

2020年4月28日 星期二

**一、重要提示**  
本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

无

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期间普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以210,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利10元（含税），送红股0股（含股），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1. 公司简介

股票简称	泰嘉股份	股票代码	002843
股票上市交易所	深圳证券交易所		

变更后的股票简称（如有）

无

联系人和联系方式

董秘秘书 王俊杰

证券事务代表

办公地址 长沙市望城经济技术开发区泰嘉路6号

电话 0731-88969111

电子邮箱 tjq@richamp.com

传真 0731-88969111

2. 报告期主要业务或产品简介

公司成立于2003年1月22日，2009年1月1日变更为股份有限公司，并于2017年1月20日在深圳证券交易所上市。公司专注于双金属带锯条、硬质合金带锯条及其相关产品的研发、生产、销售。自成立以来，坚持走“专精特新”的发展道路，致力于锯切材料、锯切产品、锯切工艺和锯切装备等领域的研究开发。以“让世界没有难切的材料”为使命，将锯材产品市场，拓展产业链，核心产品以“双金属带锯条国内市场占有50%、出口占公司总销售额的50%”为中期目标，以提供适应于不同类型的材料的切割综合服务为长远发展规划，致力于成为世界领先的锯切产品生产和服务中心。

1. 主要产品及其用途

公司产品包含复合带锯条及带锯条，其中带锯条包括双金属带锯条和硬质合金带锯条两大系列，二百多种规格，能满足各种材质、不同规格材料的锯切需求。公司产品已成为中国市场的主流产品，远销包括欧美的四十多个国家和地区。

带锯条是金属切割机必备的高效刀具，被喻为“工匠之手”，主要用于切割各种钢材和有色金属，具有剪切精度高、表面质量好、切削效率高等特点，广泛应用于机械制造、汽车零部件、钢铁冶金、模具加工、轨道交通、大型锻造、航空航天、核电等制造领域。

2. 经营模式

采销模式：公司日常采购主要包括生广用原料、辅料以及其他消耗品。生产用原材料包含冷轧合金钢带、高碳钢丝、合金刀头等，属高精度、高精度五金材料，采用MRP采购模式，直接从生产厂家采购。其他耗材采取议价模式，实行统一招标定供合格供应商。

生产模式：公司产品分为标准化产品和定制化产品，标准化产品根据客户的需求按制定生产的生产计划，经严格批准后实施；由市场、生产、采购等部门协同组织，定制化产品是以客户的特殊需求为前提，满足客户个性化为目的，公司能提供特殊规格、特殊材质、特殊形状及特殊工艺的产品与服务。公司利用领先的研发设计能力、柔性生产能力、智能管理能力生产高品质产品，提升及优化、高效的切割解决方案与技术支持。定制化产品实行“创新研发、需求定制、以销定产”。

销售模式：公司销售模式包括直销、经销与网络营销。公司拥有一覆盖全国的销售服务网络，建立了覆盖全球营销服务体系，物流配送中心和技术支持中心，拥有多家国内外经销商形成的经销商网络，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%，实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

1. 国际化战略推进全球布局。

公司充分利用上市平台优势，寻求外延式发展。2019年重点做好与德国AKG公司的战略合作。

经经销商、终端客户紧密联系在一起，适时完成产品设计与售后服务，公司总部、区域销售、市场部、客户服务部门密切配合，提高效率，快速响应客户需求，从而为经销商、终端客户提供了更好的服务。

行业内首创三步技术支撑服务体系，建立支持与服务平台，公司总部、区域、经销商高效联动，确保及时、可靠、高效的切割解决方案与技术支持。定制化产品实行“创新研发、需求定制、以销定产”。

销售模式：公司销售模式包括直销、经销与网络营销。公司拥有一覆盖全国的销售服务网络，建立了覆盖全球营销服务体系，物流配送中心和技术支持中心，拥有多家国内外经销商形成的经销商网络，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%，实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

3. 主要业绩驱动因素

面对2019年中美贸易争端，国际环境复杂多变、行业竞争加剧等不利影响，公司持续推进双金属带锯条“双五十”发展战略，紧扣全年经营目标，实施创新驱动，坚定走高质量发展之路，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%；实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

4. 行业发展情况

我们双金属带锯条行业开端于二十世纪八十年代，经过改革开放40年的发展和积累，行业经历了最初的无序、粗犷、高速发展，已逐步转化为有序、精耕和高质量发展。未来，我国双金属带锯条行业将朝着“高精度、高效率、高可靠性专用化”的方向发展。

随着国家对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

目前公司对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

5. 主要业绩驱动因素

面对2019年中美贸易争端，国际环境复杂多变、行业竞争加剧等不利影响，公司持续推进双金属带锯条“双五十”发展战略，紧扣全年经营目标，实施创新驱动，坚定走高质量发展之路，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%；实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

4. 行业发展情况

我们双金属带锯条行业开端于二十世纪八十年代，经过改革开放40年的发展和积累，行业经历了最初的无序、粗犷、高速发展，已逐步转化为有序、精耕和高质量发展。未来，我国双金属带锯条行业将朝着“高精度、高效率、高可靠性专用化”的方向发展。

随着国家对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

目前公司对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

5. 行业发展情况

面对2019年中美贸易争端，国际环境复杂多变、行业竞争加剧等不利影响，公司持续推进双金属带锯条“双五十”发展战略，紧扣全年经营目标，实施创新驱动，坚定走高质量发展之路，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%；实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

4. 行业发展情况

我们双金属带锯条行业开端于二十世纪八十年代，经过改革开放40年的发展和积累，行业经历了最初的无序、粗犷、高速发展，已逐步转化为有序、精耕和高质量发展。未来，我国双金属带锯条行业将朝着“高精度、高效率、高可靠性专用化”的方向发展。

随着国家对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

目前公司对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

5. 行业发展情况

面对2019年中美贸易争端，国际环境复杂多变、行业竞争加剧等不利影响，公司持续推进双金属带锯条“双五十”发展战略，紧扣全年经营目标，实施创新驱动，坚定走高质量发展之路，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%；实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

4. 行业发展情况

我们双金属带锯条行业开端于二十世纪八十年代，经过改革开放40年的发展和积累，行业经历了最初的无序、粗犷、高速发展，已逐步转化为有序、精耕和高质量发展。未来，我国双金属带锯条行业将朝着“高精度、高效率、高可靠性专用化”的方向发展。

随着国家对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

目前公司对杠杆、去库存、供给侧结构性改革等措施进一步深化，行业分化与产业集群化发展将更加突出。

5. 行业发展情况

面对2019年中美贸易争端，国际环境复杂多变、行业竞争加剧等不利影响，公司持续推进双金属带锯条“双五十”发展战略，紧扣全年经营目标，实施创新驱动，坚定走高质量发展之路，能24小时为客户提供全天候、专业级、点对点技术服务和支持和切割解决方案。报告期内，公司实现营业收入31,812万元，比上年同期增长12.74%；实现归属于上市公司股东的净利润6,174万元，比上年同期增长10.81%。

（1）加快推进国际战略。2019年公司持续推进国际化战略，在参股德国AKG，深度释放协同效应的前提下设立了印度公司，开拓“一带一路”国际市场，加快国际市场布局，出口实现高速增长，海外市场同比增长17.70%。

（2）深度开展国内布局。2019公司强化销售渠道管理与终端客户的渗透，市场份额持续提升，新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

（3）大力拓展高端市场。2019公司全面推进智能制造、优化生产组织与布局，调整产品结构，加大高端产品的研发与推广力度，全面参与高端市场竞争。高端产品市场占有率与销售额持续增加，其中高端产品出口销售额实现了近50%的增长。

（4）着力加强新品研发。2019公司相继推出MTCLT系列精密锯齿型双金属带锯条、TCB-WOOD系列高端木工硬质合金带锯条及CB-X925系列硬质合金带锯条三款新产品并当年度实现销售额超2948万元。

（5）持续打造精益文化。通过持续推行精益管理，引进卓越绩效与稳健设计管理方法，已经在行业内打造了具有泰嘉特色的精益文化，运营效率全面提升，实现组织的精确、高效、协同发展。

（6）积极改善提案：累计3458件，其中全年人均改善件数10.6件，人均改善参与率50.68%，显著提升了生产效率和产品稳定性。

4. 行业发展情况

我们双金属带锯条行业开端于二十世纪八十年代，经过改革开放40年的发展和积累，行业经历了最初的无序、粗犷、高速发展，已逐步转化为有序、精耕和