

深圳市朗科智能电气股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2019 年年度报告问询函的回复公告

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。

深圳市朗科智能电气股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 6 月 3 日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对深圳市朗科智能电气股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 425 号），公司及时组织相关人员会同年审会计师对问询函提出的有关问题进行了认真的核查、分析和落实，现对有关问题回复公告如下：

1. 报告期内，你公司实现营业收入 14.01 亿元，同比增长 16.54%；实现归属于上市公司股东净利润（以下简称“净利润”）1.03 亿元，较上年同期增长 131.60%；实现扣除非经常性损益后归属上市公司股东净利润（以下简称“扣非净利润”）0.97 亿元，较上年同期增长 176.58%。报告期内，净利润及扣非净利润的增长幅度高于营业收入增长幅度。你公司在年报中称，报告期内公司逐步淘汰了低附加值和低毛利率的产品，将产能和人力物力等资源投入到新产品和新业务上来，从而提高了公司的盈利水平。请你公司详细披露报告期内淘汰的低附加值和低毛利率的产品以及增加投入的新产品和新业务情况，并结合上述信息进一步分析报告期内净利润及扣非净利润的增长幅度高于营业收入增长幅度的原因及合理性。

【公司回复】

一、朗科智能 2019 年度利润表主要项目变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2019 年度	2018 年度	变动金额
一、营业收入	140,067.83	120,184.85	19,882.98
减：营业成本	109,666.37	102,409.78	7,256.59
二、营业毛利	30,401.46	17,775.07	12,626.39
税金及附加	1,007.13	517.67	489.46
期间费用	14,651.16	11,491.76	3,159.40
资产减值损失	3,912.61	2,120.45	1,792.16
加：其他收益	313.14	362.72	-49.58
投资收益	249.46	595.11	-345.65
公允价值变动损益	147.64	---	147.64
资产处置收益	-17.41	-14.20	-3.21
三、营业利润	11,523.39	4,588.82	6,934.57
加：营业外收入	139.92	227.09	-87.17
减：营业外支出	26.13	28.28	-2.15
四、利润总额	11,637.17	4,787.63	6,849.54
减：所得税费用	1,407.82	330.17	1,077.65
五、净利润	10,229.36	4,457.46	5,771.90
非经常性损益	666.68	966.00	-299.32
六、扣非净利润	9,562.68	3,491.46	6,071.22

由上表可知，公司 2019 年较 2018 年，营业收入增长 19,882.98 万元，营收成本增长 7,256.59 万元，致使营业毛利增长 12,626.39 万，即使期间费用增长 3,159.4 万元，营业利润依然增长 6,934.57 万元，同样，利润总额增长 6849.54 万元，净利润增长 5,771.90 万，由此可看出，净利润的增长主要是营业毛利增长引起的，营业毛利增长分析如下：

1、按照产品类别对比 2019 年度和 2018 年度毛利率变动如下：

按细分产品类别划分，公司产品主要分为电器控制器和智能电源及控制器，具体数据如下：

单位：万元

产品类别	产品小类	2019 年			2018 年			变动率		
		销售收入 (万元)	销售成本(万 元)	毛利率	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	毛利率	销售收入	销售成本	毛利率
电器控制	产品类型 A	61,592.09	52,119.85	15.38%	60,404.89	52,165.03	13.64%	1.97%	-0.09%	1.74%

器	产品类型B	26,663.75	20,930.43	21.50%	24,341.96	20,587.69	15.42%	9.54%	1.66%	6.08%
	小计	88,255.84	73,050.28	17.23%	84,746.85	72,752.72	14.15%	4.14%	0.41%	3.08%
智能电源 及控制器	产品类型C	40,932.57	28,166.45	31.19%	23,698.76	19,305.61	18.54%	72.72%	45.90%	12.65%
	产品类型D	2,462.65	2,138.51	13.16%	5,366.80	5,193.55	3.23%	-54.11%	-58.82%	9.93%
	产品类型E	4,947.30	3,249.37	34.32%	2,689.27	2,050.05	23.77%	83.96%	58.50%	10.55%
	小计	48,342.52	33,554.33	30.59%	31,754.83	26,549.21	16.39%	52.24%	26.39%	14.20%
合计		136,598.36	106,604.61	21.96%	116,501.68	99,301.93	14.76%	17.25%	7.35%	7.19%

由上表可以看出，（1）公司逐步淘汰了低毛利率的产品，如：产品类型 D 2018 年销售收入 5,366.80 万元，毛利率仅为 3.23%，2019 年销售收入 2,462.65 万元，下降幅度达 54.11%；（2）公司加大产品研发投入，同时加大了新的业务的投入，并积极发展高附加值的产品，因此公司报告期内销售有所上升，毛利率也有所上升，如：产品类型 C 及产品类型 E，销售收入增长幅度分别达到 72.72% 和 83.96%。

2、增加新产品及业务情况

报告期内，公司主要销售产品结构发生变动，例如 2018 年产品 D，在 2019 年产品受客户需求影响，销量下降，而毛利率更高的新产品，例如产品 a、产品 b、产品 c 在 2019 年销量上升，具体金额变动如下：

项目	2019年收入(万元)	2019年成本(万元)	毛利率	平均单价(元)	2018年收入(万元)	2018年成本(万元)	毛利率	平均单价(元)
产品 a	701.34	534.66	23.77%	121.26	244.90	213.82	12.69%	128.54
产品 b	1,770.50	1,053.72	40.48%	464.67	383.05	251.50	34.34%	425.61
产品 c	422.60	258.71	38.78%	327.44	197.43	145.89	26.11%	303.74
产品 d					146.77	120.73	17.74%	366.92
合计	2,894.43	1,847.09	36.18%		972.15	731.94	24.71%	

3、出口汇率变动

2019 年度出口销售额较 2018 年度销售额同比增长，且受国际环境汇率影响，美元人民币汇率上升，导致外销的产品售价整体上涨，最终影响营业毛利。

4、期间费用变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2019 年度	2018 年度	变动金额
销售费用	2,011.21	1,580.98	430.23
管理费用	8,634.29	6,051.98	2,582.31
研发费用	5,138.98	4,077.11	1,061.87

项目名称	2019 年度	2018 年度	变动金额
财务费用	(1,133.32)	(218.31)	(915.01)
期间费用合计	14,651.16	11,491.76	3,159.40

本年度管理费用较上年大幅增长，主要是由于公司报告期内实施员工持股计划，将提取的激励基金 2,400 多万计入管理费用列示。

综上所述，营业收入及毛利增长幅度远高于期间费用的增长幅度，因此净利润及扣非净利润的增长幅度高于营业收入增长幅度是合理的。

2. 年报显示，报告期内你公司“智能电源及控制器”产品实现营业收入 4.83 亿元，同比增长 52.24%，同时该产品毛利率为 30.59%，同比增长 14.20%。此外，报告期内你公司在海外地区实现销售收入 7.05 亿元，同比增长 41.23%。同时，你公司海外市场销售产品毛利率为 27.93%，同比增长 10.70%，且高于报告期内国内市场销售产品 15.40%的产品毛利率。此外，你公司称报告期内通过加大原材料战略储备、元器件替代和全球化供应链降低成本，使报告期内公司毛利率得到明显提升，2019 年公司综合毛利率为 21.70%，相比 2018 年上升 6.92%。

(1) 请你公司结合报告期内“智能电源及控制器”产品单价、客户及市场需求变化情况、成本变化情况以及可比公司相应产品毛利率变化情况等信息，分析说明报告期内该类产品营业收入及毛利率大幅增长的原因和合理性，以及上述增长是否具有可持续性。请年审会计师核查并发表意见。

(2) 请你公司解释说明报告期内海外市场营业收入及销售毛利率大幅增长和内外销毛利率差异较大的原因和合理性，并分析说明新冠肺炎预计对公司 2020 年海外市场营业收入的影响情况。请年审会计师进行核查并发表意见。

(3) 请你公司补充提供报告期内储备的原材料细分种类、采购时间和采购前后价格对比变化情况以及所替代元器件名称和替换前后成本对比变化情况。请年审会计师核查并发表意见。

【公司回复】

(1) 请你公司结合报告期内“智能电源及控制器”产品单价、客户及市场需求变化情况、成本变化情况以及可比公司相应产品毛利率变化情况等信息，分析说明报告期内该类产品营业收入及毛利率大幅增长的原因和合理性，以及上述增长是否具有可持续性。请年审会计师核查并发表意见。

1、智能电源及控制器按细分产品类别进行同比分析，具体数据如下：

产品类别	产品小类	2019 年度					
		销售数量 (万)	销售均价 (元)	销售收入 (万元)	单位平均成 本 (元)	销售成本 (万元)	毛利率
智能电源及控制器	产品类型 C	1,809.63	22.62	40,932.57	15.56	28,166.45	31.19%
	产品类型 D	162.40	15.16	2,462.65	13.17	2,138.51	13.16%
	产品类型 E	9.92	498.72	4,947.30	327.56	3,249.37	34.32%
合计		——	——	48,342.52		33,554.33	

续:

产品类别	产品小类	2018 年度					
		销售数量 (万)	销售单价 (元)	销售收入 (万元)	单位平均成 本 (元)	销售成本 (万元)	毛利率
智能电源及控制器	产品类型 C	1,275.32	18.58	23,698.76	15.14	19,305.61	18.54%
	产品类型 D	359.97	14.91	5,366.80	14.43	5,193.55	3.23%
	产品类型 E	6.34	424.18	2,689.27	323.35	2,050.05	23.77%
合计		——	——	31,754.85		26,549.21	

从上表可看出，由于产品类型 D、产品类型 E 金额占比较小，因此主要选取产品类型 C（锂电池相关产品）进行同比分析。随着锂电池不断普及，消费电子、新能源汽车、电动工具等下游领域对锂电池的需求快速提升。智能控制器作为锂电池的核心部件之一，可实现对锂电池充放电电压和电流控制、以及温度、电量等指标监控，保证了锂电池使用的安全性和可靠性。随着电池容量的增大和快速充电技术渐趋成熟，智能控制器不仅可实现锂电池快速充电，还延长了可使用寿命，市场需求将伴随锂电池需求的增长而快速上升。

（1）全球锂电池市场情况

随着清洁能源的发展，锂电池产值将快速增长，2010 年-2018 年，全球锂电池产值复合增速达到 16%。2019 年，全球锂电池总产值达到 434 亿美元，同比增长 16.5%，预计 2020 年达到 505 亿美元。（数据来源：Mordor Intelligence,《Asia-Pacific Lithium-ion Battery Market -Growth, Trends, and Forecast (2019-2024)》）。

（2）中国锂电池市场情况

得益于新能源汽车、消费电子产品的强劲增长，中国已成为全球锂电池发展最活跃的地区。2013—2019 年，我国锂电池总产量复合增速超过 24%，2019 年全国规模以上电池制造企业产值达到 977 亿元，预计 2020 年可预见性持续增长。（数据来源：《中国轻工业统计年鉴》）。

（3）公司锂电池相关产品情况

公司 2019 年加大此类产品研发投入，开发了现有客户的新产品，并根据实际订单情况

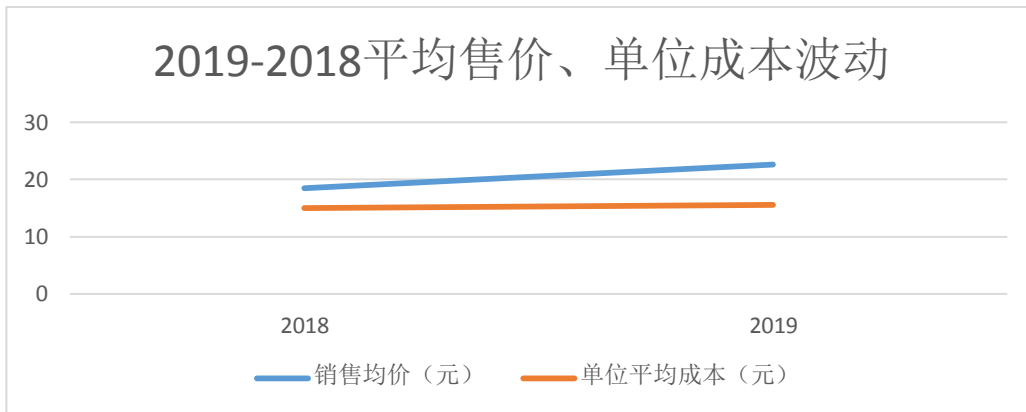
投入自动化设备以提高效率降低成本；材料成本方面,2018 年电子行业受供需不平衡及游资炒作影响,材料价格普遍上涨,2019 年在政府部门关注及市场作用下,材料价格趋于正常(具体数字见本回复函第二问第三小问),材料成本的下降导致了公司毛利率的上升;另外,受汇率上涨影响,外销部分产品(智能电源及控制器大部分属于外销产品)单价及毛利率有所上涨。因此,2019 年销售收入及毛利率较 2018 年度上涨。

从以上分析可看出,公司智能电源及控制器(主要系产品类型 C)营业收入增长跟全球及全国市场需求增长相关,具有合理性。

2、报告期影响产品类型 C(锂电池相关产品)毛利率变动的因素主要有以下几个方面:

(1) 产品售价变动

受汇率波动及产品销售结构影响,产品类型 C 2019 年的平均售价高于 2018 年度平均售价,同时平均单位成本基本维持稳定;



报告期公司该部分产品平均单价上涨 21.72%, 平均单位成本上涨 2.82%, 平均单价涨幅高于平均单位成本的涨幅, 因此导致毛利率报告期同比上升。

(2) 产品结构变动

公司报告期内销售的部分产品类型 E 属于新产品, 设计复杂工艺要求高, 毛利率相对也较高。例如 2018 年主要产品产品 f, 在 2019 年度有所下降, 而毛利率较高产品产品 b 在 2019 年销量上升, 具体销售金额变动如下:

单位: 万元

项目	2019 年收入	2019 年成本	2019 年毛利率	2018 年收入	2018 年成本	2018 年毛利率
产品 f	104.23	85.26	18.20%	220.01	182.89	16.87%
产品 b	1,770.50	1,053.72	40.48%	383.05	251.50	34.34%
合计	1,874.73	1,138.98	39.25%	603.07	434.39	27.97%

3、毛利率同行业比较

我公司行业主要竞争对手为“拓邦股份”、“和而泰”, 同行业因各自在业务模式、目标

市场、客户类型、客户的产品分类及详细程度等诸多方面存在差异，在 A 股上市公司公开披露的信息中难以找到可比公司在产品细分领域的比较信息

2019 年度同行业公司产品分行业毛利率比较如下：

公司简称	产品大类	2019 年度毛利率
拓邦股份	智能控制电子行业	21.99%
和而泰	智能控制电子行业	22.25%
朗科智能	智能控制电子行业	21.96%

从上表可以看出，就分行业产品而言，公司毛利率与同行业公司相比，趋于一致。

综上所述，报告期智能电源及控制器产品的营业收入及毛利率大幅增长符合公司的实际经营情况。未来，公司将继续坚持自主创新原则，不断优化产品结构、积累优质客户资源，聚焦电子智能控制行业，扩大业务经营规模。

(2) 请你公司解释说明报告期内海外市场营业收入及销售毛利率大幅增长和内外销毛利率差异较大的原因和合理性，并分析说明新冠肺炎预计对公司 2020 年海外市场营业收入的影响情况。请年审会计师进行核查并发表意见。

1、报告期内，客户结构变化不大，但产品结构较大变化，例如产品类型 E 因为行业 2019 年度行情较好，公司加大产品研发投入，并积极拓展优质客户的新产品，且在全球该产品需求普遍增长前提下，2019 年销售收入较 2018 年度上涨。同时，公司根据实际订单情况投入自动化设备以提高效率降低制造成本；材料成本方面，2018 年电子行业受供需不平衡及游资炒作影响，材料价格普遍上涨，2019 年在政府部门关注及市场作用下，材料价格趋于正常（具体数字见本回复函第二问第三小问），材料成本的下降导致了公司毛利率的上升；另外，受汇率上涨影响，外销部分产品（智能电源及控制器大部分属于外销产品）单价及毛利率有所上涨。例如 2018 年主要产品产品 e 系列，在 2019 年度不再销售，而毛利率较高替代产品 e 系列在 2019 年销量上升，具体销售金额变动如下：

单位：万元

项目	2019 年收入	2019 年成本	2019 年毛利率	2018 年收入	2018 年成本	2018 年毛利率
产品 e	---	---	---	2,476.00	2,046.32	17.35%
产品 e 替代品	10,766.40	7,416.32	31.12%	3.52	2.93	16.61%
合计	10,766.40	7,416.32	31.12%	2,479.52	2,049.25	17.35%

综上所述，报告期内销售收入及毛利率均有大幅度上涨是合理的。

2、公司内外销毛利率差异较大，主要系受国内外销售产品种类差异及国内外消费习惯

不同，内外销客户群体以及产品毛利率高低等因素影响，导致公司近年来外销客户产品毛利率均高于内销客户产品毛利率。

3、受新型冠状病毒疫情风险影响，各地政府相继出台并严格执行关于延迟复工、限制物流、人流等疫情防控政策，公司受到延期开工以及产品流通不畅的影响，2020年第一季度营业收入同比减少27.76%；2020年第二季度国内防疫形势明显好转，公司复工复产亦有序展开，客户的订单需求及公司产能逐步得到释放；但是随着新冠肺炎疫情的全球性蔓延和升级，世界经济具有不可预测和不确定性风险。但若后续世界范围内疫情无法得到有效控制，将对公司海外业务带来不利的影响。

(3) 请你公司补充提供报告期内储备的原材料细分种类、采购时间和采购前后价格对比变化情况以及所替代元器件名称和替换前后成本对比变化情况。请年审会计师核查并发表意见。

1、报告期内公司储备的原材料细分种类、采购时间和采购前后价格对比如下：

类型	期末账面价值(万元)	采购时间	平均单价(2019年度)(元)	平均单价(2018年度)(元)	波动比例
材料类型A	2,407.24	2019年度	0.4747	0.4876	-2.65%
材料类型B	559.07	2019年度	1.1716	1.1891	-1.47%
材料类型C	732.87	2019年度	0.0570	0.1458	-60.91%
材料类型D	2,651.61	2019年度	1.8055	1.8843	-4.18%
材料类型E	405.49	2019年度	0.0860	0.0891	-3.48%
材料类型F	295.20	2019年度	0.0157	0.0185	-15.14%
材料类型G	255.33	2019年度	0.2943	0.2834	3.85%
材料类型H	311.27	2019年度	2.2734	2.6935	-15.60%
材料类型I	329.30	2019年度	0.2807	0.2610	7.55%
其他类	1,504.41	2019年度			
合计	9,451.79				

从上表可看出，储备材料采购价格明显下降，公司储备策略较为正确。

2、部分替代元器件名称和替换前后成本对比变化如下：

类型	规格型号	替代关系	2019年采购金额(万元)	2019年单价(元)	单价波动比例
材料类型A	规格型号a	原品牌	116.32	2.289807	-2.18%
材料类型A	规格型号a	替代品牌	1,295.37	2.23985	
材料类型A	规格型号b	原品牌	1328.08	2.028061	-10.74%
材料类型A	规格型号b	替代品牌	2.35	1.8103	
材料类型C	规格型号c	原品牌	310.16	0.69667	-0.36%
材料类型C	规格型号c	替代品牌	445.35	0.694133	
材料类型C	规格型号d	原品牌	30.54	0.22226	-31.84%
材料类型C	规格型号d	替代品牌	72.14	0.1515	

材料类型 C	规格型号 e	原品牌	42.42	0.012081	-21.86%
材料类型 C	规格型号 e	替代品牌	43.71	0.00944	
材料类型 F	规格型号 f	原品牌	80.34	1.37931	-22.37%
材料类型 F	规格型号 f	替代品牌	149.64	1.0708	
材料类型 F	规格型号 g	原品牌	4.09	0.00234	-8.12%
材料类型 F	规格型号 g	替代品牌	6.63	0.00215	

从上表可看出，公司元器件替代效果较好，有效降低供应链采购成本。

【会计师核查意见】

我们执行了以下主要核查程序：

1、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

2、检查主要客户的销售合同、发货单、签收单、对账单，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

3、针对收入主要客户以及期末应收账款余额较大的客户，函证2019年12月31日的应收账款余额及2019年度销售额；

4、取得本期公司与主要供应商间的原材料采购合同、采购发票、采购进料验收单等原始单据；

5、对本期内的原材料采购价格进行了纵向对比分析；

6、对本期内公司向不同供应商的采购价格进行了横向对比分析；

7、针对采购主要供应商以及期末应付账款余额较大的客户，函证2019年12月31日的应付账款余额及2019年度采购额；

8、分析复核公司综合毛利率及分产品毛利率数据的计算正确性。

经核查，我们认为：公司本期收入及毛利率的变动趋势，真实反映了公司的实际经营情况，收入及毛利率水平是真实、合理的。

3. 报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 2.04 亿元，同比增长 315.52%。其中，你公司第二、四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 0.79 亿元、0.71 亿元，高于第一、三季度相应数据。同时，你公司投资活动产生的现金流量净额为-0.99 亿元，同比大幅下降 5,781.73%。

(1) 请你公司补充说明第二、四季度经营活动产生的现金流量净额高于第一、三季度以及 2019 年经营活动产生的现金流量净额增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性。

(2) 请你公司补充说明报告期内投资活动现金流出对应具体事项，并结合上述信息分

析说明投资活动产生的现金流量净额为负并大幅减少的原因。

【公司回复】

(1) 请你公司补充说明第二、四季度经营活动产生的现金流量净额高于第一、三季度以及 2019 年经营活动产生的现金流量净额增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性。

公司 2019 年度各季度经营活动产生的现金流量净额的主要影响因素如下：

公司 2019 年第一季度、第二季度经营活动产生的现金流量净额分别为 2,836.17 万元、7,852.84 万元，主要系第一季度支付给供应商的货款按账期多数属于 2018 年第四季度的采购的货款，第二季度支付给供应商的货款按账期多数属于 2019 年第一季度的采购的货款，而公司 2018 年第四季度比 2019 年第一季度采购额多出 6,872.76 万元，因此购买商品支付的现金第一季度比第二季度多，故第一季度比较第二季度经营活动产生的现金净额少。

公司 2019 年第三季度、第四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 2,589.11 万元、7,070.23 万元，主要系第三季度收到客户的货款按账期多数属于第二季度销售的货款，2019 年第四季度的收款多数属于第三季度的销售的货款，而 2019 年第三季度销售额较第二季度多 5,514.61 万元，因此销售商品收到的现金较第四季度比第三季度多，故第四季度较第三季度经营活动产生的现金流量净额多。

公司各季度经营性现金流量净额波动主要受采购付款和销售回款影响。

因此，公司第二、四季度经营活动产生的现金流量净额高于第一、三季度的数据是符合公司业务各季度的实际发生和发展情况，是合理的。

2019 年经营活动产生的现金流量净额增长幅度远高于营业收入增长幅度的主要原因系报告期内公司营业收入增加 19,882.98 万，导致销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加；另随着公司规模扩大，采购议价权（含付款账期）的变化，部分供应商账期有所延长（报告期末应付账款增加 5,176.62 万元），导致购买商品、接受劳务支付的现金有所减少。因此报告期经营活动产生的现金流量净额增长幅度远高于营业收入增长幅度。

(2) 请你公司补充说明报告期内投资活动现金流出对应具体事项，并结合上述信息分析说明投资活动产生的现金流量净额为负并大幅减少的原因。

公司报告期内投资活动主要系利用闲余资金进行现金管理活动，购买一些期限较短且收益相对较高的结构性存款或理财产品。其中：购买结构性存款累计发生金额 20,110.00 万元，购买理财产品累计发生金额 26,300.00 万元，赎回结构性存款累计发生金额 10,000.00 万元，赎回理财产品累计发生金额 28,740.00 万元（包括 2018 年末未到期的理

理财产品金额 6,240 万元)。报告期末公司未到期的结构性存款金额 10,110.00 万元,未到期的理财产品金额 3,800.00 万元。综上所述公司报告期内投资所支付的现金金额为 46,410.00 万元,而收回投资所收到的现金金额为 38,740.00 万元,因此公司报告期内投资活动产生的现金流量净额为负数。

公司报告期内投资活动产生的现金流量大幅减少的原因主要系报告期内公司进行现金管理所致。

4. 前期你公司对“研发中心扩建”项目承诺投入募集资金 1,964 万元,截至报告期末实际投入资金为 0。你公司称该项目从立案到募集资金到位时间跨度较长,期间市场环境发生了变化,研发所需设备及所需场地面积需重新评估,2019 年经管理层重新评估后决定终止该项目。请你公司结合上述项目立案和募集资金到位时间、期间募投项目市场环境具体变化情况等因素,详细说明终止该项目的合理性以及该项目立项阶段是否进行充分调查分析,同时补充披露终止上述项目后剩余募集资金使用计划。

【公司答复】

公司经中国证券监督管理委员会证监许可〔2016〕1892 号文核准,并经深圳证券交易所同意,本公司由主承销商中信证券股份有限公司采用余额包销方式,向社会公众公开发行人民币普通股(A股)股票 1,500 万股,发行价为每股人民币 22.52 元,共计募集资金 33,780.00 万元,扣除承销和保荐费用 3,880.00 万元后的募集资金为 29,900.00 万元,已由主承销商中信证券股份有限公司于 2016 年 8 月 31 日汇入本公司募集资金监管账户。另减除上网发行费、招股说明书印刷费、申报会计师费、律师费、评估费等与发行权益性证券直接相关的新增外部费用 1,617.18 万元后,公司本次募集资金净额为 28,282.82 万元。上述募集资金到位情况业经天健会计师事务所(特殊普通合伙)验证,并由其出具《验资报告》(天健验〔2016〕3-111 号)。

公司“研发中心扩建项目”2012 年在深圳市发展和改革委员会备案,编号:深发改备案【2012】0172 号。研发中心扩建项目计划投资总额 1,964.00 万元,项目建设期为 18 个月。研发中心扩建项目原计划实施地点为深圳市宝安区石岩街道爱群路同富裕工业区,在公司目前租赁办公厂房基础上改扩建研发办公场所 1,400 平米。后续公司实际运营过程中,公司主要生产基地已从石岩搬迁至东莞塘厦,塘厦厂区部分厂房实际起到了研发中心的作用。另外,公司原位于石岩的租赁办公场所已不能满足公司经营发展需要。为避免重复建设,公司综合评估原计划项目实施地点已不再适合研发中心扩建项目的实施。

为提高资金使用效率、确保募集资金的有效使用,在综合考虑公司长期战略发展规划

的基础上，公司终止该项目并将该项目剩余募集资金及利息收入用于永久补充流动资金。

公司于2019年4月23日召开第三届董事会第五次会议及第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于终止部分募集资金投资项目并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意终止部分募集资金投资项目并将剩余募集资金用于补充流动资金。公司于2019年5月17日召开了2018年年度股东大会审议通过了上述议案，具体内容详见公司于2019年4月25日及2019年5月20日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的相关公告。

5. 报告期末，你公司应收账款余额2.05亿元，计提坏账准备金额1,161.83万元。应收账款前五大欠款方合计期末应收账款余额为1.34亿元，占应收账款期末余额合计数的比例为65.72%，其中第一大应收账款欠款方对应应收账款余额为9,553.38万元，占应收账款期末余额合计数比例为46.71%，期末坏账准备余额为477.67万元。

(1) 请你公司补充提供前五大应收账款方名称、欠款形成的主要原因，是否与公司前五大客户一致，若不一致请解释说明不一致的原因。

(2) 请补充说明第一大应收账款欠款方是否与公司、控股股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，结合账龄及欠款方信用情况分析说明是否足额计提坏账准备。请年审会计师核查并发表意见。

(3) 请你公司补充披露报告期内应收账款按账龄计提比例等信息并说明与上一个报告期是否存在重大变化，若是，请分析说明变化原因。

【公司回复】

(1) 请你公司补充提供前五大应收账款方名称、欠款形成的主要原因，是否与公司前五大客户一致，若不一致请解释说明不一致的原因。

1、公司报告期内应收账款余额前五如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例(%)	形成原因
客户一	9,553.38	46.71	正常合同下形成的货款
客户七	1,655.00	8.09	正常合同下形成的货款
客户九	875.95	4.28	正常合同下形成的货款
客户十一	690.87	3.38	正常合同下形成的货款
客户八	666.15	3.26	正常合同下形成的货款
合计	13,441.34	65.72	

2、公司报告期内营业收入前五如下：

单位：万元

项目	营业收入	占营业收入的比例(%)
----	------	-------------

项目	营业收入	占营业收入的比例 (%)
客户一	64,552.93	46.09
客户六	26,067.81	18.61
客户七	6,636.61	4.74
客户八	3,602.01	2.57
客户九	3,136.06	2.24
合计	103,995.42	74.25

公司应收账款期末余额的前五名对象与前五大客户不存在较大差异，部分差异系受客户回款情况和信用账期影响。

(2) 请补充说明第一大应收账款欠款方是否与公司、控股股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，结合账龄及欠款方信用情况分析说明是否足额计提坏账准备。请年审会计师核查并发表意见。

报告期内公司、控股股东、董事、监事及高级管理人员与该客户不存在关联关系。

2、客户一账龄及信用情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	信用账期	期末余额	占总余额之比	账龄结构	
					3个月内	是否足额计提坏账准备
客户一	产品类型A、产品类型B、产品类型C	出货90天	9,553.38	46.71%	9,553.38	是

报告期内客户一支付货款进度与合同约定一致，和信用账期不存在差异，应收账款坏账准备计提充分。

(3) 请你公司补充披露报告期内应收账款按账龄计提比例等信息并说明与上一个报告期是否存在重大变化，若是，请分析说明变化原因。

1、公司报告期内应收账款按账龄计提比例分析如下

单位：万元

账龄	2019年			2018年		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	19,908.03	995.40	5	21,952.78	1,097.64	5
1-2年	422.17	42.22	10	0.76	0.08	10
4-5年	0.00	0.00	80	64.54	51.64	80
5年以上	60.74	60.74	100	0.00	0.00	100
合计	20,390.95	1,098.36	5.39	22,018.08	1,149.35	5.22

由上表可以看出，报告期内应收账款按账龄计提比例未发生变化。

【会计师核查意见】

我们执行了以下主要核查程序：

- 1、获取客户一实际控制人 A 公司的定期报告，取得了 A 公司的股东及管理层名单；
- 2、取得公司及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员出具的与客户一间不存在关联关系和其他利益安排的承诺；
- 3、分析公司应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、预计信用损失率和单项评估的应收账款进行减值测试的判断等；
- 4、分析计算公司资产负债表日坏账准备金额与应收账款余额之间的比率，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

经核查，我们认为：公司第一大应收账款欠款方客户一与公司、控股股东、董事、监事及高级管理人员之间不存在关联关系。客户一支付货款进度与信用账期不存在差异，应收账款坏账准备计提充分。

6. 报告期内，你公司计提存货跌价准备 3,940.45 万元，同时转回或转销前期计提存货跌价准备金额 2,238.11 万元。请你公司补充说明报告期内转回的原材料及库存商品细分种类及名称，并结合前期跌价准备计提的依据详细解释说明报告期内大幅计提存货跌价准备的同时又大额转回前期计提存货跌价的原因及合理性，结合产品价格变化详细分析本期存货计提跌价准备的依据，公司大量备货的原因，是否出现产品滞销的情况。

【公司回复】

1、报告期内大幅计提存货跌价准备的同时又大额转回前期计提存货跌价的原因及合理性：

（1）存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	期初余额	本期计提	本期转销	期末余额
原材料	1,723.38	2,889.57	2,025.71	2,587.24
在产品	4.04	86.19	4.35	85.89
库存商品	113.73	540.91	208.05	446.59
发出商品	----	423.77	----	423.77
合计	1,841.15	3,940.45	2,238.11	3,543.49

公司不存在已计提的存货跌价再转回情况，存在存货计提跌价准备后又转销的情况，主要系客户取消部分订单，后期在双方共同努力下，又恢复取消的订单，并将已计提跌价准备的存货重新使用，因此予以转销。

报告期内，公司执行严格的存货跌价准备计提政策，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对可变现净值低于账面价值的差额计提存货跌价准备。

A、用于出售的材料存货、在产品，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货、在产品，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

公司每季度末根据存货对应订单的情况、近期计划使用情况、库龄等情况评估其可变现净值。

a) 需要经过加工的原材料、在产品

为执行订单而持有的原材料、在产品，若订单取消，相应原材料、在产品参照用于出售的原材料、在产品来确定其可变现净值；若订单正常执行，根据产成品的订单价格减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值；因订单采用成本加成报价，产成品价格均可合理覆盖产品的生产成本及相关费用和税金，一般不会发生跌价的情形。暂时无订单支持的原材料、在产品，根据所生产产成品的最近一期销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

b) 用于出售的原材料、在产品，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

c) 基于上述标准，公司为加强存货管理，执行严格的存货管理制度，增加库龄作为计提存货跌价准备的考虑因素。根据历史经验，180天以内的原材料、在产品，主要为有订单、预测支持而新增的原材料、在产品，除订单取消之外，不会出现导致所生产的产成品价格大幅下降的不利事项，产成品价格足以覆盖产品的生产成本及相关费用和税金；库龄超过180天（含180天）的原材料、在产品，即使后续可用于生产，公司基于谨慎性考虑，仍参考用于出售的原材料、在产品可变现净值确定方法，以该存货的处置评估价值确定其可变现净值。

公司产品主要原材料为材料类型D、材料类型J、材料类型K、材料类型L、材料类型F、材料类型C、及其他电子元器件，原材料品类繁多，超过30,000多种，且具有较强的时效性，公司为加强存货管理，根据《企业会计准则》的相关规定，设置更为严格的存货管理制度，通过综合考虑订单情况、使用计划、库龄等因素对存货计提跌价准备，公司原材料可变现净值的确定方式，符合《企业会计准则》的规定，符合公司行业特点、其所使用

原材料的特点，确定原材料可变现净值的原则合理。报告期及以前年度，公司原材料可变现净值的确定及计提存货跌价准备的原则未发生变更，并一贯执行。

2、公司相关存货跌价准备计提是否合理、充分：

公司结合实际情况，认为订单暂停或取消会导致呆滞情况，按库龄超过 180 天的物料或产品计提存货跌价准备。截至 2019 年 12 月 31 日，公司累计计提存货跌价准备 3,543.49 万元，占存货账面余额比例为 11.29%。

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货种类	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
原材料	2,587.24	1,723.38
在产品	85.89	4.04
库存商品	446.59	113.73
发出商品	423.77	0.00
合计	3,543.49	1,841.15

报告期内，公司原材料存货跌价计提情况如下：

单位：万元

原材料类别	2019 年计提存货跌价	2018 年计提存货跌价
材料类型 J	455.29	214.36
材料类型 M	33.92	4.42
材料类型 N	1,905.27	1,405.79
材料类型 O	12.29	7.75
材料类型 P	99.73	45.63
材料类型 I	80.74	45.44
合计	2,587.24	1,723.38

综上所述，存货跌价准备的计提充分、合理，与公司存货的实际状况相符。

3、公司大量备货的原因，是否出现产品滞销的情况：

公司存货主要为原材料、在产品及库存商品，大部分存货库龄在 1 年以内，库龄情况良好。公司存货构成中，原材料主要为材料类型 D、材料类型 J、材料类型 K、材料类型 L、材料类型 F 材料类型 C 等。由于产品所需原材料种类较多，部分原材料需进口采购，且采购周期较长，公司制定了相应的备料机制。针对非核心料件，公司通常会基于未来 3 个月的生产需求进行备料；而针对核心料件，考虑到部分关键原材料采购周期较长，为拥有更加快速的市场响应能力，增加公司核心竞争力，公司会基于市场预测、供应商产能等综合

因素，加强对核心料件的提前备货。对于上述核心料件，公司通常会基于未来 3-6 个月的生产需求进行备料（部分材料交期更长），其中对于订单周期较长的核心料件，甚至会基于全年预测进行备料。公司销售部门根据客户在手订单、以及长期稳定客户采购频次及需求意向，制定需求预测表交由产品管理部，产品管理部对该销售需求预测表进行汇总分析，并结合对宏观环境、下游市场需求等因素制定产品需求反馈预测报告交由生产计划部门制定生产计划。

报告期内公司存货的各项构成比例相对稳定。公司通过执行合理的采购计划和生产调度计划，公司存货保持着相对稳定的良性运转状态，整体上不存在大量积压、滞销等情形。

7. 报告期末，你公司未办妥产权证书的房屋建筑物金额为 6,669.33 万元。请说明上述固定资产的初始确认时间、是否已实际使用、是否已开始计提折旧、预计办妥产权证书的时间，并说明未办妥产权证书对你公司的生产经营造成的具体影响。

【公司回复】

公司未办妥产权证书的房屋建筑物具体情况见下表：

名称	初始确认时间	是否实际使用	是否计提折旧	原值	2014 年折旧	2015 年折旧	2016 年折旧	2017 年折旧	2018 年折旧	2019 年折旧	净值
人才住房	2014/2015 年	是	是	457.97	0.49	17.78	21.75	21.75	21.75	21.75	352.69
自建厂房	2016 年	是	是	7,590.80	-	-	194.43	358.22	360.75	360.75	6,316.64
合计				8,048.77	0.49	17.78	216.18	379.98	382.51	382.51	6,669.33

(1) 为加快实施人才强市战略，优化人口结构和创新创业环境，深圳市政府颁布实施了《深圳市人才安居暂行办法》。公司以此为契机，购买了人才住房，改善了公司人才的居住条件。产权证书按合同约定年限办理。

(2) 公司自建厂房选址位于广东省东莞市塘厦镇科苑城信息产业园，占地面积约为 15,322 平方米，公司已取得该地块的土地使用权。公司已按相关会计准则确认固定资产，并计提折旧，产权证书正在正常办理中

综上所述，未取得产权证书的建筑物不会对公司的生产经营造成不利影响。

特此公告。

深圳市朗科智能电气股份有限公司

董事会

2020 年 6 月 12 日