

天津锐新昌科技股份有限公司
关于深圳证券交易所对《天津锐新昌科技股份有限公司的
2020 年年报问询函》的回复公告

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。

2021 年 5 月 7 日，天津锐新昌科技股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所《关于对天津锐新昌科技股份有限公司的 2020 年年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 172 号），公司董事会高度重视并认真核查，现就问询函相关事项回复如下：

问题 1.年报显示，你公司 2020 年电力电子散热器毛利率为 31.51%，同比下降 5.59%。请结合行业环境、销售价格、原材料价格变化等情况，补充说明近 3 年毛利率变化的原因及合理性，是否与同行业上市公司可比业务存在重大差异。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

1、电力电子散热器产品毛利率变动情况如下：

产品类型	指标名称	2018 年	2019 年	2020 年
电力电子散热器	销售重量（吨）	5,344.68	5,478.50	6,296.63
	平均售价（元/kg）	34.01	33.92	31.83
	平均成本（元/kg）	21.33	21.33	21.80
	收入（万元）	18,178.49	18,581.88	20,039.46
	成本（万元）	11,400.44	11,687.44	13,724.64
	毛利（万元）	6,778.05	6,894.44	6,314.82
	毛利率	37.29%	37.10%	31.51%

2、电力电子散热器产品毛利率近 3 年变化的主要原因：

（1）行业环境影响：

工业精密铝合金部件制造行业作为国民经济发展的重要产业，受到国家产业

政策的大力推动，属于国家鼓励发展行业。作为散热材料，铝合金具有优良的散热性能，易于加工成各种复杂的形状，提升散热效率。因此精密铝合金散热器也得到了越来越广泛的应用，未来具有非常广阔的市场空间。公司 2018-2020 年电力电子散热器产品收入分别为 18,178.49 万元、18,581.88 万元和 20,039.46 万元，尽管 2020 年受全球疫情的影响，但是总体收入依然呈上升趋势。

（2）销售价格影响：

公司 2018-2020 年电力电子散热器产品平均售价分别为 34.01 元/kg、33.92 元/kg 和 31.83 元/kg，2018 年和 2019 年平均售价比较稳定。2020 年募投项目投产，为进一步释放产能，提高市场占有率，公司开发了电力电子散热器市场的新客户、新产品。新客户、新产品带来的收入，导致产品结构发生变化，2020 年平均售价下降 2.09 元/kg，因此电力电子散热器产品毛利率下降。

（3）原材料价格变动影响：

公司原材料以铝棒为主，按照“基准铝价+铝棒加价”的方式确定采购价格，铝棒加价通常包括运费、加工费、均质费等费用。因为 2018-2020 年基准铝价年平均价格分别为 14,198.19 元/吨、13,943.28 元/吨和 14,190.00 元/吨，三年价格变动幅度不大，所以原材料价格变动对电力电子散热器毛利率影响较小。

（4）制造成本变动影响：

由于公司募投项目于 2020 年 3 月达到预定可使用状态，2020 年固定费用和人员成本增加，募投项目产能未完全释放，导致产品的单位制造成本增加，最终导致电力电子散热器产品毛利率下降。随着公司管理层不断对募投项目的推进，产能不断释放，电力电子散热器产品的毛利率会有较大的上升空间。

综上所述，公司电力电子散热器产品毛利率变动是合理的。

因公司业务结构、单个业务模式与同行业内上市公司差异性较大，可比性并不强。

会计师意见：

针对公司报告期电力电子散热器毛利率，会计师实施的主要核查程序有：

1、测试和评价营业收入确认相关的关键内部控制，确定其是否可以依赖；询问锐新科技管理层及治理层，评价管理层诚信及舞弊风险；选取样本检查与产品销售相关的框架协议、采购订单、提货单、成品出库单、送货单、货物运输台

账、销售对账单、销售发票、出口货物报关单、银行收款凭证等资料；对截止报告期末的应收账款、报告期的销售收入，选取样本执行函证程序或替代测试程序；查询中国电子口岸数据，并与公司出口销售收入核对；选取样本对资产负债表日前后的营业收入实施截止性测试程序。

2、获取并审阅了采购及仓储流程的相关内部制度文件，并执行控制测试；选取样本检查原材料采购相应的采购合同、验收单、入库单、销售发票、银行付款单据，原材料领用原始单据；检查职工薪酬的计提及分配情况；检查制造费用的发生及分配情况；获取并检查公司的成本计算表，分析产品成本构成的合理性。

通过实施上述核查程序，我们认为：公司报告期营业收入、营业成本核算方法符合企业会计准则的要求，公司毛利率变动符合企业实际经营情况。

问题 2.年报显示，你公司 2020 年前 5 大客户销售额 1.88 亿元，占年度销售总额比例 50.96%，前 5 名供应商采购额 1.54 亿元，占年度采购总额比例 73.46%。

（1）请结合公司所处行业特点、销售模式等，对比以前年度的前五大客户销售金额，说明报告期客户集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险。

（2）请结合业务开展情况、采购模式、同行业可比公司情况等，说明你公司报告期采购集中度较高的原因，是否对前五大供应商特别是前两大供应商存在依赖，主要供应商报告期内是否发生变化、与你公司及控股股东、实际控制人是否存在关联关系。

请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

（一）请结合公司所处行业特点、销售模式等，对比以前年度的前五大客户销售金额，说明报告期客户集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险。

1、近三年按照合并客户口径的前五大客户销售额情况如下：

报告期	客户	主要产品	销售额 (万元)	占营业收入 比例
2020 年	第一名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	5,071.35	13.76%

	第二名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	4,257.01	11.55%
	第三名	电力电子散热器	4,232.15	11.49%
	第四名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	2,664.82	7.23%
	第五名	电力电子散热器	2,548.48	6.92%
	合计		18,773.81	50.95%
2019 年	第一名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	4,938.39	14.79%
	第二名	电力电子散热器	4,609.79	13.81%
	第三名	汽车轻量化部件	2,552.71	7.65%
	第四名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	2,525.13	7.56%
	第五名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	2,444.38	7.32%
	合计		17,070.41	51.14%
2018 年	第一名	电力电子散热器	5,877.95	16.23%
	第二名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	5,735.52	15.84%
	第三名	汽车轻量化部件	2,229.15	6.16%
	第四名	自动化设备精密部件	2,201.64	6.08%
	第五名	电力电子散热器、自动化设备精密部件	1,270.69	3.51%
	合计		17,314.95	47.82%

2、公司所处行业特点及销售模式

公司所属行业为“金属制品业”，属于制造业，符合工业精密铝合金部件制造业行业特点，主要从事工业精密铝合金部件的研发、生产和销售。公司产品用途非常广泛，按照下游应用领域可以划分为电力电子散热器、汽车轻量化与新能源汽车部件、自动化设备及医疗设备精密部件。

公司销售模式为直销，且主要面对终端客户。公司的销售订单类型包括深加工制品订单、型材订单、开模订单、来料加工订单，其中深加工制品订单和型材订单总金额占据主营业务收入的绝大部分。对于深加工制品和型材，公司通常会与长期合作的大客户签订产品销售的框架协议，协议中会约定销售价格的确认方式、产品技术参数、库存备货要求等方面。大客户在实际采购时向公司下达订单，约定产品具体数量、品质、交期、结算方式等。

3、报告期客户销售额集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险。

(1) 公司的经营战略使得业务呈现出向若干跨国集团集中的特点

公司通常以各大跨国企业在国内分支机构为基础，通过与这些境内机构的合作，进入这些跨国企业的全球供应商体系，然后凭借良好的产品口碑和让客户满意的生产管理标准、交付效率等，逐步向客户境外分支机构拓展同类业务。公司长期保持稳健的经营战略，专注于挖掘与上述大型跨国企业的业务机会。上述跨国集团，如 ABB、维斯塔斯、施耐德、西门子、通用电气等，在下游领域具有较高的国际知名度。公司下游领域市场广阔，凭借与这些客户的深度合作，有利于公司在国际市场上建立市场口碑，为今后与下游行业其他客户的合作奠定有利基础。

公司的主要客户在国际上具有较强的技术研发实力，其自身产品的不断创新，也会带动整个上游产业链的技术创新和发展。公司通过与这些客户保持深度合作，持续进行技术交流，有利于公司持续更新自身产品和改善生产工艺，从而不断积累技术优势。

长此以往，公司建立了以主要战略客户为核心，同时充分储备下游同类型客户的业务格局。因此在现阶段，公司业务主要集中于若干个国际知名的大型跨国企业集团。

(2) 公司与主要客户属于互利共赢关系，客户集中是客户关系长期发展、双方互相选择的结果

公司主要客户大部分为世界 500 强企业和业内国际知名企业，该类客户通常愿意培育上游供应商，给予适当合理利润，帮助上游供应商改进生产管理流程，提高生产效率，并给予合适的业务量，从而降低供应商单位生产成本，同时自身也能获得更好的采购价格。公司是这些主要客户的重要供应商，合作时间长且关系良好，凭借自身的优势，公司能够从这些客户处获取到充足的订单。

公司目前订单饱满，在订单量充足的情况下会优先选择毛利润高、货款支付及时的订单。公司与几个大客户之间合作时间较长，价格条件相对较优厚，并且货款支付及时，为公司提供稳定的、可预测的经营活动现金流，对于公司自身经营管理有利。

（3）公司发展计划及实施措施

工业精密铝合金部件制造行业作为国民经济发展的重要产业，受到国家产业政策的大力推动，属于国家鼓励发展行业，未来有非常好的发展前景。公司在巩固现有市场份额的同时，继续深耕中高端市场。首先，在产品生产工艺上继续提升加工精度和生产稳定性，通过生产线改造继续提升生产的自动化和柔性化程度。然后，公司将积极拓展与下游客户合作研发新产品，持续关注热点新兴领域需求。目前公司已与汇川技术、纬湃汽车电子、爱信精机、捷世通等知名企业建立了长期合作关系，未来公司营业收入将持续增长。

综合考虑公司客户集中度较高是合理的，不存在大客户依赖风险。

（二）请结合业务开展情况、采购模式、同行业可比公司情况等，说明你公司报告期采购集中度较高的原因，是否对前五大供应商特别是前两大供应商存在依赖，主要供应商报告期内是否发生变化、与你公司及控股股东、实际控制人是否存在关联关系。

1、报告期供应商采购集中度较高的原因，是否对前五大供应商特别是前两大供应商存在依赖：

2020 年公司实现营业收入 36,847.94 万元，较去年同期增长 3,467.13 万元，涨幅 10.39%；其中：主营业务收入 35,918.85 万元，较去年同期增长 3,964.77 万元，涨幅 11.04%。

公司采购的商品主要为铝棒，采购模式采取“以产定购”的方式。公司会与规模较大、交货及时、加工费优惠的铝棒供应商签订采购框架合同。在与供应商签订采购框架合同时，公司首先确定质量标准，并将该质量标准作为进货检验依据，框架协议中还会大致约定供货期等要素。由于供应商一和供应商二都是国内规模大、信誉好、质量优的铝棒生产厂商，产能充足，价格合理，每年与我公司签订采购框架合同，并保持着长期稳定、相互依存的战略合作关系。因此，公司供应商集中度较高。

铝棒市场供应充足，易于寻找替代厂商。公司在与现有供应商建立战略合作伙伴关系，保证原材料持续稳定供应的同时也在积极开拓新的供应渠道。

因此公司不存在对前两大供应商的依赖。

2、报告期前五大供应商采购额情况如下：

报告期	供应商名称	采购原材料	采购额（万元）	占总采购额比例
2020 年	供应商一	铝棒	7,147.08	34.04%
	供应商二	铝棒	5,641.52	26.87%
	供应商三	铝棒	1,247.63	5.94%
	供应商四	电力	792.76	3.78%
	供应商五	铝棒	593.68	2.83%
	合计		15,422.67	73.46%

报告期前五大供应商中一、二、三、五均为铝棒供应商；四为电力供应商。主要供应商报告期内未发生变化。前五大供应商与公司及控股股东、实际控制人不存在关联关系。

会计师意见：

针对公司报告期前五大客户及供应商，会计师实施的主要核查程序有：

1、询问公司管理层，对公司与主要客户及供应商的合作情况进行了解，并对主要客户及供应商进行网络查询。

2、分析公司前五大客户及供应商的稳定性，以及变动的合理性。

通过实施上述核查程序，我们认为：公司客户及供应商集中度较高是合理的，公司对大客户、大供应商依赖性风险不大。

问题 3.年报显示，你公司 2020 年存货账面价值为 1.17 亿元，未计提存货跌价准备。请分产品依次说明存货减值测试的具体过程及依据，存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

1、存货跌价风险分析

（1）公司整体的生产模式

发行人生产模式决定了生产、库存均围绕销售订单进行安排，在产品、产成品均具有良好的订单支持率。公司在订单评审时，充分考虑设备开机费、模具设计等因素，综合评估订单利润，在确认客户关系前进行事前控制，保证了在产品、产成品成本均能有充分的利润进行依托，整体交货周期在一个月左右，因此存货的可变现净值能够得到较好的保障。

（2）原材料周转速度快

公司生产所使用的原材料主要为大宗商品铝棒，产品供应充足，供应商在该

市场充分竞争，价格透明。公司根据销售计划合理确定铝棒数量，铝棒持有量一般约为 1 个月生产消耗量，公司产品生产周期为 1-2 个月，存货周转速度较快。

(3) 公司存货保持完好，没有长期呆滞情况，会在后期生产销售过程中逐步消化。

2、公司对存货跌价准备计提的方法

公司存货跌价计提的整体原则：在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

公司可变现净值确定方法如下：库存商品、在产品、用于出售的材料和发出商品等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

3、公司对期末存货准备的测算过程

(1) 产成品及发出商品

公司采用“订单式生产”的生产模式，每单位的产成品及发出商品均可获得对应的订单的单位售价，以单位售价扣除相应的销售费用及税费确定可变现净值。其中销售费用及税费以当年度税金及附加和销售费用之和占当年营业收入的比重进行计算。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。

产成品及发出商品	单位售价 (元/kg)	单位预计 销售费(元/kg)	单位可变现 净值(元/kg)	单位成本 (元/kg)
电力电子散热器	31.74	0.84	30.90	22.97
汽车轻量化部件	34.07	0.90	33.17	26.74
自动化设备及医疗设备精密部件	40.47	1.07	39.40	23.46

注：预计销售费占比：(税金及附加+销售费用)/营业收入=(375.06 万元+596.18 万元)/36847.94 万元=2.64%

经测算，产成品及发出商品中深加工产品报告期末未发现可变现净值低于成本的情况。

(2) 半成品

公司半成品主要包含自制半成品、外购半成品和在产品。跌价测试以所生产的产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税

费后的金额，确定其可变现净值。

其中部分自制半成品为直接对外销售的型材产品，公司采用“订单式生产”的生产模式，型材类产品均有对应的订单销售单价，该单价减去估计的销售费用和相关税费后，确定其可变现净值。

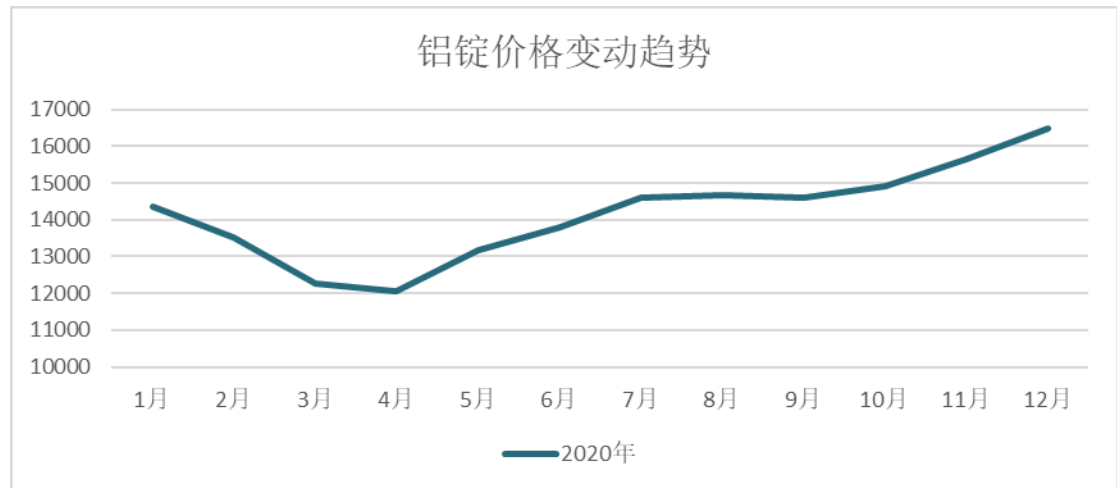
半成品	单位售价 (元/kg)	单位预计销售 费(元/kg)	单位可变现净 值(元/kg)	单位成本 (元/kg)
电力电子散热器	21.37	0.56	20.81	16.42
汽车轻量化部件	20.94	0.55	20.39	16.42
自动化设备及医疗设备精密部件	20.01	0.53	19.48	16.42

注：预计销售费占比：(税金及附加+销售费用)/营业收入=(375.06 万元+596.18 万元)/36847.94 万元=2.64%

经测算，半成品报告期末未发现可变现净值低于成本的情况。

(3) 原材料

公司原材料中主要为铝棒，铝棒为大宗商品，产品供应充足，上游市场竞争充分，价格透明。公司根据销售计划合理确定铝棒数量，铝棒持有量一般约为 1 个月生产消耗量，公司产品生产周期为 1-2 个月，存货周转速度较快，且报告期末铝锭市场价格呈上升趋势（见下图）。经测算，原材料报告期末未存在跌价的迹象。



(4) 报告期主要产品毛利情况

产品类型	2018 年毛利率	2019 年毛利率	2020 年毛利率
电力电子散热器	37.29%	37.10%	31.51%
汽车轻量化部件	32.38%	27.19%	29.24%
自动化设备及医疗设	32.30%	42.98%	40.63%

备精密部件			
主营业务产品	35.06%	36.50%	33.17%

公司 2018-2020 年主营业务产品毛利分别为 35.06%、36.50%、33.17%，产品毛利率较高，且各期比较稳定，存货没有发生减值迹象。

综上所述，公司已按照《企业会计准则》相关规定对存货进行了减值测试，报告期末的存货价值能真实反映公司存货的实际情况，计提存货跌价准备的依据是充分、合理的。

会计师意见：

针对存货跌价准备，会计师实施的主要核查程序有：

- 1、通过执行监盘程序，观察年末存货是否有残次冷背情况。
- 2、复核公司对产成品、发出商品、半成品的预计单位可变现净值测算过程及单位成本数据。
- 3、查阅铝锭公开市场报价。
- 4、复核报告期主营产品毛利率数据。

通过实施上述核查程序，我们认为：公司已按照《企业会计准则》相关规定对存货进行了减值测试，存货跌价准备计提充分。

问题 4.年报显示，你公司 2020 年销售费用中运费为 312.4 万元。请补充说明将运费计入销售费用是否符合《企业会计准则》，营业成本是否核算准确。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司销售过程中发生的物流运输费属于前述规定中描述的范围，所以将其计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号收入》，根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南 2018（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送

至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司的物流运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于公司产品种类规格繁多（1500余种），运费按重量及路程结算，收入按件核算，运费与产品的收入匹配较为繁琐，难度较大，因此公司采用简化办法处理，依然参照《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，将2020年销售运费计入销售费用。

公司2020年营业成本为24,436.97万元，销售费用中的运输费为312.40万元，运费占营业成本比例为1.28%，占比很小，营业成本核算准确。

会计师意见：

针对运费，会计师实施的主要核查程序有：

- 1、了解公司销售运输相关内部控制流程，运费结算方式。
- 2、取得公司运输台账，检查运费的完整性。

通过实施上述核查程序，我们认为：公司销售运费与销售产品难以一一匹配，将运费计入销售费用符合财务核算的成本效益原则，营业成本核算反映了公司真实的业务情况。

问题5. 年报显示，你公司2020年利息支出为186.34万元，同比增加38.89%，短期借款、长期借款和一年内到期的非流动负债期末余额合计为0，同比下降100%。请补充说明利息支出和有息负债的匹配性。

公司回复：

公司2019—2020年短期借款、长期借款和一年内到期的流动负债期末余额以及相应利息费用明细如下：

单位：万元

项目	2019年末	2019年度	2020年末	2020年度	利息	利息
----	--------	--------	--------	--------	----	----

	本金	费用化利息	本金	费用化利息	变动额	变动率
短期借款	3,000.00	64.52	-	50.15	-14.38	-22.28%
长期借款	7,200.00	69.63	-	136.19	66.56	95.59%
一年内到期的非流动负债	2,640.00		-			
合计	12,840.00	134.16	-	186.34	52.18	38.89%

公司短期借款为流动资金贷款；长期借款和一年内到期的流动负债为固定资产项目贷款。

公司分别于 2019 年 5 月 23 日、7 月 19 日、8 月 9 日各取得短期银行贷款 1,000 万元，贷款年利率 4.35%，期限一年。公司于 2020 年 5 月 14 日和 2020 年 5 月 27 日提前偿还 2,000 万元和 1,000 万元银行贷款，2020 年短期借款期末余额为 0。经计算，贷款利息支出 2019 年度为 64.52 万元；2020 年度为 50.15 万元，与计提利息支出金额相符。

公司项目贷款 2019 年初合计金额为 5,342 万元、2019 年末合计金额为 9,840 万元。该项目贷款于 2020 年 6 月 5 日全部偿还，2020 年末项目贷款金额为 0。

2019 年部分募投项目在建工程转固，2019 年项目贷款利息费用化金额为 69.63 万元。2020 年部分募投项目在建工程转固，2020 年项目贷款利息费用化金额为 136.19 万元，2020 年项目贷款利息费用同比增加 95.59%。

综上所述，公司利息支出增加的主要原因是募投项目转固，借款费用停止资本化，2020 年利息费用化增加所致。利息支出同比增加 38.89%，公司利息支出和有息债务是匹配的。

会计师意见：

针对利息支出，会计师实施的主要核查程序有：

- 1、取得公司编制的借款明细表，检查相应的银行借款合同、借款借据、还款凭证。
- 2、复核公司的借款利息测算过程，资本化、费用化金额划分的准确性。
- 3、检查利息付款凭证。

通过实施上述核查程序，我们认为：公司利息支出和有息债务是匹配的。

特此公告。

天津锐新昌科技股份有限公司

董事会

2021 年 5 月 14 日