

长缆电工科技股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

2018 年度，长缆电工科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会全体成员严格按照法律法规及公司章程的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展董事会各项工作，不断健全和完善公司法人治理结构，推动公司持续稳定健康发展。2018 年，是公司发展充满挑战的一年，在中国宏观经济增长放缓的大环境下，公司仍然保持了收入的持续稳定增长和健康的盈利水平，未来，公司董事会将继续秉承勤勉尽职、锐意进取的态度，带领公司打造成为国际一流的电缆附件产业集团。

现将董事会 2018 年度主要工作情况汇报如下：

一、2018 年度主要经营指标情况

2018 年公司实现营业收入 69,474.49 万元，同比增长 12.62%；实现归属于上市公司股东的净利润 12,831.52 万元，同比增长 6.09%。截至 2018 年 12 月 31 日，公司资产总额 182,011.30 万元，所有者权益 150,404.35 万元。

二、董事会日常工作情况

1、董事会履职情况

公司全体董事恪尽职守、勤勉尽责，实时关注公司经营管理信息、财务状况、重大事项等，对提交董事会审议的各项议案，深入讨论，为公司的经营发展建言献策，做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性，推动公司生产经营各项工作的持续、稳定、健康发展。

报告期内，公司董事会共召开 5 次会议，审议通过了章程修订、募集资金使用、利润分配、投资理财等重大事项，履行了董事会的决策管理职责，通过公司董事会的充分研讨和审慎决策，确保了公司各项经营活动的顺利开展。

2、独立董事履职情况

公司独立董事严格按照中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》和公司《独立董事工作制度》等相关规定勤勉尽职，积极参与董事会各专门委员会的工作，认真审阅相关议案资料并独立做出判断，针对相关重大事项

发表了独立意见；同时积极对公司经营管理、重大项目建设、内部控制制度的建设及执行、公司年度审计与年报编制工作、与控股股东及其他关联方的资金往来等情况进行了核查，对董事会决议执行情况进行了监督，并提出建设性意见，为维护公司和全体股东的合法权益发挥了应有的作用。

3、股东大会决议的执行情况

2018年度，公司董事会共组织召开了2次股东大会。公司严格按照相关法律、法规和公司章程及股东大会会议事规则的相关规定，认真执行重大事项的决策程序，贯彻先审议后实施的决策原则，严格按照股东大会的决议及授权，认真执行股东大会通过的各项决议，不存在重大事项未经股东大会审批的情形，也不存在先实施后审议的情形。

4、董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。2018年度，各专门委员会依据各自工作细则规定的职权范围运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

5、公司信息披露情况

2018年，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定按时完成了定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议等临时公告，忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，最大程度地保护投资者利益。

6、投资者关系管理工作

公司董事会下设证券部认真做好投资者关系管理工作，协调公司与证券监管机构、保荐机构、证券服务机构、中小投资者、媒体等之间的信息沟通与交流。加强了投资者对公司的了解，促进了公司与投资者之间的良性互动，不断提升公司投资价值，切实保护投资者利益。

三、2019年工作展望

（一）公司的发展战略

2019年，公司将秉承“奋发图强，迎难而上；创新发展，做精做优”的方针，坚定专业化、技术推动的发展思路。战略方向上，我们将以技术研发为核心

动力，向更高电压等级、更安全可靠、更智能化的电缆附件产品进发。同时，我们也将以国内外销售网络为基础，以新产品研发及产业投资为推动，紧密围绕电网设备及新材料等相关行业，持续创造新的增长点，未来将长缆科技打造成为国际一流的电缆附件产业集团。

（二）2019 年的经营计划

2019 年，公司的发展思路是：技术先行，不断提升产品质量、扩充不同规格产品，持续扩大国内市场占有率，逐步渗透国际重点市场，结合新产品研发与产业投资，实现公司的快速增长。

1、国内市场：营销体系释放潜力

细化营销体系的前、中、后台，通过强化前台市场开拓、营销计划管理、行业客户开发及新产品上市等工作，深度挖掘国家电网与南方电网的下沉市场、轨道交通和石化等行业客户市场，在维持国内市场占有率领先的情况下，发掘细分区域与细分产品市场。不断深化现有客户关系，挖掘潜在增长，通过新产品、新行业的探索，引入新客户，创造新的市场。

2、国际市场：成熟市场与新兴市场两端突破

基于公司全电压等级、多种规格的产品线，通过中资外带、海外直接销售、海外代理、海外营销机构建设等多样化方式，从成熟市场和新兴市场两端进行突破。在重点区域市场培育稳定的渠道和客户资源，立足于高质量、多规格的产品和快速反应的售后服务团队，逐步占领重要市场。

3、研发创新：占领技术高地，发展相关多元

一方面，维持公司在电缆附件行业较高的研发水平，持续推动行业发展，持续向更高电压等级的交直流电缆附件研发。另一方面，通过现有的研发基础，在具备研发共性的行业内培育新产品、新产业，实现相关多元化发展。

4、产业投资：小步调、多标的，实现战略协同

公司的产业投资将紧密围绕主业及相关行业进行，2019 年公司将采取小步调、多标的的投资模式，以资本市场的多种工具为手段，服务于主营业务的增长。同时对新产业形成储备，为远期发展做铺垫，最终实现资本和实业产融互动、战略协同，促进长缆整体战略目标的实现。

5、内部管理：优化人才结构，升级信息系统

公司内部职能部门的密切配合为公司业务拓展奠定了基础，2019年，我们将吸引更多的优秀人才加入长缆科技，通过完善的薪酬体系、晋升体系和福利制度，推进公司人才梯队建设。我们也将持续改造升级信息系统，不断提升信息共享水平，推进高效化运营。

长缆电工科技股份有限公司董事会

2019年3月18日