证券代码:002947 证券简称:恒铭达 公告编号:2019-032

苏州恒铭达电子科技股份有限公司关于深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

苏州恒铭达电子科技股份有限公司(以下简称“公司”或“恒铭达”)于2019年4月1日收到深圳证券交易所出具的《关于对苏州恒铭达电子科技股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第26号),公司就问询函中所涉及事项进行了认真核查,现将回复情况公告如下:

1、报告期内,你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例达76.33%,前五大客户情况与你公司均不存在关联关系。

(1)请结合你公司行业特点及销售模式,说明你公司客户集中度较高的原因及合理性,是否对前五大客户存在重大依赖;

(2)与2017年相比,前五大客户是否发生变化,如是,请进一步说明发生变化的具体原因及其合理性;

(3)请对照《股票上市规则(2018年修订)》第十章的规定,说明前五名客户是否属于公司的关联人,其与公司及公司实际控制人在业务、债权、债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系;

(4)年报显示,若公司未来未能通过消费电子产品终端品牌商、制造服务商、组件生产商的持续性考核,或者制造服务商、组件生产商未能通过终端品牌商的持续性考核,或者行业景气度下降,则公司有可能出现订单减少的不利局面,请说明你公司对该经营风险拟采取的应对措施。

回复:

(1)请结合你公司行业特点及销售模式,说明你公司客户集中度较高的原因及合理性,是否对前五大客户存在重大依赖;

公司客户集中度较高主要由消费电子行业特性及战略性选择优质客户所致,与同行业公司客户集中度情况一致,属于行业惯例,具有合理性,对前五大客户不存在重大依赖,主要原因如下:

(一) 消费电子行业制造服务商集中度越来越高

消费电子行业竞争日趋激烈,外来企业进入消费电子行业门槛越来越高,全球消费电子品牌的数量在不断减少,消费电子品牌商的上游生产制造环节的消费电子产品制造服务商、组件生产商的集中度也在不断提高。

制造服务商通过生产经验和技术的积累,以规模化的制造、良好的质量等优势,在消费电子制造服务领域取得进一步发展。以消费电子制造服务商为例,富士康、和硕、广达、仁宝、伟创力等企业占据了市场的主要份额。富士康、广达、和硕等作为全球知名的电子产业科技制造服务商,业务领域涵盖消费电子、医疗、汽车、新能源等各领域,市场空间巨大。

消费电子制造服务商的高集中度,致使消费电子功能性器件领域的生产企业销售呈现相对集中的情况。

(二) 下游客户集中度较高属于行业普遍现象

下游知名客户为保证上游供应商的供货质量、数量和响应速度,建立了一系列的考核体系和认证制度,对供应商的生产工艺、质量管理、产能规模等方面需进行严格考核,认证通过后,下游知名客户与供应商的合作通常比较稳定。同时,与客户结成稳定合作有利于供应商形成竞争优势和壁垒,符合供求双方利益,因此行业内普遍存在客户集中度较高的现象。

公司名称	前五大直接客户集中情况		
	2018年度	2017年度	2016年度
安洁科技	——	48.22%	56.96%
飞荣达	59.83%	59.39%	58.71%
领益智造	——	——	65.65%
智动力	——	72.65%	93.00%
千洪电子(新纶科技重大资产重组标的)	——	82.99%	92.44%
恒铭达	76.33%	71.48%	68.16%

注1:数据来源于上市公司定期报告;

注2:截止本问询函回复日,同行业上市公司中除飞荣达外,其他公司尚未披露2018年年报数据;

注3:领益智造未披露2017年度消费电子产品的精密功能器件业务的财务数据。

(三) 公司战略性选择优质客户

公司主要客户均系世界知名科技制造服务企业,资金实力雄厚,信用良好,业务范围涵盖消费电子、汽车、新能源等众多领域,拥有完善的制造服务体系。公司通过与上述知名制造服务企业合作,一方面有助于提升自身的研发设计能力及品牌知名度,另一方面有助于公司进一步拓展其他消费电子品牌产品、其他行业产品商业机会,赢得潜在优质客户的认可,提升持续竞争力。

(四) 集中服务主要客户有利于提高经营管理效率

消费电子功能性器件规格型号众多、更新速度快,供应商需要快速响应客户订单,在产能规模有限的情况下,集中服务主要品牌客户有利于公司提高管理效率,实现规模效益,提高客户满意度。

(五) 公司与主要客户系相互合作关系

公司拥有产品与技术优势,与主要客户之间是基于双方业务需要的共赢关系。消费电子行业因行业分工精细化程度较高,涉及供应商、零配件众多,公司的产品作为消费电子产品供应链中的重要一环,客户对产品的质量、稳定性、交货时效性等要求较高。凭借丰富的生产经验、创新的生产工艺及快速响应能力,公司一方面可保证产品的快速稳定供货,保障主要客户供应链的安全、及时、可靠,另一方面,可为其提供涵盖材料选型、产品试制与测试、批量生产、及时配送及后续跟踪服务等一体化综合解决方案。

因此,公司主要客户集中度较高主要由消费电子行业特性及战略性选择优质客户造成,与同行业公司客户集中度情况一致,属于行业惯例,具有合理性。公司与众多优质客户建立了长期合作关系,有利于客户多元化和结构平衡。

(2)与2017年相比,前五大客户是否发生变化,如是,请进一步说明发生变化的具体原因及其合理性;

前五大客户销售情况

年度	序号	客户名称	销售额(万元)	占营业收入比例
2018年度	1	第一名	21,514.22	42.97%
	2	第二名	4,780.77	9.55%
	3	第三名	4,695.42	9.38%
	4	第四名	3,783.88	7.56%
	5	第五名	3,440.35	6.87%
	合计		38,214.64	76.33%
2017年度	1	第一名	19,411.52	43.20%
	2	第二名	4,314.11	9.60%
	3	第三名	3,754.70	8.36%
	4	第四名	3,081.99	6.86%
	5	第五名	1,560.37	3.47%
	合计		32,122.69	71.48%

随着公司厂房搬迁完成、设备购置增加,公司产能规模得以扩张,在继续深化与原来战略客户合作关系的基础上,自2017年下半年起,公司开始围绕消费电子未来发展方向进一步开拓其他战略客户,拓展消费电子功能性器件市场,增强公司未来可持续竞争力。

其中,安费诺作为全球最大的全套天线解决方案提供商之一,是高性能、小型化、高品质的移动终端所用天线类产品的一流设计与制造商,近年来在代表未来发展方向的5G等新一代移动通信领域发展迅速,市场前景广阔。在产能逐步增长的情况下,公司为布局未来5G等新一代移动通信领域,拓展消费电子功能性器件市场,增强公司未来可持续竞争力,自2017年下半年起大幅加大了对其开拓力度,为其制造了多款功能性器件产品,带动公司对其销售收入大幅增长,2018年度安费诺成为公司前五大客户之一。

(3)请对照《股票上市规则(2018年修订)》第十章的规定,说明前五名客户是否属于公司的关联人,其与公司及公司实际控制人在业务、债权、债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系;

公司前五名客户均系世界知名科技制造服务企业,公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员,主要关联方和持有公司5%以上股份的股东未在前五大客户中拥有任何权益。公司前五名客户与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间在业务、债权、债务、产权、人员等方面不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

(4)年报显示,若公司未来未能通过消费电子产品终端品牌商、制造服务商、组件生产商的持续性考核,或者制造服务商、组件生产商未能通过终端品牌商的持续性考核,或者行业景气度下降,则公司有可能出现订单减少的不利局面,请说明你公司对该经营风险拟采取的应对措施。

为进一步维护客户稳定性,巩固自身市场地位,公司采取了如下具体措施:

(一) 不断提升自身技术研发实力

公司将持续增加研发投入,密切追踪最新技术及发展趋势,持续开展对新技术的研究,加快产品创新,确保不断推出高附加值、高品质的新产品,保证自身产品对客户需求的及时性、适应性和技术先进性,从而保持公司的竞争优势和可持续发展。

(二) 满足现有客户产品需求,提升客户满意度

消费电子功能性器件具有非标准化、品种多、规格型号多、精密度高、交货期短等特点,及时满足客户订单需求是公司竞争力的重要体现,也是能否满足客户需求的重要标准之一。公司凭借丰富的生产过程管控经验,在客户提出产品需求时,可及时进行产品设计方案的反馈回复,提升客户满意度。

(三) 挖掘现有客户的产品需求,增强与客户合作稳定性

公司将持续收集消费电子行业及功能性器件行业市场与技术动态信息,密切关注、了解终端品牌商、消费电子产品制造服务商或组件生产商的产品需求信息,深度挖掘现有客户的其他需求,及时与客户进行沟通交流,拓展与现有客户在其他产品方面的合作,增强与现有客户的合作黏性与稳定性。

(四) 加强销售队伍建设

公司将进一步加强销售团队建设,提升市场营销水平,在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化的服务和解决方案。公司将定期对营销人员进行培训,培养既有销售服务能力又懂专业技术的队伍,从而进一步完善销售服务内容,提高服务的专业性和响应速度。

2、报告期,你公司制造业毛利率为48.98%,同比增长1.17%;手机类产品、平板电脑类产品、手表及其他消费电子类产品毛利率分别为49.76%、44.56%、50.42%。请对比同行业公司情况,结合行业环境、产品价格、成本等因素,说明相关业务及产品毛利率是否处于合理水平,与可比公司存在明显差异的,请说明原因。

回复:

报告期内,公司与同行业上市公司的毛利率比较如下:

上市公司	2018年度	2017年度
安洁科技	28.68%	37.27%
领益智造	28.62%	34.44%
飞荣达	30.51%	26.85%
智动力	19.21%	23.84%
千洪电子	–	29.23%
均值	26.76%	30.33%
公司	48.98%	47.21%

注1:截止本问询函回复日,同行业上市公司中除飞荣达外,其他公司尚未披露2018年年报数据,因此其他公司选用2018年1-6月份的相关数据;

注2:安洁科技2017年、2018年1-6月毛利率对比均选取其与公司业务相近的消费类电脑及通讯产品作为对比对象。

注3:领益智造2017年度财务数据未单独披露,其2017年度毛利率系选取其2017年1-6月数据。

公司与同行业上市公司销售模式均为直销,报告期内公司交付的用于手机类产品、平板电脑类产品、手表及其他消费电子类产品中的两类新品,同行业上市公司并未生产销售。公司与同行业上市公司因产品结构存在较大差异,毛利率与同行业上市公司综合毛利率可比性较低。

报告期内,公司毛利率较高,主要原因为:

(一) 通过自主研发自动化设备及自主改进设备提升生产效率、原材料利用率及人均产值

通过长期的研发投入,公司在生产设备研发制造、设备改进、精密模具设计方面积累了丰富的经验,可实现原材料复合、模切、转贴、排废等多种工艺流程的自动化一体化作业。自主研发的自动化设备的投入运行,一方面极大提高了设备的自动化生产水平,提升了原材料的利用率及产品良率,降低了原辅料消耗;另一方面减少了公司对人员的需求量,公司员工人数由2017年年末850人减少至2018年年末的600人,减少的人员主要为操作机器的辅助人员、手工品检人员,对公司的生产经营不会造成影响。因人工系公司主营业务成本的重要组成部分,公司设备自动化水平具有相对较高的程度使得人均效益较高。

(二) 公司交付的产品中主要系公司研发制造的新型产品

公司销售的主要产品系公司针对客户需求研发制造的新型产品,上述产品系公司通过深入到客户研发环节后推出,对生产工艺水平要求较高,产品附加值及毛利率相对较高。报告期内,公司与同类产品其他供应商销售的产品价格无重大差异。

(三) 公司产品交付份额高、交付规模较大、有利于发挥规模效应

公司销售的新型产品中单一产品份额占客户同类产品采购比例较高。使得公司主要产品销售规模相对集中。主要产品销售规模较大可以促使公司借助批量生产发挥规模效应,不断改进生产工艺,丰富技术储备,提升良品率及生产效率,减少设备调试及模具损耗,降低单位成本,从而进一步提高了产品的毛利率。

同行业上市公司业务规模相对较大,业务类别较多,2017年度,安洁科技营业规模27.15亿元,业务领域涵盖消费电子、智能家居、信息存储及汽车电子等;领益智造2016年度营业规模52.74亿元,产品涵盖模切产品、CNC产品、冲压件、紧固件和组装产品等五大类,共上万多个细分型号,其不同类别产品毛利率存在较大差异。

(四) 信息化管理为改进生产工艺、工程设计、降低生产成本提供数据支撑

公司自主研发的OEE生产管理系统、研发项目管理系统先后投入运行,该系统能够对生产过程中的生产数据、产品质量统计数据、设备性能数据等进行实时采集,并在此基础上进行统计分析和深度挖掘,使得公司可以及时了解设备运行状况、产品质量,并能够实现产品质量追溯,从而为公司通过不断改进机器设备、生产工艺、工程设计及新产品研发,进而提高生产效率、降低产品成本提供了大量数据依据。

综上,报告期内,公司紧跟客户技术创新发展步伐,凭借较强的研发实力、技术创新能力和较高的生产工艺水平,将科研成果快速产品化、市场化,持续、大批量为客户提供高标准、高质量、高端产品,极大地满足了客户产品的用户体验度,提高了公司产品竞争力与市场地位。

3、你公司年报“固定资产”显示,本期由在建工程转入形成的固定资产账面原值增加为2,693,689.34元,但“在建工程”无相应数据,请你公司说明“在建工程”本年度变化相关情况,转入固定资产的具体内容、金额、原因及合理性。

回复:

公司本年度由在建工程转入固定资产原值的2,693,689.34元,系公司二号厂房的装修工程,该项装修工程于2018年1月份开始施工,并通过在建工程进行核算。2018年6月,该工程验收合格并达到预定使用状态,由在建工程转入固定资产核算。2018年期初期末公司均无在建工程项目,因此在建工程的期初期末无相应数据。

4、你公司对单项金额重大的判断依据或金额标准为单项金额100万元以上(含)的应收款项。你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款均高于100万元。

(1)请说明上述应收账款未归类为单项金额重大而单独计提坏账准备的应收账款的原因,以及相关标准设定的适当性;

(2)说明报告期内应收款项余额上升的原因,截至目前回款情况,是否存在跨期确认收入的情况等。

回复:

(1)请说明上述应收账款未归类为单项金额重大而单独计提坏账准备的应收账款的原因,以及相关标准设定的适当性;

公司首先对单项金额超过100万元(含)的应收款项进行了单独减值测试,认为公司所处行业未发生变化,客户主要为国内外知名消费电子制造服务商、组件生产商,客户经营良好,能按时履约付款,未发现异常减值情形。其次,公司根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定,再将其归类为类似信用风险特征的金融资产组合中计提坏账准备,即按照账龄分析法计提坏账准备,符合企业会计准则的相关规定。

《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》[财会[2006]3号]第四十三条的规定,“对单项金额重大的金融资产应当单独进行减值测试,如有客观证据表明其已发生减值,应当确认减值损失,计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产,可以单独进行减值测试,或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产(包括单项金额重大和不重大的金融资产),应当包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的金融资产,不应包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。”

(2)说明报告期内应收款项余额上升的原因,截至目前回款情况,是否存在跨期确认收入的情况等。

(一) 报告期内应收款项余额上升的原因

报告期各期末,公司应收账款余额及其占营业收入的比例如下:

项目	2018/12/31	2017/12/31	增幅
应收账款余额(万元)	27,391.35	24,363.80	12.43%
营业收入(万元)	50,065.03	44,939.15	11.41%
应收账款余额占营业收入比例	54.71%	54.22%	0.49%

报告期内公司应收账款余额、营业收入的增幅分别为12.43%,11.41%,2018年末、2017年末应收账款余额占营业收入的比例分别为54.71%,54.22%,应收账款余额与营业收入的变动趋势一致,2018年度公司销售业务规模的增长为公司应收账款余额上升的主要原因。

2018年度较2017年度公司营业收入的增幅较大主要系公司为布局未来5G等新一代移动通信领域,对安费诺开拓力度加强、销售金额增长所致。安费诺作为全球最大的全套天线解决方案提供商之一,是高性能、小型化、高品质的移动终端所用天线类产品的一流设计与制造商,在代表未来发展方向的5G等新一代移动通信领域发展迅速,市场前景广阔。

(二) 报告期期后回款情况

项目	2018/12/31	2017/12/31
期末余额	27,391.35	24,363.80
期后1-6月回款金额	18,732.04	24,363.80
回款比例	68.39%	100%

注:2018年末期后回款情况系截至2019年3月31日数据。

公司直接客户主要为国内外知名消费电子制造服务商、组件生产商。根据不同客户的经营规模、资本实力和采购规模等,公司建立了完善的信用管理体系,制定了针对性的信用政策。报告期内,公司主要客户的信用期为收款起始日90天至165天不等,收款起始日主要为客户收到发票当日、客户收到发票日的次月1日。公司销售发票多在产品发出并经客户签收后次月开具,故应收账款账期主要集中于4-6个月。

报告期内,公司主要客户信用政策未发生变化,不存在通过放宽信用政策扩张收入的情形。针对公司的应收账款与收入的确认,公司每月与客户进行对账,同时公司年报审计的会计师对主要客户进行了函证确认,不存在跨期确认收入的情况。

5、报告期内,你公司其他业务收入较上年同期减少52.97%,其他业务成本较上年同期下降66.69%。

(1)请说明你公司其他业务的详细情况,包括但不限于构成情况、经营状况、主要产品(或服务)、所属行业及业务发展情况等;

(2)说明其他业务成本的构成及变动情况,以及成本变动幅度与收入变动幅度不一致的原因及合理性。

回复:

(1)请说明你公司其他业务的详细情况,包括但不限于构成情况、经营状况、主要产品(或服务)、所属行业及业务发展情况等;

其他业务情况:

项目	本期发生额			上期发生额		
	收入	成本	利润	收入	成本	利润
材料销售	1,232,521.10	797,760.90	434,760.20	5,418,666.59	4,288,928.36	1,129,738.23
废料及其它销售	1,820,984.93	662,961.42	1,158,023.51	1,074,636.12	95,673.20	978,962.92
合计	3,053,506.03	1,460,722.32	1,592,783.71	6,493,302.71	4,384,601.56	2,108,701.15

报告期内材料销售、废料及其它销售对其他业务毛利率的贡献率情况如下:

项目	本期发生额			上期发生额		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
材料销售	35.27%	40.36%	14.24%	20.85%	83.45%	17.40%
废料及其它销售	63.59%	59.64%	37.92%	91.10%	16.55%	15.08%
合计	52.16%	100.00	52.16%	32.48%	100.00	32.48%

公司其他业务收入具体如下:

2018年销售情况 单位:元

类别		收入	占其他业务收入比例
材料销售	导电屏蔽类	152,499.96	4.99%
	粘贴固定类	377,473.42	12.36%
	其他类	702,547.72	23.01%
废料及其它销售		1,820,984.93	59.64%
合计		3,053,506.03	100.00%

2017年销售情况 单位:元

类别		收入	占其他业务收入比例
材料销售	导电屏蔽类	3,624,143.05	55.81%
	粘贴固定类	1,068,974.16	16.46%
	其他类	725,549.38	11.17%
废料及其它销售		1,074,636.12	16.56%
合计		6,493,302.71	100.00%

公司其他业务收入构成包括材料销售、废料销售,其中材料销售主要是导电屏蔽类材料和粘贴固定类材料。

公司其他业务毛利率由2017年度的32.48%上升至2018年度的52.16%,主要系2017年度销售毛利率较低的吸波材收入占比较高所致:

(1)2017年度公司销售的材料吸波材金额占其他业务收入的比例为50.24%,而毛利率仅为8.54%,从而使2017年度其他业务毛利率拉低了24.16个百分点;

(2)2018年公司未再发生销售吸波材的业务,使得废料及其它销售收入占比相对提升,由2017年度的16.55%上升至59.64%,毛利率为63.59%,毛利率贡献率37.92%。

(一) 材料销售情况

2017年导电屏蔽类销售金额较高的主要原因为:受前期搭载无线充电模组的智能穿戴设备量产上市影响,终端客户对采用吸波材制造的无线充电连接线需求量较大,导致从事无线充电连接线生产的立讯精密向公司采购吸波材金额较大,毛利率相对较低;后续因上述产品市场需求有所下降,加之受其他供应商竞争影响,公司相关材料销售金额有所下降,2017年销售以前年度库存,2018年度未发生该类业务。

其他材料销售主要系公司客户根据自身生产需要,采购小批量的材料满足需求。

公司根据客户自身生产需求,在满足客户产品订单情况下,也会响应客户的小批量材料采购要求。

(二) 报告期及其他销售

公司生产过程中,会出现下脚料等废料,另部分原材料库龄较长或其他原因造成满足不了产品性能报废形成的废料。

为确保公司的废料销售价格最大化,公司可获取到最大的经济效益。2018年初公司对废料处置进行了招投标管控,招投标价格依据预计的2018年全年废料量而确定,因年初公司与回收单位双方预计2018年全年废料量较大,因此2018年度当期的废料成交金额较高。

(2)说明其他业务成本的构成及变动情况,以及成本变动幅度与收入变动幅度不一致的原因及合理性。

其他业务收入较上年同期减少52.97%,其他业务成本较上年同期下降66.69%。成本变动幅度与收入变动幅度不一致的原因:一是2017年销售的吸波材毛利率偏低;二是2018年销售废料金额较大所致。

6、你公司年报“费用”部分显示,你公司2018年销售费用30,168,494.80元,较上年增长30.35%。销售费用中的职工薪酬为16,010,997.61元,较上年增长39.55%;管理费用中的职工薪酬为22,319,424.29元,较上年增长40.18%。

(1)请结合同行业可比公司销售费用率水平,说明销售费用的构成,分析销售费用率与同行业可比公司是否存在显著差异,如存在,请说明产生差异的原因;

(2)结合报告期内销售人员及管理人员的数量变化、平均薪酬、销售激励政策等,补充披露销售费用及管理费用中职工薪酬较去年大幅上升的原因及合理性。

回复:

(1)请结合同行业可比公司销售费用率水平,说明销售费用的构成,分析销售费用率与同行业可比公司是否存在显著差异,如存在,请说明产生差异的原因;

报告期内,公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下:

公司名称	销售费用率	
	2018年度	2017年度
安洁科技	--	1.53%
飞荣达	3.65%	3.61%
领益智造	--	2.07%
智动力	--	2.66%
恒铭达	6.03%	5.15%

注:截止本问询函回复日,同行业上市公司中除飞荣达外,其他公司尚未披露2018年年报数据;领益智造2017年度财务数据未单独披露,其2017年度系选取其2017年1-6月数据。

公司销售费用率高于同行业公司平均水平,主要原因:

(一) 与同行业公司相比,公司销售规模相对较小,同行业公司销售收入规模效应使得在计算销售费用率时基数较大,销售费用率相对较低;

(二) 公司职工薪酬占营业收入的比重高于同行业上市公司。

报告期内,销售费用-职工薪酬占营业收入比重与同行业上市公司对比情况如下:

公司名称	销售费用-职工薪酬	
	2018年度	2017年度
安洁科技	--	0.50%
飞荣达	1.71%	1.62%
领益智造	--	0.70%
智动力	--	1.24%
恒铭达	3.20%	2.55%

注:截止本问询函回复日,同行业上市公司中除飞荣达外,其他公司尚未披露2018年年报数据;领益智造2017年度财务数据未单独披露,其2017年度系选取其2017年1-6月数据。

销售费用-职工薪酬与营业收入的匹配情况详见以及大幅增长的原因详见“本回复(2)”。

(2)结合报告期内销售人员及管理人员的数量变化、平均薪酬、销售激励政策等,补充披露销售费用及管理费用中职工薪酬较去年大幅上升的原因及合理性。

人员与薪酬情况

类别	平均人数		薪酬总额(万元)		平均薪酬(万元)	
	2018年度	2017年度	2018年度	2017年度	2018年度	2017年度
销售人员	50	47	1,601.10	1,147.30	32.02	24.45
管理人员	64	68	2,231.94	1,592.19	34.87	23.59

报告期内,员工人均薪酬均呈逐年增长趋势,主要原因:

(一) 随着公司业务规模的不断壮大,优秀的高端人员已成为公司发展的重要条件,2018年公司积极优化人员结构,引进了一部分长期从事消费电子功能性器件行业的管理及销售高端人才,以充实公司的实力,满足企业发展需要,因该部分人员管理经验,专业知识丰富,薪酬水平高,使得2018年薪酬总额及平均工资水平较2017年度有所上升;

(二)为了增强公司薪酬的市场竞争力,吸引及留住中高端专业人才,公司参照了同地区同行业从业人员的薪酬水平,并结合2018年实际情况,对员工的薪酬进行了调整,致使2018年员工工资薪酬有所增长;

(三)2018年度公司实现营业收入同比增长11.41%;实现归属于上市公司股东的净利润同比增长27.37%,公司根据年初制定的绩效考核指标计算的绩效薪酬较上年所有增长。

综上,公司销售费用及管理费用中职工薪酬较去年大幅上升符合公司实际运营情况,具备合理性。

7、年报显示,2016年,你公司获得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局颁发的高新技术企业证书,公司2016年度至2018年度享受企业所得税率为15%的税收优惠。请结合最近三个会计年度研发费用占同期销售收入总额比例等,补充披露公司是否能够持续符合《高新技术企业认定管理办法》相关认定的相关要求,并详细说明高新技术企业的认定情况及享受的税收优惠政策。

回复:

(一)公司取得《高新技术企业证书》的基本情况

江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局于2016年11月30日联合向恒铭达核发了《高新技术企业证书》(证书编号:GR201632002250,有效期:三年,认定公司通过高新技术企业复审。

(二)公司对《高新技术企业认定管理办法》的符合性

根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火〔2016〕32号,以下简称“国科发火〔2016〕32号文”)规定,公司对高新技术企业认定管理办法规定的符合情况具体如下:

序号	高新技术企业认定相关	公司的基本情况	符合性
1	申请认定时须注册成立一年以上。	恒铭达有限成立于2011年7月27日,并就其设立事宜在苏州市昆山工商行政管理局办理工商登记。	符合国科发火〔2016〕32号文
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式,获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。	公司拥有自主研发获得的发明专利、实用新型专利,公司对其产品的核心技术拥有自主知识产权。	符合国科发火〔2016〕32号文
3	对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。	公司的主要产品属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。	符合国科发火〔2016〕32号文
4	从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%。	公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员的人数占员工总数的比例超过10%。	符合国科发火〔2016〕32号文
5	近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算,下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合最近一年销售收入小于5,000万元(含)的企业,比例不低于5%”或“最近一年销售收入在2亿元以上的企业,比例不低于3%”。其中,企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。	公司于近三个会计年度内研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例分别为5.41%,5.27%,5.12%均高于3%,且在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为100%。	符合国科发火〔2016〕32号文
6	近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于60%。	公司的高新产品收入占同期营业收入的比例超过60%。	符合国科发火〔2016〕32号文
7	企业创新能力评价应达到相应要求。	公司通过自主研发获得的发明专利、实用新型专利转化为科技成果;公司拥有专门的研发活动场所,组建了专门的研发团队并制定了相应的管理制度及人才奖励制度、建立了研发投入核算体系及专门的核算账簿,净资产增长率、营业收入增长率符合《高新技术企业认定管理工作指引》要求。	符合国科发火〔2016〕32号文
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	公司报告期内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合国科发火〔2016〕32号文

(三)公司于报告期内因取得《高新技术企业证书》而享受的优惠政策和依据

根据《中华人民共和国企业所得税法》、《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》(国税函〔2009〕203号)的相关规定,以及昆山市国家税务局第一税务分局出具的《企业所得税优惠事项备案表》,公司于报告期内按15%缴纳企业所得税。

公司因取得《高新技术企业证书》而享受的税收优惠政策国家法律、法规和规范性文件明确规定,该等税收优惠政策合法、合规、真实、有效。

(四) 公司预计未来能够持续通过高新技术企业认证

公司重视企业的研发能力,持续增加研发投入,密切追踪最新技术及发展趋势,持续开展对新技术的研究,加快产品创新。各项指标符合高新技术企业认证条件,本次高新技术企业认证到期后,公司预计未来仍能通过高新技术企业的复审,享受15%的企业所得税优惠税率。

特此公告。

苏州恒铭达电子科技股份有限公司
董事会
2019年4月9日

国寿安保灵活优选混合型证券投资基金开放日常申购、赎回、转换和定期定额投资业务的公告

公告送出日期:2019年4月10日

1、公告基本信息

基金名称	国寿安保灵活优选混合型证券投资基金
基金简称	国寿安保灵活优选混合
基金主代码	001932
基金运作方式	契约型开放式
基金合同生效日	2019年4月12日
基金管理人名称	国寿安保基金管理有限公司
基金托管人名称	中国银行股份有限公司
基金注册登记机构名称	国寿安保基金管理有限公司
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》等相关法律法规以及《国寿安保灵活优选混合型证券投资基金基金合同》、《国寿安保灵活优选混合型证券投资基金招募说明书》
申购起始日	2019年4月12日
赎回起始日	2019年4月12日
转换转入起始日	2019年4月12日
转换转出起始日	2019年4月12日
定期定额投资起始日	2019年4月12日

注:国寿安保保本混合型证券投资基金第一个保本周期已于2019年4月8日到期,根据基金合同的约定,国寿安保保本混合型证券投资基金将于2019年4月12日起转型为“国寿安保灵活优选混合型证券投资基金”,即2019年4月12日起,国寿安保灵活优选混合型证券投资基金的基金合同及托管协议生效,原国寿安保保本混合型证券投资基金的基金合同及托管协议失效。

2、日常申购、赎回、转换、定期定额投资业务的办理时间

投资人在开放日办理基金份额的申购和赎回,具体办理时间为上海证券交易所、深圳证券交易所的正常交易日的交易时间,但基金管理人根据法律法规、中国证监会的要求或基金合同的规定公告暂停申购、赎回时除外。

基金合同生效后,若出现新的证券交易市场、证券交易所交易时间变更或其他特殊情况,基金管理人将视情况对前述开放日及开放时间进行相应的调整,但应在实施日前依照《信息披露办法》的有关规定在指定媒介上公告。

基金管理人不得在基金合同约定之外的日期或者时间办理基金份额的申购、赎回或者转换。投资人在基金合同约定之外的日期和时间提出申购、赎回或转换申请日登记机构确认接收的,其基金份额申购、赎回价格为下一开放日基金份额申购、赎回的价格。

3、日常申购业务

3.1 申购金额限制

(1)投资者通过直销网上交易系统首次申购和追加申购的最低金额为10元;通过基金管理人直销中心柜台进行申购的,首次最低申购金额为人民币50,000元(含申购费),单笔追加申购金额不得低于1000元(含申购费)。其它销售机构对最低申购限额的设置以各销售机构的业务规定为准。

(2)当基金管理人接受某笔或者某些申购申请有可能导致单一投资者持有基金份额达到或者超过基金份额总数的50%,或者有可能导致投资者变相规避前述50%比例要求的情形,基金管理人可拒绝或暂停接受投资人的申购申请。

(3)基金管理人可在法律法规允许的情况下,调整上述规定申购金额限制。基金管理人必须在调整实施前依照《信息披露办法》的有关规定在指定媒介上公告并报中国证监会备案。

3.2 申购费率

本基金申购费用由投资人承担,不列入基金资产,主要用于本基金的市场推广、销售、登记等各项费用。

本基金的申购费随申购金额的增加而递减,适用以下前端收费费率标准:

申购金额	申购费率
M<100万	0.80%
100万≤M<300万	0.40%
300万≤M<500万	0.20%
M≥500万	按笔收取,1,000元/笔

注:M为申购金额。

投资人在开放期内可以多次申购基金份额,申购费率按当天合并后金额计算。

3.3 其他与申购相关的事项

(1)基金管理人可以在基金合同约定的范围内调整申购费率或收费方式,并最迟应于新的费率或收费方式实施日前依照《信息披露办法》的有关规定在指定媒介上公告。

(2)机构投资者通过本公司直销中心开户并申购本基金,享受申购费率1折优惠,申购费率为固定金额的,按原费率执行,不再享有费率折扣。具体详见2018年4月17日刊登的《国寿安保基金管理有限公司关于旗下基金开展直销费率优惠活动的公告》。

(3)基金管理人可以在不违背法律法规规定及基金合同约定的情况下根据市场情况制定基金促销计划,定期和不定期地开展基金促销活动。在基金促销活动期间,基金管理人可以按中国证监会要求履行必要手续后,对基金投资者适当调整基金申购费率。

(4)当本基金发生大额赎回情形时,基金管理人可以采用摆动定价机制以确保基金估值的公平性。具体处理原则与操作规范遵循相关法律法规以及监管部门、自律规则的规定。

(5)当接受申购申请对存量基金份额持有人利益构成潜在重大不利影响时,基金管理人应当采取设定单一投资者申购金额上限或基金单日净申购比例上限、拒绝大额申购、暂停基金申购等措施,切实保护存量基金份额持有人的合法权益。具体请参见相关公告。

4、日常赎回业务

4.1 赎回份额限制

(1)基金份额持有人在销售机构赎回基金份额时,每次赎回申请不得低于10份基金份额。基金份额持有人赎回时或赎回后在某一销售机构(网点)的某一交易账户内保留的基金份额余额不足10份的,在赎回时需一次全部赎回。但各销售机构对交易账户最低赎回份额有其他规定的,以各销售机构的业务规定为准。

(2)基金管理人可在法律法规允许的情况下,调整上述规定赎回份额和最低基金份额保留余额等数量限制。基金管理人必须在调整实施前依照《信息披露办法》的有关规定在指定媒介上公告并报中国证监会备