

关于对山东双一科技股份有限公司  
的年报问询函专项说明  
大信备字[2020]第 3-00016 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

# 关于对山东双一科技股份有限公司 的年报问询函专项说明

大信备字【2020】第 3-00016 号

## 深圳证券交易所创业板公司管理部：

山东双一科技股份有限公司（以下简称“双一科技”或“公司”）于 2019 年 4 月 16 日收到贵部下发的《关于对山东双一科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 51 号）（以下简称“《问询函》”）。作为双一科技的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）就贵部《问询函》中提及的需要会计师核实的相关问题进行了认真分析和讨论，现答复如下：

1. 报告期内，你公司实现营业收入 8.28 亿元，同比增长 54.34%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）1.52 亿元，同比增长 73.27%。

(1) 2019 年，你公司整体毛利率为 41.25%，较 2018 年提升 4.26 个百分点。请结合营业收入增长情况、毛利率变化等量化分析报告期内你公司营业收入与净利润变化情况是否匹配。

公司回复：

公司 2019 年营业收入、营业成本、净利润、毛利率同比变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增长额	增长比率 (%)
一、营业收入	82,751.54	53,617.84	29,133.69	54.34
减：营业成本	48,595.61	33,792.94	14,802.67	43.80
税金及附加	967.41	782.81	184.60	23.58
销售费用	5,665.48	3,959.12	1,706.36	43.10
管理费用	7,789.73	4,707.15	3,082.59	65.49
研发费用	3,076.14	1,617.24	1,458.91	90.21
财务费用	-539.43	-324.74	-214.70	66.11
信用减值、资产减值损失	-1,376.51	-448.51	-928.00	206.91

项目	2019 年度	2018 年度	增长额	增长比率 (%)
资产处置收益		-13.52	13.52	-100.00
加：投资收益、其他收益	1,645.03	1,446.43	198.60	13.73
二、营业利润	17,465.11	10,067.73	7,397.38	73.48
加：营业外收入	198.74	174.77	23.97	13.72
减：营业外支出	137.09	10.22	126.87	1241.61
三、利润总额	17,526.76	10,232.28	7,294.49	71.29
减：所得税费用	2,373.10	1,581.61	791.48	50.04
四、净利润	15,153.67	8,650.67	6,503.00	75.17
归属于母公司股东的净利润	15,227.60	8,788.53	6,439.07	73.27
主营业务毛利	34,122.05	19,819.72	14,302.33	72.16
主营业务毛利率	41.25%	36.99%	4.26%	

2019 年公司实现营业收入 8.28 亿元，同比增长 54.34%，而实现归属于上市公司股东的净利润 1.52 亿元，同比增长了 73.27%。一方面 2019 年公司净利润的增长来源于公司营业收入的增长，另一方面 2019 年公司净利润的增长率高于营业收入的增长率主要系 2019 年毛利率的提升，2019 年公司主营业务毛利率较 2018 年增长了 4.26%，毛利率的提升主要受原材料采购价格的下降、外销占比提高等因素综合影响，具体如下：

#### ①营业收入规模的扩大带来净利润的增长

2019 年，全球陆上风电新增装机容量为 53.2GW，较去年同期增长 17.18%；海上风电新增装机容量达到 7.5GW 的历史新高，较去年同期增长 74.42%，在全球风电市场持续稳定增长的大背景下，公司订单出现较大幅度的增长；中国市场新增装机容量为 28.9GW，其中陆上风电新增装机 26.2GW，海上风电新增装机 2.7GW，在全球市场占比 48%（数据来源：彭博新能源）。受中国风电市场政策导向影响，公司风电叶片模具产品的订单及销售收入较 2018 年也有大幅度增长；同时公司首发募投项目双一科技盐城有限公司暨“机舱罩及大型非金属模具产业化项目”2019 年度业务已创造了良好的经济效益。

2019 年公司主要产品风电配套类产品及模具类产品同比变动情况如下

产品	单位	2019 年	2018 年	同比增长
风电配套类	套	2,480	2,083	19.06%
模具类	平方米	46,492.31	26,326	76.60%

2019 年公司风电配套类产品销量同比增长 19.06%，模具类产品销量同比增长 76.60%，2019 年公司营业收入较 2018 年增加了 29,133.69 万元，2019 年公司归属于母公司股东的净利润较 2018 年增加了 6,439.07 万元，公司营业收入规模的扩大，使得公司净利润的水平大幅提升。

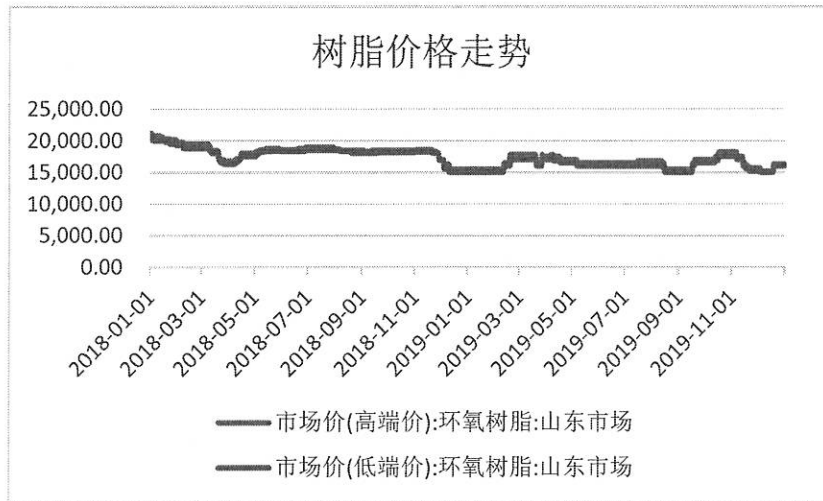
②毛利率水平的提升带来净利润的增长

I、主要产品原材料价格波动

2019 年公司的主要产品包括风电配套类产品和模具类产品，原材料主要为树脂和玻璃纤维，自 2018 年以来树脂和玻璃纤维的价格走势具体如下：

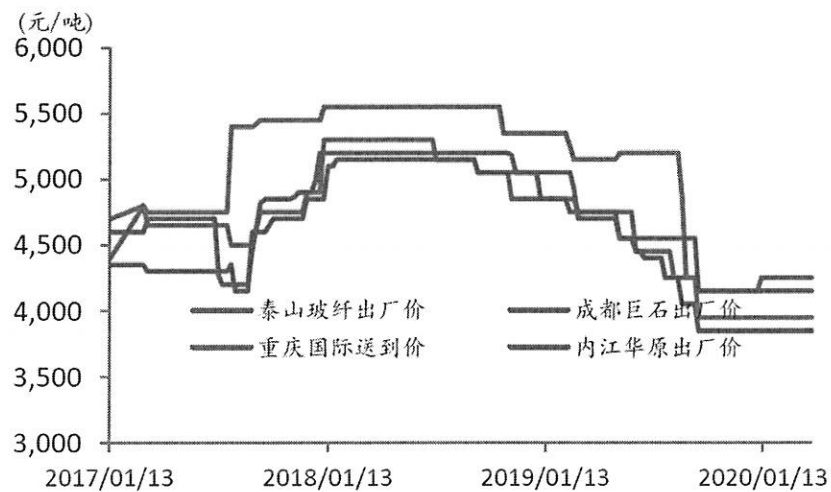
i、树脂市场价格走势变动

单位：元/吨



数据来源：wind资讯

ii、玻璃纤维市场价格走势变动



数据来源：卓创资讯

由上图可知，2019年公司主要产品原材料树脂和玻璃纤维的价格呈现逐步下降的走势，主要原材料单价的下降使得公司毛利率水平有所提升。

## II、产品收入结构的变化

2019年公司主要产品的毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年			2018年			毛利率变动 (%)
	收入	毛利率 (%)	收入占比 (%)	收入	毛利率 (%)	收入占比 (%)	
风电配套类	49,366.16	39.47	59.66	31,369.09	35.07	58.51	4.40
工程车罩类	5,240.38	32.92	6.33	4,618.33	25.64	8.61	7.28
模具类	25,729.11	46.53	31.09	16,247.76	42.54	30.30	3.99
游艇业务	1,016.30	12.56	1.22	-			
其他	1,399.59	59.63	1.70	1,382.65	53.81	2.58	5.82
合计	82,751.54	41.25	100.00	53,617.84	36.99	100.00	4.26

由上表可知，2019年公司模具类产品的收入占比由30.30%提高至31.09%，公司风电配套类产品的收入占比由58.51%提高至59.66%，高毛利率产品收入占比的提升对整体毛利率水平提升有积极影响。

## III、境内外销售情况变化

公司2019年境内外销售情况较2018年的变化情况具体如下：

项目	2019年金额（万元）	2019年占比	2018年金额（万元）	2018年占比
内销收入	54,209.80	65.51%	40,274.10	75.11%
外销收入	28,541.74	34.49%	13,343.74	24.89%
内销成本	32,597.81	67.08%	25,455.60	75.33%
外销成本	15,997.80	32.92%	8,334.46	24.67%
内销毛利	21,611.99	63.27%	14,818.50	74.74%
外销毛利	12,543.94	36.73%	5,009.29	25.26%
内销毛利率	39.87%		36.79%	
外销毛利率	43.95%		37.54%	

2018 年度和 2019 年度，公司内销业务的毛利率分别为 36.79%和 39.87%，外销业务的毛利率分别为 37.54%和 43.95%，整体上看，外销业务的毛利率水平高于内销业务的毛利率水平。2018 年和 2019 年，公司外销业务收入的占比分别为 24.89%和 34.49%，高毛利率外销业务的收入占比提升带来毛利率水平的整体提高。

综上所述，受 2019 年全球风电市场向好的影响，公司 2019 年营业收入保持较高增长，营业收入的增长带来公司净利润的增长，同时净利润的增长幅度高于营业收入的增长幅度主要系毛利率水平的提升，毛利率水平的提高主要系原材料采购价格的下降、高毛利产品收入占比提高、外销占比提高等因素综合影响，整体来看，公司净利润的增长主要系营业收入和毛利率的增长，营业收入和净利润的变化情况相匹配。

(2) 2019 年，你公司风电配套类产品、模具类产品营业收入同比分别增长 57.37%、58.35%，销量同比分别增长 19.06%、76.60%，其中风电配套类产品毛利率较 2018 年提升 4.39 个百分点至 39.47%，模具类产品毛利率较 2018 年提升 4 个百分点至 46.53%。请结合同行业可比公司情况、销售均价、销售成本、产销量变化等，详细说明风电配套类产品毛利率提升的原因及合理性，模具类产品销量增速高于营业收入增速情况下毛利率提升的原因及合理性，以及风电配套类产品、模具类产品与下游风电整机毛利率变化情况是否一致，如否，请详细说明原因。

公司回复：

①风电配套类产品毛利率提升的原因及合理性

2019 年度，双一科技风电配套类产品与同行业上市公司金雷股份（300443）的风电主轴配套产品主要数据对比如下：

I、金雷股份

	生产量	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
风电主轴配套产品	90,336.53 吨	95,373.62 吨	947,816,508.72 元	647,621,957.18 元	31.67%
	生产量比上年同期增减	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	27.54%	38.48%	39.89%	37.19%	1.34%

II、双一科技

	生产量	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
风电配套类产品	2,480 套	2,480 套	493,661,593.20 元	298,830,290.21 元	39.47%
	生产量比上年同期增减	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	12.12%	19.06%	57.37%	46.72%	4.39%

与同行业可比上市公司金雷股份相比，公司风电配套类产品的营业收入同比提高了57.37%，毛利率同比提高了4.39%，金雷股份风电主轴配套产品营业收入同比提高了39.89%，毛利率同比提高了1.34%，整体来看，2019年公司风电配套类产品的收入和毛利率变动与同行业基本保持一致。

2019年公司风电配套类产品收入增长及毛利率水平的变动主要系：

I、2019年公司风电配套类产品的营业收入较2018年增长了57.37%，在全球风电市场持续稳定增长的大背景下，公司大客户维斯塔斯、西门子歌美飒给予公司的订单出现较大幅度的增长；2018年，公司受重要客户西门子风电与歌美飒风电合并的影响，导致2018年前三季度来自于合并后西门子歌美飒的订单大幅度减少。自西门子歌美飒业务整合完成后，2019年公司来自于西门子歌美飒的订单逐步恢复，来自于西门子歌美飒的订单大幅度增长；

II、2019年公司风电配套类产品的平均单价和单位成本变动情况如下：

项目	2019年	2018年	增长额	增长比例
营业收入（元）	493,661,593.20	313,690,945.33	179,970,647.87	57.37%
营业成本（元）	298,830,290.21	203,668,382.93	95,161,907.28	46.72%
销量（套）	2,480.00	2,083.00	397.00	19.06%
单价（元/套）	199,057.09	150,595.75	48,461.34	32.18%
单位成本（元/套）	120,496.08	97,776.47	22,719.62	23.24%
毛利（元）	194,831,302.99	110,022,562.40	84,808,740.59	77.08%
毛利率	39.47%	35.07%	4.39%	

由上表可知，2019年公司风电配套类产品的单价的增幅大于单位成本的增幅使得风电配套类产品的毛利率水平有所提升，一方面由于随着技术的发展，大MW级风电配套产品增加使得整体单价有所提升；另一方面风电配套类产品成本中的原材料成本占比在70%左右，主要原材料为树脂和玻璃纤维，树脂和玻璃纤维的价格波动情况详见本题回复之“（1）2019年，你公司整体毛利率为41.25%，较2018年提升4.26个百分点。请结合营业收入增长情况、毛利率变化等量化分析报告期内你公司营业收入与净利润变化情况是否匹配。”，2019年树脂和玻璃纤维的价格呈现下降走势，因此使得整体单位成本的增幅小于单价的增幅。

综上所述，2019年公司风电配套类产品的毛利率提升具有合理性。

②模具类产品销量增速高于营业收入增速情况下毛利率提升的原因及合理性

2019年度，双一科技模具类产品与同行业上市公司金雷股份（300443）的风电主轴配套产品主要数据对比如下：

## I、金雷股份

风电 主轴 配套 产品	生产量	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
	90,336.53 吨	95,373.62 吨	947,816,508.72 元	647,621,957.18 元	31.67%
	生产量比上年 同期增减	销售量比上年 同期增减	营业收入比上年 同期增减	营业成本比上年 同期增减	毛利率比上年 同期增减
	27.54%	38.48%	39.89%	37.19%	1.34%

## II、双一科技

模具 类产 品	生产量	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
	48,951.31 平方米	46,492.31 平方米	257,291,101.50 元	137,572,304.74 元	46.53%
	生产量比上年 同期增减	销售量比上年 同期增减	营业收入比上年 同期增减	营业成本比上年 同期增减	毛利率比上年 同期增减
	81.98%	76.60%	58.35%	47.35%	4.00%

与同行业可比上市公司金雷股份相比，公司模具类产品的营业收入同比提高了 58.35%，毛利率同比提高了 4.00%，金雷股份风电主轴配套产品营业收入同比提高了 39.89%，毛利率同比提高了 1.34%，整体来看，2019 年公司模具类产品的收入和毛利率变动与同行业基本保持一致。

2019 年公司模具类产品收入增长及毛利率水平的变动主要系：

I、2019 年公司模具类产品的营业收入较 2018 年增长了 58.35%，在全球风电市场持续稳定增长的大背景下，公司叶片模具的海外订单出现较大幅度的增长，实现向德国风电领军企业恩德集团出口风电叶片模具，打入韩国叶片模具市场，签下亚洲当前最长叶片模具订单（100 米叶片模具）；受益于国内风电补贴政策退坡带来的风电抢装行情，叶片模具是生产风电叶片的主要设备，风电主机的抢装瓶颈主要在风电叶片的生产能力，提升风电叶片产量的重要手段是增加叶片模具的数量，受此影响，2019 年公司模具类产品收入实现大幅增长；

II、2019 年公司模具类产品的平均单价和单位成本变动情况如下：

项目	2019 年	2018 年	变动额	变动比例
营业收入（元）	257,291,101.50	162,477,618.78	94,813,482.72	58.35%
营业成本（元）	137,572,304.74	93,367,424.38	44,204,880.36	47.35%
销量（平方米）	46,492.31	26,326.00	20,166.31	76.60%
单价（元/平方米）	5,534.06	6,171.75	-637.70	-10.33%
单位成本（元/平方米）	2,959.03	3,546.59	-587.55	-16.57%
毛利（元）	119,718,796.76	69,110,194.40	50,608,602.36	73.23%
毛利率	46.53%	42.54%	4.00%	



由上表可知，在模具类产品销量增速高于营业收入增速情况下，模具类产品毛利率的提升主要系模具类产品的平均单价的下降幅度低于单位成本的下降幅度，单位成本的下降主要系原材料树脂和玻璃纤维价格的下降，树脂和玻璃纤维的价格波动情况详见本题回复之“(1) 2019年，你公司整体毛利率为41.25%，较2018年提升4.26个百分点。请结合营业收入增长情况、毛利率变化等量化分析报告期内你公司营业收入与净利润变化情况是否匹配。”，2019年公司模具类产品原材料的价格呈现下降趋势，原材料价格的下降带来毛利率水平的提升。

综上所述，在模具类产品销量增速高于营业收入增速情况下，模具类产品的毛利率提升主要系原材料价格的下降所致，具有合理性。

### ③风电配套类产品与风电下游行业上市公司金风科技毛利率对比情况

2019年度，双一科技风电配套类产品与行业下游上市公司金风股份（002002）的风力发电机组及零部件产品主要数据对比如下：

#### I、金风科技

	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
风力发电机组及零部件产品	8,171.02MW	28,869,695,60.45 元	25,260,218,864.98 元	12.50%
	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	39.41%	29.81%	40.01%	-6.38%

#### II、双一科技

	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
风电配套类产品	2,480 套	493,661,593.20 元	298,830,290.21 元	39.47%
	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	19.06%	57.37%	46.72%	4.39%

由上表可知，双一科技风电配套类产品毛利率与行业下游公司金风科技毛利率同比变动不一致的原因主要系：

I、双一科技的风电配套类产品主要是风电机舱罩和导流罩产品，其生产周期为1个月至2个月。按订单连续生产的模式下，2019年度公司生产和销售的风电配套类产品大部分系2019年度订单产品，产品毛利率水平及其变化可以反映2019年度新签订订单产品的毛利率水平。

II、金风科技的风力发电机组及零部件产品的生产周期平均为 18 个月。按订单连续生产模式下，2019 年度生产和销售的风力发电机组及零部件产品大部分系 2018 年度订单产品和部分 2017 年度订单产品，产品毛利率水平及其变化不能及时和全面反映 2019 年度新签订订单产品的情况。

综上所述，双一科技风电配套类产品与金风科技风力发电机组及零部件产品，虽然属于上下游行业产品关系，但是基于不同的生产周期，两者 2019 年度的相关产品的毛利率水平没有可比性。

#### ④模具类产品与风电下游行业上市公司中材科技毛利率对比情况

2019 年度，双一科技模具类产品与行业下游上市公司中材科技（002080）的风电叶片产品主要数据对比如下：

##### I、中材科技

	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
风电叶片产品	7,941 MW	5,039,027,841.90 元	4,099,797,095.86 元	18.64%
	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	42.12%	51.38%	43.29%	4.60%

##### II、双一科技

	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
模具类产品	46,492.31 平方米	257,291,101.50 元	137,572,304.74 元	46.53%
	销售量比上年同期增减	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	76.60%	58.35%	47.35%	4.00%

由上表可知，2019 年度双一科技模具类产品与其下游行业中材科技风电叶片产品的毛利率变动基本保持一致，具有可比性。

(3) 2019 年，你公司来自国外的营业收入达 2.85 亿元，同比增长 113.90%，国内营业收入同比仅增长 34.60%。请你公司结合国内外市场发展情况等解释报告期内你公司国外收入大幅增长且增速远高于国内业务发展的原因及合理性。

公司回复：

#### ①2019 年全球风电市场发展情况

2018 年全球新增陆上及海上风电装机容量分别为 45.4GW 及 4.3GW。其中，2018 年中国市场新增装机总容量为 21GW（包含 19.3GW 的陆上及 1.7GW 的海上风电装机），全球市场占比 42%（数据来源：彭博新能源）。

2019 年全球陆上风电新增装机容量为 53.2GW，较去年同期增长 17.18%；海上风电新增装机容量达到 7.5GW 的历史最高水平，较去年同期增长 74.42%。其中，国外市场陆上风电新增装机 27GW，海上新增装机 4.8GW。中国市场新增装机容量为 28.9GW，其中陆上风电新增装机 26.2GW，海上风电新增装机 2.7GW，全球市场占比 48%（数据来源：彭博新能源）。

整体上看，2019 年全球风电市场增长保持向好态势，国外风电市场新增装机的提高带来了国外收入的提升。

## ②国外客户收入情况

2018 年度和 2019 年度，公司实现的国外客户收入情况具体如下：

单位：万元

客户	2019 年	2018 年
母公司国外客户一	12,309.23	5,063.21
母公司国外客户二	6,461.21	3,711.57
母公司国外客户三	3,416.74	-
母公司国外客户四	1,425.35	1,820.48
母公司国外客户五	1,099.08	1,067.12
母公司国外客户六	497.29	1,096.45
母公司国外客户七	4.43	221.69
母公司国外客户八	1,297.40	63.05
母公司国外客户九	794.08	-
母公司其他海外客户	220.33	146.69
子公司双一美国海外客户		153.48
子公司双一游艇海外客户	1,016.62	
合计	28,541.74	13,343.74

2018 年和 2019 年，公司外销收入分别为 13,343.74 万元和 28,541.74 万元，同比增长了 113.90%。

## ③公司国外收入大幅增长且增速远高于国内业务发展的原因

I、2018 年全球风电市场新增风电装机容量较上年同期出现小幅下降，2019 年则出现了全球风电装机新增装机容量的反转，陆上风电及海上风电合计较 2018 年同期增幅达到 22.13%，2019 年全球风电市场规模的扩大带来了海外收入的提升。

II、2017 年，公司主要客户西门子与歌美飒合并成立西门子歌美飒。2018 年，合并后的西门子歌美飒对包括公司在内的供应商协议需要重新商务谈判，导致西门子歌美飒的新订单在 2018 年 10 月份以后才确定。因此，2018 年公司来自于西门子歌美飒的销售收入较上年减少 7,663.81 万元，其中出口收入减少 5,905.95 万元。受此影响，2018 年公司整体

国外收入较 2017 年减少 36.50%，造成 2018 年公司国外收入基数下降。自 2018 年 10 月份后至报告期末，西门子歌美飒的出口订单大幅增加，由于产品制作周期就运输等原因，2018 年四季度部分订单于 2019 年确认收入。2019 年，公司仅来自于西门子歌美飒的国外收入较上年同期增长就达到 143.11%。

III、2019 年，公司一方面深度挖掘老客户新需求，另一方面努力拓展优质海外新客户。报告期内，公司不仅完成了 LM 公司的风电叶片模具订单实现了公司首套风电叶片模具的出口，还完成了德国恩德公司风电叶片模具产品实现国外收入 3,416.74 万元。2019 年，公司风电叶片模具产品合计实现国外收入 5,636.17 万元，较 2018 年同期增长 209.60%。

IV、公司子公司双一游艇于报告期内设立，当年实现国外收入 1,016.62 万元。

V、维斯塔斯与西门子歌美飒是 2019 年全球新增风电装机份额第一、第二名，均属于全球布局的风电主机厂。公司风电配套类产品营业收入为 4.94 亿元，占公司整体营业收入的 60%，而公司第一大客户维斯塔斯及第二大客户西门子歌美飒的营业收入占公司风电配套类产品营业收入的 69.02%，公司在风电配套类产品（主要为机舱罩产品）领域客户相对集中。基于此，虽然 2019 年国内风电新增装机增幅大于国外，但公司前两大客户主要装机地区并非国内，所以会造成公司国外收入增速高于国内收入增速。

综上所述，2019 年公司国外收入大幅增长且增速远高于国内业务发展具有合理性。

(4) 2019 年第四季度，你公司实现净利润 3,091.76 万元，同比增长 198.38%。请你公司结合经营模式、收入确认、费用计提等说明第四季度净利润增速远高于全年增速的原因及合理性，核实是否存在期末调节利润情形。

公司回复：

单位：万元

项目	2019 年四季度	2018 年四季度	增减变化 (%)
一、营业收入	27,154.49	16,392.70	65.65
减：营业成本	15,343.97	10,825.85	41.73
税金及附加	320.81	188.30	70.37
销售费用	2,153.72	1,658.30	29.88
管理费用	3,998.26	738.32	441.54
研发费用	965.71	1,617.24	-40.29
财务费用	-38.03	-211.50	-82.02
信用减值损失、资产减值损失	1,382.86	381.73	262.26
资产处置损失	0	13.52	-100.00
加：投资收益、其他收益	154.63	296.95	-47.93

项目	2019年四季度	2018年四季度	增减变化(%)
二、营业利润	3,181.81	1,478.19	115.25
加：营业外收入	24.42	6.40	281.37
减：营业外支出	34.07	5.13	564.18
三、利润总额	3,172.17	1,479.46	114.41
减：所得税费用	116.57	507.97	-77.05
四、净利润	3,055.59	971.49	214.53
归属于母公司股东的净利润	3,091.76	1,036.18	198.38

2019年第四季度，公司实现归属于母公司股东的净利润3,091.76万元，同比增长198.38%，2019年全年，公司实现归属于母公司股东的净利润为15,227.60万元，同比增长了73.27%，2019年第四季度净利润增速高于全年增速的主要原因如下：

①2019年全年，公司在经营模式、收入确认政策方面与去年同期相比未发生变化；在费用提取方面，因2019年执行新金融工具会计准则，对于应收账款由账龄分析法计提资产减值准备改为以预期信用损失为基础计提减值准备。

②2019年公司全年实现营业收入82,751.54万元，平均每季度20,687.86万元。第四季度实现收入27,154.49万元，远高于平均水平，收入规模的提升带来当季净利润水平的提高。

③2019年第四季度净利润增速高于全年增速来自于第四季度毛利率提升所致，公司2019年四季度销售毛利率是43.49%，高于全年41.25%的平均水平，第四季度毛利率水平较高主要系高毛利率产品（模具类产品）在第四季度收入占比较高所致。

综上所述，公司第四季度净利润增速远高于全年增速主要系第四季度营业收入及毛利率水平的提高综合影响所致，2019年第四季度净利润增速高于全年增速具有合理性。

#### 会计师核查程序及意见

①我们对公司的财务报表执行了必要的分析程序，核实收入及费用增长的合理性；

②我们结合行业状况将公司的数据与同行业的数据进行了对比分析；

③鉴于营业收入大幅度增加，我们主要对销售收入执行了以下审计程序：

I、了解并评估了公司与收入确认相关的关键内部控制，选取样本检查销售合同，识别与产品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，复核相关会计政策是否正确且一贯运用；

II、对收入和成本执行分析程序，包括：本期各月收入、成本、毛利波动，主要产品类别本期收入、成本、毛利率与上期比较分析，主要客户毛利率分析等分析程序；

III、结合应收账款的审计，对主要客户函证交易额及往来余额，对未回函的客户执行替代测试，以确认相关收入的发生和准确性；

IV、采取抽样的方式，检查了相关收入确认的支持性文件，包括相关销售合同、销售出库单、客户验收单、销售回款等确认文件，核实收入的发生情况；对国外收入增长原因进行核查包括但不限于检查合同、发票、报关单、提单、签收单、验收单、免抵退税申报汇总表及生产企业出口货物免抵退税申报明细表等信息；同时我们重点关注了新增客户的业务真实性、公允性和存量客户明显的订单量变动；

V 结合存货监盘、发出商品函证及验收情况，对销售收入的确认执行截止性测试，以判断相关的收入是否记录在恰当的会计期间；

VI在对营业成本、期间费用和职工薪酬审计过程中，我们重点对四季度成本费用的完整性进行充分关注，执行了销售数量与成本结转数量比对、成本倒轧、期间费用截止性测试和分析程序、职工薪酬分析程序和计提测算及期后计提发放检查等审计程序。

经执行上述核查程序，我们认为，公司 2019 年度收入成本是真实完整的，不存在期末调节利润情形，总体来说报告期内公司营业收入与净利润变化情况是匹配的。

2. 2019 年，你公司实现净利润 1.52 亿元，同比增长 73.27%；经营活动产生的现金流量净额为 0.58 亿元，同比减少 35.08%。

(1) 请结合产品销售情况和信用政策等说明净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大并且变动趋势不一致的原因及合理性。

公司回复：

2019 年，公司实现净利润 1.52 亿元，同比增长 73.27%；经营活动产生的现金流量净额为 0.58 亿元，同比减少 35.08%；2019 年，净利润和经营活动现金流量金额差异情况具体如下：

单位：元

项 目	本期发生额	上期发生额
将净利润调节为经营活动现金流量		
净利润	151,536,662.00	86,506,652.56
加：信用减值损失	13,291,325.76	--
资产减值准备	473,773.47	4,485,082.87
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	14,882,094.49	13,674,466.93
无形资产摊销	1,542,026.56	599,122.92
长期待摊费用摊销		

项 目	本期发生额	上期发生额
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）		16,863.86
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	1,352,236.93	135,209.82
净敞口套期损失（收益以“－”号填列）		
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）		
财务费用（收益以“－”号填列）	-3,167,363.53	667,000.01
投资损失（收益以“－”号填列）	-10,788,527.00	-14,402,263.34
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-4,567,407.63	-664,965.09
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）		
存货的减少（增加以“－”号填列）	-48,648,952.82	-30,029,670.80
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-162,020,879.81	-1,360,478.19
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	92,215,465.32	29,661,829.18
其他	11,867,300.00	
经营活动产生的现金流量净额	57,967,753.74	89,288,850.73

由上表可知，2019 年公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大主要原因是随着公司营业收入的增长，公司经营性应收项目和存货大幅增加，2019 年公司经营性应收项目和存货分别增加了 16,202.09 万元和 4,864.90 万元。

①公司存货变动情况如下：

存货类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	48,059,460.40		48,059,460.40	35,205,347.01		35,205,347.01
在产品及半成品	50,810,254.76		50,810,254.76	47,415,322.04		47,415,322.04
库存商品	13,300,991.89	187,062.05	13,113,929.84	12,426,808.75		12,426,808.75
发出商品	52,424,745.53	286,711.42	52,138,034.11	20,899,021.96		20,899,021.96
合计	164,595,452.58	473,773.47	164,121,679.11	115,946,499.76		115,946,499.76

通过上表可以看出：由于公司销售规模扩大，导致了公司存货均有所上升，其中上升最大的主要是发出商品。公司发出商品大幅度增加的原因是公司的产品需要运抵客户由客户签收或安装调试完由客户验收后确认收入。

②经营性应收增加具体情况如下：

项目名称	金额
货币资金-保证金	9,888,798.06
应收账款	58,157,356.14
应收票据	86,660,106.70
预付款项	6,261,421.21



项目名称	金额
其他应收款	-2,037,254.85
其他流动资产	3,090,452.55
合计	162,020,879.81

由上表可知，2019 年公司经营性应收项目的增加主要系应收票据的增加及应收账款的增加。随着本期公司销售规模扩大，公司的应收票据及应收账款同比增加。

综上所述，2019 年公司销售规模保持稳步增长，销售规模的扩大带来了存货、应收账款、应收票据等同比增加，2019 年度公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异主要是由于公司的存货及经营性应收项目的增加，由上述分析可知，2019 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异具有合理性。。

#### 会计师核查程序及意见：

我们复核了公司现金流量表的编制过程，对现金流量表主要项目实施分析性测试、对现金流量表构成项目真实性、正确性及合规性进行审查。

经执行审计程序：我们认为净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大主要是由于存货储备量增加及应收款项同比增加，是合理的。

(2) 说明报告期内销售政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策的情形，相关销售收入是否满足确认条件，补充披露报告期内你公司主要赊销客户情况，包括但不限于客户名称、销售内容、信用周期、应收账款发生额及回收情况、是否存在逾期情形及是否与你公司存在关联关系等。

#### 公司回复：

##### ①2019 年销售政策、信用政策变化情况

报告期内，公司与主要客户保持良好的合作关系，销售政策未发生重大变化；在信用政策方面，公司主要客户西门子与歌美飒完成合并后，西门子歌美飒上海（上海工厂）与公司协商将应收账款信用期从 60 天调整为 90 天，上述信用期的调整对公司影响较小。报告期内，除西门子歌美飒由于企业合并导致公司与其信用政策调整外，公司不存在对其他客户放宽信用政策的情况，公司销售收入的确认仍符合公司的收入确认政策。



②应收账款逾期情况

单位：元

账龄	2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额	预期信用 损失率(%)	坏账准备	账面余额	预期信用 损失率(%)	坏账准备
未逾期	252,408,096.17	2	5,048,161.92	205,199,519.26	2	4,103,990.38
逾期1年以内	19,756,427.47	15	2,963,464.12	15,402,613.70	15	2,310,392.05
逾期1至2年	472,885.19	50	236,442.60	11,121,771.19	50	5,560,885.60
逾期2年以上	1,942,690.98	100	1,942,690.98	8,345,532.70	100	8,345,532.70
合计	274,580,099.81		10,190,759.62	240,069,436.85		20,320,800.73

由上表可知，截至2019年末，公司未逾期的应收账款占应收账款期末余额的91.93%，公司应收账款不存在大量逾期的情形。

③主要赊销客户情况

根据公司产品销售习惯以及与不同客户之间的合同约定，公司产生赊销情况的产品主要为风电配套类产品即风电机舱罩产品。该部分产品订单具有连续性，回款及应收账款会根据产品实际销售情况相应变动。

公司的赊销客户主要为公司前三大客户，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	信用周期	应收账款 期初额	应收账款 本期发生 额	本期回款 金额	是否存 在逾期 情形	是否与公 司存在关 联关系
第一大客户	风力发 电机舱 罩	65天、90天	4,142.59	18,155.32	16,915.65	否	否
第二大客户	风力发 电机舱 罩、叶片 根	90天	3,049.61	15,933.08	14,330.49	否	否
第三大客户	风力发 电机舱 罩	货到验收合格，开票后90天付70%；安装调试合格，开票后150天付25%；到货满2190天付质保金5%	2,082.71	8,193.52	53,56.82	否	否

公司主要赊销客户应收账款期后回款情况良好，不存在逾期的情形，赊销客户与公司亦不存在关联关系。

会计师核查程序及意见：

①我们结合营业收入与应收账款的审计，通过检查合同等重点关注了公司信用期并与上

期进行比较。结合合同约定的风险报酬转移对收入确认要件进行核查，以证实收入是否满足确认条件。以期末应收账款形成时点到期末的时间段是否超过合同信用期为方法对期末应收账款的逾期情况进行核查。

②我们对公司主要欠款客户的期后回款情况进行了检查。

经执行上述程序：我们认为 2019 年公司的销售政策未发生重大变化，除西门子歌美飒由于合并导致西门子歌美飒上海（上海工厂）信用期调整外，公司无放宽信用政策的情况，公司相关的收入确认符合收入确认政策。公司主要赊销客户应收账款回款正常，不存在逾期情形，赊销客户与公司不存在关联关系。

3、你公司 2019 年第一至第四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 2814.13 万元、1997.03 万元、276.94 万元、708.68 万元，差异较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致。请你公司结合主要产品销售情况、业务特点、经营模式、收入确认、费用计提等分析说明具体原因。请保荐机构和年审会计师核查并发表意见。

公司回复

营业收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动分析

公司 2019 年分季度营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额变动如下：

单位：元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	150,862,681.04	205,428,947.96	199,678,896.87	271,544,866.04
占全年营业收入的比重	18.23%	24.32%	24.13%	32.81%
净利润	34,723,831.32	34,915,302.21	51,341,618.75	30,555,909.72
经营活动产生的现金流量净额	28,141,356.88	19,970,255.39	2,769,361.15	7,086,780.32
占全年经营活动现金流量净额的比重	48.55%	34.55%	4.78%	12.23%
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	18.65%	9.72%	1.39%	2.61%

分季度净利润与经营活动现金流量的差异如下表所示：

单位：元

项目	2019 年 第一季度	2019 年 第二季度	2019 年 第三季度	2019 年 第四季度
1.将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	34,723,831.12	34,915,302.41	51,341,618.76	30,555,909.72

项目	2019年 第一季度	2019年 第二季度	2019年 第三季度	2019年 第四季度
加：信用减值损失				13,291,325.76
加：资产减值准备	580,026.07	3,131,742.56	-3,775,263.70	537,268.54
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,704,276.51	4,446,236.56	3,447,631.66	4,283,949.76
无形资产摊销	304,798.83	372,531.91	415,053.99	449,641.83
长期待摊费用摊销				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-466,282.50	-699,423.76	-89,534.72	2,607,477.91
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）				
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）				
财务费用（收益以“-”号填列）	1,831,674.01	-1,573,484.27	-5,272,162.50	1,846,609.23
投资损失（收益以“-”号填列）	-8,854,135.10	699,689.14	-1,190,131.01	-1,443,950.03
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-92,375.94	657,163.70	583,545.55	-5,715,740.94
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）				
存货的减少（增加以“-”号填列）	-5,892,082.01	-4,164,374.35	-37,559,401.72	-1,033,094.74
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-19,343,949.96	-39,015,924.94	-43,822,812.66	-59,838,192.25
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	22,645,575.85	21,200,796.43	38,690,817.50	9,678,275.54
其他				11,867,300.00
经营活动产生的现金流量净额	28,141,356.88	19,970,255.39	2,769,361.15	7,086,780.33

结合公司主要业务特点、经营模式、收入确认及费用计提模式，由上表可知，公司 2019 年第一至第四季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润的差异原因主要系：

①公司销售商品的收入确认原则：公司需要安装的大型非金属模具，待安装完毕取得服务报告时确认收入；个别客户与公司约定，公司将产品运达客户，以双方核实的消耗清单确认收入；其他产品，在将产品交付时确认收入。

根据公司收入确认原则，公司部分产品（主要为风电配套类产品）在 2018 年第四季度交付客户时确认收入，对于该部分产品公司给予客户 65 天至 90 天的信用期（详见公司对于本问询函第 2 条第 2 项问题的回复“主要赊销客户情况”），销售回款需要一定的周期。因此公司 2019 年第一季度的现金流量净额包含了部分 2018 年度的销售回款。

综上所述，2019 年度第一季度营业收入占全年营业收入的比重为 18.23%，第一季度经营活动现金流量净额占全年经营活动现金流量净额的比重为 48.55%，两者差异主要来自于客户销售回款的时间性差异，差异具有合理性。

②2019 年公司第二季度和第三季度存货余额明细对比情况如下：

单位：元

存货项目	2019 年二季度末余额	2019 年三季度末余额	增加额
原材料	56,906,472.09	60,223,209.68	3,316,737.59
库存商品	42,495,837.15	52,404,602.55	9,908,765.40
在产品	26,600,646.88	50,934,545.61	24,333,898.73
合计	126,002,956.12	163,562,357.84	37,559,401.72

公司的经营模式为以销定产，公司模具产品根据模具大小生产周期约为二至三个月。公司第三季度模具在产品大幅增加，如上表所示，公司 2019 年第三季度存货大幅度增加，导致经营活动产生的现金流量净额减少。

③2019 年第四季度的收入占全年营业收入的比重为 32.81%，第四季度营业收入规模的扩大导致应收账款等经营性应收项目增加较多，从而导致第四季度经营活动产生的现金流量净额减少。

综上所述，2019 年第一季度至第四季度公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润的差异具有合理性。

会计师核查程序及意见：

我们复核了公司现金流量表的编制过程，对现金流量表主要项目实施分析性测试、对现金流量表构成项目真实性、正确性及合规性审查。

经执行上述程序：我们认为公司的现金流量表的编制符合公司的实际情况。

4. 报告期末，你公司按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 2,519.39 万元，已全额计提坏账准备；按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 2.75 亿元，累计计提坏账准备 1,019.08 万元。报告期内，应收账款的坏账准备按照预期信用损失法计提。

(1) 请补充披露单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括不限于应收账款客户名称、销售内容、约定付款时间、预计收回具有重大不确定性的依据、报告期及以前年度坏账准备计提情况、你公司催款措施等，结合上述情况说前期坏账损失计提是否充分、合理、谨慎。

公司回复：

①2019年单项计提坏账准备的应收账款具体情况如下：

单位：元

客户名称	销售内容	约定付款时间	应收账款账面余额	截至本年度累计已计提坏账	以前年度已计提坏账	计提理由
沈阳华创风能有限公司及其子公司	机舱罩	731万于2018年4月24日到期，其他768万未逾期	14,995,190.86	14,995,190.86	3,782,048.39	涉诉且执行困难
美泽风电设备制造（内蒙古）有限公司及其子公司	模具	2018年11月7日	6,613,620.00	6,613,620.00	2,102,646.00	涉诉
南通东泰新能源设备有限公司	模具	2018年12月14日	1,605,815.00	1,605,815.00	1,605,815.00	破产
南京中人能源科技有限公司及其子公司	机舱罩	124.89万货款于2019年4月20日到期，其他73.03万未逾期	1,979,227.32	1,979,227.32	92,364.27	涉诉
合计			25,193,853.18	25,193,853.18	7,582,873.66	

②公司给予机舱罩客户的应收账款信用期一般为65天、90天（部分机舱罩客户采用按进度付款的结算模式），模具产品的付款方式一般为进度款加一年期的质保金。通常情况下受客户付款审批放缓、资金临时性周转需求等非财务状况恶化原因，会出现不能按照合同约定的付款期限付款的情况。公司一般会考虑客户的信用水平、以往的交易经验及接下来的合作计划等因素进行催收。对于上述客户的欠款，公司指派业务经理负责各公司的催款，公司也向上述欠款方发送催款函及对账函。

上述单项计提坏账准备的应收账款预计收回具有重大不确定性的依据具体如下：

I、2018年，公司对沈阳华创及其子公司提起诉讼，并查封了890万元的财产，2019年收回642.47万元货款，基于查封财产情况以及华创风能对大唐发电的大额应收账款，公司在2018年未全额计提坏账。2019年，公司查询到沈阳华创的相关应收账款在被查封的情况下质押给中国信达资产管理股份有限公司浙江分公司及中国建设银行股份有限公司浙江分行，公司对于部分查封财产无法执行，故于2019年全额计提。诉讼案件公司也在积极推进中，仍存在回款的可能性。

II、公司于2018年将美泽风电设备制造（内蒙古）有限公司及其子公司诉至武城县人民法院并查封667.9万元的财产，基于查封情况及美泽公司承诺2019年初偿付欠款，公司于2018年未全额计提坏账。2019年初，美泽公司并未履行承诺，对于查封的美泽公司对外的应收账款，公司需另行提起代位权诉讼，故2019年全额计提。

III、2018年12月份，公司收到江苏省启东市人民法院对于其他债权人对南通东泰提出的破产申请。因此，公司在2018年对南通东泰欠款进行了全额计提。

IV、南京中人能源科技有限公司及其子公司货款到期日（连续性发货，最后一批货款到期日）为2019年4月份。公司认为南京中人欠款大部分为未到期的质保金且2018年12月份南京中人及其子公司支付公司100万货款，预计收回账款的可能性在2019年相对较高，故2018年未全部计提坏账准备。2019年，经业务经理走访，南京中人及其子公司已处于停业状态，因此公司对南京中人提起诉讼并在2019年全额计提坏账。

综上所述，针对上述客户的应收账款，报告期及以前年度坏账准备计提情况是合理性，本年度对上述客户全额计提了坏账准备，前期坏账损失计提是根据客户的信用状况、经营情况综合考虑，前期坏账损失计提是充分、合理和谨慎的。

（2）补充说明预期信用损失法下坏账准备计提比例的测算过程、依据及其合理性，请说明按账龄组合的应收账款坏账准备计提比例较2018年的变化情况并分析合理性。

公司回复：

①公根据预期信用损失法下坏账准备计提情况：

账龄	期末余额			期初余额		
	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备
未逾期	252,408,096.17	2	5,048,161.92	205,199,519.26	2	4,103,990.38
逾期1年以内	19,756,427.47	15	2,963,464.12	15,402,613.70	15	2,310,392.05
逾期1至2年	472,885.19	50	236,442.60	11,121,771.19	50	5,560,885.60
逾期2年以上	1,942,690.98	100	1,942,690.98	8,345,532.70	100	8,345,532.70
合计	274,580,099.81		10,190,759.62	240,069,436.85		20,320,800.73

公司在利用减值矩阵法测算历史损失率的基础上，本着谨慎性原则参考历史数据及前瞻性信息，对预期损失率进行了合理的调整：未逾期预期信用损失率调整为2%、逾期1年以内（含1年）预期信用损失率调整为15%、逾期1至2年预期信用损失率调整为50%、逾期2年以上预期信用损失率调整为100%。

②公司按账龄计提法在2018年末计提坏账准备情况如下：

账龄	期末数		
	账面余额	计提比例(%)	坏账准备
1年以内	196,853,131.40	5.00	9,842,656.57
1至2年	22,153,423.19	10.00	2,215,342.32
2至3年	15,906,855.16	30.00	4,772,056.55

账龄	期末数		
	账面余额	计提比例(%)	坏账准备
3至4年	3,515,635.19	50.00	1,757,817.59
4年以上	1,640,391.91	100.00	1,640,391.91
合计	240,069,436.85	8.43	20,228,264.94

经测算 2018 年末按账龄组合计提的金额为 20,228,264.94 元，本期按预期信用损失法 20,320,800.73 元，预期信用损失法较上年末多计提 92,535.79 元，本公司根据新金融工具准则的规定，对金融工具的分类和计量（含减值）进行追溯调整，将金融工具原账面价值和在新金融工具准则施行日（即 2019 年 1 月 1 日）的新账面价值之间的差额计入 2019 年年初留存收益或其他综合收益。

公司本期根据预期信用损失计提坏账符合新金融工具准则的需要，公司通过对应收账款不逾期及逾期的划分符合公司加强内部管理的规定。

会计师核查程序及意见：

①对单项计提减值准备的应收款项，我们访谈了相关人员，复核了管理层基于客户财务状况、还款记录以及未来经济状况的预测等信息对预期信用损失进行评估的依据，以证实本期应收账款坏账准备计提的充分和适当性。对前期坏账准备计提情况和诉讼情况进行复核，以证实前期坏账准备计提的充分适当性。

②我们对应收账款坏账准备计提的会计政策进行了复核，包括对迁徙率、历史损失率的重新计算，参考历史审计经验及前瞻性信息，对预期损失率的合理性进行评估。

③我们复核了应收账款账龄划分的准确性，重点关注了管理层对逾期和不逾期的判断情况；我们对管理层关于应收账款可回收性的判断进行了审视，通过检查历史付款记录、期后回款等证据及结合应收账款函证程序的结果，对管理层判断的恰当性进行了分析。

④我们根据公司的会计政策，结合应收账款账龄复核了坏账准备计算的准确性。



经执行上述核查程序，我们认为，公司 2019 年度单项计提坏账准备的应收账款计提理由充分，计提金额完整，站在前期的角度已对当时的诉讼和预期收回情况进行充分的考虑，前期计提金额完整。本期采用预期信用损失法计提坏账准备并将对期初数的影响调整了留存收益符合企业会计准则的规定，是合理的。



2020 年 4 月 27 日