

深圳市麦捷微电子科技股份有限公司

2017 年度董事会工作报告

2017 年消费类电子市场整体增长乏力，虽然 5G、人工智能和区块链等新技术、新需求层出不穷，但这类新应用的终端产品尚未规模化实现电子产业接力，同时公司面临后并购时代整合压力，总体经营情况不容乐观。报告期内，公司实现销售收入 144,133.69 万元，同比减少 17.29%，实现营业利润-34,480.48 万元，同比减少 294.02%，实现归属于上市公司股东的净利润-35,119.86 万元，同比减少 309.38%。造成公司业绩亏损的原因：1、由于星源电子全年经营业绩不及预期公司计提商誉减值 3.95 亿元；2、公司因终止 2017 年限制性股票激励计划全额计提股权激励摊销费用合计 2,210.17 万元。

2017 年董事会共召开了十六次会议，董事会审计委员会共召开五次会议，薪酬与考核委员会共召开四次会议。报告期内，公司主要完成了以下工作：

面对内外交困的发展形势，公司一方面调节奏促转型，2017 年由于外部经营环境和证券市场环境均发生剧烈变化，公司快速扩张后许多经营管理问题日益突显，为了公司长期稳健发展，主动调整经营发展节奏，通过此次商誉减值计提和终止股权激励计划后将未来发展中存在的隐患风险得到及时释放，同时公司积极拓展行业品牌大客户转型并发展高端电子元器件产品，努力将公司打造成为高端电子元器件企业；另一方面练内功抓创新，公司加强内部管理控制来降低各项经营成本，在对星源电子进行内部整合升级的同时有序推进募投项目实施，加快新产品研发进度及量产速度，报告期内公司电感和滤波器等产品主营业务收入同比上升 24.60%。

在生产管理方面，公司持续进行生产设备的智能化、自动化以及管理系统信息化的提升和改造，减少人力成本支出，提升生产效率和效益；尤其加强了全资子公司星源电子的内部管控，进行生产流程的优化改造、车间整顿与仓库库存管控、建立健全供应链管理制度，顺利通过华勤、闻泰、宏基、联想和京东方、Amazon、华为等品牌大客户的审厂，品牌客户占比结构得到提升，降低产品库存周转天数和损耗比例，降低经营风险改善经营质量，尽量消除未来发展不确定性因素，但

改革效果仍需时日来逐渐显现。在新产品拓展方面，公司全力推进 SAW 滤波器和一体成型电感等新产品项目实施，根据市场需求有序投入生产设备生产，将二三线目标品牌客户逐步导入，由中低端手机客户作为切入点，稳扎稳打积累产品品质信誉再步入高端品牌客户，有节奏地实现国产替代进口产品；目前新产品主要通过了闻泰、华勤、TCL、小米、伟创力等品牌客户认证并开始逐步起量，后续将加大产品推广力度并陆续给更多品牌客户送样认证并导入手机项目中，为产能扩充释放做好准备工作；同时，持续在全球范围内寻找引进行业内专家团队等高端人才来研发设计更多频段的 SAW 滤波器与双工器产品，夯实新产品在国内的领先地位。

在产业布局方面，公司积极在汽车电子、新能源和 5G 移动通信等新兴产业进行布局，这些市场领域对电源管理方面的电子元器件要求苛刻、需求旺盛，公司在 2017 年 9 月通过现金收购方式将军工企业成都金之川电子有限公司纳入上市公司旗下，金之川拥有五十多年高端磁性元件设计制造经验和健全的技术开发体系，是国际先进的电源模块无源器件设计制造商，其产品已广泛应用于通信与服务器、航空航天、高铁电力与汽车电子和新能源等产业领域。目前，金之川在移动通信领域的客户比较稳定，华为、中兴、艾默生网络能源、三星和 GE 等国际一流品牌客户资源皆是金之川稳定的战略合作伙伴；从 2016 年开始，其电感和变压器产品逐步拓展应用于手机快速充电器、光伏逆变器、充电桩和通信基站等移动通信、光伏新能源及新能源汽车等新兴领域。通过本次收购将有助于公司在高端电子元器件产业整合及转型升级，实现优势资源互补充分发挥协同效应，完善在移动通信、汽车电子、军工电子等领域的产业布局，助力麦捷科技发展成为国内领先、世界一流的高端电子元器件企业。

本报告需提请 2017 年度股东大会审议。

深圳市麦捷微电子科技股份有限公司

二〇一八年四月十六日