

2020年9月11日 星期五

证券代码:300698 证券简称:万马科技 公告编号:2020-055

万马科技股份有限公司 关于2020年半年度报告及摘要的补充 更正公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

万马科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年8月27日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露了《2020年半年度报告》及《2020年半年度报告摘要》。经事后审查发现,部分披露事项存在差错且内容详尽,现将相关内容补充更正如下:

补充公告:

一、概述

我国处在优化经济结构的关键期,面临着结构性、周期性等问题所带来的困难和挑战,加上新冠肺炎疫情影响,行业的经济运行面临较大压力。报告期内公司销售收入和营业利润与上年同期相比都有所下滑,导致净利润同比大幅下降。虽然经营业绩不甚理想,但公司还是围绕年初制定的经营目标,深入贯彻执行董事会战略部署,在全体员工共同努力下,为后续开拓市场板块,争取市场份额做了积极准备;

1、调整组织架构,提高管理效率

由于疫情下更趋复杂的市场形势,公司按照提高管理效率、降低管理成本、保证经营绩效的要求,对组织架构进行了局部调整,将部门和矩阵职能部门集中整合,执行高效管理机制,细分考核模块,使权责更加明晰,分力更加明确,确保资源聚焦。

2、低成本控制,提升盈利空间

通信行业主要目标形式购销,价格战打的尤为激烈,我们作为整个产业链的一环,快速适应市场价格的需求成为必然,尤其是在发展放缓、维持经济发展常态化的阶段,控制成本显得尤为重要。各事业部及各部门围绕降本增效开展工作。生产车间主抓精益生产,挖掘内部潜能,提高生产效率;采购部实施供应链管理制度,实现从原材料采购到降低总拥有成本的转变;生产制造单位实施提高单位生产率,降低水电消耗,以有效控制生产成本。

3、坚持客户服务,稳住市场份额

坚持服务客户不动摇,把满足客户需求作为立足点,向市场要效益。研发技术中心围绕公司经营,立足市场需求开展工作,制定和实施工艺改进方案和质量改进的控制方案。营销工作要摸准市场的

情况,把握行情变化,明锐洞察市场需求,与客户开展各种形式的深度合作,为客户提供产品以外的价值,稳定客户群体。

4、引入新的ERP,强化财务管理

为进一步加强业务部与各相关部门的衔接,提供各项准确数据,实现管理会计职能,公司引入了ERP管理系统。报告期内,公司在领导支持和各相关部门的共同努力下,财务部协调资源使ERP系统初步正常运行。

信息建设对公司的全面管理意义重大,有利于加强对各事业部和分子公司财务人员的业务支持和领导,纵横推进到位,覆盖全面。

5、紧跟市场机遇,突显竞争力

公司生产的通信产品和医疗类产品未来都有可观的市场需求。随着市场竞争的加剧,公司要做的是牢牢抓住市场机遇。报告期内,公司努力扩大产品品种、大幅提升成本控制、产品品质、技术水平等实

力,坚定不移地把公司主营产品做大做强,提升核心竞争力。

补充公告:

一、概述

我国处在优化经济结构的关键期,面临着结构性、周期性等问题所带来的困难和挑战,行业的经济运行面临巨大压力。报告期内,公司实现营业收入13,907.41亿元,较上年同期下降20.08%,实现归属于上市公司股东的净利润-12,502.20万元,较上年同期下降455.72%。报告期内的营业收入、净利润变动原因如下:

1、报告期内,因新冠肺炎疫情的原因,上半年公司经营活动和市场业务拓展受到巨大影响,特别是数据中心板块业务因主要经营地在疫情风暴中心武汉地区,报告期内绝大部分时间基本未能有序开展业务,尤其是第一季度公司收入骤降,故半年报业绩主要受疫情影响所致。

2、公司通信板块报告期业绩较滑。报告期内公司内购有线连接的光网建设投资已步入尾声,4G逐步升级为5G的过渡期。受限于4G产能建设使用尚短,回报率较低,而5G产能建设周期长,投资成本大且技术发展速度存在不确定性,5G市场还未大规模铺开。报告期内导致市场阶段性萎缩,另一方面受通信业务板块进入门槛低,运营商招标规则偏重价格的影响,行业竞争非常激烈,公司市场份额受到影响。

3、公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能管理平台、诊间报病工作站、信息化管理系统等,不属于疫情期间的急需耗品,需求上涨不明显。同时医疗板块刚进入加速发展阶段,为公司长期的战略发展,报告期内在销售网扩展、新产品研发、专业人员培养等方面投入较大,故报告期内净利润与上年同期相比略有下滑。

虽然经营业绩不甚理想,但公司还是围绕年初制定的经营目标,深入贯彻执行董事会战略部署,在全体员工共同努力下,为后续开拓市场板块,争取市场份额做了积极准备;

1、调整组织架构,提高管理效率

为应对疫情下更趋复杂的市场形势,公司按照提高管理效率、降低管理成本、保证经营绩效的要求,对组织架构进行了局部调整,将部门和矩阵职能部门集中整合,执行高效管理机制,细分考核模块,使权责更加明晰,分力更加明确,确保资源聚焦。

2、低成本控制,提升盈利空间

通信行业主要目标形式购销,价格战打的尤为激烈,我们作为整个产业链的一环,快速适应市场价格的需求成为必然,尤其是在发展放缓、维持经济发展常态化的阶段,控制成本显得尤为重要。各事业部及各部门围绕降本增效开展工作。生产车间主抓精益生产,挖掘内部潜能,提高生产效率;

采购部实施供应链管理制度,实现从原材料采购到降低总拥有成本的转变;生产制造单位实施提高

单位生产率,降低水电消耗,以有效控制生产成本。

3、坚持客户服务,稳住市场份额

坚持服务客户不动摇,把满足客户需求作为立足点,向市场要效益。研发技术中心围绕公司经营,立足市场需求开展工作,制定和实施工艺改进方案和质量改进的控制方案。营销工作要摸准市场的

情况,把握行情变化,明锐洞察市场需求,与客户开展各种形式的深度合作,为客户提供产品以外的价值,稳定客户群体。

4、引入新的ERP,强化财务管理

为进一步加强业务部与各相关部门的衔接,提供各项准确数据,实现管理会计职能,公司引入了ERP管理系统。报告期内,公司在领导支持和各相关部门的共同努力下,财务部协调资源使ERP系统初步正常运行。

信息建设对公司的全面管理意义重大,有利于加强对各事业部和分子公司财务人员的业务支持和领导,纵横推进到位,覆盖全面。

5、紧跟市场机遇,突显竞争力

公司生产的通信产品和医疗类产品未来都有可观的市场需求。随着市场竞争的加剧,公司要做的是牢牢抓住市场机遇。报告期内,公司努力扩大产品品种、大幅提升成本控制、产品品质、技术水平等实

力,坚定不移地把公司主营产品做大做强,提升核心竞争力。

补充公告:

一、概述

我国处在优化经济结构的关键期,面临着结构性、周期性等问题所带来的困难和挑战,行业的经济运行面临巨大压力。报告期内,公司实现营业收入13,907.41亿元,较上年同期下降20.08%,实现归属于上市公司股东的净利润-12,502.20万元,较上年同期下降455.72%。报告期内的营业收入、净利润变动原因如下:

1、报告期内,因新冠肺炎疫情的原因,上半年公司经营活动和市场业务拓展受到巨大影响,特别是数据中心板块业务因主要经营地在疫情风暴中心武汉地区,报告期内绝大部分时间基本未能有序开展业务,尤其是第一季度公司收入骤降,故半年报业绩主要受疫情影响所致。

2、公司通信板块报告期业绩较滑。报告期内公司内购有线连接的光网建设投资已步入尾声,4G逐步升级为5G的过渡期。受限于4G产能建设使用尚短,回报率较低,而5G产能建设周期长,投资成本大且技术发展速度存在不确定性,5G市场还未大规模铺开。报告期内导致市场阶段性萎缩,另一方面受通信业务板块进入门槛低,运营商招标规则偏重价格的影响,行业竞争非常激烈,公司市场份额受到影响。

3、公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能管理平台、诊间报病工作站、信息化管理系統等,不属于疫情期间的急需耗品,需求上涨不明显。同时医疗板块刚进入加速发展阶段,为公司长期的战略发展,报告期内在销售网扩展、新产品研发、专业人员培养等方面投入较大,故报告期内净利润与上年同期相比略有下滑。

虽然经营业绩不甚理想,但公司还是围绕年初制定的经营目标,深入贯彻执行董事会战略部署,在全体员工共同努力下,为后续开拓市场板块,争取市场份额做了积极准备;

1、调整组织架构,提高管理效率

为应对疫情下更趋复杂的市场形势,公司按照提高管理效率、降低管理成本、保证经营绩效的要求,对组织架构进行了局部调整,将部门和矩阵职能部门集中整合,执行高效管理机制,细分考核模块,使权责更加明晰,分力更加明确,确保资源聚焦。

2、低成本控制,提升盈利空间

通信行业主要目标形式购销,价格战打的尤为激烈,我们作为整个产业链的一环,快速适应市场价格的需求成为必然,尤其是在发展放缓、维持经济发展常态化的阶段,控制成本显得尤为重要。各事业部及各部门围绕降本增效开展工作。生产车间主抓精益生产,挖掘内部潜能,提高生产效率;

采购部实施供应链管理制度,实现从原材料采购到降低总拥有成本的转变;生产制造单位实施提高

单位生产率,降低水电消耗,以有效控制生产成本。

3、坚持客户服务,稳住市场份额

坚持服务客户不动摇,把满足客户需求作为立足点,向市场要效益。研发技术中心围绕公司经营,立足市场需求开展工作,制定和实施工艺改进方案和质量改进的控制方案。营销工作要摸准市场的

情况,把握行情变化,明锐洞察市场需求,与客户开展各种形式的深度合作,为客户提供产品以外的价值,稳定客户群体。

4、引入新的ERP,强化财务管理

为进一步加强业务部与各相关部门的衔接,提供各项准确数据,实现管理会计职能,公司引入了ERP管理系统。报告期内,公司在领导支持和各相关部门的共同努力下,财务部协调资源使ERP系统初步正常运行。

信息建设对公司的全面管理意义重大,有利于加强对各事业部和分子公司财务人员的业务支持和领导,纵横推进到位,覆盖全面。

5、紧跟市场机遇,突显竞争力

公司生产的通信产品和医疗类产品未来都有可观的市场需求。随着市场竞争的加剧,公司要做的是牢牢抓住市场机遇。报告期内,公司努力扩大产品品种、大幅提升成本控制、产品品质、技术水平等实

力,坚定不移地把公司主营产品做大做强,提升核心竞争力。

补充公告:

一、概述

我国处在优化经济结构的关键期,面临着结构性、周期性等问题所带来的困难和挑战,行业的经济运行面临巨大压力。报告期内,公司实现营业收入13,907.41亿元,较上年同期下降20.08%,实现归属于上市公司股东的净利润-12,502.20万元,较上年同期下降455.72%。报告期内的营业收入、净利润变动原因如下:

1、报告期内,因新冠肺炎疫情的原因,上半年公司经营活动和市场业务拓展受到巨大影响,特别是数据中心板块业务因主要经营地在疫情风暴中心武汉地区,报告期内绝大部分时间基本未能有序开展业务,尤其是第一季度公司收入骤降,故半年报业绩主要受疫情影响所致。

2、公司通信板块报告期业绩较滑。报告期内公司内购有线连接的光网建设投资已步入尾声,4G逐步升级为5G的过渡期。受限于4G产能建设使用尚短,回报率较低,而5G产能建设周期长,投资成本大且技术发展速度存在不确定性,5G市场还未大规模铺开。报告期内导致市场阶段性萎缩,另一方面受通信业务板块进入门槛低,运营商招标规则偏重价格的影响,行业竞争非常激烈,公司市场份额受到影响。

3、公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能管理平台、诊间报病工作站、信息化管理系統等,不属于疫情期间的急需耗品,需求上涨不明显。同时医疗板块刚进入加速发展阶段,为公司长期的战略发展,报告期内在销售网扩展、新产品研发、专业人员培养等方面投入较大,故报告期内净利润与上年同期相比略有下滑。

虽然经营业绩不甚理想,但公司还是围绕年初制定的经营目标,深入贯彻执行董事会战略部署,在全体员工共同努力下,为后续开拓市场板块,争取市场份额做了积极准备;

1、调整组织架构,提高管理效率

为应对疫情下更趋复杂的市场形势,公司按照提高管理效率、降低管理成本、保证经营绩效的要求,对组织架构进行了局部调整,将部门和矩阵职能部门集中整合,执行高效管理机制,细分考核模块,使权责更加明晰,分力更加明确,确保资源聚焦。

2、低成本控制,提升盈利空间

通信行业主要目标形式购销,价格战打的尤为激烈,我们作为整个产业链的一环,快速适应市场价格的需求成为必然,尤其是在发展放缓、维持经济发展常态化的阶段,控制成本显得尤为重要。各事业部及各部门围绕降本增效开展工作。生产车间主抓精益生产,挖掘内部潜能,提高生产效率;

采购部实施供应链管理制度,实现从原材料采购到降低总拥有成本的转变;生产制造单位实施提高

单位生产率,降低水电消耗,以有效控制生产成本。

3、坚持客户服务,稳住市场份额

坚持服务客户不动摇,把满足客户需求作为立足点,向市场要效益。研发技术中心围绕公司经营,立足市场需求开展工作,制定和实施工艺改进方案和质量改进的控制方案。营销工作要摸准市场的

情况,把握行情变化,明锐洞察市场需求,与客户开展各种形式的深度合作,为客户提供产品以外的价值,稳定客户群体。

4、引入新的ERP,强化财务管理

为进一步加强业务部与各相关部门的衔接,提供各项准确数据,实现管理会计职能,公司引入了ERP管理系统。报告期内,公司在领导支持和各相关部门的共同努力下,财务部协调资源使ERP系统初步正常运行。

信息建设对公司的全面管理意义重大,有利于加强对各事业部和分子公司财务人员的业务支持和领导,纵横推进到位,覆盖全面。

5、紧跟市场机遇,突显竞争力

公司生产的通信产品和医疗类产品未来都有可观的市场需求。随着市场竞争的加剧,公司要做的是牢牢抓住市场机遇。报告期内,公司努力扩大产品品种、大幅提升成本控制、产品品质、技术水平等实

力,坚定不移地把公司主营产品做大做强,提升核心竞争力。

补充公告:

一、概述

我国处在优化经济结构的关键期,面临着结构性、周期性等问题所带来的困难和挑战,行业的经济运行面临巨大压力。报告期内,公司实现营业收入13,907.41亿元,较上年同期下降20.08%,实现归属于上市公司股东的净利润-12,502.20万元,较上年同期下降455.72%。报告期内的营业收入、净利润变动原因如下:

1、报告期内,因新冠肺炎疫情的原因,上半年公司经营活动和市场业务拓展受到巨大影响,特别是数据中心板块业务因主要经营地在疫情风暴中心武汉地区,报告期内绝大部分时间基本未能有序开展业务,尤其是第一季度公司收入骤降,故半年报业绩主要受疫情影响所致。

2、公司通信板块报告期业绩较滑。报告期内公司内购有线连接的光网建设投资已步入尾声,4G逐步升级为5G的过渡期。受限于4G产能建设使用尚短,回报率较低,而5G产能建设周期长,投资成本大且技术发展速度存在不确定性,5G市场还未大规模铺开。报告期内导致市场阶段性萎缩,另一方面受通信业务板块进入门槛低,运营商招标规则偏重价格的影响,行业竞争非常激烈,公司市场份额受到影响。

3、公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能管理平台、诊间报病工作站、信息化管理系統等,不属于疫情期间的急需耗品,需求上涨不明显。同时医疗板块刚进入加速发展阶段,为公司长期的战略发展,报告期内在销售网扩展、新产品研发、专业人员培养等方面投入较大,故报告期内净利润与上年同期相比略有下滑。

虽然经营业绩不甚理想,但公司还是围绕年初制定的经营目标,深入贯彻执行董事会战略部署,在全体员工共同努力下,为后续开拓市场板块,争取市场份额做了积极准备;

1、调整组织架构,提高管理效率

为应对疫情下更趋复杂的市场形势,公司按照提高管理效率、降低管理成本、保证经营绩效的要求,对组织架构进行了局部调整,将部门和矩阵职能部门集中整合,执行高效管理机制,细分考核模块,使权责更加明晰,分力更加明确,确保资源聚焦。

2、低成本控制,提升盈利空间

通信行业主要目标形式购销,价格战打的尤为激烈,我们作为整个产业链的一环,快速适应市场价格的需求成为必然,尤其是在发展放缓、维持经济发展常态化的阶段,控制成本显得尤为重要。各事业部及各部门围绕降本增效开展工作。生产车间主抓精益生产,挖掘内部潜能,提高生产效率;

采购部实施供应链管理制度,实现从原材料采购到降低总拥有成本的转变;生产制造单位实施提高

单位生产率,降低水电消耗,以有效控制生产成本。

3、坚持客户服务,稳住市场份额

坚持服务客户不动摇,把满足客户需求作为立足点,向市场要效益。研发技术中心围绕公司经营,立足市场需求开展工作,制定和实施工艺改进方案和质量改进的控制方案。营销工作要摸准市场的

情况,把握行情变化,明锐洞察市场需求,与客户开展各种形式的深度合作,为客户提供产品以外的价值,稳定客户群体。

4、引入新的ERP,强化财务管理

为进一步加强业务部与各相关部门的衔接,提供各项准确数据,实现管理会计职能,公司引入了ERP管理系统。报告期内,公司在领导支持和各相关部门的共同努力下,财务部协调资源使ERP系统初步正常运行。

信息建设对公司的全面管理意义重大,有利于加强对各事业部和分子公司财务人员的业务支持和领导,纵横推进到位,覆盖全面。

5、紧跟市场机遇,突显竞争力

公司生产的通信产品和医疗类产品未来都有可观的市场需求。随着市场竞争的加剧,公司要做的是牢牢抓住市场机遇。报告期内,公司努力扩大产品品种、大幅提升成本控制、产品品质、技术水平等实

力,坚定不移地把公司主营产品做大做强,提升核心竞争力。

补充公告:

(一)以特别决议形式审议通过《关于向下修正“搜特转债”转股价格的议案》