

四方科技集团股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

2019 年全球经济放缓趋势更加明显，经贸摩擦此起彼伏，中美贸易摩擦实质影响持续显现，中国经济发展面临的外部环境和内部条件更趋复杂，困难和挑战明显增多。公司管理层攻坚克难，坚持稳中求进，对外坚持目标客户多元化和差异化营销策略，获取优质订单；对内提出“提质、降本、增效”的管理理念，保持公司持续竞争优势。

现将公司董事会 2019 年工作情况报告如下：

一、报告期总体经营情况

2019年，公司实现营业收入11.75亿元，较上年同比下降4.49%；实现归属上市公司股东的净利润1.29亿元，较上年同比下降28.95%。报告期内，公司主要业务经营情况如下：

1、冷冻向冷链产业延伸，加强与行业知名企业合作

冷冻不断向冷链进一步进行行业延伸拓展，年内冷冻订单创公司历史新高，获得多项大型冷库订单，自主研发的冷风机已成功应用于多家客户。公司对标行业标杆企业，研制高品质新产品堆积式螺旋S6、S7系列，并实现海外销售，进一步提升了公司品牌影响力和竞争力。进一步深入与国际著名压缩机、制冷机组制造商日本前川的战略合作，与美国英特乐共同研发直驱单螺旋/双螺旋、大型连续式醒发装置正在积极稳步推进。

2、罐箱积极开拓市场，提高市场占有率

2019年在全球经济增长放缓，罐式集装箱行业竞争加剧的市场环境下，公司进一步加大市场开拓，俄罗斯、东南亚等市场都有较大增长；内衬箱、电加热箱、制冷箱等特种罐箱的订单稳中上升。公司2019年罐式集装箱销量全球市场占有率达到15.55%，较上年同比有增长。

3、技术创新，提升产品竞争力

技术不断创新突破，冷冻项目突破了直驱双螺旋稳定驱动技术，罐式集装箱技术通过轻量化设计，提高了客户的运载能力，提升了公司的产品竞争力；打破传统思维，在不断摸索后提出的多段弧封头技术，更是实现了历史性的突破，在业内树立了领先地位。

4、有序推进技改，提高产能

有序推进技改工作，2019年在尽量不影响生产的情况下，通过精心策划和组织实施，公司顺利完成了筒体线、罐体线、酸洗线、端框线、等离子切割等产线及设备技改工作。为公司后续的产能提升，提供了充分的保障。

5、夯实招标管理，提质降本

2019年公司招投标管理体系取得明显成效，招标范围进一步扩大至物料、设备、基建、网络软硬件、后勤保障、咨询服务等，依托公司招标系统平台，全年完成1.16亿元项目招标。通过招投标管理，公司不仅降低了采购成本，还进一步扩大了供应商选择范围和提升了采购质量。

二、董事会工作情况

（一）董事会成员变动情况

报告期内，公司董事会成员无变动情况。公司现有董事9名，其中独立董事3名。

（二）报告期内董事会会议情况（审议议案情况）

| 会议届次 | 召开时间 | 审议议案数 |
|--------------|-------------|-------|
| 第三届董事会第十一次会议 | 2019年1月8日 | 2 |
| 第三届董事会第十二次会议 | 2019年3月28日 | 25 |
| 第三届董事会第十三次会议 | 2019年4月22日 | 1 |
| 第三届董事会第十四次会议 | 2019年8月26日 | 4 |
| 第三届董事会第十五次会议 | 2019年10月28日 | 1 |

公司董事会严格按照有关法律、法规的要求规范运作，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。

（三）召集股东大会情况

2019年度公司董事会共召集股东大会2次，具体情况如下：

| 会议届次 | 召开时间 | 审议议案数 |
|----------------|------------|-------|
| 2019年第一次临时股东大会 | 2019年1月24日 | 1 |
| 2018年年度股东大会 | 2019年5月13日 | 14 |

董事会严格按照股东大会和《公司章程》赋予的职权，认真执行股东大会各项决议，组织落实股东大会交办的各项工作，保障了公司和全体股东的合法权益。

三、报告期内董事会各专门委员会履职情况

报告期内，董事会各专门委员会认真开展各项工作，充分发挥专业职能作用，对公司发展

战略、经营规划、内部控制、董事和高级管理人员提名、高级管理人员薪酬等事项分别进行了审议，运作规范。公司独立董事分别在各专门委员会任职，充分运用各自的专业知识，积极开展工作，认真履行职责，为公司董事会的科学决策、公司的规范运作发挥了积极作用。

四、2020年董事会工作重点

2020年，随着政府对冷链物流业的高度重视，冷冻设备产品将持续稳步增长，罐式集装箱行业受全球经济影响较大，公司将深入开展“提质降本增效”工作，提高产品和服务质量，降低产品成本和管理费用，增强组织运作效率，力争实现全年经营目标。

1、持续提升营销能力，争取达成全年销售目标

加快新产品市场研发和推广速度，利用CRM系统做好客户信息管理、数据分析，为市场拓展和订单承接提供有力的支持。加快气体箱、IBC箱等产品的市场推广，形成批量生产。加大对国内、俄罗斯、印度、东南亚和中东地区市场的开发，争取明显增长；加强和各大堆场合作。

2、加快新产品开发，掌握市场主动权

2020年计划新产品包括COV连续式面包烤炉、JSK冲击式板带、SSC蒸烤装备、新型螺旋系列、氨/二氧化碳复叠制冷系统、高温罐箱等，持续研发堆积式螺旋装备。继续原有产学研合作的同时，加强行业协会的合作交流，推进联合实施的国家级重点研发项目，强化公司知识产权战略发展。

3、持续提升产品质量，打造企业核心竞争力

坚持以客户的需求为导向，识别客户的明示需求及潜在需求，做好产品设计的过程管控和评审，持续管控好客户需求的变更和设计变更。通过制造现场、安装现场、售后服务的反馈不断完善和改进产品的设计和工艺。完善特规采购件的采购技术要求与检验规范，推进供应商管理，确保材料输入的质量得到持续保证。通过持续的员工技能再培训、TPM管理、产线技改、员工自主检验管理等不断提升产品的制造质量。通过不断强化安装现场的安全质量管理推动安装交付质量的不断提升。

4、强化新建项目的管理，创造新的利润增长点

做好四方节能科技、换热器、四方星（上海）三个项目的竣工验收工作。克服疫情影响，力争完成从德国和意大利引进的三条连续夹芯板材生产线的安装、调试、试生产。完善四方节能科技、换热器的组织架构；制订项目相应的营销策略，尽快将产品推向新的市场，为公司创

造新的利润增长点。

特此报告。

四方科技集团股份有限公司董事会

2020年4月14日

