

## 东莞捷荣技术股份有限公司 关于对公司 2017 年年报的问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏

东莞捷荣技术股份有限公司（以下简称“公司”）近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对东莞捷荣技术股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 277 号），公司董事会高度重视，对问询函中所提问题进行了认真核查和分析，现将有关问题及回复公告如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 15.20 亿元，同比下降 17.23%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 5,178.43 万元，同比下降 28.26%。你公司内销产品毛利率为 16.72%，比上年同期减少 6.17%，外销产品毛利率为 24.15%，比上年同期增加 28.15%。请结合报告期内下游市场需求环境的变化、公司客户拓展情况、原材料价格变动、同行业公司毛利率水平等，按内销、外销业务分别说明毛利率变化的原因及合理性，是否与手机终端市场发展趋势相一致。

### 回复：

报告期内，公司综合毛利率较去年略有提高，其中外销毛利率有一定提升，内销毛利率小幅下降，受益于外销业务的收入占比增加，综合毛利呈现小幅上升趋势。公司处于电子产品产业链的中游，下游市场的景气度以及上游原料价格的波动对公司毛利率均会产生影响。概括而言，报告期内，公司所处行业的上下游呈现如下情况。

智能终端行业竞争持续激烈，行业增速放缓，尤其是国内智能终端消费市

场，进入存量、换机时代，供过于求。IDC 数据显示，2017 年全球智能手机出货量共计 14.62 亿台，相比于 2016 年下降约 0.5%。根据中国信息通信研究院发布的《2017 年 12 月国内手机市场运行分析报告》，2017 年国内智能手机市场出货量出现了约 11.69% 的下滑，行业整体增速下滑对公司业绩产生了一定的不利影响；

其次，手机终端市场竞争激烈加剧对公司毛利率也产生了一定负面影响。前几大手机终端品牌厂商，尤其是国产手机市场竞争比较剧烈，部分终端客户因市场变化而导致部分订单变更需求，下游手机厂商的激烈竞争和成本压力也随之传导至上游的手机结构件厂商，国产手机的激烈竞争格局影响了公司的内销业务毛利率。

此外，公司的主要原材料为塑胶粒子、油漆及金属件，其中，塑胶粒子和油漆大多为石油化工类原材料。2017 年随着供给侧改革以及石油为主的大宗商品价格不断上涨，使得公司的原材料成本也有一定上升。公司通过增加加工工序，改进产品工艺等手段，增加结构件价值从而对冲原料价格上升的成本压力。

公司报告期内的毛利率情况如下表所示：

项目	2017 年度		2016 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
主营业务毛利率	18.79	99.58	17.53	99.35
其他业务毛利率	100	0.42	93.07	0.65
<b>综合毛利率</b>	<b>19.13</b>	<b>100</b>	<b>18.02</b>	<b>100</b>

公司的综合毛利率分别为 19.13% 和 18.02%，主要取决于主营业务毛利率水平。

#### 1、主营业务毛利率变动趋势分析：

公司 2017 年度主营业务毛利率 18.79% 高于 2016 年度主营业务毛利率 17.53%，主要是因为公司 2017 年精密结构件的毛利率高于 2016 年精密结构件的毛利率，且 2017 年主营业务的外销毛利率高于内销，具体分析见 2、3；

#### 2、主营业务按产品类别的毛利率分析：

项目	2017 年度		2016 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
精密结构件	18.60	88.19	17.37	87.72
精密模具	23.09	3.88	21.55	4.39
手机电脑配件代理	18.90	7.93	17.05	7.89
<b>主营业务毛利率</b>	<b>18.79</b>	<b>100</b>	<b>17.53</b>	<b>100</b>

公司 2017 年各产品毛利率略高于 2016 年，由于精密模具和手机电脑配件代理占收入比例不大，导致 2017 年毛利率高的原因还是由精密结构件所造成的。

### 3、国内外主营业务毛利率对比分析：

项目	2017 年度		2016 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
国内销售	16.20	67.37	17.20	79.77
国外销售	24.15	32.63	18.84	20.23
<b>主营业务毛利率</b>	<b>18.79</b>	<b>100</b>	<b>17.53</b>	<b>100</b>

公司 2017 年内销毛利率低于上年同期，主要受前文所述的下游行业景气度、竞争格局以及原材料成本上涨影响，虽然公司通过工序增加和工艺改进尽量增加产品价值，对冲了一部分上下游传导的价格压力，但内销毛利率仍出现了小幅下滑。

其次，经营层面，公司内销第一大客户发生变动。公司 2016 年第一大客户为华为终端（东莞）有限公司和华为终端有限公司（以下简称“华为”）。2017 年，华为项目主要向金属与玻璃转型，由于募投项目产能逐步投入尚需逐步磨合等多方面原因，公司暂时无法完全匹配华为的量产需求，导致华为的订单下降，公司将相应产能转移给包括 2017 年第一大客户东莞市欧珀精密电子有限公司（以下简称“欧珀”）等其他客户的需求。相应的机型发生变动，受量产规模、良品控制和不同机型不同产品的变化，毛利率也相应的出现了波动。

### 4、主营业务外销毛利率对比分析

客户名称	机型代码	2016年		2017年		标准良率	持续交货周期
		占外销收入比	实际良率	占外销收入比	实际良率		
客户一	机型 A	2.74%	81.45%	0.03%	85.04%	79.72%	28 个月
	机型 B	21.46%	85.60%	1.10%	91.00%	91.75%	26 个月
	机型 C			6.17%	79.24%	74.66%	8 个月
	机型 D			6.68%	87.70%	85.96%	10 个月
	其他机型	7.16%		4.53%			
客户二	机型 E	6.98%	86.87%	4.09%	88.37%	87.29%	23 个月
	机型 F	0.07%	37.45%	16.21%	73.14%	68.42%	16 个月
	其他机型	2.04%		1.03%			
客户三	机型 E			3.70%	88.37%	87.29%	18 个月
	机型 F			0.15%	73.14%	68.42%	16 个月
	其他机型			1.07%			
客户四	机型 G	0.01%	86.24%	4.27%	86.50%	79.94%	18 个月
小计		<b>40.45%</b>		<b>49.02%</b>			

公司外销毛利率高于上年同期，主要是因为公司 2017 年将重心放在能够稳定大规模量产的机型订单上，主动承接了更多的外销订单。外销订单的机型生命周期相对较长，有利于公司的加工设备的效率提升以及产品良率的提高，从而达到了较高的毛利水平。

具体来说，2017 年承接的机型 C 与机型 D 由于因工艺复杂，生产难度较大，拥有较高标准利润；同时，生产过程中品质管控严格，又集中在 2017 年行业旺季第四季度交货，公司产能利用率上升、生产人工效率提高、固定制造费用分摊率低，因此，机型 C 和机型 D，毛利率相较于其他机型偏高。加之 2017 年机型 A、机型 B、机型 E、机型 F、机型 G 属于比较成熟的机型，产品良品率控制在处于相对较高水平，这样也会导致该机型的毛利率偏高。

#### 5、公司与同行业公司的内外销毛利率对比如下：

2017 年 毛利率	劲胜精密	长盈精密	胜利精密	立讯精密	行业平均	本公司
内销	17.99%	24.10%	11.02%	23.71%	19.21%	16.72%
外销		24.10%	10.08%	19.34%	17.88%	24.15%

我公司内销毛利率水平略低于可比上市公司平均水平，主要与公司承接订单的机型有关，且与本公司业务最接近的上市公司劲胜精密的同类型业务毛利率 17.99%相仿。我公司外销毛利率高于可比上市公司平均水平，主要是我公司外销收入占营业收入比高于同行业其他公司，且收入集中在某几个大客户，部分机型的产品生命周期相对较长，相对长期稳定的同机型订单有利于发行人把产品良率控制在较高水平，从而达到较高的毛利水平。

注：劲胜精密与我公司最接近的“消费电子精密结构件”的产品毛利率为 17.99%。

**二、报告期内经营活动现金流量净额为-1.39 亿元，同比下降 237.60%，你公司解释为上年同期某大客户账期缩短，产生较大金额的正向现金流，且报告期内缩短对供应商的账期。**

**(1) 请详细说明该大客户近三年的账期政策及对你公司经营活动现金流量净额的影响数，说明上年同期账期缩短的原因，该大客户账期是否与行业通行账期一致；**

**(2) 请说明报告期内你公司缩短供应商账期的原因、对经营活动现金流量净额的影响数，该账期变化是否具有可持续性。**

**回复：**

该大客户为公司 2016 年第一大客户为华为。华为近三年的账期政策：2015 年 1 月-2016 年 9 月对应的账期政策是货到 90 天付款，2016 年 10 月-2017 年 12 月对应的账期政策是货到 60 天付款，即华为 2016 年 9 月份和 10 月份的货款在 12 月份到账，账期缩短对公司经营活动现金流量净额的影响数约为 9096 万。账期缩短的原因是我公司与华为的月交易额逐渐增加，资金占用比较严重，我公司向华为申请缩短账期，与行业内的通行账期一致。

2017 年，华为项目主要向金属与玻璃转型，由于募投项目产能逐步投入尚需逐步磨合等多方面原因，公司暂时无法完全匹配华为的量产需求，导致华为的订单下降，公司将相应产能转移给包括 2017 年第一大客户欧珀等其他客户的需求。欧珀的账期政策与华为调整后的账期政策相同，是收到发票后 60 天付款，每个月月初开具上个月对应发货的发票金额。2016 至 2017 年第一大客户的变化，未对公司 2017 年现金流产生重大不利的直接影响。

同时，本公司因华为 2016 年 10 月的账期缩短，华为对应的供应商的账期也会缩短，而供应商的账期一般长于客户的账期，供应商账期缩短导致供应商货款集中在 2017 年 1 月份支付，对经营活动现金流量净额的影响金额约为 4236 万元。其他客户对应的供应商账期未发生变化，且华为在 2017 年度销售额下降，该账期变化不具有可持续性。

此外，随着下游智能手机整体出货量出现下滑，行业内竞争加剧。各手机厂商为增加产品竞争力，满足消费者对手机外观、手感、功能等方面的需求升级，对结构件的加工工艺提出了更高的要求。我公司也主动对产品进行了工艺升级，增加了产品工序。例如：原来公司塑胶项目需经过注塑、喷涂、组装几道工序，现在为了增加美观度要求增加了抛光、打磨、CNC 工序。工序的增加也导致了生产周期的延长，从而增加了生产过程中的资金占用，财务上，也体现在存货余额较 2016 年增加了 1.26 亿，同比增加 35.48%，对经营性现金流量产生了较大影响。

**三、根据年报，报告期内你公司产品工艺升级，生产周期延长，存货周转率下降，期末存货金额为 4.83 亿元，较上年末上升 35.48%，其中自制半成品期末余额为 2.41 亿元。请说明你公司产品工艺变化的原因，并结合对应产品的销售和在手订单情况说明你公司生产周期延长对经营业绩预计产生的影响，你公司存货跌价准备是否计提充分。**

**回复：**

随着下游智能手机整体出货量出现下滑，行业内竞争加剧。各手机厂商为增加产品竞争力，满足消费者对手机外观、手感、功能等方面的需求升级，对结构件的加工工艺提出了更高的要求。我公司也主动对产品进行了工艺升级，增加了产品工序。例如：原来公司塑胶项目需经过注塑、喷涂、组装几道工序，现在为了增加美观度要求增加了抛光、打磨、CNC 工序。工艺延长造成期末自制半成品余额增加。

自制半成品按照完成工序统计期初期末数据对比如下图：

工序	期初余额	期末余额	期末增加额	期末增长比例	说明
注塑	18,344,631.69	62,990,256.78	44,645,625.09	243.37%	在注塑环节增加打磨
涂装	6,536,819.52	23,793,162.48	17,256,342.96	263.99%	为保证品质稳定，在涂装前再次打磨
真镀	5,325,953.27	11,230,788.44	5,904,835.17	110.87%	
压铸	-	1,186,221.54	1,186,221.54		
CNC	56,839,413.29	95,980,694.84	39,141,281.55	68.86%	结构塑胶增加 CNC 工序
冲压	1,116,388.42	479,780.37	-636,608.05	-57.02%	
丝印	1,711,446.57	7,136,069.58	5,424,623.01	316.96%	
外购	7,632,151.19	20,756,996.70	13,124,845.51	171.97%	
组装	5,315,837.88	12,914,037.83	7,598,199.95	142.94%	
总计	<b>102,822,641.83</b>	<b>236,468,008.57</b>	<b>133,645,366.74</b>	<b>129.98%</b>	

截止 2017 年 12 月 31 日，本公司的在手订单金额约为 3.2 亿元（不含税），自制半成品增加金额占期末在手订单的比例为 41.64%，2018 年第一季度的销售收入为 3.68 亿，2017 年年末的自制半成品在 2018 年第一季度末已基本消耗掉，工艺延长对我公司的经营业绩影响不大。

本公司按照库龄作为存货跌价准备的计提标准。由于公司生产的各种精密结构件是手机等消费电子产品的重要部件，不同客户、不同产品有不同的质量、性能以及结构配套要求，是一种定制化产品而非标准件产品；同时公司生产所需的各种原材料除塑胶粒子和油漆外也不具有通用性。由于手机更新换代较快，根据谨慎性原则，公司认为超过 90 天的除工模外的存货的可变现净值为 0，因此对超过 90 天的除工模外的存货将全额计提存货跌价准备；而工模成品由于都是为客户需求所开发，工模量产经客户确认后确认收入结转成本，因此在工模成品停产后全额计提存货跌价准备。

#### 1、公司近两年存货跌价准备计提比例

项目	2017 年度	2016 年度
存货跌价准备计提比例	3.96%	3.77%

由数据可知公司近两年存货跌价准备计提比例未发生重大变化。

## 2、会计师执行的审计程序：

会计师走访了报告期内新增的重大客户，询证主要交易额和问询工艺变更的事项，均无异常。会计师对本公司工厂的打磨和 CNC 车间进行现场观察，并拍照，确实存在此程序。

会计师取得本公司的成本核算政策；结合对本公司业务的了解与本公司财务总监进行访谈；复核一个月本公司成本的归集和结转的核算过程。经核查，本公司各成本项目的核算方法符合企业会计准则的相关要求和本公司的生产经营特点且能够一贯执行、成本发生依据充分、成本分配方法合理、成本结转正确。

会计师对存货期末的数量真实性进行核查，包括执行存货监盘程序，取得了本公司的盘点计划、盘点清单以及盘点结果，并实施了监盘程序。对未实施监盘的存货（主要是发出商品），执行了发函确认等替代程序。经核查，本公司各报告期末存货是真实存在的。

会计师取得了本公司的存货跌价准备政策，复核了存货跌价准备的计提情况，比较同行业上市公司存货跌价准备等资产减值准备计提情况。经核查，本公司已充足计提存货跌价准备。

**四、你公司 2015-2017 年净利润分别为 8,237.35 万元、7,218.58 万元和 5,178.43 万元，2018 年第一季度净利润为 813.56 万元，同比下降 50.05%。公司 2017 年首发募集资金中 3.4 亿元投入金属结构件生产项目，目前投资进度 58.08%。请结合目前公司产能利用率、产销率、产品工艺变化情况、新客户获取和在手订单情况说明继续推进金属结构件生产项目的必要性，首发募投资项目投资进度和效益是否与预期一致，募投项目可行性是否发生重大变化。**

### 回复：

本公司在建的金属结构件生产项目，系投资用于制造 5 寸至 15 寸金属外观结构件和精密结构组装件。旨在公司原有的塑胶结构件为主的基础上，进一步丰富产品结构，完善公司产品组成体系，增加公司的市场竞争力。关于金属结构件生产项目的必要性可从以下三个方面进行阐述说明：



### 1、产品适用性广

根据本公司金属结构件的募投规划，项目达产后，除可以生产 5 寸至 11 寸的 CNC 加工金属外观件、5 寸至 15 寸的冲压金属外观件以外，还可以批量生产注塑钢片、微小型精密结构件。其中金属外观件的尺寸范围广，可广泛应用于手机、平板电脑及其他各类型的智能终端。另外该项目涵盖了高速冲压及 CNC 加工两种不同的工艺路径，能够满足不同客户对产品精度和成本的不同需求，适用于高中低端的不同产品。注塑钢片和微小型精密结构件是电子产品结构件中不可或缺的部分。无论手机等产品的外观材质如何变化，均需要在内部搭配各种细小的金属件和注塑件，以满足强度、散热、增强信号等功能性要求，因此智能终端外观潮流的变化对这部分产能效益的影响较小。

### 2、技术升级需要

本公司金属结构件生产项目计划采购的设备包括多轴 CNC 加工设备、金属表面处理设备、激光设备以及一部分自动化设备。相比公司先前的金属件生产线，新设备在加工精度、加工效率以及自动化程度上均有不同程度的提高，能够更好的满足下游客户对产品的质量要求以及交付速度的要求。公司受产能和设备工艺限制，在加工旺季（如双十一、春节前）时会将部分工序通过外协方式生产。项目投产后，更多的工序可以由公司自身完成，有利于产品管控和交付速度的提升。

### 3、公司战略考量

本公司金属结构件生产项目计划采购的设备具有一定的通用性，除可以生产传统的纯金属外观件外，经调试后，还可以生产其他类金属的结构件以及能和其他材质融合使用的金属小件。2016 年末至 2017 年初，公司新增租赁的 350 台 CNC 逐步通过调试投入使用，CNC 设备总量从 500 台增加至 850 台。2017 年，相关设备生产的前述类金属件总量约为 10,841.85 万件，总产值约为 42,401.70 万元。2017 年短期内金属产能快速增加，但新开发金属类客户和项目开发需要逐步磨合投产，加上 2017 年行业整体景气度有所下降，2017 年平均产能利用率较上年有所下降，平均为 55.71%。随着公司的工艺成熟以及产能利用率的提高，公司 2018 年一季度类金属件总产值约为 12,391.12 万元，相比去

年同期增长 78.22%；公司 2018 年一季度金属件设备的产能利用率是 70.10%，较上年同期及上年全年平均也有较大增长。

此外，公司 2017 年已开发了 9 个涉及金属件采购的客户。随着公司在结构件领域的积累不断加深，在涉及金属件的下游领域也取得了一定的拓展成果。未来公司将从不同应用产品、不同应用功能及不同地域的客户等多方面进行业务开拓，以达到消化金属件产能的目的。

根据首发募投项目计划，金属结构件生产项目的建设期为 2 年，项目完全达产期为 3 年，公司自 2017 年 3 月上市以来，截至 2017 年 12 月 31 日，已累计投入 19,879.44 万元，投资进度为原计划的 58.08%，投资进度符合投资计划。由于项目未完全达产，因此尚不能完整计算效益，但公司 2017 年及 2018 年一季度已分别实现类金属件总产值 42,401.70 万元和 12,391.12 万元，符合公司自身的发展预期。

综上，本次金属结构件生产项目具备持续推进建设的必要性，募投项目可行性未发生重大变化。公司将密切关注市场变化及下游客户动向，积极开拓新的应用领域，根据市场形势妥善安排募集资金，从而维护广大中小股东利益。

**五、报告期期末你公司存在“其他应收款——单位往来”余额 76 万元，“其他应收款——个人往来”余额 117 万元，请详细说明相关款项的明细、形成原因、发生额，是否属于《中小企业板上市公司规范运作指引》规定的财务资助性质款项。**

**回复：**

“其他应收款—单位往来”余额 76 万元，明细主要为与房租租赁方的保证金和押金往来款，2017 年度基本无新发生额，不属于《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》规定的财务资助性质款项；“其他应收款——个人往来”余额 117 万元，明细为各公司销售人员和管理人员在年底借支的差旅费、业务招待费和备用金等，全年发生额约为 500 万人民币，系公司正常经营所需，不属于《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》规定的财务资助性质款项。

特此公告。

东莞捷荣技术股份有限公司

董 事 会

2018年6月12日