

浙江水晶光电科技股份有限公司

2016年度董事会工作报告

2016年公司围绕“深化内部创业机制改革,加快推进基础经营与新业务布局双轮驱动的步伐,实现企业全面发展”的经营总方针,各项重点工作均取得了显著的成效并保持着良好的发展势头。公司董事会认真履行《公司法》和《公司章程》等法律法规赋予的职责,严格执行股东大会决议,较大地发挥了董事会的作用,推进了公司的各项业务发展。公司全体董事在2016年的工作中,认真负责,勤勉尽力,为公司的决策和董事会的规范运作做了大量工作。

一、2016年工作总结

公司根据全年的经营目标,重点抓住智能手机产业发展机遇,全年实现营业收入16.80亿元,同比增长42.20%;归属于上市公司股东的净利润2.54亿元,同比增长70.05%。

(一) 多板块业务稳步发展,企业经营业绩良好

1、光学板块:2016年国内手机终端加快海外市场开拓进程,国产手机品牌强势崛起,国产智能手机出货量大幅攀升。公司抓住国产智能手机在全球市场份额提升的机遇,围绕华为、OPPO、vivo等重点终端客户提升市场份额。同时随着智能手机搭载双摄像头及生物识别产品的趋势形成,大力拉动下游需求,公司手机用产品销售快速提升;相机业务克服了行业下滑和日本地震的不利影响,加强技术、工艺、品质改进,建立竞争优势,产品向高端机种迈进,进一步提升国际大公司的市场份额。报告期内,公司基础业务快速发展,取得前所未有的优异业绩。

2、蓝宝石板块:LED行业在经历2015年的整体低迷后,2016年产业景气度缓慢回升,但短期内行业发展仍面临巨大的挑战和压力。公司在该业务盈利能力急剧下滑的情况下,通过及时调整产品和客户结构、努力严控成本、提升良率,成功扭转亏损局面;公司继续深耕蓝宝石光学应用业务,积极布局蓝宝石光学应用新品,蓝宝石COVER产品量产贡献销售,蓝宝石指纹盖板产品开发成功并量产。

3、新型显示板块:2016年虚拟现实产业热度持续高涨,行业发展也迎来重要的战略窗口期,业界纷纷加大对AR/VR产业的投资和布局力度。公司全年重点围绕新型显示业务进行布局,全力推动视频眼镜、智能汽车抬头显示器、超短焦投影业务的发展。由于AR产品在终

端消费领域应用还需要一段时间的培育期，公司矢志不渝地坚持该产业的发展，进一步加强与LUMUS的紧密合作，投资LUMUS提升双方合作紧密度，为LUMUS配套开发与供应系列的零部件产品，在年内形成批量化生产。此外，公司在EX60超短焦开发、HUD产业化推进做了相应布局，为公司新型显示业务实现产业化打下良好基础。

4、反光材料板块：报告期内，公司优化产品结构，加大国内外市场高附加值产品投放，取得一定成效，反光材料业务继续保持稳健发展。

（二）行业龙头地位进一步巩固，新业务布局进展良好

1、报告期内，为顺应智能手机产业创新的大趋势，公司加大投资力度，全年投资合计约1.5亿元主要用于手机及数码相机类产品的扩容，进一步提升规模制造能力、扩大市场份额、巩固行业龙头地位；公司紧跟行业技术变化，抓取终端海外市场拓展机会，合作丰富产品线，优化产品结构，提升技术支持能力，增强了企业在行业中的竞争力和领导地位。

2、报告期内，公司全面梳理战略与新业务工作思路，设立中央研究院，加快视频眼镜、HUD、超短焦等新型显示新业务的战略布局；同时积极做好体感生物识别、3D成像等在智能终端应用的新技术相关产品研发，部分产品进入量产储备阶段。

（三）深化内部机制改革，进一步激发企业活力

2016年，公司进一步加大机制改革力度，在企业全面推行阿米巴经营模式，大大激发了全员工作激情，树立人人成为经营者的理念，激发了公司整体活力，实现企业经济效益大幅提升。公司已建立扁平化、无边界的组织模式，组织精简、运行高效、管理有序，有力支撑企业发展。

（四）系统搭建激励体系，助推企业发展内动力

围绕“学习、成长、感恩、共享”的核心价值观，结合机制改革内动力的推动，公司初步搭建了包含即时激励、年度激励及中长期股权激励在内的差异化激励体系，较好地调动了各级员工的积极性，成效显著。

报告期内，公司针对事业部员工实施即时激励政策，进一步提升基层员工效率、改进完善工艺、提高产品质量；建立事业部与平台的年度激励方案，鼓励价值创造，充分激发各单元的活力；实施了两期员工持股计划和限制性股票激励方案，进一步调动核心骨干的积极性，让其分享公司成长带来的资本红利。公司同时积极探索更加多元化的激励模式，推动员工与公司长期共同发展。

（五）新厂区建设快速推进，为公司持续发展提供平台

公司按照年初计划快速推进新厂区建设工作，已顺利完成新厂房一期的整体建设，各种配套设施已具备使用条件，部分产线已开始安装试产，其他工程也在按进度推进，为公司2017年的扩产和分步搬迁奠定了良好的基础。

二、 公司 2017 年的发展战略与经营计划

（一）经营方针

公司2017年的经营方针为“持续改革激发内生动力；夯实基础塑造行业标杆；强化战略推动全面发展”。全年将重点围绕公司机制改革的深化，进一步激发全员激情，提升企业效益；加大基础产业尤其是光学产业的投资力度，中长期确保全球行业的龙头地位；重点做好战略性的业务布局，增加研发投入、充实团队力量，力争在虚拟显示、3D成像等相关产品上实现新的突破。

（二）经营目标

预计公司2017年全年目标销售将实现30%—50%的增长，净利润将实现30%—50%的增长。

（1）加快技术发展步伐

公司加强中央研究院的系统建设，充实中央研究院队伍，将在美国、以色列、日本建立研发机构，积极收集行业前沿信息，搭建国际情报网络，切实为公司现有产业尤其新业务发展提供有力支撑。2017年将重点以智能手机的技术创新和新型显示产品的技术升级为主攻研发方向，围绕3D成像等智能终端创新技术进行系列光学零组件开发，着手汽车领域相关光学镀膜产品的产业配套推进，以及继续围绕AR消费级产品、超短焦、HUD后装市场做好新型显示产品的技术升级。

（2）业务发展布局

光学业务：紧抓汽车电子摄像、无人机摄像快速发展，尤其智能手机双摄普及等重要市场机遇，进一步扩大投资规模，迅速提升市场份额，继续保持行业领先地位；抓住智能手机技术创新变化机会，把握与国际高端企业的合作契机，做好体感生物识别产品的产业化和3D成像技术应用布局，为光学产品拓展、延伸奠定良好基础，确保公司光学产业未来发展后劲。

蓝宝石业务：LED产业继续修炼内功，优化市场结构，在LED行业回暖趋势下，进一步提升销售收入，做好销售回款管控。密切跟踪产业发展，适时扩产或寻找产业整合与合作机会。

新型显示业务：视频眼镜业务上，与LUMUS建立全方位对接，合力做好北美、国内等知名企业的市场开拓。夯实基础做好大规模量产准备，力争早日实现产业化；围绕汽车电子产业，以HUD产品切入为契机，紧跟大客户，加快前装市场布局，整合成熟车机业务，加强产

品联动开发，通过多方位的合作手段，实现汽车电子前装业务的中长期布局；超短焦项目做好与终端厂商的对接，全力推进EX60、EX100产品的产业化进程，并以客户需求推动相关技术的深入研发和产品量产工作。

反光材料业务：在世界经贸环境日益严峻的情况下，继续保持产品品质，加快开拓国内外市场，确保业务的稳定发展。

（3）人才战略与企业文化

随着公司业务快速发展及战略突破的推进，人力资源制约是亟待解决的问题。公司视人才为企业强盛之根本，高度重视人才战略。公司将不断完善人才体系，加大外引内培力度，加快在国际化人才、新型显示业务、3D产业研发等方面的关键人才引进，充实团队力量；构建完整的人才培养体系，设立商学院做好内部复合型人才的培育，提升团队素质以支撑公司的二次成长。

公司要以“学习、成长、感恩、共享”的核心价值观和“高尚做人，卓越做事”的经营哲学为指导方向，全面推进公司文化建设和基本法的落地，进一步提高员工素质、提升企业文化内涵，促进物质文明和精神文明的协调发展。

（4）投融资工作

公司将坚定地沿着“同心多元化”的战略思路，围绕智能手机终端、智能家居、汽车电子、AR产业等领域进行战略布局，积极寻找、挖掘产业链上的并购与合作机会，实现公司构造多产业板块协同发展的大格局。

为保证公司扩产、基建投资和战略布局工作的顺利推进，公司要充分提高资金的使用效率，利用自有资金、银行借贷融资等方式多渠道筹集所需资金，解决资金压力。于年内启动再融资计划，提供企业资金保障。

（5）系统策划双厂区运作

在加快推进新厂区建设的同时，公司要秉承“准时、有序、安全、经济”的原则，统筹协调新厂区搬迁，系统策划双厂区运作，在适宜时间完成分批搬迁，确保顺利实现平稳过渡。

（三）可能面对的风险

（1）产业发展不均衡风险

公司各大产业板块发展不均衡的问题依然突出。传统光学产业受益于智能手机市场的快速发展及技术革新，业务不断壮大，已呈现二次成长态势；LED业务由于行业原因经营萎缩，营收及利润占比进一步下降；新型显示业务尽管公司加大投入布局，但产业体量尚小，未能

真正实现批量化。

公司将重点加快新型显示等新业务的产业化布局，积极寻找产业整合机会，优化产业结构，实现各板块业务的均衡发展。

(2) 技术快速迭代风险

消费类电子产品由于技术迭代速度较快，会存在未来产品和技术路线上发生快速变化的风险。公司若不能准确预测市场变化，及时抓住技术发展趋势，会面临着一定的市场竞争风险。

公司会通过加强研发力量，提高自主创新，以及消化、吸收、整合国内外先进技术的能力，为公司新技术和产品升级的发展提供技术支持，主动跟进技术发展，有效满足客户需求。

(3) 人力资源风险

随着公司基础业务的快速发展及战略实施的逐步落地，对团队人才的能力和数量均提出更高的要求。公司“十三五”面临良好发展机遇的同时，也受到人力资源制约的巨大挑战。若相关人员未能及时培养并充实到位，将会关系到公司整体战略及业务的推进，成为影响公司“十三五”战略规划实现的关键因子。

公司将加快推进外引内培、团队融合、用工需求保障、人力资源体系完善等系列工作，着力为公司战略与业务发展提供有力的人力资源保障。

(4) 应收账款回款风险

随着公司顺应行业变化加快对国内市场的开拓，近几年内销比例逐步提升，货物回款周期明显拉长，国内客户应收账款坏账风险日益加大。应收账款余额增加容易造成流动资金的短缺，降低资金使用率。

公司将加强应收账款管理，通过市场、财务、法务等部门的合力协作，有效管理公司的应收款项，保证公司应收账款管理制度的有效落实，减少应收账款风险，减轻公司的资金压力；同时公司积极布局海外市场，提升国际优质客户的销售比重，实现内外销平衡，降低应收账款风险。

(5) 双厂区运作带来成本增加的风险

2017年是公司新旧厂区交接的关键年份。由于公司是净化生产系统设计，为确保生产稳定，将新厂搬迁对生产的影响降到最低，公司要在适宜的时间分批进行搬迁。双厂区运作将使公司面临人员、管理、技术资源分散等多重问题，存在一定的成本增加的风险。

公司将统筹协调各类资源、系统筹划新厂搬迁工作，尽可能降低搬迁成本。同时扩大规模化效应减少成本增加压力。

浙江水晶光电科技股份有限公司董事会

2017年3月25日