

深圳市麦捷微电子科技股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	麦捷科技	股票代码	300319
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王磊	王大伟	
办公地址	深圳市坪山区龙田街道老坑工业区二巷 6 号	深圳市坪山区龙田街道老坑工业区二巷 6 号	
传真	0755-28085605	0755-28085605	
电话	0755-82928319	0755-82928319	
电子信箱	securities@szmicrogate.com	securities@szmicrogate.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务

公司目前主要业务按产品板块分为电子元器件及LCM液晶显示模组两大类。

公司电子元器件产品目前重点围绕5G应用以及汽车电子进行布局与突破，具体产品包括高端电感（一体成型功率电感、绕线功率电感、叠层片式电感等）、射频元器件（含LTCC 滤波器、SAW滤波器等）、变压器等磁性器件，产品广泛应用于移动通讯、网络通讯、汽车电子、智能家居、物联网、工业设备、云计算等领域。公司作为国家级高新技术企业、深圳市企业技术中心和博士后创新实践基地，始终坚持通过自主研发核心技术，持续将自身研发储备转化为性能卓越、质量过硬的产品，公司以一体成型电感、射频滤波器为代表的一众拳头产品目前已成为国内行业标杆，客户应用广泛、口碑良好。

LCM液晶显示模组业务主要由全资子公司星源电子开展，星源电子地处深圳，为全球智能音箱、车载显示、智能支付、智能制造等显示终端提供触显一体化新型显示技术，属于该细分领域龙头企业。

经营主体	产品名称	应用领域
本部	一体成型电感	智能手机、网通产品、可穿戴设备、汽车电子、智慧显示、智能家居、智慧安防、移动办公等
	叠层电感	
	绕线电感	
	LTCC滤波器、SAW滤波器、F-SAW等	
星源电子	LCM模组	平板电脑、笔记本电脑、智能家居、汽车电子等
金之川	电感变压器	通讯基站、手机快充、汽车电子、光伏逆变器、高端服务器

（二）主要产品及其用途

1、电感

电感是电子线路中不可缺少的三大基础元器件之一，主要起到滤波、振荡、延迟、陷波等作用，同时还有筛选信号、过滤噪声、稳定电流及抑制电磁波干扰等效用，它可与电阻或电容组成高通或低通滤波器、移相电路及谐振电路等，广泛应用于电子工业的各个领域，包括通信设备、消费电子、汽车电子、航天军工等。公司电感根据工艺结构不同，主要分为一体成型、绕线型和叠层型电感，其中，由于一体成型电感具有更小的体积、更大的电流、更强的抗电磁干扰、更低的阻抗及更稳定的温升电流特性，倍受国际一流手机制造商及消费电子厂商的青睐，用量快速提升。

2、射频器件

射频器件按照在应用设备中的产品形态，可划分为分立器件和射频前端模组，分立器件即滤波器、PA、射频开关等各个细分器件，其中滤波器是射频前端中最重要的分立器件，作用为使信号中特定频率成分通过而极大衰减其他频率成分，从而提高信号的抗干扰性及信噪比，包含于射频前端中被广泛应用于通讯终端、通讯基站、回传链路、卫星通信、军用雷达、航空航天、有线宽带等各个通信相关的领域；射频前端模组则是将各器件集成在一起，在天线和射频收发模块间实现信号发送和接收。公司在射频器件方面主要提供SAW滤波器、LTCC滤波器及射频模组，其中，LTCC滤波器由于具备尺寸小、性能优、可靠性高、成本低、抗电磁干扰强、不必另加封装等特点，同时还带有优良的高频、高速传输以及宽通带的特性，可以满足Sub-6GHz及毫米波段应用，现已成为Sub-6GHz手机滤波器的主流解决方案。

3、LCM产品

LCM液晶显示模组是液晶面板的配套产业，是液晶显示屏的重要组成部分，是将液晶显示器件、连接件、控制与驱动等外围电路、电路板、背光源、结构件等装配在一起的组件。公司目前主要生产和销售中尺寸的LCM模组，产品广泛应用于平板电脑、车载显示器、智能音箱、智慧支付平台、笔记本电脑、监控器、工控仪表等领域，虽然LCM业务同公司其他产业相比毛利率偏低，但由于LCM模组的制造工艺流程较复杂、自动化程度较高，行业本身仍具有较高的技术壁垒。

4、电感变压器

电感变压器是利用电磁感应的原理来改变交流电压的装置，不仅具有电压变换、电气隔离和能量传递等基本功能，还能够实现电能质量的调节，主要应用于通信基站、光通信设备、移动通讯终端、高性能低功耗多核高端服务器等新一代信息技术和光伏逆变器、新能源汽车、充电桩等新兴领域配套。该部分产品主要系控股子公司金之川生产，目前与母公司的产品形成协同，为通信基站、新能源汽车等客户提供全套的产品和一站式服务。

（三）行业发展现状及趋势

1、电子元器件行业概况及发展趋势

公司主要产品为电子元器件中的被动元器件，即不含有受控电源的电路组件，包括RCL（电阻、电容、电感）及射频元器件两大类。在电子信息产业链中，电子元器件产品类型达几千种，应用领域极为广阔，因此电子元器件行业是电子信息产业的发展基础。由于被动元件的基石性作用，在电路零部件中占比逐步提高，市场

需求稳健增长，根据ECIA发布的《2019年全球被动元件市场数据报告》显示，2019年全球被动元件（RCL）销售额约为277亿美元，其中，被动元件在网络通信、车载、电力及工业领域的需求将分别达到120亿、46亿及29亿美元，较2017年市场需求量分别呈现11.6%、9.4%及7.4%的年复合增长率，且仍然保持持续增长趋势。

近年来，我国电子信息产业迅速发展，新一代电子信息技术代际变革，孕育出由丰富的技术、产品、应用、系统和环境等逻辑顺序演进下的产业机遇，同时带来了手机、可穿戴设备、云计算、VR/AR、各类IoT等终端硬件产品创新、市场需求快速爆发的黄金时期，电子产品日益微型化、高效化、智能化，用户对各类电子消费品及工业设备智能化、可靠性的需求日益提升，促使电子产品及上游零部件日趋精密、复杂，需要更多精密元器件来进行稳压、稳流、滤波，以保障终端设备正常运作、实现更快的连接和更强大的处理能力，电子元器件市场需求不断增加，且下游应用领域对其体积、功耗、响应速度、精度、功率、配套等要求亦不断提高。基于下游应用市场需求的新特点，电子元器件正向超微化、片式化、数字化、智能化、集成化等方向发展。

2、电感行业概况及发展趋势

近年来，全球和国内电子信息产业的迅猛发展都给电感行业带来了广阔市场空间。根据中国电子元件行业协会数据，2019年全球电感器市场需求量达4千多亿只，市场规模增长至486.4亿元，至2024年将达到573.5亿元。同时随着国产厂家在手机、可穿戴设备、汽车电子等领域的份额不断提高，国产厂家对国产电感的需求日益提升，而目前国产电感供给量远未达到国内下游厂商对于电感的需求量，对于进口的依赖度依然较高。

电感行业的发展趋势呈现小型化、高频化、高功率化等特征。①小型化：随着手机等电子产品以轻薄短小、功能集成为诉求，在封装空间有限的情况下，面对快速增加的元器件数量，使用的电感尺寸也大幅缩小；②高频化：随着新一代信息技术快速部署和应用，物联网、消费电子-TWS耳机、GPS+北斗等应用需求爆发，通讯产品已朝向高频化、宽频化及高传输量发展；③高功率化：芯片低压大电流化以及低功耗产品的环保需求，必然要求周边元器件具有较低的直流电阻和较高的耐受电流能力。

3、射频元器件行业概况及发展趋势

由于5G的频段数增加、天线数增加以及载波聚合等因素，驱动终端支持通信频段数量增长，射频前端器件用量和单机价值量显著提升。根据Skyworks数据统计，通信频段数量从2G时代的4个增加至5G时代的91个，射频前端模块和组件市场需求将迎来爆发性增长。根据Yole development预测，智能手机射频前端模块与组件市场规模将从2017年的150亿美元增长至2023年的350亿美元，年复合增长率为14%。射频滤波器包括SAW滤波器、BAW滤波器、LTCC滤波器、IPD等。5G时期智能终端轻薄化、频率资源拥挤化，滤波器用量成倍增加，对其尺寸、重量、性能、价格提出更高要求。SAW、BAW滤波器采取半导体工艺，是目前手机等消费类电子产品应用的主流滤波器，该等产品对滤波器的寿命和可靠性要求不高，对产品尺寸和适配性要求更高；但基站用滤波器一般使用寿命需达到10年，且器件工作温度需要保证达到125℃，因此基站用滤波器对材料性能要求更高，LTCC滤波器通过高精度印刷叠层技术及低温烧结技术等多种工艺过程而制成，凭借其小型化、低损耗、宽频谱、温度稳定、高可靠性等特点在5G基站应用中存在优势。

目前SAW滤波器发展趋势为小型片式化、高频宽带化、降低插入损耗。标准的SAW制造工艺区分度不大，各厂商的产品主要区别在于设计方案以及产品质量，随着性能需求的增加，未来将需要诸如温度补偿和更高频率的设计与制造方案。预期SAW滤波器将主要沿用当前工艺，在改进的同时继续在低频区域占据成本优势，并主导5G中新出现的600-700MHz频段。

LTCC技术作为目前市场认可的无源器件集成模块化的主要解决方案，与其它集成技术相比，LTCC材料的介电常数可以在很大范围内变动，增加了电路设计的灵活性；LTCC技术的基础为陶瓷材料，陶瓷材料具有高频、高Q值和高速传输特性；基于良好的温度特性，可简化热设计，明显提高电路的寿命和可靠性。因此，采用LTCC工艺制作的基板可实现IC芯片封装、内置无源元件及高密度电路组装的功能。综上，受益于5G建设和国产替代浪潮，在射频元器件领域，市场需求将持续增加，高精密、高性能、集成化、模组化成为必然趋势，这对行业内企业的研发水平、生产技术提出极高要求，设备精良、资金和技术实力突出的龙头公司将获得更多的市场份额和更大的竞争优势。

4、LCM行业概况及发展趋势

从行业市场规模来看，LCM市场容量较大，2020年约为1800亿，且保持稳定增长。从竞争格局来看，LCM行业集中度高，龙头企业地位稳固，占据规模优势，排名前六的公司合计市场份额超过85%。LCM企业分布状况与下游电子产品类似，有明显产业集群效应，形成珠三角、长三角两大LCM产业集群。

从行业发展趋势来看，随着海外面板企业谋求转型OLED产线，国内企业在LCD行业逐步占据主导地位，近两年国内LCD企业新投产线进入集中释放期，2019年国内LCD产能增速为9.8%，LCD面板的景气，带动了LCM

业务营收的快速增长。但由于LCM行业处于LCD的下游，溢价能力有限，因此LCM企业短期内毛利率水平较低。此外，由于LCM主要应用在电视、监控器、平板电脑、笔记本电脑、智能手机等领域，下游产品更新换代迅速，亦对LCM提出持续升级的需求。

（四）行业中的竞争地位

1、电感领域

随着消费者对手机等数码产品的要求提高，国内外市场对电感器件的需求在不断提升。截至目前，全球前五大主流电感供应商市场份额合计仍高达68%，三大日系厂商长期占据电子元器件行业的龙头地位，但近年来公司逐步完善和扩充产能及销售渠道，市场占有率有明显提升，已经成为国产电感厂商中的龙头企业。

2、射频元器件领域

现阶段射频前端市场仍由美日巨头垄断，短期内这一态势仍将维持。国内企业在射频器件方面相较而言仍处于初级阶段，借助本次5G建设与推广浪潮，国内射频产业迎来发展良机。公司经过精心布局，已经同时量产LTCC滤波器与SAW滤波器并导入主流客户，未来有望持续扩大销售规模，巩固市场地位。

3、LCM领域

星源电子2020年在营业收入增长势头上表现强劲，公司在中尺寸LCM模组上目前处在国内较为领先地位。

（五）经营模式

1、研发模式

公司坚持以关键客户和关键技术为核心的研发战略，不断加大与头部客户的合作研发投入。公司一贯注重新品研发与创新能力建设，建立了总经理领导、项目经理负责的研发体系，以自主研发为主导、辅以少量委托研发和合作研发，在立足自主创新的基础上，借助外部信息、技术和人才优势，促进公司技术进步，不断增强公司核心竞争力。

公司新品研发遵循标准的APQP流程，在产品开发设计过程中，研发部门根据市场具体开发需求、设计平台的方案需求和未来配套等因素确立计划和确认项目，以缩短研发周期、提高产品质量、稳定生产工艺为目标，形成了以研发部为核心，市场部、制造部、QA部等多个部门紧密合作的高效研发模式；根据开发目标进行性能的评估及建模仿真，综合考虑成本、良率、性能等因素进行优化，完成工艺设计和参数设计；在试做过程中不断调整并优化具体的器件参数，进而试做出合格目标样品；之后基于合格样品进行多批次小批量的试做，进一步评估确定工艺和设备的可靠性，为未来量产提供数据支持；最后根据产品反馈及市场需求决定是否启用量产流程。公司的研发流程包括市场反馈、项目立项、方案设计、样品试制、小批量试产、转产输出等阶段。

2、采购模式

公司实行直接采购模式，依据生产计划及原料市价综合研判制订采购方案，与供应商直接签订采购合同、下达订单。公司建立了较严格的供应商管理体系，在主要原材料及关键辅料上均选择多家合格供应商，以确保原材料供应的长期稳定，并维持合理的原材料库存水平；同时公司在采购环节实行严格的品质核查，将产品质量从源头加以控制。公司采购部将所有原材料按重要性分A、B、C三个等级，其中A级原材料为产品构成主材，B级原材料为通用辅材；C级原材料为其它辅助材料。公司对A级物料供应商的认定和控制最为严格，通过发放相关调查表向供应商查询原材料技术性能指标及价格等基础资料，若该供应商基本情况（包括规模、行业知名度、相关体系认证等）良好，产品性能可以达到公司指标要求，则索取有关物料样品开展进一步分析、评价工作；对B级、C级物料供应商的认定和控制，由采购员向供应商索取样品并交给QA部，经认可后即可批量采购。

3、生产模式

公司为快速响应下游市场的需求，通常由市场部下达市场预测表，根据市场预测确定最佳库存水平，并由制造部根据“以销定产”原则制定生产计划，组织、控制及协调生产过程中的各种具体活动和资源，以达到控制成本、实现产品数量质量和计划完成率等方面的考核要求。由于电子元器件行业具有产品品种规格繁多、定制化特征明显、客户认证周期长、订单交货周期短、品质要求严格等特点，为了提升过程效率，下游电子整机厂商对元器件的采购具有较强的“一站式”特征，一张订单中通常会包含众多产品种类。

4、销售模式

公司产品主要用于消费类、通讯类以及家电类电子产品设备，如手机、电视机、LCD、便携式计算机及其他家电产品，下游客户产销规模较大，一般要求电子元器件厂商能够大批量供货、产品品质优良、交货迅速。

鉴于行业客户要求，公司与国内主流电子元器件生产商一样，采用“直销+经销商”的销售模式。公司的销售管理从销售策略、目标、价格、结算方式等方面进行全方位管理。公司市场部配有完备的售后服务体系，安排了专职的客户服务人员，并针对国内外重要客户设置了专门PM，以期在销售服务期间不断与客户实现良好的沟通及反馈。

(1) 直销模式：为了快速直面市场，了解市场动态，公司实行国内各片区及国际销售分部相结合的直销模式，将业务人员长期安置在各自负责市场，通过不断地与客户调研、接触，深度挖掘合作契机，公司市场部直接对终端大客户进行市场开拓，通过相关渠道获得客户信息，联系和拜访客户，与客户确认订单要素，并开展售后服务、技术支持、客户维护等。

(2) 经销商模式：经销商网络可以弥补直销模式下由于销售人员及销售网点不足导致的市场开拓不足的缺点，不但可以快速拓展市场，还能够减少销售费用。通过引入规模较大的经销商，不仅能够增强公司的销售能力，而且通过经销商进行信息收集和反馈，使公司能够更全面地掌握市场变化并分析市场需求，适时地改变经营策略。经销商模式下，通过市场部的协调安排，公司统一安排销售人员定期跟踪经销商的客户拓展情况，实时反馈客户开发中遇到的问题，积极做出响应并予以解决，安排研发及生产人员跟进技术支持工作，定期对经销商的销售人员进行技术及产品培训。为掌握最终用户情况，公司对经销商的客户开拓和销售做出了较为严格的规定，主要包括：第一，对于部分经销商由公司直接发货给用户；第二，经销商在开拓新客户时需向公司报备，对于重要的终端用户，经销商往往需要与公司共同开发；第三，经销商向公司下达订单时，如下游客户订单量较大，要求在订单上备注用户名称，于每月月末与其对账，从而及时、详尽的了解最终销售情况。

(六) 主要的业绩驱动因素

产业升级建设浪潮与国产化风口到来——一方面随着国家5G建设的按期部署，通讯、消费电子、汽车电子、新能源、物联网及模块、工业互联网等多应用领域全面发展，以通信基站为代表的基础设施领域和以通讯终端为代表的领域迎来快速扩张周期；另一方面由于过去国内厂商的技术实力及规模等因素影响，电感、滤波器等电子元器件下游市场始终被国外厂商垄断，国内产品在电子元器件市场上处于弱势地位，自从中美贸易战导致多方不确定性因素的增加，对终端厂商产生了贸易摩擦及汇率波动等影响，使各终端厂商开始逐渐考虑供应链安全的问题，多数终端厂商开始优先启用国产电感及射频前端元器件以确保自身的正常经营。同时，受国家“国内国际双循环”新发展格局及大力发展半导体科技的政策刺激，预计中高端电子元器件国产化进程即将加速推进，国产电子元器件行业将迎来持续的繁荣期，公司也将趁此机遇，积极拓宽自身的客户范围及市场深度，谋求更大的发展与收获。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	2,329,193,999.76	1,817,743,896.60	28.14%	1,671,640,887.00
归属于上市公司股东的净利润	35,676,095.80	45,090,952.43	-20.88%	131,688,224.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,211,195.91	9,429,726.44	-55.34%	111,378,458.59
经营活动产生的现金流量净额	379,306,171.68	240,321,573.97	57.83%	100,128,074.01
基本每股收益（元/股）	0.0512	0.0649	-21.11%	0.1897
稀释每股收益（元/股）	0.0512	0.0649	-21.11%	0.1897
加权平均净资产收益率	1.72%	2.21%	-0.49%	6.76%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	3,848,771,147.88	3,393,445,343.83	13.42%	3,154,834,189.69
归属于上市公司股东的净资产	2,094,388,833.81	2,058,671,154.21	1.73%	2,013,650,954.33

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	335,005,388.61	540,289,518.06	720,061,147.07	733,837,946.02
归属于上市公司股东的净利润	15,628,169.73	23,926,981.73	31,518,737.01	-35,397,792.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,769,516.19	16,593,884.43	24,336,373.31	-48,488,578.02
经营活动产生的现金流量净额	187,444,041.92	42,028,539.78	38,368,362.56	111,465,227.42

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	43,455	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	39,296	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳远致富海电子信息投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	26.37%	183,818,073				
张美蓉	境内自然人	6.25%	43,536,902	32,652,676	质押		12,050,000
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.49%	10,409,069				
钟艺玲	境内自然人	1.39%	9,662,501				
钟志海	境内自然人	1.36%	9,477,402				
叶文新	境内自然人	1.29%	8,980,000				
中国银行股份有限公司—华夏中证 5G 通信主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.16%	8,093,605				
香港中央结算有限公司	境外法人	1.03%	7,183,623				
中国建设银行股份有限公司—信达澳银新能源产业股票型证券投资基金	其他	0.96%	6,702,551				

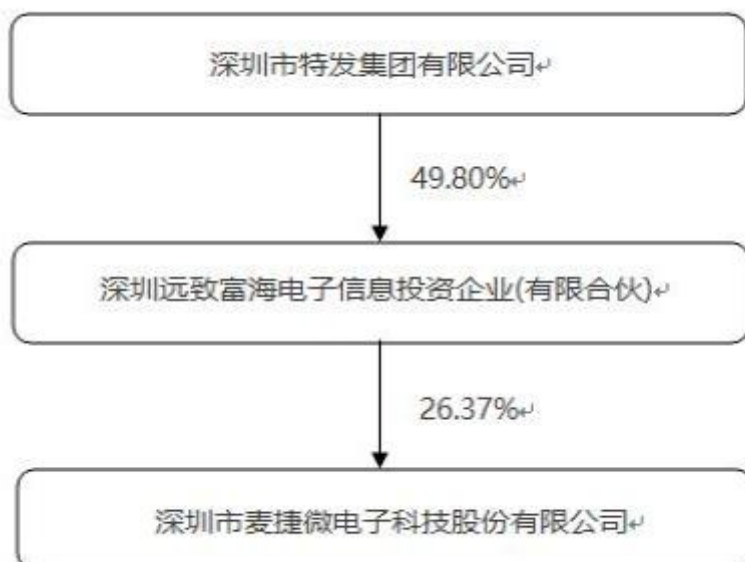
信达澳银基金—北京诚通金控投资有限公司—信达澳银诚通金控 4 号单一资产管理计划	其他	0.94%	6,552,441			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东中,钟艺玲与叶文新为一致行动人。公司未知其他股东间是否存在关联关系,也不知其是否属于上市公司持股变动信息披露管理办法中规定的一致行动人。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年是全体麦捷人同舟共济、共克时艰的一年,从面对年初疫情爆发导致大范围停工停产的困难,到评估行业发展机遇后坚定地推行扩产计划,再到下半年下游市场快速复苏后达成历史单月最高销售额的振奋,这一年麦捷人从初始的困境中一步一个脚印,直面来自市场及行业的双重寒冬,将复工延误、用工短缺、设备延期、订单流失等问题一一克服,及时调整经营策略,稳员工、保生产,不仅让公司快速恢复产能,还针对性地抢占了部分新兴市场客户,最终在市场及行业恢复景气后迅速实现了超预期的交付,交出了一份合格的答卷。

2020年公司实现销售收入23.29亿元,较去年同期上升28.14%;实现归属于上市公司股东的净利润3,567.61万元,与上年同比下滑20.88%;实现经营活动产生的现金流量净额3.79亿元,与上年同比上升57.83%。其中,

公司本部实现销售收入8.09亿元，同比上升51.40%，实现净利润8,792.12万元，同比上升111.70%。公司报告期业绩较上年相比变动的主要原因为：1、本部主要产品均在国产化涵盖的重点领域，所处市场空间持续增长，报告期内订单情况整体良好，同时大一体电感、小一体电感、复合电感、精密绕线电感、LTCC滤波器等高毛利产品的销售比重有所上升，加之四季度SAW滤波器毛利率改善明显，本部在报告期内营收及利润实现上均有大幅提升；2、随着报告期内液晶显示模组行业逐步回暖，星源电子营收随之增长，但受IC、玻璃基板等主材大幅涨价因素影响，同时针对下游客户议价进度缓慢，导致毛利润进一步下滑；3、受疫情致使延期复工以及5G建设资本支出增速放缓的影响，金之川报告期内营收及利润均有一定程度下滑；4、期末，公司聘请了专业评估机构对商誉和资产进行了审慎评估，对星源电子计提存货减值1.05亿元，同时公司计提星源电子商誉减值5,031.76万元。

报告期内公司董事会围绕整体发展战略和经营计划，主要开展工作情况如下：

（一）全面阻击疫情蔓延，实现快速返岗复产

面对突如其来的疫情，公司作出快速响应，成立疫情专项工作组，负责期间的数据统计、人员维稳、防疫物资发放及相应的补充招聘。通过详细周密的防控措施，全过程、无死角地开展防控工作，并以最快速度开展疫情常态化管理，确保公司疫情防控形势整体平稳。在此基础上，公司严格遵照市区及街道等各级防疫要求，规范实施复工复产，在疫情得以完全控制的基础上使生产经营恢复正常运行；同时，公司一边通过发放生活物资、提升福利待遇及调薪等方式进行人员维稳，另一边密切关注、充分利用各级政府的减税降费优惠政策，为公司弥补期间的经营损失提供最大帮助。

（二）启动向特定对象发行股票事项，助推公司产业做强做大

通过对5G市场及客户需求持续高涨、电子元器件供不应求的市场机遇进行结合研判，为了实现公司“十四五”战略规划的落地，实现市场地位的进一步巩固，并掌握自主核心产品技术，公司需快速提高相应产品产能，抢占市场份额，加深与核心客户的预研及生产合作，因此公司董事会在报告期启动了向特定对象发行股票事项。

公司分别于2020年9月1日、2020年12月25日和2021年1月27日召开第五届董事会第七次会议、第九次会议和第十一次会议，审议通过了关于向特定对象发行A股股票的相关议案，拟向不超过35名的特定对象发行A股股票，募集资金总额不超过13.4亿元，扣除发行费用后将用于高端小尺寸系列电感扩产项目、射频滤波器扩产项目、研发中心建设项目及补充流动资金。该申请事项已于2021年3月18日获得中国证监会注册批复，公司也将在批复的规定期限内依法、合规地办理本次再融资的相关事项。

在5G、万物互联、人工智能的驱动下，公司已研判出各个细分领域的发展机遇，以消费电子产品、移动通信、汽车电子、互联网应用产品、智能家居为代表的一系列应用正在持续更新迭代，为中国电子元器件市场提供源源不断的发展动力。在这其中，5G作为消费电子领域未来几年的核心驱动概念，将带动芯片、材料、设备、软件等多种基础产业快速发展。在5G组网建设过程中，无论是网络设备的改造升级、还是终端设备的多样化发展，都要依托关键元器件技术的革新。公司作为在5G建设中提供高端电子元器件并在下游应用市场中广泛布局的业内优质厂商，未来几年的发展前景极为可观。

（三）积极开拓市场资源，持续夯实客户基础

上半年因疫情原因，导致公司下游需求不振，公司管理层及时调整销售策略，通过分析各客户对主材的需求量来判断其预计市场贡献份额，及时调整客户间的投入力度及交付重点，在保有原客户的基础上相继开发出通讯模块、高端消费电子、安防、笔记本电脑、服务器等领域的大量客户，对潜在流失或延误的订单进行了一定程度的弥补。同时，公司对年度产品销售领域进行了横向对比，及时捕捉到了5G通讯终端等市场需求的快速回暖，从而提前做好市场预判及产能扩张，并提升了公司在5G全面渗透时期的市占率以及综合竞争能力。目前公司的客户结构呈现高端化、多样化的特点，中高端客户的占比持续增长，公司对中高端客户的交付能力以及交付质量也在同步提升；客户范围不仅包括之前占主流的手机终端客户，也更多地涵盖了云计算、智能家居、智能汽车等新兴领域客户。

（四）优化产业结构，实现核心产品规模优势

报告期内，公司通过“十四五”战略规划确立了以母公司电子元器件为核心，辅以金之川电感变压器与星源电子LCM模组为两翼的整体产业结构，持续加大对磁性元器件、射频元器件等核心主业的生产与研发资源投入，实现规模优势，并将与主业协同性相对较低的长兴电子控股权进行出让。

未来公司将主要围绕射频元器件、磁性元器件和新材料三个方向布局：（1）在射频领域持续开发面向5G频段的LTCC射频元器件、TC-SAW高性能射频滤波器；将叠层电感不断向小型化和高频化方向精进；整合电感、滤波器、PA等射频前端资源开发推出射频模块产品；（2）磁性元器件领域，在手机端持续开发适用于电源管

理需求的大电流、大功率、低功耗的一体成型电感和绕线电感；积极开拓智能物联网、高端服务器及汽车电子电源部分的功率电感；在能源基站段，保证平板变压器和大尺寸功率电感的优异性能，持续开发大功率、交直流和高压转换的适用于光伏、新能源汽车、高铁、电力电子等新型高难度应用领域产品；（3）在新材料领域不断开发基于射频和电源管理类主流产品的基础新材料，建立以软磁金属材料、陶瓷材料、压电材料为基础的高端电子元器件生产基地。

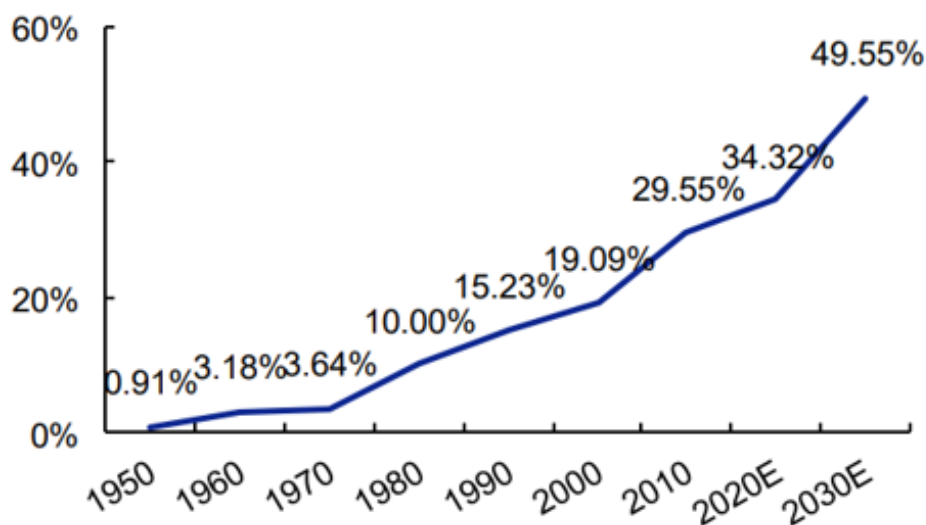
（五）深化战略规划导向，持续加大研发投入

公司定期组织召开战略规划及技术研讨座谈，报告期内公司在股东单位及行业专家的指导帮助下制订了“十四五”期间的总体规划思路，确立了未来几年主攻5G及汽车电子产业的发展方向。

2021至2023年作为国内5G基站的投资高峰，每年新增宏站数量都将在百万数量级，每台宏站又将依附产生几十台、甚至上百台各类小站的机会。同时经Counterpoint的数据统计，目前手机终端年换机周期已大大逾期，故5G手机的渗透率在飞速提升，在运营商、政府和设备及终端产业链全面配合下，网络-终端-应用将在2021年得以加速发展，切片网络、边缘计算快速部署，基于5G的各类智能应用层出不穷，万物互联序幕徐徐展开。

上述5G产业的快速扩张将大量使用到公司电感、LTCC滤波器、声表滤波器等射频元器件产品。同时，由于与公司本部、星源和金之川的产品均有深度涉及汽车电子产业，该行业也成为公司继5G之后的又一战略布局重点领域。在研发方面，公司研发团队不断深化与高校间的合作，积极储备和培养技术、材料及工艺方面的专业人才；开始导入IPD体系，在关键材料、关键设备和核心产品方面共同提升研发效率，以研发带动新的应用领域开拓；建立平台化的研发体系，为各类研发板块赋能；加大对一体电感、复合电感、LTCC等重点产品的投入，利用AI等先进技术完善研发平台功能，缩短研发周期，进而提升研发效率。

1950-2030年汽车电子成本占整车比例



数据来源：中国产业信息网，EVTank

（六）优化管理体系，提升组织效能

报告期内，公司加大对人力资源、管理资源方面的投入，以更好地服务于公司主业。公司通过绩效考核体系的梳理以及绩效目标的优化，完善了人力资源管理体系，加强绩效考核的目标导向作用，通过激励与约束并用的原则更好地激发了员工的工作积极性；公司通过对权责清单的梳理与明确，进一步优化了管理流程，体现了各级管理人员的责权利一致原则；公司通过信息化投入，提升了设备自动化水平和人均效益，进一步符合高端行业和客户的准入要求，实现了内部管理水平的提升；通过MES系统持续推进生产智能化，通过产线高级自动排程计划的实施，持续优化工艺参数，完善质量管理体系，进一步地提升了产品的一致性及良率。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电子元器件	1,197,495,525.57	344,299,463.59	28.75%	18.74%	50.30%	6.04%
LCM 液晶显示模组	1,130,300,663.60	87,972,381.01	7.78%	39.92%	-0.15%	-3.13%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

重要会计政策变更

(1) 执行《企业会计准则第14号——收入》（2017年修订）（以下简称“新收入准则”）

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第14号——收入》。修订后的准则规定，首次执行该准则应当根据累积影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

本公司自2020年1月1日起执行新收入准则。根据准则的规定，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数调整2020年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，比较财务报表不做调整。

执行该准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目	对2020年1月1日余额的影响金额	
		合并	母公司
新增“合同负债”及“其他流动负债”科目	预收款项	-4,837,665.15	-1,693,696.25
	合同负债	4,281,119.60	1,498,846.24
	其他流动负债	556,545.55	194,850.01

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年度财务报表相关项目的影响如下（增加/（减少））：

受影响的资产负债表项目	对2020年12月31日余额的影响金额	
	合并	母公司
合同负债	22,123,922.34	946,825.43
预收款项	-24,973,807.31	-1,069,912.74
其他流动负债	2,849,884.97	123,087.31
受影响的资产负债表项目	对2020年12月31日余额的影响金额	
	合并	母公司
营业成本	8,777,771.89	2,672,699.16
销售费用	-8,777,771.89	-2,672,699.16

(2) 执行《企业会计准则解释第13号》

财政部于2019年12月10日发布了《企业会计准则解释第13号》（财会〔2019〕21号，以下简称“解释第13号”），自2020年1月1日起施行，不要求追溯调整。

①关联方的认定

解释第13号明确了以下情形构成关联方：企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。此外，解释第13号也明确了仅仅同受一方重大影响的两方或两方以上的企业不构成关联方，并补充说明了联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

②业务的定义

解释第13号完善了业务构成的三个要素，细化了构成业务的判断条件，同时引入“集中度测试”选择，在一定程度上简化非同一控制下取得组合是否构成业务的判断等问题。

本公司自2020年1月1日起执行解释第13号，比较财务报表不做调整，执行解释第13号未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

(3) 执行《碳排放权交易有关会计处理暂行规定》

财政部于2019年12月16日发布了《碳排放权交易有关会计处理暂行规定》（财会[2019]22号），适用于按照《碳排放权交易管理暂行办法》等有关规定开展碳排放权交易业务的重点排放单位中的相关企业（以下简称重点排放企业）。该规定自2020年1月1日起施行，重点排放企业应当采用未来适用法应用该规定。

本公司自2020年1月1日起执行该规定，比较财务报表不做调整，执行该规定未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

(4) 执行《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》

财政部于2020年6月19日发布了《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》（财会〔2020〕10号），自2020年6月19日起施行，允许企业对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让进行调整。按照规定，对于满足条件的由新冠肺炎疫情直接引发的租金减免、延期支付租金等租金减让，企业可以选择采用简化方法进行会计处理。

公司对于属于该规定适用范围的租金减让全部选择采用简化方法进行会计处理并对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让根据该规定进行相应调整。本公司作为承租人采用简化方法处理相关租金减让冲减本期营业成本合计人民币323,289.41元。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、公司于2020年8月18日召开第五届董事会第五次会议、第五届监事会第四次会议，审议通过了《关于拟设立合资公司暨关联交易的议案》，同意公司与王萨蔓等九位出资人共同投资设立四川金麦特电子有限公司（以下简称“金麦特”）。2020年11月19日，金麦特完成工商注册登记，公司持有金麦特75%股权。金麦特成为公司控股子公司；

2、公司于2020年8月18日召开第五届董事会第五次会议、第五届监事会第四次会议，审议通过了《关于拟公开挂牌转让控股子公司长兴电子股权的议案》，同意公司将其所持有的控股子公司浙江长兴电子厂有限公司（以下简称“长兴电子”）51%股权，通过产权交易所公开挂牌的形式予以转让。2020年12月17日，江苏东晨电子科技有限公司以人民币 2,566.87 万元的挂牌价摘得长兴电子51%股权，并与公司签署了《股权转让协议》。《股权转让协议》于2020年12月22日经联交所鉴证后生效。长兴电子于2020年12月31日办理完本次交易相关工商变更登记手续，本次变更完成后，公司不再持有长兴电子股份，长兴电子将不再纳入公司合并报表范围。