深圳爱克莱特科技股份有限公司
2020年度总经理工作报告

2020年度，公司管理层在董事会领导下,本着对公司和股东高度负责的态度，严格按照《公司法》、《证券法》等法律、法规和《公司章程》的要求，勤勉尽责、贯彻执行董事会、股东大会决议，带领经营团队,较好的完成2020年度各项工作。现就公司2020年度工作向董事会作如下汇报：

一、2020 年度经营业绩情况

新年伊始，突如其来的新冠疫情给公司正常经营带来较大的影响。在严峻的形势下，公司一方面严格遵守相关部门的要求做好疫情防控，做到听指挥、零感染；另一方面与产业链上下游做好沟通协调，有序组织复工复产，使各项业务逐步正常开展。报告期内，公司实现营业收入993,975,779.12元，较去年同期-11.96%；实现营业利润111,983,548.79元，较去年同期-30.37%；实现利润总额112,152,922.23元，较去年同期-30.74%；实现归属于上市公司股东的净利润98,618,897.79元，较去年同期-27.78%。

二、2020 年度主要工作回顾

报告期内，公司通过持续规范经营管理和提升财务管理水平凭借良好的业绩表现，于2020年9月16日成功实现在创业板首发上市，公司发展迈上了一个新的平台，为公司后续发展提供了更广阔的舞台。

公司以客户为中心，努力构建客户与公司的利益共同体，实现与客户共同发展；充分利用现有客户建立起的良好市场口碑和大型示范性项目的影响力，扩大营销队伍，为更好地服务客户，建立了适合不同区域的营销渠道。公司不断丰富和完善公司产品系列，增强公司综合竞争力。通过技术创新不断满足客户产品需求。

（一）自主创新，持续发挥研发优势

公司聚焦核心技术和核心产品，致力于为客户提供稳定可靠的智慧照明及云控系统解决方案，高度重视研发投入。报告期内，研发投入费用达45,170,441.35元，同比增长4.52%，占营业收入的4.54%。

报告期内，募投项目“智能研究院建设项目”已经启动建设，预计在2021年10月建成。公司技术中心已被认定为广东省景观LED工程技术研究中心。公司产品被认定为广东省名牌产品，产品通过了CCC认证、CE认证、CQC认证及ROHS认证，荣获中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室认可证书。

（二）自动化升级，提升效率降低综合成本

公司秉持技术创造价值，通过一系列技术升级改造，将技术转化为效益，降低公司综合成本。围绕客户需求和行业发展趋势，公司持续深化产品结构调整，研究开发了一系列新工程工艺技术：工艺水平已经实现了规模化应用，借助标准机器人，ERP系统提升智能制造水平，大幅度提高了生产效率。

（三）品质提升，夯实公司核心竞争优势

长期以来，公司一直严控产品品质。公司建立了完善的质量控制体系。产品从设计环节开始即充分的论证和测试验证，对原材料质量严格把关，对生产工艺设置过程控制，对核心工艺环节实施严格的抽检制度，对于大型项目，还需进行一定数量的样品可靠性测试。同时，公司产品也向国内知名检测中心送检（如国家灯具检测中心、中国赛宝实验室和国家电光源检测中心等），以保障产品的质量。稳定可靠的产品质量是公司核心竞争优势之一。

（四）重视知识产权保护

随着知识产权在企业价值体系的重要性日益突出，专利发掘已成为公司知识产权工作的重要组成部分。通过法定程序确定公司专利归属，从而有效保护公司发明设计创造的成果，尽量避免品牌在市场竞争中发生知识产权法律风险。本报告期内，公司申报各类专利151项，分别获得了5项发明、41项实用新型专利、17项外观设计专利及4项软件著作权。

（五）薪酬政策制定及培训计划

公司经过多年的发展已逐步培养起一批具有丰富实践经验和专业技能、忠诚度较高的专业人才队伍。报告期内，公司核心技术人员未发生变化。公司完善了核心技术人员薪金福利制度，持续优化绩效评价与薪酬分配体系，推行有针对性的激励措施，从而保证了核心团队的稳定。公司非常注重内部讲师团队及员工队伍的建设，2020年内训讲师均为来自各岗位的优秀员工，报告期内共举办各类培训133场次，为企业文化和优秀经验的传承提供坚实保障。构建知识型团队，全面提升企业竞争力，最终实现

员工与企业共赢。

三、2021年度经营计划

2021 年，适逢建党 100 周年，公司将抓住机遇，通过持续技术创新、强大的销售渠道和良好的售后保障体系，为客户提供稳定可靠的智慧照明及云控系统解决方案。2021 年公司继续巩固景观照明市场的优势地位，加快智慧道路照明、智慧灯饰等新业务的市场布局，总体经营业绩力争实现大幅度增长。

（一）大力拓展市场，实现销售业绩的快速增长

1．景观照明

今年适逢建党 100 周年党庆，同时各地对旅游的重视，去年及一季度压制的景观亮化需求将会在二季度以后集中释放。市场呈现出需求旺盛、中小项目多且地域分散的特点。2021 年，公司将在继续巩固一二线城市的同时深耕向三、四线城市，维护好大客户的基础上重视中小客户的开发，针对景观照明市场的新特点制定针对性的应对策略，确保公司景观照明基本业务实现稳定增长。

2．智慧道路照明

智慧城市建设是未来城市建设的趋势，智慧路灯做为建设智慧城市的组成部分，市场规模巨大。公司在报告期内完成了智慧道路照明的市场布局，完成签单 5000 多万元，2021 年公司继续发力，预计二季度起业绩将逐步释放，成为公司收入的重要组成部分。

3．智慧灯饰

随着市场对照明光效、个性化照明、节能环保等要求的提升，智能灯饰照明是最行之有效的解决方案。2021 年，公司将在智慧灯饰业务板块加大投入。公司重点产品 CSP 柔性灯带是针对户外装饰照明专门设计的一款超广角、光效更高的户外灯饰。目前市场供不应求，公司借此机会强势介入智慧灯饰市场，通过加强线上及线下渠道的品牌宣传及产品推广，快速占领市场。截止报告披露日，已成功签约省级代理商 13 家，市级代理商 11 家，还成立了跨境电商运营团队。

（二）持续加大研发投入，通过聚焦核心产品和持续不断的技术创新提供满足市场需要的产品

1. 在继续保持景观照明技术优势的前提下，公司将加大对智慧道路照明及智慧灯饰的研发投入和产品创新。公司引进了一批该领域内优秀的研发人才，配置了较为完备的研发和测试设备。持续布局智慧道路全产业链，主要涉及云控平台、灯头模组、控制器及智能网关的研发投入，强化公司在智慧道路照明领域的核心竞争力。

2. 持续布局智慧灯饰领域，公司开发的 CSP 柔性灯带采用 CSP+FFC 全新工艺技术，体积小于普通灯带。外观结构简单，线条流畅，工艺精湛。热阻较小，使用寿命比普通户外灯带长。通过自动化贴合设备生产线压合而成的超薄新型线缆，可随意弯曲折叠，随心而欲创造更多的布光场景。可适用于背景墙布置、室内外装饰照明、广告装饰灯场所等其他场景。

（三）扩大产能，满足业绩快速增长的需要

1．随着技术不断发展，智能化、自动化、绿色低碳化将是未来制造业的趋势。截止报告披露日，公司新增生产经营用房 16000 ㎡，为业绩提升提供了产能保障。

2．公司一直努力提高公司生产经营的自动化、智能化程度。2021 年，公司将继续加大自动化投入，提升生产效率。

（1）自动化产线投入，随着市场对 CSP 产品需求的不断增长，公司将继续推进自动化产线建设，预计 2021 年将投入 10 条 CSP 产线，快速形成具有行业优势的产能，进一步推动生产制造能力提升。

（2）自动化改造方面：原材料价格攀升、人工成本逐年提高，作为控制成本的途径之一，公司十分重视自动化改造工作。公司针对核心、关键工艺实时监测，提高产品的直通率，降低物料损耗，生产出一致性高，质量稳定的产品。

（四）强化供应链体系的建设，提高快速响应能力

借鉴公司建立的景观照明业务供应链快速反应体系，公司建立新业务供应链体系。引进专业采购人才；快速开发供应商，与供应商签订战略合作模式，针对性开发解决生产工艺的设备、物料以提高物料供应能力。截止报告披露日新业务供应商体系已完成。

（五）加快推进募投项目的建设

公司研发中心的扩建及技术改造项目预计将于2021年投入使用，依托于研发及生产领域多年所积累的丰富技术储备，以客户需求为导向，不断拓展产品线，丰富产品种类，满足客户持续变化的需求，以期获得更多的

市场份额。

江门生产基地项目预计年度中旬完成主体结构建设，随后进入产线设计、装修阶段。

（六）加强员工队伍建设

1.继续加大高水平人才的引进

公司深知要想进一步发展，既要掌握核心技术，又要培养高水平人才。多年来，公司始终注重对生产技术的研发人才培养和引进，随着一大批高端优秀人才的加入，公司的自主创新能力得到极大提升、产品竞争力得到持续强化。

2.坚持以人为本，践行企业文化，提高员工幸福感

展望 2021 年，公司坚持以人为本，对各级员工实施岗位技能培训，提升企业管理水平和员工队伍素质，支持公司发展战略，将企业文化落在实地，不断丰富员工生活，不断增强员工凝聚力，不断增强公司综合竞争力。

深圳爱克莱特科技股份有限公司

总经理：张峰斌

2021 年 4 月 22 日