

*ST中捷 (002021) 2019年年度董事会经营评述内容如下：

一、概述

2019年，受全球经济增速放缓、中美贸易争端升级、产业周期性调整等综合影响，我国缝制机械产销呈现下行，发展压力加大，行业由恢复性增长步入周期性和结构性调整，市场需求明显萎缩，产销增速持续放缓，呈现内销较快萎缩、外销增长放缓的局面，行业效益普遍下滑。

受行业及经济总体影响，公司以“实现主业稳定”为基调全面开展各项工作，2019年公司实现工业缝纫机销售收入7.06亿元，较2018年同期下降38.13%。同时，为加快公司应收账款回款速度，公司将信托受益权转让涉及的债权及应收硕达矿业、禧利多矿业相关债权进行了对外转让，其中信托受益权转让涉及的债权转让产生投资收益11,745.48万元、转让应收硕达矿业、禧利多矿业相关债权产生营业外收入8,007.19万元；但同时因部分金融资产公允价值变动，公司2019年度新增公允价值变动收益-11,324.68万元；前述主要因素共同造成公司合并净利润出现扭亏为盈，使得2019年归属于上市公司股东的净利润为1,025.73万元，较上年同期上升104.31%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-19,511.83万元，较上年同期上升34.90%。

围绕2019年经营工作主题和经营目标，公司主营业务的实施主体公司全资子公司中捷科技主要工作成果如下：

- 1、25周年大会顺利召开。为了让经销商、供应商及其他相关社会各界对中捷增进信心和了解，向大家展示中捷对缝纫机的专注、实力和发展愿景以及公司的精神风貌，大会进行了战略发布、品牌续签等系列活动，中屹品牌举行了15周年核心经销商会议。
- 2、CISMA2019顺利展出。在行业最具影响力的展会上，中捷向全球客商展示了中捷的最新产品，提升了行业的影响力，得到了行业各界的肯定。
- 3、完成新外观产品开发并开始小批量产。新外观产品具备行业最好的工业设计，并在内部结构、性能方面都有了大的优化，具备颜值和智慧一体。尤其在步进、密集缝、包缝侧吸风、罗拉车小立柱、薄料同步、旋转针杠、三丝杠、自动换梭等结构和性能提升方面也取得了一定的成果，为新一代产品的竞争打下了良好基础。
- 4、市场活动有序推进。国内升级4S店292家，舞台车巡展13站，地区展会5场，实施服务“万里行”、模板机培训活动，实施以旧换新等促销，上线维修教材。海外举办25场中大型展会，新设统一217家形象门店，重点市场会议17场；国际服务进

进一步深化，建立线上服务APP，实施机修服务联动。

5、国家级技能大赛“中捷杯”机修王大赛取得圆满收官，中捷已经连续两届四年冠名并参与组织大赛，以赛促训，以赛促推广，丰富了中捷品牌内涵，也更好的链接了经销商、用户，提升了口碑和知名度。

6、公司加大技改投入。为提升基础能力，着眼未来发展，2019年投建2组6吨电炉，组建工装车间，新设新外形喷漆无尘隔离室，高包线改绷缝线技改项目，设备投入，配置智能车辆出入管控系统。

7、内部管理得到提升。阿米巴管理按计划推进，2019年实施了高层工作清单制，对开发、质量反馈等部分流程进行了梳理和实施，实施班组长竞聘，实施了轮休人员的大培训和岗中大体检。海外事业部分区管理、过程管理取得了一定成效；各部门积极参与合理化建议，共收到合理化建议236条；在利奇马台风来临时，大家有效的组织和实施了抗台工作。

8、提质降本工作持续推进中。在提质方面，实施了九大质量改善活动，在8000E噪音专项质量攻关取得了进展，成立车间质量小组；在对外的质量处理上每月实施市场质量问题解决沟通会，受理客诉194起，回复188起；完成了质量、环境、职业健康、测量体系审核，公司的降本工作也取得了一定的推进。

9、荣誉、专利。2019年中捷科技被评为玉环市政府质量奖、模板机浙江省名牌、全国售后服务行业十佳单位、2项团体标准被评为浙江省领跑者标准，中捷智能模板机荣获“中国轻工业联合会科学进步一等奖”、中捷智能罗拉车及机械手送料模板机获CISMA2019智慧缝制示范产品奖，还荣获“中国轻工业科技百强企业”、“中国轻工业装备制造行业三十强企业”，此外，申报专利88项。

除了公司主营业务外，公司母公司也积极发挥管控职能，2019年主要完成以下工作：

1.稳定主营业务的经营

积极通过政府支持，做好中捷科技信贷规模稳定工作；同时，在行业下滑的情况下，要求中捷科技尽全力降低零配件及成品库存，加大应收账款回笼力度，努力采取各项有力措施，保证缝纫机主业销售的相对稳定。

2、积极应诉案件的审理

2019年期间，完成对公司起诉硕达矿业、禧利多矿业及公司涉诉的股权纠纷事项的

案件跟踪，三个案件判决公司胜诉，并为终审判决。

此外，为加快对应收账款的催收进度和力度，2019年4月1日公司因信托受益权转让纠纷事项，将浙江萧然工贸集团有限公司等相关方作为被告，向台州中院提起诉讼，并进行了财产保全措施。

3、积极处置好相关债权

为保证公司资产完整，尽快回笼资金，公司将拥有的信托受益权转让涉及的剩余债权转让给浙商资产，转让价格为2亿元，增加公司2019年度非经常性收益约11,745.48万元，该事项已经公司董事会审议通过。此外，公司还将应收硕达矿业及禧利多矿业的相关债权转让给台信科技，转让价格参考评估报告确定为1.6亿元，增加公司2019年度非经常性收益约人民币8,007.19万元，该事项已经公司董事会及股东大会进行审议通过。

浙商资产及台信科技分别于2019年12月27日、30日已经支付给公司债权转让款2亿元、1.6亿元。

未来公司将密切关注缝制机械行业变动趋势，不断优化产品结构，加大市场销售力度，降低成本严控费用，逐步形成差异化的发展模式。此外，在相关公司清算和资产处置完毕后，公司整体经营状况将会明显好转，企业的整体赢利水平和持续发展能力也将会逐步得到改善和增强。

公司近三年财务状况、经营成果分析

单位：元

二、主营业务分析

1、概述

公司目前主营业务为工业缝纫机的销售，主要产品为缝纫机机头、台板及电机，此外还包括缝纫机零件、外购件及铸件的销售。

报告期，公司主营业务主要指标如下：

单位：元

说明：

主营业务收入以及主营业务成本同比分别下降38.13%以及37.20%，主要原因为受市场影响，公司缝制设备销售下降所致；研发支出同比下降34.24%，主要原因为公司全资子公司中捷科技分离一部分研发人员成立工装及新品转化部门，加快研发转产的效率所致。

二、核心竞争力分析

公司经过多年耕耘，在研发设计、生产能力、人才建设、市场营销体系、供应链管理体系、内部经营管理体系、品牌知名度和美誉度等方面已有较大积累和发展，形成了较强的综合竞争优势，具体如下：

1、规模优势

目前我国缝制机械制造企业众多，行业相对比较分散，但公司已经具备年产工业缝纫机80万台的生产能力，在国内缝制机械行业中排名前列。

2、营销优势

公司在国内外市场已形成约300家一级经销商构成的营销网络。公司通过终端与产品、品牌的有效协同来实现与经销商的双赢，将公司的经营理念推广至各级经销商，通过公司与经销商对客户的售前、售中和售后服务共同树立了“中捷”品牌的良好形象，共同享有不断完善的营销体系，实现品牌价值和营销渠道共享的双赢局面。

3、品牌和市场优势

公司自上世纪90年代中期开始生产工业缝纫机，起步时间早，在行业内有很高知名度。公司拥有“中捷”驰名商标。公司采取多品牌差异化战略，使公司各类产品市场定位清晰，各个品牌之间互补，实现了区域网络、客户群体、售后服务等资源的优化整合，最大限度的发挥出品牌立体格局所带来的优势。同时，公司实行总经销制，建立了全球经销网络，公司产品覆盖范围广泛，市场需求稳定，有效地避免了产品销售过于集中的风险。

4、技术和人才优势

公司是浙江省名牌产品企业，拥有省级研究院及市级高新技术企业，公司多年来通过多途径多方式不断提高研发水平，开发出了适应市场发展趋势的产品。公司已研发出十四大系列200多个品种的工业缝纫机产品，截至2019年年底，公司共拥有357项有效专利技术，其中发明专利28项、实用新型专利269项、外观专利60项，20

19年里取得84项专利技术授权，其中发明专利0项、实用新型专利64项、外观专利20项。同时还完成“浙江制造”2项团体标准制定工作，主草行业标准1项，参与起草行业标准5项。公司积极培养新技能人才，现拥有省151人才1人，市211人才工程2人，拥有高级工程师2人，持有玉环市英才卡4人，核心管理人员及主要技术人员在公司工作年限超15年以上，对公司认可度及忠诚度较高。

5、装备和制造优势

通过首次募集资金和增发资金的技改投入，公司目前已经形成了铸造、机加工、涂装、装配自动化生产规模，先后从日本、韩国引进先进的机壳精密加工中心，拥有总投资1.3亿元全球最先进的缝纫机制造设备柔性加工生产线，在国内首家采用日本牧野机床公司开发研制的大型自动化柔性生产系统。近两年，公司主要对机加工车间进行了技改投入，对老流水线进行了更新换代，对重点产品加大了设备投资，部分流水线在技改完成后，效率可提升25%以上，公司的装备和制造优势在国内同行业中相对领先。

6、产业集群优势

根据中国缝制机械协会统计，2015年，浙江省规模以上缝制机械生产企业数量和销售收入占全国的比例分别为50.57%和32.79%，是我国缝制机械第一大产销基地。公司本部所在的浙江省台州市是我国缝制设备制造之都，是全国最大的工业缝纫机生产和出口基地。目前，浙江省共有零部件及整机生产厂家600多家，其中约300多家集中在台州地区，台州发达完善的缝纫机生产配套体系为公司产品生产的协作配套、成本控制以及熟练技工的输送创造了有利条件。

三、公司未来发展的展望

公司目前的主营业务为工业缝纫机的研发、制造与销售。

（一）缝纫机行业竞争格局和发展趋势

1、竞争格局

目前从全球范围来看，缝制机械产业具有明显的结构性特征。从高端市场来看，日本、德国等传统缝制机械强国仍占据了行业技术的制高点，生产和销售高附加值的特种工业缝纫机及高档辅助设备，主导着全球高端缝制机械市场。从中、低端产品来看，由于我国缝制机械行业有良好的生产基础、完整的配套体系和明显的劳动力成本优势，且技术水平及产品质量在不断提高，因此在全球中、低端和部分高端缝制机械市场中具有较强的竞争优势。从全球缝制机械行业的整体竞争格局来看，行

业集中度较低，市场竞争较为充分。

国外工业缝纫机品牌以日本重机、飞马、兄弟及德国杜克普为主，国内工业缝纫机品牌以中捷、上工、标准、杰克为主。

2、发展趋势

近年来，在熟练技工等人力资源短缺、劳动力等生产要素成本上行的压力下，国内外纺织服装、箱包等行业对智能化、自动化、节能化的产品的需求日益增强，纷纷淘汰普通缝制机械产品，加快设备更新换代的步伐，机电一体化产品已主导了缝制机械的发展潮流。

同时，随着我国以自动化设备替换人工的“机器换人”潮流的兴起，服装企业纷纷引进现代化的智能缝制设备，以减少企业用工总量，提高劳动生产率和缝制质量。

未来，国内工业缝纫机企业要在技术、产品等方面与国际领先企业逐步缩小差距，只有通过研发驱动进一步增强企业发展的内生动力，这就需要企业加大自主创新和可持续发展能力的投入，实现从跟随模仿国外领先产品到自主创新的重大转变，从而研发生产出适合纺织服装、箱包等行业需求的产品。

此外，由于行业集中度较低，行业内将会出现收购兼并等行为，从竞争发展到竞合阶段，将会出现市场竞争同质化和激烈化，从而导致行业洗牌速度的加快。

(二) 2020年度经营计划

公司2019年度工业缝纫机销售收入预计为人民币11.15亿元，实际销售收入为人民币7.06亿元，完成计划的63.32%，主要原因为受全球经济增速放缓、中美贸易争端升级、产业周期性调整等综合影响，从而导致对工业缝纫机的设备需求降低所致。

2020年，公司将继续发展好主营业务，考虑新型冠状病毒疫情的影响，计划实现主营业务收入人民币5亿元，并继续努力优化产品结构，加大市场销售力度，降低成本严控费用，同时，在公司现有铸造、机加工能力上，适度进行一些业务拓展，尽可能提升公司盈利水平，从而推动企业持续发展能力。

上述经营计划并不代表公司对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。

(三) 可能面对的风险

①疫情影响：由于全球经济受新型冠状病毒疫情的影响，全球经济大幅放缓，疫情的不确定性¹及经济下滑增加了消费市场及投资的不确定性，一定程度上降低了缝制机械行业下游纺织服装、箱包、鞋帽的消费能力。

②行业风险：缝制机械行业处于产业成熟期，行业竞争较为充分，行业集中度不高。由于市场供大于求，行业内竞争激烈，产品同质化程度高，尤其是中、低端产品价格战日益明显。

③技术风险：公司研发的新品难以快速有效地转化批量产品，技术成果转化后，且容易被竞争对手模仿，给公司技术应用带来风险。

④市场风险：由于服装产业极易受经济增速放缓、汇率波动、棉花等原料价格波动、劳动力和能源、环境成本上涨等诸多因素影响，将直接影响服装行业对缝制设备的需求，从而导致缝制机械行业波动。

⑤汇率风险：公司出口业务占到公司总收入的52.20%，国外客户主要采用美元作为结算货币，人民币对美元快速升值影响公司出口业务的盈利水平。

⑥固定资产投资风险：公司为应对人工成本上升加大对自动化设备投入，未来可能存在产品规模无法覆盖公司投入的设备而增加的固定成本的风险。

⑦主营业务经营风险：公司所处行业竞争较为充分，行业集中度不高。由于市场“供大于求”，加上产品同质化问题的不断加深，将会导致市场竞争日趋激烈，行业整体盈利水平将会持续低位徘徊。

（四）应对风险的重要举措

①关于疫情风险，尽可能做好市场需求、产品库存及现金流等重要指标的合理配置，同时在公司现有铸造、机加工能力上，适度进行一些业务探索，努力尽可能产生新的利润点。

②关于行业风险，公司将采取中、低端产品优质保量，高端产品提质放量，努力避开价格恶性竞争。

③关于技术风险，公司将加快技术成果的转化力度，加大知识产权的保护力度。

④关于市场风险，公司将优化各个客户的销售收入及产品结构比重，此外多举措降低产品成本，保证公司产品具有良好的性价比。

⑤关于汇率风险，公司将对外销售业务及时调整售价，此外通过调整结算方式包括提早或推迟收汇，以此规避汇率波动带来的风险。

⑥关于固定资产投资风险，公司将努力提高市场销售份额，扩大公司生产能力，以此提高设备的利用率，此外，在选择设备及工艺时尽量满足其他产品的生产兼容性

。

⑦关于主营业务经营风险，公司将在稳定发展主业的同时，充分发挥公司在资本市场的资源优势，公司将努力寻机涉足其他行业，以便能够促进公司做大做强，从而更好地回报广大投资者，推动公司能够健康稳定可持续发展。