

高斯贝尔数码科技股份有限公司

2018 年度总裁工作报告

各位董事：

2018 年是高斯贝尔抢抓机遇、迎接挑战、团结一致、求真务实的一年。过去的一年里，我们严格按照《公司法》和公司章程规定，在董事会的正确领导下，认真履行职责，团结带领公司经营班子成员及全体员工，全面贯彻股东会、董事会的各项工作部署。现将 2018 年度公司经营情况汇报如下：

一、2018 年公司主要业绩指标完成情况

报告期内，公司基于“优结构、做减法、谋创新、树品牌、求效益”的经营思路，注重研发，严控品质，优化市场和产品布局，加快转型升级，在新的市场环境下不断创新和超越。一方面继续巩固原有的优势市场地位，另一方面谨慎介入国内智慧校园市场、海外运营商市场和电商市场，培育新的盈利增长点，保证经营持续稳定增长。

公司 2018 年营业收入目标 100000 万元，实际营业收入 79,095.70 万元，较上年同期 107,813.18 万元下降 26.64%；公司 2018 年净利润目标 4200 万元，实际净利润-7,437.85 万元，较上年同期 1,498.46 万元，下降 8,936.31 万元。期末净资产为 60,263.41 万元(上年末净资产 64,675.57 万元)，较上年下降 6.82%。2018 年公司境外收入占比为 78.77%，境内收入占比为 21.23%，本期境外收入占比较上年同期上升 8.5 个百分点。

造成业绩下滑的原因分析：

1、公司海外印度市场第四期模拟电视关停计划推迟，机顶盒及前端产品销售减少至营业总收入下降。

2、产品成本上涨，报告期内，关键原材料成本上涨。存储芯片 DDR3、EMMC Flash、电阻电容受全球范围内手机、PC 等智能终端扩容与需求的增长，导致全球范围内仍维持高价。

3、覆铜板项目还处于不断完善工艺及试产阶段，还没有形成大批量的生产销售。

4、加大了 IPC 产品研发平台的投入，同时试水电商领域，完成了线上广告宣传和推广，2018 年处于投入阶段。

针对以上情况，公司在 2018 年采取了以下应对措施：

1、我司在系统集成行业领域需稳步推进、逐步获得市场份额。主要分为三步走：（1）细分下游市场：我司着力于智慧校园、智慧党建等行业市场的开发；

（2）市场区域：以办公区域为中心辐射周边市场区域、以技术支持团队服务能力支撑市场区域；（3）加强与传统电信运营商的合作，利用双方的优势，共同推进集成项目的落地。

2、加快公司自有 CA 系统推广步伐，上半年完成了 CAS Farcombe 认证工作，获得了 China DRM 系统认证和 Google Widevine DRM 授权等资质，推进系统平台优势。2019 年将继续在除印度以外的其他区域重点投入；整合公司内部产品，将公司智能终端、融合网关（GPON）、家庭安防等产品导入公司海外市场；在印度市场推出用户管理系统及客户服务系统软件，进一步巩固公司行业地位，并在海外其他市场同步导入此类系统软件，进一步提升公司端到端系统能力，实现终端产品、系统销售加增值服务联合运营的目标。

3、加快步伐抢占覆铜板市场份额。高频头市场已打开，市场占有率逐步扩大，形势大好；通信市场的板材在2018年下半年开始逐步放量，特别是5G天线市场对碳氢板材需求量很大，发展形势很乐观；医疗电子陶瓷的推广，随着5G的试验到逐步普及，医疗电子陶瓷也会紧随应用，公司会紧跟电子陶瓷市场需求新趋势，把握机遇，进入新领域。

4、电商业务开展顺利，已开通了美国站、英国站、德国站、日本站和加拿大站，客户在逐步积累中并已实现了几十万的销售，市场前景看好。

二、2019 年公司经营目标及工作计划

2019年，公司将加快业务转型升级的步伐，进一步巩固发展数字电视系统优势，在现有优势市场区域继续保持行业领先，同时积极进军智慧城市领域（含智慧校园和智慧家居市场）、系统集成领域、融合网关PON领域及智能语音产品领域。在通讯及军工领域，2018年已完成各类型产品量产，并取得了军工资质，2019年会进一步完善工艺，扩大产量，实现盈利。2019年计划实现销售收入89000万元，利润3000万元。为达到上述经营目标，公司拟重点采取以下策略和措施：

1、在完成CAS Farcombe认证基础上继续完善高安CA，推进系统平台优势，加快增值服务业务拓展，实现公司系统销售加增值服务联合运营的初步目标，为运营商带来更多业务收入，进一步提升公司主业竞争优势。

2、获得通信工程总承包三级认证。根据智慧校园、应急广播系统项目资质门槛需求，以及未来智慧楼宇/城市，数据中心，云服务项目总包要求，启动通信工程总承包三级资质的认证工作。

3、DRM（数字版权保护）项目获得实际进展。

公司早几年已经布局DRM(数字版权保护)产品开发，并实现市场化应用，获得新老客户的高度认可。结合公司未来业务布局，公司将加大这一领域投入，巩固传统数字电视领域优势，并牢牢抓住新业务发展趋势，为公司长远业绩发展奠定坚实基础。

4、把握住应急广播的发展机会，建样板工程带动国内的全面推广。

寻找优质客户建立应急广播的样板点，通过双方不断的合作来完善已有系统，逐步把此项目打造成一个样板工程并在全国范围内推广。

5、融网关（GPON）终端产品研发及生产代工，加快自研产品进度，进一步积极拓展新业务。实现局端OLT及终端系统销售的初步目标，为公司和运营商带来更多的业务收入。

6、加大同国内三大通讯运营商合作，结合公司在国内市场的布局导入智能语音产品及高级辅助驾驶系统等新产品，进一步提升公司在国内市场的业绩份额。

7、建设印度本地加工厂。

在印度建厂进行当地本土化生产，可降低产品生产成本，降低关税成本，提升产品竞争力，为公司长远发展布局印度市场奠定了坚实基础。

8、高频微波覆铜板产品顺利量产并实现盈利。

继续完善生产工艺，保证产品品质，降低产品制造成本，提高产品的市场竞争力，提升公司产品的市场占有率，利润扩大化，业绩扭亏为盈。

9、落实覆铜板项目的二期工程建设，扩在产能，提高市场占有率。

计划引入国外先进设备，在现有工艺相对成熟，品质有保障的基础上进一步加大投入，进行二期产能扩充，逐步替代进口产品，扩大市场占有率。

10、智能家居

随着5G+AI的普及，智能家居市场将面临颠覆性的变革和前所未有的发展机遇。智能家居重点投入“物联网管理平台”和“AI人工智能”研发，主要包括P2P流媒体开发、云储存、人脸识别、人形检测、语音控制等人工智能技术和智能硬件的开发。电商平台通过2018年一年的打磨，2019年会实现较大的增长。

11、公司通过拓展“家居智能”相关产品整合资源优势，有利于公司数字电视产业升级和业态升级，完善公司产品结构，实现良好的协同效应，打破公司对数字电视产品的依赖，提高公司市场竞争力和抗风险能力，实现公司整体业绩的进一步提升，加快推进公司进入新的、更高的发展台阶。

12、机制保证。

以为客户提供高性价比的产品为中心，全面优化产品线及供应链与研发的深度融合，启动新的组织架构。在优化产品线的基础上优化部门及岗位，聚焦资源，快速响应市场需求，为经营平台减负，提升公司运营效率和经营质量。贯彻落实新的考核方案及薪酬制度，奖勤罚懒，让能干、愿意干，主人翁意识强的中青年员工脱颖而出，得到及时的激励和成长，淘汰不思进取的员工，打造一支有战斗力的员工队伍。

2019年对公司是至关重要的一年，是机遇与挑战并存的一年，公司落实发展规划，优化资源配置，重视风险管理，实施精细管理，在公司和董事会的领导下，公司全体上下将齐心协力，共同接受各种挑战，坚定地践行集团和董事会赋予的使命，全面完成2019年的经营目标和工作任务，再创佳绩！

总裁：游宗杰

2019年4月19日