



佛山市西格玛创业投资有限公司	境内非国有法人	14.03%	60,335,200	60,335,200		
王焘浩	境内自然人	8.19%	35,200,000	35,200,000		
蔡炬怡	境内自然人	5.58%	24,000,000	24,000,000		
余彬海	境内自然人	5.49%	23,600,000	23,600,000		
广州诚信创业投资有限公司	境内非国有法人	5.47%	23,520,000	0		
雷自合	境内自然人	1.69%	7,260,000	7,260,000		
宋代辉	境内自然人	1.66%	7,128,000	7,128,000		
陈锐添	境内自然人	1.46%	6,270,400	6,270,400		
周煜	境内自然人	1.44%	6,204,000	6,204,000		
靳立伟	境内自然人	1.44%	6,204,000	6,204,000		

上述股东关联关系或一致行动的说明

(1) 王焘浩、蔡炬怡、余彬海于 2007 年 9 月 3 日签署《王焘浩、蔡炬怡、余彬海关于佛山市国星光电股份有限公司决策的一致行动协议》。三人约定：在对国星光电行使经营管理决策权及在国星光电股东大会行使提案权及表决权时保持一致，在董事会进行表决时也保持一致，该一致行动约定的有效期为签署之日至王焘浩不再持有公司股权之日。

(2) 佛山市西格玛创业投资有限公司（以下简称西格玛）持有国星光电 14.03% 股权，为第一大股东。王焘浩、蔡炬怡、余彬海三人合并持有西格玛 51% 股权，共同控制了西格玛。前述三人于 2007 年 7 月 20 日签署了《西格玛在国星光电决策的一致行动协议》。三人约定：在西格玛的董事会、股东会对涉及国星光电的事项进行提案和决议时保持一致；对于西格玛任何涉及国星光电的事项不得单独作出决定或行为；自协议签订之日至国星光电改制设立股份公司并成功上市后三十六个月内，三人均不得出售所持有的西格玛股权。该一致行动约定的有效期为签署之日至王焘浩不再持有西格玛股权或西格玛不再持有国星光电股权之日。

(3) 王焘浩、蔡炬怡、余彬海、雷自合、宋代辉、陈锐添、周煜、靳立伟均为佛山市西格玛创业投资有限公司的自然人股东。其中王焘浩、蔡炬怡、余彬海三人合并持有佛山市西格玛创业投资有限公司 51% 的股权，共同控制了该公司。除上述的情形外，公司未知其他持股 5%

### 3、管理层讨论与分析

#### 1、公司2012年财务状况及经营成果

报告期内，公司实现营业收入94,797.24万元，比上年下降11.87%，利润总额5,251.90万元，比上年减少64.48%；归属于上市公司股东的净利润3,760.00万元，比上年减少69.93%；基本每股收益0.0915元；加权平均净资产收益率为1.87%；经营活动产生的现金流量为15,333.51万元；应收账款21,312.92万元，基本与上年持平；存货24,956.42万元，比上年下降9.39%。

截至报告期末，公司控股子公司佛山市国星半导体技术有限公司机电设备安装和内部装修基本结束，已经进入MOCVD设备的调试和安装阶段，预计外延产品将于2013年4月底量产，芯片产品将于2013年9月份量产。

公司自有资金投资项目之河南南阳的钒矿项目取得进展，公司的控股子公司南阳宝里钒业股份有限公司已于2012年9月底通过收购河南龙宇钒业有限公司股权的方式取得了位于河南南阳淅川县境内的钒矿矿山的采矿权，该项目将在2013年调整投资主体后正式进入实施阶段。

#### 2、公司面临的市场竞争格局

##### (1) 市场结构

公司作为以封装为主业的LED企业，在2002年到2011年间销售收入保持了平均25%左右的增长，2011年销售额首次突破10亿元，但是在2012年由于主要产品的价格下跌，而产能扩张慢于价格的下跌，导致销售收入较2011年下降11.87%。从LED封装业务的市场结构看，虽然2011、2012年封装行业竞争激烈，价格下跌幅度较大，规模小的企业生存艰难，企业倒闭现象已经发生，但是行业集中度低的情况依然没有根本性改善。同时国内主要封装企业在2012年的产能扩张，其效果将在2013年反应出来。未来封装行业集中度的提高可能是通过同时具有规模优势和资金优势的大企业继续提升产能规模的方式进行。

##### (2) 产品结构

公司目前的产品结构，按照产品分类分为LAMP LED、SMD LED、LED照明产品和加工类产品；按照客户端分类，分为显示屏用产品、家电用产品、照明用产品，其中显示屏用器件产品和家电用组件产品公司的传统优势产品。

针对2010和2011年公司主要产品毛利率下滑较快的情况，公司管理层在2012年加强成本核算，控制费用支出，调整产品结构，扭转了公司产品综合毛利率下滑的趋势，从2012年2季度开始逐步回升，全年公司综合毛利率水平提升到24.62%，比去年提高1.92点。

2013年，公司将在扩张传统优势产品产能规模的同时，提升大尺寸背光源产品的生产与销售，进一步优化产品的毛利率结构，巩固公司主要产品的盈利能力。

##### (3) 人才竞争

LED行业作为战略性新兴产业，涉及光学、电子、机械、力学、热学、设计等专业门类，如何在企业发展过程中建立起行之有效的人才培养体系和激励机制是每个LED企业都必须面对的重要课题，形成人才与企业共同成长的机制，对于企业的持续发展具有重要意义。对于公司而言，如何能够吸引并留住人才是

当前人力资源工作的关键。

### 3、公司发展战略

#### (1) 公司发展战略

公司在2010年7月16日上市之初就提出了“立足封装，做强做大，适时延伸产业链，实现垂直一体化”的企业发展战略，这个发展战略是公司发展的根本方向和目标。

在这一发展战略指导下，公司2013年将认真研究和分析LED行业未来的发展趋势，结合公司的优势资源情况，遵循市场发展方向，保持既有优势产品的市场领先地位，在2012年的基础上，继续重点做好照明用白光器件和照明应用产品的研发、生产和销售，积极做好显示屏用器件产品、家电用显示模块产品的研发和升级换代，加快提升大尺寸背光源产品品质，同时在2013年新建厂房投入时实现募投项目产能的进一步扩张。同时，做好国星半导体照明公司的MOCVD设备的调试工作，保证外延、芯片产品在2013年下半年能够实现量产。

未来2年将是LED行业的整合时期，公司将以资源优势互补为原则，积极寻找合适的整合标的，通过整合实现公司的跨越式发展。

#### (2) 2013年经营计划

2013年，宏观经济较2012年稳定，LED行业的市场需求逐步释放，在政府节能减排政策和对LED行业的鼓励政策推动下，LED行业将会出现增长机会。其中，工程照明和商用照明将是LED照明市场的主要方向，中小尺寸背光源产品和中大尺寸背光源产品将继续受益于电子信息产品的升级换代，LED显示屏产品将继续保持10-15%左右的增长。

因此，公司制订2013年经营目标为主营业务收入增长30%，努力实现净利润的同步增长。为此公司需要继续做好以下几个方面的工作：

A. 积极做好传统优势产品和新产品的产能规模扩张。

B. 定期厘定公司的营销政策和价格策略，进一步优化产品的毛利率结构，保持公司综合毛利率水平的稳定与提升。

C. 强化事业部和业务单元的经营指标考核，充分调动各事业部和业务单元的积极性，提升公司的经营效率。

D. 公司研发中心在继续做好新产品研发同时，着力于现有产品的工艺结构和技术升级，在提升产品良率和品质的同时，实现产品成本的下降。

E. 继续做好公司的财务管理，密切关注应收账款、存货、经营性现金流量等指标的变化，适时做出调整，降低企业经营活动的财务风险。

F. 继续改善公司采购管理工作，通过实施“采购管理流程”和“供应商管理制度”，提升原材料合格率，保证交货周期，满足企业正常生产的需要，同时继续实现采购成本的下降。

#### 4、涉及财务报告的相关事项

##### (1) 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

不适用

##### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用

##### (3) 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

与2011年相比，公司2012年通过设立方式于2012年6月新增子公司新野县国星半导体照明有限公司，注册资本人民币1,500万元，本公司持有股权比例66.67%，2012年11月新增子公司佛山市国星通用照明有限公司，注册资本人民币1,200万元，本公司持有股权比例80.83%，2012年10月本公司的子公司南阳宝里钒业股份有限公司收购了河南龙宇钒业有限公司股东100%的股份，注册资本人民币2,000万元（已在南阳宝里钒业股份有限公司合并抵销），因此纳入合并财务报表范围。

##### (4) 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

不适用

佛山市国星光电股份有限公司

法定代表人：\_\_\_\_\_

王焱浩

2013年3月26日