

奕东电子科技股份有限公司

2022年度总经理工作报告

奕东电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）管理层在董事会的带领下，严格按照《公司法》及《公司章程》等法律法规和公司制度的规定和要求，勤勉尽职地执行董事会各项决议，积极推进总经理工作会议各项决议的实施，不断规范公司法人治理结构，确保公司科学决策和规范运作。2022年，公司上下戮力同心、踔厉奋发，克服了消费疲软、经济下行、地缘政治、外部环境复杂多变的影响等多重困难，较好地完成了2022年度各项工作。公司整体平稳发展，为持续向上发展打下坚实的基础。我谨代表公司管理层就 2022 年度工作情况向董事会汇报如下：

一、2022年度经营业绩情况

2022年，公司实现营业收入1,563,428,405.42元，较上年同期增长4.21%；实现营业利润140,466,695.89元，较上年同期下降35.93%；实现利润总额140,011,933.72元，较上年同期下降36.01%；实现归属于普通股股东的净利润137,012,151.90元，较上年同期下降32.25%；经营活动产生的现金流量净额191,199,652.48元，较上年同期上升17.59%；资产总额3,706,893,260.90元，较期初上升125.80%；归属于上市公司股东的净资产3,079,145,266.93元，较期初上升197.54%。

二、2022年度主要工作回顾

2022年，公司面对消费疲软、经济下行、地缘政治、外部环境复杂多变等诸多因素的影响，坚定目标，对风险作出预警并及时调整公司的经营策略。公司管理层带领全体员工上下同心、攻坚克难，外拓业务、内强管理，控本增效、逆势前行。公司整体生产经营状况表现良好，稳定发展，跨越经济周期的影响，为公司持续向上发展打下坚实的基础。

（一）优化产品结构，拓宽市场渠道

公司一方面持续强化三大业务协同发展的战略，继续发挥精密电子零组件一体化解决方案的优势，深耕大客户，积极开拓新市场，充分发挥了公司三大业务板块的协同效应，夯实传统业务的基础，稳固发展基本盘。同时围绕成长性的领域进行布局，不断优化产品结构。加大对新能源汽车、新能源储能、光伏、氢能、折叠屏手机、电子烟等领域的市场开发力度。深挖原有大客户的潜力，导入战略重点新客户。公司的新能源电池管理系统FPC、CCS产品在

新能源汽车、新能源储能领域的渗透继续扩大，取得较好的成长，原有客户的销售额进一步增加，也完成了多个新客户和新项目的认证与导入。跟随着新能源汽车行业的发展步伐，公司的车载背光模组产品增长势头迅猛，占比进一步扩大，占整体LED背光模组产品的比例已接近50%。连接器及零组件产品方面，光通讯组件、LCD接插件、连接器端子产品相对保持稳定；公司继续强化大客户战略，围绕原有客户多类型产品的需求，以及着力导入成长性领域的新客户，加大对新产品的开发和市场销售力度，如汽车连接器、新能源连接器、TYPE-C连接器等，充分挖掘客户价值，相关品类进一步扩充，客户群体也进一步扩大，获得较好的增长势能。另外新能源精密结构件产品成功导入新客户，新产线投入量产，公司产品品类进一步丰富和优化。

（二）强化经营管理，提升盈利能力

在经营管理方面，公司把“控成本、增效率、提良率、降费用、去库存、防呆滞”作为工作重点，持续在各生产单位、职能部门进行推动，取得了较好的效果。一是细化财务预算，以预算为目标倒逼成本控制，做到事事会算账，人人能控费，提高员工成本控制的意识。二是在员工成长方面，持续的进行技能培训以及管理提升，强化质量意识，提高生产效率，减少浪费和损耗，提高生产良率，减少报废呆滞。三是加强对供应链的管理，密切关注大宗商品及主要原材料的价格走势，及时分析市场变化情况，并根据订单情况、库存情况，动态调整公司的供应策略；四是加强对库存的管理，做到每天关注和跟踪，要求责任部门定期进行存货账龄和原因分析，并定期处理，保证存货处于合理水平，提高存货周转率降低公司的运营成本，提升运营效率。

（三）加大研发投入，布局前瞻技术

公司坚持技术领先，强化统一研发平台的功能，集合三大业务板块的研发精英，攻坚前沿技术研发课题和难题。公司研发团队密切配合客户在其新产品研发初期阶段切入，先期精准把握客户需求以及市场导向，利用公司深厚的模具设计和制造技术经验，在新产品前瞻性研究和新技术开发中持续投入，公司的产品研发、专利申请等工作稳步推进；尤其在新产品、新工艺上持续创新，优化制程工艺，自主研发投入自动化设备，大大提升了生产效率以及品质管控能力，使得公司整体核心竞争力进一步增强。例如在集合精密五金、注塑成型、FPC等多种材料和制程工艺的CCS产品上，充分体现了公司三大业务的协同优势，是公司统一技术研发和一体化生产工艺实力的体现。

（四）募投项目建设全速推进

2022年，公司以高标准高要求全方位推动募投项目的建设进度，项目建设全速向纵深推进。江西萍乡科技产业园一期工程——年产60万平方米印制线路板生产建设项目、东莞先进制造基地建设项目、研发中心建设项目进入内部装修、部分设备同步进场的阶段，进展顺利，全力推进项目提前投产。募投项目建成后较大的增加公司的产能，助推公司快速长远发展。

（五）再次获得RBA银牌认证

公司在2022年进行RBA体系复审，并于2022年9月份通过审核，再次荣获银牌证书。RBA（Responsible Business Alliance）责任商业联盟，简称RBA。责任商业联盟（RBA，即前电子行业公民联盟）认证，是在工厂通过RBA验证审核计划（VAP）审核后颁发。其行为准则旨在建立各种标准，以确保电子行业或以电子产品为关键要素的行业及其供应链的工作环境安全，员工受到尊重并享有尊严，且经营活动符合环保和道德要求。责任商业联盟的知名成员包括苹果、思科、IBM、英特尔、戴尔、惠普、特斯拉、三星、LG、索尼等。

再次荣获银牌认证，标志着责任商业联盟（RBA）对公司各项可持续性发展举措和企业社会责任相关政策和行动给予高度认可，代表着公司有着出色的可持续发展能力并积极承担相应的社会责任，确保员工获得应有尊重及权力，员工处于安全工作环境，力行环境保护责任并遵循商业道德标准。该项认证的获得，不仅提升了公司在可持续性发展领域的影响力，也赢得了更多客户对公司可持续发展战略的肯定。

三、2023年经营管理计划

1、加大对新能源等新兴前沿领域的投入，持续优化产品结构

精密电子零组件行业产业链跨度长、覆盖面广，涉及到模具设计与制造、精密冲压、精密注塑、表面处理、多种工艺融合的生产制造及组装等技术，是下游众多领域产品制造和发展的基础。公司深耕该领域20多年，具有深厚的行业经验、客户基础和供应链的整合能力。未来，公司在稳固并做实、做深公司基本盘的基础上，将继续加大对新能源汽车、新能源储能、光伏、人工智能等新兴前沿行业应用产品的投入，加强技术研发、整合公司资源，优化公司产品结构，强化大客户战略，保证公司持续、快速、高质量发展。

2、继续强化三大业务板块协同发展的战略

未来，公司将持续强化三大业务协同发展的战略，继续发挥精密电子零组件一体化解决方案的优势，以客户为中心，深耕大客户，积极开拓新市场，充分发挥了公司三大业务板块的协同效应，助力公司稳健快速发展。

连接器及零组件品类是公司传统业务板块，技术成熟，业务稳定，公司在2023年度将继续挖掘该板块的潜力，在稳定原有产品和行业应用的基础上，拓展新的应用领域，把握国家战略布局以及国际行业风向，积极开发新产品，大力发展新能源汽车、新能源储能、光伏、人工智能等领域产品的应用。

公司将继续优化做强FPC板块，并针对消费类电子FPC，动力电池BMS系统、储能系统等新能源电池管理系统FPC/CCS市场应用，紧跟新能源汽车、光伏、储能、人工智能等发展方向，拓宽产品线，拓展应用领域，扩大客户群体，围绕大客户的需求赢得增量和市场份额。

公司将继续深化LED背光模组下游行业应用，整合上游关键材料深加工技术，在稳定发展传统工控领域的基础上，根据客户需求，同步开发平板类、AR/VR、智能家居等产品项目，投入研发MICRO LED、MINI LED等新方案，并继续大力发展智能汽车用车载背光模组等高成长市场领域，扩大客户群体，提升市场占有率。

3、持续提高创新能力，增强公司核心竞争力

公司坚持技术领先战略，将继续强化统一研发平台的功能，发挥三大业务板块的整体的研发实力。时刻关注行业发展趋势，积极与客户进行技术交流和提前研发介入，加强专业技术人才储备及培养，在开拓创新核心竞争力上筑牢“防火墙”，在先导产业综合实力上深挖“护城河”。借助外部专业机构有步骤有计划地赋能内部专业人才，吸纳外部高端人才，提升公司核心竞争力；公司将围绕产业链部署创新链，围绕创新链布局产业链，加强与各供应商及应用端客户、各高等院校技术交流与合作，加强基础性技术研究和深入新材料应用性研究。持续提高公司创新能力，保持并增强公司核心竞争力。

4、推动组织变革，提升组织能力

随着公司一步步的发展壮大，组织需与公司的发展战略相匹配，并能适应和支持公司的规模化和高质量发展，公司将从导向客户、导向组织能力提升、导向效率和成本优化、导向精简、导向横向纵向组织的拉通等维度进行组织变革的推动，强化项目部、大客户战略，并选聘精英人才加入项目部、大客户部，提升团队面向市场的整体作战能力。以团队面对客户，拉通内部资源，提高客户服务水平，提升做厚客户界面的能力，更好地服务客户，发展业务。

5、加快募投项目建设，助推公司发展

2023年，公司将继续以高标准高要求全方位推动募投项目的建设进度，全力推进项目提前投产，以更好地把握行业和市场发展机遇，有利于大客户、大项目的导入。募投项目建成

后将较大的增加公司的产能，助推公司快速长远发展。

6、实施数智化转型变革

为全面整合公司资源，高效、优质地服务客户，公司选择引入 SAP S/4HANA ERP及PLM系统作为公司发展数智化的核心，并多方位在生产运营、研发管理、客户管理、供应链管理等各环节推动公司的整体数智化变革，力求在数字化、智能化、精细化管理等方面实现集团级管控，全方位提升公司的运营管理效率和水平，支持公司规模化和高质量发展。

7、拓展海外市场，完善公司市场布局

公司将在稳固国内市场的基础上，布局海外市场，一方面拓展现有海外客户的潜力，另一方面建设海外营销网络、生产服务基地等，着力东南亚、欧美等市场的拓展和关键客户开发，完善公司海外市场布局。

奕东电子科技股份有限公司

总经理：邓可

2023年4月24日