

周大生珠宝股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

2019 年公司董事会根据《公司法》、《证券法》及有关法律法规和《公司章程》及《董事会议事规则》等的规定，严格依法履行董事会的职责，恪尽职守、积极有效的行使职权，严格贯彻落实股东大会的各项决议，规范运作，有效地保障了公司和全体股东的利益。同时，董事会认真对管理层进行指导和监督，完善公司内部管理，为公司持续健康发展奠定了基础。在公司经营管理上，董事会勤勉尽责地开展各项工作，积极推动公司各项业务发展，认真执行战略计划，保持公司经营的稳健运行。现将董事会 2019 年主要工作情况汇报如下：

一、2019 年度工作回顾

1、公司经营发展情况和财务状况

报告期，面对充满挑战的市场环境和行业竞争态势，公司上下戮力同心，砥砺前行，坚持战略聚焦，坚实品牌基础，围绕既定目标，各项经营管理工作稳步推进，强化“渠道、产品、供应链管理”等核心竞争能力，着力打造“深度融合、高效协同”的营运生态体系，营运管理上深耕细作，在稳固既有市场的同时，继续加大对薄弱市场的拓展力度，在稳步扩大市场份额的同时更加强调拓店质量，持续优化产品结构，加强“情景风格珠宝”产品模型的推广工作，更加重视直播电商等数字化营销模式业务，报告期公司核心竞争能力持续提升，经营业绩继续保持稳步增长。报告期内净增终端门店 636 家，截止报告期末，终端门店数量达到 4011 家，其中加盟门店 3733 家，自营门店 278 家。

2019 年是周大生珠宝成功登陆 A 股资本市场的第三个年度，公司紧紧围绕年度经营目标，努力化解外部环境不利因素，经营业务继续保持稳定发展，2019 年度累计实现营业收入 54.39 亿元，较上年同期比较增长 11.69%，其中：加盟业务营业收入 36.21 亿元，较上年同期增长 11.52%；自营线下业务营业收入 10.95 亿元，较上年同期下降 2.83%；自营线上（互联网）业务营业收入继续保持强劲增长，报告期实现营业收入 5.01 亿元，较上年同期增长 43.22%；宝通供应链服

务业务营业收入 6,253.93 万元,较上年同期增长 32.25%;宝通小贷金融业务全面展开,报告期实现营业收入 2,549.98 万元。2019 年度累计实现净利润 9.91 亿元,较上年同期增长 22.99%,利润增幅高于收入增幅,盈利能力进一步增强。

2、公司治理及董事会履职情况

1)、董事会召开情况

报告期内,公司共召开了 7 次董事会会议,公司董事会严格遵守《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》中的有关规定,对公司的相关事项做出了决策,程序规范,具体情况如下:

2019 年 1 月 3 日,公司以通讯方式召开了第三届董事会第五次会议,审议并通过了《关于向第一期限限制性股票激励计划激励对象授予预留限制性股票的议案》。

2019 年 4 月 22 日,公司以现场方式第三届董事会第六次会议,审议并通过《关于 2018 年度董事会工作报告的议案》《关于 2018 年度独立董事述职报告的议案》(非表决事项)《关于 2018 年度总经理工作报告的议案》、《关于 2018 年度财务决算报告的议案》、《关于 2019 年度财务预算报告的议案》、《关于公司未来三年(2018 年-2020 年)股东回报规划的议案》、《关于 2018 年度利润分配预案的议案》、《关于续聘公司 2019 年度审计机构的议案》、《关于公司非独立董事、监事及高级管理人员薪酬的议案》、《关于公司募集资金 2018 年度存放与使用情况的专项报告的议案》、《关于〈2018 年度内部控制自我评价报告〉及内部控制规则落实自查表的议案》、《关于〈2018 年年度报告〉及其摘要的议案》、《关于公司会计政策变更的议案》、《关于公司 2019 年度向银行申请融资综合授信额度的议案》、《关于 2019 年度开展黄金租赁业务的议案》、《关于开展 2019 年度黄金远期交易与黄金租赁组合业务的议案》、《关于使用部分暂时闲置资金进行现金管理的议案》《关于使用自有闲置资金进行现金管理的议案》。

2019 年 4 月 26 日,公司以通讯方式召开了第三届董事会第七次会议,审议并通过了《关于公司 2019 年第一季度报告全文及正文的议案》。

2019 年 6 月 5 日公司以通讯方式召开了第三届董事会第八次会议,审议并

通过了《关于第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的第一次解除限售条件成就的议案》、《关于对第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的回购价格进行调整的议案》、《关于回购注销部分首次授予的限制性股票的议案》、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》、《关于修改〈财务管理制度〉的议案》、《关于修改〈公司章程〉及办理工商变更登记的议案》、《关于召开 2018 年度股东大会的议案》。

2019 年 7 月 18 日公司以通讯方式召开了第三届董事会第九次会议，审议并通过了《关于对第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的回购价格及首次授予总量进行调整的议案》。

2019 年 8 月 23 日公司以通讯的方式召开了第三届董事会第十次会议，审议并通过了《关于公司 2019 年半年度报告全文及摘要的议案》、《关于 2019 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》、《关于会计政策变更的议案》。

2019 年 10 月 29 日公司以通讯方式召开了第三届董事会第十一次会议，审议并通过了《关于公司会计政策变更的议案》、《关于公司 2019 年第三季度报告全文及正文的议案》。

2)、董事会执行股东大会决议情况

报告期内，公司董事会召集并组织 1 次年度股东大会，严格执行了股东大会的各项决议和授权，充分发挥董事会职能作用，进一步推进公司规范治理建设。

3)、独立董事履职情况

2019 年度，公司独立董事杨似三先生、沈海鹏先生、葛定昆先生、衣龙新先生严格按照《上市公司独立董事制度指导意见》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等相关法律法规的要求，本着对公司和全体股东负责的态度，恪尽职守，忠实履责，认真审议各项议案，客观充分地表达意见，有效发挥了独立董事的作用。同时，公司独立董事积极关注外部环境变化对公司经营环境和市场情况的影响，与公司的董事、高级管理人员及相关工作人员保持密切的联系，及时获悉公司的重大事项的进展情况，掌握公司发展动态，对公司的制度完善和日常经营决策等方面提出了很多宝贵的专业性建议，为董事会决策及公

司的良性发展起到积极作用,有效保障了公司的整体利益和广大中小股东的合法权益。

报告期内,公司四名独立董事对公司董事会的议案及公司其他事项均没有提出异议。独立董事出席董事会会议情况和发表独立意见情况详见《独立董事述职报告》。

4)、董事会专门委员会召开情况

2019年度,董事会各专门委员会严格按照议事规则规定,以认真负责、勤勉诚信的态度忠实履行各自职责,充分发挥了专业优势和职能作用,为董事会科学、高效决策,不断完善公司治理结构、提高公司管理水平、促进公司发展等方面起到了积极的作用。报告期内,公司各专门委员会会议召开情况如下:

(1)2019年董事会薪酬与考核委员会在报告期内共召开4次会议,会议召开情况如下:

2019年1月3日,召开第三届董事会薪酬与考核委员会第一次会议,审议并通过了《关于向第一期限限制性股票激励计划激励对象授予预留限制性股票的议案》。

2019年4月17日,召开第三届董事会薪酬与考核委员会第二次会议,审议并通过了《关于公司非独立董事、监事及高级管理人员薪酬的议案》。

2019年6月5日,召开第三届董事会薪酬与考核委员会第三次会议,审议并通过了《关于第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的第一次解除限售条件成就的议案》、《关于对第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的回购价格进行调整的议案》、《关于回购注销部分首次授予的限制性股票的议案》。

2019年7月18日,召开第三届董事会薪酬与考核委员会第四次会议,审议并通过了《关于对第一期限限制性股票激励计划首次授予权益的回购价格及首次授予总量进行调整的议案》

(2)2019年董事会审计委员会在报告期内共召开4次会议,会议召开情况如下:

2019年4月17日，召开第三届董事会审计委员会第三次会议，审议并通过了《关于2018年度财务决算报告的议案》、《关于公司募集资金2018年度存放与使用情况的专项报告的议案》、《关于非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告的议案》、《关于〈2018年度内部控制自我评价报告〉及内部控制规则落实自查表的议案》、《关于〈2018年年度报告〉及其摘要的议案》、《关于续聘公司2019年度审计机构的议案》。

2019年4月26日，召开第三届董事会审计委员会第四次会议，审议并通过《关于公司2019年第一季度报告全文及正文的议案》。

2019年8月16日，召开第三届董事会审计委员会第五次会议，审议并通过审议《关于公司2019年半年度报告全文及摘要的议案》、《关于2019年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》。

2019年10月29日，召开第三届董事会审计委员会第六次会议，审议并通过《关于公司2019年第三季度报告全文及正文的议案》。

5)、不断完善公司治理结构，促进公司规范运作

2019年，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》和《深圳证券交易所股票上市规则》及中国证监会有关法律、法规的要求，不断完善法人治理结构，建立健全内控制度，控制防范风险，对经理层工作进行有效及时的检查与督导，提升公司的规范运作和治理水平；充分发挥独立董事和监事会在公司的经营、决策、重大事项等方面的监督作用，更好地发挥董事会各专门委员会的职能，为董事会做出科学有效的决策提供有力的支持；主动接受监事会的监督，为监事会的正常履职创造良好的条件，切实提高三会规范履职能力和科学决策水平。同时进一步健全和有效实施公司内部控制，完善良好的内部环境，针对内部控制鉴证报告中提及的缺陷进行整改，提出相应的内控措施，加强内部控制自我评价，提高内部控制质量，提升公司规范运作水平。

6)、加强公司信息披露和投资者关系管理，保护公司及投资者利益

报告期内公司严格按照中国证监会《上市公司信息披露管理办法》、深交所

《股票上市规则》、《中小企业板上市公司规范运作指引》等规章制度、细则、指引、办法的要求，及时、真实、准确、完整地做好定期报告及临时报告的信息披露工作，不断提高公司的信息披露质量，报告期内，公司的信息披露工作获得深交所中小板上市公司信息披露考核 A 级评价。公司高度重视加强投资者关系管理，报告期内协调组织多家证券基金公司对公司进行现场调研，通过多种渠道加强与投资者的联系和沟通，与投资者保持着良好的互动，确保投资者能快捷、全面了解公司的经营情况和财务状况以及其他重要事项，切实保障投资者的知情权，最大程度地保护投资者利益。同时，积极维护周大生资本市场形象，有力推动公司产品市场和资本市场联动。

7)、加强募集资金投资项目管理，推进项目进展与管理体完善

2019 年，公司审慎使用募集资金，统筹组织编制资金使用和项目推进计划，审计委员会与监事会联合作用，强化过程监控，定期对项目的进展实施情况进行督导检查，按照募集资金投资项目的实施进度有序地推进项目的进展，确保项目按期完成验收。并在过程中及时总结募集资金投资项目的管理经验，建立健全公司募集资金投资项目的全过程管理体系。

8)、深化改革和组织结构调整的计划

为在机制、决策、组织、流程上确保公司的规范和高效运作，公司将进一步完善公司的法人治理结构，按照严格的上市公司标准规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司经理层的工作制度，建立和完善现代企业管理制度，建立科学有效的决策机制、市场快速反应机制和风险防范机制。规范公司的内部管理，营造良好的管理氛围，形成良好的企业文化。合理配置资源，建立一个功能齐全、运转高效的组织机构，有效控制和协调内部活动，使组织运作既有集中和标准化，又有权利相互制衡和分散化。

二、2020 年度公司发展规划

(一)、革新突破、出奇制胜，继续扩大渠道规模

面对日益复杂激烈的市场竞争环境，公司继续深入分析市场、精准进行网点容量规划，稳步推进网点布局，力争达到市场网点的合理布局，助推业绩腾飞。公司将持续匹配优质资源，进一步壮大战略合作渠道，助攻渠道升级，实现渠道

多元化。对于战略核心市场全面优化升级，打造强势市场地位，完成强势区域稳步发展的同时，进行市场层次细分、不同层次的运营策略方案，稳固建立各层级市场的品牌影响力。同时总结网点标杆市场经验，实现薄弱区域市场的强力覆盖。公司将继续为在全国市场实现品牌的超卓地位而进行策略布局，构建大生互联生态网络，实现全国市场的快速崛起。

(二)、产品升级、打造特色，推广情景风格珠宝

2020年我们将继续坚持周大生珠宝产品定位——创建引领情景风格珠宝新潮流，“情景风格珠宝”迭代优化、再度升级，更精准定义消费人群，关注不同客户需求，打破传统珠宝首饰概念，将珠宝首饰存在的意义提升到了个人风格装扮的完整度与精致度上。公司将加强顾客研究和文化运用，着力创建独一无二的产品模型，打造产品DNA，并在全国门店分级分类逐步推广运用。公司将以原创及特色化为核心出发点，打造差异化精品系列，多渠道、多维度、全方位加大推广力度，增强公司产品竞争力和品牌竞争力。

(三)、数字赋能、强化营销，全面提升品牌三度

2020年将是公司数字化运营和营销深度突破的一年，当前数字化转型对企业内部越来越重要，实现线下线上一体化、智能化，探索出适合周大生的转型升级之路。品牌营销方面，以品牌定位为依据，以产品为主体，以顾客为目标，以连锁规模为优势，以整合营销为驱动，以数字化为工具，实现线上线下全渠道融通全覆盖。数字化升级方面，实现从原来的想实现商品会员服务的打通到消费者都能享受到同样的产品服务转变，从全渠道拓展、覆盖向不断丰富品牌与消费者交易、交互、交付场景的转变，从简单的技术工具赋能向数据赋能转变。进一步加深消费者和品牌的联系，提升品牌知名度、美誉度和忠诚度。

(四)、强化信息建设、打通三路，深入贯彻战略规划

珠宝首饰行业发展趋势、公司的商业模式及日益扩大的连锁规模对公司信息化管理水平提出了更高的要求。为了更好的实现设计、采购、物流、销售各个环节紧密联系，强化公司的资源整合优势，通过引入SAP系统，公司将建设全供应链集成式信息管理平台，打通经营循环线路、组织战略执行线路、产品管控线路，实现公司部门之间、公司与上下游合作伙伴之间信息传输、交换和处理的无缝衔

接，提升研发设计、原料采购、生产管理、物流配送、渠道管理等多个环节的管理效率并节约管理成本，更为有效的整合公司供应链，深入贯彻战略规划，为公司进一步拓展业务奠定执行基础。

（五）、整合资源、强化管控，推进供应链变革创值

根据市场形势，顺应市场变化，积极探讨尝试供应链运作变革，推进供应链供应模式向深度广度发展。以现有具强大实力的指定供应商为基础，整合特色指定供应商资源，保持产品市场竞争优势，确保公司总体货品供应需求充足。整合各方在产品、检测、市场、客源等方面的资源优势，保障公司的产品竞争和市场竞争优势。进一步加强完善现有质量监控体系，建立健全产品质量检测实验室，形成行业领先的企业产品成色质量标准和产品工艺标准，为周大生产品质量保驾护航。加强供应链内部管理，建立、理顺、完善各项规章制度、工作和操作流程，对应探索建立和改善奖惩机制，充分调动员工积极性，提高工作效率。积极探索引进人工智能、自动化设备，探讨研究生产效率提升途径，提升公司供应服务水平。

（六）奋斗为本、人才为道，驱动人才增值裂变

人才是事业发展的主体，也是变革力量源泉。公司未来的人力资源发展将围绕公司近期业务发展计划和长期业务发展规划展开。对外公司未来将全方位引进高层次人才，特别是加强管理人才的引进，对内公司将重点培养内部核心骨干员工，继续推进学习型组织的建设，通过内部培训、外部专家和专业机构的培训，定期组织部分员工学习业界领先企业的先进管理经验等一系列手段，打造一批高素质、高潜力、高绩效的后备人才储备梯队。

同时公司将努力为人才搭建发挥才干的平台，为现有的管理团队和员工队伍提供良好的职业发展空间，做到人尽其才。

公司将进一步完善激励考核制度，建立薪酬激励模型，充分调动员工的积极性、主动性与创造性，吸引和鼓励优秀人才为企业长期服务。重点做好关键人员激励与发展管理，确保组织核心能力与企业匹配。通过建立完善且切实可行的薪酬及绩效激励管理体系及过程管理，解决员工工作源动力，确保组织绩效的达成。

三、公司未来发展展望

1、提质增量。梳理品牌定位，确立品牌特质，打造品牌优势，制定竞争策略，规划发展路线，同时在品牌专业职能的竞争力上狠下功夫，调集资源，重点部署：形象提升、产品升级、深度营销、CRM、场地公关、新店拓展、高效运营的七大核心竞争力的七路强攻。实现规模上遥遥领先，全面覆盖，品质上全面提升。同时，跟上时代步伐，率先布局公司整体系统和终端门店的网络化、信息化、数据化和新科技的应用以及推广完善魔镜技术，建设云平台，增强 ERP 功能，逐步规划和实施连锁终端网上网下高度融合和科技转型。迎接系统技术变革的来临。

2、转型升级。持续打造品牌独特价值，强化差异化优势，提升品牌美誉度，提升品牌高溢价，提升市场份额，行业地位接近第一，与第三拉开距离；主要产品形成珠宝产品线品牌；铺开同心多元化业务。重点培育互联天下（电商）平台、宝通天下供应链生态平台。

3、引领行业。进军国际的阶段持续提升品牌忠诚度和信任度，成为珠宝行业消费者综合首选品牌，确立稳固的行业领导地位，行业地位成为第一或并列第一，进军国际市场，形成国际领先的竞争力，在钻石珠宝行业摘取全球第一的国际金牌；若干产品线品牌成为独立产品品牌；同心多元化全面快速发展，支撑和推动核心业务，可分拆成独立业务上市，形成以珠宝为核心的多元化集团架构。

四、2020 年公司董事会重点工作

2020 年，董事会将继续积极发挥在公司治理中的核心作用，扎实做好董事会日常工作，科学高效决策重大事项。根据公司实际情况及发展战略，继续秉持对全体股东负责的原则，忠实履责，坚守使命，携公司全体员工一起深入贯彻与落实公司战略发展规划，争取较好地完成各项经营指标，努力创造更好的业绩以回馈广大股东。

董事会还将根据资本市场规范要求，继续提升公司规范运作和治理水平；严格遵守相关法律法规的规定，认真自觉履行信息披露义务，确保信息披露的及时、真实、准确和完整；认真做好投资者关系管理工作，通过多种渠道加强与投资者的联系和沟通，以便于投资者快捷、全面获取公司信息，树立公司良好的资本市场形象。

周大生珠宝股份有限公司

董事会

2020年4月28日