

证券代码：603826

证券简称：坤彩科技

公告编号：2019-017

福建坤彩材料科技股份有限公司关于上海证券交易所 对公司 2018 年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

福建坤彩材料科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 3 月 29 日收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对福建坤彩材料科技股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0388 号）（以下简称“《问询函》”），现对《问询函》中提出的问题回复如下：

一、公司 2016 年、2017 年净利率维持在 10%左右，2018 年净利率激增为 50%，公司自 2017 年上市以来一直从事珠光材料的主营未变。请公司结合上下游产业链地位、市场竞争情况、主要原材料价格波动、产品竞争力等量化分析公司净利率大幅增长的原因及合理性，并结合同行业可比公司净利率及变化情况，说明合理性。

公司回复：

公司 2016 年、2017 年和 2018 年营业收入、净利润和净利率如下表

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入	40,824.28	46,916.37	58,677.48
净利润	10,556.29	11,603.59	18,002.68
净利率	25.86%	24.73%	30.68%
净利润增长率	9.18%	9.92%	55.15%

（一）2018 年净利润增长率增长较大的原因

2018 年公司实现净利润 18,002.68 万元，较上年 11,603.59 万元增加 6,399.09 万元，增长率为 55.15%，主要原因有：

1. 公司 2018 年出现量价齐升的良好销售局面，特别是高端的汽车级和化妆品级产品增量明显，毛利润较 2017 年增加 6,018.52 万元，净利润增加 5,115.74

万元，增加净利润增长率 44.09%；

2. 销售费用本年较上年增加 905.62 万元，主要原因为公司销售人员增加及业务奖金增加使得职工薪酬增加 569.31 万元；销售增加使运杂费增加了 178.76 万元。销售费用增加影响净利润 769.77 万元，减少利润增长率 6.63%；

3. 受到人民币贬值影响，公司 2018 年汇兑收益与上年相比增加 1,218.91 万元，加上 2018 年净利息支出较 2017 年减少 342.38 万元等因素影响，2018 年度财务费用较 2017 年下降了 1,560.78 万元，净利润增加 1,326.66 万元，增加净利润增长率 11.43%；

4. 公司的投资收益 2018 年较 2017 年增加 355.60 万元，主要系公司利用闲置资金理财收益增加，净利润增加 302.26 万元，增加净利润增长率 2.60%；

5. 收到的政府补助增加影响，2018 年公司的其他收益较 2017 年增加 311.44 万元，净利润增加 264.72 万元，增加净利润增长率 2.28%。

（二）2018 年净利率增长原因分析

2018 年公司的净利率为 30.68%较 2017 年的 24.73%增加 5.95%，本年净利润增加 6,399.09 万元，增加的主要原因：

1. 公司 2018 年出现量价齐升的良好销售局面，毛利润较 2017 年增加 6,018.52 万元，主营业务税金、销售费用、管理费用、研发费用分别增加 79.34 万元、905.62 万元、-596.98 万元、419.65 万元，合计增加营业利润 5,210.89 万元，增加净利润 4,429.25 万元；

2. 受到人民币贬值影响，公司 2018 年汇兑收益与上年相比增加 1,218.91 万元，加上 2018 年净利息支出较 2017 年减少 342.38 万元等因素影响，2018 年度财务费用较 2017 年下降了 1,560.78 万元，净利润增加 1,326.66 万元；

3. 公司的投资收益 2018 年较 2017 年增加 355.60 万元，主要系公司利用闲置资金理财收益增加，净利润增加 302.26 万元；

4. 收到的政府补助增加影响，2018 年公司的其他收益较 2017 年增加了 311.44 万元，净利润增加 264.72 万元。

以上四个因素致使公司 2018 年度净利率较上年增加。

（三）与同行可比公司净利率比较分析

单位：万元

项目	公司	2016年	2017年	2018年
营业收入	坤彩科技	40,824.28	46,916.37	58,677.48
	韩国 CQV	24,346.66	23,630.38	22,282.12
	欧克新材	1,2312.84	1,4126.18	6,079.7
	七色珠光	12,620.22	18,875.26	19,509.50
毛利率	坤彩科技	46.91%	44.87%	46.13%
	韩国 CQV	38.90%	39.70%	41.41%
	欧克新材	35.90%	46.05%	39.62%
	七色珠光	45.27%	46.20%	47.95%
净利率	坤彩科技	25.86%	24.73%	30.68%
	韩国 CQV	10.63%	7.68%	12.69%
	欧克新材	9.37%	12.39%	-3.85%
	七色珠光	8.62%	14.86%	26.17%

备注：欧克新材和七色珠光都系新三板公司，因其 2018 年年报未披露，所以欧克新材 2018 年取其半年报数据，七色珠光 2018 年取其第三季报数据，韩国 CQV 按人民币对韩元汇率以 1:170 计算。

因公司系行业龙头，具有较强的议价能力，公司总体毛利率略高于可比公司平均水平。公司营业收入、资产规模及年产量等均远高于可比公司，公司规模效益明显，期间费用率保持在较低水平，所以在毛利率略高的情况下，公司的净利润率高于可比公司韩国 CQV、欧克新材，但公司与可比公司的 2016 年、2017 年和 2018 年净利率变化方向一致。

（四）2018 年毛利率较 2017 年增长的原因。

公司 2018 年毛利率为 46.13%，较 2017 年的 44.87% 增加 1.26 个百分点，主要因素 1. 公司 2018 年汽车级和化妆品级的产品销售增长，使毛利率增加 6.60 个百分点；2. 今年因材料涨价等因素影响使单位成本上升使的成本导致毛利率下降 4.36 个百分点。

综上，珠光材料是效果应用材料领域的细分行业，因其含有的特殊三维闪烁效果，而成为颜料中的贵族，因其对生产技术、工艺经验传承、研发投入等要求较高等所形成的行业壁垒，保证了行业有较高的毛利率，而公司作为珠光材料行业的龙头公司，因拥有了规模、技术、渠道、品牌和管理优势，所以公司的毛利率和净利率基本维持在较好的水平，但毛利率和净利率的变化趋势与同行业可比

公司是一致的，其净利率是真实合理的。

年审会计师意见：

通过对已实施的审计程序的进一步核实，对比同行业公司毛利率及期间费用率，经核查，我们认为公司年度间毛利率较为稳定，净利率及净利润增长率的变动合理。

二、公司主营业务为珠光材料的研发、生产和销售，毛利率为 46.13%，在全国各地区之间销售毛利率水平相差较大，各地毛利率自 32.12%至 59.12%不等，请补充披露：（1）结合行业竞争格局、公司竞争优势、上下游议价能力等，说明公司毛利率较高的原因及可持续性，对比同行业公司说明其合理性；（2）说明各地区毛利率相差较大的原因及合理性。

公司回复：

（一）行业竞争格局和公司的竞争优势

全球珠光材料制造企业主要有默克、坤彩科技、巴斯夫、CQV 等，其中默克、坤彩科技、巴斯夫竞争实力较强，其生产的珠光材料在高端市场上占有相当重要的地位；其主要特点包括产品质量稳定，在新基材开发使用上占有先机，同时能够持续不断推出高技术含量的新产品等。

我国珠光材料行业经过多年发展，行业集中度逐步提升。目前我国有二十多家珠光材料生产企业，其中规模较大、技术较成熟、拥有自主品牌并在市场上占有一定份额的生产企业主要有坤彩科技等；行业内重点企业不断推出新产品、引领市场需求变化趋势，其生产的中高端产品因性价比高已逐步抢占国际市场，并得到客户的认可。

与竞争对手相比，公司具有以下竞争优势：

1. 行业地位突出，规模优势明显

公司经过多年的快速发展，产量、销售收入和利润逐年稳步增长，产品产销规模遥遥领先于国内同行，在国际上也仅次于德国默克。2019 年随着募投项目的全面建成、投产，公司将突破产能限制，达到年产 3 万吨珠光材料、年产 1 万吨合成云母的生产能力，将成为全球规模最大的珠光材料生产企业，规模优势可以使得公司对供应商有较强的议价能力，同时可以获得较好的规模边际效益。

生产效率同行比较（以下数据来源于长江证券研究报告）

2017 年度	产能 (万吨)	生产人员 (人)	生产效率 (吨/人)
坤彩科技	1.4	190	73.7
韩国 CQV	0.24	157	15.3
欧克新材	0.4	338	11.8
七色珠光	0.59	265	22.3

公司毛利率略高于同行，净利率与同行差距显著，吨收入与行业平均水平相当，公司吨成本、吨费用行业最低，吨净利领先国内行业，具体情况如下表：

2017 年度	销量 (万吨)	吨收入 (万元/吨)	吨成本 (万元/吨)	吨费用 (万元/吨)	吨净利 (万元/吨)	吨销售费用 (万元/吨)	吨管理费用 (万元/吨)	吨财务费用 (万元/吨)
坤彩科技	1.35	3.48	1.92	0.65	0.87	0.24	0.36	0.05
欧克新材	0.40	3.46	2.26	0.95	0.17	0.29	0.65	0.01
七色珠光	0.59	3.20	1.72	0.97	0.47	0.19	0.54	0.25
韩国 CQV	0.18	13.07	7.88	3.75	1.23	0.34	3.15	0.26

2. 研发与技术优势

公司坚持走自主创新道路，通过加强研发、加大生产设备等方面的投入，不断研究新技术、新材料、新工艺；以“应用一代，研发一代，储备一代”的超前眼光规划技术发展，构建核心竞争力，使公司在行业内保持持续的技术领先优势。

首先，公司具有较强的研发能力。由从事多年效果颜料研究、入选“国家千人计划”的 Zhicheng Cao 博士领导团队负责材料及效果颜料产品设计开发。公司先后设立了珠光材料实验室、汽车级检验实验室、化妆品级检验实验室、材料开发实验室、塑料应用测试实验室、电感耦合等离子体发射光谱分析室、涂料应用调色实验室等多个研发实验室，并配备有电感耦合等离子体发射光谱仪、英国马尔文激光粒度分析仪、莱卡光学显微镜、JEOL 扫描电子显微镜、X 射线衍射仪等先进研发设备。公司研发中心被认定为省级工程技术研究中心、省级企业技术中心。公司被国家科技部认定为国家火炬重点高新技术企业。目前公司获得 14 项国内发明专利，3 项国际发明专利，拥有多项在审专利及多项核心非专利技术，具有丰富的技术储备和产品储备。

其次，公司不断进行技术创新，在原材料上，公司自主研发了合成云母，用作生产高端珠光材料的基材，与天然云母基材比较，所生产的合成云母基材产品具有更优异的耐高温性，具有更高的白度、更宽的透光区。公司基于此技术所研发生产的“合成晶体基材珠光材料”被国家科技部等认定为“国家重点新产品”。

目前业内企业普遍使用外购的合成云母作为基材。相比而言，公司通过自产合成

云母,可以更加保障原材料的供应和产品质量,同时可减少对云母的进口。另外,公司通过自主研发,可从国产钛矿石中生产出氯化钛替代四氯化钛原材料,可大大降低生产成本,并保证原材料供应稳定。

再者,公司不断进行工艺创新。在轮碾环节,公司突破以往行业中普遍的云母分级过程中形成不同粒径范围规格的半成品,能够自主控制云母粒径的分级,控制生产出有符合订单需求的粒径规格的半成品,将粒径偏大的留在前段工序,以减少生产成本和库存资金占用。在水解环节,业内企业普遍用液碱作为中和液,公司进行研究创新,采用固体碳酸盐作为中和液,此项工艺系公司独创,已获得发明专利。相比之下,由于碳酸盐跟四氯化钛不发生反应,采用碳酸盐作为中和液可大幅提高四氯化钛使用效率,同时减少氧化钛的游离,大大提高包覆效率。因此公司在产品水解程序所需的时间约为 6-8 个小时,而国内的同行普遍需要 12-24 小时,公司的生产效率大幅提升。在库存半成品的环节,不同于行业内普遍使用编织袋库存云母粉半成品,公司设有可一次性容纳 50 吨云母浆沉淀池,通过专用管道输送到下段水解工序,不会造成云母粉的漏、滴等损耗,而且进行小批量测试该批次产品的稳定性、清晰度等指标,产品的可追溯性强。

此外,在工艺设备方面,一方面,公司不断购入先进的生产设备,另一方面公司生产经验丰富,可根据自身生产工艺特点设计、研发生产设备。公司目前拥有自行研发设计珠光材料洗涤、煅烧的高品质专属技术设备等。通过不断的技术改造、设备升级,公司目前的生产线自动化水平、工艺水平处于国内同行业的领先水平,极大提高了生产效率,大幅降低了生产成本,提升了产品品质。

在市场竞争加剧以及主要原材料价格波动的情况下,公司持续进行研发投入,不断推出新技术、新材料、新产品,以及不断进行工艺技术改造,扩展产品应用领域,提升产品附加值,并有效降低产品成本,2018 年实现了收入与利润的大幅增长,公司主要产品的市场份额也不断提高,公司的技术优势不断显现。技术优势已经成为公司的核心竞争力之一。

3. 产品线丰富的优势

经过多年的实践积累和新产品开发,公司的产品系列日益丰富,按基材原材料分,目前已形成以天然云母为基材的珠光材料、以合成云母为基材的珠光材料、以玻璃为基材的珠光材料等产品;按用途划分,形成工业级珠光材料系列、汽车

级珠光材料系列、化妆品级珠光材料系列等产品，产品体系包括 800 多个品种的产品，成为珠光材料产品系列最丰富的生产供应商之一，可广泛满足下游各个应用领域的多样化、不同层次的需求，可提供全面的产品服务，增强了公司与经销商、终端客户的合作粘性，有利于提升公司的市场竞争力。

4. 产品品质及性价比的优势

在产品质量检测方面，公司配备了齐全的、先进的高性能测试系统，如进口的 Atlas Ci5000 老化试验机、QUV 老化试验机、X-rite 色差仪、BYK 色差仪、ICP 重金属检测仪、SPRAYMATION 自动喷涂机等，确保公司生产的产品品质合格。公司根据不同产品的特点合理设置质量控制点，如汽车级珠光材料因考虑户外使用要求，公司采用了更加严格的粒径分布，精准稳定色相控制和耐候测试、附着力检测等严格工艺检验程序；化妆品级产品检测因考虑对人体的影响，采用了包含有微生物、重金属等的检测程序。专业的检测设备及完备质量控制程序保证公司产品的稳定。公司产品通过了欧洲 REACH 注册以及国际 SGS 认证检测，在欧美及其它国际市场得到广泛认可。

公司经过不断地改造技术工艺、改进原材料配方和严格的产品检测，公司珠光材料产品在遮盖力、透明性、稳定性及耐光性等重要指标上达到了国际一流的水平，得到国际市场认可。同时由于相比欧美国家，中国劳动力成本存在优势，公司产品在定价上较国际著名厂商低，产品性价比高，因此产品在国际市场具有较强的竞争力。

5. 销售网络优势

本公司建立了完善的销售网络。在国内有超过 30 家的经销商，经销商遍布全国大部分省市；在国际市场上，公司在全球四大洲、大多数国家和地区设立了子公司或相应的销售网络。经过多年的市场合作，公司已经与主要经销商客户建立了长期稳定、相互信赖的合作关系，客户维护成本较低，推出新产品快，具有明显的渠道优势。此外公司亦通过直销模式直接与立邦、PPG、阿克苏、普立万等国内外大公司直接展开合作。

完善的市场网络使公司产品在国内外市场有较高的覆盖率，公司研发的新产品具备强大的市场扩张潜力。2015 年 4 月以来公司陆续在欧洲、美洲、澳洲、印度等地设立子公司，公司的销售网络优势进一步显现。

6. 管理团队行业经验丰富及员工凝聚力强优势

公司秉持“以人为本，责任与分享”的经营理念，在长期从事珠光材料的研发、生产和销售的过程中，造就了一支高素质、经验丰富的研发、生产、销售及管理团队，同时适时引入员工持股机制，为公司的持续发展提供了强有力的保障。

公司拥有一支具有丰富行业经验的管理团队，其中，董事长兼总经理谢秉昆先生在珠光材料行业有 20 年的运营管理经验，技术总监、生产总监、品保总监、业务部门骨干员工等均有 15 年以上的行业经验。公司管理团队深谙行业发展特点和趋势，能敏锐把握行业、产品的技术发展方向，并根据市场情况不断拓展产品线，成就了公司行业领先地位，使公司具有较强的竞争力和盈利能力。

公司的管理团队和核心技术人员大都直接和间接持有公司的股份，员工持股使得核心团队自身的利益和公司的长远利益更加紧密地结合在一起，为公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。

7. 品牌优势

自成立以来，公司一直重视品牌建设与维护，坚持品牌发展战略，不断通过品质、创新、诚信和服务来打造自己的品牌；经过多年的积累，公司已拥有卓越的品牌优势和领先的市场地位，在行业内拥有良好的声誉和市场公信力。

公司以上的竞争优势，保证了公司毛利率略高于同行的可比公司，但因珠光材料是效果应用材料领域的细分行业，因其含有的特殊三维闪烁效果，而成为颜料中的贵族，同时又因其对生产技术、工艺经验传承、研发投入等要求较高等所形成的行业壁垒，保证了行业有较高的毛利率，这是行业特性，在短期内较难发生改变。

项目	公司	2016 年	2017 年	2018 年
毛利率	坤彩科技	46.91%	44.87%	46.13%
	韩国 CQV	38.90%	39.70%	41.41%
	欧克新材	35.90%	46.05%	39.62%
	七色珠光	45.27%	46.20%	47.95%

备注：欧克新材和七色珠光都系新三板公司，因其 2018 年年报未披露，所以欧克新材 2018 年取其半年报数据，七色珠光 2018 年取其第三季报数据，韩国 CQV 按人民币对韩元汇率以 1:170 计算。

(二) 2018 年各地区销售毛利率相差较大的原因分析

类别	2018 年	2017 年	毛利率
----	--------	--------	-----

	销售收入 (万元)	毛利率	销售收入 (万元)	毛利率	增长率
华东地区	22,328.63	43.50%	19,193.02	42.32%	2.80%
华南地区	7,662.22	59.12%	5,073.63	58.02%	1.89%
华北地区	1,208.28	43.78%	1,194.31	46.17%	-5.18%
华中地区	733.19	53.91%	548.67	49.79%	8.28%
西南地区	640.49	39.17%	603.94	45.47%	-13.87%
西北地区	263.33	32.12%	253.48	46.75%	-31.30%
东北地区	405.10	45.17%	238.44	38.36%	17.76%
境内小计	33,241.24	47.19%	27,105.50	45.65%	3.36%
境外小计	25,436.24	44.76%	19,810.87	43.80%	2.19%
合计	58,677.48	46.13%	46,916.37	44.87%	2.82%

经过多年的发展目前公司已经拥有 50 多个系列，800 多种型号的完整产品系列，同时不断推出新品，而不同系列的产品间的价格差异较大，每公斤售价从二十几元至一千多元不等，销售价格的差异远大于成本差异，造成不同产品之间的毛利率差异较大，因不同的区域客户购买的产品不同，导致各区域的产品的毛利率差异较大。从各位区域的毛利率分析来看，公司收入的主要区域华东、华南、境外收入合计 55,427.09 万元，占总收入的比例为 94.46%，其毛利率变动比例在 3.13%以内，而西南地区、西北地区、东北地区、华中和华北等区域因销售金额小，其对产品结构变化的敏感性更大从而导致毛利波动较大，但该五个区域的销售收入占总销售收入的比例为 5.54%，所以对综合毛利率的波动影响不大。

综上，经过多年的发展公司已在规模、技术、产品品种、产品质量、销售渠道、管理和品牌等方面形成了自己的竞争优势，毛利率略高于同行，行业的高要求的特性决定了行业较高毛利，这个在短期内较难改变。因公司的不同型号的产品毛利率存在较大的差异，而各地区客户购买产品的结构存在差异，所以导致各区域的毛利率存在较大的差异，但从各地区的毛利率与上年同期进行横向比较，其波动不大且合理。

年审会计师意见：

经核查，对比同行业上市公司以及行业格局，公司毛利率较高具有合理性；由于公司不同产品之间的毛利率差异较大，不同的区域客户购买的产品不同，导致各区域的产品的毛利率相差较大具有合理性。

三、年报披露，本年各季度营业收入分别为 1.18 亿、1.69 亿、1.52 亿、

1.47 亿，而经营活动现金流分别为 2908 万、2582 万、3611 万、-2059 万，季度差异较大。请公司结合相关业务的季节性特征、往年同期波动情况、经营模式等因素，详细说明各季度经营性现金流的波动原因，收入与经营性现金流之间产生较大背离的原因。

公司回复：

(一)公司 2017 年和 2018 年各季度的营业收入和经营性现金净流量情况表

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2018 年	营业收入	11,806.35	16,942.14	15,249.51	14,679.48	58,677.48
	归属于上市公司股东的净利润	3,658.75	5,265.39	5,033.67	4,062.86	18,020.66
	经营活动产生的现金流量净额	2,907.84	2,582.39	3,610.89	-2,059.04	7,042.08
2017 年	营业收入	10,406.03	11,946.11	11,815.83	12,748.40	46,916.37
	归属于上市公司股东的净利润	2,625.94	3,582.64	2,611.60	2,981.71	11,801.89
	经营活动产生的现金流量净额	1,253.18	282.34	1,827.82	2,977.56	6,340.90

从上表可以看出，因为公司主要从事珠光材料的研发、生产和销售，珠光材料因具有三维立体闪烁效果，而被广泛运用于工业涂料、汽车涂料、化妆品、塑料、油墨、工艺、种子等行业，随着人们对美好生活的需要，越来越多的运用被开发出来，因珠光材料一般作为一种添加剂来增强表面效果，所以其用量季节性不明显，除第一季度受春节放假因素影响销售略低外，其他季度销售占全年销售的比例波动不大，季节性波动不明显。

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018 年营业收入	11,806.35	16,942.15	15,249.51	14,679.48
2018 年各季度销售占比	20.12%	28.87%	25.99%	25.02%
2017 年营业收入	10,406.03	11,946.11	11,815.83	12,748.40
2017 年各季度销售占比	22.18%	25.46%	25.19%	27.17%

(二) 2018 年各季度经营性活动产生的现金流量净额波动原因分析

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	10,995.70	12,977.12	16,631.13	14,032.64

购买商品、接受劳务支付的现金	5,790.88	5,812.17	8,005.67	13,999.65
经营活动产生的现金流量净额	2,907.84	2,582.39	3,610.89	-2,059.04
营业收入	11,806.35	16,942.15	15,249.51	14,679.48
营业成本	6,579.73	9,162.32	8,053.16	7,812.19
净利润	3,674.01	5,251.99	5,030.45	4,046.23

如上表所示，公司 2018 年经营活动产生的现金流量净额第一至第三季度平均为 3,033.71 万元，整体波动不大，第四季度经营性现金流量金额-2,059.04 万元，与前三季度相比存在较大波动，同时与公司第四季度的净利润 4,046.23 万元相差 6,105.27 万元，主要原因为第四季度购买商品、接受劳务支付的现金相比前三季度大幅增加，主要为第四季度末存货较第三季度末增加 3,985.57 万元、经营性的应付票据及应付账款减少 2,169.73 万元。

从销售商品、提供劳务收到的现金来看，一、三、四季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入波动基本匹配。第二季度营业收入 16,942.15 万元加上对应销项税额 2,624.78 万元合计 19,566.93 万元，与销售商品、提供劳务收到的现金 12,977.12 万元相差 6,589.81 万元，主要原因为二季度末应收账款较一季度末增加影响 3,403.06 万元、二季度收到应收票据影响 3,048.26 万元，公司二季度营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金可以匹配。

从购买商品、接受劳务支付的现金来看，一、三季度购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本基本匹配。第二季度营业成本 9,162.32 万元，购买商品、接受劳务支付的现金 5,812.17 万元，相差 3,350.15 万元，主要原因为二季度末应付票据及应付账款增加 3,692.09 万元、应收票据背书支付货款影响 3,870.98 万元、同时存货增加影响支付现金 2,350.45 万元、预付账款增加影响支付现金 1,332.50 万元，二季度营业成本与购买商品、接受劳务的支付的现金勾稽一致。四季度营业成本 7,812.19 万元与购买商品、接受劳务支付的现金 13,999.65 万元相差 6,187.46 万元，主要原因为第四季度末存货较第三季度末增加 3,985.57 万元、经营性的应付票据及应付账款减少 2,169.73 万元。

综上分析，公司经营模式没有发生变化，各季度经营性现金流的波动合理，收入与经营性现金流之间勾稽合理。

年审会计师意见：

经核查，我们认为公司各季度经营性现金流的波动合理，收入与经营性现金

流之间勾稽合理。

四、年报披露，公司通过直销模式直接与立邦、PPG、阿克苏、普立万等国内外大公司直接展开合作，请说明公司销售收入、应收账款中直销客户的占比金额，前五大客户中直销客户的占比情况和集中度情况，并结合与前五名直销客户的重大合同订单期限，说明公司是否对直销大客户产生依赖，以及对销售收入稳定性和可持续性的影响。

公司回复：

公司主要采用以经销为主、直销为辅的销售模式；2018 年度内公司以经销模式销售的收入占营业收入的比例为 70.78%。由于珠光材料下游行业应用广泛，下游客户众多且分散，同时在下流生产过程中珠光材料一般作为添加材料使用，大部分客户用量不大，因此，珠光材料行业内的企业大都采取经销模式为主要销售模式。公司以经销为主的销售方式符合行业特点。自 2015 年开始，为完善全球营销网络、提升对大客户需求的响应速度，公司陆续在欧洲、美国、印度和澳洲设立了子公司，分别负责对欧洲、美洲、印度和澳洲大客户的销售。随着子公司销量的增加，公司的直销比例不断的提升，从 2014 年的 12.75%上升到 2018 年的 29.22%，2018 年公司的直销客户收入金额为 17,143.96 万元，占营业收入的比例为 29.22%，对应的应收账款余额 4,197.98 万元，占应收账款余额比例为 36.03%，基本上与直销收入的占比相一致。

2018 年经销和直销的营业收入及应收账款情况如下：

单位：万元

经直销	应收账款		营业收入	
	余额	占比	余额	占比
经销	7,451.78	63.97%	41,533.52	70.78%
直销	4,197.98	36.03%	17,143.96	29.22%
合计	11,649.76	100.00%	58,677.48	100.00%

从直销客户来看，公司 2018 年有成交的直销客户家数在 397 家，平均每家交易金额为 43.18 万元人民币，其中前五大直销客户的交易金额为 4,979.79 万元，占销售收入比例为 8.49%，第一大直销客户金额 1,230.98 万元，占营业收入的比例为 2.10%，占比较小，直销客户的集中度不高。公司与直接客户签订的

合同一般为短期的，客户的销售基本上是以月订单的方式，跨国大公司对供应商选择条件较高，所以一般不容易进入其供应商体系，但一旦进入其供应体系，客户也一般不会轻易换掉供应商，所以从目前的直销客户的成交来看，直销的收入不断在上升，直销客户的业务相对稳定。

名次	客户	金额（万元）	占收入比
1	直销客户一	1,230.98	2.10%
2	直销客户二	984.54	1.68%
3	直销客户三	931.65	1.59%
4	直销客户四	920.12	1.57%
5	直销客户五	912.49	1.56%
	合计	4,979.78	8.49%

年审会计师意见：

经核查，我们认为公司对直销大客户不存在重大依赖情况，对公司销售收入稳定性和可持续性不存在重大影响。

五、年报披露，公司本期营业收入 5.87 亿元，同比增加 25.07%。公司销售模式分为直销和经销两种模式，公司在国内有超过 30 家的经销商，经销商遍布全国大部分省市。请公司补充披露：（1）经销商模式下收入确认的时点、条件等会计政策，并结合会计准则说明经销商是主要责任人还是代理人角色，公司是否存在经销商铺货、提前确认收入、收入跨期确认等情形，并就相关会计处理与同行业公司对比说明合理性。（2）公司本期末应收账款余额为 1.16 亿，其中 1.15 亿账龄为一年以内，请结合应收账款周转率、赊销比重、期后销售退回等情况，说明是否存在激进确认收入的情形。

公司回复：

（一）公司的销售模式分为直销模式与经销模式。直销模式与经销模式下，均为普通商品卖断销售，因此，两种模式下的收入确认原则、时点、依据和方法相同，即当同时满足下列条件时，公司确认商品销售收入：在公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。遵循该项原则，公司收入确认时点、依据及方法按照内销与外销分别确定。

公司对国内经销商采用卖断式销售模式，经销商购买后其产品的风险和报酬

由经销商自主承担与公司无关，所以经销商是主要责任人，不是代理人。公司按账期进行结账，不存在铺货情况。经销商的销售，在公司收到订单后通过物流公司送货至经销商指定地点，其收入在商品交付购货方并经其对商品数量和质量验收合格后，依据销售合同、发票、出库单及客户月末对账单等单据确认销售收入，不存在提前确认或跨期确认收入的情况

(二) 在公司发展过程中，公司不仅追求产销规模和经营业绩的增长，同时还注重货款的及时回笼以提高收益的质量；公司制定了严格的客户信用管理政策，各期末应收账款余额占同期末前 3 个月主营业务收入（含税）的比例情况如下：

单位：万元

项目	2018-12-31	2017-12-31
应收账款余额	11,649.76	10,521.35
当期含税主营业务收入	67,815.97	54,560.11
应收账款余额占当期含税主营业务收入的比例	17.18%	19.28%
各期末前 3 个月含税主营业务收入	17,014.75	14,877.81
应收账款余额占各期末前 3 个月含税主营业务收入的比例	68.47%	70.72%

从上表可知，各期应收账款余额占当期含税主营业务收入的比例稳定在 17%-20%之间，而且呈下降趋势。期末应收账款余额均低于期末前 3 个月含税主营业务收入，公司给予客户的信用期限一般为 60-90 天，公司应收账款余额的变动与期末前 3 个月的含税销售收入基本吻合，同时从应收账款周转天数来看，2017 年为 73.88 天，2018 年为 64.38 天，应收账款的周转天数同公司的销售政策相吻合。

年度	财务指标	第一季度末	第二季度末	第三季度末	年度末
2018 年	应收账款周转率	1.20	2.49	4.16	5.59
	应收账款周转天数	75.14	72.37	64.89	64.38
2017 年	应收账款周转率	1.13	2.40	3.60	4.87
	应收账款周转天数	79.86	74.91	75.08	73.88

(三) 退换货情况

公司存在少量因发错货、运输过程包装破损等情况引起的客户换货情况。退货情况仅发生在经销商退出的情形或因公司产品出现问题。2019 年 1-2 月份公

司发生的退换货情况如下表，退换货不含税收入合计为 71.90 万元，对收入影响极小。

期 间	数量（吨）	金额（万元）
2019 年 1 月	4.69	39.76
2019 年 2 月	3.45	32.14
合 计	8.14	71.90

综上，公司对经销商的销售为卖断式销售，经销商自主承担购买后货物的风险和报酬，公司按会计准则的规定及时准确确认收入，不存在经销商铺货、提前确认收入、收入跨期确认等情形，同时公司应收账款周转天数与公司销售政策相符，余额占比合理，不存在大额的期后销售退回情况，不存在激进确认收入的情形。

年审会计师意见：

我们在审计过程中执行了包括但不限于下述审计程序：

- （1）了解和评价与收入确认相关的关键内部控制设计和运行有效性；
- （2）结合应收账款审计，向公司主要客户函证当期的销售情况和应收账款余额，以确认收入确认的真实性与完整性；
- （3）抽查销售合同或订单、出库单、物流单据和报关单、销售发票、回款单据等与收入确认相关单据，验证公司销售交易的真实性；
- （4）核查公司前 20 大客户各年销售的占比及排名变动情况，分析客户变动的原因及其合理性；
- （5）对收入和成本执行分析程序，将本期收入与去年同期对比分析以及各类产品收入、成本、毛利率与上期比较分析等。

经核查，我们认为公司对经销商的销售为卖断式销售，不存在提前确认收入、收入跨期确认的情形，不存在激进确认收入的情形。

六、年报披露，公司本期存货余额为 3.35 亿元，比上年期末增加 51%，请说明本期存货大幅增长的原因，公司大量囤积存货的经营考虑，并结合存货周转率和库龄情况，说明是否充分计提存货减值。请结合公司成本核算和结转成本的会计政策，说明是否存在因成本核算不当导致存货虚高的情形。

公司回复：

- （一）存货增长及其分析

2018 年存货较 2017 年增长情况表

项目	2018 年		2017 年		增长情况	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
原材料	3,102.39	9.26%	2,376.88	10.73%	725.51	6.40%
低值易耗品	228.32	0.68%	234.22	1.06%	-5.90	-0.05%
包装物	90.83	0.27%	94.61	0.43%	-3.78	-0.03%
库存商品	20,021.16	59.78%	13,788.26	62.22%	6,232.90	54.99%
自制半成品	7,736.49	23.10%	2,146.43	9.69%	5,590.06	49.32%
在产品	2,158.63	6.44%	3,374.80	15.23%	-1,216.17	-10.73%
发出商品	155.44	0.46%	143.79	0.65%	11.65	0.10%
合计	33,493.26	100.00%	22,158.98	100.00%	11,334.27	100.00%

从上表可以看出，公司 2018 年的存货较 2017 年增加 11,334.27 万元，主要系库存商品、自制半成品增加，增加的原因主要有：

1. 公司 2018 年的销售收入增长了 25.07%，随着收入的增长，公司多备存货以满足销售需求。

2. 2018 年公司新开发产品型号有 120 多个，为了满足销售需要对新型号产品进行备货，从而使得库存商品增加 1,304.35 万元。

3. 随着海外子公司销售增长，为了能及时交货，提高服务水平，需要增加备货，同时美国子公司为避免贸易战所引起的关税影响而增加备货，使境外子公司库存商品增加 1,564.99 万元。

4. 自制半成品主要构成为天然云母和合成云母经过分级处理后形成的云母粉、人工合成云母片。2018 年自制半成品增加 5,590.06 万元，主要系（1）印度政府对出口原片的天然云母片会采用新的管控政策，为避免出现供应紧张，公司加大进口和生产储备，从而导致天然云母粉半成品增加 1,372.02 万元；（2）2018 年制造人工合成云母片所需的原材料的价格上涨并出现供应紧缺，同时公司通过技改使得合成云母片产能得到较大的提高，但因产能增长超过销售的增长，使得合成云母粉增加 3,309.33 万元，合成云母片增加了 490.15 万元。

综上所述，公司保持 2018 年库存增长较快，主要是为了满足公司销售需要，保障市场供给和产品品质的稳定性，符合行业的特性。

（二）存货库龄分析

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
----	-------	-------	-------	-------	----

原材料	2,974.65	127.74			3,102.39
低值易耗品	188.23	40.09			228.32
包装物	90.83				90.83
库存商品	17,208.83	1,263.19	622.40	926.74	20,021.16
自制半成品	7,461.28	275.20			7,736.49
在产品	2,158.63				2,158.63
发出商品	155.44				155.44
合计	30,237.90	1,706.22	622.40	926.74	33,493.26
占比	90.28%	5.09%	1.86%	2.77%	100.00%

从上表可以看出，公司的存货库龄 1 年以内的金额为 30,237.90 万元，占比为 90.28%，超过一年的存货主要为库存商品，经减值测试，公司存货不存在跌价的情况。首先，公司主要库存为产成品珠光材料，物理性质和化学性质稳定，不会出现腐烂败坏等情况，产品保质期较长。其次，目前珠光材料下游市场需求充足，作为国内龙头企业，公司产品引领市场，不会出现淘汰的情况。再次，珠光材料没有明显的过季产品，若需要，公司库存的部分产成品可以通过混合和调色工序再生产成不同颜色型号的产品。此外，公司产品毛利率较高，不存在存货可变现净值低于成本的情况。

公司产品下游市场需求充足，存货流转情况正常，同时产成品也可做为原材料再调配成其他颜色规格的产品，不存在跌价的风险。

（三）产品成本的主要核算方法和核算过程

1. 生产成本核算的主要方法

公司的生产过程主要分为三大步骤：通过合成熔制生产合成珠光材料所需的合成云母片；将天然云母片和合成云母片等基材生产成半成品云母粉；最后将云母粉生产成最终产品珠光材料。

第一步：将合成熔制原材料按一定的配方经过混合，经过熔制工艺形成了半成品合成云母片。

第二步：将外购的天然云母片、玻璃片和自制的合成云母片，经过制浆、轮碾、粗分、精分工序，形成了半成品云母粉。

第三步：将云母粉经过水解、洗涤、烘干、珠光煅烧、分级和混合包装形成最终的珠光材料产品。

根据该生产工艺流程和步骤，公司将生产过程的物料分为半成品（包括合成云母片、天然云母粉、合成云母粉和玻璃粉等），产成品（珠光材料）及停留在

各生产工序的在产品。成本核算也按半成品不同类别和产成品的不同系列归集相应的成本，并按生产的工序顺序分步骤逐步结转核算成本，形成了品种法和分步法相结合的成本核算方法。核算过程料工费的归集和分配方法如下：

(1) 生产成本的归集：根据生产车间领用的主辅材料归集当月材料成本；根据生产人员工资归集当月生产直接人工成本；根据生产车间发生的折旧、水、电、煤及其他费用归集车间的制造费用。

(2) 期末在产品盘点：每月末对各生产工序的在产品进行盘点，并按在产品不同状态，折算半成品、产成品数量。

(3) 生产成本在完工产品（含半成品）和在产品之间的分配方法：主要材料的成本按完工产品和在产品的 BOM 单耗用数量在完工产品与在产品之间进行分配。

(4) 料工费在完工产品之间的分配：

①辅材及包装物的分配：按完工产品数量和耗用系数进行分配。

②直接人工分配：按工序归集各步骤产品的人工成本，按各步骤的完工产品的数量和工时系数在完工产品之间进行分配。

③水电煤等燃料动力的分配：按完工产品数量和耗用系数进行分配。

④折旧：按工序归集固定资产折旧，按各步骤的完工产品数量和相应系数进行分配。

⑤其他制造费用分配：按各步骤的完工产品数量和相应系数进行分配。

2. 制造费用的归集方法和归集内容

公司制造费用归集的主要内容包括：间接工资、燃料及动力、水费、折旧、机物料消耗、修理费、污水处理费、车间人员、职工福利费及五险一金、租赁费及其他等制造费用。制造费用于发生时按生产部门归集，月末按照各步骤的完工产品数量和相应系数在各完工产品之间进行分配。

3. 成本按照不同产品清晰归类

根据公司以品种法、分步法相结合的产品成本核算方法，已将所有成本（直接材料、直接人工及制造费用）归集并分配至各产品系列，并据此进行生产成本的结转。销售产品时，根据销售的不同产品系列的加权平均成本结转至营业成本。

4. 产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认配比

公司的收入成本结转均在 ERP 系统中进行核算，当期销售出库确认收入的同时，ERP 系统中自动获取并结转对应的销售成本，确保当期结转的成本与销售收入相匹配。

公司的成本核算已按会计准则和企业的特点建立一套完整科学核算方法，不存在成本核算不当导致存货虚高的情形。

综上，2018 年库存增长较快，主要是为了满足公司销售需要，保障市场供给和产品品质的稳定，符合行业的特性，库龄 1 年以内的存货占比较高，且保存期较长、可进行配色再生产适销的产品，同时公司产品毛利率较高，经减值测试，存货不存在跌价的情形；公司已建立完整的成本核算 ERP 体系，成本核算科学准确，不存在成本核算不当所导致的存货虚高的情形。

年审会计师意见：

我们在审计过程中执行了包括但不限于下述审计程序：

（1）了解和评价公司采购与付款、生产与仓储业务相关的关键内部控制设计和运行有效性；

（2）对公司存货执行监盘程序，检查存货的数量及状况等；

（3）对产品成本实施分析性程序，按品种分析其变化情况；

（4）获取存货、生产成本及营业成本明细表，检查采购总额、生产成本、半成品、产成品与营业成本之间的勾稽关系是否合理；

（5）获取成本计算表明细表，对公司产品成本构成要素（原材料、直接人工、制造费用）的变动情况以及主要产品的产量及单位成本进行分析；

（6）我们执行存货减值测试，检查公司是否按照相关的会计政策执行减值测试，复核公司计算可变现净值所涉及的重要假设，如产品销售价格、至完工时发生的成本、销售费用以及相关税金等；

（7）检查销售台账、销售出库情况，比较计入成本的品种、规格、数量和收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

（8）结合存货出库计价测试，检查产成品的成本结转是否准确；

（9）对资产负债表日前后存货实施截止测试，以确认成本、产品出库是否计入恰当的会计期间。

经核查，我们认为公司不存在存货减值情形，无需计提存货跌价准备。公司

成本核算和结转成本合理规范，并与实际业务流程一致，不存在因成本核算不当导致存货虚高的情形。

七、年报披露，本期期末货币资金余额为 4959 万元，比上年期末数大幅降低 43.37%，公司披露原因为本期投资活动增加货币资金支出所致，但就本期投资活动现金流量增加 59%的原因公司披露为本期委托理财同比减少。请具体说明本期委托理财减少对货币资金余额的影响，委托理财减少的具体所指，并对比分析本期与往年的委托理财投资收益回报率说明合理性。

公司回复：

（一）委托理财内容和对投资活动现金流量的影响

2017 年、2018 年公司投资活动现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2018 年	2017 年	变动
收回投资所收到的现金	51,500.00	28,200.00	23,300.00
取得投资收益收到的现金	1,106.08	750.48	355.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	48.81	19.98	28.83
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	52,654.89	28,970.46	23,684.43
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	23,695.92	11,424.09	12,271.83
投资支付的现金	41,500.00	48,200.00	-6,700.00
质押贷款净增加额			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	65,195.92	59,624.09	5,571.83
投资活动产生的现金流量净额	-12,541.03	-30,653.63	18,112.60

收回投资所收到的现金、投资支付的现金为公司赎回和购买理财产品产生的现金流量，由上表可知，公司年报披露本期投资活动产生的现金流量净额 -12,541.03 万元较上期 -30,653.63 万元增长 59.09%，主要系本期委托理财同比减少所致。公司委托理财系公司利用闲置资金购买的理财产品，购买时计入“投资支付的现金”，赎回时计入“收回投资所收到的现金”，2018 年公司购买和到期赎回的理财产品产生的投资活动现金净额为 10,000 万元，而 2017 年为 -20,000 万元，净增加 30,000 万元，造成 2018 年投资活动产生的现金流量净额较上年同期大幅增加。

公司 2017、2018 年投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
理财产品投资收益	739.23	395.86
浙江平阳农村商业银行股份有限公司股权投资收益	366.85	354.62
合计	1,106.08	750.48

公司委托理财投资收益回报率为各次购买理财产品时合同约定的年化收益率，处于 3.9%-5%之间，2018 公司取得投资收益收到的现金对投资活动产生的现金流量净额的影响金额 1,106.08 万元。

（二）货币资金减少原因分析

本期期末货币资金余额为 4,959.22 万元，较上年期末数 8,756.72 万元减少 3,797.50 万元，主要原因为经营活动产生的现金流量净额 7,042.08 万元，投资活动产生的现金流量净额-12,541.03 万元（其中委托理财产生投资活动现金流量净增加 10,000 万元），筹资活动产生的现金流量净额 839.85 万元，汇率变动对现金及现金等价物的影响 203.71 万元，支付汇票保证金 657.89 万元。公司披露原因为本期投资活动增加货币资金支出所致，主要是指本期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与上年相比增加 12,271.83 万元。

年审会计师意见：

经核实，我们认为公司本期期末货币资金余额较上期大幅减少的主要原因为经营活动及筹资活动产生的现金净流入小于投资活动产生的净流出。

公司本期投资活动现金流量较上期增加 59%的主要原因为 2018 年公司购买和赎回的理财产品产生的投资活动现金净额为 10,000 万元，而 2017 年为-20,000 万元，净增加 30,000 万元，造成 2018 年投资活动产生的现金流量净额较上年同期大幅增加。委托理财投资收益对投资活动产生的现金流量净额的影响是合理的。

八、年报披露，本期期末预付账款余额为 2816 万元，其中第一大交易对方预付款项为 1760 万元，占比 62.5%，请说明该项预付款项的性质内容、交易对方名称、是否关联方，并说明该项重大预付款的合理性。

公司回复：

公司预付款余额中第一大交易对方余额 1,760 万元，系预付公司主要原材料

四氯化钛供应商仙桃市中星电子材料有限公司的采购款。

在 2018 年四氯化钛供应紧张背景下,为了获取稳定的原材料四氯化钛供应,公司于 2018 年 4 月与仙桃市中星电子材料有限公司签订采购合同,根据合同约定公司预付货款 2,000 万元,仙桃市中星电子材料有限公司向公司供应四氯化钛,公司 2018 年全年采购金额远超该预付款。该合同的签订有效地保证了公司的原材料供应,对公司的生产经营起到极积的作用。截至 2019 年 3 月 31 日,该预付款已抵销大部分货款,余额尚有 463.43 万元。

仙桃市中星电子材料有限公司成立于 2000 年,注册资本 15,000 万元,股东为赵中友和赵良伟,公司营业范围为电子元件原辅材料的生产、销售等。其为公司原材料四氯化钛的长期供应商,该公司与公司不存在任何的关联关系。

年审会计师意见:

我们在审计过程中向仙桃市中星电子材料有限公司进行发函询证,并得到回函确认;抽查与该预付款项余额形成的相关凭证,核对购货合同、付款记录等原始资料,核实交易事项的真实性;询问公司财务及采购负责人员,了解公司采购情况;在公开政府网站上核查供应商注册登记信息等工商资料,了解与公司是否存在关联关系。

经核查,我们认为公司与仙桃市中星电子材料有限公司不存在关联关系,该预付款项的形成具有商业实质、符合企业实际经营需要。

九、年报披露,公司将挂牌融资奖励金 912 万列报为其他收益,请说明该款项是否与公司日常经营相关,列报为其他收益是否符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定。

公司回复:

根据福清市人民政府《进一步推进企业上市的意见》(融政综[2010]191 号)与《关于进一步推进企业上市的补充意见》(融政综[2011]209 号)的规定,公司于 2018 年 3 月 23 日收到公司上市过程中增量税收地方留成部分的补助资金 912.14 万元,该项政府补助主要用于补助公司上市办人员薪酬、办公差旅费、宣传费等上市过程中发生的管理费用支出,管理费用属于营业利润之中的项目,根据政府补助应用指南“政府补助补偿的成本费用是否属于营业利润之中的项目,如果属于,则该项政府补助与日常活动相关”,据此,我们将该项补助列报为其

他收益。

年审会计师意见：

我们获取公司政府补助相关文件，查验银行进账单及相关收款凭证。经核查，我们认为公司上述政府补助用于补助公司上市办人员薪酬、办公差旅费、宣传费等上市过程中发生的管理费用支出，列报为其他收益是恰当的。

十、年报披露，期末可供出售金融资产 7040 万均以成本计量，但其他综合收益中显示的可供出售金融资产存在公允价值变动，请说明不同科目附注内容产生矛盾的原因。

公司回复：

（一）公司期末可供出售金融资产 7040 万元为公司对浙江平阳农村商业银行股份有限公司的股权投资，公司以成本计量。

（二）理财产品

为了提高资金利用效率，公司利用闲置资金购买理财产品。期末未到期理财产品 10,000 万元，公司将该部分理财产品分类为可供出售金融资产，由于该理财产品的投资期限短于一年（投资期限 102 天），故期末列报于其他流动资产。公司其他综合收益中列报的可供出售金融资产公允价值变动损益为该未到期理财产品计提的公允价值变动损益。账务处理为：

借：其他流动资产-理财产品	686,986.31
贷：其他综合收益	583,938.36
贷：递延所得税负债	103,047.95

待理财产品到期赎回时，账务处理如下：

借：银行存款

借：其他综合收益

贷：投资收益

贷：其他流动资产-理财产品

公司已在 2018 年年度报告第十一节财务报告第七项合并财务报表项目注释“10、其他流动资产”和“48、其他综合收益”附注中进行披露。

年审会计师意见：

经核查，我们认为公司附注中其他综合收益与可供出售金融资产披露内容符

合《企业会计准则》的规定。

十一、年报披露，公司本期费用化研发投入为 2130 万元，资本化研发投入为 0 元，请结合公司对研发支出的会计政策，说明当期研发投入不符合资本化条件的具体原因及其合理性。

公司回复：

（一）公司研究开发支出会计政策

研究开发项目研究阶段支出与开发阶段支出的划分标准：研究阶段支出指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查所发生的支出；开发阶段支出是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等所发生的支出。

公司的研发活动，在研究阶段的支出，于发生时计入当期损益，开发阶段的支出，只有同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售无形资产；5、属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（二）公司研发支出主要为研发人员、设备折旧以及研发中领用的材料支出，在研究过程中，公司对研发项目最终能否形成无形资产以及投入商用存在较大的不确定性，根据企业会计准则和应用指南的规定，对于难以区分研究阶段和开发阶段的支出，不满足资本化条件，应当在发生时费用化，计入当期损益。

年审会计师意见：

在审计过程中，我们主要执行了以下审计程序：了解公司与研发活动相关的会计政策；向公司财务人员和研发人员询问各项目的的基本情况；获取并核对研发项目清单、立项报告等研发基础资料；了解研发项目费用的归集、分配及会计核算相关的控制活动，关注研发支出在各研发项目之间归集和分配的合理性，以及在不同会计期间的一贯性；获取研发费用各项目明细表，并抽取大额发生额进行

检查等。经核查，我们认为坤彩科技将本期研发支出 2,130 万元费用化符合企业会计准则的规定，遵循谨慎性、一贯性原则。

特此公告。

福建坤彩材料科技股份有限公司

董 事 会

2019 年 4 月 3 日