

股票代码：002729

股票简称：好利来

公告编号：2019-035

## 好利来（中国）电子科技股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所 2018 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。

好利来（中国）电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年6月10日收到深圳证券交易所《关于对好利来（中国）电子科技股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第327号）（以下简称“问询函”），公司现对问询函所列事项回复说明如下：

我部在对你公司 2018 年度报告进行审查的过程中，关注到如下事项：

1、报告期内，分行业来看，你公司电路保护元器件毛利率为 37.11%，比去年下降 4.48%；其他业务毛利率为 77.29%，比去年下降 1.9%；分地区来看，国内销售毛利率为 42.08%，比去年下降 6.76%；出口毛利率为 31.01%，与去年基本持平。

（1）请你公司补充说明其他业务的具体内容，包括具体产品类型、主要客户情况、毛利率较高的原因及合理性等。

公司回复：

公司 2018 年度其他业务的主要构成情况：

单位：人民币元

项目	其他业务收入	其他业务支出	其他业务利润
租金收入	9,198,322.68	2,432,737.57	6,765,585.11
边角料收入	1,672,590.94		1,672,590.94
材料收入	170,152.32	77,498.74	92,653.58
其他	12,178.01		12,178.01
合计	11,053,243.95	2,510,236.31	8,543,007.64

## 一、租金收入

公司租赁客户主要为光彩双拥（厦门）资产管理有限公司、海森林（厦门）净化科技有限公司、厦门美及香精香料有限公司等。由于租赁业务成本为资产折旧及相关税费，导致毛利率较高。

## 二、边角料收入

公司边角料指是生产过程中产生的废品、废料，在财务核算上没有成本。该类物品一般销售给废品回收企业，由于没有成本，所以毛利率较高。

**(2) 请结合各产品同行业可比公司情况、业务开展情况、行业周期、市场供求情况、具体产品类型、主要客户情况，补充说明你公司毛利率水平较高的原因及合理性。**

### 公司回复：

公司主营的熔断器产品为电子电器的关键元器件，产品周期相对较长。电子电器设备相关的安规标准通常规定整机安规认证后不能随意变换，客户对于公司产品需求的稳定性相对提高，市场供求较为稳定。目前，与我司同行业的公司有苏州华德电子有限公司、旭程电子（深圳）有限公司、深圳市良胜电子有限公司等，都不属于公众公司，我司无法取得其可比数据。因此从公开财务信息资料来看，我们未发现与公司细分行业相同的可比公司。

### 一、公司 2017 年度、2018 年度收入及毛利率情况：

单位：人民币万元

产品类别	2018 年度		2017 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
熔断器	15,174.26	37.26%	14,865.08	41.70%
自复保险丝（PTC）	90.80	-17.73%	70.86	1.52%
管座/管夹	1,284.29	38.25%	1,129.71	39.85%
其他产品	31.29	77.72%	96.57	73.92%
合计	16,580.64	37.11%	16,162.21	41.59%

2018 年度公司主营业务毛利率较 2017 年度下降了 4.48%。其中管状熔断器毛利率的下降主要系由于材料成本的增加所致；径向引线式熔断器毛利率下降主要系销售价格下降所致；电力熔断器毛利率的下降主要系细分产品中高毛利产品销售占比的下降所致。

二、公司作为我国电路保护元器件行业的领军企业，产品的定位大多属于中高端领域，毛利率水平相对较高。公司主要客户多为行业中的国际品牌企业，这些企业具有很强的品质意识，对供应商认证程序较为严格，绝大多数元件初始都采用国际品牌认证，认证后一般与供应商保持着稳定的长期合作关系。这些企业发展迅速，业务量保持稳定增长，从而为本公司业务的稳定发展提供了有利的外部条件。此外，公司不断通过自动化改造提高生产效率，同时不断优化产品结构，从而保持了较高的毛利率水平。

三、公司近三年前五大客户情况：

单位：人民币万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占年度销售总额比重
2016 年	1	第一名	2,107.71	14.59%
	2	第二名	1,005.68	6.96%
	3	第三名	963.78	6.67%
	4	第四名	640.70	4.44%
	5	第五名	551.31	3.82%
			合计	5,269.18
2017 年	1	第一名	2,564.64	15.87%
	2	第二名	1,092.75	6.76%
	3	第三名	1,077.06	6.66%
	4	第四名	889.40	5.50%
	5	第五名	678.84	4.20%
			合计	6,302.69
2018 年	1	第一名	2,044.87	12.33%
	2	第二名	1,587.44	9.57%

3	第三名	1,257.81	7.59%
4	第四名	1,219.85	7.36%
5	第五名	681.57	4.11%
合计		6,791.54	40.96%

(3) 请补充说明中美贸易摩擦对你公司的出口是否可能产生重大不利影响。

公司回复：

公司产品的主要出口地区为日本、台湾、意大利、西班牙，2018 年度出口到北美地区的营业收入为 50.62 万元，占营业收入的比重仅为 0.29%，因此中美贸易摩擦对公司的出口影响较小。

请年审会计师核查并发表明确意见。

2、你公司 2018 年度营业收入为 1.77 亿元，同比增长 4.3%，归属于上市公司股东的净利润为 2,062 万元，同比下降 9.44%。请结合你公司业务开展情况、销售政策、行业周期、市场供求情况、产品类别等说明报告期内净利润下降的原因，以及市场环境是否发生重大变化。

公司回复：

我司报告期内净利润下降的主要原因如下：

一、国内外经济环境严峻，经济下行压力增大，公司为拓展新市场，针对部分客户、部分产品的销售单价有所下调；加之原材料和人工成本上涨，公司销售毛利率下降，导致归属于上市公司股东的净利润同比下降。

二、资产减值损失的计提

①、报告期内，我司与西藏渝富资产管理有限公司、拉萨时欧实业有限公司战略合作终止，预付投资意向金未如期退回，故于报告期末对该项其他应收款计提了 120.00 万元的资产减值损失。

②、报告期内，我司对部分已无使用价值和转让价值的存货计提了 70.26 万

元的存货跌价准备。

**3、报告期内，你公司客户集中度较高，其中向前五名客户合计销售金额占销售总额的比例为 40.96%，对其中第一大客户销售额占公司营业总收入的 12.33%。**

**(1) 请结合行业特性、同行业可比公司的情况、你公司业务模式与经营策略等，说明你公司客户集中度的合理性，进一步说明你公司客户集中度较高的原因和你公司拟采取的应对措施。**

**公司回复：**

我司生产的电路保护元器件的下游客户主要为各类家用电器、家庭视听及数码产品等消费类电子产品、计算机及其周边、手机及其周边、照明、医疗电子、汽车电子、电力、工业设备等产品的大型生产商，下游领域广泛，公司形成了直销、专业分销商、中小型贸易商相结合的销售模式。

相较于同行业的其他公司，我司作为我国电路保护元器件行业的领军企业，产品的定位大多属于中高端领域，公司的主要客户多为行业中的国际品牌企业，合作客户有索尼，松下，格力，美的，TCL，阳光电源等，这些企业具有很强的品质意识，对供应商认证程序较为严格，其在绝大多数元器件采购初期都与国际品牌或国内知名品牌合作，在其对元器件产品及供应商完成认证后往往能与其保持稳定长期的合作关系。

从我司前五大客户分布来看：

一、我司产品定位中高端领域，因此国内合作客户大多为具有相当规模且需求量大，并具有国际知名度的企业；

二、在我司前五大客户中也包括在日本和台湾市场知名的代理商，其通过分销方式将我们的产品提供给当地更多的生产企业。

鉴此，本公司认为我司客户集中度与我司产品特性和定位以及销售模式相匹配，本公司销售客户集中度相对合理，且不存在对具体客户在业务上的依赖性。

近年来我司逐渐加大了对新能源领域的开发和投入，如光伏行业，光储领域，

电动汽车市场等领域，并取得了一定的市场份额，未来我司将逐渐加大对新能源领域的开发和投入。在持续巩固自身产品原有市场地位及影响力的基础上，积极开拓市场，扩大市场份额，积极拓展新的市场和业务，尽可能降低客户集中度，减少经营风险，增强公司可持续发展能力。

**(2) 说明你公司近三年前 5 大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、关联关系、主要销售产品、是否为海外客户、是否为新增重要客户等，在此基础上说明公司近三年前 5 大客户结构是否发生重大变化。**

**公司回复：**

公司近三年前五大客户的销售情况：

单位：人民币万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占年度销售总额比重
2016 年	1	第一名	2,107.71	14.59%
	2	第二名	1,005.68	6.96%
	3	第三名	963.78	6.67%
	4	第四名	640.70	4.44%
	5	第五名	551.31	3.82%
		合计		5,269.18
2017 年	1	第一名	2,564.64	15.87%
	2	第二名	1,092.75	6.76%
	3	第三名	1,077.06	6.66%
	4	第四名	889.40	5.50%
	5	第五名	678.84	4.20%
		合计		6,302.69
2018 年	1	第一名	2,044.87	12.33%
	2	第二名	1,587.44	9.57%
	3	第三名	1,257.81	7.59%
	4	第四名	1,219.85	7.36%
	5	第五名	681.57	4.11%

	合计	6,791.54	40.96%
--	----	----------	--------

我司近三年的前五大客户结构无较大变化，上述客户与公司不存在关联关系。我司产品的销售领域主要集中于日本的家电市场及国内的空调领域市场。

2017 年和 2018 年排名均为第四的公司为创业板块的上市公司，其主营业务为光伏发电领域，相比于 2016 年，2017 年和 2018 年该公司跃升为我司前五大客户，这离不开我司在电力熔断器产品多年的技术沉淀与技术优势，并致力于开发智能家居、电动汽车、智能电网、高铁、风力、光伏等新能源发电设施等应用市场的决心。

**(3) 结合合作历史、合作模式、在手订单等情况，说明你公司客户的稳定性，是否存在销售收入波动性较高的风险，如是，请充分揭示风险。**

**公司回复：**

经过多年的积累，公司通过直销模式积累了丰富的高端客户资源，与国内外众多知名的下游客户建立了长期、稳定的合作关系。

因日本、台湾等国家/地区高端厂商对品质严格控制，市场成熟度高，而日本、台湾等市场的专业分销商拥有完善的仓储物流系统和先进的检测技术体系，熟悉进口国/地区当地电子元件进口监管规则的特点，故我司与当地知名的电子元器件专业分销商建立了战略合作关系。

由于我司品牌定位一直为行业内的中高端领域，稳定性较高、抗风险能力较强。因我司不断在新兴领域和行业中加大投入扩充产品的丰富度，2018 年度产生的收益也较为可观，故判断短期内不会有较大的收入波动。

**4、报告期内，你公司向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 39.61%。**

**(1) 请补充说明近三年公司前五大供应商的名称、采购金额、采购占比以及变化原因。**

**公司回复：**

公司近三年前五大供应商采购情况：

单位：人民币万元

期间	序号	客户名称	采购金额	占年度采购总额比重
2016 年	1	第一名	743.10	15.28%
	2	第二名	554.39	11.40%
	3	第三名	479.08	9.85%
	4	第四名	233.05	4.79%
	5	第五名	215.92	4.44%
	合计			2,225.54
2017 年	1	第一名	1,067.20	15.91%
	2	第二名	826.40	12.32%
	3	第三名	488.28	7.28%
	4	第四名	475.29	7.09%
	5	第五名	356.18	5.31%
	合计			3,213.35
2018 年	1	第一名	716.71	10.85%
	2	第二名	545.92	8.26%
	3	第三名	491.00	7.43%
	4	第四名	451.02	6.83%
	5	第五名	411.98	6.24%
	合计			2,616.63

一、我司近三年的采购总额整体变化为先增加后减少。主要原因如下：

①、2017 年的生产量为 58,306.79 万只，较 2016 年增加了 27.21%，2017 年客户订单增加，导致原材料备货量增加。

②、2018 年的生产量为 50,294.49 万只，较 2017 年减少了 13.74%，使得 2018 年采购总额较 2017 年减少了 1.51%。

二、我司 2018 年度前五大供应商采购金额、排名次序较 2017 年度变化原因如下：



①、2018 年度生产和销售的瓷管型产品占比较 2017 年度增加，径向引线式产品占比减少，使得瓷管供应商采购金额增加，塑料壳体供应商采购金额减少。

②、积极引入新的优质供应商，减少了对主要供应商的采购量，使得 2018 年度塑料壳体供应商未在前五大供应商的排名范围内，排名第一的铜帽供应商 2018 年度采购金额下降。

(2) 结合你公司行业特点及采购模式，说明公司是否存在对前五大供应商的依赖，若存在，请补充提示相关风险。

公司回复：

我司前五大供应商为我司产品主要原材料的供应商，因我司为电路保护元器件生产企业，其产品的主要原材料成本占产品成本的比重较高，使得我司对前五大供应商的采购金额占比较高。

质量和价格是我司采购原料的重要筛选条件，原材料的采购以采购询价的方式取得，我司依据严格的采购标准筛选确立供应商，现供应商均拥有一定的原材料生产规模实力和较高的原材料质量水平，货源充足，符合我司的采购及质量控制等方面的要求。我司已与供应商建立了稳定的供货关系，有利于我司减少因原材料质量波动带来的风险，确保产品质量稳定。同时，我司所需的主要原材料铜帽、焊锡、瓷管均属于常规型原材料，市场竞争充分，市场供应较为充足，上游供应商选择较多，不存在少数供应商垄断某种或某类原材料的情况，且我司上述主要原材料均至少有两家及以上的供应商，故公司不存在对前五大供应商过度依赖的情况。

5、年报显示，2018 年度财务费用金额为-103 万元，比 2017 年度财务费用金额 97 万元下降 206%，公司称主要由于报告期内人民币兑美元汇率同比波动较大，导致汇兑收益增加所致。2018 年度财务费用中汇兑收益金额为 150 万元，比 2017 年度财务费用中汇兑损失金额 102 万元增加 247%。

(1) 请补充说明你公司出口商品的收款比重，并请结合汇兑利率的具体变动、公司境外销售收入、相关会计政策等情况补充说明汇兑损益的会计处理过程。

### 公司回复：

我司 2018 年度出口商品的收款金额占销售商品、提供劳务收到的现金的比重为：33.30%，较上年度减少 17.25%，出口商品的销售收入占营业收入的比重为：22.17%，较上年度减少 9.84%。

我司汇兑损益主要为外币货币性项目的汇兑差额，依据企业会计准则的规定，因结算或采用资产负债表日的即期汇率折算而产生的汇兑差额，计入当期损益，同时调增或调减外币货币性项目的记账本位币金额。我司外币货币性项目的汇兑损益一般产生于以下两种情况：一是在外币兑换业务、结算业务中产生；二是在会计期末对外币货币性项目的余额进行折算时产生。

美元兑换人民币的汇率变化方面，2018年年末汇率为6.8632，2017年年末为6.5342，同比上升5.04%，2018年汇率整体上呈先贬后升的趋势，2017年汇率整体上呈贬值的趋势。因2018年度美元兑换人民币的汇率同比波动较大，导致我司2018年度的汇兑收益增加。下表为我司2018年美元汇兑收益的计算过程：

单位：人民币万元

项目	月份	结汇金额	记账汇率	银行结汇实时汇率	汇兑收益
一、 外币 兑换 业务	2月	70	6.3339	6.2921	-2.93
	11月	50	6.9646	6.9121	-2.63
	12月	100	6.9357	6.8377	-9.8
	合计				-15.36
项目	月份	外币货币性项目余额	记账汇率	期末调整汇率	汇兑收益
二、 期末 对外 币货 币性 项目 的余 额进 行折 算时 产生 汇兑 损益	1月	266.53	6.5342	6.3339	-53.39
	2月	217.17	6.3339	6.3294	-0.98
	3月	261.76	6.3294	6.2881	-10.81
	4月	307.3	6.2881	6.3393	15.73
	5月	346.09	6.3393	6.4144	25.99
	6月	383.49	6.4144	6.6166	77.54
	7月	424.77	6.6166	6.8165	84.91
	8月	477.93	6.8165	6.8246	3.87
	9月	533.19	6.8246	6.8792	29.11

	10月	565.2	6.8792	6.9646	48.27
	11月	566.29	6.9646	6.9357	-16.37
	12月	506.61	6.9357	6.8632	-36.73
	合计				167.14
总计					151.78

**(2) 请补充说明你公司是否对汇率变动采取相应的风险对冲措施。**

**公司回复：**

面对美元兑换人民币汇率的大幅波动，我司高度重视汇率波动对生产经营的影响，企业管理层不断增强汇率风险防范意识。针对汇率变动我司主要采取的对冲措施如下：

一、加快多元化市场的建设，开拓新兴出口市场，防范单一市场的不稳定风险。尽量选择多币种进行结算，规避单一货币的升、贬值风险。

二、加强成本和费用管理。切实加强采购、生产、销售、储存、资金运筹等各个环节的成本和费用管理，多方面挖掘内部潜力，进一步优化生产自动化进程，降低成本和费用开支，扩大产品利润空间，增强出口产品的价格竞争力。

三、优化出口产品结构。增加产品研发投入、技术改进投入，加快产品升级换代，提高出口产品综合竞争力。

四、加快出口变现，减少应收外汇账款占用，加大应收外汇账款的催收力度，进一步缩短结汇期限。

五、加大汇率风险管理。增强汇率变动的风险意识，在成本核算时预留人民币兑换外币的成本。在适宜的时点进行结汇，以同等金额的外币换取更多人民币。

**6、你公司 2018 年研发投入金额为 823.08 万元，占营业收入比例的 4.65%；研发人员数量为 55 人，较上年下降 11.29%。**

**(1) 请结合你公司具体研发项目、研发成果、同行业可比公司研发投入情况，补充说明你公司的研发投入的水平是否与你公司在年报中所称的“公司始终重视技术研发”相一致。**

**公司回复：**

一、我司具体研发项目：

2018年研发项目主要围绕电动汽车熔断器项目、光伏熔断器1500V项目、结合生产不断提高自动化程度的超小型熔断器和小型熔断器产品、材料和工艺开发,适应市场和技术标准发展的产品额定电流和额定电压不断提高而进行的工艺/材料及新产品开发研究项目、表面贴装PTC研发项目及PTC配方和工艺改进研究、产品铅化项目等几大方面。

## 二、2018年主要研发成果:

### ①、2018年新开发6个系列新产品;

②、我司不断推进深化发展电动汽车熔断器700伏系列产品和电子行业需求的表面贴装产品,大幅完成了适合电动汽车电池总输出端保护的两项新产品工作;

③、进一步研发完善2017年度开发的两项新产品,致力于实现可进行大批量量产化生产供货;

④、应用我司焊锡发明专利,推进了小型熔断器高温高铅焊锡产品无铅化工工艺试验,基本完成了材料和工艺,待2019年设备到位可实现完成全面转换生产;

⑤、结合新产品的开发、自动化生产工艺技术的改进推进、我司产品性能得到明显的改善提升,不仅降低了生产成本,同时满足了无铅化等法规和客户特殊需求。推动大量新工艺、新材料、新设备的开发等开发试验项目,并取得了积极有效的成效,满足了客户需求的同时累积了丰富的技术解决方案;

⑥、进一步优化PPTC的产品配方,更新产品工艺,显著提高了产品品质和稳定性,产品成品率得到较大幅度提升;

⑦、公司协同外部专业机构共同研制电动汽车熔断器等新标准,提高公司研发能力,加快产品开发进度。2018年参与编写了T/CEEIA 327-2018《锂电池电动汽车用直流熔断体通用要求》团体标准,以及小型熔断器、自恢复保险丝和温度保险丝等的行业标准;

### ⑧、2018年公司取得了6项实用新型专利授权,新提交申请专利2项。

三、我司2018年度的研发投入为823.08万元,占营业收入的比重为4.65%,同行业的西安中熔电器股份有限公司(新三板839450)其2018年度的研发投入为940.38万元,占营业收入的比重为5.94%。我司研发投入相比略微偏低,但考虑其所有产品均为电力、通讯、新能源系统的低压和中高压熔断器产品,因该类

产品体积大，产品本体耗用的银、铜等金属材料和陶瓷管耗用量均比我司占主导地位的小型熔断器产品多，高电压、大电流产品的测试费用相对高昂，故从整体客观上比较，其同类项目需要的开发成本比我司高。研发产品类别不同，研发成本有所差异，参考我司在同行中的研发投入，我司的产品研发投入相比适中。我司始终重视产品的技术研发，后续会不断根据市场客户需求和技術发展方向，不断加大研发投入和加强研发管理，争取取得更大技术优势、更多的市场份额和更好的经济效益。

**(2) 请补充说明研发人员数量下降的原因，研发人员的薪酬情况以及是否可能降低公司未来产品研发能力。**

**公司回复：**

公司研发人员数量下降主要原因如下：

一、员工因个人原因辞职，属于正常的人员变动。

二、我们加强了研发团队管理，提倡研发人员精简以提高工作效率，员工离职后暂缓补充。我司于2019年第一季度相应提升了部分研发骨干的薪资待遇水平，优化了研发人员加班管理制度等。通过采取上述各项措施，少量的人员流动不会降低公司未来的研发能力，后续我司会根据研发需要，适时适当的补充研发人员，继续优化强化我司研发团队。

**7、报告期内，你公司将位于福建省厦门市湖里区枋湖路 9-19 号的旧厂房整体对外出租给光彩双拥（厦门）资产管理有限公司，租赁资产涉及金额 802 万元，租赁收益 491.73 万元，租赁收益占公司报告期利润总额的 20.32%。**

**(1) 请你公司补充说明上述租赁厂房的账面原值、累计折旧、计提折旧的方法及计算过程。**

**公司回复：**

公司位于福建省厦门市湖里区枋湖路9-19号的旧厂房系于2003年购入的二手厂房。目前该厂房产权证明齐全，从购入次月起按20年折旧，折旧方法为平均年限法。截至2018年12月31日，厂房屋原值2,516.68万元，累计折旧1,714.40万元，净值802.28万元。

(2) 请补充说明你公司租赁收益的确认依据，是否具有可持续性。请你公司年审会计师核查并发表意见。

**公司回复：**

2015年末，公司整体搬迁至翔安新厂房，旧厂房处于闲置状态。2016年4月，公司与光彩双拥（厦门）资产管理有限公司签订了房屋租赁协议，将上述旧厂房整体出租给光彩双拥（厦门）资产管理有限公司，租赁合同期限6年（自2016年4月1日起至2022年3月31日止）。合同规定总的租金为4,615.08万元，公司在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期损益。

公司旧厂房属于厂房整体出租，出租定价参照依据如下：

一、原公司旁厦门锦江电子公司（地址：厦门市湖里区枋湖西二路5号）厂房整体出租价格，其价格约为25元/平方米-28元/平方米；

二、周边配套成熟的写字楼租金价格为60元/平方米-100元/平方米。

由于公司旧厂房位于厦门市區，相较于厦门锦江电子公司厂房，我司旧厂房地理位置优越、交通便利、功能稀缺，在租赁市场具有较大优势。我司通过寻找多家合作商及中介机构报价，最终以租金约30元/平方米与光彩双拥（厦门）资产管理有限公司签订了租赁合同。因此，我认为此块租金收益具有较强的可持续性。

特此公告。

好利来（中国）电子科技股份有限公司董事会

2019年6月21日