

立讯精密工业股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

一、2021 年公司经营情况的回顾

2021年，外部环境更趋复杂严峻，国内、外经济发展面临多重压力，百年变局和世纪疫情交织影响。报告期内，公司发展所面对的风险挑战明显增多：海内外疫情的不断反复导致产业上游供应链出现停工和物流通道阻断现象，全球“缺芯少料”、大宗原材料价格和物流运输成本单边上扬，部分新产品量产落地与出货时间出现不同程度递延。

除大环境外，部分新产品/新业务在高速成长下的学习曲线及部分老产品的正常周期属性也给公司财务指标带来一定影响。报告期内，公司对外投资并控股立铠精密科技（盐城）有限公司（以下简称“立铠精密”）。2021 年来，因应客户未来几年对手机精密显示结构模组产品的较大需求，立铠精密业务规模于报告期内呈现高速增长，但因在手机精密显示结构模组产品的前期开发和自动化优化资源投入较大，且该产品成本结构中的物料占比较高，较大程度影响了立铠精密的整体产品利润率，也对立讯精密合并报表利润率造成了一定影响。此外，在经历了产业/市场及消费者对智能声学可穿戴产品的强劲需求后，2021年，公司智能声学可穿戴产品出货情况出现较大幅回调，对公司该业务同比营业收入、净利润均造成阶段性影响，预计2022年此业务模块的发展将逐渐整体趋稳。在该业务中，公司将继续发挥核心竞争力，履行核心客户重要合作伙伴价值，稳健、高质量推进业务发展。

面对市场竞争的内外压力与挑战，全体立讯人努力爬坡过坎，始终坚定不移规划和落实“三个五年”战略部署，结合新形势、新机遇，进一步深化对短、中、长期发展的前瞻布局。报告期内，公司持续发挥智能化、数字化、模块化的高端制造与弹性管理优势，进一步夯实精密智造大平台基础，深入贯彻落实垂直集成一体化的资源整合、各产品线/业务模块间的高效协同，以及内部组织能效的提升，在新、老业务端表现可圈可点：

1、消费电子业务

报告期内，公司在消费电子领域坚持多元化的垂直整合与产品渗透路线。作为公司系统级产品家族的重要一员，2021年，智能健康可穿戴产品虽受到海内外疫情及物料影响导致产品出货时间发生部分递延，但公司在产品开发、自动化制程、高端品质、交付弹性等多方面的优秀表现均收获了核心客户高度认可，也为公司提供该产品线纵深化/多元化服务（系统组装及多品类核心零部件）打下坚实基础；针对系统封装产品，报告期内受到海外疫情影响，但产品端整体表现成熟，已实现在智能健康可穿戴产品端布局的全覆

盖，在充分评估投入产出比、稼动率等经营管理指标基础上，结合公司系统产品的出海口布局策略以及对此技术发展路线的深度解析后，短期内公司将面向智能声学可穿戴产品及周边功能模块系统封装业务持续做进一步规划，未来长期将朝芯片/半导体模块封装方向发展；在手机系统产品领域，公司与大股东合资平台通过大力推进智能数字化实践，构建排产计划、制程分析、资产管理、能源监控、人员管理、失效分析、远程辅助等环节的一体化智能平台，运营管理水平不断提升，高效满足了客户日益个性化、高品质、迭代快的需求，全流程的一体化智能开发和制造平台为后续的规模化复制和集团化/全球化经营做好了充分准备。

面对广阔的消费电子市场，我们眼观六路、披沙拣金，在强大核心能力与大客户示范效应的基础上，近年来，通过高质量服务多家全球知名品牌客户，在智能终端、智能生活、计算机配件等多品类解决方案上实现了高水平发挥，也为公司消费电子业务在客户、产品端的多元化发展积蓄力量，具体产品包括声、光、电模组、智能配件系统、声学系统、各类IoT设备及可穿戴设备等。目前，公司已通过深度的市场/客户调研，制定了具备较高可执行性的发展计划与成长目标，与全球其他具有优质潜力客户的业务合作已从简单的零部件、模组升级为含整机系统解决方案在内的一体化全方位合作。目前，公司按计划正逐步推进业务落地发展，一如既往收获了市场与客户的支持和认可。在相对分散的市场格局下，未来，我们将进一步聚焦资源、充分评估，将相关业务打造成未来5-10年公司可持续增长的重要动能。

2、汽车业务

2021年，在海内外疫情导致的整体需求市场承压及芯片短缺状况下，公司汽车业务总体发展基本符合管理层规划预期。随着汽车“电动化”、“智能化”和“网联化”的不断发展及消费电子产品技术在汽车应用生态上的持续跨界融入，公司积极把握市场机遇，充分利用在消费电子和通信领域深耕多年的技术积累与客户资源，使现有汽车板块更好地把握住趋势，进行更深入更专注的产品品类开拓及战略客户扩展。目前，公司已形成汽车线束（整车线束、特种线束、充电枪等）、连接器（高压、低压、高速、Busbar等）、智能新能源（PDU、BDU、逆变器、储能等）、智能网联（路测单元、车载通讯单元等）、智能驾舱/控制（域控制器、信息娱乐系统、多媒体仪表）等主力产品线，以把握技术发展和聚焦/赋能客户为导向，通过国内多个制造工厂与产品研发中心布局，并发挥国内外资源协同效应，为客户持续提供技术和商务双指标全球化竞争力的产品和方案。

3、通信业务

报告期内，公司超算中心业务呈现较明显成长，快速增长的背后源于公司在通信业务领域多年来对技术的持续深耕，但因受到中美贸易摩擦大环境下国外同业非理性干扰影响，公司北美通信业务的持续拓展受到一定影响。在持续提升原有高/低频电连接、光连接和射频通信产品能力基础上，公司于报告期内也着力新增和聚焦发展热系统管理、工业连接等新产品、新业务，进一步加强产业垂直整合，推进技术跨界融

合，提升产品线品类覆盖率，正逐步发展为数据与通信的多品类综合解决方案提供商。全球市场对通信设备的需求是持续的，随着智能制造、元宇宙、智能驾驶及IoT的进一步发展，在完整的产品线/平台储备下，公司将凭借自身对前沿技术的掌握和运用，持续打通全球市场，提升市场份额。

报告期内，公司实现销售收入**1,539.46**亿元，较上年同期增长**66.43%**；实现利润总额**81.43**亿元，较上年同期增长**0.09%**；实现归属于母公司所有者的净利润**70.71**亿元，较上年同期减少**2.14%**。

二、主营业务分析

1、收入与成本

(1) 营业收入构成

单位：元

	2021 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	153,946,097,790.40	100%	92,501,259,211.54	100%	66.43%
分行业					
电脑互联产品及精密组件	7,856,595,729.78	5.10%	3,521,361,712.58	3.81%	123.11%
汽车互联产品及精密组件	4,142,675,174.19	2.69%	2,844,031,362.75	3.07%	45.66%
通讯互联产品及精密组件	3,269,476,642.60	2.12%	2,265,420,000.59	2.45%	44.32%
消费性电子	134,637,995,600.46	87.46%	81,818,160,358.88	88.45%	64.56%
其他连接器及其他业务	4,039,354,643.37	2.62%	2,052,285,776.74	2.22%	96.82%
分产品					
电脑互联产品及精密组件	7,856,595,729.78	5.10%	3,521,361,712.58	3.81%	123.11%
汽车互联产品及精密组件	4,142,675,174.19	2.69%	2,844,031,362.75	3.07%	45.66%
通讯互联产品及精密组件	3,269,476,642.60	2.12%	2,265,420,000.59	2.45%	44.32%
消费性电子	134,637,995,600.46	87.46%	81,818,160,358.88	88.45%	64.56%
其他连接器及其他业务	4,039,354,643.37	2.62%	2,052,285,776.74	2.22%	96.82%
分地区					

内销	10,493,247,599.10	6.82%	7,454,978,348.07	8.06%	40.75%
外销	143,452,850,191.30	93.18%	85,046,280,863.47	91.94%	68.68%
分销售模式					
直销	153,946,097,790.40	100.00%	92,501,259,211.54	100.00%	66.43%

(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						
电脑互联产品及精密组件	7,856,595,729.78	6,296,204,929.34	19.86%	123.11%	127.64%	-1.59%
汽车互联产品及精密组件	4,142,675,174.19	3,475,111,291.70	16.11%	45.66%	46.37%	-0.41%
通讯互联产品及精密组件	3,269,476,642.60	2,700,268,416.55	17.41%	44.32%	48.49%	-2.32%
消费性电子	134,637,995,600.46	119,338,834,375.15	11.36%	64.56%	77.54%	-6.48%
其他连接器及其他业务	4,039,354,643.37	3,237,917,280.14	19.84%	96.82%	103.13%	-2.49%
分产品						
电脑互联产品及精密组件	7,856,595,729.78	6,296,204,929.34	19.86%	123.11%	127.64%	-1.59%
汽车互联产品及精密组件	4,142,675,174.19	3,475,111,291.70	16.11%	45.66%	46.37%	-0.41%
通讯互联产品及精密组件	3,269,476,642.60	2,700,268,416.55	17.41%	44.32%	48.49%	-2.32%
消费性电子	134,637,995,600.46	119,338,834,375.15	11.36%	64.56%	77.54%	-6.48%
其他连接器及其他业务	4,039,354,643.37	3,237,917,280.14	19.84%	96.82%	103.13%	-2.49%
分地区						
内销	7,454,978,348.07	5,829,458,046.38	21.80%	47.60%	47.93%	-0.18%
外销	85,046,280,863.47	69,940,549,003.20	17.76%	48.00%	51.63%	-1.97%
分销售模式						
直销	153,946,097,790.40	135,048,336,292.88	12.28%	66.43%	78.23%	-5.81%

(3) 营业成本构成

单位：元

行业分类	2021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	
电脑互联产品及精密组件	6,296,204,929.34	4.66%	2,765,866,774.16	3.65%	127.64%
汽车互联产品及精密组件	3,475,111,291.70	2.57%	2,374,148,439.75	3.13%	46.37%
通讯互联产品及精密组件	2,700,268,416.55	2.00%	1,818,503,189.96	2.40%	48.49%
消费性电子	119,338,834,375.15	88.37%	67,217,502,600.73	88.71%	77.54%
其他连接器及其他业务	3,237,917,280.14	2.40%	1,593,986,044.98	2.10%	103.13%

三、公司核心竞争力分析

(一) 精益生产下的智能制造

公司自创立以来，不忘初心，始终专注于精密制造本业，通过对先进的数字化工具和自动化制程的开发及应用，对系统结构、人员组织及生产方式不断优化，使公司的生产系统能够快速适应持续扩张的产品线和不断变化的市场需求。

1、现代化的智能流程优化

公司贯彻7S现场管理标准运行精益生产模式，以终端需求为生产起点，实现针对不同产品以最优生产节拍匹配不同客户的需求，同时引入一系列数字化系统工具，例如：

(1) 以SAP系统为基础，连接公司内部运营的各个环节，以EDI系统连接客户，以SRM系统连接供应商；

(2) 在产品研发方面引入PLM系统，集成产品相关的流程、设计软件、仿真模型，从而科学管理产品在设计开发、生产、营销、采购、售后等全生命周期数据；

(3) 在生产制造方面引入MES系统，集成人、机台设备、治工具、物料、客户需求等要素，利用AI、5G技术针对从客户需求下达到产品出货的全过程进行优化管理；

(4) 在仓储方面引入了WMS智能仓储系统，有效应对企业复杂的货物进出管理业务，提升货物流转效率和库存周转率，大大降低库存积压和资金占用，使仓库管理做到更准确、更简单、更高效；

(5) 在财会营运方面引入预算管理及BI系统，实现预算的高效编制、有效控制和检讨分析，通过大数据进行风险管控。

我们致力于不断优化管理流程和生产制程，做到“以客户为中心”的精准化、科学化、智能化管理，以精益求精的态度实现生产效率和良率的不断提升。

2、领先的自动化工艺设计和应用

作为全球领先的多元化部件及系统方案提供商，高质量的精密制造一直以来都是公司核心竞争力。上市至今，公司精密制造能力已从“被动式定位的自动化”历经“主动式定位的自动化”到今天的“全自动智能”超精密模块化制造。在产品自动化工艺方面，公司将产品设计与自动化制程设计无缝衔接，在确保关键工站制程能力保持业内领先的基础上，全面导入AI视觉机器人，实现工艺制程中精密电子元器件的定位与检错判断、组装过程中零件与治具的主动相互配合定位、零组件产品外观机器AI辅助检查等；同时，公司将AGV自动导引运输车广泛应用于产线和仓库，配合现代化智能物流与仓储系统；此外，运用大数据与AI技术配合自研的算法，将量测数据实时回馈，除了使产品本身具有可靠的品质保证与完整的可追溯性外，自动化产线也具备了深度学习的能力，实现了自动化工艺的闭环控制，由此公司从早期的“精密制造”、中期的“精密质造”正式迈入当前的“精密智造”时代。

3、先进的全面质量管理体系

质量是企业立足之本、固本之要，也是公司为客户提供的重要核心价值之一。自成立以来，公司将“品质是企业生命线”深入企业价值观，除了不断通过科学有效的质量管理方法，建立健全质量管理体系以外，更是将质量保证深度融入到产品的设计、制造、检验、包装、运输全链条流程中。公司拥有一套完整、先进的NPI（新产品导入）管理流程，从产品的开发设计源头开始管控品质风险，为产品的顺利量产保驾护航。在新产品的POC（概念验证）、Proto（模型验证）、EVT（工程验证测试）、DVT（设计验证测试）及PVT（小批量验证测试）和MP（大批量生产）等各个环节，公司均以该阶段所应满足的未来量产最高极限要求作为往下一阶段推进的许可标准，高度重视先期品质预防措施，落实以品质/成本/制造/自动化为聚焦点的设计品质管制，缩短由工程开发转量产的时间周期。凭借着出色的品质保障能力，公司持续赢得了客户赞誉，客户黏性不断增强。

（二）前瞻性的战略布局

公司管理层时刻把握市场动态，顺应行业发展趋势，通过产业调研及内部研讨会议，检讨自身发展状况，深度分析公司业务/能力边界，强化“三个五年”战略部署，持续探索企业多元化创新发展之路。公司向新产品、新领域的拓展均是基于核心管理层围绕产业发展、客户需求、同业分析、公司可发挥的价值与空间、获利能力、投资回报等多维度、多方面，对行业、产业及客户、终端用户进行全方位梳理与沙盘推演的结果。

1、垂直一体化一站式服务能力配置

公司致力于为市场提供产业链完整、极致的综合解决方案，产品从核心零部件到模组再到系统级组装全面覆盖，工艺上具备完全自主的关键核心制程能力，包括模/治具设计加工、裸铜抽线、塑胶粒成型、冲压/锻压件加工、精密植入成型、表面处理、SMT、SiP以及系统级组装测试，同时配备多个国家级CNAS

认证实验室用于前段开发验证、生产过程品质检验以及失效分析，使得公司零部件、模组和系统组装产品深度具备了相对完整的垂直一体化自制能力，从而形成对公司各类核心声、光、电模组产品如声学模组、震动马达、音圈马达、天线模组、无线充电模组以及各类终端产品如配件系统、IoT设备、声学可穿戴、智能可穿戴、智能手机等，从关键材料、零件、模组、核心工艺以及各阶段数据的闭环管理。凭借多年来对市场需求的了解，从产品提案到设计验证，再到量产实现，乃至物流配合以及售后品质跟踪和维修保障，全方位提供一站式的专业服务，进一步强化公司快速响应客户需求、及时高效的工程配合以及高品质保障下的成本管控等竞争优势。

2、产业协同效应

为了能够给客户带来更大更优的价值，公司除了考量垂直一体化的一站式服务能力以外，更注重通过对消费电子、通信、汽车及医疗等产业相关模块的采购、研发、制造的集中掌握与整合，最大化减少资源的重复投入、加快技术的跨界融入、提升生产效率及良率，追求一加一大于二的协同效应，为客户降低综合成本的同时，也确保了公司投资回报。

3、全球化服务布局

经济全球化是21世纪世界经济发展变化的深刻背景和根本趋势，众多的跨国企业作为经济全球化的行为主体，直接推动着经济全球化的发展。从市场来看，随着全球智能时代的到来，电子产业是目前全球化资源配置、市场化竞争最彻底的领域。

公司经过十余年的发展，已逐步在全球搭建了开发、销售、FAE（现场技术支持）与制造相结合的体系，目前在海外拥有16个销售&FAE（现场技术支持）办公室，在就近服务客户同时，积极吸纳来自全球各相关领域的销售、研发和管理人才，补充新鲜血液、激发团队潜能，不仅可以快速横向复制于新产品运营团队，更可以实现各职能团队和人员能力边界的前后拉通。同时，为了优化成本结构，公司在海外部分国家设立了工业园区及制造工厂，服务于全球多家品牌客户。我们持续以满足客户需求为己任，利用全球化的销售及FAE（现场技术支持）网络及时掌握市场需求，加快新产品研发，制造高附加值产品。利用全球本土化的制造力量，发挥智能制造优势，缩短产品生产和运输周期，进一步提升产品成本优势，提质增效，为全球客户提供更有竞争力的服务。

（三）研发与技术创新

1、持续上升的研发投入

上市以来，公司始终将研发创新放在企业发展的重要位置，持续坚持对研发技术的大力投入，努力革新传统制造工艺，不断提升自动化生产水平，将各段精密制造工艺平台化。此外，公司高度重视在底层材料及创新生产技术的长期耕耘，研发团队持续深入技术前端，学习探索先进精密制造工艺与产品应用，与核心客户共同建立了数间先进技术开发实验室，共同开发前沿技术。公司在东莞、昆山、台湾及美国等地

构建了先进的研发生产技术与制造工艺平台，并拥有业内领先的研发及智能制造团队。公司研发投入主要分为先期投入和产品迭代投入。先期投入主要围绕公司中、长期的产品与业务规划布局，囊括了公司在未来新产品新领域的投入以及针对底层材料技术研究的相关投入，约占公司整体研发费用**30%**；产品迭代投入则是围绕新方案、新产品从有概念到**NPI**（新产品导入）过程中的研发投入。无论是先期投入或产品迭代投入，为减少企业未来资产长期摊销成本压力，公司均在当期进行了费用化处理。历年来，公司研发投入呈现不断上升趋势，最近三年，公司累计研发投入**167.63**亿元，其中报告期内**66.42**亿元。

2、创新和专利能力

创新是知识经济时代的灵魂。作为高新技术企业，公司一贯重视知识产权的管理和保护，建立并不断完善企业的知识产权制度，遵守各项知识产权法律法规，通过组建知识产权部门，配备专业人员，积极开展知识产权的申请、保护和运维工作，一方面鼓励员工积极创新，降低产品成本，增加企业利润；另一方面切实防范侵权风险，保护公司与客户的合法权益。截至报告期末，公司拥有有效专利**3,090**件，较**2020**年末增长**44.46%**。

公司坚信，研发和技术创新是实现前瞻布局的重要抓手，是引领企业发展的源动力。持续、稳定的研发投入，不仅稳固了公司行业领先优势和地位，也能不断提高公司面对多变宏观环境的抗风险能力，为公司未来持续快速发展打下了坚实基础。

（四）可持续发展理念下的企业文化

1、全方位的客户导向文化

自成立以来，公司始终秉承“客户至上”理念，从响应速度、工程配合、服务质量、弹性交付及成本控制等方面全方位考虑，致力于为客户提供完整、极致的综合解决方案。领先的技术实力和优秀的品质保障能力为公司在业内树立了良好的品牌形象与口碑，同时也带来了优质的客户资源。经过多年的潜心耕耘，公司与一批国际领先的消费电子、通信及汽车领域品牌厂商建立了稳固的合作关系。多年以来，公司紧跟一线客户战略步伐，从品牌客户及消费终端视角审慎评估行业发展趋势，提前布局卡位新市场、新航道，确保企业勇立潮头。想客户之所想，急客户之所急，在一切以客户为中心的服务理念引导下，我们在顺利完成客户所下达任务同时，持续深入梳理客户应用的痛点，充分发挥资源与平台优势，主动为客户提供优化方案与建议，营造公司竞争力的亮点，使命必达已成为公司在业界的名片。

2、精益求精的匠心精神

公司在智能制造、产品研发、内部管理及社会责任等方面的持续进步离不开每一位员工精益求精的工作态度，以比客户标准更高、比行业标准更严、比自己昨天更优秀为目标完成每一项工作，这是公司能够持续赢得客户认可并快速发展的关键内驱力。在未来，公司将不忘初心，把精益求精的匠心精神在传统优势领域完整传承的同时，也带到公司新团队、新领域继续发扬光大，以不断进取的拼搏精神在“三个五年”

计划内完成战略目标，与客户、股东、员工达至多赢的局面。

3、与企业文化深度融合的人才选、育、用、留机制

企业最核心的竞争力，最终都体现为人才与企业文化的深度融合、相互滋养所形成的软实力。核心人才既是企业可持续发展的基石，其本身也是培育企业所需人才的主力军。公司始终践行人才兴业战略，持续完善人才梯队建设体系和人才储备机制，一方面充分吸引契合公司成长所需、认同也符合企业文化特质的优秀人才，不断扩充骨干队伍；一方面持续完善人才培养体系和人才选用制度，随着公司业务不断发展，持续、合理地对人才提出新的要求，激发其对能力边界的自我突破，不断提升个人综合实力与管理水平，为公司发展贡献新能量。在务实进取、精益求精和使命必达的企业文化熏陶下，公司为核心人才提供充分施展平台，有效激发其使命感、成就感及团队荣誉感。目前，公司已在全球范围内整合了材料、自动化、电子信息、模具、企业管理等多领域的优秀人才，为公司可持续发展储备人才资源。公司深谙如何吸引与留住人才，使人才与企业文化深度融合，形成人造环境、环境造人的良性循环，这也是企业最核心的竞争力。受益于有效的人才机制，公司在确保传统优势领域人才充沛的同时，也为新领域、新业务的高速和可持续发展奠定了基础。

四、董事会日常工作情况

报告期内，公司董事会共召开十三次会议。会议的召开与表决程序符合《公司法》及《公司章程》等法律、法规和规范性文件的规定。具体情况如下：

时间	会议届次	审议事项	表决情况
2021年1月22日	第四届董事会第二十九次会议	《关于调整2019年股票期权激励计划预留授予激励对象名单、期权数量及注销部分期权的议案》	全票通过
		《关于2019年股票期权激励计划预留授予第一个行权期行权条件成就的议案》	
		《关于向银行申请综合授信额度的议案》	
		《关于开展外汇衍生品交易的议案》	
		《关于落实主体责任提高治理水平实现高质量发展的自查报告》	
2021年1月28日	第四届董事会第三十次会议	《关于对外投资的议案》	全票通过
2021年4月20日	第四届董事会第三十一次会议	《2020年度总经理工作报告》	全票通过
		《2020年度董事会工作报告》	
		《2020年度财务决算报告》	
		《2020年度利润分配预案》	
		《募集资金存放与实际使用情况的专项报告》	

		《2020 年内部控制的自我评价报告》	
		《2020 年度内部控制规则落实自查表》	
		《2020 年年度报告及年度报告摘要》	
		《2020 年度独立董事述职报告》	
		《2020 年度可持续发展报告》	
		《关于续聘会计师事务所的议案》	
		《关于公司董事会换届选举非独立董事的议案》	
		《关于公司董事会换届选举独立董事的议案》	
		《关于修改<公司章程>的议案》	
		《关于修改公司<对外投资管理办法>的议案》	
		《关于修改公司<总经理工作细则>的议案》	
		《关于公司 2021 年度日常关联交易预计的议案》	
		《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》	
		《关于公司为境外全资子公司提供担保的议案》	
		《关于控股子公司对其全资子公司增资的议案》	
		《关于提请召开 2020 年年度股东大会的议案》	
2021 年 4 月 27 日	第四届董事会第三十一次会议	《2021 年第一季度报告》	全票通过
		《关于提请召开 2020 年年度股东大会的议案》	
2021 年 5 月 21 日	第五届董事会第一次会议	《关于选举公司董事长的议案》	全票通过
		《关于选举公司副董事长的议案》	
		《关于选举第五届董事会专业委员会委员的议案》	
		《关于聘任公司总经理的议案》	
		《关于聘任公司董事会秘书的议案》	
		《关于聘任公司高级管理人员的议案》	
		《关于聘任公司证券事务代表的议案》	
		《关于聘任公司内审部负责人的议案》	
2021 年 7 月 2 日	第五届董事会第二次会议	《关于调整 2018 年、2019 年股票期权激励计划行权价格及注销 2019 年股票期权激励计划部分股票期权的议案》	全票通过
		《关于 2019 年股票期权激励计划首次授予第二个行权期行权条件成就的议案》	
		《关于制订<银行间市场债务融资工具信息披露管理制度>的议案》	
2021 年 8 月 24 日	第五届董事会第三次会议	《2021 年半年度报告》	全票通过
		《2021 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》	
		《关于调整可转债转股价格调整依据的议案》	

2021年9月30日	第五届董事会第四次会议	《关于申请发行超短期融资券的议案》	全票通过
		《关于向银行申请并购贷款并质押子公司股权的议案》	
		《关于2021年度增加日常关联交易预计的议案》	
		《关于调整2018年股票期权激励计划行权数量及注销部分股票期权的议案》	
		《关于<立讯精密工业股份有限公司2021年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》	
		《关于制定<立讯精密工业股份有限公司2021年股票期权激励计划实施考核管理办法>的议案》	
		《关于提请股东大会授权董事会办理立讯精密工业股份有限公司2021年股票期权激励计划有关事宜的议案》	
2021年10月27日	第五届董事会第五次会议	《2021年第三季度报告》	全票通过
2021年12月3日	第五届董事会第六次会议	《关于向立讯精密工业股份有限公司2021年股票期权激励计划首次授予的激励对象授予股票期权的议案》	全票通过
		《关于调整2018年股票期权激励计划行权数量及注销部分股票期权的议案》	
		《关于2018年股票期权激励计划第三个行权期行权条件成就的议案》	

五、对公司未来发展的展望

1、行业格局

近年来，全球智能手机市场规模在波动中整体呈现增长趋势。根据 IDC 统计，2021 年全球智能手机出货量达到 13.5 亿台，同比增长 7%。随着 5G 时代的到来，2020-2025 年，全球智能手机市场的复合年增长率预计将达到 3.6%。新一代通信技术的应用将进一步扩大智能手机的市场需求，同时也催动智能手机存量市场功能多样化以及性能升级的竞争，加速精密电子器件及组件的升级换代及多元化创新，从而提升精密电子器件及组件产品的市场规模，并使得相应品类变得更加丰富。在 5G 与 AI 技术进步的持续推动下，智能移动、智能可穿戴、AR/VR/MR、智能家居及智能显示等 IoT 设备的发展将百花齐放，在万物互联的生态体系及市场潮流驱动与绿色环保可持续发展的大背景下，具备智慧互联、健康检测、环境友好等功能的终端产品将深度影响人们的生活习惯，愈发被各年龄段的消费者所广泛接受。随着更新换代速度的逐渐加快，智能可穿戴、AR/VR/MR 等设备内部电子元件的集成化程度亦相应增长，技术门槛不断提高。相关零部件及成品的机会也将会进一步集中在能够为品牌客户提供制程更优、集成度更高、资源投入更少

的一站式解决方案提供商，在此大趋势之下，公司的业务拓展和产业经营预计将充分受益。

在通信与数据中心领域，一系列的技术革新和新技术的出现，使得传统 IT 基础设施往数据基础设施演进，随着互联网的不断发展，电商、视频、云计算等互联网垂直行业快速崛起，全球数据中心市场迎来新一轮又一轮高速增长期。ICT 行业在 5G、大数据和自动驾驶技术的推动下对数据传输提出了更高的要求，硬件设备呈现界面逐步开放、功能高度集成的趋势，互连部件呈现三高一低（高速、高密、高可靠及低损耗）的发展趋势。在 4G 走向 5G 的技术变革中，基站向多端口、多波数趋势发展，小型化、耐候性对精密制造的要求不断提高，相较于传统通信产品制造商，公司将在消费电子精密制造行业积累的深厚经验跨界赋能至新的通信产业，预计将可获得更多、更好的商业机会。通信互连市场正处产品更新换代阶段，数据洪流时代已经到来，而负责处理数据传输的互连产品也将随着数据量的激增而迎来市场爆发。

随着 5G 通讯技术、车用无线通信技术、人工智能等新一代信息技术的发展以及消费者对汽车安全、在途娱乐等方面需求的提高，汽车的电子化水平将不断提高，因此汽车电子的应用场景将进一步扩大，渗透率也将进一步提升，有利于汽车电子行业的持续、快速发展。新能源汽车作为未来汽车的发展方向，受益于国家政策的支持，市场规模稳步增长、汽车电动化渗透率不断提升。而除电动化以外，智能化和网联化也正在强劲发展。中国是世界最大的汽车市场，拥有最多的消费者，最大的开放度和包容性，也是目前最先进的智能汽车技术开始投入的地方。全球主要主机厂都在这里竞争，智能汽车品牌 and 车型数量位居世界前列。整车市场的百鸟争鸣在提升行业创新动能的同时，也将给零部件厂商带来新的机会和挑战。公司目前从零件、模块、次系统到整系统方案均已实现核心产品的完整布局。

2、未来发展战略

基于核心管理层对市场、产品、客户的前瞻规划，在全体员工兢兢业业、使命必达、勇于创新的不懈努力下，公司在消费电子、汽车、通信领域已形成多元化、集成化、协同化的战略布局。面对新市场格局，公司深知机遇与挑战所在，并将坚定不移地投资未来，在强大核心竞争力驱动下，充分发挥自身各项优势，致力于为行业、为客户带来更多核心价值。

未来几年，消费电子业务仍将占据公司重要位置。从零组件、模组到系统，公司将持续贯彻和深化垂直整合理念，努力革新传统供应思维与方式、重构供应链，追求协同效应最大化，不断提升企业为客户创造价值的能力，不断追求可持续发展战略。同时，针对部分核心模块与工艺，公司将遵循“老产品，新客户、新市场”的战略原则，深耕产品广度与深度，有效扩大其应用领域范围，提高在不同市场、客户的占有率，进一步提升企业经营抗风险能力。结合强化内外双循环的经济发展大趋势，消费电子在更大的消费需求被激发的大背景下，科技改变生活的智能消费性电子产品将蓬勃发展，相关产品包括智能可穿戴、智能家居、智能显示等，无论是核心零部件或整机系统组装，公司均已具备完整的综合能力，并已为新产品

/新业务做好充分准备。其中，在 AR/VR/MR 领域，公司将着力进行完整的产品深度布局，发挥自身在产品工艺、精益生产、自动化等方面明显优势，力争在新赛道取得好成绩；在通信互连领域，公司通过技术深耕与产学研一体化的开展，目前已在部分细分领域实现了全球领先。在国家“东数西算”工程的大背景下，积极探索公司全方位、多层次的发展机会。未来，公司将持续坚持“应用、开发、预研”的一体化战略原则，持续保持对市场与前沿技术的高度粘性，努力实现在更多细分领域的全方位突破。针对通信射频业务，公司将围绕“核心零部件+模块+系统”的产品战略规划，持续加大设计研发投入，提升核心零部件的自制能力，通过数字化转型升级，在精益生产、供应链管理等方面持续提高内部运营效率；面对汽车“电动化”、“智能化”和“网联化”给中国汽车企业带来的商业机会，公司战略目标清晰明确，即专注于 Tier 1 核心零部件市场。在汽车消费电子化的浪潮下，传统稳定的供应格局将被打破，越来越多的商业机会将密切拥抱在消费电子领域拥有沉淀和底蕴，同时也深度具备汽车产业经验的复合型厂商。未来几年，公司将继续把在消费电子、通信领域积累的精密制造经验与解决通信级别高速传输的开发能力降维应用于汽车业务当中，充分发挥所长。同时，以合资整车 ODM 平台为出海口和切入点，不断打磨自身 Tier 1 能力，迎接 Smart EV 百家争鸣时代的新挑战和新机遇。

3、下一年度经营计划

2021 年，面对内外部环境的重重挑战，公司始终抱着敬畏之心看待市场机会，全体同仁使命必达、克服万难，在努力完成年初既定目标的同时，持续规划和制定下一年度经营计划。

2022 年，公司将继续围绕主业持续探索，夯实既定商业计划，在追随消费电子智能移动、智能可穿戴等 IoT 市场零组件、模组与系统的解决方案，如智能移动终端显示模组、智能移动终端后盖模组、音圈马达、射频前端模组、AR/VR/MR 等新机会外，公司同步着重在汽车、通信、工业、能源、医疗等新市场及新材料、新工艺、新应用等技术方面的大力建设；针对新并入和孵化的单位与业务，我们将充分发挥自身所长，在客户资源、供应链资源、精益生产、自动化、数字化、智能化等方面进行协同赋能，达到快速培育和效益放大的战略目标；在汽车业务方面，公司将持续配合海内、外品牌客户进行零部件业务的开发投入，以汽车“神经”系统为基础，进一步拓展连接器（高压、低压、高速、Busbar 等）、新能源（PDU、BDU、逆变器、储能等）、智能驾舱（域控制器、信息娱乐系统、多媒体仪表等）、智能网联（路测单元、车载通讯单元）等产品线。同时，通过与奇瑞公司合资设立整车 ODM 平台，为公司汽车核心零部件业务提供前沿的研发设计、量产平台及出海口，深度发展公司 Tier1 业务，通过将公司优势产品从 ODM 平台其他品牌客户及奇瑞公司本身的业务增量中，取得 0 到 1 的机会，并通过自身优势参与竞争，使公司 Tier 1 产品得到品牌客户更好的验证，致力于在未来三个五年内实现成为全球汽车零部件 Tier 1 领导厂商的中长期目标；针对通信业务，公司始终将技术能力视作业务发展的地基，以技术为核心驱动力，辅以强大的精密制造能力，激发电连接、光连接、射频通信、热管理等现有核心零部件产品增长动能，并通过垂直整

合，进一步实现在服务器等整机组装业务的布局，围绕整机加核心零部件的双线发展战略，逐步成为数据与通信的多品类综合解决方案提供商；2022年，在追求商务发展的同时，我们更将苦练内功，强化运营管理能力，持续将各个平台建设做到极致，确保符合自身各产业模块的发展需求，让数字化管理穿透运营的每个环节。在组织管理、干部管理、绩效牵引等方面，公司将继续深入探索与研究，针对现有管理模式进行迭代优化，通过机制的不断完善，高效激发干部能动性，群策群力，共同促使组织效能充分发挥。

4、为实现未来发展战略所需的资金需求及使用计划

截至2021年末，公司资产负债率为62.03%。2022年，公司仍将处于高速发展阶段，新市场的不断开拓及新项目的持续投产也存在资金需求。基于此，公司于2022年2月发布非公开发行股票融资预案，拟募集资金用于支持公司未来几年在多元化的消费电子和汽车业务领域的可持续发展。随着行业地位的提升及客户关系的稳固，公司在竞争格局上取得了一定优势。后期，公司将持续通过专案管控方式严格控制资本支出，定期对资本支出投资回报情况进行分析检讨；在应收账款和库存管理等环节持续进行深度优化，最大程度提高资金使用效率。公司将根据发展战略的需要，在不同阶段充分考虑各类融资手段的有效使用，为公司股东创造更大的效益。

5、未来面对的风险

（1）宏观经济波动风险

当前国内、外宏观环境存在较多不确定性，全球疫情反复、中美贸易摩擦、全球政治局势复杂严峻化、地缘政治持续恶化和扩大化等。宏观环境的不利因素将可能使得全球经济增速放缓，居民收入、购买力及消费意愿将受到影响。若宏观环境的不确定性长时间无法得到有效控制，则相关影响将给行业带来一定冲击和挑战。

（2）汇率风险

目前公司境外收入占营业收入比重较大，主要以美元结算。2019年-2021年，公司境外销售额分别为5,746,538.38万元、8,504,628.09万元和14,345,285.02万元，分别占主营业务收入的91.92%、91.94%和93.18%。由于我国实行有管理的浮动汇率制度，汇率随着国内外政治、经济环境的变化而波动，当汇率出现较大波动时，汇兑损益对公司的经营业绩会造成一定影响。为减少汇率变化对公司经营成果造成的不确定性，公司将尽力掌握汇率走势，严控外币净资产比例，通过开展外汇衍生品交易的方式，降低汇率波动对公司的影响。

（3）管理风险

公司近年来处于高速发展阶段，不断在消费电子、通信和汽车等领域进行业务拓展，体系内经营主体较多且相对分散，加之中美贸易摩擦与全球疫情的冲击，客户对公司产能布局国际化程度要求越来越高，

这些都对公司经营管理能力及优质人才储备提出了更高要求。若公司管理水平不能支撑自身规模的快速发展，公司将面临一定的管理风险。

（4）客户相对集中的风险

公司十分重视与重要客户长期稳定的合作关系。目前，公司客户集中度相对较高，并且短期主要集中在消费电子领域。尽管相关客户在业内均属于顶尖客户，具有强大、领先的市场竞争力，且与公司保持了多年的稳定合作关系，但如果重要客户发生严重的经营问题，公司也将面临一定的经营风险。

针对上述情况，公司将通过树立良好的风险管理理念，构建高效的风险管理机制，持续完善企业风险管理制度，以推动公司可持续健康发展。

六、内幕信息知情人管理制度的建立及执行情况

报告期内公司严格按照《内幕信息知情人登记管理制度》、《外部信息使用人管理制度》及中国证监会《上市公司监管指引第5号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》等相关规定做好内幕信息知情人登记备案工作。在公司2021年各定期报告编制、审议和披露期间，公司加强了内幕信息管理，严格控制内幕信息知情人员范围，及时登记知悉公司内幕信息的人员名单及其个人信息，并及时向监管机构报备。经自查，未发现2021年度公司内幕信息知情人在影响公司股价的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股票的情况。公司及相关人员不存在因内幕信息知情人登记管理制度执行或涉嫌内幕交易被监管部门采取监管措施及行政处罚情况。公司董事、监事和高级管理人员不存在违规买卖公司股票的情况。

立讯精密工业股份有限公司

董事会

二〇二二年四月二十七日