

广东奥迪威传感科技股份有限公司

关于年报问询函的答复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司

根据贵公司出具的《关于对广东奥迪威传感科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2020】第042号）的要求，广东奥迪威传感科技股份有限公司（以下简称“公司”、“奥迪威”）就2019年年报问询函所提问题逐项认真核查，并回复说明如下：

1、关于研发计划

年报中多次提及“5G通讯基站”和“人工智能”等热门概念，并称“在5G基站建设、人工智能等基础设施建设的产业链上，布局新的业务增长点”、“对5G基站中关键部件介质波导滤波器进行了开发与投入”。

请你公司说明：

（1）5G介质波导滤波器的具体研发投入情况，是否已形成成果（专利），是否具有技术优势；

【公司回复】：

截至报告期末，公司5G介质波导滤波器项目的研发及相关投入161.37万元，为保持研发的持续投入，经公司第二届董事会第十五次会议和2019年年度股东大会审议批准，公司拟向不特定合格投资者公开发行股票并申报精选层，本次股票发行实际募集资金扣除相关发行费用后，将用于5G介质波导滤波器产品制造基地新建项目（一期）的建设。该建设项目已获得广东省企业投资项目备案证（证号：2019-441284-39-03-087371）。

该项目已取得了阶段性成果，并向国家知识产权局提交了五项发明专利和两项实用新型专利申请，其中：通信装置、介质波导滤波器及其制作方法的发明专利已进入实质审查阶段。

介质波导滤波器作为5G移动通信基站的核心部件，代表着高端射频器件发展的主流方向。介质波导滤波器的主要技术性能优点是功率容量大、插入损耗低，而且功率容量和无源互调性对比传统的金属介质滤波器能都得到了很大的改善，

在5G基站建设中将得到广泛应用。经过前期的投入和布局，奥迪威凭借多年的工艺技术积累，快速实现产品的成功开发并顺利试产，目前已掌握批量生产的能力。加上公司团队在传感器及其模组领域有丰富的研发、生产、销售经验，而5G介质波导滤波器与公司原主营产品的前端工艺路线相似，凭借该技术沉淀与积累，产品在技术与性价比上有明显优势。

(2) 结合公司主营业务，说明公司产品在“人工智能”领域的具体应用，以及在“人工智能”领域布局新业务增长点的可行性，是否有具体计划。

【公司回复】：

① 在人工智能的具体应用领域中，各种感知的识别（如：障碍物、温度、湿度、空气质量、触觉、视觉等）都依赖于大量传感器输出的信号支持。公司的主营业务主要分布在四个应用领域：汽车电子、安防通讯、智能仪表、环境健康电器，主营产品主要涉及位置、距离、速度探测与测量的传感器及其模组。公司研发应用在汽车电子领域的智能驾驶系统中的超声波传感器是“人工智能”领域的具体应用之一，其主要功能为利用超声波技术感应障碍物、精准探测距离，目前应用于汽车自动辅助泊车系统上的传感器，公司已实现量产并在多款乘用车上均有配置安装。其次，公司产品还具体应用在无人机感知、自动扫地机感应、智能水系统流量测控、智能终端的硬电子皮肤触觉感应等。

② 在国家新基建的政策驱动下，将促进信息化与工业化深度融合，智能交通工具、智能工程机械、服务机器人、智能电器、可穿戴设备等产品产业化，重点突破领域为新型传感器、智能测量仪表、工业控制系统、驱动器和减速器等智能核心装置。在上述应用的需求趋势下，公司在“人工智能”领域积极布局新的业务增长点，公司发展规划将推进多个应用市场的深度布局，与时俱进，并驾齐驱：

第一，抓住传感器在智能电器、环境健康领域的应用；

第二，利用核心优势加大与汽车电子战略客户技术融合，实现车载传感器在智能驾驶系统新突破；

第三，拓宽智能仪表传感器及其模组的应用领域，成为工业与民用水管理系统中的核心部件主要供应商；

第四，紧跟安防通讯及智能终端的新应用市场，发挥技术潜力与产能优势。具体计划：在下一代汽车辅助驾驶系统、无人驾驶系统，传感器作为感知层与数

据处理和应用层实现技术进一步融合。同时，公司将在其他的智能应用领域，例如：智能“无人”码头、智能仓储、智慧城市（水、气流量控制）等应用上深度布局，积极投入新产品研发，与下游的系统设计集成端保持紧密融合、同步开发，以促进公司新产品在人工智能下游应用领域形成新的增长点。

2、关于业绩波动与毛利率

年报披露显示，公司2019年营业收入251,364,973.90元，同比下降14.08%，扣除非经常性损益后的净利润-2,022,465.91元，上年同期为19,291,060.09元，由盈利转为亏损；公司近三年毛利率为34.24%、31.05%、24.17%，呈逐年下降的趋势。

请你公司：

（1）结合各项业务开展情况、收入成本情况等，说明毛利率下滑的原因；

【公司回复】：

2019年度公司的毛利率为24.17%，比2018年的31.05%下降6.88个百分点，主要原因是受汽车市场持续低迷等外部环境变化的不利影响，公司为适应市场变化，调整了销售结构及部分产品的销售价格。公司主营产品按照应用领域分为汽车电子、环境与健康电器、智能仪表和安防通讯四大业务板块，2019年各项业务的毛利变动情况具体如下：

① 汽车电子产品

公司因受到国产乘用车补贴政策退坡、汽车销量下滑、市场竞争等因素的影响，2019年汽车电子产品的销量减少517.96万件下滑21.49%。同时部分产品的销售价格也有所下降，营业收入减少3,187.08万元下降29.37%。汽车电子板块的营业毛利金额同比减少2,391.96万元，毛利率也从2018年的27.99%降至8.42%。

② 环境与健康电器产品

受消费低迷及竞争加剧的影响，2019年环境与健康电器产品的销量减少241.69万件下滑7.72%，营业收入减少578.69万元下降7.35%。受产品质量提升、平均单位成本升高的影响，环境与健康电器板块的毛利率从2018年的27.54%下降至20.65%，营业毛利金额同比减少662.27万元。

③ 安防通讯产品

受客户需求变动的影响，2019年公司安防通讯产品的销量同比减少662.24万件下滑12.03%，尽管公司加强成本控制，2019年安防通讯产品毛利率为25.20%略高于2018年的25.12%，但受销量减少的影响，营业毛利金额同比减少140.91万元。

④ 智能仪表产品

受公司积极开发境外市场的影响，2019年智能仪表产品营业收入增加74.84万元增长2.51%，但受销售结构变动的的影响（超声波流量传感器的出货增加、流量传感器芯片出货减少），毛利率从2018年的59.51%下降至57.48%，营业毛利金额同比减少17.65万元。

(2) 结合成本费用情况等，说明报告期内扣非净利润由盈利转为亏损的原因，经营业绩是否较大程度依赖非经常性损益项目，公司应对业绩下降的具体措施。

【公司回复】：

2018-2019年，公司损益相关项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	变动金额	变动幅度
营业收入	25,136.50	29,255.24	-4,118.74	-14.08%
营业成本	19,061.70	20,170.61	-1,108.91	-5.50%
销售费用	1,473.64	1,424.73	48.91	3.43%
管理费用	2,699.51	2,901.50	-201.99	-6.96%
研发费用	2,105.56	2,563.61	-458.05	-17.87%
财务费用	-110.27	-333.60	223.33	-66.95%
归属于母公司股东的净利润	561.11	2,838.28	-2,277.17	-80.23%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-202.25	1,929.11	-2,131.36	-110.48%

① 2019年度，扣非净利润由盈利转为亏损主要原因包括：一方面，2019年受国内自主品牌乘用车汽车整车销售下滑的冲击以及国际贸易形势的波动，市场竞争加剧，汽车电子类产品价格和销量齐跌，2019年综合毛利额同比下降3,009.83万元，同比下降33.13%；另一方面，公司加强销售渠道建设，2019年销售费用同比增长3.43%，上述因素导致2019年归属于母公司股东的净利润降至561.11万元，同比下降80.23%，2019年归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润降

至-202.25万元。

② 2018-2019年，公司处于2.0+五年战略规划的重要阶段，投资建设“超声波传感器制造基地”项目、投资自动化生产转型升级，是公司长远发展的产业布局和产能规划的需要，而公司该建设投入，符合广东省级工业与信息化发展“传感类产品扩产增效技改”、广东省“珠江西案先进装备制造产业带聚焦攻坚行动计划”、“广东省产业共建和产业园发展方向”等产业政策支持方向，从而获得政府的相关补助，该部分政府补助并非公司经营业绩主要组成部分。

综上所述，公司经营业绩并非较大程度依赖非经常性损益项目。

③ 公司应对业绩下降的具体措施如下：

公司的战略规划是致力于发展成为传感器（位置、距离、速度）及其应用方案的全球主要供应商，从国内的领先者，发展成为国际市场的主要参与者。公司积极推进战略规划全面实施，实现产品平台、生产方式、组织方式、客户资源的全面升级。在未来三年，公司抓住国家宏观“新基建”的发展机遇，发挥产品技术及充分产能的优势，在5G基站建设、人工智能等基础设施建设的产业链上，布局新的业务增长点，提升公司核心竞争力。具体措施如下：

第一、利用核心技术及产能优势，加大与汽车电子战略客户技术融合，加快产品升级，实现车载传感器在智能驾驶系统新突破；

第二、紧跟安防通讯及智能终端的主流应用技术，发挥公司技术潜力与储备优势，拓展5G介质波导滤波器等新产品的新客户、新需求；

第三、根据智能应用终端的需求，拓宽智能仪表中流量传感器及其模组的应用，为工业与水务管理系统提供感应层及执行层的核心部件或组件。

3、关于净利润与现金流，年报披露显示，公司净利润为5,611,085.07元，经营活动现金流量净额56,019,881.93元，同比增加71.14%，收到的税费返还10,462,199.41元，同比增加775.75%。

请你公司说明：

（1）结合收付款政策说明经营活动现金流量净额大幅增加的原因，与净利润差异较大的原因及合理性；

【公司回复】：

① 与2018年度相比经营活动现金流量净额大幅增加的原因：

报告期内，受营业收入减少的影响，在收付款政策未有较大调整的情况下，公司销售商品、提供劳务收到的现金比2018年度减少了3,033.35万元；为减轻营业收入下滑对公司运营造成的不良影响，公司提前做好资金规划，适当压缩非必要性的现金支出，同时积极消化库存，报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金比2018年度减少2,308.99万元，支付给职工以及为职工支付的现金比2018年度减少1,590.35万元，两者合计减少3,899.34万元。

受益于国家的减税降费政策的支持，2019年度公司收到的税费返还较2018年度增加了926.52万元，2019年度公司支付的各项税费较2018年度减少了648.72万元。

② 经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因：

2019年度，经营活动产生的现金流量净额高于净利润的主要原因如下：

第一，由于公司前期对固定资产投入较多，公司存在较大金额的非付现的成本费用，该部分会减少净利润但不会减少经营活动现金净流量。如固定资产折旧2,323.17万元、无形资产摊销72.42万元、长期待摊费用摊销15.03万元合计2,410.62万元。

第二，由于应收、应付项目的收款或付款时间差的影响，导致净利润与经营活动现金净流量的差异（参见财务报表附注五(四十六)现金流量表补充资料）。2019年度经营性应收项目的减少为2,146.27万元，经营性应付项目的增加为503.76万元，两项影响为合计2,650.03万元，该部分不会影响净利润，但会增加经营活动现金净流量。

第三，2019年公司加强存货管理，公司存货减少461.58万元，使得2019年经营活动的现金流出减少。

(2) 结合具体内容，说明公司收到的税费返还本期大幅增加的原因。

【公司回复】：

公司收到的税费返还2019年大幅增加的主要原因包括：①2019年收到增值税期末留抵税额退税723.23万元；②2019年收到退回的2018年实际多预缴的企业所得税税额321.24万元，较2018年增加201.55万元。

4、关于外销收入

年报披露显示，公司国内外销售模式均以直接销售为主，海外市场辅以部分代理销售服务，公司直接提供售后服务和各种技术服务支持，同步开拓国内及海外市场业务。

请你公司说明：

(1) 外销收入及占比情况，代理销售收入占比情况，外销毛利率与内销毛利率是否存在重大差异；

【公司回复】：

公司的销售模式主要面对工业企业用户，国内销售主要采用直销模式，而出口销售主要是采用直销和海外经销商销售相结合的模式。海外市场辅以个别经销商协助提供一些代理销售服务，即：为公司在海外市场提供产品推广、批量供应资格认定及等销售增值服务。均为买断式销售。

① 2019年度公司外销收入为12,960.52万元比2018年度的13,841.64万元下降6.37%，但由于2019年内销收入的下降幅度22.18%高于外销收入的降幅，外销收入占主营业务收入的比例由2018年的47.47%提高至52.09%。

② 公司不断加强直销渠道建设，海外经销的收入占比较低，且呈下降趋势。2019年度经销销售收入为1,041.63万元比2018年度的1,561.77万元下降33.30%，经销收入占主营业务收入的比例也由2018年的5.36%下降至4.19%。

③ 受销售的产品结构存在差异及客户需求的不同的影响，公司内外销产品毛利率存在一定的差异。近年来，公司外销毛利率基本保持平稳（2017年度、2018年度、2019年度外销产品的毛利率分别为35.19%、35.32%、33.06%）、内销毛利率呈下降趋势（2017年度、2018年度、2019年度内销产品的毛利率分别为32.88%、26.77%、13.09%）。内销产品毛利率的下降，主要受国内自主品牌乘用车整车销售下滑以及市场竞争加剧的冲击，汽车电子传感器的售价和销量齐跌的影响。

(2) 海外代理销售是否为买断销售，收入确认时点是否符合《企业会计准则》；

【公司回复】：

公司海外业务主要是出口销售货品给工业企业用户、电子零配件贸易商/经销商，全部为买断销售，外销收入确认的时点为：公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单；依据出

口发票、出口报关单和货运单据确认收入，经销产品的相关控制权及风险报酬已转移，符合《企业会计准则》要求。

(3) 结合海外疫情防控情况，说明期后外销订单获得情况，外销应收账款收回情况等。

【公司回复】：

2020年一季度，公司海外订单获得情况较好，一季度公司外销收入为3,168.34万元，同比增长20.30%。截至一季度末，外销应收账款余额为2,999.96万元，期后回款金额为2,264.89万元，期后回款率为75.50%（注：上述数据为未经审计数）。海外新冠肺炎疫情防控形势在2020年第二季度持续严峻，持续时间及波及程度具有不确定性，对海外客户复工复产造成的影响具有不确定性，从而对公司海外业务和预期出口订单将造成了一定的延后或减量的影响。

综上所述，2020年公司受海外疫情防控的影响，海外客户业务将受到一定的波及，预计业务增幅不及预期。随着海外客户陆续复工复产，外销应收账款回款情况将持续趋好，不会造成重大损失，风险可控。

广东奥迪威传感科技股份有限公司

2020年5月23日

