

烟台正海磁性材料股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2018 年年报问询函回复的公告

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。

烟台正海磁性材料股份有限公司(以下简称“公司”)于 2019 年 4 月 15 日收到深圳证券交易所《关于对烟台正海磁性材料股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函【2019】第 41 号),公司对相关事项进行了回复说明,现公告如下:

1. 2017 年、2018 年我国新能源汽车产量分别为 79.4 万辆、127 万辆,同比分别增长 53.8%、59.9%。你公司新能源汽车电机驱动系统产品主要应用于新能源汽车,2017 年、2018 该产品销量分别为 68,652 台、126,179 台,同比分别增长 1.06%、83.8%,营业收入分别为 43,049.42 万元、55,339.76 万元,同比分别增长-39.72%、28.55%。2015-2018 年,你公司新能源汽车电机驱动系统产品毛利率持续下降,分别为 32.88%、27.32%、15.96%、9.16%。请你公司:(1)结合客户情况、产品定位及竞争力等充分说明新能源汽车电机驱动系统产品 2017 年销量增速大幅低于新能源汽车产量增速,而 2018 年销量增速大幅高于新能源汽车产量增速的原因及合理性。(2)结合客户情况、销售均价、产品竞争力等情况详细分析新能源汽车电机驱动系统毛利率自 2015 年以来一直下滑的原因,以及营业收入增速与销量变化情况不匹配的原因,说明持续经营能力是否存在重大风险。请年审会计师发表明确意见。

回复——

(一)关于公司 2017 年、2018 年新能源汽车电机驱动系统产品销量波动与行业数据匹配的合理性的说明

公司新能源电机驱动产品主要适用于两大车型:商用车和乘用车。

2017 年之前公司产品以适用于商用车车型的产品为主,形成规模销售的乘

用车产品规模较小。

2017年，受到新能源汽车“补贴退坡”和“推荐目录重申”双重政策叠加效应的影响，整个新能源汽车产量的增加主要集中在乘用车产品部分，商用车市场萎缩。通过对市场前景的进一步分析，公司加大了对乘用车的投入。但是与商用车相比，乘用车产品的开发验证周期较长，公司的投入无法快速反应在销售规模的增长上。因此，2017年公司的乘用车产品销售量增长规模远低于乘用车市场销售量的增长规模，从而2017年公司新能源电机驱动系统销量增速大幅低于新能源汽车市场产量增速。

2018年，经过一年时间的积累，公司将资源集中在符合公司长期战略发展的新产品、新技术的研究发展上，成功为国内重要的新能源乘用车企北汽、广汽的主打新能源车型提供电驱系统。2018年，公司新能源电机驱动系统的前五大客户中的乘用车客户销售额达到了3.89亿元。因此，2018年公司新能源电机驱动系统销量增速大幅高于新能源汽车市场产量增速。

产品适用 车型	2017年		2018年	
	中国新能源汽车 生产增长率	公司增长率	中国新能源汽车生 产增长率	公司增长率
商用车	11.35%	-1.03%	2.07%	-35.81%
乘用车	80.95%	7.75%	82.73%	146.83%
总计	53.80%	1.06%	59.90%	83.80%

(二) 关于2015-2018年毛利率下滑原因、营业收入增速与销量变化不匹配的原因及关于持续经营能力是否存在重大风险的说明

1. 2015-2018年毛利率下滑原因

受新能源汽车政策和行业发展趋势的影响，2015年以来，公司新能源汽车电机驱动系统产品客户结构和产品结构发生了较大变化，销售均价和毛利率相对较低的乘用车用驱动系统的占比上升较快，而销售均价和毛利率相对较高的商用车用驱动系统的占比下降较多；同时，由补贴退坡带来的整车压价及原材料（如IGBT模块等）价格不断上升给产品毛利造成双向挤压，而通过技术升级来消化

成本压力则需要合理的时间，因此导致公司新能源汽车电机驱动系统营业成本的增长幅度高于营业收入的增长幅度，进而导致公司新能源汽车电机驱动系统毛利率持续下滑。

从销售额占比来看，2015 年到 2018 年商用车销售额占比逐渐降低，乘用车销售额占比逐步提高，尤其是 2018 年乘用车销售额占比大幅度提高，具体情况如下：

产品适用车型	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
商用车销售额占比	69.71%	65.07%	61.16%	24.90%
乘用车销售额占比	30.26%	34.50%	38.68%	74.95%
其他销售额占比	0.04%	0.44%	0.15%	0.15%

从毛利率结构来看，一方面商用车毛利率一直高于乘用车毛利率，因此商用车占比的下降会引起公司新能源汽车电机驱动系统业务整体毛利率的下降；另一方面受到新能源补贴逐步退坡的影响，公司产品单价逐年下降，进而引起毛利的急剧下降，具体情况如下：

金额单位：人民币元

产品适用车型	2015 年		2016 年		2017 年		2018 年	
	平均销售单价	销售毛利 (%)	平均销售单价	销售毛利 (%)	平均销售单价	销售毛利 (%)	平均销售单价	销售毛利 (%)
商用车	20,949.96	40.79	19,411.71	36.08	11,113.45	23.69	9,054.83	16.08
乘用车	7,044.72	19.21	5,905.02	11.04	3,704.28	4.39	3,736.46	6.78
总计		32.88		27.32		15.95		9.16

2. 营业收入增速与销量变化不匹配的原因

公司新能源汽车电机驱动系统业务营业收入增长率、销量增长率自 2016 年到 2018 年的变化情况如下：

项目	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入增长率	65.58%	-39.72%	28.55%
销量增长率	85.07%	1.06%	83.80%

营业收入增速与销售变化不匹配的原因主要有以下两点：

(1) 受产品平均销售单价逐年下降影响；

(2) 商用车产品销售占比逐年下降、乘用车产品销售占比逐年上升，而乘用车产品的平均销售单价远低于商用车产品的平均销售单价。

3. 关于持续经营能力是否存在重大风险的说明

尽管新能源汽车电机驱动系统业务毛利连续下滑，但是公司新能源汽车电机驱动系统业务的持续经营能力不存在重大风险，具体如下：

(1) 财务方面：2018 年，公司新能源汽车电机驱动系统销售收入 55,339.76 万元，销售商品、提供劳务收到的现金为 61,576.03 万元，当年应收账款回收状况良好；公司资金充足，可以给新能源汽车电机驱动业务的发展提供有力的资金支持；对主要供应商的付款政策未发生实质性变化，根据供应商性质的不同，付款信用期保证在 60-120 天；企业的信用评级无下调迹象。

(2) 经营方面：面对整个新能源汽车行业的发展和变化，公司的应对策略是积极拥抱变化：将重点产品重点客户进行聚焦，调整优化组织构架，加强内部管理，持续降成本来不断提升市场竞争力和巩固行业地位。

而且，尽管公司新能源汽车电机驱动系统业务毛利率从 2017 年的 15.95% 下降到 2018 年的 9.16%，但是公司新的聚焦点乘用车产品的销售毛利率却从 2017 年的 4.39% 上升到了 2018 年的 6.78%。

虽然从短期来看，新能源汽车行业仍处在起步阶段，外围的经济环境、产业政策、能源价格等因素都有可能对新能源汽车市场的发展带来较大影响，新能源汽车产业的成长速度、发展规模都存在一定不确定性。但是，新能源汽车是我国重点发展的战略性新兴产业，长期来看，国家将会持续鼓励新能源汽车产业的良性发展。公司将充分利用上海大郡多年来在该行业积淀的技术优势以及行业地位，从资金、管理、市场等方面给予上海大郡有力支持，不断增强其应对市场变化的竞争能力，从而降低公司新能源汽车电机驱动系统业务的经营风险。

年审会计师意见：

经核对，上述信息与我们在 2015-2018 年度财务报表审计中所获取的信息是

一致的。公司新能源汽车电机驱动系统产品 2017 年销量增速大幅低于新能源汽车行业产量增速，而 2018 年销量增速大幅高于新能源汽车行业产量增速是合理的。2016 年-2018 年营业收入增速与销量变化情况不匹配的原因符合公司实际情况。公司新能源汽车电机驱动系统业务的持续经营能力不存在重大风险。

2. 2018 年你公司主要产品钕铁硼永磁材料、组件、新能源汽车电机驱动系统销售量同比增长分别为 38.18%、73.90%、83.80%，但公司销售费用同比增长仅 0.30%。请你公司结合销售人员变化、平均薪酬、销售激励政策、各产品发展情况等解释钕铁硼永磁材料、组件、新能源汽车电机驱动系统等产品销售量与销售费用增速不匹配的原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。

回复——

2018 年度，公司在产品销售量大幅增长的情况下销售费用仅同比增长 0.30%，主要是由于公司新能源汽车电机驱动系统的销售费用同比下降 27.24%所致，公司钕铁硼永磁材料、组件、新能源汽车电机驱动系统的销售费用增长情况具体如下：

金额单位：人民币万元

项目	单位	销售量			销售费用		
		2017 年	2018 年	同比增减	2017 年	2018 年	同比增减
钕铁硼永磁材料	吨	2,750.00	3,800.00	38.18%	1,670.94	2,752.48	64.73%
钕铁硼永磁材料组件	件	445,716.00	775,080.00	73.90%			
新能源汽车电机驱动系统	台	68,652.00	126,179.00	83.80%	3,909.53	2,844.65	-27.24%
合计					5,580.47	5,597.13	0.30%

（一）钕铁硼永磁材料及组件

2017/2018 年度钕铁硼永磁材料及组件销售费用对比表

金额单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年	增长率%
工资及工资性费用	422.66	776.09	83.62%
运输费	611.15	1,176.85	92.56%
业务费	171.58	195.97	14.21%
差旅费	137.03	221.37	61.55%

其他费用	328.52	382.20	16.34%
合计	1,670.94	2,752.48	64.73%

2018 年度，钕铁硼永磁材料及组件销售费用同比增长 64.73%，主要是受运输费、工资及工资性费用大幅增加的影响，具体原因如下：

(1) 运输费的增加主要是货物运输费增加所致，2018 年度公司国外客户以 DDP/DAP 贸易条件（送货上门）交付量增加，此种贸易条件要求公司承担进口国的进口关税、进口国的国内运费、清关费等。

(2) 为鼓励销售人员提升业绩，公司销售人员的薪酬政策围绕业绩制定，薪酬构成为“底薪+提成”。2018 年度，随着公司销售规模的扩大及海外子公司的设立，公司销售人员数量同比增加 21.74%，销售人员薪酬同比增长 45.96%，导致公司工资及工资性费用大幅增加。

综上，公司 2018 年度钕铁硼永磁材料及组件产品销售费用增长率符合公司的实际情况。

(二) 新能源汽车电机驱动系统

2017/2018 年度新能源汽车电机驱动系统销售费用对比表

金额单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年	增长率%
工资及工资性费用	1,338.20	1,442.05	7.76%
运输费	425.10	536.25	26.15%
售后费用	922.34	551.04	-40.26%
业务费	313.26	133.36	-57.43%
差旅费	73.71	68.87	-6.57%
业务宣传费	721.81	20.91	-97.10%
其他费用	115.11	92.17	-19.93%
合计	3,909.53	2,844.65	-27.24%

2018 年度，新能源汽车电机驱动系统销售费用同比下降 27.24%，主要原因如下：

(1) 2018 年度，公司根据产品结构的变化取消了之前部分产品的代理销售

模式，大大地削减了相关的代理费用，代理费的减少导致业务宣传费下降 97.10%。

(2) 2018 年度，随着公司产品结构的改变，公司优化了客户管理，导致业务费同比下降 57.43%。

(3) 公司通过加强管理大大提高了产品技术和质量，产品稳定性明显提升，导致公司售后费用同比下降 40.26%。

2018 年度公司新能源汽车电机驱动系统销售量大幅度增加，产品销售费用却没有明显增长符合公司的实际情况。

年审会计师意见：

经核查，我们认为公司销售费用与产品销量增速不匹配的原因符合企业实际情况，具备合理性。

3. 2014 年，你公司完成收购上海大郡动力控制技术有限公司（以下简称“上海大郡”），形成商誉 26,884.27 万元，形成无形资产 6,705.70 万元。2017 年你对商誉计提 10,194.51 万元减值准备；2018 年你对商誉计提 14,866.80 万元减值准备，并对无形资产计提 1,675.13 万元减值准备。请你公司：（1）补充说明确认 2017 年度以及 2018 年度资产减值的方法、具体计算过程，关键参数与重要假设等，说明关键参数设置的合理性，以及商誉减值计提是否充分。（2）说明 2017 年未对无形资产计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。

回复——

(一) 2017 年、2018 年商誉减值准备的计提

1. 商誉的形成

公司 2015 年 4 月收购上海大郡动力控制技术有限公司（以下简称“上海大郡”），形成商誉 268,842,717.77 元。

2. 资产组的确认

(1) 公司 2017 年商誉减值测试时，确定商誉所在的资产组为上海大郡。

(2) 2018 年 7 月，公司与上海大郡共同投资设立的上海郡正新能源动力

系统有限公司（以下简称“郡正新能源”）正式投产。投产后，郡正新能源年产能 12 万台套（单班），为上海大郡提供新能源汽车电机驱动系统产品加工服务。2018 年 11 月，上海大郡在上海市漕河泾开发区浦江高科技园投资建设研发中心，建成后，公司新能源汽车电机驱动系统业务将形成上海大郡以研发为主、郡正新能源以生产加工为主的产业布局。

公司购买日及以前年度商誉减值测试时，确定商誉所在的资产组为上海大郡。由于 2018 年郡正新能源正式投产后，与上海大郡共同构成公司新能源汽车电机驱动系统业务的经营组成部分且郡正新能源不能独立产生现金流量，故公司确定上海大郡与郡正新能源形成新的商誉所在资产组，与公司购买日及以前年度商誉减值测试时确定的资产组不一致。

3. 商誉减值的确认方法

公司对商誉减值测试系根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的有关规定及公司的会计政策进行。在商誉减值过程中，采用收益法估值，确定该资产组合的可收回金额，将其与包括商誉在内的资产组的账面价值进行比较。若可回收金额大于账面价值，则商誉未发生减值，不需计提商誉减值准备；若可回收金额小于账面价值，则将差额确定为当期应计提的商誉减值准备。

4. 商誉减值测试过程、参数及重要假设等

资产组的可收回金额按照资产组预计未来现金流量的现值确定。在确定未来现金流量的现值时，公司利用了专业评估机构对资产组可回收价值的评估结果，可收回价值计算的关键参数如下：

项目	预测期	预测期增长率 (%)	稳定期增长率 (%)	毛利率 (%)	折现率 (%)
2017 年商誉减值测试预测	2018 年至 2022 年	-10.82-86.88	0	16.61-17.94	12.08
2018 年商誉减值测试预测	2019 年至 2023 年	-20.72-45.84	0	6.51- 23.23	14.10

(1) 2017 年、2018 年商誉减值测试预测期均为 5 年，根据对资产组调整后的历史经营业绩及公司管理层批准的未来经营规划、市场分析预测为基础，预计

预测期的净现金流量, 5年后进入稳定期。

(2) 营业收入的预测

金额单位：人民币万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
2017 年商誉减值测试预测	80,450.16	144,087.21	136,882.85	122,069.40	118,407.32	118,407.32
2018 年商誉减值测试预测	⑩ 55,339.76	43,872.61	63,984.14	91,422.34	123,862.10	143,845.04

⑩：2018 年商誉减值测试预测中 2018 年收入 55,339.76 万元为新能源汽车电机驱动系统业务资产组实际完成收入。

虽然 2017 年受国家新能源汽车“补贴退坡”和“推荐目录重申”双重政策叠加效应的影响, 新能源汽车电机驱动系统业务的营业收入较 2016 年大幅下降。但由于受“双积分”政策刺激, 2017 年下半年新能源汽车产销数据开始加速上升, 公司新能源汽车电机驱动系统产品销量较上半年大幅增长。在 2017 年商誉减值测试过程中, 公司认为上半年新能源汽车行业波动及调整为短期影响, 其不利因素正随着行业的快速发展逐步消除。故预测 2018 年及以后新能源汽车电机驱动系统业务仍将呈现较大幅度的快速增长, 而受制于公司新能源汽车电机驱动系统业务产能因素的影响, 预计在 2020 年后随着相关产品的价格趋于稳定, 营业收入将呈现缓慢回落态势。

2018 年度由于宏观经济去杠杆, 新能源汽车市场竞争加剧及补贴政策因素的叠加影响, 公司新能源汽车电机驱动系统业务的营业收入不及预期, 仅完成了预测值的 68.79%, 故在 2018 年商誉减值测试过程中, 公司预计以上不利因素短期内难以得到改善, 但新能源汽车作为国家战略新兴产业, 未来仍具有广阔市场空间, 其市场容量有望在不利因素逐步消除后进入恢复增长态势。

2018 年公司在新能源汽车电机驱动系统业务领域主动改变产品结构, 扩大乘用车市场的市场占有率。根据公司对未来市场的细分预计、资产组目前战略及

研发规划，资产组产品架构在预测期将会以乘用车为主，但在乘用车市场将在目前以 A00、A0 级乘用车产品为主基础上，加大对 A、A+及 B 级车产品的研发与投入，并在商用车市场上加大对商用物流车、专用车的投入。公司预计虽在预测期初期，受国家相关产业政策和市场因素的影响，资产组相关产品销量及收入虽仍有可能出现一定程度的下滑，但伴随国家新能源汽车产业规划目标的落实及市场环境的逐步改善，公司新能源汽车电机驱动系统业务将逐步体现产品结构优势，并在 5 年后的稳定期，形成以 A、A+及 B 级乘用车产品为主的产品结构。

(3) 毛利率的预测

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
2017 年商誉减值测试预测	16.61%	17.94%	17.62%	17.25%	17.25%	17.25%
2018 年商誉减值测试预测	⑩ 9.16%	6.51%	9.90%	17.24%	21.21%	23.23%

⑩：2018 年商誉减值测试预测中 2018 年毛利率 9.16%为新能源汽车电机驱动系统业务资产组实际完成毛利率。

公司 2015-2017 年度新能源汽车电机驱动系统业务产品结构以商用车为主、乘用车为辅，基于公司对未来新能源汽车市场的战略预判，公司逐渐加大在乘用车领域产品的技术研发，以谋求主动改变产品结构，扩大乘用车市场的占有率。在 2017 年商誉减值测试预测时，对资产组未来的收入预测时，仍是以 2015-2017 年度的产品结构为基础实现逐步转型，故预测时预测期毛利率相对稳定。

2018 年新能源乘用车几乎贡献了新能源汽车市场的全部增长量，而受宏观经济波动较大的新能源商用车的产销增速出现停滞。基于新能源汽车市场在 2018 年出现的结构性分化，公司加速并基本实现了新能源汽车电机驱动系统业务的产品结构转型。公司新能源汽车电机驱动系统业务 2015-2018 年主要产品分类结构如下：

营业收入主要构成	2015 年	2016 年	2017 年度	2018 年度

商用车占比	69.71%	65.07%	61.16%	24.90%
乘用车占比	30.26%	34.50%	38.68%	74.95%

在 2018 年商誉减值测试预测时，公司预计随着郡正新能源顺利投产，资产组的生产能力将得以趋稳，产能利用将有效增加，上下游产品议价和成本传导体系将进一步优化，加之公司在产品结构调整等方面的落实，以及资产组产品主要配件 IGBT 元件供给端需求矛盾的改善，资产组的毛利率水平，虽在下游整车企业的成本压力倒逼下，导致预测期初期将在现有水平上惯性回落，但之后随着市场环境的改善和成本优化，将逐渐稳步回升。

(4) 折现率的确定

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。在综合考虑无风险收益率、股权市场超额风险收益率、规模风险报酬、个别风险报酬后确定。

2017年商誉减值测试时确定税后折现率为12.08%，折算税前折现率为14.21%；2018年商誉减值测试时确定的税前加权平均资本成本(税前WACC)为14.10%。

5. 商誉减值测试计算过程及结果

金额单位：人民币万元

项目	2017年	2018年
商誉账面余额	26,884.27	26,884.27
商誉减值准备余额	0.00	10,194.51
商誉的账面价值	26,884.27	16,689.76
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	2,648.92	305.92
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	29,533.19	16,995.68
资产组有形资产的账面价值	19,704.79	16,742.67
包含整体商誉的资产组的账面价值	49,237.98	33,738.35
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	38,039.00	18,599.04
商誉减值损失	11,198.98	15,139.31

归属母公司股东商誉减值准备	10,194.51	14,866.81
---------------	-----------	-----------

(二) 无形资产—专利技术及软件著作权组合减值说明

1. 无形资产基本情况

无形资产—专利技术及软件著作权组合（以下简称“该无形资产”）为公司2015年并购上海大郡时取得，截止2018年12月31日，账面原值67,057,000.00元，摊余价值36,881,350.03元，本期计提减值准备16,751,350.03元。该无形资产应用于新能源汽车电机驱动系统业务中的新型永磁磁阻同步电机、电力电子技术及数字控制技术等领域的一系列专利权及软件著作权。

2. 无形资产减值的方法

根据企业会计准则及公司有关会计政策，按照无形资产可收回金额低于其账面价值的差额，计提无形资产减值准备。可收回金额按照资产的公允价值减去处置费用后的净额与其预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。由于在市场上无法直接取得该无形资产的销售价格或协议价格，也无法找到可比较的无形资产交易案例，因此，可收回金额按其预计未来现金流量的现值确定，即采用收益法确定无形资产的可收回价值。

3. 无形资产可收回价值的计算过程

(1) 确定各类无形资产的尚可使用（剩余）经济寿命期，预测在经济寿命期内各类无形资产对应的产品销售收入；

(2) 分析确定各类无形资产对现金流的分成率（贡献率），确定各类无形资产对现金流的贡献；

(3) 采用适当折现率将各类无形资产的现金流贡献折成现值；

(4) 将经济寿命期内无形资产的现金流贡献现值相加，确定该类无形资产的可收回价值。

4. 无形资产减值测试关键参数及合理性

项目	剩余经济寿命期(年)	技术提成率(%)	折现率(%)
----	------------	----------	--------

专利技术	2	2.92	16.7
软件著作权	6	1.59	16.7

（1）经济寿命期

该无形资产主要包括应用于新能源汽车驱动电机及其驱动控制系统生产的专利技术和包括控制系统集成程序及电机控制和优化的基础算法的软件著作权。其中：

① 专利技术。新能源汽车领域相关专利技术更新升级较快，随着新技术的不断研发，上海大郡新取得的专利技术也在不断增加。同时由于公司新能源汽车电机驱动系统业务在 2018 年基本实现了产品结构转型，从以前年度以商用车为主转变为以乘用车为主，该等专利技术的相关产品收入占全部产品收入的比重大幅下降，通过测算该专利技术的剩余经济寿命为 2 年。

② 软件著作权。公司控制系统集成程序及电机控制和优化的基础算法的软件著作权，系公司新能源汽车电机驱动系统业务核心技术，其法定保护期限为 50 年，系保密性强的核心知识产权，且该等软件著作权能够广泛应用于各种新能源汽车车型，几乎不受公司产品结构转型的影响，其剩余经济寿命在测算的基础上参照剩余摊销年限确定为 6 年。

（2）技术提成率

采用收入提成的途径确定。通过分析公开市场可比公司以往若干年度的主营业务息税前现金流，乘以无形资产在企业资本结构中的比例，再除以相应年份的主营业务收入，确定可比公司的无形资产提成率，取其平均值作为行业的无形资产提成率，再通过比较公司产品的毛利率与可比公司平均毛利率的差异，最终确定相关无形资产提成率。

（3）折现率

通过计算可比公司加权资金成本（WACC）得出投资企业全部资产的期望回报率，然后再确定流动资产、固定资产的折现率，根据可比公司的各类资产的比例，

计算该无形资产的折现率为 16.7%。

5. 无形资产减值结果

项目	金额
无形资产原值	67,057,000.00
无形资产累计摊销	30,175,649.97
无形资产账面净值	36,881,350.03
无形资产可收回金额	20,130,000.00
其中：专利技术	2,370,000.00
软件著作权	17,760,000.00
无形资产减值准备	16,751,350.03
无形资产净值	20,130,000.00

(三) 2017 年末对无形资产计提减值准备的原因及合理性分析

虽然 2017 年受国家新能源汽车政策因素影响，公司新能源汽车电机驱动系统业务的营业收入较 2016 年大幅下降，但 2017 年下半年新能源汽车产销数据开始加速上升，公司新能源汽车电机驱动系统产品销量较上半年亦出现大幅增长。公司认为上半年新能源汽车行业波动及调整为短期影响，其不利因素正随着行业的快速发展逐步消除。且公司 2017 年度新能源汽车电机驱动系统业务产品结构仍以商用车为主、乘用车为辅，与该无形资产相关的产品收入在全部产品收入中仍占有较大幅度的比重，2017 年进行资产减值测试时，经初步测算并结合公司对行业未来发展的预期，判断该无形资产并未出现减值迹象，故公司 2017 年末对无形资产计提减值准备是合理的。

年审会计师意见：

我们认为，公司 2017 年度、2018 年度商誉、无形资产减值测试的方法符合企业会计准则的有关规定，其关键参数设置合理，减值准备计提充分。公司 2017 年度无形资产并未出现减值迹象，公司未对无形资产计提减值准备是合理的。

4. 报告期末，你公司库存商品账面余额 26,516.01 万元，期间计提存货跌价准备 1,136.74 万元。2017 年你对原材料计提存货跌价准备 576.46 万元、对库存商品计提存货跌价准备 2126.00 万元；2018 年原材料存货跌价准备转回或

转销 248.57 万元，其他因素减少存货跌价准备 284.85 万元，库存商品存货跌价准备转回或转销 222.05 万元，其他因素减少存货跌价准备 2,237.78 万元。请你公司：（1）按库龄结构补充披露库存商品的期初余额、期末余额、各库龄跌价准备的计提情况及其变化情况。（2）结合市场供求变化等情况，列示相关存货构成，并说明本期转回或转销、其他因素减少存货跌价准备的原因及合理性、是否存在调节利润的情况。（3）2015 年以来，新能源汽车电机驱动系统产品毛利率持续下滑，请详细说明 2015-2018 年新能源汽车电机驱动系统存货减值测试过程及减值计提情况，说明减值计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复——

（一）库存商品按库龄列示如下：

金额单位：人民币万元

库龄	期初			期末		
	库存商品余额	计提跌价金额	跌价准备占比	库存商品余额	计提跌价金额	跌价准备占比
1 年以内	16,189.73	1,484.83	69.84%	24,644.95	738.68	64.98%
1-2 年	1,211.10	315.43	14.84%	966.83	153.90	13.54%
2-3 年	358.02	177.49	8.35%	692.29	155.58	13.69%
3 年以上	203.76	148.25	6.97%	211.94	88.57	7.79%
合计	17,962.61	2,126.00	100.00%	26,516.01	1,136.74	100.00%

其中：钕铁硼永磁材料及组件

金额单位：人民币万元

库龄	期初			期末		
	库存商品余额	计提跌价金额	跌价准备占比	库存商品余额	计提跌价金额	跌价准备占比
1 年以内	6,461.21	156.54	35.66%	13,792.18	268.03	65.85%
1-2 年	515.70	65.03	14.81%	537.70	54.61	13.42%
2-3 年	249.40	126.27	28.76%	96.49	39.35	9.67%
3 年以上	141.23	91.13	20.76%	82.79	45.06	11.07%
合计	7,367.54	438.97	100.00%	14,509.16	407.05	100.00%

新能源汽车电机驱动系统

金额单位：人民币万元

库龄	期初	期末
----	----	----

	库存商品 余额	计提跌价金额	跌价准备占比	库存商品 余额	计提跌价金额	跌价准备占比
1年以内	9,728.52	1,328.29	78.69%	10,852.77	470.66	64.30%
1-2年	695.4	250.4	14.87%	429.13	99.29	13.68%
2-3年	108.62	51.22	3.04%	595.8	116.23	16.02%
3年以上	62.53	57.12	3.39%	129.15	43.51	6.00%
合计	10,595.07	1,687.03	100.00%	12,006.85	729.69	100.00%

(二) 本期转回或转销、其他因素减少存货跌价准备的情况

1. 市场供求变化情况

(1) 钕铁硼永磁材料及组件

该行业属于稀土功能材料行业中的稀土磁性材料行业，其上游行业主要为稀土开采、冶炼和分离，其下游应用领域包括能源、交通、机械、医疗、IT、家电等，高性能钕铁硼永磁材料为目前性能最高、应用范围最广、发展速度最快的工业化生产中综合性能最优的磁性材料，发展前景广阔。公司产品供求关系与国家宏观政策、经济周期及上下游行业的景气度等因素密切相关。

公司上游稀土行业 2018 年上半年，除春节后开工需求旺盛，采购意愿明显提振之外，其余月份采购商观望情绪浓厚，稀土市场交易量较小。2018 年下半年，由于稀土整顿专项督查工作的推进，行业规范性进一步提升，受缅甸稀土进口受阻的影响，稀土供给趋紧，稀土价格有所提振。

公司下游市场主要包括汽车 EPS、新能源汽车、节能环保空调、风力发电、节能电梯、自动化和消费电子等。据工信部数据统计，2018 年，新能源汽车、节能家电、电动工具、工业机器人等行业为稀土永磁材料行业发展提供了重要支撑，行业发展质量不断提升，产品产量平稳增长。

(2) 新能源汽车电机驱动系统

新能源汽车产业是我国重点培育和发展的战略性新兴产业。

2018 年我国传统汽车销量出现了自 1990 年以来首次负增长。对比传统汽车行业的寒冬，新能源汽车行业却逆市上行，产销继续创出新高。2018 年我国新

能源汽车产销量分别完成了 127 万辆和 125.6 万辆，同比分别增长了 59.9%和 61.7%。其中纯电动汽车产销分别完成 98.6 万辆和 98.4 万辆，同比分别增长 47.9%和 50.8%。插电式混合动力汽车产销分别完成 28.3 万辆和 27.1 万辆，同比分别增长 122%和 118%。

2018 年 4 月 1 日《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》正式实施，并自 2019 年度起正式核算考核。根据国家《十三五国家汽车总规划》、《节能与新能源汽车技术路线》中规划所述：2020 年新能源汽车产销量预计 200 万/年，占国内汽车总产量 7%；2025 年新能源汽车产销量预计 500 万/年，占国内汽车总产量 15%；2030 年新能源汽车产销量预计 1400 万/年，占国内汽车总产量 40%。

新能源汽车电机驱动系统作为新能源汽车的主要执行结构，是新能源汽车三大核心系统之一，具有较高的技术难度及制造门槛。上海大郡专注于系列化新能源汽车电机驱动系统的研发、生产和销售，是我国新能源汽车电机驱动系统领域起步较早、系统设计和集成能力较为突出、自主创新能力较强的企业。凭借多年来在新能源汽车电机驱动领域的研发积淀，上海大郡先后推出了拥有自主核心技术、适应市场需求的系列化电机驱动系统产品，有着良好的市场前景。

2. 存货构成及存货跌价准备情况如下

(1) 存货分类

金额单位：人民币万元

项目	期末余额			存货跌价准备计提比例%
	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	17,632.03	50.52	17,581.51	0.29%
在产品	1,104.96		1,104.96	
库存商品	26,516.01	1,136.74	25,379.27	4.29%
低值易耗品	5.24		5.24	
自制半成品	12,081.64	6.28	12,075.35	0.05%
委托加工物资	3,093.62		3,093.62	
合计	60,433.50	1,193.54	59,239.95	1.97%

(2) 存货跌价准备

金额单位：人民币万元

存货种类	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额
		计提	转回或转销、其他因素	
原材料	576.46	7.48	533.42	50.52
库存商品	2,126.00	1,470.56	2,459.83	1,136.74
自制半成品		157.18	150.89	6.28
合计	2,702.46	1,635.22	3,144.14	1,193.54

3. 转回或转销、其他因素减少存货跌价准备的原因

公司披露的对存货跌价准备的转回或转销金额系根据《企业会计准则第1号-存货》的规定：对于已售存货，在其成本结转为当期损益时，相应的存货跌价准备予以结转；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。本期转回或转销、其他因素减少存货跌价准备情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	钕铁硼永磁材料及组件	新能源汽车电机驱动系统	合计
原材料	24.32	509.10	533.42
库存商品	805.98	1,653.85	2459.83
自制半成品	150.89		150.89
合计	981.19	2,162.95	3,144.14

(1) 本期减少存货跌价准备的主要原因是：

①钕铁硼永磁材料及组件

由于钕铁硼永磁材料及组件多为定制化产品，后续因客户对产品性能、尺寸等作了变更，导致相关产品无法实现销售，报告期对该部分存货进行报废处理，涉及金额 757.82 万元。

2017 年期末在对存货进行减值测试时发现，部分产品的成本高于可变现净值，相应计提存货跌价准备。2018 年度该部分存货实现了销售，在结转主营业

务成本时将其对应的存货跌价准备予以结转，涉及金额 222.05 万元。

②新能源汽车电机驱动系统

新能源汽车行业的产品迭代、技术升级换代速度较快。2017 年末通过减值测试发现：部分研发备用存货因产品更新换代；部分原材料已不适应新产品的需要；部分存货已不符合市场需求，面临淘汰，存货成本低于可变现净值。公司依据企业会计准则规定相应地计提了存货跌价准备。2018 年度对这部分淘汰的存货进行了处置，同时在结转其成本时将相应的存货跌价准备予以结转，涉及金额 670.56 万元。

2017 年，在产品售价迅速下降的过程中，产品生产成本下降相对滞后且下降幅度较小，部分成品的生产成本甚至出现上涨。2017 年期末减值测试发现部分待售存货的成本高于可变现净值，相应计提存货跌价准备。2018 年度该部分存货实现销售，在结转其成本时将其对应的存货跌价准备予以结转，涉及金额 1,241.64 万元。

综上所述，我公司严格执行企业会计准则规定，遵守既定会计政策，不存在调节利润的情况。

（三）2015-2018 年新能源汽车电机驱动系统存货减值测试过程及减值计提情况

1. 存货跌价准备计提的会计政策及测试过程

公司根据企业会计准则，结合产品结构特点，制定了《库存商品存货跌价准备提取方法的规定》，对“期末存货的计量方法，存货减值迹象的判断，可变现净值的确定及存货跌价准备的提取方法”等内容做出详细的规定。

（1）主要测试方法：

①可变现净值=估计售价-估计的销售费用-估计的相关税费。

②估计售价：

有销售合同且持有数量在合同范围内的存货，其估计售价为合同价格；

没有合同约定或持有数量多于合同约定数量的存货，其估计售价按以下原则确定：

I. 接近期同类货物的销售价格确定；

II. 如无法取得销售价格，由公司市场部按照正常报价标准计算确定。

③对于后期实现销售的可能性较小且无法准确计算其可变现净值，依据账龄及存货成本按比例计提存货跌价准备，计入当期损益。

账龄	计提比例
1年以内	20%
1-2年	50%
2-3年	70%
3年以上	100%

④估计销售费用=库存商品成本×费用率，费用率以报告期内销售费用占报告期主营业务收入的比例确定。

⑤估计相关税费=库存商品成本×税率，税率以报告期内营业税金及附加占报告期主营业务收入的比例确定。

(2) 测试过程

- ①各业务部门按程序完成存货可变现净值的测算；
- ②组织存货全面盘点，关注存货是否存在减值迹象；
- ③根据测算的各类可变现净值编制存货跌价准备测算表；
- ④按会计政策的要求计算跌价准备金额；
- ⑤执行内部审批流程后计提跌价准备。

(3) 2015-2018年新能源汽车电机驱动系统存货跌价准备计提情况

金额单位：人民币万元

估计售价类型	2015年	2016年	2017年	2018年
一、库存商品				

估计售价类型	2015年	2016年	2017年	2018年
销售合同价格	198.18	161.88	420.97	226.64
近三个月的销售价格	4.40		3.90	20.79
组成销售价格	79.36	162.59	68.43	65.59
专项计提	381.01	422.89	1,193.73	416.67
小计	662.95	747.36	1,687.03	729.69
二、原材料				
长期未使用材料单项计提	11.43	0.90	540.08	30.99
小计	11.43	0.90	540.08	30.99
三、半成品				
销售合同价格				6.28
小计				6.28
合计	674.38	748.26	2,227.11	766.96

综上，公司存货跌价准备计提的会计政策符合企业会计准则的有关规定及公司实际情况，2015-2018年新能源汽车电机驱动系统存货跌价准备计提充分合理。

年审会计师意见：

经核对公司按库龄结构补充披露的库存商品信息与我们在2018年度财务报表审计中所获得的信息一致。公司存货本期转回或转销、其他因素减少存货跌价准备的原因合理，其会计核算符合企业会计准则的要求，不存在调节利润的情况。2015-2018年新能源汽车电机驱动系统存货减值测试过程符合企业会计准则和公司有关会计政策的规定，减值准备计提充分。

5. 2018年末，你公司应收票据及应收账款余额为100,619.88万元，占公司营业收入的比例为59.89%。2015年至2017年，公司期末应收票据及应收账款占同期营业收入比重分别为51.73%、62.05%、73.94%，占比逐年提升。2015年末至2018年末，你应收票据余额分别为23,887.50万元，32,393.06万元，33,073.38万元，39,141.83万元，呈上升趋势。2018年末，你公司应收账款账面余额68,367.28万元，本期你公司计提坏账准备金额1,117.10万元。请你公司：

(1) 说明2015年末至2017年末应收票据及应收账款占同期营业收入逐年提升而2018年占比大幅下降的原因及合理性。(2) 结合最近三年公司应收票据期末余额变动情况，说明票据相关业务性质及模式。(3) 结合应收账款信用政策、

应收账款账龄分布情况、单项金额重大的应收账款涉及的客户信用情况等因素，详细说明你公司计提应收账款坏账准备的充分性和合理性。（4）补充披露上述应收账款的主要交易对方及账龄情况，并核实交易对方是否与公司存在关联关系。请年审会计师发表明确意见。

回复——

（一）2015 年至 2018 年末应收票据及应收账款与同期营业收入占比情况

金额单位：人民币万元

项目	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末
应收票据及应收账款	70,652.45	98,511.39	88,164.58	100,619.88
其中：应收票据	23,887.50	32,393.06	33,073.38	39,141.83
应收账款	46,764.94	66,118.33	55,091.20	61,478.05
营业收入	136,583.71	158,761.20	119,238.85	167,995.54
占比	51.73%	62.05%	73.94%	59.89%

其中：钕铁硼永磁材料及组件

金额单位：人民币万元

项目	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末
应收票据及应收账款	39,088.72	52,184.93	48,378.16	59,109.56
其中：应收票据	20,665.50	21,880.08	23,483.78	27,996.51
应收账款	18,423.22	30,304.85	24,894.37	31,113.04
营业收入	93,449.81	87,339.61	76,189.43	112,655.79
占比	41.83%	59.75%	63.50%	52.47%

新能源汽车电机驱动系统

金额单位：人民币万元

项目	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末
应收票据及应收账款	31,563.73	46,326.45	39,786.42	41,510.33
其中：应收票据	3,222.00	10,512.98	9,589.60	11,145.32
应收账款	28,341.73	35,813.48	30,196.83	30,365.01
营业收入	43,133.90	71,421.59	43,049.42	55,339.76
占比	73.18%	64.86%	92.42%	75.01%

2015 年末至 2017 年末应收票据及应收账款余额占同期营业收入的比重逐年

提升而 2018 年占比大幅下降, 主要原因是:

1. 在钕铁硼永磁材料及组件业务方面, 应收票据及应收账款余额占同期营业收入的比重下降的主要原因是: 2018 年下半年销售占比较 2017 年同期下降 9.05%, 详见下表:

金额单位: 人民币万元

项目	2017 年	2018 年
营业收入	76,189.43	112,655.79
其中: 上半年	28,601.36	52,482.41
下半年	47,588.07	60,173.37
下半年销售占比	62.46%	53.41%

2. 在新能源汽车电机驱动系统业务方面, 产品的结构性调整影响了回款进度。2017 年以前, 公司以商用车产品为主, 2018 年乘用车产品销售占比快速上升, 从 2017 年 38.68% 的占比上升至 74.95%, 已远超商用车产品的销售占比。乘用车产品货款结算周期较商用车产品短, 加速公司货款回收, 应收账款余额降低, 占比下降。

综上, 公司 2015 年末至 2017 年末应收票据及应收账款余额占同期营业收入逐年提升而 2018 年占比大幅下降符合公司主营业务所处行业特点及 2015-2018 年市场状况, 具备合理性。

(二) 近三年公司应收票据期末余额变动情况及票据相关业务性质及模式说明

1. 最近三年公司应收票据期末余额变动情况

金额单位: 人民币万元

项目	2016 年末	2017 年末	2018 年末
应收票据	32,393.06	33,073.38	39,141.83

如上表所示, 公司近三年应收票据余额逐年小幅递增, 增加的主要原因是:

(1) 受市场经济下行压力加大的影响, 客户以商业汇票作为支付手段的比

例加大，导致应收票据期末余额逐年增长。

(2) 2018 年公司营业收入大幅提高，增幅 40.89% 导致应收票据期末余额增加。

2. 票据相关业务性质及模式

截止 2018 年末，应收票据构成如下：

金额单位：人民币万元

项目	2018 年末	其中：截止 2019 年 3 月 31 日	
		到期金额	回款金额
银行承兑汇票	37,834.38	17,769.71	17,769.71
商业承兑汇票	1,307.45	670.76	670.76
合计	39,141.83	18,440.47	18,440.47

综上，公司应收票据主要以银行承兑汇票为主，票据兑付期限多为 6 个月，均为产品销售回笼资金，应收票据到期贷款全部足额收回，不存在延期兑付问题。

(三) 应收账款坏账准备的充分性和合理性的说明

1. 公司应收账款信用政策如下：

我公司给予客户信用期一般为 30—90 天不等，另含部分账期较长的质保金条款，信用政策近三年没有重大变化。

2. 公司应收账款账龄分布情况如下：

公司应收账款期末余额为 68,367.28 万元，其中：

(1) 期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款 3,401.47 万元。该贷款对应债务人已经宣告破产，账龄为 2-3 年及 3 年以上，合计金额 3,401.47 万元，公司在 2017 年对其 100% 计提坏账准备。

(2) 期末单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款 286.45 万元。该笔贷款账龄 3 年以上，时间较长，根据风险评估，预计全部不可收回，公司在 2016 年对其 100% 计提坏账准备。

(3) 除上述两部分，剩余应收账款余额及账龄情况如下：

金额单位：人民币万元

账龄	应收账款期末余额	占比
1年以内	54,183.82	83.77%
1-2年	6,790.42	10.50%
2-3年	2,463.85	3.81%
3年以上	1,241.28	1.92%
合计	64,679.37	100.00%

3. 单项金额重大的应收账款

母公司主要客户为汽车 EPS、新能源汽车、节能环保空调、风力发电等领域龙头企业，上海大郡主要客户为北汽、广汽、吉利、金龙、凯博易控等国内主要汽车生产企业，客户资信情况较好，应收账款发生大额坏账损失的可能性较低。

除前述两项单项计提坏账的应收账款外，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重为 83.77%，坏账风险小。

综上所述，我公司根据应收账款坏账政策充分、合理的计提坏账准备。

（四）公司前五大客户应收账款余额、坏账准备金额、账龄及关联关系。

金额单位：人民币万元

单位名称	金额	坏账准备	账龄	与本公司关系
客户 A	9,840.60	98.41	1年以内	非关联方
客户 B	4,179.42	266.22	1年以内，1-2年	非关联方
客户 C	3,663.94	36.64	1年以内	非关联方
⊕客户 D	3,401.47	3,401.47	2-3年，3年以上	非关联方
客户 E	2,728.46	27.28	1年以内	非关联方

⊕该客户已进入破产清算程序，全额计提坏账准备。

公司与应收账款主要交易对方不存在关联关系。

年审会计师意见：

经核查，公司 2015 年末至 2017 年末应收票据及应收账款余额占同期营业收入的比重逐年提升而 2018 年占比大幅下降符合公司主营业务所处行业特点及

2015-2018 年市场状况，具备合理性。公司应收账款坏账准备会计政策符合企业会计准则的规定，坏账准备计提充分合理。我们核查了公司前五大客户及其与公司的股权关系，我们认为公司与上述交易对方不存在关联关系。

6. 2018 年末你公司应付票据及应付账款余额 90,416.25 万元，同比增长 49.68%。其中银行承兑汇票期末余额 59,392.33 万元，同比增长 145.93%。请公司：（1）说明银行承兑汇票大幅增长的原因及合理性。（2）补充披露应付票据对应的交易事项、交易对象、是否存在关联关系。（3）结合公司业务模式和经营情况，说明应付票据、应付账款科目本期发生额是否与公司业务金额匹配，是否存在与业务无关的资金往来，资金收取及支付的对象与业务合同签订对象是否一致。请年审会计师发表明确意见。

回复——

（一）银行承兑汇票大幅增长的原因及合理性

金额单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年	增幅
银行承兑汇票年末余额	24,150.58	59,392.33	145.93%
营业成本发生额	93,480.12	138,352.77	48.00%
占比	25.83%	42.93%	

1. 银行承兑汇票大幅增长的原因：

（1）2018 年，公司营业收入同比增长 40.89%，营业成本相应增长 48.00%。营业成本增加，导致以银行承兑汇票方式支付货款规模增加。

（2）在对外支付的方式上，公司为降低财务成本，不断优化结算模式，针对公司采购大额支付，更多采取银行承兑汇票的结算方式。特别是新能源汽车行业上、下游的货款结算主要以银行承兑汇票为主，公司对外支出也提高了银行承兑汇票的比例。

（二）本期票据结算前五大供应商的票据支付交易额、交易事项及关联关系。

公司应付票据对应的交易事项为采购材料及采购设备相关业务内容，下表列示截至 2018 年 12 月 31 日公司应付票据主要交易对手的相关信息。主要交易对

手的交易事项均为购买材料产生的应付票据。

金额单位：人民币万元

序号	交易对象	应付票据金额	交易事项	与本公司关系
1	供应商 A	20,431.50	购买材料	非关联方
2	供应商 B	11,976.50	购买材料	非关联方
3	供应商 C	9,723.00	购买材料	非关联方
4	供应商 D	8,271.50	购买材料	非关联方
5	供应商 E	5,933.69	购买材料	非关联方
	合计	56,336.19		

我公司与应付票据所有交易对手均不存在关联关系。

(三) 公司应付票据、应付账款本期发生额与公司业务金额的匹配情况及不存在与业务无关的资金往来的说明

公司 2018 年度应付票据发生额 109,207.52 万元，应付账款发生额 173,827.77 万元。公司应付票据发生额为公司 在银行开立银行承兑汇票用以支付采购各供方的货款金额。

公司 2018 年度实现营业收入 167,995.54 万元，营业成本 138,352.77 万元，经公司核实，采购金额与公司实际业务金额相匹配。

公司不存在与业务无关的资金往来，资金收取及支付的对象与业务合同签订对象一致。

年审会计师意见：

我们核查了公司 2018 年应付票据、应付账款的发生额及期末结余情况，了解了公司业务模式及结算方式，分析了应付票据、应付账款与同期采购业务金额、结算方式的匹配情况。我们认为，公司应付票据支付结算的大幅增长符合公司实际经营和业务结算情况。我们核查了公司前五大供应商及其与公司的股权关系，我们认为公司与上述交易对方不存在关联关系。公司应付票据、应付账款本期发生额与同期采购业务金额、结算方式相匹配，未见与业务无关的资金往来，资金收取与支付的对象与业务合同签订的对象一致。

7. 你公司系环境保护部门公布的重点排污单位。请你公司补充说明：（1）报告期内你公司主要生产区域是否存在因环保要求限产、减产、停产等情形；（2）报告期内你公司是否存在因环保问题而受到监管部门行政处罚情形；（3）近三年安全生产及环保方面的费用支出及未来支出计划。

回复——

（一）报告期内公司主要生产区域是否存在因环保要求限产、减产、停产等情形说明

2018年11月27日—30日，公司响应烟台市重污染天气应急工作小组下达的《关于发布重污染天气黄色预警的函》，根据烟台市重污染天气应急预案要求和相关部门得统一部署，对公司热处理等部分工序限产50%，黄色预警信号解除后恢复正常生产。

（二）报告期内公司是否存在因环保问题而受到监管部门行政处罚情形说明
报告期内公司不存在因环保问题而受到监管部门行政处罚情形。

（三）近三年安全生产及环保方面的费用支出及未来支出计划

1. 近三年公司安全生产及环保方面的费用支出情况

金额单位：人民币万元

年份	2016	2017	2018	合计
安全生产费用支出	121.50	104.10	122.10	347.70
环保费用支出	172.50	218.20	274.40	665.10

2. 未来费用支出计划

公司2019年预计投入约737万元，用于环保及安全生产工作。其中，环保费用计划投入约477万元，安全生产费用计划投入约260万元。

环保费用支出主要包括环保设施运行费用、技术改造费用、日常管理费用及危废处置费用等；安全生产费用支出主要包括劳保用品、安全培训、安全生产检测等费用。

8. 2017年你公司主营业务分产品披露口径为钕铁硼永磁材料、新能源汽车电机驱动系统，2018年你公司调整分产品披露口径为钕铁硼永磁材料及组件、新能源汽车电机驱动系统。2018年新能源汽车电机驱动系统销售量、生产量、库存量披露口径从“套”调整为“台”。为便于投资者理解，请你公司：（1）说明进行上述调整的原因。（2）补充披露钕铁硼永磁材料组件的生产模式、销售模式、主要应用领域、近两年营业收入及毛利率情况。（3）补充说明新能源汽车电机驱动产品“套”与“台”之间的对应关系。

回复——

（一）进行上述调整的原因说明

公司主营业务分为“钕铁硼永磁材料”+“新能源汽车电机驱动系统”两个板块，2018年度公司主营业务收入统计口径没有发生变化。

1. 钕铁硼永磁材料及组件

钕铁硼永磁材料组件是磁体与其他零部件组成的结合体。应客户要求，公司除直接销售钕铁硼永磁材料外，还会销售钕铁硼永磁材料组件产品。

2017年公司钕铁硼永磁材料收入中也包括组件产品，但组件产品的销量较小，故公司未单独披露其产销数据。2018年公司组件产品销售额占钕铁硼永磁材料业务的比例提高到15.80%，组件产品的营业收入同比增长88.40%，大幅超过了公司钕铁硼永磁材料业务板块的整体营业收入增长率。鉴于钕铁硼永磁材料与组件之间的差异，为准确描述公司钕铁硼永磁材料业务最终产品的产销情况，2018年年度报告中将其称谓改为“钕铁硼永磁材料及组件”。

2. 新能源汽车电机驱动系统

公司“产销量及库存量”的计量单位从“套”调整为“台”的原因是为了与现行产品销售相适应。

公司专业生产新能源汽车用驱动电机和控制器，原来“套”的统计标准为一台电机搭配一台控制器的组合称为一套。随着销售市场的发展和客户需求的多样化，以往的“电机+控制器”的销售形式已逐步演变为“电机+控制器”、“电机+

电机+控制器”、“单独电机”、“单独控制器”等不同销售形式。原有的披露口径已与现行的产品销售形式不相适应。

鉴于上述原因，为使数据统计标准更为统一、直观和便于理解，公司在 2018 年年度报告中做出了上述调整。

(二)补充披露钕铁硼永磁材料组件的生产模式、销售模式、主要应用领域、近两年营业收入及毛利率情况

钕铁硼永磁材料组件的生产模式是公司负责生产钕铁硼永磁材料，再利用工装将其与其他零件装配在一起，然后包装、发货；采取定制生产、直销的销售模式；主要应用于电机产品领域。

钕铁硼永磁材料组件近两年营业收入及毛利率情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年
营业收入	9,445.68	17,795.62
营业成本	9,129.65	16,141.58
毛利率	3.35%	9.29%

(三)补充说明新能源汽车电机驱动产品“套”与“台”之间的对应关系

公司新能源汽车电机驱动系统主要包括电机和控制器两大产品。通常来讲，一台电机与一台控制器搭配的组合称为“一套”。“台”是指电机或控制器产品的数量统计单位。将原披露口径“套”拆分为“台”，能更加准确、直观地反映公司的产销情况。

特此公告。

烟台正海磁性材料股份有限公司

董事会

2019 年 4 月 23 日