

证券代码:002637 证券简称:赞宇科技 公告编号:2018-029

赞宇科技集团股份有限公司关于对2017年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

赞宇科技集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年5月22日收到深圳证券交易所《中小板年报问询函》【2018】第166号《关于赞宇科技集团股份有限公司2017年年报问询函》,立即组织相关部门进行补充说明,由年审会计师对相关问题进行了核查,回复如下:

1、报告期内,你公司营业收入为69,068.01万元,与2016年同比增长58.42%,实现归属于上市公司股东的净利润1,592.12万元,与2016年同比增长5.03%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,674.69万元,与2016年同比下降63.26%;经营活动产生的现金流量净额1.89亿元,与2016年度同比增加30.31%,请你公司补充披露以下内容:

(1)请结合行业竞争情况、公司产品销售情况、期间费用、资产减值计提、非经常性损益等方面因素,分析并说明你公司收入与净利润匹配率不匹配的具体原因;

(2)请解释你公司扣除非经常性损益的净利润同比大幅下降的原因,并请说明公司主营业务盈利能力是否存在重大不确定性,以及公司为提高盈利能力拟采取的推动;

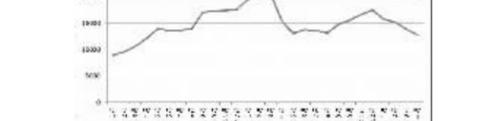
(3)请结合你公司经营模式、收入确认政策、应收账款信用政策等说明经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的具体原因。

回复问题(1):

公司主要从事表面活性剂日用化学品、油脂化学品的生产、销售业务,所属行业整体面临产能过剩,开工不足以及中小企业价格竞争加剧,加之2017年度公司产品生产所需主要材料棕榈油、脂肪醇价格持续下降趋势,由于产品成本中材料成本占比29.00%以上,受材料价格下降影响,公司为消化高价采购的库存材料及生产的产品,导致当期产品销售毛利率的下降。

(一)表面活性剂产品价格分析

公司表面活性剂产品主要原材料为脂肪醇,脂肪醇2016年1月至2018年4月期间的价格趋势如下图所示:



公司表面活性剂产品价格和原材料采购价格关联度较高,产品销售价格紧跟原料采购价格下降。2016年1月-2017年2月期间,脂肪醇价格稳步上升,但是在2017年2月-5月期间,材料价格呈现快速下跌走势,由于公司业务规模较大,受材料采购及产品运周期的影响,公司通常需要提前4-2个月原材料消耗量,在材料价格快速下跌期间,客户产品自身库存,减少采购量,等待材料价格与产品价格趋于稳定后再行采购,公司面临消化前期高价库存存货的成本压力,产品毛利率相应下降。

从成本方面的销售数量和毛利率分析看:

表面活性剂产品	2017年度	2016年度	增减变化%
销售收入	445,065.82	397,602.53	11.94%
销售成本	1,317,423,641.24	2,455,020,441.02	29.19%
毛利率(%)	7.1282	6.1167	15.41%
销售成本	2,836,364,921.81	2,176,909,098.15	30.31%
销售单位成本(%)	6.3721	5.4813	16.41%
毛利率	33,672,279.43	27,902,743.27	20.45%
毛利率	10.59%	11.36%	-0.77%

注:除特别说明外,本问询函回复说明中的金额单位均为人民币元,下同。

公司2017年实现实现营业收入45.17亿元,较上年同期增长11.94%,平均销售单价较上年同期增长15.41%,但受材料价格和产品销售联动下降,以及消化前期高价材料成本的影响,2017年度销售成本大幅增长幅度高于销售收入的增长,导致毛利率下降0.77个百分点。

(二)油脂化工产品销售情况分析

公司油脂化工产品的主要材料的棕榈油,棕榈油近三年价格趋势如下图所示:



从上图可以看出,在2015年底至2017年1月份期间,棕榈油价格呈现稳定上升趋势,但在2017年2月-5月期间,棕榈油价格快速下跌,对公司油脂化学品的销售利润产生较大负面影响。2017年度公司完整合并南通凯塔和杜达达有限公司(以下简称“南通凯塔”)和印尼PT Dua Kuda Indonesia(以下简称“杜达达”)两家公司,油脂化工产品销量数量达56.6万吨,较上年同期增长190.07%,平均销售单价较上年同期增长12.85%,但受材料价格和产品销售联动下降影响,公司销售成本的增长幅度远高于销售收入的增幅,导致当期产品销售毛利率下降了3.59个百分点,对公司业绩影响较为明显。

主要受及油化产品价格毛利率下降影响,公司2017年度综合毛利率10.87%,较上年同期下降1.66个百分点,对公司经营业绩产生较大影响。

(三)期间费用分析

2017年度,公司销售费用、管理费用及财务费用

费用类别	2017年度	2016年度	占营业收入比例	同比变动
销售费用	234,888,926.21	3,426,145,573,043.07	3.34%	0.06%
管理费用	243,453,851.39	1,631,603,875.80	3.76%	-0.24%
财务费用	97,986,304.22	1,420,355,362.21	0.67%	0.77%
合计	576,329,082.22	8,378,338,913,615.10	7.77%	0.60%

公司2017年度三项费用占营业收入的比例较上年同期增加7.60个百分点,主要系销售费用较上年同期大幅增长所致。公司近两年通过投资并购推动业务快速增长,日用化工及油化化工产品为核心业务,相应的存贷、应收账款及预付账款等营运资金占用水平大幅增长,公司银行借款、银行承兑汇票等现有有效债务明显上升,利息支出较上年同期大幅增加。

2017年度美元、人民币、欧元、印尼盾等结算货币的汇率波动幅度较大,特别是人民币兑美元汇率在2017年初持续较大幅度贬值,但在2017年5月份开始呈现大幅升值的情况,使得2017年度汇兑损益及远期汇率损益交易形成汇兑损失较上年同期明显增加。

三项费用具体构成情况的对比分析,详见问询函的回复说明。

(四)资产减值损失分析

2017年度,公司资产减值损失的明细构成情况如下:

项目	2017年度	2016年度	增幅%
坏账损失	10,810,982.89	6,948,069.50	55.60%
存货跌价损失	977,164.73	-5,415,796.27	118.04%
商誉减值损失	87,999,367.14	14,000,000.00	526.75%
合计	99,787,515.26	15,532,273.23	542.45%

由于南通凯塔和杜达达2017年度出现经营业绩超预期目标存在较大差异,公司聘请中介机构评估师,对该项长期股权投资价值进行了重新评估,并计提了大额商誉减值,导致资产减值损失较上年同期大幅增长。

(五)非经常性损益分析

公司2017年度非经常性损益明细构成情况如下:

项目	2017年度	2016年度
非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的资产处置损益)	-1,727,115.98	-1,257,215.55
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助)	44,834.65	3,865,014.90
计入当期损益的公允价值变动损益	19,199,361.81	61,269,369.36
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4,026,656.68	-573,543.90
其他符合非经常性损益定义的损益项目	122,706,649.73	17,383,485.01
合计	116,533,538.55	29,053,709.53

注:公司2016年度报告中披露应收双马化工业绩补偿款17,383,485.01元,列示于非经常性损益-计入当期损益的政府补助,交易性金融资产公允价值变动损益,本年度对该项业绩补偿款进行了重新评估,并将2016年业绩补偿款调整为0元(见问题1)。

公司2017年度非经常性损益总额为131,532,338.58元,较上年同期大幅增加,主要原因:“双马化工”2015年2月1日与南通凯塔、杜达达与原股东签订的马马化工有限公司(以下简称“双马化工”)签署《股权转让协议》、《盈利补偿协议》,约定2017年度南通凯塔及杜达达合计实现的抵销公司之间内部交易损益并扣除非经常性损益后的净利润不低于18,000万元。

2018年4月26日,公司之独立董事并出具了天健信[2018]4142号《关于PT Dua Kuda Indonesia和南通凯塔科技化工有限公司2017年度财务会计报告的鉴证报告》,PT Dua Kuda Indonesia和南通凯塔科技化工有限公司2017年度财务会计报告的鉴证公司的内部交易损益扣除非经常性损益后的净利润为-2,451.11万元,未完成2017年度业绩承诺。

公司按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定,将双马化工未完成2017年度业绩承诺应支付的补偿款122,706,649.73元确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产,增加2017年度公允价值变动损益,较上年同期有较大增幅增长。

此外,公司2017年取得各类政府补助收入19,199,361.81元,较上年同期有较大增幅增长,主要系公司取得高新技术企业认定,企业研究院及下属子公司收到的当地政府给予的企业发展支持资金补助所致。

综上所述,公司2017年度实现营业收入6,908,279,241.87元,虽较上年同期增长58.42%,但受日用化工产品及油化产品销售毛利率下降影响,公司销售净利润并未保持同步增长。南通凯塔和杜达达未实现预期经营业绩,虽然公司将应收双马化工的业绩补偿款计入公允价值变动收益,但同时计提了该项股权投资合并商誉的大额资产减值损失,公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降5.03%。

回复问题(2):

2017年度,公司净利润及扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润具体情况如下:

项目	2017年度	2016年度	增幅%
净利润	157,806,419.15	103,174,442.62	-18.33%
归属于上市公司股东的净利润	159,420,674.81	151,281,607.40	5.03%
少数股东损益	-1,614,255.66	-18,137,835.02	-103.91%
归属于上市公司股东的净利润	116,276,419.15	24,544,540.08	359.08%
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	47,648,886.60	127,348,267.52	-63.92%

公司扣除非经常性损益后的净利润大幅下降的主要原因如下:

2017年度,公司之控股子公司南通凯塔、杜达达受原材料价格下跌,以及2017年度油脂化工产品销量实现突破40.49万吨,较原预计产销目标70万吨存在较大差异,2017年度南通凯塔和杜达达合计实现抵销公司之间交易净净利润-28,474,130.63元(扣除非经常性损益后的净利润为-24,511,082.89元),较承诺业绩18,000万元存在较大差异,导致公司计提大额股权投资合并商誉减值损失87,999,367.14元。

虽然公司已经将双马化工未完成2017年度业绩承诺应支付的补偿款122,706,649.73元确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产,增加2017年度公允价值变动收益,但该补偿收益为非经常性损益扣除事项,影响公司2017年度扣除非经常性损益后的净利润,较上年同期下降63.26%。

除南通凯塔和杜达达2017年度出现业绩亏损影响公司合并净利润外,公司日用化工业务的经营业绩保持稳定,检测服务营业收入及净利润也同步提升。2017年10月完成对赞宇新天达美环保科技股份有限公司(以下简称“新天达美”)73.81%股权收购后,公司增加了污水处理环保工程及服务主营业务收入,随着各级政府加大绿水青山环保工程的投入,新天达美将该领域为公司带来的新增业绩增长。

在油脂化工领域,公司之全资子公司赞宇化工(杭州)有限公司(以下简称“杭州油化”),2017年度实现各类油化工产品销售规模1.57万吨,实现营业收入23,060,987.15元,杭州油化的经营业绩同比增长,得益于近年来原油价格持续下降,产品价格风险降低,注重客户销售精细化管理,保持合理库存,同时加大开发分应用领域的产品,进一步优化产品结构,公司2017年度销售毛利率为10.14%,较上年同期下降0.02个百分点。

公司作为国内日用化工及油脂化工领域龙头企业,在表面活性剂及油脂化学品生产销售

上具有优势地位,公司将采取以下措施,进一步提升公司的竞争力和盈利水平:

(1)公司将继续加大日用化工及油脂化工领域新产品、新技术及新工艺的开发利用,降低生产能耗,增加高附加值产品销售比重,改善公司产品毛利水平。

(2)日用化工及油脂化工产品的海外市场开拓具有较大空间,公司将继续加强海外销售团队建设,重点拓展海外市场,扩大新的业绩增长点。

(3)公司将继续加大对南通凯塔和杜达达的并购整合力度,重点关注棕榈油价格趋势,平衡产销规模和成本控制采购环节,保持合理的存货库存,防范存货跌价风险。

(4)公司将持续加强经营现金流管理,控制应收账款及存货资金占用规模,利用银行外汇保理等金融工具,降低应收账款保理成本,降低材料价格、外汇价格波动风险,进一步降低公司的财务成本。

我们认为,公司未来主营业务盈利能力不存在重大不确定性。

回复问题(3):

报告期内,公司经营业务主要集中在表面活性剂日用化工产品及油脂化学品的生产销售,同时提供环保工程、污水处理环保工程及运维服务。2017年度公司日用化工及油脂化工产品实现营业收入96,470,474,575.69元,占全部营业收入的比例达93.67%,公司经营现金流量净额主要受日用化工及油脂化工业务影响。

公司销售现金流量活性、油化等产品信息收入确认需满足以下条件:公司已根据合同约定将产品交付给购货方,且产品销售收入金额已确定,已经收回货款或取得了收款凭证且相关经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量。

公司对于日用化工、油脂化工客户进行分级管理并提供差异化的销售信用政策:(1)对于宝洁、联合利华、立白、纳爱斯等长期战略合作客户给予一定的赊销账期,采取按销售账期滚动结算方式;(2)对于稳定合作客户,通常给予一定的赊销信用额度,但在每一年度末需结清全部销售货款,次年对客户重新审核评价确定赊销额度;(3)对于其他中小客户,采取款到发货的销售政策;(4)对于出口业务,采取预收货款、信用证结算及到款后支付提单等方式结算。

根据上述产品收入确认及销售收入金额已确定,已经收回货款或取得了收款凭证且相关经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量,公司根据合同约定将产品销售报关、缴纳税款,并取得单,且产品销售收入入账确认,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量。

公司对于日用化工、油脂化工客户进行分级管理并提供差异化的销售信用政策:(1)对于宝洁、联合利华、立白、纳爱斯等长期战略合作客户给予一定的赊销账期,采取按销售账期滚动结算方式;(2)对于稳定合作客户,通常给予一定的赊销信用额度,但在每一年度末需结清全部销售货款,次年对客户重新审核评价确定赊销额度;(3)对于其他中小客户,采取款到发货的销售政策;(4)对于出口业务,采取预收货款、信用证结算及到款后支付提单等方式结算。

注:上述营业收入系按照商誉减值测试时的基准汇率(1人民币:2,072.71印尼卢比)的汇率折算得到。

资产收购时的估值报告中的收入预测情况如下:

项目	2015年-12月	2016年	2017年
主营业务收入	720,235,818	2,165,309,835	2,680,875,270
增长率	-	85.83%	21.50%

注:上述营业收入系按照商誉减值测试时的基准汇率(1人民币:2,158.56印尼卢比)的汇率折算得到。

由上表