证券代码:000818　证券简称:航锦科技　公告编号:2020-034

航锦科技股份有限公司关于深圳证券交易所2019年度报告问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

航锦科技股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”或“航锦科技”)于2020年4月13日收到深圳证券交易所公司管理部发来的《关于对航锦科技股份有限公司的年报问询函》(公司部年报问询函〔2020〕第29号)(以下简称“问询函”),公司针对问询函所列事项进行了认真核查与分析,并于4月20日进行了回复。现将回函内容公告如下:

1.关于电子板块业务。根据年报,报告期内你公司电子板块实现营业收入7.26亿元,归母净利润1.83亿元,同比增幅分别为79.0%和56.6%。

(1)报告期内,长沙韶光与威科电子业绩承诺完成率分别为105.41%、114.94%。2018年至2019年,长沙韶光、威科电子分别对外收购湖南九强讯盾信息技术有限公司、深圳市中电华星电子技术有限公司股权,导致你公司合并范围变化。请你公司按有关交易对方对长沙韶光、威科电子作出业绩承诺时其合并报表范围计算业绩承诺期内各年长沙韶光、威科电子的业绩实现情况,说明业绩承诺期内是否存在通过变更合并范围维厚利润的情形。

回复:

公司实施现金收购时,长沙韶光无子公司,威科电子仅江苏威科一家子公司。以2017年作出业绩承诺时为原承诺(不含九强等),2018年作出业绩承诺时为新承诺(含九强等),业绩承诺期各年的业绩实现情况列示如下:

1、长沙韶光业绩情况:

(单位:万元)

区分		2017年	2018年	2019年	合计
原承诺(2017年)		6,900.00	8,290.00	9,936.00	25,126.00
新承诺(2018年)		6,900.00	9,000.00	10,936.00	26,836.00
实际业绩(含九强等)	金额	6,911.57	9,018.76	11,527.38	27,457.69
	原承诺完成率	100.17%	108.92%	116.02%	109.32%
	新承诺完成率	100.17%	100.21%	105.41%	102.32%
实际业绩(不含九强等)	金额	6,911.57	9,107.48	11,137.92	27,156.97
	原承诺完成率	100.17%	109.99%	112.10%	108.13%
	新承诺完成率	100.17%	101.19%	101.85%	101.20%

注:1.原承诺(2017年)财务数据供参考

2.实际业绩(含九强等)原承诺完成率=金额/原承诺(2017年)

3.实际业绩(含九强等)新承诺完成率=金额/新承诺(2018年)

4.实际业绩(不含九强等)原承诺完成率=金额/原承诺(2017年)

5.实际业绩(不含九强等)新承诺完成率=金额/新承诺(2018年)

(1)2017年,公司收购长沙韶光70%的股权,长沙韶光无子公司,交易对方的原业绩承诺为2017/2018/2019年度分别完成6,900万元、8,280万元和9,936万元。

2018年,长沙韶光设立沈阳四四三五微电子有限公司(以下简称“沈阳四四三五”),并收购湖南九强讯盾信息技术有限公司、湖南九强自控科技有限公司(以下合并简称“湖南九强”)。

2018年10月,公司继续收购长沙韶光剩余30%股权,交易对方自愿承诺2018/2019年度分别完成业绩9,000万元和10,936万元。长沙韶光的合并报表范围和业绩承诺期均发生变化。

(2)以新业绩承诺(2018年)对应实际业绩(含九强等)计算,业绩承诺期的完成率为100.17%、100.21%和105.41%,累计完成率为102.32%。以原业绩承诺(2017年)对应实际业绩(不含九强等)计算,业绩承诺期的完成率为100.17%、101.19%和101.85%,累计完成率为101.20%。

长沙韶光的实际业绩(含九强等)与实际业绩(不含九强等)均达到新业绩承诺(2018年)。

(3)以原业绩承诺(2017年)对应实际业绩(含九强等)计算,业绩承诺期的完成率为100.17%、108.92%和116.02%,累计完成率为109.32%。以原业绩承诺(2017年)对应实际业绩(不含九强等)计算,业绩承诺期的完成率为100.17%、109.99%和112.10%,累计完成率为108.13%。

长沙韶光的实际业绩(含九强等)与实际业绩(不含九强等)均达到原业绩承诺(2017年)。

2、威科电子业绩情况:

(单位:万元)

区分		2017年	2018年	2019年	合计
承诺		3,600.00	4,320.00	5,184.00	13,104.00
实际业绩(含中电华星等)	金额	3,702.73	4,338.39	5,968.42	13,999.54
	完成率	102.86%	100.43%	114.94%	106.83%
实际业绩(不含中电华星等)	金额	3,702.73	4,156.06	4,977.73	12,835.51
	完成率	102.86%	96.18%	96.02%	97.96%

上表显示,以作出业绩承诺时其合并报表范围计算,威科电子的业绩承诺期(含中电华星等)的完成率分别为102.85%、100.43%和114.94%,累计完成率为106.83%。威科电子的业绩承诺期(不含中电华星等)的完成率分别为102.85%、96.18%和96.02%,累计完成率为97.95%。

3、长沙韶光、威科电子设立子公司、对外收购的战略部署

长沙韶光增资湖南九强、威科电子现金收购中电华星,是两家子公司根据其产业链布局,向下游延伸、扩大业务规模的投资行为。

中电华星主营模块电源、定制电源、大功率电源及系统,服务于铁路、军工、电力和通讯等行业。自研产品需要用威科电子掌握的厚膜基板和印制电路板的装配封装工艺,可形成业务协同效应。此外,威科电子基于军工电子、汽车电子领域的市场基础,可与在高铁装备、新型电力电子领域的市场基础形成共振。

湖南九强的主营业务是加固计算机的研制、生产与销售。加固计算机中需使用的图形显示芯片为长沙韶光自主研发的核心产品之一,增资湖南九强后可共同完善自主可控产业链。

长沙韶光和威科电子的上述投资行为以产业链为基础,以接近净资产的水平作为公允价值,是两家公司经营过程中合理的投资行为,不存在故意通过交易合并范围增厚利润的意图。

(2)根据你公司2018年年报问询函回函,长沙韶光与威科电子各季度营业收入、利润不均衡,存在一定季节性因素。请你公司分季度列示2019年至2020年一季度长沙韶光与威科电子营业收入、营业成本、营业利润、扣除非经常性损益后的净利润、销售商品和提供劳务收到的现金、经营活动产生的现金流量净额,说明长沙韶光与威科电子盈利情况是否仍存在季节性因素,并说明原因及合理性。同时,请你公司说明长沙韶光与威科电子是否存在利用变更会计政策和会计估计、变更信用政策或不合理的期后销售退回等方式进行利润调节的情形,请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

长沙韶光分季度财务情况如下:

(单位:万元)

项目	2019年第一季度	2019年第二季度	2019年第三季度	2019年第四季度	2020年第一季度
营业收入	4,847.93	5,747.40	8,888.70	13,748.65	8,855.69
营业成本	2,680.98	3,342.06	3,992.48	6,415.25	5,188.26
营业利润	2,443.54	1,902.52	3,496.70	6,878.05	2,890.42
扣除非经常性损益后的净利润	1,503.26	1,612.01	3,051.78	5,791.13	2,848.63
销售商品和提供劳务收到的现金	3,213.25	4,756.45	4,127.00	16,180.31	6,610.48
经营活动产生的现金流量净额	-1,398.07	-1,367.68	479.70	5,286.90	3,192.09

威科电子分季度财务情况如下:

(单位:万元)

项目	2019年第一季度	2019年第二季度	2019年第三季度	2019年第四季度	2020年第一季度
营业收入	6,956.91	9,224.98	9,641.53	13,505.30	10,316.34
营业成本	4,804.94	6,039.69	5,179.08	9,036.93	6,264.07
营业利润	466.29	1,567.27	3,313.94	2,955.68	1,873.24
扣除非经常性损益后的净利润	404.13	1,315.76	2,812.68	2,342.52	1,487.04
销售商品和提供劳务收到的现金	7,325.68	9,630.91	7,966.08	16,135.61	5,470.58
经营活动产生的现金流量净额	-1,666.85	2,290.36	1,144.90	-187.24	-1,262.64

注:2020年第一季度财务数据未经审计

经核查,截至2020年3月31日,长沙韶光、威科电子不存在2019年度销售退回的情况。2019年度审计中未发现2018年度销售退回的情况。

长沙韶光2020年第一季度实现收入8,855.69万元,较2019年第一季度增加4007.76万元。主要原因系2020年一季度与长路某科研院所的新增产品订单已经开始批量供货;同时因为2019年子公司九强讯盾从2019年第二季度才纳入合并范围,使得2020年第一季度长沙韶光的合并范围较2019年度第一季度增加。

威科电子2020年第一季度实现收入10,316.34万元,较2019年第一季度增加3,360.43万元。主要原因系2019年底,公司应某军工单位需求,组织某新型防空装备用防元器件产品生产,2020年第一季度实现批量生产及供货;另外,子公司中电华星新增电源业务收入1800万元,使得2020年第一季度营业收入增加较快。

同时,长沙韶光、威科电子季度营业收入、利润不均衡,存在一定季节性因素,主要是因为军工行业年底集中验收造成,可比公司季度财务情况如下:

(单位:万元)

公司及项目	2019年第一季度	2019年第二季度	2019年第三季度	2019年第四季度
三环集团(300408)				
营业收入	74,670.75	61,567.91	63,464.16	72,952.35
营业成本	36,718.43	29,310.55	33,776.35	39,086.26
营业利润	27,131.74	28,146.59	23,666.22	22,189.67
晓程科技(300139)				
营业收入	1,894.50	2,303.12	2,351.31	2,513.36
营业成本	694.96	1,946.65	2,513.36	
营业利润	261.34	-4,533.84	250.75	
振芯科技(300101)				
营业收入	10,132.65	8,840.33	11,199.77	
营业成本	6,375.47	4,292.03	7,040.22	
营业利润	308.12	336.26	-458.35	
辰嘉微(300474)				
营业收入	8,842.40	16,895.57	12,835.83	
营业成本	3,147.33	3,225.53	3,343.77	
营业利润	2,240.53	6,425.19	4,663.52	
太极股份(002368)				
营业收入	156,931.91	146,344.98	167,127.44	
营业成本	118,639.64	111,796.33	118,394.21	
营业利润	2,068.79	-690.12	4,013.01	
烽火电子(600561)				
营业收入	17,260.30	29,462.85	22,397.11	68,358.02
营业成本	10,790.36	17,197.02	12,502.40	43,848.12
营业利润	-1,936.22	2,310.58	106.49	5,581.07
威尔泰(002058)				
营业收入	17,260.30	29,462.85	22,397.11	68,358.02
营业成本	10,790.36	17,197.02	12,502.40	43,848.12
营业利润	-1,936.22	2,310.58	106.49	5,581.07
威尔泰(002058)				
营业收入	1,966.74	2,107.57	2,369.57	2,507.38
营业成本	1,310.40	1,363.78	1,667.19	2,014.45
营业利润	-334.14	-54.36	-82.07	-774.19
国睿科技(600562)				
营业收入	20,560.75	25,673.92	30,189.02	39,618.27
营业成本	15,849.17	21,196.58	25,377.49	32,881.20
营业利润	2,042.44	212.61	622.21	1,579.75
四创电子(600990)				
营业收入	29,918.09	69,908.43	51,689.07	
营业成本	24,643.71	58,923.44	43,594.00	
营业利润	-5,584.86	47.02	-1,998.85	

由上表看,同行业的公司中三环集团、晓程科技、振芯科技、景嘉微、威尔泰季度业绩较稳定,但是仍存在个别季度不均衡的情况;太极股份、四创电子前三季度业绩较为稳定,第四季度数据都未公布,但从2017/2018年度有关第四季度业绩情况的情况;烽火电子、国睿科技第四季度的销收入增长明显。

电子行业季度财务数据不均衡主要是:1.电子行业根据销售产品不同,配套环节不同,对应的产品验收时间也不同;2.长沙韶光产品主要为电子元器件,同为电子元器件的军工电子供应商太极股份,四创电子,烽火电子,国睿科技与长沙韶光自主研发的核心产品之一,增资湖南九强后可共同完善自主可控产业链。

长沙韶光和威科电子的上述投资行为以产业链为基础,以接近净资产的水平作为公允价值,是两家公司经营过程中合理的投资行为,不存在故意通过交易合并范围增厚利润的意图。

(3)根据你公司2018年年报问询函回函,长沙韶光与威科电子各季度营业收入、利润不均衡,存在一定季节性因素。请你公司分季度列示2019年至2020年一季度长沙韶光与威科电子营业收入、营业成本、营业利润、扣除非经常性损益后的净利润、销售商品和提供劳务收到的现金、经营活动产生的现金流量净额,说明长沙韶光与威科电子盈利情况是否仍存在季节性因素,并说明原因及合理性。同时,请你公司说明长沙韶光与威科电子是否存在利用变更会计政策和会计估计、变更信用政策或不合理的期后销售退回等方式进行利润调节的情形,请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)长沙韶光

1.报告期内,长沙韶光销售前五名客户情况如下表所示:

	2019年度			2018年度		
序号	客户名称	全年销售金额(万元)	金额占比(%)	客户名称	全年销售金额(万元)	金额占比(%)
1	公公司	5,876.80	19.17	客户二	5,564.42	20.56
2	客户二	2,842.51	9.27	客户一	4,591.06	16.96
3	客户一	2,311.83	7.54	公公司	4,436.46	16.42
4	客户三十二	2,269.04	7.40	客户二十二	2,619.96	9.69
5	客户三十五	2,101.86	6.86	客户七	1,616.66	5.99
	合计	15,402.04	50.24	合计	18,822.56	69.62

2018年,2019年,长沙韶光的前五名客户中主要是第五名客户发生变动。客户二十五为2019年新增客户,2018年前五名客户中客户七为长沙韶光稳定客户,2019年度与长沙韶光交易额为931.17万元,销售额下降导致退出前五名客户。

长沙韶光2018年度的前五名销售客户中,公公司受长沙韶光、威科电子及其业绩承诺方张亚重大影响;公公司为军工配套单位,与长沙韶光自主研发核心产品之一的增资湖南九强的合作关系,交易额,但交易公允必要,主要产品为航天航空配套产品,而长沙韶光的自制芯片、封装技术完全满足其产品需所需;2.军工体系选择供应商后,装备定型,技术状态锁定,无法轻易修改;3.公公司同行业市场占有高率,对应军工终端产品发展对于芯片需求大。4、交易产品属于个性化产品,与同类别产品比较,交易价格公允。

除此以外,其他客户与上市公司、长沙韶光与威科电子及其董事、监事、高管均不存在关联关系。 2019年度前五名销售客户与上市公司、长沙韶光与威科电子及其业绩承诺方、董事、监事、高管均不存在关联关系。

2.报告期内,长沙韶光采购前五大供应商如下表所示:

	2019年度			2018年度		
序号	供应商名称	全年采购金额(万元)	金额占比(%)	供应商名称	全年采购金额(万元)	金额占比(%)
1	供应商一	3,373.66	21.87	供应商一	8,996.27	56.71
2	供应商十九	2,951.83	19.13	H公司	1,261.33	7.81
3	供应商二十	1,567.80	10.16	供应商十七	976.85	6.05
4	供应商二十一	870.62	5.64	供应商十八	906.12	5.61
5	供应商二十二	804.89	5.22	供应商二	818.00	5.07
	合计	9,568.81	61.96	合计	12,958.57	80.25

2019年度,长沙韶光的第一大供应商为供应商一,与2018年度一致,采购量下降主要是受到新增客户指定供应商导致,本期新增客户二十五指定长沙韶光向供应商十九采购原料,同时导致供应商十九进入的前五名客户;其他供应商发生变动,涉及的相关采购金额占采购的20%,产品主要涉及韶光常规组件产品,因组件产品类别众多,公司根据所需选择供应商,上述变动均属正常波动。

长沙韶光2018年度前五名供应商中,H公司受业绩承诺方张亚控制,除此以外,其他供应商与上市公司、长沙韶光与威科电子及其业绩承诺方、董事、监事、高管均不存在关联关系。长沙韶光2019年度的前五名供应商与上市公司、长沙韶光与威科电子及其业绩承诺方、董事、监事、高管均不存在关联关系。

(二)威科电子

1.报告期内,威科电子销售前五名客户情况如下表所示:

	2019年度			2018年度		
序号	客户名称	全年销售金额(万元)	金额占比(%)	客户名称	全年销售金额(万元)	金额占比(%)
1	ZCOD	7,096.50	18.04	XYJZ	2,046.98	14.48
2	JHWT	2,335.81	5.94	SYGD	844.83	5.98
3	BJKT	2,025.82	5.15	MKT	772.93	5.46
4	XYJZ	1,819.20	4.63	ZCOD	662.99	4.69
5	SYTL	1,610.11	4.09	JLZZ	642.89	4.54
	合计	14,887.44	37.85	合计	4,970.09	35.16

2019年,威科电子销售前五名客户构成变动大,其中ZCOD、SYTL进入前五名客户,主要是由于2018年12月收购中电华星完成,2018年12月份的业绩纳入威科电子,而2019年中电华星全年业绩纳入合并,上述原因也导致ZCOD成为第一大客户;JHWT为威科电子稳定客户,2018年交易额为26976万元,2019年交易额增加导致进入前五名客户;BJKT为威科电子稳定客户,2018年交易额为48276万元,2019年交易额增加导致进入前五名客户。

2019年度,威科电子销售前五名客户构成变动大,其中ZCOD、SYTL进入前五名客户,主要是由于2018年12月收购中电华星完成,2018年12月份的业绩纳入威科电子,而2019年中电华星全年业绩纳入合并,上述原因也导致ZCOD成为第一大客户;JHWT为威科电子稳定客户,2018年交易额为26976万元,2019年交易额增加导致进入前五名客户;BJKT为威科电子稳定客户,2018年交易额为48276万元,2019年交易额增加导致进入前五名客户。

2019年度前五名客户与上市公司、长沙韶光与威科电子及其董事、监事、高管均不存在关联关系。

2.报告期内,威科电子采购前五大供应商如下表所示:

	2019年度			2018年度		
序号	供应商名称	全年采购额(万元)	金额占比(%)	供应商名称	全年采购额(万元)	金额占比(%)
1	CEACTRCHTCHOL HK LIMITED	6,813.49	31.18	XLK	1,117.70	13.77
2	ZDNJ	3,069.80	14.05	CEACTRCHTCHOL HK LIMITED	584.46	7.20
3	XLK	1,796.41	8.22	FSI	469.32	5.78
4	VICOR CORPORATION	1,478.45	6.77	ARROWELECTRONIC-SCHINALTD	256.46	3.16
5	SHMW	788.54	3.60	SLTK	228.64	2.90
	合计	13,943.69	63.82	合计	2,660.58	32.81

2019年,威科电子销售前五名供应商构成变动大,其中CEACTRCHTCHOL HK LIMITED、ZDNJ、VICOR CORPORATION进入前五名供应商,主要是由于2018年12月收购中电华星完成,2018年12月份的业绩纳入威科电子,而2019年中电华星全年业绩纳入合并,上述原因也导致CEACTRCHTCHOL HK LIMITED成为第一大客户;SHMW为威科电子稳定供应商,2018年交易额为110.34万元,2019年交易额增加导致进入前五名供应商。

前五名供应商与上市公司、长沙韶光与威科电子及其董事、监事、高管之间不存在关联关系。

(4)报告期内,你公司电子板块的发展战略由“单一军工产品”调整为“军工民用产品并举”战略,并对“军品”和“民品”的收入成本进行了口径调整与重述。请你公司结合外部市场环境变化、你公司内部经营情况变化等,说明报告期内你公司电子板块发展战略变更为“军工民用产品并举”的原因及可持续性。

回复:

外部市场环境:2018年以来,美国多次对我国出口产品加税,并制裁我国安防电子信息高科技领域的企业。2018年4月开始的美国制裁中兴事件,禁止中兴通讯向美国企业购买芯片产品,2019年5月华为被美国以“安全”为由列入“实体清单”等事件,在美国对半导体芯片等领域的强压形势下,我国电子行业日于担忧是必然选择。为了与美国芯片限制抗衡,国家力推电子产业国产化进程,民族企业不断投入研发,促进本国技术的发展。

内部经营情况方面:公司自2017年转型军工电子以来,经过两年多的发展,公司由化工产业向军工电子产业转型初见成效,2019年,长沙韶光自主研发的图形处理芯片在国内图形领域,公司根据商业战略方向,由“单一军工产品”调整为“军工民用产品并举”战略,并依托于原有的军工电子产业,围绕高端核心芯片和通信电子两大板块,明确FPGA/GPU、北斗3、通信射频三大领域。

2019年11月,公司成威科电子为主体,控股设立威科电子科技有限公司(简称“威科科技网”),占44%的股权。2020年2月,威科电子增资控股湖北林微电子(昆山)有限公司(简称“林微微”)45%的股权。2020年1-4月,公司长沙韶光为主体,已收购武汉华航与位置服务芯片业技术研究院有限责任公司(简称“武汉导航院”)27.66%的股权。

参股或控股武汉导航院、威科射频、林微微三个项目正是公司向民用领域进一步拓展延伸的举措,这三个项目均是净资产或与创始人同价增资,没有溢价不产生商誉。以长沙韶光(高端核心芯片)和威科电子(通信领域)为中心的两条产业链布局,各个企业之间均有较强协同效应,在技术与市场等方面优势互补。2019年12月长沙韶光公告的金额7,980万元改10亿元,适用于民用领域。

综上,公司电子板块发展战略变更为“军工民用产品并举”是由外部环境与自身优势互相作用的结果。根据此战略下一系列产业布局,具有可持续性。

(5)根据年报,报告期内你公司军品实现收入30,263.10万元,同比下降3.12%,由此推算出2018年你公司军品收入为约31,237.71万元;民品实现收入41,131.93万元,同比增加559.66%,由此推算出2018年你公司民品收入为约6,947.95万元。但你公司在2018年年报问询函回函中称,公司2018年军工行业的军品销售收入为37,346.74万元,民品销售收入为3,821.13万元,与2019年年报推算的2018年相关数据存在出入。请你公司说明公司业务结构口径调整的具体方式,有关数据出入的原因及合理性,并说明你公司2019年年报是否已真实准确地反映了军品及民品的收入、成本变化情况。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

从公司战略发展和技术应用角度来看,公司目前定位“民参军”,国以民营企业数十年的技术和资验积累为国防军工行业配套,所掌握的技术主要服务于国防军工业,包括直接供应给军工集团及其附属单位及科研院所,也包括供应给整机单位的二、三级配套供应商。公司在小范围内为民用产品实现技术共享,而随着外部国际形势的变化,公司也在为国家军工业,此外,公司在回询函回复中,公司按照口径以最终产品去向作为业务统计口径,对各家数据统计如下:

(单位:万元)

	长沙韶光	威科电子	江苏威科	中电华星	合计
军品	27,030.60	7,749.41	2,566.73	261.69	37,346.74
民品	1,658.15	1,311.80	1,901.29	2,162.98	3,821.13

注:上表统计数据中包含威科电子与长沙韶光发生关联方销售634.85万元;其他业务收入346.36万元。

2019年年报披露中,公司以直接客户的公司性质作为业务统计口径,对于2019、2018年营业收入进行划分,各家统计如下:

(单位:万元)

2019年	长沙韶光	威科电子	江苏威科	中电华星	合计
军品	19,901.84	6,677.58	1,389.47	2,294.21	30,263.10
民品	13,243.18	2,716.83	121.27	25,050.54	41,131.93

续(表)

2018年	长沙韶光	威科电子	江苏威科	中电华星	合计
军品	21,154.46	7,749.41	2,566.73	261.69	31,732.28
民品	5,876.14	1,311.80		1,901.29	9,089.23

注:2018年统计数据中包含威科电子与长沙韶光发生关联方销售634.85万元

以直接客户的公司性质作为业务统计口径,军品业务同比增加359.68%,按此披露口径区分,更能直观体现公司军品业务产品的盈利能力。

(6)报告期内你公司军品毛利率为57.44%,同比下降0.37%;民品毛利率为31.31%,同比下降6.86%。请你公司列示2018年与2019年主要电子产品的营业收入、营业成本、毛利率数据,并结合同行业公司毛利率情况,说明你公司有关产品毛利率波动的原因与合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

1.公司军工子公司的主要军工产品2018年和2019年的营业收入、营业成本、毛利率数据列示如下:

(单位:万元)

产品	2019年			2018年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
芯片组件产品	35,089.65	15,673.20	56.33%	26,774.27	11,923.18	55.47%
芯片封装产品	3,758.28	1,542.04	58.97%	5,185.93	1,994.30	61.54%
厚膜集成电路	2,425.20	1,302.41	21.56%	4,291.22	2,274.01	47.01%
PCB	691.10	45.99	34.60%	1,374.85	742.22	46.01%
电源模块	27,339.82	20,832.39	23.80%	2,162.98	1,532.98	29.13%
加固计算机	2,580.04	1,089.31	57.78%			

2019年芯片封装产品毛利较上年下降,原因系2019年年品中封装产品收入占比,较2018年有所下降,封装产品毛利率稍高的主要客户销售额同时下降,影响封装产品毛利率,导致毛利率下降。

2018年厚膜集成电路毛利率较高,主要受某型号组件产品的影响,该款产品占厚膜集成电路销售的20%,并且价格高,毛利高达73.96%,而2019年该款产品未形成大额销售,导致厚膜集成电路整体毛利率下降。

2019年PCB毛利较上年下降,主要是受上年度深圳市国人射频交易相关,2018年国人射频毛利率较高且销售额较大。

电源模块主要为民品销售,毛利较其他产品要低,主要系2019年公司销售的产品价格较低。

2.同行业上市公司的毛利率情况对比如下:

股票代码	公司简称	主要产品	2019年度(%)	2018年度(%)
300474	景嘉微	图形显控领域产品、小型专业化雷达	74.79	76.52
300139	晓程科技	集成电路芯片、集成电路模块	21.38	60.52
300408	三环集团	通信部件、半导体部件、电子元件	49.06	54.30
300101	振芯科技	元器件、卫星定位终端、安防监控	41.31	47.47
000561	烽火电子	通信产品及配套、电声器件	37.29	44.04
002058	威尔泰	压力变送器、电磁流量计	29.00	37.21
002368	太极股份	系统集成服务	23.89	22.22
600562	国睿科技	微波器件、雷达整机与相关系统	17.86	18.38
600990	四创电子	雷达及雷达配套	16.07	14.86
		平均值	34.52	41.72
		本公司电子产品	42.39	53.44

3、毛利率较高原因分析说明:

公司军工板块高于同行业可比上市公司,主要原因为:长沙韶光专注于军用集成电路领域,涉及芯片设计、封装测试环节,作为军用集成电路重要供应商之一,在国防军工电子行业大发展的背景下收入保持了较快的增长;而同行业可比公司由于产品应用领域不同,所处产业链的环节不同,产品细分市场不同、市场竞争能力不同等因素,导致各可比公司收入增长率差异较大。

公司技术实力和工艺水平较高,在行业内有一定的定价权。例如威科电子主要产品为定制化标准厚膜集成电路产品,相对于通用集成电路产品具有较高的附加值;威科电子在该专业有着三十多年的积累,在标准厚膜混合集成电路行业拥有雄厚的技术研发实力,积累了丰富的生产和加工经验,产品生产具有工艺水平高、生产效率高、良品率高的特点。

综上,在国家大力推行自主可控政策下,公司凭借技术研发实力和一定程度的定价影响力,使公司军工产品毛利率水平处于同行业上市公司中等偏上水平。

(7)你公司在公告、互动易平台、投资者网络电话会议中称,你公司是子公司“对标国际芯片巨头美伟达”、“(产品)可以在5G通信产业链上大量应用”、“未来市场空间非常乐观”等,但年报第156页显示,根据长沙韶光,威科电子已签订的合同、协议、发展规划、历年经营趋势、行业发展趋势、市场竞争情况等因素的综合分析,长沙韶光2020年至2024年销售收入预计增长率分别为-6.22%、9.04%、6.22%、5.15%、5.06%,并于2025年达到稳定期;威科电子2020年至2024年的销售收入预计增长率分别为14%、3.16%、3.18%、3.19%、2.49%,并于2025年达到稳定期。请说明你公司在公告、互动易平台、投资者网络电话会议中对未来前景的乐观描述是否与预测收入增长率存在矛盾,相关描述是否依据充足,是否存在夸大及误导性陈述。

回复:

公司在公告、互动易平台、投资者网络电话会议中称“对标国际芯片巨头美伟达”、“(产品)可以在5G通信产业链上大量应用”、“未来市场空间非常乐观”等,主要基于美伟达是GPU全球龙头企业,是国内芯片企业学习的标杆。公司以世界顶尖芯片企业为榜样和目标,不断提升自身研发能力与技术水平。在自主可控、国产替代的大背景下,根据公司产品的应用领域,未来国内可替代市场空间广阔。

年报中对于长沙韶光与威科电子销售收入增长率的预测是基于公司前三年的产品销售情况及未来规划,评估师对商誉减值测试的评估,主要从谨慎角度出发。2018年,商誉减值测试中,评估师预计长沙韶光2019年销售收入增长率6.26%;实际上,2019年长沙韶光实现营业收入33亿,同比增幅23%,归母净利润1.2亿,同比增幅33%。评估师预计威科电子2019年销售收入增长率5.42%;实际上,2019年威科电子实现营业收入39亿,同比增加34%(中电华星视同自2018年1月起纳入合并)。

综上,公司对于未来前景持乐观态度,与预测收入增长率不构成差异,不存在夸大及误导陈述。公司将严格遵守《证券法》、《公司法》等法律、法规及《深圳证券交易所股票上市规则》的规定,履行信息披露义务。

2.关于化工板块业务。根据年报,报告期内你公司化工板块实现营业收入30.48亿元,归母净利润1.23亿元,同比分别下降10.9%和68.1%,主要原因为受行业波动影响,请你公司结合主要产品供应与需求情况、生产成本变化情况、内外部环境变化、一季度实现效益及同行业公司情况等,详细说明报告期内你公司主要化工产品盈利能力下降较多的原因、合理性及持续性。

回复:

公司化工板块主要产品为:烧碱、聚醚、环氧丙烷、聚氯乙烯、氯化苯,产品毛利如下:

(单位:万元)

产品名称	2020年一季度			
	收入	成本	毛利	毛利率
液碱	24,230.01	10,578.43	13,651.58	56.34%
聚醚	14,406.91	13,922.02	484.89	3.37%
环氧丙烷	11,860.65	10,873.08	987.57	8.33%
聚氯乙烯	5,801.61	6,228.82	-427.21	-7.36%
氯化苯	3,481.65	3,571.89	-90.25	-2.59%

续(表)

产品名称	2019年			
	收入	成本	毛利	毛利率
液碱	111,546.44	43,870.27	67,676.17	60.68%
聚醚	79,239.24	80,099.83	-1,700.59	-2.14%
环氧丙烷	49,208.91	47,089.94	2,118.97	4.31%
聚氯乙烯	29,741.03	30,799.23	-1,058.18	-3.56%
氯化苯	13,821.93	14,153.68	-331.75	-2.40%

续(表)

产品名称	2018年			
	收入	成本	毛利	毛利率
液碱	126,854.93	39,803.11	87,051.82	68.62%
聚醚	77,389.27	73,737.82	3,651.56	4.72%
环氧丙烷	65,912.19	54,607.87	11,304.52	17.15%
聚氯乙烯	31,930.81	34,364.70	-2,433.89	-7.62%
氯化苯	17,051.41	15,028.65	2,022.76	11.86%

同行业数据如下:

区分	产品	2019年营业收入(万元)	2018年营业收入(万元)	同比增减
沈阳化工(000698)	液碱	51,968.96	58,779.97	-12.88%
	聚醚	211,892.27	236,204.19	-10.29%
	2019年度归属上市公司股东净利润同比下降732.47%			

*沈阳化工数据来源:巨潮资讯网,沈阳化工(000698),2020年4月10日,2019年度报告。

区分	主要产品	2019年平均售价(元/吨)	2018年平均售价(元/吨)	同比增减
滨化股份(601678)	液碱(折百)	2,685.87	3,315.41	-18.99%
	环氧丙烷	8,735.84	10,264.51	-14.89%
	2019年度利润总额同比下降35.14%			

*滨化股份数据来源:巨潮资讯网,滨化股份(601678),2020年2月13日,2019年年度主要经营数据公告。

区分	主要产品	2019年第三季度平均售价(元/吨)	2019年第三季度平均售价(元/吨)	同比增减
沧州大化(600230)	液碱(32%液度)	644.07	790.12	-18.49%
	预计2019年度归属上市公司股东净利润同比下降93.96%-96.98%			

*沧州大化数据来源:巨潮资讯网,沧州大化(600230),2019年10月29日,2019年第三季度主要经营数据公告。

从我公司同行业公司数据来看,基础氯碱化工行业盈利能力整体下降。2019年与2018年相比,我公司产品液碱、聚醚和环氧丙烷盈利能力下降幅度较大;2020年一季度液碱产品售价还是延续