

宝鼎科技股份有限公司

关于深圳证券交易所对 2018 年报问询函回复的公告

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。

宝鼎科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 2 月 13 日收到深圳证券交易所下发的《关于对宝鼎科技股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函[2019]第 1 号），针对问询函中提及的事项，公司已向深圳证券交易所作出书面回复，现将回复具体内容公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 3.11 亿元，较上年同期增长 30.31%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,869.07 万元，扣除非经常性损益的净利润 1,352.65 万元。根据你公司 2016 年年度报告、2017 年年度报告，第二季度在 2016 年、2017 年中均为营业收入最高的季度。而在 2018 年，你公司分季度营业收入呈现持续上升的趋势，第四季度为营业收入最高的季度，与过去两年你公司分季度营业收入情况不一致。同时，你公司各季度扣除非经常性损益后的净利率分别为 7.02%、2.04%、1.50%和 7.05%，存在波动较大的情形。

（1）请结合你公司经营环境、同行业公司经营情况、新增客户实现营业收入情况等，说明报告期内营业收入显著增长的原因及合理性，并说明报告期内分季度营业收入占比与过去两年情况不一致的原因。

回复：

1) 公司营业收入显著增长的原因及合理性说明

① 公司营业收入增长的原因分析

2018 年度，公司销售规模相比去年显著提升，全年实现营业收入 31,084.71 万元，同比上升 30.31%。报告期内，公司各产品大类营业收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度营业收入	2017 年度营业收入	营业收入比上年同期增减
船舶配套大型铸锻件	17,167.68	12,574.41	36.53%
电力配套大型铸锻件	1,769.73	1,874.25	-5.58%
工程机械配套大型铸锻件	8,031.77	6,610.88	21.49%
海工平台配套大型铸锻件	1,190.74	1,025.52	16.11%
精细化工新材料	1,286.69	399.37	222.18%
其他产品	1,638.10	1,369.16	19.64%
合计	31,084.71	23,853.59	30.31%

从上表可以看出，本期收入增加主要系船舶配套大型铸锻件、工程机械配套大型铸锻件收入及精细化工新材料增加所致，三大类收入合计较去年增加 6,901.48 万元，具体分析如下：

i) 船舶配套业务：2018 年营业收入 17,167.68 万元，同比增长 36.53%。主要系公司抓住船舶市场持续回暖态势，加大对船厂和低速柴油机运动部件市场拓展力度，同拓展精加工业务；依托“一带一路”战略，积极开拓海外客户，虽然直接出口比上年下降，但外商独资、合资企业订单增加明显，订单量总额比上年增长 32.59%；军民融合产品尤其是“一带一路”国家的订单也有明显增加。本年船舶配套业务新扬子、江南造船厂、镇江中船瓦锡兰三家客户合计增长销售额 1,639.53 万元。

ii) 工程机械业务：2018 年营业收入 8,031.77 万元，同比增长 21.49%。主要原因系在维持原有的矿山机械、起重机械等业务外，利用公司精加工的优势，积极寻求和开拓新市场，报告期内有效拓展了板焊、高档模具钢领域的新客户，如本年板焊客户大和热磁销售额 710.93 万元，同比增长 586.17 万元，模具钢领域新客户河北国工形成销售额 292.25 万元，有效提升经营规模和增加赢利点。

iii) 精细化工新材料业务：该业务为子公司上海复榆新材料科技有限公司的主营业务，2018 年 1-10 月营业收入 1,286.69 万元（2018 年 11 月后剥离），同比增长 222.18%。主要原因系 2018 年尤其是上半年，伴随国际油价攀升，化

工新材料领域趋于活跃，订单和销售比往年增加，经营状况有所好转。公司高端吸附剂客户丹阳瑞翔石化有限公司 2018 年 1 季度签订的 50 吨销售合同在本期实现销售，形成销售额 916.67 万元，使得本期的精细化工新材料收入大幅增加。

② 同行业公司经营情况

2018 年度，与公司不同配套产品相关的上市公司情况如下：

公司名称	行业分类	主营业务及产品	经营情况	结论
扬子江船业 (新加坡上市)	船舶制造业	扬子江船业(控股)有限公司在中国江苏长江沿岸拥有四座船厂,生产各种商用船舶,包括大型集装箱船、散货船和液化天然气船,承接北美、欧洲和世界其他地区的成熟客户订单	根据公司第三季度业绩简报,2018年第3季度,集团总收入同比增长23%,达到54亿元人民币,核心造船业务的毛利润率为20%,同期增长5%,在液化天然气相关船舶方面,集团迄今已获得28艘船舶的新订单,合同总价值12亿美元。截至2018年11月,扬子江船厂未完成订单41亿美元(114艘船舶)。中国排名第一,世界排名第四。这些订单将使集团的场地设施设备至2020年都保持有效的利用率,并至少在未来2.5年内提供稳定的收入流。	作为公司船舶配套业务方面第一大客户,本年对其销售1533.16万元,同比增长863.07万元,与公司船舶配套业务增长的走势相符
潍柴重机 (000880)	通用设备制造业	专业开发、制造和销售船舶动力和发电设备市场,兼顾经营柴油机零部件、船用齿轮箱配套等产业	根据公司2018年业绩预告,本报告期盈利3750万元-4850万元,比上年同期增长60%-106%,主要受益于主营产品销量增加及降本增效。根据公司2018年半年报来看,柴油机业务实现收入5.73亿元,与上期相比增加0.89亿,同比增长18.39%,发电机业务实现收入3.22亿元,与上期相比增加0.82亿,同比增长34.17%,配件及其他业务实现收入2.11亿元,与上期相比增加0.54亿,同比增长34.39%。	与公司作为船舶配套的走势基本相符
瑞特股份 (300600)	船舶配套业	专业从事船舶及海洋工程电气、自动化系统及其系统集成的研发、生产、销售及综合技术服务的高新技术企业	根据公司2018年业绩预告,本报告期盈利10800万元-12900万元,比上年同期增长0.21%-19.69%,主要受益于军工、公务市场活跃及公司募投项目投产产能得到释放等积极因素影响,公司产品订单量和产销量处于较高水平	与公司作为船舶配套的走势基本相符
上海恒业 (834041)	精细化工新材料	致力于分子筛产品的研发、生产及销售	根据公司公告:2018年上半年营业收入11,142.59万元,同比增加33.98%,主要是积极开拓市场所致。	与公司作为精细化工新材料的走势基本相符

③ 新增客户实现营业收入情况

公司本年新增客户实现收入情况如下：

主要客户	所属项目分类	销售产品	2018年销售数量 (KG)	2018年销售额 (元)
江苏扬子鑫福造船有限公司	船舶配套	中间轴、螺旋桨轴、 舵杆、艉轴等	297,778.00	3,429,082.24
河北国工新材料技术开发有限公司	工程机械	棒材、板材	111,695.01	2,922,474.14
上海铸通铸锻有限公司	船舶配套	中间轴、螺旋桨轴、 舵杆、舵销等	244,692.00	2,632,478.60
上海衡拓船舶设备有限公司	船舶配套	鳍轴、推力环本体等	184,345.00	2,310,775.90
丹阳瑞翔石化有限公司	精细化工新材料	吸附剂	49,500.00	9,166,666.40
合计			888,010.01	20,461,477.28

从公司本年新增客户的销售情况来看，新增客户销售产品分别属于船舶配套、工程机械、精细化工新材料，这与公司本年在船舶配套业务方面、工程机械配套方面、精细化工新材料业务方面销售显著增长的情况一致。

综上所述，2018年度公司营业收入显著增长合理。

2) 分季度营业收入占比与过去两年情况不一致的原因说明

① 2016-2018年分季度营业收入情况

单位：万元

年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计
	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)	
2018年	6,029.92	19.40	7,886.00	25.37	7,954.22	25.59	9,214.57	29.64	31,084.71
2017年	4,405.02	18.47	6,829.86	28.63	6,150.28	25.78	6,468.43	27.12	23,853.59
2016年	3,771.32	20.93	5,915.05	32.82	3,970.32	22.03	4,363.35	24.22	18,020.04

从上表可以看出，2016年-2018年公司第一季度销售占比相对较小，而二、三、四季度没有明显的季节性，且波动不大。2016年第二季度的收入占比较大，主要是由于公司2016年2月份与上海沪宁重工有限公司签订1,135.52万元的大

订单，此订单在二季度实现收入。

②2018 年四季度收入较三季度增长的原因

2018 年四季度收入较三季度增加 1,260.35 万元，主要系公司对杭州大和热磁电子有限公司、MAN 和浙江建机起重机械有限公司三家客户的销售收入在四季度增加所致。具体情况如下：

单位：万元

2018 年度 销售排名	客户	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
9	杭州大和热磁电子有限公司	68.89	11.01	-	631.03	710.93
17	MAN	15.61	82.25	18.04	271.11	387.00
20	浙江建机起重机械有限公司	-	1.25	71.12	277.56	349.93

上述三家客户四季度的销售收入增加，主要是公司二季度末和三季度初新承接的上述客户的订单，公司产品交货期一般在 3-6 个月之间，使得相应的收入在四季度实现。上述三家客户四季度确认的大额收入明细如下：

客户	记账月份	销售产品	销售数量	销售收入	对应合同号	合同签订日期	产品完工时间	发货时间	客户签收时间	出库数量	确认收入额
杭州大和热磁 电子有限公司	2018.10	大和 GSE 腔体	64,000.00	1,896,827.59	HT001806008	2018 年 6 月	2018.10	2018.10	2018.10	64,000.00	1,896,827.59
	2018.11	大和 GSE 腔体	32,000.00	1,351,137.93			2018.10	2018.11	2018.11	32,000.00	1,351,137.93
	2018.12	大和 GSE 腔体	64,000.00	2,702,275.86			2018.11	2018.12	2018.12	64,000.00	2,702,275.86
	小计		160,000.00	5,950,241.38						160,000.00	5,950,241.38
MAN	2018.12	螺旋桨轴	124,900.00	1,883,650.00	HT001807060	2018 年 7 月	2018.11	2018.12	2018.12	124,900.00	1,883,650.00
	小计		124,900.00	1,883,650.00						124,900.00	1,883,650.00
浙江建机起重 机械有限公司	2018.10	上、下支座结构	27,960.00	254,024.31	HT001808027	2018 年 8 月	2018.9	2018.10	2018.10	27,960.00	254,024.31
	2018.10	上、下支座结构	27,960.00	258,620.68			2018.9	2018.10	2018.10	27,960.00	258,620.68
	2018.10	上、下支座结构	34,950.00	323,275.85			2018.9	2018.10	2018.10	34,950.00	323,275.85
	2018.12	上、下支座结构	209,700.00	1,939,655.10			2018.12	2018.12	2018.12	209,700.00	1,939,655.10
	小计		300,570.00	2,775,575.94						300,570.00	2,775,575.94

综上所述，公司 2018 年分季度营业收入真实，比例变动合理。

(2) 请结合你公司各项业务成本费用情况、原材料价格等，说明报告期内各季度扣除非经常性损益后的净利率波动较大的原因及合理性

报告期内各季度收入成本、费用情况及扣除非经常性损益后的净利润情况（单位：万元）

科目 \ 时间	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
一、营业收入	6,029.92	7,886.00	7,954.22	9,214.57	31,084.71
营业成本	4,592.45	6,524.55	6,396.30	6,765.84	24,279.14
营业税金及附加	100.78	32.60	128.86	88.04	350.28
销售费用	94.49	81.88	138.08	154.18	468.63
管理费用	967.47	994.82	1,350.31	1,581.55	4,894.15
财务费用	111.84	135.48	139.18	63.03	449.53
资产减值损失	-194.50	157.18	-69.40	128.68	21.96
投资收益	136.05	1,938.48	289.71	-641.05	1,723.18
资产处置收益	13.72	7.67	-	-2.44	18.95
其他收益	85.22	78.90	168.72	85.74	418.59
二、营业利润	592.38	1,984.54	329.31	-124.49	2,781.74
营业外收入	1.91	0.53	0.89	232.88	236.21
营业外支出	4.32	0.84	-	83.17	88.33
三、利润总额	589.97	1,984.22	330.20	25.22	2,929.62
所得税费用	85.10	233.59	67.14	-324.90	60.92
四、净利润	504.88	1,750.63	263.06	350.12	2,868.69
五、扣除非经常性损益后的净利润	423.13	161.00	119.08	649.44	1,352.65
六、扣非后的净利率	7.02%	2.04%	1.50%	7.05%	4.35%

注：2018年1-3季度未经审计，2018年4季度数据系根据全年审定数和1-3季度的未审数倒轧得出。

由上表可得，公司 2018 年扣除非经常性损益后的净利率为 4.35%，各季度净利率有所波动，主要受公司各季度资产减值损失、期间费用、所得税费用等因素影响：

第一季度净利率 7.02%，较全年净利率偏高，主要系公司冲回计提资产减值损失 194.5 万元所致，该影响占一季度营业收入的 3.23%；

第二季度净利率为 2.04%，较全年净利率偏低，主要系计提资产减值损失 157.18 万元所致，该影响占二季度营业收入的 1.99%；

第三季度净利率为 1.50%，较全年净利率偏低，主要系三季度高合金模具钢锻件等研发项目开始投入，导致管理费用增加 228.2 万元所致，该影响占三季度营业收入的 2.87%；

第四季度净利率为 7.05%，较全年净利率偏高，主要系公司四季度转让子公司上海复榆股权产生投资损失冲销前三季度计提的企业所得税费用 353.69 万元所致，该影响占四季度营业收入的 3.84%。

综上分析，公司 2018 年各季度扣除非经常性损益后的净利率波动幅度不大，较为合理。

(3) 请结合你公司所在行业状况、产品核心竞争力等，说明你公司可持续经营能力是否存在重大不确定性，并说明你公司所面临各风险因素（包括但不限于政策性风险、行业风险、经营风险、产品价格风险、原材料价格及供应风险、技术风险等）对你公司当期及未来经营业绩的影响以及采取的应对措施。

回复：

1) 公司可持续经营能力是否存在重大不确定性说明

①公司所在的行业状况

公司主要从事大型铸锻件的研发、生产、销售，包括自由锻件、模锻件及铸钢件等。公司产品按用途分为船舶配套大型铸锻件、电力配套大型铸锻件、工程机械配套大型铸锻件、海工平台配套大型铸锻件等，主要应用于船舶、电力、工程机械和石化等行业。

公司主营业务所属行业为高端装备制造业中的大型成套装备铸锻件细分行业，随着工业化进程的深入，我国已成为大型成套装备铸锻件生产大国，部分产品已经接近或达到国际水平，但产品能级和产业自主化程度与发达国家相比还有

差距。一方面低端产品严重供大于求，另一方面，船舶、电力、海工等行业不可或缺的大型成套装备铸锻件几乎依赖进口，制约我国高端装备制造业的发展。近年来，国家重视高端装备制造业发展，公司大型成套装备铸锻件产品能级逐渐提高，综合实力逐步提升。作为船舶行业的上游大型高端装备制造企业，公司依托技术、质量与品牌等方面的优势，在细分行业中确立了稳固的市场地位。

②产品核心竞争力

i) 公司是国家高新技术企业，省级研发中心及技术中心，拥有大型铸件、大型锻件各环节的专业技术人才及骨干队伍。截止报告期末，公司共有技术专利 54 项，其中发明专利 22 项，实用新型专利 31 项，外观设计专利 1 项。公司未来将继续研发投入，在现有产品的基础上开发、生产高附加值的高端大型铸锻件产品，并向精加工领域进一步延伸，以便更好地满足客户需求。

ii) 十大主流船级社的认证。公司拥有中国 (CCS)、美国 (ABS)、英国 (LR)、法国 (BV)、德国 (GL)、挪威 (DNV)、意大利 (RINA) 俄罗斯 (RS)、日本 (NK)、韩国 (KR) 等全球十大主流船级社认证，生产技术和产品质量深受市场好评，具有一定的品牌效应和稳定的客户群。

iii) 产品结构优势。公司已形成涵盖船舶、工程机械、电力、海工平台等装备制造业细分行业的产品体系，凭借长期积累的技术经验和生产工艺，公司能够满足客户提出的各种定制要求，满足客户对大型铸锻件产品差异化、特殊化和个性化方面的需求。此外，随着下游装备制造业不断向高、精、尖方向发展，下游行业对大型铸锻件在精度、形状复杂程度、材料、性能等方面提出了更高的要求，公司长期积累的技术、经验和完整产品线有利于公司快速适应大型铸锻件行业的发展新趋势。

iv) 装备和质量优势。公司拥有 300 多台业内先进的大型铸锻件生产设备、数控机床以及进口直读光谱仪、移动式光谱仪、氮氢氧分析仪、材料试验机、超声波、磁粉探伤仪、金相显微镜、三坐标检测仪、微机控制电液伺服万能试验机、数显摆锤式冲击试验机等各类检测仪器，由此构建了健全、完整、精密的大型铸锻件生产及检测体系，为公司参与市场竞争打下了硬件基础。同时，公司通过了 ISO9001-2000 质量管理体系认证，建立了完善的产品质量保证体系，生产上严把质量关，从原辅材料的采购、人员培训、机器检修、产品检验等各个方面进行严格的质量控制。

公司主导产品为船舶配套大型铸锻件，受船舶行业周期性不景气影响，经营业绩持续下滑，2016 年跌至低谷，随后出现触底回升。2017 年以来，全球航运行业逐步回暖，公司船舶配套产品经营业绩持续回升，随着公司加大对机械、电力、海工平台等市场的拓展力度，剥离上海复榆亏损业务对整体业绩的不利影响，并依托国家“一带一路”战略，积极参与军民融合，公司经营状况得到持续改善。综上分析，公司经营的宏观环境没有发生大的变化，产品的核心竞争力仍在，经过近二十年的经营和积累，具有稳定的客户群和品牌效应，在大型铸锻件细分市场处于领先地位，同时公司不断进行技术创新，开发新产品、新市场和新应用，公司可持续经营能力不存在重大不确定性。

2) 公司所面临的风险因素、影响及采取的应对措施

①宏观经济和船舶行业不确定性风险。2018 年全球海运贸易需求略有增长，但船队运力过剩的状况没有明显缓解，新船需求依然乏力。公司所生产的船舶配套大型铸锻件作为一种配套产品，其直接下游为船舶配套业，目前公司船舶配套大型铸锻件产品销售收入占公司主营业务收入比重较大，因此宏观经济环境变化及行业发展变化对公司业绩成长影响较大。

应对措施：为应对上述风险，公司将紧跟国家经济结构转型的步伐，加快自身产业转型升级，以市场为导向，深入开展技术创新和产品升级，进一步优化产品结构，扩大公司产品在机械、电力及海工平台等领域的应用，保障公司可持续发展。

②产品结构集中导致的风险。本公司进入船舶配套领域较早，船舶配套大型铸锻件产品认可度较高，市场份额国内领先。报告期内，公司船舶配套大型铸锻件产品销售收入占公司主营业务收入的比例达 55.23%，占比较大，因而公司的经营业绩受造船业波动影响较大。

应对措施：为了优化产品结构，近年来本公司在稳固船舶配套大型铸锻件市场地位的同时不断加大技术研发投入，不断丰富产品种类，拓展新的盈利增长点，进一步增强公司的市场竞争力。此外，公司利用募集资金建设的“年精加工 20,000 吨大型铸锻件建设项目”和“年产 2,000 套起重机吊钩总成建设项目”，通过前一项目，公司实现了产品精加工工序段的延伸，进一步提升了产品的技术含量，增加产品的附加值，强化产品的行业配套性，并实现公司的产品升级；通

过后一项目，公司形成对多种规格吊钩总成各主要部件产品进行精加工及精加工后的装配能力，产品结构进一步得到优化。上述项目的成功实施，有利于公司发挥现有产品技术优势，在培育公司新的利润增长点的同时，生产出更符合下游客户需求的产品，提高公司的整体核心竞争力。

③原材料价格波动风险。公司大型铸锻件产品所需的主要原材料为钢锭、废钢。大型铸锻件行业普遍按照“原材料成本+加工费”的定价原则来确定产品价格，原材料价格的波动必然会对产品的销售定价和销售毛利产生影响。

应对措施：公司将注重技术研发与创新，积极加快技术改造和产品研发的投入，开发技术含量和附加值更高的产品，通过加强精细化管理、集中采购等方式以降低成本，努力降低主要原材料价格波动对公司盈利能力的影响。

(4) 请年审会计师针对（1）和（2）发表专项意见。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）就上述第（1）、（2）发表了一致意见：经核查，2018 年公司经营环境明显改善，促进公司营业收入显著增长，公司各季度营业收入真实，变动合理；公司各季度的成本、费用和收入基本匹配，扣除非经常性损益后的净利率波动合理。

详见立信会计师事务所 2019 年 2 月 18 日出具的《关于宝鼎科技股份有限公司 2018 年年报的问询函》的回复（信会师函字（2019）第 ZF042 号）。

2、截至 2018 年 12 月 31 日，你公司应收账款账面余额为 11,192.34 万元，已计提坏账准备金额 1,895.76 万元，应收账款账面价值为 9,296.58 万元。其中，你公司仅将应收靖江达凯重机有限公司款项作为单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款。

(1) 请结合你公司其他单项金额重大应收账款所涉及公司的经营情况、历史付款记录、款项账龄等，说明你公司未对其他单项金额重大应收账款单独计提坏账准备的原因及合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：

1) 未对其他单项金额重大应收账款单独计提坏账准备原因及合理性分析

①单项金额重大的应收账款情况

根据公司披露的应收账款坏账准备政策，单项金额重大是指应收款项余额

前五名。期末余额前五名的应收账款情况如下（单位 元）：

单位名称	期末余额			
	应收账款	占应收账款合计数的比例 (%)	坏账准备	期末坏账计提方法
靖江达凯重机有限公司	11,291,522.63	10.09	11,291,522.63	全额计提坏账
镇江中船瓦锡兰螺旋桨有限公司	6,701,196.55	5.99	335,059.83	账龄分析法
杭州杭发发电设备有限公司	5,438,308.96	4.86	271,915.45	账龄分析法
杭州大和热磁电子有限公司	3,629,275.17	3.24	181,463.76	账龄分析法
ABB 高压电机有限公司	4,701,315.57	4.20	235,065.78	账龄分析法
合计	31,761,618.88	28.38	12,315,027.45	

本期公司仅对应收余额第一名靖江达凯重机有限公司款项作为单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款，未对其他四家客户进行单独计提坏账，主要系对其他四家客户单独进行减值测试后，未发现存在减值，因此将其归入账龄分析法组合计提坏账准备。

②其他单项金额重大应收账款所涉及公司的经营情况

客户	经营情况
镇江中船瓦锡兰螺旋桨有限公司	<p>镇江中船瓦锡兰螺旋桨有限公司为中国船舶工业集团全资子公司镇江中船设备公司镇江船舶螺旋桨厂与芬兰瓦锡兰集团全资子公司瓦锡兰推进装置有限公司建立的合资企业，主要从事设计、研发、装配、制造定距桨、装配可调桨等。目前，中船瓦锡兰是国内定距桨制造商中唯一能设计定距桨和定距桨轴系的公司。2018年中国船企新接订单量亮眼，中船瓦锡兰依靠瓦锡兰的强大技术优势，锐意进取，目前公司订单充足，运行良好。</p>
杭州杭发发电设备有限公司	<p>杭州杭发发电设备有限公司是在原杭州发电设备厂（创建于1956年）基础上改制而设立的国有控股有限责任公司，是我国中小型发电设备生产和出口的重要基地，被国家列为重点骨干企业。公司主导产品为水轮发电机组、汽轮发电机、电动机等，至今已远销到美国、加拿大、瑞典、菲律宾、印尼等三十多个国家和地区，在国内外小水电、小火电设备市场上声誉卓著。公司2018年完成产值3.27亿元（不含税，下同）与去年同比增长8.38%；完成产量240万KW、196台套；实现营业收入3.32亿元，超额完成了全年3亿元的目标，与去年同比增长19.55%；实现利润：352万元，超额完成了年初确定的300万元的目标。</p>
杭州大和热磁电子有限公司	<p>杭州大和热磁电子有限公司成立于1992年1月31日，是由日本磁性技术控股股份有限公司（Ferrotec Holdings Corporation）在华投资的全资子公司。经过二十多年的发展，公司在杭州高新技术产业开发区（滨江）区、杭州半山、大江东地区设有多家工厂，以热电技术、半导体技术、真空技术为核心，主要从事磁性流体、致冷材料与器件、精密石英、陶瓷部品、精密真空零部件、精密硅制品、太阳能发电材料等应用产品的研发生产和销售，产品涉及电子、半导体、机械加工、太阳能发电、汽车、航空航天、家用电器和医疗器械等众多领域。2018年杭州大和热磁新上年产30万枚高纯精密石英半导体新材料项目，总投资5.5亿元，该项目一期工程2018年11月投产。并计划2020年完成全部投资并达产。</p>
ABB 高压电机有限公司	<p>ABB 高压电机有限公司是 ABB 机器人及运动控制事业部下设的独资子公司，根据 ABB 披露显示，2018 年第三季度，ABB 在所有业务中均取得稳健业绩，销售收入同比增长 3%（按美元计价增长 6%），机器人及运动控制事业部继续强劲增长，表现尤为出色。ABB 的高压电机以卓越的性能和可靠性享誉全球，堪称全球鼠笼式高压电机和变速驱动器的领导供应商，其电动机应用于各种各样的领域和行业，包括石油和天然气、发电、船舶、制浆和造纸、采矿等。</p>

④ 报告期内其他单项金额重大应收账款所涉及公司的付款情况

单位：元

月份	镇江中船瓦锡兰螺旋桨有限公司	杭州杭发发电设备有限公司	杭州大和热磁电子有限公司	ABB 高压电机有限公司	合计
1		846,342.00		611,370.78	1,457,712.78
2		202,000.00	150,000.00	1,137,842.68	1,489,842.68
3				324,040.83	324,040.83
4	2,847,710.00	1,400,000.00		292,359.63	4,540,069.63
5	300,000.00	-	382,032.00	617,870.76	1,299,902.76
6	1,531,942.14	2,000,000.00	13,880.00	332,657.28	3,878,479.42
7	228,057.86	557,218.08	524,219.70	990,733.04	2,300,228.68
8	200,000.00	1,324,217.10		931,137.44	2,455,354.54
9	357,430.10		420,782.42	206,555.40	984,767.92
10	5,000.00	500,000.00		1,688,683.76	2,193,683.76
11			2,402,520.00	1,180,797.60	3,583,317.60
12	2,452,378.59	2,511,280.64	1,334,760.00	854,996.43	7,153,415.66
合计	7,922,518.69	9,341,057.82	5,228,194.12	9,169,045.63	31,660,816.26

⑤ 2018 年其他单项金额重大应收账款所涉及公司的款项账龄情况

单位：元

客户	应收余额	账龄		是否涉及诉讼
		3 个月以内	4-6 月	
镇江中船瓦锡兰螺旋桨有限公司	6,701,196.55	4,778,614.87	1,922,581.68	否
杭州杭发发电设备有限公司	5,438,308.96	1,868,783.60	3,569,525.36	否
杭州大和热磁电子有限公司	3,629,275.17	3,629,275.17		否
ABB 高压电机有限公司	4,701,315.57	4,651,818.37	49,497.20	否
合计	20,470,096.25	14,928,492.01	5,541,604.24	

由此可见，其他单项金额重大应收账款所涉及的公司经营良好，持续实现收入增长，且及时支付本公司的货款，期末应收款项账龄均在 6 个月以内，不涉及

诉讼，不存在无法收回的可能性，因此公司未对其他单项金额重大应收账款单独计提坏账准备是合理的。

立信会计师事务所就上述事项发表了一致意见：经核查，公司未对其他单项金额重大应收账款单独计提坏账准备是合理的，公司坏账准备的计提充分。

详见立信会计师事务所 2019 年 2 月 18 日出具的《关于宝鼎科技股份有限公司 2018 年年报的问询函》的回复（信会师函字（2019）第 ZF042 号）。

（2）浙江天马轴承集团有限公司（以下简称“浙江天马”）既为你公司前五大客户，又同时为你公司前五大供应商，请补充披露浙江天马与你公司往来款结余情况以及相关应收账款计提坏账准备情况。

回复：

浙江天马轴承集团有限公司为公司近两年来新开发的非船品客户，主要利用公司水压机锻压技术为其加工不同型号的风机轴承钢圈，毛坯交货（不需精加工），单件钢圈直径在 1.6-2 米之间，重量为 4 吨、6 吨、10 吨不等。其既为公司前五大客户，又同时为公司前五大供应商，公司与其合作的方式主要是：一方面由其提供特定性能的热钢锭，公司为其加工成风机轴承钢圈；另一方面，由于该供应商距离公司较近，出于节省运输成本考虑，公司也向其采购其它规格型号的钢锭。公司向浙江天马采购的钢锭价格与市场价基本一致，价格公允，具体比较如下（单位：元/吨）：

原材料名称	材质	向浙江天马的采购单价	第三方采购价格	差异率
钢锭	42CrMo（合金钢）	4,500-5,500	4,800-5,650	1.77%~6.25%
钢锭	45（碳钢）	4,550-4,750	4,600-4,900	1.09%~3.06%

2018 年公司向浙江天马采购钢锭合计 3,150.2 万元，同时对浙江天马产品销售额 2,734.2 万元。截止 2018 年 12 月 31 日，我公司应付浙江天马货款 2,828,706.94 元，销售产生的应收账款余额为 0.00 元，故公司对浙江天马应收账款无需计提坏账准备。

3、截至 2018 年 12 月 31 日，你公司存货账面余额为 10,823.94 万元，已

计提存货跌价准备金额 2,18.68 万元，存货账面价值为 10,605.26 万元。请结合你公司不同库龄存货减值准备计提情况、存货可变现净值确定方法、存货保存情况等，说明你对存货计提的减值准备是否充分，并说明同类存货计提减值准备的比率与过去两年相比是否存在重大差异，如存在重大差异请说明原因及合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：

(1) 对存货跌价准备计提的充分性说明

公司主要从事大型铸锻件的研发、生产和销售，包括自由锻件、模锻件及铸钢件等。

2018 年末，公司原材料主要包括钢锭、钢材、废钢和备品备件等。公司原材料流动性良好，性态稳定，保存周期长，不存在因保存不好而出现毁损减值的情况。此外，近年来，钢锭价格整体呈上涨趋势，故公司原材料不存在跌价的情况。

公司铸锻件产品均按客户定制化的要求进行生产，采取“以销定产”的订单生产方式，期末的库存商品和在产品均有对应的销售合同。公司根据库存商品和在产品对应的合同售价减去估计未来进一步加工的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，对于可变现净值低于期末存货金额的部分计提存货跌价准备。

2018 年末公司原材料和库存商品库龄情况如下：

库龄	原材料	库存商品
1 年以内	44,213,853.34	18,171,813.90
1 年以上	2,691,856.00	1,923,937.63
合计	46,905,709.34	20,095,751.53

由上表可见，公司原材料和库存商品库龄主要集中在 1 年以内。库龄 1 年以上的原材料主要是少量的钢锭及生产所需备品备件，如数控刀片、锤杆、交流接触器、刀盘、齿轮等，原材料不存在减值情况。

库龄 1 年以上的库存商品主要系部分客户的项目建设周期较长，客户尚未要求公司发货所致，相关客户经营状况良好，对应的库存商品不存在减值情况。

(2) 对同类存货计提减值准备的比率与过去两年进行差异比较的说明

最近三年末，公司存货跌价准备的计提情况如下：

项目	2018.12.31			2017.12.31			2016.12.31		
	账面余额	跌价准备	减值准备计提比率	账面余额	跌价准备	减值准备计提比率	账面余额	跌价准备	减值准备计提比率
原材料	46,905,709.34		0.00%	37,798,639.75		0.00%	36,018,940.06		0.00%
库存商品	20,095,751.53	809,051.74	4.03%	41,357,036.06	5,599,048.66	13.54%	36,889,599.31	695,995.87	1.89%
在产品	40,350,153.09	1,377,741.65	3.41%	32,955,296.49	1,467,189.15	4.45%	39,280,149.14	2,252,679.43	5.73%
委托加工物资				4,312,025.62		0.00%			
发出商品	887,769.23		0.00%				203,884.08		0.00%
合计	108,239,383.19	2,186,793.39	2.02%	116,422,997.92	7,066,237.81	6.07%	112,392,572.59	2,948,675.30	2.62%

公司原材料主要包括钢锭、钢材、废钢和备品备件等。公司原材料流动性快，库龄基本集中在一年以内，并且原材料性态稳定，保存周期较长，不存在因保存不好而出现毁损减值的情况。此外，近年来，钢锭价格整体呈上涨趋势，故近三年末，公司原材料不存在跌价的情况。

2017 年末，公司库存商品计提的跌价准备较高，主要系子公司上海复榆当年末库存商品计提跌价准备 429.12 万元所致；2018 年公司处置子公司上海复榆的股权并且随着在手订单产品价格的回升，年末库存商品跌价准备下降。

2016-2018 年末，在产品跌价准备的计提比率略有下降，主要系随着造船行业的整体回暖，公司的在手订单的金额和议价能力增加，使得在产品的跌价准备计提略有下降。

综上所述，公司对同类存货计提减值准备的比率与过去两年不存在重大差异。

立信会计师事务所就上述事项发表了一致意见：经核查，公司存货跌价准备计提充分，并且同类存货计提减值准备的比率与过去两年不存在重大差异。

详见立信会计师事务所 2019 年 2 月 18 日出具的《关于宝鼎科技股份有限公司 2018 年年报的问询函》的回复（信会师函字（2019）第 ZF042 号）。

4、报告期内，你公司实现营业收入 3.11 亿元，较上年同期增长 30.31%，发生运输费 261.00 万元，较上年同期增长 3.44%，发生销售费—职工薪酬 101.33

万元，较上年同期减少 38.92%。请你公司说明运输费、销售费—职工薪酬变动情况与营业收入变动情况不匹配的原因及合理性。

回复：

(1) 报告期内公司实现营业收入 3.11 亿元，较上年同期增长 30.31%，发生运费 261.00 万元，较上年同期 252.32 万元增长 3.44%，主要原因系：

1) 公司运费是按产品重量结算的，2018 年公司产品销售重量为 25,350 吨，较上年同期 22,561 吨增长 12.36%；

2) 2018 年公司直接外销收入 1,724.79 万元，较上年同期 2,302.09 万元下降 25.08%，导致国际运费的下降。公司 2017 年对巴西客户销售 578.7 万元，占营业收入 2.43%；销售重量 638.69 吨，占销售总重量 2.83%；产生运费 24.96 万元，占总运费 9.56%；2018 年公司对巴西客户无销售，剔除该客户产生的影响后，2018 年销售重量较上年同期增长 15.64%，销售运费较上年同期增长 14.79%。

(2) 报告期内公司实现营业收入 3.11 亿元，较上年同期增长 30.31%，发生销售费用—职工薪酬 101.33 万元，较上年同期减少 38.2%，主要原因系：

1) 2017 年销售费用—职工薪酬 165.91 万元（其中上海复榆 76.76 万元）；2018 年销售费用—职工薪酬 101.33 万元（其中上海复榆 28.74 万元）。2018 年 10 月公司剥离了上海复榆，剔除上海复榆对销售费用—职工薪酬的影响后，2018 年销售费用—职工薪酬较上年同期减少 18.58%；

2) 2018 年母公司销售人员较上年同期减少 3 人（其中 2 人离职、1 人调岗），导致销售费用—职工薪酬相应减少。

综上分析，公司运输费、销售费用—职工薪酬变动情况与营业收入变动情况是匹配的。

5、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 66.75%，较上年同期增加 8.25 个百分点，供应商集中度进一步上升。请结合你公司原材料特点、采购政策等说明供应商集中度较高的原因及合理性，原材料采购价格是否公允，是否存在对主要供应商的依赖及拟采取的应对措施。

回复：

(1) 公司 2018 年前五名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	常熟市龙腾特种钢有限公司	34,031,554.21	19.54%
2	浙江天马轴承集团有限公司	31,502,221.62	18.08%
3	磐安县晟鑫特种钢有限公司	28,385,134.50	16.30%
4	国网浙江杭州市余杭区供电有限公司	13,223,752.21	7.59%
5	杭州港华燃气有限公司	9,124,018.41	5.24%
	合计	116,266,680.95	66.75%

(2) 公司原材料采购特点及采购政策

公司大型铸锻件产品的经营模式是“以销定产”的订单式生产方式，即公司根据销售订单及图纸要求，向原材料供应商采购符合规定性能和规格型号的钢锭，进行热处理、锻压成型并进行粗加工或精加工。在营业成本构成中，随着钢锭采购成本的上升，原材料占比从上年的 52.46% 上升到本年的 56.06%（详见下表），钢锭采购量相应增加。

项目	2018 年		2017 年	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
原材料	136,111,982.53	56.06%	98,999,972.01	52.46%
燃料动力	21,022,205.85	8.66%	17,550,272.02	9.30%
人工费用	19,163,145.88	7.89%	12,312,404.05	6.52%
制造费用	66,494,087.12	27.39%	59,848,488.49	31.71%
合计	242,791,421.38		188,711,136.57	

公司采购钢锭主要考虑的因素有：1）材质（碳钢、合金钢、不锈钢）；2）规格型号齐全（单件重量 2 吨至 45 吨之间）；3）内在质量；4）价格合理（含运输费用）；5）交货期（15 天左右）。公司大型铸锻件用的钢锭单件重量一般在 10-30 吨之间，属于大宗物品，运输上主要采用公路运输方式（大型拖挂货车），存在运输半径和运输成本的问题，所以公司选择的钢锭供应商基本上集中在江浙沪一带，运输半径在 200 公里以内。经过多年的合作与考察，建立了合格的供应商资料库，公司 2018 年度的合格供方名录如下：

序号	供方名称	提供物资名称	地址	备注
1	常熟市龙腾特种钢有限公司	钢锭	江苏常熟	A 类
2	新余新良特殊钢有限责任公司 (代理商:磐安县晟鑫特种钢有限公司)	钢锭	江西 (浙江金华)	A 类

3	三鑫重工机械有限公司	钢锭	江苏常州	A类
4	宝山钢铁股份有限公司	方坯	上海	A类
5	常州林洪特钢有限公司	钢锭	江苏常州	A类
6	江苏省宏晟重工集团有限公司	钢锭	江苏	A类
7	上海大隆合金钢有限公司	钢锭	上海	A类
9	浙江大隆合金钢有限公司	钢锭	浙江嘉善	A类
10	浙江大江合金钢钢管有限公司	钢锭	浙江嘉善	A类
11	浙江天马轴承集团有限公司	钢锭	浙江德清	A类
12	浙江天基准重工机械有限公司	钢锭	杭州	A类

公司每年初对合格供方名录进行评价和微调，淘汰不合格的供应商，调入新的合格供应商。新增供应商的程序是：1) 首先由采购人员对供方能力进行调查（填写《供方能力调查表》）；2) 供方提供试用钢锭；3) 试用合格后公司组织生产、技术、质量管理、财务等部门对供方能力进行综合评价（填写《供方能力评价表》）；4) 经分管生产技术副总裁审批后方可进入公司合格供方名录。

(3) 对原材料采购价格是否公允，是否存在对主要供应商的依赖及拟采取的应对措施说明

公司钢锭采购主要在合格供方名录中根据用户不同需要进行选择，可以货比三家，采购价格公允合理。以材质 45 号（碳钢）钢锭为例，2018 年每月的供应商报价与公司采购平均价比较如下表（单位：元/吨）：

材质 45	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
报价	4650~4 700	4700~4 900	4650~4 850	4610~4 700	4580~4 650	4600~4 800	4620~4 700	4660~4 900	4750~4 900	4750~4 900	4770~4 900	4800~5 050
采购 平均 价	4647.5	4752.9	4742.4	4631.9	4595.4	4595.2	4659.6	4709.0	4736.4	4771.9	4779.4	4820.7

公司根据生产经营需要，可以自主地在合格供方名录中选择不同的钢锭供应商。钢锭属于大宗商品，公司通过适度的集中采购，可以获得更低的采购价格。但同时也有意识地避免向单一供应商采购过于集中的情况，以控制经营风险，公司不存在对主要供应商的依赖情况。

(4) 由于生产工艺上存在热加工工序，公司在电力及天然气方面用量较大，位于前五名供应商之列。公司对这两个供应商没有选择，存在一定的依赖性，只能通过平衡峰谷电和天然气的使用量，以节约营业成本。

6、报告期内，你公司存货—库存商品期末账面价值为 1,928.67 万元，较期初账面价值下降 46.06%。请结合公司经营情况、剥离上海复榆新材料科技有限公司等，说明存货—库存商品期初期末账面价值差异较大的原因。

回复：

公司 2018 年存货—库存商品期末账面价值为 1928.67 万元，较期初账面价值 3,575.80 万元下降 46.06%，主要原因系：

1) 期初存货—库存商品账面价值含上海复榆 578.4 万元，剔除上海复榆的影响，2018 年公司存货—库存商品期末账面价值较期初账面价值下降 35.66%。

2) 公司属于根据订单生产企业，产品生产周期一般为 3—6 个月，存货—库存商品随订单及交货期而变化。2018 年期初存货—库存商品 3,575.80 万元，是由于公司 2017 年第四季度新承接订单增加导致的存货—库存商品的上升；2018 年期末存货—库存商品减少到 1,928.67 万元，主要是由于 2018 年二季度末和三季度初新承接的订单，相应交货和收入在四季度实现，四季度生产周期加快，库存流转加速，导致公司 2018 年存货—库存商品期末账面价值下降。

7、你公司因 2016 年、2017 年连续两个会计年度经审计的净利润为负值，公司股票被实施退市风险警示处理，2018 年度经审计净利润实现扭亏为盈。请你公司认真自查，是否存在其他应实施退市风险警示处理和其他风险警示处理的情形。

回复：

公司已于 2019 年 2 月 1 日披露了《2018 年年度报告》，根据立信会计师事务所出具的《2018 年度审计报告》，公司 2018 年实现营业收入 310,847,147.15 元，归属于上市公司股东的净利润 28,690,673.58 元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 13,526,472.07 元，归属于上市公司股东的所有者权益 606,493,754.32 元。经公司认真自查，公司 2018 年度经审计的净利润、期末净资产均为正值，不存在《深圳证券交易所股票上市规则》13.2.1 及 13.3.1 中涉

及的退市风险警示或者其他风险警示的情形。

特此公告。

宝鼎科技股份有限公司

董 事 会

2019年2月20日