

浙江水晶光电科技股份有限公司

2015年度董事会工作报告

2015年，世界经济仍在缓慢复苏中，中国经济面临大转型，增速放缓，金融市场受到股灾威胁。在外部大环境急剧变化的情况下，公司全体员工围绕“强化基础能力，优化团队力量，深化战略实施，为“十三五”发展布好局”的经营方针，努力实现营业收入11.82亿元，同比增长20.91%；归属于上市公司股东的净利润1.49亿元，同比下滑2.51%。

2015年度董事会工作报告，具体如下：

一、 会计数据和财务指标摘要

	2015年	2014年	本年比上年增减	2013年
营业收入（元）	1,181,557,800.84	977,221,821.88	20.91%	626,379,006.40
归属于上市公司股东的净利润（元）	149,170,752.57	153,016,707.58	-2.51%	114,418,709.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	139,339,663.64	145,996,384.61	-4.56%	108,653,419.97
经营活动产生的现金流量净额（元）	212,346,508.42	149,684,735.19	41.86%	93,197,196.55
基本每股收益（元/股）	0.37	0.40	-7.50%	0.3
稀释每股收益（元/股）	0.37	0.40	-7.50%	0.3
加权平均净资产收益率	7.72%	11.90%	-4.18%	10.59%
	2015年末	2014年末	本年末比上年末增减	2013年末
总资产（元）	3,085,916,943.95	1,798,131,742.08	71.62%	1,247,038,033.73
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,684,374,272.91	1,400,757,408.31	91.64%	1,121,998,560.03

二、 2015年工作总结

（一）公司主要业务发展

报告期内公司光学和反光材料业务稳定发展，蓝宝石业务出现较大幅度的下滑，新型显示业务持续推进。

光学业务：虽然智能手机行业增速放缓，竞争日益激烈，但公司依靠内部管理提升和产品技术优势，不断挖潜增效和扩大市场份额，组立件产品在价格下降的情况下仍实现了全年

销售的稳步增长；公司继续巩固相机用产品在国际大公司的市场份额，保持业务平稳发展。

蓝宝石业务：近几年由于蓝宝石行业投资过度，造成恶性竞争。2015年蓝宝石衬底价格大幅下降，公司蓝宝石业务下半年盈利能力急剧下滑；公司大力开发蓝宝石光学应用产品，已成功切入了智能手机、智能穿戴等领域。其中蓝宝石COVER产品实现批量生产，贡献销售收入。

反光材料业务：公司反光材料业务发展平稳，继续保持较高的利润水平。新品蓄光布、PVC微棱镜等在报告期内实现量产，车牌膜、微棱镜等高端反光材料的研发及产业化工作有序推进。

新型显示业务：2015年虚拟与显示行业倍受市场关注，行业发展势头明显好转，公司加快视频眼镜模组、超短焦投影和汽车抬头显示三个项目的研发和产业化推进工作。报告期内，各项研发工作均取得了阶段性的进展，但由于产品尚未实现产业化，公司该业务全年持续小幅亏损。

（二）顺利完成再融资，为公司的未来战略与经营发展提供了资金保障

近几年公司按照战略规划，加快产业布局，急需通过再融资获取资金支持。正值公司积极推进再融资之时，遭遇证券市场有史以来最严重的股灾，经各方努力，最后顺利完成了再融资，为公司未来战略发展提供了资金保障。

（三）战略投资工作继续落地

公司在年度“深化战略实施”的方针指导下，继续推进战略落地工作。公司增资收购控股子公司晶景光电剩余全部股权，集合公司整体资源优势来打造虚拟显示业务板块；投资设立联创基石创投企业，积极寻求投资标的、寻找产业链资源整合机会；参股投资京滨光学，加强镀膜产能和技术上的协同发展；参股投资上海翼畅，助于公司探索“互联网+”的产业发展模式，加快推进公司虚拟显示板块的产业化进程。

（四）公司管理机制改革

为建立水晶成长新生态、推动企业长久发展，报告期内公司导入阿米巴经营模式，根据自身产业和业务情况划分BU业务单元，推行内部创业平台机制改革。公司通过事业部改制，使得市场拓展、良率改善、流程优化等方面全面提升，重塑高效紧凑的扁平化组织体系，大幅提升了组织、运营效率，对公司效益平稳发展发挥了重大的作用。

（五）新品和新技术开发取得一定成果

2015年公司在新品开发、新技术储备方面都取得了一定的成果：成功研发了E100寸超

短焦投影光引擎、智能汽车抬头显示器、蓝宝石 COVER、玻璃表盖及玻璃指纹识别产品；储备了 85KG 蓝宝石长晶技术、蓝宝石手机面板等蓝宝石光学应用产品技术；公司及控股子公司全年申报专利 23 项，新获得专利授权 16 项，尚有 36 项专利申请已受理尚在审核中，截止 2015 年底公司共获得专利 90 项，其中发明专利 4 项，实用新型专利 85 项，外观设计专利 1 项。

（六）加强人才团队建设

报告期内，公司通过内部创业平台的搭建，让更多的核心骨干在平台上快速锻炼和成长，进一步提升了团队能力和凝聚力，加快了与公司战略发展相匹配的人才梯队的建设步伐；公司通过对中高层员工的系统培训，提升了公司干部的知识水平和综合素质，为公司打造一支具有竞争力的管理团队夯实基础。

三、 公司面临的主要问题

（一） 市场竞争及产品价格下降的风险

公司所属行业大都处在充分竞争的行业，市场竞争日益加剧，产品价格不断下降，LED 产业相关产品价格下降尤为明显。公司相关产品在价格走低的情况下，如果产品的价格、质量、工艺技术水平、客户响应速度等方面未具备一定的竞争优势，将可能导致以上产品出现盈利能力下降的风险。

公司将加强成本管控、强化精益化管理、优化流程、加快自动化推进，充分利用技术、管理和市场的差异化优势保持产品的毛利水平。

（二） 产业结构发展不平衡的风险

公司目前虽已形成光学、蓝宝石、反光材料和虚拟显示四大业务板块，但产业结构发展依旧不平衡。公司虽然光学业务优势突出，但蓝宝石及反光材料业务的销售规模还不够，新型显示业务发展不及预期，至今仍未实现产业化。

公司将通过技术研发、新品布局和业务并购等方式，重点加快虚拟显示产业板块的打造，做好光学产业延伸的布局等工作，努力实现各板块业务的均衡发展。

（三） 新产业盈利能力不确定的风险

尽管公司虚拟显示业务已积极布局，已成功开发超短焦投影和智能汽车抬头显示器等相关产品，但由于相关产品比较前沿，技术、市场有待认证，未来盈利存在一定的不确定性。

公司在提升新产业技术水平的同时，利用“互联网+”的产业模式全力发展虚拟显示业务，同时积极推进市场营销策划、品牌推广等工作，争取早日实现虚拟显示板块的产业化，

取得新产业的的盈利能力。

（四） 应收账款回款的风险

随着公司产品和市场结构的转变,光学业务和蓝宝石业务在国内市场开拓取得良好成效的同时,应收账款周期明显上升,回款风险不断加大。公司应收账款余额在增加的同时,也易造成流动资金的短缺,致使资金使用率下降。

公司将不断加强应收账款管理,建立有效的应收账款内控机制,通过市场、财务、法务等部门的合力协作,将应收账款管控到位;同时积极布局海外市场,提升国际优质客户的销售比重,实现内外销平衡,降低应收账款风险。

四、公司 2016 年的发展规划

（一） 经营方针

公司2016年将围绕“深化内部创业机制改革,加快推进基础经营与新业务布局双轮驱动的步伐,实现企业全面发展”的经营总方针,重点以机制改革为牵引,保障基础经营和新业务布局齐头并进的核心思想来全面开展年度工作。

（二） 经营目标

预计公司2016年全年目标销售将实现0%—30%的增长,净利润将实现0%—30%的增长。

（三） 战略布局

1、 战略研发

公司将不断完善研发管理制度、加强研发团队力量、加大新品研发投入。2016年,公司继续沿着产业链延展和战略规划方向开展研发工作,重点在提升HUD产品软硬件水平、完善超短焦投影产品性能、完成智能汽车抬头显示器等各种虚拟显示相关产品的研发,加速相关产品的量产推进,力争早日实现虚拟显示板块的产业化。同时公司继续围绕四个产业板块开展产品升级、延伸产品开发,以及其他新业务的研发布局工作。

2、 战略投资

为加快企业发展,2016年公司要同时做好内延的扩张和外延的产业投资。加快技术改造步伐,实施好国家强基项目。根据年度经营规划和市场需求情况,有序实施光学相关产品的扩产等投资工作;继续围绕“同心多元化”的战略,积极寻求与国内外企业的合作,做好产业链整合布局和战略突破相关工作。

（四） 现有业务发展

光学业务:紧紧抓住智能手机双摄像头的产业机遇,提升组立件产品的差异化竞争优势,

实现新一轮的业绩增长，同时积极布局海外市场，优化市场结构；继续做好数码相机类产品在国际大公司市场份额的提升，确保行业领先地位。

蓝宝石业务：面对LED恶劣的行业环境，公司努力严控成本、提升良率，寻求技术、市场的差异化优势确保行业领先地位，蓄势待发，迎接产业新的发展机遇；积极布局蓝宝石光学应用新品，开拓手机蓝宝石COVER、蓝宝石表盖和指纹识别产品市场，培育蓝宝石业务未来业绩新的增长点。

虚拟显示业务：视频眼镜模组项目抓住与国际知名公司的合作机会，深入推进量产工作；提升超短焦产品技术，做好超短焦E60产品的市场开拓工作；加强HUD产品软硬件优化工作，积极做好品牌策划和市场推广，尽早将产品推向市场。

反光材料业务：加强与国际公司的业务合作，充分发挥技术和研发优势，打造新的业绩支撑点。

营销网络建设：进一步充实日本办事处力量，加快推进北美和台湾市场的营销网络建设，布局新的市场网络系统，扩大情报源和产品销售途径。

（五）深化机制改革

公司将继续深化内部创业机制改革，对各事业部充分授权，让听得见炮火的人指挥战斗。通过精简内部组织层级，构建扁平化组织体系，进一步提升组织和运营效率，加快推进良率改善、流程优化、市场开拓等工作，同时充分调动员工工作积极性，激发员工创业激情。

（六）人才团队建设

加快引进复合型人才及学科带头人，同时通过各层级人员系列内部培训，提升团队素质；加强营销队伍、复合型管理人才队伍和专业人才队伍的打造，建设完整的人才梯队以适应公司发展需要。

以上报告需提请股东大会审议。

浙江水晶光电科技股份有限公司董事会

2016年4月6日