

证券代码：002337 证券简称：赛象科技 公告编号：2017-023

天津赛象科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2016 年年报问询函的回复

本公司董事会及全体董事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。

天津赛象科技股份有限公司近日收到深圳证券交易所《关于对天津赛象科技股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 245 号），现就问询函所涉及问题回复如下：

问题 1：

2016 年，你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 1291.05 万元，较上年同比增长 113.06%。2015 年和 2016 年，你公司实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别为-10665.29 万元和-1521.54 万元。请你公司补充说明以下事项：

（1）请你公司结合行业环境、收入和成本构成、费用等因素，详细说明你公司近两年扣非后净利润为负的原因、持续经营能力是否存在重大不确定性。

（2）非经常性损益项目中，你公司其他营业外收入和支出的发生额为 2244.34 万元，上年同期的发生额为-527.15 万元。请你公司补充说明该项金额的具体明细和发生原因，并说明大额营业外收入的波动情况。

回答：

（1）2015 年受轮胎整个行业经济增速放缓、国家环境保护宏观调控力度增强、美国对国内轮胎出口继续实行“双反”等内外因素的影响，轮胎行业对投资扩产持谨慎观望态度，投资意愿明显下降。面对市场需求量的下降，橡胶机械行业市场呈现出越来越激烈的竞争，公司为了确保企业持续经营和长远发展，采取了降低产品销售价格、提高产品性能、提升服务质量等一系列营销策略来吸引客户，以求获得足够的市场占有率，来满足企业生存的需要，但以上措施

虽然最大限度的获得了销售订单，也直接导致单位产品的利润率较以往年度有所下降。同时 2015 年度公司新收购的控股子公司广州市井源机电设备有限公司（以下简称广州井源）受市场订单执行的影响，未能完成业绩承诺，年终发生商誉减值 1,091.57 万元；控股子公司天津赛象商业保理有限公司、赛象信诚国际融资租赁有限公司与山东福泰尔轮胎有限公司（以下简称山东福泰尔）发生的融资租赁业务、商业保理业务，因山东福泰尔财务状况严重恶化，经专业律师事务所评估，当期计提资产减值 5,614.31 万；客户由于资金状况紧张导致付款节奏放缓，采用账龄分析法或余额百分比法计提的资产减值，导致损失 2,742.76 万元。2015 年归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为负数，主要是由于 2015 年度销售收入下降、单位产品毛利率下降、管理成本上升和资产减值所致。

2016 年度公司在充分总结 2015 年公司经营亏损产生的原因的基础上，整理出一套科学管理改进提升的思路和方法，公司在 2016 年加大在内部管理、产品创新等方面投入力度，进一步开拓了国内外市场。公司通过对内进一步深化“两化融合”管理意识的转变、内部管控制度的完善、成本流程管理体系的再造、精益制造工作方法的优化等措施，使生产成本和管理成本都得到了有效的控制，对外开展深化客户个性化产品创新设计，使客户使用公司产品的自动化、信息化和智能化生产效率、品质优良率的明显提升，坚持以客户所需为导向的服务理念，使公司在 2016 年的盈利能力明显得到改善。

2016 年公司虽然由于控股子公司广州井源未完成当期业绩承诺，计提商誉减值 2,043.06 万元，但公司在本年度已按收购协议中的对赌条款进行业绩补偿，补偿引起营业外收入变动金额为 2,108.47 万元，计提的商誉减值属于经营性损益，在利润表中体现为冲减经营性利润，而业绩补偿属于非经营性损益，在利润表中体现为增加非经营性收益。由此可见虽然公司 2016 年实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为-1,521.54 万元，但剔除因广州井源投资引起的商誉减值和业绩补偿的影响，本年度公司经营利润已实现了扭亏为盈。故 2016 年导致归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为负数的主要原因是由于商誉减值引起。

2016 年由于公司采取的内部管理创新、产品创新、市场创新等一系列措施

和实施，使企业在经营竞争过程中，不断完善和加强企业产品在市场的竞争力，公司无论从订单数量、产品质量、成本管控、管理水平等方面较 2015 年均有较大程度的提升。公司现拥有行业内最具有丰富经验的研发团队、一批已经推向市场和正在研发的行业领先的新技术产品和行业内优秀的管理团队，公司持续经营不存在不确定性。

(2) 其他营业外收支变动情况:

| 序号 | 项目 | 摘要 | 2016 年 | 2015 年 |
|----|---------|--------|---------------|---------------|
| 1 | 其他营业外收入 | 业绩补偿 | 22,838,172.88 | |
| | | 罚没收入 | 1,500.00 | 2,162,823.41 |
| | | 废品 | 30,083.42 | 15,896.71 |
| 2 | 其他营业外支出 | 捐款支出 | 100,000.00 | 300,000.00 |
| | | 非常损失 | 273,982.23 | 5,325,722.26 |
| | | 债务重组损失 | 40,898.24 | 1,333,729.49 |
| | | 滞纳金 | 11,477.11 | |
| | | 材料报废损失 | | 490,805.82 |
| 合计 | | | 22,443,398.72 | -5,271,537.45 |

2015 年、2016 年营业外收支波动的主要原因是由于控股子公司广州井源未完成业绩承诺，按收购协议于 2016 年中期进行了业绩补偿记入营业外收入引起。

问题 2:

2016 年，你公司通用橡胶机械设备和专用橡胶机械设备的毛利率分别为 34.01% 和 33.28%，较去年分别上升 18 个百分点和 16 个百分点。请结合各产品的收入和成本变动情况，分析上述产品毛利率上升的具体原因。

回答:

2016 年度公司管理层分析总结了 2015 年度亏损的原因，针对 2015 年经营中存在的问题，制定出 2016 年营销策略为：用技术创新和高品质的产品赢得客户、以优质的服务提升客户满意度的销售策略，来不断提升企业的市场核心竞争力，从而使公司销售订单质量不断提升；2016 年度公司下大力度加强内部管理，从技术优化、工艺优化、供应链管理、生产、物流、预算等各个管理环节入手，深入基层、全员参与，坚决杜绝浪费，从而降低了产品的材料成本和制造成本；2016 年度公司还研究制定了一整套新的绩效管理方案，层层分工，责任到人，同时配合引入 TOC 的管理理念，充分调动了员工工作积极性，使生产效率大幅

提升，从而降低了人工成本支出；总之 2016 年公司产品毛利率的提升主要是由于公司管理层管理理念和管理水平提升所致。

问题 3

报告期内，你公司第一季度至第四季度的扣非后净利润分别为-911.93 万元、-1515.45 万元、-155.21 万元和 1061.04 万元。请你公司结合自身业务特点和产品销售收入确认情况，分析第四季度业绩较前三季度大幅增加的原因。

回答：

公司所处行业为装备制造业，特点为非标定制、以销定产、体量较大、单位价值高、加工周期长、整线生产、集中交货等，而 2016 年销售订单年初投入生产的设备数量较多，按照合同约定集中在三、四季度交货的产品数量较上半年有一定程度的增加。由于公司需严格按照合同约定，集中整线交付，所以销售收入的确认无法保证如同标准产品一样按季度均匀分布，但是与产品销量不成线性变动关系的固定成本，需按期记入当期利润中，从而导致销售收入确认较少的期间分摊的固定成本较多，利润显示为亏损，随着收入确认量不断加大，单位产品固定成本分摊额不断下降，利润数也自然由负数逐步转为正数。所以三、四季度利润大幅提升主要是由于下半年生产产品集中交付所致。

问题 4：

报告期内，你对前五大客户销售金额占年度销售总额的 53.69%，请你公司说明是否对主要客户存在重大依赖、对前五大客户销售的主要产品、本期前五大客户的应收账款余额及账龄、截至目前应收账款的回收情况，并说明与 2015 年相比，前五大客户是否发生变化，如发生变化，请说明原因。

回答：

(1) 公司所属行业为专业性强的装备制造业，存在体量大、单位价值高、整线生产的特点，如客户需求为扩大再生产，而非产业升级更换部分设备，为了保证产品性能和服务的稳定性，一般均会选择整线采购，订单金额一般在几千万至上亿元不等，所以 2016 年前五大客户销售金额占年度销售总额 53.69% 在行业内属于正常现象。公司产品虽受产品使用用途所限，客户群相对较为固定，但由于

客户扩大再生产启动资金较高，而且项目启动属于公司重大决策，任何一家客户都不存在持续不间断采购的情况，所以公司对 2016 年前五大客户并无重大依赖。

(2) 前五大客户的销售情况：

| 序号 | 客户名称 | 销售额（元） | 占年度销售总额比例 | 主要产品 | 期末应收余额 | 账龄 | 期后应收回款情况 |
|----|------|----------------|-----------|---------|----------------|------|---------------|
| 1 | 第一名 | 91,164,529.88 | 24.33% | 成型机产品 | 52,600,000.00 | 一年以内 | 16,832,000.00 |
| 2 | 第二名 | 50,675,213.70 | 13.53% | 成型机产品 | 50,154,000.00 | 一年以内 | 7,604,000.00 |
| 3 | 第三名 | 22,435,897.50 | 5.99% | 智能移动机器人 | 18,375,000.00 | 一年以内 | 8,800,000.00 |
| 4 | 第四名 | 18,555,241.14 | 4.95% | 空客运输工具 | -61,015,103.07 | 一年以内 | 52,897,576.42 |
| 5 | 第五名 | 18,316,907.50 | 4.89% | 双复合生产线 | 5,238,267.43 | 一年以内 | 2,536,729.73 |
| 合计 | -- | 201,147,789.72 | 53.69% | | 65,352,164.36 | | 88,670,306.15 |

(3) 2016 年与 2015 年相比前五大客户发生了变化，变化原因为：由于公司产品价值较高，客户启动项目资金投入额较大，而且客户需求与企业决策相关，任何一家客户均不会持续不间断购买，故每年前五大客户名单均可能发生变化。

问题 5：

报告期末，你公司应收账款账面余额为 5.45 亿元，较上年增长 13.6%，本期坏账准备计提 2920.43 万元，较上年下降 64.6%。请你公司结合销售信用政策及应收账款期后回收和账龄情况，详细说明应收账款坏账准备计提的充分性。

回答：

公司销售信用政策分为支付订货预付款、提货款、质保金三个阶段，2016 年度应收款较 2015 年有所上升主要是由于本年度销售订单增加，以及付款政策调整，付款比例变化所致。应收账款期后回款截止至 5 月底近 2 亿，客户基本能按照合同约定期限回款，长账龄应收款大部分是由质保金组成。

2016 年坏账准备计提额较 2015 年有所下降是由于 2015 年公司经营亏损，给公司管理层敲醒了警钟，公司下大力度加强资产管理，投入人力、物力清欠历史欠款，取得了一定的成效，截止 2016 年底共清欠 3 年以上长账龄货款 5366 万元，对当期坏账准备计提的影响金额为 4128.47 万元，清欠 1-2 年账龄的应收账款 5846 万元，对当年坏账准备计提的影响金额为 2046.86 万元，由于公司应收账款坏账准备计提采用账龄分析法，按照会计政策账龄越长的应收款计提比例

越高，已计提高比例坏账准备的应收账款被收回或通过债务重组的方式清账，便会对原计提的坏账准备进行冲销，最终导致本年度坏账准备金较 2015 年有所下降，故本期坏账准备计提金额下降的原因为公司管理提升，加大了对资产的管控力度所致。

天津赛象科技股份有限公司

董事会

2017 年 6 月 9 日