第四节董事会报告一、概述公司业务聚焦于移动互联产业的信息输入、输出模组的研发、制造、销售，产品从触摸屏、摄像头到液晶显示，主要应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑等消费电子领域，系全球主流的触控系统解决方案及数码成像系统供应商。公司积极落实年度经营计划，坚持推进以客户为导向的经营策略，持续加大研发投入，强化内部管理，优化供应链关系，努力夯实触摸屏业务竞争力的基础上，积极推进微摄像头模组等新产品线建设，按计划向平台型科技公司发展。2013年1月经中国证券监督管理委员会核准，公司向8名特定投资者发行人民币普通股（A股）4,054万股，实际募集资金净额人民币14.5亿元。在全体员工的不懈努力下，公司非公开发行募投项目基本完成并逐步实现规模量产，提前达到项目计划的正常水平。报告期内，公司实现营业收入91.02亿元，比上年增长131.5%；实现净利润5.71亿元，比上年增长77.95%。基本完成了董事会制定当期经营目标，保持着快速的发展势头。二、主营业务分析1、概述报告期内，公司各类业务增长迅速，实现营业收入91.02亿元，同比增长131.50%；触摸屏业务受智能终端需求增长的带动，实现收入81.24亿元，同比增长130.09%，滤光片业务实现收入0.97亿元，同比下降36.67%，摄像头业务实现收入5.88亿元，带动公司主营业务实现收入90.19亿元，同比增长131.00%。报告期内，公司主营业务成本75.40亿，同比增长141.75%。报告期内，公司营业规模扩大，职工薪酬、研发支出、设备折旧、利息支出增加，销售费用、管理费用和财务费用合计8.12亿元，同比增长82.66%。报告期内，公司持续加大新技术、新产品、新工艺的开发力度，研发投入5.01亿元，占营业收入的5.51%，占最近一期经审计净资产的15.35%。报告期内，公司经营活动的现金净流量6.91亿元，同比增长285.28%。主要原因是：公司营业收入较上年增加131.50%，且资金回笼良好，上年经营活动的现金净流量1.79亿，相比基数较小，所以变动幅度较大。报告期内，投资活动产生的现金流量净额-18.32亿元，净流出同比增长112.56%，主要原因是：非公开发行募投项目实施增加固定资产等长期资产投资。报告期内，筹资活动产生的现金流量净额17.31亿元，同比增加78.58%，主要原因是：非公开增发融资14.5亿元。公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况报告期内，公司管理团队与全体员工不懈努力，坚持推进以客户为导向的经营策略，持续加大研发投入，强化内部管理，优化供应链关系，努力夯实触摸屏业务竞争力的基础上，积极推进微摄像头模组等新产品线建设，按计划向平台型科技公司发展。基本完成研发、经营、市场等各项年度计划。公司发展始终坚持以研发为向导，持续加大研发投入，以研发带动产品和市场，通过内部培养和外部招聘充实壮大研发团队。报告期内，公司科研投入5.01亿元，比上年增长114.21%。公司在圣何塞、东京、水原、台北等地设立及筹办研究中心，获取当地优质的技术人才资源，获取前沿的科技信息及产业信息；在国内筹办先进技术研究院、博士后工作站、指纹识别技术研发中心等科研平台。结合公司原有的镀膜技术、纳米银技术、盖板玻璃技术、触摸屏技术、摄像头技术等研发平台，对外承建的广东省、江西省两个省级工程中心，与中国科学院联合建立的“柔性光电技术联合实验室”，公司已基本构建了多技术方向、多层次的研发体系。报告期内，公司重点完成了超薄无边框触摸屏技术、纳米银金属格栅技术、触摸屏与显示模组集成技术、低方阻ITO柔性导电薄膜技术、超薄防抖摄像头技术、光学变焦技术等技术的研发，为公司后续发展做技术准备。报告期内，公司已在中国、美国、日本、韩国、台湾申请了683项专利、52项PCT，已获授权384项专利。报告期内，公司努力夯实触摸屏业务竞争力的基础上，积极推进微摄像头模组、液晶显示模组等新产品线建设，按计划向平台型科技公司发展。随着非公开发行募集项目等基本完成，公司在触摸屏垂直一体化的全产业链布局更加合理，在成本控制、质量一致性、柔性生产、快速响应、及时交货、缩短研究开发及市场推广周期等方面竞争优势明显加强。报告期内，公司微摄像头项目提前建设完成，开始量产出货。报告期内，公司坚持“一切都为了客户”的理念，紧密跟进客户需求，巩固现有的客户，积极推动同现有的核心大客户在产品的多元化方面深入合作，在超级本、AIO和微摄像头市场，积极推动新客户的认证和机型导入。报告期内，公司在美国、日本和台湾建立了分支机构，以更好的为国际大客户提供就近研发服务和技术支持，同时获取当地优质的产业资源。报告期内，公司先后获得联想、华为、宇龙等客户颁发的多项奖项，其中获得联想集团供应商最高奖项“钻石奖”。报告期内，公司通过规模优势，优化供应商管理工作，整合产业链上下游资源，有效的降低了采购成本，保障关键原材料及时供应。公司注重企业文化建设、人才引进和培养，加强建设内部制度建设、优化组织结构、强化内部管理，公司通过与Oracle公司合作，启动了ERP系统的升级换代工作。公司在深圳、南昌、苏州三个生产基地推行基地化管理模式，细化管理层级，加强现场管理，推行全员绩效考核，以期提高市场响应速度。报告期内，经中国证券监督管理委员会核准，2013年1月公司向8名特定投资者发行人民币普通股（A股）4,054万股，实际募集资金净额人民币1,452,760,060元。在全体员工的不懈努力下，公司非公开发行募投项目基本完成并逐步实现规模量产，提前达到项目计划的正常水平。经2013年第八次临时股东大会审议通过，公司计划以不低于40元/股，非公开发行不超过5,000万股（含）股票，募集资金不超过40亿元，拟全部投资于高像素微摄像头模组扩产项目、中大尺寸电容式触摸屏扩产项目、液晶显示模组扩产项目、传感器及应用集成系统研发中心项目等四个项目。报告期内公司已向中国证券监督管理委员会申报。公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因□适用√不适用2、收入说明报告期内，公司各类业务增长迅速，实现营业收入91.02亿元，同比增长131.50%；触摸屏业务受智能终端需求增长的带动，实现收入81.24亿元，同比增长130.09%，滤光片业务实现收入0.97亿元，同比下降36.67%，摄像头业务实现收入5.88亿元，带动公司主营业务实现收入90.19亿元，同比增长131.00%。按法人主体列示的收入前五名是公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用（1）库存量增长220.79%，是因为公司订单产销规模扩大，且产业链垂直整合后原材料、半成品增加；（2）总销量较上年增加3.89%，而主营业务收入较去年同比增加131.00%，主要系一、2013年度公司滤光片及镜座组件等单位售价较低的产品销售数量份额降低，二、增加单位售价较高的触摸屏特别是大屏、触控显示全贴合产品的销售。三、摄像头模组本期销量，收入大量增加。公司重大的在手订单情况□适用√不适用公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用公司主要销售客户情况公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明（1）2013年触摸屏销售收入81.24亿，占同期营业收入的比例较2012年下降0.55%，销售成本66.95亿，占同期营业成本的比例较2012年下降0.47%，毛利率由2012年的21.31%下降到17.60%，下降3.71%；主要原因是销售单价较高、单位毛利额正常、但毛利率较低的触控显示全贴合产品销售份额增加，拉低了综合毛利率；（2）2013年摄像头模组销售收入5.88亿，销售成本5.56亿，，毛利率为5.4%；（3）综上，2013年度主营业务毛利率16.39%，较2012年的20.11%下降了3.72%。公司主要供应商情况）公司前5名供应商资料√适用□不适用4、费用2013年度公司期间费用较上年有较大增幅，但由于营业收入大幅增长，各项费用占营业收入的比例持续下降，销售费用、管理费用、财务费用较上年变动情况及变动原因见下表：5、研发支出资手续费增加所致6、现金流单位：元相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用报告期内公司经营活动的现金流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、主营业务构成情况单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元3、以公允价值计量的资产和负债单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、核心竞争力分析公司系全球主流触控系统解决方案及数码成像系统供应商，产品主要应用于移动互联产业中智能手机、平板电脑、笔记本电脑等消费电子领域。公司把握到移动互联产业发展的良好机遇，充分利用自身多年技术积累，集中资源战略性投入，坚持推进以客户为导向的经营策略，持续加大研发投入，强化内部管理，稳步提高制程技术和产品品质，树立了欧菲光在全球触控行业的领先地位。公司在行业内核心竞争力体现在如下几方面：（1）技术研发优势公司发展始终坚持以研发为向导，持续加大研发投入，以研发带动产品和市场，通过内部培养和外部招聘充实壮大研发团队。公司在圣何塞、东京、水原、台北等地设立及筹办研究中心，获取当地优质的技术人才资源，获取前沿的科技信息及产业信息；在国内成立了先进技术研究院、镀膜技术研发中心、纳米银技术研发中心、盖板玻璃技术研发中心、触摸屏技术研发中心、摄像头技术研发中心等研发平台，对外承建的广东省、江西省两个省级工程中心，与中国科学院联合建立的“柔性光电技术联合实验室”，公司已基本构建了多技术方向、多层次的研发体系。通过多个技术平台的技术融合，公司具备了综合技术优势，能够开发出跨平台的创新产品。（2）垂直一体化产业链优势欧菲光已完成触控系统垂直一体化的全产业链布局，生产内容涵盖强化玻璃、ITO导电薄膜（或ITO导电玻璃）、纳米银金属网栅导电膜、Touchsensor、触摸屏模组等中间和最终产品，打通了产业链的上下游，实现了产业链的一体化整合。随着国内触控行业的快速发展，在行业竞争不断加剧、产品价格不断下降的压力下，通过构建垂直一体化产业链，公司可以控制产业链中的各个环节，并直接与终端大客户接触，从而在成本控制、质量一致性、柔性生产、快速响应、及时交货、缩短研究开发及市场推广周期等方面获得明显的竞争优势。（3）规模化稳定、可靠的供货能力优势触控行业发展至今，规模化稳定的供货能力已经成为触摸屏企业最为核心的竞争力之一。目前全球前十大的手机厂商需为之配套的触摸屏厂商有足够大的接单能力才能够长期维持大客户关系。欧菲光是国内为数不多的具备大规模稳定供货能力的触摸屏厂商，公司产品质量的稳定获得市场广泛认可，成为公司市场拓展的有力武器。（4）快速的市场响应能力优势受市场个性化需求推动，触控行业的下游客户新产品开发频繁，且产品的生命周期一般较短，触摸屏供应商必须配合客户产品的整体设计快速提出触摸屏设计方案并满足其采购需求。同时，对于市场反应好、需求旺盛的新产品，下游客户会大幅增加其出货量，这要求触摸屏厂商也能够做出快速响应，在短时间内实现更大批量的供货。凭借公司高效的嵌入式研发模式及自主创新的核心技术，以及垂直一体化的全产业链布局使公司生产具备高度的灵活性和及时应变能力，减少了采购、运输等物流环节，加快了资产周转效率，能够大大缩短公司的交货周期。（5）优质的客户资源优势公司秉持“一切都为了客户”的经营理念，不断提升产品设计能力、提高产品质量、快速响应客户采购需求，与三星、联想、华为、华硕等知名企业建立了长期稳定合作关系，并保持了良性的互动，为公司业绩持续快速增长作出重要贡献，奠定了公司国内触控行业主流供应商的行业地位。未来公司将进一步深化与该等重点客户的合作，为公司业绩的稳定和未来的发展奠定良好的基础。（6）长期积累的品种俱全、结构合理的产品优势基于对国内消费电子产品的深刻理解及多年来的研发积累，公司形成了分布合理、覆盖面广的产品结构，具体包括：GFF薄膜式电容屏（强化玻璃+双层ITO膜结构）、GG玻璃式电容屏（强化玻璃+ITO玻璃结构），GF薄膜式电容屏（强化玻璃+单层ITO膜结构）、PF薄膜式电容屏（亚克力面板+单层ITO膜结构）OGS等，囊括了国内主流移动智能终端厂家的市场需求，产品系列齐全，涵盖薄膜式电容屏及玻璃式电容屏，具有较大的客户拓展及选择空间。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况对外投资情况成本（元）数量（股）数量（股）（2）持有金融企业股权情况（元）（股））（股））（3）证券投资情况持有其他上市公司股权情况的说明□适用√不适用2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况单位：万元（2）衍生品投资情况）单位：万元（3）委托贷款情况单位：万元3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元（2）募集资金承诺项目情况单位：万元，，（3）募集资金变更项目情况单位：万元4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况单位：元主要子公司、参股公司情况说明报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用5、非募集资金投资的重大项目情况单位：万元七、公司控制的特殊目的主体情况无八、公司未来发展的展望1、行业竞争格局和发展趋势展望2014年，在当前偏紧的经济形势下，移动互联产业仍然保持快速发展，智能终端市场出现了新特点。智能手机市场，随着运营商大力推广4G和电商模式的推广，三星、苹果、华为、联想、小米等主流品牌厂商在品牌、技术、供应链等方面的优势将不断强化，市场份额将向主流品牌集中。平板电脑市场，安卓系统占全球市场份额仍将不断提升，三星、联想等品牌厂家将有较大增长。总的来看，终端市场将呈现强者恒强的趋势。由于大多数主流品牌厂商对同一元器件正式供应商数量控制在2-3家，可预见上游触摸屏、微摄像头等行业也将出现强者恒强的趋势。2、公司发展战略公司立足移动互联产业，坚持技术研发主导发展，以满足客户的需求为导向，依托公司技术和客户优势，整合全球产业优质资源，提升公司在全球产业链中的统治力，不断为客户创造价值；成为移动互联产品领域能为客户提供多种产品、技术、服务方案的平台型企业，成为中国高科技企业的领军企业。3、经营计划在触控系统领域，公司是全球最大的薄膜式触摸屏供应商。公司将抓住新型导电材料替代原有ITO材料的契机，快速量产纳米银金属网栅触摸屏，扩大触摸屏和液晶显示屏全贴合的出货比例，在平板电脑、笔记本电脑和一体机完成技术卡位，用两年时间，成为全球触摸屏龙头企业。在微摄像头领域，公司通过扩大模组出货量，快速聚集客户群，逐步向产业链上游延伸，形成全产业链垂直一体化布局，用三年时间，力争进入微摄像头领域全球第一阵营。公司紧盯消费类电子产品新技术趋势，在传感器及应用集成系统领域，特别是体感技术领域，开发出新型元器件类产品。为了实现上述经营目标，公司主要措施有：（1）加强技术创新公司将继续加大研发投入，提升公司的研发水平，并在各电子产品技术前沿的国家设立自己的研发中心，引进业界顶尖级技术人员，以围绕移动互联产业的新产品、新材料为核心，根据客户需求和全球范围内业界的动态方向做布局及选择新业务。（2）加强市场服务触摸屏市场，公司着重于确保产品质量，加强客户服务质量，紧密跟踪一线品牌客户可能出现的产品架构变化或对价格、交货期等方面的特殊要求，适时调整产品结构，保持与竞争对手的时间差，增强客户粘性，继续保持和扩大公司在品牌产品市场中的份额。微摄像头模组客户群与触摸屏的客户群是重叠的，公司争取尽快取得现有主流品牌的正式供应商认证，完成客户卡位。（3）加强人才队伍建设公司将积极推动高端技术及管理人才引进，扩大与国内外知名高校合作开展培训项目，全面展开多层次、多类型、高水平的员工培训，专业技能培训基本覆盖到所有岗位；有计划地引进外部优秀的讲师和管理咨询机构，充分发掘内部培训资源，使培训学习、不断进步成为最吸引员工的核心发展要素。构建和执行更优的绩效薪酬联动体系。（4）强化成本控制及质量管理近年来，公司通过优化生产工艺流程获取了一定的成本优势。但是生产成本仍有进一步降低的空间。具体计划包括：A、完善全员成本与质量考核制度，引进竞争机制，加强内部经济效益考核。B、通过规模优势，优化供应商管理工作，争取进一步降低采购成本，保障关键原材料及时供应。C、加强生产管理，理顺生产环节，强化过程控制，提升产品的良品率。通过对员工工作的研究与分析，精简操作流程；合理安排生产人员与管理人员的比例，尽量减少间接生产人员；加强现场管理，减少生产过程中的各种浪费；切实贯彻ISO9001质量体系的标准，保证工艺质量；科学预测需求，加强与客户及内部各部门之间的沟通。（5）收购兼并及对外扩张发行人将充分考虑自身在资金、技术和管理上的优势和不足，本着对股东有利、对公司发展有利的基本原则，在条件成熟时，寻求与公司主业发展相关的企业或技术成果作为收购、兼并的对象，进行对外投资和兼并收购，有利于实现公司的快速扩张，加快国内的产业整合，巩固和提高公司在行业中的领先地位。4、资金需求及使用计划经2013年第八次临时股东大会审议通过，公司计划以不低于40元/股，非公开发行不超过5,000万股（含）股票，募集资金不超过40亿元，拟全部投资于高像素微摄像头模组扩产项目、中大尺寸电容式触摸屏扩产项目、液晶显示模组扩产项目、传感器及应用集成系统研发中心项目等四个项目。公司将积极推动，尽快完成本次非公开发行，及时实施募投项目。公司将进一步提高资金运作的效率，通过各种途径增强公司的资金实力，优化融资结构。5、可能面对的风险（1）技术风险移动互联终端市场的特点是技术升级频繁，产品更新换代速度较快。公司作为国内触控和数码成像行业的领先企业，将持续加大研发的人力、财力投入，引领行业技术发展趋势，巩固自身核心竞争力。但仍存在着因新技术更新换代提速，公司新技术准备不足，导致产品竞争力下降，对经营业绩产生不利影响的风险。（2）价格波动风险公司部分重要原材料如芯片供应商在海外，公司采取集中认证、招标采购等方式控制成本，采取库存管理、供应链管理等方式优化资源配置，以应对原材料价格波动。但仍存在因汇率波动、市场环境发生较大变化时原材料价格波动，导致募投项目不能产生预期收益的风险。（3）市场需求波动风险影响消费电子产品长期市场需求变动趋势的因素非常多，如消费偏好、市场热点等，受其影响，消费电子产品市场需求将呈现波动。若公司下游产品市场增长趋势放缓，则可能对公司经营业绩产生不利影响。（4）生产经营风险尽管公司装备有世界一流的生产设备，沉淀了一大批技术专业人才，完整地掌握了触摸屏和微摄像头模组生产的核心技术，并拥有产业化生产经验，已经能够给下游厂商大批量供应高技术含量的触摸屏和微摄像头模组，但仍存在着因企业规模扩大，供应链管理、生产管理、销售管理、资金安排等因素可能导致的经营风险。（5）税收优惠政策变化风险本公司于2009年度被认定为高新技术企业，并于2012年度通过了高新技术企业复审，取得了编号为GF201244200113的《高新技术企业证书》，资格有效期三年，企业所得税优惠期为2012年1月1日至2014年12月31日，本报告期减按15%的税率缴纳企业所得税。南昌欧菲光于2012年度被认定为高新技术企业，取得了编号为GR201236000029的《高新技术企业证书》，资格有效期三年，企业所得税优惠期为2012年1月1日至2014年12月31日，本报告期减按15%的税率缴纳企业所得税。苏州欧菲光于2010年度被认定为高新技术企业，资格有效期三年。苏州欧菲光已于本年度提交了高新技术企业复审申请，根据江苏省高新技术企业认定管理工作协调小组苏高企协[2013]18号文，苏州欧菲光已通过江苏省2013年度第二批高新技术企业复审，本报告期按15%的税率缴纳企业所得税。如果公司及子公司在高新技术企业证书到期后未能通过国家有关部门的复审，无法继续取得高新技术企业证书，则公司及子公司将不能继续享受目前的税收优惠政策，并将对公司的净利润产生一定的影响。（6）专利风险移动互联网终端产品发展迅速，新技术层出不穷，行业内企业申请的专利众多。从技术来源上，公司立足于自主研发，具备突出的技术创新能力，公司产品所使用的绝大部分技术均为公司通过自主研发取得。由于技术日益成为行业内企业的研发重点，专利众多，因此在技术层面，行业内企业存在无法完全排除侵犯第三方专利的风险。截至报告期末，公司及子公司拥有已取得授权的专利519项，这些专利对公司未来经营具有极为重要的作用。由于行业内竞争激烈，专利纠纷成为行业内市场竞争的一种手段，不排除公司与竞争对手专利纠纷，导致影响公司经营业绩的风险。九、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明无十、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无十一、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明无十二、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十三、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况√适用□不适用公司严格执行《未来三年（2012-2014年）股东回报规划》，对分红标准、比例以及利润分配政策的决策程序进行了明确规定，从制度上保证了利润分配政策的连续性和稳定性，能够充分保护中小投资者的合法权益。公司近3年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况1、2012年4月11日第二届董事会第十五次会议审议通过《2011年度利润分配预案》，并经过2012年5月9日召开的公司2011年度股东大会审议批准，为顺利实现2012年公司经营目标，节约资金成本，2011年度拟不进行利润分配、资本公积金转增股本。2、2013年3月8日第二届董事会第二十六次会议审议通过《2012年度利润分配预案》，经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司报告期内实现合并报表中归属于上市公司股东的净利润321,069,699.65元，提取法定公积9,657,747.53元，加上年初未分配利润151,033,340.98元，本年度末可供股东分配的利润总额为462,445,293.10元。截止2012年12月31日，公司资本公积金余额为612,903,165.14元。以公司现有总股本23,254万股为基数，向全体股东每10股派发现金2.10元（含税），不派送红股，本次利润分配4,883.34万元，利润分配后，剩余未分配利润413,611,893.10元转入以后年度分配。以公司现有总股本23,254万股为基数，以资本公积金向全体股东每10股转增10股，转增后，公司资本公积金由612,903,165.14元减少为380,363,165.14元以上利润分配方案已实施完毕。3、2013年度公司拟以公司目前总股本465,080,000股为基数，向全体股东每10股派发现金股利1.85元人民币（含税），合计派发现金股利86,039,800元；同时，以资本公积金转增股本方式向全体股东每10股转增10股，共计转增465,080,000股，转增后公司总股本将增加至930,160,000股。公司近三年现金分红情况表单位：元公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案十五、社会责任情况《社会责任报告》详见2014年3月15日巨潮资讯网公告。上市公司及其子公司是否属于国家环境保护部门规定的重污染行业□是√否□不适用上市公司及其子公司是否存在其他重大社会安全问题□是√否□不适用报告期内是否被行政处罚□是√否□不适用十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表李健伟；平安大华基金：赵晓光、海富通基金：李冠产、、吴卓雅；钱文礼；李健伟。民生通惠：中环资产：颜为海；吕静怡；秦媛媛。王凌涛；魏梦杰；马肃平；范习辉；王国勋；。、杨庆祺；叶书弘；凯基证券：钱文礼；纪婉玲，平安：鼎诺：银泰证券：