股票简称:美好置业　股票代码:000667　公告编号:2019-38

美好置业集团股份有限公司 关于回购公司股份比例达3%暨回购进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

美好置业集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年7月27日召开2018年第三次临时股东大会,会议以特别决议方式逐项审议并通过了《关于回购公司股份预案的议案》。2018年9月8日,公司按照有关规则披露了《关于回购公司股份的报告书》。2018年9月17日,公司以集中竞价方式实施了首次回购。具体内容详见公司披露在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的相关公告。

根据《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》、《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》(以下简称“《实施细则》”)等相关规定,上市公司应当在回购股份占上市公司总股本的比例每增加1%的事实发生之日起三日内予以披露,现将相关情况公告如下:

2019年6月11日,公司回购股份数量为1,100,000股,占公司总股本的比例为0.04%。最高成交价为2.73元/股,最低成交价为2.71元/股,支付的总金额为2,996,316元(不含交易费用)。

截至2019年6月11日,公司累计回购股份数量为76,831,719股,占公司总股本的比例为3.00%,最高成交价为2.88元/股,最低成交价为1.99元/股,支付的总金额为198,110,138元(不含交易费用)。

上述公司回购情况符合既定方案。回购股份的时间、回购股份数量及集中竞价交易的委托时段符合《实施细则》第十七条、十八条、十九条的相关规定;自《实施细则》发布实施日至2019年6月11日,公司每五个交易日回购股份的数量未超过首次回购股份事实发生之日(2018年9月17日)前五个交易日公司股票累计成交量3,660万股的25%,即915万股。

公司后续将根据股东大会决议继续实施本次回购计划,持续促进公司股票市场价格向公司长期内在价值合理回归,推进公司长远发展,维护广大投资者利益。公司将根据相关规定持续履行回购公司股份过程中的相应信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

美好置业集团股份有限公司董事会
2019年6月12日

证券代码:002774　证券简称:快意电梯　公告编号:2019-048

快意电梯股份有限公司关于公司实际控制人部分股份解除质押的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)近日接到公司实际控制人罗爱文女士函告,获悉罗爱文女士所持本公司部分股份办理了解除质押手续,具体事项如下:

一、实际控制人罗爱文女士解除质押的基本情况

1.股东股份解除质押基本情况

股东名称	是否为第一大股东及一致行动人	解除质押股数(股)	质押开始日期	解除质押到期日	质权人	本次解除质押占其所持股份比例
罗爱文	是	12,086,000	2017年09月22日	2019年06月06日	中国银河证券股份有限公司东莞东城中路营业部	20.34%
合计	–	12,086,000	–	–	–	–

2. 股东股份累计被质押的情况

截至公告披露日,罗爱文女士持有公司股份59,429,655股(其中限售股份59,429,655股),占公司总股本的17.42%;罗爱文女士持有的公司股份目前不存在质押状态。

二、备查文件

1.股份解除质押登记证明;

2.中国证券登记结算有限责任公司持股5%以上股东每日持股变化明细。

特此公告。

快意电梯股份有限公司董事会
2019年6月11日

证券代码:002774　证券简称:快意电梯　公告编号:2019-049

快意电梯股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2018年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年6月3日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对快意电梯股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第283号,以下简称“问询函”),公司根据深圳证券交易所中小板公司管理部的要求,对问询函中所列问题做出了书面说明。现将回复内容公告如下:

一、报告期内,你公司实现营业收入8.77亿元,同比增长17.05%,但实现扣除非经常性损益的净利润0.42亿元,同比下降27.25%。

(一)请结合行业下游客户发展情况、公司新增客户来源(行业、地区)、同行业公司可比产品营业收入增长率等因素,详细说明你公司营业收入同比增长17.05%的原因及合理性。

回复

1、2018年收入增长主要来自于国内业务收入增长

2018年公司营业收入为87,671.43万元,同比增长17.05%,其中国际业务收入为22,515.75万元,同比增长0.14%,基本保持稳定;国内业务收入为65,155.70万元,同比增长24.30%。公司2018年营业收入的增长主要来自于国内业务增长。

2、2018年国内业务收入增长分析

(1)行业稳定增长,市场竞争格局调整带来新的市场机遇

2018年,国家经济政策稳定,地产投资增速有序回升,国内电梯行业仍处于增长趋势。根据中国电梯协会发布的数据[1],中国电梯行业在建筑业带动下实现了30年持续发展,中国已经成为全球第一电梯生产大国,2013年以来,中国电梯行业进入稳定发展期,2018年全年共生产电梯和自动扶梯85万台,同比增长5%;国内电梯和自动扶梯总保有量达到628万台。

电梯行业在增长的同时,市场竞争格局亦存在一定的变化,表现为:(1)受行业增速放缓影响,行业竞争日趋激烈,电梯价格总体处于下降趋势,同时由于主要原材料受钢材等供给侧改革影响,成本有所上涨,电梯行业利润空间进一步压缩;(2)行业格局重塑加快,集中度提升,部分中小型电梯制造企业因不具备规模经济、技术储备不足、品牌影响力弱,逐步退出市场竞争,具有一定市场地位的“头部”电梯制造企业凭借规模优势、技术优势及品牌优势,得到进一步的发展;(3)巨大的电梯保有量使得电梯维保等“后市场”发展前景广阔,电梯行业正快速由制造型向服务型转变,由速度发展型向高质量发展型转变。中国电梯行业进入到一个新的发展时期。

同行业上市公司,2018年电梯、扶梯产品销售收入总体处于增长趋势;安装维保业务收入由于各公司市场策略差异,收入占比及增长态势差异较大。

同行业公司2018年与2017年可比产品收入对比如下:

单位:万元

公司名称	?项目	2018年金额		2017年金额
		金额	同比	
康力电梯	电梯	182,856.36	0.31%	182,297.19
	扶梯	69,971.21	–6.00%	74,438.75
	安装及维保	33,644.62	–33.95%	50,934.41
广日股份	电梯	156,757.58	22.40%	128,067.38
	电梯零部件	243,143.27	10.46%	220,118.78
	安装及维保	33,322.57	14.70%	29,050.73
梅轮电梯	电梯	58,868.48	12.13%	52,502.00
	扶梯、人行道	10,821.72	–0.88%	10,917.88
	安装及维保	3,127.79	–65.43%	9,048.55

从上表可看出同行电梯公司2018年度电梯及相关产品收入较上年略有增长或持平;3家公司的主导产品直梯销售收入均有所增长,其中广日股份增长22.40%,梅轮电梯增长12.13%,康力电梯增长0.31%。

2018年,公司电梯、扶梯产品销售收入同比增长14.22%,符合行业发展趋势;安装及维保业务一直是公司业务重点,投入较大,2018年公司该业务实现收入18,006.28万元,占收入比例为20.54%,同比增长31.03%,安装维保业务已经成为公司重要的收入来源及业务增长点。

(2)公司深耕国内市场,实现核心区域市场收入大幅增加

面对国内电梯行业竞争格局的新变化,一方面,公司2018年继续加大在国内市场的推广力度,尤其是将公司市场份额较高的华中、华南地区的三、四线城市作为公司的营销重点,针对“县域城市”电梯需求特点,重点推广高性价比电梯产品,并提高了经销商的激励、考核力度,提高公司在“县域城市”电梯市场的竞争力;另一方面,公司在2017年上市成功后,除了给公司带来充足的营运资金,也进一步扩大了公司的品牌知名度与影响力,缩小与国际电梯企业的品牌差距,提高了客户的品牌认知度;此外,公司持续推行内部管理提升,并于2018年实施股权激励计划,提高了公司管理层、核心员工的业务积极性。

2018年公司新增大客户中湖南省杰标电梯有限公司、阳江商汇鸿基置业有限公司和惠州市华叶盛世投资有限公司等均为公司推出县域市场营销策略后的新客户。

2018年与2017年公司各区域销售情况如下:

单位:万元

区域	2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比
华南地区	29,225.74	33.43%	18,238.94	24.48%
华中地区	21,705.97	24.83%	17,249.20	23.15%
西南地区	7,942.44	9.09%	10,015.62	13.44%
西北地区	3,176.28	3.63%	2,547.77	3.42%
华北地区	1,960.43	2.24%	1,733.76	2.33%
东北地区	891.23	1.02%	2,242.84	3.01%
国内合计	64,902.09	74.24%	52,028.13	69.83%
国外	22,515.75	25.76%	22,483.52	30.17%
共计	87,417.84	100.00%	74,511.66	100.00%

华南、华中两个地区一直是公司国内销售的重点区域,占公司国内收入的50%以上。华南地区为公司总部所在地,营销网点布局齐备,是公司业务开拓较为成熟的地区;华中地区市场开拓较早,市场基础良好,销售占比亦较高。2018年公司在核心市场区域的重点推广,尤其是县域市场营销的策略实施,使得公司上述两个市场收入合计同比增长1.54亿元,是公司2018年收入增长的重要来源。

综上,得益于行业的稳定发展,公司抓住了行业竞争格局调整带来的市场机遇,实现业务收入大幅增长。

(二)请结合生产成本、期间费用变化等因素,详细说明在营业收入同比增长的情况下,扣除非经常性损益的净利润下滑明显的原因,以及你公司针对相关原因已采取或拟采取的应对措施。

回复

1.近两年,公司利润表、非经常性损益表的简要情况如下:

单位:万元

项目	2018年		2017 年
	金额	同比	
营业收入	87,671.43	17.05%	74,902.55
营业成本	60,517.00	22.92%	49,231.49
营业税金及附加	749.40	5.87%	707.86
期间费用	20,159.51	15.06%	17,520.34
资产减值损失	1,142.63	78.24%	641.07
投资收益	2,576.34	99.80%	1,289.49
资产处置收益	38.25	9.88%	34.81
其他收益	289.44	–55.36%	648.41
营业利润	8,006.91	–8.75%	8,774.50
净利润	7,172.86	–4.19%	7,486.71
非经常性损益:			
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	36.08	95.34%	18.47
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定,按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	826.94	20.24%	687.72
委托他人投资或管理资产的损益	2,576.34	99.80%	1,289.49
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	25.19	115.12%	11.71
对所得税影响额	509.74	63.77%	311.25
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	2,954.85	74.21%	1,696.15
归属于少数股东的非经常性损益净额	–0.04	–	--
扣非后净利润	4,218.01	–27.16%	5,790.56

2.公司2018年扣除非经常性损益的净利润下滑明显的原因

(1)受行业影响,公司主营业务毛利率有所下降

电梯行业竞争日趋激烈,产品价格处于下降趋势。受此影响,公司为保持产品的市场竞争力,2018年对产品价格进行了适当的调整,电梯平均单价由2017年13.06万元/台下降至12.28万元/台,同比下降6.03%。在成本方面,由于国家对钢铁企业去产能、去库存,治理环境污染等措施的影响,2018年主要原材料的价格持续上涨,部分外购外协部件的采购价格亦有所上升,导致公司电梯的单位成本上升了1,680.18元/台,同比上升2.04%。

受价格、成本双重影响,2018年公司主营业务毛利率由2017年的33.95%降至30.84%,在收入增长的拉动下主营业务实现的毛利为26,963.05万元,同比增长6.58%,但低于主营业务收入17.32%的增幅。2018年主营业务毛利率的下降,影响了公司当期盈利能力。

(2)期间费用控制较好,费用率保持稳定

2018年,公司销售费用等期间费用合计20,159.51万元,同比增加15.06%,与营业收入增长基本一致,费用率保持稳定。具体如下:

A、销售费用增长较多,主要是由于公司加强国内市场的开拓力度,为保持产品的市场竞争力,提高了部分经销商的业务代理费。2018年公司业务代理费为5,369.65万元,同比增加23.80%。

B、得益于公司持续的管理提升,管理费用同比增长8.65%,管理的规模经济有所体现。

C、在研发方面,公司作为国家高新技术企业以“广东省企业技术中心”和“广东省电梯节能工程技术研究开发中心”为依托,秉承“生产一代、储备一代、研究一代、构思一代”的研发思想,公司形成了较强的技术研发能力,保持了在产品、生产工艺方面一定的技术优势。2018年,公司研发费用为2,652.41万元,占收入的比例基本稳定,保证了研发投入的持续性、稳定性。

单位:万元

项目	2018年		2017年
	金额	增幅	金额
销售费用	12,830.42	18.69%	10,810.23
管理费用	4,979.86	8.65%	4,583.33
研发费用	2,652.41	17.32%	2,260.82
利息费用	–303.18	126.19%	–134.04
合计	20,159.51	15.06%	17,520.34

(3)资产减值损失增长,影响公司盈利能力。

2018年公司的减值损失为1,142.63万元,同比增加78.24%,系计提的应收款项坏账准备(应收账款分析详见“问题三”的相关回复)。坏账准备计提的大幅增加,降低了公司2018年的净利润。

(4)投资收益等非经常性损益大幅增加,改善当期盈利。

2018年,公司非经常性损益主要为投资收益以及收到的政府补助,投资收益、政府补助等非经常性损益的大幅增加,改善了公司当期盈利。

2018年公司实现投资收益2,576.34万元,较2017年增长1,286.85万元,增幅为99.80%。投资收益系公司为提高资金使用效率,在资金安全的前提下对闲置资金进行现金管理,购买理财产品实现的投资收益。此外,2018年公司因收到政府补助实现的非经常性损益为826.94万元,同比增加20.24%,增幅较大。

综上所述,受行业竞争加剧产品售价下降、单位成本上升的影响,公司2018年主营业务毛利率有所下降,加之资产减值损失的增加,虽然投资收益等非经常性损益改善了当期盈利,2018年实现净利润与去年基本保持持平,但扣非之后净利润下降明显。

3.针对上述情形,公司拟采取下列措施以提高公司盈利能力:

(1)加大市场营销力度,发挥公司产品在技术、性能、质量等方面的优势,增强市场服务能力,进一步开拓电梯安装维保市场,紧抓老龄化社会即将来临的时代契机,积极开拓旧楼加装电梯市场;加大力度巩固县域市场的影响力及竞争力;同时紧抓“一带一路”战略机遇,积极拓展海外市场,不断提高公司品牌的市场知名度和用户满意度,进一步提升了公司产品在海内外的市场竞争力。

(2)公司围绕现有产品,加强研发力度,进行产品创新、改进,提高产品技术优势,保持产品性价比,增强产品的竞争力。

(3)加强生产的管理,并通过工艺优化、技术改型等措施,减少不必要的浪费以降低生产成本,同时加大力度拓展新业务以降低因原材料价格上涨导致利润下降的影响。

(4)公司将充分利用公司的安装、维保专业经验,加大力度拓展安装维保业务,把后市场拓展为公司新的营业增长点。

二、报告期内,你公司第四季度实现营业收入3.45亿元,占全年比例为39.34%,第四季度实现扣除非经常性损益的净利润0.36亿元,占全年比例为85.71%。公司各季度扣除非经常性损益的净利率分别为3.17%、–1.72%、2.66%和10.26%。

(一)请结合公司产品交付情况、订单完成情况等,详细说明你公司第四季度营业收入和扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高的原因及合理性。

回复

1.公司第四季度营业收入占全年比例较高的原因

公司主要产品为电梯。由于电梯是需要根据客户订单参数进行定制化生产的非标准化产品,公司需要根据客户订单所设定的不同需求进行产品设计、制造。一般的合同执行,需要经过客户需求调查,商业交流谈判获得订单,产品设计、排产、制造,产品交付等流程,周期较长。

尤其是需要由公司负责安装的电梯合同,产品运至客户指定场地后,尚需要配合客户其他工程的进度,根据客户安排,进行安装、调试。电梯是特种设备,电梯安装、调试后,必须由特种设备监督检验机构或者其他具有监督检验资格的第三方(以下简称监督检验机构)检验合规后方能确认公司电梯交付义务的完成。因此,公司负有安装义务的合同,在财务的收入确认方面,电梯只有在经监督检验机构验收合格时公司才能确认收入实现,验收进度会直接影响收入确认进度。

公司合同的执行,不仅受设计、生产、物流、安装等生产周期客观因素的限制,也会受公司、客户一些主观因素的影响。由于合同签订、排产、发货、安装、验收等节点一般与客户的付款节点直接相关联,除非客户工程急需,客户一般不会过早的要求公司排产、发货、安装、验收,尤其是安装调试完的验收环节还涉及到“质保期”起算问题,往往需要公司较为有力督促,客户才会主动如期验收。因此,在合同顺利执行、发出商品安全、应收款项风险可控的前提下,公司在安装调试、督促验收、款项催收等合同执行进度方面也会进行适当的调整,以保证在国内电梯市场竞争日趋激烈的行业环境中,经销商、客户仍能保持较高的满意度。在操作习惯上,公司一般将第四季度作为合同执行的关键节点,督促客户完成合同当年的相关责任、义务,重点是安装、验收环节的完成。

综上,公司产品收入确认呈现明显的季节性,一般第一季度收入较低,第四季度收入较高。2018年、2017年各季度营业收入分布如下:

单位:万元

季度	2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	15,042.00	17.16%	16,652.47	22.23%
第二季度	19,406.85	22.14%	18,754.19	25.04%
第三季度	18,678.32	21.30%	17,976.13	24.00%
第四季度	34,544.26	39.40%	21,519.77	28.73%
合计	87,671.43	100.00%	74,902.55	100.00%

2.第四季度扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高的原因

(1)2018年第四季度与前三季度销售毛利对比分析

单位:万元

项目	2018年10–12月			2018年1–9月		
	本期发生额	占收入比	占全年比例	本期发生额	占收入比	占全年比例
营业收入	34,544.26		39.40%	53,127.17		60.60%
营业成本	22,962.16	66.47%	37.94%	37,554.84	70.69%	62.06%
销售毛利	11,582.10	33.53%	42.65%	15,572.33	29.31%	57.35%
毛利率	33.53%			29.31%		

由于公司2018年第四季度营业收入占全年的39.4%,第四季度较前三季度毛利率增加4.22个百分点,致使第四季度销售毛利较高,占全年销售毛利的42.65%。

(2)公司第四季度毛利率较前三季度毛利率高的原因

公司第四季度与前三季度分产品毛利及毛利率如下:

单位:万元

项目	2018年1–9月				2018年10–12月			
	收入	成本	毛利	毛利率	收入	成本	毛利	毛利率
主营业务小计	52,957.58	37,534.41	15,423.17	29.12%	34,460.26	22,920.37	11,539.89	33.49%
直梯	39,097.75	27,168.00	11,929.75	30.51%	25,434.53	17,038.91	8,395.63	33.01%
扶梯	3,312.31	2,987.44	324.87	9.81%	1,566.97	1,294.42	272.55	17.39%
安装维保及备件	10,547.53	7,378.98	3,168.54	30.04%	7,458.76	4,587.05	2,871.71	38.50%
其他业务小计	169.59	20.43	149.16	87.95%	84.00	41.79	42.21	50.25%
合计	53,127.17	37,554.84	15,572.33	29.31%	34,544.26	22,962.16	11,582.10	33.53%

公司第四季度毛利率较前三季度毛利率高原因主要为:

A、安装维保及备件毛利率增加8.46个百分点,系因第四季度安装维保收入较高,而公司安装维保的成本主要为人工成本,人工成本部分为固定成本不随着收入的大幅增加而增加,故其成本增长幅度小于收入增长幅度。

B、直梯毛利率提升2.5个百分点,主要原因包括:1、下半年人民币贬值较大,公司按外币结算的外销产品换算为人民币价格及毛利率上升;2、国内直梯在第四季度直销项目占比增加,而直销项目价格较经销项目价格高,从而使国内直梯平均价格及毛利率上升,第四季度与前三季度国内直梯不同销售模式的销量如下:

销售形式	2018年1–9月		2018年10–12月	
	销量(台)	占比	销量(台)	占比
直销	1,453	51.54%	1,071	59.47%
经销	1,366	48.46%	730	40.53%
合计	2,819	100.00%	1,801	100.00%

(3)第四季度与前三季度期间费用对比分析

单位:万元

项 目	2018年10–12月			2018年1–9月		
	本期发生额	占收入比	占全年比例	本期发生额	占收入比	占全年比例
销售费用	3,948.23	11.43%	30.77%	8,882.19	16.72%	69.23%
管理费用	1,498.26	4.34%	30.09%	3,481.60	6.55%	69.91%
研发费用	1,105.10	3.20%	41.66%	1,547.32	2.91%	58.34%
资产减值损失	545.68	1.58%	47.76%	596.96	1.12%	52.24%
费用及减值损失合计	7,097.27	20.55%	32.85%	14,508.06	27.31%	67.15%

在费用方面,除了与收入直接相关的业务人员奖金、业务代理费等,公司大部分费用2018年各季度发生较为平均,2018年第四季度期间费用及减值损失合计为7,097.27万元,占全年的比例为32.85%,受第四季度收入确认较为集中影响,费用率为为20.55%,显著低于前三季度。

综上,公司第四季度扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高。

(二)请结合各季度成本费用变化情况,详细说明你公司各季度扣除非经常性损益的净利率波动较大的原因及合理性。

回复

2018年各季度收入、成本、费用、利润及占全年的比例情况如下:

单位:万元、%

项目	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	34,544.26	39.40	18,678.32	21.30	19,406.85	22.14	15,042.00	17.16
营业成本	22,962.16	37.94	13,068.38	21.59	14,536.94	24.02	9,949.52	16.44
营业税金及附加	169.57	22.63	171.72	22.91	232.44	31.02	175.67	23.44
期间费用	6,653.84	33.01	4,496.02	22.30	4,405.16	21.85	4,604.48	22.84
资产减值损失	545.67	47.76	286.51	25.07	577.65	50.55	–267.20	–23.38
投资收益	836.04	32.45	540.34	20.97	692.73	26.89	507.23	19.69
营业利润	5,146.87	64.28	1,285.91	16.06	423.03	5.28	1,151.10	14.38
营业外收支	–9.21	–1.64	555.64	99.13	7.84	1.40	6.24	1.11
净利润	4,382.01	61.09	1,505.82	20.99	317.04	4.42	967.99	13.50
扣非后净利润	3,579.76	84.81	496.46	11.76	–333.54	–7.90	478.09	11.33
扣非后净利率	10.36		2.66		–1.72		3.18	

公司各季度扣除非经常性损益的净利率波动较大的原因有:

1、公司各季度销量、产品规格型号及销售模式占比的不同,造成各季度综合毛利率有所波动。

公司各季度扣非后净利率波动较大的原因有:

(1)安装维保的成本主要为人工成本,人工成本部分不随着收入的大幅增加而增加,公司第四季度安装维保收入较高,导致公司第四季度的安装维保及备件的毛利率增加8.46个百分点;

(2)由于公司第四季度直销的电梯较经销的电梯多,而直销项目价格较经销项目价格高,从而使国内直梯平均价格及毛利率上升,同时下半年人民币贬值较大,公司按外币结算的外销产品换算为人民币价格及毛利率上升。

2、2018年公司各季度实现收入存在较大波动,费用发生在各期发生具有一定的平均性,收入波动会显著影响各期扣非之后的净利润。

(三)根据公司2019年第一季度报告,公司在2019年第一季度实现营业收入0.92亿元,同比下降38.69%。请年审会计师进一步说明已采取的营业收入截止性测试流程以及已获取的审计证据,并对公司营业收入确认时点的准确性发表专项意见。

回复

公司严格执行收入确认的会计政策,不存在跨期确认收入的情形。大信会计师事务所(特殊普通合伙)已出具“大信备字[2019]第5–00008号”《专项说明》,对公司营业收入确认时点准确性发表专项意见。

三、你公司应收账款期末余额为2.88亿元,较期初余额增长43.77%,而报告期内营业收入同比增长17.05%。应收账款坏账准备期末余额为0.51亿元,计提比例为17.76%,较期初计提比例下降3.75个百分点。

(一)请结合订单完成时点、新增客户回款政策等因素,详细说明应收账款期末账面余额较期初增长幅度较大的原因及合理性。

回复

近年来,随着国内电梯市场竞争的日趋激烈,加之国内房地产市场持续的宏观调控导致部分客户回款变慢,为保证客户,经销商满意度以及公司的市场竞争力,在应收款项回收安全的前提下,公司适当延长了对部分客户、经销应收账款的信用周期,付款进度慢于合同约定。

2018年与2017年营业收入与应收账款按季度情况如下

季度	营业收入			应收账款		
	2018年	2017年	同比增长	2018年	2017年	同比增长
第一季度	15,042.00	16,652.47	–9.67%	15,475.12	13,886.44	11.44%
第二季度	19,406.85	18,754.19	3.48%	16,920.60	13,899.98	21.73%
第三季度	18,678.32	17,976.13	3.91%	17,193.32	13,809.47	24.50%
第四季度	34,544.26	21,519.77	60.52%	23,694.96	15,729.95	50.64%
合计	87,671.43	74,902.55	17.05%	23,694.96	15,729.95	50.64%

公司销售政策无重大变化,公司2018年第四季度收入34,544.26万元,同比增加13,024.49万元,因此当期确认的应收款增加也较多,但按合同约定需经过一段时间才到付款时间,这部分款一般在下一年度收取。

因此,截至2018年末公司应收账款余额为23,694.96万元,同比增加7,889.01万元,增幅50%,增加的应收账款来源于第四季度,增加的应收账款与第四季度的收入增长相匹配。

总体而言,虽然行业竞争加剧,国内房地产市场增速放缓导致部分客户回款变慢,但公司最终客户主要为房地产开发商、国有城市建设投资公司、政府部门及事业单位等,这些客户一般资金实力较为雄厚,并且电梯采购款占相应工程项目投资额比重较低,因此公司应收账款发生坏账的风险较小,总体风险可控。

(二)请结合应收账款期后回款情况,详细说明你公司应收账款坏账准备计提的充分性。

回复

截至2018年末,公司应收账款坏账准备计提情况如下:

单位:万元

类型	账面余额	占账面余额比(%)	坏账准备	坏账计提比例(%)
单项金额重大单项计提	1,809.27	6.28	1,293.95	71.52
其他不重大单项计提	1,167.05	4.05	999.12	85.61
按风险特征计提	25,837.19	89.67	2,825.49	10.94
合计	28,813.51	100.00	5,118.55	17.76

单项金额重大单项计提的应收款是指金额超过100万元的单个客户,经个别认定及账龄分析法相结合认定后,其账面价值已经低于预计未来现金流量现值的应收款项,2018年末该部分款项涉及8家客户,合计1,809.27万元,其中3家客户进入诉讼程序,5家客户应收账款回收存在重大不确定性,公司根据会计政策计提了相应的坏账准备。

2018年末,单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款为1,167.05万元,主要为应收账款回收存在重大不确定性的客户,公司根据会计政策计提了相应的坏账准备。

截至2018年末,公司按风险特征计提坏账准备的应收账款账龄情况如下:

单位:万元

账龄	2018–12–31		2017–12–31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	20,174.93	78.08%	11,923.88	70.76%
1至2年	3,051.81	11.81%	2,267.62	13.46%
2至3年	1,065.75	4.12%	1,161.57	6.89%
3至4年	612.44	2.37%	455.01	2.70%
4至5年	233.22	0.90%	743.27	4.41%
5年以上	699.04	2.71%	300.99	1.79%
合计	25,837.19	100.00%	16,852.33	100.00%

公司2018年末按组合账龄法计提坏账准备的比例低于2017年末2.68个百分点,主要是因为公司2018年末按组合账龄法计提坏账准备的应收款金额虽然较期初增加了8,985万,但主要是1年内的应收款增加,2018年末1年以内的应收款占比为78.08%较期初增加了7.33个百分点,而1年内应收款计提比例较低,故2018年末按组合账龄法计提坏账准备的应收款仅增加531万,计提比例略有下降。

总体而言,公司2年以内应收账款占比在80%左右,账龄结构较为合理,符合行业特点。公司已根据应收账款坏账计提政策计提相应的坏账准备。

公司2018年末应收款为28,813万,2019年1–5月应收账款共回款11,023万元,占2018年末应收账款的比例为38.26%,其中前十大客户2018年末应收账款合计为9,349万,2019年1–5月共回款4,596万元,占2018年期末应收款比例为49.17%。公司应收账款期后回款良好。

综上,公司2018年期末应收账款坏账准备计提充分性、合理。

四、报告期内,你公司实现营业收入中,国际市场营业收入2.25亿元,占总额比例为25.68%。

(一)请披露国际市场营业收入来源地区及各地区收入情况,并列示相关地区收入较2017年的变化情况。

回复

公司历来重视国际市场的开拓,海外业务已经成为公司的重要收入来源之一。公司深耕东南亚市场,沿着一带一路和全球化战略路线,通过与基建类中企的战略合作,在国际电梯市场竞争日趋激烈的环境下,基本实现国际市场的平稳发展。2018年国际市场实现业务收入22,515.75万元,与去年基本持平。

单位:万元

国家	2018年		2017年
	收入金额	同比	收入金额
新加坡	10,749.89	–1.68%	10,933.32
马来西亚	3,312.13	9.68%	3,019.95
印度	1,779.54	96.53%	905.49
菲律宾	1,324.37	–25.74%	1,783.39
印度尼西亚	516.01	55.26%	332.35
其他国家	4,833.80	–12.26%	5,509.02
合计	22,515.75	0.14%	22,483.52

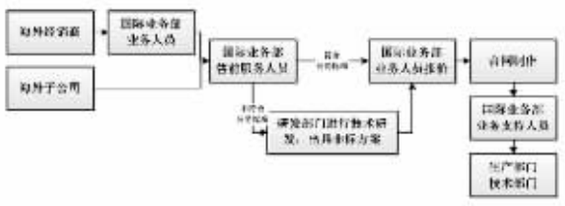
在具体构成方面,新加坡市场一直是公司最重要的海外市场,收入占国际业务比重一般在40%以上,2018年该市场经营正常,不存在重大不利变化。2018年印度市场增长较快,主要是由于印度北部中央火车站和印度新德里地铁轨道交通项目实现的收入较多。

(二)请进一步说明公司开展国际市场业务的具体模式。

回复

目前,公司在海外全球有7家直属海外子公司,40多个经销网点。公司海外经营业务模式包括海外经销商经销模式和海外子公司直销模式,并以海外经销商经销模式为主。除了负责少数海外直销客户以外,公司海外子公司的主要职责包括配合海外经销商客户开拓、项目投标,电梯安装过程中提供技术指导以及后续产品服务等。

公司海外市场的营销流程如下:



五、请说明河南中原快意电梯有限公司、快意电梯香港有限公司、快意印度电梯有限公司和快意电梯澳大利亚有限公司等4家子公司在报告期内未实现营业收入的原因。

回复

1、河南中原快意电梯有限公司成立于2013年09月25日,是公司布局北方生产基地的业务平台,即是公司募投项目“北方生产制造中心”的实施主体。该项目正在推进中,目前已获得土地使用权证、用地规划许可,已完成施工图审图及建设工程规划许可,施工许可证正在办理中。目前该项目尚未达到可使用状态,因此报告期内未实现营业收入。

2、快意电梯香港有限公司、快意印度电梯有限公司和快意电梯澳大利亚有限公司三家子公司主要定位是,配合当地经销商进行客户开拓、项目投标,电梯安装过程中提供技术指导以及后续产品服务等。相关项目销售合同由经销商(或客户)直接与公司总部签订,因此上述子公司报告期内均未实现营业收入。

快意电梯股份有限公司董事会
2019年6月11日

关于对深圳证券交易所出具的中小板年报问询函【2019】第283号函所述事项的专项说明

大信会计师事务所(特殊普通合伙)
WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

大信备字[2019]第5–00008号

深圳证券交易所:

我们接受委托,审计了快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)2018年12月31日合并及母公司资产负债表和2018年度合并及母公司利润表、股东权益表和现金流量表以及财务报表附注,并于2019年3月27日出具了大信审字[2019]第5–00046号标准无保留意见审计报告。

根据贵所对快意电梯股份有限公司2018年度报告出具的创业板年报问询函【2019】第283号所述事项,现作如下说明:

一、问询函中第二点第三小问所述内容

根据公司2019年第一季度报告,公司在2019年第一季度实现营业收入0.92亿元,同比下降38.69%。请年审会计师进一步说明已采取的营业收入截止性测试流程以及已获取的审计证据,并对公司营业收入确认时点的准确性发表专项意见。

回复:

1、针对营业收入截止性测试,我们执行以下程序:

(1)获取资产负债表日前后一个月明细账,随机抽取若干笔凭证,抽取比例占当月销售收入的90%,对凭证后验收报告、交货确认函、报关单等单据进行检查,以确定销售是否存在跨期现象;

(2)取得资产负债表日后所有的销售退回记录,检查是否存在提前确认收入的情况;

(3)结合对资产负债表日应收账款的函证程序,检查有无未取得对方认可的大额销售。

2、根据我们执行的上述审计程序,我们已获取的主要审计证据包括:

(1)