证券代码:600577 公司简称:精达股份 公告编号:2019-039

铜陵精达特种电磁线股份有限公司关于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司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。

铜陵精达特种电磁线股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年5月26日收到上海证券交易所《关于对铜陵精达特种电磁线股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0787号,以下简称“《问询函》”)。根据相关要求,现就《问询函》事项回复如下:

一、行业及经营情况

1、年报披露,公司2018年主营业务收入和主营业成本分别同比去年增长4.54%、6.00%;近三年归母净利润同比分别增长72.45%、58.04%、23.6%,业绩增速放缓。请结合公司主要业务和产品、所在行业的发展、竞争环境、可比同类公司或产品,补充披露铜陵铜价波动因素,其他造成公司业绩放缓的原因。

回复:

公司2016年、2017年、2018年归属母公司净利润分别为22,391.93万元、35,387.12万元、43,739.78万元,以2015年归属母公司净利润12,984.69万元为基数,三年分别同比增长72.45%、172.53%、236.86%。随着公司净利润绝对值的增加,业绩增长长例放缓。

一、剔除铜价影响后,报告期内公司主要业务经营情况分析

2016-2018年期间,公司主营业务产品以漆包线和汽车电子线产品为主,两类产品占公司年度主营业务收入的比例合计在90%以上,具体情况如下:

单位:万元

业务类型	2018年度		2017年度		2016年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
漆包线	876,592.08	75.03%	844,109.31	75.53%	584,368.65	72.68%
汽车电子线	208,363.94	17.84%	173,854.44	15.56%	141,412.47	17.59%
其他	83,311.54	7.13%	99,572.06	8.91%	78,227.90	9.73%
主营业务收入	1,168,267.56	100.00%	1,117,535.81	100.00%	804,009.02	100.00%

剔除铜价影响后,最近三年内公司上述主要产品的经营情况如下:

单位:万元

业务类型	2018年度		2017年度		2016年度	
	销量(吨)	单位毛利	销量(吨)	单位毛利	销量(吨)	单位毛利
漆包线	201,259.00	0.46	201,349.00	0.5	159,252.00	0.45
汽车电子线	50,508.00	0.21	46,160.00	0.26	46,192.00	0.22

由上表可知,最近三年内漆包线销量复合增长率为8.12%,汽车电子线的复合增长率为3.02%。其中,漆包线销量2017年较2016年增长26.43%,汽车电子线销量2018年较2017年增长9.42%。

最近三年内,漆包线单位毛利均值为0.47万元/吨;汽车电子线单位毛利均值为0.23万元/吨。

综上可知,剔除原材料价格影响后,2017年度公司业绩增长源于公司主要产品销售“价升量增”,这种状况主要是由于受到国家“去产能”和环保要求提高等政策影响,电磁线市场供求关系发生较大变化,公司受益于较为有利的竞争优势,取得了较好的经济效益。2018年伴随着市场供求逐渐回归正常,公司单位毛利与单位加工费也趋于正常,销量也趋于稳定。

二、剔除铜价影响后,报告期内公司与可比上市公司主要业务经营情况对比分析

报告期内,公司与可比上市公司主要情况如下:

1、同类产品销量

单位:吨

年份	精达股份	冠城大通	露笑科技	长城科技	贤丰控股	经纬辉开	合计
2016年度	205,444.00	66,300.00	37,104.99	86,264.00	16,145.49	15,919	426,275.47
2017年度	247,509.00	68,100.00	41,426.61	98,407.00	18,418.51	13,720	487,791.87
2018年度	251,767.00	70,200.00	41,897.09	103,223.00	15,033.06	13,276	494,266.38
复合增长率	7.01%	1.48%	4.26%	5.97%	-1.21%	-4.66%	5.06%

说明:1、为保持数据口径前后一致,精达股份同类产品毛利仅包括漆包线和汽车电子线两部分。

由上表可知,最近三年内公司同类产品销量复合增长率快于行业平均增长率,在可比上市公司中居于首位。

2、同类产品单位毛利

单位:万元/吨

项目	精达股份	冠城大通	露笑科技	长城科技	贤丰控股	经纬辉开	平均值
2016年度	0.40	0.30	0.33	0.32	0.57	0.38	0.38
2017年度	0.45	0.34	0.31	0.39	0.67	0.48	0.44
2018年度	0.41	0.34	0.23	0.36	0.72	0.44	0.42
三年平均值	0.42	0.32	0.29	0.36	0.65	0.43	0.41

说明:1、冠城大通、露笑科技、贤丰控股和经纬辉开的毛利仅为该上市公司与精达股份同类产品业务数据;2、为保持数据口径前后一致,精达股份同类产品毛利仅包括漆包线和汽车电子线两部分。

由上表可知,最近三年内精达股份的单位毛利与行业可比上市公司单位毛利的平均值较为接近,处于行业较高水平,表明公司具有较强的市场竞争能力;同时,除2017年受“去产能”和环保要求提高等政策影响导致单位毛利水平较高外,其余年份单位毛利水平基本保持平稳,与行业整体水平变动情况一致。

三、电磁线行业下游需求及竞争环境分析

除铜价波动外,报告期内对公司盈利存在影响其它重要指标如下:

单位:万元

项目	2018年	2017年	2016年
营业毛利	117,061.83	123,866.01	91,558.74
期间费用	65,642.94	65,989.67	58,710.87
资产减值损失	-716.32	3,509.54	2,403.73
投资收益	13,036.64	1,323.72	4,400.70
归属于上市公司股东的净利润	43,739.78	34,387.12	22,391.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	32,850.72	32,693.38	16,069.47

综上可知,剔除铜价波动与非经常性损益后,除2017年增长速度较快外,公司经营效益基本保持较为稳定的增长速度。

整体而言,对于公司业绩影响较大的主要因素包括两点:

1、宏观政策影响

本公司生产的电磁线是国民经济中重要的工业基础产品。公司产品广泛应用于工业电机、电力设备、家用电器、汽车电机、电动工具、通讯和航空航天等领域。上述领域与宏观经济关联度较高,受宏观经济的景气度影响较大。近年来我国宏观经济进入结构调整时期,宏观调控以去杠杆、淘汰落后产能、转型升级为主,经济增速由高速增长转为更加注重发展质量的中速增长,呈现总体平稳,稳中有进,发展质量和效益不断提升的态势。上述宏观政策环境对于公司较为有利。

2、公司产能影响

报告期内,公司主要产品的产销情况如下所示:

项目		2018年度	2017年度	2016年度
漆包线	产能(吨)	210,000.00	210,000.00	170,000.00
	产量(吨)	201,094.00	201,735.00	163,994.00
	销量(吨)	201,259.00	201,349.00	159,252.00
	产能利用率	95.76%	96.06%	96.47%
	产销率	100.08%	99.80%	97.11%
汽车和电子线	产能(吨)	53,000.00	50,000.00	50,000.00
	产量(吨)	50,595.00	46,529.00	46,092.00
	销量(吨)	50,508.00	46,160.00	46,192.00
	产能利用率	99.21%	93.06%	92.18%
	产销率	99.83%	99.21%	100.22%

由上表可知,由于公司产销率接近100%,故此产能限制也是制约公司业绩增长的一个主要因素。2017年公司业绩增长较快除受宏观政策影响较大外,当年漆包线产能增加23.53%也是一个重要影响因素。

3、投资收益

项目	2016年度		2017年度		2018年度	
	金额(元)	比上年增减变动比例	金额(元)	比上年增减变动比例	金额(元)	比上年增减变动比例
归属于上市公司股东的净利润	223,919,275.68	72.45%	353,871,224.77	58.04%	437,397,811.51	23.60%
投资收益	44,007,040.91	15.19%	13,237,200.28	-69.92%	130,366,393.33	884.85%
占净利润比例	19.65%	-	3.74%	-	29.80%	-

由上表可知,2018年度投资收益占比为29.80%,主要是公司可供出售金融资产处置取得投资收益130,211,568.33元影响。

2、年报分季度数据披露,2018年公司营业收入自第一季度到第四季度逐季下降,而2017年分季度营业收入呈上升趋势。请公司结合主要客户的稳定性和变化情况、产品结构构成、订单获取方式,补充披露季度收入环比变动趋势不一致的原因,下降趋势是否具有延续性以及其影响。

回复:

一、2017年、2018年公司主要客户及销售情况

公司主营业务为电磁线研发、制造和销售,公司主要产品包括特种漆包圆铜线、特种漆包圆铝线、汽车线、电子线、特种电缆、漆包扁铜线等,下游客户主要为家电生产商、汽车零配件生产商、机电生产商等,客户实力和规模较大,经过近30年的技术研发和市场开发,聚集了下游行业具有代表性、知名度较高的优质客户,客户结构稳定。公司2017年、2018年前五大客户的销售金额及占当期营业收入的比例情况如下所示:

单位:万元

年度	序号	单位名称	主营业务收入	占营业收入比例
2018年度	1	莱尼电气线缆(中国)有限公司	46,881.27	3.94%
	2	广东美芝精密制造有限公司	41,646.19	3.50%
	3	广东美芝制冷设备有限公司	39,950.11	3.36%
	4	珠海凌达压缩机有限公司	33,639.19	2.83%
	5	江苏中利集团股份有限公司	32,405.25	2.72%
	合计		194,522.01	16.35%
2017年度	1	莱尼电气线缆(中国)有限公司	50,572.15	4.46%
	2	广东美芝制冷设备有限公司	42,719.24	3.77%
	3	广东美芝精密制造有限公司	35,611.02	3.14%
	4	珠海凌达压缩机有限公司	35,240.97	3.11%
	5	江苏中利集团股份有限公司	26,780.46	2.36%
	合计		190,923.83	16.83%

2017年、2018年,公司前五大客户未发生变化,前五大客户合计销售占比分别为16.83%和16.35%,公司与上述客户一直保持良好的合作关系,客户结构稳定。

二、2017年、2018年公司主要产品构成情况

2017年、2018年公司主营业务收入按产品划分如下:

单位:万元

业务类型		2018年度		2017年度	
		收入	占比	收入	占比
加工制造业	漆包线	876,592.08	75.03%	844,109.31	75.53%
	铜杆及铝杆	2,096.69	0.18%	19,531.39	1.75%
	汽车、电子线	208,363.94	17.84%	173,854.44	15.56%
	裸铜线	25,868.35	2.21%	46,258.19	4.14%
	特种导体	55,329.65	4.74%	33,251.26	2.98%
	小计	1,168,250.70	99.99%	1,117,004.59	99.95%
商品流通业(家电)		-	-	-	-
物流业		16.86	0.01%	105.30	0.01%
服务业		-	-	425.92	0.04%
主营业务收入合计		1,168,267.56	100.00%	1,117,535.81	100.00%

2017年和2018年公司产品结构稳定,公司主营业务收入按照行业分类可分为加工制造业、商品流通业、物流业和服务业,其中加工制造业贡献绝大部分主营业务收入,占比达99%以上。2017年、2018年漆包线、汽车和电子线在主营业务中占比较高。漆包线主要用于电机和家用电器等方面;汽车和电子线主要应用于工业电机、家用电器、汽车、仪器仪表等行业。

三、公司订单获取方式

公司一般年初与客户签订年度框架合同,然后客户根据其实际需求向公司下发订单,公司按照订单组织生产,公司订单获取模式稳定,2017年和2018年未发生变化。

四、季度收入环比变动趋势不一致的原因,下降趋势是否具有延续性以及其影响

(一)公司的生产模式

公司主要采用“以销定产”的订单生产模式。首先,对大客户及对产品有个性化需求的客户,根据客户订单下达生产指令,实行定机台按单生产;此外,各子公司生产部门每月根据市场部及开发部的销售计划、销售预测情况,结合库存(合理库存)制定合理的生产计划,组织实施生产。

(二)公司的销售模式

公司产品销售的主要定价模式是采取“电解铜(铝锭)+加工费”的定价方式,其中电解铜(铝锭)的定价方式是根据客户的要求,按照上海现货交易所和期货交易所等发布的价格,采取点价和均价两种方式与客户进行确定。而公司毛利主要来自产品的加工费。

公司的生产销售模式决定了铜铝价格的变动会影响公司产品的单位售价,导致公司分季度营业收入受原材料价格波动的影响而发生同向变动。

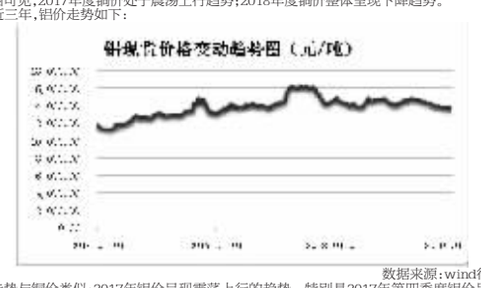
(三)近年来铜价和铝价变动情况

1、最近三年,铜现货价走势如下:

数据来源:wind行业数据库

由上图可见,2017年度铜价处于震荡上行趋势;2018年度铜价整体呈现下降趋势。

2、最近三年,铝价走势如下:



数据来源:wind行业数据库

铝价走势与铜价类似:2017年铝价呈现震荡上行的趋势,特别是2017年第四季度铝价呈现大幅上升;2018年初以来,铝价呈震荡变动趋势,2018年末相比于2017年最高点有所降低。

公司“电解铜(铝锭)+加工费”的定价方式导致公司营业收入会随着铜价、铝价的变动呈现同向变动,而公司的毛利主要来源于加工费。2017年、2018年公司分季度营业收入及分季度铜铝平均采购单价具体如下:

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018年	营业收入(万元)	326,381.72	305,769.94	290,463.61	267,164.34
	铜价(元/吨)	52,458.19	51,439.00	49,019.00	49,441.00
	铝价(元/吨)	14,280.67	14,483.33	14,382.67	13,865.67
2017年	营业收入(万元)	258,104.46	275,201.84	282,212.62	318,901.23
	铜价(元/吨)	47,181.61	45,845.57	49,977.70	53,647.46
	铝价(元/吨)	13,563.00	13,894.67	15,437.67	15,313.33

公司2018年度铜售铜杆及铝杆2,096.69万元,2017年度销售铜杆及铝杆19,531.39万元,同比减少17,434.70万元;公司2018年度销售裸铜线25,868.35万元,2017年度销售铜杆及铝杆33,251.26万元,同比减少7,382.91万元。

剔除上述因素,从表中公司分季度营业收入及分季度铜铝平均采购价格的变动中可以看出,公司分季度营业收入变动趋势同铜铝价格变动趋势基本一致。

综上,经公司核查,2018年公司营业收入自第一季度到第四季度逐季下降,而2017年分季度营业收入呈上升趋势,主要原因是公司“电解铜(铝锭)+加工费”的定价方式导致铜铝价格的变动会影响公司产品的单位售价,公司分季度营业收入受原材料价格波动的影响而发生同向变动。公司利润的主要来源为加工费,上述变动不会对公司的盈利能力产生重大影响。

3、年报描述公司主要采用以销定产的订单生产模式,因此库存不会太高,减值风险不高。但近三年公司期末存货余额占资产总额比例分别为14.84%、16.31%、15.68%,其中汽车电子线库存量1,253吨,同比增加7.46%,主要是江苏顶科产量增长所致。请补充披露:(1)对比同行业可比上市公司,分析上述库存占比的合理性;(2)结合江苏顶科的产能利用率、主要客户、在手订单、产品市场需求和竞争力等情况,说明汽车电子线库存增加是否会加大存货跌价风险、相应减值准备是否计提充分。

回复:

一、对比同行业可比上市公司,分析上述库存占比的合理性

公司与同行业可比上市公司库存对比:

年度	项目	精达股份	冠城大通	露笑科技	长城科技	贤丰控股	经纬辉开	行业平均(剔除冠城大通)
2016年	期末存货余额占资产总额比例	14.84%	46.76%	6.04%	27.18%	8.17%	9.98%	13.24%
2017年		16.31%	54.64%	8.73%	27.87%	6.42%	10.01%	13.87%
2018年		15.68%	55.61%	7.39%	21.30%	6.63%	9.43%	12.09%
2016年	存货占营业收入比例	8.94%	151.64%	14.29%	8.48%	13.69%	12.04%	11.49%
2017年		8.31%	165.80%	16.96%	8.01%	8.89%	30.15%	14.46%
2018年		7.41%	167.27%	12.75%	8.06%	12.15%	13.11%	10.70%
2016年	存货周转天数(天)	37	不适用	59	34	56	50	47
2017年		34	不适用	79	32	36	134	63
2018年		30	不适用	54	32	51	62	46

注:同行业上市公司中冠城大通房地产业务收入占比超过50%,存货数据与电磁线行业显著不同,因此在计算行业平均数据时剔除冠城大通的数据。

由上表所示,2016年至2018年公司期末存货余额占资产总额的比例分别14.84%、16.31%、15.68%,同行业可比上市公司期末存货余额占资产总额比例平均值分别为13.24%、13.87%和12.09%,公司比例略高于可比同行业上市公司,差异较小;2016年至2018年,公司存货占营业收入比例为8.94%、8.31%和7.41%,同行业可比上市公司存货占营业收入比例的平均值分别为11.49%、14.46%和10.70%,公司比例略低于可比同行业上市公司。2016年至2018年,公司存货周转天数分别为33天、30天和27天,同行业可比上市公司存货周转天数分别为42天、53天和39天,公司比例低于可比同行业上市公司。

综上,因公司主要采用按订单生产的模式,库存商品流转较快,2016年至2018年公司各期末存货余额占资产总额比例、存货余额占营业收入的比例和存货周转天数与同行业可比上市公司平均值差异较小,不存在重大差异,故公司期末存货余额是合理的。

二、结合江苏顶科的产能利用率、主要客户、在手订单、产品市场需求和竞争力等情况,说明汽车电子线库存增加是否会加大存货跌价风险、相应减值准备是否计提充分

(一)江苏顶科汽车和电子线产能利用率情况

江苏顶科汽车和电子线2016年至2018年产能利用率情况如下所示:

项目	2018年度	2017年度	2016年度
产能利用率	91.75%	88.40%	86.94%

公司主要依托客户订单安排相应的生产,由上表所示,2016年至2018年江苏顶科产能利用率分别为86.94%、88.40%和91.75%,产能利用率稳定增长。江苏顶科汽车和电子线期末存货增加主要系2018年公司产量相比于2017年增长所致。

(二)江苏顶科报告期主要客户

报告期内,江苏顶科前五大客户的销售金额及占其当期营业收入比例情况如下所示:

单位:万元

年度	序号	单位名称	销售收入	占营业收入比例
2018年度	1	客户1	31,943.64	50.21%
	2	客户2	6,035.30	9.49%
	3	客户3	5,261.97	8.27%
	4	客户4	4,275.95	6.72%
	5	客户5	4,168.41	6.55%
	合计		51,685.38	81.24%
2017年度	1	客户1	25,077.11	77.63%
	2	客户2	4,248.50	13.15%
	3	客户6	1,120.59	3.47%
	4	客户7	781.39	2.42%
	5	客户8	475.52	1.47%
	合计		31,703.10	98.14%
2016年度	1	客户1	13,385.78	36.81%
	2	客户9	4,767.40	13.11%
	3	客户2	3,353.09	9.22%
	4	客户7	2,770.62	7.62%
	5	客户10	2,360.10	6.49%
	合计		26,637.00	73.25%

由上表所示,2016年至2018年,江苏顶科前五大客户(前五位客户名称根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式(2017年修订)》第一章第五条规定,因涉及子公司商业秘密不予披露)销售收入分别为26,637.00万元、31,703.10万元和51,685.38万元,占当年营业收入比例分别为73.25%、98.14%、81.24%,占比较高,且第一大客户相同,客户结构较为稳定,上述客户主要是上市公司、合资公司,行业有新能源汽车和特种电缆等。同时,公司与客户约定的定价方式一般为“原材料价格+加工费”,在加工费稳定的情况下,存货不存在较大的跌价风险。

(三)在手订单

2016年至2018年各年末,江苏顶科在手订单及库存产成品情况如下:

单位:万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
在手订单金额	1,775.90	2,062.34	981.07
库存产成品金额	1,459.93	1,689.83	943.66
占比	121.64%	122.04%	103.96%

公司一般按照订单安排生产,由上表所示,在手订单金额占库存产品比例分别为103.96%、122.04%和121.64%,订单覆盖存货余额都超过100%。

(四)产品市场需求和竞争力

1、汽车和电子线的主要应用情况

汽车和电子线主要应用于工业电机、家用电器、汽车、仪器仪表等行业。随着工业电机、家用电器、汽车行业等的迅速发展,给汽车和电子线带来了广阔的应用领域和市场。

①工业电机:我国政府加大对企业自主创新和产业升级的支持力度,随着一系列高端技术的突破,高端电机产品的自给程度不断提高,国内大型的电机生产厂商已经初步具备了与国际主流制造商竞争的能力;而发达国家因劳动力成本等因素,逐渐将电机制造转移至我国,我国已经成为世界电机的生产制造基地。以交流电机为例,我国交流电机年产量从2001年的6,263.27万千瓦增至2017年的2.79亿千瓦,年复合增长率达9.79%。

②家用电器:经过十多年快速发展,我国家用电器行业形成了巨大的产业规模,我国家电不仅具备成本优势,还具备规模、产业集群、产品配套优势等优势。目前,我国已经成为全球家电业制造大国和制造强国。特别是居民生活水平提高,进一步促进了对于家用电器的消费升级。

③汽车行业:根据中国汽车工业协会数据,2009年中国汽车产销量分别为1,379.10万辆和1,364.38万辆,同比增长45.57%和45.46%,产销量跃居世界第一位;2017年,我国全年销售汽车2,887.89万辆,同比增长3.62%,产销量规模连续九年保持全球第一。同时,新能源汽车也在迅速发展。

2、江苏顶科的汽车电子线产品优势

江苏顶科获得了ISO/TS16949汽车行业质量技术标准的认定,主要具有如下优势:

(1)区域优势。江苏顶科所处地区为中国电机、电缆和汽车制造集中区域,使得公司向客户交货及时,有利于客户库存的管理;

(2)技术优势。铜陵顶科持有江苏顶科48.91%的股权,精达股份拥有江苏顶科51.09%的股权,其中铜陵顶科已建成安徽省特种铜导线工程技术研究中心和2个市级研发中心。目前铜陵顶科拥有实用新型4项、发明专利5项、有2项发明专利已获实质性审核通知,具有较强的技术优势。江苏顶科依托铜陵顶科在行业中的技术能力,使得产品优良率高于竞争对手,有利于客户产品合格品率的提高。

综上,江苏顶科期末存货余额增加主要是由于销售收入的增加导致的。相应的存货余额在期末均有在手订单作为支撑,且江苏顶科下游客户结构稳定,下游市场未来发展前景较好,江苏顶科汽车电子线库存增加不会加大存货跌价风险,无需计提减值准备。

4、年报披露,2018年研发投入2亿元,100%费用化,研发投入总额占营业收入比例1.72%;2017年研发投入2.3亿元,100%费用化,研发投入总额占营业收入比例2.05%,研发人员数量略有减少。请补充披露:(1)上述研发投入及占比是否符合行业惯例,核心技术和研发能力在公司所处行业内的优势;(2)相关研发项目是否为项目或客户定制,能否得到普适性应用,未能将研发成果转化进而资本化的原因。

回复:

一、上述研发投入及占比是否符合行业惯例,核心技术和研发能力在公司所处行业内的优势

(一)公司研发投入占营业收入的比例与同行业可比公司对比

最近三年同行业可比上市公司研发投入占营业收入的比例如下:

年度	精达股份	冠城大通	露笑科技	长城科技	贤丰控股	经纬辉开	平均比例
2016年	2.70%	0.22%	1.02%	2.23%	2.16%	2.73%	2.04%
2017年	2.05%	0.21%	0.96%	1.60%	2.59%	3.19%	2.09%
2018年	1.72%	0.72%	1.19%	2.01%	3.44%	3.25%	2.47%

注:同行业上市公司中冠城大通房地产业务收入占比超过50%,研发费用比例数据与电磁线行业显著不同,因此在计算行业平均数据时剔除冠城大通的数据。

2016年至2018年,公司研究费用占营业收入的比例为2.70%、2.05%和1.72%,与同行业上市公司研发投入占营业收入的比例相近,符合行业惯例。

(二)公司核心技术和研发能力在公司所处行业内的优势

公司是国内最大的特种电磁线制造商和龙头企业,连续两年电磁线产销量突破20万吨;公司市场占有率约占国内电磁线总量12%左右,公司漆包圆铜线和漆包圆铝线产量均为国内第一,规模遥遥领先于国内同行。

公司拥有强大的技术研发团队,有较为完善的研发体系,技术创新能力强,产品技术水平始终处于国内领先水平,被工信部认定为“国家技术创新示范企业”,拥有国家级企业技术中心和行业内唯一的国家级技能大师工作室,主导或参与建设“超导材料制备国家工程实验室”、“有色金属与加工技术国家地方联合工程研究中心”、“安徽省特种电磁线工程技术研究中心”等9个研发平台;公司是电磁线行业国家标准起草单位,参与了电线电缆行业“十二五”和“十三五”规划的编制工作,主导或参与编制国家标准、行业标准11项;获得省级新产品、高新技术产品和科技成果12项;获专利总数173项,其中授权发明专利30项,实用新型143项。

通过二十年的不断积累和创新,公司工艺技术日趋成熟稳定,加之近年来与美国里亚公司的全面合作,通过加大人员和技术的交流,积极引进美国里亚公司成熟的经验和做法,并在全公司范围内加以推广应用,将整个公司的技术水平提高到一个新的高度,充分发挥了生产设备能力,降低了原辅材料消耗水平,使公司产品投入产出率在同行业保持领先地位。

二、相关研发项目是否为项目或客户定制,能否得到普适性应用,未能将研发成果转化进而资本化的原因

2017年、2018年公司的研发项目主要是利用现有生产设备和人员,在公司生产过程中进行研究改进,以提高产品性能、工艺水平和设备效能等进行的研发活动,非项目或客户定制。

根据《企业会计准则第6号-无形资产》,研发投入资本化第七条、第八条、第九条的有关规定,公司上述研发主要是利用现有生产设备和人员,在公司生产过程中进行研究改进,以提高产品性能、工艺水平和设备效能等进行的研发活动,公司研发项目的研究阶段与开发阶段难以划分导致开发阶段的支出不能可靠计量,同时根据《企业会计准则—基本准则》第二章第十八条“企业对交易或者事项进行会计确认、计量和报告应当保持应有的谨慎,不应高估资产或者收益、低估负债或者费用。”故公司2017年、2018年研发投入均未资本化,符合企业会计准则的相关要求。

5、年报披露,进入2018年下半年以来,由于中美贸易摩擦的影响,下游部分客户订单的减少,导致市场竞争进一步加剧。请补充披露:根据产业链及下游应用,分析客户订单减少的驱动因素,说明公司产品市场份额是否发生重大变化。

回复:

一、公司主要客户订单变动情况

根据产业链以及下游应用领域划分,2018年下半年,公司主要客户订单情况如下表所示:

主要销售领域	客户名称	2018年7-12月		2017年7-12月	
		销售收入(万元)	销量(吨)	销售收入(万元)	销量(吨)
家用电器	客户1	20,176.24	3,584.91	20,630.46	3,706.68
	客户2	18,358.21	3,260.93	23,532.10	4,198.20
	客户3	16,241.88	2,871.51	26,382.19	4,669.67
	客户4	16,081.22	2,766.05	10,551.49	1,875.71
	客户5	15,147.71	2,653.01	14,782.99	2,587.28
	合计	86,005.26	15,136.41	95,879.22	17,037.56
电机	客户1	5,663.69	975.12	4,066.21	721.54
	客户2	5,603.93	973.43	5,701.73	971.25
	客户3	4,586.98	794.15	3,816.67	634.41
	客户4	4,008.66	697.82	3,369.30	591.94
	客户5	3,540.06	596.96	3,878.13	690.54
	合计	23,403.33	4,036.49	20,832.04	3,609.68
电子	客户1	795.94	136.89	388.85	70.38
	客户2	629.72	110.98	0.00	0.00
	客户3	573.16	104.06	0.94	0.16
	客户4	353.47	62.12	255.08	42.24
	客户5	288.14	51.32	0.00	0.00
	合计	2,640.44	465.37	644.87	112.78
电力	客户1	7,469.11	1,182.60	2,721.65	442.97
	客户2	3,345.48	542.11	2,332.27	393.46
	客户3	1,697.98	289.60	1,068.87	187.97
	客户4	1,434.75	254.59	1,772.42	303.48
	客户5	1,343.32	229.44	851.62	145.29
	合计	15,290.63	2,498.35	8,746.84	1,473.18
汽车	客户1	4,875.75	931.14	4,733.88	970.30
	客户2	3,671.39	633.76	6,106.01	1,017.41
	客户3	2,962.32	496.87	2,743.33	459.13
	客户4	2,507.82	402.42	1,182.87	209.55
	客户5	2,187.83	379.58	3,277.23	552.42
	合计	16,205.11	2,843.76	18,043.33	3,208.82
电线电缆	客户1	37.51	6.32	16.20	2.60
	客户2	10.57	3.80	23.37	8.26
	客户3	16.88	2.98	6.05	1.04
	客户4	7.08	1.23	0.00	0.00
	客户5	2.74	0.48	0.00	0.00
	合计	74.78	14.81	45.62	11.90
机械设备	客户1	707.48	126.09	0.00	0.00
	客户2	466.86	83.09	122.34	21.04
	客户3	8.81	1.55	33.30	5.60
	客户4	3.21	0.51	0.00	0.00
	客户5	0.28	0.05	0.14	0.02
	合计	1,186.63	211.28	155.79	26.66

由上表可知(前五位客户名称根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式(2017年修订)》第一章第五条规定,因涉及每一行业具体客户属公司商业秘密不予披露),2018年下半年订单量减少的主要是家用电器和汽车领域,家用电器领域销量较2017年同期下降11.16%,汽车领域销量较2017年同期下降11.38%。除此以外,其余主要应用领域主要客户的销售均实现较快增长。

二、客户订单减少的驱动因素

根据上述主要客户销量的变化情况分析,主要影响因素包括:

1、房地产市场增速下降与中美经贸摩擦导致家用电器领域电磁线订单减少

根据国家统计局数据,2018年房地产开发企业竣工房屋面积为93,550.00万平方米,较2017年下降7.82%。由于家用电器销售与房地产市场存在较强的正相关关系,故此受到房地产行业宏观调控加强的影响,家用电器市场需求由新增刚需转换为更新换代,进而带动家电销售增速有所放缓。

此外,中美经贸摩擦加剧也为家用电器行业带来了较强的不确定性因素,2018年家用电器市场需求增长主要是出口抢跑影响,随着关税升高预期的增强将会抑制部分海外消费者的需求,也将间接影响未来家用电器行业的增长速度。

2、汽车行业景气度下滑导致相关需求减少

由于经济增长放缓以及消费者需求持续走低,截至2019年5月,国内汽车销量连续11个月下滑,仅新能源车能够保持持续增长。上述行业背景导致汽车行业对传统电磁线的需求减少。

三、公司产品市场份额未发生重大变化

根据可比上市公司相关销售数据比较,报告期内公司市场占有情况如下表所示:

单位:万吨

年份	精达股份	冠城大通	露笑科技	长城科技	贤丰控股	经纬辉开
	销量	销量	销量	销量	销量	销量
2016年度	20.54	6.63	3.71	8.63	1.61	1.59
2017年度	24.75	6.81	4.14	9.84	1.84	1.37
2018年度	25.18	7.02	4.19	10.32	1.5	1.33

说明:精达股份的产品销量仅包括漆包线及汽车电子线的销售量的合计值,未考虑特种导体等销量。

由上表可知,2016-2018年期间公司在上市公司同行业中销量最大,公司主要通过拓展新市场和调整产品结构,达到产品销量稳步提升,使得公司市场份额未发生重大变化。

6、年报披露,所在电磁线行业为资金密集型行业,需要大量资金周转,存在规模经济。公司启动发行可转换公司债券,募资9.32亿元。请公司:(1)详细阐述自身规模经济的来源和优势;(2)结合货币资金、票据等资产质押抵押状态、设备的处置情况,以及近一年的有息负债、经营活动产生的现金流量净额、可转债的相关偿付约定等状况,充分评估公司流动性是否面临风险敞口,以及解决方案。

回复:

一、详细阐述自身规模经济的来源和优势

(一)规模经济的来源

1、公司近30年的行业积累和发展布局

经过近30年的行业沉淀和发展布局,公司已成为国内最大的特种电磁线制造商和龙头企业,连续两年电磁线产销量突破20万吨;同时,公司是电磁线行业国家标准起草单位,参与了电线电缆行业“十二五”和“十三五”规划的编制,主导或参与编制国家标准、行业标准11项;公司被工信部认定为“国家技术创新示范企业”,拥有国家级企业技