

福建省闽发铝业股份有限公司 关于深圳证券交易所 2016 年年报问询函的回复公告

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。

福建省闽发铝业股份有限公司(以下简称“公司”或“闽发铝业”)于2017年4月21日接到深圳证券交易所《关于对福建省闽发铝业股份有限公司2016年年报的问询函》(中小板年报问询函【2017】第69号)，针对问询函提出的事项，公司回复如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入10.42亿元，同比下降8.87%；归属于上市公司股东的净利润为1,767.26万元，同比下降7.34%。请你公司说明：

(1) 你公司有色金属贸易业务2015年实现销售收入16,354.43万元，占2015年营业收入的14.30%；2016年该业务仅实现销售收入53.34万元，同比下降99.67%，占2016年营业收入的0.05%。结合行业趋势、业务发展情况及公司战略等说明本年度有色金属贸易收入大幅下滑的主要原因，以及公司拟采取的应对措施；

回复：公司有色金属贸易业务主要是通过上海闽发经贸有限公司(以下简称“上海闽发”)开展的，现如今有色金属信息高度网络化，市场交易已经相当透明，上海闽发作为公司的信息窗口作用已经减弱。

公司于2015年11月11日召开第三届董事会2015年第四次临时会议，于2015年11月27日召开2015年第三次临时股东大会审议通过了非公开发行股票等相关议案，决定投资建设年产40万平方米节能环保高性能铝合金建筑模板项目，向主业铝型材的下游延伸，做大做强主业，培育公司新的利润增长点。

综上，随着公司经营战略的转变以及行业发展趋势，为整合公司业务资源，提高资产运营效率，降低经营管理成本，同时为了更好的专注发展主业，降低经营风险，公司于2016年3月26日召开公司第三届董事会第十次会议审议通过了《关于注销全资子公司上海闽发经贸有限公司的议案》，详见《关于注销全

子公司上海闽发经贸有限公司的公告》（公告编号：2016-013），2016 年上海闽发停止营业并进行相关注销手续。截至目前，上海闽发增值税发票已经注销，工商登记注销及其他事项正在办理之中。上海闽发停止贸易业务不会给公司整体业务发展带来不利影响。

（2）报告期内公司铝合金模板业务实现销售收入 1,414.83 万元，同比增加 482.23%，毛利率达 26.49%。请说明铝合金模板业务收入大幅增加的原因，并对比同行业公司说明该业务毛利率高于铝制品加工业务的主要原因；

回复：铝合金建筑模板是国内新兴的铝加工业务，公司利用铝型材企业的生产技术市场优势，生产适应市场需求的节能、环保、高性能建筑用铝模板，有利于衔接和延伸产业链和产品链。公司于 2015 年 11 月 11 日召开第三届董事会 2015 年第四次临时会议，于 2015 年 11 月 27 日召开 2015 年第三次临时股东大会审议通过了非公开发行股票等相关议案，募集资金建设年产 40 万平方米节能环保高性能铝合金建筑模板生产建设项目。公司在 2015 年开始先行投入资金建设铝模板项目，同年 8 月开始小规模试生产，2015 年实现铝模板销售和租赁面积 2.33 万平方米，销售收入 243 万元。2016 年公司进一步扩大铝模板业务，在募集资金到位的情况下，大力开拓铝模板市场，铝模板业务有了较大的增长，2016 年实现铝模板销售和租赁面积 63.58 万平方米，销售收入 1,414.83 万元，比 2015 年增加 482.23%。因此公司铝模板销售收入 2016 年比 2015 年增长 482.23%，就是由于 2015 年铝模板项目刚起步小规模试生产，而且生产销售时间只有四个月，2016 年公司在 2015 年小规模试生产的基础上进一步扩大铝模板业务，所以 2016 年全年实现铝模板销售收入比 2015 年铝模板销售收入大幅增长。

铝制品加工（即铝型材生产）属于传统行业，随着国内铝加工产品市场高速发展，近年来，行业已经逐步呈现出市场化程度高、产品同质化竞争激烈、产量供大于求的特点，毛利率不断下降。而铝合金模板业务是国内新兴的铝加工业务，产品主要应用于国内外大型高层建筑、高速公路、桥梁、地铁等重点建筑施工领域，对产品的设计加工、质量、精度等都有较高要求。再者二者计价方式不同，铝制品加工（即铝型材生产）属于传统行业，产品计价方式都按是长江或南海铝锭价格+加工费的计价模式，由于行业供大于求，无序竞争，加工费持续下降，毛利率也随着下跌。铝模板生产是新兴行业，其计价模式都是按面积计价，

出售按每平方米计价，租赁是按每平方米使用次数计价，因此铝模板的毛利润率会比铝制品加工（即铝型材生产）高出 17.58%。

铝模板同行业公司可比较企业有二家新三板的挂牌公司：

公司名称	2015 年毛利率	2016 年（中期）毛利率
合迪科技	50%	48.05%
志特新材	40.41%	45.97%
闽发铝业	刚投入试生产 4 个月	26.49%（年度）

公司由于铝模板项目尚未完全达产，现在是边建设边生产，没有达到规模效应，因此目前毛利率仍低于同行业水平。

(3)2015 年至 2016 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,152.37 万元、-1,663.92 万元。请详细列示主要销售客户及供应商名称、账款情况、信用政策及票据结算方式等，说明公司经营性现金流净额大幅小于净利润的原因，并说明目前你公司现金流是否满足正常生产经营的需要及拟采取的措施。

回复：2016 年前 5 大客户应收款情况

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例	应收账款余额（负号为预收）		信用政策	主要结算方式
				2015 年	2016 年		
1	第一大客户	104,780,785.17	10.05%	-1,751,903.29	-15,663,430.09	款到发货	银行汇款
2	第二大客户	56,712,582.97	5.44%	8,150,030.93	20,063,731.48	月结	银行汇款或承兑
3	第三大客户	56,245,752.74	5.40%	17.04	2,296,907.16	月结	银行汇款
4	第四大客户	53,327,884.47	5.12%	19,088,349.41	26,577,455.13	4 个月	银行汇款
5	第五大客户	47,132,924.78	4.52%	7,272,254.47	4,479,153.88	月结	银行汇款
合计	--	318,199,930.12	30.53%				

2016 年前 5 大供应商应付款情况

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例	应付账款余额（负号为预付）		信用政策	主要结算方式
				2015 年	2016 年		
1	第一大供应商	391,453,809.03	44.93%	0	-40,607,635.22	款到发货	承兑、银行

							汇款
2	第二大供应商	111,270,192.50	12.77%	0	-13,499,259.56	款到发货	银行汇款
3	第三大供应商	87,076,014.13	10.00%	0	50,000.00	货到付款	银行汇款
4	第四大供应商	41,265,147.75	4.74%	-50,161,470.13	0	款到发货	银行汇款
5	第五大供应商	39,442,564.01	4.53%	-256,069.43	2,324,316.14	预付及月结	银行汇款
合计	—	670,507,727.42	76.97%				

2015年经营性现金净流量为负数主要由于：（1）铝棒采购结算方式由银行承兑汇票改为银行汇款，同时支付以前年度开具的到期承兑汇票款项，应付票据同比减少8903万，经营性应付项目减少；（2）存货增加1026万元，占用了经营性资金。

2016年经营性现金净流量为负数主要是由于：（1）应付票据减少2426万；（2）存货增加2640万，占用了经营性资金；（3）应收账款净额增加4123万（经营性应收项目）。

综上所述，由于公司经营性应收项目增加以及应付项目减少，现金支付增加等原因，出现经营性现金流量为负数，所以导致公司经营性现金流净额大幅小于净利润。

目前公司现金流能满足正常的生产经营需要，2016年9月公司已经通过定增补充流动资金1亿元。后续将采取措施：（1）控制客户信用额度，加快催收应收账款。（2）根据市场情况安排公司存货规模，合理控制资金占用。（3）必要时公司也可以动用银行信用额度贷款补充流动资金。

2、报告期内公司应收账款13,103.60万元，较去年同期的8,980.65万元增加45.91%，你公司披露主要系铝模板工程项目应收款增加以及其他客户增加应收款。请结合公司各业务的销售模式、收入确认政策和信用政策等说明应收账款大幅增加的原因，并说明应收账款的回款情况、后续拟采取的回款措施。

回复：公司产品的销售市场包括国内、国外，采取了直销、经销商和专卖店等多种营销模式，公司针对不同的客户不同的市场采取不同的销售模式。

（1）公司针对不同的销售模式采取不同的收入确认政策：

①内销产品确认收入：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，并取得收取货款权力时确认收入；

②外销产品确认收入：公司已根据合同约定将产品报关离港，并取得收取货款权力时确认收入；

③铝模板销售：公司建筑铝模板主要以平方米为单位，以面积为基础进行报价，根据进行实际面积测量，获取结算面积后确认收入。

④铝模板租赁：公司建筑铝模板主要以平方米为单位，以面积为基础进行报价，按每月施工进度确认收入。

(2) 公司针对不同的客户不同的市场采取不同的信用政策：

对大客户、老客户采用月结方式或给予一定的铺底资金额度，对于新客户、小客户则采用款到发货方式，外销一般采用银行汇款结算，对大客户（公司第四大客户）有 4 个月（120 天）的信用期。

(3) 铝模板工程项目应收款增加以及其他客户增加应收款的原因还有：

铝模板销售方面，由于铝模板业务从 2015 年 8 月开始，销售模式有销售和租赁二种方式，目前是以租赁为主，建筑铝模板租赁工程结算周期较长，所以一般以一定时期双方确认的工程量为依据确认收入，因此，随着铝模板业务量的增加，应收账款相应增加。铝型材销售方面，由于铝型材市场竞争激烈，增加部份优质客户的信用额度，因而应收账款增加。

针对应收账款增加问题，公司制定了相关的应收账款控制制度、客户信用额度的审批制度，对欠款客户控制其发货数量以减少应收账款，同时加强业务员的回款考核、应收账款的催收力度。目前公司大部份应收账款的帐龄在一年之内，产生坏帐的风险较小。

3、报告期内你公司存货达 19,622.28 万元，同比增加 15.12%。你公司计提存货跌价准备 63.87 万元。请你公司结合产品销售价格情况说明存货跌价准备计提的依据、合理性、充分性，以及存货账面价值大幅增加的原因与合理性，请你公司年审会计师对此进行核查并发表意见。

回复：2016 年计提存货跌价准备 63.87 万元，主要是计提铝深加工产品库存的跌价准备。截止 12 月 31 日，铝制品即铝深加工产品库存 155.02 吨，库存成本金额 520.25 万元，按照市场价格计算可变现净值为 456.38 万元，按规定计

提跌价准备 63.87 万元。铝深加工产品可变现净值是按市场的估计售价减去完工时发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。由于市场原因，铝深加工的产能没有充分发挥，产量少以及生产过程中成本控制问题，该计提跌价准备的铝深加工产品的单位生产成本已高于市场可变现净值，因此，按规定计提了跌价准备。其他铝原材料和铝型材产品（含主要产成品：挤压白材、电泳型材、氧化型材、喷涂型材、隔热型材、氟碳漆型材、铝模板、紧固件、铝模板-样板房，主要原材料：铝锭、铝棒，半成品：铸棒，挤压材等）的存货经测算，不存在减值的情况，因此没有计提跌价准备。

公司 2016 年产销量（含铝模板）比去年同比增长 8.67%，存货相应增加。同时考虑市场价格的变动以及未来生产的需要，2016 年末铝棒库存为 2160 万元，比上年末库存 1273 万元增加了 887 万元。另外由于铝模板业务从 2015 年 8 月开始，产销规模逐渐扩大，相应需要增加铝模板的库存量，所以铝模板库存同比也相应增加。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）发表意见如下：闽发铝业 2016 年针对铝深加工产品库存计提存货跌价准备 63.87 万元，是按规定计提的跌价准备，其他铝原材料和铝型材产品的存货经测算，不存在减值的情况，因此没有计提跌价准备。我们认为闽发铝业 2016 年计提存货跌价准备依据是充分和合理的。

报告期内存货大幅增加是根据市场价格的变动、公司订单的签订情况以及未来生产的需求，增加主要原材料铝棒的采购量和铝模板的库存量，我们认为是合理的。

4、报告期内，你公司应付票据期末余额 1,928.8 万元，较去年同期 4,354.8 万元减少 55.71%。请补充说明应付票据余额大幅下降的原因，并结合应付票据余额的变动，说明公司业务模式和结算模式是否发生重大变化，如是，请说明变化的具体情况。

回复：公司应付票据余额大幅下降的主要原因是：铝棒采用现金结算方式价格比较优惠，因此 2016 年采购铝棒大部分使用现金结算，开具承兑汇票较少。如 2015 年采购铝棒开具银行承兑汇票共 4800 万元，而 2016 年采购铝棒开具银行承兑汇票共 1850 万元，因此 2016 年开具给铝棒供应商的票据比 2015 年大幅减少。

公司的业务模式和结算模式并没有发生重大变化，开具票据和现金汇款采购原材料二种支付方式都是同时存在的，公司现金较充裕时主要采用现金汇款获取一定的优惠，以降低采购成本，现金较紧时就更多采用票据支付。

5、报告期内，你公司前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例达76.97%，其中第一大供应商占比44.93%。请结合你公司的行业特点及销售模式，说明你公司供应商集中度较高的原因，并请自查你公司与客户和供应商之间是否存在关联关系，结合采购价格说明是否可能存在利益输送。

回复：公司的主营业务是铝型材行业，毛利率水平低，原材料占到主营业务成本的80.68%。在原材料中采购量最大、价值高的就是铝棒，因此铝棒的采购集中度决定了公司供应商的集中度。（1）第一大供应商是公司长期合作的铝棒供应商，该供应商生产的铝棒质量好，供货及时，而且通过海运运输成本低，向第一大供应商采购的铝棒价格也是最优惠的（详见下表），因此采购量最大，同时公司为了避免对最大供应商的过度依赖，减少采购风险，相应发展其他铝棒供应商，保证不会发生铝棒采购风险。（2）公司采购铝棒价格一般根据上海长江有色金属铝锭时价加铝棒加工费模式，价格透明，与市场波动一致。综上所述，公司与第一大供应商之间只是商业关系，不存在关联关系，也不存在利益输送关系。

2016年度采购铝棒平均单价对比表（不含税）

供应商	数量（千克）	平均单价（元）	金额（元）
第一大供应商	35,390,774.00	11.06	391,453,809.03
第二大供应商	9,920,740.00	11.22	111,270,192.50
第三大供应商	7,569,436.00	11.50	87,076,014.13

特此公告。

福建省闽发铝业股份有限公司

董事会

2017年5月4日