证券代码:603025　证券简称:大豪科技　公告编号:2019-017

北京大豪科技股份有限公司 关于2018年年度报告事后审核问询函的回复公告

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。

如有董事对临时公告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议的,公司应当在公告中作特别提示。

公司于2019年4月19日收到了上海证券交易所上市公司监管一部(以下简称“上交所”)下发的《关于北京大豪科技股份有限公司定期报告事后审核意见函》(上证公函【2019】0487号,以下简称“《意见函》”),本公司对意见函所涉及问题进行了说明和回复,现公告如下:

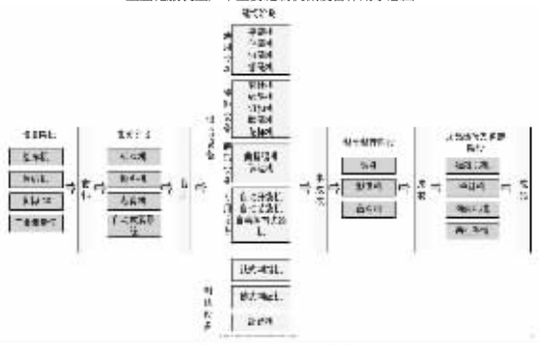
1、年报显示,公司是国内缝制设备电控领域的龙头企业,公司产品主要配套于缝制及针纺机械设备,是缝制、针纺机械设备的核心零部件。公司在行业占据了领先的市场竞争地位,主导产品刺绣机电控系统、袜机电控系统和特种工业缝纫机电控系统在国内均占有较高的市场份额。请公司具体说明:(1)所处刺绣机电控系统、袜机电控系统、特种工业缝纫机电控系统等细分行业情况,包括但不限于行业规模和增速、竞争格局、所处产业链位置、上下游情况以及公司的市场占有率、行业地位等;(2)结合前述问题说明,公司是否存在业务集中度较高,对单一产品依赖较大的风险,以及拟采取的应对措施。

【回复】:

1.1公司三大产品所处的细分行业情况

1.1.1缝制设备的产业链情况

工业化服装生产中主要缝制机械设备作用示意图



上中下游以及终端产品的示意图

1.1.2刺绣机电控行业情况

2018年,国内经济稳中趋缓,内外环境日趋复杂,面临挑战日益加大。全年美元升值,印度、巴基斯坦货币贬值,多国货币处于动荡期,国际贸易代理商下单较往年谨慎。另外,印度市场受GST税收政策改革影响,购机成本增加,纺织品出口退税补贴下调,导致服装加工利润大幅度减少,也抑制了印度外贸服装加工出口发展。印巴市场作为传统的刺绣机出口大国,刺绣机采购数量下降明显。除印度和巴基斯坦市场外,其他海外市场以家用机、帽绣机为主,由于整机品质的提高,以及积极开拓国外市场,整体销售情况明显好于往年,加上非洲、美洲及东南亚市场拓展,单头机和帽绣机市场销量有较大幅度的增加。

国内刺绣加工市场受需求饱和、税收及环保等综合影响,经营门槛提高,使终端刺绣加工成本较大幅度的提高。传统的绍兴和广东市场虽然还占据国内70%的份额,但随着用工成本的增加和环保严查,一些绣花厂开始向内陆转移。国内下半年绣花产品库存较多,市场消耗需要周期,且存在增加关税的风险,外贸刺绣加工订单下单非常谨慎,总体形势不乐观。

根据行业协会统计,2018年国产刺绣机电控销售同比下降22%,主要刺绣机电控生产厂家有大豪、泰智、山龙等。其中大豪刺绣机电控占据市场份额80%以上。

大豪公司凭借强大的研发实力,紧跟市场和用户的需求,围绕缝制机械设备电控产品的研究、开发、制造、应用等方面进行了大规模的基础研究和实验,并在缝制机械设备整机厂商和终端使用用户的配合下针对缝制机械设备电控系统的设计参数、性能指标、产品稳定性等方面进行了大量试验,积累了丰富的技术储备和应用经验。刺绣机电控产品不断向高端化和智能化发展,高端电控占比持续提升,产品性能、用户体验、服务质量始终保持较高水平,刺绣机整机企业和刺绣加工企业对大豪产品满意度很高,刺绣机电控产品市场占有率80%以上。

主要竞争对手电控产品情况:

深圳市泰智科技有限公司,主要产品有刺绣机电控系统、多功能缝绣控制系统和激光控制系统。其刺绣机电控系统品牌为泰智,以单头帽机电控为主,主要绑定瑞珂玛进行销售。

深圳市山龙科技有限公司,主要产品有刺绣机控制系统、横机控制系统、数控系统、驱动器系统、雕刻机控制系统、刺绣制版软件以及刺绣生产管理软件。其刺绣机电控系统品牌为山龙,主要销售一部分小型整机企业,以多头帽机电控和平绣机电控为主,面向低端和翻新机市场。

另外其他年销售仅有几百台套的友商分食剩余市场。

1.1.3特种工业缝纫机电控系统行业情况

2018年缝制设备行业整体恢复性增长态势持续,全行业生产规模持续扩张,经济稳中向好态势持续,生产依然维持在较高水平,缝制设备行业整体综合景气指数均维持在90以上的稳定区间。据测算,整体行业累计完成工业总产值约635亿元(含缝前缝后、零部件等),同比增长约11.54%;累计生产各类家用及工业用缝制设备(不含缝前缝后)约1150万台,同比增长11.6%。2018年全国百余家骨干整机企业累计完成工业总产值208.17亿元,同比增长12.28%;累计生产缝制机械754.10万台,同比增长15.23%。

2018年全行业工业缝纫机总产量约840万台左右(含在大陆外资、台资企业),同比增长20.00%,成为自2012年以来行业发展的最高点。其中国内企业全年共生产特种缝纫机约16万台(含电脑套结机/钉扣机/锁眼机/花样机/模板机/多轴电脑平车等),大豪2018年工缝特种机电控系统累计出货80058台(套),约占特种工业缝纫机电控系统50%国内市场份额。

主要特种工业缝纫机电控系统生产厂家有本公司及上海鲍麦克斯电子科技有限公司、深圳市星火数控技术有限公司、绵阳圣维数控有限责任公司等,竞争对手主要情况如下:

上海鲍麦克斯电子科技有限公司成立于2002年,主要从事缝制机械设备中电脑平车控制系统的研发、生产与售后服务,及部分特种缝纫机电控系统;

深圳市星火数控技术有限公司成立于2011年,当前主要以设计、制造模板机控制系统为主;

绵阳圣维数控有限责任公司成立于2014年,主要产品有花样机控制系统、数控系统、数控机床及军/民交流伺服器。

另据海关总署最新数据显示,2018年缝制机械行业累计出口缝制产品24.55亿美元,同比增长5.33%,创近年来出口历史同期最好水平。其中大豪特种机电控系统配套设备出口受欢迎程度持续向好,出口地区集中分布于东南亚、南亚、南美等区域。随着公司特种工业缝纫机电控系统产品竞争力不断提升和持续加大的研发投入,以及公司后续年度花样机、模板机、套结机、锁眼机等全新一代平台产品的不断推出,将为大豪特种工业缝纫机电控系统销量和市场占有率的大幅增长提供有力支撑。

1.1.4 2019年缝制设备行业情况预判

行业协会预计:2019年行业面临的机遇与挑战并存。数千万台的海外缝制设备存量市场,“一带一路”战略和国际产能合作持续推进,国际市场依然具有发展潜力;服装等下游行业消费升级和推进智能工厂建设,物联网、大数据、智能制造等新技术、新模式,将为缝制机械加快智能转型和构建新的增长动能创造有利条件;制造业增值税大幅下调等支持企业发展的政策将快速落地,企业信心、活力将得到增强。但是,印巴地缘冲突,贸易摩擦带来的持续影响,美元持续加息引发的新兴市场货币危机、经济动荡和需求低迷,以及国内经济放缓可能带来的内需下滑,将使我缝制机械行业经济整体面临较大下行压力。此外,库存高企、产能过剩、低价竞争、赢利下滑、人才缺乏等问题也将对行业可持续发展带来挑战。

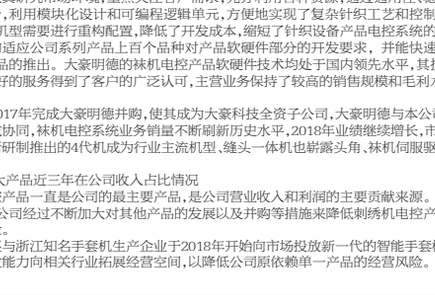
2019年行业经济发展将明显回落。一是经济大环境不支撑行业持续中高速增长。与缝制机械密切相关的服装、制鞋、箱包等均是消费品行业,其需求和消费极易受经济波动影响,在此形势下缝制设备需求回落将是大概率事件;二是行业产能已经恢复到一个高点,触顶回调的周期性特征逐步显现,从当前内外供需结构来看,部分产品如电脑平车等产能已经明显过剩,去产能、减库存、调结构,行业将重回推进供给侧改革的发展轨道;三是国内市场较快饱和。近两年内销工业机总和高达800万台,已经接近前三年工业机内销总和,市场饱和度大幅增加,在国内外贸订单持续向外转移的趋势下,预计国内新增扩产所带动的更新换代需求将明显减少;四是国际市场需求将稳中趋缓。一方面人民币有所升值,会减弱出口动力,另一方面据对行业出口的前三十个重点国家的2019年经济增长情况进行统计预测,预计经济持续下行和稳中趋缓的国家达到18个,约占60%,相比2018年经济下行和放缓的国家数量稍有所扩大,但是重点市场如越南、孟加拉、埃及等发展稳定,需求潜力较大,南美巴西等国家经济不断好转,较大存量的低端和旧机面临升级,预计国际市场需求不会出现大的波动。

综合判断,2019年行业总体形势是,“内需降、外需稳”。行业经济增速将不断减缓,由正增长转向负增长的概率加大。预计行业主营业务收入将下降至个位数增长,生产增速将从当前两位数增长逐步下行至个位数甚至是两位数负增长。内销市场进一步放缓,可能步入负增长,出口市场有望与上年基本持平。因此,预计2019年行业整体的产销情况将逐步回落,但总体应好于2017年。

1.1.5袜机电控行业情况

大豪明德成立于2015年11月,承接来自于浙江明德自动化设备有限公司的袜机电控业务,主要从事棉袜编织机电脑控制系统的研发、生产和销售。电脑控制系统为针织机械设备的核心部件,针织机械设备属于纺织机械设备的一个分支。

纺织机械设备是指将天然纤维或化学纤维加工成为纺织品所需要的各种机械设备,纺织机械主要包括化纤机械、纺纱机械、针织机械、织造机械、非织造机械、染整机械和附属装置。其中针织机械设备主要包括针织横机、针织袜机、经编机和圆机。针织横机主要用于生产毛衫、针织鞋面等针织制品;针织袜机主要用于生产棉袜及丝袜;经编机主要用于生产经编面料,最终产品包括窗帘、泳衣等;圆机主要用于生产纬编面料,最终产品包括T恤衫、内衣等。各针织袜机在纺织过程中所处的环节如下:



随着全球经济一体化和针织机械产品多样化需求的强劲增长,电控类针织机械设备的研发和制造水平快速提升,电控类针织机械设备的功能不断完善,作业效率大幅提升,普通针织机械设备正快速被电控类针织机械设备所替代。

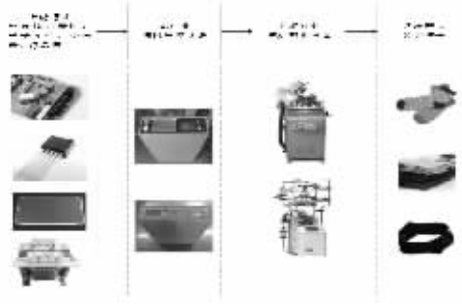
电脑袜机具有较高智能化和自动化,通过嵌入式处理器来控制袜机机械部件的运行,大大减少了人工参与,提高了袜子的生产效率。另一方面,电脑袜机可以通过电脑软件设计花纹,然后生成花型数据文件,再通过传输通道传送到袜机中保存下来,供编织时调用,实现花纹的编织,从而实现高度自动化和智能化的设计及生产工艺。袜机电脑控制系统为针织机械设备的核心部件,针织机械设备属于纺织机械设备的一个分支。

浙江省是我国纺织产业、纺织机械产业最为集中的地区,也是我国袜机设备、袜机电控系统产业最为集中的地区,这里汇集了浙江大豪明德智控设备有限公司、浙江恒强科技股份有限公司、杭州国豪数控科技有限公司、浙江省富阳市富顺针织电脑公司等专业的袜机电控系统生产企业,2018年睿能科技(股票代码:603933)也开始小批量提供袜机电脑控制系统。根据不完全调查数据显示,2018年浙江大豪明德智控设备有限公司电控系统生产量超过5万套,占国内袜机电控系统总产量的比重达到85%以上。

在全球经济一体化和针织机械产品多样化需求强劲增长的背景下,电脑袜机设备的研发和制造水平逐步提升,设备的功能和效率不断完善和提升,目前以机械传动与手工操作相结合的传统方式进行加工的普通针织袜机已基本退出市场,电脑袜机设备已经基本替代了普通针织袜机。伴随中国经济的稳定发展,国内袜子产销量呈现稳定的增长趋势,袜机需求量呈现稳定增长趋势,近几年来每年设备总量增长率在5%左右,同时,袜子生产成本、人工成本的提高,促使纺织企业、袜企不断更新袜机设备,更加倾向于高效率、多功能袜机设备,进一步拉动了国内中高端袜机设备的消费量。

大豪明德上游企业主要为元器件企业,下游企业为袜机整机厂商,全国大概80家左右,95%以上采用大豪明德电控。

袜机电控系统行业与上下游行业关系如下图:



大豪明德认真研究市场环境,重点关注客户需求,充分利用各种资源,通过通用性、稳定性强的软硬件系统开发平台,利用模块化设计和可编程逻辑单元,方便地实现了复杂针织工艺和控制功能的自由组合,并可以根据机型需要进行重构配置,降低了开发成本,缩短了针织设备产品电控系统的开发周期。该平台能够很好的适应公司系列产品上百个品种对产品软硬件部分的开发要求,并能快速实现用户定制化、个性化新产品的推出。大豪明德的袜机电控产品软硬件技术均处于国内领先水平,其技术创新,产品性能、品质及良好的服务得到了客户的广泛认可,主营业务保持了较高的销售规模和毛利水平,市场份额不断提高。

本公司于2017年完成大豪明德并购,使其成为大豪科技全资子公司,大豪明德与本公司在研发、管理及品牌方面形成协同,袜机电控系统业务销量不断刷新历史水平,2018年业绩继续增长,市场龙头地位继续得以巩固。新研制推出的4代机成为行业主流机型、缝头一体机也崭露头角、袜机伺服驱动器销量也同比实现增长。

1.2公司三大产品近三年在公司收入占比情况

刺绣机电控产品一直是公司的最主要产品,是公司营业收入和利润的主要贡献来源。为降低单一产品依赖的风险,公司经过不断加大对其他产品的发展以及并购等措施来降低刺绣机电控产品在公司营收占比过高的风险。

同时公司还与浙江知名手套机生产企业于2018年开始向市场投放新一代的智能手套机,公司不断在利用自身的研发能力向相关行业拓展经营空间,以降低公司原依赖单一产品的经营风险。

本报告期公司已经形成电脑刺绣、特种工业缝纫机和袜机齐头并进的局面。2016-2018年各产品收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	2016年		2017年		2018年	
	产品收入	比重(%)	产品收入	比重(%)	产品收入	比重(%)
刺绣机控制系统	56,514	81.96	79,925	75.61	60,059	55.88
特种工业缝纫机控制系统	7,710	11.18	14,724	13.93	23,389	21.76
袜机控制系统	–	0.00	6,213	5.88	16,342	15.21
其他针织控制系统	893	1.30	699	0.66	2,823	2.63
其他业务收入	3,837	5.56	4,144.83	3.92	4,858.51	4.52
营业收入	68,954	100.00	105,706	100.00	107,471	100.00

通过历史比较数据可以看出,特种工业缝纫机控制系统收入贡献占比持续上升,由2016年度的11.18%上升至2018年度的21.76%,成为公司营业收入的重要贡献来源之一,有效优化了公司的产品结构。2018年度,公司工缝机电控销售收入23,389万元,最近三年复合增长率为74.14%。袜机电控产品于2017年6月完成收购,大豪明德的袜机业务也快速增长,其市场占有率也提升到85%,成为公司业务的重要一员,从2017年下半年开始合并大豪明德相关数据,袜机电控产品收入2018年占比已经达到15.21%。刺绣机电控产品收入占公司营业收入比重逐年降低。

2. 年报披露,报告期内公司实现营业收入10.75亿元,同比增长1.67%;实现利润总额4.26亿元,同比下降7%;实现归母净利润3.7亿元,同比下降6.79%。请公司详细披露:(1)报告期内分产品(包括但不限于刺绣机电控系统、袜机电控系统、特种工业缝纫机电控系统)确认的收入规模、毛利率水平、产销量、库存量、销售单价及变化情况,并说明上述数据是否显著异于同行业可比公司;(2)根据上述经营情况,请结合客户需求、核心竞争力、技术迭代等因素,详细说明报告期业绩波动的主要原因。

【回复】:

2.1报告期内各主要产品情况

2.1.1刺绣机电控产品:

项目	单位	2017年	2018年	变动额	变动率
生产量	台	36,506	25,948	–10,558	–28.92%
销量	台	35,855	25,654	–10,201	–28.45%
库存	台	651	945	294	45.16%
收入	万元	79,925	60,059	–19,867	–24.86%
不含税销售单价	万元	2.23	2.34	0.11	4.89%
毛利率		55.42%	56.66%	1.23%	2.23%

刺绣机电控产品收入同比降低19,867万元,降幅24.86%,主要因为国内市场以及印度市场和巴基斯坦等海外市场需求疲软,导致下游客户需求减少。

刺绣机电控产品报告期毛利率和销售均价同比略增,主要系产品更新换代,公司在2017年下半年开始逐步推出高效节能的电控产品所致。

2.1.2特种工业缝纫机控制系统

项目	单位	2017年	2018年	变动额	变动率
生产量	台	44,367	81,831	37,464	84.44%
销量	台	42,047	80,058	38,011	90.40%
库存	台	2,320	5,943	3,623	156.16%
收入	万元	14,724	23389	8665	58.85%
不含税销售单价	万元	0.35	0.29	–0.06	–16.57%
毛利率		32.28%	29.68%	–2.60%	–8.06%

据协会统计测算,2018年中国缝制机械协会统计的百余家骨干整机企业累计销售工业缝纫机506.2万台,同比增长15.24%;出口406.50万台,同比增长10.08%。报告期,公司特种工业缝纫机控制系统产品因工业缝纫机行业同比增长而增长,同时由于产品更具有竞争力,进一步提高了市场占有率,收入同比增长58.85%。公司为了响应市场需求推出了高集成度入门级花样机电控系统使公司整体花样机电控系统出货量在2018年同比增长201.26%。

由于特种工业缝纫机控制系统产品销量较大,为了保障产品交付能力,同时增加了部分库存。

入门级花样机电控系统产品单价和毛利率相对较低,使特种工业缝纫机控制系统的产品平均单价和毛利率略降。

2.1.3袜机产品

项目	单位	2017年	2018年	变动额	变动率
生产量	台	26,978	55,768	28,790	106.72%
销量	台	21,519	55,917	34,398	159.85%
库存	台	5,459	5,310	–149	–2.73%
收入	万元	6,213	16,342	10,130	163.05%
不含税销售单价	万元	0.29	0.29	0.00	1.23%
毛利率		43.45%	42.41%	–1.04%	–2.39%

袜机控制系统报告期同比增幅较大原因主要是因为2017年度数据为合并大豪明德下半年数据,而报告期则为2018年全年收入数据。如果从可比角度分析(2017年大豪明德全年数据与2018年全年数据进行类比),收入同比增长8.12%。

2.1.3其他电控产品

项目	单位	2017年	2018年	变动额	变动率
生产量	台	1,535	4,974	3,439	224.04%
销量	台	1,049	5,000	3,951	376.64%
库存	台	750	724	–26	–3.47%
收入	万元	699	2823	2124	304.02%
不含税销售单价	万元	0.67	0.58	–0.09	–12.94%
毛利率		33.56%	37.36%	3.79%	11.29%

其他针织控制系统主要为横机以及手套机电控产品,因2018年新推出手套机电控全新产品,导致收入同比增加。手套机电控产品均价比横机电控产品均价低。

2.2可比公司数据比较

根据上交所披露的2018年年报数据,将睿能科技(代码:603933)年报批露数据中的针织设备控制系统产品以及弘讯科技(代码:603015)年报批露的数据中的工业控制类产品与我司的电控系统产品进行类比,主要比较指标如下:

项目	大豪科技	弘讯科技	睿能科技
控制系统产品收入同比变动率	1.04%	–6.66%	–0.94%
控制系统产品毛利率同比变动	减少3.5个百分点	减少1.5个百分点	减少3.66个百分点

由上表可以看出,公司与可比公司的收入及毛利率同比变动率指标相比基本一致,不存在显著差异。

2.3报告期业绩波动的主要原因

公司刺绣机电控产品市场占有率80%,袜机电控产品市场占有率约85%,特种工业缝纫机产品市场占比约50%,产品竞争力处于绝对领导地位。刺绣机电控产品因为国内市场以及印度市场和巴基斯坦等海外市场需求疲软,导致下游客户需求减少,根据行业协会统计,2018年国产刺绣机电控销售同比下降22%。公司刺绣机电控产品收入同比降低19,867万元,降幅24.86%;而毛利率相比刺绣机产品较低的特种工业缝纫机控制系统、袜机电控产品以及其他针织电控产品收入同比增长,合计同比增20,919万元。从而导致公司总收入同比增长,但公司综合毛利率同比降低3.5个百分点。

另因公司为了加强产品的核心竞争力以及持续引领行业,并促进行业发展,公司持续加大了研发投入,研发费用同比增加1657万。受国内人工成本的增加等因素影响,其他期间费用也同比增加509万。

综上导致公司在2018年报告期,收入同比增长1.67%,实现利润却同比下降7%。

3.年报披露,报告期内第一到四季度,公司分别实现营业收入2.96亿元、3.55亿元、2.20亿元和2.04亿元;实现归属于母公司净利润分别为0.97亿元、1.49亿元、0.79亿元和0.44亿元;实现扣非后归属于母公司净利润分别为0.87亿元、1.31亿元、0.69亿元和0.33亿元,其中第四季度利润率水平明显下降。请公司具体说明利润率存在季度性差异的原因。

【回复】:

报告期内第一到四季度,公司分别实现营业收入2.96亿元、3.55亿元、2.20亿元和2.04亿元;实现归属于母公司净利润分别为0.97亿元、1.49亿元、0.79亿元和0.44亿元;净利润率分别为32.96%、42.14%、36.07%和21.65%。各季度利润率出现一定的波动,净利润率存在季度性差异,主要原因如下:

(1)第四季度净利润率水平明显下降,环比三季度下降约14.4个百分点:由于刺绣机产品国内市场疲弱及印巴市场断崖式下跌的影响,刺绣机产品收入环比三季度降低2551.42万,由于刺绣机毛利率较高,影响利润率约7个百分点;四季度主要因计提大豪明德超额完成2018年度业绩承诺的超利奖励1,328.04万元等因素影响,期间费用环比增加1753万,影响利润率约8.6个百分点;其他收益四季度环比减少937万,影响利润率约4.6个百分点。

(2)公司主要产品销售具有一定的季节性,二季度基本上是刺绣机电控和袜机电控销售收入的旺季,三季度是传统淡季。

(3)各季度各主要产品销售收入占比不同,而且各产品毛利率不同,导致各季度净利润率随产品收入变化而波动。

报告期各产品收入季度占比情况

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
刺绣机控制系统	62.05%	63.38%	55.96%	47.38%
特种缝纫机控制系统	18.08%	17.38%	27.00%	34.94%
袜机控制系统	18.58%	15.10%	14.36%	15.17%
其他针织控制系统	1.28%	4.14%	2.68%	2.51%
产品收入合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出,二季度刺绣机产品收入占比在报告期最高,由于刺绣机产品毛利率相对其他产品较高,从而直接导致二季度的净利润率较高。

除了上述因素影响各季度净利润率变化因素外,各季度收到的软件退税及一次性政府补助的营业外收入项目金额也是主要因素之一。

综上,由于各产品销售情况受淡旺季季节性影响、不同毛利率的产品在各季度的销售收入占比不同以及收入变化、各季度收到的软件退税、一次性政府补助的营业外收入项目金额不同和偶然性的管理费用增加,是报告期各季度的净利率出现季度性差异的主要因素。

4.年报披露,2017年并购完成后,大豪明德正式成为公司的全资子公司,并带动袜机电控系统业务销量不断刷新历史水平。2016至2018年大豪明德均超额完成业绩承诺,2018年计提业绩承诺奖励后的归母净利润为4706.66万元。此前,公司因收购大豪明德形成商誉1.48亿元,截至2018年12月31日,上述商誉未发生减值。请公司详细披露大豪明德及相关袜机业务的发展情况并说明上述商誉测试的具体过程、测算方法以及是否符合谨慎性原则。请年审会计师发表专项意见。

【回复】:

4.1 大豪明德及相关袜机业务的发展情况

见本回复1.1.5。

4.2商誉分摊情况

公司于2017年7月完成对南通瑞祥针织产业投资合伙企业(有限合伙)持有大豪明德公司90%股份的收购;公司将合并成本2.126亿元超过大豪明德可辨认净资产的差额1.48亿元,确认为与大豪明德相关的商誉。公司将与大豪明德商誉相关的固定资产、无形资产等长期资产,以及经营性流动资产和负债认定为资产组或资产组组合,该资产组或资产组组合与购买日、以前年度商誉减值测试时所确定的资产组或资产组组合一致。该资产组或资产组组合报告期末账面金额0.68亿,分摊商誉原值1.48亿,包含商誉的资产组或资产组组合账面价值2.16亿元。

4.3 商誉测试的具体过程、测算方法:

4.3.1商誉减值测算方法:

公司本次采用预计未来现金流量的现值的方法对商誉减值进行测算

4.3.2商誉减值测试具体过程:

首先,公司对不包含商誉的资产组进行减值测试,计算可收回金额,并与相关账面价值相比较;其次,公司再对包含商誉的资产组进行减值测试,比较这些相关资产组账面价值(包括全额商誉)与其可收回金额。

4.3.3商誉减值测算时的主要参数预测和假设:

(1) 国家现行的有关法律法规、税率、政策性收费标准及产业政策、国家宏观经济形势等无重大变化。

(2) 假设以现有的管理水平继续经营,不考虑将来的经营管理水平优劣对企业未来收益的影响。

(3) 关键参数:

公司采用未来现金流量折现方法的主要参数假设:

被投资单位名称或形成商誉的事项	收入额		毛利率(%)	折现率(%)
大豪明德	预测期(2019年度–2023年度)	稳定期(2024年度及以后)		
	平均1.45亿	1.51亿	42.6–44.23	12.84

说明:

① 收入参数假设

大豪明德受益于人民币汇率贬值、部分竞争对手退出以及自身产品竞争力提升等因素,近三年来销售收入屡创新高,2016年实现收入1.04亿,2017年1.51亿,2018年实现收入1.63亿;经与大豪明德管理层沟通,中长期带数控的智能袜机还会有一定的增长空间,在商誉减值测试过程中,出于谨慎考虑,预测期(2019年度–2023年度)和稳定期(2024年度及以后)收入与近三年保持基本一致。

② 毛利率:

产品毛利率仍将持续保持近三年的水平,不会出现较大变化。

③ 费用:

预测期(2019年度–2023年度)和稳定期(2024年度及以后),除了在2019年考虑超额完成业绩承诺需要计提的超额奖励费用外,其他各项营业费用、管理费用、研发费用不会在现有基础上发生大幅的变化,仍将持续保持最近几年的费用趋势;

④、税前折现率:

本次折现率的确定,参考和采用了被并购方历史及咨询基准日的财务报表,以及在Wind资讯中寻找的有关对比公司的财务报告和交易数据,运用WACC模型计算加权平均资本成本,将相关参数包括股权回报率/无风险回报率、β风险系数、ERP市场风险超额回报率、公司特有风险超额回报率等代入WACC模型,得出税后加权平均资本成本10.91%,税前折现率为12.84%。

4.4商誉减值测试结果:

经过测试,包含商誉的资产组或资产组组合账面价值21,637.58万元,可回收金额36,219.79万元,截至2018年12月31日止,公司因收购大豪明德形成商誉1.48亿元不存在减值。

会计师意见:通过检查复核商誉减值测试的具体过程及测算方法,我们认为其与商誉相关的资产组确认无误,商誉减值测算方法无误、测算过程严谨,预测期及稳定期对销售收入、成本、费用、折旧摊销、以及营运资本的增加、长期资产的投资等的预测,以及折现率的选用均比较谨慎合理,测算结果显示本期商誉未发生减值。

二、财务信息及披露

5.年报披露,报告期公司应收票据及应收账款合计3.54亿元,同比下降19.75%;其中应收票据为2.07亿元,同比下降37.31%;应收账款为1.47亿元,同比增加32.43%。请详细说明报告期应收票据及应收账款科目同比有较大降幅的原因,并说明公司应收票据科目和应收账款科目变动方向存在差异的原因,是否与公司的结算方式、信用政策、下游回款能力等因素有关。

【回复】:

5.1应收票据及应收账款科目同比有较大降幅的原因

报告期应收票据及应收账款科目同比减少0.87亿元,主要受应收票据减少1.23亿,应收账款同比增加0.36亿综合因素影响,从而导致应收票据及应收账款科目同比降低19.75%。

公司近两年来的应收票据及应收账款情况如下:

项目	2018年	2017年	变动额	变动率
应收票据及应收账款	35,418.88	44,136.95	–8,718.06	–19.75%
其中:应收票据	20,700.55	33,022.91	–12,322.36	–37.31%
应收账款	14,718.33	11,114.04	3,604.30	32.43%

5.2应收票据科目和应收账款科目变动方向存在差异的原因

5.2.1应收账款科目变化情况说明

报告期应收账款科目同比增长0.36亿,增长率32.43%,主要原因:

公司主要采用银行承兑汇票、银行汇兑、支票等结算的方式;针对不同客户,在评估客户资信状况、履约能力、合作时间等因素的基础上,采取不同的客户信用政策。

政策一:该项政策主要适用于信用优秀,合作时间较长、规模大的老客户。政策内容:(1)与客户约定一定额度的发货金额,允许客户延期付款,延期付款时间通常为发货后1个月内;(2)在客户能够持续结清额度内货款金额的前提下,可循环使用本政策。

政策二:该项政策主要适用于资信良好,有一定规模的客户。政策内容:根据不同客户的信用状况、合作期限、采购规模等情况,分别制定信用政策,与客户事先约定一定额度的发货金额,允许其在较长的信用期限内付款。

政策三:该项政策主要适用于新客户以及其他客户。政策内容:采取款到发货方式,在客户支付全款或部分货款后,发出货物。

受我国信贷政策收紧、民营企业融资手段及渠道少和2018年下半年刺绣机国内需求疲弱及出口大幅度下滑的影响,公司下游整机厂商现金周转能力下降、付款周期延长,公司为了长期稳定地可持续发展,一方面对部分优质客户适度放宽了信用政策,一方面加强了对应收账款的管理和控制,收紧了对部分客户的信用政策。因此,针对适用第二类信用政策的客户实现了报告期各期末应收账款余额整体未有增长;针对适用第一类信用政策的优质客户,公司对该类客户的信用政策有所放宽,使得该类客户的应收账款余额在报告期各期末出现了一定程度的上涨。由于该类客户在公司下游客户中销售规模占比较大,直接导致了报告期末公司应收账款余额整体呈较明显的上升趋势,仅公司对前十名客户的应收账款期末余额绝对金额同比增加1792万。

5.2.2 应收票据科目变化说明

项目	2017年	2018年	变动额	变动率
期初余额	20,162.68	33,022.91	12,860.23	63.78%
收到票据	79,353.77	73,105.19	–6,248.59	–7.87%
票据到期	39,881.60	59,518.19	19,636.59	49.24%
票据背书转让	26,611.94	25,909.36	–702.59	–2.64%
期末余额	33,022.91	20,700.55	–12,322.36	–37.31%

报告期,结合公司的信用政策管控,对二类及三类信用政策的部分客户,要求结算方式中提高银行汇款占比,公司银行承兑汇票结算的方式占比略有下降;从上表可以看出:在报告期收到的应收票据金额同比减少6248.59万,而票据到期、贴现和背书转让合计金额同比增加约18934万,从而导致应收票据期末余额同比减少12,322.36万元,减少37.31%。

综上,受公司信用政策管控因素影响,应收账款科目同比有所增长;受应收票据到期金额较大及公司银行承兑汇票结算的方式占比略有下降影响,应收票据科目同比有所降低。

由于应收票据科目同比降低大于应收账款科目同比增长金额0.87亿,从而导致应收票据及应收账款科目同比有较大降幅。

6.年报披露,报告期公司存货账面价值为2.66亿元,同比上涨35.9%,主要系备用库存的增加。请公司披露相关备用库存的具体构成,相关备用库存是否存在因技术升级导致的减值可能性,并结合行业发展趋势、上游原材料价格及供求、产品交付周期、生产方式等,说明存货规模增幅较大的原因。

【回复】:

6.1存货增加原因分析

存货账面价值主要构成:

项目	期末余额	期初余额	变动额	变动率
	账面价值	账面价值		
原材料	14,383.85	8,611.91	5,771.94	67.02%
半成品	5,140.15	3,672.27	1,467.88	39.97%
周转材料	9.07	9.36	–0.30	–3.20%
委托加工物资	1,397.20	2,433.29	–1,036.08	–42.58%
库存商品	5,234.49	4,163.01	1,071.48	25.74%
在产品	385.79	647.26	–261.48	–40.40%
合计	26,550.55	19,537.10	7,013.45	35.90%

通过上表可以看出,存货增加主要:

(1)原材料同比增加5771.94万元,主要因汇率变动等市场外部因素影响,公司从战略角度出发,在报告期上半年大幅增加供货周期较长以及容易受到外部市场因素影响的电容电阻、芯片等元器件,比原采购计划增加约605万美金。

(2) 公司交货周期一般为一周,而备货周期长达5-6个月。2018年上半年市场需求持续旺盛,在2018年上半年根据销售预测加大了采购备货,但6月中下旬开始,刺绣机电控产品因为国内市场以及印度市场和巴基斯坦等海外市场需求疲软,导致下游客户需求减少,但公司长线物料采购订单已下达并开始执行,从而导致销售减少库存增加。

(3)工业缝纫机电控产品销售大幅增加而增加的部分成品备货,库存产品同比增加1071万元。

6.2 存货减值说明

公司有严格的存货管理制度和减值准备计提原则,期末对存货进行全面清查,按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备,期末按照单个存货项目计提存货跌价准备,但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备

(1)产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

(2)公司根据持有存货的目的不同,分类进行管理,尤其针对已受潮变质、无销售价值以及生产经营过程中不再使用的进行严格控制、管理并全额计提减值。

(3)公司产品研发一直奉行“应用一代、储备一代、研发一代、构思一代”的理念且对新产品要求新增元器件不超过10%;公司有明确的产品更新换代计划,现有库存产成品系现行销售产品、原材料也系现有产品的原材料,公司为电控行业龙头企业,公司与整机客户在共同推出新产品前完全能消化以上库存物资。

公司存货已经根据公司相关制度定期计提减值,现有原材料平均单价稳定且原材料、半成品能够在生产过程中正常使用并消耗,公司产成品为正常销售产品且有严格的新产品研制、替代计划,公司现有备用库存不存在因技术升级导致的减值可能。

7.年报披露,报告期公司经营活动产生的现金流量净额为3.03亿元,同比增加42.17%,系销售收入增加以及票据跨期到期影响。上述经营性现金流净额与公司主营业务收入、净利润变动趋势及行业变动趋势存在一定差异,请公司披露上述经营性现金流同比大幅增加的原因。

【回复】:

公司经营现金流量具体情况如下:

项目	本期金额	上期金额	变动额	变动率
一、经营活动产生的现金流量:				
销售商品、提供劳务收到的现金	102,278.57	83,759.94	18,518.63	22.11