证券代码:002527 股票简称:新时达 公告编号:临2019-059

上海新时达电气股份有限公司关于对深圳证券交易所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。

上海新时达电气股份有限公司(以下简称“公司”或“新时达”)于2019年6月19日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对上海新时达电气股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第391号)(以下简称“《问询函》”),公司就《问询函》中所涉及事项逐一进行了认真核查,并对《问询函》中的有关问题回复如下:

1、2018年度,你公司实现营业收入35.15亿元,同比增加3.27%;实现归属于上市公司股东的净利润-2.61亿元,同比下降289.36%。经营活动产生的现金流量净额为3,822.63万元,同比下降28.14%。

(1)请结合行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策等说明经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因;

(2)请结合各季度营业收入及净利润的变动情况及是否存在季节性波动,分析说明前三季度经营活动产生的现金流量净额为负、第四季度大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

答复:

(1)请结合行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策等说明经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因;

一、行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策

报告期内,公司所处的行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策如下:

(一)行业特点

1、运动控制行业

运动控制技术是智能装备制造业最重要的技术之一,是传统产业优化升级的有效手段,其技术水平已成为衡量一个国家国民经济发展水平和现代化程度的标志。运动控制系统主要用于满足高速、高精的轨迹控制需求,通过对机械运动进行精确的位置控制、速度控制、加速度控制、转矩控制和准确的轨迹规划等,高效正确地实现自动化设备的功能,达到提高生产效率和改善品质的目的。

运动控制系统是自动化机器设备的核心零部件,包括控制器/卡、驱动器、电机和减速机等,广泛应用于电子装备、金属加工、轻纺家居、特种机床、塑料、包装、印刷等领域。驱动器一般包括伺服驱动器、步进驱动器等;电机一般包括直线电机、伺服电机、步进电机等。

通过运动控制系统来提高机器设备的性能,需要经过控制系统的整体方案设计、运动动学及动力学工艺解析,从而实现运动部件的优化组合,以使各部件发挥最佳的综合性能。要实现控制功能需控制系统中控制层、驱动层、执行层相互协调作用,带动机械设备完成加工任务,运动控制系统整体解决方案至关重要。

运动控制行业发展的驱动因素主要包括制造业水平提升与产业结构调整、制造业多样化发展、劳动力结构性短缺与劳动力成本上升和进口替代等。

在全球范围内,运动控制技术在机床、印刷机械、包装机械、橡胶机械、纺织机械等传统应用领域已经过多年的发展,形成了稳定的市场格局,以德国西门子、日本松下、日本安川等为代表的国际知名厂商占据了市场主导地位,尤其在高端运动控制领域,外资品牌占据主要份额。

近几年来,本土品牌份额提升明显,特别是电子装备业、医疗器械、食品加工、轻纺家居等新兴领域的应用发展速度较快。应用于新兴领域的运动控制技术是在20世纪90年代,才开始进入快速发展阶段。由于新兴领域的运动控制技术起步较晚,而且应用领域相当广泛,我国的运动控制系统生产企业与国际厂商基本同时起步,技术水平差距较小。而我国企业凭借成本、个性服务、细分市场的优势率先进入部分新兴领域,成为细分市场的主要品牌。

在控制器/卡产品领域,以德国倍福、英国翠欧、奥地利贝加莱、德国西门子、日本欧姆龙等为代表的外资品牌以及固高科技、新时达为代表的内资品牌是主要提供者。

在伺服系统产品领域,以日本松下、日本安川、日本三菱等为代表的日系品牌,占据国内交直流伺服系统市场份额的半数左右,德国西门子等欧系品牌把控着高端市场。而汇川技术、埃斯顿、杭州米格等内资品牌则利用其他新兴市场规模的增长也逐步发展壮大,在注塑机、纺织等部分细分市场上表现出明显的竞争优势。

2、工业机器人行业概况

工业机器人是面向工业领域的多关节机械手或多自由度运动的机器装置,是运动控制技术的一个重要应用领域。

按照应用场景的不同,工业机器人主要可分为:搬运机器人、焊接机器人、喷涂机器人、处理机器人和装配机器人等;按照运动方式和机械结构的不同,工业机器人主要可分为坐标机器人和关节机器人。关节机器人是目前应用最为广泛的机器人,自由度多在四轴、六轴及以上,具备高精度、高效率和高灵活性等优势,应用于汽车制造、焊接等高端行业领域。

我国工业机器人装备制造行业起步较晚,与日本、美国等发达国家相比,在机器人关键零部件研发制造方面差距较大,但由于我国的机器人应用领域广泛,因此国内机器人应用工程方面,尤其在汽车焊装市场发展较好,国内企业的市场份额在较快提升。

伴随着制造业的产业升级,工业机器人及其系统集成已成为不可替代的重要装备。工业机器人的应用与普及对传统装备制造业的生产加工带来了巨大的影响,各个领域都开始逐渐运用工业机器人及其系统集成,汽车制造业由于其巨大的市场规模和需求量成为了首先使用工业机器人及其系统集成的行业之一。

就行业应用趋势而言,目前我国汽车制造、汽车装配领域是工业机器人的主要应用领域,汽车整车及零件行业应用占据超过50%存量市场,焊接和搬运应用方向占据超过60%存量市场,汽车智能化柔性装备行业就是在此基础上逐步发展起来的。近年来,国内的汽车智能化柔性装备生产企业整体的技术水平得到了很大的提高,其与跨国公司之间设计与制造水平的差距在逐步缩小,随着设计经验的进一步丰富,竞争力将得到进一步增强。

未来,随着新兴应用领域对机器人需求不断增长,汽车零部件、电子装备、家电、金属机械、食品医药、陶瓷卫浴等行业应用将呈现出较好的增长空间,从应用方向看,增长主要来自搬运(上下料、码垛、分拣)和装配(包装为主)。

相对于汽车行业,其他行业对工业机器人的要求体现为:第一,成本低,短期内回收成本;第二,动作简单,对性能要求不高;第三,在熟悉行业工艺基础上实现高效率,最大程度地节省成本。我国目前庞大的中低端制造业市场规模为国产工业机器人发展提供了机遇。国产工业机器人制造商在国家政策的支撑和推动下,如果能够在低成本、经济型工业机器人方面有所突破,不断积累行业应用经验,就可以在国内工业机器人市场占有一席之地。

3、电梯控制系统行业

电梯控制系统行业是电梯行业的一个核心部件细分行业。电梯的生产特征是电梯整机厂商或电梯安装工程企业在电梯使用现场将各种部件集成装配最终完成产品并投入运行。控制系统是电梯的核心部件,是电梯的“大脑”和“神经网络”,一台电梯必须相应配备一套控制系统。电梯控制系统产品主要用于新梯配套、旧梯更新、在用梯改造和维保等。

全球对电梯控制系统需求与对电梯的需求相似,欧美等发达国家的需求主要来自于在用梯更新、改造和维修保养市场;发展中国家和地区的需求主要来自于新梯市场。

欧美等发达国家由于人口增长缓慢,城市化率较高,新梯市场对电梯控制系统的需求相对稳定,而其高达平均50台/万人的庞大电梯保有量使得这些发达国家对在用梯更新、改造和维修保养市场对电梯控制系统需求上更为突出。而新兴发展中国家对电梯控制系统的需求主要来自于新梯市场。值得一提的是,随着城市化的快速推进,中国不仅在新梯市场上对电梯控制系统形成巨大的需求;而且国内电梯巨大的保有量也将逐步形成在用梯更新、改造和维修保养市场对电梯控制系统的强劲需求。

我国巨大的电梯市场需求,促使全球各大知名品牌均已在国内建厂;同时,来自电梯市场的强劲需求也促进了我国内资品牌电梯整机企业的迅速发展。下游电梯厂商的发展带动了国内电梯部件企业的迅速壮大,在电梯控制系统领域内出现了以新时达、汇川技术等为代表的一批优秀配套供应商。这些企业在与电梯整机厂商配套合作的过程中,通过不断自主研发和创新,技术水平和生产工艺已经接近或达到国际先进水平。国内电梯控制系统配套供应商规模的壮大和技术水平的提高,反过来又推动了我国电梯行业的进一步发展。

4、节能与工业传动行业

变频器是一种通过控制电力半导体器件的通断作用将工频电源(50Hz或60Hz)变换为各种频率,以实现电动机变速运行的设备,可实现对各类电动机驱动的风机、水泵、空气压缩机、提升机、皮带机等负载的软启动、智能控制和调速节能,从而有效提高工业企业的能源利用率、工艺控制及自动化水平。变频器作为工业控制领域自动化控制的核心装置之一,被广泛应用在国民经济的各个行业领域。

电梯变频器包括用于电梯轿厢升降运动驱动的电梯专用变频器和用于电梯轿门开关运动驱动的门机变频器。电梯作为特种设备,要求运行稳定、安全、舒适、高效。由于变频器具有精确的调速控制和节能功能,在电梯中得到了广泛应用,除液压梯和部分自动扶梯外,绝大部分电梯均采用了变频器以实现调速控制功能。因电梯变频器与电梯整机基本为一一对应的配置关系,故其市场需求与电梯整机大致相同。

我国目前已成为世界第一电梯生产大国。从电梯变频器的市场竞争看,一些大型外资电梯整机厂商使用的部分电梯变频器不直接从市场采购,主要通过自行生产、境外母公司完成采购或贴牌加工交付使用等方式自配,这部分电梯变频器不参与市场竞争,称为非竞争市场。其余份额称为有效竞争市场,由专业变频器生产厂家自由竞争,竞争主体包括外资品牌和内资品牌两个集群。

电梯变频器是中低压变频器中的高端产品,随着内资电梯变频器配套供应商自主研发能力的不断提高,以及持续市场拓展,目前已占据绝大部分的有效竞争市场,而新时达和汇川技术为主要的市场竞争参与者,其他竞争对手的市场份额较小。

(二)产品类别

公司主要从事工业自动化控制产品的研发、生产、销售,聚焦于智能制造装备领域。公司的主要产品包括机器人与运动控制系统类产品、电梯控制类产品以及节能与工业传动类产品。

公司为国内知名的工业自动化控制产品制造商。公司自设立以来,始终坚持自主研发创新的发展模式,紧盯工业自动化控制领域,致力于行业最前沿技术的探索和突破,聚焦于机器人与运动控制系统类产品的市场拓展,持续推进节能与工业传动类产品的市场开拓,不断深耕电梯控制与驱动类产品业务,不断加大研发投入,充分利用资本配置手段进行产业的延伸。

在机器人及运动控制系统产品领域,公司紧紧把握我国制造业自动化、智能化、信息化市场需求井喷的历史性机遇,不断开发并完善机器人及运动控制系统产品系列,目前已经拥有六自由度工业机器人系列产品、SCARA系列产品、机器人专用控制器、机器人专用伺服驱动器及驱控一体机、运动控制器/卡、总线及脉冲型各类通用交流伺服系统、汽车智能化柔性焊接生产线等,在行业内率先贯通了智能制造装备领域控制层、驱动层、执行层、设备层、工程应用等各个物理层,打造了从“关键核心部件—本体—工程应用—远程信息化”的完整产业链发展格局。

在电梯控制类产品领域,公司多年来一直为国内领先的电梯控制系统配套供应商,能够为电梯整机厂商提供整体化的产品解决方案,产品包括电梯控制成套系统、电梯智能化微机控制板、电梯操纵箱、电梯召唤箱等。依托坚实的研发实力、稳定的产品质量、完善的服务体系以及良好的市场形象,公司赢得包括美国奥的斯、芬兰通力、瑞士迅达、德国蒂森克虏伯等国际著名电梯整机厂商在内的国内外众多优质客户的青睐。

在节能与工业传动类产品领域,公司的产品包括电梯专用变频器、一体化电梯驱动控制器以及各类通用高低压工业变频器系列产品。公司的变频器系列产品广泛应用于各类生产制造领域,包括电梯、起重、港口机械、橡塑、冶金、矿山、电力、市政、水泥、包装印刷、空压机、机床等行业,具有节能、改善工艺流程、提高产品质量和实现自动控制等功能。

(三)公司主要经营模式

公司经营模式可以分为自主生产和渠道销售两大类,其中自主生产模式主要适用于汽车智能化柔性焊接生产线工程应用产品和非工程应用产品。非工程应用产品包括电梯控制系统产品、节能及工业传动类产品、运动控制系统产品以及机器人本体。渠道销售模式适用于公司分销的日本松下品牌的伺服系统产品和其他日本及欧洲品牌的精密减速机产品。各类业务模式情况如下:

1、自主生产模式

(1)非工程应用产品

①采购模式

采用订单采购模式,公司按照低库存、生产计划和客户订单情况进行采购。

公司将采购的原材料进行分类,重要原材料需要一定的采购周期,公司会提前进行一定的备货。而较易采购的原材料,则根据订单的需求随时在市场上进行采购。

②生产模式

公司根据订单安排生产计划,即根据客户的订单采购所需原材料并按照业务计划生产。

公司的产品大多需要基础软件和行业应用软件的支持,软件均由研发部门自主开发、设计。

③销售模式

公司产品技术含量较高,专业性较强,客户较为依赖公司的技术支持和售后服务,因此均采用直接销售给客户的方式。公司通过市场调研,信息收集,锁定目标客户、确定产品方案等取得客户订单,并终生产销售。

(2)工程应用产品

公司工程应用产品主要指子公司晓奥享荣的汽车智能化柔性焊接生产线。

①采购模式

晓奥享荣主要根据客户合同订单的内容,基于原材料清单进行采购。原材料采购清单经项目经理审核后,根据采购指令采购部门启动相关询价流程,从供应商目录中选择合适的供应商进行议价,对质量、价格、交货期的综合评比,得出相关结果下单。

②生产模式

晓奥享荣采用矩阵式的生产管理模式,相关部门进行协同作业。生产分为方案设计、生产、调试、客户现场交付等阶段。项目经理作为整个合同订单的管理者,负责在生产每个阶段与公司各个相关部门协调和进度管理。

③销售模式

晓奥享荣的主要客户是汽车整车或零部件生产厂商,客户主要采取招标流程选择供应商,在此过程中主要考量供应商的业务能力,如设计能力、采购能力、加工能力等,同时会对供应商过往业绩有较高的要求。

晓奥享荣的销售部门和规划部门共同负责客户开发,根据客户需求,依托自身的模块化产品提供系统性解决方案。销售部门主要保持与各汽车生产厂商之间的联系,从客户的产品计划与车型升级改造等方面发现客户需求并参与投标。在投标过程中,规划部门负责整个技术方案的支持,基于客户要求,结合晓奥享荣的技术完善方案,通过高质量的技术方案得到客户的认可;同时销售部门根据有效的成本控制完成商务报价从而获得订单。

2、渠道销售

公司渠道销售产品指子公司会通科技分销的伺服系统产品和少量伺服用精密减速机产品。

(1)采购模式

对于常规产品,会通科技根据下游客户的销售预测、历史销售经验及安全库存情况,提前将销售预测情况告知上游厂商,之后结合市场的需求情况进行进一步修正,并正式与厂商确认订单,厂商进行排产。厂商生产完毕后,直接发货至会通科技的仓库。对于客户较为个性化需求的产品或会通科技备货不足的产品,会通科技直接向厂商下达订单,厂商生产完毕后,直接发货至会通科技的仓库。

(2)销售模式

会通科技的主要客户为消费电子装备、包装、印刷、轻工机械、金属加工、纺织机械等行业的数控设备以及工业机器人的生产商。销售流程主要包括客户发展阶段、售前准备阶段、联系客户阶段、形成销售意向阶段、销售合同签订及交收阶段。

(四)收入确认政策

1、销售商品收入确认和计量的总体原则

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方;公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入企业;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认商品销售收入实现。

2、公司销售商品收入确认的主要确认标准及收入确认时间的具体判断标准

(1)运动控制系统产品在货物发出前已完成开发设计和个性化定制、调试及检测环节,因此在货物发出时确认收入;

(2)数控设备在货物发出前已安装调试完毕,并整机交付,因此在货物发出时确认收入;

(3)除运动控制系统产品和数控设备产品以外不需要安装调试的产品,在货物出库并移交给客户,客户签收后确认收入;

(4)需要安装调试的产品,在安装调试验收合格后,确认收入。

二、经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因说明

报告期内,公司主营业务、主要产品及其用途、经营模式未发生重大变化。报告期内,公司营业收入增长,而经营性现金流净额下降,主要系工资薪酬支付增加较多导致。2018年度和2017年度营业收入与经营性现金流量主要项目明细情况列示如下:

单位:万元

项 目	2018年	2017年	增长额	增长率
营业收入	351,499.46	340,361.22	11,138.24	3.27%
销售商品、提供劳务收到的现金	295,597.45	262,179.56	33,417.89	12.75%
收到的税费返还	5,099.05	6,086.38	-987.33	-16.22%
收到其他与经营活动有关的现金	9,491.66	14,761.22	-5,269.56	-35.70%
经营活动现金流入小计	310,188.17	283,027.15	27,161.02	9.60%
购买商品、接受劳务支付的现金	216,843.37	187,235.15	29,608.22	15.81%
支付给职工以及为职工支付的现金	50,057.44	42,265.73	7,791.71	18.44%
支付的各项税费	18,892.92	21,294.05	-2,401.13	-11.28%
支付其他与经营活动有关的现金	20,571.80	26,912.44	-6,340.64	-23.56%
经营活动现金流出小计	306,365.54	277,707.37	28,658.17	10.32%
经营活动产生的现金流量净额	3,822.63	5,319.78	-1,497.15	-28.14%

2018年度营业收入351,499.46万元,同比增长3.27%。与此对应的现金流量表项目销售商品、提供劳务收到的现金295,597.45万元,同比增长12.75%。收款增速高于营业收入增速的原因是2018年度公司销售考核上重视回款,并采取了相应措施以保证销售货款及时收回。购买商品、接受劳务支付的现金216,843.37万元,同比增长15.81%,增长的原因是部分原材料缺货与涨价,因此公司进行了预付采购与备货,因此同比增长上升。

销售商品、提供劳务收到的现金295,597.45万元,同比增长33,417.90万元,购买商品、接受劳务支付的现金216,843.37万元,同比增长29,608.22万元。货款收支轧差为3,809.67万元。收到的税费返还款与支付的各项税费差额为1,413.80万元,收到其他与经营活动有关的现金与支付其他与经营活动有关的现金差额为1,071.08万元。比较而言,支付的工资薪酬差额为7,791.71万元,对经营性现金流量影响较大。

2018年度支付的薪酬增加较多的主要原因系公司2017年度根据销售考核办法计提的年终奖及工资6,978万元在2018年度发放,以及2018年度职工薪酬总额较2017年度增加2,144万元所致。

综上所述,通过分析2018年度与2017年度现金流量表各项目影响因素,由于工资薪酬增加7,791.71万元,货款收支轧差为3,809.67万元,税费收支差额1,413.80万元,其他收支轧差1,071.08万元,故导致公司经营性净额流减少1,497.15万元,同比下降28.14%。

(2)请结合各季度营业收入及净利润的变动情况及是否存在季节性波动,分析说明前三季度经营活动产生的现金流量净额为负、第四季度大幅增长的原因及合理性。

公司各项业务并无明显的季节性波动,只是由于机器人集成业务是项目终验后确认营业收入且单个项目金额较大,由于项目验收时点不同,故对各季度的业务会有偶发性影响。

公司2018年度四个季度的经营性活动现金流量主要项目列示如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2018全年
营业收入	74,999.03	106,964.05	90,766.73	78,769.66	351,499.46
经营活动现金流入小计	64,665.71	66,274.01	81,409.15	97,839.30	310,188.17
其中:销售商品、提供劳务收到的现金	60,483.66	64,086.39	75,347.59	95,679.82	295,597.45
经营活动现金流出小计	87,995.59	72,841.62	95,866.43	49,661.90	306,365.54
其中:购买商品、接受劳务支付的现金	61,189.59	48,498.44	75,683.17	31,472.17	216,843.37
经营活动产生的现金流量净额	-23,329.89	-6,567.61	-14,457.28	48,177.40	3,822.63

从上表看,四个季度中,销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金前三季度与第四季度相比存在较大变动。

销售商品、提供劳务收到的现金四个季度波动的主要原因系公司在第二季度由于机器人项目终验较多,故相应的营业收入达到了年内的季度峰值。这些项目的销售回款会在随后的两个季度内陆续收回,加之公司2018年度销售考核重视回款的效应叠加,导致销售商品、提供劳务收到的现金在第三季度、第四季度不断攀升,在第四季度形成峰值。

购买商品、接受劳务支付的现金第四季度低于前三季度,主要系自第三季度起公司根据库存结构降低采购金额,且相关货款的信用期在第四季度逐渐到期,故第四季度支付的货款减少,以及公司在第四季度增加了应收票据背书支付货款的比重所致。

综上所述,公司前三季度现金流量净额为负、第四季度大幅增长主要系公司第二季度及第三季度累计的营业收入增加,相应的货款在第四季度到期回款,故相应收款大幅提高,以及公司在第四季度减少了现金支付采购货款所致。此外,公司2017年度同样存在经营性现金流量净额前三季度累计为负、第四季度大幅增长的情况,因此2018年度四个季度经营性现金流量净额变动具有合理性。

【会计师意见】

(一)执行的核查程序

1、了解公司行业特点、各类业务的具体经营模式和收款政策;

2、结合公司经营模式对公司收入确认政策及方法进行测试;

3、对公司2018年度营业收入的发生额进行核查;

4、对公司2018年度编制的经营性现金流量的各项发生额进行复核;

5、对公司2018年度四个季度经营性现金流净额发生额合理性进行分析。

(二)会计师意见

经核查会计师认为:公司2018年度经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配,主要原因系2018年度支付的应付职工薪酬比2017年度大幅增加所致;公司2018年度前三季度经营性现金流量净额为负、第四季度大幅增长的主要原因系第二季度及第三季度累计的营业收入增加,相应的货款在第四季度到期回款,以及公司在第四季度减少了现金支付采购货款所致,故前三季度经营活动产生的现金流量净额为负、第四季度大幅增长具有合理性。

2、报告期内,你公司电梯控制类产品、节能与工业传动类产品、机器人与运动控制类产品的毛利率较上一年度分别下降5.35个百分点、7.24个百分点、1.36个百分点。请结合行业背景、同行业可比公司情况、主要产品成本结构、原材料价格等因素,说明公司产品量价成本增长、毛利率下滑的原因及合理性。

答复:

一、行业背景

2018年,随着中国经济供给侧结构性改革、转型升级的深化,一方面电梯行业进入“增速回落、调整整合”竞争加剧的新常态;另一方面工业机器人及运控产业持续增长,较2017年增速明显放缓。

2018年是截止目前国内电梯行业竞争最为激烈的一年。电梯产能过剩,行业竞争加剧。一些小电梯厂商选择退出或转型,国际大品牌关闭了子品牌公司,行业调整比较明显。加之原材料价格上升,企业盈利能力不断下降,客户信用风险不断提高,电梯行业整体发展面临着严峻的挑战。

2018年,深入实施中国制造2025,随着人口结构的转变和产业转型升级的迫切需求,国内机器人与智能制造产业方兴未艾。但受到中美贸易摩擦加征关税、以及国内消费需求短期动力不足的影响,2018年汽车、3C、手机和电子行业需求增长乏力,生产线投资需求减弱或延迟。因此2018年工业机器人和运控产业高开低走、增速放缓。

公司分产品毛利率如下:

项 目	2018年毛利率	2017年毛利率	2016年毛利率
电梯控制类产品	21.73%	27.08%	29.41%
节能与工业传动类产品	39.19%	46.43%	49.90%
机器人与运动控制类产品	18.94%	20.30%	21.11%
其他产品	11.47%	20.95%	22.97%
综合毛利率	20.08%	23.39%	25.45%

二、综合毛利率同行业可比上市公司情况

上市公司	2018年毛利率	2017年毛利率	毛利率变化情况
沪宁股份	30.80%	33.88%	-3.08%
汇川技术	41.81%	45.12%	-3.31%
英威腾	37.26%	37.79%	-0.53%
埃斯顿	35.99%	33.44%	2.55%
机器人	31.47%	33.26%	-1.79%
华昌达	19.34%	17.35%	1.99%
新时达	20.08%	23.39%	-3.31%

公司业务包括电梯控制类产品、节能与工业传动类产品、机器人与运动控制类产品、其他产品等。现已上市的公司中未有与公司业务完全可比,以上表上市公司只是在某一类产品中与公司业务相近。从上表可见,公司毛利率变化趋势与同行业可比上市公司毛利率变化趋势总体上一致。

三、成本构成及毛利率下降原因分析

公司四类产品成本构成,对毛利率的影响分析,参见下表:

产品	成本项目	占营业收入比重2018年	占营业收入比重2017年	同比增减
电梯控制类产品	材料费	60.95%	55.21%	5.74%
	人工费	11.20%	11.16%	0.04%
	制造费	6.12%	6.55%	-0.42%
	成本合计	78.27%	72.92%	5.35%
节能与工业传动类产品	材料费	40.74%	37.10%	3.64%
	人工费	12.97%	10.76%	2.21%
	制造费	7.10%	5.71%	1.40%
	成本合计	60.81%	53.57%	7.24%
机器人与运动控制类产品	材料费	78.42%	77.05%	1.37%
	人工费	2.06%	1.89%	0.17%
	制造费	0.59%	0.76%	-0.17%
	成本合计	81.06%	79.70%	1.36%
其他产品	材料费	81.36%	72.58%	8.78%
	人工费	4.03%	3.70%	0.33%
	制造费	3.14%	2.76%	0.38%
	成本合计	88.53%	79.05%	9.48%

首先,电梯行业2018年,一方面,随着电梯行业整合加剧,行业集中度有所提升;另一方面,行业净利润处于最近几年的最低谷,业绩大幅下滑。除此之外,行业集中议价能力提升以及业绩不好压力传导。公司电梯控制成套系统、电梯微机板、电梯召唤箱及操纵箱、电梯变频器、电梯电缆产品在销售价格方面均出现不同程度的下降。

其次,汽车行业2018年销量18年来首次出现下降,市场竞争激烈。受此影响,公司机器人集成柔性焊接项目毛利率整体下降。同时,公司2018年为降低白车身行业经营风险,降低零星客户比重,业务向优质整车厂商倾斜。客户结构的变化导致毛利率走低,回款向好。

第三,工控变频器毛利率下降包括四方面影响,一是客户集中度提升,大客户议价能力增强;二是各产品线销售毛利率呈下降趋势;三是销售结构发生变化,低毛利率暖通产品线销售额占比增加;四是工控板块制造人工和辅材上涨。

第四,电子元器件产业2018年,面临着大环境缺货与涨价。阻容等被动器件因为原厂产能不足影响交货;部分供应商战略性放弃,如TDK、ROHM等转型;铝电解电容上游原材料价格大幅上涨;环保限产等因素综合影响,阻容类产品价格上涨19.70%。芯片、光耦等因为芯片技术更新换代,供应链产能不足,出货量跟不上需求而提价13.34%;模块因成本收益不经济导致产线扩产意愿低以及硅晶圆持续涨价传导至代工价格上涨6.54%;PCB及PCBA外协加工费因环保严查而价格上涨13.88%。以上电子元器件四类产品涨价1,036万元,对公司电梯控制类和节能与工业传动类产品毛利率影响为1.58个百分点。

综合以上,2018年,电梯行业竞争加剧压力传导、机器人及运控产业增速放缓、关键部件供应不足、原材料价格上升等方面的不利因素,导致公司各类产品毛利率均出现不同程度的下降。

3、报告期内,你公司向前五名供应商合计采购11.53亿元,占年度采购总额的比例为43.51%,其中第一大供应商采购比例为33.32%。请说明相关供应商与你公司业务往来的具体情况、供应商集中度较高的原因、是否同时为公司的客户、相关供应商与你公司、你公司董监高、你公司5%以上股东及其一致行动人之间是否存在关联关系或其他利益关系,并说明你公司是否存在对特定供应商依赖的情形,如是,请充分揭示风险。

答复:

报告期内,公司向前五名供应商采购的商品主要为伺服驱动系统产品、减速机产品、铜丝以及电子元件,其与公司业务往来的具体情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	采购金额	占当年采购总额比例	主要采购内容
1	第一名	88,330.29	33.32%	伺服驱动系统产品
2	第二名	10,459.33	3.95%	伺服驱动系统产品
3	第三名	7,002.75	2.64%	减速机产品
4	第四名	5,394.94	2.04%	铜丝
5	第五名	4,143.39	1.56%	电子元件
合计		115,330.70	43.51%	-

上表中前三大供应商均为公司子公司会通科技的供应商,会通科技是松下伺服驱动器国内最大的渠道代理企业。会通科技与日本松下始终保持着长期稳定、专业分工、相互依存的战略合作关系,因此,公司供应商集中度较高。

本报告期公司前五大供应商不存在同时为公司客户的情形。

经核查,公司前五名供应商与公司、公司董监高、公司5%以上股东及其一致行动人之间不存在关联关系或其他利益关系。

本报告期内,公司不存在对特定供应商依赖的情形。

4、报告期内,你公司对收购上海晓奥享荣汽车装备有限公司(以下简称“晓奥享荣”)形成的商誉计提减值准备,金额为1,028.12万元。晓奥享荣2018年度实现扣非后净利润-138.53万元,业绩承诺完成率为-103.46%。业绩承诺期内,晓奥享荣累计实现业绩超出业绩承诺金额488.85万元。

(1)请以列表形式补充披露业绩承诺期内晓奥享荣的主要财务数据,并通过营业收入、成本、费用、资产减值等角度量化分析晓奥享荣2016年、2017年超额实现业绩承诺、2018年业绩亏损的原因;

(2)2016年,你公司完成对晓奥享荣49%股权的收购工作。你公司年审会计师于2019年4月28日出具《减值测试专项审核报告》,认为晓奥享荣49%股东权益于2018年12月31日未发生减值。请补充披露减值测试的具体过程、核心参数选取和相关测算的依据,并结合相关评估结果,进一步说明判断股东权益未发生减值的原因及合理性;

(3)请补充说明你公司就晓奥享荣计提1,028.12万元商誉减值准备的具体测算过程、减值准备金额的合理性和准确性;

(4)请公司年审会计师核查并发表意见。

答复:

(1)请以列表形式补充披露业绩承诺期内晓奥享荣的主要财务数据,并通过营业收入、成本、费用、资产减值等角度量化分析晓奥享荣2016年、2017年超额实现业绩承诺、2018年业绩亏损的原因;

一、承诺期主要财务数据

晓奥享荣业绩承诺期为2015年度至2018年度,主要财务数据列示如下:

单位:万元

财务数据	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
营业收入	17,071.31	43,663.78	36,511.41	44,670.16
营业成本	12,448.51	34,179.42	26,699.62	36,750.41
毛利率	27.08%	21.72%	26.87%	17.73%
期间费用	2,311.27	2,712.76	3,323.55	3,754.11
资产减值损失	230.80	214.62	640.04	3,041.83
净利润	1,822.43	5,866.53	5,320.10	1,163.54
归属于母公司股东的净利润	1,822.43	5,865.44	5,265.85	459.28
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,733.46	5,571.81	4,622.11	-138.53
业绩承诺金额	1,700.00	2,400.00	3,200.00	4,000.00

二、2016年度和2017年度晓奥享荣超额实现业绩承诺的原因

晓奥享荣下游客户为整车厂。2016年度,中国汽车产销分别完成2,811.88万辆和2,802.82万辆,创历史新高。比2015年度分别增长14.76%和13.95%,总体呈现平稳增长态势,故下游客户采购生产流水线的意愿增加。因此,晓奥享荣2016年度和2017年度的营业收入分别为43,663.78万元、36,511.41万元,毛利率分别为21.72%、26.87%,毛利额分别为9,484.36万元、9,811.79万元。营业收入的上升和毛利率的增加是晓奥享荣2016年度和2017年度超额实现业绩承诺的主要原因。

三、2018年晓奥享荣业绩亏损的原因

2018年度,国内宏观经济增速放缓,使得汽车产量和销量有所下滑,中国汽车产销分别完成2,780.92万辆和2,808.06万辆,同比分别下降4.16%和2.16%,是汽车行业首次出现下滑。在下游行业不景气的背景下,晓奥享荣的主要客户之一北汽银翔汽车有限公司(以下简称“北汽银翔”)更是出现资金链紧张、经营困难的情况,因此晓奥享荣对北汽银翔的应收账款和存货计提了减值准备2,928.71万元。2018年度,晓奥享荣虽然实现营业收入44,670.16万元,然而由于汽车行业的不景气,导致晓奥享荣毛利率下滑至17.73%,毛利额仅为7,919.76万元,与2017年度同期相比下降1,892.03万元。毛利率的大幅下降和计提北汽银翔项目相关减值损失直接导致了晓奥享荣2018年度净利润的大幅下降,最终未能完成2018年度业绩承诺。

综上所述,晓奥享荣2016年度和2017年度超额实现业绩承诺主要原因系2016年度汽车行业产销量创历史新高,客户采购生产流水线的意愿增强,故晓奥享荣2016年度和2017年度营业收入上升、毛利率增加;2018年业绩亏损主要原因系汽车行业的不景气致使毛利额同比下降1,892.03万元、以及北汽银翔陷入经营困境故晓奥享荣对该项目计提应收账款和存货减值准备2,928.71万元所致。

(2)2016年,你公司完成对晓奥享荣49%股权的收购工作。你公司年审会计师于2019年4月28日出具《减值测试专项审核报告》,认为晓奥享荣49%股东权益于2018年12月31日未发生减值。请补充披露减值测试的具体过程、核心参数选取和相关测算的依据,并结合相关评估结果,进一步说明判断股东权益未发生减值的原因及合理性;

一、减值测试的具体过程

(一)公司收购晓奥享荣100%股权的过程

1、2015年1月公司以收购股权及货币资金增资方式收购了晓奥享荣51%的股权。具体交易方式为:根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2015]沪第0143号评估报告,交易双方约定以6,229.15万元购买的晓奥享荣合计32.7850%的股权;本次股权转让同时,公司以货币资金方式对晓奥享荣增资7,062.9592万元,故本次通过收购及增资公司共计取得晓奥享荣51%的股权。

2、2016年4月,公司通过发行股份和支付现金相结合的方式购买晓奥享荣49%的股权。根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2015]沪第1009号评估报告,交易双方约定以13,965万元购买的晓奥享荣49%股权。

3、2016年5月至2018年12月,公司共计对晓奥享荣以货币资金方式增资13,965.00万元。

4、2016年5月起,晓奥享荣成为公司全资子公司。2016年5月至2018年12月,晓奥享荣实现的归属于母公司股东的净利润金额为10,389.99万元。

(二)晓奥享荣49%股东权益价值减值测试计算过程

公司聘请银信资产评估有限公司对2018年12月31日为基准日的晓奥享荣股东全部权益价值进行的评估,并出具银信咨报字[2019]沪第0175号《上海晓奥享荣汽车工业装备有限公司股东全部权益价值报告》,截止2018年12月31日上海晓奥享荣汽车工业装备有限公司股东全部权益价值为人民币66,000万元。

截止2018年12月31日,晓奥享荣49%股东权益价值减值测试计算过程具体列示如下:

单位:万元

项 目	金 额
收购股权及货币资金增资方式取得晓奥享荣51%股权成本①