

# 天津利安隆新材料股份有限公司

## 关于深圳证券交易所 2019 年年报问询函回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

2020 年 4 月 20 日，天津利安隆新材料股份有限公司（以下简称“公司”）董事会收到贵部《关于对天津利安隆新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 57 号）。公司董事会高度重视，对问询事项进行了认真分析和讨论，逐项落实并进行书面说明。现就年报问询函中的相关问题回复如下：

1、年报显示，2017 年、2018 年、2019 年你公司营业收入分别为 11.42 亿元、14.88 亿元、19.78 亿元，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 8 亿元、9.30 亿元、12.38 亿元；营业成本分别为 7.87 亿元、10.25 亿元、14 亿元，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 5.66 亿元、6.23 亿元、7.03 亿元。请你公司补充说明近三个会计年度营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金，营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金之间的勾稽关系。请审计机构发表明确意见。

公司回复：

（一）近三个会计年度销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例如下表所示：

单位：亿元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
销售商品收到的现金（亿元）	12.38	9.30	8.00
营业收入（亿元）	19.78	14.88	11.42
销售商品收到的现金占收入的比例	62.56%	62.49%	69.99%

由上表可知，2018 年、2019 年比例较为接近，2017 年略高，主要是因为 2018 和 2019 年收到银行承兑汇票并背书的金额较高，如将银行承兑汇票并背书视同为收现，则上述比例分别为：96.16%、96.78%、96.43%，变动合理。

近三年营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽过程如下：

单位：亿元

项目	2019年	2018年	2017年
收入及税金	21.32	16.09	12.46
加：经营性应收项目的减少	-0.28	-0.63	-1.04
减：非收现及其他剔除	8.66	6.17	3.42
其中：银行承兑汇票并背书	6.65	5.10	3.02
其他剔除	2.01	1.07	0.40
小计	12.38	9.30	8.00

经计算，公司近三个会计年度营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金均可合理勾稽。

（二）近三个会计年度购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例如下表所示：

单位：亿元

项目	2019年	2018年	2017年
购买商品支付的现金	7.03	6.23	5.66
营业成本	14.00	10.25	7.87
购买商品支付的现金占营业成本的比例	50.20%	60.81%	71.86%

由上表可知，近三年购买商品支付的现金占营业成本的比例逐年下降，主要因为使用票据背书支付采购款的金额逐年增加，具体勾稽过程详见下表：

单位：亿元

项目	2019年	2018年	2017年
成本、税金及存货的增加	16.81	13.53	9.80
加：经营性应付项目的减少	0.36	-1.17	-0.19
减：非付现及其他剔除	10.15	6.13	3.96
其中：成本中的非付现部分	2.35	1.52	0.88
票据背书及往来对冲	5.79	4.18	2.82
非经营活动部分	2.01	0.43	0.25
小计	7.03	6.23	5.66

经计算，公司近三个会计年度营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金之间均可合理勾稽。

2、年报显示，2019年你公司前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例为4.37%，2018年你公司前五名供应商采购额中无关联方采购。请你

公司补充说明关联方的具体情况、向关联方采购的具体情况、价格公允性、本年主要供应商中新增关联方采购的原因以及关联交易必要性、履行的审议程序和信息披露情况。请审计机构发表明确意见。

公司回复：

年报中披露的关联方为衡水凯亚化工有限公司（以下简称“凯亚公司”或“凯亚”）。公司于2019年1至6月向凯亚公司采购金额为5,089.10万元，占公司全年采购额的4.37%。凯亚销售给公司的产品单价在该产品平均单价的3%以内浮动，交易价格公允。

2019年7月公司完成收购凯亚开始纳入公司的合并报表，在合并前，凯亚为本公司的供应商，双方无关联关系，属于非同一控制下的企业合并。公司出于报告期凯亚已成为公司子公司的考虑，将合并前即2019年1-6月发生的交易作为关联方交易进行了披露。

根据《企业会计准则第36号——关联方披露》规定，凯亚在合并前不存在关联方关系，因此也不属于关联方交易，公司在填列年报系统时未及时更正，导致前后描述不一致。本次与第六题所提事项一起提交更正公告。

**3、年报显示，近五年你公司光稳定剂产品毛利率分别为21.24%、21.60%、30.80%、37.39%、37.24%。请你公司比较分析同行业公司相关产品的毛利率情况及与你公司产品的差异，并补充说明你公司光稳定剂产品近年毛利率变动的原因及合理性。请审计机构发表明确意见。**

公司回复：

#### **（一）公司与同行业公司相关产品的毛利率情况比较分析**

公司目前是A股唯一一家以经营高分子材料抗老化助剂为主营业务的上市公司，主要产品包括抗氧化剂、光稳定剂和一站式解决客户高分子材料抗老化问题的定制产品U-pack。国内同行业，可以查询到的信息仅有上海普利特复合材料股份有限公司（股票代码：002324，以下简称“普利特”）拟并购标的（含启东金美化学有限公司、福建帝盛科技有限公司、杭州帝盛进出口有限公司、宁波保税区帝凯贸易有限公司、杭州欣阳精细化工有限公司五家公司，以下简称“普利特并购标的公司”）。但公司与普利特并购标的公司收入结构存在很大不同。收入结构包括三个方面：直销和经销的收入占比、下游行业收入占比、

不同品种的收入占比三个方面。上述三个方面的变化，都会直接影响公司的毛利率。首先，直销的毛利一般会高于经销，直销比重如果出现提升，公司的毛利率也会随之出现提升；其次，抗老化助剂广泛应用于塑料、涂料、橡胶、化学纤维、胶黏剂五大高分子材料以及其他特种高分子材料领域，不同行业的客户，对产品的质量要求存在很大的差别，认证过程和认证周期也不尽相同，所以对价格的敏感度也不一样，从而导致不同行业的毛利率有很大不同。当下游行业收入中高毛利行业占比提高，其整体毛利率也就会随之提升；再次，不同品种的光稳定剂，价格和毛利均存在差异，比如一些新产品毛利率水平明显偏高。所以当高毛利率的品种收入占比提升，其整体毛利率也就会随之提升。近年，市场对于高端助剂的强劲需求，带动了公司高端光稳定剂品种的不断推出，这些品种的绝对售价可能并不是特别高，但毛利率相对较高。因此，看似整体价格差不多，但由于收入结构不同，毛利率也会有所不同。

在收入结构方面，公司近年来直销占公司收入的比重逐年提升（2019年，直销占公司销售收入的比例为89.33%），并积极推进与Axalta、PPG、金发科技、万华化学等大客户进行深度合作；分行业来看，公司近年来在塑料、涂料等行业客户的收入占比超过50%；再从品种来看，在普利特并购标的公司披露的信息中：普利特并购标的公司目前只生产6个品种的光稳定剂，而公司产品已覆盖光稳定剂超过20个品种。因此，公司与普利特并购标的公司，在产品毛利率上暂无可比性。

## （二）公司光稳定剂产品近年毛利率变动的原因及合理性

光稳定剂							
年度	销量 (公斤)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利 (万元)	毛利率	平均销售 单价 (元/公斤)	平均销售 成本 (元/公斤)
2015年	2,617,436.04	20,449.62	16,106.84	4,342.78	21.24%	78.13	61.54
2016年	3,420,939.73	27,468.92	21,534.67	5,934.25	21.60%	80.3	62.95
2017年	5,369,766.49	44,201.98	30,586.96	13,615.02	30.80%	82.32	56.96
2018年	6,996,139.71	60,468.21	37,860.58	22,607.63	37.39%	86.43	54.12
2019年	13,242,869.66	96,013.61	60,255.38	35,758.23	37.24%	72.5	45.5

从上表中的数据可以看出：公司光稳定剂的平均销售单价从2015年至2018年一直稳步上升（2015至2018年的CAGR为3.42%），2019年的平均销售单价出

现下滑（主要受凯亚并表影响，凯亚的主要产品为受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体，其平均销售单价仅为 33.4 元/公斤），如果剔除掉凯亚，公司 2019 年的平均销售单价为 87.70 元/公斤，那么公司光稳定剂 2015 至 2019 年的平均销售单价的 CAGR 为 2.94%；同期公司光稳定剂的平均销售成本的 CAGR（2015-2019）为-7.27 %（其中 2015 年至 2016 年平均销售成本小幅上升）。主要原因如下：

（1）公司光稳定剂平均销售价格提升的主要原因。

公司的高分子材料抗老化剂（包括抗氧化剂和光稳定剂）广泛应用于塑料、涂料、橡胶、化学纤维、胶黏剂五大高分子材料以及其他特种高分子材料领域。

据华经情报网数据源，2018 年全球高分子材料助剂市场容量逾 800 亿美元，其中抗老化助剂（主要是抗氧化剂、光稳定剂、热稳定剂等）市场容量近 200 亿美元。同时，根据卓创资讯相关统计数据，国内烯烃行业（至 2023 年，将合计有 2,695 万吨左右的扩产计划）、涤纶行业（到 2019 年年底，将合计有 300 万吨左右扩产计划）、工程塑料（未来三年有近 200 万吨扩产计划）均处于扩张期，合成橡胶、涂料等也有稳定增长。此外，随着消费升级和产业升级，进一步提升高分子材料抗老化性能是今后一段时期的技术热点，抗老化助剂对下游高分子材料的渗透率将会进一步提升。粗略估算：近年来全球抗老化助剂的需求增速在 5%-10%之间，而国内抗老化剂的需求增速在 10%以上。

最近几年，除了个别竞争对手偶有扩产之外，国内高分子材料抗老化助剂总的产能没有大幅增加，光稳定剂更是如此。随着同期抗老化剂需求量的稳定增长，产能有限的情况下，其平均销售单价必然有所提升。与此同时，近两年我国开展了较为了严厉的安全环保核查，不少抗老化剂企业位于我国安全环保要求最为严格的地区（京津冀、山东、江浙等地）。而其中很多中小企业在近两年安全环保高压的环境中，频频被限产或关停，诸多抗老化剂产品供不应求，尤其是全行业扩产量低的光稳定剂价格显著提升。

（2）公司光稳定剂平均销售成本波动主要原因。

公司影响平均销售成本的因素主要有以下两个方面：

一是产能扩充。产能扩充会给公司带来两方面的影响：首先，公司光稳定剂的产品结构得到持续优化，且为满足部分客户配套需求而进行的光稳定剂外

协粗品逐年减少（外协粗品需要进行精制或再加工程序，其成本必然超过公司自产成本）；其次，对于扩产前一条生产线兼容多个产品并频繁进行产品切换的现象得到改善，使得原有生产线的生产效率得以提高，降低了光稳定剂原有产品的单位成本；

二是技术改造。公司始终坚持创新驱动发展的理念，通过长期的研发投入，积累了大量核心技术和专业人才，每年都会有产品或生产工艺的迭代更新。于是公司在保证客户原有订单稳定供应的前提下，每年都会根据公司的研发成果对部分生产线进行技术升级改造。技改完成后，相关生产线的产能、产品质量以及收率均得到了提升，单位产品成本得到了降低。

从 2015 年至今，公司每年都会有技术改造提升项目，所以可以忽略其对光稳定剂平均销售成本波动的影响。那么公司光稳定剂平均销售成本波动的主要原因就只有一个，即公司产能的扩充。公司产能扩充与平均销售成本的波动关系如下：

2015 年、2016 年，公司光稳定剂没有大的产能扩充。由于没有大的产能扩充，所以其平均销售成本应该基本持平，但 2016 年受 714 装置试生产的影响，平均销售成本略有增加；

2017 年，利安隆中卫 714 装置达产，9 月完成对浙江常山科润新材料有限公司的收购。2018 年，利安隆中卫 715 装置建成投产。随着 2017 年和 2018 年产能的不断扩充，公司光稳定剂的平均销售成本连续降低。

2019 年，公司完成对凯亚的并购，凯亚的主要产品为受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体，其平均销售成本仅为 17.70 元/公斤，所以在财务报表上大幅拉低了公司光稳定剂的平均销售成本（从 2018 年的 54.12 元/公斤降低为 2019 年的 45.50 元/公斤）。但实际上，如果剔除凯亚，受常山科润“7000 吨/年高分子材料抗老化助剂项目一期”下半年试生产，以及试生产后负荷提升不顺利的负面影响（试生产成本、改造提升成本，外协粗品量短期大幅增加的成本），公司光稳定剂的平均销售成本是有所上升的。

综上所述，从平均销售单价来看：2015 年至今，由于光稳定剂的需求一直在稳定增长，而在供给端，同行业竞争对手基本未大幅扩建产能，随着国内环保压力的加大，导致了光稳定剂的平均销售单价一直稳中有升（2019 年，剔除

掉凯亚，公司的平均销售单价为 87.70 元/公斤）。从平均销售成本来看：受公司光稳定剂产能扩充的影响，平均销售成本随产能扩充出现一定波动，2015 年为 61.54 元/公斤、2016 年为 62.95 元/公斤、2017 年为 56.96 元/公斤、2018 年为 54.12 元/公斤、2019 年为 45.50 元/公斤（剔除凯亚的影响，公司实际平均销售成本略高于 2018 年）。因此，在平均销售单价稳中有升的前提下，由于平均销售成本随产能扩充出现波动，就会导致公司的毛利率发生变动，这与公司的实际经营情况完全吻合，具有合理性。

**4、年报显示，你公司营销模式包括直销和经销。请你公司补充说明经销收入占比、销售价格及公允性、收入确认方式及合理性、应收账款及期后回款情况、最终实现销售情况、销售退回情况，报告期是否存在新增主要经销客户、年底突击销售情形，经销商及下游客户与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来。请审计机构发表明确意见。**

**公司回复：**

**（一）公司营销模式为直销和经销，其中经销收入为 18,549.54 万元人民币，占全年总收入的 9.38%。**

**（二）经销模式销售价格及公允性：**

对比主要经销产品在直销模式下的实际销售价格：（1）通用产品的经销售价较直销售价格略低，低浮在 8%以内，主要原因为：下游客户众多，经销模式便于公司节约维护市场及客户的成本，因此对经销商定价低于直销定价。（2）个别产品的经销售价低于市场售价的 12%-15%，主要原因为：经销商掌握了这几种产品的客户资源，因此经销商对这些产品的议价能力更强。

综上，经销模式销售价格与直销模式销售价格的差异为合理差异。

**（三）经销模式下收入确认方式及合理性、最终实现销售情况**

公司的经销模式是买断式。境外经销业务均由公司发货给经销商，再由经销商发给客户，公司发货给经销商后不再承担商品所有权相关的风险和报酬，因此以经销商签收时点确认收入。境内的经销业务存在公司发货给最终客户的情况，在此种情况下，由最终客户进行签收，经销商与最终客户核实，公司按照最终客户的签收单与经销商进行结算，公司发货给客户对方签收后，商品所有权上的相

关风险和报酬转移给经销商，公司不对最终客户承担责任。公司经销模式下收入的确认符合现执行的企业会计准则。

#### **（四）应收账款及期后回款情况、销售退回情况，报告期是否存在新增主要经销客户、年底突击销售情形**

经销商应收账款期末余额为 2,045.69 万元人民币，截止本说明出具日已收回 2,005.60 万元，回款比例为 98.04%。期后未发生销售退回情况。报告期内新增的经销商有 3 家，销售额为 175.71 万元人民币，占全年经销商销售额的 0.95%。

公司全年各月销售情况均衡，其中 12 月销售额为 1,464.86 万元人民币，占全年销售额的 7.9%，不存在年底突击销售的情况。

#### **（五）关联关系调查**

公司对主要的经销商及下游客户进行了背景调查，主要的经销商有 4 家，占经销收入的 87.22%，这四家经销商的主要下游客户共有 217 家。境外客户通过 BVD 数据库查询实际控制人、主要股东、高管情况，境内客户通过天眼查查询，均未发现与公司存在关联关系。核查了公司的资金流水，未发现与经销商或其他单位存在不正当的资金及利益往来。

**5.年报显示，2019 年末你公司母公司在职工的数量为 394 人，年初人数为 488 人。请你公司补充说明报告期母公司在职工人数大幅减少的原因，你公司生产经营是否受到影响。**

公司回复：

公司于 2018 年底在天津自贸试验区（东疆保税港区）设立了全资子公司利安隆供应链管理有限公司（下称“利安隆供应链”），将其作为公司统购统销的平台，借助天津自贸试验区（东疆保税港区）政策优势和地理优势，利用集约化经营增强公司综合营销能力，推动公司产品和技术服务在海内外市场的拓展和管理。报告期内，母公司根据岗位性质，将统购统销相关部门的人员剥离至利安隆供应链，报告期末，利安隆供应链职工合计 156 人，未来入职的统购统销相关部门人



员将直接入职利安隆供应链。虽然人员所在公司主体不同，但是合并范围内总人数无差异，公司仅为整合岗位资源，生产经营不受此影响。

6.请你公司核实年报主要销售客户情况中前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例以及前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例、财务费用重大变动说明、主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况中子公司利安隆凯亚的净利润等相关内容的披露是否准确，如否，请予以更正。

公司回复：

(一) 主要销售客户情况中前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例以及前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例

更正前：

前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	0.00%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	15.05%

更正内容：两处数据填写颠倒

更正后：

前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	15.05%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

(二) 财务费用重大变动说明

更正前：主要系公司利益业务，抵消外汇波动的影响，导致公司汇兑损益减少以及因业务增加银行手续费增加所致。

更正内容：“利益业务”更正为“利用业务”

更正后：主要系公司利用业务抵消外汇波动的影响，导致公司汇兑损益减少以及因业务增加银行手续费增加所致。

(三) 主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况中子公司

利安隆凯亚的净利润等相关内容

更正前：

公司名称	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
利安隆凯亚	401,901,989.12	333,251,174.61	840,353,709.19	61,932,432.72	55,523,644.85

更正内容：利安隆凯亚经营数据填写有误。。

更正后：

公司名称	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
利安隆凯亚	330,505,566.15	266,007,068.64	477,145,835.35	150,910,293.82	130,068,012.63

内容详见公司于同日披露于巨潮资讯网 ( www.cninfo.com.cn ) 上的《关于 2019 年年度报告更正的公告》及更正后的《2019 年年度报告 ( 更新稿 ) 》。

特此函复。

天利安隆新材料股份有限公司

董事会

2020 年 4 月 24 日