

# 广东骏亚电子科技股份有限公司

## 2019 年度董事会工作报告

2019 年，公司董事会依照《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》”）、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规、规范性文件以及《广东骏亚电子科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）、《广东骏亚电子科技股份有限公司董事会议事规则》相关规定，切实履行股东大会赋予的职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会 2019 年工作情况汇报如下：

### 一、2019 年度经营情况分析

#### （一）、主要会计数据和财务指标

报告期内，公司实现营业总收入 14.72 亿元，同比增长 31.44%；归属于上市公司股东的净利润 3,462.66 万元，同比下降 49.81%。

主要会计数据	2019年	2018年	本期比上年同期增减 (%)
营业收入	1,472,180,953.85	1,120,072,953.73	31.44
归属于上市公司股东的净利润	34,626,602.07	68,994,249.42	-49.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,429,148.59	58,095,204.81	-66.56
经营活动产生的现金流量净额	45,498,977.56	60,814,050.27	-25.18
	2019年末	2018年末	本期末比上年同期末增减 (%)
归属于上市公司股东的净资产	1,011,823,908.40	654,991,544.76	54.48
总资产	2,710,850,445.68	1,504,154,088.60	80.22
主要财务指标	2019年	2018年	本期比上年同期增减 (%)
基本每股收益（元/股）	0.17	0.34	-50.00
稀释每股收益（元/股）	0.16	0.34	-52.94
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.09	0.29	-68.97
加权平均净资产收益率（%）	4.49	10.90	减少 6.41 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	2.52	9.18	减少 6.66 个百分点

表 1：公司 2019 年度主要会计数据和财务指标（单位：元）

#### （二）、公司主营业务情况

报告期内，公司主营业务收入 14.31 亿元，同比增长 31.83%；主营业务成本 12.04 亿元，同比增长 35.74%。

主营业务分行业情况			
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
印刷电路板行业	1,431,105,436.75	1,204,135,431.49	15.86
合计	1,431,105,436.75	1,204,135,431.49	15.86
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
PCB	1,280,334,898.37	1,087,853,061.13	15.03
SMT	123,864,548.01	92,377,121.23	25.42
整机产品	26,905,990.37	23,905,249.13	11.15
合计	1,431,105,436.75	1,204,135,431.49	15.86
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
境内销售	1,141,993,941.85	972,587,456.37	14.83
境外销售	289,111,494.90	231,547,975.12	19.91
合计	1,431,105,436.75	1,204,135,431.49	15.86

表 2：公司 2019 年度主营业务情况（单位：元）

（三）、公司主要产品经营情况

主要产品	单位	生产量	销售量	库存量	生产量 比上年 增减 (%)	销售量 比上年 增减 (%)	库存量 比上年 增减 (%)
PCB	m <sup>2</sup>	3,175,229.87	3,086,307.91	411,940.00	52.19	53.21	27.53
SMT	万点	1,001,189.02	962,716.35	94,533.45	108.94	101.41	68.63
整机产品	台	1,655,334.00	1,577,896.00	90,787.00	-56.87	-58.75	580.10

（四）重要全资子公司经营情况

单位：人民币万元

公司名称	子公司 类型	注册资本	2019 年期末 总资产	2019 年期末净 资产	2019 年营 业务收入	2019 年净利 润
龙南骏亚	一级	15,000	74,538.53	24,181.21	66,794.53	3,562.62

骏亚国际	一级	港币 20	14,595.08	849.55	26,914.62	44.82
骏亚数字	一级	5,000	14,686.31	9,215.71	15,009.83	1,868.42
龙南骏亚精密	一级	15,000	50,596.07	29,501.22	18,350.96	68.26
龙南骏亚智能	二级	1,000	5,269.01	465.56	4,628.06	-336.42
深圳骏亚	二级	200	408.67	-470.11	-	-470.00
珠海骏亚	一级	10,000	566.18	-210.03	174.29	-591.58
深圳牧泰莱	一级	900	14,783.85	11,120.91	18,746.11	4,056.79
长沙牧泰莱	一级	3,500	16,917.83	13,142.53	14,959.06	2,575.47
广德牧泰莱	二级	6,000	9,110.83	6,083.20	3,191.73	196.93

注：报告期内，公司通过发行股份及支付现金购买长沙牧泰莱及深圳牧泰莱 100%股权，新增全资子公司长沙牧泰莱、广德牧泰莱及深圳牧泰莱于 2019 年 9 月 1 日纳入公司合并报表。此处营业收入和净利润为 2019 年年度数据，且包含非经常性损益的影响额。

## 二、经营情况讨论与分析

2019 年，全球经济景气度下行，随着中美贸易摩擦不断升温，未来经济发展形势的不确定性增加。今年，是公司聚焦转型升级的重要一年，面对更加激烈的市场竞争，公司果断调整经营策略，直面挑战、坚定信念、勇往直前。这一年，公司对产品结构不断进行优化，保持产能的稳步扩张，重点布局下游市场端消费电子领域中高端产品、通讯、工业控制、汽车电子产品，保证了销售收入的稳定持续增长。

报告期内，公司实现营业总收入 14.72 亿元，同比增长 31.44%；归属于上市公司股东的净利润 3,462.66 万元，同比下降 49.81%。

报告期内，公司营业收入有所增长而公司利润下降的主要原因为：

1、公司对现有惠州工厂进行产线改造和管理升级。一方面，持续不断投入进行设备更新、技术升级，建设专业化产线；另一方面，针对华为、中兴等客户

需求，在生产体系、品质控制、供应链、信息化等方面进行升级、完善，相关投入均大幅增加，其中惠州工厂改造新增投入 5,000 万元左右。同时，产线改造影响公司报告期内生产量、单位成本，报告期内惠州工厂产量同比下降 18%，营业收入 49,572.09 万元，同比下降 10.29%（不包含按销售价格转单给全资子公司生产部分）。

2、公司产品主要以用于普通消费电子的刚性电路板为主，报告期内相关产品竞争加剧，部分产品单价同比下降。

3、报告期内，公司期间费用增加。公司本期因扩产、管理改革，公司人员数量增加，报告期内工资薪酬、维修费、推销费及水电费增加，管理费用相应增加；同时，公司实施 2019 年限制性股票激励计划，计提股份支付费用 396 万元；公司实施重大资产重组，支付相关机构中介费用导致管理费用同比增加；报告期内，管理费用同比增加 63.39%。

因通过发行股份及现金方式收购子公司、子公司扩产对资金需求增加导致公司融资规模增加从而财务费用同比大幅增加 98.75%。

因加大市场开拓力度，特别是国外市场，报告期内公司销售费用同比增加 54.09%。

报告期内，公司开展的主要工作：

1、深入实施生产技术改造，大胆进行改革、开拓。

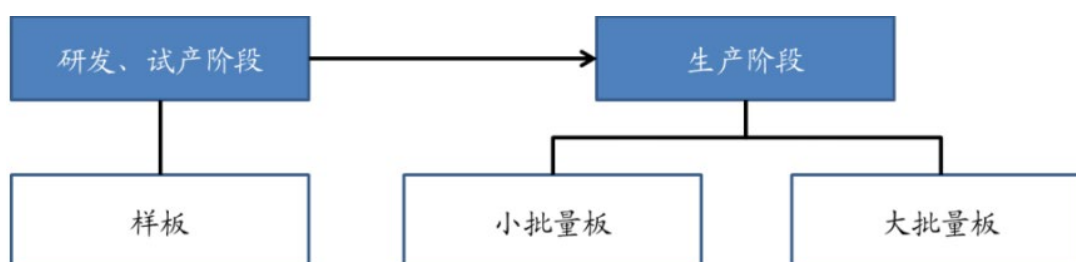
报告期内，为进一步提升公司生产能力，优化公司产品结构，增强公司盈利能力，公司陆续启动了惠州工厂 PCB 产线升级改造项目、龙南工厂软硬结合板升级及扩产项目，通过产线改造或更换新设备等提高公司的生产效率，丰富产品种类，解决客户对产品的各种不同需求，公司产品涵盖刚性线路板、挠性线路板、刚挠结合线路板。

公司募投项目龙南骏亚精密（一期）已实现 75 万平方米产能，由于前期大量投入设备、人工，成本较高。报告期内，龙南骏亚精密实现营业收入 18,350.96 万元，净利润 68.26 万元。

全资子公司骏亚数字主要业务为公司 PCB 客户提供 SMT 加工业务，报告期内，公司 SMT 业务由单一来料加工模式转向成品组装，并提供制成技术研发、工艺设计、采购管理等更完整的电子制造服务。

## 2、完成重大资产重组，切入样板及小批量板业务

同时，报告期内，经过公司及各中介机构的共同努力，公司发行股份购买资产事项获得中国证监会并购重组委员会第 26 次会议的无条件通过，公司于 2019 年 8 月完成标的资产长沙牧泰莱及深圳牧泰莱 100% 股权过户至公司名下，长沙牧泰莱及深圳牧泰莱成为公司的全资子公司，正式拉开了公司在样板和小批量板上的布局。深圳牧泰莱主要从事 PCB 样板的研发、生产和销售，长沙牧泰莱主要从事小批量板的研发、生产和销售，公司主营业务在原有批量板业务上新增样板和小批量板业务，整体竞争力得到提升，为后续技术研发、市场开拓和业务发展提供了强有力的支撑。



根据公司与交易对方签署的协议，报告期内，长沙牧泰莱及深圳牧泰莱重新选举董事会、成立监事会，公司委派董事及监事均占董事会及监事会半数以上，并根据《公司章程》、公司《子公司管理制度》等规定，对长沙牧泰莱及深圳牧泰莱公司章程进行修订。报告期内，长沙牧泰莱及深圳牧泰莱已完成业绩承诺，根据中联资产评估集团有限公司以 2019 年 12 月 31 日为基准日出具的资产评估报告，公司因非同一控制下的企业合并形成的商誉未出现减值。

## 3、积极开拓市场，促进主业稳定增长

当前下游市场对 PCB 需求更为广泛，对产品质量要求更高，特别是进入 2019 年，面对行业新趋势，市场新挑战，公司努力提高服务品质，丰富产品结构，积极向下游高端消费类电子、光电模块应用领域、能源电源领域拓展，确保公司销售业绩稳定增长。与此同时，公司与现有客户建立了良好的合作关系，为 TCL 授

予的“2019年度合格供应商”、小米授予的“2019年小米最具潜力合作伙伴”。此外，公司积极拓展国际市场，积极参加CPCA、慕尼黑、拉斯维加斯CES等国内外电子展销会，与国际一流厂商进行交流，充分了解最新技术发展趋势和同行的发展动态。报告期内，公司积极与客户商定互利共赢的合作方式，巩固原有客户的业务合作，拓展新客户，实现境外销售收入2.89亿元，同比增加181.84%。目前公司产品已出口至美国、墨西哥、意大利、土耳其等国家及地区。

#### 4、注重人才培养完善人才制度，推动企业文化建设

报告期内，公司不断完善人才引进、培训、选拔、激励机制，加快以高层次、高技能人才为主体的人才队伍建设，为公司可持续发展提供有力保障。2019年度，公司实施了限制性股票激励计划，同时，公司不断强化培训力度和效果，开设专业技术培训、关键性岗位技能培训、生产管理等特色培训，员工专业素质得到较好提升。公司围绕企业战略发展目标和公司经营理念，以人为本，推动企业文化建设，增强员工归属感，全面提升员工的工作积极性。

#### 5、完善内部治理，优化组织结构

2019年，公司严格按照《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及各专门委员会工作细则规定组织和召开会议，严格遵守公司内部审批流程，程序严谨规范。报告期内，公司持续完善各项规章制度，进一步提高信息披露质量，完善公司法人治理结构。

### 三、2019年度董事会日常工作情况

#### （一）、董事会对股东大会各项决议的执行情况

报告期内，公司召开了1次年度股东大会和3次临时股东大会，公司董事会根据相关法律法规的要求，严格按照股东大会的各项决议和授权，秉承公正公平、保护股东利益的基本原则，认真执行了股东大会通过的各项决议内容，确保各项决策顺利实施。

#### （二）、董事会召开会议情况

报告期内，公司董事会按照公司章程规定的职权范围和议事规则，先后召开定期和临时董事会会议14次，内容涉及重大资产重组、股权激励、对外担保、

续聘会计师事务所、公司治理制度修订、关联交易、定期报告、募集资金使用等事项，董事会成员就上述公司重大事项与公司经营层进行了充分、必要的沟通和交流，并在认真研讨和审议后作出决议，履行了董事会应尽的职责。有关公告已在《上海证券报》及中国证券监督管理委员会指定网站进行了信息披露，议案中需由股东大会决定的事项也已提交股东大会审议通过。

报告期内，公司按照《公司法》、《证券法》和中国证券监督管理委员会、上海证券交易所的相关规定规范运作，不断完善公司法人治理结构，加强公司信息披露工作，维护全体股东利益。

报告期内，公司在任董事均出席了全部董事会会议，不存在缺席情况。

### （三）、独立董事履职情况

报告期公司独立董事勤勉尽责，依照自身的专业优势和丰富经验，在深入了解公司及行业情况的基础上，就公司发展战略、经营决策、内部控制等事项提出了切实有效的建议，得到公司的重视和采纳，对公司未来的持续发展和规范化运作助益良多。

### （四）、董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会。报告期内，公司共召开薪酬与考核委员会 2 次，审计委员会 5 次，内容涉及关联交易、续聘会计师事务所、定期报告、董事及高级管理人员薪酬等内容。各专门委员会依据各自工作细则规定的职权范围运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

### （五）、信息披露情况

2019 年度，董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证券监督管理委员会和上海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。公司忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，最大程度地保护投资者利益。

#### 四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案

公司 2019 年度利润分配采用现金分红方式，拟向实施权益分派股权登记日登记在册的股东每 10 股派发现金红利 0.50 元(含税)，不送红股，也不以资本公积金转增股本。以截至 2019 年 12 月 31 日的总股本 226,300,768.00 股为基数计算，拟派发现金红利总额 11,315,038.40 元(含税)。本年度公司现金分红占 2019 年合并报表归属于上市公司股东的净利润比例为 32.68%。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，可能导致实际派发现金红利的总额因四舍五入与上述总额略有出入。如后续总股本发生变化，公司将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交 2019 年度股东大会审议。

#### 五、2020 年公司业务发展规划

##### (一)、行业竞争格局与发展趋势

##### 1、行业竞争格局

##### (1) 全球竞争格局

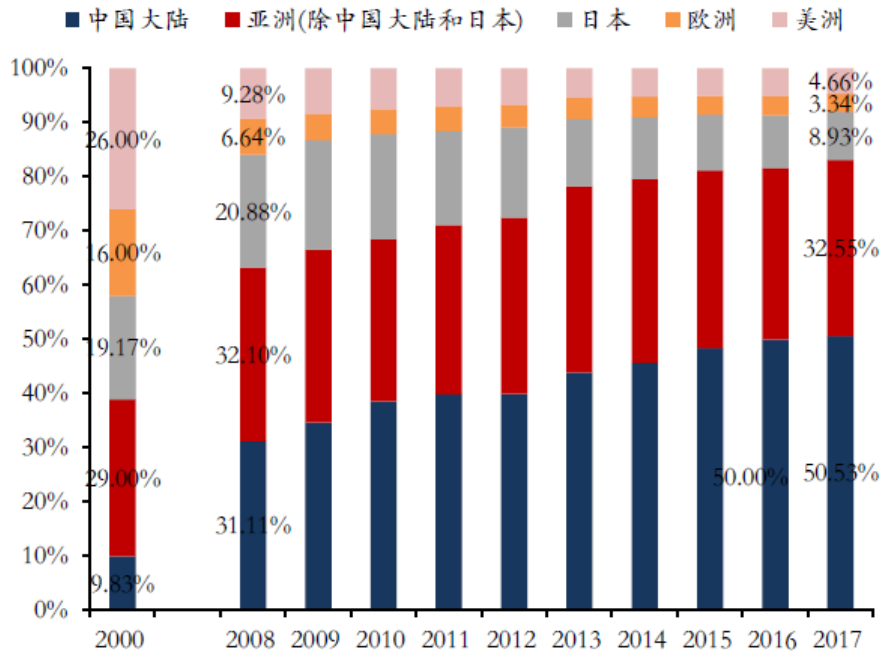
纵观 PCB 发展历程，自上世纪 50 年代至今全球 PCB 产业格局经历了由“欧美主导”到“亚洲主导”的发展历程，PCB 产业东移趋势明显。

PCB 产业最初由欧美主导，随着日本电子的崛起，日本加入主导行列，形成美、日、欧三足鼎立的局面。进入 21 世纪，随着亚洲经济的发展，依靠土地优势和劳动力优势，吸引老牌 PCB 厂商的投资，美、日制造业逐步东移至台湾、韩国，再转至中国大陆，形成以亚洲为主的局面。亚洲 PCB 产值比重不断上升，由 2000 年的 29% 上升至 2017 年的 59.46%，由于台湾、韩国 PCB 产业也逐步转移，中国大陆于 2009 年超越所有地区，成为全球 PCB 产业转移的中心，截至 2017 年，产业占比达 50.37%，占据了 PCB 行业的半壁江山。

根据 PrismaMark(2019H4) 预测，未来几年全球 PCB 行业产值将持续增长，2020



年产值增长率 2.0%，2021 年产值增长率为 5.3%，2019-2024 年平均增长率为 4.3%。

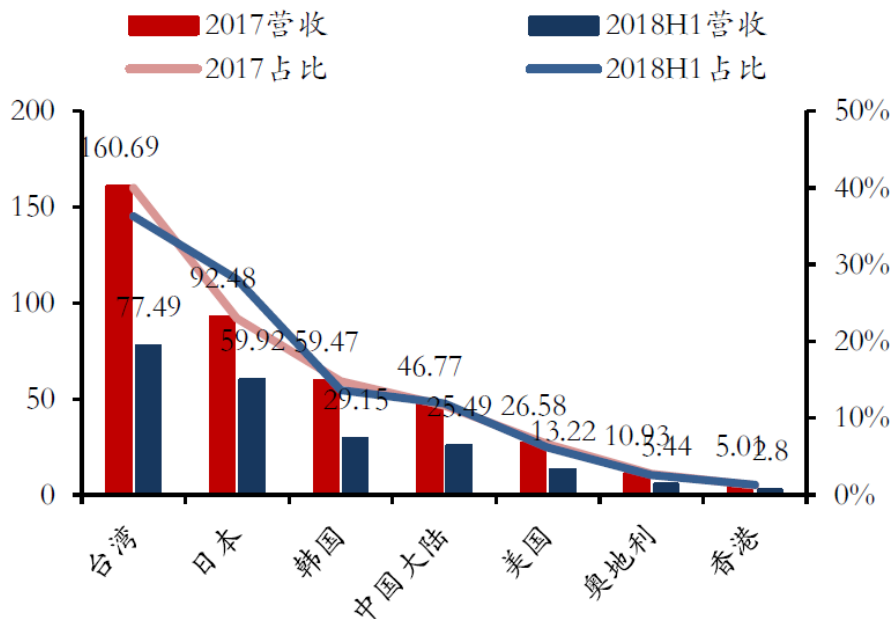


图表 1 全球各地区 PCB 占比变动 (%)

资料来源：Wind，中国报告网，万和证券研究所

## (2) 国内竞争格局

PCB 的应用场景、产品性能材料等方面有较大差异，导致整个行业具有明显的定制化特点，行业参与者众多，且竞争格局分散。根据 Prismark 的统计，2017 年全球第一大 PCB 厂商臻鼎科技，营收为 35.88 亿美元，在全球 PCB 行业的市占率仅 6.10%，前十大 PCB 厂商的市占率合计仅 33.51%，行业集中度低。从国内现状来看，2017 年中国 PCB 行业前十大厂商营收合计 804.99 亿元，占行业比重的 40.1%，其中第一大合资厂商臻鼎科技，营收为 242.44 亿元，市占率 12.1%；第一大内资厂商深南电路营收 56.87 亿元，市占率仅 2.84%。



图表 2 2018H1 全球 top40 PCB 企业营收情况 (亿美元, %)

资料来源: PrismaMark, 万和证券研究所

## 2、行业发展趋势

在产品类型上, 由于 PCB 行业整体上向高密度、高精度、高性能方向发展, 产品不断缩小体积, 轻量轻薄, 性能升级, 以适应下游不同应用领域的需求, 更精密的 HDI 板和 IC 封装板的投入将不断加大。当前, 国家对环境保护越来越重视, 2018 年 1 月 1 日起 中央施行《中华人民共和国环境保护税法》, 通过税收机制倒逼高污染、高能耗企业转型升级, 对 4 层以下的低端 PCB 产品投资进行了限制, 使得单双面板等成本低、投资少的低端 PCB 产品逐步退出市场。此外, 随着 5G、新能源汽车、服务器的发展, 多层板在高速、高频和高热领域的应用也将继续扩大。PCB 产品在质和量上, 不断往高科技领域倾斜。

在行业布局上, 中国大陆的 PCB 企业主要分布在珠三角、长三角和环渤海区域。早期 PCB 产能集中在渤海湾地区, 长三角地区台商企业集中, 珠三角集聚大批本土优秀电子企业, 中高端 PCB 企业集中。长三角和珠三角两个地区的 PCB 产值占中国大陆总产值的 90%左右。近年来, 部分 PCB 企业由于劳动力成本提升, 将产能从珠三角地区、长三角地区迁移到基础条件较好的中西部城市。而珠三角地区、长三角利用其人才、经济、产业链优势, 不断向高端产品和高附加值产品

方向发展。

## （二）、公司发展战略

公司从创立之初则专注印制线路板的生产、研发和销售。未来，公司仍坚持以做大做强印制线路板主业为发展战略，将继续从源头抓起，一方面扩大规模效益，另一方面努力控制成本费用，力争在未来的三到五年内，充分利用公司已经积累的各种优势，从产品类型、品质、交期、技术、服务、运营能力等方面全面提升以满足客户需求，将公司发展成为客户值得信赖的电子电路板供应商，从而实现公司利润的增长，为全体股东创造良好的投资回报。

## （三）、2020 年公司经营计划

2020 年，紧紧围绕年度经营目标，公司将努力提升做好以下工作：

### 1、强化生产经营管理

坚持品质为基础。持续的进行公司产品技术提升，公司内部进行更加严格精细的品质管理体系，稳步推进各主要生产基地的产能扩张，提升效率，做大做强现有主营业务产品。

抓好生产运行。2020 年，面对持续加剧的市场竞争、不断上升的成本压力的挑战，公司将采取有效的管理措施提升生产运营效率、降低生产运营成本。同时，以市场为导向，围绕生产的高效、稳定、安全和清洁化运行，着力提升生产精细化程度，抓好产量管理、质量管理和消耗管理，持续开展工艺优化。

### 2、围绕线路板主业，加大市场开拓

在国内市场，拓展新客户、深耕战略客户，双轮驱动公司体量成长。加强与现有规模客户的深度合作，开发现有客户中消费电子以及工业控制领域中高端产品市场。同时，积极关注电子信息产业发展趋势，密切关注国内下游新型产业应用对印制线路板产品的需求，紧跟市场发展的趋势，积极开拓新客户。在国际市场，继续加强与国际知名公司的长期合作，争取到更多产品订单；与此同时，公司将努力拓展其他国际客户，从而使公司成为具有全球竞争力的电子电路板供应商。

### 3、加大研发投入、提升生产效率

继续坚持研发以市场需求为导向，关注客户在产品功能、安全环保、指标方面的需求变化，提高产品性能，提升客户认可度，满足客户日益提高的新标准需求。同时制定更加合理的市场化导向的激励措施，确保公司产品在满足客户需求、确保产品品质的基础上，更多的将新技术、新工艺运用到实际生产当中去，提升产品生产的效率，控制产品成本，提高毛利率，提升利润空间。

### 4、深化内部改革，完善运营机制

进一步完善运营管理架构，优化内部流程，提升管理效率；完善绩效考核体系，加强绩效考核力度，强化创新进取意识，激发运营活力，提升公司运营质量和效率；完善内部控制体系，提升合规经营水平。

### 5、强化预算管理，控制成本费用

加强年度预算目标的动态分析和监控，推进各工厂降本增效，发挥预算的计划和控制作用，全面做好成本管控工作；加快推进各工厂集中采购，控制和降低采购成本；加强产销协调和衔接，保证年度预算目标的实现。

### 6、积极沟通，全方位拓宽融资渠道

融资工作是推进项目建设的基本保障。融资工作一方面将进一步加强信息收集，全面掌握国家及地方的政策红利，准确把握融资风向，降低融资风险；另一方面，将夯实既有融资基础，充分利用资本市场，继续开拓新的融资渠道，探讨多种融资方式，满足公司对资金的需求，为公司长远发展提供稳定可靠的资金支持和畅通的融资渠道。

### 7、继续实施人才引进及培养计划

重点引进高端技术人才、市场营销人才、国际化人才等，为公司研发体系、销售体系、生产体系不断增添新鲜血液。同时通过培训，提升中基层管理干部的综合能力，进一步加大员工培训力度，特别是专业技能的培训，提高员工技能水平，满足公司快速发展的需要。

报告期内，公司董事谨慎、认真、勤勉地行使自己的法定权利，督促经营层

依法合规经营，以保证公司的商业行为符合国家法律法规以及国家政策的要求。公司董事主动关注和深入了解公司的经营情况、董事会决议执行情况、财务管理、业务发展和投资项目的进度等相关事项，依法行使《公司法》和《公司章程》赋予的职责。

2019年，公司董事会依法认真履行职责，指导并支持经营层进行日常经营管理。2020年，董事会将始终坚持把股东利益放在首位，切实履行勤勉、尽责义务，积极应对内外部形势变化，推动企业持续健康发展。

报告人：广东骏亚电子科技有限公司董事会

时间：2020年4月8日

