

**深圳信隆实业股份有限公司
关于 2014 年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的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳信隆实业股份有限公司（简称：公司）于近日收到深圳证券交易所《关于对深圳信隆实业股份有限公司2014年年报的问询函》（中小板年报问询函【2015】第 181 号）。公司对问询函中所列示的各项询问逐一进行了核实和分析，并已按照相关要求向深圳证券交易所作出了回复，现将回复内容公告如下：

问题 1：你公司 2013、2014 年归属于上市公司股东的净利润分别为 422 万、519 万，扣非后归属于上市公司股东净利润分别为-1332 万、392 万，请结合同行业公司情况，分析说明公司相比 2012 年，近两年扣非后业绩下滑的原因。

回复：

近二年公司业绩出现明显下滑，尤其 2013 年扣非后归属于上市公司股东的净利润仅为-1332 万，这主要原因：一方面系 2013 年人民币兑美元汇率升值 3%导致汇兑损失增加 1000 多万元，另一方面系人工及制费成本不断上升，以及外销收入下降导致所有产品整体毛利率下降，使得公司业绩下滑，这从以下 2 个方面进行分析：

1、收入分区域比较分析

项目	2014 年		2013 年		2012 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销收入	1,064,826,144.13	66.80%	971,769,990.80	67.25%	1,123,961,262.73	73.90%
内销收入	529,234,264.49	33.20%	473,341,461.47	32.75%	396,960,641.05	26.10%
合计	1,594,060,408.62	100.00%	1,445,111,452.27	100.00%	1,520,921,903.78	100.00%
毛利率	14.15%		13.51%		16.46%	

如上表所列，受欧债危机影响，公司外销收入 13、14 年均有一定程度的减少，由于内销产品目前多以低端铁制产品为主，产品定位低，不比外销中高端产品毛利率高，

故虽然总收入波动不大，但拉低了公司整体毛利率。

2、收入分品种比较分析

项目	2014 年		2013 年		2012 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
自行车零配件	953,630,338.99	14.45%	926,376,369.87	14.12%	974,986,828.43	15.34%
运动器材	294,916,042.50	14.24%	217,590,689.77	12.46%	312,561,418.75	20.74%
康复器材	206,765,494.35	19.35%	187,495,398.67	18.97%	160,003,358.91	21.45%
钢铁管	138,748,532.78	4.18%	113,648,993.96	1.63%	73,370,297.69	2.14%
合计	1,594,060,408.62	14.15%	1,445,111,452.27	13.51%	1,520,921,903.78	16.46%

如上表所列，自行车零配件、运动器材产品 14 年收入均较 12 年有所下降，参照前述收入分区域可见，收入减少的部分系外销中高端产品，且人工成本近年来不断调涨，虽然 2012 年至 2014 年钢铁管和铝管采购价格均有所下降，但各产品的毛利率仍然有不同程度的下降；

另外，运动器材和康复器材不同于自行车零配件，其原材料中不仅包含钢铁管和铝管，还包含众多其他材料及配件（如外购轮子等），随着物价上涨，此部分材料及配件不断上涨，导致运动器材和康复器材毛利率降幅大于自行车零配件。综上，产品整体毛利率的下降，导致公司近二年业绩下滑。

公司系目前在国内上市唯一一家专业从事自行车零配件及运动器材生产及销售的公司（捷安特为整车销售商），故暂无法获取其他同行业公司资料。

问题 2：报告期内，你公司向关联方信隆车料工业股份有限公司（以下简称“信隆车料”）销售自行车配件等产品，销售金额累计为 7593 万元，请你公司详细说明对关联方信隆车料销售产品的定价公允性，包括但不限于与同类产品向信隆车料与第三方销售的毛利率、销售净利率的比较，并说明你公司在对关联方销售定价公允性的内控流程及有效性。

回复：

1、关联销售内容：

公司向信隆车料工业股份有限公司（以下简称“台湾信隆”）销售的主要产品为自行车零配件、运动器材，2013 年、2014 年销售金额及占比列示如下：

关联方	关联交易内容	2014 年	占收入比例	2013 年	占收入比例
信隆车料工业股份有限公司	销售商品	75,937,886.16	4.76%	80,982,054.16	5.59%

2、关联销售的必要性

台湾地区的自行车整车装配厂对自行车零配件产品需求品种较多，且一般采用JIT（及时供货）的方式采购。由于本公司在台湾地区尚未设立子公司及分支机构，而信隆车料具有保税仓库的资格，因此公司通过信隆车料将产品销售给当地的整车厂，既可免除客户的进口税，降低客户的进口成本，又能分批少量及时供货，满足客户需求。该项关联销售将在未来的较长时期内持续存在。

3、关联交易的内控流程

根据相关法律法规要求，公司制订了关联方交易制度，该制度针对关联方交易事项作出了具体规定，并在日常交易中做到了严格遵守。根据制度要求公司与台湾信隆签订了《委托信隆车料工业股份有限公司销售产品合同》，该关联销售协议业经2013年度股东大会审议通过。

4、关联交易价格的公允性、有效性

依据公司与台湾信隆签订的《委托信隆车料工业股份有限公司销售产品合同》，向台湾信隆销售产品的价格严格按产品销售时市场价格执行。产品毛利率参考其他外销客户，各品种产品销售的综合毛利率约为17%。抽取2014年度部分公司与台湾信隆销售的产品价格与第三方销售价格比较列示如下：

单位：人民币元

序号	品名规格	客户代号	出货日期	销售单价
1	车手 MTB-AL-110PP(EN-M)	台湾信隆	2014-04-12	11.09
		第三方	—	10.76~11.97
2	车手 MTB-AL-101BTFOV	台湾信隆	2014-11-12	19.38
		第三方	—	19.12~19.70
3	车手 NR-14(EN-C)	台湾信隆	2014-04-30	7.76
		第三方	—	7.38~8.59
4	立管 HA-C40-2	台湾信隆	2014-05-17	10.39
		第三方	—	10.16~14.16
5	前叉 106-28"	台湾信隆	2014-02-27	159.20
		第三方	—	155.04~172.79
6	前叉 386-26"	台湾信隆	2014-11-22	54.50
		第三方	—	51.94~59.68
7	前叉 595S(AMS)ML/0-650B	台湾信隆	2014-12-22	122.59
		第三方	—	122.43~138.08
8	三轮车 Z-306A	台湾信隆	2014-04-30	399.77
		第三方	—	378.59~420.31

上表显示本公司销售给台湾信隆产品价格与销售给第三方基本保持一致，可见

关联销售按照公平市场原则定价。

公司通过向台湾信隆销售相关产品，有利于公司巩固和发展台湾地区的业务，以上关联交易不存在损害上市公司的情况。另外，公司关联销售占同类交易额的比例较小，不会对公司的独立性产生影响，公司的主营业务不会因此类交易而对关联人形成依赖。

问题 3：你公司子公司天津信隆实业有限公司、太仓信隆车料有限公司报告期分别亏损 2132 万元、1685 万元，请分析说明上述子公司连续 5 年亏损的原因。

回复：

公司属于传统制造业，主要业务为生产和销售自行车零配件、运动及康复器材，近二十年的发展，目前已成为全球最大的自行车零配件生产厂商，与世界前几大整车厂及贸易商(如捷安特、迪卡侬等)均保持着优异的合作关系。但由于公司主要是以 OEM 和 ODM 为主，故相比整车厂而言，毛利率偏低，易受到市场环境(如欧债危机、人民币升值等)和社会环境（物价上涨、薪资调增）等因素的影响，投资回收期较长。随着国内自行车产业的发展，中国华南、华东和华北已经形成了三大主要自行车产业基地，公司为了实现做大、做强的目标，完成产业战略布局，公司先后在上述地区设立了深圳信隆、太仓信隆和天津信隆三个主要生产基地。

①天津信隆实业有限公司：

天津信隆是基于公司占领华北市场的目的而设立，主要从事自行车零配件和运动器材的国内销售业务，天津信隆于 2011 年 10 月开始投产，在公司管理层的努力下，近年来销售收入已从 2011 年的月均不足 1000 万元增长到 2014 年度销售收入月均超 3000 万元。投产至今连续亏损的主要原因系受到各项固定支出较高（其中固定资产累计折旧及无形资产摊销 1700 多万元，利息支出 1400 多万元）、物价上涨过快以及员工调薪等因素的影响，2014 年虽然亏损了 2132 万元，但相比 2012 年亏损 3886 万元，2013 年亏损 2205 万元，利润持续增长。未来公司将继续扩大市场份额，与主要客户(如捷安特、泰美集团（泰美、爱玛、美林娜）等)进一步保持良好的合作关系，提升利润率。

②太仓信隆车料有限公司：

太仓信隆是基于公司占领华东市场的目的而设立，与天津信隆经营范围基本相似。在经营中发现，与之相邻的镡成车料（昆山）有限公司（以下简称“昆山镡成”）由于

两者相距较近（一个在太仓，一个在昆山），且生产的产品和客户大多类似，使得 2008 年前两家之间价格战不断。为了能够更好的发展华东市场，整合现有资源，2008 年公司收购了昆山镹成，但由于行业进入门槛低，国内厂商恶性低价竞争严重，公司市场开拓的目标未能达成，加之国内持续通胀，各项成本如人工、能源不断上涨，以致并购后两家公司均无法实现盈利。鉴于以上情况，经公司管理层研究后决定，将深圳信隆所持有的昆山镹成股权全部转让，同时将其优质生产设备及人员转移至太仓信隆，以整合业务资源及降低管理成本，该转让手续已在 2013 年末完成。由于 2014 年度为公司生产线及新进人员的整合期，故 2014 年度虽然实现收入 2.35 亿元，较 2013 年度增长了约 27%，但仍然亏损。

特此公告。

深圳信隆实业股份有限公司

董 事 会

二零一五年六月十日