



四川双马水泥股份有限公司

2019年度董事会工作报告

一、概述

2019年,尽管受到中美贸易摩擦等不利因素的影响,我国国民经济运行总体平稳,发展质量稳步提升。据国家统计局初步核算,2019年国内生产总值(GDP)990,865.00亿元,按可比价格计算,比上年增长6.1%,符合6%-6.5%的预期目标,主要预期目标较好实现,为全面建成小康社会奠定了坚实基础。(资料来源:国家统计局网站、数字水泥网网站)

1、水泥业务的概述

2019年,随着一系列稳增长措施的推出,基建投资保持低速平稳增长,基础设施补短板项目持续推进。尽管国家坚持推行房地产调控政策,但房地产开发韧性仍然较强,投资增速继续保持快速增长,关键性作用进一步显现,支撑全年水泥需求量持续向好。

在健康与安全管理方面,公司根据国家相关安全及职业卫生法规政策,建立健全公司内部健康与安全管理体系,保持了良好的健康与安全文化氛围。公司下属两家水泥业务子公司均具有“国家一级安全标准化企业”称号,所属矿山均具有“矿山二级标准化企业”称号。报告期内,双马宜宾顺利通过了四川省安全生产委员会组织的“省级安全文化建设示范企业”评选。公司员工岗位健康安全技能达标,工作水平不断提高,管理团队的安全领导力也持续加强。报告期内,公司启动安全月活动,邀请相关部门参与,举办了一系列包含员工与合同方人员的加强健康安全意识与企业安全文化提升的相关活动,其中涵盖健康安全知识竞赛、培训、应急演练等。同时,公司积极推进安全管理的“双控”体系建设,不断消除现场隐患,提高现场风险管控。根据国家现阶段强调的“加强主要管理人员职责”要求,公司进行了全面的责任状签署工作,不断推动公司健康与安全的管理,为实现安全工作奠定了坚实的基础。

在环境保护方面,报告期内,公司严格执行国家环保政策和标准,采用有利于节约能源、改善环境的先进生产技术、工艺和装备,以全面负责任的态度面对工厂所在区域的环境,全力创建和谐社区;公司在减少化石燃料消耗、减少CO₂排放、减少天然原料消耗方面,凭借技术管理优势取得了不俗业绩。公司积极响应政府错峰生产政策,制定错峰生产计划,在重污染天气下严格执行污染物强制减排的要求,制定了工厂重污染天气下各级预警的减排措施,污染源排放量符合国家标准。为贯彻落实国务院《打赢蓝天保卫战三年行动计划》(国发[2018]22号)、工业和信息化部 and 环境保护部《关于进一步做好水泥错峰生产的通知》(工信部联原[2016]351号)等文件的精神,贵州省工业和信息化厅及贵州省生态环境厅、四川省经济和信息化厅及四川省生态环境厅分别发出了做好年度水泥行业错峰生产的通知。通知包含了错峰生产的参与范围、错峰生产的时间及其他相关要求。报告期内,公司下属水泥业务子公司的SNCR脱硝设施正常运行,双马宜宾于2019年7月至9月实施了水泥窑污染物深度治理超低排放项目,降低了污染物的排放,有效地保护了环境。遵义砺锋持续利用生活垃圾中可燃部分作为替代燃料,双马宜宾在当地政府的支持下,继续扩大污泥处置,解决了宜宾地区城市污水处理厂污泥的二次污染问题,为改善当地环境做出了贡献。公司下属水泥业务子公司在2019年省级环保督察期间,均通过了省、市环保督察组的环保督察、核查。

在销售管理方面,根据行业特点和用户需求,公司在销售模式上执行经销和直销相结合的策略。报告期内,公司继续深耕本地市场,强化市场分析,不断优化产品品种和客户结构,挖掘价格和利润提升的潜

力。在2019年下半年国家防控房地产市场资金风险、导致部分下游客户资金紧张背景下，公司加强规范化管理，加大应收账款的回收力度，严格防范和控制市场风险，水泥销售无一例坏账产生，有效地保障了公司的资金安全，确保了上市公司的利益。

在采购管理方面，报告期内，受区域性安全事故、自然灾害等因素影响，局部地区煤矿停产，煤炭价格上涨，资源紧张，公司通过加强煤炭市场调研、引入战略供应商、在煤炭价格呈下降趋势时通过降低库存、在煤炭价格呈上涨趋势时通过议标一次性锁定多月量价的方式，同时利用资金杠杆有效地控制了煤炭价格上涨的影响，确保了用煤高峰期供货的稳定。报告期内，煤炭采购成本节约了1200余万元，在成本节约方面取得了较好的效果。在非煤原材料方面，通过寻找新的替代资源，开发、整合、优化供应商结构等，保证生产经营所需。

在资金管理方面，公司根据市场情况，加强与客户的沟通与交流，采取积极措施控制风险，对应收账款继续实行点对点的跟踪，根据市场情况，在支持销售的同时加快资金的回收，加强对汇票收取风险的控制。在采购付款管理方面，对公司资金进行统筹安排，加强支付的计划管理，平衡采购成本与支付方式，降低综合成本。同时公司拓展与银行的合作，获得银行授信的支持，保证公司资金充足的流动性。自有资金管理方面，在保障公司日常生产经营需要的基础上，综合考虑资金的安全性、流动性、收益率，通过多种方式提高资金收益。

在生产管理方面，公司以质量为核心，以客户需求为导向，在确保安全健康及环保的基础上进行生产经营，年度及月度生产计划均根据以客户需求为基础的销售计划而制定，日生产作业计划由负责生产调度的专设值班经理直接下达。公司严格贯彻质量管理体系，规范执行各项生产管理制度，产品质量长期稳定。公司持续提升工业业绩管理水平，始终保持各项指标达到业内先进水平。在报告期内，公司加强了对生料原料配比的管理，改善了原燃材料和可替代原料的资源化利用。在日常生产管理中，持续以生产环保水泥产品为目标，推动社会经济循环发展。

在人力资源管理方面，公司秉承“诚信、和谐、创新、发展”的企业核心价值观，持续并长期关注员工的健康和安全，关注员工的成长和发展。报告期内，公司开展了人才盘点工作，从不同类别和层级，密切关注人才的培养和发展，包含尊重员工自身价值，培养员工综合技能，激发员工发挥潜力等，从关键人员的梯队建设到构建一支充满激情和感召力、永葆青春和战斗力、富于团结和凝聚力的优秀团队。同时，公司优化管理模式，建立了高绩效、高执行力的管理队伍。另外，公司进一步细化考核指标，使业绩为导向的企业文化管理更加精细化，充分发挥了激励和价值的导向作用。

在内部控制方面，报告期内，为了进一步提升公司在建材领域的竞争实力，强化在市场中的竞争地位，确保公司健康和稳健发展，公司不断创新、完善企业管理及内部控制。公司先后更新了包括《公司授权政策》、《销售价格管理程序》、《销售合同管理程序》、《客户信用及评估程序》、《采购政策》、《项目管理》等多部程序文件，在加强内部控制的同时，提高了企业管理水平和决策效率。报告期内，公司加大企业信息化系统建设力度，对企业综合管理系统（ERP系统）包括销售管理、采购管理、存货管理、固定资产管理、财务核算等各系统进行了全面完善和优化，提高了业务处理效率，加强了业务流程的内部控制。同时，公司加强智能化工厂建设，物流发运自动化系统成功上线，物流发运的效率得到提升，物流发运环节的内部控制也得到进一步加强。报告期内，公司严格按照《企业内部控制基本规范》及其配套指引的相关要求，完成了对公司所涉及的各个业务领域及其经济活动的全面风险评估和内部测试工作。公司一贯重视企业员工业务行为规范的文化建设，报告期内，公司加强了商业行为准则的培训和宣传，严格防范舞弊行为的发生，确保公司资产的安全性和报告的准确性。

2、其他

公司的战略定位是对满足人民美好生活需要的产业开展布局。报告期内，公司以可转股债权的形式与和谐锦豫一起通过天津瑾育管理咨询有限公司间接投资了瑞士酒店管理教育集团SEG Holding。SEG Holding 是世界酒店管理教育行业领先的教育集团公司，主要业务是提供酒店管理专业学历制职业教育及高等教育服务，具有较强的核心竞争力和发展潜力，增长前景广阔。公司将以SEG为基础持续丰富教育产业布局、优先推进职业教育线上线下结合发展，同步持续调研符合上市公司战略和标准的相关优质标的，与SEG Holding进行资源整合，促进SEG Holding与国内高等院校、职业院校开展合作办学项目并与行业内知名企业进行合作，增强SEG在中国的品牌知名度，开拓新的业务模式，努力扩大招生规模。

报告期内，私募股权投资管理业务保持稳健发展。截至 2019 年底，中国证券投资基金业协会已登记私募基金管理人24471家，已备案私募基金81739只，管理基金规模 13.74 万亿元（资料来源：中国证券投资基金业协会网站）。西藏锦合作为和谐锦豫和和谐锦弘的管理人，始终积极谨慎地履行管理职责，严格遵守私募基金相关法律法规，目前已建立了一套规范严谨的投资管理体系和风险控制体系，具备了一支高素质专业化的投资团队。西藏锦合的投资团队始终坚持严格的投资标准，最大限度控制项目的投资风险，持续提升专业投资和价值创造能力，在为公司创造收益的同时也支持了实体经济的发展。

报告期内，公司还参与投资了智慧出行基金，借助智慧出行基金的资源优势，聚焦智能交通工具领域，为上市公司打造新的盈利增长点，进一步实现对满足人民美好生活需要的产业的战略布局。

报告期内，国奥越野坚持兴趣培养和精英人才培养相辅相成的理念，培养了优秀的足球人才，同时通过强化培训提高了教练团队的技术水平及战术素养，努力提升自身品牌的知名度。为满足公司的战略发展所需，公司于2019年12月决定将持有的国奥越野全部股权予以转让。截至本报告披露之日，本次股权出售涉及的标的股权已过户完成，公司不再持有国奥越野的股权。

公司严格遵守法律法规和监管机构的规定，认真执行公司各项管理制度，进一步提升公司治理水平。公司不断加强投资者关系管理，严格执行信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。

报告期内，公司业务涵盖水泥业务、私募股权投资管理业务和体育培训业务等，实现归属于上市公司股东的净利润7.29亿元，业绩实现了增长。

2020年，公司董事会及管理层将紧紧围绕企业发展战略及年度经营计划，注重基础经营，提高运营效率，完善治理结构，优化管理制度，在提升经营质量与效益的同时，充分利用自身资本优势，积极布局符合国家政策的相关产业，拓展公司产业布局，提升公司经营抗风险、抗周期能力，继续增强公司的盈利水平，努力为全体股东创造价值和回报。

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第 13 号——上市公司从事非金属建材相关业务》的披露要求

（一）结合宏观经济数据与行业指标（如行业总产能、总产销量、总能耗、总排放量等）变化说明行业发展状况、公司经营情况与行业发展是否匹配，如公司情况与行业情况存在较大差异，应当分析原因；

与水泥行业需求关系最紧密的宏观经济指标，投资的增长缓中趋稳，全年全国固定资产投资（不含农

户)比上年增长5.4%，其中基础设施投资同比增长3.8%，房地产开发投资同比增长9.9%。全年全国水泥产量23.30亿吨，同比增长6.1%，是近五年来增长最快的一年。2019年，行业供给侧改革的红利逐步释放，国务院出台了一系列减税降费、支持实体经济发展的政策措施，推动水泥行业效益继续增长，水泥行业全年实现利润1867亿元，创下历史最高水平，同比增长19.60%。2019年，建材行业认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚持稳中求进工作总基调，以供给侧结构性改革为主线，以质量和效益为中心，化解过剩产能成果进一步巩固，经济效益明显提升，产业结构逐步优化，行业运行情况总体良好。（资料来源：国家统计局网站、数字水泥网网站）

报告期内，公司水泥业务主要覆盖川南的宜宾市场和黔北的遵义市场。据初步核算，宜宾市2019年实现地区生产总值（GDP）2,601.89亿元，按可比价格计算，比上年增长8.8%，增速分别比全国、全省高2.7和1.3个百分点；遵义市2019年实现地区生产总值（GDP）3,483.32亿元，按可比价格计算，比上年增长9.7%，增速分别比全国、全省高3.6和1.4个百分点。从全国范围看，宜宾和遵义区域仍然是基础设施相对落后、城镇化发展水平较低的地区，公司紧抓宜宾、遵义及周边地区大力发展交通基础设施、推进城镇化建设的机遇，在2019年取得了良好的经营业绩，与行业运行情况总体匹配。（资料来源：宜宾市统计局网站、遵义市统计局网站）

（二）报告期内对行业或公司具体生产经营有重大影响的国家行业管理体制、产业政策及主要法规等变动情况及其具体影响，并说明已经或计划采取的应对措施；

报告期内对行业或公司具体生产经营有重大影响的国家行业管理体制、产业政策等法规，主要包括《国务院办公厅关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见》（国办发〔2016〕34号）、国务院《打赢蓝天保卫战三年行动计划》、《2016年工业节能监察重点工作计划》等，对建材行业影响较大的政策未发生变动。

自2019年10月1日起，国家取消P.C32.5R水泥产品。公司主要核心产品是P.O42.5R、P.O42.5和M32.5水泥。公司根据终端用户的需求情况，提前做了大量的生产准备、市场宣传和客户沟通工作，推出了P.C42.5和M32.5产品替代原P.C32.5R产品，品种切换顺利过渡，新品种在客户中获得广泛好评。P.C32.5R水泥取消未给公司带来实质的影响。

（三）针对周期性非金属建材产品（主要指水泥、建筑石材、石灰、石膏及相关制品、玻璃、混凝土等产品，下同），应当披露所在细分行业或主要产品区域的市场竞争状况、公司的市场地位及竞争优势与劣势等情况；

报告期内，公司水泥业务主要覆盖川南的宜宾市场和黔北的遵义市场，在相关区域市场内，大型国企、央企等水泥集团占有较大市场份额，有利于改善供应结构，提高市场集中度，支撑市场价格的稳定。报告期内，在区域市场内，公司产品的市场份额长期处于前列，拥有较高的品牌知名度和定价影响力。公司产品在搅拌站、重点基础设施项目等对水泥质量要求较高的细分市场中拥有较高的品牌知名度和综合竞争力，开发并维护了一批高价值客户群体。

（四）结合披露的宏观环境、行业特性、消费需求及原材料等信息，详细说明公司生产经营所处行业的周期性、季节性和区域性等特征；

水泥行业为投资拉动型行业，与国家基础设施建设和房地产行业紧密相关，具有一定的周期性特点。水泥行业受季节性、环保政策及错峰生产的影响，雨季和春节前后属于水泥行业的淡季。水泥是区域化产

品，在到岸结算价中运费占比较大，销售半径通常在工厂周边200公里范围以内。2019年，公司抓住全国区域间水泥价格差异和波动性扩大的市场机遇，在传统公路运输的基础上开拓铁路运输和水路运输方式，将销售半径拓展到500公里以外，有效地补充了销量，增加了公司产品在传统市场区域以外的影响。

（五）主要产销模式，并列表说明不同销售区域或者细分产品的生产量、销售量、库存量等经营性指标情况，并披露该等指标的同比变动情况，以及在主要销售区域或者细分产品的毛利率变动趋势及其原因；

公司在销售模式上执行经销和直销相结合的策略。在生产模式上，公司以质量为核心，以客户需求为导向，在确保安全健康及环保的基础上进行生产经营，年度及月度生产计划均根据以客户需求为基础的销售计划而制定，日生产作业计划由负责生产调度的专设值班经理直接下达。

项目	宜宾地区		遵义地区	
	本期数/期末数	较上年同期/期末增减幅度	本期数/期末数	较上年同期/期末增减幅度
生产量（万吨）	255.88	1.25%	223.15	1.13%
销售量（万吨）	256.97	1.90%	223.52	1.68%
库存量（万吨）	1.24	-47.04%	2.08	-18.70%
销售毛利率	38.61%	2.96%	23.92%	-10.65%

宜宾地区水泥销售毛利率较上年同期有所上升，主要是报告期公司水泥销售价格同比上升和水泥销售成本同比下降所致；其中，水泥销售成本下降主要是生产水泥燃料价格及电价下降所致。

遵义地区水泥销售毛利率较上年同期有所下降，主要是报告期公司水泥销售价格同比下降所致。

（六）针对周期性非金属建材产品，应当披露相关产品的产能、产能利用率、成品率（如适用），以及在在建产能及其投资建设情况等。鼓励公司结合市场供求情况，在年度报告中披露下一年度的产能利用率调整计划；

报告期内，公司在四川省宜宾市和贵州省遵义市共拥有三条水泥生产线，合计年产能400余万吨。报告期内，水泥业务的产能利用率为100%，均无在建产能。2019年，公司严格落实国家和地方环保检查和安全督查的要求，积极参与行业节能减排和错峰生产，稳步提高发展质量，有效实现了产销动态平衡。

（七）主要产品的原材料和能源及其供应情况，报告期内主要原材料和能源的价格出现大幅波动的，应当披露其对公司生产经营的影响及应对措施。

公司生产所需的主要原料是石灰石及粘土，其他原料包括粉煤灰、石膏、矿渣、砂岩、铁粉等。石灰石为公司自有矿山开采供应，储备量较大，足够公司日常生产经营和发展所需，其他原材料外购，供应充足。公司生产所需的能源主要是煤炭和电力，供应充足，价格较为稳定。报告期内，公司生产所需的主要原料和能源的价格未发生大幅波动。

二、主营业务分析

1、概述

参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。

2、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	1,810,460,872.34	100%	1,939,574,216.10	100%	-6.66%
分行业					
水泥业务分部	1,427,590,845.62	78.85%	1,562,533,918.67	80.56%	-8.64%
私募股权投资管理 业务分部	374,809,409.11	20.70%	368,905,557.38	19.02%	1.60%
体育培训业务分部	8,060,617.61	0.45%	8,134,740.05	0.42%	-0.91%
分产品					
水泥产品	1,342,570,568.60	74.15%	1,562,533,918.67	80.56%	-14.08%
骨料	85,020,277.02	4.70%	0.00		
私募股权投资管理	374,809,409.11	20.70%	368,905,557.38	19.02%	1.60%
体育培训	8,060,617.61	0.45%	8,134,740.05	0.42%	-0.91%
分地区					
四川及贵州地区	1,427,590,845.62	78.85%	1,562,533,918.67	80.56%	-8.64%
西藏等地区	374,809,409.11	20.70%	368,905,557.38	19.02%	1.60%
北京地区	8,060,617.61	0.45%	8,134,740.05	0.42%	-0.91%

(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

√ 适用 □ 不适用

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						
水泥业务分部	1,427,590,845.62	945,816,841.39	33.75%	-8.64%	-7.89%	-0.54%
私募股权投资管	374,809,409.11		100.00%	1.60%		

理业务分部						
分产品						
水泥	1,342,570,568.60	913,611,159.11	31.95%	-14.08%	-11.02%	-2.34%
私募股权投资管理	374,809,409.11		100.00%	1.60%		
分地区						
四川及贵州地区	1,427,590,845.62	945,816,841.39	33.75%	-8.64%	-7.89%	-0.54%
西藏等地区	374,809,409.11		100.00%	1.60%		

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据

适用 不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

是 否

行业分类	项目	单位	2019年	2018年	同比增减
水泥产品	销售量	吨	4,804,863	5,206,802	-7.72%
	生产量	吨	4,790,278	5,215,951	-8.16%
	库存量	吨	33,230	49,034	-32.23%

相关数据同比发生变动30%以上的原因说明

适用 不适用

水泥料库存量本年为33,230吨，同比减少32.23%。主要是公司之子公司年末错峰停窑，导致水泥库存量较低所致。

(4) 公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

行业和产品分类

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	
水泥业务		945,816,841.39	99.13%	1,026,788,029.58	99.12%	-7.89%
体育培训业务		8,308,123.46	0.87%	9,093,704.84	0.88%	-8.64%
合计		954,124,964.85	100.00%	1,035,881,734.42	100.00%	-7.89%

单位：元

产品分类	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	

水泥		913,611,159.11	95.75%	1,026,788,029.58	99.12%	-11.02%
骨料		32,205,682.28	3.38%			
体育培训		8,308,123.46	0.87%	9,093,704.84	0.88%	-8.64%
合计		954,124,964.85	100.00%	1,035,881,734.42	100.00%	-7.89%

说明

其中：水泥产品营业成本的主要构成项目如下：

项目	2019年		项目	2018年	
	金额	所占比重%		金额	所占比重%
主要原材料	218,697,544.99	23.94	主要原材料	223,110,436.82	21.73
主要能源	467,247,063.00	51.14	主要能源	526,521,729.58	51.28
其他成本	227,666,551.12	24.92	其他成本	277,155,863.18	26.99
合计	913,611,159.11	100.00	合计	1,026,788,029.58	100.00

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

√ 是 □ 否

本年度合并财务报表范围新增4家子公司，详见附注(八)“合并范围的变更”。

(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□ 适用 √ 不适用

(8) 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）	739,837,736.83
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	40.86%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	20.71%

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	客户 1	222,792,970.25	12.31%
2	客户 2	152,016,438.86	8.40%
3	客户 3	150,091,135.98	8.29%
4	客户 4	113,889,711.90	6.29%
5	客户 5	101,047,479.84	5.58%
合计	--	739,837,736.83	40.86%

主要客户其他情况说明

适用 不适用

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	284,387,283.80
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	35.70%
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	供应商 1	89,340,054.91	11.22%
2	供应商 2	69,344,367.51	8.71%
3	供应商 3	42,553,405.52	5.34%
4	供应商 4	41,999,421.87	5.27%
5	供应商 5	41,150,033.99	5.17%
合计	--	284,387,283.80	35.70%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

3、费用

单位：元

	2019 年	2018 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	37,174,299.39	37,180,384.87	-0.02%	
管理费用	68,800,731.91	57,539,640.19	19.57%	
财务费用	-16,488,216.40	31,181,866.02	-152.88%	主要是本期本公司归还短期借款，财务费用相应减少以及本公司本期购买定期存款，收益增加所致。
研发费用	5,355,297.13			

4、研发投入

适用 不适用

公司研发的目的是提升企业产品市场竞争力及可持续健康发展能力水平。

公司研发投入情况

	2019 年	2018 年	变动比例
研发人员数量（人）	15	0	
研发人员数量占比	2.35%	0.00%	

研发投入金额（元）	5,355,297.13	0.00	
研发投入占营业收入比例	0.30%	0.00%	
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	
资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

适用 不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

适用 不适用

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	1,867,465,374.35	1,788,489,645.05	4.42%
经营活动现金流出小计	968,825,883.16	1,094,707,180.82	-11.50%
经营活动产生的现金流量净额	898,639,491.19	693,782,464.23	29.53%
投资活动现金流入小计	1,868,492,283.58	2,689,890,963.06	-30.54%
投资活动现金流出小计	2,364,138,117.31	2,437,624,106.58	-3.01%
投资活动产生的现金流量净额	-495,645,833.73	252,266,856.48	/
筹资活动现金流入小计	490,000.00	818,992,192.28	-99.94%
筹资活动现金流出小计	201,720,666.68	1,451,603,385.55	-86.10%
筹资活动产生的现金流量净额	-201,230,666.68	-632,611,193.27	/
现金及现金等价物净增加额	201,762,990.78	313,418,334.16	-35.63%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

适用 不适用

经营活动产生的现金流量净额:经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加29.53%，主要是本公司本期水泥业务经营和现金流状况好于上年同期以及本期收到私募基金管理费收入较上年同期增加所致。

投资活动产生的现金流量净额:投资活动产生的现金流量净额较上年同期减少74,791万元，主要是本期本公司对天津瑾育以可转股债权的形式进行投资以及上期本公司处置子公司收到股权转让款所致。

筹资活动产生的现金流量净额:筹资活动产生的现金流量净额较上年同期增加43,138万元，主要是上期本公司支付股利和归还更多的借款所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

三、非主营业务分析

√ 适用 □ 不适用

单位：元

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	37,242,515.31	4.53%	主要是本公司之联营公司本期盈利变动及购买结构性存款收益所致。	不具有可持续性
公允价值变动损益	4,790,909.72	0.58%		不具有可持续性
资产减值	1,141.96	0.00%		不具有可持续性
营业外收入	1,140,881.39	0.14%		不具有可持续性
营业外支出	3,423,116.84	0.42%	主要是为本公司支持"6.17"长宁地震的灾后重建工作而发生的捐款支出所致。	不具有可持续性
其他收益	43,105,132.46	5.24%	主要系子公司资源综合利用增值税返还。	具有可持续性

四、资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

公司 2019 年起首次执行新金融工具准则、新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目

√ 适用 □ 不适用

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	619,106,770.05	12.76%	435,639,383.16	10.45%	2.31%	主要是本期本公司赎回保本型结构性存款，存入定期存款导致货币资金增加所致。
应收账款	29,720,721.09	0.61%	74,620,245.38	1.79%	-1.18%	主要是本公司强化风险控制，加大收款力度所致。
存货	78,202,693.69	1.61%	80,811,467.71	1.94%	-0.33%	
长期股权投资	1,075,740,656.12	22.17%	876,092,838.37	21.01%	1.16%	主要是本期本公司购买北京公瑾科技有限公司 14.1457% 的股权以及本期联营公司盈利增加所致。
固定资产	1,528,167,891.36	31.49%	1,530,157,021.71	36.70%	-5.21%	
在建工程	10,525,151.37	0.22%	29,164,942.55	0.70%	-0.48%	

短期借款			200,000,000.00	4.80%	-4.80%	主要是本期本公司归还短期借款所致。
交易性金融资产	131,095,205.48	2.70%	341,120,506.09	8.18%	-5.48%	主要是本公司本期购买的保本浮动收益的结构性存款减少所致。
应收款项融资	230,096,355.93	4.74%	197,249,163.79	4.73%	0.01%	
其他流动资产	116,016,886.79	2.39%	381,808,168.14	9.16%	-6.77%	主要是本期本公司赎回保本固定型收益结构性存款导致其他流动资产减少所致。
其他非流动资产	706,262,193.38	14.55%	27,965,733.82	0.67%	13.88%	主要是本公司本期对天津瑾育管理咨询有限公司以可转股债权的形式进行投资所致。
应付票据	171,420,773.55	3.53%	129,804,114.38	3.11%	0.42%	
应付账款	142,291,869.54	2.93%	134,339,401.60	3.22%	-0.29%	
预收款项	169,753,086.66	3.50%	117,233,323.70	2.81%	0.69%	

2、以公允价值计量的资产和负债

√ 适用 □ 不适用

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								
1.交易性金融资产(不含衍生金融资产)	341,120,506.09	-25,300.61			360,000,000.00	570,000,000.00	0.00	131,095,205.48
4.其他权益工具投资	156,000.00							156,000.00
应收款项融资	194,034,052.82	248,401.04	637,943.59		771,712,226.69	736,536,268.20		230,096,355.93
权益工具投资	0.00	4,814,778.22			120,000,000.00			124,814,778.22
上述合计	535,310,558.91	5,037,878.65	637,943.59	0.00	1,251,712,226.69	1,306,536,268.20	0.00	486,162,339.63
金融负债	0.00		0.00	0.00			0.00	0.00

其他变动的内容

无

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

是 否

3、截至报告期末的资产权利受限情况

无

五、投资状况

1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
977,443,290.89	60,000,000.00	1,529.07%

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第13号——上市公司从事非金属建材相关业务》的披露要求

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

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	截至资产负债表日的进展情况	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）
以可转股债权的形式间接收购 Swiss Education Group Holding AG	提供酒店管理专业学历制职业教育及高等教育服务	其他	645,000,000.00	51.00%	自筹	/	可转股债权投资期限为2年。	/	公司已支付可转股债权投资款。天津瑾育已间接持有 SEG Holding 51% 的股权并享有股东对	/	/	否	2019年11月07日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/

									SEG Holding 贷款的 51% 权益。					
天津爱奇鸿海河智慧出行股权投资基金合伙企业（有限合伙）	投资管理	其他	120,000,000.00	1.20%	自筹	/	7 年	/	/	/	4,814,778.22	否	2019 年 11 月 30 日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/
合计	--	--	765,000,000.00	--	--	--	--	--	--	/	4,814,778.22	--	--	--

3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

适用 不适用

4、金融资产投资

（1）证券投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在证券投资。

（2）衍生品投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在衍生品投资。

5、募集资金使用情况

适用 不适用

公司报告期无募集资金使用情况。

六、重大资产和股权出售

1、出售重大资产情况

适用 不适用

公司报告期末未出售重大资产。

2、出售重大股权情况

适用 不适用

七、主要控股参股公司分析

适用 不适用

主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

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
四川双马宜宾水泥制造有限公司	子公司	水泥生产和销售	500,000,000.00	1,061,888,867.82	861,080,904.74	867,927,458.53	345,587,469.68	291,925,929.97
遵义砺锋水泥有限公司	子公司	水泥生产和销售	500,416,000.00	1,242,191,635.83	683,667,359.72	563,134,047.80	75,721,648.61	64,126,951.26
西藏锦合创业投资管理有限公司	子公司	受托私募股权投资管理	100,000,000.00	267,343,435.04	152,655,385.01	374,809,409.11	334,289,591.68	303,910,085.04

报告期内取得和处置子公司的情况

适用 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
北京瑾合管理咨询有限公司	设立	无重大影响
宜宾砺锋建材有限公司	设立	无重大影响
上海志祎企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	设立	无重大影响
和谐锦锋控股有限公司	设立	无重大影响

主要控股参股公司情况说明

八、公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

九、公司未来发展的展望

（一）水泥等建材业务的发展展望

1、宏观发展环境、行业发展趋势、行业面临的市场竞争格局及公司的发展机遇、挑战

2020年我国将全面建成小康社会，实现第一个百年奋斗目标；2020年也是脱贫攻坚决战决胜之年，是“十三五”计划的收官之年，脱贫攻坚项目和部分“十三五”项目将进入冲刺期，同时一些“十四五”项目将在2020年年底开始启动和布局。在2020年的开局，我国经济发展受到了新型冠状病毒疫情的影响，完成全年经济指标的压力较大。考虑到当前国际贸易形势的不确定性，以及消费驱动是经济发展的慢变量，预计投资驱动仍将是稳定经济的重要工具。国家有可能采取更加积极的财政政策，以及稳健或适度宽松的货币政策，发挥房地产开发和基础设施建设对经济的重要支撑作用，预计与水泥需求密切相关的房地产投资增速、基础设施投资增速等经济指标将稳中有升，宏观经济环境有望支撑水泥行业发展的需求基本面。

从行业发展趋势上看，随着国家推进供给侧结构性改革相关政策和举措的常态化运作，环保督察覆盖范围更广、执行力度加大，预计行业将在相关部门和行业协会的指导下继续执行错峰生产，这有助于推动市场供需的动态平衡。同时，行业整合仍在进行，新一轮的兼并和收购有利于改善市场供应结构，支撑市场价格，稳定、提高行业整体效益。

目前公司主要的市场覆盖区域为以宜宾市为中心的四川省南部和以遵义市为中心的贵州省北部，核心市场区域过去五年每年需求高速增长10%以上的情况将难以为继，市场进入每年温和增长3%-5%的阶段；受下游环节资金状况的影响，市场需求可能有阶段性下滑的风险存在。但从全国范围来看，川南和黔北区域的经济发展和基础设施建设仍然相对落后，城镇化水平较低，后劲发展充足，大量基础设施项目正在施工建设，渝昆高铁等过境项目的开工将带来新的需求增长点，为公司业绩发展带来新的机遇。

2、水泥等建材业务发展战略

2.1、战略目标

在环境保护与维护社会责任的前提下，以客户为中心，提高管理水平，成为行业内最具竞争力的企业。

2.2、战略方针

2.2.1 关注安全与健康，致力于为所有工作场所的所有人员，包括员工、客户、供应商、第三方等提供安全与健康的工作环境。

健康和安全是企业文化的基石。所有员工都有权获得安全、健康的工作环境，同时也必须为营造这一环境负责。企业对所有工厂进行安全评估，建立各层面的安全管理团队，并制定了一套完整而详细的安全规则加以实施。同时，公司不定期组织安全培训，提高安全健康意识，与员工、与客户共同持续改进，全面提升安全业绩。公司将健康与安全目标融入各级管理体系中，不断营造健康安全氛围，创建公司安全文化。

2.2.2 以客户为中心，致力于为客户提供质量可靠的产品、提供最佳解决方案和最佳服务。

我们将积极推进对建材行业市场各类需求的挖掘，结合公司下属各水泥业务子公司现有的工业研发能力，利用先进科技，致力于新产品的开发以及产品性能的提升。我们将加强对客户需求的深入了解，同时将继续努力进行产品一体化的研究，针对城市建筑趋势中的特殊建筑系统和建筑材料的需求展开研发和实践。

2.2.3 关注股东和投资者利益，通过提高业绩等措施为股东和投资者提供最大回报。

四川双马致力成为客户首选的供应商、员工首选的公司、社区受欢迎的伙伴、股东中意的投资对象。我们秉承尊重共同利益、坦诚公开、沟通与交流、为人正直、信守承诺的行为准则，通过加强管理能力，提高技术创新能力，为满足客户需求而不懈努力。我们将持续提升综合竞争力，为股东与投资者的支持提供最大收益与回报。

2.2.4 关注员工，致力于为员工提供职业发展和职业规划方面的支持，帮助员工取得成功。

公司注重员工发展，致力于为每个职位安排最合适的人选，并帮助员工规划其职业发展，使人尽其能。公司将继续在员工发展方面做出努力，具体举措包括：为员工提供培训和辅导，发掘员工的潜能；根据业绩表现进行奖励以激励员工；建设人才储备；提供全面而专业的知识培训。同时，针对员工的不同情况提供相应的专业知识培训：水泥专业人员发展项目、学校工厂、水泥大师等；丰富的软技能培训如管理发展项目等。

2.2.5 关注环境保护，做环境友好型企业，通过节能、减排、使用可替代原料等措施保护和改善环境。

在2020年，我们将加强对替代燃料等的探索和投入，以达到降低能耗，节约资源的目的。我们将继续以可持续发展为目标，以绿色低碳为己任，充分发挥技术优势，为环境保护做出贡献。

2.2.6 关注社区关系，做负责任的企业公民，致力于把社区建设得更美好，支持地方经济发展。

作为一个负有责任感的企业社会公民，企业积极投入与媒体和政府的合作，开展包括参观工厂在内的各项活动，加强交流和经验分享；与合作伙伴、当地利益相关方、员工及家属的合作，组织“开放日”等活动，增进对公司企业文化的了解。我们承诺，将不断为构筑和谐社区、绿色家园添砖加瓦。

2.2.7 坚持底线思维，致力于保持公司健康平稳运行。

面对新型冠状病毒疫情对宏观经济形势的持续影响和由此带来的风险的不确定性，在推进公司经营和发展的同时，公司内部将不断增强风险意识、强化底线思维，运用底线思维进行思考和行动，持续健全各方面风险防控机制，着力防范相关风险，坚持稳中求进的工作基调，“稳”和“进”有机统一、相互促进，保持公司健康平稳运行。

2.2.8 精准把握形势，积极抓住机遇，促进公司业务的长期发展。

在2020年的开局，我国经济发展受到了新冠疫情的影响，考虑到国际贸易形势的不确定性，以及消费驱动是经济发展的慢变量，预计投资驱动仍将是稳定经济的重要工具，与水泥需求密切相关的房地产投资增速、基础设施投资增速等经济指标将稳中有升，公司将密切关注行业形势，积极抓住机遇、开拓进展，不断促进公司的长期发展。

3、新年度经营计划

公司将积极抓住市场机遇，保持较高的生产运行效率，进一步挖掘设备的潜能；着眼市场增量，聚焦大型工程项目，着手细分市场机会，优化公司市场营销体系，强化市场营销能力建设，开发新产品，提升用户体验，提高客户满意度等举措，丰富品牌新内涵，从而提升公司的盈利能力。

公司2019年预计销售水泥420万吨，销售骨料180万吨。公司2019年实际销售水泥480万吨，实际销售骨料194万吨，已圆满完成目标。公司预计2020年销售水泥440万吨，比2019年水泥实际销售数量下降8.33%。公司预计2020年销售骨料300万吨，比2019年骨料实际销售数量增长54.64%，系骨料生产线产能改造所致。公司将通过做好以下工作实现2020年的经营目标：

3.1、继续推行安全健康文化，持续改善工作场所安全管理、职业健康及环境保护的管理，为员工提供安全健康的工作环境，并着重提高管理层的安全领导力。

3.2、从长远利益考虑，为增强持续经营能力和经营主动性，降低企业成本，公司将继续全力培育及推广自有品牌，公司将一如既往地为客户提供高品质产品，加速形成竞争优势，不断提升公司品牌知名度，增强市场影响力。

3.3、继续推进差异化营销战略，在区域市场内精耕细作。公司将进一步优化销售通路，增加直销比例，提高渠道运行效率，增强渠道把控力度和终端价格竞争力。公司将加大力度推广精品家装水泥，增加高价值细分市场的份额，优化提升单吨产品的盈利能力。公司将强化培训，提升商务团队的市场分析和创新能力，打造一支适应市场竞争、敢于拼搏奋进的销售队伍，有效应对市场变化。

3.4、以现有水泥和骨料业务为基础，公司将研究上下游产业链条中的新业务发展机会，推进全产业链发展战略；将推进相关生产经营环节的项目式创新，持续提升经营效率和可持续发展能力。

3.5、严格控制生产运营成本，对业务流程进行升级，不断优化产品原材料配比并降低能耗，更加严格地管理物料消耗和各类开支，严控维修项目以及合理降低维修频率，进一步降低维修成本及相关费用。积极响应政府节能减排、安全生产等政策，获取社区更多支持。加强企业间协作性，不断降低物流成本及采购成本。优化资金结构，严格控制营运资金需求，降低库存水平，从而降低财务费用。

3.6、密切关注能源和主要原材料的市场动态，与有实力的供应商积极建立战略合作关系，努力拓宽供应渠道，同时积极探索资源的有效利用，确保关键原材料的供应能力。

3.7、为降低运营成本，公司将在全面梳理内部业务流程的基础上，优化企业综合管理系统(ERP系统)，将公司管理理念、业务流程以及基础数据进行整合，协调企业各职能部门，进一步提高公司的运行效率。

3.8、公司一贯重视环境保护，一直致力于节能减排的生产工艺，公司将以开放的态度开发和吸收先进的技术，努力改进和提高工艺、技术水平，尽最大努力降低生产经营对环境的污染程度，做好节能减排工作。

3.9、进一步优化管理架构和稳定各专业的骨干人员，提供相关的技术或管理培训，尽快提升全公司的管理水平。

3.10、完善公司内部控制体系，加强对资金的内部控制，保证资金的安全，提高资金的使用效益，规避企业的经营风险。

上述财务预算、经营计划、经营目标并不代表公司对2020年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。

4、新年度的融资计划和安排

公司在2020年为保障正常生产运营、固定资产设备维护、投资及发展业务，将加强与各金融机构的沟通，结合自身财务状况，合理使用银行贷款，票据贴现及自开票据，票据池等融资手段，以补充日常生产经营所需、保证公司持续健康发展，保持资金的流动性并支持公司业务的扩展。

5、可能对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素

管理层认为，公司在发展中将面临以下风险：

5.1、国内宏观经济及国际形势变化的风险

公司主要从事水泥及制品的制造销售，受未来宏观经济周期性波动的影响，可能致使水泥行业的经营环境发生变化，使固定资产投资或技术改造项目投资出现收缩和调整，进而间接影响到水泥行业的发展。

5.2、市场风险

5.2.1 市场需求下滑、竞争加剧的风险

需求方面，经过前几年的高速增长，公司核心市场的需求增长逐步进入瓶颈阶段，面临着一定需求下滑的风险。供给方面，近两年由于国家加强环保执法力度，水泥行业执行错峰生产化解过剩产能，市场供需实现动态平衡，提升了行业整体的效益。但是行业产能过剩的根本矛盾并未解决，部分地区还有新增产能进入，如果没有相关政策合理引导和规范，行业竞争形势可能加剧，行业面临需求和效益下滑的风险。

公司将严格执行国家环保标准和要求，积极贯彻落实相关行业发展政策，鼓励良性竞争，推动行业健康发展，同时苦练内功，提高成本竞争力和差异化营销能力，有效应对市场环境变化的风险。

5.2.2 宏观环境收紧银根，下游客户资金紧张的风险

水泥是重资金的行业，市场环境的资金情况会极大影响水泥行业下游客户的资金流动性，影响项目工期及项目供应链的资金支付情况，从而对市场需求和行业效益产生影响。市场资金状态一方面受到国家货币政策的影响，另一方面也受地方债务负担和支付能力的影响。考虑2020年一季度新型冠状病毒疫情的影响以及全年完成“十三五”任务目标的重要性，预计2020年的流动性和资金状态会好于2019年，资金风险相对较低。

5.2.3 过度依赖单一市场风险

由于受到运输条件和运输成本的制约，水泥销售存在一个合理的销售半径。水泥行业所具有的区域性销售特征，对公司开拓新的区域市场造成了一定障碍。公司主营业务销售区域集中度较高，大部分主营业务收入来自于以宜宾市为中心的川南地区和以遵义市为中心的黔北地区。因此，公司在巩固核心市场地位的同时，将会考虑业务分布的多元化，降低过度依赖单一市场可能带来的市场风险。

5.2.4 产品价格波动的风险

公司的水泥销售价格除受到煤、电等成本的影响外，还与市场内的价格竞争有着重要的联系。监管部门一直对水泥行业恶性价格竞争十分关注。而部分产能落后、规模较小的水泥企业往往可能使区域市场内的价格发生波动，尤其是公司的主要市场相对集中于以宜宾市为中心的川南地区和以遵义市为中心的黔北地区，区域内恶性价格竞争将会对公司的盈利性产生较大影响。公司将进一步改进生产管理，提高产品质量，增强产品竞争力，降低价格波动带来的风险。

5.2.5 原材料供应及能源价格波动的风险

公司生产所需的主要原料是石灰石及粘土，其他原料包括粉煤灰、石膏、矿渣、砂岩及铁粉等。石灰石及砂岩主要为公司自有矿山开采供应，其他原材料外购。公司所有生产基地自有矿山的矿石开采已获得政府有关部门核发的有效的采矿权证，且储备量较大，足够公司日常生产经营和发展所需。但若国家关于采矿权的许可、行使及其税费政策发生重大变化，或者公司目前所拥有的矿山开采完毕需重新购买，则将给公司生产经营带来不确定因素。

煤炭和电力的采购成本在公司水泥生产总成本的占比较高。如果能源价格由于政策变动或市场供求等因素出现较大幅度的上涨，公司也将面临生产成本增加的压力，如果此因素所造成的成本上涨无法完全传导至产品价格，则有可能对公司的盈利产生影响。公司将通过加强成本控制等措施来降低原燃料价格波动产生的风险。

5.3、环境保护政策变化的风险

随着近年来我国环境污染问题的突显，国家制定的环境保护政策日趋严厉，为执行更高的环境保护规范和达到更加严格的环境保护指标，公司需要购买、改造和调试环境保护设备，优化生产工艺，对相关职员进行培训指导，面临着经济成本和时间成本不断增加的风险。此外，城市雾霾天气频发，公司下属水泥业务子公司所在城市的环境保护部门均制定了应急预案，当重污染天气预警警报为黄色级别以上时，监管机构将要求部分企业减产或停产，故公司面临雾霾天气加重，产量减少的风险。

(二) 其他展望

在私募股权投资管理方面，伴随着国内外经济形势转变与相关政策的出台落地，整体私募股权投资行业竞争进一步加剧，公司将积极督促投资团队加强行业研究能力，把握行业投资机会，深入挖掘并创造投资项目的价值。同时，公司也将继续督促管理公司和执行事务合伙人对合伙企业进行专业化管理，并始终严控投资标准，加强风险管控，促使合伙企业专业化运营，持续选择具有较强的持续盈利能力、现金流良好的企业进行投资和管理，为上市公司不断培育利润增长点。

目前国际形势跌宕起伏，错综复杂，随着国际形势的变化对国际国内经济社会发展的影响，如果宏观经济出现下滑，将可能对私募基金行业带来不利影响。公司将密切关注国内宏观经济政策的导向及国际形势的走势，适时调整管理政策，降低相关风险。

公司2019年11月22日召开的2019年第一次临时股东大会审议通过了《关于以可转股债权方式对外投资暨关联交易的议案》，同意上市公司以可转股债权的形式通过天津瑾育管理咨询有限公司对SEG投资，公司拟以SEG为基础持续丰富教育产业布局、优先推进职业教育线上线下结合，同步持续调研符合上市公司战略和标准的相关标的，公司也将根据 SEG Holding 业务发展情况确定后续投资计划。

公司通过天津瑾育管理咨询有限公司对SEG的投资，将使上市公司进入新的业务领域，运营、管理和市场与上市公司现有主营业务存在一定差异，业务发展与市场开拓存在不确定性。上市公司未来将进一步强化治理结构，加强人才队伍建设，引进相关领域人才，保证新业务的平稳发展。

在未来的发展中，公司将积极关注宏观经济变化趋势以及境内外的行业政策、发展机遇、系统风险，根据业务形态的特征，进一步加强对各业务板块的内控及经营管理。公司的战略定位是对满足人民美好生活需要的产业展开布局，选择具有较强的持续盈利能力，现金流良好的企业进行投资和管理。公司自身以及通过参与投资的和谐锦豫产业投资基金和义乌和谐锦弘股权投资合伙企业等，积极寻找优质企业投资机会，不断增强上市公司的盈利能力与盈利质量。