

宸展光电（厦门）股份有限公司

2021年度董事会工作报告

2021年，宸展光电（厦门）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等公司制度的有关规定，从切实维护公司利益和广大股东权益出发，认真履行股东大会赋予董事会的职责，并按照公司确定的发展战略和目标，勤勉尽责地开展各项工作，不断规范公司法人治理结构，引领公司持续健康发展，确保董事会科学决策和规范运作。现将2021年度董事会工作情况报告如下：

一、2021年度公司经营情况回顾

2021年度公司实现营业收入159,231.99万元，同比增长33.40%；实现归属于上市公司股东的净利润15,088.77万元，同比增长35.71%。

主要会计数据和财务指标如下：

	2021年	2020年	本年比上年增 减	2019年
营业收入（元）	1,592,319,938.02	1,193,656,060.29	33.40%	1,322,026,162.28
归属于上市公司股东的净利润（元）	150,887,739.71	111,183,753.54	35.71%	147,135,010.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	127,312,000.89	100,681,390.16	26.45%	131,306,171.12
经营活动产生的现金流量净额（元）	-229,445,860.22	90,686,425.42	-353.01%	151,873,114.33
基本每股收益（元/股）	1.18	1.13	4.42%	1.53
稀释每股收益（元/股）	1.18	1.13	4.42%	1.53
加权平均净资产收益率	12.03%	20.42%	-8.39%	34.47%
	2021年末	2020年末	本年末比上年 末增减	2019年末
总资产（元）	1,875,446,688.67	1,485,124,137.28	26.28%	801,648,849.75
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,309,191,941.11	1,210,115,087.20	8.19%	486,193,101.44

公司报告期内的主要经营活如下：

1、力克新冠疫情、原材料短缺等不利因素影响，保障订单交付

报告期内，受全球新冠疫情持续的影响，钢、铁等大宗物质价格上涨，芯片、面板及半导体电子料短缺，物流费用大幅上涨，给相关企业的生产管理造成巨大压力。对此，公司一方面与客户保持密切沟通，协助客户做好订单周期管理，尽量提前下单；另一方面，积极联系上游原材料供应商，根据预测订单进行原材料采购备货。因为公司客户大部分为长期稳定的客户，以长期订单为主，故有利于公司对订单需求进行合理预测；供应商也都是较为稳定的长期合作伙伴，能够优先保障公司原材料供应，保障了公司生产经营的稳定性。

此外，公司突出的信息化和自动化生产管理能力和在应对疫情影响的生产过程中也发挥出了积极的作用，公司建立了SAP ERP、MES、WMS、PLM、RMA、SRM、CRM、BAP等多个信息化系统，针对生产预算、计划、物料、仓储、成本费用等各个方面进行自动化、精细化管理，实现从原材料采购到生产、出货全流程动态监测，为应急决策提供科学依据。

报告期内，公司因高品质的生产管理取得世界关务组织WCO安全认证优质企业(Authorized Economic Operator, AEO)高级认证，并入选“福建省工业和信息化厅2021年省级制造业单项冠军企业”和“2021年福建省第四批绿色工厂”。

2、加强新产品/新技术研发，增强核心竞争力

截至报告期末，公司研发人员共计 134 人，占全体员工比例为 15.84%。公司研发团队的主要职能包括新产品/新技术研发，以及公司自动化生产及检测设备的研发。

报告期内，公司始终以客户为中心，充分发挥商业智能交互显示系统解决方案的优势，加强新产品/新技术的研发，围绕客户定制化需求开展了 137 个新产品/新项目的研发设计工作，并围绕工控主板设计、近端通讯（NFC on Touch）、曲面屏、投影功能应用（Panel PC with Pico Projector）等方面开展了多项自研项目的研发工作，进一步提升了公司产品解决方案能力，将公司产品解决方案拓展至智能健身、车载等新兴应用领域。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司已在大陆和台湾地区累计取得发明专利 15 项，实用新型专利 64 项，外观设计专利 6 项；其中 2021 年度新增专利申请 8 项（包含发明专利 2 项，外观设计专利 6 项），新增专利授权 5 项，为实用新型专利。

3、挖掘市场需求，开拓新的业务增长点

(1) 拓展智能健身应用市场

以智能化硬件为载体，智能健身行业受疫情与政策的双重驱动处于高速发展期，居家智能健身迅速崛起成为全球快速成长的市场之一，具有人机交互功能的跑步机、运动飞轮、划船机、健身魔镜等相关智能健身设备市场需求持续增加，且居家健身运动能拓展社交功能，进一步推动市场潮流。

报告期内，公司利用与健身器材大厂合作机会切入高速成长的全球在线健身器材市场，以 15.6”及 21.5”在线健身器材人机交互设备为主打产品，为跑步机、运动飞轮、划船机等提供智能交互解决方案，进一步拓展了公司产品的应用领域，成为公司新的业务增长点。

(2) MicroTouch品牌运营成效显著

MicroTouch™品牌是公司收购的美国 3M公司旗下触控系统产品及触摸显示器品牌。MicroTouch™品牌历史悠久，具有广泛的行业影响力。针对MicroTouch™品牌，公司聚焦重点行业和客户、加强品牌与产品组合建设，在承接 3M公司原有的触控系统产品客户的基础上，积极搭建海内外销售渠道运营推广。

报告期内，MicroTouch™品牌运营成效显著，在工控、医疗、金融等多个应用领域为公司带来新客户和业务增量。通过自有品牌运营，公司业务模式进一步由 ODM/JDM向OBM迈进，OBM模式具有直达终端客户、延续性、可控性、杠杆效应等特点，有利于提升公司毛利水平，加快业务拓展。

(3) 加大了国内市场开拓力度，国内市场营收快速增长

中国大陆已发展成为世界第二大经济体，经济实力在全球举足轻重；国家层面不断出台有利产业政策，积极推动产业向智能化升级转型的战略布局；内地商业环境高度繁荣，国民消费能力不断增强的大环境下，国内市场对于商用智能交互显示设备的需求正与日俱增，是一个极具吸引力和发展潜力的本土市场。加强内地业务开拓、提升产品内销业务比重是公司发展的重要方向。

国内市场方面，公司在上海、北京、厦门、深圳、长沙均设有销售办公室，并在各个区域拓展区域代理商和经销商，以工业物联网、智能健身、金融、医疗、新零售、地铁、机场、智能座舱等为主要应用场景，全力推动公司国内市场业务开展，并在上述多个领域已建立标杆应用，为后续业务快速拓展奠定了基础。

4、积极推进投资并购，进一步扩充公司业务体系

(1) 收购龙星科技 51%股权

2021年3月23日公司第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于全资子公司收购股权的议案》，公司拟以自有资金或自筹资金不超过1000万美元向龙星显示国际股份有限公司收购龙星显示科技股份有限公司(以下简称“龙星科技”)51%的股权。本次交易完成交割后，龙星科技将纳入公司财务报表合并范围。

龙星科技专注于大尺寸触摸显示及平板ODM业务，以远程会议平板、数字广告牌、教育白板及电视墙为主要产品应用，客户以欧美地区为主。龙星科技在产品尺寸、生产基地、供应链、核心技术等方面与公司有高度互补性及协同效应，收购龙星科技有利于进一步扩充公司业务体系，提升对既有与未来潜在客户的服务能力，也有利于提高公司应对复杂国际贸易形势的应变能力。

收购龙星科技事宜已取得中国台湾经济部投资审议委员会核准，双方正在努力推进后续工作。同时双方已经在产品研发、供应链整合、两岸生产制造基地互补等方面开启深度合作。

(2) 参股鸿通科技，拓展车载显示业务

为加快新能源汽车智能座舱车载触控显示设备领域的业务发展，公司于2021年11月9日召开第二届董事会第六次会议审议通过了《关于对外股权投资暨关联交易的议案》，拟使用自有资金25,870,000元人民币收购祥达光学(厦门)有限公司的全资子公司鸿通科技(厦门)有限公司10%股权。在收购鸿通科技10%股权的工商变更登记完成后两年内，宸展光电享有增持鸿通科技股权的选择权，即宸展光电有权结合鸿通科技业务发展的情况，以本次收购鸿通科技10%股权的相同估值为计算基础，通过受让祥达光学所持有股权的方式增持鸿通科技股权比例至不高于49%。

鸿通科技的业务资源及客户渠道，有助于加快公司进入车载智能座舱领域。在宸展光电加入后，鸿通科技未来将继续发展全球车载触控模组业务，同时与宸展光电合作开拓以新能源车为主的国内车载客户，依托宸展光电智能交互显示设备研发设计、供应链与生产管理经验，鸿通科技将新增系统产品品项，以加深客户服务，提升产品整体附加价值，共同增强宸展光电与鸿通科技在车载智能座舱产品的行业地位。

5、实施股权激励，完善公司长效激励机制

为进一步完善公司价值分配体系，健全公司的长效激励机制，将员工利益与股

东利益有效结合，充分调动公司管理层及核心技术、业务人员的积极性，保障公司发展战略和经营目标的实现，公司推出了第一期股票期权计划，拟向激励对象授予 576 万份股票期权。其中，首次授予的授权日为 2021 年 07 月 23 日，按 21.98 元/股的行权价格向符合条件的 143 名激励对象授予 464.93 万份股票期权，已于 2021 年 8 月 2 日授予完成。

二、报告期内董事会工作情况

1、完善公司治理结构，促进公司规范运行

按照《公司法》、《证券法》等相关法律法规要求，完善股东大会、董事会、监事会制度，实现了公司所有权、决策权、经营权与监督权，四权分立，各司其职、相互制衡的法人治理结构。根据监管要求，严格遵守相关监管机构要求，强化公司管理层依法经营意识，规范公司运行，进一步优化内控机制、提升治理水平。

2、组织协调公司股东大会、董事会及董事会相关专门委员会开展工作

报告期内，董事会严格按照相关法律法规、《公司章程》及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等规定的权限，规范公司决策程序。2021 年度，公司召开了董事会 9 次、股东大会 2 次，董事会战略委员会 2 次、提名委员会 3 次、薪酬与考核委员会 1 次、审计委员会 4 次。独立董事对相关事项发表了事前认可意见和独立意见，严格执行了独立董事的专业性和独立性；各专门委员会成员充分发挥各自的专业优势，对公司的重大事项进行客观、审慎的判断，为董事会的重大决策提供了专业支持。公司董事会切实做到重大事项集体决策并履行相应的审批程序，依法执行股东大会决议，引领公司经营运行有序开展。

3、信息披露管理工作

2021 年度，公司董事会按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定，结合公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议、重大事项等临时公告，忠实履行信息披露义务，切实提高公司规范运作水平和透明度，最大程度地保护投资者利益。

4、投资者关系管理

2021 年度，公司通过现场接待、举办业绩说明会、参与辖区网上投资者集中接待、线上调研等多种方式加强与投资者的互动。同时，公司认真做好投资者关系活动档案，并通过及时披露《投资者关系活动记录表》，让投资者更加便捷、及时的

了解公司情况，为公司树立了良好的资本市场形象。

三、环境和社会责任

报告期内，公司积极履行社会责任，注重社会价值的创造、在推进企业发展的同时，努力保持经济、环境和社会责任的和谐统一。实际经营过程中，在不断为股东创造价值的同时，也积极承担对职工、客户、社会等其他利益相关者的责任。

1、向广大股东负责，积极回报股东

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规，不断完善公司治理水平以及股东大会、董事会、监事会议事规则和权利制衡机制，建立了较为规范的公司治理结构和健全的内部控制制度，较好的保障了全体股东特别是中小股东的各项合法权益。同时，在兼顾公司可持续发展的情况下，持续实施现金分红政策，积极回报广大投资者。

2、员工关怀，提升员工综合能力

公司以“以人为本，新速实简”为企业文化，把改善员工工作环境、实现员工自我价值、让员工与企业共同成长作为公司发展战略的重要组成部分。公司自成立以来，严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》等相关法律法规，并结合公司实际情况建立了一系列劳动管理、员工福利、技能提升等制度，如《劳动合同管理办法》、《教育训练管理办法》，《员工生育婚丧贺奠支給办法》、《员工沟通管理办法》、等。为体现公司人文关怀，公司建立了员工驿站-哺乳室、保健室、无障碍卫生间、休闲运动KTV等；同时，公司员工的关怀也体现在员工日常的方方面面，小到生日会、旅游、家庭日，大到员工家庭急难救助；为此公司被市相关单位授予了“职工之家”、“市级劳动关系和谐企业”等荣誉称号。

3、与供应商共享价值，诚信对待客户消费者

作为阳光诚信联盟的成员，公司秉承“自愿、平等、诚信、共享价值”的理念，十分重视与供应商、客户的关系，与供应商和客户建立了良好的合作伙伴关系与沟通机制。

对于供应商，公司制定了《材料承认管制程序》、《协力厂商管理程序》等相关制度，对潜在供应商提供物料的质量、价格、供货交期、配合度等进行比较和评定，最终选择合适的供应商，并通过制定多部门评分机制，提高了采购过程透明度，确保各供应商公平竞价，努力为供应商提供一个良好的竞争环境，促进公司与供应

商长期稳定的合作。

对于客户，公司秉持以客户需求为中心的经营理念，诚信对待，凭借持续多年为客户提供设计领先、品质过硬、种类丰富的智能交互显示设备产品，获得了客户的广泛认可，积累了优质的客户资源，并获得了NCR “Best in Class Direct Supplier”、Diebold “Supplier of the Year”、长城信息“最佳质量奖”等客户荣誉。

4、建设节能型企业，持续“碳中和”

公司高度重视安全生产、环境保护管理，自成立之初即取得了OHSAS 18001:2007 GB/T28001-2011职业健康安全管理体系认证，并严格按照要求进行体系维护监督和换证审核；实际经营过程中，不断完善安全管理体系、环境保护制度，建立健全了《厂务安全卫生管理程序》、《产品有害物质管理程序》、《环境与职业健康安全方针管理程序》、《环境因素鉴定程序》等一系列制度等。

为践行习近平总书记指出的：“我们既要绿水青山，也要金山银山。宁要绿水青山，不要金山银山，而且绿水青山就是金山银山”，公司在节能型产品上的研发持续发力，多项产品荣获“欧盟能源效率（EU Energy Efficiency）节能认证，并入选“2021年福建省第四批绿色工厂”，在“减碳”上也尽自己的一份力：

- （1）实践“海绵城市”渗、滞、蓄、净、用；
- （2）屋顶表面改为“冷浅”色，降低“热岛效应”；
- （3）利用生态保育场，提供员工参与种植及分享收成，开辟微型农场；
- （4）设立光伏发电场，兼顾节能与降温。



5、践行社会责任，参与社会慈善事业

公司把“公益社会、建设和谐”作为企业的重要责任，在自身不断发展的同时，不忘感恩社会，回报社会。公司积极关注并支持社会公益事业，为残疾人士提供就业机会，并多次向市社会福利中心进行捐款，开展“一日纸尿裤”、爱心义卖等活动，为此多次被市社会福利中心评为“扶孤助残，热心公益”等荣誉。同时也关注着国内贫困地区就学问题，积极参与捐资助学等活动中。面对新型冠状病毒疫情，公司严格落

实各级政府部门防控要求，不忘回报社会，爱心捐款人民币壹佰万元整。

四、未来发展展望

（一）行业格局和趋势

新冠疫情在冲击实体经济的同时，也加速了商业物联网市场教育的进程，商业实体正迎来人与人、人与物、物与物互联互通的商业物联网新时代。商用智能交互显示设备作为万物互联的人机交互终端和各行各业向数字化、智能化转型的重要基础设备，具有良好的需求前景和市场增长空间。

随着受疫情影响的实体经济的逐步恢复，零售、金融、工控、博弈等传统行业的市场需求逐步复苏，与此同时，新兴行业智能健身、远端会议/教育、智能座舱等行业需求持续高速增长，商用智能交互设备市场需求旺盛。

公司通过长期的积累和积极的外延并购，建立了横跨两岸的供应链和制造基地，全球化的营销、服务渠道，积累了丰富的跨行业解决方案经验，稳定、优质的客户资源，市场竞争力不断提升。

（二）公司发展战略

公司的愿景是成为全球领先的智能人机交互设备解决方案商。未来，公司将围绕“全球化战略”、“品牌战略”、“多元化战略”推动公司不断向前发展。

1、全球化战略：以“融合人文与科技服务全球”为使命，不断完善全球业务布局。2022年将重点建设欧洲子公司，加大全球销售、服务支持能力；并加大国内市场开拓、支持力度，推动境内境外市场均衡发展。

2、品牌战略：以“ODM/JDM +OBM”相结合的模式，积极发展合作伙伴关系，加强品牌建设和运营，打造TES高端智能制造品牌形象，同时，大力推广我们的自有品牌Micro Touch品牌，不断提升公司的行业影响力。

3、多元化战略：利用境内、境外资源优势，积极开展投资并购。一方面，通过上下游供应链整合优化，提升公司自控料占比和盈利能力；另一方面，横向扩张，不断丰富公司产品体系和应用领域，促进公司业务多元化发展。

（三）主要风险分析

1、外销业务风险

公司产品销售以外销为主，相关业务主要使用美元结算，未来随着公司经营规模的扩大，公司外汇持有量预计将持续增加，若汇率出现不利波动则可能导致公司发生汇兑损失，对公司盈利能力造成一定程度的不利影响。此外，外销业务还受到进口国的贸易政策、经济状况、市场需求等国际贸易环境的影响。若未来中美贸易争端加剧，或国际贸易环境出现恶化，将可能对公司经营产生不利影响。

应对措施：近几年国内市场零售、餐饮和物流等行业智能交互设备需求快速增长，公司将顺应国内市场发展趋势，积极加强国内市场开拓力度，充分利用公司专业从事智能交互设备产品的定制开发及生产优势，推动内销收入增长；汇率波动影响方面，在确保安全性和流动性的前提下，通过各种方式来对冲和规避汇率风险。对于汇率风险敞口，公司积极使用套期保值等金融避险工具，不以投机为目的，合理进行风险管控。

2、新冠肺炎疫情风险

全球新冠疫情威胁仍未消除，经济发展存在不确定性。如果公司业务所在区域疫情加剧，对公司业务经营的不利影响将相应增大。

应对措施：一方面公司将继续密切关注全球疫情发展及防控动向，积极配合国家做好疫情防控工作，另一方面积极联系上游原材料供应商，增加原材料采购备货，通过赶工生产消化积压的生产订单，加快现有订单产品的生产及交付，最大程度地避免新冠肺炎疫情对公司生产经营产生的不利影响。

3、下游行业需求变动的风险

商用智能交互显示设备主要应用于零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮等下游终端领域。近年来，随着该等应用领域的蓬勃发展，人工智能、物联网、材料、显示等技术的快速进步以及相关基础设施的逐步完善，下游零售、金融、工业自动化、医疗、餐饮等行业对于商用智能交互显示设备的需求不断增加，促进了商用智能交互显示设备市场规模的总体增长，为公司业务的稳健发展提供了有利外部环境。

但若下游行业整体需求增长放缓或商用客户的产品需求偏好发生改变，进而导致公司产品主要应用领域的设备需求出现下降，则可能对公司的盈利能力产生不利影响。

应对措施：公司将积极关注国家政策动向，持续坚持以客户和市场为导向，持

续研发新技术和新产品，持续进行市场开拓，充分发挥公司从产品设计开发、批量生产、成品检测到全球化销售的综合服务能力。

4、募集资金投资项目实施的风险

公司已对募集资金投资项目的经济效益进行了审慎测算，认为公司募集资金投资项目具有良好的预期收益，项目的实施是可行的。募集资金项目成功实施后，有助于进一步扩大公司的销售规模、市场占有率，提高公司研发设计水平，并增强公司核心竞争力。但由于行业发展和宏观经济形势具有不确定性，投资项目金额较大，投资回收期较长，如果首发募集资金投资项目未能按计划顺利实施，公司则可能面临无法按既定计划实现预期收益的风险。

应对措施：公司将严格按照相关法律、法规及公司制度的规定，确保募集资金投资项目顺利实施；同时，当行业发展和宏观经济形势发生变化时，将基于当期经济形势、市场环境、行业发展趋势及公司实际经营状况对募投项目的可行性、预计收益等重新进行论证，确保投资项目的收益。

5、主要原材料价格变动风险

公司产品的主要原材料包括液晶面板、触摸屏、集成电路、电脑主板、Touch 控制板等,相关成本占产成品的比重较大，其价格的波动变动将对公司产品成本构成重大影响。产品原材料价格主要受市场供求关系和上下游行业景气度的影响，若其价格在短期内大幅上升，而本公司无法及时调整产品的销售价格，将对公司产品的毛利率产生不利影响，从而影响公司的经营业绩。

应对措施：公司将通过与供货商长期采购及建立战略合作等方式，来确保原材料供给及价格的合理性，同时以原有安全库存和策略备料作为缓冲，以应对原材料价格上涨带来的影响。

6、出口退税政策变化风险

报告期，公司外销收入占比高，公司出口产品执行国家的出口产品增值税“免、抵、退”政策。由于公司产品外销比例较高，若未来国家单独调低公司主要产品出口环节适用的退税率，或公司对产品结构进行调整导致主要产品对应享受较低档的出口退税率，公司盈利能力将在一定程度上受到不利影响。

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。

五、2022年董事会重点工作

2022年初，中国证监会正式发布包括《上市公司章程指引》等多项法规，深圳证券交易所也同步发布《上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等规定，公司董事会将根据以上最新法律法规，持续优化公司治理，将继续把提高上市公司质量作为工作重点，切实落实国务院发布的《关于进一步提高上市公司质量的意见》中的各项举措，保证公司信息真实、准确、完整、及时、公平的披露，保障独立董事以及各专门委员会职能的充分发挥，严守合法合规经营底线，不断优化完善公司治理结构，提高治理水平。

最后，公司董事会衷心感谢所有股东、客户、合作伙伴及其他相关方长期以来给予公司的重要支持和帮助，公司董事会将继续勤勉尽责，充分发挥重大事项决策和指导作用，为公司的可持续发展做出应有的贡献。公司在持续精益求精为全球提供优质的高端产品外，将秉持“融合人文与科技服务全球”的使命，以科技驱动创新，卓越运营，不断提升公司核心竞争力，为实现全球领先的智能人机交互设备解决方案商的愿景而努力奋斗，争取以更好的业绩回馈广大股东。

宸展光电（厦门）股份有限公司董事会

2022年04月14日