

广东坚朗五金制品股份有限公司 关于深圳证券交易所 2017 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

广东坚朗五金制品股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于广东坚朗五金股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函[2018]第 303 号），公司就相关事项进行了认真核查和分析，并对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出了书面说明回复。现将回复内容公告如下：

1、2017 年，你公司实现营业收入 31.79 亿元，同比增长 17.39%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 1.91 亿元，同比下降 24.52%，经营活动产生的现金流量净额为-4424.22 万元，同比下降 118.62%，请说明以下事项：

（1）请结合你公司经营情况、成本费用构成、收款政策变化情况分析营业收入增长而净利润下降以及经营性现金流量为负的原因，并说明公司业务模式是否发生重大变化。

回复如下：

一、营业收入增长而净利润下降的原因

1、营业收入与成本费用构成情况

单位：万元

项目	2017年	2016年	增减金额	增减幅度
营业收入	317,900.51	270,816.31	47,084.20	17.39%
营业成本	195,313.55	161,477.96	33,835.59	20.95%
毛利率	38.56%	40.37%	-1.81%	-4.48%
销售费用	67,052.89	54,523.16	12,529.73	22.98%
管理费用	29,452.63	24,124.66	5,327.96	22.09%
财务费用	-317.17	-929.93	612.76	65.89%
期间费用小计	96,188.35	77,717.89	18,470.46	23.77%
资产减值损失	2,936.79	1,080.12	1,856.67	171.90%
归属于母公司股东的净利润	19,109.72	25,317.91	-6,208.18	-24.52%

2、2017年公司营业收入较上年同期增长17.39%，归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降24.52%，主要原因包括：

(1) 报告期内各类产品均保持增长。作为建筑五金领域的领导企业，多年来专注经营发展，公司门窗类、门控类、点支类及不锈钢护栏类传统产品保持较为稳定增长，报告期销售占比合计88.71%。

公司上市后，利用上市平台优势，围绕建筑五金集成供应商的战略定位不断拓展新产品、加大投入积极整合行业优质资源，积极完善丰富产品线。目前，众多新产品在培育期内收入增长迅速，但是新产品初期营销费用较高，毛利水平仍有较大的提升空间。

建筑五金行业处于一个集中度快速提高的时期，市场价格竞争激烈，公司持续加大新产品和新市场的投入，销售费用和管理费用增长较快。利用“一带一路”的有利契机，夯实渠道建设，拓展三四线市场，积极布局海外建立子公司。公司在已有印度、越南、印尼、马来西亚等子公司的基础上，2017年设立泰国子公司，加大对“一带一路”市场拓展。随着各项措施的有序推进，已初步取得了积极的效果，但同时也造成了管销费用在一定时期内投入加大。

营业收入构成情况表：

单位：元

项目	2017年		2016年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	3,179,005,067.33	100%	2,708,163,074.48	100%	17.39%
分行业					
建筑五金业	3,172,626,311.06	99.80%	2,702,925,049.68	99.81%	17.38%
其他业务	6,378,756.27	0.20%	5,238,024.80	0.19%	21.78%
分产品					
门窗五金系统	1,933,087,843.09	60.81%	1,748,463,614.08	64.56%	10.56%
点支承玻璃幕墙 构配件	455,370,385.26	14.32%	366,686,106.42	13.54%	24.19%
门控五金系统	298,329,125.00	9.38%	272,807,036.10	10.07%	9.36%
家居类产品	244,019,031.18	7.68%	140,267,553.05	5.18%	73.97%
不锈钢护栏构配 件	133,641,469.95	4.20%	115,216,946.03	4.25%	15.99%
其他建筑五金产 品	108,178,456.58	3.40%	59,483,794.00	2.20%	81.86%
其他业务	6,378,756.27	0.20%	5,238,024.80	0.19%	21.78%
分地区					
国内	2,793,898,378.21	87.89%	2,366,275,555.60	87.38%	18.07%
国外	385,106,689.12	12.11%	341,887,518.88	12.62%	12.64%

(2) 报告期内，材料价格上涨较快。受国家环保政策调控和去产能政策影响，较多上游行业供应商受到较大影响，导致公司的主要原材料不锈钢、铝合金和锌合金采购价格均有大幅上涨，同比均价增幅分别约高达 22%、13%和 40%。而报告期内建筑五金行业处于一个集中度快速提高的时期，市场价格竞争激烈。公司在较为激烈的市场竞争中为持续扩大市场份额，强化可持续的市场竞争优势，标准产品销售价格政策没有明显变化，毛利空间受此项因素影响有所下降。

(3) 报告期内公司资产减值损失为 2,936.79 万元（其中坏账损失 2,899.76 万元、存货跌价损失 37.03 万元），较上期增加 171.90% 主要系报告期内宏观经济整体流动性趋紧、下游行业资金面偏紧，公

司应收款增长计提基数增大计提减值准备增加所致。

二、收款政策情况

报告期内公司收款政策没有重大变化。公司销售模式以直销为主，在业务全流程中对合同评审、预收款管理、发货管理、款项回收均有严格的管理流程贯穿始终。2017年，面对宏观经济整体流动性趋紧、下游行业资金面偏紧的现状，同时公司在较为激烈的市场中为获得较大的市场竞争优势，持续扩大市场份额，公司适时对授信政策实行差异化调整，仅针对部分信用较好的优质战略客户调整授信额度，且随着工程类订单的增加，回款周期较长，致使公司应收账款周转率有所下降。同时，公司通过采取积极有效的管控措施，对应账款余额进行持续监控管理，以确保采取必要的措施回收过期债权以减少公司发生重大坏账风险。

三、经营性现金流量为负的原因

经营性现金流量为负，主要系“销售商品、提供劳务收到的现金”增加不及“购买商品、接受劳务支付的现金”和“支付给职工以及为职工支付的现金”增加的综合影响，导致“经营活动产生的现金流量净额”下降。如下表所示：

单位：万元

项目	2017年	2016年	同比增减
销售商品、提供劳务收到的现金	292,893.87	262,682.60	11.50%
购买商品、接受劳务支付的现金	157,267.14	118,882.82	32.29%
支付给职工以及为职工支付的现金	80,861.82	64,970.59	24.46%

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”影响经营活动产生的现金流量净额增加 30,211.27 万元，主要系 2017 年销售收入增长导致，

宏观经济整体流动性趋紧、下游行业资金面偏紧，现金回款方式增长率 11.50% 低于营业收入增长率 17.39% 共 5.89 个百分点。并且回款通过银行承兑等的票据结算方式有一定的增加，报告期末公司应收票据较期初增加 5,140 万元，这也造成“销售商品、提供劳务收到的现金”发生变化。

2、“购买商品、接受劳务支付的现金”影响经营活动产生的现金流量净额减少 38,384.32 万元，主要系公司主要原材料不锈钢、铝合金、锌合金采购价格上涨，以及报告期内因收入增长、丰富产品线导致库存量增长所致。报告期末存货账面余额较期初增加 1.80 亿元，增长比例达到 34.69%。采购价格和采购量的双重叠加影响导致“购买商品、接受劳务支付的现金”增加 32.29%。

3、“支付给职工以及为职工支付的现金”影响经营活动产生的现金流量净额减少 15,891.23 万元，主要系本报告期末员工数量同比增加 1,446 人。人数增长原因主要收入规模扩大、持续完善销售网点布局和引进优秀人才，另外由于年度调薪等因素导致“支付给职工以及为职工支付的现金”。

四、公司业务模式说明

报告期内，公司按照发展规划，继续围绕建筑五金产品集成化方向发展：一方面继续保持对现有优势产业的增资扩产和新增关联产品的延伸投入；另一方面，整合建筑行业内优势资源，积极通过战略投资与合作提升产业发展能力；丰富门窗类产品，布局建筑节能和绿色建筑；战略布局智能家居与安防市场；完善锚固技术产品体系，助推

地下综合管廊业务发展；战略代理国外高端品牌，满足消费升级需求；构建劳动安全防护用品综合提供能力。报告期内，在原有“坚朗”、“坚宜佳”、“海贝斯”、“新安东”、“GTI”（秦泰）等品牌的基础上，新增加“春光间隔条”、“特灵”、“坚稳”等品牌。随着渠道优势和产品集成优势的逐步体现，将有利于公司巩固市场领先地位，持续提升核心竞争优势。

积极拓展渠道建设，目前公司国内外销售网点近 400 个。大力完善上游供应商资源，建立合作共赢的供应链管理体系。报告期内，通过合资控股以及推进信息化，加强与供应链的管理，建立质量有保证、成本有优势、响应速度快、合作能共赢的供应体系。同时，利用资本市场优势，将公司打造成为建筑五金行业的持续领导者。公司业务模式未发生重大变化。

(2) 请结合各季度收入构成、成本费用确认情况，具体说明你公司 2017 年各季度营业收入和净利润不匹配的原因及合理性，是否存在收入或费用跨期确认的情形。

回复如下：

一、分季度主要财务指标

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	532,810,684.31	838,972,893.85	889,844,536.78	917,376,952.39
营业成本	333,645,506.17	493,547,546.87	528,080,831.48	597,861,566.80
毛利率	37.38%	41.17%	40.65%	34.83%
税金及附加	4,713,456.08	7,102,683.72	8,953,200.61	7,142,516.39
销售费用	128,423,888.44	143,197,987.21	174,898,851.10	224,008,130.49
管理费用	61,130,495.11	62,976,336.64	73,609,348.99	96,810,076.03

财务费用	-2,923,450.95	-4,471,354.44	-3,431,208.33	7,654,360.55
资产减值损失	10,639,758.62	21,029,691.11	8,659,902.88	-10,961,501.88
归属于上市公司股东的净利润	2,794,286.84	98,896,611.14	84,206,049.50	5,200,291.55

二、分季度营业收入和利润分析

公司产品主要应用于建筑业，受建筑业的季节性波动影响较大。我国建筑施工通常需要在户外或高空等环境下作业，受天气影响较大。每年一季度，我国大部分地区气温较低，受严寒、冰雪天气的影响，不适合建筑施工；同时在春节传统长假期间，大批建筑施工人员返乡过春节，对建筑施工进程影响也较大，因此每年一季度是建筑业的施工淡季。受建筑行业季节性波动的影响，每年一季度也是公司的产品销售的淡季，但公司人员及资产等投入保持持续增长，各项固定成本及费用支出在一季度仍然处于较高水平。因此，一季度本公司净利润通常较少，并可能出现亏损。

进入4月份以后产品销售收入逐步恢复正常，各项成本支出均与收入相匹配，故二、三季度盈利情况没有受季节性因素影响，盈利水平与收入额匹配度较高。

本报告期内第四季度重要原材料采购价格上涨更为迅猛，不锈钢、铝合金和锌合金较第三季度分别上涨约10%、3%和6%。但由于报告期内建筑五金行业处于一个集中度快速提高的时期，市场价格竞争激烈。公司在较为激烈的市场竞争中为持续扩大市场份额，强化可持续的市场竞争优势，标准产品销售价格政策没有明显变化，毛利空间受此项因素影响下降。

同时针对部分重大标志性工程项目，因春节和冬季来临前赶工，按施工进度要求，公司在第四季度交付供货。公司在价格政策上对于该类工程项目会给与较大的优惠，故虽整体拉动了公司收入的增长，但由于项目毛利水平低于公司其他产品平均毛利水平，利润空间受了一定的挤压。

另一方面，为推广新产品和提升品牌影响力，公司积极参加相关行业活动和展会。第四季度建筑五金行业展会、技术交流会等大型活动较为集中，活动规模也在逐年扩大，这进一步增加了第四季度的营销费用支出。

综上，经核查，本公司不存在收入或费用跨期确认的情形。

2、根据“非经常性损益项目及金额”，你公司“其他符合非经常性损益定义的损益项目”金额为 1181.05 万元，同比增长 226%。请你公司具体说明相关项目的具体性质，并分析其大幅增长的原因及是否具有可持续性。

回复如下：

一、公司近三年非经常性损益项目及金额明细如下：

单位：元

项目	2017 年	2016 年	2015 年	说明
非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	-532,207.60	-994,926.88	-565,179.25	
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	9,677,640.54	11,754,979.51	6,626,943.00	
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	449,520.78			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-734,836.52	-804,236.73	-1,263,781.72	

其他符合非经常性损益定义的损益项目	11,810,481.90	3,617,621.09		
减：所得税影响额	2,953,939.28	1,876,705.89	753,520.10	
少数股东权益影响额（税后）	259,609.45	116,028.48	1,414.88	
合计	17,457,050.37	11,580,702.62	4,043,047.05	--

二、“其他符合非经常性损益定义的损益项目”大幅增长的原因及是否具有可持续性的分析

“其他符合非经常性损益定义的损益项目”为公司使用闲置资金购买银行保本型理财产品收益。公司在确保满足募集项目资金需求的前提下，为了提高闲置募集资金和自有资金收益，对临时闲置的资金进行短期理财。2017年收益金额1181.05万元，同比增长226%。未来随着募集资金存量的逐步减少，此项收益金额会逐步减少，该收益不具可持续性。

3、根据年报，你公司在香港、印度、马来西亚、越南等地投资了7家公司，报告期内均出现亏损。请你公司具体说明各公司的持股比例，报告期内亏损的原因及你公司拟采取的改善经营的措施，并说明你公司认定其均不存在减值风险的原因及合理性。

回复如下：

一、2017年末主要境外子公司情况

单位：元

境外子公司	持股比例(%)		资产规模(元)	所在地	保障资产安全性的控制措施	收益状况(元)	境外资产占公司净资产的比重	是否存在重大减值风险
	直接	间接						
广东坚朗五金制品(香港)股份有限公司	100		61,385,552.56	香港	外派管理人员	-1,488,748.14	2.35%	否

秦泰自动化产业集团有限公司		51	30,946,025.98	香港	外派管理人员	-2,942,588.94	1.18%	否
坚朗五金(印度)私人有限公司	90	10	9,935,269.40	印度	外派管理人员	-1,079,562.20	0.38%	否
坚朗(马来西亚)有限公司	99	1	1,774,328.31	马来	外派管理人员	-888,177.07	0.07%	否
越南坚朗有限责任公司	100		24,611,073.63	越南	外派管理人员	-364,486.74	0.94%	否
坚朗五金印尼有限责任公司	99	1	2,182,514.35	印尼	外派管理人员	-1,271,122.72	0.08%	否
坚朗五金(泰国)有限公司	98	2	1,638,245.76	泰国	外派管理人员	-361,375.31	0.06%	否
其他情况说明	<p>注1:表中合并范围内公司“资产规模”为境外公司单体报表2017年12月31日总资产,“收益状况”为境外公司单体报表2017年度净利润,单位人民币元,“境外资产占公司净资产的比重”为境外公司单体报表2017年12月31日总资产占总合并报表“归属于母公司的所有者权益”比重;</p> <p>注2:秦泰自动化公司为香港坚朗公司进行的境外投资,截至2017年12月31日,香港坚朗(合并)资产总额76,266,638.86元,净利润-2,966,207.48元</p>							

国际化是公司发展的重要战略部分,公司继续利用“一带一路”的有利契机,加强海外市场营销网络建设,持续完善海外子公司的建设与管理,实现快速交付,大力开发海外市场,在海外设立子公司为公司积极寻求更多的国际发展机会,拓展国际销售市场。

上述子公司设立形式均是为公司产品销售提供业务支持而成立的贸易型公司,主要资产为存货和货币资金。除了“秦泰自动化产业集团有限公司”系本公司之“广东坚朗五金制品(香港)股份有限公司”控股之子公司外,其他子公司均系本公司直接或间接持股的全资子公司。本公司或本公司之控股境内子公司为上述子公司的单一供应商,且均派驻了核心管理人员,资产安全保障良好。

目前,随着各项措施的有序推进,已初步取得了积极的效果,2017年海外营业收入达3.85亿,同比增长12.64%,占总收入额的12.11%。

其中上述已设立子公司的国家和地区 2017 年实现营业收入 1.88 亿元，占整体海外收入的 49%，上述国家和地区近三年营业收入复合增长率为 38.66%，大幅高于公司整体的近三年营业收入复合增长率 16.89%。

海外子公司的建立对于提升销售额，扩大当地市场占有率起到了积极的效果。

二、海外子公司亏损原因

由于海外子公司大多建立时间较短，初期需要进行基础设施的投入，需要一定的时期才能在收入和盈利上达到预期目的。未来随着销售额的快速提升而改善盈利情况，报告期内越南子公司已经从 2016 年的亏损 163.85 万元下降至亏损 36.45 万元。

三、公司拟采取的改善经营的措施

未来公司将进一步采取以下措施，完善子公司的管理经营：

1、加强人员本土化建设，通过更适应当地市场和文化的本土化团队建设，提升子公司的运营灵活性，同时降低运营成本，实现快速响应，提高客户满意度。

2、完善子公司信息化管理系统，对总部的管理经验在子公司内进行复制。通过以信息化的深度应用为基础，依靠柔性化的生产管理、专业稳定的管理团队、不断完善的管理流程，提升子公司的运营能力。

3、加强新产品开发推广力度，由以往集中在工程类产品的推广模式，结合公司丰富产品线和多品牌优势，转化为集成配套式推广，以更为优质的产品集成优势占据海外市场份额。

4、加强费用管控，注重投入产出比，做好项目预算管理，加强过程中的投入及期间费用的控制，降本增效。

四、公司认定不存在减值风险的原因

海外7家子公司目前对提升销售额、扩大市场占有率已经起到积极的效果，基本实现预期的目的。且子公司设立形式均是为公司产品销售提供业务支持而成立的贸易型公司，主要资产为存货和货币资金，故不存在减值风险。未来将持续加强本土化管理实现灵活服务，就地交货缩短交货周期、信息化建设推动高效运转、多品牌和多产品线的建筑五金集成商的产品等多维度竞争策略，提高议价能力、促进销售和加强投入产出管控，实现尽快盈利。

4、根据年报，你公司募投项目“高性能门窗及门控五金系统扩产项目”和“不锈钢建筑构配件扩产项目”本报告期投入金额为-1404.46万元和-377.62万元。报告期内，你公司终止“高性能门窗及门控五金系统扩产项目”，并将其募集资金永久补充流动资金。请你公司补充说明上述募投项目本期投入金额为负的原因，并详细说明你公司就终止募投项目所做的可行性分析情况，以及补充流动资金是否有明确使用计划及是否有利于保障上市公司利益。

回复如下：

一、上述募投项目本期投入金额为负的原因说明

报告期内，根据经营发展规划及客观实际情况，公司对“高性能门窗及门控五金系统扩产项目”和“不锈钢建筑构配件扩产项目”进

行了变更，公司在龙门县实施募投项目的土地及建筑物被当地政府评估作价回收，该项目已以募集资金投入的 1,404.46 万元和 377.62 万元于 2017 年 10 月 26 日收回并转入募集资金专户管理。因此，上述募投项目报告期投入金额为负。具体说明如下：

2017 年 8 月 1 日及 8 月 17 日，公司分别召开第二届董事会第二十四次会议及 2017 年第一次临时股东大会，审议通过《关于变更部分募集资金用途暨永久补充流动资金的议案》，终止实施高性能门窗及门控五金系统扩产项目，并将其募集资金永久补充流动资金。

2017 年 8 月 1 日，公司召开第二届董事会第二十四次会议，审议通过《关于变更部分募集资金投资项目实施地点的议案》，将不锈钢建筑构配件扩产项目的实施地点由为惠州市龙门县东莞（惠州）产业转移工业园变更为东莞市塘厦镇大坪村坚朗五金总部。

在上述事项审议完成后，公司于 2017 年 8 月 21 日与惠州产业转移工业园管理委员会签订《解除项目投资合同协议书》，与龙门县土地储备中心签订《有偿收回国有土地使用权合同》，根据上述协议约定，公司在龙门县实施募投项目的土地及建筑物被当地政府评估作价回收，该募集资金已于 2017 年 10 月 26 日收回转入募集资金专户管理。因此，上述募投项目报告期投入金额为负。有关协议的内容详见于 2017 年 8 月 22 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于签订〈解除项目投资合同协议书〉等协议的公告》（公告编号：2017-035）。

二、公司终止“高性能门窗及门控五金系统扩产项目”募投项目

的可行性分析

1、继续在惠州龙门实施五金系统项目不利于充分发挥募集资金的使用效益

由于公司产品品类和规格多，原材料需求种类较大，对周边产业供应链配套有更高的要求。近年来，惠州龙门当地工业发展环境相比募投项目计划制定之初虽快速发展，但相对于东莞总部地区，其在周边建筑五金供应链配套等方面仍存在不足，影响了该募投项目的实施进展。若按原定计划进度在龙门实施投资的方案，不利于充分发挥募集资金的使用效益，进而可能对投资者利益产生不利影响。

2、公司在东莞及其他合适地区尚未获得土地实施该项目

根据募集资金使用计划，公司原计划使用的土地面积为 74,328.00 m² 来实施五金系统项目。坚朗五金东莞总部厂区现尚有待建土地约 13,378.39 m²，由于东莞总部厂区目前剩余未建设面积有限，无法在总部厂区内实施该项目。同时，公司在其他合适地区也尚未取得足够面积的土地新建厂区继续实施该项目。

3、公司围绕主营业务（含高性能门窗及门控五金业务）在东莞总部进行了持续投入

公司 IPO 募投项目原计划制定于 2012 年初，但由于 IPO 时间较长，公司于 2016 年 3 月底才完成发行上市募集到项目所需资金。针对公司产品品类众多和订单零散的业务特点，为充分发挥总部运营职能，降低管理成本，公司围绕主营业务（含高性能门窗及门控五金业务），以自有资金在总部进行了持续投入。这些持续投入弥补了惠州

募投资项目延期带来的产能不足风险，支持了公司经营业绩保持较为稳定的持续增长。

4、公司的经营发展布局及后续规划对流动资金提出了更高需求

(1) 通过投资并购、合资合作、参股、战略代理和创立自主品牌等多种方式，公司加大了产品开发和多元化经营力度

按照公司经营规划，近年来公司始终围绕建筑五金产业发展和布局，通过销售市场布局和客户资源积累，公司逐渐形成了以建筑门窗幕墙五金为核心的多元化产品体系，并延伸至门控五金系统、不锈钢护栏构配件、智能家居及其他建筑产品。公司积极通过战略投资与合作提升产业发展能力，整合建筑业行业内优势资源。

自上市以来，除进一步加大对现有总部生产基地门窗幕墙五金产品的投资力度，在研发、生产、销售、信息化等方面加大投入，不断进行市场开发和市场渗透外，公司加大了产品开发和多元化经营力度。多元化经营策略的实施，对公司的流动资金支持提出了持续需求。

(2) 充分发挥东莞总部规模、经济优势，加大公司主营业务投资

公司已于2017年4月24日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露了《关于拟签订<项目投资意向协议>暨对外投资的公告》(公告编号：2017-013)：公司拟与东莞市塘厦镇人民政府签署《项目投资意向协议》，拟在东莞市塘厦镇投资建设“塘厦坚朗五金增资扩产项目”。该项目投资总额61,500万元，主要固定资产投资包括建筑物、构筑物及其附属设施、设备投资和土地价款等。项目从事业务内容：

建筑用五金产品，年产量约 2,000 万套。2017 年 4 月 27 日，公司与东莞市塘厦镇人民政府签署完成《项目投资意向协议》。有关该意向协议的内容详见于 2017 年 4 月 28 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于签订〈项目投资意向协议〉暨对外投资的进展公告》（公告编号：2017-016）。

上述经营规划的实施，已耗费了公司较多的流动资金；后续投资计划的开展，对公司流动资金提出了更大的需求。因此，公司决定终止“高性能门窗及门控五金系统扩产项目”募投项目，并将其募集资金永久补充流动资金。

三、补充流动资金的使用计划及有利于保障上市公司利益的说明

此次终止募投项目的补充流动资金并入公司自有资金做统筹安排，主要是用于公司与主营业务相关的生产经营以及完善公司建筑五金产业链等方面，以期尽早实现公司成为建筑五金集成供应商的战略目标；该补充流动资金能够有效缓解公司生产经营规模不断扩大、公司快速发展所面临的资金需求问题，改善公司财务结构；有利于公司实施收购兼并战略，提高公司资产质量，增强公司抗风险能力，有利于公司的长远发展，符合公司及全体股东的利益。

5、2015 年至 2017 年，你公司应收账款周转率分别为 5.55、5.28 和 4.76。2017 年末，你公司应收账款余额为 7.86 亿元，较期初增长 43%，坏账损失计提金额为 2899.76 万元，计提比例为 3.69%。请你公司结合应收账款周转率持续下降、经营性现金流量为负等情况，分

析应收账款坏账准备计提的充分性。

回复如下：

本报告期内坏账损失计提金额为 2,899.76 万元，公司应收账款坏账准备计提余额为 56,943,579.79 元，综合计提比例为 6.75%，坏账准备计提充分。

一、应收账款周转率下降原因

公司销售模式以直销为主，在业务全流程中对合同评审、预收款管理、发货管理、款项回收均有严格的管理流程贯穿始终。2017 年，面对宏观经济整体流动性趋紧、下游行业资金面偏紧的现状，同时公司在较为激烈的市场中为获得较大的市场竞争优势，持续扩大市场份额，公司适时对授信政策实行差异化调整，仅针对部分信用较好的优质战略客户调整授信额度，且随着工程类订单的增加，回款周期较长，致使公司应收账款周转率呈下降趋势。同时，公司通过采取积极有效的管控措施，对应账款余额进行持续监控管理，以确保采取必要的措施回收过期债权以减少公司发生重大坏账风险。

二、经营性现金流量为负原因分析

由于“销售商品、提供劳务收到的现金”增加不及“购买商品、接受劳务支付的现金”和“支付给职工以及为职工支付的现金”增加的综合影响，导致“经营活动产生的现金流量净额”出现下降。

主要系 2017 年主要原材料不锈钢、铝合金、锌合金价格大幅上涨，以及受规模扩大、丰富产品线等因素导致采购量的提升造成“购买商品、接受劳务支付的现金”增加，并且完善销售网点，引进优秀

人才等因素造成的“支付给职工以及为职工支付的现金”增加。

三、坏账准备计提政策

公司应收款项的坏账准备计提分三类：单项金额重大并单项计提的坏账准备、按信用风险特征组合计提坏账准备、单项金额虽不重大但单项计提的坏账准备。

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准	将金额为人民币 200 万元及以上的应收账款和金额为人民币 100 万元及以上的其他应收款确认为单项金额重大的应收款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

2、按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

组合名称	坏账准备计提方法
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	5.00%	5.00%
1—2 年	10.00%	10.00%
2—3 年	20.00%	20.00%
3 年以上	50.00%	50.00%

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项的确认标准、计提方法

单项计提坏账准备的理由	应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等等。
坏账准备的计提方法	对于单项金额虽不重大但具备以上特征的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

四、应收账款计提坏账情况分析

应收账款分类计提情况：

单位：元

种类	年末余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款					
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项	833,670,829.15	98.89	50,967,849.24	6.11	782,702,979.91
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	9,337,651.21	1.11	5,975,730.55	64.00	3,361,920.66
合计	843,008,480.36	100.00	56,943,579.79	6.75	786,064,900.57

(续)

种类	年初余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款					
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项	584,563,638.27	99.02	35,005,051.97	5.99	549,558,586.30
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	5,798,796.34	0.98	5,349,275.56	92.25	449,520.78
合计	590,362,434.61	100.00	40,354,327.53	6.84	550,008,107.08

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款：

单位：元

账龄	年末余额		
	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	757,162,628.23	37,858,131.41	5.00
1 至 2 年	54,925,533.37	5,492,553.34	10.00
2 至 3 年	10,580,564.29	2,116,112.86	20.00
3 年以上	11,002,103.26	5,501,051.63	50.00
合计	833,670,829.15	50,967,849.24	6.11

公司坏账计提已经外部审计机构会计师的严格审计，按照相关计提政策实施。账龄在 1 年以内的应收账款占比约 90%，应收余额较大的公司多为上市或大型客户，抗风险能力强，应收款账质量良好，公司 2017 年末坏账准备计提综合比例为 6.75%，已按坏账准备计提政策足额计提坏账准备。

6、2017 年末，你公司存货余额为 7 亿元，较期初增长 35%，占流动资产比例为 26%。2016 年末计提存货跌价损失，2017 年计提 37.03 万元存货跌价损失。请你公司补充披露存货减值测试的过程，并说明存货跌价损失计提的充分性。

回复如下：

一、公司的存货减值测试过程

公司存货的会计政策规定：

“在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单

个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。”

公司的存货主要包括原材料、在产品、委托加工物资和产成品，2017 年末账面余额占比分别为 18.12%、26.13%、0.29%和 55.46%。具体的减值测试过程如下：

可变现净值以在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。用公式表述为：

产成品的可变现净值 (N) = S - S * A - S * B，其中：

S：为存货的估计售价；

A：为估计的销售费用率；

B：为相关税费率。

当 N 大于成本价 (C) 时，表明该产成品未出现减值迹象，无需计提存货跌价准备，否则，按 C - N 的差额计提存货跌价准备。

1、存货的估计售价 (S) 的确定

公司为执行销售合同而持有的存货包括产成品、发出商品，及为

生产该部分商品而持有的原材料、正在生产加工的在产品及委托加工物资。其中产成品、发出商品其售价以合同价或者订单价（S，不含增值税）确定。

企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，以及没有订单、为备货的存货，其估计售价以临近资产负债表日最近的销售价格确定。

2、估计的销售费用率（A）及相关税费率（B）的确定

估计的销售费用率（A）=本期销售费用/本期营业收入*100%

相关税费率（B）=本期税金及附加/本期营业收入*100%

产成品结合公司的产品毛利率及直接人工工资涨幅等情况，当产成品未出现减值迹象时，通常表明公司对应的原材料及半成品亦未出现减值迹象，因此公司不再对该部分原材料、半成品计提存货跌价准备，除非该产成品已停产且该部分原材料只能用于该种产成品。

同时，公司于资产负债表日对存货呆滞情况进行清点。对于确实呆滞不再使用的存货，以及产成品已停产且该部分原材料只能用于该种产成品的原材料计提存货跌价准备。

按照上述存货减值测试过程，公司存货跌价准备计提的结果如下：

单位：元

项目	年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	126,892,665.84		126,892,665.84
在产品	182,972,075.28	116,097.25	182,855,978.03
委托加工物资	1,996,862.55		1,996,862.55
产成品	388,461,360.02	254,154.57	388,207,205.45

项目	年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
合计	700,322,963.69	370,251.82	699,952,711.87

注1：公司于资产负债表日对原材料、半成品等存货呆滞情况进行清点。发现部分锁具半成品由于技术规格未达标等原因不再组装成成品导致呆滞，且拆卸利用价值小，公司决定对这部分存货全额计提存货跌价准备，金额为116,097.25元。

注2：公司于资产负债表日按照可变现净值与成本价的差额确定的产成品的存货跌价准备金额为254,154.57元，由于该部分产成品对应的原材料可用于生产其他未出现减值迹象的产品，因此该部分原材料无需计提存货跌价准备。

二、存货跌价损失计提的充分性说明

综上所述，公司于报告期末对全部存货进行了减值测试，对成本高于可变现净值的部分计提相应的存货跌价准备，公司的存货跌价损失计提是充分的。

特此公告。

广东坚朗五金制品股份有限公司董事会

二〇一八年六月七日