

证券代码: 002108 证券简称: 沧州明珠 公告编号: 2020-023

沧州明珠塑料股份有限公司关于深圳证券交易所 2019 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。

沧州明珠塑料股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年06月26日收到深圳证券交易所中小板公司管理部(关于对沧州明珠塑料股份有限公司2019年年报问询函【中小板年报问询函【2020】第234号】),公司对此类问询进行了认真复核,现将相关问询回复公告如下:

1. 报告期内,你公司实现营业收入29.86亿元,同比下降0.88%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1.65亿元,同比下降4.24%;实现归属于上市公司股东的每股净收益为0.38元/股,同比下降1.47元/股,同比增长21.53%。多数经营类生产业务的现金流量增幅1.88亿元,同比增长12.83%。请说明以下事项:

(1)根据年报显示,你公司2019年度毛利率为16.70%,同比上升2.05%。请结合产品销售情况及成本价格走势等因素,说明你公司毛利率下降且与同行业公司变动幅度不一致的具体原因。

产品类别	项目	2019年	2018年	2017年
BOPA 薄膜产品	销量(吨)	33,533.61	34,554.44	33,396.63
	销量(元/吨)	19,156.20	27,799.67	27,690.22
	单位成本(元/吨)	15,941.29	21,221.98	18,426.39
隔膜类制品	主营业务成本(万元)	64,812.89	81,043.04	82,300.07
	主营业务成本(元/元)	53,305.47	65,477.46	61,544.63
	毛利率	16.70%	13.03%	13.35%

BOPA 薄膜产品 2019 年及上年同期的销量及售价对比表:								
产品名称	2019年		2018年		销量同比		售价同比	
	销量 (吨)	售价 (元/吨)	销量 (吨)	售价 (元/吨)	增减量 (吨)	增减 比例	增减量 (元/吨)	增减 比例

BOPA 薄膜产品在经历了 2016 年至 2017 年连续因该产品市场需求旺盛导致产品价格大幅上涨的历程后,虽然较快的产品价格带来毛利的大幅提升,但也制约了该产品下游客户的使用,因为该产品所带来的高成本“转嫁”至终端,致使一些客户降低了采购。同时该产品的收益也造成市场上大量生产,带来供给的急剧增加,使得市场竞争激烈。2018 年随着需求下降,“转嫁”产能逐步释放进入,国内市场趋于稳定,产品价格趋于平稳,2019 年,公司 BOPA 薄膜产品盈利能力仍保持相对稳定。

公司通过自主研发掌握 BOPA 同挤吹塑技术,在 BOPA 薄膜产品生产工艺技术水平和生产生产能力方面均较优势。BOPA 薄膜产品毛利率虽自 2016 年高点以来呈下降趋势,但经过近期价格调整,产品销量与价格趋于稳定,毛利率也趋于稳定。在经历 2017 年、2018 年较高的毛利率后,2019 年毛利率与同行业基本持一。隔膜类制品 2019 年毛利率为 17.00%,与公司 2019 年 16.70%的毛利率基本持平。

(2)报告期内,你公司锂离子隔膜产品毛利率为-51.80%。请结合经营环境、同行业公司情况、成本价格走势等因素说明产品毛利率为负且大幅下降的原因。

回复:

1. 同行业公司近三年毛利率情况

产品类别	公司名称	2017年度	2018年度	2019年度
锂离子隔膜产品	恩捷股份	51.80%	46.39%	41.73%
	璞泰来	47.76%	6.60%	-51.80%

2019 年及上年同期营业收入、成本及毛利率对比表:							
产品名称	2019 年			2018 年			毛利率 同比增幅
	主营业务收入(万 元)	主营业务成本(万 元)	毛利率	主营业务收入(万 元)	主营业务成本(万 元)	毛利率	
硬质乙炔油型							

膜产品	15,736.40	23,686.37	-91.6%	27,366.00	26,548.79	-3.00%	-46.15%
-----	-----------	-----------	--------	-----------	-----------	--------	---------

3、锂离子电池隔膜产品 2019 年分季度主要指标情况见下表:

产品名称	项 目	1季度	2季度	3季度	4季度	合计
------	-----	-----	-----	-----	-----	----

锂离子电池隔膜产品	销量 (吨)	288.01	271.58	287.29	294.37	1,161.26
	均价 (元 / 吨)	114,885.74	132,831.21	145,908.37	148,369.40	135,512.59
	吨成本 (元 / 吨)	177,996.71	182,547.68	165,114.53	206,143.29	205,712.55
	主营业务收入 (万元)	3,423.71	3,607.43	4,337.71	4,367.56	15,736.40

主营业务成本(万元)	5,304.48	4,957.63	4,900.69	8,717.57	23,988.37
毛利率	-64.93%	-37.43%	-13.16%	-99.60%	-51.80%

4. 锂离子电池隔膜产品 2019 年毛利率为负的原因分析

公司锂离子电池隔膜产品 2018 年及以前年度主要为干法锂离子电池隔膜产品, 该工艺产品毛利率

况,2018年干法锂离子电池隔膜产品毛利率为36%,均价121,189元/吨(不含税),产品盈利能力下降。但2019年随着政府补助退坡及隔膜市场竞争的日趋激烈,导致干法锂离子电池隔膜产品产量同比下降430吨,降幅为42%,由此造成折旧、人工等固定成本大幅上升,进而造成2019年度单位销售价格成本同比增长24,809元,增幅为32%;同时干法锂离子电池隔膜产品的销售单价同比下降40,139元,同比下降

33%；上述原因造成湿法锂离子电池隔膜产品的毛利率从 2018 年度的 36% 降低为 2019 年度的 -26%，降幅较大。

湿法锂离子电池隔膜产品产能尚未能得到完全释放，造成产品成本较高，并且由于市场新增产能的不断释放以及新能源补贴政策的调整使锂离子电池隔膜产品平均售价大幅度下降，产销量均同比大幅度

降,其中:产量同比下降19%,降幅达到24%。2019年度生产成本折旧金额约为7,822万元,产量的大幅下降导致单位产品成本中的固定成本无法被摊薄,进而造成2019年度单位销售成本同比增长41,374元,增幅为15%;销量同比下降228吨,降幅达到29%,销售单价同比下降5,538元,降幅为3%。上述原因造成法理锂离子电池隔膜产品的毛利率从-38%降低为-63%,降幅较大。

公司产品通过导入锂电电源、铝型材产品已经进入于下游行业的合格供应商目录，二集公司也已通过业内口碑量供货，产品经过导入锂电电源、铝型材产品供应链体系，可以为锂离子电池隔膜产品后续产能释放提供保障，逐渐形成规模效应，进而降低产品成本，实现毛利率的增长。

(3) 报告期内，你公司确认投资收益 9,178 万元，占你公司利润总额的 40.38%，其中你公司持有的

和业绩成长性仍有限。公司 2020 年度研发投入较 2019 年度有所增加，主要系研发投入中，研发人员薪酬、研发材料费、研发设备费、研发折旧费、研发外包费、研发差旅费、研发房租费、研发水电费、研发办公费、研发运输费、研发保险费、研发检测费、研发测试费、研发培训费、研发会议费、研发差旅费、研发房租费、研发水电费、研发办公费、研发运输费、研发保险费、研发检测

公司盈利能力,提升公司整体竞争力和抗风险能力。

公司持有沧州银行股份有限公司(以下简称“沧州银行”)股份并获得较为稳定的投资收益,已经对银行盈利能力和信誉有了充分的了解。沧州银行的前身系沧州市商业银行,于1998年9月19日在13家城市信用社的基础上重组设立,2009年12月经中国银监会批准更名为“沧州银行股份有限公司”。现时

本 50.61 亿元,经过十多年的发展,沧州银行已经成为一家服务优良、产品丰富、内控严密、效益良好、信誉著的现代金融企业,逐渐形成了自身的经营特色和竞争优势。

下表为沧州银行股份有限公司近三年主要财务数据:

单位:亿元

项目	2017年12月31日	2018年12月31日	2019年12月31日
总资产	1,240.54	1,477.76	1,602.40
负债合计	1,145.43	1,370.87	1,486.13
净资产	95.11	106.89	116.27

项目	2017年	2018年	2019年
营业收入	33.96	36.16	36.12
净利润	9.99	11.2	12.39

有较强的可持续盈利能力。通过持有沧州银行股权,既能为公司创造相应投资收益,增强公司盈利能力,也可以提升公司整体竞争力和抗风险能力,符合上市公司和股东利益。

2、产品深耕塑料加工行业多年,三大核心产品中:PE 管道产品主要应用于燃气、给水等地下管网的建设;BOPA 薄膜产品主要应用于产品的包装,例如食品、日用品、化妆品及机械电子产品包装等多个包装领域;玻纤布主要应用于工业管道、工业设备、工业建筑等。

PE 管道产品:公司拥有先进的 PE 管道产品生产设备,凭借其规模和技术优势已成为细分行业的龙头企业之一,PE 管道产品销量稳步增长,2019 年度销量较上年同期增幅 6.64%,毛利率较上年增长 3.40%,盈利能力较强。RTP 管(热塑性增强塑料管)是公司在 PE 管道产品基础上自主研发的一类新产品,公司采用的工艺是全融合碳纤维增强技术,产品主要适用于海陆油气田的开采与集输,目前该类产品的生产

9001)认证,产品实现了对外销售。PE 管道产品在原有产品的基础上积极开发新产品,开拓产品用途,助力公司业绩做大做强主业。

BOPA 薄膜产品:报告期内继续巩固与主要大客户的紧密合作关系,提高中、高端市场的客户占有率,通过制定目标计划不断开发新客户,挖掘产品新的用途创造新的市场需求,2019 年销售 BOPA 薄膜 3,381.33 吨,较 2018 年增加 1,000.00 吨,增幅 42.20%。

产品类别	销量	均价	单位成本	销量	均价	销量	均价	
BOPA 薄膜产品	33,533.61	19,156.20	34,554.44	33,726.67	-33.03%	-0.04%	-4,572.37	-10.77%

增长,快速扩张,正迅速向国内及国外动力电池及储能产品出口市场迈进,锂离子电池隔膜行业面临广阔的市场空间,企业愈加发展。公司锂离子电池隔膜产品将通过对接国内外龙头企业,合理化排产,提升产品收率等措施提升产品盈利能力,目前产品已经进入宁德时代合格供应商目录,三星公司也已经实现小批量供货,产品通过导入锂电池主流供应链体系,可以为锂离子电池隔膜产品后续产能释放提供保障,逐渐形成规模效应,而降低产品成本,实现毛利率的增长。

公司 PE 管道、产品及 BOPA 薄膜产品长期以来积极开拓了稳定的市场，而新产品 R1P 宝相纸、BOPA 薄膜的销售也为公司产品营业收入的增长带来积极影响。锂离子电池隔膜产品通过大客户的导入、生产工艺水平的提高、产品一致性稳定性以及产品收率的提高，为后续产能释放及产品盈利能力的提升提供了保障。因此，公司未来业绩稳定且不会过度依赖上述投资收益。

综上所述，公司报告期投资收益占利润总额较高的现象是暂时的，公司不会对投资收益过度依赖。

(4) 你公司 2017 年至 2019 年实现营业收入分别为 33,241 亿元、33,229 亿元、29,936 亿元，连续三年下降；2017 年至 2019 年应收账款期末余额分别为 755 亿元、8.15 亿元、9.06 亿元，连续三年增长。请结合收入确认原则、销售信用政策等因素说明近三年应收账款与营业收入变动趋势的原因及合理性。你公司主营

证券代码:603321 证券简称:梅轮电梯 公告编号:2020-024

浙江梅轮电梯股份有限公司

第二届董事会第十四次会议决议
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。

(一) 浙江梅轮电梯股份有限公司（以下简称“公司”）第二届董事会第十四次会议（以下简称“本次会议”）的召开符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。

(二) 本次会议的通知及会议资料已于 2020 年 6 月 27 日以短信、电子邮件的方式发出。

(二) 本次会议于 2020 年 7 月 7 日上午 10 点以现场方式在公司会议室召开。

(四) 本次会议应出席董事 7 名, 实际出席董事 7 名。

(五) 本次会议由公司董事长钱雪林先生主持, 公司监事及高级管理人员列席了会议。

一、董事会会议决议情况

1、审议通过《关于选举公司第三届董事会成员的议案》。

鉴于公司第二届董事会任期将于 2020 年 8 月届满,根据《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《公司章程》的相关规定,董事会将进行换届。公司董事会同意提名钱雪林、钱雪银、郭晓军、钱

为公司第二届监事会非独立董事候选人,同意提名朱华军、章蔚分、张新华为公司第二届监事会独立董事候选人。第三届董事会成员任期为公司 2020 年第一次临时股东大会审议通过之日起三年。上述候选人就此已见附件。公司独立董事就此已发表意见的独立意见。

根据有关规定,为了确保董事会的正常运作,第二届董事会的聘任董事在新一届董事会产生前,将继续

履行董事职责,直至新一届董事会产生之日。本议案尚需提交公司股东大会审议。独立董事候选人需经上海证券交易所审核无异议后方可提交股东大会审议。

表决结果:7 票同意,0 票反对,0 票弃权。

2、审议通过《关于召开公司 2020 年第一次临时股东大会的议案》。

同意召开公司 2020 年第一次临时股东大会。

表决结果：7 票同意、0 票反对、0 票弃权。

特此公告！

浙江梅轮电梯股份有限公司董事

2020年7月8日

附件一：董事候选人钱雪林先生简历

产品类别	销量	均价	单位成本	销量	均价	销量	均价	
BOPA 薄膜产品	33,533.61	19,156.20	34,554.44	33,726.67	-33.03%	-0.04%	-4,572.37	-10.77%

钱雪根,男,1969 年出生,浙江绍兴柯桥人,大专学历,高级工程师。1984 年-1993 年,创办个体打铁铺
1994 年-1997 年,创办绍兴县齐贤镇梅林机械齿轮厂;1998 年至今,在公司担任董事、常务副总经理。

附件三:董事候选人郭晓军先生简历

产品类别	销量	均价	单位成本	销量	均价	销量	均价	
BOPA 薄膜产品	33,533.61	19,156.20	34,554.44	33,726.67	-33.03%	-0.04%	-4,572.37	-10.77%

附件四：董事候选人钱锦先生简历

钱锦，男，1994 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，曾在广州证券实习 3 个月，北京金融宏景咨询有限公司实习 2 个月。现任公司区域销售经理。

朱红军,男,1979 年出生,中国国籍,无永久境外居留权,本科学历,注册会计师、税务师。曾任江阴仁德纺织浆染整理有限公司财务经理,现任浙江中兴会计师事务所有限公司所长助理。

附件六：独立董事候选人章君芬女士简历

章君芬，女，1976 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，注册会计师、税务师。曾任浙江金

建设集团有限公司财务总监，现任浙江宝厦建设有限公司总经理助理、财务总监，绍兴文理学院商学院校

附件七：独立董事候选人张国华先生简历

张国华,男,1971年1月出生,研究生学历,毕业于香港公开大学工商管理专业。曾任浙江四达印染厂副厂长;现任浙江兴力纺织整理有限公司、绍兴舒美针织有限公司、浙江智的智能装备技术有限公司

事长。

产品类别	销量	均价	销量	均价	销量	均价	
BOPA 薄膜产品	33,533.61	19,156.20	33,726.67	-33.03%	-0.04%	-4,572.37	-10.77%

品核心竞争力及所属行业竞争环境是否发生重大不利变化。

回复:公司目前经营业绩符合《企业会计准则第 1 号-存货》中存货减值准备计提的相关规定,存货跌价准备的计提充分合理。

产品类别	项目	2017年	2018年	2019年
BOPA 薄膜产品	销量(吨)	31,935.68	32,489.60	33,533.61
	销量(元/吨)	216,042.48	221,934.62	217,423.08
	单位成本(元/吨)	2,083.00	1,986.46	1,900.37
隔膜类制品	销量(吨)	52,798.15	51,000.33	46,432.59
	销量(元/吨)	11,541.40	7,680.43	7,766.40
	单位成本(元/吨)	43,443.30	26,500.99	16,700.31
电子产品	销量(吨)	75,462.31	81,538.88	90,572.02
	销量(元/吨)	652,403.01	520,509.04	399,025.01

注:“电子产品”为公司子公司青岛明珠捷高股权投资中心(有限合伙)收购西安捷高电子科技有限公司(以下简称“西安捷高”)时形成的,西安捷高主营电子产品,合并日为 2019 年 12 月 23 日,根据《企业会计准则》相关要求,报告期末合并西安捷高的资产负债表,不合并利润表与现金流量表。所以应收账款期末余额对应的营业收入为零。

通过上表可知,营业收入连续三年下降,主要原因是报告期内锂离子隔膜产品和 BOPA 薄膜产品下降所致。锂离子隔膜产品 2019 年较 2018 年销量减少 622.69 吨,同比下降 34.91%,销售单价同比下降 21,284.96 元/吨;隔膜类产品 2019 年较 2018 年销量减少 320.83 吨,同比下降 0.94%,销售单价同比下降 4,572.37 元/吨。

应收账款期末余额连续三年增长主要是 PE 管道产品应收账款余额增加和 2019 年合并西安捷高所致。PE 管道产品应收账款近三年持续增长,主要原因是 2017 年受宏观经济影响,燃气管道产品供不应求,公司采取了赊销信用政策,使得 2017 年应收账款余额较小,2018 年、2019 年公司 PE 管道产品将销售信用政策调整至 2017 年以前水平,因此造成应收账款增加。目前公司管道产品主要客户应收账款账期为 3-6 个月,管道产品应收账款余额处在正常范围内合理区间。同时,本公司之子公司青岛明珠捷高股权投资中心(有限合伙)在报告期内收购西安捷高所致,该公司主营电子产品,合并日为 2019 年 12 月 23 日,根据《企业会计准则》相关要求,报告期合并西安捷高的资产负债表,不合并利润表与现金流量表,所以 2019 年应收账款中新增电子产品应收账款 3,318.93 万元,占应收账款期末余额总额的 36.72%。

综合上年度的回顾可知,公司主营产品中 PE 管道产品盈利能力稳定,产销同比增长,BOPA 薄膜产品经历了前几年的波动后市场也趋于稳定,产销呈 2018 年基本持平、毛利率仍保持在行业平均水平;虽然公司锂离子隔膜产品目前处于亏损状态,但在营业收入中占比不大,随着产销量的不断提升,盈利能力也将得到改善。大部分应收账款账期均在正常范围内,故公司主营产品尤其是 PE 管道和 BOPA 薄膜核心竞争力和所属行业竞争环境未发生重大不利变化。隔膜行业随着新能源汽车的增长有较大的发展空间,随着公司工艺技术和生产能力的增长,产品成本将逐步下降,产品的竞争力将逐步提升。

2.报告期内,你公司存货账面余额为 3.10 亿元,同比下降 35.76%;本期计提存货跌价准备 3,016 万元,转回转销 1,220 万元,请说明以下事项:

(1)说明计提存货跌价准备比例下降较大的原因及合理性。

回复:报告期内,存货账面余额分产品列示如下:

存货账面余额	管道产品	薄膜产品	隔膜产品	电子产品	合计
2019年	20,812.18	3,422.00	5,688.53	1,156.42	31,049.13
2018年	37,417.92	4,061.60	6,854.89		48,334.41
增量	-16,605.74	-639.60	-1,166.36	1,156.42	-17,285.28

增幅	-44.39%	-15.75%	-17.45%	-35.76%
----	---------	---------	---------	---------

PE 管道产品存货账面余额同比降幅较大的主要原因是原材料账面余额下降导致。原材料账面余额比下降 1.6 亿元,主要是原材料库存下降、原材料单价下降两方面的原因。其中 2019 年原材料库存量