

中密控股股份有限公司

关于创业板年报问询函[2020]第 262 号有关事项的答复

信会师函字[2020]第 ZD011 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我们接受中密控股股份有限公司（以下简称“中密控股”、“公司”）的委托，对公司 2019 年度的财务报表进行了审计。依照相关的法律、法规规定，形成我们的相关判断，公司的责任是提供真实、合法、完整的会计资料。

根据贵部《创业板年报问询函[2020]第 262 号》问询内容，现答复如下（如未经特别说明，本答复中金额单位均为人民币万元）：

问题 2. 本报告期，公司海外营业收入为 4,880.68 万元，占营业收入总额的 5.49%，较上年同期增长 145.73%。而年报“经营情况讨论与分析”显示“在国际市场，公司持续多年投入开始产生回报，全年实现收入 3,614 万元，同比增长超过一倍。”（1）请分产品说明海外营业收入的构成、海外收入的具体地区、海外销售前五名客户名单，客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系。（2）请说明海外营业收入大幅增长的原因，销售回款情况。（3）请说明年报中关于海外收入和国际市场收入的统计口径、相关数据存在较大差异的原因、数据是否准确。请年审会计师发表明确意见，并说明针对海外销售情况执行的审计程序及取得的审计证据。

答复：

【公司答复】

一、分产品说明海外营业收入的构成、海外收入的具体地区、海外销售前五名客户名单，客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系

（一）2019 年海外营业收入的构成情况

项目	类别	营业收入
主营业务	橡塑密封	2,190.77
	机械密封	1,194.17
	干气密封	1,032.94
	零配件	251.49

项目	类别	营业收入
	密封产品修复	201.02
	机械密封辅助系统	0.21
	小计	4,870.60
其他业务	现场运行维护	10.08
	合计	4,880.68

（二）2019 年度海外营业收入具体地区

地区	营业收入	
	金额	占比
地区 1	1,915.94	39.26%
地区 2	434.80	8.91%
地区 3	282.69	5.79%
地区 4	263.24	5.39%
地区 5	167.70	3.44%
地区 6	157.44	3.23%
地区 7	156.27	3.20%
地区 8	148.46	3.04%
地区 9	124.79	2.56%
地区 10	117.85	2.41%
地区 11	112.83	2.31%
其他（注）	998.67	20.46%
合计	4,880.68	100.00%

注：2019 年度营业收入 100 万以下地区合并列示为“其他”，包括澳大利亚、匈牙利、日本等 34 个国家。

（三）2019 年度海外销售前五名客户及关联情况

客户	营业收入	占比	所属行业
A	1,915.94	39.26%	石油化工
B	282.69	5.79%	石油化工
C	250.31	5.13%	其他
D	213.34	4.37%	工程机械
E.	147.73	3.03%	工程机械
合计	2,810.01	57.57%	

根据客户档案及网络资料查询，上述客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东均不存在关联关系。

二、海外营业收入大幅增长的原因，销售回款情况

（一）海外收入大幅增长的原因

1、政策驱动公司开拓海外市场

2019 年公司海外营业收入较 2018 年增加 2,894.46 万元，增长 145.73%。其中母公司海外营业收入增加 2,585.08 万元，增幅 3,793.53%。公司在积极响应国家“一带一路”发展战略指导思想下，通过引进人才壮大国际部人员队伍，充分发挥人才优势积极拓展海外市场，积极参与中亚、东南亚地区的大型石化项目、拓展俄罗斯市场。通过国内主机厂向备件市场扩展，取得进口改造备件，以国产替代部分进口，逐步打通备件市场。取得北阿项目、孟加拉化肥、纳米比亚项目等自身备件订单，还争取到马油项目、乌兹别克斯坦管道公司项目、越南化肥及阿尔及利亚炼油项目等进口密封改造订单。公司取得西门子国际级合格供应商和埃利奥特、日本日立、神户制钢、三菱等主机厂合格供应商资质。

正是多年来不懈努力，公司持续多年投入开始产生回报，2019 年度以公司母公司为首海外地区销售收入较上年有大幅增长。

2、新客户开发导致收入增长

公司 2019 年度新增海外客户前五大销售合计 2,466.84 万元，占当期新增海外销售总额的 85.23%，其中 66.19%来源于 A 客户的炼油项目一期，新增客户前五大销售情况如下：

客户名称	营业收入	占当期新增的比例
A	1,915.94	66.19%
B	250.31	8.65%
C	112.83	3.90%
D	94.57	3.27%
E.	93.19	3.22%
合计	2,466.84	85.23%

A 客户的炼油项目一期 800 万吨炼化装置于 2017 年开工建设，并于 2019 年 11 月全面投产。公司自 2018 年起与 A 客户签订合同，于 2019 年 3 月开始陆续供货，先后提供 900 余套密封配套产品，2019 年末均已完成验收，并投入使用。

（二）销售回款情况

海外客户应收账款 2019 年 12 月 31 日余额 1,711.45 万元，截至 2020 年 5 月 21 日已回款 1,301.17 万元，回款率 76.03%。

三、年报中关于海外收入和国际市场收入的统计口径、相关数据存在较大差异的原因、数据是否准确。

在年报描述中“在国际市场，公司持续多年投入开始产生回报，全年实现收入 3,614 万元，同比增长超过一倍。”这里的 3,614 万元，是按照公司密封产品最终销售到国外来统计的收入，包括公司直接销售给国外用户和通过国内主机厂配套给国外用户两种情况的合计，但不含公司子公司优泰科（苏州）密封技术有限公司（以下简称“优泰科”）产品在国外的销售收入；这种统计口径是自公司上市后，定期报告延续使用统计公司机械密封穿透到海外最终用户收入的口径，是母公司考核国际部经营情况的一个重要指标。而“本报告期，公司海外营业收入 4,880.68 万元”，是按合并报表口径统计与公司直接结算的海外客户营业收入，是按所属地区进行统计的合并营业收入。因此，上述相关数据是同一个数据源分两种口径统计的收入，数据准确。

【会计师答复】

我们针对海外销售收入情况执行的审计程序包括（但不限于）及取得的审计证据如下：

（1）了解和评价管理层与海外销售相关的关键内部控制及其运行情况，查阅相关内部控制制度，并选取关键的控制点执行控制测试程序，判断内部控制是否值得信赖。

（2）对重大海外客户进行背景调查，判断销售的真实性；选取当期主要客户的海外销售协议，检查相关协议的关键条款，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款，评价收入确认时点是否符合会计准则规定。

（3）实施收入细节测试，从海外销售收入明细表中选取样本，核对销售合同或订单、发货单据、出口报关单、记账凭证、回款单据等资料，并向海关相关部门查询有关信息，以判断收入确认是否真实。

（5）结合应收账款、银行存款、应收票据的审计程序，检查收款的有关银行流水、票据、票据登记簿及相关凭证，以进一步判断销售收入是否真实、合理。

（6）对资产负债表日前后的收入交易记录进行截止性测试，确认收入是否记录于正确的会计期间，以判断收入确认的截止时间是否准确，是否存在有大额跨期确认收入情况。

（7）执行函证及替代程序。

（8）获取分季度的销售收入、回款、季末应收账款余额，执行分析性复核程序，检查是否存在突击收入、收入跨期的迹象。

基于实施的审计程序，我们未发现与海外销售收入相关的重大错报。

问题 3. 子公司大连华阳密封股份有限公司（以下简称“华阳密封”）2019 年实现营业收入 11,822.45 万元，净利润为 2,302.90 万元，净利率为 19.48%，净利率较上年下降 8.16 个百分点，对收购华阳密封形成的商誉未计提减值。你公司回复我部 2018 年年报问询函时表示，预测华阳密封 2019 年度营业收入 12,000 万元，华阳密封资产组的账面价值（含商誉）为 26,654.17 万元、预计未来现金流量现值为 27,297.00 万元；公告报备文件显示，2019 年年度该资产组的确定方式与以前年度存在差异，资产组账面价值为 14,379.29 万元、预计未来现金流量现值为 15,251.94 万元。（1）请结合收入、成本、费用、主要客户需求及行业发展等变动情况，说明华阳密封净利率大幅变动的原因及合理性。（2）请披露商誉减值测试的关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等），以及采用的假设和关键参数的确定依据，是否合理、谨慎；关键参数及相关假设与 2018 年数据相比存在差异的原因及其合理性。（3）请披露本报告期资产组确定方法，变更确定方法的事实、依据及其合理性，本报告期该资产组构成与以前年度的具体差异，并结合华阳密封 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

答复：

【公司答复】

一、结合收入、成本、费用、主要客户需求及行业发展等变动情况，说明华阳密封净利率大幅变动的原因及合理性

（一）华阳密封净利率大幅变动的原因

2019 年度及 2018 年 8-12 月利润表主要项目及对净利率的影响如下表所示：

项目	2019 年度	2018 年 8-12 月	变动率
营业收入	11,822.45	4,786.46	
营业成本	6,068.96	1,971.93	
毛利率（注 2）	48.67%	58.80%	-10.13%
销售费用	1,051.28	515.95	
管理费用	1,040.82	360.06	
研发费用	522.94	256.59	
财务费用	19.63	32.13	
期间费用小计	2,634.67	1,164.73	
期间费用占收入比例	22.29%	24.33%	-2.05%
其他（注 1）	815.91	326.69	
其他占收入比例	6.90%	6.83%	0.08%

项目	2019 年度	2018 年 8-12 月	变动率
净利润	2,302.90	1,323.10	
净利率	19.48%	27.64%	-8.16%

注 1：其他主要包括各项税费、减值准备、营业外收支等其他利润表项目。

注 2：此处毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入

华阳密封 2019 年度较 2018 年 8-12 月净利率下降 8.16 个百分点，主要是由于毛利率下降 10.13 个百分点，期间费用占收入比例下降 2.05 个百分点所致。

1、毛利率下降的原因

华阳密封对内部以及外部单位销售的情况如下：

客户	2019 年度			2018 年 8-12 月		
	营业收入		毛利率	营业收入		毛利率
	金额	占比		金额	占比	
内部销售	4,738.46	40.08%	29.04%	1,248.85	26.09%	29.38%
外部销售	7,083.99	59.92%	61.79%	3,537.61	73.91%	69.19%
合计	11,822.45	100.00%	48.67%	4,786.46	100.00%	58.80%

2019 年度，华阳密封对内部销售金额为 4,738.46 万元，占销售总额的 40.08%，较 2018 年 8-12 月上升了 13.99 个百分点。2018 年 8 月中密控股收购华阳密封后，对其销售、采购、生产等部门进行了整合，根据其产能优势和技术优势，将部分订单任务分配给华阳密封生产。中密控股转移至华阳密封的订单中主机厂订单较多，毛利率较低。2019 年度，华阳密封对外部销售金额为 7,083.99 万元，占销售总额的 59.92%，毛利率 61.79%，较 2018 年 8-12 月该部分毛利率 69.19%下降了 7.40 个百分点，主要由于产品结构有所差异导致毛利率下降。因此 2019 年华阳密封对内销售占比增加，以及销售产品结构的变化，导致整体销售毛利率下降。

2、销售费用下降的原因

项目	2019 年度		2018 年 8-12 月	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
职工薪酬	91.15	0.77%	267.69	5.59%
代理服务费	558.86	4.73%	15.92	0.33%
招待费	186.63	1.58%	57.36	1.20%
差旅费	47.76	0.40%	72.63	1.52%
运杂费	78.67	0.67%	40.20	0.84%
其他	88.21	0.75%	62.15	1.30%
合计	1,051.28	8.89%	515.95	10.78%

2019 年销售费用 1,051.28 万元，占收入 8.89%，较 2018 年 8-12 月销售费用占收入比例下降 1.89 个百分点，其中，职工薪酬支出占收入比率下降 4.82 个百分点，差旅费下降 1.11 个百分点，代理服务费上升 4.39 个百分点，变动主要原因如下：

公司和华阳密封的客户存在重复，因此在 2018 年公司并购华阳密封后，对其销售部门进行整合，逐步实现销售统一管理。华阳密封的销售人员由 2017 年初 70 人，至 2018 年末将至 24 人，并于 2019 年 4 月后将仅余的 20 人全部纳入中密控股统一管理，工资等由中密控股统一发放，对应的差旅费也由中密控股统一承担，因此职工薪酬以及差旅费在 2018 年出现下降趋势后，2019 年继续出现较大幅度下降。

与此同时，公司承担了华阳密封的几乎所有销售相关工作，因此按照华阳密封的历史营销费用率，根据不同的客户、以及合同谈判的具体情况，收取代理服务费。

从总体上来看，公司在并购后对华阳密封管理逐步规范化，进行销售部门整合，充分发挥协同效益，对客户维护、现场技术支持等现场工作的成本呈下降趋势合理。

（二）华阳密封净利率大幅变动的合理性

华阳密封净利率大幅变动主要系毛利率和销售费用率变动的综合影响，是中密控股对华阳密封进行深度整合及内部分工调整引起的变化。

自 2018 年 8 月收购完成后，中密控股对华阳密封进行了深度整合，其中，中密控股对华阳密封的销售部、技术部、采购部、财务部实施了垂直管理；梳理完善华阳密封内控制度，明确了华阳密封各级干部的管理权限及汇报审批流程；自 2019 年 5 月开始，华阳密封销售人员及业务划入中密控股现有销售片区统一管理，员工工资由中密控股承担，中密控股向华阳收取代理服务费。上述措施的实施，使华阳密封成本费用得到持续的控制。

另外，由于华阳密封生产链条较为完整，制造技术成熟，通过收购获取产能也是中密控股的目的之一。本年度中密控股增加了对华阳密封的内部销售比例，其较低毛利率影响了华阳密封的销售净利率，但是这种内部分工和整合，却在合并报表层面，反应为整体利润的上升。

因此，华阳密封的净利率变动，其本质上来说，是中密控股为产生协同效应而整合华阳密封的资产和业务带来的，具有合理性。

二、商誉减值测试的关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等），以及采用的假设和关键参数的确定依据，是否合理、谨慎；关键参数及相关假设与 2018 年数据相比存在差异的原因及其合理性

（一）商誉形成情况

2018 年，中密控股（原日机密封）收购华阳密封 98.66% 股权，收购价格为每股 5.6522 元，收购成本 25,651.23 万元，收购日取得华阳密封可辨认净资产公允价值份额 21,846.07 万元，确认商誉 3,805.16 万元。

（二）资产组的认定

由于华阳密封的现金流入独立于其他资产或资产组的现金流入，本次含商誉的资产组是华阳密封生产经营业务涉及的长期资产即固定资产、在建工程、无形资产和分摊的商誉，不包括营运资金、溢余资产、有息债务及非经营性资产。具体如下：

序号	项目	账面价值
1	固定资产	6,964.10
	其中：房屋建筑物	3,392.34
	机器设备	3,202.59
	运输设备	116.17
	电子设备及其他	253.00
2	在建工程	43.26
3	无形资产	3,515.09
	其中：土地使用权	1,878.82
	其他无形资产	1,636.27
4	商誉 100%	3,856.84
5	非流动资产合计	14,379.29

注：该资产组已剔除内部调拨至母公司使用的资产。

（三）2019 年度减值测试相关假设

1、持续经营假设：假设资产组能够按照华阳密封管理层预计的用途和使用方式、规模、频率、环境等情况继续使用。

2、华阳密封于 2017 年 11 月取得高新技术企业认证，至 2020 年 10 月享受所得税税率 15% 的优惠政策；假设华阳密封在所得税优惠期满后能够继续取得高新技术企业认证，仍享受所得税税率 15% 的优惠政策。

3、假设资产组所对应产品的市场价格和成本不会发生大的变动。

4、假设资产组业务经营所涉及的外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

5、资产组经营所处的社会经济环境以及所执行的税赋、汇率、税率等政策无重大变化。

（四）2019 年度减值测试关键参数

1、评估在确定现金流量预测时作出的关键参数假设如下：

单位	预测期	预测期 增长率	稳定期 增长率	利润率	折现率(税前加权平均 资本成本 WACCBT)
华阳密封	5 年(2020 年-2024 年)，后	2%-6.5%	0%	根据预测收入、成本、	13.19%

单位	预测期	预测期 增长率	稳定期 增长率	利润率	折现率(税前加权平均 资本成本 WACCBT)
	续为稳定期			费用计算	

2、营业收入及增长率

项目名称	历史水平			预测水平					
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
主营业务收入(注)	7,687.54	7,043.03	11,737.19	12,500.00	13,130.00	13,780.00	14,470.00	14,760.00	14,760.00
营收增长率	16.3%	-8.4%	66.6%	6.5%	5.0%	5.0%	5.0%	2.0%	0.00%

注：由于其他业务收入具有不确定，因此预计营业收入未考虑其他业务收入。

依据企业历史数据、产品结构变化趋势、已签订的合同和有关供货框架协议，并结合行业前景及企业原有业务市场开发情况以及对新开发业务的未来目标市场，华阳密封对未来的营业收入进行预测。2020 营业收入预测是建立在其现有产能、现有存量客户需求情况及新增客户的意向性合同之上，并结合和客户的商务洽谈进展情况进行预测的。

3、毛利率和净利率

项目名称	历史水平			预测水平					
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
毛利率（注）	57.56%	57.31%	49.08%	48.20%	48.20%	48.20%	48.20%	48.19%	48.19%
净利率	-7.7%	3.0%	19.5%	21.4%	20.7%	21.2%	21.3%	20.9%	20.9%

注：此处毛利率=（主营业务收入-主营业务成本）/主营业务收入

本年度预测自 2020 年起毛利率将有所下调，主要考虑到并购后产品结构及客户结构变化的影响。

2019 年净利率有所上升，主要原因是中密控股 2019 年对华阳密封进行了深度整合，按中密控股的管理模式调整了华阳密封的机构设置，加强对华阳密封的垂直管理，由中密控股统一对外销售产品，这种整合效应长期来看，将使得华阳密封的净利率有所上升。

4、折现率(WACCBT)

折现率为 WACCBT，采用迭代算法予以确定。

即通过计算加权平均资本成本(Wacc)，迭代计算出税前加权平均资本成本 WACCBT。

Wacc 的计算公式：

$$Wacc = \frac{1}{1 + \frac{D}{E}} \times K_e + \frac{\frac{D}{E}}{1 + \frac{D}{E}} \times K_d \times (1 - T)$$

主要参数取值及依据如下：

参数	折现率	备注
无风险利率（rf）	3.14%	以距评估基准日 10 年的长期国债到期收益率

无杠杆贝塔 ($BETA_U$)	0.8491	根据可比公司中密控股(300470.SZ)、伟隆股份(002871.SZ)、中鼎股份(000887.SZ)WIND 系统数据导出
资本结构 (D/E)	10.00%	采用可比公司平均资本结构确定目标资本结构
有杠杆贝塔 ($BETA_L$)	0.9213	计算得出
市场风险溢价 (Mrp)	7.29%	见说明 1
企业特定风险调整 (r_c)	2.00%	见说明 2
权益资本回报率 (K_e)	11.86%	计算得出
债务资本税前回报率 (K_d)	4.75%	考虑当前的市场利率水平和公司的信用等级确定

说明 1：市场风险溢价(Mrp)。

市场风险溢价是某一时期的市场平均收益率和无风险利率之间的差额。对于我国 A 股等新兴市场，由于发展时间短，难以确定市场长期的平均回报率，尤其是我国 A 股市场受政策影响巨大，市场投机气氛浓厚，市场大起大落，因此直接通过历史数据得出的市场风险溢价不具有可信度。而在成熟市场中，由于有较长的历史数据，市场总体风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。因此国际上新兴市场的风险溢价通常采用美国成熟市场的风险溢价进行调整确定，计算公式为：

中国市场风险溢价 = 美国股票市场风险溢价 + 国家补偿额

美国股票市场风险溢价 = 美国股票市场收益率 - 美国无风险收益率

以 S&P500Index 测算美国市场收益率，以美国 10 年期国债到期收益率表示美国无风险收益率。以 Moody's Investors Service 公布的中国债务评级及对风险补偿的相关研究测算国家补偿额。

2019 年 12 月 31 日的中国市场风险溢价 Mrp=7.29%。

说明 2：企业特定风险(r_c)。

从以下方面考虑华阳密封未来的经营中存在的不确定性来确定企业特定风险(非系统风险)：

规模：目前华阳密封总资产约 2.4 亿元、员工人数为 170 余人，企业规模一般。

产品所处发展阶段：公司所处的行业目前处于成熟期，行业中大多数产品也处于成熟阶段，因客户需求升级，公司将持续加强研发投入，不断提升技术水平，不断推出技术含量更高的高端产品，并提升高端新产品的性能指标与可靠性。

产品销售毛利率下滑的风险：公司存量市场的收入与毛利率始终保持较为稳定的小幅增长，公司收入快速增长主要来自于增量市场的加速增长，而增量市场的毛利率普遍较低且竞争十分激烈，为实现“通过主机占领终端”的市场目标，公司将采取措施保持增量市场占有率，因此公司将面临毛利率下滑的风险。公司一方面将推出技术含量更高的高端产品，进一步提高产品质量，突出服务优势等措施，力争以差异化、优质的产品减少因竞争所带来的毛利率下滑的影响；另一方面公司将加大增量市场的后续跟踪力度，提高增量市场向存量市场的转化比例，以尽量减小毛利率的下滑。

应收账款较高导致坏账及流动性的风险：公司应收账款金额较高，可能影响公司的资金周转和经营活动的现金流。应收账款的回款周期过长，对公司经营业绩、盈利能力等产生不利影响。如果宏观经济形势、上游行业等因素发生不利变化，公司催款力度不够，客户经营情况发生重大反转等均可能存在应收账款无法收回而发生坏账的风险。

公司主要客户均为信誉良好的大型知名企业，为防范应收账款无法收回变成坏账的风险，公司将继续严控客户信用评级，选择优质客户为其服务的同时加大货款催收力度，建立完善的业务人员考核制度，定期对账龄较长的应收账款进行清理、分析，降低坏账风险，提高公司资金周转效率。

综上所述，华阳密封的企业特定风险取 2%。

（五）与 2018 年减值测试相关假设及关键参数的比较

2019 年及 2018 年减值测试的相关假设，对评估结果无重大影响。

关键的参数，比较情况如下：

1、主营业务收入

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	主营业务收入	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,890.00	14,450.00	
2019 年预测	主营业务收入		12,500.00	13,130.00	13,780.00	14,470.00	14,760.00
2018 年预测	营收增长率	66.60%	5%	5%	5%	4%	
2019 年预测	营收增长率		6.50%	5.04%	4.95%	5.01%	2.00%

2018 年、2019 年预测的营业收入差异较小。

2、毛利率

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	毛利率	57.22%	57.02%	58.21%	58.33%	58.39%	
2019 年预测	毛利率		48.20%	48.20%	48.20%	48.20%	48.19%

2019 年实际毛利率下降为 48.67%，考虑到并购后，产品结构及客户结构的调整，预计 2020 年后毛利率将略有下降，相应下调了预期毛利率。

3、净利率

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	净利率	19.4%	19.7%	20.2%	20.4%	20.0%	
2019 年预测	净利率		21.4%	20.7%	21.2%	21.3%	20.9%

2019 年预计净利率较 2018 年预测情况有所下调，主要由于公司结合 2019 年情况，调低了销售费用率的预期。自 2019 年 5 月起华阳密封的产品均由母公司中密控股统一对外销售，原华阳密封的销售团队统一纳入中密控股管理，员工工资由中密控股支付，同时，中密控股向华阳

密封收取代理服务费，故华阳密封实际销售费用支出于 2019 年度减少，销售费用率仅为 8.89%，大幅低于 2018 年预测数据，因此，根据实际情况变化，2019 年调整了销售费用率的预期。

4、折现率(税前加权平均资本成本 WACCBT)

预测年度	项目名称	2019 年
2018 年预测	折现率	13.94%
2019 年预测	折现率	13.19%

2018 年、2019 年预测的差异较小。

三、本报告期资产组确定方法，变更确定方法的事实、依据及其合理性，本报告期该资产组构成与以前年度的具体差异，并结合华阳密封 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分

(一) 报告期资产组确定方法

由于华阳密封的现金流入独立于其他资产或资产组的现金流入，本次含商誉的资产组构成成为华阳密封生产经营业务涉及的长期资产即固定资产、在建工程、无形资产和分摊的商誉，不包括营运资金、溢余资产、有息债务及非经营性资产。

(二) 2018 年和 2019 年商誉资产组具体差异情况

2018、2019 年度含商誉资产组的具体情况如下：

序号	项目	2019 年账面价值(注 1)	2018 年账面价值	差异
1	营运资金		9,202.46	-9,202.46
2	固定资产	6,964.10	7,261.97	-297.87
	其中：房屋建筑物	3,392.34	2,074.58	1,317.76
	机器设备	3,202.59	4,712.34	-1,509.75 (注 3)
	车辆	116.18	130.18	-14.00
	电子设备	253.00	344.87	-91.87
3	在建工程	43.26	2,568.36	-2,525.10(注 2)
4	无形资产	3,515.09	3,764.54	-249.45
	其中：土地使用权	1,878.82	1,926.40	-47.58
	其他无形资产	1,636.26	1,838.14	-201.88
5	100%商誉	3,856.84	3,856.84	-
6	包含商誉的资产组合计	14,379.29	26,654.17	-12,274.88

注 1：上表中所列账面价值系以收购日公允价值持续计量的账面价值。

注 2：2019 年 在建工程较 2018 年减少 2,525.10 万元，其中，本期调试完毕投入使用的设备 740.99 万元；竣工投入使用的二期厂房 1,967.12 万元。

注 3：2019 年 固定资产机器设备较 2018 年减少 1,509.75 万元，主要由于 2019 年含商誉资产组剔除了华阳调拨公司使用的设备。

资产组构成的主要差异系 2019 年资产组不含营运资金。

（三）变更资产组确定方法的依据

证监会下发的《2019 年度内部控制审计、商誉减值审计与评估专项检查情况的通报》明确指出，商誉减值测试的资产组一般以长期资产为主，不包括流动资产、流动负债、非流动负债、溢余资产与负债、非经营性资产与负债，除非不考虑相关资产或负债便难以预计资产组的可收回金额。本年度商誉减值测试根据上述规定，将含商誉资产组的范围进行了调整，未将营运资产纳入评估范围，在计算资产组的可收回金额时，也剔除了营运资金产生的影响。

（四）结合华阳密封 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分

中密控股聘请具有上市公司评估资质的四川天健华衡资产评估有限公司（以下简称“天健华衡”），对华阳密封 2019 年商誉进行减值测试，并出具了《中密控股(300470.SZ)商誉减值测试涉及的大连华阳密封股份有限公司含商誉的资产组在 2019 年 12 月 31 日的可收回金额》[川华衡评报（2020）35 号]评估报告，根据评估报告，华阳密封商誉并未发生减值，中密控股未计提减值准备。

【会计师答复】

基于实施的审计工作，我们认为，就财务报表整体的公允反应而言，公司对华阳密封商誉的减值准备计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题 4. 子公司优泰科（苏州）密封技术有限公司（以下简称“优泰科”）2019 年实现营业收入 12,513.74 万元，较上年度增加 689.5 万元，净利润为 2,010.12 万元，较上年度减少 393.11 万元，净利率为 16.06%，较上年同期下降 4.27 个百分点，对收购优泰科形成的商誉未计提减值。你公司回复我部 2018 年年报问询函时表示，预测优泰科 2019 年度营业收入为 13,000 万元，优泰科资产组的账面价值（含商誉）为 20,376.57 万元、预计未来现金流量现值为 23,019.00 万元；公告报备文件显示，2019 年年度该资产组的确定方式与以前年度存在差异，资产组账面价值为 13,473.87 万元、预计未来现金流量现值为 14,559.55 万元。（1）请结合收入、成本、费用、主要客户及行业发展等变动情况，分析说明优泰科净利率近三年波动的原因及合理性。（2）请披露商誉减值测试的关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等），以及采用的假设和关键参数的确定依据，是否合理、谨慎；关键参数及相关假设与 2018 年数据相比存在差异的原因及其合理性。（3）请披露本报告期资产组确定方法，变更确定方法的事实、依据及其合理性，本报告期该资产组构成与以前年度的具体差异，并结合优泰科 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

答复：

【公司答复】

一、结合收入、成本、费用、主要客户及行业发展等变动情况，分析说明优泰科净利率近三年波动的原因及合理性

（一）优泰科净利润近三年波动的原因

2017 年至 2019 年度利润表主要项目及对净利率的影响如下表所示：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	12,513.75	11,824.24	8,260.14
营业成本	6,486.98	6,071.97	4,100.59
毛利率	48.16%	48.65%	50.36%
销售费用	1,586.68	1,258.64	1,009.37
管理费用	1,137.15	779.54	610.33
研发费用	744.04	633.13	372.17
财务费用	38.1	114.58	88.22
期间费用小计	3,505.97	2,785.89	2,080.09
期间费用占收入比例	28.02%	23.56%	25.18%
其他（注）	510.67	563.15	458.16
其他占收入比例	4.08%	4.76%	5.55%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	2,010.13	2,403.23	1,621.30
净利率	16.06%	20.32%	19.63%

注：其他主要包括各项税费、减值准备、营业外收支等其他利润表项目。

2017 年至 2019 年度，优泰科销售净利率分别为 19.63%、20.32%和 16.06%，其中 2017、2018 年度波动较小，2019 年呈现较大幅度的下降，主要由于费用的波动所致。

1、近三年毛利率的变化情况

优泰科产品需求较为稳定，收入稳步增长，2017 年至 2019 年度，优泰科的销售毛利率分别为 50.36%、48.65%和 48.16%，逐年有所下降，主要由于客户结构变化所致。

2017 年至 2019 年度分行业列示收入及毛利率如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
煤矿	5,742.83	43.43%	4,182.34	42.40%	3,092.31	45.87%
通用机械	3,587.94	52.66%	4,694.03	51.93%	2,774.15	55.50%
其他	3,182.97	51.62%	2,947.87	52.37%	2,393.68	50.20%
总计	12,513.74	48.16%	11,824.24	48.65%	8,260.14	50.36%

煤矿行业客户主要为长期合作的客户，毛利率波动在 42.40%至 45.87%之间，由于合作期限较长且受到客户性质、行业宏观环境的影响，优泰科对其销售价格略低于其他类客户，因此毛利率偏低。

通用机械行业客户主要为液压厂、装备制造公司，其他行业客户主要为经销商、食品、医药等其他行业的客户，此两类客户的毛利率波动在 50.20%至 55.50%之间，除部分经销商外，该两类客户较分散，单笔订单金额较小，2019 年销售金额 10 万元以下的客户达 700 余户。因此，一般情况下，优泰科对其定价高于煤矿行业客户，毛利率较高。

2017 年至 2019 年，优泰科对煤矿行业的客户销售持续增加，至 2019 年达到销售总额的 45.89%，因此整体毛利率下降。

前十大客户 2019 年销售规模为 4,273.52 万元，占收入总额的 34.2%，平均毛利率 43.30%；2018 年销售规模为 4,215.95 万元，占收入总额的 35.7%，平均毛利率 44.91%，2017 年销售规模为 2,809.49 万元，占收入总额的 34.01%，平均毛利率为 42.70%。前十大客户均为公司合作期限较长的老客户，单笔订单金额较大，定价略低，因此平均毛利率低于公司平均水平。同时，2019 年前十大客户毛利率较 2018 年略有下降，主要系公司对主要客户销售价格略有下调所致。

2、期间费用变动分析

（1）销售费用变动分析：

2017 年至 2019 年销售费用情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
职工薪酬	610.90	4.88%	523.96	4.43%	492.49	5.96%
差旅、业宣及招待费	675.75	5.40%	437.20	3.70%	305.62	3.70%
运输及快递费	176.36	1.41%	174.44	1.48%	134.91	1.63%
其他	123.66	0.99%	123.04	1.04%	76.35	0.92%
合计	1,586.68	12.68%	1,258.64	10.64%	1,009.37	12.22%

受营业收入增加的影响,优泰科销售费用呈逐年上升的趋势,2019 年较 2018 年增长 27.06%,2018 年较 2017 年增长 24.70%。

从三年费用占收入比例的情况来看,职工薪酬、差旅及交通费、业务招待费以及业务宣传费呈现较大波动,其余费用项目占比较稳定,主要由于:

①为了团队稳定,公司于 2019 年对优泰科关键岗位人员以及薪酬水平进行了调整

优泰科原为一家奥地利公司控股的企业,历史原因形成的是高管薪酬年薪制,其余销售人员的薪酬按照传统模式,由固定工资和浮动奖励两部分组成,总体来说,工资相对固定,浮动奖励占比较少,且较中密控股水平更低。因此,在 2018 年销售收入大幅增长的情况下,销售人员工资占销售收入的比例由 5.96%下降到 4.43%。考虑对赌期结束,为了稳定员工队伍,2019 年参考中密控股的薪酬结构,对优泰科薪酬制度以及工资水平进行了调整,同时调整优泰科部门架构,新引进部分管理及研发人员,导致优泰科薪酬总体水平 2019 年呈现较大上涨。

②新业务开发及业务规模的增长,导致差旅费、业务宣传费等相关费用增加

2019 年公司增加了在纯水液压支架密封和盾构行业新领域的开发力度,此类业务均为单件定制商品,且技术含量较高。前期的考察、测绘,后期的安装以及维护均需要公司技术人员到作业现场完成,因此随着该类业务的增加,差旅、招待费等会持续上升。同时,优泰科积极参加大型展会,如 2019 年度公司参加德国汉诺威工业展和慕尼黑宝马展、俄罗斯宝马展、深圳粤港澳大湾区盾构会、北京石油石化展等国内外展会,积极扩大公司在行业内的知名度。

(2) 管理费用变化分析:

2017 年至 2019 年管理费用情况如下:

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比率	金额	占收入比率	金额	占收入比率
股权激励成本	179.23	1.43%				
职工薪酬	336.97	2.69%	237.58	2.01%	194.34	2.35%
咨询中介费	143.36	1.15%	118.68	1.00%	61.64	0.75%
折旧与摊销	142.13	1.14%	115.59	0.98%	38.89	0.47%
其他	335.46	2.68%	307.68	2.60%	315.46	3.82%
合计	1,137.15	9.09%	779.53	6.59%	610.33	7.39%

公司管理费用呈逐年上升的趋势，2019 年较 2018 年增长 31.45%，2018 年较 2017 年增长 21.71%。从三年管理费用占收入比例的情况来看，管理费用率变动主要由于公司 2019 年股权激励以及单位调薪（详见本答复问题 4、（1）“销售费用变动分析”相关内容）的影响，另外，优泰科自 2017 年 9 月向新厂区搬迁，新厂区陆续投入使用，折旧费增长较快。

（3）研发费用变化分析：

2017 年至 2019 年研发费用情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比率	金额	占收入比率	金额	占收入比率
职工薪酬	320.35	2.56%	281.42	2.38%	160.19	1.94%
燃料动力及材料	327.53	2.62%	262.58	2.22%	191.81	2.32%
折旧与摊销	31.72	0.25%	22.72	0.19%	2.19	0.03%
其他	64.44	0.52%	66.41	0.56%	17.98	0.22%
合计	744.04	5.95%	633.13	5.35%	372.17	4.51%

研发投入相对销售收入占比较为稳定，对销售净利率影响不大。

（二）优泰科净利率近三年波动的合理性

自 2017 年起，工程机械行业快速回暖，2018 年煤炭等行业全面复苏，市场需求旺盛，加之优泰科新厂房逐步建设中产能陆续投放，企业形象也得以大幅度提升，因此销售收入在 2017 年、2018 年进入了快速增长期，并在 2019 年保持继续增长的趋势。同时，优泰科在盾构设备密封的研发与市场拓展也开始取得成效，作为盾构密封国内唯一替代进口的企业，在市场与品牌两方面都为优泰科带来了非常积极的影响。

同时，优泰科对市场形势分析，预计在 2016 年就应该有较大幅度的增长，因此配备了与之匹配的销售管理人员及薪酬架构，在此后的高速增长中，中高层人员稳定，无大的变动，只是根据新厂房及设备的投产陆续增加了生产人员，而历史原因形成的薪酬体制是工资相对固定，浮动奖励占比较少，导致 2017、2018 年工资未随销售收入同比增长。对赌期结束后，公司为提升优泰科整体的凝聚力和竞争力，对部分员工实施了股权激励，并参考中密控股的薪酬体系，对优泰科人员工资水平以及部分人员的工作岗位进行了调整，导致 2019 年度职工薪酬存在较大增长；

而在市场拓展方面，2018 年收入增长多为优泰科长期耕耘的客户带来，销售渠道稳定，有效的节约了营销费用，因此 2018 年度销售规模的增长速度远远高于期间费用的增长，导致销售净利率增加。而 2019 年，随着纯水液压支架密封和盾构行业等新领域业务的开发，增加现场工作量，同时，新市场开发难度也增加，因此客户拓展的费用也相应增加，导致销售净利率下降。

综上所述，优泰科销售净利率变动是合理的。

二、商誉减值测试的关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等），以及采用的假设和关键参数的确定依据，是否合理、谨慎；关键参数及相关假设与 2018 年数据相比存在差异的原因及其合理性。

（一）商誉形成情况

2017 年 1 月 31 日，中密控股下属单位成都云石卓越股权投资基金合伙企业(有限合伙)收购霍尔果斯优泰股权投资管理合伙企业(有限合伙)持有的优泰科 99%股权，交易对价为 15,840.00 万元，确认了 5,105.79 万元的商誉。

（二）资产组的认定

由于优泰科的现金流入独立于其他资产或资产组的现金流入，本次含商誉的资产组是优泰科生产经营业务涉及的长期资产即固定资产、在建工程、无形资产和分摊的商誉，不包括营运资金、付息债务、非经营性资产。具体如下：

序号	项目	账面价值
1	固定资产	4,578.56
	其中：房屋建筑物	2,825.93
	机器设备	1,590.87
	车辆	116.75
	电子设备及其他	45.01
2	在建工程	1.28
3	无形资产	3,736.67
	其中：土地使用权	464.26
	其他无形资产	3,272.41
4	100%商誉	5,157.36
5	包含商誉的资产组合计	13,473.88

（三）2019 年度减值测试相关假设

1、持续经营假设：假设资产组能够按照优泰科管理层预计的用途和使用方式、规模、频度、环境等情况继续使用。

2、优泰科于 2018 年 10 月取得高新技术企业认证，至 2021 年 10 月享受所得税税率 15%的优惠政策；假设优泰科在所得税优惠期满后能够继续取得高新技术企业认证，仍享受所得税税率 15%的优惠政策。

3、假设资产组所对应产品的市场价格和成本不会发生大的变动。

4、假设资产组业务经营所涉及的外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

5、资产组经营所处的社会经济环境以及所执行的税赋、汇率、税率等政策无重大变化。

（四） 2019 年度减值测试关键参数

1、评估在确定现金流量预测时作出的关键参数假设如下：

预测期	预测期增长率	永续期增长率	利润率	税前加权平均资本成本 WACCBT
5 年（2020 年-2024 年）， 后续为稳定期	5%左右	0	根据预测收入成本 费用计算	13.11%

2、营业收入及增长率

项目名称	历史水平			预测水平					
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
主营业务收入	8,260.14	11,824.24	12,510.82	13,500.00	14,190.00	14,900.00	15,640.00	15,950.00	15,950.00
营收增长率	20.9%	43.1%	5.8%	7.9%	5.1%	5.0%	5.0%	2.0%	0.0%

注：由于其他业务收入具有不确定，因此预计营业收入未考虑其他业务收入。

依据企业历史数据、产品结构变化趋势、公司已签订的合同和有关供货框架协议，并结合行业前景及企业原有业务市场开发情况以及对新开发业务的未来目标市场，优泰科对未来的营业收入进行预测。

3、毛利率和净利率

项目名称	历史水平			预测水平					
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
毛利率	50.36%	48.65%	48.15%	46.60%	46.60%	46.60%	46.60%	46.59%	46.59%
净利率	19.63%	20.32%	16.06%	17.42%	17.78%	18.40%	18.85%	18.69%	18.49%

从 2017-2019 年的产品毛利率来看，总体呈现下降趋势，主要原因在于市场竞争激烈，煤矿行业主要客户的价格下降。本年度预测期自 2020 年起净利率有所下降，主要是结合销售产品结构变化、市场、政策等因素的影响，预计国内密封件 2020 年毛利率会略有下降，且公司为扩大市场份额增加了产品线，增加了低毛利率的模式产品。因此，毛利率会略有下降。

预测期净利率与历史数据基本持平。

4、折现率(WACCBT)

折现率为 WACCBT，采用迭代算法予以确定。

即通过计算加权平均资本成本(Wacc)，迭代计算出税前加权平均资本成本 WACCBT。

Wacc 的计算公式：

$$Wacc = \frac{1}{1 + \frac{D}{E}} \times K_e + \frac{\frac{D}{E}}{1 + \frac{D}{E}} \times K_d \times (1 - T)$$

主要参数取值及依据如下：

参数	折现率	备注
无风险利率（rf）	3.14%	以距评估基准日 10 年的长期国债到期收益率
无杠杆贝塔（BETA _U ）	0.8491	根据可比公司中密控股(300470.SZ)、伟隆股份(002871.SZ)、中鼎股份(000887.SZ)WIND 系统数据导出。
资本结构（D/E）	10.00%	采用可比公司平均资本结构确定目标资本结构
有杠杆贝塔（BETA _L ）	0.9213	计算得出
市场风险溢价（Mrp）	7.29%	见说明 1
企业特定风险调整（r _c ）	2.00%	见说明 2
权益资本回报率（K _e ）	11.86%	计算得出
债务资本税前回报率（K _d ）	4.75%	考虑当前的市场利率水平和公司的信用等级确定

说明 1：市场风险溢价(Mrp)。

市场风险溢价是某一时期的市场平均收益率和无风险利率之间的差额。对于我国 A 股等新兴市场，由于发展时间短，难以确定市场长期的平均回报率，尤其是我国 A 股市场受政策影响巨大，市场投机气氛浓厚，市场大起大落，因此直接通过历史数据得出的市场风险溢价不具有可信度。而在成熟市场中，由于有较长的历史数据，市场总体风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。因此国际上新兴市场的风险溢价通常采用美国成熟市场的风险溢价进行调整确定，计算公式为：

中国市场风险溢价 = 美国股票市场风险溢价 + 国家补偿额

美国股票市场风险溢价 = 美国股票市场收益率 - 美国无风险收益率

以 S&P500Index 测算美国市场收益率，以美国 10 年期国债到期收益率表示美国无风险收益率。以 Moody's Investors Service 公布的中国债务评级及对风险补偿的相关研究测算国家补偿额。

2019 年 12 月 31 日的中国市场风险溢价 Mrp=7.29%。

说明 2：企业特定风险(r_c)。

从以下方面考虑优泰科未来的经营中存在的确定性来确定企业特定风险(非系统风险)：

规模：目前优泰科总资产约 2 亿元、员工人数为 170 余人，企业规模一般。

产品所处发展阶段：优泰科的产品处于成长期，未来的产品结构是在立足于无摸具密封技术的前提下，逐步开发模压密封线，对行业的广泛性服务逐步加强。

产品销售毛利率下滑的风险：公司存量市场的收入与毛利率始终保持较为稳定的小幅增长，公司收入快速增长主要来自于增量市场的加速增长，而增量市场的毛利率普遍较低且竞争十分激烈，为实现“通过主机占领终端”的市场目标，公司将采取措施保持增量市场占有率，因此公司将面临毛利率下滑的风险。公司一方面将推出技术含量更高的高端产品，进一步提高产品质

量，突出服务优势等措施，力争以差异化、优质的产品减少因竞争所带来的毛利率下滑的影响；另一方面公司将加大增量市场的后续跟踪力度，提高增量市场向存量市场的转化比例，以尽量减小毛利率的下滑。

新产品研发达不到预期的风险：公司的主要客户集中在冶金、盾构、工程机械、煤化工行业，景气度受宏观经济波动影响，公司研制新产品一方面对拓展新的应用领域有一定促进作用，另一方面在传统行业中及时跟进客户的需求并研发新的产品，能够提高公司的市场份额，保持公司竞争地位，提升公司产品的盈利空间。但由于新产品研发包含对未知技术的探索工作，存在一定的不确定性，可能出现部分新产品不能按期投放市场，也可能出现国内外同行更快推出更先进的技术，导致公司研发失去价值，从而难以完成研发规划。

公司将继续保持较高的研发费用投入，强化研发项目立项评审和在研项目管理，加大人才引进力度，同时密切关注可能出现的风险，关注行业上下游的变化趋势，结合市场需求进行产品研发与调整。

应收账款较高导致坏账及流动性的风险：公司应收账款金额较高，可能影响公司的资金周转和经营活动的现金流。应收账款的回款周期过长，对公司经营业绩、盈利能力等产生不利影响。如果宏观经济形势、上游行业等因素发生不利变化，公司催款力度不够，客户经营情况发生重大反转等均可能存在应收账款无法收回而发生坏账的风险。

公司主要客户均为信誉良好的大型知名企业，为防范应收账款无法收回变成坏账的风险，公司将继续严控客户信用评级，选择优质客户为其服务的同时加大货款催收力度，建立完善的业务人员考核制度，定期对账龄较长的应收账款进行清理、分析，降低坏账风险，提高公司资金周转效率。

综上所述，优泰科的企业特定风险取 2%。

（五）2019 年与 2018 年减值测试相关参数的比较

1、主营业务收入及收入增长率

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	主营业务收入	13,000.16	13,650.00	14,200.00	14,630.00	14,780.00	
2019 年预测	主营业务收入		13,500.00	14,190.00	14,900.00	15,640.00	15,950.00
2018 年预测	营收增长率	9.9%	5.0%	4.0%	3.0%	1.0%	
2019 年预测	营收增长率		7.9%	5.1%	5.0%	5.0%	2.0%

2018 年、2019 年预测的营业收入差异较小。

2、毛利率

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	毛利率	48.27%	48.57%	48.56%	48.49%	48.22%	

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2019 年预测	毛利率		46.6%	46.6%	46.6%	46.6%	46.6%

预期销售产品结构变化及优泰科为扩大市场份额增加了低毛利率的模压产品线，使得 2019 年预期毛利率有所下降。

3、净利率

预测年度	项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
2018 年预测	净利率	19.66%	19.78%	19.72%	19.36%	18.87%	
2019 年预测	净利率		17.42%	17.78%	18.40%	18.85%	18.69%

优泰科 2018 年和 2019 年预计费用率无重大变动，由于毛利率预计下降，相应调减了预计净利率。

4、折现率(税前加权平均资本成本 WACCBT)

预测年度	项目名称	2019 年
2018 年预测	折现率	13.94%
2019 年预测	折现率	13.11%

2018 年、2019 年预测的差异较小。

三、披露本报告期资产组确定方法，变更确定方法的事实、依据及其合理性，本报告期该资产组构成与以前年度的具体差异，并结合优泰科 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分。

(一) 报告期资产组确定方法

由于优泰科的现金流入独立于其他资产或资产组的现金流入，本次含商誉的资产组构成为优泰科生产经营业务涉及的长期资产即固定资产、在建工程、无形资产和分摊的商誉，不包括营运资金、溢余资产、有息债务及非经营性资产。

(二) 2018 年和 2019 年商誉资产组具体情况

序号	项目	2019 年账面价值(注)	2018 年账面价值	差异
1	营运资金		7,010.27	-7,010.27
2	固定资产	4,578.56	4,180.16	398.40
	其中：房屋建筑物	2,825.93	2,789.32	36.61
	机器设备	1,590.87	1,211.71	379.16
	车辆	116.75	125.68	-8.93

序号	项目	2019 年账面价值(注)	2018 年账面价值	差异
	电子设备	45.01	53.44	-8.43
3	在建工程	1.28	14.52	-13.24
4	无形资产	3,736.67	4,014.26	-277.59
	其中：土地使用权	464.26	464.78	-0.52
	其他无形资产	3,272.41	3,549.48	-277.07
5	100%商誉	5,157.36	5,157.36	
6	包含商誉的资产组合计	13,473.88	20,376.57	-6,902.69

注：上表中所列账面价值系以收购日公允价值持续计算的账面价值。

含商誉资产组构成的主要差异系 2019 年资产组不含营运资金。

（三）变更资产组确定方法的依据

根据证监会下发的《2019 年度内部控制审计、商誉减值审计与评估专项检查情况的通报》明确指出，商誉减值测试的资产组一般以长期资产为主，不包括流动资产、流动负债、非流动负债、溢余资产与负债、非经营性资产与负债，除非不考虑相关资产或负债便难以预计资产组的可收回金额。本年度商誉减值测试根据上述规定将含商誉资产组的范围进行了调整，未将营运资产纳入评估范围，在计算资产组的可收回金额时，也剔除了营运资金产生的影响。

（四）结合优泰科 2019 年度业绩情况说明本年度商誉减值准备计提是否充分

中密控股聘请具有上市公司评估资质的天健华衡评估公司，对优泰科 2019 年商誉进行减值测试，并出具了《中密控股(300470.SZ)商誉减值测试涉及的优泰科(苏州)密封技术有限公司含商誉的资产组在 2019 年 12 月 31 日的可收回金额》[川华衡评报〔2020〕34 号]评估报告，根据评估报告，优泰科商誉并未发生减值，中密控股未计提减值准备。

【会计师答复】

基于实施的审计工作，我们认为，就财务报表整体的公允反应而言，公司对优泰科商誉的减值准备计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题 5. 报告期末应收账款余额为 42,874.02 万元，坏账准备余额为 4,389.70 万元，计提比例为 10.24%。前五名欠款方应收账款合计 11,420.48 万元，占期末余额的 26.64%。年报显示“下半年随着产能投放及竞争加剧，公司在手订单有所下降，公司及时放宽接单条件。”（1）请说明公司销售信用政策、报告期内是否发生变化，并结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。（2）请说明前五名欠款方客户情况，对应的销售收入、账龄和截至目前的回款情况，与公司是否存在关联关系，是否存在关联方资金占用或财务资助情形。请年审会计师发表明确意见。

答复：

【公司答复】

一、说明公司销售信用政策、报告期内是否发生变化，并结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

（一）中密控股的信用政策

中密控股制定了《应收账款管理办法》，将客户分两类进行信用管理，给予不同客户包括石油化工、煤化工行业等终端客户以及为终端客户配套的主机厂不同的信用政策。报告期内，中密控股在不同客户信用和收款政策均保持稳定，未发生重大变化。

终端客户：主要为中石化集团、中石油集团、神华集团等企业，该类企业社会形象较好、信用较好，账款无法回收的风险较小，通过长期合作，中密控股已与其建立了稳定的供货关系，保证了应收账款回笼安全性，原则上账期不超过 6 个月。

主机厂：应收账款期及额度控制，原则上账期在 12 个月以内。

（二）历史坏账水平

2017 年至 2019 年历史坏账水平以及对对应准备计提情况如下：

账 龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)		金额	比例(%)		金额	比例(%)	
1 至 2 年（含 2 年）	5,108.58	11.92	510.86	3,651.78	9.90	365.19	3,680.87	12.73	368.09
2 至 3 年（含 3 年）	1,661.36	3.87	332.27	1,413.31	3.83	282.66	1,059.86	3.66	211.97
3 至 4 年（含 4 年）	640.43	1.49	320.21	780.06	2.11	390.03	515.83	1.78	257.91
4 至 5 年（含 5 年）	494.65	1.15	395.72	468.07	1.27	374.45	226.59	0.78	181.27
5 年以上	1,139.15	2.66	1,139.15	1,090.91	2.96	1,090.91	802.88	2.78	802.88
合 计	9,044.17	21.09	2,698.21	7,404.13	20.07	2,503.24	6,286.03	21.74	1,822.12
准备比率（%）	29.83			33.81			28.99		

2017年至2019年各报告期末公司1年以上应收账款占当期应收账款余额比例依次为21.74%、20.07%和21.09%万元，各期对该部分应收账款计提的坏账准备占余额的比例依次为28.99%、33.81%以及29.83%。各年度坏账余额占比结构较稳定，坏账准备计提充分。

（三）期后回款情况

中密控股应收账款2019年12月31日余额42,874.03元，截至2020年5月21日已回款15,226.73万元，回款率35.52%。

（四）主要客户资信及催款机制

1、主要客户的资信情况及管理

公司根据客户所处行业以及其资产状况、与公司合作时间、诚信度、预期销售额等等因素对客户进行评级，甚至对部分主机厂客户会穿透考虑其配套项目情况。公司对不同等级的客户采取不同的赊销额度控制，并要求销售人员对新开发、项目周期长、评级等级低的客户采取先付款再发货方式或预收部份货款方式销售。根据公司的客户管理评级，主要客户均在信用期内及时还款，资信状况良好，未出现长期拖欠货款的情形。

2、催款机制

公司建立了有效的催款机制，并与销售人员的考核直接挂钩。主要的催款机制如下：

（1）公司及销售人员对客户信用情况进行实时评估和追踪；销售人员采用电话、现场、邮件等方式定期回访客户，并对货款进行催收。

（2）公司建立了考核制度，对经营部门销售人员规定了发货、结算、回款的时间要求，直接与年度绩效挂钩。

（3）法律程序保障，公司针对应收帐款帐龄较长的客户，以发律师催款函方式进行再次催收，如果仍然无回款的，将采取法律起诉直到追回货款。

（五）同行业公司坏账计提

在机械密封定制市场，公司无同行业可比上市公司，我们扩大范围选取通用机械类行业较接近的两家公司进行了比较。

账龄	300470.SZ	002871.SZ	000887.SZ
	公司	伟隆股份	中鼎股份
1年以内	5%	5%	5%
1至2年（含2年）	10%	10%	10%
2至3年（含3年）	20%	30%	30%
3至4年（含4年）	50%	50%	50%
4至5年（含5年）	80%	80%	50%

5 年以上	100%	100%	100%
-------	------	------	------

注：其中 000887.SZ 中鼎股份截至目前未披露 2019 年报，相关数据取自 2018 年年报。

根据上述各家公司坏账估计政策，计提坏账比例如下表：

项目	300470.SZ	002871.SZ	000887.SZ
	公司	伟隆股份	中鼎股份
应收余额	42,874.03	7,269.31	311,363.56
坏账准备	4,389.71	551.02	16,659.74
计提比例	10.24%	7.58%	5.35%

比较同行业公司伟隆股份、中鼎股份的坏账政策，以及期末准备计提情况，公司准备计提充分。

二、说明前五名欠款方客户情况，对应的销售收入、账龄和截至目前的回款情况，与公司是否存在关联关系，是否存在关联方资金占用或财务资助情形

中密控股前五名欠款客户应收账款 2019 年 12 月 31 日余额 11,420.48 元，截至 2020 年 5 月 21 日已回款 2,353.22 万元，回款率 20.61%，情况如下：

客户	含税营业收入	期末应收账款	账龄	期后回款	回款比率
A	9,815.17	8,234.54	1 年以内	500.00	6.07%
B	1,884.86	961.06	1 年以内	325.05	33.82%
C	716.04	774.45	5 年以内	639.43	82.57%
D	506.84	741.69	2 年以内	180.00	24.27%
E	1,915.94	708.74	1 年以内	708.74	100.00%
合计	14,838.85	11,420.48		2,353.22	20.61%

根据客户档案及网络资料查询，上述客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东均不存在关联关系。

【会计师答复】

基于实施的审计程序，我们未发现前五大客户与公司存在关联方关系，未发现与预计信用损失准备相关的重大错报。

问题 7.报告期末，公司存货账面余额 24,968.63 万元，本期计提存货跌价准备 246.20 万元，计提比例为 2.8%。请结合存货库龄、成新率、可变现净值、同行业公司存货跌价准备计提比例等说明公司存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

答复：

【公司答复】

公司于报告期末对存货账面成本与可变现净值进行孰低分析比较，按照单项存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因公司的主要竞争对手为约翰克兰、伊格尔•博格曼、丹东克隆等，通过查询中国液压气动密封件工业协会机械与填料静密封专业分会年报统计资料及相关对外公告，未查询到上述同行业可比公司计提存货跌价准备的具体数据，因此公司仅能从库龄和公司产品特性角度说明计提存货跌价准备的充分性。

一、存货库龄情况

明细	期末金额	1 年之内		1 至 2 年		2 至 3 年		3 年及以上	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	24,968.64	18,390.53	73.65%	2,604.46	10.43%	935.63	3.75%	3,038.02	12.17%

公司期末存货中 1 年以内库龄占比 73.65%，3 年以上库龄占比 12.17%，库存积压程度小，成新率高。

二、合同订单情况

公司采用按订单生产模式，绝大部分原材料、全部在产品 and 库存商品均用于已签合同订单，且合同报价已对原材料、人工、制造费用等价格进行了充分的预估，各期末存货不存在账面价值高于可变现净值情形。报告期期末与订单直接相关的存货余额与订单的对应情况如下：

项目	2019 年 12 月 31 日订单储备情况	占期末对应存货比例
为订单储备的原材料	3,543.39	60.77%
为订单储备的在产品	1,635.96	100.00%
为订单储备的库存商品	14,703.65	95.13%
合计	19,883.01	79.63%

公司原材料的采购是通过销售订单的下达、生产计划分解和采购计划的制定来进行。在原材料采购时，公司已经按照产品成本各项要素（直接材料、人工成本、制造费用等）的组成情况，在综合考虑各项期间费用、税负成本及合理利润率的基础上，确定了产品销售价格。因此公司原材料大部分都有订单作基础保证或属于通用材料，同时产品定价已涵盖适当利润，使得产品售价在还原为原材料时，高于原材料账面值。

公司在产品均有订单作为保障，不需要计提减值准备。

公司库存商品有合同订单对应，报告期内直接与订单相关的库存商品占库存商品总余额的比例为 95.13%。公司客户大多为信誉良好的石油化工、煤化工、电力等行业的客户以及主机厂，公司与其签订销售合同时约定了货款交付的相关条款，产品的质量也有充分的保证，公司的库存商品不存在重大的销售退货、产品不合格或违约等风险。而且公司产品在确定价格时已经包括了一定的利润率，公司综合毛利率较高，因此公司库存商品不存在账面价值高于可变现净值的情形。

除订单存货外，公司存货还包括无订单对应的原材料，2019 年末这部份占期末原材料余额比例为 39.23%，主要系根据生产计划提前储备的不锈钢、零部件和进口的聚氨酯原料等。公司根据销售预测情况，一般会提前储备部分通用类原材料，如不锈钢和各种零部件等，此类原材料的通用性较强且全年的耗用量较大，提前储备既可享受大批量采购的价格优惠，又可为客户的紧急需求提供合理的原材料保障。不锈钢是公司的主要基础材料，耗用量较大，因此储备较多。聚氨酯原料是加工橡塑密封产品的材料，因需国外进口采购，采购周期一般 2-4 个月，而生产加工周期最短的只有 1 天，为避免出现停工待料的情况，公司只有提前储备。同时，公司最终产品毛利率较高，毛利空间较大，存货的可变现净值远远高于成本，因此不存在存货跌价的情况。

三、存货跌价准备情况

根据行业实际情况，公司分别对库龄较长的存货中因客户装置变化（技改、更新等）、项目暂停等主要因素可能引起客户停用的存货计提存货跌价准备，2019 年 12 月 31 日存货跌价准备情况如下：

存货分类	跌价原因	跌价准备余额
原材料	材料已临近保质期	8.12
	客户装置变化	31.11
	项目暂停	50.51
	小计	89.74
半成品	材料已临近保质期	3.73
库存商品	项目取消	178.06
	项目暂停	299.10
	客户装置变化	126.25
	小计	603.41
合计		696.88

【会计师答复】

基于实施的审计程序，我们未发现公司存在与存货跌价准备相关的重大错报。