

华泰联合证券有限责任公司关于 山东双一科技股份有限公司 2019年年报问询函相关问题的核查意见

深圳证券交易所：

山东双一科技股份有限公司（以下简称“双一科技”或“公司”）收到贵所创业板公司管理部下发的《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）。华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”）作为双一科技首次公开发行股票并在创业板上市持续督导阶段的保荐机构，就问询函中需要保荐机构发表意见的事项进行了审慎核查，并发表核查意见如下：

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。

（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。

（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。

(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。

请保荐机构和年审会计师核查并发表意见。

回复：

一、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
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

(1) 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：

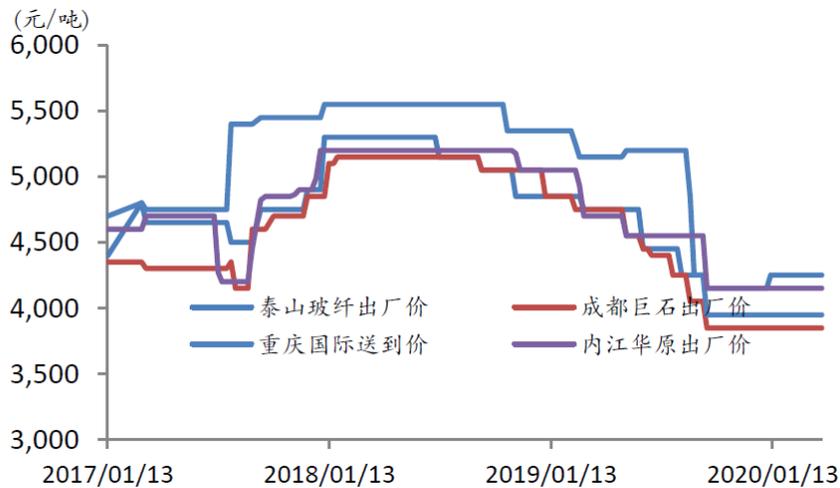
①树脂市场价格走势变动

单位：元/吨



数据来源：wind资讯

②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。

(2) 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。

(3) 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

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。

二、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

(一) 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：

1、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%

2、双一科技

风电配套类产品	生产量	销售量	营业收入	营业成本	毛利率
	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：

1、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；

2、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。

（二）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：

1、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%

2、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：

1、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；

2、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。

（三）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：

1、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%

2、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：

（1）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。

(2) 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。

(四) 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：

1、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%

2、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。

三、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

（一）2019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。

（二）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%。

（三）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

1、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。

2、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%。

3、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%。

4、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。

5、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。

四、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

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
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：

1、2019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。

2、2019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。

3、2019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。

五、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了上市公司所处行业的市场变化情况、主要客户的订单、同行业上市公司的年报、与上市公司财务人员访谈等，经核查，保荐机构认为：

1、2019年公司净利润的增长主要系营业收入和毛利率提升所致，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提升所致，毛利率水平的提高主要系原材料采购价格的下降、高毛利率产品收入占比提高、外销占比提高等因素综合影响，整体来看，公司营业收入与净利润的变动相匹配。

2、2019年公司风电配套类产品、模具类产品毛利率提升主要系成本中占比较大的树脂和玻璃纤维等原材料的市场价格下降，公司产品毛利率的变动与同行业可比公司变动基本保持一致，公司风电配套类产品与下游风电公司毛利率变动不具有可比性，公司模具类产品与下游风电公司毛利率变动基本保持一致。

3、2019年公司国外收入的增长主要系对客户西门子歌美飒的订单增加、风电叶片模具出口收入的提升、双一游艇海外收入的提高等综合影响所致。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年公司第四季度净利润大幅增长主要系营业收入的增长及毛利率的提升所致，第四季度净利润增速高于全年增速具有合理性。

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。

(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。

请保荐机构和年审会计师核查并发表意见。

回复：

一、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

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	2019 年
净利润	151,536,662.00
加：信用减值损失	13,291,325.76
资产减值准备	473,773.47
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
无形资产摊销	1,542,026.56
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）	
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1,352,236.93
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
投资损失（收益以“-”号填列）	-10,788,527.00

项目	2019年
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-4,567,407.63
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
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-162,020,879.81
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	92,215,465.32
其他	11,867,300.00
经营活动产生的现金流量净额	57,967,753.74

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、2019年存货变动情况

单位：元

存货类别	2019.12.31			2018.12.31		
	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

由上表可知，由于公司销售规模扩大，导致了公司存货余额均有所上升，其中增长较多的主要是发出商品。公司发出商品大幅增加的原因主要系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才能确认收入。

2、2019年经营性应收项目变动情况

单位：元

项目	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
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。

二、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

1、2019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。

三、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了主要客户的销售合同、分析了现金流量表主要科目的变动情况、

检查了主要客户的期后回款情况、与上市公司财务负责人访谈等，经核查，保荐机构认为：

1、公司净利润与经营活动现金流量净额的差异主要系存货的增加和经营性应收项目的增加，与公司2019年销售规模的增长相符，2019年净利润与经营活动现金流量净额的差异具有合理性。

2、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。

回复：

一、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
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。

2、2019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。

3、2019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。

二、保荐机构核查意见

保荐机构复核了现金流量表的编制过程、分季度的产品销售明细等，经核查，保荐机构认为：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、净利润的差异主要系受销售回款的时间性差异、存货及应收账款变动等因素综合影响，差异具有合理性。

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，包括但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。

(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。

请保荐机构和年审会计师核查并发表意见。

回复：

一、请补充披露单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但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

(一) 2019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	模具	2018 年 11	6,613,620.00	6,613,620.00	2,102,646.00	涉诉

(内蒙古)有限公司及其子公司		月7日				
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	

(二) 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:

1、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。

2、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。

3、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。

4、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年末全部计提坏账准备。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。

二、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

(一) 根据预期信用损失法下坏账准备计提情况

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

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%。

(二) 按账龄计提法在2018年末计提坏账准备情况

单位:元

账龄	2018.12.31
----	------------

	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
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

2018年末，公司按账龄组合计提的坏账准备金额为20,228,264.94元，按预期信用损失法计提的坏账准备金额20,320,800.73元，预期信用损失法较账龄组合法多计提92,535.79元，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法计提坏账准备符合新金融工具准则的要求，较2018年采用账龄组合法计提的变化情况具有合理性。

三、保荐机构核查意见

针对单项计提坏账准备的应收账款客户，保荐机构查阅了上述客户的合同、催款函、与管理层访谈了解客户的信用情况，复核了预期信用损失法下坏账准备的测算过程等，经核查，保荐机构认为：2019年及以前年度公司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，2019年公司根据预期信用损失计提坏账准备符合新金融工具准则的要求，与2018年采用账龄组合法计提的变化情况具有合理性。

（以下无正文）

(此页无正文, 为《华泰联合证券有限责任公司关于山东双一科技股份有限公司2019年年报问询函相关问题的核查意见》之签章页)

保荐代表人(签字):

时锐

时锐

汪晓东

汪晓东

华泰联合证券有限责任公司(公章)



2020年4月27日