证券代码:002384　　证券简称:东山精密　　公告编号:2016-047

苏州东山精密制造股份有限公司
关于深圳证券交易所对公司2015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。

苏州东山精密制造股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2016年4月26日收到了深圳证券交易所《关于对苏州东山精密制造股份有限公司2015年年报的问询函》中小板年报问询函【2016】第56号。

公司董事会对《问询函》高度重视,及时向董事、监事和高级管理人员进行传达,针对《问询函》中提出的问题,书面说明如下:

一、2015年,你公司评估了应收账款的构成、安全性以及结合近年来应收账款的回款和坏账核销情况,对以账龄为组合的应收账款重新确定计提比例,你公司2015年年度报告因此被出具带强调事项段的无保留意见。根据年审会计师事务所出具的专项说明,若扣除该项会计估计变更增加的净利润,公司2015年度净利润将由盈利3,943万元变为亏损1,238万元。请你公司对以下事项作出说明,并请年审会计师事务所出具专项意见。

(一)你公司评估应收账款的构成、安全性的详细情况,应收账款坏账准备计提比例变更前三年应收账款的回款和坏账核销的详细情况,以及变更后的应收账款坏账准备计提比例的确定过程。

【回复】

随着公司业务发展,客户不断筛选,目前主要客户为国内外通信或电子专业制造服务商,应收账款的信用期一般为3至6个月。为更加公允地反映财务状况及经营成果,有效防范经营风险,公司评估了应收账款的构成、安全性以及结合近年来应收账款的回款和坏账核销情况,对以账龄为组合的应收账款,进一步细化,重新确定计提比例。应收账款坏账准备计提比例的变更,经公司2015年4月29日第三届董事会第十五次会议审议通过,以及2015年5月22日公司2015年第3次临时股东大会审议通过。

1、2012年至2014年按账龄组合计提坏账准备的应收账款的回款、期末余额和坏账核销情况

单位:万元

账龄	2012年末		2013年末		2014年末	
	账面余额	年度回款额	账面余额	年度回款额	账面余额	年度回款额
1年以内	62,695.38	61,426.49	70,345.45	66,623.30	119,994.46	118,654.01
1年以上	229.98	171.90	1,326.97	566.48	4,482.63	2,566.81
合计	62,925.35	61,598.38	71,672.42	67,189.78	124,477.09	121,220.82

公司2014年经内部审议,核销应收账款坏账准备35.74万元,2012年度与2013年度均未进行坏账核销。公司近三年未出现大额的坏账损失,单项计提的应收账款坏账准备主要系2012年度以前发生的有减值风险的客户形成的,目前仍在积极催收中。

2、应收账款坏账准备计提比例变更的具体情况

账龄	原应收账款计提比例(%)	应收账款计提比例(%)
0-6个月 (含,下同)	5	0.5
7-12个月	5	5
1-2年	10	20
2-3年	50	60
3年以上	100	100

公司对以账龄为组合的应收账款,进一步细化,重新确定计提比例。目前公司主要客户均为大型通信公司客户或电子专业制造服务商,相对质地良好,公司与客户间合同约定主要是3-6个月信用期,以6个月信用期为主要账龄风险点能更好地反映公司应收账款质地情况,公司绝大部份客户能按照合同约定的0-6个月信用期内付款,其他客户一般都能在一年内滚动付款。公司对于1年以上的应收账款公司认为账龄风险较高,为更客观反映公司坏账风险情况,加大了坏账准备的计提比例,经公司测算,认为重新确定的计提比例更能反映公司的账龄风险情况。

最近3年,公司未出现大额的坏账损失,随着收入规模大幅增加,客户质地的提升,公司主要的应收账款按合同基本能按约定在6个月内回款。公司参考同行业情况以及公司的回款情况,将6个月以内的应收账款坏账准备计提比例确定为0.5%,同时增加了1年以上应收账款坏账准备计提比例,从而客观反映了公司的应收账款风险水平。

3、应收账款坏账准备计提比例的变更过程

公司制订坏账准备计提政策时,一般充分考虑了自身行业特点、收款结算方式、货款结算周期、历史收款经验等。在本次应收账款坏账准备计提比例变化前,公司的坏账准备计提政策系延续了2007年以来的会计估计,而届时公司给予客户的应收账款账期一般为2-3个月,公司判断账龄在1年以内的应收款项基本为正常业务往来款项,因此将1年以内的应收账款坏账准备均统一按照5%进行计提。

最近三年,公司逐步加大精密电子投入进入消费电子行业,公司LED相关产品、触控面板以及LCM模组收入增加较快,特别是2015年,公司LCM收入大幅增加,考虑到公司进入消费电子行业后,公司与精密电子主要客户结算周期有所增长,因此,公司所处行业发生了一定变化。鉴于最近三年公司主要客户为大型通信公司客户或电子专业制造服务商,与客户间合同约定的信用期一般为3-6个月,考虑到客户实际回款,正常情况下6个月以内能收到客户回款。因此,公司在充分考虑了自身行业特点、收款结算方式、货款结算周期、历史收款经验等,判断以6个月信用期为主要账龄风险点能更好地反映公司应收账款质地情况,公司绝大部份客户能按照合同约定的0-6个月信用期内付款,因此,将6个月以内的应收账款坏账准备计提比例由5%下降至0.5%;而公司对于1年以上的应收账款公司认为账龄风险较高,为更客观反映公司坏账风险情况,加大了坏账准备的计提比例。经公司测算,认为重新确定的计提比例更能反映公司的账龄风险情况。

4、经调整后的应收账款坏账计提政策与同行业可比上市公司比较情况

单位:%

账龄	欧菲光	大富科技	武汉凡谷	春兴精工	国星光电	莱宝高科	胜利精密	东山精密
0-3个月	0	3	5	5	2	3	0.5	0.5
3-6个月	0	5	10	5	2	3	0.5	0.5
6-12个月	5	10	30	5	2	3	2	5
1-2年	10	30	50	10	10	10	10	20
2-3年	20	50	80	30	30	20	30	60
3-4年	50	100	100	50	50	30	50	100
4-5年	80	100	100	80	80	30	80	100
5年以上	100	100	100	100	100	30	100	100

数据来源:同花顺ifind

由上表可知,调整前公司0-6个月账龄的应收账款坏账计提比例5%高于同行业平均水平,调整后公司0-6个月账龄的应收账款坏账计提比例与胜利精密相同,高于欧菲光,较同行业其他公司计提比例低,但公司其他账龄的应收账款计提比例总体上仍高于同行业平均水平。因目前公司主要客户为国内外通信或电子专业制造服务商,客户信用质量较佳,应收账款的信用期一般为3至6个月,而年末0-6个月账龄以内的应收账款余额占比较高(2015年末比例为89.22%),因此,公司在信用期内的应收账款仍按照高于同行业平均水平计提比例不能真实反映公司的应收账款情况。

公司与同行业可比上市公司相比,2015年末应收账款坏账准备总体计提比例情况如下:

单位:万元

账龄	应收账款余额	坏账	计提比例
欧菲光 002456)	492,231.36	1,773.83	0.36%
胜利精密 002426)	187,835.53	6,148.57	3.27%
莱宝高科 002106)	76,104.57	2,686.53	3.53%
春兴精工 002547)	70,163.18	4,092.97	5.83%
大富科技 000134)	65,296.02	7,945.19	12.17%
武汉凡谷 002194)	62,923.34	4,535.55	7.21%
国星光电 002449)	40,336.35	1,996.05	4.95%
东山精密 002384)	175,254.19	6,196.80	3.54%

上述公司中,欧菲光为触控显示行业的龙头企业;胜利精密主要从事金属结构件、触摸屏及液晶显示模组的生产销售;莱宝高科主要从事平板显示材料及触控器件的生产销售;春兴精工、大富科技和武汉凡谷为公司在通信设备产品制造领域的竞争对手;国星光电主要从事LED及其应用产品的生产销售。上述可比公司均为中小板或创业板上市公司,主营产品和上下游行业与本公司相同或类似,具备可比性。

由上表可以看出,从总体情况看,公司2015年末应收账款坏账准备的计提比例与同行业上市公司平均水平相比基本相当,其中,胜利精密与公司业务最接近,其应收账款规模也较一致,公司与其相比,不仅6个月以内的坏账准备计提比例一致,应收账款坏账准备的实际计提比例也基本一致,同时,公司6个月以上的坏账准备计提比例比胜利精密更严格。

(二)请你公司结合应收账款坏账准备计提比例变更起始日至2016年一季度末的应收账款的回款和坏账核销情况,说明应收账款坏账准备计提比例变更的适当性。

【回复】

公司自2015年5月1日作为应收账款坏账准备计提比例变更起始日,2015年5月1日,公司应收账款按账龄作为信用风险特征组合的余额为84,375.60万元,截至2016年1季末,公司应收账款按账龄作为信用风险特征组合的余额为193,751.54万元,公司主要应收账款户均按合同约定回款正常,公司2015年实现销售收入399,287.40万元,应收账款周转率为2.28,以账龄为信用风险特征的应收账款中,6个月以内的应收账款占比89.22%,公司重新按账龄风险确认的应收账款坏账准备的计提比例与公司实际的应收账款账龄分布特点一致。公司期间未发生坏账核销情形。

具体回款情况如下:

单位:万元

账龄	2015年5月1日	2016年3月31日	期间回款情况
	账面余额	账面余额	回款额
6个月以内	68,705.05	175,239.78	308,289.11
7-12个月	11,076.93	10,095.14	8,861.54
1年以上	4,593.62	8,416.61	2,387.46
合计	84,375.60	193,751.54	319,538.10

公司应收账款坏账准备计提比例变更后至2016年1季度,公司随着收入规模大幅增加,客户质地的提升,公司主要的应收账款均按合同约定在3-6个月内约定回款,6个月以内应收账款回款占总应收账款回款比例为96.48%。公司应收账款坏账准备计提比例变更符合公司的实际应收账款账龄分布特点和风险特征,公司根据实际账龄风险特征,减少了6个月以内应收账款坏账准备比例,增加了1年以上应收账款坏账准备计提比例,客观反映了公司的应收账款风险水平,应收账款坏账准备计提比例的变更具有适当性。

综上,公司制订坏账准备计提政策时,已经充分考虑了自身行业特点、收款结算方式、货款结算周期、历史收款经验等。鉴于:

(1)公司主要客户为大型通信公司或电子专业制造服务商,与客户间合同约定的信用期一般为3-6个月,考虑到客户实际回款,正常情况下6个月以内能收到客户回款,判断以6个月信用期为主要账龄风险点能更好地反映公司应收账款质地情况;

(2)最近三年,公司新进入消费电子行业后,公司与精密电子主要客户结算周期有所增长,因此,公司所处行业发生了一定变化;

(3)最近3年,公司未出现大额的坏账损失,随着收入规模大幅增加,客户质地的提升,公司主要的应收账款按合同基本能按约定在6个月内回款;

(4)与同行业可比上市公司相比,变更前的2015年末应收账款坏账准备的计提比例高于同行业上市公司平均水平,鉴于公司应收账款的规模及业务的快速增长,公司在信用期内的应收账款仍按照高于同行业平均水平计提比例不能真实反映公司的应收账款情况,公司参考同行业情况以及公司的回款情况,将6个月以内的应收账款坏账准备计提比例确定为0.5%,同时增加了1年以上应收账款坏账准备计提比例,从而客观反映了公司的应收账款风险水平;

(5)公司按照变更后的应收账款坏账准备计提政策,调整后公司0-6个月账龄的应收账款坏账计提比例与胜利精密相同高于欧菲光,较同行业其他公司计提比例低,但公司其他账龄的应收账款计提比例总体上仍高于同行业平均水平,同时,2015年末应收账款坏账准备的计提比例与同行业上市公司平均水平相比也基本相当。

因此,公司认为重新确定的计提比例更能反映公司的账龄风险情况,公司调整应收账款坏账计提政策是适当的。

二、2014年和2015年年末,你公司存货账面余额分别为8.65亿元和12.30亿元,计提跌价准备金额分别为0.36亿元和0.30亿元,请你公司结合相关产品的行业发展态势、存货的性质与特点等因素,说明2015年存货账面余额同比增加但计提跌价准备金额同比减少的原因以及2015年存货跌价准备计提是否充分,并请你公司年审会计师事务所出具专项意见。

【回复】

公司2014年末和2015年末,存货余额和跌价准备的金额情况如下:

单位:万元

项目	2014年12月31日			2015年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	21,761.92	1,892.24	19,869.68	32,402.60	1,237.44	31,165.17
在产品	18,727.31	126.86	18,600.44	28,076.31	202.78	27,873.53
库存商品	49,503.94	1,625.10	47,878.85	65,246.26	1,531.96	63,714.30
周转材料	102.54	-	102.54	221.86	-	221.86
合计	90,095.71	3,644.19	86,451.51	125,947.04	2,972.17	122,974.86

(一)存货增加的构成及原因

公司2015年存货余额较2014年存货账面余额增加了2.97亿元,存货跌价准备下降了672万元。

公司存货余额增加较大的主要原因与公司产品所处行业发展态势、存货特点等有关系。因公司所处通信业务的快速发展,东莞东山的电视整机业务发展较佳,公司LCM模组业务也同比快速发展,同时因精密电子制造业务客户的产品市场周期较短,产品更新换代较为迅速,因此要求较快的响应和交货速度,因此,公司在期末按照订单情况进行了相应的存货备货。

2015年与2014年相比,公司本部根据合同订单,增加备货库存约1.43亿元,子公司东莞东山根据电视机业务的发展,增加相关备货库存约1.75亿元。公司本部和东莞东山新增存货的具体构成如下:

单位:万元

项目	东山精密	东莞东山	合计
原材料	4,857.05	5,470.19	10,327.25
在制品	2,555.66	3,756.14	6,311.80
产成品	6,853.22	8,282.73	15,135.95
合计	14,265.94	17,509.06	31,775.00

2015年度,公司本部通信设备、LED等主营业务持续发展,LCM业务也实现大规模量产,其中LCM模组业务同比增长50.54%,导致公司期末存货水平相对增长;2016年1季度,公司本部销售收入较上年同期增长了20.52%,继续保持较快增长速度。

另外,东莞东山全年增加备货库存约1.75亿元,主要是由于2015年度成为某知名互联网视频服务商和家电连锁零售企业的整机电视机的供应商,为保障公司的销售适当增加备货库存。

(二)存货跌价准备变动原因

1、公司存货跌价准备的计提政策

公司存货跌价准备的计提政策为,在资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于直接用于出售的存货,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;需要经过加工的存货,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其可变现净值;资产负债表日,同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的,分别确定其可变现净值,并与其对应的成本进行比较,分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、公司的主要存货2015年末减值情况分析

截至2015年末,公司产品主要应用于通信行业、消费电子类行业。公司所处通信业务处于快速发展阶段,行业发展情况较好,2015年公司的精密金属制造类产品的毛利率达18.87%,对于公司的金属制造类产品相对应的存货备货,不存在减值的迹象;公司所处消费电子类行业,无论电视整机、LED背光模组或LCM模组业务等,公司对上述产品的报价是基于成本加成的基础上进行制定的,因精密电子制造业务客户的产品交货周期较短,因此,公司在期末进行了相应的存货备货,而相应的备货一般情况下也是按照客户的订单预计进行的,2015年公司的精密电子制造相关产品的毛利率为8.61%,鉴于精密电子制造相关产品发展较快,规模效应将在未来经营中进一步凸显。

公司的主要存货在资产负债表日经减值测试,不存在减值情形。公司长期经营过程中出现部分库龄较长的存货,预计其可变现净值低于成本,公司在资产负债表日,进一步核实测试,对该部分库龄较长的存货按可变现价值计提了存货跌价准备。

3、公司对计提跌价准备的存货进行了清理和处置

2015年,公司存货跌价准备的计提以及转回和转销情况如下:

单位:万元

项目	2014年12月31日	本期计提	本期转回或转销	2015年12月31日
原材料	1,892.24	205.81	860.61	1,237.44
在产品	126.86	94.45	18.53	202.78
库存商品	1,625.10	764.60	857.74	1,531.96
小计	3,644.19	1,064.86	1,736.88	2,972.17

2015年公司对原有计提跌价准备的存货进行了进一步整合清理和处置,因原材料投入生产及库存商品对外销售,分别转销原材料、在产品和库存商品存货跌价准备860.61万元、18.53万元和857.74万元,本期合计转销的存货跌价准备合计金额为1,736.88万元,另外,公司在15年末对剩余存货按可变现净值重新计提减值准备,经减值测试后,15年末存货跌价准备的余额为2,972.17万元。

综上,2015年存货账面余额同比增加但计提跌价准备金额同比减少的原因为:公司主要存货均按订单采购和生产,存货状况良好,因公司所处通信业务的快速发展,东莞东山的电视整机业务发展较佳,公司LCM模组业务也同比快速发展,同时因精密电子制造业务客户的产品市场周期较短,产品更新换代较为迅速,因此要求较快的响应和交货速度,因此,公司在期末按照订单情况进行了相应的存货备货;而公司主要存货都是公司生产经营中不可缺少的正常库存,经减值测试,未发现减值迹象情形。公司2015年存货跌价准备计提充分。

三、2015年,你公司归属于上市公司股东的净利润为0.32亿元,经营活动产生的现金流量净额为-1.42亿元,请你公司说明上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额存在较大差异的原因。

【回复】

公司2015年归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异比较如下:

单位:万元

项目	2015年度
归属于上市公司股东的净利润	3,171.38
加:少数股东损益	771.91
净利润	3,943.30
加:坏账准备、折旧摊销及财务费用等	28,125.37
理论经营性净现金流①	32,068.67
实际经营活动产生的现金流量净额②	-14,247.32
差额=②-①	-46,315.99
影响因素如下:	
A.存货的减少	-35,851.33
B.经营性应收项目的减少	-57,274.91
其中:应收账款	-45,973.11
应收票据	4,124.24
C.经营性应付项目的增长	46,810.26
其中:应付票据	26,980.76
应付账款	10,125.14
预收款项	1,413.89

2015年度,公司经营活动产生的现金流量净额较归属于上市公司股东的净利润低17,418.70万元,扣除坏账准备、折旧摊销及财务费用等影响金额28,125.37万元,以及经营性应付增加46,810.26万,主要系存货增加35,851.33万元,经营性应收增加57,274.91万元,具体原因分析如下:

首先,公司存货余额增加较大的主要原因为公司本部根据合同订单,增加备货库存约1.43亿元,同时,东莞东山全年增加备货库存约1.75亿元,主要是由于公司2015年度成为某知名互联网视频服务商和家电连锁零售企业的整机电视机的供应商,为保障公司销售适当增加备货库存。

其次,公司应收账款增加的主要原因为,公司精密钣金、精密铸造及精密电子业务的销售规模整体实现增长,同时,由于公司不断开拓新的市场和客户,2015年第四季度的收入占比相对较高,导致期末应收账款余额相对较高。

综合来看,在公司主营业务持续发展的背景下,虽然公司注重存货和供应商管理,并合理利用自身商业信用及应付票据等手段改善经营性现金流状况,但总体来看应收账款和存货等余额的增长高于应付账款及应付票据等的增长,导致经营活动产生的现金流量净额低于归属于上市公司股东的净利润。

四、2014年第四季度和2015年第四季度,你公司收入分别为11.25亿元和13.99亿元,归属于上市公司股东的净利润分别为367.03万元和-2,456.92万元,请你公司说明2015年第四季度收入增长但归属于上市公司股东的净利润下降幅度较大的原因。

【回复】

公司2015年和2014年四季度的营业利润分别为-2,815.74万元和494.94万元,2015年四季度营业利润下滑是导致公司四季度收入增长但归属于上市公司股东净利润下降的主要原因。公司四季度营业利润的具体变动分析如下:

单位:万元

项目	2014年四季度	2015年四季度	2015年四季度和2014年四季度相比	
			变动金额	变动比例
营业收入	112,494.78	139,881.08	27,386.30	24.34%
营业成本	95,496.60	121,016.26	25,519.66	26.72%
综合毛利	16,998.18	18,864.82	1,866.64	10.98%
减:营业税金及附加	200.79	268.64	67.85	33.79%
销售费用	3,933.59	4,993.80	1,060.21	26.95%
管理费用	7,904.05	11,113.09	3,209.04	40.60%
财务费用	3,133.37	3,720.51	587.14	18.74%
资产减值损失	1,571.49	2,248.19	676.70	43.06%
加:投资收益	240.05	663.66	423.61	176.47%
营业利润	494.94	-2,815.74	-3,310.68	-668.91%

(一)精密电子制造毛利率下降,毛利增长速度低于收入增长速度

2015年四季度与2014年四季度相比,公司营业收入同比增长24.34%,但受精密电子制造业务毛利率下降的影响,综合毛利同比增长10.98%,毛利额增加1,866.64万元,相对较低。公司2015年和2014年四季度的主营业务收入构成和毛利率情况如下表,其中,精密电子制造业务受市场竞争和产品结构等因素的影响,精密电子制造业务的毛利率为7.15%,同比下降4.58个百分点。

单位:万元

项目	2014年第四季度			2015年第四季度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
精密金属制造	34,733.52	29,050.03	16.36%	78,704.04	65,701.46	16.52%
精密电子制造	75,117.79	66,306.09	11.73%	58,932.90	54,716.72	7.15%
合计	109,851.31	95,356.12	13.20%	137,636.94	120,418.18	12.51%

(二)销售费用和管理费用增加,导致营业利润下滑

公司2014年和2015年四季度各项期间费用及费用率如下表:

单位:万元

项目	2014年四季度		2015年四季度	
	金额	比例	金额	比例
销售费用	3,933.59	3.50%	4,993.80	3.57%
管理费用	7,904.05	7.03%	11,113.09	7.94%
财务费用	3,133.37	2.79%	3,720.51	2.66%
合计	14,971.01	13.31%	19,827.40	14.17%

公司为保持主营业务的持续稳健发展,一方面持续加大对市场开发的投入,一方面注重管理团队的建设、管理水平的提高以及持续的研发投入,相应导致公司销售费用率和管理费用率呈相对上升,在主营业务收入持续增长的情况下,2015年四季度销售费用支出和管理费用支出分别较同期增加1,060.21万元和3,209.04万元,金额相对较大,导致当期营业利润下滑。

五、2014年和2015年,你公司精密压铸产品收入为3.76亿元,同比增长29.61%,触控面板及LCM模组产品收入为8.74亿元,同比增长53.36%,请你公司结合相关产品的行业发展态势、产能和客户情况等因素,说明2015年精密压铸产品、触控面板及LCM模组产品收入增长幅度较大的原因。

【回复】

(一)精密压铸产品

公司精密压铸产品主要用于下游通信设备产品制造。

从行业状况来看,随着4G网络建设的持续扩张,下游通信设备产品制造行业保持较高需求,公司供应精密压铸产品因具备耐久性、耐腐蚀性、耐候性等功能特性,充分满足了通信基站对设备的严苛要求,从而获得了较快增长。

从公司产能来看,公司于2015年完成非公开发行,募集资金投资项目之一为精密结构件生产项目,截至2015年12月31日,虽然募集资金投资项目尚未完成,但公司已完成投资4,608.57万元,一定程度上提高了公司压铸产品的产能,为收入快速增长打下了较好基础。

从客户情况来看,公司注重以客户需求为导向,以完善服务为手段,通过持续投入,逐步建立了面向3C行业的“一站式”精密制造服务体系。而公司合作客户多为具备行业领先地位的品牌商或制造商,其采购具有认证周期长和开发投入大的特点,形成稳定合作关系后,订单金额也相对较大。公司自2014年下半年开始于全球第二大电子合约制造商合作,并与2015年开始大批量供货,带动公司精密压铸产品收入较快提升。

2014年度公司的精密压铸产品收入前五名分别为:

单位:万元

客户	销售额(万元)
客户一	12,657.20
客户二	7,195.41
客户三	1,272.31
客户四	1,203.49
客户五	1,034.00
合计	23,362.41

2015年度公司的精密压铸产品收入前五名分别为:

单位:万元

客户	销售额(万元)
客户三(即2014年客户三)	13,320.98
客户一(即2014年客户一)	9,602.40
客户二(即2014年客户二)	3,787.05
客户甲(2015年新增前五大客户)	1,058.25
客户四(即2014年客户四)	549.02
合计	28,317.70

2015年度和2014年度相比,公司前五大客户相对稳定,主要是客户三和客户一的销售增长,以及客户甲成为公司前五大客户,带动公司精密压铸产品的收入增长。

(二)触控面板及LCM模组产品

2014年度和2015年度,公司的触控面板及LCM模组产品的收入情况如下:

单位:万元

项目	2015年收入	2014年收入	增长率
触控面板	66,991.39	43,468.73	54.11%
LCM模组	20,395.92	13,512.45	50.54%

公司2015年度触控面板业务收入较2014年度增长54.11%。公司在巩固既有市场份额的同时积极开拓新的客户,产能利用空间较大,能有效满足客户需求。另外,公司于2014年4月通过收购MOGL开展触控面板业务,2014年的合并报表期间为2014年5月-12月,也是公司2015年触控面板收入高于2014年的重要原因。

公司的LCM模组产品主要用于消费电子类产品等,2015年度LCM模组业务收入较上一年度增长50.54%,增长较快,主要基于以下原因:

从行业因素来看,消费电子类行业持续发展,手机等既有领域对于显示和触控的需求持续提升,其他产品领域也不断新增显示和触控的功能需求,带动LCM行业的持续发展。

从产能因素来看,公司2015年非公开发行募集资金投资项目之一为LCM模组生产项目,该项目计划将公司LCM模组的产能从1,440万件/年提升至2,880万件/年。该项目投资金额21,953.10万元,截至2015年12月31日已完成投资20,864.32,完工进度为95.04%,公司LCM模组产能的迅速增长为有效满足市场需求打下了良好基础。从客户因素来看,公司对知名消费电子品牌商客户四和客户甲的收入增长较快,带动了LCM模组收入的快速增长。

2014年度公司的LCM模组产品收入前五名分别为:

单位:万元

客户	LCM模组收入
客户一	6,954.01
客户二	3,749.00
客户三	1,728.46
客户四	1,005.54
客户五	144.75
合计	13,581.76

2015年度公司的LCM模组产品收入前五名分别为:

单位:万元

客户	LCM模组收入
客户四(即2014年客户四)	12,997.73
客户甲(2015年新增前五大客户)	7,289.85
客户一(即2014年客户一)	2,502.31
客户三(即2014年客户三)	299.97
客户乙(2015年新增前五大客户)	190.84
合计	22,880.70

2015年度和2014年度相比,主要客户结构产生一定变化,客户四和客户甲的收入增速较快,客户四由2014年的第四大客户变为2015年的第一大客户,客户甲和客户乙首次进入公司前五大客户名单,带动公司LCM产品的销售增长。

六、2015年你公司外销收入为11.52亿元,同比增长45.15%,请你公司结合行业发展情况及外销收入结构,说明2015年外销收入增长幅度较大的原因。

【回复】

2015年,随着市场环境和行业格局的变化,公司的外销收入金额同比出现较大增长。

(一)外销收入涉及相关行业的发展情况

1、精密电子制造行业

公司外销收入的增长主要受到精密电子制造行业下游客户,即各类消费电子产品需求增加的影响。消费电子即日常消费者生活使用的电子产品,常见的消费电子产品包括电视机、个人计算机、智能手机等,可穿戴设备、智能家居等种类繁多的新型消费电子产品也正在逐步吸引大众目光,成为下一轮消费电子产业发展的中心。在电视领域,智能电视浪潮带来了大量的更新需求,智能电视具有开放式平台,可提供直播节目、网络视频、应用软件等服务,逐渐成为家庭娱乐中心;智能手机方面,根据美国IT调研机构Gartner的报告,2016年全球计算设备出货量将达到24亿部,保持持续增长态势;平板电脑方面,商用平板电脑市场越来越成熟,软硬件厂商不断开始向商业应用倾斜,到2017年,商用平板市场在教育行业的多媒体化、金融机构以及政府的信息化办公等领域将重现正增长。

2、通信设备行业

公司外销收入也受到通信设备领域持续投资的影响而持续增长,在移动互联需求高速扩张的驱动下,新一代高速数据网络4G网络正在全球范围内如火如荼地建设中,在积极部署4G网络之余,全球各大研究机构和电信运营商、设备商已将目光投向了面向2020年的第五代移动通信技术,移动通信技术的快速更迭要求全球电信运营商进行持续不断的通信网络建设,从而使得设备制造商及配套厂商从中获益。

(二)公司外销收入增加来源

近年来,以客户需求为导向,公司以完善服务为手段,通过持续投入,逐步建立了面向3C行业的“一站式”精密制造服务体系,公司积极开拓与全球知名电子合约制造商和知名消费电子品牌商的合作,并逐渐获得客户认可,奠定公司的行业竞争地位。

2015年度全球前两大电子合约制造商(客户一和客户丙),以及全球知名消费电子品牌商(客户甲)在公司的采购金额大幅增加,带动公司收入增长;上述客户均为产品行销全球的外资企业,多在境外或中国保税区设立工厂,公司对该部分销售核算为外销收入。其中,销售给客户一和客户甲产品主要均为精密电子产品,销售给客户丙的产品主要为通信设备产品。

2014年,公司的前五大外销客户及其对应收入情况为:

单位:万元

客户名称	销售金额	销售比例
客户一	11,612.73	14.63%
客户二	9,935.76	12.51%
客户三	4,892.24	6.16%
客户四	2,727.34	3.44%
客户五	2,655.14	3.34%
前五大客户合计	31,823.21	40.08%
外销收入合计	79,392.85	100.00%

2015年,公司的前五大外销客户及其对应收入情况为:

单位:万元

客户名称	销售金额	销售比例
客户一(即2014年客户一)	30,137.81	26.15%
客户甲(2015年新增前五大客户)	17,675.16	15.34%
客户乙(2015年新增前五大客户)	11,363.60	9.86%
客户丙(2015年新增前五大客户)	9,855.82	8.55%
客户三(即2014年客户三)	3,854.15	3.34%
前五大客户合计	72,886.54	63.25%
外销收入合计	115,238.19	100.00%

2015年和2014年相比,第一大销售客户未发生变化,但销售金额增长较多,同时,客户甲、客户乙和客户丙的销售规模增长较快,进入公司前五大客户名单,带动公司外销收入的快速增长。

七、2015年你公司收入为39.93亿元,同比增长13.31%,应收账款为16.91亿元,同比增长41.77%,请你公司说明2015年应收账款增速与收入增速存在较大差异的原因,你公司应收账款信用政策是否发生重大变化。

【回复】

2015年应收账款增速超过收入增速,主要原因包括:

(一)四季度收入增幅较大,期末应收账款余额较高

最近两年,公司应收账款和营业收入的变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2014年12月31日/2014年度		2015年12月31日/2015年度	
	金额		金额	增幅
应收账款账面价值	119,250.26		169,057.38	41.77%
营业收入	352,373.94		399,287.40	13.31%
其中:四季度营业收入	112,494.78		139,881.08	24.34%
期末应收账款占营业收入比例	33.84%		42.34%	
期末应收账款占四季度营业收入比例	106.01%		120.86%	

2015年度,公司营业收入较上年增长13.31%,其中,受新增某知名互联网视频服务商在四季度销售等因素的影响,公司四季度销售收入为139,881.08万元,同比增长24.34%,四季度的销售占比也由2014年的31.92%提升至2015年的35.03%,期末应收账款占四季度营业收入的比例也由106.01%提升至120.86%。而公司应收账款的信用期一般为3至6个月,四季度销售款项在次年1-2季度回款,四季度销售增长导致期末应收账款余额较高。

2015年末,公司前五大应收账款客户的期末应收账款余额为40,135.91万元,2016年一季度,上述前五大客户回款总金额为32,765.39万元,三个月回款比例为81.64%,公司2015年四季度销售的期后回款情况良好。

(二)前五大应收账款客户的变化

2015年度与2014年度相比,公司前五大应收账款客户的期末余额增加7,280.11万元,其中,某通信设备行业客户的回款账期在2015年5月由90天调整为180天,期末应收账款余额增加2,747.44万元;新增某知名互联网视频服务商客户从2015年10月起实现销售,2015年10月-12月累积销售10,447.26万元(含税),回款3,107.56万元,期末应收账款余额7,339.70万元,正常信用期回款,回款情况良好。

综上,由于新增客户等原因,公司四季度销售增长较快,公司应收账款增长速度超过收入增速,报告期内,公司应收账款信用政策未发生重大变化。

八、2014年和2015年,你公司收入分别为35.24亿元和39.93亿元,运输费分别为3,640.99万和3,562.99万元,请你公司说明2015年收入同比增长但运输费同比下降的原因。

【回复】

2014年和2015年,公司运输费金额及单位收入运输费的变动情况如下表:

单位:万元

项目	2014年度	2015年度		
	金额	金额	变动金额	变动比例
营业收入(A)	352,373.94	399,287.40	46,913.46	11.75%
运输费(B)	3,640.99	3,562.99	-78.00	-2.19%
单位收入运输费(C=B/A)	1.03%	0.89%	-0.14%	-15.79%

2015年度,公司单位收入运输费为0.89%,较上年下降0.14%;公司运输费为3,562.99,较上年减少78万元。在收入增长的情况下,公司单位收入运输费和运输费金额下降的主要原因包括:

(一)柴油价格下降,运费价格相对下降

2015年度,作为货运的主要成本,柴油价格呈下降趋势,带动运费价格下降和公司运输费的减少。根据Choice数据统计,2014年度和2015年度,零号柴油的平均价格分别为7,420.64元/吨和5,212.49元/吨,同比下降-29.76%。