

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

立讯精密工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-004

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名 称及人员姓 名	<p>【招商证券】：鄢凡；【安联资管】：杜毅、王鹏宇；【安信基金】：陈鹏、陈思、陈一峰、聂士林、孙凌昊、张竞、张天麒；【百年保险】：冯轶舟、蒋捷、李振亚、刘金；【宝盈基金】：吉翔、李健伟、容志能、杨凯、杨思亮；【碧云资本】：冯家桢；【博时基金】：蔡滨、陈鹏扬、陈伟、陈曦、程沅、邓欣雨、郭晓林、何文韬、黄继晨、金晟哲、李昂、李喆、刘锴、刘一泽、施永辉、唐亮、王曦、肖瑞瑾、赵易；【财通基金】：金立、谈必成；【财通资管】：洪骐、黎来论；【诚旻投资】：谢凯、尹竞超；【创金合信】：郭镇岳、刘扬、周志敏；【大成基金】：方向、黄万青、李磊、王帅、吴希凯、岳苗；【大家资产】：蔡云、兰天、史青青、向宇明；【丹羿投资】：朱亮；【淡水泉】：陈晓生、董轶、裘潇磊；【东方证券证投部】：冯洁、江舟、徐卫；【东吴基金】：江耀堃、邬炜、周健；【东兴证券资管】：Ryan Peng；【东证资管】：蔡志鹏、刚登峰、郭乃幸、韩冬、胡伟、胡雅丽、黄天潇、李竞、李响、钱思佳、孙伟、谭鹏万、谢文超、杨仁眉、虞圳劬、张伟锋、周杨；【方圆基金】：Peter Cao、董丰侨；【富国基金】：曹文俊、郭舒洁、喇启媛、孙权、王园园、吴奇、肖威兵、余赟婷、张洋、周宗舟、祝祯哲；【富荣基金】：李延峥；【高瓴资本】：陆宁、余高；【高毅资产】：邓晓峰、黄远豪、罗迟放、颜世琳、张阳；【工银瑞信】：曾剑宇、陈丹琳、单文、何肖颀、马丽娜、任燕婷、谭冬寒、万力实、王筱玲、杨柯、张剑峰、张剑峰、张伟、张玮升、赵宪成；【光大保德信基金】：陈飞达、魏晓雪；【广发基金】：陈少平、代振华、观富钦、李琛、李治呈、苗宇、王海涛、王颂；【国海富兰克林基金】：陈郑宇、狄星华、赵晓东；【国海自营】：程亮、单佩韦；【国华兴益保险资产】：韩冬伟；【国金证券】：樊志远；【国联安基金】：高诗；【国盛证券】：钟琳；【国寿养老】：李虬、鲁嘉琪、石坚、王雁杰、周昊、周晓文；【国泰基金】：邓时锋、李海、吕业青、于腾达、张阳；【国投瑞银】：宋璐；【国新投资】：胡梦真张济；【国信证券】：胡剑；【海富通基金】：</p>

高峥、黄强、刘文慧、陆怡雯、王经纬、张志强；【和谐汇一】：梁爽、林鹏、潘东煦、张鸿羽；【红土创新】：黄雪雨；【泓德基金】：刘力思、孟焱毅、秦毅、王克玉；【华安财保】：孙楠；【华安基金】：崔莹、李欣、吴运阳；【华宝基金】：陈怀逸、陈勇、代云锋、丁靖斐、高小强、贺喆、汤慧、詹杰；【华泰柏瑞】：李学涛；【华泰证券】：陈旭东；【华夏基金】：Mianlu Zhao、高翔、顾鑫峰、刘平、吕佳玮、马新凯、屠环宇、徐恒、杨雅昭、张迪、张帆、张景松、郑晓辉；【华夏久盈】：桑永亮；【汇丰晋信基金】：陈平、程彧、李凡、徐犇、许廷全；【汇添富基金】：陈思、陈通、董超、顾耀强、黄耀锋、劳杰男、雷鸣、李超、李灵毓、李威、李云鑫、刘闯、刘伟林、马磊、马翔、谭志强、吴江宏、杨栋、杨涛、杨义灿、张朋、张朋、赵剑、赵鹏程、郑慧莲；【惠理基金】：操礼艳、罗景、王剑锵、余辰俊、张淞；【嘉实基金】：柏重波、蔡丞丰、常蓁、陈涛、丁杰人、归凯、郭杰、洪流、胡宇飞、黄福大、李涛、梁铭超、刘晗竹、刘杰、栾峰、孟夏、彭民、任海宇、谭丽、汤舒婷、唐棠、王丹、王贵重、王宇恒、吴昊、吴悠、谢泽林、熊昱洲、杨欢、雍大为、张丹华、张金涛、郑伟彬、卓佳亮；【建信保险资管】：何利丽；【建信基金】：郭帅彤、江映德、李峰、李梦媛、吕怡、邱宇航、王东杰、姚锦、赵兵兵；【建信信托】：张冲；【建信养老】：陶静；【交银人寿】：陈建新王玉英；【交银施罗德基金】：陈俊华、陈俊华、高扬、陆骊、米茂硕、王少成、杨茉然、周珊珊；【金鹰基金】：林暉；【景林资产】：孙玮、谢涵韬；【景顺长城基金】：陈莹、邓敬东、董晗、刘苏、刘彦春、张雪薇；【静瑞投资】：余小波；【九泰基金】：黄皓、刘源、赵万隆；【宽远资产】：梁力、陆忆天；【跬步基金】：张丽宁；【昆仑资本】：李沐曦；【蓝藤资产】：胡敏行；【立格资本】：金成华、金成华；【麦格理证券】：Cherry Ma；【民生加银】：刘霄汉、柳世庆、孙金成、王晓岩、于善辉；【民生通惠】：黄岑安；【民生证券】：陈海进、王芳、张琼；【明亚基金】：边悠；【摩根大通证券】：冯令天；【摩根士丹利华鑫】：李子扬；【南方基金】：黄春逢、李锦文、李响、梁嘉铄、刘树坤、卢玉珊、罗安安、孙鲁闽、王峥娇、王峥娇、吴凡、姚万宁、张磊、郑晓曦、朱荃扬、邹寅隆；【诺安基金】：陈衍鹏、王创练、张强；【诺德基金】：黄伟、孙小明、王优草；【盘京投资】：陈勤、王莉；【鹏华基金】：程卿云、董威、郭盈、胡博、胡颖、蒋鑫、李沙浪、梁超、孟昊、聂毅翔、王璐、谢书英、张航、张佳、张鹏；【鹏山资产】：朱晋；【鹏扬基金】：曹敏、王杨、伍智勇、张望；【平安基金】：季清斌、张淼；【平安养老】：丁劲、蓝逸翔、孙丹、张孝达；【平安资产】：刘宁；【平安资管】：曹欣、王晶；【浦银安盛基金】：褚艳辉、朱胜波；【前海开源基金】：刘小明、魏淳、张浩；【前海联合基金】：张磊；【前海人寿】：刘远程、欧阳光；【青沔资产】：施柏均、陈业、江军、匡恒、李金阳、仝存玉、吴强、

夏勇、谢一飞、杨通、黄鑫、刘洋、王丽雯、郁琦；【人寿资产】：夏天、阳宜洋、赵文龙、李进、林清源、彭炜；【瑞信证券】：沈宇峰、俞佳；【睿璞投资】：何激、艾菁、陈术子、陈焯远、傅鹏博、杨维舟；【三星资管】：Sophia Tang；【上海泰旻资产】：刘天君、王丛；【上海潼骁投资】：张心怡；【上投摩根基金】：黄进、卢扬、施敏佳；【慎知资产】：崔澎；【拾贝投资】：季语；【太保资产】：王喆；【太平基金】：林开盛、田发祥；【太平洋资产】：张玮；【太平养老】：黄浩；【太平资产】：曹燕萍、刘阳、秦媛媛；【泰达宏利基金】：崔梦阳、庄腾飞；【泰康香港】：陈济；【泰康资产】：黄若谷、周昊；【泰仁资本】：Michael Fan；【天弘基金】：申宗航、张磊；【同犇投资】：宁浮洁；【万家基金】：郎彬、武玉迪；【西部利得基金】：陈保国、陈蒙；【汐泰投资】：董函；【希瓦资产】：卓亚、陈磊、陈磊、付伟；【新华资产】：惠宇翔、马川；【鑫元基金】：陆杨；【信达澳银基金】：童昌希；【兴全基金】：陈锦泉、高群山、葛兴浪、涂围、徐留明、朱喆丰、廖欢欢；【寻常投资】：杜凡、姜菏泽、孙涛；【亚太财险】：刘竞远；【阳光资产】：季宇、舒维康、王涛；【野村资管】：王淑姬；【易方达基金】：陈皓、何崇恺、何信、刘馥佳、欧阳良琦、祁禾、吴科春、杨宗昌；【银河基金】：陈伯祯、神玉飞、石磊、王海华、杨琪、袁曦、祝建辉、左磊；【银华基金】：杜宇、郭磊、周书；【银杏环球】：黄炯、张峰；【盈峰资本】：张珣；【永赢基金】：张海啸；【友邦保险】：黄文婧、赵一路；【于翼资产】：刘荟、骆敏涛；【煜德投资】：王秀平；【圆信永丰】：陈臣、党伟、范妍、马红丽、邹维；【源乐晟】：蒲东君、杨建海；【远望角投资】：曾实；【长城基金】：韩林、苏俊彦、杨维维；【长江养老】：李宜蔚；【长盛基金】：汤其勇、吴达；【长信基金】：陆晓锋、孙玥；【招商基金】：陈国源、陈西中、韩冰、黄馨宜、牛洪乾、王若擎、文仲阳、夏帅、张瀚宇；【招商自营】：张雪松；【招银理财】：郝雪梅、朱壮明；【正心谷】：廖伟吉；【中庚基金】：张传杰；【中金基金】：杜渊鑫、邱延冰、汪洋；【中欧基金】：成雨轩、郭睿、金旭炜、李卢、卢纯青、罗佳明、邵洁、尹苓、袁维德、张跃鹏；【中信保诚资管】：金炜；【中信资本】：陈卓苗；【中信资管】：曹苍剑；【中银基金】：王帅、严菲、袁哲航；【中邮基金】：李培炎、王瑶；【中邮人寿】：游典宗；【中再资产】：姜通晓、王云翥；【钟港资本】：尤娜；【重阳资产】：赵阳；【3W】：David Wu；【AIA Investment Mgmt.】：Debbie Lam；【Alliance Bernstein】：Vivian Chen；【Allianz Global Investors】：Jason Hsu、Louis Lo；【APG】：Xinyun；【Balyasny AM】：Cher Chen；【Barings】：张萌；【BEA Union】：Susanna Chui；【Blackrock】：刘芸琪；【BofA Securities】：Doris Kao、Katherine Zhu、Robert Cheng；【Brilliance capital】：Yingying Liu、Yujing Hu；【Centerline】：郑天涛；【Citi】：Arthur Lai、Marco Lin；【Cloudalpha Capital】：

	George Xie; 【Daiwa Capital Markets】: Kylie Huang、Patrick Liao; 【Dantai Capital】: Wei Wei; 【Eastspring Investments】: Kieron Poon; 【Everest】: Min Zhou; 【Fidelity】: 盛楠; 【Franklin Templeton】: TonySun、Yu Heng Fan; 【Fubon】: Kevin Huang; 【Fuh Hwa Asset Management】: Steven Tsai; 【Fullerton】: Jonathan Gu、Jonathan Gu; 【GIC】: XuMeng; 【golenpine】: 张泽政; 【GSAM】: Thurston Lee、Thurston Lee; 【HiddenLakeAssetManagement】: IsabellaChen; 【HSBC】: William Chen、Frank He、郑冰仪; 【Jefferies Hong Kong Limited】: Chi Tsai; 【Keybanc】: Andrew Yeh; 【LMR】: 杜劲松、应豪; 【Lombardodier】: Ashley Chung; 【Macquaire】: Joe Chang; 【Manulife】: Doris Wang、李文林; 【marcopolo】: chris、黄晨; 【Mashall Wace】: Melrose Chiu; 【Millenium】: Henry Wang、于天博; 【Millennium Capital Management】: Winnie Tao; 【Mirae Asset】: Edward Chan; 【Morgan Stanley】: Lily Chou、Samantha Chen、Sharon Shih; 【Morningstar Asia】: Phelix Lee; 【Neuberger Berman, LLC】: Wayne Liu; 【Nikko Asset Management】: Truman Du; 【Nomura】: 李佳伶、顏維君; 【Optimas】: Amy Geng; 【orchia asia】: 储凯俊; 【Pictet】: 蔡昀宸; 【Pinebridge Investments】: Simon Tsoi; 【Pinpoint】: Simon Shen; 、罗奇添; 【Point 72】: Joe Qin、Waston Lau、Waston Lau; 【Polymer】: Grace Hsu、Grace Hsu; 【Power Pacific】: Jonathan Zhu; 【Prime】: 林大川; 【Regulus Capital】: 陈飞; 【Rockhampton】: Virginia Yiu; 【Safe】: Robert; 【Schroders】: Alice Chen、Alice Chen、MaggieZheng、Sheldon Zhang、宋敬祎; 【Schroders】: Maggie Zheng; 【SIC】: Jing Yu; 【taikang】: 鲁悦; 【Toroa】: Silas Xu、Nathan Chan; 【Torq Capital Management (HK) Limited】: Tina Xu; 【Trikon Asset Management】: Howard Pang; 【TTInternational】: 张旦丹; 【UBS Asset Management】: Alex Chang、Choo Shou Pin、Jimmy Huang; 【Viking Globals】: 张驰恒; 【Vontobel Asset Management】: Eric Li; 【WT Asset Management】: 叶浩; 【York Capital】: Rom Gao; 【Yuanta】: David Yeh
时间	2021年8月25日 20:00-21:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王来春女士; 首席运营官李斌先生; 副总经理、董事会秘书黄大伟先生; 财务总监吴天送先生; 会计主管陈会永先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、财务总监吴天送先生针对公司 2021 年上半年经营及财务状况进行说明 2021年上半年, 外部环境复杂多变, 除了疫情之外, 还有材料缺料和价格上涨、物流问题、同业间竞争等困难和挑战。公司始终坚

持“两个五年”战略规划，坚定走产品、客户和市场的多元化路线。公司随时准备着超过预算目标的备案，以应对市场、产品、技术等变化的风险，力争完成既定成长目标。公司上半年实现营业收入 481 亿元，同比增长 32.08%，归母净利润 30.89 亿元，同比增长 21.73%。

从主要的财务指标上看：

1、毛利率：公司归母净利润同比增长 21.7%，扣非后利润同比增长 7.87%，且毛利率较同期下降，主要因基础原材料上涨、市场缺芯等多重因素的挑战，原有的零组件、模组等产品虽保持着较好的获利表现，但也因缺料导致出货受影响，加上系统组装产品比例提高，故毛利率受产品结构改变而波动。报告期内，材料、人力等成本出现上涨，上半年的毛利率达 16.19%，扣非后利润成长 7.87% 已实属不易。

2、ROE：公司在日常运营中，会持续监控各项指标的达成状况。今年上半年 ROE 为 10.38%，全年仍会朝内部目标而努力。

3、经营活动产生的现金流量净额：上半年为 21.8 亿元，同比下降 31%，主要为应付账款减少及应收帐款增加，因 2020 年 Q4 货款在 2021 年支付，以及市场电子料、芯片紧缺，策略备料提前付款；另一因素是合并立铠后，用增资款支付合并前期的到期应付帐款；公司货币资金储备 144 亿元较为充足，支付能力无问题。

4、存货周转天数：存货周转天数较去年同期 50 天增加到 65 天，主要是为配合下半年营收增长备货及关键材料备料增加所致；但相较于第一季的周转天数 80 天，存货金额由第一季末的 177 亿元下降到 158 亿元，上半年的存货状况持续优化。

5、借款：短期借款增加主要用于支付供货商款项，以支持公司的营收成长；应付帐款较年初大幅下降 44 亿元，存货较年初增加 26 亿元，应收帐款较年初增加 48 亿元及部分留存在银行存款里做为日常运营使用。长期借款增加主要是合并立铠期初余下的长期借款 36 亿元。

6、管理费用：管理费用环比增加 7.3 亿元，主要是除了并入立铠的管理费用外，今年度按会计师审计口径，将部分研发费用转列到管理费用，仅分类的表示不同，对损益没有影响。

7、所得税费用：所得税费用较低的原因主要为：（1）2021 年上半年，对已行权的股票期权可做税前扣除；（2）国家减税降费政策允许上半年做研发加计扣除，且加计比率从 75% 上升至 100%。

二、副总经理、董事会秘书黄大伟先生针对公司 2021 年上半年经营及业务发展状况进行说明

2021 年上半年，全球政治和经贸环境复杂多变，地缘政治和国际贸易摩擦给全球经济发展带来了诸多挑战和不确定性。报告期内，新冠疫情在海内、外持续反复，部分国家和地区经济阶段性停摆。受相关因素的综合影响，今年全球芯片供应短缺、部分原材料价格上涨、人力成本持续上升，众多外部环境因素的共同影响对行业形成了一定冲击，对公司部分业务的落地时间也带来不同程度的递延。公司主要业务板块的表现情况如下：

（一）消费电子业务

1、声学穿戴产品：虽受疫情和市场需求放缓的影响，声学穿戴产品的整体出货仍如之前预测，没有太多变化，不论是生产中的老产品还是未来的新产品，公司都还是客户主要的合作伙伴，公司团队将一如既往地保持专注，做好本职工作。市场认为大客户单一的声学穿戴产品对公司影响巨大，但实际状况并不如此，一些偶尔发生的个别产品在个别季节的事件，如 2018 年的贸易摩擦、2020 年持续至今的疫情等，只会影响相关项目的进度，不影响公司中长期的发展性质。

2、健康可穿戴产品：虽然也受到疫情及缺料等影响，但是部分的递延并不代表消失。中、长期而言，从公司的质量、交付等多方面来看，公司对相关产品有信心。

3、系统封装产品：公司系统封装业务已经非常成熟，但是短期内因海外疫情，产能稍有所影响，随着目前生产的逐渐恢复，情况已经得到很大程度的改善。未来，公司会从系统封装往模块封装产品技术去发展并争取机会。公司团队将努力按计划去实现，今年已完成第一阶段健康穿戴产品布局，明年会往声学穿戴系统封装去规划落地。同时，公司也会评估配合系统周边的小模块系统封装，再下一步会朝天线模块封装努力。在其他客户上，公司也在与部分客户探讨在穿戴设备及电子烟等方面的机会。

4、精密结构模组产品：公司今年上半年并购的立铠公司，目前融合的非常好，与客户合作的计算机类、消费类产品项目都如预期开展，上半年已实现获利。下半年，各产品线会进入量产，整体效益预计将进一步提升。

5、手机产品：公司和大股东合资的公司目前融合、协作的效果非常好。今年上半年，即使产品销量受到终端需求较弱的影响，但通过在这款产品的表现，客户和公司都对团队的表现十分满意。对于迭

代的新产品，以及明、后年的整体表现，公司都保持乐观。除了已经发生的、公司无法控制的销量情况，其他各方面均按着当初进入该市场前制定的规划在走，相信不论从财务贡献或是与上市公司协同的角度，都值得大家期待。

6、光学显示模块：相关业务进展顺利，一切都在按预期的进度在推进，和系统封装产品的发展一样，目前还是扎根技术，把技术准备好，明年将带来比较可观的效益。除了大客户，公司也会跟进其他机会。

7、大客户其他产品：核心大客户未来的其他重要产品线，公司依然保持高度关注，也会高度参与。公司与客户的合作是全方面的，会从零件模块先行配合，系统机会的争取，会在市场容量已经发生消费量级的机会之后提前把落地方案准备好。

8、其他消费电子：公司坚定走多元化的产品和客户路线，从工艺制程、自动化、生产管理、质量等多个角度，充分发挥大平台优势，争取各种类产品机会。但公司也会有所选择和取舍，能够和现有业务产生协同、能够将现有的设备或制程横向拉通后直接应用的，将会是公司优先考虑的。所有新业务都一定要有投资回报的预演和测算，一定要对公司中长期发展有利。除大客户以外，公司规划了 15-20 家具有一定规模的重要客户，每家客户都有 5-10 亿美金不等的长期业务目标，整体预计每年都会以可观的速度增长。

（二）汽车相关业务

2021 年上半年，公司汽车相关业务的增长符合管理层预期，未来几年也值得期待。虽然现阶段疫情对汽车整体市场影响较大，客户出现芯片短缺，整体需求有压力，但公司短期内仍然会坚持投入，努力开发新产品新客户。目前公司在汽车相关业务上的投入高于公司平均水平，但是预计三年左右，投入产出会逐渐平衡。同时，公司在新能源汽车上无论是产品还是客户层面都布局较深，相信不久就能从财务数字层面呈现出来。

（三）通信业务

2021 年上半年，公司通讯业务销售收入成长 32%，虽然受到贸易战和海外同业打压的影响，公司在一些国际标准的制定上还是取得了标志性的成绩，这也是行业内中国企业极少能做到的。未来，公司通信业务还是会沿着零部件+系统的路线坚持走下去。

本次半年报中未针对第三季度业绩情况进行预告，一方面是因为今年半年报的格式有所调整，不再保留相关章节；另一方面，在海内

外疫情、地缘政治、全球贸易摩擦、芯片供应短缺、原材料价格上涨、人力成本上升等背景下，当前面对的外部环境比较具有突发性，从多维度、多方位考验着企业的前瞻和执行力，如此挑战给企业在预测未来时带来一定不确定性。因为一旦大环境突然变化，如全球芯片供应、疫情的反复，对公司部分业务的落地时间会带来不同程度的递延。但是，公司永远对自身能力以及发展规划保持非常清醒的头脑，会不断从挑战中寻找机遇，相信前期播下的种子也即将迎来收获，立讯人将一如既往地拼搏和使命必达。

2021年下半年，挑战仍然存在，但公司“两个五年”战略目标不会变化。公司将一如既往地坚定走产品、客户和市场的多元化路线，充分利用前期通过内生、外延方式所搭建的完整平台，发挥自身产品和工艺制程的垂直整合与协同优势，在挑战中寻机遇。

三、公司管理层与投资者互动交流

1、关于公司“两个五年”战略的定义及未来3-5年成长动能

公司始终遵循“两个五年”的战略规划，并将此作为公司中长期发展的思考。第一个五年计划主要关注项目的执行，包括执行过程中的内部管理优化以及与客户互动过程中的服务质量提升。同时，在第一个五年计划的执行过程中，公司也会重点关注对第二个五年计划的布局。

公司第一个五年计划中，消费电子占据了重要位置，同时，通信、汽车业务领域以及更多元化的消费电子产品和客户，也成为公司重点投入的目标。在下一个五年期间，基于公司前瞻性的布局和投入，通信、汽车、医疗、IoT等业务及其他产品与客户的多元化发展将值得期待。公司沿着零组件、模组、系统的路径持续成长，除此之外，也将在基础材料方面提前布局。

2、公司汽车业务的布局情况

今年上半年，虽受到芯片短缺及海运物流影响，公司汽车业务营业收入仍然实现近40%增长。汽车线束业务中，无论是DC或是AC产品，公司均处于业内领先地位，客户既包括国内造车新势力，也包括北美新能源品牌客户，该部分产品也是公司未来五年汽车业务的重要产品线。在汽车内饰部分，公司也拥有较为擅长的产品模块，例如无线充电模组，公司在该业务领域已跻身行业前列。此外，在汽车摄像头领域，公司与体外公司充分协同，也帮助公司实现了在不同市场

和客户方面的延伸。

公司拥有成熟的消费电子和通信产业基础，同时协同体外公司在全球多个国家拥有研发、制造基地布局，基于此，公司在汽车领域已具备较大优势。公司善于将技术和经验在不同领域横向拉通，例如，公司在通信产业已实现 400G 的信号传输，远高于汽车产业，因此，公司能够从降维的角度顺利实现跨界应用，并利用新理念、新技术抓住新的应用机会。

3、公司其他消费电子产品的布局情况

公司不会缺席有价值 and 成长机会的市场，尤其是有新应用、新技术的产品，无论是电子烟、AR/VR 或是其他 IoT 设备。从 OEM 到 JDM 再到 ODM，公司已为角色的转变做好了准备。

4、关于立铠公司情况

立铠公司拥有非常好的基础和沉淀，在整个金属行业智能制造方面，立铠已收获了核心客户的高度认可。对于立铠而言，目前并不存在一个产品线是其在技术上存在壁垒的，但是基于近年来的快速成长，未来的可持续发展会综合从客户角度及公司资源消耗的角度充分思考，以使得立铠的发展有序进行。

5、关于手机组装业务进展

与大股东合资的手机组装业务，目前一切都在按照正常计划有序推进，客户对该部分业务的表现充分认可。

6、关于在基础性研究方面的布局

公司在多年前已经关注并开始针对一些深层次技术方面进行布局，也做了很多基础工作，这些工作都需要提前规划，而不是需要时才开始投入，例如系统封装和光学显示技术。当然，不一定所有工作都能布局在最好时机，但是，公司尽可能将每件工作做到极致并能够正向帮助企业发展。

7、关于政府补贴

从市场化角度，资源都会倾向优秀和值得帮助的企业，所以，公司在一如既往做好自己的同时，也会得到一些单位的奖励和帮助。但是，我们不会刻意在此做量化的规划，而是会在合规的政策环境下去

	<p>争取应该属于我们的支持。</p> <p>8、关于“双碳”战略的规划和布局</p> <p>公司在既有业务和未来业务中都必须充分考虑这一战略问题，这即是国家政策，也是全球趋势。目前暂无法量化到所有的行动方案，但是公司在个案中会做充分考虑。</p> <p>9、关于在人才吸引和培育方面的措施</p> <p>公司对于人才的需求是持续的。公司在“将才”和“兵”这两个环节均有措施在推进。近年来，公司持续在各个阶梯中选出高潜力、高潜质人才，采取集中或分散方式对其进行“将才”培育。同时，我们也推出“兵王计划”，在执行层中筛选类似特种兵的员工，例如针对在技术和业务能力上领先，但暂未达到“将才”标准的员工，进行系统性培养。公司持续通过相关方式，不断完善人才培养架构。在推进过程中，公司也会搭配工资薪酬、股票期权等方式吸引和激励人才，使其在公司平台走得更远更高。</p> <p>10、关于通信业务的情况</p> <p>公司通信业务今年在北美还是受到一定阻力。但是，公司的产品系列在增加，同时在北美以外市场也得到比较好的扩充。通信产品对比我们前面的五年计划，我们在零件端和系统端的进展都有所超前。相信在两个五年计划中，通信业务的发展都将非常可期。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年8月25日