



立讯精密工业股份有限公司

非公开发行股票募集资金运用的
可行性分析报告

二〇一五年十一月

一、本次发行募集资金使用计划

本次发行募集资金总额为不超过46.00亿元，拟全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目	预计投资总额	募集资金拟投资额
1	电声器件及音射频模组扩建项目	100,000.00	100,000.00
2	智能装置与配件类应用项目	100,000.00	100,000.00
3	USB Type-C 连接器模组扩产项目	65,000.00	65,000.00
4	企业级高速互联技术升级项目	75,000.00	75,000.00
5	智能移动终端连接模组扩产项目	40,000.00	40,000.00
6	FPC制程中电镀扩建项目	30,000.00	30,000.00
7	补充流动资金	50,000.00	50,000.00
	合计	460,000.00	460,000.00

若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

二、募集资金投资项目的的基本情况、项目发展前景及分析

（一）电声器件及音射频模组扩建项目

公司拟通过本项目的实施，实现电声器件及音射频模组产能的提升，快速适应下游客户在智能移动终端、可穿戴设备、PC等产品对音频、射频功能集成元件的需求，优化公司的产品线布局，提高3C行业的市场占有率，创造新的盈利增长点。

1、项目组织及实施方式

公司将新设子公司作为该项目的实施主体，子公司名称和注册地址以工商登记机关最终登记的为准。

2、本次项目实施的必要性与可行性

（1）项目实施的必要性

① 把握3C行业发展机会的需要

随着全球互联网基础布局的不断完善，互联网应用在日常生活及商用领域中持续深度渗透与拓展，全球3C产业稳步发展，呈现出终端设备移动化、运算服务云端化、数据传输高速化的发展特点。

消费电子产业（Consumer Electronic）：消费电子产品的种类繁多，且与消费者工作、娱乐和生活联系紧密，近年来发展迅速。随着处理器运算速度提高和能耗优化，消费电子设备不断朝着智能化、便携化的方向发展，移动终端与桌面计算机之间的界线日趋模糊。目前消费电子市场主要需求仍集中于智能手机和平板电脑，可穿戴设备产品经过多年培育，将迎来一轮快速增长。

根据Wind数据，全球智能手机和平板电脑出货量分别从2011年的47,289万台和7,200万台，增长至2014年的124,052万台和22,960万台，年复合增长率分别为38%和47%。智能手机是现代人类互动频率最高的电子终端，其应用场景几乎无处不在，已经成为现代人的必需品。为了跟进市场快速更新换代的需求，各大手机厂商持续推出更快、更轻、更薄的新产品，产品周期一般短于一年。随着苹果、小米等主要手机品牌加大对印度等第三世界国家的市场投入力度，全球智能手机市场仍将保持较快增长。Gartner预计，2017年全球智能手机出货量将达到200,000万台。智能手机的强劲需求，为电子连接器提供了稳定的下游市场。

继智能手机和平板电脑后，可穿戴设备产品将成为消费电子产业的下一个增长点。可穿戴设备是指可供用户佩戴的小型电子设备，支持移动计算和无线网络连接，以提供多元化功能。经过数年的用户偏好试验和培养，硬件厂商对可穿戴设备的使用情景有了更成熟的认识，与此同时，用户对可穿戴设备的接受程度更高。随着苹果、三星、摩托罗拉、索尼等知名品牌相继介入，可穿戴设备市场已从小众市场向主流消费者渗透。可穿戴设备比智能手机更加贴近用户，将与智能手机等传统终端形成良性互补，为用户提供更加及时的健康数据监测，便利的导航、支付、日程管理等日常功能，应用前景更加广阔。根据研究机构IDC的预测，2019年全球可穿戴设备出货量将达17,340万台，2014至2019年的年复合增长率

将达22.9%。

可穿戴设备未来将进一步与虚拟现实技术（Virtual Reality，简称VR技术）相结合，应用场景将延伸至前所未有的广阔领域。VR技术，是指以智能计算设备模拟产生一个的三度空间虚拟世界，形成关于视觉、听觉、触觉等感官的模拟，向用户提供身临其境的沉浸式体验，将给在线教育、在线医疗、培训等行业带来本质变化。VR技术应用要求阻断用户对现实世界的视觉，可穿戴式设备具有天然优势，目前产品主要以头戴式硬件为主，代表性产品如Oculus Rift。VR技术行业处于起步期，但未来市场潜力巨大。根据研究机构BI Intelligence预测，头戴式VR硬件市场规模将从2015年的0.37亿美元，增至2020年的28亿美元，年复合增长率将超过100%。

VR技术的普及与发展，可穿戴设备市场的成熟和扩张，将为连接器带来大量新产能需求。可穿戴设备内部空间极为有限，将要求连接器等元件功能高度集成、体积高度压缩，其技术门槛不断提高。

计算机产业（Computer）：随着移动互联网的应用成为主流，个人计算机（PC）出货量近年来呈现下降趋势，但已趋于平稳。微软分别于2014年4月和2015年1月终止了对Windows XP的全部技术支持和对Windows 7的主要技术支持，同时加大了Windows 10推广力度。操作系统的更新换代将带来家庭与商用计算机的升级需求，预计未来全球PC需求量走势将趋于平稳。

本项目下游市场主要面向智能移动终端、可穿戴设备和计算机产品，通过本项目的实施，公司将更好地把握市场发展的机遇。

② 适应客户产品创新和巨大采购需求的需要

音射频模组产品适应了智能终端和可穿戴设备对音讯输出和数据通讯能力的整合要求，符合产品“轻薄短小”的发展方向，潜在需求巨大。通过实施本项目，对电声器件与音射频模组的技术升级，将为客户提供更轻薄、更便捷、更全面的的产品解决方案，为客户产品创新设计创造更加灵活的空间。

依托立讯精密在3C连接器、连接组件领域的优势地位及密切的客户关系，电声器件及音射频模组产品需求目前正逐步提升。后续需要通过加速研发、厂房

及设备的投入，特别是自动组装设备的投入，跟进后续客户订单的快速增加，在快速更迭的产品周期中赢得竞争优势。

③ 丰富产品线，提高公司市场占有率和产品附加值的需要

本项目建设达产后，公司将形成上规模的电声器件与音射频模组产能，面向PC与移动智能终端客户的产品品种进一步丰富，一方面可提升已有客户对公司采购的粘性，另一方面为后续的产能整合，提供一站式产品元件解决方案提供了可能，进而提升公司产品的市场占有率，提升产品的附加值和公司整体盈利能力。

(2) 项目实施的可行性

立讯精密通过对外收购和内部整合，现拥有一支电声器件及音射频模组产品的资深开发团队，具有成熟的生产经验，研发技术在项目的启动初期得以跟产线加工工艺进行有效结合，充分转化为产能。因此，公司有足够的研发与生产制造基础能力以实施本项目。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为100,000.00万元，其中建设投资87,780.39万元，铺底流动资金12,219.62万元，均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于东莞市清溪镇，正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

本项目的产品主要为应用于笔记本电脑、手机、平板电脑、可穿戴设备等智能移动终端的电声器件和音射频模组。项目达产后，年产量可达7,300万套。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为2年，投产第1年可实现项目设计产能的40%，第2年可实现项目设计产能的80%，第3年全部达产，达到100%设计生产能力。项目投资内

部收益率（税后）为21.41%，投资静态回收期（税后）6.73年。

（二）智能装置与配件类应用项目

公司拟通过增资全资子公司苏州丰岛实施本项目。苏州丰岛目前主要提供机构件、系统整合配套连接器、机电模组等产品，通过本次项目的实施，依托现有产能，苏州丰岛将进一步发展成组件及综合模块化产品供应商，覆盖多种智能装置内部组件和外部配件的需求。

1、项目组织及实施方式

该项目以苏州丰岛为实施主体，苏州丰岛为公司的全资子公司。

2、本次项目实施的必要性与可行性

（1）项目实施的必要性

① 把握3C产业最新发展动向的需要

项目产品所对应的移动终端市场前景和可穿戴设备市场前景详见本报告“二、募集资金投资项目的基本情况、项目发展前景及分析”之“（一）电声器件及音射频模组扩建项目 - 2、本次项目实施的必要性与可行性”。

② 公司可持续发展的重要战略举措

苏州丰岛目前以机构件、精密客制化连接器、机电模组等为主要产品，并掌握了领先的机构件生产工艺，以及连接器相关产品的外观美化处理技术。本项目将进一步跟进客户在制程整合、产品模块化方面的需求，通过标准化产线扩建、扩充模块化组件的生产能力并提高产能弹性，为客户提供一站式高附加值解决方案，使公司的产品线具备更深厚的纵向层次，创造新的盈利增长点。

③ 充分利用苏州丰岛已有技术和生产优势的需要

随着国内外硬件行业初创型企业的不断崛起，品牌大厂跟进行业动态，持续地推陈出新，智能终端品类和形态的快速发展，同步催生出精密模块、创新ID机构、特殊互连接口、自动化精密制造等领域的需求。

苏州丰岛具有多年机构件的生产经验，复合制程机构件等产品的工艺水平较

高,本项目建成后,苏州丰岛将可整合技术和制造资源,快速响应该等新型需求,充分发挥机构件生产及复合制程能力的优势。

(2) 项目实施的可行性

苏州丰岛具备多年的生产管理经验,掌握了相应的研发能力、生产能力、市场开拓能力,已成为公司机构件、连接器和机电模组的主要生产基地。本项目以苏州丰岛已有的研发和生产优势为基础,将其业务作进一步延伸,苏州丰岛具有足够的 ability 主导本项目的实施。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为100,000.00万元,其中建设投资78,097.77万元,铺底流动资金21,902.23万元,均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于苏州市昆山市锦溪镇,正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

募投项目完成后,苏州丰岛将新增二次加工、组装结构件及机电模组产品生产线200条,达产后每年可生产7,100万套产品。项目产品将广泛应用于移动智能终端和可穿戴设备内部,以及相关终端的外部配件;苏州丰岛也将发展成为智能装置与配件应用产业的机构、零件、系统产品供应商。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为2年,投产第1年可实现项目设计产能的69%,第2年可实现项目设计产能的77%,第3年全部达产,达到100%设计生产能力。项目投资内部收益率(税后)为35.79%,投资静态回收期(税后)5.28年。

(三) USB Type-C 连接器模组扩产项目

公司拟通过增资全资控股子公司东莞讯滔实施本项目。项目建成后,公司将

实现Type-C连接器及连接线的自动化生产，以达到产能扩产和技术升级的双重目标，进一步提升公司在消费电子领域高端精密连接器的领先地位，多方位满足下游多领域客户的综合性需求。

1、项目组织及实施方式

该项目以东莞讯滔为实施主体，东莞讯滔为公司的全资控股子公司。

2、本次项目实施的必要性与可行性

（1）项目实施的必要性

① 顺应3C产业发展前景，扩大市场份额的需要

项目产品所对应的移动终端及PC市场前景详见本报告“二、募集资金投资项目的的基本情况、项目发展前景及分析”之“（一）电声器件及音射频模组扩建项目 - 2、本次项目实施的必要性与可行性”。

② 把握Type-C连接器发展机遇的需要

2014年4月，USB Type-C连接器及相关连接线产品首次发布。作为USB 3.1标准下的升级产品，Type-C接口能同时实现大电流快速充电，数据高速传输，普通USB、HDMI及VGA接口的全面兼容，在推出至今的短短一年时间里，已被应用于多款旗舰产品，包括苹果的全新Macbook、乐视超级手机、Sandisk公司推出的全新闪盘产品等。Macbook上仅保留单一Type-C接口的设计，使得Type-C接口之强大性能和功能高度集成化受到了市场更广泛的认知。

Type-C连接器及相关连接线产品的制作存在较高技术壁垒，公司通过准确判断连接器市场发展方向，前期大力布局Type-C产品发展，目前已取得形成大量领先技术成果，已成为全球市场Type-C连接器主要供应商。经过2015年在高端机型上的试水，受Windows 10对Type-C的原生支持、欧盟2017年实施移动设备充电接口的统一标准等因素的推动，公司预计Type-C需求自2016年起将持续放量。公司亟需加大相关自动化生产及研发设备的投入，一方面通过产能提升满足下游客户快速增长的需求，另一方面通过生产工艺和技术上的持续积累，与国内外连接器及连接线竞争厂商拉开差距，从而使Type-C连接器及相关连接线产品成为公司新的盈利增长点。

（2）项目实施的可行性

立讯精密在Type-C相关产品方面具有技术领先优势，产品优先取得协会的连接线认证和连接器认证，已率先导入Type-C连接线、连接器和转换器到全球首款Type-C接口手机上。依托立讯精密全平台的Type-C相关产品研发能力，东莞讯滔已建立起成熟的Type-C连接器及相关连接线生产工艺，具备开展本项目的的能力。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为65,000.00万元，其中建设投资58,297.43万元，铺底流动资金6,702.57万元，均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于东莞市清溪镇，正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

募投项目完成后，东莞讯滔Type-C连接器、连接线和转换器产品产能将大幅提升，合计年产量可达99,000万件，将满足下游客户在智能手机、平板电脑、笔记本电脑等移动终端产品方面的需求。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为2年，投产第1年可实现项目设计产能的44%，第2年可实现项目设计产能的80%，第3年全部达产，达到100%设计生产能力。项目投资内部收益率（税后）为23.90%，投资静态回收期（税后）7.56年。

（四）企业级高速互联技术升级项目

公司拟通过增资全资控股子公司东莞讯滔实施本项目。东莞讯滔目前已具备高速互联产品生产技术，本项目建成投产后，东莞讯滔将成为企业级高速电缆组装产品生产厂商，满足公司现有主要客户在无线通讯、数据中心、物联网、车联

网等多个领域的高速电缆产品、高速光互连产品、天线用射频同轴线缆产品及相关连接组件产品的需求。

1、项目组织及实施方式

该项目以东莞讯滔为实施主体，东莞讯滔为公司的全资控股子公司。

2、本次项目实施的必要性与可行性

(1) 项目实施的必要性

① 把握通讯行业最新发展动向的需要

互联网建设对经济的拉动作用，受到世界各主要国家空前的重视。2015年11月发布的国家“十三五”发展规划提出，“实施网络强国战略，加快构建高速、移动、安全、泛在的新一代信息基础设施。”可靠、稳定、高速的通讯网络的建立与维护，已成为与电力供应、交通运输同等重要的公共基础设施建设工程。

当前互联网的终端应用已经向移动终端应用和云端服务转移。随着互联网应用方式的不断延伸和拓展，终端设备运算速度提升，以及设备小型化对云端运算的依赖度提高，互联网所需处理的数据量将呈快速增长趋势，为了保证高速互联网的可靠、稳定，数据传输设备的技术必须同步保持快速革新，对产品的技术与品质要求将变得非常严苛，这将要求数据传输设备供应商同时具备丰富的技术储备和可靠的生产能力。通过本项目的实施，公司将从技术实力和生产能力上，紧跟行业发展，满足下游需求。

② 适应国内IDC发展趋势的需要

随着宽带技术的可靠性和速率提高，移动互联网的应用场景不断深化，移动设备微型化对云端计算处理的需求日益提升，互联网传输、储存及处理的数据量规模正呈爆炸式增长，为IDC发展创造了极大的需求和机遇。根据《2014-2015年IDC产业发展研究报告》，2014年中国IDC市场增长迅速，市场规模达到372.2亿元人民币，同比增速达到41.8%；在过去六年，中国IDC市场复合增长率达到38.6%。预计到2017年，中国IDC市场规模将超过900亿，增速将接近40%。

IDC强劲的发展速度，将催生大量传输设备及相关连接器的需求，通过技术

升级，提供企业级高标准产能，公司将可有效地凭借已有技术成果满足通讯企业客户的迫切需求，把握新的市场机会。

③ 公司将产品面向市场推向多元化的需要

目前，公司的产品主要面向消费电子市场。通过本项目的实施，公司可开拓通讯行业企业级客户的需求，有助于公司业务方向形成消费电子、汽车产品、通讯企业产品等的多元化竞争格局。

(2) 项目实施的可行性

东莞讯滔具备多年的生产管理经验，掌握了与本项目产品相关的研发能力、生产能力和市场开拓能力，目前已形成了成熟的高速互联产品开发技术及产能。本项目将建基于已有的技术和产能进行升级改造，东莞讯滔具有足够的能力主导本项目的实施。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为75,000.00万元，其中建设投资54,324.26万元，铺底流动资金20,675.74万元，均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于东莞市清溪镇，正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

本项目建成后，东莞讯滔将为公司客户提供企业级高速互联技术产品。公司将与IC方案商及国际标准组织同步制定规格，并以客户需求为导向，提供高速电缆组装等产品的完整互联解决方案。项目达产后，东莞讯滔可实现年产线束组件产品约250万套，高速光缆产品约30万套，连接器产品约4,000万套，裸线产品约8,000万套。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为2年，投产第1年可实现项目设计产能的40%，第2年可实现项目设计产能的60%，第3年可实现项目设计产能的80%，第4年全部达产，达到100%设计生产能力。项目投资内部收益率（税后）为20.21%，投资静态回收期（税后）7.07年。

（五）智能移动终端连接模组扩产项目

公司拟通过增资全资子公司滁州立讯实施本项目。滁州立讯通过新增产能的建设，可有效跟进下游主要客户对连接模组产品的需求，进一步扩大市场占有率。

1、项目组织及实施方式

该项目以滁州立讯为实施主体，滁州立讯为公司的全资子公司。

2、本次项目实施的必要性与可行性

（1）项目实施的必要性

① 把握移动智能终端市场发展机会的需要

项目产品所对应的移动智能终端市场前景详见本报告“二、募集资金投资项目的基本情况、项目发展前景及分析”之“（一）电声器件及音射频模组扩建项目 - 2、本次项目实施的必要性与可行性”。

② 公司亟需通过实施本项目，适应客户连接模组的巨大需求

智能移动终端是当前连接模组应用最广的领域之一，其中智能手机内部及外部配件对其需要量尤为庞大。近年来公司通过外部并购整合和内部技术研发积累，产品线不断得到延伸，技术及工艺水平不断提升，已赢得了国内外一线品牌客户的高度认同，市场份额不断扩大。在此基础上，公司通过进一步加大投入，实现企业的生产能力的提升，适时响应客户的全方位及定制化需求。

（2）项目实施的可行性

滁州立讯具备成熟的生产管理经验，掌握了与项目产品相关的研发能力、生产能力和市场开拓能力，具有足够的力量主导本项目的实施。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为40,000.00万元，其中建设投资38,320.60万元，铺底流动资金1,679.40万元，均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于安徽省滁州经济技术开发区，正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

募投项目完成后，滁州立讯将形成年生产5,000万套智能移动终端连接模组产品的产能。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为1年，投产第1年可实现项目设计产能的50%，第2年可实现项目设计产能的75%，第3年全部达产，达到100%设计生产能力。项目投资内部收益率（税后）为19.79%，投资静态回收期（税后）6.35年。

（六）FPC 制程中电镀扩建项目

公司拟通过增资全资子公司滁州立讯实施本项目。项目建成后，滁州立讯将成为公司FPC制程中电镀主要生产基地，通过外包电镀制程向内部转移，提升制造工艺和交货效率，满足公司现有主要客户在PC、智能移动终端、可穿戴设备等领域的FPC及相关连接组件产品的需求。

1、项目组织及实施方式

该项目以滁州立讯为实施主体，滁州立讯为公司的全资子公司。

2、本次项目实施的必要性与可行性

（1）项目实施的必要性

① 跟进3C行业最新市场动向，提高公司竞争力的需要

本项目所应用的终端3C行业市场前景详见本报告“二、募集资金投资项目的基本情况、项目发展前景及分析”之“（一）电声器件及音射频模组扩建项目-2、本次项目实施的必要性与可行性”。

② 把握FPC市场发展机遇的需要

近年来，FPC市场一直处于增长态势，特别是高精密度的FPC长期处于供不应求的状态。在消费电子产品小型化趋势下，FPC将向着高密度及超高密度方向发展。同时，随着软硬结合板制作流程的成熟度和市场接受度逐步提高，具有可弯折、立体安装优势的软硬结合板的成本将逐步降低，市场需求也将进一步扩大。特别是近年来，智能手机、平板电脑等智能移动终端市场规模不断扩大，可穿戴设备市场的蓄势待发，拉动了FPC市场规模的不断增长。此外，工业控制装置、医疗器械、仪器仪表和航天军工领域的广泛应用，使得FPC市场的可拓展性更为广阔。凭借本公司在智能移动终端市场连接器产品的主力供应商地位，公司在FPC产品市场扩张时面临极为有利的竞争态势。为了进一步适应客户对FPC产品不断提升的技术要求，有必要进行投入，整合关键制程，提高加工效率和质量。

（2）项目实施的可行性

公司FPC产品团队已经具备了单面、双面、多层柔性印刷电路板的技术与工艺，居于国内领先水平，主要客户囊括国内外知名3C组件或终端生产商，初步具备与国际FPC厂商进行竞争的能力。本项目建设主要用于完成FPC生产中的表面处理制程，依托公司FPC产品的技术及工艺积累，滁州立讯有足够的 ability 主导本项目的实施。

3、项目投资概算及资金投入来源

该项目总投资为30,000.00万元，其中建设投资22,716.79万元，铺底流动资金7,283.21万元，均以本次募集资金解决。

4、项目备案、环评及选址情况

项目实施地点位于安徽省滁州经济技术开发区，正在履行发改委备案及环评程序。

5、项目产品情况

该项目的产品主要为公司元件产品的表面处理工艺，主要用于FPC生产中的制程工序，同时可应用于机构五金件、连接器端子电镀，金属外壳阳极氧化处理、金属与塑料纳米结合技术应用等。项目建成后，将形成18条表面处理工艺生产线，达产后，年产值预计达30,576.00万元。

6、项目实施进展情况

该项目尚未启动。

7、项目效益

该项目建设期为2年，投产第1年可实现项目设计产能的50%，第2年可实现项目设计产能的80%，第三年全部达产，达到100%设计生产能力。项目投资内部收益率（税后）为29.40%，投资静态回收期（税后）5.36年。

（七）补充流动资金

凭借雄厚的技术实力和可靠的生产能力，受惠于3C行业的快速发展，公司的营业收入近年来增长迅猛，2012年至2014年营业收入年复合增长率达41.86%。展望未来三年，基于以下因素，公司营业收入将维持较快增长：

1、3C行业“轻薄短小”发展趋势将持续促进连接器需求和技术革新

3C行业在可见的将来仍将维持较快增速，移动智能终端的渠道下沉和升级需求、可穿戴设备的需求放量、互联网建设速度的持续提升，一方面将继续刺激3C终端产品和相关组件、配件出货量的提高，另一方面，产品及组件中所使用的连接器、连接线部件数量仍将保持在高位，这些部件的客制化、专业化、集成化水平将不断提高，公司将积极应对连接器行业对技术要求不断提升的挑战，以不断更迭、保持领先的技术实力和灵活调整、紧跟需求的生产能力，发力于“老客户老产品”、“新客户老产品”和“新市场老产品”需求，进一步提升市场占有率。

2、产品线垂直整合和多元化布局为公司发展增添新动力

公司作为国内连接器行业的领先企业，对连接器产品的发展趋势具有敏锐的洞察力，在Type-C、音射频模组、数据高速互联技术方面的前瞻性布局，使得

公司能紧贴下游3C行业客户的最新需求，为其产品创新提供便捷、高性能的解决方案。与此同时，公司致力于对内部各产品线的产能进行垂直整合，务求在产品线横向上具备丰富品类的前提下，具有纵向的产能有机结合能力，通过提升模块化产品开发及组装能力，为客户提供附加值更高的产品和服务。依托公司多年以来建立的深厚客户基础，公司产品线的垂直整合和多元化布局，将为公司“老客户新产品”创造大量机会，进而通过前者的示范效应，进一步向“新客户新产品”延伸，为公司营收不断攀升注入持续动力。

基于上述分析，公司业务未来发展前景广阔，业务规模和营业收入预计将持续以较快速度增长，并形成大量流动资金需求。本次公司募集资金中约50,000万元拟用于补充流动资金，以满足公司日常生产经营的资金需求，缓解随着业务快速增长将带来的流动资金压力，为公司未来发展战略的顺利实施提供充足的资金保障。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次非公开发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行所募集的资金，在扣除相关发行费用后，将全部用于募投项目，募投项目符合国家产业政策和行业发展趋势，这将增强公司资本规模、整合能力和风险抵抗能力。根据公司所处行业的特点，只有资本规模实力较大的公司才能在未来的行业竞争中占据有利地位。本次非公开发行完成后，公司资本实力将进一步增强，提高了应对宏观调控及政策变动风险的能力。

本次募投项目建成达产后，公司的产能将合理提高，产能结构能加符合下游需求的变化趋势，研发能力将同步得到强化。产品线方面，横向上，公司可提供的产品品类将更为丰富，纵向上，公司将通过加大制程和产品链的整合度，提升产品附加值，提高协同效应，增强整体盈利能力。

本次发行将有利于进一步提升公司的核心竞争力，对实现公司的长期可持续发展具有重要的战略意义。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行募投项目全部达产后，将带来良好效益，进一步增强公司盈利能力，壮大公司的规模和实力，促进公司持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

立讯精密工业股份有限公司董事会

2015年11月25日