

# 2020年度总裁工作报告

2020年，公司管理层在董事会领导下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实勤勉地履行职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，面对突如其来的新型冠状病毒疫情，公司上下积极应对，较好地完成了2020年度各项工作。现由我代表公司经营管理层向董事会作2020年度总裁工作报告。

## 一、2020年度总体经营情况

报告期内，公司及上下游企业受疫情影响复工延迟，公司围绕全年经营目标，在做好疫情防控的前提下积极进行业务拓展，公司生产经营稳定、财务状况良好，营业收入取得持续增长，净利润与上年同期基本持平。

2020年度，公司实现营业收入419,430.28万元，比上年同期增长6.40%；实现营业利润65,966.17万元，比上年同期减少2.36%；实现利润总额65,675.07万元，比上年同期减少2.52%；实现净利润57,735.57万元，比上年同期减少2.64%。

## 二、公司2020年度主营业务分析

### （一）主要业务

公司主营业务包括电气成套设备业务、LED照明与亮化业务、智慧社区业务（含智慧安防）版块的研发、设计、生产、销售、安装和售后服务，涵盖从居家到城市的全场景解决方案，为客户提供专业、便捷、优质、高效的一站式配套服务。

### （二）主要产品及用途

#### 1、电气成套设备

公司电气成套设备主要包括工业用电气成套设备和民用电气成套设备两大类，工业用电气成套设备主要应用于石油、石化、电力、冶金、造纸、医药、轨道交通、环保、信息技术服务等领域；民用电气成套设备主要应用于民用建筑、公共建筑、市政工程等领域。产品主要涵盖KYN61-40.5、KYN28-12、XGN2-12、HXGN17-12、LMNS、LGCK、LGCS、LGGD、BlokSeT、MN2.0、三箱、母线槽等各类高低压成套设备，以及智能化预装式变电站、电缆桥架等产品。通过专业化多学科技术集成，为客户提供集硬件、软件、服务于一体的供配电解决方案，

赋能客户实现能效管理和设备管理，保证供配电系统的连续性、安全性和可靠性。

## 2、LED照明与亮化

公司LED照明与亮化板块主要包括亮化照明、家居照明、光源电器、办公照明、商业照明、户外照明等产品，广泛应用于住宅小区、写字楼、酒店、商场、学校、城市亮化等多种场景。公司树立“以人为本”的光文化理念，通过专业化的设计与实施，实现高效节能的建筑夜景照明系统；以科技先进的照明技术为依托，将绿色环保的照明理念贯穿于夜景照明中，使用绿色的照明器具与设备，避免光污染等有害光的出现。

## 3、智慧社区

公司智慧社区产品主要根据客户个性化需求，通过方案设计、软件平台开发、集成安装实施、设备调试、后期系统运行维护等主要流程，为城市、社区、酒店、商业楼宇、普通家庭等客户提供智能化解决方案和相关产品。公司坚持以人为本，定位需求与服务，发展智慧核心，运用物联网、大数据、AI、云计算等技术，通过自主研发核心产品与产业链深度资源整合，互联互通实现产品与整体解决方案融合，广泛服务于智慧社区、智慧酒店、智慧办公楼宇、智能家居、智慧城镇、智慧医院、智慧监管、智慧交通、智慧安防等场景。公司保持现有平安城市和雪亮工程等监控类业务的同时，还向警用后端业务平台进行延伸，推出智能执法办案系统及案情管家系统，全面提高基层民警执法工作效率及智能化水平。公司参与到公安部“智慧新监管”的建设浪潮，在智慧监狱、智慧看守所、智慧拘留所等领域取得突破，依托云计算、大数据、移动互联网等新一代警务信息技术实现业务的“六个化”管理和提升。

### （三）公司营业收入构成

公司高低压电气成套设备业务、LED照明业务、智慧社区业务收入分别为280,509.69万元、95,633.93万元、43,286.66万元，分别比上年同期增长2.11%、21.61%、5.94%。报告期内公司充分利用客户粘性，依托已开发项目的渠道优势，积极拓展产品与设备的更新与升级服务，各业务版块均有所增长。

### （四）期间费用

报告期内，公司销售费用为12,588.98万元，同比下降32.37%，原因一方面是广告费减少，另一方面公司运输方式变化，导致运费也减少；管理费用为12,997.87万元，同比下降58.44%，主要原因为本期不再计提超额业绩奖励；财务费用为7,682.06万元，同比下降12.23%，研发费用为14,877.10万元，同比增长2.01%。

### （五）公司研发投入情况

报告期内，公司研发投入14,877.10万元，同比增长2.01%，占营业收入的比例为3.55%。

报告期内，公司完成了智能型、大容量、多功能固定分隔式低压成套设备的研发（主要应用于IDC数据中心领域），完成了抗盐雾、抗电磁干扰、抗震型低压成套设备的研发，完成了智能化终端配电装置的研发，完成了智能标准化分配电装置的研发。

报告期内，公司子公司昇辉控股推出了自研的智能采集器、智能控制器、智能仪表、物联网网关等硬件产品，同时也研发推出了智能化软件平台、安防软件平台以及公安警用大数据实战平台。目前已对基础软件平台、智能终端、应用软件平台进行了全方位的规划，包括AIOT平台、LoRa网络服务器、社区智能边缘网关、智慧灯杆网关、智慧工地平台、智慧用电平台、智慧灯杆管理平台等。

上述研发项目的目的在于加速推进公司电气设备智能化、信息化的开发，抓住国家数字新基建的发展机遇，同时，为公司在智慧社区、智慧安防业务提供有力的技术支撑。公司逐年加大研发技术投入，在前瞻产业上进行布局，使新产品与新技术成为公司未来业务新的增长引擎。

公司研发平台实力持续提升，在深圳高新区设立研发中心，设立博士后科研工作站，研发人才梯队也日趋完善，公司积极探索智能科技，坚持以智能引领企业的转型升级，通过不断创新产品，注重科技迭代，推动产品的智能升级；打造“慧昇活”物联网云平台，创造万物互联新窗口，不断拓宽业务边界。公司持续增强公司的自主创新能力满足对产品进行升级换代、提升产品性能的技术需求，并不断丰富产品种类，以满足市场需求，增强公司持续发展动力。

### 三、募集资金使用情况

公司 2018 年募集配套资金用于收购昇辉控股部分股权，募集资金净额为 49,222.82 万元，以前年度已使用募集资金 40,000.00 万元，以前年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为 510.20 万元； 2020 年度实际使用募集资金 9,735.70 万元，2020 年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为 422.88 万元。

截至 2020 年 8 月 18 日募集资金余额 4,202,010.30 元，因公司智能电气成套设备建设项目、研发中心建设项目期末投资进度均已超 100%，根据《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》第 6.3.6 规定，公司单个或者全部募

集资金投资项目完成后，将节余募集资金（包括利息收入）用于其他用途，金额低于 500 万元且低于该项目募集资金净额 5%的，可以豁免履行董事会程序，其使用情况应当在年度报告中披露。公司于 2020 年 8 月 18 日，将监管账户中的 420.20 万元转入公司自有资金账户，并将募集资金专户销户。

#### 四、公司2021年主要经营计划

##### 1、深耕细作现有市场，开拓更多的大市场大客户大渠道

公司计划在巩固现有客户的基础上，依托数量庞大的存量项目，对现有市场继续进行挖潜。通过精耕细作，提高单位客户销售利润贡献率。

公司将继续加强市场营销力度，优化营销渠道，深入研究市场走势，在巩固现有地产和工业核心客户市场的同时，进一步加大市政工程、轨道交通、节能环保、数据中心信息技术服务、地铁等项目的市场拓展，积极拓展潜在市场的深度和宽度。通过配备优势资源，重视方案设计和新产品研发，不断创新合作模式，依托公司的资源整合能力和供应链议价能力，在现有产品或新兴产品领域，拓展更多优质客户，不断扩大产品的市场份额。

##### 2、继续加大研发投入，助力公司逐步成为科技创新型公司

公司在深圳成立研发中心，吸纳科技型高层次人才，子公司昇辉控股获批设立博士后科研工作站，将重点突破图像及语音识别与物联网应用的技术支撑，以技术创新实现驱动企业发展。公司将以此为契机，推动与高校、科研院所的合作，继续引进高层次人才，为公司人才培养及技术创新能力的提升创造条件，进一步增强公司自主创新能力，为公司产品智能化升级和服务提供更好的技术支持，为公司未来发展提供更充足的技术储备。

在成套电气设备方面，公司已开发多款智能化电气元件，如智能采集器、智能控制器、智能仪表等，2021年将立项开发智能化电箱、智能控制柜、智能高低压开关柜等更多智能化、信息化电力产品；在照明业务方面，公司将推动更多智能照明、健康照明的产品落地；在智慧社区方面，公司已立项开发多款平台类软件，包括AIOT（人工智能物联网）平台，LoRa物联网平台、智慧工地平台、智慧用电平台、智慧灯杆管理平台，并加快开发社区智能边缘网关等智能终端产品。在智慧安防方面，公司计划推出警用大数据实战平台、案情管家、执法记录仪、人脸综合管理平台、智能远程审计办案等智能化系统，同时开发风险监测预警与应急指挥平台等应急智能系统。

### 3、营销方面引入科学运营体系

在营销体系方面，公司正在推行LTC体系流程再造工作，打造以客户为中心的端到端的业务运营体系。实现从线索、商机、合同、交付、回款的全过程管理，提升销售的运作效率，降低销售运作的风险，提升客户满意度。

### 4、持续推动公司信息化建设

公司近几年持续推动公司信息化建设，目前公司SAP系统已与OA信息化办公系统、PLM产品生命周期管理系统，以及资金管理系统实现全面集成。2021年，公司将着手集成CRM客户关系管理系统、智慧供应链管理系统以及人力资源管理系统。

### 5、始终坚持以客户为中心，准确把握客户需求，为客户提供优质服务

“坚持做一成一，坚信交付就是下一次的开始”，通过这种对客户服务的要求促使我们每一个项目都做到主动服务，深挖客户需求，积极为客户赋能，带去更多的价值，为公司在业界树立更好的客户口碑。站在客户的角度想问题，了解客户最真实的想法和诉求，从而实现每一次项目的完美交付。

### 6、持续构建开放的人才体系

人才作为公司最宝贵的资源，公司将持续构建开放的人才体系，多渠道挖掘、推荐、选拔公司发展急需的优秀人才，打造一支既有丰富实践经验，又有年轻、富有激情、充满朝气的梯次配备合理、锐意进取、开拓创新的优秀人才队伍。在营销一线团队方面会招募一些具备市场客户资源的人员，并通过一定的激励措施，将其发展成为专业型的市场开拓能手。公司在智慧城市、物联网领域的布局，需要更多的高端、专业的人才加入，公司通过在深圳设立研发中心，招聘符合公司发展需要的高端研发型人才。

### 7、加大市场的维护与宣传力度

公司将加大市场的维护与宣传力度，未来公司会加强资本市场的宣传、对接，公司的运营、管理、规划情况也会在符合信息披露的前提下与投资者进行坦诚交流，实现公司价值的精准传递。

昇辉智能科技股份有限公司

总裁：李昭强