证券代码:603626　证券简称:科森科技　公告编号:2020-065
债券代码:113521　债券简称:科森转债
转股代码:191521　转股简称:科森转股

昆山科森科技股份有限公司
关于上海证券交易所2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

昆山科森科技股份有限公司(以下简称"公司")于2020年5月22日收到上海证券交易所《关于昆山科森科技股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0565号,以下简称"问询函")。公司就问询函中的相关问题,结合行业情况、公司经营情况等,从经营业务、资产情况等方面进一步补充披露信息如下:

一、关于公司经营业务

问题1.关于盈利能力。报告期内,公司实现营业收入21.27亿元,同比下滑11.67%,归属于上市公司股东的净利润为-1.85亿元,同比下滑248.32%。公司2018年归属于上市公司股东的净利润同比大幅下滑43.94%,2019年出现亏损。请结合公司主要业务构成、客户变化、产品毛利率变动、各项费用占比、资本结构等补充披露公司盈利能力持续下滑的原因,及后续应对措施,并补充进行必要和充分的风险提示。

回复:

一、公司盈利能力持续下滑的原因

2017年、2018年和2019年公司主要营业数据如下:

单位:万元

主要财务数据/指标	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	212,727.18	–	240,832.01	–	216,495.78	–
营业成本	174,032.99	81.81%	182,856.05	75.93%	152,997.88	70.67%
销售费用	6,560.84	3.08%	6,687.32	2.78%	4,826.22	2.23%
管理费用	23,116.31	10.87%	19,656.76	8.16%	14,919.19	6.89%
研发费用	18,102.52	8.51%	14,945.96	6.21%	11,379.35	5.26%
财务费用	6,772.87	3.18%	4,586.59	1.90%	3,618.50	1.67%
营业利润	-21,681.61	-10.19%	12,651.50	5.25%	24,763.75	11.44%
净利润	-19,053.29	-8.96%	12,445.98	5.17%	22,240.38	10.27%
归属于上市公司股东的净利润	-18,492.84	-8.69%	12,468.29	5.18%	22,240.38	10.27%
主营业务毛利率	16.45%	–	23.20%	–	28.79%	–
销售净利率	-8.96%	–	5.17%	–	10.27%	–

(一)主要业务构成

单位:万元

营业收入	2019年度	2018年度	2017年度
消费电子产品结构件	176,770.20	206,774.37	188,797.84
医疗手术器械结构件	14,946.29	12,335.13	7,692.20
其他精密金属结构件	14,577.11	14,082.57	13,673.55
合计	206,293.60	232,192.07	210,163.59

公司主要业务构成以消费电子产品结构件为主,2019年受大客户订单减少影响,消费电子产品结构件营收有所下降,医疗手术器械结构件和其他精密金属结构件营收占比较小,2017至2019年间呈上升趋势,主要业务构成未发生变化。

(二)客户变化

1、2019年度前五名客户销售情况如下表所示:

单位:万元

序号	单位名称	销售额	占营业收入比例
1	A客户	39,656.80	18.64%
2	B客户	28,744.02	13.51%
3	C客户	17,901.57	8.42%
4	D客户	17,207.73	8.09%
5	E客户	13,853.01	6.51%
合计		117,363.14	55.17%

2、2018年度前五名客户销售情况如下表所示:

单位:万元

序号	单位名称	销售额	占营业收入比例
1	A客户	98,474.69	40.89%
2	B客户	23,834.73	9.90%
3	D客户	12,914.21	5.36%
4	C客户	11,571.93	4.80%
5	F客户	5,778.76	2.40%
合计		152,574.32	63.35%

3、2017年度前五名客户销售情况如下表所示:

单位:万元

序号	单位名称	销售额	占营业收入比例
1	A客户	103,092.86	47.62%
2	D客户	21,879.21	10.11%
3	B客户	16,216.38	7.49%
4	C客户	14,304.58	6.61%
5	G客户	8,850.73	4.09%
合计		164,343.77	75.92%

说明:公司主要下游客户为保证其在市场竞争中的优势地位,以及出于终端品牌客户的保密要求,也会对公司提出严格的保密要求,不得披露客户重要信息。尤其是在消费电子领域,终端产品的外观、配置等均为市场竞争力的重要组成部分,因此,终端品牌公司为保证其产品信息不提前泄露进而被竞争对手模仿,会对供应链提出较高的保密要求。为避免客户信息泄露使竞争对手了解到公司的商业秘密,以及避免公司被客户追究违约责任,包括将公司产品的份额被转移至竞争对手等,最终给公司造成损失,故公司未披露主要客户的名称。

2017年至2019年,公司前五名客户中的前四名均未发生变化,故公司客户未发生较大变化。2019年公司第一大客户A销售收入大幅下滑。主要原因系:

(1)公司2019年计划向该客户提供某新型高端智能手机金属部件,由于该手机终端定价较高,全年销量不佳,导致订单数量下滑。此外,由于该智能手机整体销量不佳,该客户减少了向公司采购该款产品的部分加工工序需求,并改由该客户自行加工该工序,导致公司产品售价进一步下降。

(2)公司向该客户销售的部分手机结构件由于产品设计基本沿用了上一年度的设计方案,进入例行降价导致收入减少。

(三)产品毛利率变动

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
消费电子产品结构件	85.69%	13.77%	88.62%	22.12%	89.83%	28.51%
医疗手术器械结构件	7.25%	46.05%	5.31%	48.49%	3.66%	55.49%
其他精密金属结构件	7.07%	18.58%	6.06%	16.72%	6.51%	17.65%
主营业务毛利率		16.45%		23.20%		28.79%

公司2017至2019年度主营业务毛利率分别为28.79%、23.20%、16.45%,呈现下降趋势,主要源于收入占比最高的消费电子产品结构件毛利率下滑。

公司2018年毛利率下滑的主要原因如下:

1、终端产品更新迭代及产品例行降价,导致公司毛利率下降。

(1)随着主要客户终端产品更新迭代,公司部分高毛利率的小件类产品销售额及销售占比下降。

(2)公司生产的新一代消费电子终端产品较前一代产品结构差异较小,客户依据行业惯例对产品例行降价,导致公司部分消费电子结构件的销售单价有所下降。

2、公司自2017年上市以来,固定资产投资增加较快,导致固定成本大幅提高,折旧成本相应增加。

3、新产品量产前期不稳定性及人力成本上升,导致公司毛利率下降。

(1)2018年起,公司成功承接国外某知名客户智能手机内置件订单,由于该产品新增包含钻孔、焊接等复杂加工工艺,生产前期在精确度、强度等方面尚需不断调试和完善,导致生产效率较低,且耗损较大。

(2)为弥补新增加工工艺前期效率较低的缺陷,及时充分满足客户需求,公司2018年新增生产人员确保产品质量和产量;同时,随着中国经济的快速发展和城市生活成本的上升,人力薪酬呈上升趋势。上述因素的综合影响导致公司人力成本上升,毛利率随之下降。

公司2019年毛利率下滑的主要原因如下:

1、客户新推出的某品牌高端智能手机产品定价较高,全年销售不佳,导致公司相关项目的订单量未达预期,产能利用率不足,产品毛利率下降。

2、2019年,公司进一步拓展了国内某品牌笔记本电脑外壳产品业务,而由于公司此前在全制程、大规模量产电脑外壳大件产品方面技术储备不足,产生了较多的开发成本。此外,客户将该产品的量产时间延后,该项目长期未实现收入,导致该项目在报告期内出现了较大亏损。

3、公司子公司科森光电整体经营不佳形成亏损,导致消费电子产品结构件毛利率下滑。

4、由于公司近两年来固定资产投资规模较大,折旧成本上升,但部分新开发项目量产进度不及预期。

2017年度、2018年度及2019年度,公司与同行业上市公司主营业务毛利率比较情况如下表:

同行业上市公司	2019年度	2018年度	2017年度
东山精密	16.18%	15.87%	14.03%
劲胜智能	11.75%	12.54%	26.57%
长盈精密	21.37%	19.92%	24.10%
立讯精密	19.91%	21.05%	20.00%
平均值	17.30%	17.35%	21.18%
科森科技	16.45%	23.20%	28.79%

2017年度、2018年度,公司毛利率较可比上市公司处于较高水平,2019年度较可比上市公司平均水平低。上述差异主要系精密金属加工行业中不同产品之间毛利率差异较大所致,对于同一类产品而言,客户质量、精密性要求、生产技术、工艺复杂程度、规模效应、学习曲线效应等因素均会对产品毛利率产生影响,各公司也会存在较大差异。

公司客户主要分布在消费电子产品、医疗手术器械等对于产品精度要求较高、加工工艺较为复杂、产品品种多变的领域,因此2017、2018年能够获取的利润水平相对较高。2019年公司由于固定资产投资规模增加较大、新项目研发不及预期等诸多因素,导致主营业务盈利能力有所下滑。

(四)各项费用占比

单位:万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	6,560.84	3.08%	6,687.32	2.78%	4,826.22	2.23%
管理费用	23,116.31	10.87%	19,656.76	8.16%	14,919.19	6.89%
研发费用	18,102.52	8.51%	14,945.96	6.21%	11,379.35	5.26%
财务费用	6,772.87	3.18%	4,586.59	1.90%	3,618.50	1.67%
合计	54,552.54	25.64%	45,876.64	19.05%	34,743.25	16.05%

公司各项费用占收入比重持续上升,主要原因系公司主要通过大规模自建厂房及生产线,同时配套相应的销售、管理等人员,完成业务扩张,效益产生的时点略迟于资本投入的时点,产生一定空窗期。

公司管理费用总体呈现增长趋势,主要原因系公司经营规模持续扩大,固定资产折旧费用与办公费用持续增加。公司主要生产基地处在长三角发达经济区,用工成本较高且每年均存在一定涨幅。

公司研发费用金额及占营业收入的比重逐年上升,主要原因系公司稳步拓展产品业务线条,加大新产品研发投入,导致研发费用不断增长。

公司财务费用增长主要由于公司因经营规模持续扩大,需要新增借款进行补充流动资金以及发行可转换公司债券导致利息支出增加所致。

(五)资本结构

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
带息债务规模(万元)	157,799.61	179,689.34	82,393.09
带息债务占资产比重	34.32%	36.22%	23.95%
资产负债率	63.01%	60.67%	48.91%
财务费用(万元)	6,772.87	4,586.59	3,618.50
占当期营业收入之比	3.18%	1.90%	1.67%

近年来,公司业务扩张和资本支出所需资金主要依靠债务融资方式解决,包括银行贷款和发行可转换公司债券等方式,前述融资方式和负债规模的扩大使得公司资产负债率持续上升,债务融资产生的大额财务费用侵蚀了营业利润,降低了公司的盈利水平。

综上所述,受上述因素影响,公司盈利能力持续下滑。

二、后续应对措施

1、公司积极推进2019年研发成功的项目在2020年稳步进入量产阶段,进一步提高公司收入水平和项目盈利能力。截止本回复出具日,公司2019年新开发的部分手机、笔记本电脑结构件产品已经实现规模生产,就一季度来看,因使在疫情影响下,公司一季度收入也实现了一定的增长。

2、引进高层次管理、技术人才,持续优化内部管理制度,改善产品生产流程,进一步降低公司整体生产管理成本,降低费用率,提高整体盈利能力。

3、紧贴行业发展趋势,积极进行市场开拓,加深与下游客户的合作力度与深度,努力扩大高毛利产品的销售规模,提高公司综合毛利水平。

三、风险提示

(一)公司业绩随下游产品更新换代而波动的风险

公司生产的精密金属结构件主要应用于下游消费电子、医疗手术器械等领域的终端产品。其中,医疗手术器械等产品对精密金属结构件的需求较为稳定。然而随着5G、物联网、人工智能、虚拟现实、新型显示等新兴技术与消费电子产品的融合,智能手机、平板电脑、智能穿戴、智能家居及其他新兴消费电子类产品更新换代速度不断加快,导致公司相关产品结构件业务随下游终端新产品的更新换代而波动,进而可能导致公司业绩出现波动。

(二)市场竞争风险

国内精密金属制造服务企业数量庞大,客户遍布消费电子、医疗器械、新能源、机床、通信设备等众多行业。行业内有部分类似公司的企业拥有先进的技术和设备,资金实力较强,在先进的管理理念指导下,可为客户提供高精密金属制造服务,并可为客户提供具有定制式的产品和服务。未来随着不断有竞争对手突破技术、资金、人才、客户认证等壁垒进入高精密金属制造服务行业,行业竞争将加剧。若公司不能有效应对,继续保持在技术研发、产品及服务质量、客户资源等方面的优势,将会对公司的经营业绩产生不利影响。

(三)订单波动风险

在消费电子领域,公司所生产的结构件产品应用的智能终端产品品牌相对较为集中,如该品牌中的某一款或几款产品因定价过高或产品性价比等原因导致销量不佳,或由于终端客户的产品发布时间延后,将会造成公司相关产品订单下滑或延期,进而影响公司当年度收入和利润。

(四)成本与费用增加风险

公司的经营成本主要包括原材料、制造成本、人工成本等。虽然公司所需原材料供应稳定、生产周期较短,价格的短期波动对公司的影响较小,但是未来受市场需求波动等多方面因素影响,如果原材料价格出现大幅波动,将对公司营运资金的安排和生产成本的控制带来不确定性,公司在生产经营过程中面临原材料价格大幅波动带来的经营风险。

此外,随着业务规模的扩大,公司用工总人数有所增长。近年来国内制造业就业人员平均工资呈逐年上涨趋势,且公司地处长三角发达地区,用工成本较高,员工人数和人均工资的增长对公司的经营成果产生一定影响。虽然公司通过提高设备自动化程度、改进工艺水平等措施在一定程度上抵消了劳动力成本上升对公司的不利影响,但未来劳动力成本如出现大幅上涨,将对公司经营业绩产生一定风险。

同时,随着下游客户对产品工艺设计、功能性能等方面需求的不断增加,公司需不断加大研发投入。如公司进行的研发项目未来未能达到客户要求或带来的收益未及预期,也将对公司经营业绩产生一定影响。

(五)毛利率波动的风险

2017年至2019年,公司主营业务毛利率分别为28.79%、23.20%和16.45%,毛利率水平是影响公司盈利能力的重要因素,若未来因行业竞争加剧、原材料和人工价格上涨以及产品议价能力降低导致毛利率水平下滑,将影响公司整体盈利水平。

会计师核查过程:

(1)对公司补充披露的主要财务数据及相关财务指标重新计算并复核,主要包括营业收入分类明细及其毛利率情况、报告期主要客户的销售情况、费用占比及资本结构等;

(2)了解公司经营的行业总体情况,包括所在行业的市场供求与竞争、生产经营的季节性和周期性,选择可比公司并通过年报等公开信息取得相关数据进行对比及分析。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,受终端产品更新迭代、新产品量产前期不稳定、订单量未达预期导致产能利用率不足、大规模自建厂房及生产线尚未产生规模效益、公司加大研发项目投入、债务融资规模扩大等多方面因素,导致公司盈利能力持续下滑。

问题2.关于现金流。年报显示,2016年至2019年,公司经营性现金流净额分别为4.00亿元、1.74亿元、3.28亿元、3.44亿元,投资活动产生的现金流量净额分别为-2.32亿元、-10.23亿元、-10.96亿元、-5.53亿元。近四年,公司经营性现金流入累计值超12亿元,但报告期末,公司货币资金仅为1.16亿元,公司投资活动现金净额自2011年起持续为负,且近四年累计流出高达29亿元。请公司补充披露投资活动现金流净额持续为负的主要原因、资金主要投向,以及所形成的资产效益。

回复:

一、投资活动现金流净额持续为负的主要原因

单位:万元

投资活动产生的现金流量	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	–	1,000.00	58,200.00	–
取得投资收益收到的现金	–	9.33	407.73	–
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	214.06	20.22	60.40	–
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	274.04	–	–	–
收到其他与投资活动有关的现金	–	–	3,390.00	1,180.00
投资活动现金流入小计	488.10	1,029.54	62,058.13	1,180.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	38,203.20	90,148.86	106,117.71	24,372.45
投资支付的现金	17,580.00	–	58,200.00	–
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	–	20,454.91	–	–
支付其他与投资活动有关的现金	–	–	–	–
投资活动现金流出小计	55,783.20	110,603.77	164,317.71	24,372.45
投资活动产生的现金流量净额	-55,295.09	-109,574.23	-102,259.58	-23,192.45

公司2016年至2019年,投资活动产生的现金流量净额分别为-23,192.45万元、-102,259.58万元、-109,574.23万元、-55,295.09万元,主要系公司购建固定资产等长期资产的现金支出金额较大。2016年至2019年上述支出分别为24,372.45万元、106,117.71万元、90,148.86万元和38,203.20万元,主要用于公司业务扩张所需要的土地厂房、生产及配套设备的购建与安装。

公司所处的精密金属制造服务业为资金密集型行业,在进行技术投入和业务扩张时,需要投入较多资金采购先进的CNC设备、精密冲压设备等各类生产设备。此外,在消费电子领域,企业的产能规模往往决定着能否获取产品订单。以智能手机为例,由于客户出货量通常超过上亿部,上游加工企业的产能优势可以让客户无需与多家供应商同时对接来满足产量需求,降低客户的沟通、管理和品质管控等成本,提升供应链稳定性,相应地增强了上游企业获取项目、订单的能力和客户粘性。

二、投资活动现金流的主要投向

公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金具体分项如下:

单位:万元

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
精密金属结构件制造项目	–	10,621.07	25,954.66	1,350.20
研发中心建设项目	–	6,310.13	–	–
高精密电子产品金属件生产线技改项目	–	–	–	9,353.47
精密金属结构件、组件制造项目	4,644.91	26,661.12	23,133.93	–
自有资金投资的其他项目	33,558.29	46,556.54	57,029.12	13,668.78
其中:购置房屋及建筑物	17,644.17	20,960.39	20,080.04	5,178.31
土地	2,194.29	4,634.73	692.00	2,386.68
设备相关	13,719.83	20,961.42	36,257.08	6,103.79
合计	38,203.20	90,148.86	106,117.71	24,372.45

1、购置房屋及建筑物按厂区分项如下:

单位:万元

厂区	2019年	2018年	2017年	2016年	小计
昆山科森厂区	6,247.30	426.35	6,865.82	667.49	14,206.96
东台科森厂区	9,308.42	18,652.13	13,214.22	4,510.82	45,685.59
科森光电厂区	2,088.45	1,881.91	–	–	3,970.36
昆山元诚厂区	–	–	–	–	–
科森医疗厂区	–	–	–	–	–
小计	17,644.17	20,960.39	20,080.04	5,178.31	63,862.91

2、购置土地按厂区分项如下:

单位:万元

厂别	2019年	2018年	2017年	2016年	小计
昆山科森厂区	–	–	–	–	–
东台科森厂区	–	3,039.46	692.00	2,386.68	6,118.14
科森光电厂区	2,194.29	1,595.27	–	–	3,789.56
昆山元诚厂区	–	–	–	–	–
科森医疗厂区	–	–	–	–	–
小计	2,194.29	4,634.73	692.00	2,386.68	9,907.70

3、购置设备按类别分项如下:

单位:万元

产品类别	2019年	2018年	2017年	2016年	小计
消费电子类	12,540.59	17,741.69	32,166.49	4,872.23	67,321.00
医疗器械类	209.77	1,565.71	1,731.64	834.69	4,341.81
其他类	969.47	1,654.02	2,358.95	396.87	5,379.32
小计	13,719.83	20,961.42	36,257.08	6,103.79	77,042.12

公司投资支付的现金具体分项如下:

单位:万元

投资支付的现金	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
特丽亮投资项目	13,700.00	–	–	–
科森光电投资项目	3,880.00	–	–	–
合计	17,580.00	–	–	–

注:2017年度投资支付的现金58,200.00万元当年收回,上表未列示。

公司取得子公司及其他营业单位支付的现金具体分项如下:

单位:万元

取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
昆山元诚收购项目	–	20,454.91	–	–
合计	–	20,454.91	–	–

三、投资活动现金流所形成的资产效益

单位:万元

项目名称	截至2019年12月31日项目情况进展	2019年实现效益	2018年实现效益	2017年实现效益	2016年实现效益
精密金属结构件制造项目	建设完成	4,989.70	2,952.18	–	–
研发中心建设项目	建设完成	–	–	–	–
高精密电子产品金属件生产线技改项目	建设完成	1,105.87	1,370.08	6,326.18	2,465.65
精密金属结构件、组件制造项目	建设完成	-5,396.65	–	–	–
特丽亮投资项目	投资完成	-450.00	–	–	–
科森光电投资项目	投资完成	-453.03	–	–	–
昆山元诚收购项目	投资完成	1,282.56	1,909.64	–	–
自有资金投资的其他项目	东台部分厂区尚在建设中	-19,571.30	6,236.39	15,914.20	16,423.94
合计		-18,492.84	12,468.29	22,240.38	18,889.59

经过持续的业务投入,公司目前已经建立并完善了精密模具、冲压、切削、压铸、CNC、PVD、阳极氧化、粉末成型、注塑等一整套完备的精密金属制造服务产线,可以满足众多行业对精密金属制造"一站式"服务的要求。同时,公司已在昆山、东台等地建有多个研发、生产基地,具有较大的生产规模,可以集中为客户提供持续的产品供应,形成与下游国际客户稳定的合作关系。

会计师核查过程:

(1)了解并复核现金流量表的编制过程,抽查大额投资性资金支出业务;

(2)检查主要投资活动的决议及审批流程;

(3)取得报告期新增长期资产的相关资料,对大额长期资产进行盘点并检查权属;

(4)取得资产效益计算表,检查计算参数的准确性并对资产效益的计算过程及结果进行复核。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,公司在进行技术投入和业务扩张时,需要投入较多资金采购先进CNC设备、精密冲压设备等各类生产设备;同时公司为满足间客户提供持续产品供应,新建多个研发和生产基地,导致投资活动现金流净额持续为负。

问题3.关于分区域经营情况。报告期内,公司在境内、境外实现的营业收入分别为9.52亿元、11.11亿元,同比增速分别为-29.53%、14.41%,毛利率分别为4.95%、26.30%,同比分别减少17.62个百分点、增加1.73个百分点。公司境内营业收入大幅下滑,但境外营业收入小幅增长,且境内外毛利率相差较大。请公司补充披露:(1)结合公司销售策略、客户订单等情况,说明境内外营业收入增速相背离的原因及合理性;(2)结合同行业可比公司情况,产品价格、成本变化情况等,量化分析公司境内毛利率大幅下降、境内外毛利率相差较大的原因及合理性。

回复:

一、结合公司销售策略、客户订单等情况,说明境内外营业收入增速相背离的原因及合理性

公司的客户主要为国际、国内知名企业,这些客户在以上海、苏州、无锡为代表的长江三角洲区域内设立了独资或合资公司、工厂,并根据市场需求在国内采购结构件进行生产、组装和集成,然后面向全球市场进行销售。由于这些客户生产的产品最终将分别销往境内和境外市场,因此公司在销售商品的过程中,将根据客户要求,在指定地点交货。其中在境内交货的产品作为境内销售收入,经客户指定发送至境外、保税区或出口加工区的产品作为境外销售收入。

境内销售收入出现下滑主要系新推出的某品牌高端智能手机产品终端定价较高,全年销售不佳,波及公司手机边框产品,且均为境内销售,导致公司相关项目的收入规模较小,而上一代产品由于更新迭代已停产,综上导致境内销售收入出现下滑,具体情况如下:

单位:万元

项目	2019年度	2018年度	变动金额
境内销售收入	95,197.67	135,087.03	-39,889.36
其中:手机边框产品	20,555.97	67,623.60	-47,067.64

境外销售收入规模增长主要系公司于2018年4月以资产基础法全资收购了昆山元诚电子材料有限公司(以下简称"元诚电子")后,元诚电子补充了公司的精密压铸等工艺,经过一年多时间运行,元诚电子管理、技术等团队顺利融入公司,并为公司加热不燃烧方式电子烟、笔记本电脑外壳、智能手机等业务提供了精密压铸等方面的技术支撑。上述产品以境外销售为主,具体销售情况如下:

单位:万元

项目	2019年度	2018年度	变动金额
境外销售收入	111,095.93	97,105.04	13,990.89
其中:元诚电子境外销售收入	21,837.84	5,606.50	16,231.33

二、结合同行业可比公司情况、产品价格、成本变化情况等,量化分析公司境内毛利率大幅下降、境内外毛利率相差较大的原因及合理性

同行业可比公司情况如下:

毛利率	2019年度		2018年度	
	境内	境外	境内	境外
东山精密	15.19%	16.85%	14.72%	16.49%
劲胜精密	11.71%	16.92%	12.37%	14.52%
长盈精密	21.36%	21.36%	19.98%	19.98%
立讯精密	21.98%	19.73%	22.95%	20.82%
平均	17.56%	18.72%	17.51%	17.95%
本公司	4.95%	26.30%	22.21%	24.57%

(一)境内毛利率大幅下降的原因及合理性

公司境内毛利率大幅下降主要原因系全资子公司科森科技东台有限公司(以下简称"东台科森")发生较大亏损(东台科森销售产品均为境内销售),2019年度亏损其计1.58亿元,东台科森发生亏损的主要原因如下:

1、新推出的某品牌高端智能手机产品终端定价较高,全年销售不佳,导致公司手机边框产品订单量大幅减少,相关设备产能利用率较低。

2、为弥补该部分订单的减少,提高设备产能利用率,公司进一步拓展了某国内品牌笔记本电脑外壳产品业务,而由于公司此前在全制程、大规模量产电脑外壳大件产品方面技术储备不足,产生了较多的开发成本,无法保证较高的良率,此外,客户将该类产品的量产时间延后至2019年四季度,该项目长期未实现收入,导致该项目在2019年出现了较大亏损。

截止本回复出具日,东台科森于2019年新开发的部分手机以及笔记本电脑结构件产品已经实现规模生产,并在2020年第一季度实现了收入同比增长。

综上所述,东台科森发生亏损是暂时性的,若剔除东台科森的影响,境内销售毛利率将上升至19.73%,略高于行业平均水平。

(二)境内外毛利率相差较大的原因及合理性

公司境外毛利率较高的原因是由于医疗手术器械结构件产品和元诚电子销售的产品毛利率较高,且均为境外销售,拉高了境外销售的综合毛利率。若剔除上述产品的影响,境外销售毛利率将变化为16.47%,接近行业平均水平,且与境内销售毛利率接近。

会计师核查程序:

(1)与公司高管访谈,查阅同行业数据,公司数据,对公司生产经营地实地查看等方法,了解公司行业状况和经营状况,包括所在行的市场供求与竞争、生产经营的季节性和周期性、与公司产品相关的生产技术、能源供应与成本等对毛利率造成波动的影响因素;

(2)对收入的检查程序,了解及评价内部控制有效性、评估收入确认政策、截止测试、复核相关单据、函证等程序;

(3)对成本的检查程序,存货盘点、复核相关单据、实行分析程序并于上年同期对比、重新计算等程序;

(4)获取公司的销售毛利表,检查收入、成本匹配的准确性;

(5)对公司补充披露的境内外收入及其主要产品情况进行复核,并与总账、明细账进行核对;

(6)分析本年境内外毛利率的差异原因,分析影响毛利波动的主要产品的特征及其生产、销售情况。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,受产品销售结构影响导致公司境内外营业收入增速背离,主营境内业务的东台科森订单量未达预期,产能利用率不足导致公司境内毛利率大幅下降,进而导致境内外毛利率相差较大。

问题4.关于分板块经营情况。报告期内,公司消费电子产品结构件营业收入17.68亿元,同比下滑14.10%,毛利率13.77%,同比下降8.36个百分点,医疗手术器械结构件营业收入1.49亿元,同比上涨21.71%,毛利率46.05%,同比下降2.44个百分点。同时,"产销量情况分析表"显示,消费电子产品结构件销售量同比下滑20.71%,医疗手术器械结构件销售量同比上涨9.15%,消费电子产品结构件销售量降幅大于对应收入降幅,医疗手术器械结构件销售量增速小于对应收入降幅,即消费电子产品结构件、医疗手术器械结构件平均单价存在上涨。请公司补充披露:(1)结合行业和公司对应产品情况,分析说明上述业务板块营业收入及其变动情况的合理性;(2)结合上下游供需和行业发展态势、产品售价和销量变化、产能利用情况等,具体分析上述产品平均单价上涨背景下,毛利率不同程度下降的原因和合理性。

一、结合行业和公司对应产品情况,分析说明上述业务板块营业收入及其变动情况的合理性

报告期内,公司消费电子产品的销售结构情况如下:

消费电子产品	2019年度				2018年度				单价变动率
	销售量(万件)	销售收入(万元)	收入占比	平均单价(元/件)	销售量(万件)	销售收入(万元)	收入占比	平均单价(元/件)	
A类	16,339.81	40,816.46	23%	2.50	16,048.33	38,025.06	18%	2.37	5%
B类	7,663.87	34,549.06	20%	4.51	6,792.12	22,533.33	11%	3.32	36%
C类	928.47	21,837.84	12%	23.52	419.89	5,606.50	3%	13.35	76%
D类	9,451.59	20,555.97	12%	2.17	14,840.71	67,623.60	33%	4.56	-52%
E类	1,826.81	16,091.18	9%	8.81	760.12	7,560.34	4%	9.95	-11%
其他	43,201.40	42,919.69	24%	0.99	61,296.71	64,425.53	31%	1.05	-5%
合计	79,411.95	176,770.20	100%	2.23	100,157.88	205,774.37	100%	2.05	8%

公司消费电子产品结构件产品种类众多,2019年平均单价较2018年度有所上涨,主要系平均单价较低的D类产品销售占比有所下降,收入占比有2018年的33%下降到2019年的12%,因此,D类产品2019年单价下降对公司消费电子产品的平均单价影响较小。平均单价较高的B及C类产品销售数量与收入占比有所增加,收入占比由2018年的14%上涨到2019年的32%。同时,2019年公司B、C类产品的单价较2018年有所增长,主要系同一类别产品中包含多种型号产品,该类产品中型号结构发生变化。

报告期内,公司医疗手术器械产品的销售结构情况如下:

医疗手术器械产品	2019年度				2018年度				单价变动率
	销售量(万件)	销售收入(万元)	收入占比	平均单价(元/件)	销售量(万件)	销售收入(万元)	收入占比	平均单价(元/件)	
A类	241.74	5,195.46	35%	21.49	264.15	5,747.54	47%	21.76	-1%
B类	44.11	1,775.76	12%	40.26	33.54	1,328.38	11%	39.61	2%
C类	34.64	1,285.34	9%	37.11	36.93	1,318.88	11%	35.71	4%
D类	71.71	1,072.77	7%	14.96	72.23	583.39	5%	8.08	85%
E类	35.23	990.50	7%	28.11	2.03	26.77	0%	13.16	114%
其他	317.42	4,626.46	30%	14.58	273.52	3,330.17	26%	12.18	20%
合计	744.85	14,946.29	100%	20.07	682.40	12,335.13	100%	18.08	11%

公司医疗手术器械产品结构件2019年平均单价较2018年度有所上涨,主要系平均单价较低的A产品销售占比有所下降,收入占比由2018年的47%下降到2019年的35%,平均单价较高的D、E类产品销售占比有所上涨,收入占比有2018年的5%上涨到2019年的14%。此外,2019年公司平均单价较高的D、E类产品的单价较2018年有所增长,主要系公司增加研发投入,2019年销售的产品中包含较多新产品。

公司经过多年发展,在消费电子产品、医疗手术器械产品等结构件加工制造领域积累了较为丰富的行业经验,与下游头部客户建立了深入的合作关系。公司在新产品开发方面,逐渐由简单结构、低单价产品向复杂结构、高单价产品拓展,稳步提升产品制造水平与行业地位,因此上述价格变化具有合理性。

二、结合上下游供需和行业发展态势、产品售价和销量变化、产能利用情况等,具体分析上述产品平均单价上涨背景下,毛利率不同程度下降的原因和合理性。

(一)公司上下游供需和行业发展态势

1、公司上游供需及行业发展态势

公司的上游行业主要为不锈钢、碳钢、铝材、铜材等金属行业。上游不锈钢、碳钢、铝材、铜材等材料是国家工业制造的基础性原材料,广泛应用于建筑工程、化工行业、交通运输、航空航天、日用消费品、电子设备等各个领域。我国作为制造业大国,该等原材料市场竞争充分、供应充足、不会出现供应短缺等情况。受到工程建设周期与镍等其他金属材料上涨影响,2019年不锈钢出现较大价格波动,