

## 广东劲胜智能集团股份有限公司 关于深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事、监事、高级管理人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。

广东劲胜智能集团股份有限公司（下称“公司”或“上市公司”）于 2019 年 1 月 31 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对广东劲胜智能集团股份有限公司的关注函》（创业板关注函【2019】第 88 号），针对公司 2019 年 1 月 31 日披露的《2018 年度业绩预告》的有关问题，公司已于 2019 年 2 月 13 日（下称“本回复日”）予以回复。现将回复内容公告如下：

一、请你公司结合生产经营或业务整合情况、资产盘点情况、存货跌价准备和固定资产减值占比情况等详细说明本次计提存货跌价准备和固定资产减值准备的依据、相关资产发生减值迹象的时点、本次大额计提存货跌价准备和固定资产减值准备的合理性、是否已及时进行减值测试并履行信息披露义务和风险提示、相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

### 公司回复：

公司 2018 年度预计净利润为亏损 287,500 万元—287,000 万元，其中，经初步测算，公司预计计提固定资产减值准备金约 18,060 万元、计提存货跌价准备金约 214,420 万元均为消费电子精密结构件业务的固定资产、存货减值，具体情况说明如下：

#### （一）公司业务整合背景

Counterpoint 数据显示，2018 年全球智能手机市场出现首次下滑，智能手机出货量前六名的终端厂商中，三星、苹果、OPPO 出货量相比上年下滑。同时，受 5G 手机信号传输质量需求的影响，智能手机精密结构件材质预计将由金属材料转向塑胶、玻璃材质，市场对于金属结构件产品的整体需求量进一步减少。

为降低智能手机的制造成本，终端厂商将精密结构件产能向低人力成本的东南亚地区迁移。三星逐步向东南亚国家和地区转移智能手机生产基地，并相应地减少中国地区的订单。而三星自 2008 年至 2017 年一直为公司第一大客户。在此背景下，公司消费电子精密结构件业务、尤其是金属精密结构件业务订单量下降，产品毛利率快速下滑。加之国内人力资源等成本快速上涨，公司消费电子精密结构件业务在 2015 年至 2017 年连续亏损，2018 年亏损幅度较大。

## （二）公司业务整合情况

为增强公司核心竞争力、便于公司融资、解决公司资金流动性困难，公司决定重点发展高端装备制造业务、智能制造服务业务，全面整合消费电子精密结构件业务。公司业务整合的具体情况如下：

### 1、对外投资

（1）以资产对外投资参股东莞市钨德电子科技有限公司（以下简称“钨德电子”）：公司以母公司消费电子金属精密结构件业务的相关生产设备向钨德电子增资。截至本回复日，公司投资参股钨德电子的工商变更登记事项已完成，公司已向钨德电子实缴增资的资产账面净值为 9,803.01 万元。

（2）以资产对外投资参股常州诚稼精密制造有限公司（以下简称“常州诚稼”）：公司与钨德电子、苏州东山精密制造股份有限公司（以下简称“东山精密”）共同建设“消费电子精密结构件项目”。截至本回复日，公司已完成投资设立项目公司常州诚稼的工商登记事项，并完成对常州诚稼的 1,500 万元货币资金增资。公司相关业务陆续由公司原生产厂区搬迁至常州诚稼生产区域。

公司 2019 年第一次临时股东大会决议，同意常州诚稼引入东山精密作为股东，东山精密以其所持两家全资子公司的 100% 股权向常州诚稼增资。截至本回复日，东山精密向常州诚稼增资事项正在实施过程中。

公司、钨德电子、东山精密共同以常州诚稼为主体展开消费电子精密结构件业务的全面合作，充分发挥协同效应、合作共赢。

2、对外出售：公司因整合消费电子精密结构件业务相关资产及建设“消费电子精密结构件项目”需要，累计向钨德电子出售账面净值为 7,018.39 万元的

金属精密结构件业务相关设备。

3、对外租赁：公司消费电子精密结构件业务的部分设备资产处于融资租赁期限内，暂不能实现对外投资或出售，当前主要以对外租赁的形式出租给常州诚稼、东莞华杰通讯科技有限公司（常州诚稼控股子公司），并于 2018 年 12 月 31 日签订了《固定资产租赁合同》，已租赁账面净值共计 27,117.24 万元生产设备。同时，公司已向自身供应链体系上、下游的其他厂商及参股公司租赁账面净值共计 7,193.01 万元的生产设备。

4、业务整合：为解决精密结构件业务厂区分散造成运营成本增加的问题，公司同步关停部分厂区。自 2019 年 1 月 1 日起，常州诚稼使用公司投资/出售/租赁的资产经营精密结构件业务。公司正全力配合常州诚稼及其子公司进行客户资质转移，但受客户对供应商资格认证条件、进度的影响，短期在客户未正式转移前，上市公司仅作为接单平台，精密结构件产品订单全部发给常州诚稼及其子公司生产。公司还将逐步实现长期资产的转移，不再保留精密结构件的生产环节。

公司内部继续关停整合其他经营区域，以期实现精密结构件产品流水线生产模式，有效降低运营成本。公司仍在继续寻求新的精密结构件业务战略合作商，以期完全整合精密结构件业务相关资产。

5、出售子公司股权：公司转让主营粉末冶金精密结构件制造的控股子公司东莞华晶粉末冶金有限公司（以下简称“华晶 MIM”）的 60% 股权。本次股权转让完成后，公司将持有华晶 MIM 的 10% 股权，华晶 MIM 不再纳入公司合并报表范围。根据业务整合计划，公司将继续采取资产出售等方式整合消费电子精密结构件业务其他子公司股权。

### （三）公司生产经营情况

#### 1、营业收入

受智能手机市场负增长，以及 5G 商用时代来临、终端厂商产能向东南亚转移影响，加之消费电子精密结构件行业竞争加剧、整体订单量下降，公司消费电子精密结构件业务 2018 年营业收入较 2017 年减少约 25,307 万元，同比下降 6.53%；其中，三星客户 2018 年带来营业收入约 29,020 万元，同比下降约 72%。

## 2、营业毛利率

(1) 产品价格影响因素分析：智能手机市场形势低迷，消费电子精密结构件行业竞争加剧，整体订单量下降，精密结构件制造商接单价格普遍较以往偏低，影响了公司精密结构件产品的销售毛利率。

### (2) 成本影响因素分析

1) 租赁成本：近年广东珠三角地区土地和厂房租金成本成倍增长，公司精密结构件产品制造基地主要分布在东莞市长安镇各社区，经营区域分散、租赁规模大，厂房、宿舍和配套场地的租赁成本不断增加。

2) 人力成本：受外部经济和政策环境变化影响，员工基本工资、社保及福利不断上涨，“招工难”导致公司使用派遣工，增加人力成本，又对生产效率和产品良率产生影响。

3) 平均生产成本：消费电子精密结构件业务订单量下降，公司金属精密结构件业务产能利用率不足，单位固定成本分摊增加，对单位产品成本产生影响。

4) 经营区域分散：受生产经营区域分散（在东莞市长安镇 5 个社区设有 10 个独立生产厂区的共 30 余栋厂房、在东城区设有 1 个独立的生产厂区）影响，制程工序较长的金属精密结构件制造过程运营成本（含管理成本、运输成本、物料损耗成本、周转成本等）、存货占用增加。

5) 制程工艺情况：金属精密结构件产品的开发周期较长（一般为 3 个月左右）、产品加工的工序长、工艺复杂，公司技术储备不足，使得产品一次性直通率低；加之，开发及试产费用增加，金属精密结构件产品毛利率水平不及预期。

6) 客户结构变化：近年来，随着三星等品牌销售下滑，华为等品牌出货量大幅增长，公司客户结构也相应发生了变化。华为系客户营业收入由 2017 年的 75,196 万元增加到 2018 年的约 135,436 万元。由于华为系订单多为针对中、低端手机产品，其精密结构件产品的毛利率低。而精密结构件产品毛利率相对较高的三星客户营业收入则由 2017 年的 104,115 万元下降到 2018 年的 29,019 万元，客户结构的变化直接影响了公司的营业毛利额。

#### （四）公司资产盘点情况

基于消费电子精密结构件业务整合的情况，公司对原有的精密结构件业务相关存货、固定资产、无形资产、长期待摊费用进行了全面的清点盘查，对预期本次业务整合后未来不再产生收益的长期资产进行处置（具体情况详见问题四回复的相关内容）。

#### （五）固定资产减值分析

##### 1、固定资产减值占比

2018年	原值（万元）	累计减值金额（万元）	减值占比
固定资产	143,958	19,412	13.48%

##### 2、固定资产发生减值迹象的时点

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第五条规定：“存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：（五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置”。

公司主要在2018年下半年实施了业务整合，实现母公司精密结构件业务部分资产（或资产使用权）的转移，已进行并将持续进行厂区关停整合，未来不再进行精密结构件的生产制造。经综合评估未来环保、工艺、产品结构变化的影响，部分固定资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置，则表明该部分资产发生了减值迹象。另由于部分固定资产专用性比较强，只能以较低的回收价值处理，公司对上述资产计提了减值准备金。

##### 3、固定资产减值准备金计提依据、合规性、合理性

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第六条规定：“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等”。

公司实施消费电子精密结构件业务的全面整合，其中部分固定资产将不产生预计未来现金流量的现值，故其可收回金额应当根据固定资产的公允价值减去处

置费用后的净额确定。2018 年，公司根据业务整合和生产经营的实际情况，经评估确定固定资产存在减值迹象，对其计提固定资产减值约 1.81 亿元。

公司 2018 年对固定资产进行减值测试并计提减值准备金具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。公司 2018 年计提固定资产减值准备金的最终金额，以资产评估机构评估确定的为准。

## （六）存货跌价准备分析

### 1、存货跌价准备占比

2018 年	原值（万元）	减值金额（万元）	减值占比
存货	302,264	214,417	70.94%

### 2、存货跌价的计算

根据《企业会计准则》的规定：“在资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益，存货成本低于其可变现净值的不计提存货跌价准备。可变现净值的具体核算方法：产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值为在正常生产经营过程中，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，预估售价中针对合同数量内的采用合同价，超过合同或无合同的采用一般市场价；需要经过加工的材料存货，其可变现净值为在正常生产经营过程中，以该存货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、销售费用和相关税费后的金额”。

根据公司业务整合计划，未来将不再从事精密结构件产品生产制造，同时公司客户合作情况发生重大变化（具体情况参见问题二回复的相关内容）。而公司精密结构件产品存货均属于客户的定制产品，除售后服务需求外，无法转卖其他客户，且再加工生产其他客户的产品生产成本过高，故其可变现净值仅为残值。

### 3、存货跌价准备计提依据、合规性、合理性

（1）公司 2018 年 5 月董事会改组后，公司决定全面推进业务转型，2018 年下半年起全面实施业务整合计划。自 2019 年 1 月 1 日起，公司母公司部分精密结构件业务相关资产（或资产使用权）已转移到常州诚稼及其子公司；公司预计

在 2019 年第一季度实现母公司精密结构件业务相关资产的完全整合，不再从事精密结构件产品的生产制造。

(2) 在全球经济不确定性增强，中美贸易争端持续，国内经济增长换挡的情况下，全球消费电子行业呈现低迷态势，智能手机市场现负增长，市场对于公司精密结构件产品的可消化需求量进一步减少；2019 年随着 5G 商用时代的到来，市场对于公司当前库存的金属结构件产品的可消化需求量减少。

(3) 公司主要客户三星金属材质智能手机销量下降；同时三星金属精密结构件产能向东南亚国家和地区转移，公司对三星的金属精密结构件销售收入同比下降 70%以上，由 2017 年的约 104,115 万元下降到 2018 年的约 29,019 万元，2018 年第四季度金属精密结构件业务已停止合作，前期针对三星客户滚动订单模式备货式生产而产生的库存存货预期未来消化吸收的可能性小（公司针对三星的销售模式具体见问题二回复的相关内容）。

(4) 由于消费电子产品精密结构件为定制化生产，已生产机型均具有其特殊性，除售后服务需求外，难以再重新加工进行批量销售。

(5) 公司精密结构件产品为定制化产品，涉及客户知识产权，根据公司与客户的协议，存货处理需首先予以破坏，再按照市场价格销售给非关联方。

基于以上原因，2018 年对存货进行减值测试并计提大额跌价准备符合《企业会计准则》的相关规定。公司 2018 年计提存货跌价准备的最终金额，以资产评估机构评估确定的为准。

关于公司 2018 年 12 月 31 日存货跌价准备计提情况的具体分析，详见问题二回复的相关内容。

(七) 已及时进行减值测试并履行信息披露义务

综上所述，公司根据生产经营的实际情况、业务整合的进展情况、资产盘点情况，于 2018 年 12 月 31 日基于《企业会计准则》的相关规定对固定资产、存货等进行了减值测试。

公司根据《创业板信息披露业务备忘录第 11 号-业绩预告、业绩快报及修正公告》的规定，于 2019 年 1 月 31 日披露《2018 年度业绩预告》，对 2018 年业

绩预计情况、资产减值的预计情况进行了披露，及时履行了信息披露义务。

公司已聘请审计机构对 2018 年财务数据进行审计，聘请资产评估机构对公司 2018 年资产减值情况进行评估，目前审计、资产评估工作正在进行中。公司《2018 年度业绩预告》数据已与审计、资产评估机构预沟通，2018 年度最终确定的经审计财务数据将于 2019 年 4 月 23 日在《2018 年度报告》中详细披露。

#### （八）风险提示

风险提示详见问题六回复的相关内容。

二、我部在 2017 年年报问询函和 2018 年半年报问询函中均要求你公司说明存货跌价准备计提是否充分，你公司分别回复称 2017 年度存货跌价准备计提充分、2018 半年度无需计提存货跌价准备。请你公司结合行业发展情况、主要客户销售情况、各库龄段存货情况等，补充说明你公司是否存在 2017 年年报和 2018 年半年报存货跌价准备计提不充分的情况，以及是否存在 2018 年度利用大额计提存货跌价准备、未来年度利用存货跌价准备转回分别进行利润调节的动机。

#### 公司回复：

公司消费电子精密结构件业务相关存货计提跌价准备的具体情况说明如下：

##### （一）智能手机、精密结构件产品特征

##### 1、智能手机产品生命周期

Counterpoint 报告显示，全球智能手机平均更换周期是 21 个月，墨西哥为 16 个月；日本为 24 个月；中国平均更换手机的周期为 22 个月。目前一部智能手机使用期限一般为两年，一些性能优良的旗舰手机则可使用三年左右。

##### 2、精密结构件产品生产的特点

由于智能手机行业的特殊属性，公司精密结构件产品的生产呈现以下特点：

（1）生产工艺长：以金属精密结构件产品为例，其生产工艺较长，一般为 15-20 道工序，最长达到 30 道工序，各工序均为半成品。



(2) 生产备货多：为满足智能手机产品短期上量需要，客户通常要求公司提前备 1-2 个月的成品、半成品（重要客户如三星的备货时间更长）。为确保交付达成，公司相应增加精密结构件产品各工序环节生产量，形成半成品的库存。

(3) 产品类别多：受智能手机个性化需求丰富、产品区域化销售等因素影响，精密结构件产品构成越来越多，客户各机型按精密结构件组成按照类别（前壳、后壳、中框、装饰件等）、颜色、出货地点的不同分别进行备料生产，形成了在产品占用。

(4) 生产流程和厂区分散占用：受到公司生产经营所在地及租赁厂房条件的约束，产品各生产工序所在的厂区分散，在东莞市长安镇 5 个社区设有 10 个独立生产厂区的共 30 余栋厂房、在东城区设有 1 个独立的生产厂区。以金属精密结构件生产过程为例，出于各工序之间衔接生产及成本控制的考虑，各工序占用时间约 1 天，每道工序原则上配 3 天左右库存，整体金属结构件完成生产工序占用时间为 45-60 天，故生产过程中各工序、各厂区之间的存货成本占用较大。

## （二）客户结构及销售情况

公司客户群体为全球知名的消费电子（智能手机）终端品牌，主要为三星、华为、LG、OPPO 等，公司库存成品、半成品均为客户市场上持续销售多年的主力机型。

从公司主要客户 2018 年度和 2017 年度的销售收入及其对比情况可见，2018 年度三星系客户销售收入同比出现大幅下降，而华为系客户销售收入同比大幅增长，客户结构发生了明显的变化（公司与三星客户的合作情况详见下述“2018 年 12 月 31 日存货跌价准备计提情况分析”）。

单位：万元

客户	2018 年销售收入	2017 年销售收入	同比变动金额	同比变动比率
三星系	29,020	104,115	-75,095	-72%
华为系	135,436	75,196	60,240	80%
OPPO	98,583	88,874	9,709	11%
LG	8,729	13,796	-5,067	-37%
浪潮	20,788	1,588	19,200	1,209%
传音	5,795	357	5,438	1,523%
小米	4,867	14,530	-9,663	-67%
合计	303,219	298,456	4,763	2%

### （三）各库龄段存货情况

截至 2018 年 12 月 31 日，公司消费电子精密结构件业务库存约 302,264 万元，其中，库龄一年以内的存货金额为约 170,440 万元，库龄一年至二年的库存金额为约 118,416 万元，库龄两年以上的库存金额为约 13,409 万元。

单位：万元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	548	314	68	930
在产品	71,577	83,803	12,257	167,637
库存商品	46,195	34,299	1,083	81,578
低值易耗品	2,598	-	-	2,598
发出商品	49,521	-	-	49,521
合计	170,440	118,416	13,409	302,264

### （四）往期存货跌价准备计提情况分析

1、业务经营计划：2017 年至 2018 年上半年，公司消费电子精密结构件业务尚未进行全面整合，预期未来一段时期仍继续涉及相关产品的生产制造。公司库存的半成品、成品计划销售变现。

2、手机产品生命周期：根据智能手机产品的使用、更换周期，以及对主要客户的订单需求判断，公司经过论证、综合审慎分析，针对库龄在 2 年以上的精密结构件存货，在扣除可回收价值后全额计提存货跌价准备金。

3、库存的机型构成：公司针对主要客户库存的成品、半成品均为市场上持续在售的主力机型，往期历年均持续有订单需求并实现销售。加之，公司客户均为知名消费电子终端品牌厂商，其智能手机产品为市场畅销机型，相关精密结构件产品的销售及变现预期稳定。

例如，公司主要客户三星的智能手机在全球市场销售，在发达国家销售一段时间的主力机型，再进入欠发达国家批量销售。根据行业经验，三星主力机型的产品销售周期往往可以达到 3 年以上，长于区域性销售的智能手机产品。该等机型整体销售量大，维修机和翻新机需求量也较普通智能手机更大，其库存变现能力强。

综上所述，公司针对消费电子精密结构件业务的存货 2017 年计提 5,289.61 万元跌价准备金，2018 年上半年未计提跌价准备金，系按照《企业会计准则》

的相关规定，根据精密结构件业务未来经营计划、客户往期合作情况、库存机型及未来可实现销售的情况而进行的合理判断，公司认为 2017 年计提存货跌价准备、2018 年上半年未计提存货跌价准备合规、合理。

#### （五）2018 年 12 月 31 日存货跌价准备计提情况分析

1、行业环境持续低迷：国际贸易形势复杂，全球消费电子行业呈现低迷态势，2018 年智能手机市场首次出现负增长，至 2018 年下半年未见反弹。行业整体形势低迷，消费电子精密结构件厂商始终处于竞争红海，存货变现预期整体趋弱。随着 5G 商用时代临近，公司现存大量金属精密结构件存货的可消化需求量也有所减少。

#### 2、客户合作情况发生重大变化：

自 2007 年公司成为三星的合格供应商后，2008 年至 2017 年三星一直为公司第一大客户。三星为实现智能手机产品快速上量，要求按照三星管理方式以滚动订单预测（滚动订单预测周期长，预测量通常远大于销售额）模式采购产品。三星基于自身智能手机一线品牌的地位，以及对智能手机市场过于乐观的预测，给予公司的预测订单过高。

三星客户作为全球一线智能手机品牌，产品销售范围大、销售周期长、历史销售情况较稳定，且已与公司多年深入合作、形成了相互依存的良好合作关系，公司针对与三星未来期间合作关系的预期过高、针对三星客户库存的变现预期过高。上述激进的经营策略，以及对三星客户风险管控不足的问题，客观上导致了针对三星客户始终按照滚动预测订单量备货。

三星每年推出多款智能手机新机型，公司为满足新机型短期快速上量的交付要求，针对新机型进行大量投入备货。由于三星智能手机销售范围大、销售周期长，往年备货机型仍持续实现销售。新旧机型同时有备货，客观上使得三星客户的存货占用金额一直较大。

同时，受生产经营所在地的实际情况制约，公司精密结构件业务存在厂区分散（在东莞市长安镇 5 个社区设有 10 个独立生产厂区的共 30 余栋厂房、在东城区设有 1 个独立的生产厂区）的问题，产品生产非流水线作业，而是逐批转移至下一工序所在车间。因涉及跨厂区车间物料的频繁搬运等因素，为提高搬运效率

和设备稼动率，公司备货量较大。同时，公司三星项目管理部根据三星产品的工艺复杂度，生产工序数量、产品类别、生产场地安排、各工序设备产能及委外加工产能等因素，为确保实现对三星的快速交付，一直按照滚动预测订单量进行原材料采购及内部半成品、成品备货式生产。

公司 2018 年度计提减值的存货中计提三星系存货的跌价准备金约 162,000 万元，占消费电子精密结构件业务存货跌价准备金总金额的约 75%。截至 2018 年 12 月 31 日，三星历年备货仍未实现销售的库存情况具体如下：

单位：万元

三星系	2016 年度	2017 年度	2018 年度
滚动预测订单	103,287	201,348	89,052
实际销售	75,810	104,115	29,020
备货未实现销售的库存金额（约）	10,200	93,000	58,800

三星将产品生产制造基地和采购体系转移至越南等国家和地区，2018 年下半年三星陆续停产了天津和深圳工厂手机业务，大幅减少惠州工厂产量。2018 年第四季度，三星停止与公司消费电子金属精密结构件业务的合作，从而公司与主要客户三星的合作情况发生重大不利变化。

除三星客户的库存外，其他库存主要针对公司前十大客户 LG、亚马逊等。由于公司经营厂区分散，加之精密结构件产品种类多（机型多、结构件多、颜色多、出货区域多），公司为保证及时交付，需要备货的库存量超出行业一般水平。

在此背景下，公司管理层深刻检讨消费电子精密结构件业务的经营问题，审视精密结构件业务未来发展的方向。经过多轮反复研究、探讨，为更好地体现公司核心竞争力、增强公司盈利能力，公司最终决定全面整合精密结构件业务，集中资源重点发展高端装备制造业务、智能制造服务业务。

3、公司 2018 年下半年开始全面实施消费电子精密结构件业务整合计划，已将母公司精密结构件业务部分固定资产（或资产使用权）转移至常州诚镓及其子公司，未来不再进行精密结构件业务的生产制造（公司业务整合计划的实施情况详见问题一回复的相关内容）。

4、公司精密结构件产品存货均属于客户的定制产品，除售后服务需求外，无法转卖其他客户，难以再重新加工进行批量销售。结合以上业务经营计划发生

重大变化、客户合作情况发生重大变化的情形，该类存货的可变现净值仅为残值。

5、公司精密结构件产品为定制化产品，涉及客户知识产权，根据公司与客户的协议，存货处理需首先予以破坏，再按照市场价格销售给非关联方。

由于上述因素，公司针对精密结构件存货全面进行清查，对为满足客户交付而备货式生产的存货，经评估确认其未来可变现能力很弱，根据《企业会计准则》的相关规定对其全面计提减值准备金。公司不存在 2018 年度利用大额计提存货跌价准备进行利润调节的动机或情形。

公司 2018 年度计提存货跌价准备的依据条件未来不会发生逆转，已计提的存货跌价准备将不会转回，因此不存在未来年度利用存货跌价准备转回进行利润调节的可能性、动机或情形。

三、你公司 2017 年度和 2018 半年度均未计提固定资产减值准备。请你公司补充说明是否存在 2017 年年报和 2018 年半年报固定资产减值准备计提不充分的情况，以及是否存在 2018 年度利用大额计提固定资产减值准备进行利润调节的动机。

**公司回复：**

公司根据《企业会计准则》的相关规定，结合实际生产经营情况，经评估确定消费电子精密结构件业务的固定资产存在减值迹象，2018 年度对其计提固定资产减值约 1.81 亿元。其减值时点为 2018 年下半年（具体参见问题一回复的相关内容），2017 年度、2018 年半年度不存在计提不充分的情况，具体说明如下：

（一）往期固定资产不存在减值迹象

公司每年年末均会对固定资产进行全面盘点，并针对固定资产进行减值测试，分析确定其是否存在减值。

1、2017 年度至 2018 年上半年，公司消费电子精密结构件业务营业收入总体平稳；2018 年上半年虽然订单不及预期，但设备整体使用和稼动还是保持稳定，公司优先保证内部生产产能，再合理调配外发资源。

2、2017 年度至 2018 年上半年，公司针对因落后产能、工艺变化、产品变化等原因而预计不再产生价值的固定资产，均已及时处理并确认损益（或收益）。

综上所述，公司在 2017 年至 2018 年上半年的历史期间不存在需要计提固定减值的情况。

## （二）固定资产减值情况分析

### 1、不存在减值迹象的固定资产情况

2018 年下半年，公司全面实施消费电子精密结构件业务整合（具体实施情况详见问题一回复的相关内容）。在业务整合的过程中，固定资产处置并未出现减值迹象。例如，用于对镭德电子投资的设备账面净值 15,010 万元，实际评估价值为 16,248 万元；向镭德电子出售的设备以账面净值 7,018 万元作价，均未出现减值迹象。

### 2、存在减值迹象的固定资产情况

2018 年下半年，公司全面实施了业务整合，实现母公司精密结构件业务部分资产（或资产使用权）的转移，已进行并将持续进行厂区关停整合，未来不再进行精密结构件产品的生产制造。经综合评估未来环保、工艺、产品结构变化的影响，部分固定资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置，则表明该部分资产发生了减值迹象。另由于部分固定资产专用性比较强，只能以较低的回收价值处理，公司对该些资产计提了减值准备金，具体情况如下：

单位：万元

减值原因	主要设备	账面净值	预计减值
厂区整合	阳极线、供电供气	2,862	2,708
环保问题	涂装线	1,524	1,500
产品、工艺变化	注塑机、精雕机	7,893	7,228
专用设备	自动化类、检测类	3,955	3,702
其他	-	3,081	2,927
合计	-	19,315	18,065

综上所述，公司按照《企业会计准则》的规定，根据固定资产的实际情况，在 2018 年下半年对存在减值迹象的固定资产及时计提减值准备金。公司不存在利用大额计提固定资产减值准备进行利润调节的动机或情形。

四、公告显示，你公司通过对外投资、资产出售、资产出租等方式全面整合消费电子精密结构件业务，不再从事消费电子精密结构件生产制造，并在全面盘点各项资产的基础上，对本次业务整合后不再产生收益的相关资产进行处置。请你公司补充说明消费电子精密结构件业务 2018 年度的生产经营情况，包括但不限于生产线运营情况、本年度订单情况、本年度订单及客户是否较上年度发生重大变化、应收账款回收情况及业绩预计情况、业务整合和资产处置的进展情况等。

**公司回复：**

公司消费电子精密结构件业务 2018 年预计计提约 214,420 万元存货跌价准备，计提约 18,060 万元固定资产减值准备金，消费电子精密结构件业务的净利润预计为约-310,000 万元（最终以会计师事务所审计的结果为准）。

针对 2018 年消费电子精密结构件业务的生产线运营情况、订单情况、订单及客户的变化情况、应收账款回收情况、资产处置进展情况说明如下：

**（一）生产线运营情况**

2018 年度，公司金属精密结构件业务受三星订单大幅下滑影响，主要生产线的设备稼动率由上半年的约 80%下降到下半年的约 50%。塑胶精密结构件业务受华为订单增加影响，主要生产线的设备稼动率由上半年的约 80%上升至下半年的约 85%。

**（二）2018 年度订单情况**

华为销售收入快速增长，2018 年度系公司第一大客户：

单位：万元

客户	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
华为	38,103	37,330	28,395	39,788	143,616
OPPO	14,972	22,017	28,075	35,916	100,981
三星	38,427	33,781	16,426	418	89,052
LG	2,586	5,077	10,668	6,874	25,205
合计	94,088	98,205	83,564	82,996	345,854

**（三）订单及客户变化情况**

2018 年度消费电子精密结构件业务主要客户及其订单同比变动情况如下：

单位：万元

客户	2018 年订单	2017 年订单	同比变动
华为系	143,616	82,373	74%
OPPO	100,981	90,258	12%
三星系	89,052	196,348	-55%
LG	25,205	15,223	66%
合计	358,854	384,204	-7%

2018 年度，以华为为代表的塑胶精密结构件订单大幅增长，以三星为代表的金属精密结构件订单大幅下滑。订单及客户结构的变化，造成消费电子精密结构件业务整体毛利率的大幅下滑。

#### （四）应收账款回收情况

公司客户均为全球一线的消费电子终端品牌，客户资质和信用状况良好。除极少数由客户派生的关联小客户偶尔出现货款延迟支付的现象，总体上付款十分准时，产生坏账的可能性极小。

以下为近三年确认的应收账款坏账损失统计表：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度
坏账损失金额	1,367	143	143

#### （五）业务整合进展情况

公司落实智能制造战略，重点发展盈利水平较高、市场前景较好的高端装备制造业务、智能制造服务业务，全面整合消费电子精密结构件业务。公司业务整合进展的具体情况详见问题一回复的相关内容。

#### （六）资产处置的进展情况

截至 2018 年 12 月 31 日，公司已针对精密结构件业务相关的资产全面梳理，针对本次业务整合后对预计未来不再产生收益的长期资产进行处置，对有效资产除保留智能制造服务业务和办公设备外，母公司精密结构件业务部分资产（或资产使用权）已以投资、出售、租赁的形式转移到常州诚稼及其子公司，剩余账面净值约 49,570 万元的固定资产预计继续采取租赁方式整合。

##### 1、固定资产

截至 2018 年 12 月 31 日，公司固定资产账面净值为约 111,830 万元，用于



智能制造服务业务约 6,974 万元；其他已对外租赁约 34,310 万元，拟对外租赁预计约 49,570 万元；针对受厂区整合、工艺变化、产品结构变化、环保要求等因素影响，需进行淘汰、处理的固定资产，当期计提减值准备金的资产净值约 19,310 万元。

如上所述，根据公司当前的业务整合安排，除保留智能制造业务和部分办公设备外，针对全部与精密结构件业务相关的固定资产，扣除计提减值的部分设备外，其他均全部对外租赁。

## 2、无形资产

“移动终端金属加工智能制造（国家项目）”是国家首批智能制造专项项目，是公司现阶段发展智能制造服务业务的基础，且涉及相关政府补助，未来收益具有确定性，此项目相关的研发投入和软件投入约 3,910 万元予以保留。消费电子精密结构件业务生产经营所使用的信息化系统这一软件类资产约 828 万元。

2018 年度，公司因无形资产处置确认损失约 3,814 万元，主要为前期研发投入所形成的专利未摊销成本约 2,773 万元，经对未来新技术、新工艺的需求进行评估，公司认为此部分将不再产生价值，一次性计入损益。

## 3、长期待摊费用

为减少厂区分散所带来的运营成本增加问题，公司关停、整合部分生产区域，同时考虑未来需要关停、搬迁的厂区，针对租赁厂房装修装饰的未摊销成本一次性摊销约 6,910 万元。公司未来继续使用的厂区的装修装饰未摊销成本约为 3,000 万元。

综上所述，公司 2018 年下半年全面实施业务整合，针对消费电子精密结构件业务的相关资产，按照未来是否持续使用的预期和资产类别，分别有针对性地进行处置。

五、你公司预计 2018 年度高端装备制造业务净利润较去年同期大幅下滑，而高端装备制造业务主要是子公司深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“创世纪”）所从事的业务，且创世纪为公司 2015 年并购重组标的。请你公司补充

说明 2018 年度高端装备制造业务的业绩预计情况、创世纪在业绩承诺期后是否出现业绩大幅下滑的情形，如是，请详细说明下滑的原因，并自查该子公司在业绩承诺期内是否涉嫌利润调节的情形。

公司回复：

公司 2018 年度高端装备制造业务全年预计净利润约 2.74 亿元，同比 2017 年降幅为约 52.26%。高端装备制造业务 2018 年业绩下滑主要系受到行业整体低迷态势，核心产品钻铣攻牙机销售下降、研发及销售费用增加影响，不存在利润调节的情形。具体情况说明如下：

（一）行业层面

根据中国机床工具工业协会关于《2018 年中国机床工具与产业形势分析》中关于金属加工机床产量情况说明：2018 年 1 至 10 月金属加工机床产量累计值同比呈现前高后低状态。除 1 月份之外，国家统计局数据多为个位数小幅增长，10 月、11 月份降为负值（分别为-2.3%、-2.9%），而重点联系企业同比一直为负数，即低于上年同期产量。金属切削机床产量，国家统计局数据和重点联系企业数据都是前高后低趋势。但除 1 月份之外，国家统计局同比数据各月均为个位数增长，而重点联系企业同比数据多为 15%-20%之间的降低。与金属切削机床产量情况类似，金属成形机床产量的累计值同比，国家统计局数据略高于重点联系企业数据，但变动趋势是一致的，且 2 月份之后两者都是负增长。

国家统计局数据显示，2018 年 1 至 10 月中国金属加工机床产量比上年有所降低。2018 年 1 至 9 月金切机床产量为 44.80 万台，同比增长 0.40%。成形机床 21.40 万台，同比减少 9.20%。1 至 11 月共生产金属加工机床 66.20 万台，同比减少 2.90%。2018 年机床行业整体发展形势不理想，同行业上市公司当期经营业绩也呈现不同程度下滑态势：

证券简称	营业收入			归属母公司股东的净利润	
	2017 年前三季度合并报表（万元）	2018 年前三季度合并报表（万元）	与上年同期比较	2017 年（万元）	2018 年业绩预告净利润（万元）
华东数控	8,745	6,029	-31%	3,714	亏损 60,000-50,000
宇环数控	19,913	16,580	-17%	-	未预告

华中数控	69,601	47,023	-32%	3,287	1,000-1,900
秦川机床	227,646	244,412	7%	1,646	亏损 30,000-20,000
沈阳机床	315,401	420,506	33%	11,755	亏损 80,000-70,000
青海华鼎	67,652	54,393	-20%	2,096	亏损 18,000

受机床行业影响，创世纪数控机床等高端装备产品 2018 年出货量同比下降 37%，销售收入同比下降 26%。

## （二）公司层面

### 1、核心产品销售量及毛利率下降

公司高端装备制造业务主要为全资子公司创世纪从事的业务，创世纪数控机床等高端装备产品主要包括钻铣攻牙机、零件加工中心机、模具加工中心机、龙门加工中心机、雕铣机、玻璃精雕机等；其中，用于金属精密结构件加工的钻铣攻牙机系核心主导产品，其性能稳定、性价比高、刚性和精度高，能有效提升加工效率，技术水平、产销规模、服务能力等方面可与国际领先企业竞争。但 2018 年来全球智能手机市场现负增长、终端厂商对金属精密结构件的需求明显萎缩，导致创世纪用于加工金属精密结构件的钻铣攻牙机产品出货量大幅下滑。在创世纪销售收入的确认原则与条件 2015 年以来未发生任何变化的情况下，2018 年当年的销售收入同比 2017 年减少了 42.73%。而钻铣攻牙机产品系公司高端装备业务中销售量最大、毛利率最高的产品类型，2017 年其销售额占比为 77.76%，2018 年度下滑到 60.13%，对创世纪 2018 年业绩造成较大影响。

另一方面，2018 年钻铣攻牙机市场需求萎缩，导致市场转为需方市场，市场竞争加剧造成钻铣攻牙机毛利率有小幅下降，对创世纪当期业绩产生一定影响。

根据财务测算，2018 年创世纪核心产品钻铣攻牙机的毛利率为 38%左右；其他机型产品毛利率在 20%左右或 20%以下，大幅低于钻铣攻牙机毛利率水平。

2018 年玻璃精雕机、立式加工中心机、龙门加工中心机等新产品处于市场开拓阶段，产品销售未明显放量，加之其毛利率水平不及钻铣攻牙机，对创世纪当期业绩的贡献有限。

### 2、研发费用增加

创世纪为把握市场机遇，投入研发了 3D 热弯机、车床、龙门加工中心机等新机型，导致 2018 年研发费用达约 10,594 万元，同比增长约 14%。因上述新机型处于研发试样阶段，2018 年尚未规模化投向市场，对当期利润形成一定影响。

### 3、销售费用增加

创世纪在现有市场份额基础上为扩大产品销售，加大市场推广力度，增加全国经销商销售渠道、打开海外市场，导致 2018 年销售费用达到约 18,647 万元，同比增长约 15%。

### 4、其它特殊事项

创世纪坏账准备及资产减值准备金的计提政策 2015 年以来未曾发生任何变化。2018 年度，受到全球及国内智能手机出货量下滑的影响，智能手机产业链中采购创世纪钻铣攻牙机的部分客户资金链出现问题，使得创世纪对该类客户诉讼有所增加，对智能手机市场供应链的客户涉及到的诉讼且目前判断无法收回的应收账款、存货（发出商品）预计全额计提专项减值准备金，对涉及诉讼纠纷的判断未来需承担赔付的预计计提预计负债，以上情形所涉四个诉讼预计减少创世纪当年利润金额约为 6,289 万元。

### 5、投资收益

创世纪 2018 年度投资收益约为-1,491 万元，同比减少约 3,033 万元，主要为创世纪持股 23%的深圳市嘉熠精密自动化科技有限公司业绩下滑所致。

综上所述，创世纪 2018 年营业收入、净利润下降主要系受到行业整体低迷态势，核心产品钻铣攻牙机销售下降、研发及销售费用增加影响。创世纪作为公司 2015 年重大资产重组的收购标的，2015 年至 2017 年承诺净利润累计为 7.49 亿元，实际达成净利润 12.49 亿元、大幅超出了承诺净利润金额，其不存在利润调节的情形或动机。

## 六、你认为需要说明的其他事项。

公司回复：

公司《2018 年度业绩预告》数据为公司财务部初步核算的结果，具体财务数据尚需以经会计师事务所审计的数据为准，2018 年计提资产减值准备的金额尚需经审计、资产评估机构确认。

公司经审计、资产评估机构确认的 2018 年财务数据将于 2019 年 4 月 23 日在《2018 年度报告》中详细披露，其可能与《2018 年度业绩预告》数据存在差异。提请上市公司股东及利益相关人士注意上述可能的差异，敬请广大投资者注意投资风险。

公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所的相关规定履行重大事项的审议决策程序和信息披露义务，并持续提高规范运作和信息披露水平，切实保障公司和全体股东的利益。

特此公告。

广东劲胜智能集团股份有限公司

董 事 会

二〇一九年二月十四日