

证券代码：002420

证券简称：ST 毅昌

公告编号：2021-022

## 广州毅昌科技股份有限公司

### 关于深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

广州毅昌科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 3 月 12 日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对广州毅昌科技股份有限公司 2020 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2021】第 4 号）（以下简称“问询函”），现根据问询函的要求，对问询函相关问题作出回复并披露如下：

**问题 1：报告期内，你公司营业收入为 30.63 亿元，较上年下降 12.85%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 0.66 亿元，较上年下降 50.91%；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 0.36 亿元。2016 年至 2019 年你公司扣非后净利润连续四年为负。**

**（1）请你公司结合行业状况、各主要产品销售收入成本及毛利率变动、重要子公司经营情况等要素具体说明公司是否已具备持续盈利能力。**

**（2）请年审会计师针对上述问题进行核查并发表明确意见。**

回复：

毅昌股份 2020 年净利润为 0.66 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 0.36 亿元，从行业状况、各主要产品销售收入成本及毛利率变动、重要子公司经营情况等方面对公司具备持续盈利能力分析如下：

### （一）行业状况

公司主营产品为整机、家电结构件及汽车结构件，属于家电及汽车制造业。2020 年受新冠疫情影响，家电、汽车行业呈现出前期低迷、后期逆势而上的发展态势，行业总体稳定。2021 年两会提出：“稳定增加汽车、家电等大宗消费”；在政策加持下，家电、汽车行业将迎来更大发展机遇。

2020 年公司紧抓机遇，加大研发投入，积极推动主营业务转型升级，家电整机向高端化、大尺寸化、商务主机发展，汽车行业向新能源、内饰轻量化发展。在稳定主业基础上开拓相关的优质行业，如：智慧养殖、轻质高强箱包、医疗健康等行业。

综上，目前公司主营业务稳定，且未来发展存在空间，相关产业开拓稳定。

### （二）主要产品销售收入成本及毛利率情况

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
电视机一体机	75,546.58	67,539.53	10.60%	80,698.67	72,176.63	10.56%	0.04%
电视机结构件	50,321.00	43,658.30	13.24%	65,779.75	56,543.50	14.04%	-0.80%
白色家电结构件	68,842.91	67,176.24	2.42%	59,988.35	54,834.24	8.59%	-6.17%
汽车结构件	45,721.05	37,150.22	18.75%	43,206.14	35,720.18	17.33%	1.42%
其他	65,889.77	55,638.67	15.56%	101,808.48	95,478.28	6.22%	9.34%
合计	306,321.31	271,162.97	11.48%	351,481.40	314,752.82	10.45%	1.03%

由上表可以看出，本年度公司主营业务综合毛利率 11.48%，较上年增加了 1.03%，我们认为主要是受以下因素的影响：

1、公司调整经营方针，立足主业，重点发展优势产业，稳定公司毛利所致。2020 年度公司主要产品电视机一体机、汽车结构件、其他（模具开发）三个主业均有所增长：

（1）电视机一体机 2020 年毛利较上年增加了 0.04%，主要原因为公司本年度准确把握市场脉搏，瞄准高端化、大尺寸化产品，成功为最大客户海尔集团提供 65、75 寸卡萨帝高端产品系列，面向市场推出 85 寸液晶电视新品，推动整机毛利率提高。

单位：万元，%

项目	产品名称	营业收入	营业成本	毛利率%
电视机一体机	85 寸整机新品	2,044.76	1,480.10	27.62

（2）汽车结构件 2020 年毛利较上年增加了 1.42%，主要原因为公司在稳定大客户奇瑞的基础上，开发新客户，利用剩余产能，降低固定成本，实现本年度毛利提升，如下表所示：

单位：万元

客户	2020 年销售收入	2019 年销售收入	变动率
奇瑞汽车	25,235.00	23,520.00	7.29%
合众新能源汽车	3,087.76	1,776.92	73.77%
凯翼汽车	1,725.12	0.00	100.00%

（3）其他 2020 毛利较上年增加了 9.34%，主要原因为疫情初期，公司依托模具生产经验，成功承接口罩机业务，促使毛利率提高，如下表所示：

单位：万元，%

客户	营业收入	营业成本	毛利率%
广东金发	3,889.89	2,329.88	40.10%
快裕达公司-a	230.09	146.02	43.84%
快裕达公司-b	1,185.84	849.56	36.60%

2、出售非优质资产，加强毛利管控，降低固定成本：

(1) 公司执行收缩战略，出售非优质资产，2019 年度出售土地及厂房，补充流动资金，降低固定成本，精简人员，导致 2020 年度期间费用工资、折旧费用显著降低。

(2) 加强毛利管控，坚持淘汰需垫资、账期较长的客户，2020 年公司退出创维公司白电结构件业务。

(3) 加大供应商款项支付，稳定供应商信心，采购成本稳定降低；改变资本结构，降低资金成本，融资方式由成本较高的票据贴现转换为短期借款。

3、强化内部管控，控制经营风险。加大对应收账款的管控，增加信用管理系统，防范信用风险，杜绝类似乐视、北汽银翔事件的发生；完善应收账款考核制度，超期应收账款占用利息直接扣减业务员的激励，加速回款。强化存货管控，降低存货库存量，加速资金周转，2020 年末相比 2019 年初存货余额降低了 1.68 亿元，资产减值损失降低 0.53 亿元。

在上述因素的共同作用下，2019 至 2020 年公司主营业务毛利率稳步提升，可持续盈利能力得到不断提升。

### (三) 公司主要子公司经营情况：

单位：万元

公司名称	资产占比	2020 年			2019 年		
		营业收入	营业利润	净利润	营业收入	营业利润	净利润
青岛恒佳精密科技有限公司	10%	51,972.56	724.38	774.44	36,695.43	15.92	-54.79
安徽毅昌科技有限公司	15%	61,239.92	2,898.05	2,804.39	67,047.78	2,860.27	2,794.67
芜湖毅昌科技有限公司	19%	38,762.46	1,753.23	1,887.74	36,341.40	1,986.75	1,944.02
江苏毅昌科技有限公司	28%	54,671.21	2,261.71	2,178.88	51,687.64	2,713.06	2,307.78
青岛设计谷科技有限公司	10%	59,682.85	1,909.67	1,908.92	102,246.81	2,038.81	1,995.86

合计	82%	266,329.00	9,547.04	9,554.36	294,019.06	9,614.81	8,987.54
----	-----	------------	----------	----------	------------	----------	----------

如上表所示，上述 5 家子公司是公司主要经营实体，其资产总额占合并报表总资产的 82%，业务范围专注于家电结构件、汽车结构件、整机等核心主业：

2019 年主要子公司基本全部实现盈利。2020 年各公司继续努力，净利润稳健提升。

青岛恒佳，2020 年基本清退了低毛利的白电结构件业务，重点开发有附加值的白电结构件，如冰箱药装盒等产品。并新开发了重卡汽车结构件业务，提升了产品的盈利能力。加大了成本控制、减员增效的力度，内外并举，净利润增加了 829 万元。并且为后续持续盈利打下了基础。

安徽毅昌，2020 年继续推动业务转型，9 月份主动退出了南京创维白电业务，集中资源发展智慧电视结构件，新能源行业结构件等业务，在收入下降的情况下，净利润基本持平。

青岛设计谷，大力度的产品结构，结合垫资风险等因素考虑，主动放弃了小尺寸，低毛利的产品，专注卡萨帝系列高端产品的研发生产，在收入大幅下降的情况下，利润率反而略有增长。

各子公司业绩稳步提升，表明公司收缩经营，业务转型升级，强化内控管理的策略是正确的。只要持续的去推动，盈利能力应持续提升。

综上所述，2020 年度毅昌股份资产质量显著改善，经营上专注优势主业，发挥公司优势，主营业务的毛利率持续提高；管理上强化信用风险管控、成本管理，降本增效，提升公司盈利能力。基本走出因乐视、北汽银翔等主要客户坏账导致的经营困局。公司赢利能力已

经大幅提升。

公司持续加大研发投入，积极推动业务转型升级，已经取得阶段性成果，未来的盈利能力会进一步提升。

#### 会计师回复：

针对上述问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司所处行业发展情况、所处行业地位、主要竞争对手、在手客户的主要情况、市场占有率及新客户新项目拓展情况、了解公司收入预测是否具有可实现性。

2、分析公司本年度毛利率情况，对比公司与同行业毛利率的情况。

3、重点分析公司扣非净利润为正数的原因，核查公司是否走出因乐视、北汽银翔等主要客户坏账导致的经营困局。

4、了解管理层对改善持续经营做出的努力，评估公司是否具有持续经营能力。重点检查公司最近年度的发展战略及经营方针，分析公司的经营业务转型是否取得成效。通过核查发现，公司在 2019 年度通过关停并转亏损公司、亏损业务的操作，实现轻装上阵，集中资源做精做强优质业务，为本年度盈利及后续发展奠定了基础。

因此，我们认为毅昌股份关于公司已具备持续盈利能力的说明是合理的，公司已具备持续盈利能力。

**问题 2：报告期内你公司经营活动产生的现金流量净额为-1.22 亿元，较上年度下降 227.48%。你公司期末应收账款金额为 6.33 亿元，占总资产比例为 30.36%。**

**(1)请结合报告期内主要客户期后退换货情况、信用政策变化、对应应收账款余额、历年回款情况、坏账准备计提、逾期情况等因素**

说明你公司是否存在为实现业绩而持续放宽信用政策的情形,以及通过主要客户进行销售压货确认销售收入等情形。

(2) 请年审会计师对上述问题进行核查并发表意见。

回复:

(一) 公司本年度营业收入较 2019 年度降低了 12.85%, 销售商品、提供劳务收到的现金较 2019 年度降低了 2%, 表明公司并不存在为实现业绩而持续放宽信用政策的情形。

(二) 主要客户收入、回款及信用政策、退换货情况

单位: 万元

客户名称	2020 年				
	营业收入	回款金额	回款收入比	信用政策	退换货情况
海尔集团	120,721	131,500	108.93%	付款期 90 天/30 天/银承/现汇	无
奇瑞汽车	25,235	27,899	110.56%	付款期 90 天/银承/现汇	无
创维	8,622	13,628	158.07%	付款期 90 天/银承	无
通用五菱	7,557	8,573	113.44%	付款期 50 天/银承	无
东方中原	6,684	6,507	97.35%	付款期 30 天/银承/现汇	无
合计	168,819	188,106	111.42%		

单位: 万元

客户名称	2019 年				
	营业收入	回款金额	回款收入比	付款期 90 天/30 天/银承/现汇	退换货情况
海尔集团	143,256	154,199	107.64%	付款期 90 天/银承/现汇	无
奇瑞汽车	23,520	23,197	98.63%	付款期 90 天/银承	无
创维	21,202	22,286	105.11%	付款期 50 天/银承	无
通用五菱	7,241	8,146	112.50%	付款期 30 天/银承/现汇	无
东方中原	6,532	7,622	116.69%	付款期 90 天/30 天/银承/现汇	无
合计	201,751	215,450	106.79%		

单位: 万元

客户名称	2018 年				
	营业收入	回款金额	回款收入比	信用政策	退换货情况
海尔集团	160,009	197,087	123.17%	付款期 90 天/30 天/银承/现汇	无
奇瑞汽车	20,147	28,086	139.41%	付款期 90 天/银承/现汇	无
创维	13,441	16,419	122.15%	付款期 90 天/银承	无
通用五菱	6,580	6,845	104.03%	付款期 50 天/银承	无
东方中原	8,171	10,298	126.04%	付款期 30 天/银承/现汇	无
合计	208,348	258,736	124.18%		

通过上表可以看出，公司主要客户销售收入比较稳定，回款金额占销售收入比例正常且稳定，近三年信用政策未发生变化，无退换货的情况。说明公司不存在为实现业绩而持续放宽信用政策的情形，以及通过主要客户进行销售压货确认销售收入等情形。

### （三）主要客户应收账款余额及坏账准备计提情况

客户名称	2018 年			2019 年			2020 年		
	应收账款余额	坏账计提金额	逾期金额	应收账款余额	坏账计提金额	逾期金额	应收账款余额	坏账计提金额	逾期金额
海尔集团	16,789	168	无	24,470	245	无	29,035	290	无
奇瑞汽车	4,981	50	无	8,362	84	无	9,523	95	无
创维	2,264	23	无	3,936	39	无	343	3	无
通用五菱	907	9	无	943	9	无	910	9	无
东方中原	589	6	无	347	3	无	1,462	15	无
合计	25,529	255		38,058	381		41,272	413	

通过以上数据可以看出，我公司主要客户应收账款余额合理，账期均在 6 个月以内，计提 1% 的信用减值损失。

同时，对比（一）、（二）数据，公司主要客户的应收款余额与信



用政策、信用期限是相配比，表明公司不存在为实现业绩而持续放宽信用政策的情形。

（四）公司经营活动产生的现金流量净额为-1.22 亿元，较上一年度下降 0.58 亿元的原因：

2019 年开始经营状况改善，2019 年处置资产变现，资金状况改善，为了稳定供应商，采购降本，2020 年度加大供应商货款支付偿还，导致购买商品、接受劳务支付的现金较 2019 年增加了 1.78 亿元。

综上，结合现金流及主要客户的销售情况来看，毅昌股份 2020 年度销售业务正常，不存在为实现业绩而持续放宽信用政策的情形，亦不存在通过主要客户进行销售压货确认销售收入等情形。

#### **会计师回复：**

针对上述问题，会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解、评估并测试公司信用管理、应收款项回收及坏账准备计提相关内部控制的设计和运行有效性。

2、采用抽样方式，对应收款项进行函证，确认双方是否就应收款项的余额存在争议。对未回函的客户执行替代性审计程序，包括检查销售合同、出库单、运输单、销售发票、回款记录等；

3、执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

4、查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否存在关联关系；

5、对主要客户期后回款情况进行检查，查看公司期后应收账款回款金额；

6、检查公司销售退回解除协议，退款时间及支付记录，退货入库记录等；

7、查验公司对应收账款预期信用损失计算过程，新金融工具准

则执行情况；

除新增客户外，报告期内公司信用政策保持一贯性，主要客户信用政策未发生变化，从期后回款情况看，公司应收账款期后回款良好，不存在大额长期未收回款项，故公司不存在通过放宽信用政策促进销售的情形、同时亦不存在通过主要客户进行销售压货提前确认销售收入的情形。

**问题 3：根据年报，你公司报告期内其他业务收入为 6.59 亿元，较上年下降 35.28%，该业务营业成本为 5.56 亿元，较上年下降 41.73%。请你公司补充披露上述业务的具体构成、主要客户、销售政策以及收入下降的原因。**

**回复：**

本年度营业收入其他收入较上年下降 35.28%，主要原因为“TV 模组产品”下降所致。

详见下表：

单位：万元，%

序号	分类	披露类别	2020 年	2019 年	变动率
1	自产模具产品销售	其他	20,530	18,443	11.32%
2	TV 模组产品销售	其他	-	35,405	-100.00%
3	液晶玻璃销售	材料销售	5,254	2165	142.68%
4	钢材及塑胶原料销售	材料销售	30,691	32,822	-6.49%
5	外购模具收入	模具销售	9,415	12,651	-25.58%
6	产品设计收入	产品设计收入	-	322	-100.00%
	合计		65,890	101,808	-35.28%

1、TV 模组产品销售收入下降原因：2020 年开始公司主动清退

了部分模组加工业务，将部分模组业务与客户沟通切换成整机业务（提升产品利润空间），此部分收入本年度分类到了电视机一体销售中。

主要客户收入情况见下表：

单位：万元，%

2019 年度		
主要客户	销售收入	销售政策
海尔多媒体	21,969	付款期 90 天/30 天/银承/现汇
广东长虹	5,134	付款期 30 天/银承
东方中原	6,532	付款期 30 天/银承/现汇

2、外购模具销售收入减少 25.58%，主要是 2019 年因关停沈阳毅昌转让模具 1620 万元，关停重庆公司转让模具 837 万元。剔除以上两因素，2020 年模具销售与去年基本持平。

详见下表：

单位：万元

客户	2019 年	2020 年	同比增长额	销售政策
铁岭华晨	172	0	-172	付款期 30 天/现汇
华晨雷诺	1,198	0	-1198	付款期 30 天/现汇
江苏日昌	250	0	-250	付款期 30 天/现汇
华晨鑫源	837	0	-837	付款期 30 天/现汇
合计	2,457	0	-2,457	

3、自产模具产品销售本年度销售较上年增加，主要原因即主要客户情况如下：

自产模具销售增长，主要是 2020 年度新开发了口罩机相关业务，增加销售收入 4584 万元。另外大客户 ARCELIK、海达瑞的销售收入同比大幅增长了 6235 万元。主要收入增长客户见下表：

单位：万元

客户	2019年	2020年	同比增长额	销售政策
快裕达	-	1,416	1,416	付款期 30 天/现汇
广东金发	-	3,168	3,168	付款期 30 天/现汇
海达瑞	-	3,292	3,292	付款期 60 天/银承
ARCELIK	146	3,089	2,943	预付+付款期 30 天/现汇
KETERPLASTICLTDSAPIR	623	1,119	496	预付+付款期 30 天/现汇

4、液晶玻璃销售本年度销售较上年增加了 1279 万元。

主要是本期液晶玻璃价格上涨，利用资源优势，在风险可控的前提下，增加了液晶玻璃的贸易业务。主要客户收入增加情况如下表：

单位：万元

客户	2019年	2020年	同比增长额	销售政策
浩宇电子	-	1,331	1,331	预收款/现汇
开龙电子	-	732	732	预收款/现汇
淞慧电子	-	718	718	预收款/现汇
SHENGRUIINTERNATIONALLIMITED		390	390	预收款/现汇
LANCEINDUSTRIALCO., LIMITED		273	273	预收款/现汇
兆驰股份	2,165	0	-2,165	预收款/现汇
合计	2,165	3,444	1,279	

**问题 4：报告期内，你公司前五大客户销售金额为 16.88 亿元，占年度销售金额比例为 55.11%，其中第一大客户销售金额为 12.07 亿元，占年度销售金额比例为 39.41%。请你公司补充披露前五大客户名称、过去三年销售收入、对应回款情况等，并说明是否对其存在销售依赖。**

**回复：**

1、毅昌股份是一家以工业设计为核心，为客户提供从设计-模具-产品-服务整体解决方案的 B2B 企业，主要客户为国内知名家电和汽车行业。公司的商业模式，决定了公司采取大客户战略，会造成公司大客户销售收入高、占比大。国内的家电及汽车行业集中度较高，公

司与实力强大的客户形成长期稳定的战略合作，是有利于公司的可持续发展。

2、毅昌股份在行业内具有较强的竞争力，通过长期的业务往来，公司与国内知名家电及汽车客户建立了稳定的战略合作关系，粘性较强，双方均存在一定的依赖度。

3、受家电行业整体下行的影响，公司近两年在积极寻求转型，开拓新业务，发挥工业设计、注塑技术工艺方面的优势，大力开拓其他关联行业的优质塑胶结构件业务，目前正在智慧养殖，新能源汽车等行业取得一定进展。虽然公司受行业因素影响下游客户集中度较高，但不存在对个别单一客户有重大依赖的情形。

2020 年前五大客户近三年销售收入、回款情况：

单位：万元

2020 年				
客户名称	销售收入	占年度销售收入总额比例	回款金额	应收账款余额
海尔集团	120,721	39.41%	131,500	29,035
奇瑞汽车	25,235	8.24%	27,899	9,523
创维	8,622	2.81%	13,628	343
通用五菱	7,557	2.47%	8,573	910
东方中原	6,684	2.18%	6,507	1,462
合计	168,819	55.11%	188,106	41,272

单位：万元

2019 年				
客户名称	销售收入	占年度销售收入总额比例	回款金额	应收账款余额
海尔集团	143,256	40.76%	154,199	24,470
奇瑞汽车	23,520	6.69%	23,197	8,362
创维	21,202	6.03%	22,286	3,936
通用五菱	7,241	2.06%	8,146	943
东方中原	6,532	1.86%	7,622	347
合计	201,751	57.40%	215,450	38,058

单位：万元

2018 年				
客户名称	销售收入	占年度销售收入总额比例	回款金额	应收账款余额
海尔集团	160,009	32.66%	197,087	16,789
奇瑞汽车	20,147	4.11%	28,086	4,981
创维	13,441	2.74%	16,419	2,264
通用五菱	6,580	1.34%	6,845	907
东方中原	8,171	1.67%	10,298	589
合计	208,348	42.53%	258,736	25,529

如上表，2020 年前五大客户中，海尔集团、奇瑞汽车均为公司核心战略客户，且均为各行业知名企业，企业实力雄厚，发展稳健，长期稳定合作可以确保公司的可持续发展。

上述前五大客户均可以做到按照合同约定进行回款，年度无超期账款的情况。应收账款余额均为合同约定账期内的应收账款，无坏账风险。

综上：公司所处行业和商业模式决定了下游客户集中度较高，但不存在对个别单一客户有重大依赖的情形。

特此公告。

广州毅昌科技股份有限公司董事会

2021 年 3 月 18 日