

2018年度董事会工作报告

当前中国经济形势可谓风险和机遇并存，既有中美贸易战对全球化自由贸易影响的外部干扰因素，又有内部自身因素的制约包括供给侧改革、结构化去杠杆、经济结构调整压力可谓多重政策叠加增加市场不确定性。在内外环境压力下，中央经济会议提出“稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期”政策目标。这可以清晰看到未来“稳”将为主基调，国家大的战略导向是“稳中求进”。在这样一个大背景下，公司更是需要不断革故鼎新来适应新的经济形式，通过转型和创新来应对此复杂的经济环境压力。

报告期内，公司继续围绕主业做垂直整合，现金收购麦迪医疗80%股权，成为其持股100%的股东。经过这几年的并购和重组，公司初步构建起“电气设备制造+能源互联网”与“光学仪器制造+互联网医疗”的双主线业务模式。一方面，在传统制造业这一端，公司有两个主要产品一个是光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品的研发、生产、业务拓展；另一个是输配电核心部件——环氧绝缘件的研发、生产和销售，这就形成了“光学”和“电气”两个业务板块；另一方面，围绕公司传统的核心产品推动产业升级和革新，在光学显微镜领域借助收购的麦迪医疗来更好更快的推进互联网医疗服务的发展，在电气领域成立沈阳麦迪、收购北京麦迪能源来推动电工设备制造向能源互联网应用的转型，形成了“医疗”和“智慧能源”两个新的业务板块。

报告期内，公司在第三届董事会第十四次会议和第三届监事会第十次审议通过了关于支付现金购买麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司80%股权暨关联交易的议案，公司决定以人民币43,200万元为对价收购交易对方合计持有的麦迪医疗80%股权，公司成为麦迪医疗100%控股股东。公司通过并购麦迪医疗，实现由传统的光学设备制造向医疗健康服务的升级。

2019年“高债务、高风险、高波动”并存的宏观背景下，传统企业转型升级能否有效直接决定未来企业成长空间。这个时代中，AI技术、区块链等类似的革命性技术注入人类经济生活中，原来传统的价值体系可能需要重构，在此背景下不确定性恐成为新经常态。企业必须考虑如何适应新时代、新技术、新经济的时代冲击，通过转型来突破自身的桎梏，实现跨越式发展。公司在转型升级方面主要集中于两件事：一方面，在光学业务领域，公司通过并购麦迪医疗，为光学显微镜制造向现代医疗服务的转型布局，而麦迪医疗协助国家卫健委共同建立中国数字病理远程诊断与质控平台，基于此平台为癌症患者提供专家远程诊断咨询服务，同时形成一个病理大数据库为病理研究和延伸应用打下基础。另一方面，传统电气业务方面，通过中压、高压、特高压的关键零部件的智能化，借助能源互联网项目实行转型升级，未来能够参与构建能源物联网，形成有效的能源大数据。

日常经营管理上，主要工作汇报如下：

1、业务方面

报告期内，公司实现营业总收入97,879.99万元，同比增长13.30%，利润总额18,014.61万元,比上年同期增长13.66%，归属于母公司股东的净利润14,777.07万元,同比增长9.32%,业绩增长的主要原因：

- (1) 公司营业收入比去年同期增长13.3%；
- (2) 美元升值致使本期汇兑收益增加449万。

2、市场开拓方面

光学业务领域，在传统业务基础上公司转换思路跟进经济发展步伐提升销售额，渠道方面除了传统的渠道销售外尝试通过BtoC业务模式通过互联网来销售产品，应用方面除了传统的教育用于，调整聚焦加大力度关注两个目标群：医疗用户和工业用户。公司医疗业务拓展中发现的市场需求将及时反馈给光学制造部门来协助开发符合市场需求的医疗用户产品，此外中国半导体业务需求的增加同样为光学显微镜工业应用提供空间。

医疗业务将光学的产品自动扫描显微镜作为核心硬件，借助大数据和计算机深度学习应用软件，不断拓展病理相关的集成系统，为现代医学提供解决方案。这些系统借助公司陆续在核心区域设立的第三方

独立病理检验中心，再结合公司远程会诊平台，形成一个立体的辅助诊断网络。为各地医疗机构和病患提供更加专业的肿瘤筛查、肿瘤诊断、肿瘤精准治疗、个性化咨询等相关服务。

电气行业专注于关键零部件中压、高压、超高压环氧制品与跨国企业集团深度合作，同时在输配电行业中也拓展更多的国内优质客户。在巩固原有电工行业市场份额基础上，积极拓展新的业务领域包括能源互联网、高铁等来扩展业务空间，通过增加智能传感元器件来逐步实行智能化，未来可以更好的参与到国网提出的泛在电力物联网的发展中。

智慧能源业务是一个全新的业务领域，2018年工作重心在于沈阳能源管理平台开发建设、售电牌照申请、相关采集器的研发生产等基础性工作。基本完成基础性的准备工作，未来平台可以对企业终端用能设备进行综合能源信息的数据采集，通过云平台对数据进行加工处理，形成对售电现货交易、综合能源数据采集、企业节能分析、电力系统运维及政府公共服务的数据展示与分析，为企业用户提供“综合能源精细化管理、用能系统安全，电力系统运维等服务。最终为客户实现降低用能成本，提高用能效率的目的。

3、技术研发

公司自成立伊始，就始终一直将研发作为保持企业核心竞争力关键，不断保证企业有效的研发能力。报告期内，公司不断完善研发管理制度同时，通过业务流程的调整，将市场部门、研发部门和营销部门进行更符合业务线的梳理，希望各业务板块的研发过程、销售过程、服务过程能够更紧密结合，提高研发部门对业务的支持能力。持续创新是企业发展的核心动力，报告期内，公司将技术创新的着眼点立足于符合需求、符合公司资源现状、符合行业特点的应用技术创新上，更加突出市场需求对产品研发和服务的导向作用，突出集成创新和成果的转化应用，努力制造出具有行业特点、公司特色和富有竞争力的产品。一方面保持企业原有研发团队创新实力；另一方面也不断寻求机会通过多种渠道发掘优秀人才和团队。通过研发能力提升，来促进企业业务创新能力，做到内外并举提升企业技术研发能力，最终保证企业的市场竞争力。

4、人力资源方面

公司不断探索建立一套科学、规范的激励体系与管理机制，通过有效绩效管理来促进公司人力资源结构优化管理机制。一方面多渠道引进研发、营销、管理等方面的高素质精英人才，进一步完善具有市场竞争力的激励机制，努力打造一支稳定、高素质的专业化团队；另一方面，加强对员工的职业培训和能力培养，以专业知识和业务技能培训为核心，提升公司员工的综合素质。公司不断探索完善绩效管理机制，保证骨干员工的稳定性，让广大员工参与融入公司管理，贯彻公司“共创共享”理念，为公司未来的发展持续提供有力的保障。

5、内控制度建设方面

公司持续加强内部控制制度的建设，按照创业板上市公司规范运作的要求，不断充实和完善相关内控制度，上市以来建立一系列的内部控制流程和制度，以此为基础，随着公司规模扩大及子公司数量的增加，要求不断对公司现有制度梳理、调整和规范。保证公司制度和流程统一，在风险控制的前提下，提升企业运作效率。明确界定了各部门的目标、职责和权限，建立了相应的授权、检查和问责制度，确保其在授权范围内履行职责，倡导“精细化的管理模式”。

报告期内，全球化自由贸易面临挑战，中美贸易摩擦给企业的发展带来不确定性，加上中国经济面临升级，要求企业通过创新来面对社会大环境的巨大变化。据此，公司管理需及时调整，加大技术研发和技术创新投入，采取措施化解和防范风险。在中美贸易摩擦前景未明、国内产业政策不断调整的大背景下，管理层需及时掌握国际国内形势变化，通过深入细致的行业分析，为整个公司的发展提供战略保障。

一、主营业务分析

1、收入与成本

(1) 整体营业收入构成

单位：元

	2018 年		2017 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	978,799,885.17	100%	863,899,289.90	100%	13.30%
分行业					
输配电设备制造业	433,202,513.44	44.26%	394,903,621.09	45.71%	9.70%
显微镜制造业	405,422,476.48	41.42%	380,296,315.01	44.02%	6.61%
医疗诊断产品及服务业	140,174,895.25	14.32%	88,699,353.80	10.27%	58.03%
分产品					
电气产品	433,202,513.44	44.26%	394,903,621.09	45.71%	9.70%
显微镜产品	405,422,476.48	41.42%	380,296,315.01	44.02%	6.61%
医疗诊断产品及服务	140,174,895.25	14.32%	88,699,353.80	10.27%	58.03%
分地区					
境内市场	503,568,565.86	51.45%	433,236,122.73	50.15%	16.23%
境外市场（含台港澳）	475,231,319.31	48.55%	430,663,167.17	49.85%	10.35%

(2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						

输配电设备制造业	433,202,513.44	299,959,963.07	30.76%	9.70%	9.26%	0.28%
显微镜制造业	405,422,476.48	197,325,373.57	51.33%	6.61%	6.11%	0.23%
医疗诊断产品及服务业	140,174,895.25	46,821,342.69	66.60%	58.03%	111.98%	-8.50%
分产品						
电气产品	433,202,513.44	299,959,963.07	30.76%	9.70%	9.26%	0.28%
显微镜产品	405,422,476.48	197,325,373.57	51.33%	6.61%	6.11%	0.23%
医疗诊断产品及服务	140,174,895.25	46,821,342.69	66.60%	58.03%	111.98%	-8.50%
分地区						
境内市场	503,568,565.86	297,441,266.01	40.93%	16.23%	15.75%	0.25%
境外市场(含台港澳)	475,231,319.31	246,665,413.32	48.10%	10.35%	9.33%	0.48%

(3) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2018年		2017年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
输配电设备制造业	原材料	219,846,443.17	73.29%	194,863,425.26	70.98%	12.82%
输配电设备制造业	直接人工成本	29,441,114.41	9.82%	28,229,143.63	10.28%	4.29%
输配电设备制造业	制造费用	50,672,405.49	16.89%	51,436,019.48	18.74%	-1.48%
显微镜制造业	原材料	119,784,870.00	59.87%	120,019,083.68	64.05%	-0.20%
显微镜制造业	直接人工成本	43,308,500.00	21.65%	35,426,527.59	18.91%	22.25%
显微镜制造业	制造费用	36,990,280.00	18.49%	31,939,817.76	17.04%	15.81%
医疗诊断产品及服务业	原材料	41,063,206.69	87.76%	20,563,734.98	93.10%	99.69%
医疗诊断产品及服务业	直接人工成本	3,699,292.15	7.86%	1,254,174.22	5.68%	194.96%
医疗诊断产品及服务业	制造费用	2,058,843.85	4.37%	270,019.62	1.22%	662.48%

2、主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	224,207,257.85
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	22.91%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	85,574,079.17	8.74%
2	第二名	48,574,379.96	4.96%
3	第三名	39,310,190.05	4.02%
4	第四名	25,440,062.83	2.60%
5	第五名	25,308,545.84	2.59%
合计	--	224,207,257.85	22.91%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	132,120,276.56
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	29.46%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	第一名	52,582,737.59	11.73%
2	第二名	49,518,656.73	11.04%
3	第三名	11,075,294.00	2.47%
4	第四名	10,955,536.22	2.44%
5	第五名	7,988,052.02	1.78%
合计	--	132,120,276.56	29.46%

3、费用

单位：元

	2018 年	2017 年	同比增减	重大变动说明
--	--------	--------	------	--------

销售费用	89,017,746.36	76,437,452.76	16.46%	
管理费用	111,790,015.90	94,070,006.30	18.84%	
财务费用	-6,992,907.41	-3,767,079.10	85.63%	系存款利息收入和汇兑收益增多所致
研发费用	51,019,335.76	45,613,714.10	7.12%	

4、研发投入

公司一直将研发作为保持企业核心竞争力关键，不断保证企业有效的研发能力。未来中国经济发展需要深入创新，企业发展也同样需要转型，传统制造业必然面临压力。因此公司将技术创新的着眼点立足于符合需求、符合公司资源现状、符合行业特点的应用技术创新上，更加突出市场需求对产品研发和服务的导向作用，突出集成创新和成果的转化应用，努力制造出具有行业特点、公司特色和富有竞争力的产品。一方面保持企业原有研发团队创新实力；另一方面通过并购引入更多研发团队提升企业业务创新能力，做到内外并举提升企业技术研发能力。持有拥有的技术优势和竞争实力，才能持续为公司带来稳定的经济效益。

截至报告期末,电工业务共获得7项发明专利和34项实用新型及外观设计专利并掌握多项关键生产环节的非专利技术。截至报告期末光学业务共获得74项发明专利、72项实用新型专利及外观设计专利、86项软件著作权。截至报告期末医疗业务共获得8项发明专利、6项实用新型专利及外观设计专利、10项软件著作权。

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2018年	2017年	2016年
研发人员数量（人）	198	187	136
研发人员数量占比	16.00%	15.80%	16.20%
研发投入金额（元）	57,325,850.89	45,560,016.15	39,531,484.61
研发投入占营业收入比例	5.86%	5.27%	4.89%
研发支出资本化的金额（元）	6,806,826.00	0.00	0.00
资本化研发支出占研发投入的比例	11.87%	0.00%	0.00%
资本化研发支出占当期净利润的比重	4.56%	0.00%	0.00%

5、现金流

单位：元

项目	2018年	2017年	同比增减
----	-------	-------	------

经营活动现金流入小计	1,005,501,286.74	904,716,492.04	11.14%
经营活动现金流出小计	850,536,082.29	735,336,886.74	15.67%
经营活动产生的现金流量净额	154,965,204.45	169,379,605.30	-8.51%
投资活动现金流入小计	10,926,590.00	263,139.32	4,052.40%
投资活动现金流出小计	382,661,297.15	73,814,981.69	418.41%
投资活动产生的现金流量净额	-371,734,707.15	-73,551,842.37	405.41%
筹资活动现金流入小计	233,268,246.45	83,613,500.00	178.98%
筹资活动现金流出小计	102,574,555.94	26,082,511.76	293.27%
筹资活动产生的现金流量净额	130,693,690.51	57,530,988.24	127.17%
现金及现金等价物净增加额	-84,800,408.30	142,413,607.63	-159.55%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

1. 报告期投资活动产生的现金流量净额变动较大的原因为收购麦迪医疗支付的相关现金;
2. 筹资活动现金流量净额变化较大的原因为本公司同一控制下收购麦迪医疗80%股权而向建设银行厦门市分行取得的长期借款。

二、资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2018 年末		2017 年末		比重增 减	重大变动说明
	金额	占总资产 比例	金额	占总资产比 例		
货币资金	470,871,084.52	32.74%	586,154,356.48	41.57%	-8.83%	支付收购麦迪医疗股权转让款
应收账款	248,511,572.29	17.28%	183,627,270.82	13.02%	4.26%	主要为销售收入增加
存货	222,314,243.25	15.46%	186,948,000.62	13.26%	2.20%	无重大变化
投资性房地 产	15,987,535.71	1.11%	11,627,247.94	0.82%	0.29%	无重大变化
长期股权投 资		0.00%		0.00%	0.00%	
固定资产	234,067,851.86	16.28%	227,555,280.45	16.14%	0.14%	无重大变化

在建工程	39,237,962.23	2.73%	1,723,407.36	0.12%	2.61%	投资新建厂房
短期借款	4,500,000.00	0.31%		0.00%	0.31%	经营性借款所致
长期借款	150,000,000.00	10.43%		0.00%	10.43%	同一控制收购麦迪医疗向建行申请的并购贷款

三、投资状况分析

1、总体情况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
437,034,870.80	66,778,302.50	554.46%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

单位：元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉	披露日期（如有）	披露索引（如有）
麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司	医疗诊断系统	收购	432,000,000.00	80.00%	自有	无	长期	无	15,000,000.00	23,511,313.39	否	2018年03月30日	2018-012
合计	--	--	432,000,000.00	--	--	--	--	--	15,000,000.00	23,511,313.39	--	--	--

四、主要控股参股公司分析

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
麦克奥迪电气(香港)有限公司	子公司	公司环氧绝缘件产品的海外销售	232.50 万港币	132,126,724.35	114,885,664.58	164,352,213.15	19,931,023.05	16,705,386.50
麦克奥迪实业集团有限公司	子公司	研发、生产和销售光学	17,219.41 万人民币	562,500,116.49	489,070,175.32	430,140,396.52	99,546,227.15	77,474,246.03

公司		显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品。						
麦克奥迪(厦门)医疗诊断系统有限公司	子公司	医疗服务业	4125 万人民币	252,482,970.63	201,230,853.90	140,482,598.84	29,921,665.96	23,511,313.39

主要控股参股公司情况说明

1、麦克奥迪电气(香港)有限公司

麦克奥迪香港为公司全资子公司，成立于2010年2月12日，注册股份数2,325,000股，每股面值1港元。住所为Flat/Rm 2002, BLK 2 20/F Enterprise Square Five, 38 Wang Chiu Road, Kowloon Bay, 业务性质为贸易，商业登记证号码为51819127-000-02-18-8。主要负责麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司环氧绝缘制品的海外销售。

2、麦克奥迪实业集团有限公司

麦迪实业为公司全资子公司，成立于1995年1月19日，注册资本17,219.41万元。统一社会信用代码号为91350200612018359W，住所为厦门火炬高新区火炬园麦克奥迪大厦，经营范围包括：光学仪器制造；医疗诊断、监护及治疗设备制造；其他医疗设备及器械制造；计量器具制造与维修；教学专用仪器制造；其他仪器仪表制造业；其他电子设备制造；其他通用零部件制造；影视录放设备制造；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储服务；数字内容服务；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）。

3、麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司

麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司，成立于2004年5月12日，注册资本4,125万元人民币，统一社会信用代码号为913502007516432108，住所为厦门火炬高新区新丰三路3号麦克奥迪大厦二楼A区（3），经营范围：其他医疗设备及器械制造；第二、三类医疗器械批发；第二、三类医疗器械零售；软件开发；计算机、软件及辅助设备批发；计算机、软件及辅助设备零售；其他机械设备及电子产品批发；生物技术推广服务；其他技术推广服务；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；商务信息咨询；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项及外商投资产业指导目录的限制类、禁止类项目）。

五、公司未来发展的展望

（一）行业格局和发展趋势

公司两大业务主线及构成的四个业务板块，即是互相独立的业务板块，又互为依存形成一个具备特色有机整体，基于此公司才能发挥具体资源整合能力的优势，从而各业务板块中保持同行业竞争中的优势。光学业务核心产品包括光学显微镜、数码显微镜和显微集成图像系统，这三大类型包括上百个型号，有MOTIC、NATIONAL、SWIFT、CLASSICA四大品牌。产品研发、制造和质量管控方面的优势，获得了教育、科学研究、工业和生物医学等多领域客户的广泛认可，产品广泛覆盖海内外市场。麦克奥迪作为国内光学显微镜领域的领先企业，三十年的发展已经成为全球光学显微镜领域的知名品牌之一。

医疗业务核心主要依靠细胞DNA自动定量分析一体化系统及相关试剂耗材开展癌症早期筛查，通过建立线下的第三方独立病理诊断中心、依托线上的中国数字病理远程诊断和质控平台，为医院和患者提供全方位的个性化精准医疗和人工智能辅助诊断等医疗服务。其中，协助卫健委创建的远程诊断与质控平台在病理行业中独树一帜，有效的将基层医院病患和国内外的资深病理专家构建起一个桥梁，帮助病患及时获

得病理专家的咨询服务。一体化系统的硬件核心由光学板块提供，这个跨行业紧密合作伙伴能帮助医疗业务中的服务能力在同行业竞争中具备优势，这就形成独有的行业竞争优势在行业中别具一格。

电气业务核心产品输配电核心零部件环氧绝缘制品，秉承“拥有一流技术，装备一流设备，生产一流产品”之经营宗旨，经过二十多年的发展目前已经成为亚太地区单一生产该产品规模最大、拥有同行业一流技术水平的环氧绝缘件专业制造商。具有年产130万件环氧绝缘件的生产能力，产品应用范围涵盖了10kv~550kv中压、高压、超高压等多个电压等级并具备特高压等级产品的生产技术。凭借较强的设计、研发及配套生产能力，公司市场中具有较强的竞争力。随着未来国内输配电行业的进一步发展，以及公司对国内外市场的有效开拓，市场地位将得到进一步提高。经济转型是未来中国经济的主基调，新技术快速迭代全新的因素不断渗入社会经济中，传统业务迟早要面临挑战，应对挑战必须有效转型。为此对于公司积极布局，2017年开始投资成立沈阳麦迪同时控股北京麦迪能源，2018年在沈阳经过一年的努力，构建了智慧能源管理平台，让公司智慧能源业务迈出第一步。这些工作作为传统电气制造业向能源互联网平台服务转型打下基础，是该产业升级的重要一环。

（二）公司的战略规划

公司战略目标并未改变，依旧是“立足公司核心业务，有效利用资本市场，整合内外部资源，突破企业瓶颈”。在此战略下，公司将在巩固行业优势的同时，通过不断提升管理水平，优化组织和人员结构，利用资本市场资源配置功能，完善企业产业布局，持续提升公司影响力，最终将企业发展为具备国际竞争力的企业集团。公司战略规划将从三个方面入手：首先，由单靠内生积累发展向内生积累与聚合外部资源并重的转变；其次，由单一主业向相关多元整合转变，加强企业传统业务的垂直型整合，通过创新升级来保持企业活力；最后，向管理要效益由粗放管理向精细管理转变。希望通过内外资源的有效整合，构建起“电气设备制造+能源互联网与光学仪器制造+互联网医疗”的双轮驱动的业务体系。

（三）报告期的工作进展和2019年度经营计划

1、2018公司主要工作回顾

2018年是一个充满变数的一年，中美贸易摩擦、金融去杠杆、供给侧改革等多重因素叠加，制造型企业面临更多的不确定性，导致企业必须面对挑战不断调整来适应环境变化，这对企业管理经营提出更高要求，若应对不当就可能面临被市场淘汰的风险。公司根据既定的发展计划，通过新技术和材料应用有效提升核心产品竞争力。为了更好提升企业运作效率，对于公司管理架构进行有效划分，将整个公司划分为四个事业部门，包括光学、医疗、电气和能源，这将能够保证整个企业集团运作更加高效顺畅，资源有效配置。公司进一步对生产、研发、销售等重点一线部门优化重构，持续优化和完善部门内工作流程，有效提高跨部门的协作性，加强企业应对市场变化的及时性。公司核心部门通过薪酬和激励机制调整，将员工利益同公司发展更好结合，提升核心团队的工作积极性。充分利用上市公司平台，持续开展外延式并购，以现金43,200万元收购麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司80%股权，成为其100%的控股股东。始终围绕“提质、提效、开源、降本”八字方针，在公司运营各环节不断提高公司管理能力，增强公司持续竞争力和可持续发展能力。具体各项主要工作完成情况可详见“一、概述”。

2、公司2019年的发展计划

2019年依然注定不会具有稳定性的年度。国内外均存在诸多变量因素，诸如中美贸易摩擦、美国加息、金融去杠杆、供给侧改革、环保要求等等，这些均改变企业外部生存环境。企业如果无法适应环境，及时调整通过产业升级来消化不利因素，将很可能在市场中丧失竞争力。基于此，企业需要有效整合自身资源，不断提升产品技术含量，调整产业结构来有效应对外部经济环境的变化，核心工作“创新集成、技术优先、有效要素配置、重塑产业结构”。

（1）通过新技术开发、新材料应用，持续革新改进公司产品性能，提升企业核心竞争力

当今社会是一个技术加速迭代时代，这些技术更新很可能会给市场带来颠覆性影响。这对企业而言既是机遇，又是挑战。公司在继续保持原有主要产品市场占有率同时，会通过新技术革新、新材料应用、新工艺改进等多渠道来保持公司产品的竞争力。以产品技术领先方式保持产品附加值，获得较高的利润；通过精细化生产管理不断提高效率、降低生产成本，始终保证公司产品利润率。在竞争中保持足够的利润空

间，是企业应对市场的核心手段。

(2) 有效运用资本手段，为企业提供扩展空间。

2019年，公司依旧要利用好上市公司的平台，围绕核心业务通过有效市场手段，来进一步完善公司产品布局。通过进行有效的垂直整合，夯实企业各业务板块发展的基石。密切关注公司四个主要业务板块内相关机遇，寻找产业链上下游优秀资源，运营各种合适的资本运作方式获取与公司现有业务形成互补效应的资源来整合，保证公司战略和经营目标的实现，最终让公司完善“电气设备制造+能源互联网与光学制造+互联网医疗”的双轮驱动业务体系。这样即可全面提升公司在市场竞争中的核心竞争力和抗风险能力，又为公司跨越式发展打下坚实基础。

(3) 突出创新发展，不断增强企业发展的驱动力

2019年，公司将继续贯彻“以技术领先引导产品创新”的原则，在加强技术创新的同时，坚持走组织创新、机制创新、制度创新的多元创新道路。公司坚持将技术开发和创新能力建设作为企业发展的重心，针对市场需要加快新产品研发，向具有高附加值产品倾斜。电气板块的环氧绝缘制品通过材料革新提升绝缘产品的物理特性，同时可以结合智慧能源板块来协同市场开发，让传感器融合入绝缘制品形成智能绝缘产品；光学板块可以协同医疗板块，借助数据优势提升自动显微镜相关产品的人工智能水平。公司将根据市场需求，提升新技术、新材料、新工艺的应用和开发，力争拓展公司产品能有更多的应用领域，为公司的持续发展提供有效保障。

(4) 强化人才体系构建，保证企业发展持续力

人才是公司持续发展的保障，公司2019年的重要工作内容构建有效的员工激励机制，实现本年度公司管理层提出的“共创共享”的企业理念，让员工在企业发展中承担责任并享受成果。建立一套有效的人才选拔机制，推动人才梯队培养，保证人才能够持续充实到不断发展的企业中。企业需要建立一只同企业发展战略及文化相适应，能够有效根据企业现状提升企业实力的梯队人才队伍。发现、寻找和留住人才，并保证人才有合适的岗位发挥作用，将会是今年人力资源建设的重点工作。

(5) 公司架构梳理，打造一个有效的管理体系，保证各业务板块的顺利发展。

公司2012年上市以来，从主要从事电工业务——环氧绝缘制品的企业，通过一系列的并购和收购活动，两个业务主线“电气绝缘件”+“光学显微镜”，构建出“光学业务”+“医疗业务”+“电气业务”+“智慧能源业务”四个业务板块并行的企业集团。截止2018年底，子公司及孙公司已经超过20家，随着四个事业部的明确，迫切要求公司2019需要继续完善和调整管理架构，形成一个更加合适的管理体系来配合公司管理现实需求，保证整个企业集团运作高效顺畅，资源有效配置。

(四) 可能面对的风险

1、国家政策调整及宏观经济变化导致的风险

目前国内外经济形势依然比较错综复杂，传统增长模式已经面临瓶颈，出现增长放缓需求下降。整个国内宏观面临经济转型、经济结构调整已经成为趋势，今年提出“稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期”宏观调节目标，国家针对此目标出台了一系列调整政策，但政策传导需要时间，经济运行不确定性因素快速消除概率很小，相信这一系列影响是长远的。若宏观政策影响下，公司所处行业经营环境受到冲击导致行业市场容量变化，可能会对公司业绩造成不利影响。

应对措施：密切关注宏观政策的变化，提前布局利用好公司两个业务主线的周期差异降来平滑波动，同时利用好公司海内外业务平衡的特点，实现风险的分摊将不确定性尽可能降低。

2、运营管理风险

公司上市以来通过并购和投资，目前已经形成两个业务主线“电气绝缘件”+“光学显微镜”，最终构建出“光学业务”+“医疗业务”+“电气业务”+“能源业务”四个业务板块并行的运营模式。这样的运营模式无论对于资产管控、人才整合、财务管理、组织模式及管理机制等方面均提出了更高的要求。这个状况要求公司在这些方面要及时提升水平，若不能适应运营模式的变化及规模变化需要，将对于整个公司生产、研发、营销、人力资源、品牌等各个方面带来管理风险。

应对措施：针对这种情况，公司需始终贯彻公司的战略目标和使命，提高企业凝聚力。一方面巩固管

理强度提升执行力，根据不同公司业务实际情况设置符合的管理链条，有效提升管理效能；另一方面通过强化内部组织结构建设，规范治理结构，完善权力、决策、执行、监督机构的制衡。保证各部门及各子公司责任落实到位，梳理并不断完善公司制度、流程体系；同时加强企业文化建设，通过内部培训和外部引进提升管理团队整体水平。切实加强内部控制和风险管理，保证企业管理制度化、专业化、科学化。

3、并购重组整合风险

公司2018年继续通过并购拓展公司业务，完成对于麦迪医疗现金收购，后续一定存在更多的并购行为。这些企业并入公司后，在经营模式、企业内部运营管理、制度建设等诸多方面均存在差异。如公司的组织管理体系和人力资源无法形成一个完善的介入机制，将无法满足资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求，这将直接关系能否顺利整合被并购企业效果，而整合度直接关系生产经营和业绩提升影响程度。

应对措施：公司将努力加强投后项目的内部控制及运营管理，及时发现风险并正确应对，稳健扎实地做好被并购企业的管理、市场和技术等层面的整合工作，尽可能的减少并购整合风险。通过规范经营管理流程，持续改进或优化运营机制，提升经营管理水平，以更好地实现有效整合，真正发挥并购的协同效应，维护上市公司全体股东的权益。

4、技术更新及产品开发风险

公司长期以来秉承创新精神，将自主研发作为企业发展重要路径，不断更新换代的市场需求变化决定了产品和技术的开发创新是一个持续性过程。在这期间涉及的不确定因素较多，公司如不能准确把握技术发展趋势和市场需求变化情况，从而导致技术更新和产品开发推广决策出现失误，将可能导致公司丧失技术和市场优势，使公司面临技术更新及产品开发的风险。

应对措施：优化企业技术人才结构，保证技术团队的活力；规范新品开发流程，在保证产品开发市场效应同时需要保持研发团队的创新力。密切关注宏观及行业变化趋势，顺势而为为保证企业技术发展方向符合时代需求，跟上并争取引领行业的发展方向。

5、汇率波动风险

公司的产品覆盖国内外市场，其中国外市场销售收入占营业收入总额的比重50%左右。海外客户的销售以外币（包括港币、美元、欧元、日元）结算，而本公司的合并报表记账本位币为人民币，人民币与港币、美元、欧元、日元之间汇率的不断变动，会对公司的收入和利润产生较为显著的影响。

应对措施：根据汇率变化选择锁定汇率和避险工具，通过远期汇率产品来锁定财务成本，固定汇率水平；加强与客户的沟通，在合同中尽量增加针对汇率波动的条款，运用合同条款规避汇率风险。

六、公司普通股利润分配及资本公积金转增股本情况

本年度利润分配及资本公积金转增股本预案

每 10 股送红股数（股）	0
每 10 股派息数（元）（含税）	0.58
每 10 股转增数（股）	0
分配预案的股本基数（股）	510,163,336
现金分红金额（元）（含税）	29,589,473.49
以其他方式（如回购股份）现金分红金额（元）	0.00
现金分红总额（含其他方式）（元）	29,589,473.49
可分配利润（元）	137,627,203.46
现金分红总额（含其他方式）占利润分配总额的比例	100.00%

本次现金分红情况
公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%
利润分配或资本公积金转增预案的详细情况说明
<p>公司 2018 年度利润分配预案：经致同会计师事务所(特殊普通合伙)审计并出具的标准无保留意见审计报告，公司 2018 年度实现营业收入 978,799,885.17 元，归属于母公司所有者净利润 147,770,700.37 元，在无以往年度亏损未弥补的情况下，按母公司可供分配利润的百分之十提取法定盈余公积金 10,143,496.91 元后，本年度公司可供股东分配的利润为 137,627,203.46 元。现公司拟以总股本 510,163,336 股为基数向全体股东实施每 10 股派现金股利 0.58 元(含税),合计派发现金股利 29,589,473.49 元(含税)。公司剩余未分配利润留待以后年度分配。分配方案公布后至实施前,公司总股本由于股份回购、股权激励行权、再融资新增股份上市等原因而发生变化的，分配比例将按照“分派总额不变”的原则相应调整。</p>