证券代码:600186　　证券简称:莲花健康　　公告编号:2021-027

# 莲花健康产业集团股份有限公司关于对上海证券交易所《关于公司2020年年度报告的信息披露工作函》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。

莲花健康产业集团股份有限公司(以下简称“莲花健康”或“公司”)于近日收到上海证券交易所《关于对莲花健康产业集团股份有限公司2020年年度报告的信息披露工作函》(上证公函〔2021〕第0434号)(以下简称“《工作函》”),公司和相关中介机构已对《工作函》中需要说明的事项进行了审慎核查,现将对《工作函》回复内容披露如下:

本说明中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异,这些差异是由四舍五入造成的。除特别注明外,本说明中所涉及金额单位均为万元。

问题1:年报披露,公司主营味精、鸡精等食品与调味品的研发、生产与销售,生产所需主要原材料为玉米、小麦、淀粉等。近年来,味精业务板块已向购买半成品加工方向转变,半成品主要为麸酸和谷氨酸钠。在采购方面,推行大宗物资的集中招标采购,降低了原材料采购成本。公司存货期末余额1.2亿元,同比增长50%,主要是原材料期末余额较期初增加4580万元。请公司补充披露:(1)报告期内各主要原材料的具体采购模式,包括招标采购的供应商情况和采购频次、付款方式等;(2)主要原材料的采购情况,包括玉米、小麦、味精半成品的采购数量、采购金额以及同比变动情况。

【回复】

一、报告期内各主要原材料的具体采购模式,包括招标采购的供应商情况和采购频次、付款方式等。

公司对主要的原材料采购,为防止垄断,综合采用了公开招标、磋商采购和竞买等方式,让多家供应商之间进行良性竞争,一定程度上提升了原材料的品质,压缩了供应商的利润空间;并且公司在决定供应商数量时,让主要原材料的供应商均保持在两家以上,也有效缩短了供货周期,从面降低公司的采购成本。

公司的主要原材料包括玉米、小麦、谷氨酸钠、包材等,其中包材采取公开招标的形式进行采购;谷氨酸钠、玉米采用磋商方式采购;小麦采用竞买方式采购。公司原材料在确定相应供应商后按照生产计划进行采购,采购频次约为1-2月采购一次,付款方式主要为现汇及银行承兑汇票。报告期内各主要原材料的供应商和具体采购模式如下表:

单位:万元

| 序号 | 主要原材料名称 | 供应商名称 | 采购模式 | 采购频次 | 采购金额(含税) | 付款方式 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 谷氨酸钠 | 阜丰营销有限公司 | 磋商方式 | 11 | 27,283.27 | 银行承兑汇票 |
| 2 | 谷氨酸钠 | 宁夏伊品贸易有限公司 | 磋商方式 | 11 | 25,515.42 | 银行承兑汇票 |
| 3 | 谷氨酸钠 | 梅花生物科技集团股份有限公司 | 磋商方式 | 11 | 22,414.71 | 银行承兑汇票 |
| 4 | 小麦 | 中央储备粮沈丘直属库有限公司 | 竞买方式 | 9 | 4,540.50 | 现汇 |
| 5 | 出口包材 | 河南森清进出口贸易有限公司 | 磋商方式 | 11 | 2,291.81 | 现汇 |
| 6 | 谷氨酸钠 | 山东菱花味精股份有限公司 | 磋商方式 | 7 | 2,666.41 | 现汇 |
| 7 | 基础粉 | 遂平桐花面业有限公司 | 磋商方式 | 9 | 1,908.55 | 现汇 |
| 8 | 内销包材 | 郑州兴中塑料彩印有限公司 | 招标方式 | 11 | 875.11 | 银行承兑汇票 |
| 9 | 内销包材 | 郑州市彦峰塑料包装有限公司 | 招标方式 | 11 | 874.16 | 银行承兑汇票 |
| 10 | 内销包材 | 河南鼎新包装有限公司 | 招标方式 | 11 | 619.16 | 银行承兑汇票 |

二、主要原材料的采购情况,包括玉米、小麦、味精半成品的采购数量、采购金额以及同比变动情况。

报告期主要原材料采购及同比变动情况如下:

| 名称 | 2020年 | | 2019年 | | 变动率 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 采购量(吨) | 采购金额(含税,万元) | 采购量(吨) | 采购金额(含税,万元) | 采购量 | 采购金额 |
| 谷氨酸钠 | 115,857 | 80,073.08 | 102,474 | 80,830.45 | 13.06% | -0.94% |
| 小麦 | 129,006 | 31,056.40 | 121,550 | 29,255.85 | 6.13% | 6.15% |
| 玉米 | 39.80 | 9.86 | 38.08 | 7.70 | 4.51% | 28.01% |
| 合计 | - | 111,139.33 | - | 110,094.00 | - | 0.95% |

报告期,公司采购谷氨酸钠115,857吨,采购金额80,073.08万元,同比增长13.06%、-0.94%;采购小麦129,006吨,采购金额31,056.40万元,同比增长6.13%、6.15%;采购玉米39.80吨,采购金额9.86万元,同比增长4.51%、28.01%。

问题2:年报披露,公司味精业务板块向购买半成品加工方向转变,鸡精、复合调味料、小麦面粉、面包糠等产品基本保持全产业链生产模式。报告期内,公司营业成本和期间费用分别同比下降11%和57%,成本费用变动较大,公司仅披露了费用和构成和变化,未披露主要产品具体成本项目及变化原因。此外,报告期内公司味精调味品毛利率25.39%,同比增加14.06个百分点,复合调味品毛利率46.21%,同比增加18.17个百分点,但公司未披露毛利率显著增加的具体原因。请公司补充披露:(1)报告期内味精业务板块的生产模式,自主发酵和外购半成品两种模式的生产周期、产成品数量等,说明与重整前的主要差异;(2)其他产品全产业链生产模式的主要生产过程和设备工艺;(3)结合上述生产模式情况,拆分原材料、人工工资、折旧、能源和动力等主要成本构成项目,说明相关成本项目金额、占比和同比变动情况及原因;(4)报告期内公司主营业务毛利率大幅增加的具体原因及合理性;(5)对比公司与同行业公司主营业务毛利率差异情况,并说明差异原因和合理性。请会计师发表意见。

【回复】

一、报告期内味精业务板块的生产模式,自主发酵和外购半成品两种模式的生产周期、产成品数量等,说明与重整前的主要差异。

公司于2017年转换了生产经营模式,由自主发酵生产味精产品转为外购半成品加工生产味精产品,报告期内采取外购半成品加工生产味精产品。根据以前年度自主发酵生产味精的实际情况,自主发酵生产味精的生产周期为15天左右,目前采取外购半成品加工生产味精产品的生产周期为10天左右。公司生产味精产品根据销售订单组织生产,2020年生产商品味精11.58万吨。味精产品的生产模式和生产周期,公司重整前后没有变化,产品产量根据销售市场需求发生变化。

二、其他产品全产业链生产模式的主要生产过程和设备工艺

1、鸡精等复合调味品的生产工艺流程:

①投料、粉碎:使用万能粉碎机将检验合格的原辅材料按要求粉碎成细微颗粒状,粉碎后的物料要求粒度60目以上;

②配料、混练:根据配方将各种粉碎后的原料、辅料按比例进行准确称量,然后配制在一起密闭输送至高速混合机不断搅拌至混合均匀。混合搅拌过程中加一定量的水(约为原料量的3%);

③烘干:将混练后物料送入微波干燥机内烘干。微波干燥机采用电加热,干燥温度95℃,干燥时间约3分钟。干燥后复合调味料含水率≤5.0%、鸡精含水率≤3.0%;

④筛分:干燥后物料用振动筛筛选,筛下物为半成品进行后续压块或包装,筛上物返回粉碎工序;

⑤压块、包块(复合调味料工序)

压块:开机前检查设备是否运行平稳,待试运转正常后,将筛分后的半成品物料加入压块机料斗内,在重力作用下,流入压块机模具中。在上、下模头挤压下,使物料成为所要求的块状,在转盘带动下,把料块送到下一工序。不合格块返回粉碎工序;

包块:开机前检查包块机是否正常,待试运行正常后,将料块送入包块机传送带上,由转送带送到包装位置,用包装纸把料块包裹住,在加热装置的作用下,将料块密封,完成包块过程;

⑥包装入库

使用全自动包装线进行包装,封口喷码,经过包装好的成品,移入成品库中,经质量科抽查检验合格后,办理入库。

2、面粉产品的生产工艺流程:

①原粮清理:小麦经验收达到相应原粮的等级标准后,先后经过初清筛去除小麦中的大杂、砖头、石块、绳头等,经过毛麦筛去除大杂、小杂、泥土砂石等,通过分选去除小麦中的尘土、麦糠,然后进入毛麦仓库;

②毛麦清理:对不同品种出仓小麦进行准确计量和配麦,一道筛理去除小麦重杂(石子、玻璃、煤渣等),磁选去除小麦中的铁金属杂质,色选去除霉变粒、病斑粒、臭粒等,然后进入二道筛理对麦毛、尘土及破碎小麦进行处理;

③着水润麦:利用着水机、润麦仓将清理干净小麦加水静置一定时间;

④制粉工序:利用磨粉机、清粉机等制粉设备,将净麦经过皮磨、心磨、渣磨、尾磨系统研磨破碎后,筛理出不同质量等级面粉;

⑤配粉工序:利用批量混合机、微量添加机等配粉设备,将基础面粉按一定比例添加或不添加面粉改良剂配制成客户所需要面粉;

⑥包装入库:利用定量包装机、吨包机等包装系统把配好的面粉进行包装成客户所需的最终成品,经抽查检验合格后,办理入库。

3、肥料产品的生产模式:采用OEM生产模式,公司与OEM生产厂家谈判,按照销售市场对产品质量及包装要求,由OEM厂家组织生产并对公司发货;

4、料酒、醋产品的生产模式:采用OEM生产模式,公司与OEM生产厂家谈判,按照销售市场对产品质量及包装要求,由OEM厂家组织生产并对公司发货;

5、其他新产品的生产模式:主要采用OEM生产模式,公司与OEM生产厂家谈判,按照销售市场对产品质量及包装要求,由OEM厂家组织生产并对公司发货。

三、结合上述生产模式情况,拆分原材料、人工工资、折旧、能源和动力等主要成本构成项目,说明相关成本项目金额、占比和同比变动情况及原因。

公司自主生产的产品主要包括味精等氨基酸调味品、鸡精等复合调味品、面粉和面制品,采用OEM生产模式生产的产品包括料酒等液态调味品、有机肥和水溶肥及其他产品。

味精等氨基酸调味品成本构成:

| 成本项目 | 2020年 | | 2019年 | | 变动率 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额(万元) | 占比 | 金额(万元) | 占比 | |
| 原材料 | 74,149.83 | 94.17% | 90,794.68 | 97.09% | -18.33% |
| 人工成本 | 1,992.07 | 2.53% | 2,162.67 | 2.31% | -7.89% |
| 折旧成本 | 194.09 | 0.25% | 506.31 | 0.54% | -61.67% |
| 动力成本 | 46.87 | 0.06% | 49.42 | 0.05% | -5.16% |
| 小计 | 76,382.85 | 97.01% | 93,513.08 | 100.00% | -18.32% |
| 运输成本 | 2,357.28 | 2.99% | - | - | - |
| 总计 | 78,740.13 | 100.00% | 93,513.08 | 100.00% | -15.80% |

2020年执行新收入准则,将产成品销售发生的运输成本计入产品销售成本,报告期计入味精等氨基酸调味品销售成本的运输成本为2357.28万元,扣除运输成本项目,其他成本项目合计76382.85万元,比2019年下降18.32%,其中原材料成本74149.83万元,同比下降18.33%,主要是由于原材料价格的下降;人工成本1992.07万元,同比下降7.89%,主要是2020年由于疫情影响,职工社保费用企业承担部分减半缴纳;折旧成本194.09万元,同比下降61.67%,主要是由于政府收储土地后,地上附属物和土地一并处理,但部分房屋仍在使用,报告期减少了固定资产折旧;动力成本46.87万元,同比下降5.16%,主要是由于公司对原用电线路及变压器进行了改造,减少了电损和变压器的基础电费。

鸡精等复合调味品成本构成:

| 成本项目 | 2020年 | | 2019年 | | 变动率 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额(万元) | 占比 | 金额(万元) | 占比 | |
| 原材料 | 11,190.44 | 73.74% | 11,035.29 | 73.85% | 1.41% |
| 人工成本 | 2,549.31 | 16.80% | 3,041.34 | 20.35% | -16.18% |
| 折旧成本 | 396.88 | 2.62% | 587.41 | 3.93% | -32.44% |
| 动力成本 | 259.07 | 1.71% | 287.97 | 1.87% | -7.13% |
| 小计 | 14,395.70 | 94.86% | 14,943.02 | 100.00% | -3.66% |
| 运输成本 | 780.19 | 5.14% | - | 0.00% | - |
| 总计 | 15,175.89 | 100.00% | 14,943.02 | 100.00% | 1.56% |

2020年执行新收入准则,将产成品销售发生的运输成本计入产品销售成本,报告期计入鸡精等复合调味品销售成本的运输成本为780.19万元,扣除运输成本项目,其他成本项目合计14395.70万元,比2019年下降3.66%,其中原材料成本11190.44万元,同比上升1.44%;人工成本2549.31万元,同比下降16.18%,主要是公司对鸡精生产设备进行了技术改造,自动化程度提高,减少了人工使用量,降低了人工成本,另外2020年由于疫情影响,职工社保费用企业承担部分减半缴纳;折旧成本396.88万元,同比下降32.44%,主要是由于政府收储土地后,地上附属物和土地一并处理,但部分房屋仍在使用,报告期减少了固定资产折旧;动力成本259.07万元,同比下降7.13%,主要是由于公司对原用电线路及变压器进行了改造,减少了电损和变压器的基础电费。

面粉和面制品成本构成:

| 成本项目 | 2020年 | | 2019年 | | 变动率 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额(万元) | 占比 | 金额(万元) | 占比 | |
| 原材料 | 34,513.92 | 93.19% | 36,477.78 | 95.79% | -5.38% |
| 人工成本 | 442.39 | 1.19% | 524.15 | 1.38% | -15.60% |
| 折旧成本 | 408.80 | 1.10% | 456.27 | 1.20% | -10.40% |
| 动力成本 | 568.72 | 1.54% | 622.37 | 1.63% | -8.62% |
| 小计 | 35,933.82 | 97.02% | 38,080.57 | 100.00% | -5.64% |
| 运输成本 | 1,103.17 | 2.98% | - | 0.00% | - |
| 总计 | 37,036.99 | 100.00% | 38,080.57 | 100.00% | -2.74% |

2020年执行新收入准则,将产成品销售发生的运输成本计入产品销售成本,报告期计入面粉和面制品销售成本的运输成本为1103.17万元,扣除运输成本项目,其他成本项目合计35933.82万元,比2019年下降5.64%,其中原材料成本34513.92万元,同比下降5.38%,主要是由于生产面粉产品过程中产生的副产品销售价格提高冲销面粉原材料成本,影响原材料整体成本下降;人工成本442.39万元,同比下降15.60%,主要是2020年由于疫情影响,职工社保费用企业承担部分减半缴纳;折旧成本408.80万元,同比下降10.40%,主要是由于报告期部分固定资产折旧年限已满但仍在使用,减少了固定资产折旧金额;动力成本568.72万元,同比下降8.62%,主要是由于公司对原用电线路及变压器进行了改造,减少了电损和变压器的基础电费。

四、报告期内公司主营业务毛利率大幅增加的具体原因及合理性。

报告期按产品分类的收入、成本及毛利率情况如下:

单位:万元

| 产品名称 | 2020年 | | | 2019年 | | | 毛利率变动 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 | |
| 味精等氨基酸调味品 | 98,732.36 | 78,740.13 | 20.25% | 104,110.76 | 93,513.08 | 10.18% | 10.07% |
| 鸡精等复合调味品 | 22,189.26 | 15,175.89 | 31.61% | 19,134.29 | 14,943.02 | 21.90% | 9.70% |
| 料酒等液态调味品 | 334.60 | 200.49 | 40.08% | 129.10 | 263.23 | -103.90% | - |
| 面粉和面制品 | 38,376.15 | 37,036.99 | 3.49% | 39,406.34 | 38,080.57 | 3.36% | 0.13% |
| 有机肥和水溶肥 | 1,832.14 | 1,431.11 | 21.89% | 1,354.89 | 1,190.89 | 12.10% | 9.78% |
| 其他 | 2,817.64 | 2,501.02 | 11.24% | 2,464.93 | 2,156.69 | 12.51% | -1.27% |
| 合计 | 164,282.16 | 135,085.64 | 17.77% | 166,600.30 | 150,147.46 | 9.88% | 7.90% |

报告期,公司主营业务收入164,282.16万元,主营业务成本135,085.64万元,实现销售毛利29,196.52万元,销售毛利率17.77%,较上年同期销售毛利率9.88%提高了7.90个百分点。

2020年味精等氨基酸调味品、鸡精等复合调味品分别实现毛利19,992.23万元、7,013.37万元,是公司的主要毛利来源,两类产品的毛利率均有所提升,是导致公司主营业务毛利率大幅增加的主要原因。

报告期,味精等氨基酸调味品销售毛利率20.25%,同比提高10.07%,其中2020年平均不含税销售价格为8,395.97元/吨,较2019年的8,476.62元/吨同比下降0.95%,影响销售毛利下降0.96%;2020年平均销售成本为6,695.87元/吨,较2019年的7,613.77元/吨同比下降12.06%,影响销售毛利提高10.93%。味精等氨基酸调味品销售成本下降是导致毛利率上升的主要原因,2020年由于受新冠疫情影响,谷氨酸钠出口需求量大幅下降,谷氨酸钠产品受市场竞争影响价格快速下跌,使得公司的采购成本有所降低,谷氨酸钠平均采购不含税成本由2019年的6,926.55元/吨下降至2020年的6,116.25元/吨,同比下降了11.70%,使得味精等氨基酸调味品销售成本大幅下降。

报告期,鸡精等复合调味品销售毛利率31.61%,同比提高9.70%,其中2020年平均不含税销售价格为8,931.76元/吨,较2019年的7,267.26元/吨同比提高22.90%;2020年平均销售成本为6,108.70元/吨,较2019年的5,675.40元/吨同比提高7.63%。平均销售价格的提高是导致鸡精等复合调味品毛利率上升的主要原因,主要系由于鸡精销售价格管控和出口鸡精平均汇率提高所致。

五、对比公司与同行业公司主营业务毛利率差异情况,并说明差异原因和合理性。

公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下表所示:

| 证券代码 | 证券简称 | 2020年 | 2019年 | 2018年 | 2017年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 0546.HK | 阜丰集团 | 17.98% | 20.16% | 18.71% | 22.86% |
| 600873.SH | 梅花生物 | 14.67% | 22.58% | 24.90% | 25.81% |
| 002650.SZ | ST加加 | 29.09% | 27.01% | 26.23% | 27.28% |
| 002495.SZ | 佳隆股份 | 34.16% | 43.94% | 45.28% | 41.42% |
| 603027.SH | 千禾味业 | 43.38% | 46.21% | 45.74% | 43.34% |
| 603755.SH | 日辰股份 | 46.77% | 50.22% | 50.49% | 50.29% |
| 603696.SH | 安记食品 | 24.76% | 27.01% | 30.86% | 36.08% |
| 平均值 | | 30.12% | 33.87% | 34.60% | 35.30% |
| 中位数 | | 29.09% | 27.01% | 30.86% | 36.08% |
| 莲花健康 | | 17.77% | 10.16% | 9.70% | 10.83% |

从上表可见,报告期内同行业可比公司毛利率总体稳定并呈略微下降趋势,公司毛利率呈上升趋势,其中2020年毛利率提升明显,主要原因系味精产品原材料采购价格下降所致。公司当前主要通过购买上游味精发酵企业的味精产品分装后对外销售,下游客户主要系调味品经销商。2020年受新冠疫情影响,味精出口需求量大幅下降,味精产品受市场竞争影响价格快速下跌,使得公司的采购成本有所降低。而公司所销售的味精产品主要系中小包装,单件货值低,且下游客户主要系家庭等终端消费者,终端客户对售价不敏感,因此产品售价保持稳定,受行业波动的影响较小,综合导致公司2020年毛利率大幅上升。

六、会计师的核查过程及意见

会计师核查过程:

(1)了解和评估管理层与收入成本确认相关的关键内部控制的设计和运行是否有效;

(2)与上年收入成本相比较,考虑以下因素对收入成本的影响:疫情的影响、重整计划执行完毕的影响、商品采购来源的变动、产品种类的变动、销售及采购价格的变动等因素;

(3)对于存货入库和出库、费用选取样本进行截止性测试,针对资产负债表日前后入库和出库的存货、发生的费用,选取样本,核对发票、入库和出库记录、合同等支持性文件,以评价营业成本和费用是否被记录于恰当的会计期间;

(4)对莲花健康2020年12月30日至2021年1月1日存货盘点实施了监盘程序;

(5)获取莲花健康各月成本计算表,执行询问、重新计算等程序;

(6)结合函证程序评价营业收入、营业成本、毛利率的准确性。

会计师意见:

味精业务板块的生产模式,生产周期、产成品数量等,与重整前无差异。报告期销售毛利率提高主要是因为味精毛利率提高所致,味精毛利率提高主要是因为原料谷氨酸钠采购价格下降所致。

问题3:年报披露,公司产品主要面向终端消费市场大众消费者,具有客户群体较为分散的特点,销售模式采取经销为主、直销为辅的方式。报告期内,公司销售味精11.76万吨,同比下降4%。请公司补充披露:(1)报告期内主要产品销售模式的具体内容,包括直销模式、经销模式等,并披露不同模式下的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况;(2)按不同管理片区分类披露报告期内经销商存续数量情况,包括期初期末经销商数量,报告期内增加和减少的经销商个数、增加和减少的经销商当年度及上一会计年度销售收入,说明公司销售渠道是否发生重大变化以及对近2年经营业绩的影响;(3)报告期内销售客户或经销商销售结算方式,是否发生退换货情况,并说明味精销售毛利率提升但销量下降的原因和合理性。请保荐机构和会计师发表意见。

【回复】

一、报告期内主要产品销售模式的具体内容,包括直销模式、经销模式等,并披露不同模式下的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况;

公司报告期内采取经销为主、直销为辅的销售模式。

经销模式下,公司主要采取先款后货的结算模式,其中国内经销商需预付全部货款后,公司方可发货,国外经销商需预付30%的货款,在货物完成报关手续并取得提单后支付剩余70%货款。因此,一般情况下公司经销模式较少产生应收账款余额。

直销模式下,公司的主要客户为食品加工企业、餐饮企业、网络销售等中大型优质大客户,为了维护和拓展客户资源,公司与优质客户建立长期合作关系,并根据客户的信誉、财务状况等,给予长期客户适当的信用期。

报告期不同销售模式下的销售毛利率情况:

| 销售模式 | 2020年 | | | 2019年 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售收入(万元) | 销售成本(万元) | 毛利率 | 销售收入(万元) | 销售成本(万元) | 毛利率 |
| 经销模式 | 130,440.06 | 102,400.21 | 21.50% | 130,971.83 | 115,519.09 | 11.80% |
| 直销模式 | 33,842.10 | 32,685.43 | 3.42% | 35,628.47 | 34,628.37 | 2.81% |
| 合计 | 164,282.16 | 135,085.64 | 17.77% | 166,600.30 | 150,147.46 | 9.88% |

报告期产品销售毛利率17.77%,同比提高7.90%,其中经销模式下产品销售毛利率21.50%,同比提高9.70%;直销模式下产品销售毛利率3.42%,同比提高0.61%。

二、按不同管理片区分类披露报告期内经销商存续数量情况,包括期初期末经销商数量,报告期内增加和减少的经销商个数、增加和减少的经销商当年度及上一会计年度销售收入,说明公司销售渠道是否发生重大变化以及对近2年经营业绩的影响;

报告期公司经销商存续数量情况如下表:

| 管理片区 | 期初经销商数量 | 期末经销商数量 | 增加经销商 | | 减少经销商 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 数量 | 本期销售收入(万元) | 数量 | 上期销售收入(万元) |
| 华北区域 | 200 | 236 | 42 | 1,367.40 | 6 | 140.79 |
| 华东区域 | 227 | 264 | 47 | 885.14 | 10 | 203.96 |
| 华南区域 | 307 | 363 | 72 | 2,419.41 | 16 | 361.77 |
| 华西区域 | 251 | 298 | 54 | 1,999.07 | 7 | 128.88 |
| 华中区域 | 509 | 592 | 101 | 5,887.60 | 18 | 617.00 |
| 国外区域 | 60 | 67 | 17 | 1,076.22 | 10 | 310.47 |
| 合计 | 1554 | 1820 | 333 | 13,634.83 | 67 | 1,762.86 |

由于公司是经营30多年的老牌企业,销售网络和销售渠道相对比较稳定,报告期公司对部分销售客户进行了优化,淘汰了部分实力较弱、销售不稳定的客户,同时开发了部分实力强、潜力大、当地影响力较大的经销商,但总体销售渠道未发生重大变化,对公司近年来经营业绩无重大影响。

三、报告期内销售客户或经销商销售结算方式,是否发生退换货情况,并说明味精销售毛利率提升但销量下降的原因和合理性。

国内销售客户除面粉销售存在个别账期外,其他产品都采取先款后货的结算模式,国外经销商需预付30%的货款,在货物完成报关手续并取得提单后支付剩余70%货款。因此,一般情况下公司经销客户极少发生退换货情况。报告期味精产品销售毛利率为20.25%,但味精销量同比有所下降,具体分类对比如下:

| 项目 | | 2020年销量(吨) | 2019年销量(吨) | 增长率 |
|---|---|---|---|---|
| 内销味精 | 家庭装味精 | 18,803.20 | 17,864.08 | 5.26% |
| | 餐饮装味精 | 52,633.97 | 60,325.25 | -12.75% |
| | 工业装味精 | 36,874.90 | 32,449.33 | 13.64% |
| | 小计 | 108,312.06 | 110,638.66 | -2.10% |
| 出口味精 | | 9,282.93 | 12,182.36 | -23.80% |
| 合计 | | 117,594.99 | 122,821.02 | -4.25% |

报告期销售味精产品11.76万吨,同比下降4.25%,其中内销餐饮装味精同比下降12.75%,出口味精同比下降23.80%,下降的主要原因是报告期世界性爆发新冠疫情,对国内餐饮业和产品出口影响较大。

四、保荐机构和会计师的核查过程及意见

经核查,保荐机构和会计师认为:

公司2020年度经销模式和直销模式下产品销售毛利率均有一定幅度的提高,主要与半成品谷氨酸钠的采购价格下降有关。公司2020年度经销商数量有一定的增加和减少,均属于正常变动,公司销售渠道未发生重大变化。公司极少发生退换货情况,味精毛利率提升主要是因为半成品谷氨酸钠的采购价格下降所致,销售量下降主要是因为报告期世界性爆发新冠疫情,对国内餐饮业和产品出口影响较大所致。

问题4:年报披露,公司报告期内完成司法重整,公司固定资产、在建工程等长期资产项目较重整前发生较大变化,固定资产期末余额1亿元,较重整前的2019年期初余额2.4亿元变动较大;在建工程期末余额1亿元,较期初余额21万元大幅增加,但公司未按规定完整披露重在建工程的本期变动情况。同时,公司近3年营业收入基本维持在16.5亿元至17.3亿元之间。公司“退城入园”项目拟搬迁重建年产6万吨复合调味品生产线和年产7万吨调味氨基酸生产线,承接并扩大公司现有的调味品等食品的生产和销售业务,预计2021年上半年实现生产和辅助单位整体搬迁、三季度完成新办公楼建设。请公司:(1)结合固定资产的构成和使用状态等情况,说明长期资产变动较大而营业收入波动较小的原因和合理性,以及前期相关固定资产减值计提是否充分;(2)补充披露报告期内公司主要产品的产能与开工情况,包括设计产能、实际产能、在建产能及投资建设等情况;(3)重要在建工程的本期变动情况,包括预算数、累计投入比例、工程进度等;(4)“退城入园”目前进展,现有固定资产是否存在报废减值风险。请会计师发表意见。

【回复】

一、结合固定资产的构成和使用状态等情况,说明长期资产变动较大而营业收入波动较小的原因和合理性,以及前期相关固定资产减值计提是否充分;

2019年年初,公司有账面余额333,637,082.25元的固定资产处于闲置状态,主要与公司自2017年下半年开始味精生产线、热电厂停产有关,2019年度,公司处置了子公司佳能热电减少了账面余额326,455,329.57元的固定资产,处置了账面余额142,529,339.68元的固定资产,处置原因主要是因政府收回公司土地的同时收回了土地上的房屋建筑物,即公司减少部分固定资产均属于已处于闲置状态的固定资产,对公司生产经营未产生影响,造成长期资产变动较大而营业收入波动较小。

公司2019年度因处置长期资产产生了资产处置收益88,554,960.26元,公司前期相关固定资产减值计提充分。

二、补充披露报告期内公司主要产品的产能与开工情况,包括设计产能、实际产能、在建产能及投资建设等情况;

报告期内,公司产能、产量和产能利用率情况见下图:

单位:吨

| 产品名称 | 项目 | 2020年度 |
|---|---|---|
| 味精 | 产能 | 136,800.00 |
| | 产量 | 115,783.43 |
| | 产能利用率 | 84.64% |
| 鸡精 | 产能 | 30,000.00 |
| | 产量 | 25,030.35 |
| | 产能利用率 | 83.43% |
| 面粉 | 产能 | 180,000.00 |
| | 产量 | 141,524.37 |
| | 产能利用率 | 78.62% |
| 复合肥 | 产能 | 18,000.00 |
| | 产量 | 15,010.32 |
| | 产能利用率 | 83.39% |

根据上表可知,除去今年疫情影响导致停工停产对产能利用率有所影响,正常情况下公司的调味料产品产能利用率一直保持高位。

三、重要在建工程的本期变动情况,包括预算数、累计投入比例、工程进度等;

单位:万元

| 工程名称 | 预算数 | 资金来源 | 工程投入占预算的比例% | 工程进度% |
|---|---|---|---|---|
| 莲花健康新区建设项目一期工程 | 17,237.11 | 自筹 | 50.80 | 50.00 |
| 环保事业线技改工程 | 17.66 | 自筹 | 100.00 | 100.00 |
| 待安装设备 | 1,288.23 | 自筹 | 100.00 | 99.00 |

单位:万元

| 工程名称 | 期初余额 | 本期增加 | | 本期减少 | | 期末余额 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 其中:利息资本化金额 | 转入固定资产 | 其他减少 | 余额 | 其中:利息资本化金额 |
| 莲花健康新区建设项目一期工程 | 21.43 | 8,735.68 | | | | 8,757.11 | |
| 环保事业线技改工程 | | 17.66 | | 17.66 | | | |
| 待安装设备 | | 1,288.23 | | | | 1,288.23 | |
| 合计 | 21.43 | 10,041.56 | | 17.66 | | 10,045.34 | |

四、“退城入园”目前进展,现有固定资产是否存在报废减值风险。

公司计划于2021年6月搬至新厂区,现有固定资产房屋及建筑物处于城中心地段,仍可用于生产、办公并可对外出租,不存在减值迹象,生产设备和专用设备截止2020年12月31日账面净值占账面余额的比例为18.51%,账面净值金额较小且还可供生产经营使用,不存在减值迹象。

五、会计师的核查过程及意见

会计师核查过程:

(1)了解和评估管理层与长期资产有关的关键内部控制的设计和运行是否有效;

(2)现场勘察长期资产,将勘察结果与公司提供及账面情况进行核对;

(3)取得并核实固定　资产减少对应的合同、银行流水、政府收回资产相关的文件等资料;

(4)取得在建工程相关的合同、发票、银行单据等资料;

(5)　取得管理层对长期资产做的减值测试,并对测试依据进行了解和评价。

会计师意见:

公司减少部分固定资产均属于已处于闲置状态的固定资产,对公司生产经营未产生影响,造成长期资产变动较大而营业收入波动较小,公司前期相关固定资产减值计提充分。公司现有固定资产,不存在报废减值风险。

问题5:年报披露,公司持有控股子公司莲花食贸53.33%股权,莲花食贸2020年度实现营业收入9.88亿元,占公司合并报表营业收入的59.7%。母公司报表中,因预计对莲花食贸3.82亿元应收账款无法收回,已于2019年全额计提减值。请公司补充披露:(1)公司与莲花食贸等主要子公司之间的业务关联、包括采购、生产、销售分工及内部业务往来系;(2)公司与莲花食贸2018-2020年之间的销售金额、各期应收账款新增和减少金额,并说明公司在重整当年对核心子公司的应收账款无法收回全额计提减值的原因和合理性;

公司2019年度对子公司的应收账款全额计提减值的核心子公司有莲花食贸和莲花面粉,公司与莲花食贸2018-2020年之间的销售金额、各期应收账款新增和减少金额列示如下:

单位:万元

| 期间 | 公司销售给莲花食贸 | 莲花食贸销售给公司 | 应收账款增加 | 应收账款减少 |
|---|---|---|---|---|
| 2018年度 | 94,222.10 | | 143,412.60 | 113,923.82 |
| 2019年度 | 101,525.00 | | 130,230.10 | 130,062.49 |
| 2020年度 | 86,786.31 | 562.28 | 119,657.10 | 116,912.20 |

注:莲花食贸向公司销售淀粉等原材料。

公司与莲花面粉2018-2020年之间的销售金额、各期应收账款新增和减少金额列示如下:

单位:万元

| 期间 | 公司销售给莲花面粉 | 莲花面粉销售给公司 | 应收账款增加 | 应收账款减少 |
|---|---|---|---|---|
| 2018年度 | 28,965.31 | 186.45 | 31,573.63 | 27,926.06 |
| 2019年度 | 29,046.47 | 4,046.77 | 31,686.66 | 35,689.92 |
| 2020年度 | 3,173.22 | 2,916.17 | 6,654.87 | 9,682.83 |

注:公司销售给面粉公司的是基础面粉,2020年3月份之前,公司收购小麦,加工成基础面粉销售给面粉公司,面粉公司加工成商品面粉。2020年3月份以后,经税务局核准,小麦由面粉公司直接收购,直接加工成商品面粉,公司不再对面粉公司销售基础面粉。

公司在2019年对莲花食贸应收账款全额计提减值准备是因莲花食贸2019年度净利润为-8,689.62万元,莲花食贸在期初存货产已经为负的情况下2019年度亏损额进一步增大,公司预计莲花食贸未来经营无重大改善的情况下应收账款收回的可能性很小,莲花食贸在2019年之前已经亏损多年,管理层一直在争取通过新产品开发、调整销售价格等方式使莲花食贸实现盈利,2019年度,莲花食贸经营无明显改观且净利润为-8,689.62万元,亏损金额较大,2019年之前公司对莲花食贸的应收账款未计提坏账准备,2019年度,莲花食贸亏损额进一步增加且经营活动产生的现金流量净额2019年度由正数转为负数,为-16,659.88万元,公司基于会计谨慎性原则,在母公司报表上对莲花食贸的应收账款全额计提减值,但公司未放弃对该部分债权的追索权,应收账款全额计提坏账准备的账务处理对公司也未产生其他影响。同时因莲花面粉净资产为负,公司基于会计谨慎性原则,也于2019年在母公司报表上对莲花面粉应收款项全额计提减值,但公司未放弃对该部分债权的追索权,其他子公司均无净资产为大额负数的情况。

三、报告期末莲花食贸各股东实缴出资金额、相关股东为其提供借款和担保金额,其他股东与上市公司是否存在关联关系和其他应当说明的关系、协议和利益安排。

莲花食贸的注册资本为300万元,其中公司实缴出资160万元,自然人辛力实缴出资140万元。报告期及期末,自然人股东辛力没有为莲花食贸提供借款和担保。自然人辛力与上市公司不存在关联关系和其他应当说明的关系、协议和利益安排。

四、保荐机构和会计师的核查过程及意见

经核查,保荐机构和会计师认为:

莲花食贸各股东认缴出资已实际缴纳,公司与莲花食贸之间存在关联交易,因莲花食贸长期亏损且2019年度亏损状况无改观的情况下发生巨额亏损,预计应收账款可收回的可能性很小,所以基于会计谨慎性原则而予以全额计提减值,但公司未放弃对该部分债权的追索权。

问题6:年报披露,公司持有联营企业天安食业49%股权,报告期内天安食业实现营业收入293万元,实现净利润1.99亿元,其2019年度实现营业收入1119万元,净利润-2355万元,2019年末归属于母公司股东权益-2.08亿元。因公司该笔长期股权投资超额亏损,公司本期分享的净利润未确认损益。同时,自然人崔德强因劳动争议纠纷将天安食业和公司作为共同被告起诉。请公司补充披露:(1)天安食业的具体股权结构,其他股东与上市公司是否存在关联关系、其他协议或利益安排,公司与天安食业成为共同被告的原因;(2)天安食业在上年末净资产大额为负,且报告期内营业收入显著下降的情况下,本年实现大额盈利的原因,并说明报告期内上市公司与天安食业之间的业务和资金往来情况及期末余额。请保荐机构和会计师发表意见。

【回复】

一、天安食业的具体股权结构,其他股东与上市公司是否存在关联关系、其他协议或利益安排,公司与天安食业成为共同被告的原因

(一)天安食业的股权结构

河南莲花天安食业有限公司(以下简称“天安食业”)前身为河南莲花味之素有限公司(以下简称“莲花味之素”),天安食业原系中日合资企业,由公司与日本味之素株式会社于1994年10月合资成立