

公司代码：605277

公司简称：新亚电子



**新亚电子股份有限公司
2021 年年度报告摘要**

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

本次利润分配及公积金转增股本以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东按每10股派发现金红利10.00元（含税）进行分配，共计分配利润136,424,400元，同时以资本公积向全体股东每10股转增3.90股，转增后公司总股本增加至189,629,916股。如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持每股现金红利比例不变，相应调整分配总额；维持每股转增比例不变，相应调整分配总额。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

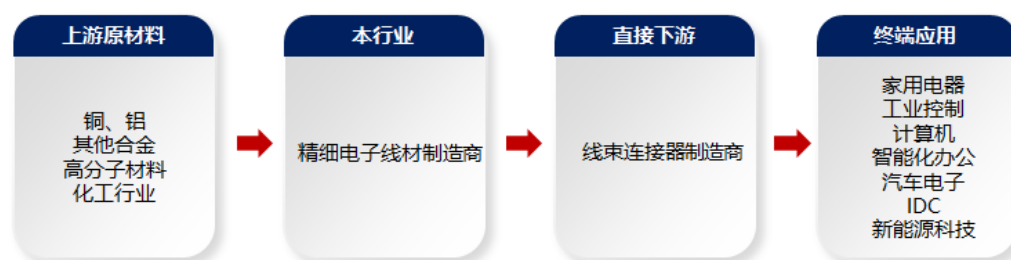
公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币A股	上海证券交易所	新亚电子	605277	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	HUANG JUAN（黄娟）	陈静
办公地址	浙江省乐清市北白象镇温州大桥工业园区	浙江省乐清市北白象镇温州大桥工业园区
电话	0577—62866888	0577—62866888
电子信箱	xyzqb@xinya-cn.com	xyzqb@xinya-cn.com

2 报告期公司主要业务简介

（1）公司所处行业

公司的主要产品为精细电子线材。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》和《国民经济行业分类和代码》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”的“C3831 电线电缆制造”。电线电缆行业是我国国民经济中最大的配套行业之一，其发展受国际、国内宏观经济环境、国家经济政策和产业政策走向，以及相关行业发展状况的影响，与国民经济的发展密切相关。



公司所处的精细电子线材行业，上游原材料包括铜、铝、高分子材料、增塑剂等；精细电子线材生产厂商一般直接向线束和连接器加工厂商供货，线束加工厂商完成加工组装后再向终端厂商供货；终端应用包括家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、汽车电子、数据服务器及新能源科技等领域。

根据行业协会细分专业分类，公司生产的产品属于消费类电子线缆和数据通信电缆等两大类。消费电子线缆广泛应用于电子信息、家用电器、计算机、智能化办公、大健康医疗、新能源汽车等产品中以配套形式提供服务，具有体积小、技术含量高、附加值高的特点；数据通信电缆主要应用于如通讯、工业自动化、数据中心高速传输等领域。

（2）行业发展阶段

公司生产的消费电子及工业控制线材、汽车电子线材、高频数据线材及特种线材等系列产品，广泛应用于家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、汽车电子、数据服务器及新能源科技等领域。随着我国脱贫攻坚成果的落实，近亿人民摆脱贫困约束，现有电子电器产品需求稳定；且我国中等收入人群又在持续增长，人们对美好生活向往的需求增加，对高品质生活的追求越来越多样化，居民消费升级潜力巨大，全球消费类电子线材市场需求稳定，逐年保持稳健增长。随着我国经济技术的快速发展，下游终端产品及服务的升级、新应用场景的开发、品质消费时代来临，对精细电子线材数据传输品质、产品性能提出更高需求，加之新能源汽车，大数据服务器，大健康医疗等新兴产业领域的明显增长，为精细电子线材提供了广阔的市场前景和发展机遇。

随着下游终端产业的竞争加速，产品的生命周期变短，信息技术的冲击，制造商开始重视供应链管理的重要性，对精细电子线材厂商提出了更高要求。供应商需向制造商提供更高、更快速响应的服务水平，也要具备同步开发能力，与制造商的物流周期协调一致，保证制造商最低的原料废品率及合理原材料库存。因此，行业订单将向产品质量控制能力强、供货能力强、研发创新能力强的业内龙头企业集中，预计在未来几年内，行业集中度将逐步提升。

(3) 周期性特点及公司行业地位

























电子线材产品作为国民经济发展的配套行业，应用领域十分广泛，涉及家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、汽车电子、数据服务器及新能源科技等行业。当宏观经济环境向好、持续增长时，电子线材的市场需求迅速增长；当经济增长缓慢时，电子线材的增速也会随之放缓。

公司专注于深耕精细电子线材二十多年，本着“匠心制造、追求卓越、成就客户、至臻共赢”的经营理念，面向国际高端市场，紧跟行业发展趋势，积极研发、应用新材料和新工艺，取得国际上一系列产品认证和体系认证，满足国内外知名终端客户的高标准要求，具备生产符合全球主要发达国家标准的精细电子线材的能力，形成了具有新亚电子特色的生产体系和质量管理系统，设立 CNAS 实验室对产品进行全方位检测检验，保障产品的可靠性和一致性，为客户提供优质产品和精准服务，赢得国内外知名终端客户的高度认可，在细分行业中处于领先地位，树立了良好的品牌形象和信誉口碑。据国家工信部和中国经济工业联合会的“关于印发第六批制造业单项冠军及通过复核的第三批制造业单项冠军企业（产品）名单的通知（工信部联政法函〔2021〕326号）”，公司主导产品为“单项冠军产品”；同时，公司荣获中国电子元件协会“2021年（第34届）中国电子元件企业经济指标综合排序第六十五名”；浙江省经济和信息化厅认定公司“服务器用高频数据线材及工业化应用研究”为浙江省重点技术创新专项；获浙江省温州市经济和信息化局颁发的“温州市制造业重点行业‘亩均效益’领跑者”，浙江省乐清市政府颁发的“2021年度乐清制造50强第六名”奖牌，及客户奕瑞科技颁发的“战略合作奖”等。

(4) 公司主要业务情况

公司主营业务为精细电子线材的研发、制造和销售。公司生产的产品主要包括消费电子及工业控制线材、汽车电子线材、高频电子线材及特种线材等，已经广泛应用于家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备、汽车电子、数据服务器及新能源科技等领域。

按照应用场景的不同，可将公司产品分为常规线材和特种线材。常规线材主要包括消费电子及工业控制线材、汽车电子线材和高频数据线材；特种线材主要包括交联线材和铁氟龙线材。

产品名称	图示	产品用途	主要终端客户
消费电子及工业控制线材		• 用于家用电器、计算机、智能化办公、工业控制设备。	     
汽车电子线材		• 用于车辆电器及仪表线路的安装及固定敷设。	   
高频数据线材		• 用于服务器存储系统中主板与背板、主板与硬盘的连接。	   
特种线材		• 用于家电、汽车、计算机、工业控制设备、新能源等各种领域中更为严苛的环境。	     

经过长期的经营积累和实践，公司已经形成了成熟稳定的业务模式，能够有效地控制经营和运行风险，满足不断扩大的业务发展的需要，实现较好的经济效益，公司经营模式如下：

1、采购模式

(1) 采购模式概述

公司采购的原材料主要为铜丝和 PVC 粉，主要采用“以销定产、以产定购”的采购模式，由生计科根据客户订单需求数量、库存情况、市场供需状况确定采购数量和品种，由采购部向供应商下达订单。同时为满足客户采购及时性需求，公司原材料备有一定的安全库存，并主要以国内采购为主。



①生计科结合产品设计及工艺要求，编制《物料需求计划单》。

②采购部依《物料需求计划单》在《合格供方名录》里以性价比高的原则，制订《采购订单》，经科长审核，财务审批后由采购部发送给供应商并与供应商确定交期。

1. 公司收到物料并经品保部检验合格后，办理入库手续。

④月底采购部依供应商提供的对账单进行对账，并对采购资料进行存档。

1. 采购定价模式

铜属于全球范围内的大宗交易商品，市场供应充足且价格透明。公司与主要供应商的结算价格按照铜价加上约定的加工费确定，铜价参考某一时点或某段时间上海有色网、上海金属网、上海期货交易所或长江有色金属网公布的铜平均价格确定，具体分以下 3 种方式：

1. 均价模式

以交易双方约定的结算周期（例如：上月 26 日至本月 25 日）内选定参照的交易市场月均铜价为该结算周期内的所有订单的定价依据。

2. 当日铜价模式

下单当日以选定参照的交易市场当日平均铜价为定价依据进行结算。

3. 锁铜模式

客户因规避铜价未来波动风险的需要，要求锁定铜价时，公司与供应商同步签订锁铜协议书，并在协议书中约定未来某一段时间内采购的铜量和单价，同时支付一定比例的保证金。在锁定的采购数量范围内，下单时以锁铜铜价为定价依据进行结算。

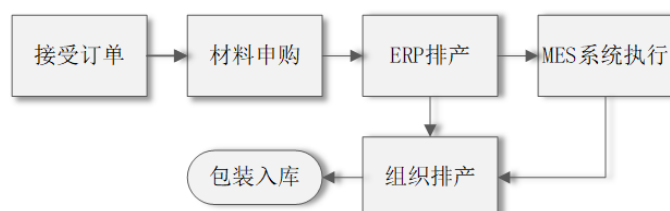
4. 除铜线外，其它物料定价方式以供方报价，双方议价后为定价依据。

5. 供应商管理

为保证原材料的稳定和质量的可靠性，公司建立了供应商分类制度。根据采购物料对公司产品影响的程度对供应商进行等级分类，不同类别的供应商在业务建立、供应商管理和定价等方面的要求和处理程序不同。铜丝、PE 塑胶、PVC 粉、增塑剂等关键材料供应商为 A 类供应商；填充剂、工装模具、委托加工等主要材料或服务供应商为 B 类供应商；色粉、包装材料、零星物料等次要材料供应商为 C 类供应商。

公司对 A 类供应商每月进行评分，每年定期评价，每三年进行一次现场审核；对 B 类供应商每年定期评价；对 C 类供应商只进行初次评估。

2、生产模式



公司生产部负责整个生产流程，按照从系统内接受订单、物料运算及申购、排定的生产计划、人员组织安排、设备调试生产、现场抽检、包装入库等工作。具体生产环节、所涉及生产工艺如上图。

公司生产模式主要采用“以销定产”为主、“计划生产”为辅的模式。由于客户对产品技术指标、产品认证、产品适用条件及范围等方面的不同要求，导致所需产品品种、规格、型号不尽相同，公司一般根据客户下达的订单进行生产，生产完成后直接交付客户。同时，为确保快速及时、保质保量供货，公司会根据历史订单数据进行分析，按照需求计划组织通用规格线材产品的提前生产，设置安全储备的产成品、半成品，提高生产效率，以保证交货期。

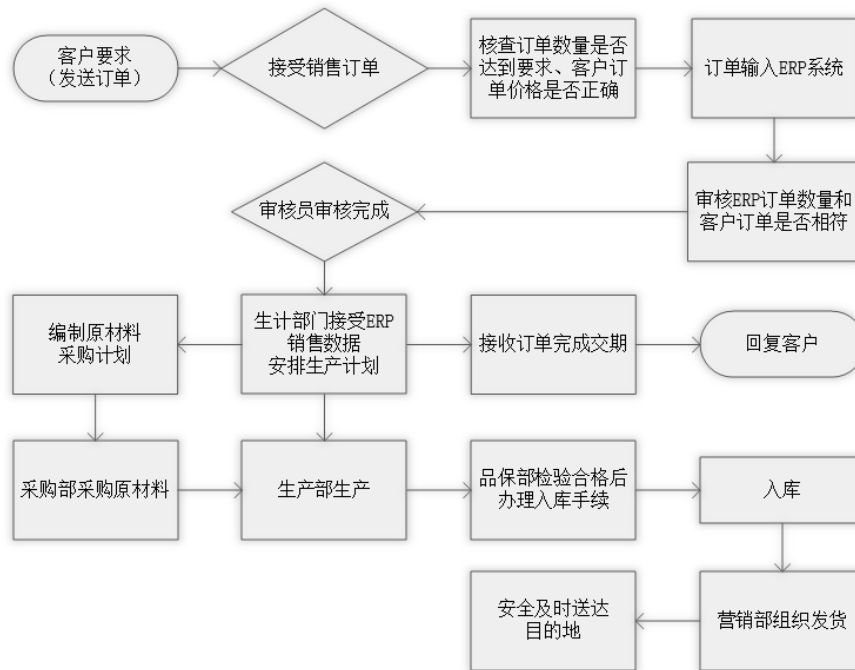
3、销售模式

公司的销售流程分为三个阶段：

第一阶段为销售订单及合同的签订；

第二阶段为按销售订单通过 ERP 系统安排及下达生产任务；

第三阶段为发货。同时公司内部设立营销部控制整个销售流程的确定价格、交期安排、货物发送等环节。具体流程见下图：



公司主要采用直销经营模式，有效地缩短交货周期、降低流通环节成本，实现客户利益最大化，同时，可以更迅速、准确地反馈客户意见和需求，有助于公司及时应对，牢牢把握市场机会。公司根据客户分布情况，在上海、天津、青岛、苏州、厦门、合肥、东莞等地设立联络处，与核心客户保持紧密沟通，直接面向客户，实时了解客户需求，商讨合作研发，洽谈业务合同，提供快捷、精准的优质服务。

4、产品定价模式

公司的产品售价按照“成本+目标毛利”的原则确定，并实行区间报价的模式，在报价单中提供多个不同的铜价区间，每个区间对应不同的产品价格。待铜价确定后，选择铜价所在区间对应的产品单价作为最终的结算单价。对于铜价，根据客户要求以某一时点或某段时间上海有色网、上海金属网或上海期货交易所公布的铜平均价格确定，具体定价模式由客户确定后不会轻易变更。公司产品售价中铜价的确定模式如下：

1. 均价模式

以交易双方约定的结算周期（例如：上月16号至当月15号）内选定参照的交易市场月均价，为该结算周期内的所有发货订单的定价依据，周期结束后对所有产品订单进行核对，交易双方确认订单产品型号、数量和结算价格。

2. 当日铜价模式

在客户下达订单时，根据选定参照的交易市场当日平均铜价为定价依据。该模式下，销售价格为报价单中当日平均铜价所在区间对应的产品价格。

3. 锁铜模式

客户根据未来订单需求以及锁定成本需要，以书面形式与公司签订锁铜协议书，按照其约定的数量和价格锁定未来产品铜价计算标准和耗铜量，部分客户需支付公司一定比例的保证金。未来某一段时间内所下订单均按照协议书锁定的铜价确定产品价格，待锁定铜量消耗完后，后续订单需重新签订协议书或以其他模式的铜价结算。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	138,806.70	123,583.42	12.32	56,353.70
归属于上市公司股东的净资产	115,591.62	101,610.47	13.76	37,441.55
营业收入	147,392.57	100,083.16	47.27	92,866.15
归属于上市公司股东的净利润	16,849.07	11,907.61	41.50	10,831.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,283.17	11,351.18	34.64	9,840.55
经营活动产生的现金流量净额	8,086.35	5,096.76	58.66	11,526.31
加权平均净资产收益率(%)	15.56	27.44	减少11.88个百分点	33.13
基本每股收益(元/股)	1.26	1.19	5.88	1.08
稀释每股收益(元/股)	1.26	1.19	5.88	1.06

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)

营业收入	33,102.69	38,472.49	36,075.91	39,741.48
归属于上市公司股东的净利润	3,651.66	5,260.01	4,265.96	3,671.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,149.99	5,248.35	4,028.16	2,856.66
经营活动产生的现金流量净额	-7,855.43	7,072.84	3,340.98	5,527.96

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

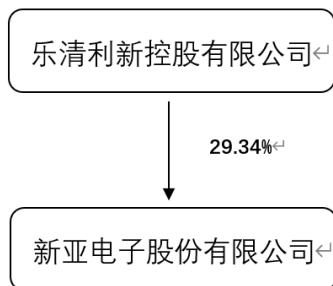
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						10,645	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						11,017	
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例 （%）	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
乐清利新控股有限公司	0	40,032,000	29.34	40,032,000	无	0	境内非国有法人
赵战兵	0	26,628,558	19.52	26,628,558	无	0	境内自然人
乐清弘信企业管理中心（有限合伙）	0	7,506,000	5.5	7,506,000	无	0	境内非国有法人
赵培伊	0	4,503,600	3.3	4,503,600	无	0	境内自然人
上海祥禾涌原股权投资合伙企业（有限合伙）	0	3,639,273	2.67	3,639,273	无	0	境内非国有法人
温州瓯瑞股权投资合伙企业（有限合伙）	0	3,639,273	2.67	3,639,273	无	0	境内非国有法人
温州浚泉信远投资合	0	2,802,240	2.05	2,802,240	无	0	境内非

伙企业（有限合伙）							国有法人
黄大荣	0	2,762,208	2.02	2,762,208	无	0	境内自然人
黄定余	0	2,762,208	2.02	2,762,208	无	0	境内自然人
宁波梅山保税港区浙民投投资管理有限公司—温州浙民投乐泰物联网产业基金合伙企业（有限合伙）	0	2,001,600	1.47	2,001,600	无	0	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	赵培伊系赵战兵之女，为公司实际控制人赵战兵的一致行动人；实际控制人赵战兵持有利新控股 100%的股权；实际控制人赵战兵持有乐清弘信 80.0523%的份额。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

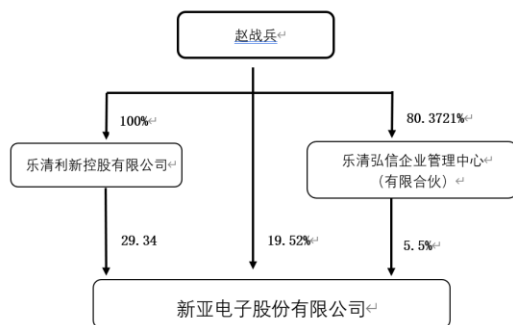
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 147,392.57 万元，同比增长 47.27%，实现归属于上市公司股东的净利润 16,849.07 万元。其中，公司四大主要产品，消费电子及工业控制线材、特种线材、高频数据线材、汽车电子线材，分别实现了 44.72%、49.03%、92.63%、90.18%的增长率。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用