证券代码:603068 证券简称:博通集成 公告编号:临2021-027

博通集成电路(上海)股份有限公司关于上海证券交易所《关于博通集成电路(上海)股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2021年5月21日,博通集成电路(上海)股份有限公司(以下简称"公司")收到上海证券交易所《关于博通集成电路(上海)股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2021】0480号)(以下简称"工作函"),根据要求,公司对《问询函》中所提问题逐项进行了核查,现就问询函所提问题及公司相关回复说明公告如下:

问题一:年报显示,公司于2019年4月上市,2018年至2020年营业收入分别为5.46亿元、11.75亿元、8.09亿元,归母净利润分别为1.24亿元、2.52亿元、0.33亿元,2020年公司营业收入同比减少31.15%,归母净利润同比减少86.84%,扣非后归母净利润同比减少91.21%,公司整体销售毛利率由2018年的39.30%下滑至2020年的23.64%。请公司:(1)按ETC产品、蓝牙音频、Wi-Fi产品等主要产品类别,按营近三年收入、毛利率、产销量、成本构成、主要客户和供应商,说明是否发生重大变化,若是,请说明变化原因及影响;(2)结合各类产品销售情况、成本及费用构成情况,量化分析公司近三年净利润波动较大、毛利率大幅下滑的原因;(3)补充披露所处行业政策、下游市场需求是否发生重大变化,相关变化是否会对公司盈利能力造成实质性、持续性影响。请年审会计师发表明确意见。

回复:

一、按ETC产品、蓝牙音频、Wi-Fi产品等主要产品类别,按营近三年收入、毛利率、产销量、成本构成、主要客户和供应商,说明是否发生重大变化,若是,请说明变化原因及影响

(一)2018年度、2019年度及2020年度公司收入、成本及毛利率构成情况

单位:万元

产品名称	2020年度				2019年度				2018年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
无线数传类	51,183.87	39,486.47	22.85%	63.29%	87,323.25	57,500.99	39.8%	74.34%	22,235.51	13,317.98	40.10%	40.72%
无线音频类	29,686.10	25,265.58	25.00%	36.71%	30,139.14	18,381.08	39.0%	25.66%	32,376.50	22,828.79	38.76%	59.28%
总计	80,869.97	61,752.05	23.64%	100.0%	117,462.39	75,882.07	36.2%	100.0%	54,611.02	36,146.77	39.30%	100.00%

分别说明3.8G产品、Wi-Fi产品、蓝牙音频等各类产品分项说明如下:

1.5.8G产品

5.8G产品类别主要包含无线键盘鼠标等电子设备连接5.8G通用无线芯片、应用于智能交通中不停车电子收费系统的国标ETC芯片等。该等产品类别于2018年度、2019年度和2020年度收入分别为7,621.23万元、50,148.54万元、6,122.78万元,公司多年投入研发资源于ETC产品中,2019年度受惠于国家相关主管部门推广高速公路不停车收费系统,因此ETC产品在2019年高速网络因素需求叠入,对2019年度营收产生极大的贡献,相较2018年度呈现大幅度的增长,由于当年品牌封测产能紧张,为满足交通需求于2019年底ETC覆盖率的政策要求,因此公司通过向供应商提供更高的采购价格确保ETC产能,但ETC芯片售价保持平稳,因此当年该等产品毛利率相较2018年度减少8%左右,2020 年由于疫情影响,以及 ETC 后装市场规模减少,市场需求回归正常水平,毛利率回归2018年度水平。另在 ETC 前装市场,根据政策要求,新车型自 2020 年 7 月起增加 ETC 选配车载装置,2021 年 1 月起支持 ETC 前装芯片装置,但因疫情影响,ETC 前装市场启动有所延后。虽然公司ETC产品已完成车规测试认证,并已于第二季度实现量产销售,但相关新装芯片产品在2020 年尚未给公司带来业绩贡献,因此总体而言,公司 2020 年 ETC芯片相关产品的销售同比大幅减少。

2.Wi-Fi 芯片产品

该等产品类别于2018年度、2019年度和2020年度收入分别为66.53万元、2,366.67万元、20,014.35万元,公司于2017年度推出WiFi系列产品,随着研发布局及市场开拓,各年度销售收入环比快速增长,特别是自2019年下半年,公司持续开拓并导入战略客户,使得2020年公司Wi-Fi芯片销售收入与2019年相比增长幅度较大。公司在开拓市场时,对战略客户采取较具竞争力的销售定价策略,另因Wi-Fi产品也处于运营效率提升的爬坡阶段,前期测试标准和成本投入较大,因此毛利率不高。因此,虽然 Wi-Fi 芯片产品对各年度收入带来增量,但其利润水平较低。

3.蓝牙音频芯片产品

该等产品类别于2018年度、2019年度和2020年度收入分别为22.163747万元、18,058.76万元、16,233.16万元,由于公司在2019年为配合实现提升ETC覆盖率的政策目标,将较多的研发、运营等资源投向 ETC 芯片产品,对公司原先规划的新一代蓝牙音频 TWS 芯片的研发迭代和市场推广节奏产生一定影响,应对产品竞争,提升市场占有率,公司2019年度、2020 年度在蓝牙音频芯片市场对上一代蓝牙音频芯片产品采取了具有竞争力的价格策略,除保持市场占有率外,也透过市场反馈持续调整研发方向以及芯片功能,为新产品跟进市场需求保持相同步调。受市场销售策略影响,该项产品类别之毛利率逐年下降,且因相关产品毛利率较低,拉低公司的毛利率水平。目前公司更具竞争力的新一代蓝牙音频 TWS 产品已完成研发迭代并推向市场,相关新品已导入多个客户并实现量产销售,预计毛利率较高并持续带来业绩贡献,但 TWS 相关新品在2020 年尚处于市场客户推广和小批量销售阶段,对当年业绩贡献较小。

无线音频类产品毛利率同比逐年减少,由于公司在2019年为配合实现提升ETC覆盖率的政策目标,将较多的研发、运营等资源投向 ETC 芯片产品,对公司原先规划的新一代蓝牙音频 TWS 芯片的研发迭代和市场推广节奏产生一定影响,为应对产品竞争,提升市场占有率,公司 2020 年在蓝牙音频芯片市场对上一代蓝牙音频芯片产品采取了具有竞争力的价格策略,相关产品毛利率较低,拉低了公司的毛利率水平。目前公司更具竞争力的新一代蓝牙音频 TWS 产品已完成研发迭代并推向市场,相关新品已导入多个客户并实现量产销售,预计毛利率较高并持续带来业绩贡献,但 TWS 相关新品在2020 年尚处于市场客户推广和小批量销售阶段,对当年业绩贡献较小。

(二)2018年度、2019年度及2020年度产销量及成本构成情况

2018年度、2019年度及2020年度产销量如下:

单位:万颗

类别	2020年度		2019年度		2018年度	
	生产量	销售量	生产量	销售量	生产量	销售量
无线数传类	27,742.13	28,894.95	42,589.34	36,317.90	14,677.18	13,321.86
无线音频类	18,491.17	17,850.55	15,527.77	17,124.39	20,911.14	15,270.32
合计	46,233.30	46,745.50	58,117.11	53,442.29	35,588.32	28,592.18

无线数传类于2019年度受惠于ETC政策性因素需求,生产量以及销售量相较2018年度大幅提高,2020年度虽ETC市场需求减少,惟因公司推出之WIFI产品销售量提高,但因WIFI销售量增加幅度未及ETC相关产品减少幅度,故2020年度相较2019年度仍呈现下降情形。

无线音频类产品需求波动不大,各年度生产量及销售量差异不大。

2018年度、2019年度及2020年度成本构成如下:

单位:万元

类别	成本构成项目	2020年度	占总成本比例(%)	2019年度	占总成本比例(%)	2018年度	占总成本比例(%)
无线数传类	原材料	27,206.50	68.90	35,351.41	67.33	9,195.93	69.05
	加工费	12,279.97	31.10	17,149.58	32.67	4,122.05	30.95
	合计	39,486.47	100.00	52,500.99	100.00	13,317.98	100.00
无线音频类	原材料	14,561.48	65.40	15,290.53	68.32	14,455.28	72.90
	加工费	7,704.10	34.60	7,090.55	31.68	5,373.52	27.10
	合计	22,265.58	100.00	22,381.08	100.00	19,828.80	100.00
合计		61,752.05	/	74,882.07	/	33,146.78	/

无线数传类的成本结构波动不大,无线音频的原材料包成成本逐年下降,主要是公司对生产工艺不断精进,随着工艺制程节点从55nm到40nm到28nm的逐年升级,单个芯片的晶圆面积和成本下降,且晶圆成本下降幅度大于单产品封测成本下降,致原材料单位采购成本出现逐年下降。

(三)2018年度、2019年度及2020年度主要客户及供应商情况

2018年度、2019年度及2020年度公司主要客户情况如下:

年份	序号	客户名称	不含税金额(万元)	占比
2020年	1	客户A	22,561.69	27.90%
	2	客户B	15,880.71	19.64%
	3	客户C	13,913.51	17.20%
	4	客户D	7,033.38	8.70%
	5	客户E	4,992.83	6.17%
	合计		64,382.12	79.61%
2019年	1	客户A	43,989.18	37.45%
	2	客户F	30,928.31	26.33%
	3	客户B	17,972.95	15.30%
	4	客户G	5,469.11	4.66%
	5	客户E	5,429.55	4.62%
	合计		103,789.10	88.36%
2018年	1	芯中芯	18,540.27	33.95%
	2	博芯	17,120.29	31.34%
	3	宏科特	4,599.66	8.42%
	4	瀚威德	4,141.02	7.58%
	5	聚波达	2,540.33	4.65%
	合计		46,941.57	85.94%

公司2018年度、2019年度及2020年度前五大客户情况总体保持稳定,变动不大。公司与前五大客户之间不存在关联关系。

另外,公司前五大客户中,主要采用经销方式进行销售,也是芯片设计行业的行业惯例,同行业中,如圣邦股份、晶丰明源、富满电子等,均采用经销为主的销售方式,芯片经销商作为销售环节中的重要渠道,在产业链中扮演着重要作用。一方面,经销商作为销售渠道,为芯片设计公司提供终端客户的市场开发及销售服务,另一方面,经销商也可为芯片开发公司提供必要的市场信息、应用方案开发和终端客户技术服务等技术支持。"经销为主、直销为辅"的销售模式可以使公司专注于产品的设计与研发,不断提高自身产品的竞争力。

2018年度、2019年度及2020年度主要供应商如下:

单位:万元

年份	序号	供应商名称	采购内容	不含税金额(万元)	占比
2020年	1	供应商A	晶圆	31,847.68	46.66%
	2	供应商B	晶圆	5,783.16	8.47%
	3	供应商C	晶圆	4,475.43	6.56%
	4	供应商D	晶圆	3,593.20	5.26%
	5	供应商E	封装测试	2,861.19	4.19%
	合计			48,560.66	71.14%
2019年	1	供应商B	晶圆	27,124.48	27.53%
	2	供应商D	晶圆	22,538.08	22.87%
	3	供应商D	晶圆	10,243.34	10.39%
	4	供应商F	封装测试	6,736.57	6.84%
	5	供应商G	晶圆	5,002.61	5.08%
	合计			71,645.08	72.71%
2018年	1	供应商A	晶圆	13,235.48	30.64%
	2	供应商B	晶圆	7,101.05	16.44%
	3	供应商D	晶圆	5,614.55	13.00%
	4	供应商H	封装测试	3,465.65	8.02%
	5	供应商I	晶圆	3,184.96	7.37%
	合计			32,601.69	75.47%

公司2018年度、2019年度及2020年度前五大供应商情况总体保持稳定,变动不大。公司与前五大供应商之间不存在关联关系。

二、结合各类产品销售情况、成本及费用构成情况,量化分析公司近三年净利润波动较大、毛利率大幅下滑的原因

依照2018年度、2019年度、2020年度相关项目列示如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	80,869.97	117,462.39	54,612.01
营业成本	61,752.05	74,882.07	33,146.78
营业毛利	19,117.92	42,580.32	21,465.23
营业费用	16,150.42	14,017.32	8,737.20
营业利润	2,989.22	27,672.01	13,360.24
利润总额	2,951.57	27,549.33	13,364.89
净利润	3,322.24	25,237.02	12,391.17

整体而言,公司2020年度因为ETC产品后装市场需求趋缓,ETC产品前装市场积极慢慢,推广WIFI产品之销售策略,蓝牙产品更新落后一代,使得毛利低于2019年度及2018年度,分别下降23.46240万元、2.34731万元。

此外,公司为保持技术迭代,持续增加对研发投入,增聘员工,新工艺耗材成本提高,致使营业费用不断提高,2020年度与2019年度、2018年度相比,营业费用增加2,133.10万元、7,413.22万元。

公司持有外币资产部位较高,近几年人民币汇率波动较大,2020年相较2019年汇兑损失增加2.182万元,相较2018年度增加3.053万元。

综合以上因素,2020年度净利润相较2019年度减少21,914.78万元,相较2018年度减少9.068393万元。

致波主要项目分项说明如下:

(一)营业收入构成

单位:万元

类别	2020年度	占比	2019年度	占比	2018年度	占比
无线数传类	51,183.87	63.29%	87,323.25	74.34%	22,235.51	40.72%
无线音频类	29,686.10	36.71%	30,139.14	25.66%	32,376.50	59.28%
总计	80,869.97	100.00%	117,462.39	100.00%	54,612.01	100.00%

各类产品收入波动的原因分析可参考本题回复之"(一)2018年度、2019年度及2020年度公司收入、成本及毛利率构成情况"。

(二)营业成本构成

单位:万元

类别	2020年度	占比(%)	2019年度	占比(%)	2018年度	占比(%)
无线数传类	39,486.47	63.94	52,500.99	70.11	13,317.98	40.18
无线音频类	22,265.58	36.06	22,381.08	29.89	19,828.79	59.82
总计	61,752.05	100.00	74,882.07	100.00	33,146.77	100.00

依产品类别来看,2020年度及2018年度,无线数传类芯片与无线音频类芯片的营业成本占同期营业成本的比例与两类产品的销货收入占同期营业收入的比例保持一致。2019年度同样类于无线数传类产品的ETC产品毛利率高于其他产品,且占同期营业收入比例较高,致无线数传类营业成本占同期营业成本比例较营业收入占同期营业收入比例低。

(三)营业毛利构成

单位:万元

类别	2020年度	占比	毛利率	2019年度	占比	毛利率	2018年度	占比	毛利率
无线数传类	11,697.40	61.19%	22.85%	34,822.27	81.78%	39.88%	8,917.53	41.54%	40.10%
无线音频类	7,420.52	38.81%	25.00%	7,758.05	18.22%	25.74%	12,547.71	58.46%	38.76%
总计	19,117.92	100.00%	23.64%	42,580.32	100.00%	36.25%	21,465.24	100.00%	39.30%

无线数传类产品之毛利率同比逐年减少,其中2020年度与2019年度相比,减少17.03%,主要系公司2020年大力推广 Wi-Fi 产品,其各季度销售收入环比快速增长,但相关产品处于运营效率提升的爬坡阶段,规模效应尚未体现,前期相关产品毛利率不高。因此,虽然 Wi-Fi 芯片产品对 2020年的收入带来增量,但其利润水平较低。

无线音频类产品毛利率同比逐年减少,由于公司在2019年为配合实现提升ETC覆盖率的政策目标,将较多的研发、运营等资源投向 ETC 芯片产品,对公司原先规划的新一代蓝牙音频 TWS 芯片的研发迭代和市场推广节奏产生一定影响,为应对产品竞争,提升市场占有率,公司 2020 年在蓝牙音频芯片市场对上一代蓝牙音频芯片产品采取了具有竞争力的价格策略,相关产品毛利率较低,拉低了公司的毛利率水平。目前公司更具竞争力的新一代蓝牙音频 TWS 产品已完成研发迭代并推向市场,相关新品已导入多个客户并实现量产销售,预计毛利率较高并持续带来业绩贡献,但 TWS 相关新品在2020 年尚处于市场客户推广和小批量销售阶段,对当年业绩贡献较小。

(四)营业费用构成

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
销售费用	1,862.89	1,985.44	1,162.30
管理费用	1,137.87	2,808.90	1,056.52
研发费用	12,225.98	9,904.70	7,768.13
财务费用	923.68	-681.72	-1,249.74
合计	16,150.42	14,017.32	8,737.20

销售费用构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
职工薪酬及福利	322.31	355.97	299.63
仓储及物流费	432.73	558.04	285.59
特许权使用费	936.75	794.15	405.87
市场推广费	119.89	180.22	103.53
其他	51.21	97.06	67.68
合计	1,862.89	1,985.44	1,162.30

2020年度与2019年度相比,差异不大,因整体收入减少,相关物流费及市场推广费减少,惟因WIFI及蓝牙产品销售量逐年增加,相关特许权费逐年增加。2019年度相较2018年度增加823万元,主要是整体收入增加,相关物流费以及特许权费等支出增加。

管理费用构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
职工薪酬及福利	622.88	808.42	596.01
报废损失	40.44	1,069.39	161.86
房租及物业管理费	35.87	40.71	44.78
审计及咨询费	200.51	578.98	36.42
折旧费	56.21	59.30	62.44
办公费	77.04	97.80	45.88
其他	104.92	154.30	109.13
合计	1,137.87	2,808.90	1,056.52

2020年度与2018年度相比,差异不大,2019年度对库龄较久或销售滞销度较大的存货进行了清理,存货报废损失较大,并且因上市年度相关咨询费用,审计费用,以及律师费用等支出增加。

研发费用构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
工资及社保	6,451.41	5,969.38	4,638.44
耗材	2,567.04	2,157.65	1,830.91
无形资产摊销	1,240.95	982.31	457.47
其他	674.77	267.61	352.55
折旧费用	360.28	315.06	356.17
房租水电物业	252.79	212.69	132.59
委托开发费	678.74		
合计	12,225.98	9,904.70	7,768.13

公司持续加大投资力度,增加研发投入,2020年度与2019年度相比增加2,321万元,主要系增加聘请员工,投入研发耗材等增加1,150万元,另自答著希腊子公司协议之日起,双方即开展研发合作,因此增加678万元。2019年度与2018年度相比,增加聘请员工,投入研发耗材等增加2,137万元。

财务费用构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
利息支出	51.14	47.82	-
减:利息收入	1,004.79	397.82	40.18
汇兑损益	1,830.06	-352.27	-1,223.08
手续费	47.27	20.55	13.52
合计	923.68	-681.72	-1,249.74

2020年度与2019年度相比,利息收入增加607万元,汇兑损失增加2.182万元,造成财务费用净增加1,605万元。2020年度与2018年度相比,利息收入增加964万元,汇兑损失增加3.053万元,造成财务费用净增加2,173万元。

三、公司所处的行业政策、下游市场需求未发生重大变化,公司具备较强的持续盈利能力

(一)公司所处的行业政策相关情况

1.公司所处集成电路行业的发展近年来受到政策大力支持

公司主营业务为无线通讯集成电路芯片的研发与销售。集成电路产业是国民经济支柱性行业之一,其发展程度是一个国家科技发展水平的核心指标之一,影响群社会信息化进程,受到我国政府的大力支持。

自2000年以来,我国政府将集成电路产业确定为战略性产业之一,并颁布了一系列政策法规,包括国务院、财政部、国税总局、信息产业部、工信部、发改委等主管部门均出台政策,从行业鼓励政策、人才、资金、税收等方面,对行业发展提供保障,优化集成电路行业的发展环境。相关政策和法规的发布和落实,为集成电路行业提供了财政、税收、技术和人才等多方面的支持,为企业创造了良好的经营环境,促进了我国集成电路行业的发展。

2.国务院办公厅、交通部等主管部门出台关于ETC推广应用的相关政策,对公司年度业绩波动产生影响

2019年5月以来,国务院办公厅、交通部等主管部门先后发布《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》、《关于大力推动高速公路ETC发展应用工作的通知》和《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》,除要求大幅提升ETC用户数量和使用率外,对ETC的汽车预置安装也做出了指示,要求2019年底前完成ETC车载装置技术标准制定工作。

其中,国务院办公厅于2019年5月出台关于印发《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案的通知,要求"按照"远近结合、统筹谋划,科学设计、有序推进、安全稳定、提效降费"的原则,明确技术路线、加快工程建设,力争2019年底前基本取消全国高速公路省界收费站"。"组织辖区政府及相关部门,深入居民小区和村镇,开展宣传和安装服务,2019年底前各省(区、市)高速公路入口车辆使用ETC比例达到90%以上"。根据通知,到2019年底,各省(区、市)高速公路入口车辆使用ETC比例达到90%以上,对2019年ETC安装覆盖率提出了较高要求。

交通部于2019年5月印发《大力推动高速公路ETC发展应用工作通知》,明确8项工作举措,系统推动ETC安装使用,为撤销高速公路省界收费站创造条件,通知提出,全面实施ETC车载装置(OBU)免费安装,并提加安装服务网点,2019年6月起在高速公路服务区和具备条件的高速公路收费站出入口广场,为通行高速公路车辆开展ETC安装服务。按照计划,到2019年年底,各省(区、市)汽车ETC安装率达到80%以上,通行高速公路的车辆ETC使用率达到80%以上,高速公路基本实现不停车快捷收费。

发改委和交通运输部于2019年6月印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》,加大ETC使用优惠力度,实现车载装置免费安装全覆盖;鼓励社会资本参与发行、通过积分、打折、返利、红包等形式优惠用户通行,四是完善基本优惠政策,严格落实ETC车辆不少于5%的通行费优惠,对通行本区域的 ETC车辆实行无差别基本优惠政策。

上述相关政策的出台,对于我国2019年ETC后装市场整体安装率的提升,起到直接推动的作用。由于公司在国内后装ETC芯片市场处于领先地位,2019年公司ETC芯片在后装市场的占有率达到70%左右,占据市场主导地位。因此,2019年交通部关于推广ETC应用相关政策,对公司2019年ETC后装市场需求起到推动作用,公司当年ETC芯片产品收入超过5个亿,远超之前年度该等产品的收入规模,对公司2019年业绩贡献规模较大。

但在该等政策推动下,由于我国机动车的ETC后装市场的覆盖率已在2019年年底超过80%,实现较高水平,2020年后,尚未安装ETC芯片的存量车辆数量和市场空间减少,从而使得公司2020年ETC芯片产品收入大幅下滑,2020年公司ETC芯片产品相关收入不到1亿元。同时,公司为完成2019年底ETC产品覆盖率的政策目标,2019年在ETC领域投入较多研发和运营资源,对于公司Wi-Fi、蓝牙等其他业务线的新产品研发迭代进度产生影响,从而使得公司2020年整体业绩大幅下滑。

此外,除了ETC后装市场,相关主管部门对ETC前装设备的研发提出了明确的时间节点和更高的技术要求,2020年4月7日,工信部装备工业发展中心发布的《关于调整《公告)产品准入相关要求的通知》(装备中心(2020)103号),要求自2021年1月1日起,新申请产品准入的车型应选装采用直接供电方式的ETC车载装置,大大提升了对未来ETC前装芯片的市场需求。但该前装ETC产业政策于2021年开始实施,尚未能对公司2020年业绩带来贡献。

(二)公司具备较强的持续盈利能力

从下游市场需求来看,公司产品主要包括5.8G产品、Wi-Fi产品、蓝牙数传、通用无线、对讲机、广播收发、蓝牙音频、无线麦克风等,广泛应用于蓝牙音箱、无线键盘鼠标、游戏手柄、无线话筒、车载ETC单元等终端。自成立以来,公司凭借领先的研发实力和对下游市场需求的敏锐判断,完成了无线通讯芯片的应用场景从PC端到移动智能设备端,再到智能汽车端的逐步拓展和升级,丰富的产品线及良好的客户市场保障公司未来良好的持续盈利能力。

公司2020年度下滑,主要系公司2019年ETC芯片的收入和业绩在交通部政策推广下,实现了较高业绩水平,2020年由于ETC芯片实现量升,市场存量空间减少,而在增量的ETC车载终端市场,公司ETC前装芯片尚未在当年带来业绩贡献。同时,公司的Wi-Fi、蓝牙TWS等芯片产品在2020年处于更新换代和市场推广期,高毛利的新产品尚未能在当年带来业绩支持。因此公司2020年度的收入和毛利率有所下滑。除此之外,随着公司研发团队规模扩大,以及在2020年度完成对杏鹏Advecow公司的收购,相关的研发支出也有所增长,从而进一步影响了公司当年的净利润水平。

未来随着ETC前装市场的启动,以及公司新款Wi-Fi、蓝牙TWS等产品的持续推广及量产销售,公司将继续在多个产品线领域完善布局,提升市场份额,因此公司仍具备较强的持续盈利能力。

(三)补充风险提示

公司将进一步进行相应风险提示:

2019年,公司ETC芯片产品在国务院、交通部等主管部门的政策推广下,在当年实现了较高的ETC安装率以及较好的业绩水平。但由于2019年ETC后装芯片覆盖率提升,2020年ETC后装市场存量空间减少,而在增量的ETC前装市场尚未启动,使得公司2020年业绩大幅下滑。虽然自2021年开始,我国新车的ETC前装市场逐步启动,但由于ETC市场的发展,受到相关行业政策制定、产品技术标准选代、以及下游客户支持等相关方面因素的影响,公司ETC前装芯片的销售情况未来仍具有较大不确定性,公司未来仍存在业绩大幅波动甚至业绩下滑的风险。

同题二:年报显示,2019年受政策推动,公司主营产品ETC芯片产品的收入和业绩在交通部政策推广下,实现了较高业绩水平。2020年由于ETC芯片实现量升,市场存量空间减少,而在增量的ETC车载终端市场,公司ETC前装芯片尚未在当年带来业绩贡献。同时,公司的Wi-Fi、蓝牙TWS等芯片产品在2020年处于更新换代和市场推广期,高毛利的新产品尚未能在当年带来业绩支持。因此公司2020年度的收入和毛利率有所下滑。除此之外,随着公司研发团队规模扩大,以及在2020年度完成对杏鹏Advecow公司的收购,相关的研发支出也有所增长,从而进一步影响了公司当年的净利润水平。

未来随着ETC前装市场的启动,以及公司新款Wi-Fi、蓝牙TWS等产品的持续推广及量产销售,公司将继续在多个产品线领域完善布局,提升市场份额,因此公司仍具备较强的持续盈利能力。

(三)补充风险提示

公司将进一步进行相应风险提示:

2019年,公司ETC芯片产品在国务院、交通部等主管部门的政策推广下,在当年实现了较高的ETC安装率以及较好的业绩水平。但由于2019年ETC后装芯片覆盖率提升,2020年ETC后装市场存量空间减少,而在增量的ETC前装市场尚未启动,使得公司2020年业绩大幅下滑。虽然自2021年开始,我国新车的ETC前装市场逐步启动,但由于ETC市场的发展,受到相关行业政策制定、产品技术标准选代、以及下游客户支持等相关方面因素的影响,公司ETC前装芯片的销售情况未来仍具有较大不确定性,公司未来仍存在业绩大幅波动甚至业绩下滑的风险。

同题二:年报显示,2019年受政策推动,公司主营产品ETC芯片产品的收入和业绩在交通部政策推广下,实现了较高业绩水平。2020年由于ETC芯片实现量升,市场存量空间减少,而在增量的ETC车载终端市场,公司ETC前装芯片尚未在当年带来业绩贡献,且前装芯片尚未给公司带来业绩贡献的情况,说明公司后续拟采取的措施及应对方案,若存在相关风险,充分进行提示。

回复:

一、结合ETC前装、后装的行业政策、竞争格局等,说明前装市场是否对后装市场具有替代效应,是否是造成后装市场需求放缓、公司业绩下降的主要原因

(一)ETC前装市场与后装市场的关系

ETC前装和后装产品有所区别。

其中,ETC后装芯片是在国内市场的存量汽车上进行安装,从而使得车辆具备在高速公路上智能收费的功能。截至目前,我国汽车保有量已接近3亿辆,在2019年国务院、交通部等部门政策推动下,现约5%左右车辆已安装了ETC装置,对于高速公路交通效率的提升,起到关键作用。在ETC芯片市场,公司已占据约70%的市场份额。

ETC前装芯片是在自2021年开始的增量新车型上,新车出厂时,用户可选择预置安装。我国每年大约销售2000-3000万辆新车,新车出厂时,如已安装ETC前装装置,该新车不需再安装后装ETC芯片。在前装芯片领域,公司也与相关整车厂建立合作关系,ETC前装芯片也将对公司2021年业绩产生贡献,预计在该领域,公司也将继续保持较高市场份额。

但是,和ETC后装芯片不同,ETC前装芯片属于车规级芯片,认证门槛更高,对安全性、可靠性、稳定性等方面有更为苛刻要求,需通过AEC-Q100认证。

和传统消费级芯片相比,车规级芯片的特点如下:

1.温度要求:普通民用产品的使用温度范围是:0℃-70℃,而汽车内部的温度范围可以达到-40℃-150℃,因此车载芯片需要具有更好的温度耐受程度;

2.稳定性要求:汽车的行驶中存在道路颠簸而导致的震动和冲击,雨水冲刷、发霉、粉尘和有害气体侵入等情况,这些条件都要求车载芯片需要具有更强的稳定性;

3.耐久性:一般的汽车设计寿命都在16年20万公里左右,远大于消费电子产品寿命要求,同时核心车载芯片拆卸更换难度较大,要求车载芯片需要具有良好的耐久性。

因此,ETC前装和后装产品有所区别,前装市场并非公司ETC后装市场需求放缓、业绩下滑的主要原因。

(二)公司2020年业绩下滑的主要原因

公司2020年业绩下滑,主要系公司2019年ETC芯片产品在国务院、交通部等政策推广下,实现了较高的ETC安装率以及较好的业绩水平。2020年由于ETC安装率提升,使得ETC后装市场存量空间减少,而在增量的ETC前装市场尚未启动,公司ETC前装芯片尚未在当年带来业绩贡献,因此公司ETC芯片产品在2020年处于更新换代和市场推广阶段,高毛利的新产品尚未能在当年带来业绩支持。因此公司2020年的收入和毛利率有所下滑。除此之外,随着公司研发团队扩大,以及当年完成收购杏鹏Advecow公司,相关的研发支出也有所增长,从而进一步影响了公司当年的净利润水平。

(三)我国出台多项政策,未来将进一步推动高速公路ETC产品发展

从行业政策来看,近年来我国政府出台多项政策大力推动高速公路ETC的普及与发展,提升ETC后装覆盖率,并推动ETC前装升级。

2019年5月以来,国家相关主管部门先后发布《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》、《关于大力推动高速公路ETC发展应用工作的通知》和《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》,除要求大幅提升ETC用户数量和使用率外,对ETC的汽车预置安装也做出了指示,要求2019年底前完成ETC车载装置技术标准制定工作。

其中,国务院办公厅于2019年5月出台关于印发《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案的通知,要求"按照"远近结合、统筹谋划,科学设计、有序推进、安全稳定、提效降费"的原则,明确技术路线,加快工程建设,力争2019年底前基本取消全国高速公路省界收费站"。"组织辖区政府及相关部门,深入居民小区和村镇,开展宣传和安装服务,2019年底前各省(区、市)高速公路入口车辆使用ETC比例达到90%以上"。根据通知,到2019年底,各省(区、市)高速公路入口车辆使用ETC比例达到90%以上,对2019年ETC安装覆盖率提出了较高要求。

交通部于2019年5月印发《大力推动高速公路ETC发展应用工作通知》,明确8项工作举措,系统推动ETC安装使用,为撤销高速公路省界收费站创造条件,通知提出,全面实施ETC车载装置(OBU)免费安装,并提加安装服务网点,2019年6月起在高速公路服务区和具备条件的高速公路收费站出入口广场,为通行高速公路车辆开展ETC安装服务。按照计划,到2019年年底,各省(区、市)汽车ETC安装率达到80%以上,通行高速公路的车辆ETC使用率达到80%以上,高速公路基本实现不停车快捷收费。

发改委和交通运输部于2019年6月印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》,加大ETC使用优惠力度,实现车载装置免费安装全覆盖;鼓励社会资本参与发行、通过积分、打折、返利、红包等形式优惠用户通行,四是完善基本优惠政策,严格落实ETC车辆不少于5%的通行费优惠,对通行本区域的 ETC车辆实行无差别基本优惠政策。

上述相关政策的出台,对于我国2019年ETC后装市场整体安装率的提升,起到直接推动的作用。由于公司在国内后装ETC芯片市场处于领先地位,2019年公司ETC芯片在后装市场的占有率达到70%左右,占据市场主导地位。因此,2019年交通部关于推广ETC应用相关政策,对公司2019年ETC后装市场需求起到推动作用,公司当年ETC芯片产品收入超过5个亿,远超之前年度该等产品的收入规模,对公司2019年业绩贡献规模较大。

但在该等政策推动下,由于我国机动车的ETC后装市场的覆盖率已在2019年年底超过80%,实现较高水平,2020年后,尚未安装ETC芯片的存量车辆数量和市场空间减少,从而使得公司2020年ETC芯片产品收入大幅下滑,2020年公司ETC芯片产品相关收入不到1亿元。同时,公司为完成2019年底ETC产品覆盖率的政策目标,2019年在ETC领域投入较多研发和运营资源,对于公司Wi-Fi、蓝牙等其他业务线的新产品研发迭代进度产生影响,从而使得公司2020年整体业绩大幅下滑。

此外,除了ETC后装市场,相关主管部门对ETC前装设备的研发提出了明确的时间节点和更高的技术要求,2020年4月7日,工信部装备工业发展中心发布的《关于调整《公告)产品准入相关要求的通知》(装备中心(2020)103号),要求自2021年1月1日起,新申请