

安徽蓝华金属科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股转转让系统有限责任公司：

关于年报问询函【2018】第67号中的有关问题，我司回复如下：

1、关于子公司业绩承诺事项

2017年，蓝华科技以1.5元/股的价格向控股股东、实际控制人徐家平发行股份2,460万股，用于购买徐家平所持有的江西蓝华科技有限公司（以下简称“江西蓝华”）49%的股权。

根据徐家平与蓝华科技签订的《定向发行股份认购协议》，徐家平承诺：江西蓝华2017、2018、2019年度实现的经审计的营业收入分别不低于11,613.37万元、16,280.75万元和17,866.04万元，其中各年度的净利润均不应低于1,260.70万元、1,752.24万元和1,933.80万元。如江西蓝华在任一承诺年度截至当期期末累积实际净利润数额，未能达到截至当期期末累积承诺净利润数额，徐家平将向蓝华科技履行现金补偿义务。2017年江西蓝华实现收入7,778万元，净利润为1,355万元，未触发业绩补偿承诺。

我司注意到，蓝华科技在2017年之前已经持有江西蓝华51%的股份，本次收购股权，并未影响蓝华科技的合并范围。2016年至2017年，蓝华科技合并报表、母公司报表以及江西蓝华单体报表中披露的营业收入及净利润如下：

	蓝华科技合并报表数据	蓝华科技母公司报表数据	江西蓝华单体报表数据
2016年营业收入	7,369万元	6,548.23万元	889.35万元
2016年净利润	717.97万元	700.75万元	30.89万元
2016年营业收入净利率	9.74%	10.7%	3.47%
2017年营业收入	11,972.38万元	8,820.24万元	7,778万元
2017年净利润	1,238万元	407.83万元	1,355万元
2017年营业收入净利率	10.34%	4.62%	17.42%

请你公司：

(1) 江西蓝华2017年度业绩承诺的营业收入不低于11,613.37万元，净利润不低于1,260.70万元；江西蓝华2017年度实际实现营业收入7,778万元，净利润为1,355万元。请公司说明江西蓝华承诺收入与实际收入差异较大的合理性；

回复：江西蓝华科技有限公司（以下简称“江西蓝华”）2017年业绩承诺的收入与实际收入差异较大的原因是：客户汉腾汽车有限公司（以下简称“汉腾汽车”）采购计划订单与实际订单存在差异，江西蓝华2017年业绩承诺的营业收入是基于2017年度汉腾汽车销售计划而制定，后期实际执行中汉腾汽车结合整车销售订单而调整了对江西蓝华的采购计划订单，致使江西蓝华营业收入未达到业绩承诺目标。

承诺收入和实际收入差异列表如下：

产品	指标	2017年1月至12月计划	2017年1月至12月实际	实际/计划比	变动原因
汉腾汽车X7车型总成件	企业生产能力	20万件	20万件	100.00%	
	企业年销量	7.6万件	5.0万件	65.79%	部分订单未能按期履行
	销售单价	1,208.11元	1,208.11元	100.00%	
	销售收入	9,181.64万元	6,040.55万元	65.79%	

汽车X5车型总成件	企业生产能力	20 万件	20 万件	100.00%	
	企业年销量	2.24 万件	0.97 万件	43.30%	部分订单未能按期履行
	销售单价	1,085.54 元	1,791.67 元	165.05%	部分产品供货价格提升
	销售收入	2,431.61 万元	1,737.93 万元	71.47%	
合计		11,613.25 万元	7,778.48 万元		

(2) 2016年至2017年，公司合并报表数据计算的营业收入净利率变动不大，但根据母公司报表数据和子公司报表数据计算的营业收入净利率却发生较大变动，母公司营业收入净利率大幅下降，子公司营业收入净利率大幅上升，请说明上述变动的合理性；

回复：2016年至2017年我司主要财务指标如下表：

单位：万元

日期	2016 年			2017 年		
	蓝华科技合并报表数据	蓝华科技母公司报表数据	江西蓝华单体报表数据	蓝华科技合并报表数据	蓝华科技母公司报表数据	江西蓝华单体报表数据
营业收入	7,369.00	6,548.03	889.35	11,972.38	8,820.24	7,778.48
营业成本	5,577.20	4,942.05	687.45	8,316.18	6,976.08	5,244.76
税金及附加	34.58	21.26	13.32	136.11	46.99	89.12
销售费用	240.17	233.84	6.33	379.73	288.89	90.85
管理费用	914.62	753.35	161.26		873.05	634.50
财务费用	155.10	111.35	43.75	528.33	295.59	232.74
其他收益				74.15	17.40	56.75
利润总额	831.92	806.17	41.83	1,348.88	407.42	1,558.31
营业外收入	392.69	327.57	65.12	67.76	55.77	11.99
营业外支出	7.62	7.58	0.04	3.30	2.66	0.64
净利润	717.97	700.75	30.89	1,238.00	407.83	1,354.50
毛利率	24.32%	24.53%	22.70%	30.54%	20.91%	32.57%
营业收入净利率	9.74%	10.70%	3.47%	10.34%	4.62%	17.42%

一、2017年母公司净利率下降6.08%，主要原因为母公司2017年

度毛利率较上年下降、母公司利息支出较上年增加以及 2017 年度政府补助较上期减少，具体变动原因如下：

① 2017 年母公司产品毛利率下降 3.62%，主要原因是：2017 年钢材采购价格较 2016 年有所上涨，导致母公司材料成本增加；2017 年汉腾汽车新增 X5 车型，相较于 2016 年度 X7 车型冲压件和焊接件的毛利率，母公司供给该款车型冲压件的毛利率为 10.61%，较上年有所降低。因此，虽然母公司销售收入增加，但总体毛利率较 2016 年有所降低。

② 2017 年度由于母公司新增了贷款和融资租赁业务，导致 2017 年度财务费用较上年增加了 184 万元。

③ 2016 年母公司新三板挂牌获得政府补助 310 万元左右，2017 年政府没有相关政策补助，导致 2017 年度营业外收入较上期减少。

二、2017 年子公司江西蓝华营业收入净利率上升 13.95%，主要原因为子公司 2017 年度毛利率上升、费用得以控制以及享受 15% 的所得税税率优惠和研发费用享受加计扣除优惠，具体原因如下：

① 江西蓝华 2017 年度毛利率较上年度上升 9.87%，主要系 2017 年汉腾汽车由于新增 X5 车型，导致冲压件和焊接件的订单增加，江西蓝华公司产能释放，营业收入增长 774.63%，规模效应得以体现。如下表所示，子公司焊接件的单位成本从 2016 年的 0.13 万元下降至 0.07 万元，而冲压件毛利率与上期保持一致，均为零毛利，原因为江西蓝华主要对焊接件进行自主生产，未自主生产冲压件，冲压件全部从母公司采购，两期定价方式未产生变动。

江西蓝华毛利分析表

单位：万元

类别	收入		成本		毛利		单位成本	
	2016年	2017年	2016年	2017年	2016年	2017年	2016年	2017年
冲压件	52.3	3,888.59	52.3	3,888.59	0.00%	0.00%	-	-
焊接件	837.05	3,699.88	635.15	1,356.17	24.12%	63.35%	0.13	0.07
合计	889.35	7,778.48	687.45	5,244.76	22.70%	32.57%	0.13	0.07

②2017年子公司对期间费用进行合理控制，管理费用、销售费用和财务费用三项合计占营业收入比例由2016年的23.78%降为12.32%。

③江西蓝华2017年获批为高新技术企业，享受15%的所得税税率优惠和研发费用享受加计扣除优惠，所得税费用减少，净利润增加。

综上所述，子公司营业收入净利率大幅上升。

三、综上所述，从安徽蓝华金属科技股份有限公司（以下简称“蓝华科技”、“我司”）合并角度看，我司对汉腾汽车业务模式以及整个业务模式在2016年和2017年均未发生重大变化，受规模效应影响导致成本下降，但2017年度政府补助的减少抵消了毛利增加的贡献，因此合并报表数据计算的营业收入净利率变动不大。

(3) 说明公司母公司与子公司江西蓝华是否存在关联交易，分别列示2016年、2017年关联交易确认的收入金额、毛利率，说明关联交易的定价是否发生重大变动；

回复：2016年、2017年母公司与子公司存在关联交易，关联交易确认的收入金额、毛利率及定价依据见下表：

项目	2016年	2017年
关联交易收入	68.38万元	4,626.34万元
母公司关联交易毛利率	23.61%	15.63%

X7 车型配件毛利率	23.61%	17.38%
X5 车型配件毛利率	-	10.61%
定价依据	根据汉腾汽车冲压件采购 单价协议确定价格	根据汉腾汽车冲压件采购 单价协议确定价格

2016年,母公司和子公司分别对汉腾汽车发生冲压件和焊接件销售业务,母公司直接向汉腾汽车供应冲压件,但2016年12月母公司销售给子公司一批X7车型冲压件业务,具有一定偶然性,且该部分冲压件毛利较高,造成2016年母公司关联交易部分毛利率较高的现象。该笔关联交易定价依据是母子公司通过协商,按照母公司卖给汉腾汽车冲压件的价格卖给子公司。

2017年初,汉腾汽车为了结算方便,减少对接厂家,要求由江西蓝华统一对外结算,汉腾汽车和江西蓝华分别签订冲压件和焊接件合同。因此,江西蓝华通过向母公司采购冲压件再销售给汉腾汽车,母子公司产生了大量的关联交易。2017年,母公司向子公司销售合计4,626.34万元冲压件,该部分关联交易的定价依据也是母子公司通过协商,按照子公司卖给汉腾汽车冲压件的价格向母公司进行采购。

此外,2017年关联交易毛利率较2016年有所下降,主要原因是:原材料钢材价格上涨导致公司材料成本上涨,以及2017年汉腾汽车新增X5车型,相较于2016年度X7车型冲压件的毛利率,母公司供给该款车型冲压件的毛利率较上年有所降低,因此导致母公司销售给子公司江西蓝华的冲压件的毛利率下降。

综上所述,2016年、2017年蓝华科技母公司与子公司均发生关联交易,关联交易毛利率有所变动,但交易价格均是经母子公司协商,

根据汉腾汽车向我司采购冲压件的单价确定的价格，关联交易定价方式未发生重大变化。

(4) 分别列示母公司2016年、2017年前五大客户的名称及收入金额；分别列示江西蓝华2016年、2017年前五大客户的名称及收入金额。

回复：①母公司前五大客户名称及收入金额

客户名称	2016年营业收入	收入占比
上海联谷汽车配件有限公司	34,491,939.75	52.68%
汉腾汽车有限公司	8,571,717.64	13.09%
安徽福马汽车零部件集团有限公司	4,159,626.82	6.35%
芜湖开瑞金属科技有限公司	2,831,805.65	4.32%
芜湖福马汽车零部件有限公司	1,615,143.11	2.47%

客户名称	2017年营业收入	收入占比
江西蓝华科技有限公司	46,263,429.23	52.45%
上海联谷汽车配件有限公司	15,025,498.56	17.04%
安徽福马汽车零部件集团有限公司	3,902,224.90	4.42%
芜湖福马汽车零部件有限公司	2,569,218.34	2.91%
汉腾汽车有限公司	2,085,916.63	2.38%

2017年初汉腾汽车为了结算方便，减少对接厂家，要求由江西蓝华统一对外结算，汉腾汽车和江西蓝华分别签订冲压件和焊接件合同。江西蓝华采购母公司的冲压件，母子公司产生了大量的关联交易。

②子公司前五大客户名称及收入金额

客户名称	2016年营业收入	2016年收入占比	2017年营业收入	2017年收入占比
汉腾汽车有限公司	8,893,481.25	100%	77,778,522.73	99.99%
青岛瑞锦圆机构有限公司			3,100.00	
青岛盈创达机械有限公司			3,132.56	

以上客户除汉腾汽车之外的两家客户与子公司仅存小金额的其他业收入，未来亦不会有大规模的合作。

2、关于往来款项

报告期末，蓝华科技“其他应收款”中应收马鞍山润吉金属材料有限公司往来款为1,320万元，年报显示2018年3月归还；“预付账款”中预付马鞍山润吉金属材料有限公司1,117.09万元。

经查，马鞍山润吉金属材料有限公司于2006年成立，注册资本300万元，经营范围为金属材料、化工产品（除化学危险品和易制毒品）、建筑材料、纸张销售；金属制品、汽车配件、机械零部件加工、销售。

请你公司说明：

(1) 与马鞍山润吉金属材料有限公司发生往来款的具体业务性质，是否履行了必要的审议程序；

回复：马鞍山润吉金属材料有限公司（以下简称“润吉”）系我公司原材料供应商，2016年底与润吉签订了《2017年度采购合同》，2017年，我公司为了增强流动资金，向B银行申请采购贷款，按采购预付款将款项支付给润吉。与润吉的《2017年度采购合同》执行中，公司结合实际采购量及银行贷款到期需要资金偿还等情况，与润吉协商，其同意退回我司1,320万元，所以我司将该笔款项作为其他应收款处理，上述款项已于2018年3月收回。该款项与我司经营采购业务相关，依据公司《采购管理办法》，该款项仅需总经理审批，公司已履行相关审批程序，无需董事会或股东大会审议。

(2) 向马鞍山润吉金属材料有限公司预付货款的业务背景、具体采购内容，截至目前预付账款的余额。

回复：我司预付货款业务背景：我司主营业务产品是汽车零部件，原材料钢板占成本比例为60%左右，因为钢板厂家均有指定经销商，企业一般很难与钢厂直接对接，为了保证货源、产品质量、价格优惠，我司自2013年起就与润吉建立了合作关系。

具体采购内容：2017年12月25日我司与润吉签署《2018年度钢板购销合同》，采购金额合计2,490.72万元，合同约定我司需支付不能低于50%的预付款，2017年底我司支付预付款1,117.09万元，签订合同后我司遵照约定进行了采购款的支付，润吉也按约定为我司供应材料。

目前预付款账面余额：截至2018年5月我司合并口径的预付款余额为：2,221.35万元，其中预付润吉余额为1,591.87万元，预付款较高的主要原因是保障原材料货源充足、质量可靠、价格优惠。根据《汉腾汽车2018年产销计划》，预计下半年公司产品销量将大幅提升，公司将加大采购力度，减少预付款金额。

3、关于短期偿债能力

报告期末，蓝华科技货币资金余额为64.90万元，短期借款4,450万元，应付账款4,200多万元。

请你公司说明公司是否具备短期偿债能力，现金流是否紧张，是否已采取应对措施。

回复：公司存在资金流紧张的情况，主要原因如下：

(1) 固定资产投资较多：2015年江西工厂开建，我司子公司新建厂房、办公楼、土地投入2,850万元，购置设备投入879万元，模

具开发投入 3,216 万元，以上几项资产投入已达 6,945 万元。

(2) 民事诉讼较多：2017 年末至 2018 年初公司诉讼较多，其中已生效的判决：2017 年 12 月至 2018 年 8 月公司合计需支出 1,630 万元，目前按照法院的《调解书》进行按月支付，截止目前尚有 450 万元款项待支付。

虽然公司现金流有一些紧张，但是公司具备一定的短期偿债能力。表现在：

2017 年末，公司的主要短期偿债指标中流动比率、速动比率相较于 2016 年末略有下降，但公司资产负债率亦有下降趋势。因此，公司短期偿债能力较弱，但是仍具有短期偿债能力，公司主要偿债指标见下表。

项 目	2016 年	2017 年
期末流动比率	0.84	0.76
期末速动比率	0.68	0.63
期末资产负债率	71.07%	69.25%

为提高公司偿债能力，目前公司已采取如下措施：

(1) 加强与下游客户的沟通和回款力度，目前也得到了客户的大力支持，2018 年 1-5 月，客户汉腾汽车回款累计已达 5,977 万元。

(2) 随着江西蓝华二期厂房的完工、不动产登记证即将下发，子公司正在对接银行，办理抵押贷款手续。预计近期可新增贷款 2,000 万元。母公司也在对接当地银行新增贷款，预计近期可新增 500 万元，如果以上两笔流动资金到位，将极大地缓解我司的资金压力。

(3) 我司通过积极调整，制定一系列有效措施与办法：优化管理团队、加大技术改进与创新、降本增效。

(4) 我司与保集控股集团有限公司、淮安高新技术产业开发区管理委员会已签署战略合作协议，未来保集控股集团有限公司将投资我司，成为我司股东。此定增协议一旦达成，将切实降低公司资产负债率，缓解公司现金流紧张局面。

安徽蓝华金属科技股份有限公司

2018年6月21日

