

证券代码：002886

证券简称：沃特股份

公告编号：2018-038

深圳市沃特新材料股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2017 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的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市沃特新材料股份有限公司（以下简称“沃特股份”、“上市公司”或“公司”）近日收到深圳证券交易所中小板年报问询函【2018】第 167 号《关于对深圳市沃特新材料股份有限公司 2017 年年报的问询函》文件，公司对相关问题逐项进行落实，现将有关回复如下：

一、报告期内，你公司归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 4,036.14 万元，同比下降 26.83%。请结合经济环境、同行业其他公司情况、公司订单及产销量情况等说明公司经营状况，量化说明公司净利润下降的原因。

回复：

报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 4,036.14 万元，同比下降 26.83%。公司近两年主要财务指标如下：

单位：人民币万元

	2017 年度	2016 年度	本年比上年增减
营业收入	76,492.88	63,094.55	21.24%
归属于上市公司股东的净利润	4,036.14	5,515.82	-26.83%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,676.13	4,516.33	-18.60%

报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润同比下滑的主要原因为：

1、原材料市场价格上升

报告期内，受供需关系、国内环保严查以及部分原材料反倾销的影响，造成

通用料以及工程料价格都有不同程度的上涨。聚碳酸酯 PC 方面，由于传统石油巨头相关产线检修、停产等因素，导致 PC 价格 2017 年大幅上涨。聚苯醚 PPE 方面，由于新能源汽车销量增长带动 PPE 整体需求快速提升加之 PPE 原料生产企业减量供应，综合因素导致 PPE 原料价格 2017 年大幅上涨。其他相关原材料价格也有不同幅度上涨。

2、同行业企业情况

报告期内，同行业其他公司业绩同样面临挑战，相关情况如下：

单位：人民币万元

	金发科技	普利特	国恩股份	银禧科技	公司
营业收入	2,313,737.79	339,748.71	204,693.25	256,345.14	76,492.88
营业收入较上年同期增减（%）	28.61	7.59	59.57	77.95	21.24
归属于上市公司股东的净利润	54,793.86	17,423.21	20,306.43	21,855.82	4,036.14
归属于上市公司股东的净利润较上年同期增减（%）	-25.68	-37.31	55.11	42.86	-26.83

备注：以上数据均整理自巨潮资讯上刊载的各上市公司 2017 年年度报告

通过以上同行业其他公司的年报可以看出，受 2017 年度因原材料市场情况影响，在营业收入增加的情况下，“金发科技”、“普利特”公司净利润均较上年同期有所下降，“银禧科技”公司因 2017 年度并购使其净利润大幅上升。

3、产销率

单位：吨

	2017 年度	2016 年度
销量	49,750.73	48,286.88
产量	50,030.48	47,389.94
期末库存	1,574.38	1,425.98
产销率	99.44%	101.89%

从以上表格可知，公司产品产量与销量基本匹配，期末库存与产销率处于合理水平。

4、非经常性损益的影响

公司 2017 年度归属于上市公司股东的净利润下降受非经常性损益影响较大。其中，政府补助收益本年较上年减少 939.73 万元。

非经常性损益明细表

单位：人民币万元

项目	2017 年度	2016 年度
非流动性资产处置损益	-2.86	-84.80
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	422.23	1,361.96
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-29.79	-6.51
减：所得税影响额	29.57	271.17
合计	360.01	999.48

5、期间费用的影响

公司 2017 年度归属于上市公司股东的净利润下降受期间费用的影响较大，期间费用较上年同期增加 1,544.80 万元，其中工资费用、研发费用及运输保险费较去年同期增加了 1,098.90 万元。

期间费用情况表

单位：人民币万元

	2017 年度	2016 年度	变动金额
销售费用	2,482.94	1,568.00	914.94
管理费用	5,715.11	4,920.60	794.51
财务费用	576.56	741.21	-164.65
期间费用合计	8,774.61	7,229.81	1,544.80

单位：人民币万元

	2017 年度	2016 年度	变动金额
运输及保险	1,111.52	997.15	114.37
工资及福利	1,639.28	1,002.38	636.90
研究开发费	3,109.45	2,761.82	347.63

合计	5,860.25	4,761.35	1,098.90
----	----------	----------	----------

二、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-8,337.85 万元，较上年同期下降 303%，销售现金比率较上年同期减少 267.56%。请结合你公司的经营模式、收入确认原则、应收账款信用政策等说明本年度经营活动产生的现金流量净额、销售现金比率大幅变化的原因及合理性。

回复：

1、公司日常经营模式主要包括采购、生产、销售环节

采购模式：公司日常采购包括原材料、辅料、办公用品、五金配件、机器设备及其他材料。供应链管理中心根据订单数量、库存情况、市场变化等因素综合确定采购方案，并积极与全球知名供应商建立战略合作关系，同时建立完整的供应商评价体系，达到同时控制采购成本并保证采购产品质量的目的。

生产模式：公司主要根据客户订单实行以销定产的生产模式。公司制造管理中心根据订单的不同特点综合协调各基地的生产活动。同时内部建立生产过程控制程序，保障所有生产过程在受控条件下的标准化操作，保证产品生产质量。

销售模式：公司面向客户主要采用直接销售模式。公司不仅提供客户所需要的材料，还为客户在设计、工艺、后期使用等方面提供全面服务。

2、公司根据客户信用度、合作时间、采购额、市场知名度等因素对客户进行评级，将客户分为不同信用等级，对不同信用等级的客户采用不同的信用政策和信用额度。公司对购买了信用保险的客户，主要采用信用保险中核定的信用期限。另，公司对信用度越高、合作时间越长、采购额越大、市场知名度高的客户给予更加优惠的信用政策。对于相对较小客户，基本采用款到发货的方式。总体来看，公司主要客户信用期限一般为 30~180 天。公司经营活动保持稳定，公司上市前后收入确认原则、应收账款信用政策均未发生变化，应收账款回款与客户信用期限长短有关。

3、2017 年度公司经营活动现金流量及销售现金比率如下：

单位：人民币万元

项目	2017 年度	2016 年度	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	64,370.66	66,539.50	-2,168.84

项目	2017 年度	2016 年度	变动金额
收到的税费返还	32.18	8.91	23.27
收到其他与经营活动有关的现金	681.18	1,971.67	-1,290.49
经营活动现金流入小计	65,084.02	68,520.08	-3,436.06
购买商品、接受劳务支付的现金	61,339.63	56,157.38	5,182.25
支付给职工及为职工支付的现金	4,332.39	3,249.92	1,082.47
支付各项税费	4,402.54	2,695.22	1,707.32
支付其他与经营活动有关的现金	3,347.31	2,312.98	1,034.33
经营活动现金流出小计	73,421.87	64,415.50	9,006.37
经营活动产生的现金流量净额	-8,337.85	4,104.58	-12,442.43
营业收入	76,492.88	63,094.55	13,398.33
销售现金比率	-10.90%	6.51%	

本年度经营活动产生的现金流量净额、销售现金比率大幅变化的原因主要是：

(1) 近年家电及汽车领域等大客户增加，其账期较长且均以承兑票据结算，导致销售商品所收到的现金较上年同期有所下降。

(2) 公司上游供应商以掌握资源的石油化工巨头及大型贸易商为主，其给予公司的账期较短（主要为月结 30 天），而公司给予客户的账期则较长，导致公司经营现金流出较大。

(3) 政府补助收入减少，导致收到其他与经营活动有关的现金较上年同期减少 1,290.49 万元。

(4) 公司处于快速发展阶段，下游大客户订单所需的备货压力增加；且受供需关系、国内环保严查以及部分原材料反倾销的影响，造成通用原料以及工程原料价格都有不同程度的上涨。公司为满足销售业务增长的需求，为订单备货量以及降低原材料市场价格波动使公司产品成本上升所带来的风险，增加原材料采购，导致购买商品所支付的现金较上年同期增加 5,182.25 万元。

(5) 2017 年度公司为拓展市场，增加人才储备而导致支付给职工及为职工支付的现金较上年同期增加 1,082.47 万元。

(6) 因公司营业规模增大，使公司支付税费、其他费用等较上年同期增加 2,741.65 万元。

综上，根据公司的经营模式、收入确认原则、应收账款信用政策，再结合公司所处的行业特性，公司的本年度经营活动产生的现金流量净额、销售现金比率变化具有其合理性。

三、报告期末，你公司应收账款账面价值 2.5 亿元，较期初增长 44.21%。请结合你公司报告期销售模式、信用政策的变化情况等因素说明应收账款账面价值较期初增长的原因，应收账款坏账准备是否计提充分，以及截至目前的回款情况。

回复：

报告期末，公司应收账款账面价值 2.5 亿元，较期初增长 44.21%。

1、公司销售模式

公司销售由营销管理中心负责，营销管理中心下设市场开发部、大客户部和技术支持服务部。由于改性塑料是工业用品主要原材料之一，随着产业链分工和全球采购模式的变化，材料供应商逐步被纳入下游知名客户的供应商资格认证体系中，使得下游厂商更换供应商的转换成本较高。因此公司以与客户建立长期稳定的合作关系、共同成长与发展为销售策略。

2、信用政策

公司根据客户信用度、合作时间、采购额、市场知名度等因素对客户进行评级，将客户分为不同信用等级，对不同信用等级的客户采用不同的信用政策和信用额度。公司对购买了信用保险的客户，主要采用信用保险中核定的信用期限。另，公司对信用度越高、合作时间越长、采购额越大、市场知名度高的客户给予更加优惠的信用政策。对于相对较小客户，基本采用款到发货的方式。总体来看，公司主要客户信用期限一般为 30~180 天。公司在上市前后，信用政策未发生变化。

3、报告期末，应收账款余额较期初增长的原因分析

单位：人民币万元

项目	2017 年度/2017.12.31	2016 年度/2016.12.31	增幅
应收账款	24,339.45	16,877.61	44.21%
营业收入	76,492.88	63,094.55	21.24%

报告期内，公司应收账款余额增长较快，主要原因为近年来公司产品下游中家电、汽车和电子元器件等行业需求增加，公司抓住机遇，不断加大市场开拓力度，实现了营业收入的快速增长，公司的应收账款随营业收入增长也出现相应的增长，随着公司信用度提高，合作时间长且信誉良好客户销售收入增加，而该类客户信用期限相对较长，导致应收账款较期初增长。

4、报告期末，公司计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：人民币万元

类别	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	25,317.08	99.61%	977.63	3.86%	24,339.45
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	99.00	0.39%	99.00	100.00%	
合计	25,416.08	100.00%	1,076.63	4.24%	24,339.45

报告期末，公司采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：人民币万元

账龄	年末数		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	22,374.20	671.23	3.00
1至2年	2,892.84	289.28	10.00
2至3年	35.28	7.06	20.00
3至4年	4.36	1.74	40.00
4至5年	10.40	8.32	80.00
合计	25,317.08	977.63	3.86

报告期末，账龄在一年以内的应收账款占比较高，在88%以上。

公司在营业收入快速增长的同时也高度重视对应收账款的管理，制定并执行较为严格的客户信用评价体系，安排专人负责应收账款的对账、回款管理和逾期应收账款的催收。公司对主要客户的应收账款购买了出口信用保险公司的信用保险。报告期末，公司应收款期末余额均按公司会计政策按账龄计提充分的坏账准备。

5、公司 2017 年末应收账款回款情况如下：

单位：人民币万元

截止日期	应收账款 2017 年末余额	目前回款情况	回款率
2018 年 5 月 28 日	25,416.08	11,594.61	45.62%

2017 年末的应收账款回收率为 45.62% 主要原因是公司给予客户的信用期一般为 30~180 天，部分应收账款尚在信用期内。此外另有部分客户经营情况受行业景气度影响，资金周转困难导致应收账款逾期。对于未及时收回的应收账款公司采取以下应对措施：

(1) 减少或暂停交易

公司持续评估客户的信用情况，对于客户存在超出预期的违反合同信用条款的情况，公司会调低客户信用级别。公司根据客户的新的信用级别减少或者暂停与其交易。逾期欠款的客户需要支付前次货款后，方能进行下一次交易。

(2) 催收货款

对于逾期的应收款项，公司要求业务员进行催收，同时逾期应收账款的回款情况纳入业务员的年度考核。逾期应收款项如不能收回，公司扣减业务员业绩提成及绩效奖金。

(3) 提起诉讼和仲裁

经多次催收和协调仍无法收回货款的，公司提起诉讼和仲裁程序，通过法律途径解决。

(4) 购买增信服务

公司通过向中国出口信用保险公司购买保险业务服务。通过信用保险的服务，提升公司应收账款管理、商账追收的能力，能够有效降低公司信用风险。

(5) 审慎选择新客户

受国内外经济形势影响，国内外客户均存在回款不佳的情形。公司在选择新客户时，对于资金实力偏弱、经营前景不佳以及不接受公司信用条款的客户予以回避。

四、报告期末，你公司存货账面余额 1.69 亿元，较上年同期增长 53%。请结合改性塑料行业环境、公司产销政策等说明存货增长的原因；请结合存货性质特点、市场行情以及你公司对存货的内部管理制度等，说明本期未计提存货跌价准备的依据和合理性。

回复：

(一) 报告期内存货增长原因

单位：人民币万元

类型	期末余额		期初余额		变动额	
	金额	占比	金额	占比	金额	增长率
原材料	9,825.55	57.93%	6,246.73	56.35%	3,578.82	57.29%
在产品	1,201.51	7.08%	714.87	6.45%	486.64	68.07%
库存商品	3,055.03	18.01%	2,062.88	18.61%	992.15	48.10%
发出商品	2,880.36	16.98%	2,060.36	18.59%	820.00	39.80%
合计	16,962.45	100%	11,084.84	100%	5,877.61	53.02%

报告期末，公司存货较期初增长 5,877.61 万元，增长 53.02%，主要是原材料和库存商品增加所致：

1、2017 年原材料采购价格持续上涨，为保证满足业务增加需求，降低原料价格波动对公司产品成本的影响，公司针对部分材料提前采购以做战略库存。

公司主要原材料采购价格波动如下表：

单位：万元/吨

主要原材料	2017 年度		2016 年度		2015 年度
	平均单价	增幅	平均单价	增幅	平均单价
PC	1.78	32.71%	1.34	6.35%	1.26
PS	0.87	24.36%	0.68	-2.71%	0.70
PPE	2.21	26.33%	1.74	0.29%	1.73
ABS	1.29	36.25%	0.95	14.34%	0.83
PP	0.79	5.12%	0.75	-15.23%	0.88

2、子公司江苏沃特特种材料制造有限公司（以下简称“江苏特种”）的 LCP

产品产能逐渐释放，在产品供应和服务交付等方面的要求有所提高，公司需要增加 LCP 库存商品备货以满足按期交付的要求。江苏特种报告期末库存商品较期初增加 1,043.60 万元，主要为满足客户的备货需求。

（二）报告期末计提存货跌价准备的依据和合理性

公司存货减值测试及跌价准备的计提政策如下：

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。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货可变现净值的具体确定方法如下：

存货项目	可变现净值确定方法	持有目的
原材料、在制品	以资产负债表日各类产品平均售价减去至完工、销售将要发生的成本费用；至完工、销售后将发生的成本、费用以当年实际发生数据确定。	用于加工生产产成品
在产品	以所对应的销售合同的产品售价减去至完工、销售时估计将要发生的成本、费用的金额，确定其可变现净值。	用于加工生产产品
产成品、发出商品	以所对应的销售合同的产品售价减去销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。	用于对外出售

由于公司原材料库存按计划采购，周转速度快；产品接单生产、销路通畅、销售毛利较为稳定；报告期末存货按以上方法进行减值测试，未发现减值迹象，不存在可变现净值低于成本的情形，因此公司期末存货未计提存货跌价准备。

五、报告期内，你公司确认资产减值损失 436.58 万元，同比增加 398%，请详细说明资产减值损失同比增幅较大的原因以及合理性。

回复：

报告期内，公司确认资产减值损失 436.58 万元，同比增加 398%，主要是计提应收款项坏账准备所致。

2017 年末应收账款按账龄计提坏账明细如下：

单位：人民币万元

账龄	期末数			期初数		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	22,374.20	671.23	3.00	17,116.15	513.48	3.00
1 至 2 年	2,892.84	289.28	10.00	292.47	29.25	10.00
2 至 3 年	35.28	7.06	20.00	6.36	1.27	20.00
3 至 4 年	4.36	1.74	40.00	11.04	4.42	40.00
4 至 5 年	10.40	8.32	80.00	-	-	80.00
合计	25,317.08	977.63	3.86	17,426.03	548.42	3.15

2017 年末公司按照账龄计提应收账款坏账准备 429.21 万元。

2017 年末其他应收款按账龄计提坏账明细如下：

单位：人民币万元

账龄	期末数			期初数		
	其他 应收款	坏账准备	计提比例 (%)	其他 应收款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	76.08	2.28	3.00	70.59	2.12	3.00
1 至 2 年	7.58	0.76	10.00	7.15	0.71	10.00
2 至 3 年	1.15	0.23	20.00	5.27	1.05	20.00
3 年以上	36.03	32.99	91.58	31.04	25.00	80.55
合计	120.84	36.26	30.01	114.05	28.88	25.33

2017 年末公司按照账龄计提其他应收款坏账准备 7.37 万元。

(一) 2017 年末公司坏账增加原因如下：

1、近年来公司产品下游中家电、汽车和电子元器件等行业需求增加，公司抓住机遇，不断加大市场开拓力度，实现了营业收入的快速增长，公司的应收账款随营业收入增长也出现相应的增长。

2、公司改性塑料产品的下游行业主要包括家电、汽车和电子元器件等行业，下游行业的季节性特征导致公司下半年尤其是第四季度的销量较高，从而导致报告期各期末应收账款余额较大。2017年，公司第四季度营业收入占营业收入的比例为31.94%。

单位：人民币万元

	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	13,884.27	14,905.65	23,266.16	24,436.80
占全年收入比例	18.15%	19.49%	30.42%	31.94%

3、公司应收账款余额增速高于营业收入的增速，主要原因为随着公司市场开拓力度的加大，公司信用度高、合作时间长的客户销售收入增加，而该类客户信用期限相对更长。

4、近年来下游光伏、家电和汽车行业受宏观经济影响，景气度有所下降，公司客户经营情况暂时受到影响，导致公司部分客户应收账款逾期，从而使得应收账款的增长速度高于营业收入的增长速度。

(二) 严格按照公司会计政策充分计提坏账准备

1、公司根据历史上货款回收情况，并参考实际销售对象的信用程度确定了1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年及5年以上六个账龄区间，并按照以下原则对应收账款的账龄进行划分：

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
应收账款计提比例	3%	10%	20%	40%	80%	100%
其他应收款计提比例	3%	10%	20%	40%	80%	100%

当一个客户只有一笔应收账款时，其确认和收回均可与订单逐一对应，因此期末应收账款账龄即为实际确认销售收入后到资产负债表日的时间；当同一客户期末的应收账款余额包含多笔交易时，客户支付的款项用于偿还发生时间较早的应收账款，因此期末应收账款账龄即为订单确认销售收入后到资产负债表日的时间，并结合先发生先偿还的原则进行确定。

2、基于公司业务特点、主要客户资信能力和以往款项回收状况，并结合公司历史上坏账发生的实际情况，公司应收账款实际坏账的可能性较低，对于未及

时收回的应收账款公司采取以下应对措施：

(1) 减少或暂停交易

公司持续评估客户的信用情况，对于客户存在超出预期的违反合同信用条款的情况，公司会调低客户信用级别。公司根据客户的新的信用级别减少或者暂停与其交易。逾期欠款的客户需要支付前次货款后，方能进行下一次交易。

(2) 催收货款

对于逾期的应收款项，公司要求业务员进行催收，同时逾期应收账款的回款情况纳入业务员的年度考核。逾期应收款项如不能收回，公司扣减业务员业绩提成及绩效奖金。

(3) 提起诉讼和仲裁

经多次催收和协调仍无法收回货款的，公司提起诉讼和仲裁程序，通过法律途径解决。

(4) 购买增信服务

公司通过向中国出口信用保险公司购买保险业务服务。通过信用保险的服务，提升公司应收账款管理、商账追收的能力，能够有效降低公司信用风险。

(5) 审慎选择新客户

受国内外经济形势影响，国内外客户均存在回款不佳的情形。公司在选择新客户时，对于资金实力偏弱、经营前景不佳以及不接受公司信用条款的客户予以回避。

六、报告期内，你公司 4 家子公司惠州市沃特新材料有限公司、江苏沃特新材料科技有限公司、江苏沃特特种材料制造有限公司、香港沃特有限公司全部处于亏损状态。请详细说明上述子公司亏损的具体原因以及对扭亏为盈的应对措施。

回复：

亏损子公司惠州市沃特新材料有限公司（以下简称“惠州沃特”）、江苏沃

特新材料科技有限公司（以下简称“江苏沃特”）、江苏沃特特种材料制造有限公司（以下简称“沃特特种”）、香港沃特有限公司（以下简称“香港沃特”）销售类型及经营情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	生产或销售类型	主要销售模式	2017 年度		2016 年度	
			营业收入	净利润	营业收入	净利润
惠州沃特	改性通用塑料、改性工程塑料	外销	6,566.44	-213.73	10,669.06	307.98
沃特特种	精密电子元器件材料产品	外销+内销	1,043.50	-943.84	251.61	-548.42
江苏沃特	改性通用塑料、改性工程塑料	内销	4,754.44	-690.04	5,869.70	195.49
香港沃特	部分原材料的贸易及市场开发	材料贸易	337.36	-183.81	124.54	12.54

（一）惠州沃特

1、亏损原因

报告期由于受国际形势及国内消费增长的影响，出口订单逐渐向国内销售转化，使出口/转厂订单有所减少，导致营业收入下降，而折旧摊销等费用未减少，从而出现经营亏损。

2、应对措施

惠州沃特在 2017 年度积极开拓新国外客户，已成功开发日本大金空调材料方案，将实现空调材料行业市场占有率和品牌知名度的快速提升；2018 年一季度，惠州沃特已实现盈利，有望在 2018 年度扭亏为盈。

（二）沃特特种

1、亏损原因

报告期内沃特特种仍处于项目建设阶段，市场正处于积极拓展中，虽然 2017 年营业收入较上期增长明显，但仍未进入全面销售期，产能利用率较低，每年研发投入及固定折旧费用较大，导致报告期出现经营亏损。

2、应对措施

随着国内 5G 通讯领域的发展，市场需求不断增加，沃特特种加大市场开拓力度，2018 年一季度营业收入增幅较大。同时，沃特特种通过优化生产工艺，降低生产成本，提升产品质量标准，增强产品的竞争力，盈利情况有望得到改善。

（三）江苏沃特

1、亏损原因

报告期内江苏沃特仍处于项目建设阶段，下半年受原材料 PPE 粉紧缺的影响，订单交货不及时，产能利用率不足，规模效应暂未体现；期末资产总额 36,259.07 万元，营业收入仅 4,754.44 万元，资产规模与营业收入规模不匹配；由于资产规模大，每年固定的折旧摊销等费用大，运营成本高，造成江苏沃特报告期出现经营亏损。

2、应对措施

江苏沃特在 2017 年度开发了多款轻量化和新能源汽车电池材料，已获得客户认可，目前已成为吉利、路虎等知名品牌汽车材料战略合作供应商，有助于江苏沃特产能的释放。同时，江苏沃特拟实施降本增效，严格控制各项费用支出，提升公司盈利能力。

（四）香港沃特

1、亏损原因

作为公司原料国际贸易、国际人才及技术对接窗口，报告期内香港沃特业务拓展运营费用较大，营业收入虽然较上一年度增加，但仍无法覆盖现有成本费用，造成报告期出现经营亏损。

2、应对措施

香港沃特拟加大市场营销力度，开拓第三方市场；同时，分析原材料价格走势，通用战略性采购降低材料成本，严格控制运营费用，以提升盈利能力。

特此公告。

深圳市沃特新材料股份有限公司

董事会

二〇一八年五月二十九日