

苏州瑞玛精密工业股份有限公司

2020 年度董事会工作报告

2020 年，公司董事会按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，严格执行股东大会各项决议，认真推进会议各项决议的有效实施，促进公司规范运作，保障公司科学决策，推动各项业务顺利有序开展，使公司保持持续、稳定、健康的发展态势，有效地保障了公司和全体股东的利益。现将公司董事会 2020 年度工作重点和 2021 年经营计划报告如下：

一、2020 年度公司总体经营情况

2020 年，受疫情的影响，全球经济遭受巨大冲击，且大宗金属原材料价格及美元汇率大幅波动、中美贸易冲突进一步加剧，国际形势愈加严峻，全球产业链面临前所未有的挑战。面对疫情带来的严峻考验和复杂多变的国内外经营环境，公司审慎灵活应对，贯彻落实各项政府决策部署，在常态化疫情防控中全面推进复工复产达产，坚持以客户需求为引领、以技术创新为驱动，加大新客户、新项目和新产品的开发力度，抢抓业务订单、扩大主要产品的市场份额和新产品的市场推广，同时，加快引进业务、经营管理及技术骨干人员，实施精益生产与管理，打造精益质量体系，不断优化公司管理架构和管理团队，保持运营效率及资产管理水平的持续稳步提升。2020 年度，公司实现营业收入为 58,419.48 万元，同比略微下降 4.21%；归属于上市公司股东的净利润为 5,552.77 万元，同比下降 35.27%。2020 年度公司主要经营情况如下：

1、完成首次公开发行股票

2020 年 3 月，公司完成首发上市，成功募集资金 43,426.67 万元用于汽车、通信等精密金属部件建设项目和研发技术中心建设项目，进一步扩大公司精密金属零部件产品的生产规模，提升公司的技术研发实力，增强公司的市场竞争力和整体实力，同时，公司财务状况得到优化，总资产和净资产增加、资产负债率下降，债务融资能力将得到增强。首发的完成使公司跨上了一个新的发展平台和进入了一个新的发展阶段，为公司未来可持续发展奠定了坚实的基础。

2、积极推进项目建设

2020 年，公司汽车、通信等精密金属部件建设项目、研发技术中心建设项

目、新建滤波器生产项目、新建 5G 陶瓷介质滤波器生产项目、投资建设用于 5G 通讯及汽车新能源电池包的紧固件生产项目等实施进展顺利。汽车、通信等精密金属部件建设项目累计投入 2,678.12 万元，研发技术中心建设项目累计投入 2,871.77 万元；新建滤波器生产项目建成 3 条滤波器生产线，并向全球知名的移动通信主设备商批量供应 5G 通讯滤波器；新建 5G 陶瓷介质滤波器生产项目进入试生产阶段，试产品已在下游相关客户进行验证；投资建设用于 5G 通讯及汽车新能源电池包的紧固件生产项目已在进行规划设计等前期准备工作。

3、收购子公司少数股东权益

为进一步加强对于子公司新凯紧固系统的整体经营控制，提升其经营决策效率，加快其发展速度，巩固其行业发展地位，增强其持续盈利能力和发展后劲，2020 年 9 月，公司以自有资金 15,433.00 万元收购自然人林巨强、孙梅分别持有的新凯紧固系统 43.65%、1.35%的股权，新凯紧固系统成为公司全资子公司。

4、提升管理效能，实现降本增效

2020 年，公司立足战略发展目标，优化生产管理各项业务流程，提高公司生产自动化程度，加强并完善内控制度建设，做好各类经营风险防控。持续吸引外部中高端人才，为公司加快规模发展和新产品应用领域扩展提供人才保障；根据各部门需求持续推进各类优化项目，规划通过 ERP、MES、HR 三大系统的数据集成，达成产销协同、计划协同、物料协同目标。各类优化项目完成后，将实现：生产计划与客户的需求相匹配，客户满意度不断提高；生产周期缩短，生产效率提高；库存周转率提高，资金占用库存降低。

5、主营业务发展情况

(1) 移动通讯领域

2020 年，因客户需求发生变动，公司移动通讯领域产品销售数量下降，使得移动通信精密金属零部件产品销售收入同比有所降低。公司通过在移动通信结构件、元器件、紧固件领域的持续积累、已较好掌握移动通信设备主要零部件的研发、生产技术的基础上，加大移动通信设备精密焊接、自动化组装技术、调试技术的研发投入，紧跟诺基亚、爱立信等通信设备制造商 5G 产品的研发步伐，逐步形成了 5G 产品的纵向开发能力。公司新建滤波器生产项目、新建 5G 陶瓷介质滤波器生产项目、研发技术中心建设项目等涉及移动通信设备的业务进展顺

利，研发出了多项新产品，形成了 4G\5G 滤波器设备的批量供应能力；组建具备陶瓷产品应用开发资深从业经验的专业技术、市场团队，已实现 CWG 产品样机小型化、轻量化，实现 Monoblock 孔径大小和屏蔽方式上的优化，并持续致力于功能陶瓷器件、消费电子用外观和结构陶瓷件的研发、生产及客户开发。

公司始终密切关注移动通讯领域行业技术和市场需求的发展状况，加强 5G 通信介质材料、零部件和基站设备的开发投入，增强自身技术研发实力，为公司 5G 移动通信设备业务发展做好全面布局。同时，公司也在努力开拓国内外移动通讯行业其它客户业务合作的机会，5G 业务正式大规模商用带来的移动通讯零部件及设备产品需求的增加将有利于推动公司移动通信业务增长。

(2) 汽车及新能源汽车领域

2020 年，全球汽车产销量同比大幅下降，客户需求因此下降，公司汽车及新能源汽车领域零部件产品销售收入同比降低。得益于前期冲压、冷锻和模具开发的技术积累以及产品研发的持续投入，公司汽车领域的核心零部件的国产化供应能力已逐步提升，新型汽车动力控制系统成型件冲压模具的研发及新型汽车变速箱油封复杂拉深件冲压模具的研发项目相关产品已进入量产阶段，汽车传动系统齿形精密拉深模具项目还处于研发阶段，预计 2021 年实现试生产及小批量供应。前述技术的储备为公司开拓国内外传统能源、新能源和混合能源汽车的产品应用市场打下了良好基础，公司中控配套产品在德国大陆集团“BMW 项目”中实现首次配套供货；汽车智联雷达天线配套产品在德国大陆集团“大众汽车项目”、“通用汽车项目”实现首次配套供货；离合器变速箱配套产品在博格华纳“上汽集团项目”、“长城汽车项目”、“长安混合能源汽车项目”及“吉利汽车项目”中实现首次配套供货；座椅金属骨架配套产品在延锋“特斯拉 model S 项目”、“特斯拉 model Y 项目”及“北美通用汽车项目”实现首次配套供货。

随着新能源、混合能源汽车技术的发展，汽车自动化、智联系统应用的逐步增加，基于全球汽车零部件巨头及国内知名汽车品牌对公司技术实力、产品品质及优异供应能力充分认可，未来公司汽车及新能源汽车领域的业务规模有望逐步提高。公司将继续保持并深化与现有优质客户的合作，同时继续加强新客户和新项目的开发力度，持续加大技术研发投入，紧跟客户产品研发步伐，与下游客户同步开发新产品，提高公司汽车及新能源汽车领域零部件产品的技术和竞争优

势。

(3) 电力电气领域

2020 年，国家电网投资结构整体侧重信息化建设，重点聚焦大数据、工业互联网、5G、人工智能等领域，强调加快现代信息通信技术推广应用、加快特高压工程项目建设、加快新型数字基础设施建设。因此，轨道交通、工业制造各领域实际发展不及预期，配电开关控制设备的市场需求下降，公司电力电气零部件销售收入同比降低。未来，公司将继续贯彻执行集团大客户政策，努力稳定现有主要客户销售规模，为其配电开关控制设备、家用电力器具制造等领域提供组件、紧固件等金属零部件产品；同时，加大高强度高韧性陶瓷面板开关的制备技术的研究开发力度，为未来抢占高端智能配电开关控制设备市场进行技术储备，多手段稳固公司电力电气领域业务发展。

(4) 精密模具产品

精密模具是精密加工的基础工艺装备，也是反映一个公司在该领域技术水平的重要标志之一。公司自设立以来始终将模具开发能力及优化作为技术研发的重点之一，以达到客户对于精密拉深精度、产品特殊成型等性能要求，同时提高生产效率。报告期内，因移动通讯领域业务、汽车及新能源汽车领域、电气电气领域业务的发展不达预期，且公司承接的国内外新项目较多都处于开发设计之中，未进行交付并达到客户验收标准，因此，精密模具业务的未能实现稳定增长。

报告期内，公司经营业绩出现较大幅下滑主要原因为：一是受疫情影响，公司 2020 年一季度开工率不足，而生产、管理等成本却有上升；二是受海外疫情扩散、长时间未能有效控制的影响，海外客户的订单下达及公司货物交付都受到较大拖延，公司及子公司外销比例及外销金额都出现了下降；三是报告期内国内外移动通讯 5G 建设未达预期，影响了公司移动通讯业务。为更好实现公司的业务能力提升与转型升级，公司加快研发技术中心建设项目的投入，提升精密金属部件的模具研发与工艺技术水平。同时，公司在功能电子陶瓷类产品领域，持续引进了高端研发与经营骨干人员，加大了研发设备与经费投入，报告期内人员费用和研发费用增加较快。上述因素导致公司报告期内经营业绩出现同比下滑。

为应对经营业绩的下滑风险，2021 年，公司将通过优化资源配置，聚焦精密金属零部件业务，通过抓住汽车及新能源汽车加快发展和 5G 基站快速建设的

契机，加大该领域内精密冲压件、紧固件的业务拓展和订单交付；发挥好已经建成的移动通讯设备产能与交付能力，扩大移动通讯设备的订单获取与交付销售，形成移动通讯领域零部件与设备的一体化交付能力，提高整体竞争优势，更好地提升公司盈利能力。同时，公司进一步在功能电子陶瓷类产品领域加大投资，形成从陶瓷材料配方、具体产品研制到细分领域运用的全产业链覆盖和目标市场与客户定位，加快市场导入和规模化、产业化应用能力，依托公司的现有客户、品牌、精密制造与管理等优势，加快形成公司新的利润增长点。

二、2020年度公司收入与成本构成情况

1、营业收入构成

单位：元

	2020年		2019年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	584,194,761.01	100.00%	609,897,588.40	100.00%	-4.21%
分行业					
制造业	584,194,761.01	100.00%	609,897,588.40	100.00%	-4.21%
分产品					
移动通信零部件	214,384,651.44	36.70%	210,065,570.79	34.44%	2.06%
汽车零部件	256,491,722.83	43.91%	258,806,324.12	42.43%	-0.89%
电力电气零部件	65,279,490.68	11.17%	75,290,691.31	12.34%	-13.30%
其他	26,559,224.32	4.55%	17,330,007.65	2.84%	53.26%
精密模具	21,479,671.74	3.68%	48,404,994.53	7.94%	-55.63%
分地区					
内销	365,225,966.67	62.52%	352,430,177.18	57.79%	4.73%
外销	218,968,794.34	37.48%	257,467,411.22	42.21%	-4.73%

2、占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
制造业	584,194,761.01	421,856,647.56	27.79%	-4.21%	3.03%	-5.08%
分产品						
移动通信零部件	214,384,651.44	148,092,725.88	30.92%	2.06%	15.65%	-8.12%
汽车零部件	256,491,722.83	193,348,790.84	24.62%	-0.89%	1.40%	-1.71%
电力电气	65,279,490.68	52,055,490.40	20.26%	-13.30%	-10.91%	-2.14%

零部件						
分地区						
外销	218,968,794.34	148,968,715.07	31.97%	-4.73%	-4.68%	-7.33%
内销	365,225,966.67	272,887,932.49	25.28%	4.73%	7.79%	-2.89%

3、公司实物销售收入情况

行业分类	项目	单位	2020年	2019年	同比增减
移动通信零部件	销售量	万件	55,242.32	44,716.86	23.54%
	生产量	万件	54,932.17	44,757.2	22.73%
	库存量	万件	7,238.93	7,549.08	-4.11%
汽车零部件	销售量	万件	38,766.57	36,501.68	6.20%
	生产量	万件	41,134.23	36,009.83	14.23%
	库存量	万件	9,505.74	7,138.09	33.17%
电力电气零部件	销售量	万件	24,434.62	25,348.7	-3.61%
	生产量	万件	24,326.99	23,705.22	2.62%
	库存量	万件	4,286.25	4,393.87	-2.45%

4、营业成本构成

按行业分类：

单位：元

行业分类	项目	2020年		2019年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
制造业	直接材料	248,993,850.46	59.02%	251,126,927.90	61.33%	-0.85%
制造业	直接人工	37,910,458.01	8.99%	40,331,781.57	9.85%	-6.00%
制造业	制造费用及其他	134,952,339.09	31.99%	117,981,586.97	28.82%	14.38%

5、主要销售客户和主要供应商情况

(1) 公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	211,029,049.21
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	36.13%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

(2) 公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	48,388,255.02	8.28%
2	第二名	43,038,242.09	7.37%
3	第三名	41,193,599.63	7.05%
4	第四名	40,928,223.62	7.01%
5	第五名	37,480,728.85	6.42%
合计	--	211,029,049.21	36.13%

(3) 公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	73,704,259.29
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	21.46%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

(4) 公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	第一名	21,728,682.80	6.33%
2	第二名	15,517,894.08	4.52%
3	第三名	14,434,587.42	4.20%
4	第四名	11,883,563.77	3.46%
5	第五名	10,139,531.22	2.95%
合计	--	73,704,259.29	21.46%

6、费用

单位：元

	2020 年	2019 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	13,795,186.85	16,604,209.56	-16.92%	不适用
管理费用	49,201,673.15	40,659,617.91	21.01%	不适用
财务费用	-10,837.02	-994,984.53	-98.91%	主要系受美元对人民币汇率变化影响，汇兑损益变动较大所致。
研发费用	30,164,318.84	24,377,285.97	23.74%	不适用

7、研发投入

公司重视新产品、新技术的研发，以市场为导向，持续推进技术升级，大力提升公司技术研发能力和自主创新能力，提高产品附加值，不断增强公司的市场竞争力。

报告期内，汽车传动系统齿形精密拉深模具的研发、5G 铝板自动攻牙生产线的研发、5G 高精密拉深模具及其自动化的研发、精密拉深传递模具的研发及异形电气支架冲压、攻牙、组装自动化生产线的研发 5 个研发项目已结项；“研发技术中心建设项目”本年新增投入资金，配置了一批高精度的研发用加工机床、机器人和检测设备，提高了公司高精度模具的设计和加工能力。

报告期内，功能电子陶瓷类项目研发加大了投入：高强度高韧性陶瓷面板开关的制备技术正处于研发阶段；超低损耗 5G 陶瓷介质滤波器正处于小试阶段，项目领衔开发团队人员获评“2020 年度苏州高新区科技创新领军人才”，并入选了“苏州市 2020 年第四十二批科技发展计划(第二批姑苏领军人才)”，获得了政府的肯定和大力支持；同时，公司引入了一批高端的技术骨干人才，并不断

加大研发人员经费的投入，研发人员队伍得到不断提升和壮大，全面加强了公司相关研发项目的研发能力与技术水平。

(1) 公司研发投入情况

	2020 年	2019 年	变动比例
研发人员数量（人）	118	100	18.00%
研发人员数量占比	12.87%	11.36%	1.51%
研发投入金额（元）	30,164,318.84	24,377,285.97	23.74%
研发投入占营业收入比例	5.16%	4.00%	1.16%
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00%
资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%

8、现金流

单位：元

项目	2020 年	2019 年	同比增减
经营活动现金流入小计	593,799,482.03	620,564,852.65	-4.31%
经营活动现金流出小计	540,527,893.15	512,903,723.82	5.39%
经营活动产生的现金流量净额	53,271,588.88	107,661,128.83	-50.52%
投资活动现金流入小计	444,724,727.01	448,156.07	99,134.34%
投资活动现金流出小计	636,707,709.38	51,157,153.88	1,144.61%
投资活动产生的现金流量净额	-191,982,982.37	-50,708,997.81	278.60%
筹资活动现金流入小计	528,010,959.52	-	100.00%
筹资活动现金流出小计	165,676,177.31	24,750,000.00	569.40%
筹资活动产生的现金流量净额	362,334,782.21	-24,750,000.00	-1,563.98%
现金及现金等价物净增加额	220,088,122.51	32,649,733.76	574.09%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明：

1、2020 年度，投资活动现金流入小计同比增长 99,134.34%，主要系报告期收回理财产品金额增加所致。

2、2020 年度，投资活动现金流出小计同比增长 1,144.61%，主要系报告期购买理财产品金额增加所致。

3、2020 年度，投资活动产生的现金流量净额同比增长 278.60%，主要系报告期购买理财产品金额增加所致。

4、2020 年度，筹资活动现金流入小计增加 528,010,959.52 元，主要系报告期首次公开发行成功募集资金到账所致。

5、2020 年度，筹资活动现金流出小计增加 569.40%，，主要系报告期公司支付收购子公司新凯紧固系统 45% 少数股权的金额较大所致。

6、2020 年度，筹资活动产生的现金流量净额同比下降-1,563.98%，主要系

报告期公司收到的筹资活动现金金额较大所致。

7、2020 年度，现金及现金等价物净增加额同比增长 574.09%，主要系报告期首次公开发行成功募集资金到账所致。

三、2020 公司资产构成情况

单位：元

	2020 年末		2020 年初		比重增减
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
货币资金	339,715,183.17	30.70%	95,143,084.65	15.28%	15.42%
应收账款	221,200,088.23	19.99%	196,356,471.30	31.54%	-11.55%
存货	119,073,967.01	10.76%	82,537,771.25	13.26%	-2.50%
固定资产	204,544,889.99	18.49%	147,942,571.00	23.77%	-5.28%
在建工程	11,650,636.25	1.05%	34,419,154.74	5.53%	-4.48%
短期借款	12,706,111.11	1.15%	-	0.00%	1.15%
长期借款	50,000,000.00	4.52%	-	0.00%	4.52%
交易性金融资产	123,375,059.82	11.15%	17,000,000.00	2.73%	8.42%
应收票据	12,878,366.80	1.16%	1,613,935.06	0.26%	0.90%
预付款项	4,246,992.46	0.38%	1,474,026.87	0.24%	0.14%
其他应收款	1,268,509.87	0.11%	3,299,525.05	0.53%	-0.42%
其他流动资产	11,066,774.55	1.00%	2,405,213.32	0.39%	0.61%
无形资产	36,255,592.34	3.28%	26,879,596.91	4.32%	-1.04%
递延所得税资产	4,221,085.50	0.38%	2,424,401.91	0.39%	-0.01%

四、2020 主要控股参股公司经营情况

2020 年，公司控股子公司新凯紧固系统实现净利润 23,496,676.96 元，占 2020 年度公司归属于上市公司股东的净利润的比例达 42.32%。

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
新凯紧固系统	子公司	汽车领域的精密金属制造与销售	21,000,000	231,423,913.52	173,110,072.42	217,879,166.57	26,987,623.78	23,496,676.96

五、2020 年度公司董事会日常工作情况

2020 年度，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所上市规则》等有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件的要求，不断提高公司的治理水平；公司股东大会、董事会、监事会及经营层运作正常，董事会各专门委员会和公司独立董事能够切实履行职责，管理效率不

断提高，促进了公司的规范及高效运作。同时，督促公司董事、监事、高级管理人员及相关人员不断学习，提升自身水平，推动公司完善治理机制、健全内控制度、实现规范发展。

（一）规范运作情况

报告期内全年共召开了 10 次董事会、4 次股东大会，根据《公司章程》规定，涉及关联事项的相关议案关联董事均回避表决，涉及重大事项的相关议案独立董事均发表了同意的独立意见。公司董事会认真执行股东大会审议通过的各项决议，积极推进各项工作，切实按照有关规定履行职责。

（二）董事履职情况

2020 年度，公司全体董事恪尽职守、勤勉尽责、高效决策，持续深入开展公司治理活动，对提交各专委会、董事会审议的各项议案进行认真审阅，深入讨论，为公司的经营发展建言献策，做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强董事会决策的科学性，进一步推动公司经营管理各项工作持续、稳定、健康发展，不断提高治理水平。

公司独立董事严格按照《公司章程》《独立董事工作制度》等相关规定勤勉尽责、廉洁自律、忠实履行各项职责，积极参与优化公司治理结构的建设，独立、客观、审慎的行使表决权；利用参加董事会、股东大会以及其他时间对公司进行考察，通过和公司管理层谈话、查阅档案材料等方式，了解公司的经营情况、内部控制和财务状况及董事会各项决议的执行情况；与公司其他董事、高级管理人员及相关工作人员密切联系，关注公司重大事项的进展以及外部经济环境变化对公司经营的影响，结合自身专业优势，对公司的未来发展提出了建设性的意见；对公司 2019 年度利润分配方案、2019 年度财务决算报告、关联交易、募集资金存放与使用等重大事项发表了客观、公正的独立意见，切实维护了公司和股东尤其是中小股东的合法权益。

（三）董事会专门委员会履职情况

报告期内，董事会各专门委员会根据《上市公司治理准则》《公司章程》和各专门委员会工作细则等相关规定，认真履行职责，为董事会的科学决策提供了专业性的建议。

1、战略委员会

董事会下设的战略委员会由3名董事组成，由董事长担任召集人，主要负责公司长期发展战略和重大投资决策研究并提出异议。报告期内，战略委员会严格按照《董事会战略委员会实施细则》开展各项工作，共召开了3次战略委员会会议，对公司增加经营范围、开展外汇套期保值业务、收购子公司少数股东权益等事项进行审议，并充分行使了表决权，对所有议案均投了赞成票。同时结合公司所处行业发展情况及公司自身发展状况，对公司长期发展战略提出建议，发挥了监督作用，保护公司及广大股东的利益。

2、审计委员会

董事会下设的审计委员会由3名董事组成，其中2名为独立董事，1名独立董事为会计专业人士并担任召集人。报告期内，审计委员会严格按照上市公司监管部门规范要求以及《审计委员会工作细则》开展各项工作，充分发挥了审核与监督作用，共召开了9次审计委员会会议，重点对公司各报告期的财务报告及审计报告、内部控制自我评价报告、续聘财务审计机构、关联交易等事项进行审议，并充分行使了表决权，对所有议案均投了赞成票，发挥了审核与监督作用。同时，督促年审会计师事务所按照审计计划完成审计工作，保障公司2020年度报告及时准确披露。

3、薪酬与考核委员会

董事会下设的薪酬与考核委员会由3名董事组成，其中2名为独立董事，并以1名独立董事担任召集人。报告期内，董事会薪酬与考核委员会严格按照《薪酬与考核委员会实施细则》开展各项工作，共召开了2次薪酬与考核委员会会议，对2019年度公司董事、高级管理人员取得税前薪酬及独立董事津贴发放标准进行了审议，并充分行使了表决权，对所有议案均投了赞成票。

4、提名委员会

董事会下设的提名委员会由3名董事组成，其中2名为独立董事，并由1名独立董事担任召集人。报告期内，提名委员会严格按照《提名委员会实施细则》开展各项工作，共召开了2次提名委员会会议，对公司董事会换届选举、聘任高管等事项进行了审议，未发现《公司法》及相关法律法规规定禁止担任上市公司董事、高管的情形及其他不符合上市公司治理准则的情形，并充分行使了表决权，对所有议案均投了赞成票。

六、2021 年公司发展展望

（一）行业发展趋势及市场竞争格局

1、金属零部件行业

我国金属零部件行业内企业数量较多，主要集中在长三角、珠三角和环渤海等经济较为发达的地区，上述区域集中了全国超过80%的金属产品制造企业。行业内专业从事金属制造服务的企业多为民营企业，其资金实力、技术装备及生产工艺等综合性实力偏弱，行业集中度不高，我国尚未形成精密金属制造行业绝对龙头企业。

目前，行业内大部分企业总体的技术水平、研发能力与国外企业相比存在部分滞后的情况。行业内另有部分企业拥有先进的技术以及管理，且资金实力较强，能够为客户提供定制化的产品，随着下游客户对制造技术和研发水平要求的提高，该部分企业的市场份额将逐步扩大，行业集中度将有所提高。

精密金属制造服务于众多下游领域，所以企业间竞争较少，此外，服务同一领域的金属制造企业的竞争程度随着金属零部件技术性能指标的提高而降低。行业内，能够满足一般精密度制造要求的企业较多，但是，高精度、高稳定性的精密金属制造则需要大量资金进行前期的机器设备等固定资产投资，且还需要具备丰富行业经验和较强设计能力的专业研发及管理团队。行业内能够满足上述技术、人力、物力要求的企业较少，而下游行业对于精密金属零部件的需求逐年提升，因此，市场竞争随着产品技术性能指标的提高而降低，行业内占有竞争优势的企业具有广阔的发展空间。

2、主要业务领域

（1）汽车及新能源汽车领域

根据中国汽车工业协会数据统计，2020年国内汽车产销量分别为2,522.5万辆和2,531.1万辆，同比分别下降2%和1.9%，降幅同比收窄5.5和6.3个百分点；新能源汽车产销量分别为136.6万辆和136.7万辆，同比分别增长7.5%和10.9%，增速较2019年实现了由负转正。然而，根据OICA前瞻产业研究院整理数据显示，2020年全球汽车产量为7,762.2万辆，同比下降15.8%。因此，基于全球的汽车行业发展形势，以及整车及零部件正处于转型升级过程，中美经贸摩擦、燃油排放环保标准切换、新能源汽车补贴退坡等影响因素，即使目前国内汽车市场逐步复苏，

政府高度重视稳定和扩大汽车消费，电动化、智能化、网联化、数字化加速推进汽车产业转型升级，新能源汽车产销量迎来增长趋势，但全球汽车行业整车及零部件的生产、销售等也仍将面临巨大考验，增长具有不稳定因素。

(2) 移动通讯领域

2020年是中国5G商用化元年，在“新基建”的驱动下，三大运营商全面推出“5G+X计划”，即使面对疫情的严重冲击，政府仍然稳步推进5G网络建设，为加快数字经济发展、构建新发展格局提供有力支撑，促进网络强国目标的达成。根据国家工信部数据统计，2020年，全国移动通信基站总数达931万个，全年净增90万个。其中，4G基站总数达到575万个，城镇地区实现深度覆盖；5G网络建设稳步推进，新建5G基站超60万个，全部已开通5G基站超过71.8万个，已覆盖全国地级以上城市及重点县市。同时，2021年《政府工作报告》指出，2021年的重点工作之一是“加大5G网络和千兆光网建设力度，丰富应用场景”，5G应用的发展与5G网络的建设进度相辅相成，5G网络的建设推动新一代信息技术与制造业深度融合，发挥科技创新驱动实体经济发展的作用，赋能车联网、工业互联网等新兴产业，为公司移动通讯领域业务发展带来一定机遇。但从全球范围来看，4G覆盖深度以及5G全球发展速度未及预期，这将使得移动通讯领域业务发展遇到一定挑战。

(3) 电力电气领域

2020年4月，国家电网上调电网投资额至4,600亿元，但投资结构侧重信息化建设，重点向特高压、新能源汽车充电桩和“数字新基建”等领域倾斜；2020年9月，国家电网发布“数字新基建”十大重点建设任务，重点聚焦大数据、工业互联网、5G、人工智能等领域，实现“建设以电力数据为核心的能源大数据中心，以智慧能源支撑智慧城市建设”“建设覆盖电力系统各环节的电力物联网，年内建成统一物联管理平台，打造5类智慧物联示范应用”等目标。因此，轨道交通、工业制造各领域的发展不及预期，配电开关控制设备的市场需求短期内将持续呈下降趋势。

(4) 消费电子领域

随着5G通信技术、人工智能技术与智能硬件设备的结合技术水平的不断发展，全球消费电子领域出现了新一轮的发展机遇。由于宏观经济景气度、居民可

支配收入因疫情原因受到影响等因素，2020年全球智能手机的需求呈下降趋势，根据IDC统计数据显示，智能手机全年出货量仅为12.92亿部，出现了5.9%的下滑，但受5G终端需求、新兴市场、及5G应用场景不断丰富的刺激，2021年起智能手机的需求逐渐呈增长趋势，IDC预计2023年全球智能手机市场规模将达到5,968亿美元；而将多媒体、传感、无线通信、云服务等技术 with 日常穿戴相结合、具备实现用户交互、娱乐、健康等功能的可穿戴设备在全球经济受到疫情的影响背景下仍呈现了逆势增长的趋势，根据IDC统计数据显示，2020年全球可穿戴智能设备出货量为4.447亿部，同比上升28.4%。由此可见，全球消费电子行业的终端需求主要受宏观经济景气度、居民可支配收入、技术革新、消费习惯等因素影响，未来智能手机、可穿戴设备等新型消费电子终端和应用领域的涌现将为消费电子行业发展创造广阔的空间。

（二）公司发展战略

公司秉承“担当、学习、高效、感恩、真诚、谦和”的精神，致力成为具有全球影响力的移动通信、汽车等行业内卓越的零部件制造商和服务商以及系统化平台解决方案的长期战略合作伙伴。

为实现这一目标，公司将紧跟全球移动通讯、汽车及新能源汽车、电力电气、消费电子行业的发展方向，把握行业的技术发展趋势，不断加大研发投入，持续进行技术创新，工艺创新，产品创新，为客户提供高品质、高可靠性的产品；通过不断优化生产工艺、制造流程，提升生产的自动化、智能化和信息化管理水平，提高生产效率、产品品质，降低生产成本；同时，积极利用海外和国内两个市场，不断增强和巩固现有移动通讯、汽车等行业产品占有率，深度挖掘客户的新兴需求，同时努力拓展业内优质客户资源，将公司打造成具有全球影响力的精密零部件制造商和服务商。

（三）2021年度经营计划

2020年，公司实现登陆国内资本市场的历史性跨越，紧紧围绕董事会制定的年度经营计划，在做好疫情防控的同时，进行募投项目建设、加大引进核心骨干人才、持续加大功能电子陶瓷类系列产品的研发投入，同时，深入学习资本市场规则和规律，更好地打好基础，为后续加快规模发展蓄势。

2021年，公司将继续为成为具有全球影响力的移动通信、汽车等行业内卓

越的零部件制造商和服务商以及系统化平台解决方案的长期战略合作伙伴加倍努力，紧抓行业发展机遇，加大研发投入，紧紧围绕公司长期发展战略，继续做好下列重点工作：

1、紧抓项目建设进度，提高产品产能

2021年，围绕公司确定的精密金属零部件、移动通讯设备、精密模具、功能电子陶瓷类系列产品等主营产品领域，通过加快建设汽车、通信等精密金属部件建设项目、研发技术中心建设项目、用于5G通讯及汽车新能源电池包的紧固件生产项目，争取早日完成公司相关类别产品产能的扩建；同时，提升滤波器生产项目的产出，扩大产品产能和市场供应能力，早日发挥投资建设项目的效益。

2、聚焦技术创新，提升主营产品开发能力

2021年，公司将继续加大研发投入，进行前瞻性战略部署与规划。在移动通讯领域，公司将抓住4G深化应用、5G商用发展的契机，加大5G滤波器和移动通讯天线的开发，扩大公司通信领域产品供应品类，加强与现有客户的合作关系，深度挖掘现有及潜在客户需求，实现公司移动通信领域收入的较快增长；在汽车及新能源汽车领域，公司继续加大模具设计与工艺研发能力，提高汽车及新能源汽车零部件产品的研发和制造能力，同时，加大汽车智联系统相关零部件的开发，紧抓车联网及中国汽车产业良好的发展势头，提升市场占有率；在陶瓷相关领域，加速推进公司功能陶瓷与结构陶瓷新材料配方、新产品制造工艺和应用领域的开发进程，扩增移动通讯领域、消费电子领域现有产品种类，持续布局功能电子陶瓷的全产业链产品。

3、开展战略性投资与合作，通过双向延伸，逐步完善产业布局

2021年，公司将重点围绕现有精密金属零部件、功能电子陶瓷类系列产品的上下游和横向应用领域，开展战略性投资与合作，用好资本市场资源，通过横向纵向的双向延伸，逐步完善现有产业布局。

4、加大国内外市场开拓力度，合理规划海外产业布局

为应对近年来因中美贸易摩擦及疫情等造成的复杂局势，2021年，公司将继续加大国内市场客户的开发力度，合理规划海外产业布局，持续提升企业应对风险的能力，以及响应核心客户对于公司就近供应和快速服务的需求，巩固以及加强与现有优质客户的合作关系，增强客户粘性，在满足现有客户产品需求的同时，

积极拓展与现有客户关联产品方面的合作。

5、进一步完善组织体系、加大信息系统建设投入，提升管理体系与经营管理效率

2021年及未来，公司处于加快发展阶段，随着公司业务规模的扩大、产品品类的扩展和分支机构增加，进一步完善组织体系和信息系统建设，就成为企业管理体系和能力提升的核心环节，是公司做大做强组织保障。公司要通过进一步完善组织体系、加大信息系统建设，同时持续完善以财务管理为中心的管理和决策体系，通过信息系统建设来实现管理标准化、流程信息化和生产自动化，积极探索服务、管理和技术创新，来降低经营成本，提高管理与生产效率，促进公司与各控股或全资子公司在战略管理、经营理念、管理方式、资源共享等方面的互通、融合。

6、提升营销队伍的素质和能力，助力“CHEERSSON®”成为代表品牌

2021年，公司将进一步加强营销团队建设，提升市场营销水平，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化的服务和系统化的解决方案。公司将着力于对营销人员进行专业知识、外语能力、商务礼仪等方面的培训，培养既有销售服务能力又能够针对专业技术与客户沟通的营销团队，从而不断提升队伍执行力及销售服务水平，全方位了解销售业务的渠道模式，提高客户响应速度，协同客户开发力度展现公司产品创新优势，助力“CHEERSSON®”成为工业领域各产品品类代表品牌。

上述经营计划不构成公司2021年经营计划的承诺，请投资者保持足够的风险意识，理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

（四）公司未来经营可能面对的风险及应对措施

1、市场、客户集中度较高的风险

公司营业收入主要来源于移动通讯和汽车零部件行业。目前，全球移动通信行业处于4G深化建设、5G发展时期，市场发展空间较大；传统汽车零部件行业处于平稳发展阶段，新能源与混合能源汽车零部件快速增长。未来，若移动通讯和汽车零部件行业发展速度放缓，可能将影响公司主营业务的增长速度。

公司的下游客户主要包括移动通信设备制造商、电子制造服务商、汽车零部件制造商等类型的企业，其所处行业集中度较高。例如，全球移动通信设备主要

为华为、诺基亚、爱立信、中兴通讯等制造商，受此影响，公司前五大客户的收入占主营业务收入的比重较大，客户集中度较高。虽然公司与主要客户保持了较好的合作关系，但若主要客户的采购计划或生产经营发生变化，可能将对公司业绩产生不利影响。

应对措施：公司将持续进行国内外市场开拓，同时，继续配合移动通信类客户、汽车类客户的生产经营计划，持续新品开发，成为客户全球采购的长期战略合作商。

2、研发风险

公司的研发能力直接影响到公司产品品类扩展、产品升级换代、市场开拓、产品质量稳定性、生产运营效率等方面，是决定公司综合竞争能力的重要因素。目前，通信行业处于4G深化建设、5G发展时期，汽车行业升级换代加速，日益追求安全、节能、信息化等特性，动力方面从传动内燃机逐步转向电力能源及混合能源发展。客户不断推陈出新更新换代产品，在新产品中应用新的技术和工艺，要求公司的研发水平与行业发展及客户需求相配套。若公司未能跟随行业发展趋势，或未能研发或储备符合客户未来需求的相关技术，则将导致公司在市场竞争中处于劣势，进而对公司业绩造成不利影响。此外，陶瓷电子功能材料产品是一个技术密集、资金密集与人才密集的领域，投入周期较长，对公司来说，也是一个全新的技术与产品领域，虽然公司已经持续投入了一年多时间，引入了资历深、技术高、能力强的技术研发与经营管理团队，也陆续研发出了一些新产品并进行市场推广，但产生经营效益还需要一段时间，在持续投入期间，将对公司业绩造成不利影响。

应对措施：公司将持续加大研发投入和人才引进，建立完善的研发体系，培育一支专业结构合理、开发经验丰富的研发技术团队，通过积极参与、配合客户产品的前期研发工作，配套研发出兼具性价比和客户需求的新品，缩短新产品导入市场、规模推广的时间，同时不断深入研究进行工艺优化调整，提升产品附加值，稳固及扩大客户合作关系。

3、原材料价格波动风险

公司产品的原材料为钢铁、铜材、铝材等大宗金属材料。近年来，受到宏观经济、市场供需及政策层面的影响，主要原材料市场价格出现较大幅度波动。

原材料价格波动将对公司采购价格产生一定影响，进而影响到公司生产成本和利润。

应对措施：公司不断引进高性价比供应商，根据项目情况适时确定价格，避免价格波动影响经营利润；在价格合理的前提下，根据公司生产计划进行提前备库；同时，通过不断优化生产流程、降低生产成本等方法来消化原材料价格波动的影响。

4、产品质量责任风险

公司生产的产品主要为用于下游客户的移动通信设备、汽车零部件等产品，下游客户对公司产品质量要求较高。报告期内，公司对产品质量总体管控较好，但随着公司经营规模的不断扩大，下属子公司不断增多，若公司在产品质量管控方面出现漏洞，可能会面临下游客户的质量索赔，那么将承担产品质量责任的风险，产品美誉度也将会受到影响。

应对措施：公司建立了标准化的产品质量、安全生产以及环境保护管理流程，并将之贯穿于供应商管理、物料控制、生产制造管理等各个环节，建立了全面的质量管理体系及环境管理体系，后续将根据实际情况不断完善，以满足客户需求及绿色可持续发展的双同步。

5、业绩下滑风险

2020年爆发的疫情影响深远，中国疫情目前已全面可控，但全球疫情防控形势尚不明朗，公司外销业务占主营业务收入比重比较大，海外项目的交付进度受到直接影响；公司持续加大的研发投入、管理与技术骨干引入，短期内将会加大公司的期间费用支出；公司募集资金投资项目中固定资产投资规模较大，完成募集资金投资项目共需要新增建设投资40,792.05万元，项目建成后将导致公司固定资产折旧金额大幅增长。由于募集资金投资项目从建成到达到预期效益需要一定的过程，因此新增折旧将在募投项目实施后的一段时间内对公司经营业绩产生不利影响。此外，项目投产后，如果市场开拓不力，产能无法有效利用，会造成资产的闲置，不仅无法实现项目的预期效益，而且由于扩张带来的成本投入也会侵蚀公司原有的利润空间。综上，2021年全年整体业绩的影响程度尚存在不确定性。

应对措施：公司将积极研究分析疫情影响下的行业发展机遇，加强国内外项目团队建设，强化国内外市场开拓能力，集中资源抓好重点区域、重大项目的开

发工作，稳定现有客户，与上下游客户保持紧密协作保证生产经营的有序进行。同时，公司持续加大的研发投入、管理与技术骨干引入，是公司转型升级和做强做大的重要路径，长远来看，对公司发展有利。

6、应收账款回收风险

随着公司经营规模的扩大，公司应收账款逐年提高，占流动资产比重较大。公司的客户主要为各自行业的龙头企业，在行业内具有较好的运营能力和声誉，信用状况良好。但若客户的信用状况发生变化，将会导致公司应收账款回款周期延长或不能收回，从而增加公司资金成本、影响资金周转、拖累经营业绩。

应对措施：公司根据已建立的应收账款管理办法，加大应收账款的日常管理，将应收账款的回收任务纳入相关责任人的关键考核指标，定时动态跟踪，以实现应收账款的回收，避免出现坏账损失。

7、存货风险

公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户需求来组织生产，但如果未来市场或客户需求发生变化，将会产生存货积压和跌价的压力，给公司经营业绩造成不利影响。

应对措施：公司将持续密切关注市场情况及客户需求，调整内部生产规划，以降低存货规模较大的风险。

8、汇率变动风险

公司外销收入占主营业务收入的比重较大，外销收入主要使用美元结算，汇率变动一方面影响公司外销产品的市场竞争力，另一方面也影响公司财务费用。若未来人民币持续大幅度升值，将会造成公司产品竞争力下降、汇兑损失增加，对公司经营业绩将造成不利影响。

应对措施：公司根据业务规模和收款情况，通过与银行等金融机构开展外汇套期保值业务，积极应对汇率市场变动带来的风险，减少汇率波动对公司业绩的影响。

9、投资风险

为通过横向纵向双向延伸完善现有产业布局，未来公司将加大对主营业务领域的投资力度，通过战略性并购直接进入行业细分领域，但管理团队磨合、政策、市场环境变化等不确定因素将使得投资项目可能存在不能达到预期效益的风险。

应对措施：公司将加强对市场需求的研判和机遇把握，做好投资项目风险评估及效益测算等工作，加强投资项目的投后的管理工作和战略协同，积极防范和应对相关风险，努力实现技术、经营管理及市场等方面协同，力求经营风险最小化，尽可能避免投资带来的经营业绩风险。

10、经营管理风险

公司近年来发展速度较快，主营业务发展趋势向好。随着募集资金投资项目的建设 and 投产、子公司的增多，公司经营规模随之进一步扩大。即使公司已经建立了良好的管理体制，但若经营规模扩大后，公司的管理水平、市场开拓能力、研发能力、人才储备等不能与之相适应，可能会影响公司经营业绩的进一步提升。

应对措施：公司将进一步提升管理水平和运营水平，实现从“产品销售”到“综合的客户解决方案”能力的提升；将采取内部培养与外部引进相结合的方式，重点培养和引进技术研发、生产、管理、营销等方面的专业人才，优化人员结构，并通过信息化系统优化升级等降低因经营规模扩大后产生的管理风险。

11、税收政策变动风险

公司及子公司新凯紧固系统2020年度继续被认定为高新技术企业，企业所得税税率享受15%的优惠税率。若未来上述税收优惠政策发生变化，或公司及子公司的高新技术企业资格不能延续，将对公司业绩造成一定的影响。另外，公司出口产品执行国家的出口产品增值税“免、抵、退”政策，若未来国家下调公司产品出口退税率，公司主营业务成本将相应上升，对公司盈利能力将造成不利影响。

应对措施：公司将时刻关注国内外宏观经济和政策形势的变化，并相应调整公司的经营决策，进一步正常市场竞争力和经营能力，提高抗风险能力。

苏州瑞玛精密工业股份有限公司董事会

2021年4月26日