

证券代码：300951

证券简称：博硕科技

公告编号：2021-016

深圳市博硕科技股份有限公司 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

天健会计师事务所（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。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 80,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 12.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	博硕科技	股票代码	300951
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	王琳	洪秀玉	
办公地址	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区水田路 26 号	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区水田路 26 号	
传真	0755-89375356	0755-89375356	
电话	0755-89690666	0755-89690666	
电子信箱	Terry.wang@bsc-sz.com	zqb@bsc-sz.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司从事的主要业务

公司主要从事电子产品功能性器件的设计、研发、生产和销售，公司电子产品功能性器件业务聚焦于智能手机、智能穿戴设备等消费电子以及汽车电子两大应用领域；同时还为满足客户需求配套提供夹治具及自动化设备的设计、研发、生产及销售。

（二）公司的主要产品及用途

公司的主要产品是电子产品功能性器件，产品主要应用于智能手机、智能穿戴设备等消费电子以及汽车电子等电子产品及其组件，以及为客户配套提供夹治具及自动化设备。电子产品功能性器件主要用于电子产品研发、生产过程中的防护、防

尘、散热、屏蔽、导电、粘贴、固定、绝缘、缓冲等功能；夹治具及自动化设备主要用于提升客户生产制造过程中功能性器件与其他电子元器件的组装、贴合效率。

（三）公司经营模式

公司的经营模式按运营环节可以分为采购模式、生产模式和销售模式。报告期内，公司的经营模式未发生重大变化。

1、采购模式

公司采购主要包括原材料、模具、机器设备等。公司各类产品的采购均由供应链管理处负责。公司对采购流程严格管控，制定了《采购控制程序》《供应商控制程序》等制度对供应商准入、采购审批流程、材料质量控制等采购业务环节实施全链条规范，公司采购管理制度完备。公司建立了合格供应商名册，并经过审核、评估等流程后确定合格供应商名单，每年进行稽核评估，确保采购的品质及售后服务能力。公司与主要供应商建立了良好的合作关系，能够保证原材料、模具、机器设备的及时供应。

（1）原材料采购

公司营销处接到客户订单后，由供应链管理处根据订单交货需求，转化为原材料需求进行物料采购。供应链管理处根据采购管理制度，结合原材料的规格、采购周期、经济批量等因素，选择多家合格供应商进行询价，综合其产品的品质、交期、服务等因素后确定供应商进行采购。原材料到达公司后，由品保处对原材料进行检验，对验收合格的原材料办理入库，对验收不合格的原材料进行更换或退货。

（2）模具采购

公司模切、注塑工艺流程所需模具由工程开发处根据客户定制产品的规格、形状等特征，综合考虑生产工艺、效率、品质等因素设计模具图纸，下达模具申请单，经过部门经理审核批准后向供应链管理处下达采购需求。供应链管理处根据采购管理制度，结合模具要求、交期、成本等因素选定模具供应商进行采购。模具到达公司后由工程开发处、品保处等部门负责验收，不合格模具协调维修或退货。

（3）设备采购

设备需求部门根据产能规划、客户需求、人力节约、效率提升等相关要求，制定设备申请单，经需求单位、资源采购、财务成本等相关人员审批后由供应链管理处和需求单位一起选定供应商。设备经安装调试、验收合格后投入使用。

2、生产模式

（1）自主生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式，即根据销售订单安排生产。公司在综合考虑订单交货期、需求数量及运输周期等因素的基础上，结合生产能力、原材料备货情况合理制定生产计划。公司生产部门根据生产计划，具体组织协调生产过程中各种资源，及时处理订单在执行过程中的相关问题，对质量、产量、成本、良率等方面实施管控，保证生产计划能够顺利完成。

（2）外协加工模式

公司产品销售存在一定季节性和周期性，在产品旺季规模化批量生产时，公司为保证对客户的快速响应，满足客户交货需求，将部分工艺简单产品或零部件进行外协加工。

（3）OEM模式

对于夹治具及自动化设备业务，公司专注于产品的设计和研发，研发方案得到客户确认后进行批量生产，规模化批量生产时订单比较集中。子公司磐锋精密在发展初期对部分订单采用OEM方式生产，供应链管理处与工程开发处、品保处配合在评估供应商的制程能力、资源配备、经营状况、交货能力等资质后选择合适的厂商进行生产。

3、销售模式

公司采取直销的销售模式。公司与长期合作的客户签订产品销售的框架协议，约定供货方式、结算方式、质量保证等条款；客户在实际采购时向公司发出订单，约定产品规格、数量、价格、交期等信息，供需双方根据框架协议及订单约定组织生产、发货、结算、回款。

公司的客户主要为电子产品整机制造服务商和消费电子产品核心元件、重要组件的生产商。公司并不直接向电子产品终端品牌商销售产品，规模较大、知名终端品牌商一般会对公司进行合格供应商认证，并定期进行评估，经品牌厂商许可或取得其认可后，公司向其整机制造服务商或组件的代工商供应指定机型规格的电子功能性器件等产品。

（四）公司主要的业绩驱动

公司主要从事电子产品功能性器件的设计、研发、生产和销售，作为一家电子产品功能性器件厂商，凭借长期积累的技术研发优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺，能够为客户提供高精密与高品质的产品。公司在工艺技术水平、产品交货速度、产品质量稳定性等方面已得到了客户的充分认可，在市场中形成较高的品牌知名度。公司拥有优质的客户资源，直接客户主要为终端品牌商上游的制造服务商、组件生产商。电子产品具有技术创新强、更新换代快的特点，公司始终注重研发及生产管理，能够前期参与客户研发配套，凭借良好的研发实力及经验，将研发成果快速产品化，满足客户产品的配套需要；同时强化生产体系的信息化、数字化改造，不断提升生产效率及品质，满足高端客户大批量、高品质、快速交付的供货需求，从而使公司在行业高端市场占据了有利竞争地位。报告期内，公司实现营业收入68,640.22万元，同比增长35.91%；归属于母公司所有者的净利润为16,398.01万元，同比增长43.86%，公司经营发展状况良好。

（五）所属行业的发展阶段、周期性特点

1、所属行业的发展阶段

电子产品行业是由电子材料制造、电子元器件制造、电子产品制造、品牌运营、电子信息服务等环节所构成，电子产品

功能性器件行业处于电子材料制造业和电子产品制造业之间。电子产品功能性器件行业发展将随着电子产品产业链的发展而发展。一方面，随着5G时代的来临，电子产品不断向智能化发展，新的智能终端产品层出不穷，新材料、新工艺的出现与应用亦促使电子产品功能性器件品类更加丰富，电子终端产品的创新带动了功能性器件等零组件需求的变化，电子产品功能性器件行业具备广阔的市场前景及发展机遇。另一方面，随着电子终端产品功能、精密度等要求的提高，功能性器件供应商不再是仅根据订单提供良品，还需要根据生产经验、材料属性等因素为客户提供新品设计、开发和成本控制方案，功能性器件供应商从单一制造向生产与服务综合供应商转变，而这一系列转变将促进电子产品功能性器件企业从单一制造向综合服务型制造转变，推动电子产品功能性器件行业向价值链高端提升，进一步提升行业竞争力。

2、所属行业的周期性特点

电子产品功能性器件的发展与宏观经济形势紧密相关，其下游行业由于直接面对消费者，在经济高速发展时，消费者可支配收入增加，会增加对电子产品的需求；在经济低迷时，消费者可支配收入减少甚至出现失业，会减少或取消电子产品消费。因此，电子产品功能性器件产业会随着宏观经济的周期波动而波动。近年来，智能手机、电脑、智能穿戴设备等产业发展迅猛，推动了消费电子功能性器件的发展，同时汽车电子产业也随着汽车智能化、电子化趋势快速发展，且随着5G时代来临，技术革新促使电子产品更新换代加快，电子产品功能性器件仍存在巨大的市场需求。以上因素为电子产品功能性器件的持续发展奠定了基础，降低了宏观经济波动对电子产品行业的影响。

(六) 公司所处的行业地位

电子产品功能性器件下游主要为消费电子、汽车电子的品牌商、制造服务商及组件生产商等。上述大型厂商通常经过严格的挑选和认证，仅选择少数经认证的供应商合作，除非出现质量或交期问题，不会轻易更换。因此，优质的客户资源是行业内企业竞争优势的集中体现。公司凭借长期积累的技术研发优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺，能够为客户提供高精密与高品质的产品。公司在工艺技术水平、产品交货速度、产品质量稳定性等方面已得到了客户的充分认可。公司客户主要包括富士康、比亚迪、歌尔股份、超声电子、信利光电、丘钛科技等知名客户，产品最终应用于苹果、华为、小米、OPPO、VIVO等消费电子品牌商以及奥迪、大众等汽车品牌商。公司与上述知名终端品牌商、制造服务商及组件生产商建立了良好的合作关系。随着电子产品向智能化等方向发展，下游行业对电子产品功能性器件的品质、技术要求越来越高，具有突出技术优势和竞争力的企业在行业发展中越来越处于有利地位，将占有越来越多的市场份额。这种行业趋势有利于公司发挥技术及生产管理优势，进一步提升行业地位。

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	686,402,214.45	505,038,946.58	35.91%	392,323,319.07
归属于上市公司股东的净利润	163,980,083.77	113,988,708.41	43.86%	91,891,382.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	159,516,895.05	111,297,530.75	43.32%	90,751,739.20
经营活动产生的现金流量净额	14,755,058.40	99,468,275.39	-85.17%	17,667,623.69
基本每股收益（元/股）	2.730	1.900	43.68%	0
稀释每股收益（元/股）	2.730	1.900	43.68%	0
加权平均净资产收益率	51.88%	51.32%	0.56%	66.83%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	627,115,278.36	438,409,941.52	43.04%	366,964,505.70
归属于上市公司股东的净资产	378,075,359.62	274,095,275.85	37.94%	180,106,567.40

(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	103,610,257.84	90,640,065.37	247,415,012.72	244,736,878.52

归属于上市公司股东的净利润	18,697,241.08	12,429,341.44	59,834,449.56	73,019,051.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,797,760.29	11,627,205.87	57,798,447.99	72,293,480.91
经营活动产生的现金流量净额	81,217,094.00	19,229,478.84	-28,437,584.94	-57,253,929.50

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

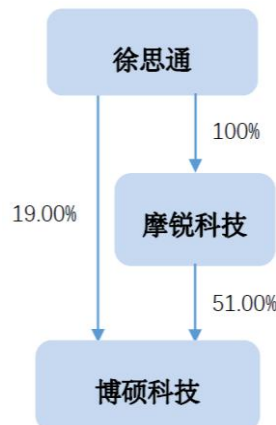
报告期末普通股股东总数	3	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,451	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
摩锐科技	境内非国有法人	51.00%	30,600,000				
鸿德诚	境内非国有法人	30.00%	18,000,000				
徐思通	境内自然人	19.00%	11,400,000				
上述股东关联关系或一致行动的说明	徐思通直接持有摩锐科技 100% 股份，为摩锐科技的控股股东。						

(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

2021年2月26日，公司在创业板挂牌上市。此次上市成功增强了公司的资金实力，拓宽了公司的融资渠道，提升了公司的行业影响力，为公司进一步发展奠定了坚实的基础。公司将以此为契机，逐步增强公司研发、生产、供应链、市场开拓等各方面的综合实力，积极推动公司业务规模及盈利能力的提升。

2020年是极其不寻常的一年：新冠疫情全球肆虐、国际政治经济形势动荡、中美贸易摩擦不断。面对复杂多变的外部环境，在董事会带领下，公司沿着既定发展战略，紧紧围绕主业，采取多举措推进业务发展：不断提升客户服务能力，与重点客户保持持续稳定的合作关系，同时积极开拓新的市场、新的客户；持续加大研发投入，提升公司技术优势及核心竞争力；实施数字化、信息化改造，提升精益管理水平、管理效率、产品良率。

上述措施的有效实施以及国家产业政策扶持、下游智能化产品更新换代需求提升等因素共同推动公司报告期内业绩的较快增长。报告期内，公司实现营业收入68,640.22万元，同比增长35.91%；归属于母公司所有者的净利润为16,398.01万元，同比增长43.86%，报告期末，资产总额达到62,711.53万元，归属于上市公司股东的净资产37,807.54万元。报告期内，公司具体经营情况如下：

（一）积极拓展客户及业务，提升销售规模

电子产品功能性器件业务领域，虽然受到2020年新冠疫情一定的影响，但公司不断加强和富士康、超声电子、歌尔股份等原有客户合作，并积极拓展丘钛科技等新客户，电子产品功能性器件业务收入同比增长20.59%。

夹治具及自动化设备业务领域，受终端品牌客户发布新机型产品需求增加、客户向公司采购占比提升等因素影响，公司当期夹治具及自动化设备订单快速增加，当期收入同比增长92.35%。

上述两类业务收入的增长带动公司2020年度营业收入同比增长35.83%。公司2020年扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润同比增长43.32%，整体保持较快的增长速度，与收入增长相匹配。

（二）增加研发投入，增强业务竞争力

报告期内，公司持续进行研发投入，不断提升公司的技术和研发优势，从而增强公司业务竞争力。2020年度，公司研发投入4,477.03万元，同比增长49.98%，研发投入占当期营业收入的6.52%。

随着研发投入的增加，公司技术能力持续提升，2020年度被广东省科学技术厅评定为“广东省博硕精密器件加工设备智能化工程技术研究中心”，同年获得由广东省工业和信息化厅颁发的“广东省专精特新企业”荣誉称号。

（三）精益公司治理，升级管理体系

公司始终注重生产过程的数字化及信息化改造，用于生产过程的制造执行系统MES和ERP信息系统完成试运行完成融合上线，实现了人员信息、物料信息、工单信息等通过MES和ERP设备集成，通过ERP向生产车间进行信息传递，对从订单下达到产品完成的整个生产过程进行优化管理，既提高工厂及时交货能力、改善物料的流通性能，又提高了生产回报率。

公司已建立以客户为核心，实现以销售订单为驱动，集合销售管理、采购管理、生产管理、交付管理、回款及售后等高效协同运作模式，保证了生产、销售、采购、财务等模块的信息沟通顺畅，产、供、销、财一体化的管控能力为公司高效运营管理公司提供了有力支撑。

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

电子产品功能性器件	479,529,479.44	246,434,067.03	48.61%	20.59%	17.77%	1.23%
夹治具及自动化设备	206,205,380.79	111,107,547.11	46.12%	92.35%	43.01%	18.59%

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

按业务年度口径汇总的主营业务数据

适用 不适用

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

财政部于2017年7月5日颁布了《关于修订印发<企业会计准则第14号—收入>的通知（财会[2017]22号）》，要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行。公司于2020年1月1日开始执行新收入准则。执行新收入准则后，对公司2020年1月1日财务报表无影响。

(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

报告期内纳入合并报表范围减少1户，当期控股子公司远大博格注销，不再纳入合并范围。

报告期内纳入合并报表范围新增1户，当期新设子公司潍坊博硕，新增一家子公司纳入合并范围。