地位。

2019 年 2 月 12 日，公司召开第三届董事会第五次会议审议通过了《关于审议〈广东新劲刚新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的预案〉及其摘要的议案》，并在创业板指定媒体刊登了相关公告。公司在 2019 年度将有序推进该等战略并购事项。

（二）业务发展规划

2019 年，公司在保持金属基超硬材料制品等民品销售稳定成长的基础上，进一步加强现有军品领域的业务拓展，同时做好军工优质企业并购等，保证公司 2019 年在民品及军品业务的健康及有序发展。

公司将逐步摆脱高度依赖建筑陶瓷行业应用的超硬材料制品及其配套产品业务的情况，加强培育新业务及新产品的研究开发、生产和市场推广，同时不断开发及通过并购与公司业务有协同效应的新业务（产品），逐步实现现有产品应用领域及新产品的多样化，形成公司产品在研发阶段、在产阶段等的产品的梯队发展，保障公司长远及健康发展。超硬产品部、科大博德（含石材）、康泰威（含康泰威光电）等各经营实体应充分利用好上市平台，协同发展，确保公司 2019 年总体业务发展指标顺利实现。

（三）研究发展规划

2019 年，公司按照“科技研发和生产的有机结合，坚持自主创新与产学研合作

相结合”的方针，通过统筹研发管理、各领域各自负责行业研发的形式跟踪行业最新动态及最新技术，继续做好现有产品的技术研发及创新、继续推动企业生产线及设备的升级及改造，同时，通过博士后工作站等产学研机构工作的开展、专业技术人才的持续引进，增强公司研发实力，提升公司新产品的研发水平，形成更多公司自有的知识产权，增强公司核心竞争力。

（四）营销发展规划

2019年，公司将持续巩固和提升在金属基超硬材料制品领域的优势地位，继续本着严控风险的原则，主动控制国内业务规模，优选实力较强、信誉较好、回款及盈利能力较强的国内优质客户；同时大力拓展巴西等海外市场；同时，以武器装备需求为牵引，持续推进吸波材料、热障涂层、远红外材料等研发及推广力度；并进一步做好新项目或并购项目中技术背景的营销及技术服务人才的引进及培养工作。

（五）生产品质规划

2019年，公司将结合行业现状和自身设备使用情况，加大技术创新和工艺设备的升级改造力度，进一步提高生产自动化水平，减少对人工的依赖程度，减少人工和物料的浪费；进一步加强质量管理水平，保证产品质量稳定。

（六）公司治理规划

2019年，公司继续推进股东大会、董事会、监事会和经理管理层等现代法人治理结构，不断深化研发、企管中心、采购、财务等部门的职能调整和流程改进。通过组织优化，激发员工积极性和创造性。建立与上市公司匹配的管理标准，加强流程管理、质量管理、营销管理、生产管理、财务管理及人事行政管理等，不断提升组织管理效率及公司治理水平。

（七）人才发展规划

2019年，各经营实体及各职能部门应根据公司未来三年或更长期的发展规划，做好组织发展规划、人才盘点及人才发展规划，要以未来发展的需求或要求做好人才体系建设，做好接班人管理，通过内部人员培养、外部人才引进等方式做好人才队伍建设。

1、内部人才培养

各经营实体及各职能部门根据未来三年或更长期对人才的需求做好人才发展规划，通过对现有人员盘点，做好现有人员适任性及发展性评价，通过内部知识及技能培训、轮岗顶岗培养、外部知识及技能培训及自我提升等方式，做好内部人才的培养。

2、外部人才引进

根据公司新项目、并购重组等项目发展对新领域、公司现有及新领域的人才梯队建设的需求，公司将适时启动中高层技术及管理人才的引进计划，适时完善人才引进、人才培养、考核晋升及留才等相关制度，逐步打造一支专业化、知识化、职业化、年轻化的人才队伍。

3、建立健全激励体系

2019年，将结合公司实际情况，进一步建立健全员工激励和约束机制。通过建立公正、公平、公开的绩效管理体系、人才晋升及发展体系等，不断激发技术人才进行产品研发和生产工艺创新、市场营销人才进行市场开拓、管理人才进行管理创新，逐步建立起事业留人、发展留人、文化留人等留人机制，助力公司转型升级及健康发展。

2019年将是充满机遇与挑战的一年，公司经营管理层在董事会的领导下，将充分利用好上市平台，持续推进各项指标的完成和各项工作的开展，保持公司持续健康稳定的发展。

广东新劲刚新材料科技股份有限公司 总经理：王刚

2019年3月26日