

深圳市信维通信股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

一、报告期内公司从事的主要业务

公司始终围绕大射频为技术核心，致力于成为世界一流的音、射频一站式解决方案的零、部件供应商。

报告期内，公司主营业务为射频元器件，主要包括：移动终端天线、射频隔离器件、射频连接器、音/射频模组、精密五金器件、磁性材料、射频前端器件等。类别包含主通信天线、WIFI 天线、与材料密切相关的 NFC 天线、无线充电、移动支付、银行支付等整体解决方案；可应用于手机、笔记本电脑、上网本及可穿戴等各类便携式移动终端通信设备以及电动汽车、无人驾驶等新兴消费领域，是国家支持和鼓励的新一代信息产业技术范畴。在射频元器件领域，设计环节难度大、具有很高技术壁垒，公司通过自主研发，与国内、外知名大学和科研院所合作，并在美国圣荷西、韩国水原、日本新横滨和国内深圳、北京、上海、西安等地建立多家分支机构，进行产品研发、推广和销售。近年来，公司持续对前沿研发投入，使得产品技术水平得到不断提高，相关射频整体解决方案得到客户的充分认可，在射频技术领域保持行业领先地位。

公司以国内外大客户需求为导向，快速反应、贴身服务进行相关业务的拓展以及上下游资源的整合，最终为客户提供设计、测试及制造一站式综合服务方案，能够为客户提供定制化产品。公司在美国、瑞典和国内的前沿研发中心就是专门研究未来几年的通信技术以及如何应用新的工艺、技术和材料；未来随着 5G 时代的来临，射频前端器件用量会越来越大，工艺难度也会越来越高，公司将进一步完善产业布局、产品线和客户资源，为 5G 时代的发展机会做好全方位的准备。

报告期内：

1、公司持续深耕现有国内国际知名大客户，不断提升原有产品的市场份额，大力开发、推介公司新产品，新技术，发掘新的产品增长点，通过给客户提供高附加值的新产品，并保持新产品营收占公司当年营收较高的比重，持续推动公司业务稳定快速发展；

2、公司进一步加大投资声学业务，围绕射频、声学单体及音射频一体化服务的能力满足客户日益增加的多元化需求，进一步拓宽公司业务范围，提升公司

整体盈利能力；

3、公司成立深圳市信维微电子有限公司，致力于重点布局市场前景广阔的高端电子元器件领域，如滤波器、开关、功放等射频前端器件，围绕射频主业多元化发展公司产品、拓宽业务销售范围，培育新的业务利润增长点，进一步提升公司竞争力；

4、公司新成立的信维通信（江苏）有限公司主要是为了打造公司除深圳、北京以外的另一个新的产业基地，江苏基地有助于公司全方位覆盖及近距离服务客户，也有利于公司更好地利用长三角优秀的研发、人才资源和优越的地理位置，更好地为世界一流移动终端客户提供研发、制造服务及技术支持。

二、经营情况概述

在智能手机的增长速度趋于放缓的市场环境下，公司近几年仍取得较大幅度业绩增长主要是完成了国外竞争对手的天线、射频隔离器件等存量业务的转移，预计未来这一趋势仍会持续。另外，在 3G 到 4G 到 5G 的演进过程中，不断更新升级的手机功能也会带来较大的业务发展机会，如双摄像头、无线充电等新功能的出现，都已给公司带来新的增量业务，特别是无线充电技术将是未来消费电子的重要创新点，而公司在无线充电领域的提前布局将让公司充分享受无线充电时代的红利；而新功能的出现也让手机内部结构布局也有较大变化，射频相关器件的实现工艺复杂程度也逐渐提升，射频器件的单部手机价值量得到不断提高。目前，公司已经将产品从最初的射频天线拓宽至射频连接器、射频隔离器件、NFC、无线充电、音/射频模组和射频前端器件等多种高附加值种类。根据高通半导体的预测，移动终端的射频前端模块在 2015-2020 年间的复合增速在 13%以上，到 2020 年市场规模将超过 180 亿美金。未来随着手机通信频段的增加和 5G 时代的到来，射频前端器件用量会越来越大，工艺难度也会越来越高，公司已不断完善产业布局、产品线和客户资源，为 5G 时代的发展机会做好全方位的准备。

报告期内，按照既定战略目标，公司管理层积极进取，不断深化精益管理，持续优化组织结构和业务流程，使公司的柔性制造能力再上新台阶；进一步倡导信维合伙人文化理念，通过新一期的限制性股票激励和员工持股计划，打造多层次、全方位的薪酬激励制度，从而快速提升公司的整体竞争力。

同时，公司积极围绕射频技术核心，不断夯实自身产品研发与制造能力，并

主动开拓国际、国内市场，在大客户的市场份额不断的提升；另一方面，公司加快拓展高性能射频连接器及为解决整机 EMC/EMI 的射频精密器件、精密五金零、部件、音/射频模组等，新材料天线零部件如 NFC、无线充电、无线支付模组等新品批量交货，公司的产品线不断丰富，实现全方位为客户提供一站式解决方案的服务。

报告期内，公司也进一步加强与客户合作广度和深度，布局全球研发和整合优秀技术资源，稳步提升公司综合的竞争实力，通过给客户id提供高附加值的新产品，并保持新产品营收占公司当年营收较高的比重，以确保公司毛利率在较高的水平，持续拉动公司经营业绩的增长。公司实现营业收入 2,412,927,483.86 元，比上年同期营业收入 1,299,970,709.91 元增长 85.61%。实现营业利润 454,509,307.25 元，比上年同期营业利润 248,835,748.95 元增长 82.65%，实现归属于公司普通股股东的净利润为 531,568,728.13 元，比上年同期净利润 221,368,786.82 元增长 140.13%，销售规模与营业利润大幅提升，也实现了公司自 2014 年以来营业收入与净利润的持续高增长。

三、报告期内董事会的日常工作情况

（一）报告期内董事会会议情况

报告期内，公司共召开 9 次董事会会议，董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的要求规范运作。具体情况如下：

- 公司第二届董事会第二十次会议于 2016 年 1 月 25 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了《关于向富道（中国）融资租赁有限公司申请融资租赁的议案》
- 公司第二届董事会第二十一次会议于 2016 年 4 月 7 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了公司《2015 年度董事会工作报告》
 - 2、审议通过了公司《2015 年年度报告》及其摘要
 - 3、审议通过了公司《2015 年度经审计财务决算报告》
 - 4、审议通过了《关于续聘 2016 度审计机构的议案》
 - 5、审议通过了公司《2015 年内部控制自我评价报告》

- 6、审议通过了公司《2015 年度利润分配预案》
 - 7、审议通过了《关于向中国农业银行股份有限公司深圳光明支行申请银行授信额度的议案》
 - 8、审议通过了《关于向花旗银行（中国）有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
- 公司第二届董事会第二十二次会议于 2016 年 4 月 19 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了《公司 2016 年第一季度报告》
 - 2、审议通过了《关于选举非独立董事的议案》
 - 3、审议通过了《关于选举独立董事的议案》
 - 4、审议通过了公司《关于节余募集资金永久补充流动资金的议案》
 - 5、审议通过了《公司增加注册资本的议案》
 - 6、审议通过了《关于修订<公司章程>部分条款的议案》
 - 7、审议通过了《关于召开 2015 年年度股东大会的议案》
 - 8、审议通过了《关于使用自有资金对外投资的议案》
 - 公司第三届董事会第一次会议于 2016 年 7 月 4 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了《关于公司高级管理人员换届选举的议案》
 - 2、审议通过了《关于公司拟以自有资金投资声学业务的议案》
 - 3、审议通过了《关于对股票期权与限制性股票激励计划涉及的权益数量和股票期权行权价格进行调整的议案》
 - 4、审议通过了《关于注销部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未行权的股票期权的议案》
 - 5、审议通过了《关于股票期权与限制性股票激励计划第三个行权/解锁期可行权/解锁的议案》
 - 6、审议通过了《公司增加注册资本的议案》
 - 7、审议通过了《关于修订<公司章程>部分条款的议案》
 - 公司第三届董事会第二次会议于 2016 年 8 月 9 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了公司《2016 年半年度报告》及其摘要
 - 2、审议通过了《关于聘任证券事务代表的议案》
 - 公司第三届董事会第三次会议于 2016 年 9 月 14 日在公司董事会会议室召开。

- 1、审议通过了《关于变更公司董事会秘书的议案》
 - 2、审议通过了《关于投资成立全资子公司深圳市信维微电子的议案》
 - 3、审议通过了《关于投资成立全资子公司信维通信（江苏）科技的议案》
 - 4、审议通过了《关于向广发银行股份有限公司深圳金谷支行申请综合授信额度的议案》
 - 5、审议通过了《关于向中国银行股份有限公司深圳沙井支行申请综合授信额度的议案》
- 公司第三届董事会第四次会议于 2016 年 9 月 27 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、关于《深圳市信维通信股份有限公司 2016 年限制性股票激励计划（预案）》的议案
 - 2、审议通过了《关于向中国工商银行股份有限公司深圳沙井支行申请综合授信额度的议案》
 - 公司第三届董事会第五次会议于 2016 年 10 月 27 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了公司《2016 年第三季度报告》
 - 2、审议通过了《关于向中信银行股份有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
 - 公司第三届董事会第六次会议于 2016 年 10 月 12 日在公司董事会会议室召开。
 - 1、审议通过了《关于公司<2016 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》
 - 2、审议通过了《关于公司<2016 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》
 - 3、审议通过了《关于公司<2016 年第一期员工持股计划（草案）及其摘要的议案》
 - 4、审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》
 - 5、审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理员工持股相关事宜的议案》
 - 6、审议通过了《关于召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》
 - 7、审议通过了《关于公司符合发行公司债券条件的议案》

- 8、审议通过了《关于公司发行公司债券的预案》
- 9、审议通过了《关于本次发行公司债券的授权事项的议案》
- 10、审议通过了《关于向北京银行股份有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
- 11、审议通过了《关于向上海银行股份有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
- 12、审议通过了《关于向招商银行股份有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
- 13、审议通过了《关于向宁波银行股份有限公司深圳分行申请银行授信额度的议案》
- 14、审议通过了《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》

(二) 董事会对股东大会决议执行情况

报告期内，公司共召开了 1 次年度股东大会和 1 次临时股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行了股东大会通过的各项决议。

四、公司未来发展的展望

(一) 行业竞争与发展

1、下游消费电子产品及移动互联广泛应用带动对公司产品的持续需求

根据国际调研机构 IDC 的公开数据显示，2016 年全球智能手机出货量为 14.70 亿部，同比增长 2.20%，到 2020 年将增长到 18.4 亿部，智能手机在相当长的一段时间内仍将是个人最重要的移动计算平台，而智能手机相关产业的采购规模也是所有移动计算平台中最大的。2016 年全球可穿戴设备出货量为 1.02 亿支，较 2015 年增长 29%，到 2020 年出货量将达到 2 亿部，GARG 约为 20%。据 Gartner 预测，2016 年全球有 64 亿个物联网设备，同比 2015 年增长 30%。预计到 2020 年，全球物联网设备将增加至 208 亿个。未来物联网设备以无线接入方式保持连接和传递数据，长期利好终端天线市场。特别是终端产品的模组化、轻薄化以及对中高端产品需求的增长，公司相关射频技术延伸的天线、射频隔离器件、射频连接器、精密五金以及射频前端器件等相关产品符合市场和客户需求，并形成一站式综合服务，在智能设备与新兴产品的普及和快速增长下，为公司以射频技术

为核心的元器件业务提供了广阔的市场前景和全新的发展机遇。

在行业竞争方面，公司始终对标世界一流企业，多条产品线业务的行业竞争格局逐步稳定扩大，竞争压力主要来自竞争对手在大客户业务的抢夺、新技术的研发投入与应用进度、新兴智能产品市场客户的争夺、供应链采购成本和产品制造成本压力。

2、公司发展战略

公司以成为世界一流的音、射频一站式解决方案的零、部件供应商为愿景，坚持“集聚人才”、“科技创新”、“客户导向”和“全球化发展”，不断提高公司的市场地位，继续提高在射频元器件领域的市场影响力。

立足于消费电子领域，为了突破智能手机行业增速放缓的困境，公司一方面不断夯实自身产品研发与制造能力；另一方面公司产品从原单一通讯天线逐渐发展到天线、射频隔离器件、射频连接器、音/射频模组、NFC、移动支付、无线充电及射频前端器件等相关零、部件，从手机终端零、部件逐渐发展到包括上网本、电脑、平板、可穿戴设备及智能汽车等终端设备零、部件，从零、部件产品延伸到高端射频前端器件、新型材料、新型工艺技术的布局；从民用产品逐渐扩展到军用产品的发展路径不断前进。公司也始终坚持以客户的需求为导向进行相关业务的拓展和上下游资源的整合。

同时，公司积极推进合伙人文化，通过有竞争力的薪酬待遇和全面的股权激励制度引进人才，持续加大前沿研发中心投入，确保公司前沿研发成果与战略实施落地。

为了进一步做大做强，增强竞争实力及抗风险能力，公司采取内生式成长与外延式发展的双重举措。同时全面提升公司技术研发、制造工艺及产能、运营等综合实力。

随着 5G 时代的到来，天线频段会从低频到高频、从单体变成阵列有源，高频通信对射频器件将产生重要影响，对天线和射频器件厂商来说，工艺难度和集成度提升，价值量相应提升。总体来看，从 4G 到 5G，单机天线及射频前端器件的数量将有较大幅度地提升，将打开射频相关业务的增量市场。目前公司已经布局了高频通信、射频前端器件、新材料等多个 5G 关键技术领域，公司将在 5G 时代延续其 4G 产品的优势，继续保持强大的竞争力和领先的市场地位。

（二）下一年度经营计划

2017 年，作为消费电子元器件领域最具有行业前瞻性的公司之一，面对智能消费电子产业快速的升级创新，公司将持续对业务及产品进行优化，在巩固公司原有业务领域优势基础上，通过给客户id提供高附加值的新产品，并保持新产品营收占公司当年营收较高的比重，以确保公司毛利率在较高的水平，持续拉动公司经营业绩的增长。

移动终端领域及细分的手机领域近年来保持增长，同时移动终端无线应用范围不断扩大，内部射频元器件及天线等数量一并增长，细分行业市场有望持续继续增长。另外，随着智能手机的不断升级换代所带来的业务发展，如双摄像头、无线充电等新功能的出现，都会给公司带来新的业务增量。而智能手机功能的变化所带来的零部件设计布局的不同，也会导致射频相关技术的难度加大，公司提供的相关产品的价值量也会有所提升。

围绕着射频核心技术，公司不断拓展大客户和产品种类，未来在保持天线、射频隔离器件、射频连接器、无线充电以及声学等业务持续增长的基础上，随着 5G 时代的到来，公司布局的滤波器、功放、开关等射频前端器件等业务将会成为新的收入增长点。随着国产手机品牌销量的爆发性增长，公司在持续维护国外大客户的同时，积极推进、扩大与国内大客户的深度研发合作，产品结构也会根据市场情况进行持续的优化，让公司始终保持较强的竞争力和领先的市场地位。

为了实现上述经营目标，公司主要措施为：

(1) 持续实施战略落地，2017 年，通过不断优化公司组织结构调整，建立公司战略落实的组织基础；优化内部流程，强调合理的绩效考核，保证战略落地的迅速有效。

(2) 建立具有全球竞争力的市场、销售团队。2017 年，以优质大客户为核心，加强前沿研发、销售团队与制造等相互合作共同实现 2017 年业绩目标以及未来持续高速成长目标。

(3) 提升卓越制造核心竞争力。2017 年，以自动化和新材料开发为依托，进一步在精密制造领域进行技术积累，以继续提升的柔性自动化生产，满足智能消费电子个性化的产品需求，实现公司生产效率的飞跃和生产费用的降低。

(4) 全面提升公司员工品质意识和品质管理能力，提高客户满意度。2017 年，公司将通过各类培训持续改善品质人员质量控制意识与技能，结合实际质量管理现状，引进品质改善课题专家，使品质人员切实掌握品质管理工具应用及

方法，持续塑造产品高品质的良好形象。

(5) 继续全面推进绩效考核管理，做好价值创造、价值评价和价值分配的统一，全面提升战略执行力。全面推进文化建设和价值观宣贯，进一步统一思想，增强凝聚力、向心力和战斗力。

(6) 进一步贯彻公司的合伙人文化-“共享、共创、共担”，建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司中高级管理人员及核心技术和业务人员的积极性。

(三) 公司未来发展资金需求和使用计划

2017 年，公司将根据年度经营计划及战略发展规划，依据业务发展需要统筹资金安排，最大限度地降低资金使用成本。

公司在各金融机构具有良好的信用状况，在通过银行融资的基础上，公司还将进一步拓宽融资渠道，创新融资方式，充分利用各种金融工具，降低资金使用成本。日常资金管理方面，公司根据年度预算，严格控制各项费用支出，降低资金占用，加快资金周转速度，提高资金使用效率，合理安排资金调度，保障公司的健康快速发展的资金需求。

(四) 对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素及公司采取的措施

对公司未来经营业绩产生直接影响的重大因素为国际客户的销售订单及销售价格。公司加大各项投资提高技术研发实力，在加大产能的同时提升制造工艺，最终达到争取更多的优质客户订单的目标，获取支持企业持续发展的合理利润。

公司未来整体业绩表现的不确定因素如下：

(1) 经营风险

① 客户相对集中的风险

公司所处行业的竞争格局以及公司的业务模式决定了客户相对集中；公司销售规模的扩大得益于国际市场的开拓，公司外销比重较大，主要为国际知名的终端品牌客户提供移动终端天线及配件，公司销售额的增长与大客户新推出产品的市场接受度密切相关，对大客户的依赖风险在提高。尽管公司与上述客户存在长期稳定的合作关系，但如果公司在产品质量控制、认证、交期等方面无法及时满足客户要求，将会使客户订单发生一定波动。针对此风险，公司一方面加深与客

户的合作，争取更高的市场份额；另一方面，加大对新产品、新技术开发的投入，加大重要客户营收比例，培育新的增长点。

②汇率波动的不确定性

公司出口销售比重较大，并且需进口一部分原材料，公司部分研发、生产及检测设备也需要从国外或指定采购。公司出口销售和进口原材料以美元结算为主，从长期看，随着国家逐步放开对汇率的管制，人民币/美元汇率变化不确定性进一步提高；从短期看，人民币/美元汇率的波动幅度也进一步加剧，使公司面临汇率波动的不确定性。

③核心技术人员流失的风险

核心技术人员是公司生存和发展的关键，是公司维持和提高核心竞争力的基石。消费类电子行业高端技术研发及生产人才需求加剧、竞争激烈，如果公司不能持续完善各类激励约束机制，可能导致核心技术人员的流失及核心技术的泄密，使公司在技术竞争中处于不利地位，影响公司长远发展。

（2）技术与产品更新的风险

公司属于通信行业，行业产品的生命周期短，产品与技术升级快，新技术、新工艺不断出现。移动终端产品智能化与便携性的要求越来越高，对射频相关产品提出了更高的技术要求。若公司的技术与产品不能契合行业发展的趋势，缺乏适应性与先进性优势，将对公司的跨越式发展带来不确定性风险。公司在研发、制造方面整体的技术优势是保持公司核心竞争力的关键。

为迎合市场需求，保持技术、产品的先进性，公司持续加大对研发的投入，特别对前沿技术的研发投入，以站在行业技术的制高点，为客户提供个性化、一站式射频技术解决方案，不断提升自身的综合实力。

（3）管理风险

近年来，随着业务的不断拓展，公司内生式增长与外延式发展同步实施，公司子公司、参股公司增多，产品线丰富，使公司业务覆盖面加大，公司员工人数相应增长，对现有管理制度及管理体系带来新的挑战。公司的快速扩张给公司带来了机遇，同时带来了挑战与风险。公司管理层对公司现行治理架构不断进行调整与完善，根据业务发展优化组织架构，完善内部管理流程，调整人员结构，加强内控与预算管理，以适应公司快速发展的需要。人才是公司未来战略与业务实现的核心要素，为此，公司积极引进技术、管理人才，裁汰冗员，优化结构，加

强人才的互补与梯队建设，打造具有国际化视野的管理团队，引领公司实现跨越式发展。

深圳市信维通信股份有限公司

董事会

二零一七年四月二十六日