证券代码:603256　证券简称:宏和科技　公告编号:2020-023

宏和电子材料科技股份有限公司关于收到上海证券交易所问询函回复的公告

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。

宏和电子材料科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年6月2日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于宏和电子材料科技股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0644号)(以下简称“《问询函》”)。根据问询函的相关要求,公司对问询函中提出的问题进行了研究,并结合公司经营信息、会计政策等方面进一步就相关问题予以说明和补充披露相关信息。现就问询函中提出的问题详细回复如下:

问题1.公司2017-2019年的营业收入同比增速分别为15.08%、6.15%、-19.89%,归母净利润同比增速分别为110.58%、3.12%、-38.60%,公司最近三年业绩表现呈现下滑趋势。请公司结合市场情况、同行业公司情况、公司发展阶段等,补充披露业绩增速持续下滑的主要原因,并就上述因素是否可能继续影响公司未来业绩提示风险。

回复:

业绩增速持续下滑的主要原因

2017年-2019年,公司电子级玻璃纤维布(以下简称“电子布”)的销量分别为11,115.63万米、11,975.92万米、12,657.92万米,销量总体保持稳定并略有增长。受下游终端市场增速放缓、市场竞争程度提高,公司主要产品的销售价格有所下降,从而影响公司整体业绩表现。

公司产品终端应用领域前景广阔、市场容量巨大,随着5G进入商业化阶段带来的对消费电子产品整体的升级换代,以及折叠屏智能手机、5G基站、人工智能等终端应用领域及IC封装基板的不断更新迭代,预计未来电子布特别是高端电子布市场仍有较大需求。

(一)受市场增速放缓、市场竞争程度提高的影响,公司2018年、2019年主要产品售价、特别是极薄布、超薄布售价有所下降

2017年至2019年,公司主要产品售价呈逐年下降的趋势。2019年较2018年,公司各类型布种的销售价格均有所下降,其中极薄布、超薄布销售单价分别下降12%、19%。虽然公司电子布产品的总体销售数量有所增加,但由于销售价格的下降,导致公司2018年和2019年的经营业绩呈下降趋势。

2017年-2019年,公司各类产品的销售价格和销售金额情况如下表所示:

单价单位:元/米;金额单位:万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	单价	销售金额	单价	销售金额	单价	销售金额
极薄布	13.34	12,934.66	15.14	23,699.88	15.47	21,882.44
超薄布	5.11	14,993.08	6.3	17,466.89	6.61	17,267.21
薄布	4.21	30,006.21	5.3	33,706.51	5.34	31,136.28
厚布	5	1,067.61	6.59	231.94	6.2	245.14
特殊布	5.12	7,265.92	6.13	7,613.96	6.1	7,395.62

2019年,公司主要产品售价均有所下降的主要原因系:

一方面,2019年,受中美贸易摩擦的持续影响,宏观经济增速继续放缓,市场消费信心和能力受到冲击,市场总体需求增速下降。根据国家统计局统计,2019年全国规模以上工业企业实现利润总额61,995.5亿元,较2018年度下降3.3%。

另一方面,市场竞争程度提高。报告期内,电子布行业稳定增长,具有广阔的市场前景,行业内厂商加大投入、提高自身产能。而在极薄布领域,日本旭化成为公司的最主要竞争对手,为抢占市场份额,2018年起,其通过增加极薄布产能、主动降低极薄布价格与公司展开竞争,市场竞争程度有所提高,从而使得2018年、2019年极薄布价格均有下降。

在市场增速下降、竞争程度提高的背景下,2019年电子布行业产品价格有所下降,公司产品价格亦略有下降。

2019年,公司营业收入虽然减少,但销量较上年度约增加5.69%,且公司在技术研发、产品结构、质量控制、品牌和客户资源等方面,都形成了自身优势,这为公司未来可持续发展奠定了基础。公司产品终端应用领域前景广阔、市场容量随着5G进入商业化阶段带来的对消费电子产品整体的升级换代,以及折叠屏智能手机、人工智能等终端应用领域及IC封装基板的不断更新迭代,将提升未来电子布市场特别是高端电子布市场需求。

(二)市场情况

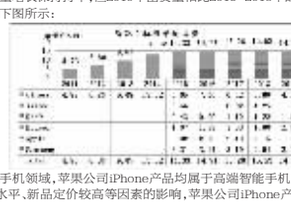
1.终端市场总体需求进一步放缓

2019年,市场需求下降及竞争得以集中体现,无论是电子布行业,以及上游电子纱行业、下游的覆铜板行业以及终端的智能手机等领域均承担短期销量及价格下降的压力。

根据工信部2020年2月12日发布的《2019年电子信息制造业运行情况》,2019年,我国规模以上电子信息制造业增加值同比增长9.3%,增速同比回落3.8个百分点,增速有所下降。

2.以苹果为代表的高端智能手机销售同比下降,极薄布、超薄布需求同比降低

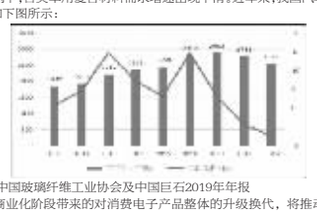
据国际数据公司(IDC)全球手机市场季度跟踪报告初步数据显示,尽管全球智能手机在过去几年出货量增长保持持平,但2019年出货量相比2015-2018年的年均出货量有所下降。具体数据如下图所示:



在高端智能手机领域,苹果公司iPhone产品均属于高端智能手机,产品对极薄布需求最大,而受库存水平、新品定价较高等因素的影响,苹果公司iPhone产品的销售量在2019年有所下降。

3.汽车整车市场的销量下降,导致汽车电子市场景气度同比下降,进而影响对电子布产品的需求

据中国汽车工业协会统计,2019年我国汽车产销分别完成2,572.10万辆和2,576.90万辆,同比分别下降7.50%和8.20%,连续两年呈下降趋势。其中,客车产量47.20万辆,同比下降3.50%;货车产量388.80万辆,同比增长2.60%;新能源汽车产量124.20万辆,同比下降2.30%。在其影响下,各类车用复合材料需求增速出现下滑。近年来,我国汽车产量及增速的变化情况具体如下图所示:



数据来源:中国玻璃纤维工业协会及中国巨石2019年年报

4.5G进入商业化阶段带来的对消费电子产品整体的升级换代,将推动电子布需求恢复并得以增长

5G进入商业化阶段将推动经济社会发展,带来大规模网络建设、智能手机等终端电子设备换机潮等消费电子产品整体的升级换代,带动市场增量空间巨大。根据中国信通院的估算,5G在2020、2025和2030年的直接产出分别是4,840亿元、3.3万亿和63.7万亿元,十年的年均复合增速为29%;期间的间接产出则分别为1.2、6.3、10.6万亿元,年均复合增长率为24%。

目前,公司已成功开发出更薄、更高端规格电子布,可应用于升级后的5G终端产品,是全球电子布行业为数不多具备此等产品生产能力的公司之一。

与国际竞争对手相比,公司坚持贴近客户的产业布局,提高对客户精细化需求的响应能力,同时通过不断技术改进和设备改造提高生产效率、降低生产成本,公司产品竞争力不断提升。公司将根据实际情况提升高端电子布的生产能力,进一步加强自身在工艺技术水平和产品结构上的竞争优势,巩固和扩大高端电子布市场占有率,提升核心竞争力。

(三)同行业公司情况

1.2019年玻璃纤维行业企业总体收入和利润呈下降趋势

根据国家统计局统计,2019年玻璃纤维行业规模以上企业主营业务收入同比下降1.40%,利润总额同比下降24.90%。这是自2011年以来,行业主营收入首次出现同比下降,同时也是自2014年以来,利润总额增速首次低于主营业务收入增速。

玻纤需求与全球GDP及工业增加值存在较大的相关性。2019年全球经济增速相比2018年有所放缓,玻纤需求增速也有回落。另外从整体供需关系上看,由于2018年下半年新增产能的集中投放叠加全球经济降速,2019年全年玻纤行业整体供需压力较大。

2.同行业上市公司与公司整体经营情况变化趋势一致。

2017年至2019年,公司营业收入与同行业上市公司的营业收入变动趋势总体相符。部分同行业上市公司2017年至2019年电子布及相关产品营业收入的情况,具体如下:

单位:万元

公司名称	主要产品	2019年度	2018年度	2017年度
九龙新材(002201.SZ)	玻璃纤维及制品	98,432.15	107,104.24	99,421.61
嘉泽工业(1815.TW)	电子布、电子纱	100,935.59	111,394.93	107,889.55
台湾德宏(5475.TW)	电子布、电子纱	25,014.00	54,212.81	58,060.76
台湾建荣(5340.TW)	电子布	33,337.46	35,851.36	34,797.07
台湾台玻(1802.TW)	电子纱、电子布及玻璃	941,202.17	1,016,317.44	1,005,976.01
公司	电子布	66,267.48	82,719.18	77,926.69

注:数据来自Wind资讯;根据各年平均汇率将富乔工业、台湾德宏、台湾建荣、台湾台玻财务报告披露的新台币金额折算成人民币。

公司与同行业上市公司的盈利水平的变动总体趋势相符。2017至2019年,公司与同行业上市公司中电子布及相关产品净利润情况,具体如下:

单位:万元

公司名称	主要产品	2019年度	2018年度	2017年度
九龙新材(002201.SZ)	玻璃纤维及制品	2,802.19	1,860.38	-318.50
嘉泽工业(1815.TW)	电子布、电子纱	-2,250.86	9,017.04	10,907.02
台湾德宏(5475.TW)	电子布、电子纱	-9,221.87	-607.98	2,619.28
台湾建荣(5340.TW)	电子布	2,564.14	3,704.47	2,742.06
台湾台玻(1802.TW)	电子纱、电子布及玻璃	-36,200.71	22,755.16	48,780.20
公司	电子布	10,424.25	16,978.45	16,463.98

注:数据来自Wind资讯;根据各年平均汇率将富乔工业、台湾德宏、台湾建荣、台湾台玻财务报告披露的新台币金额折算成人民币。

(四)公司发展阶段

1.公司具有成熟的高端电子布生产技术

公司自1998年成立至今已二十二年,自2004年规模化生产以来一直持续盈利。公司始终坚持实施差异化产品竞争战略,以研发和生产高技术含量、高附加值、高毛利的电子布为定位,以“替代进口产品,就近服务客户”为目标,经过多年持续技术研发和生产经营实践积累,依托领先的技术优势,形成了“以中高端电子布为主”的产品结构,奠定了行业领先地位。

公司紧跟终端电子信息产业发展趋势,通过多年持续不断的研发,成功突破技术瓶颈,不仅成功研发超薄布和极薄布,而且产品的质量和性能已达到国际领先水平。目前在高端电子布领域,公司是全球少数具备极薄布生产能力的厂商之一,成功打破国际垄断,实现我国电子布行业历史性的突破,成功降低了国内市场对进口产品的依赖。

2.公司已攻克超细纱线的生产技术,并进入投资建设阶段

公司2016年至2018年开始集中研发电子级玻璃纤维纱线原材料的生产技术,以期改变公司长期进口超细电子纱原材料的局面。经过研发人员持续不断地努力,公司已掌握了超细纱批量稳定生产的工艺技术和核心配方,并由黄石宏和子公司投资建设超细电子纱生产车间。

此项目将有效降低公司的经营风险,实现玻璃纤维纱和布一体化,相互促进发展,进一步巩固我司的市场领先地位。

(五)公司未来业绩说明和风险提示

1.公司的经营业务和业绩水平处于正常

2019年度公司实现收入66,267.48万元、净利润10,424.25万元。公司总体收入规模及净利润仍处于行业内较高的规模水平。公司目前经营状况良好,经营模式未发生重大不利变化,未发生导致公司业绩异常波动的重大不利因素,经营业务和业绩水平处于正常状态。

2.公司的核心竞争力未发生变化

作为全球领先的中高端电子级玻璃纤维布专业厂商,公司在技术研发、产品结构、质量控制、品牌和客户资源等方面,都形成了自身优势,这为公司未来可持续发展奠定了基础。

经过多年积累和发展,在电子布行业,公司已具备领先的新产品、新技术和新工艺的持续研发能力,拥有一支专业、强大的研发团队,拥有多项专利及自主研发的专有技术。

公司自成立以来始终坚持实施差异化产品竞争战略,以研发和生产高技术含量、高附加值、高毛利的电子布为定位,以“替代进口产品,就近服务客户”为目标,已形成了“以中高端电子布为主”的产品结构,奠定了行业优势地位。

公司视产品质量为企业生产根本,建立并完善自身内部的质量控制体系,产品质量均已达到行业领先水平。

公司产品已具有一定知名度、美誉度和忠诚度,已经赢得了客户的认可。公司与下游国际知名企业建立了长期稳定合作关系,强大的客户基础为公司未来的发展奠定了坚实基础。

3.公司产品终端应用领域前景广阔、市场容量巨大,未来将继续发展

电子布终端应用领域广泛,涉及消费电子、工业、汽车、通信等众多行业,终端产品种类繁多,消费基数庞大,这奠定了电子布行业需求基础。伴随着新型工业化、信息化同步推进,超大规模内需潜力不断释放,为电子布行业带来旺盛且庞大的消费需求。

未来几年,受益多重有利因素推动,电子布行业将保持发展趋势。一方面,传统终端应用领域众多,涉及消费电子、工业、汽车、通信等众多行业,新兴终端应用领域层出不穷,如可穿戴智能产品、智能电子、智能汽车、IC封装基板,这带动下游行业需求持续增长;另一方面,国家一系列产业政策的大力扶持,也为电子布行业创造有利市场环境。

4.未来业绩提示风险

(1)行业竞争激烈导致的产品价格下跌的风险

虽然公司经过多年的发展已经形成自身的技术优势和品牌效应,在中高端电子布行业中有较大的影响力,但是不排除未来可能会有追赶或者新进入电子布行业的厂商,通过压低价格的方式与公司展开竞争。同时,公司现在的竞争对手亦会采取降价的方式保持自己的市场份额。公司存在因产品价格下跌导致的利润水平下降、业绩下滑的风险。

(2)下游行业需求变动、经营业绩下滑的风险

公司所属的电子级玻璃纤维布行业和其下游覆铜板行业、印制电路板行业是电子电路产业链上紧密相连的上下游基础材料行业,并应用到各类终端的电子电气产品。公司产品电子布的终端下游应用领域主要为智能手机等消费电子,汽车电子材料、服务器、笔记本电脑、IC封装基板等。宏观经济波动以及电子信息产业发展状况将会对公司所在行业的状况产生影响。若未来我国的电子信息产业发展增速持续下降,下游行业的整体需求增速趋缓,将对公司产品的销售产生不利影响。

(3)贸易摩擦的风险

公司的部分原材料采购于日本和美国,部分产品销往韩国、日本。受全球经济复苏缓慢的影响,国际贸易保护主义有抬头的迹象,不排除上述国家在未来会对他国实施贸易保护主义措施,公司的生产和经营状况可能将会受到影响。

问题2.年报披露,报告期内公司超薄布和极薄布营业收入分别同比下降14%和45%,下降幅度超过中低端电子布产品。公司2019年在招股说明书中披露,“目前在高端电子布领域,公司是全球少数具备极薄布生产能力的厂商之一,成功打破国际垄断,实现我国电子布行业历史性的突破。”而2019年年报披露,“行业供需状况因2017年、2018年同业大肆扩张、恶性竞争、大打价格战等原因造成市场上同类产品过剩,供需状况未得到有效改善。”此外,公司2019年前五名客户销售额占年度销售总额64.75%,前五名供应商采购额占年度采购总额81.68%。请公司:(1)结合市场供需情况、同行业公司情况等量化说明,细分行业的竞争格局是否发生重大变化,公司在高端电子布领域的竞争优势是否发生重大变化;(2)结合供应商和客户集中度均比较高的特点以及上下游行业情况,补充说明公司在产业链上的竞争态势和议价能力。

回复:

问题2之(1)结合市场供需情况、同行业公司情况等量化说明,细分行业的竞争格局是否发生重大变化,公司在高端电子布领域的竞争优势是否发生重大变化

(一)受市场增速放缓、市场竞争程度提高的影响,公司极薄布、超薄布的销售收入有所下降

2017年至2019年,公司超薄布和极薄布营业收入情况,具体如下:

金额:万元,比例:%

项目		2019年度		2018年度		营业收入同比增减比例2019VS2018
		金额	比例	金额	比例	
高端布	极薄布	12,934.66	19.52	23,699.88	28.65	-45.42
	超薄布	14,993.08	22.63	17,466.89	21.12	-14.16
	小计	27,927.74	42.15	41,166.77	49.77	-32.16
中端布	薄布	30,006.21	45.28	33,706.51	40.75	-10.98
低端布	厚布	1,067.61	1.61	231.94	0.28	360.29
特殊布		7,265.92	10.96	7,613.96	9.2	-4.57
合计		66,267.48	100	82,719.18	100	-19.89

2017年至2019年,公司主要产品销售收入、销量和单价情况如下:

2019年度			
项目	收入(万元)	数量(万米)	单价(元/米)
极薄布	12,934.66	969.38	13.34
超薄布	14,993.08	2,936.09	5.11
薄布	30,006.21	7,119.97	4.21
厚布	1,067.61	213.71	5.00
特殊布	7,265.92	1,418.77	5.12
合计	66,267.48	12,657.92	
2018年度			
项目	收入(万元)	数量(万米)	单价(元/米)
极薄布	23,699.88	1,565.87	15.14
超薄布	17,466.89	2,771.08	6.30
薄布	33,706.51	6,362.42	5.30
厚布	231.94	35.19	6.59
特殊布	7,613.96	1,241.37	6.13
合计	82,719.18	11,975.92	
2017年度			
项目	收入(万元)	数量(万米)	单价(元/米)
极薄布	21,882.44	1,414.46	15.47
超薄布	17,267.21	2,613.53	6.61
薄布	31,136.28	5,834.78	5.34
厚布	245.14	39.52	6.20
特殊布	7,395.62	1,213.33	6.10
合计	77,926.69	11,115.63	

营业收入的波动受销售量和单位售价两个因素共同影响。报告期内,公司营业收入变动按上述因素分析如下:

2019年度与2018年度相比			
项目	销量增加的贡献	单价增加的贡献	收入变动总额
极薄布	-9,027.98	-1,737.25	-10,765.23
超薄布	1,040.10	-3,513.91	-2,473.81
薄布	4,013.35	-7,713.64	-3,700.29
厚布	1,176.56	-340.90	835.66
特殊布	1,088.12	-1,436.16	-348.04
合计	-1,709.85	-14,741.86	-16,451.71
2018年度与2017年度相比			
项目	销量增加的贡献	单价增加的贡献	收入变动总额
极薄布	2,342.37	-524.93	1,817.44
超薄布	1,040.91	-841.22	199.69
薄布	2,815.64	-245.41	2,570.23
厚布	-26.87	13.68	-13.19
特殊布	170.86	47.48	218.34
合计	6,342.91	-1,550.40	4,792.51

2017年至2019年,公司极薄布、超薄布产品的销售数量分别为4,027.99万米、4,336.95万米、3,905.47万米,总体销售数量保持稳定。2019年较2018年,极薄布和超薄布销售数量下滑9.9%。其中,超薄布销量提高6.0%,极薄布销量下降38.1%。受极薄布销售价格和销售数量的下降,公司高端电子布产品的销售收入有所减少。其主要原因系:以苹果为代表的高端智能手机销售同比下降,极薄布需求同比降低。具体分析如下:

在高端智能手机领域,领先企业引领、其他品牌手机跟进为智能手机发展常态;行业创新速度越来越快,产品更新换代周期加快。作为产业的引领者,领先企业往往首先运用更薄、更高端的电子布,而带动更薄、更高端的电子布在其他品牌渗透,形成持续增长的消费需求。

据国际数据公司(IDC)全球手机市场季度跟踪报告初步数据显示,尽管全球智能手机在过去几年出货量增长保持持平,但2019年出货量相比2015-2018年的年均出货量有所下降。

以iPhone手机为例,自iPhone4开始,公司即进入产业供应链并持续提供高端电子玻璃纤维布。在高端电子布领域,特别是极薄布领域,公司是全球少数具备极薄布生产能力的厂商之一。极薄布作为最领先的产品应用于iPhone手机的高端系列产品,其他手机厂商已快速跟进但尚未大规模使用极薄布产品。因此受限于iPhone手机销售量下滑的影响,公司极薄布产品的销售收入有所下降。

公司长期坚持以市场需求为导向,紧盯下游市场的需求热点,实施适度超前的产品储备战略,提前做好产品规划和资源储备,通过不断研发出更薄、更高端的电子布,在领先企业产品不断的更新换代中,持续满足其对电子布越来越高的要求。

(二)在高端电子布领域,特别是极薄布领域的竞争格局未发生变化。公司仍然是全球极少数具备极薄布生产能力的厂商之一,在高端电子布领域的竞争力强

目前市场上能够生产超薄布和极薄布的企业依旧是公司、日本旭化成、日本日东纺、台湾台玻集团及其他公司等少数厂商,高端电子布行业的竞争格局并未发生重大变化。

在极薄布领域,日本旭化成不断提高产能,降低单价,抢占市场份额,与公司展开竞争。

根据公司自行调查分析,2019年公司超薄布和极薄布销售额2.79亿,在全球高端电子布领域的市场份额约占20%,排名仍然位于行业内前列。

(三)公司在高端电子布领域的竞争优势未发生重大变化

1.公司原有高端电子布竞争优势明显,市场前景好

公司生产的超薄布和极薄布产品的质量和性能均为国际领先水平,已获得下游众多国内外知名客户多年持续认可,如下游客户松下、日立、台光、台耀、联茂、生益、超声、斗山等知名公司,全面进入全球领先智能手机厂商供应链。

超薄布和极薄布制造技术要求高,下游客户认证评估时间长,进入技术门槛高。近年来,虽有部分厂商具备超薄布产品的生产能力,但缺乏客户长时间的检验。

目前,公司亦在国内积极开拓更多的高端应用市场,增加与国内下游CCL厂商的合作机会。

同时,随着华为等公司在国内积极打造去美国化产业链,公司的价值也越来越受到重视。公司在高端电子布领域的竞争优势不会发生重大变化。

公司超薄布和极薄布不仅仅应用在高端5G智能手机基板中,同时也是IC封装基板的主要原材料之一。目前中国内资IC封装基板行业的市场规模约3亿美金,全球占比约4%。根据Prismark预测,2018-2023年复合增速为6.4%,至2023年全球IC封装基板行业市场规模约为103.22亿美元。公司将积极拓展国内国外IC封装基板市场的应用。

未来随着5G设备及其移动通信、云计算大数据、AI(人工智能)、物联网、新能源汽车电子、智能制造、IC封装基板等高端市场需求的发展,公司超薄布和极薄布的应用领域将进一步得到拓展。

2.公司新研制并将规模化投产的超细电子纱更将进一步提高公司产品的竞争优势

公司已顺利研制出超薄布和极薄布生产需要的原材料超细电子纱,并在黄石宏和子公司投资建厂,生产原材料,如实现批量稳定生产,将可降低公司采购成本,进一步提升产品品质,提供产品的核心竞争力。

因此,公司在高端电子布领域的竞争优势不会发生重大变化。

问题2之(2)结合供应商和客户集中度均比较高的特点以及上下游行业情况,补充说明公司在产业链上的竞争态势和议价能力。

公司供应商和客户集中度高符合行业惯例

2019年,公司前五大供应商的情况,具体如下:

单位:万元

主要供应商	2019年度	采购占比(%)
河南光远新材料股份有限公司	9,309.23	37.36
泰山玻璃纤维邹城有限公司	5,162.13	20.72
NITTO BOSEKI CO.,LTD.	3,748.25	15.04
高山纺织股份(山东)有限公司	1,250.73	5.02
广东建源环境板纺有限公司	883.09	3.54
小计	20,353.43	81.68
其他	4,566.04	18.32
合计	24,919.47	100.00

2019年,公司前五大客户的情况,具体如下:

单位:万元

主要客户集团	2019年	销售占比(%)
联茂集团	13,367.57	20.17
台光集团	11,913.21	17.98
生益集团	6,673.19	10.07
松下集团	5,696.11	8.60
台耀集团	5,260.10	7.94
小计	42,910.18	64.75
其他	23,357.30	35.25
合计	66,267.48	100.00

报告期内,公司所处电子布行业的上游为电子纱行业,下游为覆铜板行业,而电子纱行业、覆铜板行业属于资金和技术密集型产业,初始及后续投入较大,行业准入门槛较高,电子纱生产厂商一般为规模较大的企业,生产厂商数量较少,公司供应商相对集中度中度较高,符合行业惯例。

公司上游为电子纱行业,根据南京玻璃纤维研究设计院出具《电子级玻璃纤维布行业研究报告》,市场主要电子纱厂商包括中国巨石、重庆国际、泰山玻纤、林州光远、昆山必成、台玻、建滔集团等,其合计市场占有率约在80%以上,总体较为集中。公司向上述厂商均有采购业务发生。

黄石宏和子公司自有资金建设项目预计2020年将生产。如果顺利投产,将能解决公司部分原材料的供应,减少部分进口原材料。

公司下游的覆铜板(CCL)行业,根据南京玻璃纤维研究设计院出具《电子级玻璃纤维布行业研究报告》,市场主要厂商包括建滔、生益科技、南亚塑胶、松下电子、联茂电子、台光电子、ISOLA、斗山电子、金安世纪、日立化成等,其合计市场占有率约在70%以上,总体较为集中。2019年,上述客户中生益科技、松下电子、联茂电子、台光电子均为公司的前五大客户。

与上下游行业类似,公司所处的电子布行业亦属于资金和技术密集型产业,公司与上下游主要企业相互依存、互相支持,这种产业链业态虽形成供应商、客户集中度较高的局面,但也有利于保障公司原材料供应和客户销售的稳定。

公司与主要供应商、客户均保持良好的长期合作关系,公司议价能力较强。

问题3、年报披露,2019年电子级玻璃纤维布市场价格延续2018年第四季度低迷状态及市场淡季,国内电子级玻璃纤维布市场供过于求。请公司:(1)按主要产品类别补充披露现有设计产能、实际产能以及在建工程产能目标和预计投产日期;(2)结合市场供需情况,补充说明公司在现阶段大幅扩大产能的合理性,募投项目可行性是否发生重大变化,固定资产是否存在减值风险。

回复:

问题3之(1)按主要产品类别补充披露现有设计产能、实际产能以及在建工程产能目标和预计投产日期。

(一)公司现有产能及产量情况

报告期内,公司电子级玻璃纤维布产能及产量情况如下:

项目	公式	2019年度
产能(万米)	A	13,200.00
产量(万米)	B	12,029.25
销量(万米)	C	12,657.92
产能利用率	D=B/A	91.13%
产销率	E=C/B	105.23%

电子布的生产并非一般工业产品有固定产品的生产线。公司可以根据市场发展及产品类别的实际需要,通过调整机器的转速调配不同类别布种的产能。

目前,公司产能已基本饱和,产能利用率、产销率均保持在较高水平。

(二)公司在建工程情况

截止2019年12月31日,在建工程情况如下:

单位:万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日
黄石宏和一期项目	24,032.44	
其他	242.91	177.42
合计	24,275.35	177.42

截止2019年12月31日,在建工程主要是公司黄石宏和子公司在报告期发生的厂房建设、设备采购的费用,黄石宏和子公司为公司利用自有及自筹资金建设的全资子公司,厂房及产线建设项目已按计划顺利开展,并已取得阶段性的成果。前述项目预计2020年正式启动生产,新产品为公司生产电子布所需要的玻璃纤维超细纱线,可减少公司原料采购量,与公司现有产品电子级玻璃纤维布的产能不冲突,不会影响公司电子布的产能。

黄石宏和超细纱初期的产能设计是自产自销,依据公司生产的实际需要进行灵活调配产品结构。

在建工程中属于公司电子布的费用和金额较小,为242.91万,不会影响公司电子布的产能,主要是对公司现有设备和生产线进行的技术提升和改造,以满足客户对产品质量的需要。

问题3之(2)结合市场供需情况,补充说明公司在现阶段大幅扩大产能的合理性,募投项目可行性是否发生重大变化,固定资产是否存在减值风险。

1.公司于2018年开始投资黄石宏和子公司,利用国内丰富的无机非金属矿物制品原材料,研发并批量生产公司需要的玻璃纤维超细纱线产品,该产品是为了最终替代进口原材料,避免公司对进口超细纱线的依赖。

该产能的投建不会扩大公司电子布产能。公司规划玻璃纤维超细纱线产品初期产能自产自销,降低进口原材料采购量,降低成本,提高电子布的市场竞争力。

2.为了提高募集资金整体使用效率,贯彻公司“专注于高端电子级玻璃纤维布”的战略,优化布局公司生产能力,经公司审慎研究考虑,本次拟在不改变原有募投项目投资方向的基础上,对原项目规划进行结构性调整,增加项目投资总额,调整项目投产后高端电子布产能。本次调整将有利于公司更高效地服务客户,开拓潜在市场,增强公司的经济效益,不存在损害公司和其他股东合法利益的情形,对公司未来发展具有积极意义。

公司于2020年6月11日召开第二届董事会第七次会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过《关于变更募集资金投资项目的议案》,同意将募集资金投资项目由“年产6,000万米电子级玻璃纤维布项目”变更为“年产5,040万米5G用高端电子级玻璃纤维布开发与生产项目”,并提交公司股东大会审议。公司独立董事、监事会及保荐机构出具了相关意见。

公司变更募集资金投资项目的主要原因是公司结合市场实际需要而做的,具体可参考公司披露的《关于宏和科技变更募集资金投资项目的公告》。

3.公司固定资产不存在减值风险

截止2019年12月31日,公司固定资产按类别列示金额如下:

单位:万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	办公设备及其他设备	合计
原值	18,558.67	107,460.04	376.53	4,272.20	130,667.44
累计折旧	13,423.36	89,497.42	279.13	2,816.77	106,016.68
净值	5,135.31	17,962.62	97.40	1,455.43	24,650.76
其中:已经提足折旧的部分					
原值	-	93,778.24	258.51	2,585.96	96,622.71
净值	-	9,377.84	25.85	258.60	9,622.29
已经提足折旧部分的占比					
原值	-	87%	69%	61%	74%
净值	-	52%	27%	18%	39%

2019年,电子级玻璃纤维布市场价格延续2018年第四季度低迷状态及市场淡季,国内电子级玻璃纤维布市场供过于求。但是,公司2019年的盈利水平仍旧保持稳定,2019年公司毛利率为37.67%,净利润率为15.73%,外销市场的供过于求并未导致公司盈利能力的大幅下跌。未来随着5G进入商业化阶段,将带动电子布需求提升,公司产品终端应用领域前景广阔。

从上表可知,公司机器设备的成新率较低。但是公司对机器设备制定了完善的生产操作规程和严格的维修保养制度,对日常损耗较大的零部件进行检查和更换,对不易损坏的主件进行定期保养和维护,设备人员对机器设备的日主改造能力、维护保养能力较强,延长了机器设备的实际使用寿命。公司设备维护保养安排专人负责,定期进行,确保设备正常运行。不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏,资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置等情形。

此外,在建工程项目主要是黄石宏和子公司的超细电子纱项目,生产电子布所需要的玻璃纤维超细纱线。该电子纱产线与公司原有的电子布产线不同,公司扩大产能并非替代原有产能。

综上所述,公司认为固定资产并不存在减值迹象,无减值风险。

问题4.年报披露,由于贸易摩擦的影响,公司进口原材料、出口产品关税成本均增加。公司在招股说明书中披露,2016-2018年国内销售金额占比分别为46.77%、45.20%、51.61%,2019年年报显示,公司在中国地区的营业收入占比为91%。请公司:(1)补充说明营业收入占比出现较大变化的主要原因,如果是核算方式出现变化,请披露按一方式计算的最近三年不同地区营业收入情况,有重大变化的说明主要原因;(2)按地区披露2019年的原材料进口金额;(3)结合进出口情况以及关税计算方式,补充说明关税税率增加对公司业绩的具体影响。

答复:

问题4之(1)补充说明营业收入占比出现较大变化的主要原因,如果是核算方式出现变化,请披露按统一方式计算的最近三年不同地区营业收入情况,有重大变化的说明主要原因

报告期内,公司国内营业收入占比出现较大变化的主要原因,主要是根据客户实际需求而定,不存在核算方式出现变更。

报告期内,公司各销售模式下总体销售金额及变动情况如下表所示:

金额:万元,比例:%

项目	2019年度		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内销售	49,339.59	74.46	42,692.22	51.61	35,225.33	45.2	31,668.98	46.77
出口	直接出口	14,595.55	22.02	25,651.22	31.01	23,395.80	30.02	20,519.01	30.3
销售	深加工结转	2,332.34	3.52	14,375.74	17.38	19,305.56	24.78	15,525.10	22.93
合计		66,267.48	100	82,719.18	100	77,926.69	100	67,713.09	100

营业收入按产品交付所在地区的构成情况如下:

金额:万元,比例:%

项目		2019年度		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
中国	境内	60,212.68	90.87	76,222.92	92.15	69,824.96	89.61	59,859.97	88.41
	香港	0	0	3.47	0	23.14	0.03	55.85	0.08
亚洲其他地区		3,720.44	5.61	4,848.98	5.86	6,811.69	8.74	7,139.86	10.54
北美洲		1,314.68	1.98	1,204.92	1.46	844.15	1.08	442.61	0.65
欧洲		1,019.68	1.54	438.89	0.53	422.75	0.54	214.8	0.32
合计		66,267.48	100	82,719.18	100	77,926.69	100	67,713.09	100

报告期内,按销售类型主要有国内销售、出口销售和深加工结转三种方式。国内销售是指产品直接交付给境内客户;出口销售是指产品直接运往国外客户或通过保税区运至客户;深加工结转是指企业将保税进口料件进行深加工后的产品转至境内客户进一步加工后复出口。公司会根据客户的贸易需求,选择一定的贸易方式进行商品销售。

由于在国内销售、深加工结转以及部分出口销售中通过保税区运至客户等三种贸易方式下产品交付所在地均为中国境内,所以按产品所在地区划分,公司客户以国内为主,报告期内占比均在90%左右。

报告期内,公司各销售模式下对前十大客户的销售金额及变动情况如下:

1.国内销售

报告期内,公司国内销售的销售额和销售占比总体上升,主要原因是:台光集团向其下游客户销售采用国内销售模式的金额和占比有所提升,