

福日电子(600203)2018年年度董事会经营评述内容如下:

一、经营情况讨论与分析

报告期内,公司继续以"强主业、增效益、促提升"为年度经营方针,坚持内生式增长和外延式扩张相结合,精心打造通讯、LED光电及内外贸业务,持续做大做强主营业务。(一)狠抓重点项目,主营产业稳步发展 1、通讯产业规模效应进一步凸显 2018年通过拓展客户资源、加大投资扩建厂房、并购整合等多种模式,公司的通讯产业取得飞速发展,在国内手机ODM行业的领先地位更加巩固,2018年公司通讯行业实现营业收入78亿元,同比增长86%。

(1)报告期内,中诺通讯加速客户资源开发,开拓了印度著名电信运营商Reliance Jio、墨西哥电信运营商、华硕、HTC等重要客户资源,在开拓新客户、优化客户结构的同时,中诺通讯继续保持与华为等大客户深入合作,实现手机出货量及主板出货量的增长。(2)2018年公司对中诺通讯增资3亿元,补充流动资金,提升了中诺通讯在同行业的竞争力。在此基础上积极推进以诺工业园二期建设,扩大产业规模,整体提升智能制造水平,加速布局5G。(3)2018年,中诺通讯以现金方式收购手机方案提供商优利麦克80%股权,打通了北美渠道,基本确定大中华区、南亚次大陆和美洲三大市场的客户格局。通过并购整合,持续开拓公司业务的新增长点,为公司业绩提供新的动力,并改善现有公司客户结构,减少对特定客户的依赖性,分散公司的经营风险;(4)中诺通讯大力实施人力精实计划,引进国际视野的高级管理人才,努力提升事业部制管理水平,已取得初步成效。

2、LED光电产业进一步夯实 2018年通过增加投资扩大产能、加强国际合作、改善经营等多种举措,公司LED光电产业进一步夯实,其中源磊科技2018年实现营业收入4.5亿元,迈锐光电2018年实现营业收入2.5亿元。(1)源磊科技与福州高新区签订项目合作协议,计划未来3-5年在福州高新区投资12.29亿元,建设照明器件、照明光源、智能照明模块生产基地,目前项目公司已完成注册,正在开展厂房装修招标等前期工作。(2)源磊科技积极与国际照明巨头客户开展合作,已开始陆续供货。待福州新厂投产后,有望实现大批量供货。(3)迈锐光电通过加强管理团队建设、防控经营风险、削减租赁业务、开拓海外市场、实施"老产品优化与新产品研发"同时推进策略、推进工艺技改和自动化作业及强化员工的品质意识和责任意识,在一定程度上扭转经营颓势。3、两个平台建设进一步深化通过业务持续优化整合,内外贸平台和工程平台在2018年均取得较好成绩,合计实现营业收入约25亿元。

(1)内外贸平台建设稳步推进 福日实业、福日科技等企业通过进一步整合,加强风险防范,完善业务流程,规范业务运作;加强责任目标管理,完善考核机制,推进人才队伍建设;积极参与投标和参加国内外相关展会拓展业务,2018年取得明显成效。整合后的光电事业部、友好环境和福日照明工程平台,通过精心打造,2018年获得城市及道路照明工程专业承包壹级,照明工程设计专项乙级、电子与智能化工程专业承包贰级等资质;先后中标福州市政市区道路照明设备节能综合改造、东湖海西高新技术企业港软件开发基地二期~三期LED屏供货及安装项目,上述两个

项目分别为福建省最大规模的路灯节能改造项目和公司在福建省单个合同面积最大的显示屏项目，此外还中标马尾大桥及其接线工程、晋华集成电路LED照明等项目。

(二)开展“双百行动”改革取得阶段性进展 2018年公司入选全国首批“双百行动”试点名单，以“五突破一加强”为核心，结合公司实际制定了“双百行动”综合改革实施方案。公司上下统一思想，凝聚共识，深刻认识“双百行动”的重大意义，全面落实改革举措，现已完成部分子公司经营授权制度的制定，赋予子公司董事会在重大生产经营决策、职业经理人选聘、薪酬、考核等方面的权利，进一步激发了子公司的积极性、创造性和内生发展动力。目前各项改革正按公司“双百行动”工作台账制定的目标任务持续推进。

(三)实施一企一策，扭亏脱困成效明显 第一，通过加强工程管理、降低成本、资源导入、寻求外部资源合作等举措，福日照明2018年实现扭亏为盈，友好环境已连续两年实现盈利。第二，公司积极推动福日光电破产清算，彻底切断亏损源。第三，迈锐光电重点推进降本增效、应收账款回收等工作，2018年已有初步成效，为企业发展减负。

(四)创新驱动发展，集聚产业发展新动能

1、技术创新持续进步 公司全年共投入研发费用358,354,126.64元，实现产品销售收入超百亿元。申请各项专利41项，获得专利授权73项，其中发明专利5项，实用新型65项，外观设计3项。信息化建设稳步推进加速EDC数据中心建设，完成本部数据中心机房硬件扩容工作和灾备建设；完成公司本部OA系统上线运行，中诺通讯等五家下属子公司完成ERP系统启动或实施工作，福日实业、福日友好等四家子公司BI系统上线运行，目前各信息化系统均已有效运行。报告期内，公司通过两化融合管理体系贯标认定企业，“基于数据分析的精准决策支持能力”项目入选工信部2018年制造业与互联网融合发展试点示范项目名单。公司获2018年省级两化融合重点项目入库及2018年福州市级两化融合奖励专项资金。

(五)完善经营机制，企业管理水平持续提升 1、人才队伍建设进一步加强 (1)依托重点项目面向国内外引进企业发展紧缺的高、精、尖技术和管理复合型人才。通过人才引进，以点带面吸引更多高层次人才加盟，全年福日电子系统共引进中高级管理、技术专业人才62人。(2)共享人力资源，激发人才活力，全年组织技术和管理骨干深入一线轮岗历练；开展各类培训，提高员工队伍综合素质。各成员企业结合实际需求制定培训方案，较好地组织并完成了各种专业、技术和技能培训。

2、风险防控体系进一步完善 (1)推进内部审计工作向管理审计、内控审计并重转型，审计工作覆盖一级经营单元及其下属经营单元。

(2)加强投资项目经济评价风险分析，提升项目决策的科学性。(3)完善企业法务管理机制，加强企业法律风险防范能力，为各重大项目顺利开展提供法律保障；推进相关案件诉讼工作。2018年公司及成员企业处理历史遗留案件取得进展，共收到执行款1813万元。

3、企业文化和品牌形象进一步提升 (1)企业文化融合发展。通过组织专场工作交流座谈会，促进企业间管理制度、品牌文化等深度融合，中诺通讯、源磊科技、迈锐光电三家企业VI系统进一步优化。(2)加大品牌建设力度。组织参加中国电子信息博览会、中国海峡项目成果交易会等展会；利用官网、内刊、微信公众号、相关媒体等宣传公司发展成效；结合本部VI系统落地，设置企业文化墙等，将企业的新形象贯穿到员工的实际生产生活工作中。通过上述企业文化及品牌

建设活动，扩大了公司与业界的交流与合作，提升了企业知名度和企业文化、企业品牌形象。

二、报告期内主要经营情况 报告期内，公司实现营业收入109.89亿元，同比增长33.96%，归属于上市公司股东的净利润4,165.57万元，实现扭亏为盈。

三、公司关于公司未来发展的讨论与分析 (一)行业格局和趋势

1、通讯及智慧家电行业 IDC报告预测，2019年全球智能手机市场出货量依旧会持续负增长，2019年智能手机出货量预计为13.9亿台，相比2018年下降0.8%。2019年下半年智能手机出货量会迎来增长，尽管增长幅度并没那么大但时间会持续进行到2023年左右，在2019年下半年5G手机销量会出现，自2020年逐步上升至2023年有望普及到四分之一比例。当前，5G网络建设进程在加快，2020年将是5G商用关键时刻。伴随着5G网络的全面升级，移动通信产业将进入新一轮发展期，并将带来新一轮的换机潮，手机ODM产业迎来新的发展。5G也令物联网成为趋势，手机作为其中主要的中控入口，手机的角色和形态将相应发生变化。未来二年，手机ODM产业随着华为、OPPO、vivo等国产品牌在全球市场上迅速成长，其余二三线品牌存活的空间进一步压缩，全球手机ODM行业企业竞争格局已较为稳定，有利于现有手机ODM企业稳固市场份额，保持业绩增长。2018年发布的《爱立信移动报告》预计2023年北美地区智能手机用户将达到4亿，位于全球前列。北美地区手机用户成熟，智能手机渗透率位于全球前列，同时由于其高毛利率，吸引众多手机厂商参与市场角逐。印度、非洲、拉美等国家和地区的人口红利正在释放，也已逐步成为手机及其ODM行业的新兴市场，蕴育着巨大的市场机会。根据IDC的预测，到2021年的物联网连接设备将高达361亿个。工信部的数据显示，预计到2020年物联网产业整体规模将会超过1.5万亿元，年复合增长率超过25%。物联网快速发展后，手机将从传统的数据生产者转化为数据消费者。

2、LED行业 未来两年，随着技术的不断成熟以及价格的进一步降低，LED将在家居照明、商业照明、工业照明、植物照明及车用照明等领域，进一步形成潜力巨大的应用市场，随着Mini LED&Micro LED技术的发展，LED仍将保持快速增长。2020年中国LED产值规模预计将突破1万亿元，并呈现以下特征：(1)上游芯片端方面，行业将进入结构性整合阶段；中游封装端方面，虽然市场总量缓增，但是大厂份额提升，封装行业呈现集约化竞争格局；照明应用端方面，大型照明企业市场份额将持续提升，杂牌已基本无生存空间，照明行业已经进入后照明时代的整合期。

(2)新兴照明领域出现契机，比如随着室内LED显示屏点间距的缩小，行业将往Mini LED方向发展；汽车LED照明替代传统照明趋势加快，尤其是新能源汽车带来的汽车照明向智能照明转移，汽车照明市场将是一个新蓝海；随着消费升级以及国家相关政策的引导，健康照明未来发展前景巨大。

3、内外贸行业 2018年我国对外贸易交出一张稳定增长的漂亮成绩单。尽管面临前所未有的复杂国际经贸形势，尤其是在中美贸易摩擦的背景下，得益于一系列促进外贸稳定增长的政策措施和扩大开放政策的共同作用，配合国内需求的持续增长，2018年我国对外贸易总体平稳，稳

中有进，一般贸易进出口快速增长且比重上升，对外贸易“朋友圈”越来越广，民营企业外贸进出口增长的贡献度超过50%，区域发展更趋协调，出口商品结构持续优化，对外贸易质量和效益稳中向好的态势进一步巩固，有望继续保持全球货物贸易第一大国地位。2019年的中国对外贸易“稳中提质”需要在优化国际市场布局上做好文章。商务部就贯彻落实中央经济工作会议精神提出了“拓展30个左右重点市场，提升发达国家市场，拓展发展中国家市场”的目标，这为进一步实现对外贸易市场多元化提供了新的努力方向。与此同时，需要在优化贸易方式上下力气。商务部提出的“推进35个跨境电商综合试验区、14家市场采购贸易方式试点”将能够为新的外贸经济形态的做大做强提供更多的支撑，从而进一步转变对外贸易管理思路和监管体制，为外贸持续稳定增长的制度性环境建设提供新经验。

(二)公司发展战略 公司将坚持内生式增长和外延式扩张相结合的战略，规模化发展通讯产业，特色化布局LED产业，精心打造内外贸及工程平台。为实现经营目标，拟采取的策略和行动有：

第一，大力实施创新驱动战略，不断增强企业的创新动能。通过经营管理创新、市场营销创新、技术创新、产品创新等，提升整体创新能力，降低管理成本，提升企业竞争力。

第二，夯实产业基础，优化产业布局，通过资产重组、处置非主营资产等方式，让资源向通讯、LED光电等主导产业倾斜，进一步提升公司盈利水平。

第三，保持现有业务稳健发展的同时，寻找具有核心竞争力、能够与公司现有业务产生协同效应的相关标的进行并购，争取实现跨越式发展目标。

(三)经营计划 公司未来重点发展通讯及智慧家电产业、LED光电产业，成为国内知名的综合智慧通讯解决方案提供商。

1、加快通讯产业转型升级 公司将继续大力支持中诺通讯做强做大，对中诺通讯增加资金支持，推动其治理结构、业务结构、人才团队等优化。未来将加快以诺工业园二期工程建设，进一步提高产能及自动化水平，努力将智能手机产能提升至360万台/月，全年手机出货量突破5000万台；持续优化客户结构，摆脱大客户依赖。聚焦大中华区、南亚次大陆、南北美洲三大核心市场，深化与相关大品牌、大运营商业务合作，巩固在手机ODM细分市场前三地位；适时启动中高端智能手机EMS制造业务，实现ODM和EMS两条腿走路，提高产能利用率，平衡波峰波谷。

2、加快培育壮大LED产业集群 (1)源磊科技将全力推进福建省重点项目福州源磊自动化LED功能性及特殊照明封装及光源项目建设，进一步扩大产能。持续优化客户结构，积极导入国际新客户、大客户，推进产品结构优化，提升产品档次，开发智能模块、3D激光等新产品新技术。优化升级自动化产线，增强智能制造能力，提高生产效率和产品品质，增强成本优势。(2)迈锐光电将继续抓好团队建设，凝聚团队的力量，打造强有力的销售队伍，提升销售能力及水平。根据市场需求的变化，积极开发和研制新产品。进一步完善公司LED产业链条，发挥LED产业集群的“虹吸效应”。

3、整合资源，完善内外贸平台 内贸业务加快推进供应链平台的业务创新，寻求与相关央企、国企建立长期稳定的供应合作关系，加强风险防控，提升企业效益。

(四)可能面对的风险 1、行业竞争加剧的风险 一方面公司产业环境面临着竞争加剧的可能，行业企业通过产能扩张、外延发展等方式加快发展，给公司未来发展带来一定压力；另一方面公司相关产品如不能在技术、品牌、制造、成本、销售渠道等方面保持优势，也可能面临落后于竞争对手的风险。 对策：公

司将通过内生增长和外延扩张相结合，做大做强产业。同时深入了解行业需求，加快研发和应用技术创新，打造蓝海业务。2、客户集中度较高的风险 公司旗下智慧通讯业务多年以来与华为形成了密切的合作关系，随着华为手机的发展，公司的手机ODM业务也逐渐壮大，同时也带来了一些问题，主要表现为当前华为的手机ODM业务占比较高，对华为产生了一定的依赖性。对策：公司通过开发国内其他重点客户以及扩大海外市场规模等方式，将大大降低客户集中度的风险。

3、劳动力成本上升的风险 随着经济的发展，国内劳动力成本日渐上升，我国的劳动力成本已经超过东南亚、南亚等国家，劳动力成本将大幅提高，另外公司大力推进人才队伍建设，引入国际化的人才，整体薪资成本也将上升，公司劳动力成本的上升将导致公司总成本的提升，可能会影响公司的盈利水平，给公司经营发展带来一定压力。对策：公司将通过技术创新、产品制造能力提升、自动化改造等方法提高生产效率，减轻劳动力成本上涨带来的压力。4、应收账款的风险 随着公司业务的快速发展，特别是工程项目方面，收款周期相对较长，应收账款额度也在不断增加，虽然公司坚持以严格的标准选择客户，呆坏账率较低，但存在付款周期长带来的资金成本的增加及少量应收坏账损失的风险，对公司的经营业绩会产生不利的影响。对策：公司全面启动对应收账款的管理，源头上加强对合作客户的调查；对于现有的应收账款加大催缴力度，努力降低应收账款对公司经营的影响。

5、内部管理风险 近年来公司资产、业务、机构和人员规模不断扩大，公司的快速发展对经营决策和管理活动的开展、战略决策、人力资源管理、风险控制等方面带来了新的挑战，如公司未能及时提高管理能力和水平，持续储备中高端经营和管理人才，将会影响到公司效率，增加经营风险。对策：公司已启动信息化改造，加强对各业务模块及母子公司的精细化管理水平，进一步提升经营管理能力。同时建立完备的人才储备机制，加大外部优秀人才的引进和内部后备人才的培养步伐，为公司产业发展提供坚实的人才基础。

四、报告期内核心竞争力分析 1、通讯产业 中诺通讯及其控股子公司迅锐通信、优利麦克是承担公司通讯及智慧家电的主要业务平台。中诺通讯主要服务于移动智能通讯终端制造业，提供智能手机设计和制造的核心价值服务(即智能手机ODM服务)，主要客户包括华为、联想等国内外知名手机品牌和运营商，是一家高成长、上规模的国家级高新技术企业。中诺通讯在东莞市大朗镇自有工业园66.8亩，现代化工业厂房6万余平方米，旗下子公司、分公司共计12家，分布在深圳、北京、东莞、香港、西安、江西等地，主要从事智能手机的设计，集成电路板贴片、整机组装、测试包装等完整的手机制造流程，从手机概念到手机整机全过程自主设计与制造。中诺通讯为华为等国内外知名客户提供整体产品解决方案，最大限度地从产品层面为客户节约了资源投入，使客户能够集中精力于用户体验、品牌塑造和市场营销等领域，提升客户的经营效率。同时中诺通讯拥有积累多年的供应商采购资源和成本控制优势，具有较强的成本竞争优势及质量管控能力，能最大限度满足客户的产品质量要求，实现客户的价值最大化。中诺通讯不断开拓新业务领域，持续优化客户结构。目前公司主要客户均为全球主流品牌，合作关系健康稳定。客户拓展方面，在

维持和发展原有的华为、联想、INTEX等老客户的基础上，继续挖掘其他品牌客户，同时新发展了印度、墨西哥等海外业务，重点开拓了北美渠道，确定了在大中华区、南亚次大陆和美洲三大市场的客户格局。2018年，中诺通讯取得了几十项技术专利，获得了华为的质量金奖等各类奖项。广东以诺也经过认定，成为国家高新技术企业。目前，中诺通讯、北京安添、迅锐通信、优利麦克和广东以诺均为高新技术企业。2018年，中诺通讯大力实施人力精实计划，引进国际视野的高级管理人才，努力提升事业部制管理水平，为实现跨越式发展打下坚实的基础。

2.LED产业 (1)源磊科技

源磊科技是一家集LED光源研发、设计、生产和销售为一体的高新技术企业。源磊科技建立了完善的质量管理体系，通过TS16949质量管理体系认证、ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证、产品通过美国能源之星LM-80测试认证、加入Zhaga、CSA等行业标准联盟，确保提供的是高品质LED。同时获得"国家级高新技术企业"、"广东省守合同重信用企业"等荣誉。2018年，源磊科技与福州高新区签订项目合作协议，计划在福州高新区投资12.3亿元，建设照明器件、照明光源、智能照明模块和物联网器件，进一步扩大产能，优化产品结构，与国际照明客户展开合作。近年来，源磊科技面向国内外人才市场引进企业发展紧缺的高、精、尖技术和管理复合型人才。通过引进人才，以点带面吸引更多的高层次人才加盟，实现引才与聚才的"双丰收"。目前已储备了具备国际视野并曾经在世界五百强企业任职的管理、技术及研发等方面的人才，人才优势日益凸显。(2)迈锐光电 迈锐光电在惠州东江高新科技开发区拥有大型研发生产基地，整个园区的厂房及办公楼占地面积为3万多平方米，公司拥有一流的技术开发人才和世界先进的生产设备，全面实行标准化管理，产品技术和品质在国内同类产品中位居前列，亦在全球市场享有良好声誉。目前，公司研发生产的产品广泛应用于户外广告媒体、文化娱乐活动、体育场馆、舞台租赁，凭借全彩显示屏系统化优势，从设计、生产、安装到维护，运用一体化解决方案，有效降低客户整体成本，从而为客户创造更高的价值。迈锐光电以可靠的品质、优质的服务和诚信求实的作风，赢得各界用户的好评，在广州亚运会、上海世博会、全国各大电视台、火车站、世界沙滩排球巡回赛及澳大利亚悉尼赛车场等国内外重大活动与赛事场所均有迈锐光电的身影。

(3)母公司光电事业部 目前已获得"城市及道路照明工程专业承包"壹级、"照明工程设计专项"乙级、"电子与智能化工程专业承包"贰级等资质、具备完善的产品供应体系和综合集成服务体系。