

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司

2019 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111,809.29万元，同比增长14.23%，利润总额18,800.29万元比上年同期增长4.36%，归属于母公司股东的净利润14,830.52万元同比增长0.36%。

2、市场开拓方面

大数据、AI医疗业务，将光电业务产品“自动数字扫描显微镜和扫描仪”作为核心硬件，借助大数据库和计算机深度学习应用软件，不断开发和拓展出病理相关的集成系统，为医院病理和检验科室提供更多自动化和智能化解决方案。同时，依托公司第三方独立病理检验中心提供的外检服务，并辅以公司搭建的互联网远程会诊平台，结合形成一个线上线下互通全方位立体辅助诊断网络，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。相关的AI应用已经可以为600多家

医院提供服务。

光电业务，在传统业务基础上公司转换思路拓展全新业务领域，渠道方面除了传统的渠道销售外尝试通过BtoC业务模式通电子商务销售基础产品，应用方面除了传统的教育之外，公司加大力度关注两个目标群：医疗、生命科学领域，结合大数据、AI医疗业务提供更多的人工智能产品提升辅助医疗服务；另一方面在工业、材料科学领域的应用，随着中国半导体工业步入快速发展期，提供高端产品用于硅晶片及封装行业等半导体电子工业中。

智能电气业务，专注于输配电关键核心零部件，主要是中压、高压产品，在超高压领域具备市场领先地位。长期以来，在环氧制品与跨国企业集团深度合作，具备行业中较强的技术优势，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、高铁等新领域来扩展业务空间，通过增加智能传感元器件来逐步实行智能化，使产品更好的应用于全球智慧电能的物联网发展。

智慧能源科技业务，这是一个全新的业务领域，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，就始终将研发作为保持企业核心竞争力之关键，保证企业有效的研发能力。报告期内，公司在不断完善研发管理制度同时，通过优化业务流程，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、服务过程能够无缝有机结合，提高研发部门对业务的支持能力。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。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，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。加上突发的新冠疫情冲击，不断增加外部环境不确定性。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。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) 营业收入构成

单位：元

	2019年		2018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	1,118,092,929.88	100%	978,799,885.17	100%	14.23%
分行业					
输配电设备制造业	430,619,199.55	38.51%	433,202,513.44	44.26%	-0.60%
显微镜制造业	453,114,634.99	40.53%	405,422,476.48	41.42%	11.86%
医疗诊断产品及服务业	234,359,095.34	20.96%	140,174,895.25	14.32%	66.90%
分产品					
电气产品	430,619,199.55	38.51%	433,202,513.44	44.26%	-0.60%
显微镜产品	453,114,634.99	40.53%	405,422,476.48	41.42%	11.86%
医疗产品	234,359,095.34	20.96%	140,174,895.25	14.32%	66.90%
分地区					
境内市场	614,916,920.37	55.00%	503,568,565.86	51.45%	22.11%
境外市场（含台港澳）	503,176,009.51	45.00%	475,231,319.31	48.55%	5.88%

(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	430,619,199.55	301,944,499.47	29.88%	-0.60%	0.66%	-0.88%
显微镜制造业	453,114,634.99	215,568,197.80	52.43%	11.86%	9.25%	1.14%
医疗诊断产品及服务业	234,359,095.34	100,638,451.53	57.06%	66.90%	114.94%	-9.62%

分产品						
电气产品	430,619,199.55	301,944,499.47	29.88%	-0.60%	0.66%	-0.88%
显微镜产品	453,114,634.99	215,568,197.80	52.43%	11.86%	9.25%	1.14%
医疗产品	234,359,095.34	100,638,451.53	57.06%	66.90%	114.94%	-9.62%
分地区						
境内市场	614,916,920.37	336,672,924.76	45.25%	22.11%	13.15%	4.32%
境外市场（含台港澳）	503,176,009.51	281,478,224.04	44.06%	5.88%	14.16%	-4.04%

（3）营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2019年		2018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	212,114,278.34	70.25%	219,846,443.17	73.29%	-3.04%
输配电设备制造业	直接人工成本	35,585,245.35	11.79%	29,441,114.41	9.82%	1.97%
输配电设备制造业	制造费用	54,244,975.78	17.97%	50,672,405.49	16.89%	1.07%
显微镜制造业	原材料	137,264,062.46	63.68%	117,026,593.57	59.31%	4.37%
显微镜制造业	直接人工成本	41,284,461.09	19.15%	43,308,500.00	21.95%	-2.80%
显微镜制造业	制造费用	37,019,674.25	17.17%	36,990,280.00	18.75%	-1.57%
医疗诊断产品及服务业	原材料	78,884,168.34	78.38%	41,063,206.69	87.70%	-18.66%
医疗诊断产品及服务业	直接人工成本	6,096,090.68	6.06%	3,699,292.15	7.90%	-2.13%
医疗诊断产品及服务业	制造费用	15,658,192.51	15.56%	2,058,843.85	4.40%	20.79%

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）	209,654,479.45
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	18.75%

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	83,539,735.03	7.47%
2	第二名	44,088,985.35	3.94%
3	第三名	29,505,438.61	2.64%
4	第四名	27,232,917.54	2.44%
5	第五名	25,287,402.93	2.26%
合计	--	209,654,479.45	18.75%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	137,817,341.99
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	27.06%
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	43,202,850.09	8.48%
2	第二名	42,685,191.63	8.38%
3	第三名	26,221,702.73	5.15%
4	第四名	15,194,714.73	2.98%
5	第五名	10,512,882.81	2.06%
合计	--	137,817,341.99	27.06%

3、费用

单位：元

	2019 年	2018 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	118,790,932.70	89,017,746.36	33.45%	主要原因系光学板块打造国内外电商平台，医疗板块拓展新的销售领域；
管理费用	129,663,859.99	111,790,015.90	15.99%	
财务费用	-3,167,311.29	-6,992,907.41	-54.71%	主要原因系利息支出增加，利息收入减少
研发费用	57,077,281.42	51,019,335.76	11.87%	

4、研发投入

技术领先是企业保持核心竞争力的重要因素。

大数据、AI医疗业务：以平台汇集国内外病理诊疗资源。公司与国家病理质控中联合创立“国家病理质控中心远程数字病理会诊平台（<http://www.chinapathology.cn/>），该平台是一个具有远程病理会诊、远程教育培训、远程病理诊断质控功能的国家级平台，覆盖全国1300多家各级医院。通过加拿大肿瘤研究院（BCCA），德国杜塞尔多夫大学及德国亚琛大学等高等院校的产学研合作，持续改进和完善DNA定量分析技术，不断拓展肿瘤筛查和早期诊断的领域。技术创新的应用，保证公司持续提供相关的检验筛查设备：自发荧光检测技术和DNA倍体分析系统结合创立的口腔癌筛查整体解决方案、比尔盖茨基金会下设Global Good合作开发的疟原虫自动诊断系统、香港ARSTRI(应用研究院)合作开发的结核杆菌辅助诊断系统、美国Techcyte人工智能开发团队合作开发血细胞形态学自动检测系统、免疫组化自动分析系统等。这些人工智能产品的持续研发和逐步市场化，将为未来未来在大数据、AI医疗领域发展提供增长点。截止报告期末获得8项发明专利，6项实用新型，13项软件著作权。

光电业务：创设至今一直走“产学研”相结合的技术发展模式。公司与国内外研究机构建立长期密切的联系，在全球设有多家技术研发中心，如Motic厦门技术中心、Motic加拿大研发分部、联合北京航空航天大学合作设立“Motic北航图像技术研发中心”。联合德国杜塞尔多夫大学、德国亚琛大学合作开发多级模块细胞形态学技术加速产品的更新换代；与上海交通大学联合承担国家重大科学仪器设备开发专项项目“多维高分辨率生物组织表征与分析仪器开发与应用”；与上海理工大学联合承担国家科技支撑计划项目“基于DMD的共聚焦显微成像系统的研制”等等。位于厦门本部的技术研发中心设有“博士后工作站”、“院士专家工作站”、“多学科技术整合中心”、“福建省级企业技术中心”；建设有光学实验室，机电一体化实验室、电子电路实验室、远程病理工作站等齐全的设施，为研发人员提供完善的科研条件和良好的创新环境。截至报告期末共获得77项发明专利、72项实用新型专利及外观设计专利、88项软件著作权。

智能电气业务：通过反复探索、钻研积累形成一套由专利技术、创新应用、工艺诀窍组成拥有自主知识产权的核心技术。涵盖了产品设计、仿真模拟，材料配方，嵌件设计/处理、模具设计、浇注、固化、脱模等系列生产环节，确立了公司在环氧绝缘件行业的国际技术领先地位。公司具备百万伏特高压关键核心绝缘零部件技术能力，参与国网1100kV交流特高压苏通GIL综合管廊工程，该工程是华东交流特高压环网合环运行的咽喉要道和关键节点，工程建成后，淮南—南京—上海工程将与已投运的皖电东送淮南—皖南—上海工程一起，形成贯穿皖、苏、浙、沪负荷中心的华东交流特高压环网，这也是世界首个交流特高压双环网。截至报告期末共获得10项发明专利和71项实用新型及外观并掌握多项关键生产环节的非专利技术。

智慧能源科技业务是一个全新的业务板块，该业务公司是由麦克奥迪与沈阳国资委旗下的沈阳信息产业创业投资有限公司共同组建的高新技术企业，公司与沈阳市大数据局配合共同推进大数据产业和能源互联网建设。截至目前公司自主开发的麦克奥迪智慧能源管理平台注册用户达1300家，累计提供能效分析节能方案为151份，已为多家大中小型企业提供综合能源在线监测、能效分析、节能服务、能源精细化管理、用能安全管理等服务。截至报告期末已经获得20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

	2019年	2018年	2017年
研发人员数量（人）	398	354	234
研发人员数量占比	18.04%	16.81%	12.57%
研发投入金额（元）	60,654,993.28	55,696,739.46	45,560,016.15
研发投入占营业收入比例	5.42%	5.69%	5.27%
研发支出资本化的金额（元）	3,577,711.86	4,677,403.70	0.00

资本化研发支出占研发投入的比例	5.90%	8.40%	0.00%
资本化研发支出占当期净利润的比重	2.26%	3.13%	0.00%

5、现金流

单位：元

项目	2019年	2018年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,155,579,814.84	1,005,501,286.74	14.93%
经营活动现金流出小计	985,735,060.78	850,536,082.29	15.90%
经营活动产生的现金流量净额	169,844,754.06	154,965,204.45	9.60%
投资活动现金流入小计	551,778.43	10,926,590.00	-94.95%
投资活动现金流出小计	144,255,728.15	382,661,297.15	-62.30%
投资活动产生的现金流量净额	-143,703,949.72	-371,734,707.15	-61.36%
筹资活动现金流入小计	65,425,858.17	233,268,246.45	-71.95%
筹资活动现金流出小计	61,902,912.18	102,574,555.94	-39.65%
筹资活动产生的现金流量净额	3,522,945.99	130,693,690.51	-97.30%
现金及现金等价物净增加额	34,493,769.78	-84,800,408.30	-140.68%

相关数据同比发生重大变动的主要因素说明

1. 报告期投资活动现金流量净额下降61.36%，主要原因系上年本公司同一控制下收购麦迪医疗，支付了 3.05 亿元(占70.60%)股权转让款所致；
2. 筹资活动现金流量净额下降97.36%的主要原因系上年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

	2019年末		2019年初		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	485,052,357.24	29.92%	470,871,084.52	32.75%	-2.83%	无重大变化

应收账款	285,167,399.88	17.59%	248,511,572.29	17.28%	0.31%	无重大变化
存货	265,939,979.03	16.40%	222,314,243.25	15.46%	0.94%	无重大变化
投资性房地产	18,735,179.93	1.16%	15,987,535.71	1.11%	0.05%	无重大变化
长期股权投资	6,062,353.18	0.37%		0.00%	0.37%	投资斯玛特思、宾盛
固定资产	291,779,521.06	18.00%	234,067,851.86	16.28%	1.72%	无重大变化
在建工程	15,567,474.71	0.96%	39,237,962.23	2.73%	-1.77%	无重大变化
短期借款	8,010,725.00	0.49%	4,500,000.00	0.31%	0.18%	经营性借款所致
长期借款	146,538,043.36	9.04%	150,000,000.00	10.43%	-1.39%	无重大变化

2、以公允价值计量的资产和负债

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
2.衍生金融资产	1,459,068.44	-907,506.30						551,562.14
4.其他权益工具投资	6,790,550.00			-6,790,550.00				0.00
金融资产小计	8,249,618.44	-907,506.30		-6,790,550.00				551,562.14
债务工具投资					1,457,881.95			1,457,881.95
应收款项融资							35,613,277.47	35,613,277.47
上述合计	8,249,618.44	-907,506.30		-6,790,550.00	1,457,881.95		35,613,277.47	37,622,721.56
金融负债	0.00	2,862.59						2,862.59

三、投资状况分析

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
6,062,353.18	437,034,870.80	98.61%

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	166,720,339.22	131,053,497.39	171,938,937.66	16,152,760.56	13,790,403.71
麦克奥迪实业集团有限公司	子公司	研发、生产和销售光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品。	17,219.41 万人民币	636,175,890.87	551,732,531.07	486,835,297.70	98,241,980.83	82,036,615.99
麦克奥迪(厦门)医疗诊断系统有限公司	子公司	医疗诊断产品及服务业	4125 万人民币	332,245,706.83	250,756,054.82	236,074,978.67	49,951,399.38	39,913,145.56

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

公司现有四个业务板块，即是互相独立的业务板块，又互为依存形成一个独具特色有机整体。依托此

结构，公司一旦充分发挥资源整合能力的优势，将有效助力各业务板块保持同行业竞争中的优势。

大数据、AI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。协助卫健委创建的远程诊断与质控平台在全球病理领域中独树一帜，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电业务板块提供，有此紧密合作伙伴医疗板块的服务能力凸显同行业竞争的优势。

光电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，历经超过三十年的发展，成为全球光学显微镜领域的知名品牌之一。

智能电气业务核心产品输配电核心零部件环氧绝缘制品，经过二十多年的发展目前已经成为亚太地区单一生产规模最大、具备同行业一流技术水平的环氧绝缘件专业制造商。拥有年产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。凭借长期积累的较强设计、研发及配套生产能力，公司在市场中具有较强的竞争力。随着未来国家近期推出新基建产业发展方向，此业务可在特高压、城际以及城轨交通领域发挥作用进一步开拓市场。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。为此公司积极布局，投资成立沈阳麦迪同时控股北京麦迪能源，经过两年的努力，智慧能源管理平台初具雏形，公司智慧能源业务完成第一步构建。为传统电气制造业向能源互联网平台服务转型打下基础，是公司产业升级的重要一环。

（二）公司的战略规划

公司战略目标是“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，使企业产业布局区域合理有效，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“大数据医疗+光电行业+智能电气+智慧能源科技”的业务体系。

（三）报告期的工作进展和2020年度经营计划

1、2019公司主要工作回顾

2019年是一个充满变动交织、挑战上升的一年，也是潜藏机遇、求新求变的一年。多变和单边主义尖锐对立、保护主义和民粹主义横行、全球化和多极化面临挑战。在此背景下，企业尤其制造型企业面临更多的不确定性，必须直面挑战不断调整来适应环境变化，若应对不当就可能面临被市场淘汰的风险。为了更好提升企业运作效率，公司管理架构持续调整和完善，目前整个公司划分为四个事业部，包括大数据医疗、光电行业、智能电气、智慧能源科技，业务条线更加清晰，整个企业集团运作更加高效顺畅。每个事业部也根据行业特点，将生产、研发、销售等重点一线部门优化，通过持续优化达到完善部门内工作流程、提高跨部门的协作性，有效加强企业应对市场变化的能力。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2020年的发展计划

2020年依然注定无法平静，新年伊始新冠疫情就给全球带来巨大冲击，加上石油价格波动、地缘政治不稳定加剧了全球经济动荡局面。诸多不可控因素加乘效应，进一步加剧全球性危机蔓延，欧美股市史无前例的暴跌，经济有陷入全球衰退的风险。与此同时，企业在危机时刻应该看到机遇，中国应对危机适时提出“新基建”，短期有助于扩大需求、稳增长、稳就业，长期有助于释放中国经济增长潜力，推动改革创

新，改善民生福利。公司管理层认为“新基建”涉及的行业将是中国社会未来20年发展的基础，公司在很多领域都具备技术条件，应该抓住这个机遇克服苦难，通过产业升级来消化不利因素，将企业未来推向一个新的高度。基于此，企业需要有效整合自身资源，适时调整产品结构，寻找优势技术与国家发展战略的契合点，比如：医疗大数据、人工智能、特高压及工业互联网等。核心工作“创新集成、技术优先、有效要素配置、重塑产业结构”。根据既定的发展计划，通过新技术和新材料应用参与到“新基建”中有优势的领域，通过转型保持企业活力。

(1) 发挥技术积累优势，加快新技术开发和新材料应用，适当调整企业产品结构，更多参与到“新基建”相关领域中。

2019年3月4日中央政治局常委会明确强调，“要加大公共卫生服务，应急物资保障领域投入，加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。要注重调动民间投资积极性。”近期20多个省市的政府工作报告提及加大新基建投资力度。公司作为通过国网认证的特高压绝缘零部件供应商，随着国网特高压建设的落实，可以利用现有的技术储备参与到特高压的建设中。疫情背景下，进一步凸显互联网这一经济形态对于传统企业的重要性，具备互联网功能能够有效提升企业应对风险的能力，特别对于医疗、电网此类资源分布地域广泛且不均衡的行业尤其重要，可借助互联网实现有限资源的最优分配。公司在互联网领域相关布局，包括远程医疗、能源互联网、AI医疗等均有在未来“新基建”推进的过程中，发挥其优势提升企业业务拓展的竞争力。

(2) 有效用好上市公司融资平台功能，为企业扩展空间。

2020年，资本市场进一步深化改革，发布了再融资新规，建议上市公司充分把握资本市场机遇，通过实施再融资扩张储备发展资金，优化债务结构，提高公司抗风险能力。公司要充分利用好上市公司的平台功能，围绕核心业务通过有效市场手段，来进一步完善公司产业布局。通过进行有效的垂直整合，夯实各业务板块发展的基础。围绕公司四个主要业务板块，寻找产业链上下游优秀资源，运营各种合适的资本运作手段实现产业整合，最终提升整个上市公司的综合实力。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

2020年，公司仍将继续贯彻“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提升创新能力作为企业发展的重心，针对市场需要加快符合市场需要的新产品研发，向具有高附加值产品倾斜资源。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2020年的重要工作内容构建更加有效，能够持续的员工激励机制，实现公司管理层提出的“共创共享”的企业发展理念，让员工随同企业发展承担责任同时分享成果。建立一套有效的人才选拔、梯队培养机制，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，结构合理人才梯队。通过不断发现、寻找人才并做到人尽其用，这将会是今年及未来一段时间公司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，几年来经过一系列的并购和收购活动，从单一的环氧绝缘件制造企业转型为“大数据、AI医疗”+“光电业务”+“智能电气”+“智慧能源科技”四个业务板块并行的企业集团。截止2019年底，子公司及孙公司已经超过20家，随着四个事业部架构的进一步完善，迫切要求公司2020需要继续完善和调整管理架构，形成一个更加高效的管理体系来配合公司管理需求，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、宏观经济变化导致的风险

新冠疫情导致全球经济形势充斥不确定性，经济基本面、行业格局及商业模式应对变局面临重构，同时也凸显传统发展模式窘境，价值链重构可能是未来一个主基调，企业发展必须依据宏观层面的变化及时调整。2020年开年的首场国务院常务会议中提出新基建，包含以下七大领域：5G基建、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能和工业互联网。公司原有业务板块中，智能电气在特高压领域，医疗及光电板块在大数据、人工智能领域、智慧能源板块在工业互联网领域均已涉及且具备一定竞争优势。应该配合国家产业政策，加大相关业务拓展，在危机中寻找机遇。政策利好不代表公司可以直接受益，毕竟推出到传导到位需要时间，企业最终还要依靠自身能力来获得市场实现盈利，危机中蕴含的机会能否正确把握存在变数，产业的转型升级也需要成本支出，诸多不确定性并存。最终对公司的经营直接影响存在不确信，投资应充分了解。

应对措施：密切关注行业政策变化，调整资源配置积极参与符合国家战略方向相关业务；同时，政策传递和业务拓展均不会是一蹴而就，对于业务拓展的困难程度应该有充分认识。在经济环境整体偏弱背景下，控制投资风险及时调整尽可能将不利因素降低到最小程度，保证业务发展的顺利有序。

2、运营管理风险

公司经过前期的并购兼并，最终形成“大数据、AI医疗业务”、“光电业务”、“智能电气业务”、“智慧能源科技业务”四个业务板块。此模式下，对公司资产管控、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。这就迫使公司必须在这些方面要应提升水平，若不能及时适应运营模式变化及匹配规模需要，最终将可能对整个公司生产、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、技术更新及产品开发风险

公司长期以来秉承创新精神，自主研发是企业发展壮大的重要路径。公司根据市场需求变化及时调整产品的发展方向，产品更新和技术开发是一个持续性过程。在这期间涉及的不确定因素较多，公司若把握技术发展趋势出现偏差或市场需求突变，将导致大量的技术投入无法产生效益，将可能导致公司丧失技术和市场优势，公司发展无法回避技术更新及产品开发的风险。

应对措施：不断引进和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，在前期规划中充分论证，开发中密切留意市场变化，市场部门提前介入让研发团队的创新力真正转换为效益。密切关注宏观及行业变化趋势，顺势而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。

4、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）	0.3

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)	15,304,900.08
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)	15,304,900.08
可分配利润 (元)	176,777,404.38
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	
其他	
利润分配或资本公积金转增预案的详细情况说明	
<p>公司 2019 年度利润分配预案：经容诚会计师事务所(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 2019 年度实现营业收入 1,118,092,929.88 元，归属于母公司所有者净利润 148,305,163.14 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 6,659,775.87 元后，本年度公司实现可供股东分配的利润为 141,645,387.27 元。根据公司章程和公司的实际情况，现拟以总股本 510,163,336 股为基数向全体股东实施每 10 股派现金股利 0.3 元(含税),合计派发现金股利 15,304,900.08 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>	

麦克奥迪(厦门)电气股份有限公司董事会

2020 年 4 月 10 日