证券代码:002869　证券简称:金溢科技　公告编号:2022-051

深圳市金溢科技股份有限公司关于深圳证券交易所2021年年报问询函的回复公告

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。

深圳市金溢科技股份有限公司(以下简称“公司”或“金溢科技”)于2022年5月13日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对深圳市金溢科技股份有限公司2021年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2022〕第266号)(以下简称“《问询函》”)。公司董事会对此高度重视,立即组织相关人员对《问询函》相关问题进行了认真核查,现就《问询函》相关情况回复如下:

一、你公司主营高速公路ETC设备业务,2021年度营业收入为3.02亿元,同比减少80.71%,扣除后的营业收入为2.6亿元;2020年和2019年度营业收入分别为15.64亿元、28.6亿元。请结合主营业务所处行业发展状况、市场需求变化趋势、市场竞争、业务开展及销售订单等情况,详细说明本期营业收入大幅减少的原因及合理性,你公司经营环境是否发生重大不利变化,主营业务收入下滑是否具有持续性,充分提示可能面临的经营风险。

【公司回复】:

(一)本期营业收入大幅减少的原因及合理性

1、高速公路ETC所处行业过去三年发展状况、市场需求变化

智慧交通行业属于技术密集型产业,行业受政府对交通基础设施建设的政策影响较大,并随着宏观经济波动而呈现一定的周期性变化。

2019年,国家实施取消省界收费站工程,大力推进高速公路电子不停车快捷收费应用,全年ETC用户增长达到1.2亿,ETC的装车率达到70%以上。ETC行业受益于取消省界收费站政策推动而呈现高景气度,行业出现爆发性增长。各省大力开展高速ETC相关工程建设以及ETC用户推广,ETC相关设备需求量大增,公司业绩实现大幅增长。

2020年度,高速公路ETC路侧设备市场需求仍维持在较高水平。虽然2019年末取消省界收费站工程基本完成,但ETC收费系统仍需不断完善,市场需求主要来自于对老旧设备、识别率不足的设备进行更换,门架天线的备份需求,以及新建高速公路带来的ETC路侧设备需求。

2021年度,高速ETC市场经过快速发展,相应场景下的ETC技术和应用已相对成熟,后装ETC标签的需求经过2019年的高峰期后,趋于平稳,行业发展回归常态。目前后装市场增量主要依赖于新增用户安装、设备更换、设备升级改造以及收费公路里程增长等带来的需求。

2、同行业收入变化

ETC行业企业营业收入同交通行业基础设施建设趋步发展,根据公司与同行业企业北京万集科技股份有限公司(以下简称“万集科技”)、上海华铭智能终端设备股份有限公司(以下简称“华铭智能”)2014年至2018年期间的营业收入显示,在行业常态发展下,ETC行业年均营业收入为4.6亿元,具体情况如下:

2014年-2018年ETC企业营业收入　单位:人民币,亿元

年度	金溢科技	万集科技	华铭智能
2014年	4.27	1.15	2.75
2015年	7.52	2.99	6.18
2016年	6.69	3.60	5.73
2017年	6.23	2.21	5.48
2018年	6.04	3.01	5.11
2018年及以前年度平均收入	6.15	2.59	5.05
行业年均营业收入	4.60		

注:万集科技收入仅列示ETC业务营业收入。

资料来源:各公司年报。

综上所述,结合2014年-2018年ETC行业年平均收入情况,综合考虑2019年行业政策刺激带来非常规业态对未来市场需求的透支,ETC行业企业收入整体呈现大幅下滑趋势,2021年度公司高速公路ETC业务营业收入下滑符合市场发展规律。

(二)公司经营环境是否发生重大不利变化,主营业务收入下滑是否具有持续性

1、ETC所处行业未来发展趋势、市场需求变化趋势

后装ETC市场作为传统ETC业务基本盘,依靠每年新增高速公路里程及ETC渗透率提升带来的增量市场,以及设备更换、升级改造带来的换市场需求,保证行业内企业得以持续、稳定地经营发展。目前市场经过两年库存消化,当前车载 OBU 重新进入补库存阶段。同时,终端消费者对于OBU需求也较2021年有所增长,一方面是2019年前的存量OBU替换需求,2019年前安装的OBU因电池消耗及电子元器件灵敏度降低,开始陆续进入更换周期;另一方面是尚未安装 ETC 车辆的加装需求。根据交通运输部数据,后装OBU的渗透率约为80%,按全国乘用车约3亿量的保有量计算,目前尚有6000万辆车未安装ETC-OBU,有望贡献一部分的加装需求。综合补库存和终端需求增加这两方面因素,我们预计公司ETC业务2022年有望回暖。

前装ETC市场作为ETC企业未来重点拓展阵地,也将承载着ETC行业发展的未来。根据工信部发布的相关通知,自2021年1月1日起,乘用车、客车、货车及专用车可选装采用直接供电方式的ETC车载装置(即前装ETC-OBU),标志着ETC从后装进入到前装时代。随着前装设施及产品的成熟、量产能力的提升,预计将为生产销售ETC设备企业带来较为稳定、持续的市场需求。

与此同时,随着国家在新基建、交通强国政策推动下,智慧交通的推进力度不断加大,ETC设备作为ETC企业进入智能网联领域的载体,必将从单一的ETC功能朝着多场景、多样化功能需求产品升级,行业也将从ETC1.0时代迈向ETC2.0时代。ETC2.0产品不仅支持ETC收费,还能给车辆提供超时空、超时态的路侧信息,赋能智能汽车从交通工具升级为智慧交通服务,基于大数据的智慧公路拓展应用将得以推广实现。随着ETC设备功能多样化开拓,将ETC产品从高速ETC向智慧停车、城市交通管理、汽车金融等领域延伸,打造ETC+业务生态,也将为ETC企业打开更广阔的车联网后服务市场。

2、高速公路ETC行业市场竞争、业务开展及销售订单情况

(1)市场竞争格局

我国对ETC企业实行产品资质准入制,企业产品只有通过交通部交通工程监理检测中心的检测后,才能参与ETC建设招投标,因此国内市场中ETC企业数量较少。目前,在国内ETC行业企业中,公司与万集科技、聚利科技在车载ETC产品方面的销售量相对较高。

(2)业务开展及销售订单情况

公司从车、路两端出发,积极探索智慧交通系统构建之道,以“技术创新+客户需求”双轮驱动,聚焦智慧高速、智慧城市、智慧网联三大业务领域,为行业客户提供一站式整体解决方案。

2022年,公司紧贴客户需求,挖掘新业务机会,积极拓展新项目,截至2022年3月31日,公司实现营业收入8356.63万元,在手订单和意向订单约13亿元,经营业绩较上年同期有所提升。

综合上述行业发展趋势、业务拓展情况分析,公司经营环境未发生重大不利变化,所处行业经过2021年触底后,2022年将回归常态,在稳中有增的市场需求背景下,公司预计主营业务收入不会面临持续性下滑的可能。

(三)可能面临的风险

1、行业政策对公司经营带来的业绩波动风险

公司业务属于智能交通领域,该领域的发展受国家政策的影响较为显著。公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持政策及国家在交通基础设施行业的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响,公司业绩也受政策刺激因素影响可能产生相应波动。如果未来国家对智能交通有关领域的支持政策或支持力度发生变化,公司经营业绩可能将受到一定程度影响。

针对上述风险,公司将加大研发力度,扩充产品序列,拓展新的业务领域和客户群体,积极探索新的商业模式,使自身持续保持竞争优势。

2、新业务拓展及技术创新风险

公司近年来积极发展新业务,将产品从ETC向智慧公路、V2X、城市智慧停车、城市交通管理等方向延伸,不断拓宽城市交通、车联网的应用场景,但上述新业务商业模式尚未成熟,关键应用场景有待进一步挖掘。同时,部分新技术还需经过大规模验证才能最终推向市场,相关问题成为制约上述技术和产品大规模推广应用的重要原因。公司为新业务发展投入大量资金和人力成本,如新业务市场拓展进度未达预期或公司的技术创新最终未能被市场接纳,新增的技术研发及市场开拓投入将对公司业绩造成影响,公司业绩将可能出现急剧下滑的风险。

针对业务拓展及技术创新风险,公司将在新业务拓展及新技术产品开发之前做好相关市场调研,充分把握技术发展趋势和市场需求方向,制定精准的业务规划和市场策略,同时通过加强多方合作来分散相应风险。

4、投资影响的风险

目前,新冠疫情在局部地区仍存在反复,尚未完全结束,如果疫情大面积反弹,将可能导致交通领域的工程建设、业务开展、商务活动的开展难度加大。受此影响,经济复苏力度、汽车销售量和交通出行需求可能会有所降低,交通基础设施投资进度会放缓,车主的安装需求也会减弱,可能对公司业绩造成一定影响。

针对可能发生的影响,公司会加强对疫情的关注和防控,保障员工健康,灵活调整业务拓展策略,尽量减轻疫情对生产经营的影响。同时,公司ETC技术非接触的特性、对无人值守方式的支持,亦可助力国家的疫情防控。

二、你公司2021年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)为-2.06亿元,扣非后净利润为负值,连续三年亏损,营业收入扣除本构成扣非后净利润为负值,请结合收入和成本构成、折旧及预计摊销费用等因素,说明本期扣非后净利润大幅减少的原因,已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施,是否对你公司持续经营能力产生不利影响,并进行充分的风险提示。

【公司回复】:

(一)本期扣非后净利润大幅减少的原因

1、公司2019年-2021年合并利润表各项指标情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
一、营业收入	30,155.51	156,364.60	286,015.59
减:营业成本	18,665.09	57,858.77	149,122.46
税金及附加	478.26	-123.29	3,978.00
销售费用	10,534.61	10,563.42	14,126.29
管理费用	9,406.71	10,712.88	11,524.91
研发费用	8,293.28	12,420.47	10,068.40
财务费用	-2,002.11	-3,152.52	-1,682.87
加:其他收益	3,989.43	11,002.19	6,041.85
投资收益(损失以“-”号填列)	1,047.91	605.64	989.82
公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	76.88	-	-
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,322.99	9.04	-3,028.98
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-11,186.56	-2,483.19	-910.00
资产处置收益(损失以“-”号填列)	-39.67	-	1.97
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	-22,656.33	77,218.55	101,973.07
加:营业外收入	144.93	179.80	135.07
减:营业外支出	619.05	5,047.77	289.64
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	-23,128.44	72,350.58	101,818.51
减:所得税费用	-3,856.20	9,455.19	14,550.27
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	-19,272.25	62,895.39	87,268.23
归属于母公司所有者的净利润(净亏损以“-”号填列)	-19,273.24	63,063.10	87,526.49
少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	-0.01	-167.70	-258.26
非经常性损益净额	1,349.82	-2,931.45	1,905.54
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	-20,623.06	65,994.54	85,620.95

2019年、2020年、2021年归属于上市公司股东的扣非后净利润分别为8.56亿元、6.60亿元、-2.06亿元,下滑明显。其中,2021年较2020年所得税同比减少131.25%。

2、扣非后净利润大幅减少的原因主要包括以下几个方面:

(1)营业收入下降

受2019年国家取消高速公路省界收费站的政策刺激,2019年-2020年的业务超常规增长,2020年开始到2021年高速ETC行业的发展逐渐回归常态,2021年受国家相关政策调整及市场环境等综合因素影响,业务量比前两年减少,公司整体营业收入大幅下降,从2020年15.64亿元降为2021年3.02亿元,下降12.62亿元,降幅80.71%。

(2)毛利率下降

公司主营高速公路ETC设备产品2020年实现营业收入15.33亿元,毛利率63.26%,2021年高速公路ETC设备产品实现营业收入2.81亿元,毛利率40.19%,较上年下降23.07%。毛利率下降主要原因包括:销售价格下降、产品销售结构变化、双工厂模式下生产成本上升等。毛利率下降原因分析详见“问题三”回复内容。

(3)期间费用率上升

2021年公司采取费用控制措施,销售费用、管理费用、研发费用三项费用整体下降16.21%,其中销售费用下降0.27%,管理费用下降12.19%,研发费用下降33.23%。但因收入下降幅度达80.71%,期间费用降幅低于收入降幅,期间费用率整体上升72.08%。

2020年底佛山生产基地启用、广州万科云办公区入驻前装修,2021年研发质量管控类设备增多,导致三项费用中折旧费用较上期上升61.78%。

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动率(%)
营业收入	30,155.51	156,364.60	-80.71
销售费用	10,534.61	10,563.42	-0.27
管理费用	9,406.71	10,712.88	-12.19
研发费用	8,293.28	12,420.47	-33.23
期间费用合计	28,234.60	33,696.77	-16.21
其中:折旧费用	2,027.25	1,253.06	61.78
期间费用率(%)	93.63	21.55	72.08

期间费用中,销售费用的降幅相对较低,主要原因为返修率、单位返修成本上升导致当期发生和计提售后服务费用上升,从2020年度1,846.91万元上升到2021年度5,099.04万元,同比增长176.08%。售后服务费用上升原因分析详见“问题八”回复内容。

(4)信用减值/资产减值准备计提增加

2020年-2021年信用减值/资产减值准备计提情况如下:

单位:万元

项目	2019年报数	2020年报数	变动率(%)
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,322.99	9.04	14,739.46
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-11,186.56	-2,483.19	350.49
其中:存货跌价损失	-9,801.48	-2,217.04	342.10
股权投资减值损失	-1,762.48	-	100.00
其他	377.40	-266.15	-241.80
合计	-12,509.55	-2,474.15	405.61

注:其他为合同资产、其他非流动资产对应减值损失。

应收账款方面:公司的应收账款期末余额较高,超过2021年收入水平,应收账款账龄延长,坏账风险上升。公司客户主要为高速公路运营商、智能交通系统集成商、银行等大型国企,有其特殊的行业背景。受疫情影响,客户压缩资金预算,部分项目延期付款,账龄变长导致本期新增计提信用减值损失1,322.99万元。

存货方面:为应对2019年政策红利带来的行业爆发性增长,公司于2019年采购大量存货,虽然2020年行业趋于平稳后取消部分采购订单,依然有部分存货因2021年销售订单减少,产品升级换代等原因没有及时消耗,导致本报告期计提存货跌价准备9,801.48万元。

长期股权投资方面:2022年初,公司获悉参股公司深圳镓华微电子有限公司(以下简称“镓华微电子”)涉嫌在投资协议签订过程中向公司提供虚假财务数据,严重影响公司对镓华微电子的估值,CHARLES CHUNLI LIU作为镓华微电子的实际控制人及董事长,涉嫌存在严重违反投资协议约定的行为,给公司利益造成严重损害。基于此,公司认为镓华微电子的股权投资出现减值迹象,经专业机构评估测算后,计提减值准备1,762.48万元。镓华微电子减值准备依据分析详见“问题七”回复内容。

(5)其他收益下降

本报告期公司其他收益合计3,989.43万元,较上年减少7,012.76万元,降幅63.74%。其中受业务量下降影响,本报告期公司软件退税金额较上年减少7,122.22万元,降幅达76.85%。

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动率(%)
软件退税	2,145.19	9,267.41	-76.85
其他	1,844.24	1,734.77	6.31
其他收益合计	3,989.43	11,002.19	-63.74

综上所述,受营业收入下降、毛利率下降、期间费用率上升、减值计提增加、其他收益下降等综合因素影响,本报告期公司扣非后净利润大幅减少。

(二)已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施

1、业务创收方面

当前我国正处于交通强国建设的高质量发展阶段,智慧交通领域将迎来新的发展机遇,公司多项业务将全面受益于交通强国战略的政策红利。2022年度,公司将根据内外部环境变化,优化现有业务体系,依托原有技术及产品应用市场,明确智慧高速、智慧城市、智慧网联三大板块业务发展方向,并推动业务升级。

在智慧高速业务板块,公司将基于传统ETC业务,对原有项目进行升级维护,保证市场占有率稳中有升;在智慧城市业务板块,总结ETC在停车场和路边停车场景中可复制的业务模式,拓展ETC无感加油、无感充电等创新应用场景;在智慧网联业务板块,公司将深挖客户价值,结合主机厂ETC2.0和ECU国标2.0的技术演进,打造可持续的前装业务盈利模式。

公司将坚持聚焦战略,以“技术创新+客户需求”双轮驱动,进一步加强业务解决方案的研发和集成能力,努力打造高水平专业化解决方案支撑团队,探索出以解决方案带动产品销售的业务模式,通过为客户提供智慧交通整体解决方案,带动核心产品服务的销售。

2、降本挖费方面

在组织架构升级、人才密度提升、流程效率提升、资源整合等方面持续优化,公司在加强预算管理、强化预算对费用管控的约束机制,对重点降本挖费项目成立总经理督办团队。研发部门及供应链、质量中心等,在控制成本的基础上保质保供。公司各业务板块日常经营活动过程中,严格按照预算控制成本和费用。

3、资产管理方面

加强货币资金、应收账款、存货、物业等公司重要资产管理。货币资金管理上,在风险可控前提下优化理财结构,提升理财效益;应收账款管理方面,建立跟踪、催收、考核机制,实现存量及增量应收账款的快速回流;存货管理上,加强原材料的安全库存测算,做好排产工作,避免存货超期造成损失;物业管理方面,提高物业使用效率,退租部分物业,盘活自有物业,将闲置的物业对外出租赚取收益。

在深入开展创收降本挖费分析的基础上,明确2022年度的创收降本挖费目标,落实责任,通过流程、制度、机制等手段,深入推进全员、全过程、全要素的创收降本挖费工作。

综上所述,结合2014年-2018年ETC行业年平均收入情况,综合考虑2019年行业政策刺激带来非常规业态对未来市场需求的透支,ETC行业企业收入整体呈现大幅下滑趋势,2021年度公司高速公路ETC业务营业收入下滑符合市场发展规律。

(二)公司经营环境是否发生重大不利变化,主营业务收入下滑是否具有持续性

1、ETC所处行业未来发展趋势、市场需求变化趋势

后装ETC市场作为传统ETC业务基本盘,依靠每年新增高速公路里程及ETC渗透率提升带来的增量市场,以及设备更换、升级改造带来的换市场需求,保证行业内企业得以持续、稳定地经营发展。目前市场经过两年库存消化,当前车载 OBU 重新进入补库存阶段。同时,终端消费者对于OBU需求也较2021年有所增长,一方面是2019年前的存量OBU替换需求,2019年前安装的OBU因电池消耗及电子元器件灵敏度降低,开始陆续进入更换周期;另一方面是尚未安装 ETC 车辆的加装需求。根据交通运输部数据,后装OBU的渗透率约为80%,按全国乘用车约3亿量的保有量计算,目前尚有6000万辆车未安装ETC-OBU,有望贡献一部分的加装需求。综合补库存和终端需求增加这两方面因素,我们预计公司ETC业务2022年有望回暖。

前装ETC市场作为ETC企业未来重点拓展阵地,也将承载着ETC行业发展的未来。根据工信部发布的相关通知,自2021年1月1日起,乘用车、客车、货车及专用车可选装采用直接供电方式的ETC车载装置(即前装ETC-OBU),标志着ETC从后装进入到前装时代。随着前装设施及产品的成熟、量产能力的提升,预计将为生产销售ETC设备企业带来较为稳定、持续的市场需求。

与此同时,随着国家在新基建、交通强国政策推动下,智慧交通的推进力度不断加大,ETC设备作为ETC企业进入智能网联领域的载体,必将从单一的ETC功能朝着多场景、多样化功能需求产品升级,行业也将从ETC1.0时代迈向ETC2.0时代。ETC2.0产品不仅支持ETC收费,还能给车辆提供超时空、超时态的路侧信息,赋能智能汽车从交通工具升级为智慧交通服务,基于大数据的智慧公路拓展应用将得以推广实现。随着ETC设备功能多样化开拓,将ETC产品从高速ETC向智慧停车、城市交通管理、汽车金融等领域延伸,打造ETC+业务生态,也将为ETC企业打开更广阔的车联网后服务市场。

2、高速公路ETC行业市场竞争、业务开展及销售订单情况

(1)市场竞争格局

我国对ETC企业实行产品资质准入制,企业产品只有通过交通部交通工程监理检测中心的检测后,才能参与ETC建设招投标,因此国内市场中ETC企业数量较少。目前,在国内ETC行业企业中,公司与万集科技、聚利科技在车载ETC产品方面的销售量相对较高。

(2)业务开展及销售订单情况

公司从车、路两端出发,积极探索智慧交通系统构建之道,以“技术创新+客户需求”双轮驱动,聚焦智慧高速、智慧城市、智慧网联三大业务领域,为行业客户提供一站式整体解决方案。

2022年,公司紧贴客户需求,挖掘新业务机会,积极拓展新项目,截至2022年3月31日,公司实现营业收入8356.63万元,在手订单和意向订单约13亿元,经营业绩较上年同期有所提升。

综合上述行业发展趋势、业务拓展情况分析,公司经营环境未发生重大不利变化,所处行业经过2021年触底后,2022年将回归常态,在稳中有增的市场需求背景下,公司预计主营业务收入不会面临持续性下滑的可能。

(三)可能面临的风险

1、行业政策对公司经营带来的业绩波动风险

公司业务属于智能交通领域,该领域的发展受国家政策的影响较为显著。公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持政策及国家在交通基础设施行业的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响,公司业绩也受政策刺激因素影响可能产生相应波动。如果未来国家对智能交通有关领域的支持政策或支持力度发生变化,公司经营业绩可能将受到一定程度影响。

针对上述风险,公司将加大研发力度,扩充产品序列,拓展新的业务领域和客户群体,积极探索新的商业模式,使自身持续保持竞争优势。

2、新业务拓展及技术创新风险

公司近年来积极发展新业务,将产品从ETC向智慧公路、V2X、城市智慧停车、城市交通管理等方向延伸,不断拓宽城市交通、车联网的应用场景,但上述新业务商业模式尚未成熟,关键应用场景有待进一步挖掘。同时,部分新技术还需经过大规模验证才能最终推向市场,相关问题成为制约上述技术和产品大规模推广应用的重要原因。公司为新业务发展投入大量资金和人力成本,如新业务市场拓展进度未达预期或公司的技术创新最终未能被市场接纳,新增的技术研发及市场开拓投入将对公司业绩造成影响,公司业绩将可能出现急剧下滑的风险。

针对新业务拓展及技术创新风险,公司将在新业务拓展及新技术产品开发之前做好相关市场调研,充分把握技术发展趋势和市场需求方向,制定精准的业务规划和市场策略,同时通过加强多方合作来分散相应风险。

4、投资影响的风险

目前,新冠疫情在局部地区仍存在反复,尚未完全结束,如果疫情大面积反弹,将可能导致交通领域的工程建设、业务开展、商务活动的开展难度加大。受此影响,经济复苏力度、汽车销售量和交通出行需求可能会有所降低,交通基础设施投资进度会放缓,车主的安装需求也会减弱,可能对公司业绩造成一定影响。

针对可能发生的影响,公司会加强对疫情的关注和防控,保障员工健康,灵活调整业务拓展策略,尽量减轻疫情对生产经营的影响。同时,公司ETC技术非接触的特性、对无人值守方式的支持,亦可助力国家的疫情防控。

三、你公司2021年度计提了上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)为-2.06亿元,同比减少131.25%;2020年和2019年度扣非后净利润分别为6.60亿元、8.56亿元。请结合收入和成本构成、折旧及预计摊销费用等因素,说明本期扣非后净利润大幅减少的原因,已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施,是否对你公司持续经营能力产生不利影响,并进行充分的风险提示。

【公司回复】:

(一)本期扣非后净利润大幅减少的原因

1、公司2019年-2021年合并利润表各项指标情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
一、营业收入	30,155.51	156,364.60	286,015.59
减:营业成本	18,665.09	57,858.77	149,122.46
税金及附加	478.26	-123.29	3,978.00
销售费用	10,534.61	10,563.42	14,126.29
管理费用	9,406.71	10,712.88	11,524.91
研发费用	8,293.28	12,420.47	10,068.40
财务费用	-2,002.11	-3,152.52	-1,682.87
加:其他收益	3,989.43	11,002.19	6,041.85
投资收益(损失以“-”号填列)	1,047.91	605.64	989.82
公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	76.88	-	-
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,322.99	9.04	-3,028.98
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-11,186.56	-2,483.19	-910.00
资产处置收益(损失以“-”号填列)	-39.67	-	1.97
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	-22,656.33	77,218.55	101,973.07
加:营业外收入	144.93	179.80	135.07
减:营业外支出	619.05	5,047.77	289.64
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	-23,128.44	72,350.58	101,818.51
减:所得税费用	-3,856.20	9,455.19	14,550.27
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	-19,272.25	62,895.39	87,268.23
归属于母公司所有者的净利润(净亏损以“-”号填列)	-19,273.24	63,063.10	87,526.49
少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	-0.01	-167.70	-258.26
非经常性损益净额	1,349.82	-2,931.45	1,905.54
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	-20,623.06	65,994.54	85,620.95

2019年、2020年、2021年归属于上市公司股东的扣非后净利润分别为8.56亿元、6.60亿元、-2.06亿元,下滑明显。其中,2021年较2020年所得税同比减少131.25%。

2、扣非后净利润大幅减少的原因主要包括以下几个方面:

(1)营业收入下降

受2019年国家取消高速公路省界收费站的政策刺激,2019年-2020年的业务超常规增长,2020年开始到2021年高速ETC行业的发展逐渐回归常态,2021年受国家相关政策调整及市场环境等综合因素影响,业务量比前两年减少,公司整体营业收入大幅下降,从2020年15.64亿元降为2021年3.02亿元,下降12.62亿元,降幅80.71%。

(2)毛利率下降

公司主营高速公路ETC设备产品2020年实现营业收入15.33亿元,毛利率63.26%,2021年高速公路ETC设备产品实现营业收入2.81亿元,毛利率40.19%,较上年下降23.07%。毛利率下降主要原因包括:销售价格下降、产品销售结构变化、双工厂模式下生产成本上升等。毛利率下降原因分析详见“问题三”回复内容。

(3)期间费用率上升

2021年公司采取费用控制措施,销售费用、管理费用、研发费用三项费用整体下降16.21%,其中销售费用下降0.27%,管理费用下降12.19%,研发费用下降33.23%。但因收入下降幅度达80.71%,期间费用降幅低于收入降幅,期间费用率整体上升72.08%。

2020年底佛山生产基地启用、广州万科云办公区入驻前装修,2021年研发质量管控类设备增多,导致三项费用中折旧费用较上期上升61.78%。

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动率(%)
营业收入	30,155.51	156,364.60	-80.71
销售费用	10,534.61	10,563.42	-0.27
管理费用	9,406.71	10,712.88	-12.19
研发费用	8,293.28	12,420.47	-33.23
期间费用合计	28,234.60	33,696.77	-16.21
其中:折旧费用	2,027.25	1,253.06	61.78
期间费用率(%)	93.63	21.55	72.08

期间费用中,销售费用的降幅相对较低,主要原因为返修率、单位返修成本上升导致当期发生和计提售后服务费用上升,从2020年度1,846.91万元上升到2021年度5,099.04万元,同比增长176.08%。售后服务费用上升原因分析详见“问题八”回复内容。

(4)信用减值/资产减值准备计提增加

2020年-2021年信用减值/资产减值准备计提情况如下:

单位:万元

项目	2019年报数	2020年报数	变动率(%)
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,322.99	9.04	14,739.46
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-11,186.56	-2,483.19	350.49
其中:存货跌价损失	-9,801.48	-2,217.04	342.10
股权投资减值损失	-1,762.48	-	100.00
其他	377.40	-266.15	-241.80
合计	-12,509.55	-2,474.15	405.61

注:其他为合同资产、其他非流动资产对应减值损失。

应收账款方面:公司的应收账款期末余额较高,超过2021年收入水平,应收账款账龄延长,坏账风险上升。公司客户主要为高速公路运营商、智能交通系统集成商、银行等大型国企,有其特殊的行业背景。受疫情影响,客户压缩资金预算,部分项目延期付款,账龄变长导致本期新增计提信用减值损失1,322.99万元。

存货方面:为应对2019年政策红利带来的行业爆发性增长,公司于2019年采购大量存货,虽然2020年行业趋于平稳后取消部分采购订单,依然有部分存货因2021年销售订单减少,产品升级换代等原因没有及时消耗,导致本报告期计提存货跌价准备9,801.48万元。

长期股权投资方面:2022年初,公司获悉参股公司深圳镓华微电子有限公司(以下简称“镓华微电子”)涉嫌在投资协议签订过程中向公司提供虚假财务数据,严重影响公司对镓华微电子的估值,CHARLES CHUNLI LIU作为镓华微电子的实际控制人及董事长,涉嫌存在严重违反投资协议约定的行为,给公司利益造成严重损害。基于此,公司认为镓华微电子的股权投资出现减值迹象,经专业机构评估测算后,计提减值准备1,762.48万元。镓华微电子减值准备依据分析详见“问题七”回复内容。

(5)其他收益下降

本报告期公司其他收益合计3,989.43万元,较上年减少7,012.76万元,降幅63.74%。其中受业务量下降影响,本报告期公司软件退税金额较上年减少7,122.22万元,降幅达76.85%。

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动率(%)
软件退税	2,145.19	9,267.41	-76.85
其他	1,844.24	1,734.77	6.31
其他收益合计	3,989.43	11,002.19	-63.74

综上所述,受营业收入下降、毛利率下降、期间费用率上升、减值计提增加、其他收益下降等综合因素影响,本报告期公司扣非后净利润大幅减少。

(二)已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施

1、业务创收方面

当前我国正处于交通强国建设的高质量发展阶段,智慧交通领域将迎来新的发展机遇,公司多项业务将全面受益于交通强国战略的政策红利。2022年度,公司将根据内外部环境变化,优化现有业务体系,依托原有技术及产品应用市场,明确智慧高速、智慧城市、智慧网联三大板块业务发展方向,并推动业务升级。

在智慧高速业务板块,公司将基于传统ETC业务,对原有项目进行升级维护,保证市场占有率稳中有升;在智慧城市业务板块,总结ETC在停车场和路边停车场景中可复制的业务模式,拓展ETC无感加油、无感充电等创新应用场景;在智慧网联业务板块,公司将深挖客户价值,结合主机厂ETC2.0和ECU国标2.0的技术演进,打造可持续的前装业务盈利模式。

公司将坚持聚焦战略,以“技术创新+客户需求”双轮驱动,进一步加强业务解决方案的研发和集成能力,努力打造高水平专业化解决方案支撑团队,探索出以解决方案带动产品销售的业务模式,通过为客户提供智慧交通整体解决方案,带动核心产品服务的销售。

2、降本挖费方面

在组织架构升级、人才密度提升、流程效率提升、资源整合等方面持续优化,公司在加强预算管理、强化预算对费用管控的约束机制,对重点降本挖费项目成立总经理督办团队。研发部门及供应链、质量中心等,在控制成本的基础上保质保供。公司各业务板块日常经营活动过程中,严格按照预算控制成本和费用。

3、资产管理方面

加强货币资金、应收账款、存货、物业等公司重要资产管理。货币资金管理上,在风险可控前提下优化理财结构,提升理财效益;应收账款管理方面,建立跟踪、催收、考核机制,实现存量及增量应收账款的快速回流;存货管理上,加强原材料的安全库存测算,做好排产工作,避免存货超期造成损失;物业管理方面,提高物业使用效率,退租部分物业,盘活自有物业,将闲置的物业对外出租赚取收益。

在深入开展创收降本挖费分析的基础上,明确2022年度的创收降本挖费目标,落实责任,通过流程、制度、机制等手段,深入推进全员、全过程、全要素的创收降本挖费工作。

综上所述,公司预计主营业务收入不会面临持续性下滑的可能,公司内部通过各种手段强化降本挖费,2021年度出于谨慎性原则充分计提资产减值,后续通过加强资产管理,提高资产流动性,提升资产质量,公司预计导致当期扣非净利润大幅减少的因素不会对公司持续经营能力产生不利影响。

(三)可能面临的风险

1、行业政策对公司经营带来的业绩波动风险

公司业务属于智能交通领域,该领域的发展受国家政策的影响较为显著。公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持性政策及国家在交通基础设施行业的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响,公司业绩也受政策刺激因素影响可能产生相应波动。如果未来国家对智能交通有关领域的支持政策或支持力度发生变化,公司经营业绩可能将受到一定程度影响。

针对上述风险,公司将加大研发力度,扩充产品序列更多系列的新产品,拓展新的业务领域和客户群体,积极探索新的商业模式,使自身持续保持竞争优势。

2、新业务拓展及技术创新风险

公司近年来积极发展新业务,将产品从ETC向智慧公路、V2X、城市智慧停车、城市交通管理等方向延伸,不断拓宽城市交通、车联网的应用场景,但上述新业务商业模式尚未成熟,关键应用场景有待进一步挖掘。同时,部分新技术还需经过大规模验证才能最终推向市场,相关问题成为制约上述技术和产品大规模推广应用的重要原因。公司为新业务发展投入大量资金和人力成本,如新业务市场拓展进度未达预期或公司的技术创新最终未能被市场接纳,新增的技术研发及市场开拓投入将对公司业绩造成影响,公司业绩将可能出现急剧下滑的风险。

针对新业务拓展及技术创新风险,公司将在新业务拓展及新技术产品开发之前做好相关市场调研,充分把握技术发展趋势和市场需求方向,制定精准的业务规划和市场策略,同时通过加强多方合作来分散相应风险。

4、投资影响的风险

目前,新冠疫情在局部地区仍存在反复,尚未完全结束,如果疫情大面积反弹,将可能导致交通领域的工程建设、业务开展、商务活动的开展难度加大。受此影响,经济复苏力度、汽车销售量和交通出行需求可能会有所降低,交通基础设施投资进度会放缓,车主的安装需求也会减弱,可能对公司业绩造成一定影响。

针对可能发生的影响,公司会加强对疫情的关注和防控,保障员工健康,灵活调整业务拓展策略,尽量减轻疫情对生产经营的影响。同时,公司ETC技术非接触的特性、对无人值守方式的支持,亦可助力国家的疫情防控。

四、报告期末,你公司应收账款余额为3.78亿元,占营业收入的比例为125.52%,本期计提坏账准备1,395.21万元;你公司累计已计提坏账准备8,468.92万元,整体计提比例为22.38%,较上年增长8个百分点。

(1)请结合收入确认政策、信用政策及信用期限说明你公司应收账款余额较大的原因,期后回款情况及已到期尚未回款金额,是否存在无法收