证券代码:600458 证券简称:时代新材 公告编号:临 2023-035

株洲时代新材料科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

株洲时代新材料科技股份有限公司于近期收到上海证券交易所《关于株洲时代新材料科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2023】0434号)(以下简称“问询函”),经公司及年审会计师核查,现将问询函内容回复披露如下:

一、关于盈利能力及季度波动。

年报显示,公司2020年至2022年分别实现营业收入150.8亿元、140.51亿元、150.35亿元;同期毛利率分别为17.78%、13.67%、12.14%,呈逐年下滑态势。报告期内,公司分季度分别实现营业收入38.01亿元、33.33亿元、34.16亿元、44.85亿元,其中第四季度显著高于前三季度;分季度扣非后净利润分别为0.47亿元、0.3亿元、0.51亿元、0.41亿元,基本保持平稳。

请公司:

(一)区分业务板块,结合公司产品及原材料价格变动、产品销售结构变化等具体情况,说明公司毛利率持续下降的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在差异,相关因素是否将持续影响公司盈利水平,并充分揭示风险;

回复:

公司主要业务涉及到轨道交通、工业与工程、风力发电、汽车零部件等领域,2022年公司分产品收入及占比情况如下表所示:

单位:万元

分产品	金额	收入占比
轨道交通	185,425	12.33%
工业与工程	164,878	10.97%
风力发电	536,665	35.69%
汽车零部件	557,164	37.06%
公司合并	1,503,488	100.00%

公司2020-2022年分板块的主要产品毛利率情况如下表所示:

项目	2020年	2021年	2022年
轨道交通	33.89%	31.83%	28.93%
工业与工程		27.55%	24.07%
风力发电	16.67%	8.52%	7.21%
汽车零部件	10.46%	7.78%	3.69%
公司合并	17.78%	13.67%	12.14%

公司2020年至2022年毛利率分别为17.78%、13.67%、12.14%,呈逐年下滑态势,具体如下:

轨道交通产品:

1、主要产品及构成情况

轨道交通板块收入主要受动车、城轨、地铁等车辆新造及检修需求的影响,主要产品包括空气弹簧、金属橡胶件、系统杆件等,主要产品2022年收入占比分别为31%、36%和15%。

2、毛利率下降原因

(1)销售结构变化:2020至2022年轨道交通市场国内需求减少,动车组新造从高峰期300余组缩减至年均几十组,城轨车辆新造从高峰期9000余辆缩减至6000余辆,动车及城轨市场配件销量下滑;同时,因客运相关车辆上线率不达预期,检修工作滞缓下滑近半数,导致公司检修业务量下降。公司轨道交通市场销售结构发生较大变化,上述毛利率较高的产品销售占比下降,影响毛利率连续两年累计降幅约3个百分比。

(2)出口产品毛利下降:2020至2022年国际物流价格波动,海外运费有明显上涨,同时受中美贸易以及美国、印度市场区域的低价竞争愈演愈烈的影响,公司出口产品价格走低,出口产品利润减少。另外,公司出口货物收入的计量主要有欧元和美元两种结算货币,2022年受汇率波动的影响,欧元兑人民币累计月度平均汇率由2021年的7.6522下降至7.0900,美元对人民币汇率由2021年的6.4536上升至6.7327,两者对出口收入总额影响对冲后仍影响出口产品毛利率下降约2个百分比。

(3)原材料成本上升:2020年下半年至2022年上半年大宗原材料价格持续高位,尤其是钢材价格,涨幅超过10%,公司采取择机囤货锁价消除了部分上涨的减利,但总体成本仍有上升。公司轨道交通产品近三年主要原材料行业价格变动如下表所示:

单位:元/吨

项目	2020年行业价格	2021年行业价格	2022年行业价格
钢材	5,199	6,657	5,925
天然胶	16,700	18,700	17,751

2023年轨道交通市场需求逐步回暖,但外部市场价格竞争仍较激烈,根据目前市场情况,预测轨道交通产品未来盈利能力趋于稳定。

3、行业对标公司情况

国内仅做轨道交通产品的上市公司较少,其中海达股份生产和销售的产品中包含轨道交通用产品,主要为橡胶件,通过公开信息查询到的其2020-2022年轨道交通用产品收入规模约为6.5-7亿元,占其收入总额的25%-30%,近三年毛利率也是逐年下降的,明细如下表所示:

可比公司同类产品	2020年	2021年	2022年
海达股份	24.86%	20.95%	16.65%
海达股份-轨道交通用产品	31.93%	29.28%	23.33%
时代新材-轨道交通	33.89%(注)	31.83%	28.93%

注:公司2020年毛利率为轨道交通板块、工业与工程板块的综合毛利率。

工业与工程产品:

1、主要产品及构成情况

工业与工程板块收入主要受铁路投资、地方城轨地铁投资以及桥梁建设等需求的影响,主要产品包括线路减振产品、桥建隔震产品和风电减振产品等,2022年主要产品收入占比分别为51%、30%和15%。

2、毛利率下降原因

(1)产品售价下降:2020至2022年随着高铁投资放缓,线路减振产品需求增长疲软,套靴、高铁聚氨酯扣件产品订单不足,竞争加剧,销售价格大幅下降;国内建筑隔震和城轨减振工程招投标进度放缓,民企竞争对手崛起,行业门槛进一步降低,部分民企采用低价搏杀策略抢夺市场份额,导致公司产品中标价格持续跳水,部分产品最大降幅超过30%。

(2)原材料成本上升:2021下半年至2022年三季度,钢材价格持续高位,主要原材料PA66及聚氨酯价格持续走高,平均价格涨幅超过20%。公司工业与工程产品近三年主要原材料行业价格变动如下表所示:

单位:元/吨

项目	2020年行业价格	2021年行业价格	2022年行业价格
钢材	5,199	6,657	5,925
天然胶	16,700	18,700	17,751
尼龙材料	24,091	29,188	28,334

2023年国内铁路投资回暖,市场机会增加,随着大宗原材料和钢材价格回落,公司工业与工程产品盈利能力有望回升。

3、行业对标公司情况

国内生产和销售与公司同类工业与工程产品的上市公司较少,公司选取海达股份作为对标公司。通过公开信息查询到的其2020-2022年综合毛利率和轨道交通用产品毛利率均呈下降趋势,详细情况如下表所示:

可比公司同类产品	2020年	2021年	2022年
海达股份	24.86%	20.95%	16.65%
海达股份-轨道交通用产品	31.93%	29.28%	23.33%
时代新材-工业与工程	33.89%(注)	27.55%	24.07%

注:公司2020年毛利率为轨道交通板块、工业与工程板块的综合毛利率。

风电产品:

1、毛利率下降原因

销售价格下降:2020年,受节点并网政策引发风电行业抢装的影响,公司风电叶片销量及收入大幅增长,产能利用率提升、产品结构升级、盈利能力提升,当年风电叶片毛利率达到16.67%。2021-2022年,风电行业市场需求回落,竞争愈发激烈,风电整机招标价格从2020年最高达到3000元/KW下降至2021年的1700元/KW左右,2022年更持续下降到1400元/KW左右,导致公司风电叶片销售价格也随之持续下降,公司风电产品毛利率下降。

近三年,公司风电叶片的毛利率,除2020年受行业政策的影响当年实现大幅提升外,其他年度的毛利率基本维持在8%左右,风电板块毛利率相对较低,但占公司整体收入体量大,能持续稳定为公司贡献一定的利润额。

根据目前市场情况,预测2023年叶片产品盈利能力较去年将有所提升,但由于售价、关键材料价格、生产的稳定性和新产能的投入等均对叶片产品毛利率有较大影响,实际情况可能与预测存在偏差。

2、行业对标公司情况

同行业可比公司中上市公司主要是中材科技,根据公开信息查询可知,近年来,其风电叶片毛利率也呈现出较大幅度的下降,如下表所示:

可比公司	2020年	2021年	2022年
中材科技-风电叶片	23.93%	15.76%	9.83%
时代新材-风力发电	16.67%	8.52%	7.21%

公司风电产品毛利率低于中材科技的原因主要是成本构成:公司风电板块采取的是轻资产的运营模式,绝大部分基地的厂房和堆场为租赁形式使用,一般来说,厂房租赁费会高于自建厂房的折旧费用。同时,中材科技拥有部分上游原材料的供应链,在材料供应链上存在一定优势。

汽车零部件产品:

1、主要产品及构成情况

公司汽车产品主要包括动力总成、底盘和塑料件,2022年收入占汽车板块收入比分别为41%、38%和21%。

2、毛利率下降原因

(1)原材料成本上升:受通货膨胀、全球汽车行业芯片短缺等多重因素影响,2021年部分原材料价格上涨,同时材料成本较高的塑料件产品占收入比上升,材料成本占收入比同比上升1.7个百分点,毛利率下降。2022年上半年大宗原材料价格持续高位,下半年有所回落,主要原材料价格较2020年平均涨幅超过30%。

根据公开信息查询到的汽车产品相关主要大宗原材料近三年平均价格如下表所示:

单位:元/吨

项目	2020年	2021年	2022年	数据来源
铝	14,197	18,910	19,990	https://www.smm.cn/
PA6	9,616	14,508	14,617	https://chemicals.woodmac.com/Content/Pages/client_home.aspx
PA66	17,745	32,765	24,770	https://chemicals.woodmac.com/Content/Pages/client_home.aspx
冷轧钢	4,359	5,957	4,892	https://www.smm.cn/
热轧钢	3,798	5,308	4,438	https://www.smm.cn/

(2)能源及物流成本上升:近两年来,受俄乌冲突等因素影响,能源及国际物流成本大幅增长,2022年较2020年增幅超过150%,导致公司汽车产品成本上升,毛利率出现持续下降。能源及物流成本变动情况如下表所示:

单位:万欧元

项目	2020年	2021年	2022年
能源费用	1,475	1,605	2,254
物流费用	1,486	2,101	2,405

注:能源费用包括水、煤、电、天然气、油等。

3、行业对标公司情况

汽车产品同行业境内上市公司主要有拓普集团、中鼎股份,为增强可比性,公司选取两家公司国外收入毛利率情况进行比较。对比可知,其毛利水平高于本公司,但近三年也呈现下降趋势,如下表所示:

项目	2020年	2021年	2022年
拓普集团	26.73%	23.77%	25.36%
中鼎股份	17.45%	16.21%	14.52%
时代新材-汽车零部件	10.46%	7.78%	3.69%

对比同行业公司,公司汽车产品毛利率较低的主要原因有以下两个方面。

(1)公司在资源布局、成本控制上有较大的优化空间,目前超过50%的产能以及50%的员工布局在德国、北美、法国等高成本国家,新材德国(博戈)欧美地区、亚太区收入占其总收入比分别为73%、27%。欧美地区的毛利率水平与竞争对手相比存在一定差异,亚太区毛利率水平与竞争对手差异较小。因此公司正在推动全球资源布局的优化,以降低成本。

(2)公司与中鼎、拓普在产品定位上存在较大的差异性,公司专注于橡胶金属件产品的研发、制造,产品附加值相对较低,而中鼎、拓普在产品多元化、产业链整合上投入资源较大,完成了从制品到系统件供应商的转型,在主机厂获得了更大的溢价空间。

2023年公司将加快亚太区的产能建设,在巩固既有战略客户的同时,大力拓展亚洲区市场,扩大新能源汽车零部件销售比例,汽车板块的经营情况有望得到改善,但短期内仍存在经营亏损及现金流短缺的风险。

(二)结合第四季度营业收入的构成、主要客户、合同签订时间、履约情况、收入确认方式及以往年度分季度变动趋势等,说明第四季度营收大幅增长的原因,与同行业可比公司是否存在差异。

回复:

1、近三年分季度收入变动情况及原因

近三年公司分季度收入变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	全年
2020年	231,678	341,998	427,970	506,365	1,508,012
2021年	378,633	384,033	313,151	329,245	1,405,062
2022年	380,072	333,331	341,570	448,515	1,503,488

2020年,公司全年收入150.8亿元,收入呈逐季递增态势,主要是风电产品收入的影响。受节点并网政策引发风电行业抢装的影响,公司2019年投产两个新工厂,2020年一季度模具开始陆续安装与调试,二季度开始产能逐步爬坡,公司风电叶片收入逐步增长,第四季度收入为26.2亿元,当季收入占风电板块全年收入的39%。

2021年,公司全年收入140.5亿元,下半年收入低于上半年,主要是汽车板块的影响。下半年受汽车行业缺芯影响,汽车零部件产品收入出现下滑,下半年收入较上半年减少6亿元;风电行业进入平价时代,客户需求稳定,公司当年没有新增产能投产,风电叶片产品收入较为平稳,各季度均维持在12亿元左右。

2022年,公司实现销售收入150.35亿元,其中第四季度收入44.85亿元,占年度收入总额的30%,主要是受风电收入波动的影响,其他板块产品收入较为均衡。2022年,风电第四季度收入达到19.4亿元,占风电板块全年收入的36%。

2、风电板块2022年第四季度收入增长原因

2022年分季度及2023年一季度公司风电叶片产值及销售情况如下表所示:

单位:万元

项目	2022年一季度	2022年二季度	2022年三季度	2022年四季度	2022年全年	2023年一季度
产值	1.96GW	1.87GW	2.40GW	4.99GW	11.22GW	3.29GW
订单	1.43GW	2.60GW	3.39GW	4.75GW	12.12GW	1.51GW
收入	138,762	108,559	95,074	194,270	536,665	139,826

从收入确认方式来看,公司与运达、远景、中车株洲所等战略客户一年签订一次或多次框架合同,具体项目产品的交货时间和数量以需方采购订单约定为准,公司在叶片产品经客户验收,且与产品相关的控制权转移给客户后确认收入。近年来公司与客户签署的销售协议约定有关交付条款没有发生实质性变化。

从客户订单角度分析,在风电平价的大背景下,2022年年初与客户价格谈判周期较长,一季度订单量偏低,第二季度至第四季度订单签订量呈逐步递增状态,2022年下半年订单签订量占全年的三分之二。

从自身产能方面和履约情况分析,为顺应风电行业机组大型化趋势,公司抓住转型期机遇,2022年初迅速决策大型叶片产能建设,二季度开始批量换型和产能爬坡,三季度开始逐步实现批量产能,四季度叶片产能达到全年最高,当季形成叶片产值4.99GW,占全年产值的44%,销量也达到了年度最高,公司第四季度风电叶片收入达到19.4亿元,占全年叶片收入的36%。

综上所述,受客户订单及自身产能的影响,2022年公司风电产品收入在第四季度实现大幅增长。

3、对标分析

2020年公司收入随季度逐步增加,2021年各季度收入较为均衡,2022年四季度收入增长明显,主要是受风电产品收入变动的影响。因此,公司选取风电行业可比公司中材科技进行对标分析。通过公开查询到的信息显示,可比公司2020-2022年收入季节性变动情况如下表所示:

单位:亿元

2020年	一季度	二季度	三季度	四季度
合并收入	28.89	47.35	53.61	58.80
其中:叶片收入	32.58		57.19	
2021年	一季度	二季度	三季度	四季度
合并收入	40.23	53.36	52.83	56.53
其中:叶片收入	30.37		39.39	
2022年	一季度	二季度	三季度	四季度
合并收入	46.62	52.58	47.81	74.08
其中:叶片收入	24.35		40.68	

对比可知,中材科技公司2020年收入逐季增长,2021年除一季度收入较低外其他季度收入较为均衡,2022年第四季度收入大幅增长,与公司情况变动基本一致。公司收入变动趋势与同行业相比不存在重大差异,不同年度间收入的季节性波动与行业政策、客户需求及公司自身产能建设密切相关。

会计师意见:

我们已阅读上述公司对毛利率持续下降的原因分析及第四季度营业收入大幅增长的原因分析等相关回复,基于我们对公司2022年度财务报表所执行的审计程序,没有发现公司的上述回复与我们在2022年度审计过程中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致。

二、关于经营性现金流。

年报显示,报告期公司经营活动产生的现金流量净额为-6.55亿元,2020年、2021年同期数分别为24.18亿元、2.56亿元,近三年连续大幅减少,且报告期同比由正转负。报告期内,公司分季度经营活动产生的现金流量净额-5.28亿元、-5.47亿元、-3.96亿元、8.15亿元,季度间波动较大。

请公司:

(一)结合采购销售模式、结算方式、回款政策等,说明第四季度经营活动产生现金流量净额显著高于前三季度的原因,公司回款是否存在季节性特征;

回复:

1、销售模式:公司销售模式主要为大客户模式加部分项目招投标形式,公司轨道交通市场客户主要集中于中车、ALSTON、GE、BT等大公司和主机厂;风电叶片主要客户为运达、远景、中车株洲所等头部企业;汽车产品市场客户主要集中于大众、戴姆勒、宝马、通用、ZF等大客户;工业与工程市场主要客户为铁建重工、铁科等大客户,同时会参与桥梁、LNG等项目招投标。

2、回款模式:公司与国内客户签署的销售合同约定的结算方式主要为电汇、银行承兑、商业承兑、云信等,但一般未明确约定现金结算的比例及金额,除风电叶片发货前有部分预付款,其他业务领域境内客户均为收货后挂账一定周期方可付款。2022年实际回款以非现金为主,公司应收账款的平均周转天数约为90天,商业票据期限约为6个月。公司与境外客户主要以CIF或FOB贸易模式,签署的销售合同约定的结算方式基本为现金,结算周期约为1-3个月。

根据公司的销售模式及回款模式,回款情况主要取决于与客户的关系,客户供应链付款信用,客户资金情况以及物流情况。

3、季节性回款情况:公司汽车产品市场以境外业务为主,没有明显的季节性特征。但是,公司轨道交通、工业与工程板块的客户主要为各大主机厂、铁路统招或路局等单位,由于铁路行业特点,项目或工程资金拨付等集中在年末;风电行业的季节性特征,下半年是公司风电叶片的发货高峰期,其中四季度为全年发货量最高点,占全年发货的35%-40%,现金回款也是全年最高点。

整体来看,受公司所处行业情况的影响,公司国内轨道交通、工业与工程和风电产品市场回款集中在年底,尤其是现金回款,呈现在第四季度较为集中的特征,第四季度经营性的现金流入较多。但在流出端,各项税费、职工薪酬、付现费用为公司刚性支出,为保证供应商及民营企业稳定,公司一般按合同约定支付货款及劳务费,经营性现金流出在月度相对较为均衡,所以第四季度经营活动现金净额较高。

(二)补充说明在连续三年营收规模基本稳定的情况下,公司经营活动产生现金流量净额逐年下降的原因、对公司持续经营能力的影响,以及公司的应对措施。

回复:

1、公司经营活动产生现金流量净额逐年下降的原因

公司经营活动现金流入主要为收到的货款、税费返还、政府补助及收回的各种保证金,经营活动现金流出主要为支付的材料采购款、劳务费用、员工薪酬、税费和缴存的各项保证金等。公司近三年的收入、经营性现金流变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	1,508,012	1,405,062	1,503,488
营业成本	1,239,945	1,212,923	1,321,037
经营活动现金流入小计	1,664,699	1,436,428	1,448,608
经营活动现金流出小计	1,422,880	1,410,791	1,514,157
经营活动产生的现金流量净额	241,819	25,637	-65,549

(1)分年度情况

2020年,受节点并网政策引发风电行业抢装的影响,公司风电产品事业部与客户的结算条款和信用政策发生较大调整,预收款增加,且现金回款大幅增长,公司合并的经营性现金流净额超过了24亿元,与当年净利润3.22亿元相比差异很大,导致公司2020年末应收/应付比发生很大变化,应付款项合计较应收款项多出14.5亿元,意味着公司在未来1-2年内,经营性产生的应付款项将超过账面应收回款项。至2022年末,公司应收款项合计大于应付款项,回到政策影响前2019年的水平。近四年,公司应收应付变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2019年末	2020年末	2021年末	2022年末
应收款项合计	468,376	440,476	525,775	606,045
应付款项合计	458,887	585,640	654,345	597,980
应收-应付	9,489	-145,164	-128,570	8,065
经营活动产生的现金流量净额	122,081	241,819	25,637	-65,549

注:应收款项含应收账款、应收票据和应收款项融资;应付款项包含应付账款、应付票据。

从整个现金流周期和结果来看,因行业政策变化,集中的大额现金回款体现在2020年,导致未来两年的经营性现金流入相对减少,分年度情况如下:

2021年公司收入较2020年减少10亿元,但经营性现金流入减少22.8亿元,而现金支出端,一方面受刚性支出和采购成本同比没有较大变动情况下,为保证供应链及民营企业稳定,公司需要按合同约定支付货款及劳务费;另一方面,公司通过增加商业票据、云信等非现金结算方式的比重,应对现金回款减少带来的影响。公司2021年经营性现金流净额为2.56亿元,与2020年相比是下降的。

2022年,公司完成收入150.3亿元,营业收入增加9.8亿元,但受现金回款影响,经营性现金流入仅增加1.2亿元,现金流入未与销售收入同比增加。而现金流出中各项税费、职工薪酬、付现费用等刚性支出以及随成本增长而支付的相关材料采购和劳务支出增加,再加上本期商业票据到期收付差额约-3.0亿元的影响,公司2022年经营性现金流净额为-6.55亿元。

(2)分产业情况

分产业来看,公司轨道交通市场近三年经营性净现金流相对比较稳定,风电和汽车产品市场变动较大。

风电市场:2020年公司风电叶片业务受益政策影响,收入实现翻番,同时因为行业地位不断上升,全年业务保持供不应求的模式,客户为保证交付,全年都采用提前下单支付预付款模式,风电产品市场2020年现金回款超过了45亿元,同比增加33亿元,故现金流情况良好。2021年风电产品市场进入平稳发展阶段,需求回落,现金回款同比减少32亿元,公司现金流减少;2022年,公司与对公司现金回款贡献率高的Vestas、Nordex等客户,没有了国内业务的合作,且风电市场竞争加剧,下游客户回款结构发生变化,风电产品市场客户现金回款比率进一步下降,现金回款减少,在其收入增加3.8亿元情况下,现金回款较上年同期减少7亿元。

汽车产品市场:近两年受汽车行业缺芯、俄乌冲突等因素的影响,原材料、能源及物流成本不断上涨,汽车板块亏损持续扩大,影响现金流,新材德国(博戈)经营性净现金流2021年同比减少2.6亿元,2022年同比减少1.68亿元。

综上所述,随着行业政策和市场环境的变化,对公司经营性现金流产生了较大的不利影响,近两年公司经营性净现金流出现了下降。

2、对公司持续经营能力的影响及公司的应对措施。

(1)影响分析:公司分为5大业务板块,经营范围涉及多个行业及领域,主要客户为大型国有企业、中车内部单位、各大行业主机厂、各路局、整车厂等大客户,近年来受行业政策的影响和回款的季节性周期影响,资金回收周期较长,但总体经营情况正常,信誉较好,除个别客户外相关款项无法收回的风险较小。且通过对近几年应收、应付变动情况分析,公司2022年末应收款项合计已大于应付款项,回归2019年末的正常水平,且公司银行授信额度充足,信用良好,公司2023年经营性现金流情况预计将有所好转,不会对公司未来资金周转和持续经营造成重大不利影响。

(2)应对措施:面对市场和行业的变化,公司在选择合作伙伴时,在保证产品利润水平的同时优先承接付款条件好、客户资信水平较高的客户。同时,加强日常营运资金管理,各业务单元做好现金流跟踪管理。一方面加强客户应收账款管理,持续开展责任状考核以及回款激励工作,激发业务回款动力,降低应收风险;另一方面从严控制现金支出,推广和充分利用供应链融资,优化资金使用效率,优化产业结构,逐步退出资金占用大且毛利低的行业。

会计师意见:

我们已阅读上述公司对第四季度经营活动产生现金流量净额显著高于前三季度的原因分析以及公司经营活动产生现金流量净额逐年下降的原因分析等相关回复,基于我们对公司2022年度财务报表所执行的审计程序,没有发现公司的上述回复与我们在2022年度审计过程中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致,公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

三、关于存款和贷款。

年报显示,公司货币资金及交易性金融资产期末余额合计20.82亿元,其中受限0.12亿元。货币资金期末余额中,在关联方中车财务有限公司期末存款1.82亿元。短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债等有息负债期末余额合计20.73亿元,同比增长30.38%,与货币资金及交易性金融资产期末合计数基本持平。报告期利息收入0.22亿元,利息支出0.67亿元。

请公司:

(一)结合货币资金的存款类型、期限、利率、日均余额等情况,说明利息收入与货币资金规模的匹配性,并单独列示公司在财务公司存款的相关情况;

回复:

2022年末,公司货币资金构成情况如下:

单位:万元

项目	金额
库存现金	6
银行存款	186,983
其他货币资金	1,225
交易性金融资产	20,000
资金合计	208,214
其中:存放在境外的款项总额	55,818

1、货币资金与利息收入的匹配性

2022年报告期内,公司货币资金包括零星现金、银行存款、受限银行保证金和结构性存款。银行存款类型与利息收入的匹配情况如下表所示:

单位:万元

项目	月平均余额(注1)	全年利息收入(注2)	收益率
货币资金	204,277	2,414	1.18%
减:零利率/低利率活期	53,273		
银行存款平均余额	151,004	2,414	1.60%
其中:银行定期存款	19,052	580	3.04%
交易性金融资产	8,750	258	2.95%

注1:月平均余额=报告期每月余额之和/期间月份数。

注2:含计入投资收益中的交易性金融资产利息收入258万元。

由于欧美等国家负利率的货币政策,公司控股子公司新材德国(博戈)、代尔克公司存放德国、美国、澳大利亚等国家的活期存款利率极低,甚至为负,测算平均收益率时将其从银行存款余额中予以扣除,剔除后公司银行存款报告期内的平均收益率为1.60%,处于央行公布的活期存款利率与3个月定存利率之间,货币资金与利息收入的匹配性是合理的。

2、公司在财务公司存款情况

2022年报告期内,公司与财务公司存款情况如下表所示:

单位:万元

期初余额	本期发生额		期末余额	日均存款余额	存款利率范围	利息收入
	合计存入金额	合计取出金额				
21,705.14	113,265.92	116,723.66	18,247.40	8,201.99	0.385%-1.95%	109.29

公司在财务公司的日均存款余额、期初期末余额,均在公司与财务公司签署的《金融服务框架协议》限额2.2亿元之内。

(二)结合公司业务模式、营运周期、日常运营所需资金水平等情况,并与同行业其他公司进行比较,说明公司在维持大额存款的同时,借入大额有息债务并承担大额存贷息差的原因及合理性,是否存在货币资金被其他方实际使用的情况。请年审会计师发表意见。

回复:

2022年末,公司货币资金、贷款分境外、境内情况如下表所示:

单位:万元

区域	货币资金	银行借款(注1)	存贷比例(注2)
境外	55,818	47,198	0.85
境内	152,397	120,552	0.79
合计	208,214	167,750	0.81

注1:含短期借款、长期借款及一年内到期的长期借款。

注2:存贷比例=银行借款/货币资金。

1、境外存贷情况及合理性说明

2022年报告期末,公司境外资产规模为51.94亿元,占公司总资产的比例为30.10%,境外资产主要来源于公司的境外新材德国(博戈)和代尔克公司,两家境外子公司为公司的控股或全资子公司,由于外汇管制及流通限制,公司对境外的资金和融资安排进行独立管理。2022年末,公司境外子公司的货币资金、贷款情况如下表所示:

单位:万元

单位	货币资金	银行借款	存贷比例
新材德国(博戈)	42,805	47,198	1.10
代尔克公司	13,013	0	0
合计	55,818	47,198	0.85

2022年末,公司境外的银行借款均是新材德国(博戈)的借款,代尔克公司无银行借款。从存贷比例来看,新材德国(博戈)货币资金较高,但该公司月度平均资金需求超5亿元,其中月度平均的各类材料及服务性采购支出为3.90亿元,薪酬支出1.14亿元,税费0.20亿元支出,综合考虑其他长期性资产的投资需求,其日常可支配的资金并不充裕,期末银行借款属于正常融资需求。

2、境内存贷情况及合理性说明

2022年末,公司境内货币资金、银行借款余额如下表所示:

单位:万元

项目	金额
货币资金	152,397
减:外币及受限的货币资金(注)	31,025
剔除外币及受限资金后货币资金	121,372
银行借款	120,552
存贷比例	0.79
存贷比例(剔除外币及受限资金)	0.99

注:由于境内外币资金主要是向境外客户销售取得的回款,受公司结汇策略的安排,形成期末暂未结汇的资金存留,受外汇境内流通政策影响,分析时予以剔除。

2022年末,公司剔除外币及受限资金后的货币资金余额为12.1亿元,与银行借款规模基本持平,主要是由于行业特点及自身发展需要导致的。

(1)营运资金需求

2022年公司境内主体月度平均经营性支出需求约为7.2亿元,其中各类材料及服务性采购支出为6.3亿元,薪酬支出为0.6亿元,税金类支出0.3亿元。首先,公司境内产业主要是风电板块、轨道交通和工业与工程板块,其中收入占比较高的风电板块,其所处行业供应商集中度较高,部分供应商要求预付部分或全部货款;其次,公司与境内客户的结算方式较为稳定,回款多数是以商业票据形式支付,且货款结算周期较长,回款季节性明显,主要回款期在6月和12月,次年1-2月回款比较少;最后,从公司借款需求提出、双方内部审批、合同签署到借款资金到位所需时间周期较长,月末资金余额除了考虑次月资金需求,还需要预留部分资金。

综上所述,公司需要综合考虑资金周转时间和未来资金计划,并在12月末这一时点保留一定的货币资金余额应对采购端与销售端的资金缺口。

(2)银行贷款结构

公司境内产业的经营规模逐年扩大,产能持续提升,投资资金、营运资金投入不断增加,报告期末银行借款12亿元,其中用于固定资产、股权投资等的长期借款8亿元,补充流动资金的短期借款4亿元。

3、可比公司存贷情况

公司经营范围涉及轨道交通、工业与工程、风力发电、汽车、高性能高分子材料等产业领域,属于跨多行业经营,难以在市场上找到完全的可比公司。考虑风力发电和汽车产业的收入规模合计占公司总收入规模的72.75%,选取中材科技、中鼎股份、拓普集团作为可比公司,根据公开信息查询其2022年末的存贷情况如下表所示:

单位:万元

项目	时代新材	中材科技	中鼎股份	拓普集团
营业收入	1,503,488	2,210,895	1,485,189	1,599,282
货币资金注	208,214	578,332	238,414	279,553
银行借款、应付债券	167,750	1,165,080	491,943	631,495
存贷比例	0.81	2.01	2.06	2.26
货币资金占收入比	13.8%	26.2%	16.1%	17.5%

注:货币资金均包含计入交易性金融资产中的银行存款产品。

对比同行业可比公司,其货币资金和贷款余额均高于公司,且货币资金占收入比也高于公司。本公司的外部借款主要用于匹配长期投资和按需补充日常流动资金需求。与可比公司相比,2022年末公司外部借款较少,且接近日常营运资金的需求量,期末存贷余额是合理的。

经自查,公司与本集团外其他单位不存在资金拆借情况;除日常存放在中车财务公司的存款及余额,其他应收控股股东中车株洲所对新材德国(博戈)第二笔增资款尚未到期形成非经营性的资金往来外,不存在关联方资金占用,与其他方的资金往来均为日常经营活动产生,不存在货币资金被其他方实际使用的情况。

会计师意见:

我们已阅读上述公司对货币资金的情况、利息收入与货币资金规模的匹配性、在财务公司存款的相关情况以及公司在维持大额存款的同时借入大额有息债务并承担大额存贷息差的原因分析以及不存在货币资金被其他方实际使用的情况的相关回复,基于我们对公司2022年度财务报表所执行的审计程序,没有发现公司的上述回复与我们在2022年度审计过程中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致。

四、关于应收账款及应收票据。

年报显示,公司报告期末应收账款、应收票据、应收款项融资合计60.6亿元,同比增长15.25%,且连续两年大幅增长,远高于营业收入增速。其中,应收账款期末账面余额32.62亿元,同比增长35.28%,其中账龄1-2年、4-5年应收账面余额分别同比增长115.15%、5421.98%。

请公司:

(一)补充披露各业务板块应收款项前五名对象的名称、是否关联方、交易时间及内容、交易金额、占对应板块收入的比例;

回复:

1、风电板块

公司风电板块应收款项前五名客户及交易情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	应收款项融资	应收票据	应收账款	应收合计	交易金额	收入占比	交易内容
客户1	35,777	12,883	41,194	89,854	140,061	25.05%	叶片、服务
客户2(关联方)	59,705	0	12,024	71,729	168,694	30.17%	叶片、服务
客户3	32,534	10,083	1,194	43,811	151,968	27.17%	叶片、服务
客户4	195	2,557	12,956	15,708	13,902	2.49%	叶片
客户5	0	1,000	13,182	14,182	1,615	0.29%	叶片
合计	128,211	26,522	80,550	235,283	476,240	85.16%	

2、轨道交通(含工业与工程)板块

公司轨道交通(含工业与工程)板块应收款项前五名客户及交易情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	应收款项融资	应收票据	应收账款	应收合计	交易金额	收入占比	交易内容
客户6(关联方)	7,780		3,191	10,971	9,262	2.64%	轨道交通产品
客户7(关联方)	24		9,267	9,291	7,159	2.04%	轨道交通产品
客户8	870		6,486	7,355	24,482	6.99%	轨道交通产品
客户9(关联方)	2,578	1,505	1,989	6,072	2,177	0.62%	轨道交通产品
客户10(关联方)	398	1,517	3,252	5,167	3,001	0.86%	轨道交通产品
合计	11,650	3,022	24,184	38,856	46,082	13.15%	

3、汽车板块

公司汽车板块应收款项前五名客户及交易情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	应收账款	应收合计	交易金额	收入占比	交易内容
客户11	14,693.77	14,693.77	94,203.68	16.76%	汽车零部件
客户12	4,981.31	4,981.31	79,856.75	14.20%	汽车零部件
客户13	3,624.44	3,624.44	17,270.15	3.07%	汽车零部件
客户14	3,072.48	3,072.48	11,035.29	1.96%	汽车零部件
客户15	3,560.29	3,560.29	48,872.24	8.69%	汽车零部件
合计	29,932.28	29,932.28	251,238.12	44.68%	

(二)结合客户结构、结算方式、信用政策、收入确认方式等变化情况,说明在收入规模基本稳定的情况下,应收款项规模连续增长的原因,并对比同行业公司说明合理性;

回复:

1、应收账款增长的原因

公司2022年收入150.3亿元,同比增加9.8亿元,应收款项合计60.6亿元,较期初增加8.0亿元,主要是应收账款的增加。明细如下表所示:

单位:万元

项目	2020年	2021年	2022年
应收票据	34,333	110,471	81,739
应收款项融资	173,782	189,554	214,142
应收账款	232,361	225,750	310,164
应收款项合计	440,476	525,775	606,045
营业收入合计	1,508,011	1,405,062	1,503,488

公司在收入确认、结算方式及信用政策上较往年没有大的变化,主要是受整体经济环境的影响,公司现金回款减少,更多的为客户开立或背书的银行承兑汇票等非现金回款。分板块来看,风电产品市场应收款项增加4.3亿元、汽车产品市场增加2.0亿元、轨道及其他市场增加1.7亿元。

(1)风电市场:2022年风电市场客户结构发生较大变化,公司与对公司现金回款贡献率高的Vestas、Nordex等客户,没有了国内业务的合作,且风电市场竞争加剧,下游客户回款结构发生变化,客户现金回款比率进一步下降,现金回款减少,公司风电市场2022年现金回款比率同比下降超过一半,加上第四季度为集中交付期,部分收入未形成回款,共同导致期末应收账款相较期初增加6.1亿元,应收款项合计增加4.3亿元。

(2)汽车市场:汽车产品市场应收款项的增长主要是应收账款的增加,主要原因是收入的增加,以及博戈无锡工厂爬产所致。2022年博戈无锡工厂全年销售收入约1.77亿元,较上年同期增加1.58亿元,因爬产原因,约80%的收入在下半年完成,其国内客户账期为90-120天,当年所产生的收入未能及时完成回款,导致应收账款增加。

2、同行业公司情况

同行业可比公司中材科技应收、收入变动情况如下表所示:

单位:万元

单位	期间	营业收入	应收账款	应收款项合计	应收款项占收入比
中材科技	2021年	2,029,539	395,618	868,563	42.80%
	2022年	2,210,895	553,621	980,756	44.36%
时代新材	2021年	1,405,062	225,750	525,775	37.42%
	2022年	1,503,488	310,164	606,045	40.31%

对比同行业中材科技,其收入增幅与公司相当,应收账款及应收款项增幅也均大于收入增幅,与公司情况是一致的。

(三)补充披露账龄一年以上应收账款对应的主要客户名称、具体业务、款项账龄、回款情况,说明中长期账龄应收账款比例大幅增长的原因及合理性,是否存在回款逾期的情况及无法收回的风险;

回复:

1、应收账款分账龄情况

2022年末,公司1年以上应收账款余额为3.90亿元,较期初增长1.35亿元,情况如下表所示。

单位:万元

账龄	期末账面余额	期初账面余额
1至2年	21,319	9,885
2至3年	5,899	4,339
3至4年	2,544	6,483
4至5年	5,025	91
5年以上	4,178	4,612
1年以上应收合计	38,966	25,411

其中,1-2年应收金额为2.13亿元,较期初增加1.14亿元,主要是公司客户哈电风能有限公司,因资金困难部分货款到期未支付,增加了公司一年以上应收账款11,357万元,公司于2022年末对该等应收账款计提1,000万元减值准备,详见公司公告临2023-008。

其中,4-5年的应收账款期末余额为5025万元,较期初增加4934万元,增幅5421.98%,主要是上年末3-4年的应收账款中察哈尔右翼后旗政府等客户未回款,滚动至本年末变为4-5年的应收账款,公司已对该等应收账款全额计提减值。

2、账龄一年以上主要客户情况

2022年末,公司账龄在1年以上中长账龄应收客户中,哈电风能有限公司、云南崇越减震科技有限公司、察哈尔右翼后旗政府、沃德思源集团有限公司等客户,一年以上应收账款余额为2.40亿元,因涉诉或出现合同违约,已发生减值风险,公司将其转入单项计提坏账损失;内蒙古北疆建筑有限公司账龄较长,存在回款风险,已全额计提减值准备。公司成立了专门的清收组,积极化解相关回款风险,但回收进度受诉讼案件进展、客户偿债能力等多种因素影响,暂无法准确预计具体回收时间和金额,但短期内全部收回的可能性较小,未来账龄将滚动增长,但总额不会增加。

其他1年以上应收账款余额为1.50亿元,客户主要集中在城轨、桥建等市场,受项目工程周期影响,回款周期较长,但客户大都为路局公司,资信情况较好,坏账风险较低,该部分应收账款随每年收入、回款情况波动变化,未来将基本维持这种账龄结构。

(四)结合中长期账龄应收款款的历史回款情况、对应客户资信情况、履约情况,说明坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

综上第(三)点分析所述,公司对于已涉诉或出现重大合同违约的客户应收账款,在资产负债表日已发生减值的,公司将其转入单项计提坏账损失。对于其他的应收账款,公司基于历史信用损失经验、使用准备矩阵计算应收账款的预期信用损失,按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司2022年末,应收账款原值为32.62亿元,其中一年以上应收账款原值合计为3.90亿元。期末公司累计计提应收账款坏账准备1.60亿元,其中单项计提减值准备1.20亿元。公司坏账准备计提充分。

会计师意见:

我们已阅读上述公司对应收款项的相关回复,基于我们对公司2022年度财务报表所执行的审计程序,没有发现公司的上述回复与我们在2022年度审计过程中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致,公司应收款项的坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定,坏账准备计提充分。

五、关于资金占用。

公司于2021年11月披露的收购公告显示,控股股东中车株洲电力机车研究所有限公司拟向公司子公司CRRCNewMaterialTechnologiesGmbH(以下简称新材德国(博戈))增资8500万欧元。根据协议安排,增资缴款拟分2期支付,第一笔3750万欧元在认购新股支付的发行价同时支付,第二笔4750万欧元在新材德国(博戈)商业登记簿中登记增资后的十二个月内支付。后续,公司一直未披露增资具体进展。本期年报及非经常性资金占用及其他关联资金往来情况表显示,截至报告期末,尚有3.53亿元增资款控股股东未完成实缴,性质为非经常性往来。

请公司:

(一)逐笔披露新材德国增资款缴纳情况,并对照协议约定说明控股股东是否存在逾期未缴纳情况;

回复:

1、增资协议相关内容

2021年11月,公司控股股东中车株洲所与公司子公司新材德国(博戈)签订增资扩股协议,中车株洲所向新材德国(博戈)增资8500万元,根据协议安排,增资缴款拟分2期支付,第一笔3750万欧元在认购新股支付的发行价同时支付,第二笔4750万欧元在新材德国(博戈)商业登记簿中登记增资后的十二个月内支付。(详见公告临2021-051)

2、增资款缴纳情况

2022年3月18日,新材德国(博戈)收到中车株洲所支付的首笔增资款3750万欧元。2022年4月12日,新材德国(博戈)完成商业登记。2023年4月11日,新材德国(博戈)收到中车株洲所支付的第二笔增资款4750万欧元,在增资协议约定的期限内公司控股股东中车株洲所已支付完毕,不存在控股股东逾期未缴纳的情况。

(二)说明控股股东长期未缴纳增资款,是否违反《上市公司监管指引第8号—上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第四条、第五条规定的资金占用情形,是否侵害上市公司及中小投资者利益;

回复:

2022年3月18日、2023年4月11号,公司控股股东中车株洲所分别按照增资扩股协议的约定,如期支付了增资款8500万欧元,不存在违反《上市公司监管指引第8号—上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第四条、第五条规定的资金占用情形。不存在侵害上市公司及中小投资者利益的情形。

会计师意见:

我们已阅读公司上述关于中车株洲所对新材德国(博戈)增资款缴纳情况以及控股股东长期未缴纳增资款情况等相关回复,没有发现公司的上述回复与我们在对公司2022年度财务报表执行审计工作中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致,根据协议,控股股东不存在逾期未缴纳的情况,不存在违反《上市公司监管指引第8号—上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第四条、第五条规定的资金占用情形。

(三)公司前期关于增资事项的信息披露是否存在不及时、不充分的情形,并进行相应补充更正。

回复:

公司已披露了增资协议的具体内容(详见公告临2021-051),根据增资协议安排,增资缴款分2期支付,第一笔3750万欧元已在认购新股支付的发行价时支付,第二笔4750万欧元在新材德国(博戈)商业登记簿中登记增资后的十二个月内支付。

后续关于增资款的缴纳均根据已披露的增资协议的安排如期完成:新材德国(博戈)在商业登记簿登记增资的时间为2022年4月12日,因此第二笔增资款的缴款期限为2022年4月12日后十二个月内,在年报报告期末及披露年报时缴款时限尚未到期,公司判断第二笔增资款不存在不及时到位的风险,且公司已于2023年4月11日按期收到第二笔增资款。

公司在已披露的增资协议中明确了中车株洲所增资款缴款计划,并实际按已披露的缴款计划如期收到缴款。公司在《2022年半年度报告》中披露了收到增资款的相关情况,但未以临时公告形式披露后续收到款项进展情况,公司存在阶段性进展披露不及时不充分的情形。

六、关于资产减值。

年报及前期公告显示,2014年9月,公司作价2.39亿欧元,通过子公司新材德国(博戈)收购采埃孚集团持有的橡胶和塑料事业部,增值率247.48%,形成商誉7.39亿元。新材德国(博戈)自2018年起连续亏损,近三年亏损额分别为-2.73亿元、-1.84亿元、-4.85亿元。公司于2019年度对上述商誉计提全额减值准备,在2020年度及本报告期分别计提资产减值准备912.8万欧元、700万欧元,影响净利润合计1.07亿元。另外,控股股东于2021年11月向新材德国(博戈)增资8500万欧元。

请公司:

(一)补充披露新材德国(博戈)近三年主要经营数据,结合产品结构、主要供应商及客户、产品及原材料价格变化、毛利率及费用率等情况,说明业绩持续亏损的原因,与同行业可比公司是否存在差异,是否具备持续经营能力,并充分提示风险;

回复:

1、业绩持续亏损的原因分析

新材德国(博戈)近三年主要经营数据如下表所示:

单位:万元

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入-欧元	67,093	71,905	79,153
营业收入-人民币	531,258	551,495	562,181
营业成本	476,387	509,014	541,684
期间费用(不含财务费用)	73,926	61,618	65,294
资产减值损失	6,897	-16	6,521
净利润	-27,307	-18,362	-48,514
毛利率	10.3%	7.7%	3.6%
期间费用占收入比	13.9%	11.2%	11.6%

从近三年经营数据来看,随着汽车行业的逐步复苏,新材德国(博戈)营业收入有所增长,但增幅较小,期间费用占收入比控制在比较合理范围且整体呈下降趋势,经营出现亏损的原因主要是毛利率逐年下降以及计提资产减值的影响,分年度情况如下:

(1)2020年,上半年受外部不利因素影响,新材德国(博戈)各工厂产能利用率不足,上下游客户及供应商停工减产,产业链供应紧张,直接或间接导致新材德国(博戈)营业收入规模较2019年下降15.6%;面对不利环境,虽新材德国(博戈)迅速推行各项降本举措,但仍不能弥补因收入下降带来毛利减少;同时,新材德国(博戈)管理层基于自身经营情况及未来订单预测,经资产减值测试,于2020年计提了长期资产减值912.8万欧元,新材德国(博戈)2020年净利润为人民币-2.7亿元。

(2)2021年,受汽车行业全球缺芯影响,部分原材料价格上涨,新材德国(博戈)毛利率进一步下降,由10.3%下降至7.7%,且与同期相比从政府处获得的政府补助减少约3,700万元人民币。面对艰难局面,公司积极与供应商展开谈判,寻求采购降本,并通过实行短时工作制、优化产品设计等多项措施实现降本增效,期间费用(不含财务费用)占收入比降至11.2%,但仍不能弥补成本上升带来的减利影响,新材德国(博戈)2021年净利润为-1.8亿元。

(3)2022年,随着汽车行业的逐步复苏,新材德国(博戈)持续加大传统汽车零部件行业市场开拓力度,获得了多个关键批量订单,同时顺应绿色新能源汽车发展的趋势,加快了战略转型,新材德国(博戈)营业收入有所增长,复合增长率(欧元)为8.62%。受俄乌冲突的影响,能源、原材料及物流成本大幅增长约5,730万欧元,经过与客户的积极沟通与争取,在取得约2,940万欧元的补偿后仍不能弥补因原材料涨价带来的减利,毛利率下降约4个百分比。公司为应对环境多变的不确定性,加强了对成本费用的管控力度,期间费用(不含财务费用)占收入比自2020年13.9%降低至2022年11.6%,但仍不能覆盖毛利减少带来的影响。2022年,新材德国(博戈)管理层基于自身未来经营情况预测,经资产减值测试后计提固定资产减值700万欧元。新材德国(博戈)2022年净利润为人民币-4.8亿元。

2、与同行业对比情况

汽车产品同行业境内上市公司主要有拓普集团、中鼎股份,两家公司注册地和主要经营地均在国内。通过公开信息查询到上述两家公司2020-2022年经营情况如下表所示:

(1)拓普集团

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	651,109	1,146,269	1,599,282
营业成本	503,401	918,408	1,253,600
期间费用(不含财务费用)	71,182	95,499	139,424
净利润	63,013	101,783	169,897
毛利率	22.69%	19.88%	21.61%
其中:国外毛利率	26.73%	23.77%	25.36%
期间费用占收入比	10.93%	8.33%	8.72%

(2)中鼎股份

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	1,154,832	1,280,144	1,485,189
营业成本	893,243	997,139	1,175,285
期间费用(不含财务费用)	179,728	179,239	193,839
净利润	49,654	94,781	94,604
毛利率	22.65%	22.11%	20.87%
其中:国外毛利率	17.45%	16.21%	14.52%
期间费用占收入比	15.56%	14.00%	13.05%

通过与上述两家上市公司对比,2020-2022年新材德国(博戈)在收入规模、毛利率上与其存在一定差距,但从变化趋势上看,新材德国(博戈)营业收入、毛利率、期间费用占收入比与两家上市公司基本一致。对比同行业公司,公司汽车产品毛利率较低的原因已在“问题一、关于盈利能力及季度波动。(一)区分业务板块,结合公司产品及原材料价格变动、产品销售结构变化等具体情况,说明公司毛利率持续下降的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在差异,相关因素是否将持续影响公司盈利水平,并充分揭示风险”中详细阐述。

3、持续经营能力分析

面对众多不利局面,新材德国(博戈)将持续加大传统汽车零部件行业市场开拓力度,同时顺应绿色新能源汽车发展的趋势,加快战略转型。积极向客户申请原材料价格补偿,对冲原材料价格上涨的负面影响,同时与供应商展开谈判,寻求采购降本,并通过工厂生产效率提升、优化产品设计以及加大低成本地区产能利用率等多项措施积极降本减亏。2023年,公司将持续推进德国地区重组工作,加快亚太区的产能建设,在巩固既有战略客户的同时,大力拓展亚洲区市场,扩大新能源汽车零部件销售比例,推进产品结构转型升级,改善盈利能力。

4、风险提示

随着新能源汽车市场的不断增长,国内外各大汽车零部件厂商都在加大研发投入和生产投入,随着产品转型和升级进度的加快,汽车零部件市场势必将面临更为激烈的竞争。同时,因全球经济持续低迷,能源价格、大宗商品价格、物流费用仍在较高位置,地缘政治危机导致供应链风险,传统汽车市场整体恢复缓慢,新材德国(博戈)的经营将持续承压,同时德国地区重组、亚太区产能建设、产品结构转型升级等重大举措的推进与落地,并达到预期效果,仍需一定的时间周期。新材德国(博戈)短期内依然存在经营亏损与现金流短缺风险。

会计师意见:

我们已阅读上述公司对新材德国(博戈)业绩持续亏损原因及持续经营能力分析等相关回复,基于我们对公司2022年度财务报表所执行的审计程序,没有发现公司的上述回复与我们在2022年度审计过程中所获取的资料及了解的情况存在重大不一致,新材德国(博戈)的持续经营能力不存在重大不确定性。

(二)说明新材德国在资金、业务、技术等方面对上市公司的依赖情况,以及新材德国对上市公司的利润贡献度;

回复:

新材德国在资金、业务、技术等方面有自身独立运行的体系。在资金方面,为支持新材德国(博戈)的可持续发展,公司控股股东中车株洲所向新材德国(博戈)增资8500万元;公司于2022年5月通过内保外贷的方式帮助新材德国(博戈)取得外部贷款4000万欧元;2022年8月向新材德国(博戈)提供新增股东贷款500万欧元,贷款余额为2000万欧元。在业务与技术方面,时代新材与有新材德国(博戈)一定的协同关系:在业务方面,新材德国与众多汽车整车厂保持着紧密的联系,产品服务于全球TOP20的主机厂中的19家,有着独立的销售和采购渠道,公司正在与其共同推进采购和营销资源的共享与协同;在技术方面,新材德国(博戈)拥有减振降噪和轻量化技术,结合公司先进高分子材料研发平台和新材德国(博戈)应用创新能力,可持续推出创新产品。

近年来,新材德国(博戈)先后受到行业下行、缺芯以及俄乌冲突等外部不利因素的影响,经营持续承压。但结合时代新材中长期发展战略和定位,新材德国(博戈)仍是新材深度拓展汽车减振产业和新材料产业的重要载体,中国自主品牌的电动化转型也能给新材德国(博戈)未来发展带来更多机遇。同时,新材德国(博戈)也将为公司其他产业的发展提供国际化平台支撑。

(三)说明在新材德国盈利能力薄弱、业绩持续下滑的情况下,控股股东增资的原因和主要考虑,以及新材德国后续为提振主业、改善经营的应对措施。

回复:

1、控股股东增资的原因和主要考虑

控股股东增资新材德国(博戈)主要是基于以下两方面的原因和考虑:

(1)提升新材德国(博戈)及上市公司经营质量

2019年至2021年,随着汽车行业的下行等诸多不利因素,新材德国(博戈)的经营持续承压,同时汽车行业也迎来了新能源汽车发展的机遇期。针对新材德国(博戈)面临的机遇与挑战,公司控股股东中车株洲所参股投资主要为帮助其应对不利的外部环境,补充其发展所需资金,支持其新市场、新产品等战略布局的调整,支持其建设低成本地区产能以及发展中国区业务,促进新材德国(博戈)及上市公司层面经营质量的改善。

(2)控股股东自身产业发展的需要

公司控股股东中车株洲所凭借在电气电子技术、新材料技术方面的长期沉淀,已经形成了较为完整的上、中、下游汽车全产业链,包括汽车减振与轻量化材料产品、汽车IGBT、汽车电机、电驱、动力总成、控制总成、传动总成与储能总成、新能源整车制造。汽车产业是其未来重点发展产业之一。本次控股股东中车株洲所对新材德国(博戈)进行参股投资,可以通过资本纽带实现更深度的产业协同,对其自身拓展汽车产业起到积极的作用。

2、为提振主业、改善经营的应对措施

(1)提升经营效率:加快无锡工厂的产能爬坡速度,提高新材德国(博戈)在全球的生产能力与经营效率。坚持高质量发展的经营理念,从管理模式、生产效率以及产业链优化等方面推进全面产业转型升级。推动全球供应链降本、客户协同发展等专项举措,并持续强化全球运营管控与效率提升,通过以上举措,新材德国(博戈)的成本结构得到大幅改善,助力新材德国(博戈)经营业绩的显著提高。

(2)加强市场拓展:面对全球严峻形势,积极挖掘市场机会、拓展业务范围;在稳固既有战略客户的基础上,突破二线豪华、自主高端等一系列品牌,进一步拓展新能源客户;全力提升中国区业务规模,加强中国区研发与市场资源投入,实行产品差异化、服务快速化、客户本土化的发展战略。在做好新客户拓展的同时,要尽力维护好欧美关系大客户。坚持全球信息/资源共享,保证稳定生产和供货。加强与国内大客户的关系维系,及时响应客户的需求。

(3)优化产品结构:为顺应汽车行业“新四化”的转型变革,持续加强对新能源汽车零部件产品的研发及优化。大力拓展面对新能源汽车的轻量化新产品,开发应用于汽车车身各部位的结构性部件;继续稳固高性能减振产品的市场份额,持续改善产品性能提升市场竞争力;积极提升面向未来双碳趋势的研发创新能力,打造绿色低碳的产品组合。发力“系统化+轻量化”,即从零件供应商升级为系统件供应商。电动化及双碳趋势下,通过聚焦发展基于轻量化新材料技术能力,实现产品升级。

(4)优化公司管控:推动新材德国(博戈)组织架构变革,建设全球服务共享中心,加快在斯洛伐克、中国等低成本地区建设的共享职能的建设工作。积极建立公司与新材德国(博戈)协同发展体系,推动新材与新材德国(博戈)在供应链开发、市场开拓等方面的业务协同;探索并制定海外业务协同发展战略,发挥中车品牌影响力,推动区域协同发展体制机制建立。

株洲时代新材料科技股份有限公司董事会

2023年5月30日

证券代码:688662 证券简称:富信科技 公告编号:2023-028

广东富信科技股份有限公司关于收到上海证券交易所问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

广东富信科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年5月29日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于对广东富信科技股份有限公司收到客户启动ABCs程序事项的问询函》(上证科创公函【2023】0177号,以下简称“《问询函》”),具体内容如下:

“广东富信科技股份有限公司:

2023年5月26日,你公司披露《关于收到客户已启动ABCs程序通知的提示性公告》。经事后审核,根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第14.1.1条,请你公司就如下信息予以核实并补充披露。

一、公告显示,公司于近日收到中国信用出口保险公司(以下简称“中信保”)关于客户Sleepme Inc.(原为“KryoInc.”,以下简称“Sleepme”)已启动Assignment for the Benefit of Creditors(即“为债权人利益之转让”,简称“ABCs”)程序的邮件通知。Sleepme是公司近年来的前五大客户之一,且是公司2022年和2020年的第一大客户,年度销售额分别为10,405.39万元、3,046.08万元,占当年营业收入比重分别为20.76%、12.24%。

请你公司:(1)补充披露获知相关信息的具体时间和方式、Sleepme目前的存续状态以及持续经营风险;(2)补充披露Sleepme启动ABCs的具体原因、开始时间、具体流程和关键时间节点,以及截至目前受让人有购买资产意向的机构或个人买方的进展情况;(3)补充披露截至目前Sleepme的在手订单执行情况、相关存货情况及对应存货的减值准备计提情况,说明是否计提充分;(4)结合Sleepme在2023年收入确认情况及订单执行情况,预估后续合作情况及合理性。

二、公告显示,截至本公告披露日,公司对Sleepme的应收账款余额合计4,821.86万元,坏账准备余额为239.24万元,其中信用期内坏账准备计提金额为75.48万元,信用期外坏账准备计提金额为163.76万元。

请你公司:(1)补充披露上述应收账款的具体情况,包括交易内容及背景、合同签订时间、合同约定的付款期限、逾期时长、收入确认时间,说明相关收入确认是否符合会计准则;(2)补充披露2022年和2023年一季度对Sleepme计提坏账准备情况和依据,结合客户履约能力、最后收到客户货款时间、知悉相关情况的时间节点,说明公司前期是否发现异常情形,是否存在坏账计提不充分的情形;(3)补充披露2022年度和2023一季度前五大应收账款欠款方的名称、客户类型、销售产品、销售收入金额、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、坏账准备计提情况,说明坏账准备计提是否充分、计提比例与同行业可比公司相比是否存在重大差异。

三、公告显示,公司已在中信保投保300万美元,折合人民币约2,100万元,中信保对公司的理赔程序正在审批中。如赔付后的应收账款余额(约3,100万元)无法全部或部分收回,公司将对该部分款项全额或部分计提坏账准备。

请你公司:(1)补充披露中信保等保险机构的投保情况,包括主要合同约定、约定投保金额、保单最高赔偿金额、保险费率、实际赔付金额及比例、保险期限等;(2)补充披露上市以来,从上述保险机构的获赔情况以及对应的主要客户和事项,是否存在外销客户未获得信用保险公司承保的情形;(3)补充披露中信保的理赔流程及进度情况,初步判断并说明后期获得保险赔偿的可能性、赔偿时间、赔偿金额、会计处理方式;(4)结合当前的客户情况,分情况说明对公司经营业绩的影响及公司应对措施,并充分提示风险。

四、2022年报显示,公司前五大客户销售额为20,966.56万元,占年度销售总额的41.83%,第一大客户的营收比重从2021年的15.23%提升至20.76%。

请你公司:(1)补充披露2022年及2023年一季度的境内和境外前五大客户名称、是否为新进入前五大客户,是否存在关联关系、资信情况、销售金额及占比、销售额同比变化情况及原因、相关应收账款余额及账龄、截至目前回款情况;(2)补充说明前五名客户与前五大应收账款欠款方是否匹配,及其原因和合理性;(3)结合上述情况,说明其他客户是否存在Sleepme类似情形以及可能性。

请你公司保荐机构、年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请公司收到本问询函后,于6月12日之前披露对本问询函的回复。”

公司将和保荐机构、年审会计师按照上述《问询函》的要求,对《问询函》所涉及的问题进行回复,并及时履行信息披露义务。敬请广大投资者关注公司后续公告,注意投资风险。

特此公告。

广东富信科技股份有限公司

董事会

2023年5月30日