证券代码:002654 证券简称:万润科技 公告编号:2019-102号

深圳万润科技股份有限公司关于诉讼进展的公告

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。

一、本次诉讼的基本情况

2018年5月10日,深圳万润科技股份有限公司(以下简称"公司")因北京亿万无线信息技术有限公司(以下简称"亿万无线")原股东廖锦添、方敏、马瑞锋拒绝履行减值补偿义务,向广东省深圳市中级人民法院(以下简称"深圳中院")提起民事起诉,该案于当日被立案受理。具体内容详见公司于2018年5月12日披露的《关于提起诉讼的公告》(公告编号:2018-057号)。

2019年4月16日,基于对亿万无线未来发展的信心,双方就补偿义务的履行经友好协商达成和解,并签订《和解协议》。具体内容详见公司于2019年4月17日披露的《关于就亿万无线业绩补偿诉讼事宜达成和解并增加2019及2020年度业绩承诺的公告》(公告编号:2019-042号)。

二、本次诉讼的进展

根据《和解协议》的约定,双方应将《和解协议》交深圳中院出具民事调解书。因深圳中院根据民事调解规则无法依《和解协议》中全部内容列入民事调解书,双方授权代表于法院庭审阶段当庭签署《调解协议》,并将《调解协议》交深圳中院出具民事调解书。

有鉴于此,双方就《和解协议》与《调解协议》的效力问题达成如下补充协议,主要内容如下:

(一)协议各方

甲方:深圳万润科技股份有限公司

乙方一:廖锦添

乙方二:方敏

乙方三:马瑞锋

乙方一、乙方二、乙方三统称"乙方"。

(二)核心条款

1、甲方与乙方签订的《调解协议》系根据《和解协议》部分内容约定拟定,甲方与乙方同意将《调解协议》交深圳市中级人民法院出具民事调解书。

2、《调解协议》及深圳中院人民法院根据《调解协议》出具的民事调解书均不替代《和解协议》,《和解协议》仍然对甲方及乙方具有法律约束力。甲方与乙方一致同意,《和解协议》已经约定但未在《调解协议》及深圳中院人民法院根据《调解协议》出具的民事调解书规定的内容,双方仍应按照《和解协议》的约定执行。

3、如乙方未按照深圳中院人民法院出具民事调解书的规定履行义务的,甲方有权直接申请强制执行。如乙方未按照民事调解书未规定的《和解协议》其他内容履行义务的,甲方有权另行提起诉讼主张权利。

三、法院对本案的审理调解情况

2019年8月5日,公司收到深圳中院出具的《民事调解书》((2018)粤03民初1503号),各方当事人在法院的主持下自愿达成如下调解协议:

1、廖锦添、方敏、马瑞锋同意以所持公司股票(股票代码:002654)向公司补偿7,000万元,补偿股票按双方发行股份购买资产时股票发行价格(7.85元/股)折算为廖锦添、方敏、马瑞锋所持有的公司股票(股票代码:002654)8,917,197股(廖锦添比例为54.94%,方敏比例为42.92%,马瑞锋比例为2.14%)。公司收到《民事调解书》后的5个工作日内向法院申请解除对廖锦添、方敏、马瑞锋所持有公司股票的全部冻结,廖锦添、方敏、马瑞锋应配合公司在法院解除股票冻结后的5个工作日内办理完毕与股票回购注销相关的一切手续;

2、公司收到法院出具的调解书的5个工作日内向法院提出申请,解除对廖锦添名下在中国工商银行梅州新中支行设立的银行账户存款的冻结及深圳上城房产的查封,廖锦添应在银行账户解冻后3个工作日内将300万元汇入公司指定账户作为担保;

3、如廖锦添、方敏、马瑞锋未按照本协议约定及时配合公司办理股票回购注销手续的或未将300万元汇入公司指定账户的,每延迟一天,廖锦添、方敏、马瑞锋应按对应股票金额的万分之五或300万元的万分之五向公司支付违约金,直至履行完上述义务之日止。同时,公司有权申请法院强制执行;

4、本案案件受理费837.412元,法院减半收取为418.706元,财产保全费5,000元,共计423.706元,均由公司负担;

5、本调解协议经各方当事人或委托诉讼代理人签字盖具有法律效力。

上述调解协议内容已经法院出具的《民事调解书》确认,具有法律效力,当事人拒收调解书的,不影响调解协议的效力。一方不履行调解协议的,另一方可以持调解书向人民法院申请执行。

四、风险提示

本次调解的履行情况尚存在不确定性,不排除在履行阶段存在违约情况的可能,公司仍存在无法收回减值补偿款的风险,敬请投资者注意投资风险。

五、备查文件

1、广东省深圳市中级人民法院出具的《民事调解书》;

2、《补充协议》。

特此公告。

深圳万润科技股份有限公司

董 事 会

二〇一九年八月六日

证券代码:002654 证券简称:万润科技 公告编号:2019-103号

深圳万润科技股份有限公司关于深圳证券交易所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。

深圳万润科技股份有限公司(以下简称"公司"、"万润科技")于2019年5月27日收到深圳证券交易所《关于对深圳万润科技股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第228号),公司就问询函所关注的问题一一核查并回复说明,现将相关事项公告如下:

如无特别说明,本公告中的有关简称与2018年年度报告中的简称一致;部分合计数与各明细数相加之和在尾数上如有差异系四舍五入所致。

一、2017年至2018年,你公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称"扣非后净利润")为-350.43万元、-99,003.43万元,持续为负。请结合你公司目前经营环境、同行业公司情况、现金流状况、营业利润的主要来源、主要产品盈利能力等,说明你公司近两年扣非后净利润持续为负的原因,公司持续经营能力是否存在重大不确定性,以及拟采取改善经营业绩的具体措施。

回复:

一、公司近两年扣非后净利润持续为负的原因

(一)2017年至2018年扣非后净利润的实现情况

2017年至2018年,公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称"扣非后净利润")分别为-350.43万元、-99,003.43万元,2017至2018年公司计提商誉减值准备金额分别为19,590.67万元、94,780.74万元,若不考虑商誉减值准备影响,公司2017年至2018年扣非后的净利润分别为19,240.24万元、-4,222.68万元,即商誉减值准备系公司近两年扣非后净利润持续为负的主要原因。

(二)公司目前经营环境

1、公司主营业务及发展路径

公司2015年前主要从事LED光源器件封装和LED通用照明应用业务,基于在LED封装和照明领域的技术、品质以及对LED产业发展趋势的判断,公司在LED产业链下游照明应用领域延伸扩展切入"LED广告标识照明细分市场"和"景观亮化照明应用市场",在LED业务上形成"集封装-照明-景观亮化设计与施工"为一体的整体布局。

同时在LED产业产能过剩、竞争激烈及宏观经济下行压力加大的市场环境下,公司进行产业转型升级,自2016年3月起先后收购了四家轻资产属性的广告传媒子公司,构建了"PC端+移动端+电视端"、"线上线下"、"三屏结合"的媒体布局,至此公司形成LED与广告传媒业务两齐驱的双主业格局。

2、公司主营业务行业的发展现状

LED产业链下游是LED应用行业。LED应用行业市场空间较大,门槛较低,再加上近几年中上游的价格战,导致下游企业数量较多,目前市场正处于完全竞争阶段。在竞争激烈的市场环境下,公司收购的主营"LED广告标识照明细分市场"的子公司于18年度未盈利预测较并购时期出现减值迹象,因此计提了商誉减值准备。

广告传媒行业继续保持快速发展,从集中度来说,移动互联网发展下的广告行业竞争更加激烈,诸如今日头条、小米等的新广告行业巨头正在崛起,非传统媒体平台增长强劲,行业集中度上升,中间广告代理商的利润空间被进一步挤压。公司收购的四家广告传媒子公司主要通过为广告主提供服务及媒体资源购销差价和代理商返点获取利润,在头部媒体和行业代理商政策逐步公开化的相互挤压下,公司收购的广告传媒子公司的盈利预测较并购初期出现减值迹象,因此计提了相应的商誉减值准备,导致利润呈现亏损状态。

(三)同行业公司情况

经统计了同行业公司情况,在"电子-光学光电子-LED行业"中有30家上市公司,2018年度共有19家计提了商誉减值准备,计提个数占比达到了30%,平均每家计提商誉减值准备约26亿,计提总额达221亿元;在"信息服务-广告传媒营销服务"行业共34家上市公司,2018年度共有19家计提了商誉减值准备,计提个数占比达到了56%,平均每家计提商誉准备约82亿元,计提总额为148亿元。

二、公司持续经营能力不存在重大不确定性

1.公司营业利润的主要来源

表1 营业利润收益项目分析表 金额单位:人民币万元

项目	2018年1-12月金额	占比	2017年1-12月金额	占比
一、主营业务利润	64,167.50	98.17%	62,509.66	80.27%
其中:主营业务收入	454,095.93		298,106.97	
主营业务成本	389,928.43		235,597.31	
二、其他业务利润	481.12	0.74%	692.22	0.89%
其中:其他业务收入	3,606.48		6,106.21	
其他业务成本	3,125.37		5,413.99	
三、其他收益	1,415.84	2.17%	1,255.61	1.61%
四、投资收益	3,256.50	4.98%	1,030.60	1.32%
五、公允价值变动收益	-3,870.46	-5.92%	12,686.71	16.29%
六、资产处置收益	-83.65	-0.13%	-302.15	-0.39%
营业利润收益项目合计	65,366.84	100.00%	77,872.64	100.00%

从上表可以看出,2017年至2018年公司主营业务利润占营业利润收益项目的比重分别为80.27%、98.17%,公司营业利润的主要来源为公司主营业务。

2.公司主要产品盈利能力

表2 占公司营业收入或营业利润10%以上的产品盈利能力分析表

金额单位:人民币万元

主要产品	2018年1-12月			2017年1-12月		
	营业收入	毛利润	毛利率	营业收入	毛利润	毛利率
LED光源器件	46,109.29	7,707.73	16.72%	42,148.95	8,270.41	19.62%
LED照明产品	88,402.27	17,401.43	19.68%	78,783.82	28,656.32	36.37%
数字营销	316,608.90	36,082.87	11.40%	175,413.06	25,350.17	14.45%
合计	451,120.45	61,192.03	13.56%	296,345.82	62,276.90	21.01%

如上表所示,公司主要产品的营业收入均保持较增长,虽然受外围环境、行业竞争及企业自身产品结构的调整,导致综合毛利率下降,但总体毛利润水平稳定在6亿余元左右。

3.公司现金流状况

剔除商誉减值影响后,公司2017年至2018年扣非后的净利润分别为19,240.24万元、-4,222.68万元,合计15,017.56万元;经营活动产生的现金流量净额分别为4,429.43万元、9,418.76万元,合计13,848.19万元。从年度上看,经营现金流持续改善,同时,两年合计的扣非后净利润与两年合计的经营活动产生的现金流量净额基本相当。

综合上述1-3所述,公司的利润主要来自主营业务,公司的毛利水平并未出现明显下降、公司的现金流持续为正并逐年改善,因此公司持续经营能力并不存在重大不确定性。

三、拟采取改善经营业绩的具体措施

2019年度,公司一如既往地贯彻发主业发展战略,将延续一直以来既定的LED和广告传媒双轮驱动的格局,但是双主业的战略侧重有所不同:LED产业"一品为王",争做细分领域龙头,注重产业链延伸;广告传媒业务"聚焦合、突核心、上规模、拓新路",具体2019年度两大板块的经营计划如下:

(一)2019年度LED板块的具体经营计划:

(1)重点培育和拓展景观亮化照明市场

景观亮化工程作为集团LED板块业务发展的一个重点,2019年将加大力度,深耕华南、东北、西南地区的同时,进一步拓展华东、中部、西北等地区市场。充分发挥中筑天佑的资质优势,重点突破,扩大经营规模,将其打造成旗舰LED板块的新引擎,以景观亮化带动整个LED板块的二次腾飞,发挥整个LED产业链的协同效应,牵引LED板块不断做大做强,打造公司在LED产业的核心竞争优势。

(2)瞄准细分领域,夯实传统封装市场

夯实公司在传统封装背光、照明及3C显示指示领域的核心竞争优势,在保持原有市场地位的基础上,不断提升市场占有率,其中:做大背光规模、做强3C盈利;增加高光效照明供应,同时加大力度开拓智能家居、消防、车用LED等新兴市场,培植新的利润增长点。

(3)深耕和巩固商照、地铁、市政和亮化市场

公司将继续坚持中高端的产品、技术、客户和市场地位,加大新客户(含海外市场)开发力度,扩大海外代理商的数量,扩大大功率产品销售占比,发挥产品的品质优势,加大研发投入到地铁照明、路灯等大功率照明领域,深耕国内商照、地铁、市政、亮化领域,力求照明工程营收规模上有大突破。

(4)明确业务分工,避免不良竞争

明确各子公司的业务分工,避免内部不良竞争,进一步加强整合,构建合适的组织架构,加大板块内部各子公司的协同配套。公司目前已经实现了从中游封装到下游照明产品的设计、生产再到终端的工程设计及施工应用的全产业链布局,以中筑天佑为切入点,重点开拓LED业务在城市及道路照明等领域的发展延伸,实现LED产业链的融合发展,发挥公司LED板块资源协同效应,以期助提升LED产业的核心竞争力及综合毛利率。

(二)2019年度广告传媒板块的具体经营计划:

2019年,公司"广告传媒板块业务重在对收购后的资源进行整合,发挥各广告传媒子公司之间在资源、业务等方面的优势互补,产生协同效应,同时寻找合适的切入点,最大力度发挥LED产业与广告传媒业的协同效应,通过对现有公司资源,有效整合,实现板块间协作,促进业绩增长。

2019年各广告传媒子公司经营计划如下:

鼎盛易轩——继续深耕家居装饰广告行业;优化组织架构,针对西南、东南成立销售事业部,完善服务团队;在供应链方面,提供百度+腾讯+头条+主流手机的效果类广告,全面打通效果类平台服务;加强与协会的合作,把协会客户变为客户资源;针对老客户,加强服务效果提升投放限额,以新客户、渠道下沉,深度挖掘头部客户需求,集中攻克行业前五十的优势客户;产品技术服务方面,增强技术系统服务能力(包括流量、营销监察系统和产品推护系统),同步做好产品服务和媒体升级,并进一步扩充团队,新增拓展国内投放海外广告客户资源的团队,以期争取创造新的业务增长点。

万象新动——2019年将持续拓展优质客户及关注更多媒体资源渠道(如视频广告、信息流媒体等),引进优秀人才,强化日降技术优势,打造广商媒体(小米&vivo)的代理口碑,以期巩固阳宝,小米,vivo三大媒体为主的供应商阵营基础下,持续关注移动广告市场趋势,并结合广告主需求开拓媒体资源,重点关注视频广告和信息流媒体。同时2019年将增加40%的人员配置,重点开展培训计划及人才梯队分析,并增加技术人员配备,对平台智能化进行升级。

信立传媒——开拓新的业务模式,新增体育赛事广告代理服务;在供应链方面,对于卫视和网络视频媒介资源进行集中采购,进一步降低采购成本,提高媒介资源配置;客户方面,通过卷带新和人脉介绍客户以及体育赛事亮点业务拓展新的客户群,增加新的业务体量,产品和技术服务方面,同一客户尽可能提供多元化、多方面的服务。

2.报告期内,你公司实现营业收入45.77亿元,同比增长50.45%,归属于上市公司股东净利润(以下简称"净利润")-11.15亿元,同比下降933.09%,经营活动产生的现金流量净额0.94亿元,同比增长112.64%。2018年各季度分别实现营业收入9.68亿元、11.88亿元、12.62亿元、11.59亿元;实现净利润0.55亿元、0.46亿元、0.40亿元、-12.74亿元;经营活动产生的现金流量净额-1.69亿元、0.56亿元、0.35亿元、1.72亿元。请补充披露以下内容:

(1)请结合公司行业特点、业务模式、各产品销量、价格走势、成本构成、期间费用等的变化情况,说明报告期内营业收入大幅增长而净利润大幅下滑的原因,并说明2018年营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因。

回复:

一、报告期内营业收入大幅增长而净利润大幅下滑的原因

(一)2018年度营业收入与净利润增长幅度情况

表3 2018年度营业收入与净利润增长幅度情况 金额单位:人民币万元

项目	2018年度	2017年度	变动额	变动率
一、营业收入	457,702.41	304,213.18	153,489.23	50.45%
二、毛利润	64,648.62	63,201.88	1,446.74	2.29%
三、期间费用	51,000.01	33,480.08	17,519.92	52.33%
四、归属于上市公司股东的净利润	-11,3.407.73	13,612.96	-127,020.69	-933.09%
其中:计提商誉减值准备及公允价值变动收益的影响	98,651.20	6,903.96	91,747.24	
其中:计提预计负债的影响	14,796.25		14,796.25	
五、剔除计提商誉减值准备及公允价值变动收益、预计负债影响后归属于上市公司股东的净利润	39.72	20,516.92	-20,477.20	-99.81%

(2)2018年度营业收入大幅增长而净利润大幅下滑的原因分析

报告期内公司实现营业收入45.77亿元,同比增长50.45%,归属于上市公司股东净利润(以下简称"净利润")-11.15亿元,同比下降933.09%,报告期内营业收入大幅增长而净利润大幅下滑的主要影响因素如下:

1.计提商誉减值准备,公允价值变动及预计负债计提总额影响净利润的重要因素。

公司依据会计准则的相关规定,报告期末对商誉资产进行减值测试,基于谨慎性原则计提了9.48亿元的商誉减值损失;依据相关的业绩补偿合同计算应收账款的股份授公允价值核算损失3870.46万元;报告期内因未决诉讼中敌以及子公司可能存在的合同违约事项,基于谨慎性原则计提了1.48亿元的预计负债。

剔除计提商誉减值准备、公允价值变动收益、预计负债的影响后归属于上市公司股东的净利润同比下降99.81%(未剔除影响净利润同比下降为933.09%)。

2.公司主营业务收入中产品结构大幅变化,毛利水平未见明显增长,但相应期间费用增加,是导致数据上看营收增长与净利呈反向变化的表现因素。

(1)公司的行业特点及业务模式

A.LED业务

LED中下游产业在经历近几年的持续结构性调整、产能出清、产业洗牌及并购整合后,已从成长期迈入成熟期,行业进一步回归理性,行业集中度显著提升,LED产业逐步进入产品价格仓稳、产品技术升级、市场份及率提升、整合竞争格局、产业作用完善的新一轮发展时期。据高工产研LED研究所(GGII)预计2017-2021年全球LED照明年复合增长率为12%。

万润科技处在LED行业中游的封装和下游的应用两大领域,LED光源器件采取"直销模式为主,经销模式为辅"的方式来开拓市场。在直销模式下,销售人员直接面向LED应用产品客户,保持与最终客户沟通和快速服务,全方位和及时准确地了解客户需求。LED照明产品的国内销售主要采取直销模式,国外销售则采取"经销模式为主,直销模式为辅"的方式,公司与美国、澳大利亚、欧洲等区域的主要渠道商建立了长期的合作伙伴关系。另外,公司的照明工程业务一般通过投标方式来接收终端工程项目。

整体来说,公司LED业务处于一个稳定增长期,但由于它相对于移动互联网广告业较低的收入增速及较高的毛利率水平,其营收占比的降低,将直接拖低公司整体毛利率水平。

B.广告传媒业务

广告传媒业分为传统纸质、电视媒介传媒及新兴互联网传媒。当今的广告传媒业的行业集中度越来越集中。移动广告作为新兴广告产业,顺应了移动互联的趋势,可以帮助客户实现投入产出比的换算,与传统媒体广告相比更具精准性、互动性、灵活性和个性化。目前,品牌广告主的广告预算已经明显向互联网、移动端转移,移动营销的比例将持续增长未来不断释放。

移动广告产业链是从广告主提出营销广告需求到受众接收到广告的一系列产业过程,其中产业链的主要参与者为广告主、媒体端和服务于商者间的中间机构。从行业产业链的各个环节及主要参与者来看,行业竞争主要存在于行业中下游的中间机构和媒体端,呈现以流量、技术和媒体资源为核心竞争力的多头竞争格局。总体来看,移动广告业竞争激烈,具有成熟技术优势、强大渠道资源、多媒体流量覆盖的广告产业业将更具竞争力。

公司从事广告传媒业的子公司属于产业链中游的中间机构,具体业务模式分为:

(1)鼎盛意轩:主要从网络媒体(以百度为主)购买产品,深入了解家居装饰行业的广告主需求,为其制定综合营销解决方案并制定投放策略,通过提供大数据服务、互联网搜索引擎广告服务(SEM)、新媒体营销等专业服务实施广告投放。

(2)亿万无线:主要业务为应用分发为主的移动互联网广告,通过与应用产商、应用商店、手机网站等类型流量供应商合作,建立自有的广告数据平台,同时整合个人开发者、微信公众号等广告渠道资源,将不同广告主、不同产品统一纳入管理平台,根据广告主的内在需求对其提供的产品或产品包进行全面分析、测试,统筹投放产品推广目标,实行差异化、多样化的广告展示,实现有效率、有效果的广告投放,目前已经成为今日头条与趣头条的核心代理商。

(3)万象新动:主要业务为精准广告投放,具体服务内容包括广告策略制定、广告投放、广告效果监测及优化等。万象新动通过深入的数据挖掘和分析,结合广告主的广告需求制定效果最优的广告精准投放策略,通过自有平台动态实时竞价(DSP)平台和自有数据管理平台(DMP)为广告主精准定位目标受众,利用大数据分析及RTB实时竞价技术将广告内容精准、高效的投放至优质的媒体资源。

(4)信立传媒:营销服务对象分为直接客户和"广告公司客户",具体包括了对客户进行市场调研、媒介购买、媒介购买执行及项目评估反馈等全流程,通过为广告主提供上述广告策略服务及媒介资源购销差价获取利润。

公司四家广告传媒子公司相对于"PC端+移动端+电视端"、"线上线下"、"三屏结合"的媒体布局,具备了为客户提供一体化广告综合运营方案的服务优势。

外国来说,互联网传媒广告业务就处于一个爆发增长及集中度不断加强的阶段,公司相应的互联网传媒广告业务也随着大环境处于营收高速增长的阶段,但由于它相对于LED业务较高的收入增速及较低的毛利率水平,其营收占比的增大,也将直接拖低公司整体毛利率水平。

(2)2018年度营收及毛利润变化情况

表4 2018年度营收及毛利润变化分析表 金额单位:人民币万元

项目	2018年1-12月			2017年1-12月		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
LED业务	137,487.03	30.04%	20.43%	122,693.91	40.33%	30.29%
广告传媒业务	316,608.90	69.17%	11.40%	175,413.06	57.66%	14.45%
其他业务	3,606.48	0.79%	13.34%	6,106.21	2.01%	11.34%
合计	457,702.41	100.00%	14.12%	304,213.18	100.00%	20.78%

如上表所示,报告期内,由于较高毛利率(2018年度为20.43%)的LED业务占公司总体营业收入的比重下降(2018年度为30.04%,2017年度为40.33%),而较低毛利率(2018年度为11.40%)的广告传媒业务占公司总体营业收入的比重上升(2018年度为69.17%,2017年度为57.66%),收入结构变化导致公司综合毛利率有所下降。报告期内导致收入规同比增长50.45%,但由于综合毛利率下降导致毛利润同比基本持平。

3.期间费用增长影响

表5 2018年度期间费用分析表 金额单位:人民币万元

项目	2018年度	2017年度	变动额	同比增长
期间费用	51,000.01	33,480.08	17,519.92	52.33%
1.职工薪酬费	16,091.54	11,026.41	5,065.13	45.94%
2.研发投入	16,004.67	11,420.91	4,583.75	40.13%
3.利息支出	3,845.75	1,154.81	2,690.94	233.02%
4.股份支付	1,428.35	0.00	1,428.35	
5.广告展会费	1,109.04	270.78	838.26	309.57%

如上表所述,报告期内公司期间费用总额为51,000.01万元,同比增长52.33%,主要系报告期内职工薪酬费、股份支付、研发投入支出、利息支出、广告展会费等期间费用增加所致。

二、2018年营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因

(一)2018年营业收入、净利润变动不一致的原因详见上述"一、报告期内营业收入大幅增长而净利润大幅下滑的原因"的分析说明。

(二)2018年净利润、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因

2018年度公司经营性现金流净额同比增长112.64%,归属于上市公司股东的净利润同比下降933.09%,降幅差异1045.73%,主要影响因素如下:

1.计提预计负债影响

报告期内因未决诉讼中敌以及子公司可能存在的合同违约事项,基于谨慎性原则计提了1.48亿元的预计负债,同比增长100%。

2.计提商誉减值准备影响

按照会计准则的相关规定,报告期末公司对商誉资产进行减值测试,基于谨慎性原则计提了9.48亿元的商誉减值准备,同比增长383.81%。

3.计提公允价值变动损失影响

报告期内根据公司与收购子公司原股东的业绩补偿协议约定以及2018年末的公司每股股价,计提了3,870.46万元的公允价值变动损失,同比增长130.51%。

4.经营性应收应付项目差额缩小导致经营活动产生的现金流量净额增加

报告期内经营性应收应付项目差额为净流入1,729.65万元,同比增长106.24%,主要系报告期内中筑天佑、信立传媒纳入合并范围,广告传媒业群收增长共同影响所致。

剔除上述1-4项的影响,报告期内归属于上市公司股东的净利润同比增长124.61%,与经营性现金流净额同比增长112.64%基本相符。

(2)请结合业务季节性波动情况、销售政策、收入成本确认时点、费用支出进度等说明2018年前三季度营业收入增长而净利润下降的原因,以及经营活动产生的现金流量净额各季度大幅波动的原因及合理性。

回复:

一、2018年前三季度营业收入增长而净利润下降原因

表6 2018年前三季度分季度收入及利润情况表 金额单位:人民币万元

项目	2018年一季度		2018年二季度		2018年三季度	
	发生额	占收入比	发生额	占收入比	发生额	占收入比
一、营业总收入	96,773.01	100.00%	118,790.16	100.00%	126,205.82	100.00%
二、营业总成本	92,576.64	95.66%	111,435.37	93.81%	120,074.92	95.14%
公允价值变动收益	609.04	0.63%	-3,832.63	-3.23%	-1,272.22	-1.01%
投资收益	767.83	0.79%	2,488.67	2.10%	-	0.00%
三、营业利润	5,945.79	6.14%	6,444.15	5.42%	5,245.04	4.16%
加:营业外收入	160.72	0.17%	-146.53	-0.12%	20.31	0.02%
减:营业外支出	23.03	0.02%	3.42	0.00%	35.86	0.03%
四、利润总额	6,083.48	6.29%	6,294.20	5.30%	5,229.49	4.14%
减:所得税费用	508.70	0.53%	854.51	0.72%	616.41	0.49%
五、净利润	5,574.77	5.76%	5,439.69	4.58%	4,613.08	3.66%

2018年第一季度,受春节等节假日影响,LED制造业业务量有所减少,因此该季度营业收入为最低。此后第二、第三季度,业务量稳步上升。从表中数据可知,各季度营业总成本占营业总收入的比例保持在较为稳定的水平,并不受业务季节性因素或销售政策影响,亦不存在收入成本确认时点、费用支出进度等问题。

净利润与主营业务增长不一致的主要原因在于:

1、公允价值变动收益的影响。业绩对赌方应向我公司支付的业绩补偿分为现金形式和股票形式,现金补偿在我公司收到时确认为损益,而未注销的股票补偿,每季度末依据股票市场价格变动对公司损益产生影响。两项因素结合之下,2018年一至三季度公允价值变动收益分别为609.04万元、-3,832.63万元、-1,272.22万元,占该季度收入比例分别为0.63%、-3.23%和-1.01%。

2、投资收益的影响。一季度,我公司利用闲置资金购买理财产品,产生投资收益41.53万元,到期后未再继续购买理财产品;二季度我公司处置参股公司欧曼科技获得投资收益1,331.28万元,因收购业绩补偿由公允价值变动收益转为投资收益1,883.69万元;三季度无涉及投资收益的事项。

综上所述,公司各季度费用成本支出配比相对正常,季度净利润实现情况与营业收入增长不一致的主要原因是公允价值变动收益和投资收益的影响。

二、经营活动产生的现金流量净额各季度大幅波动的原因及合理性

表7 2018年度分季度主要财务指标表 金额单位:人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	96,773.01	118,790.16	126,205.82	115,933.43
归属于上市公司股东的净利润	5,520.55	4,552.19	3,962.04	-127,442.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,088.92	5,422.22	5,309.10	-113,823.67
经营活动产生的现金流量净额	-16,938.88	5,620.89	3,503.19	17,233.56

从上表来看,第一季度的经营活动产生的现金流量净额较第二季度和第三季度较低,第四季度的经营活动产生的现金流量净额为全年最高,因此,经营活动产生的现金流量净额波动较大的主要系第一季度和第四季度。

(一)第一季度的经营活动产生的现金流量净额偏低的原因分析

广告传媒业一般于年初与上游媒体供应商签订年度框架合同,根据年度框架合同总金额缴纳一定比例的保证金,公司于2018年一季度与相关媒体签订年度框架合同并缴纳了保证金,同时2018年一季度广告主广告投放大幅增加,但因与客户结算账期多为90天而与媒体供应商为预付款形式,因此,一季度缴纳媒体供应商合同保证金以及预付媒体采购款导致经营活动产生的现金流净额偏低。

(二)第四季度的经营活动产生的现金流量净额偏高的原因分析

主要系2018年下半年,公司为回笼资金,第四季度加大力度催收应收款项,因此2018年第四季度经营活动产生的现金流量净额较前三个季度偏高。

3.年报显示,你公司LED照明产品2018年实现营业收入8.84亿元,同比增长12.21%,毛利率19.68%,同比下降16.69个百分点。请结合行业状况,主要客户、主要竞争力等说明你公司LED照明产品营业收入增长的原因,并结合同行业可比公司情况、主要成本构成、产品价格等说明毛利率大幅下滑的原因,与同行业公司是否存在重大差异。

回复:

一、LED照明产品营业收入增长的原因

公司LED照明产品2018年度实现营业收入8.84亿元,同比去年同期7.88亿元增长12.21%,主要原因系报告期内公司把股权购的中筑天佑纳入合并范围所致。

二、LED照明产品毛利率下滑的原因

报告期内公司LED照明产品毛利率为19.68%,同比下降16.69%,主要原因在于:

1.报告期内高毛利率的LED照明工程项目占比减少

2018年度行业整体不情变化,融资环境相较以往年度更趋严峻,客户信用风险逐步上升,考虑到LED照明工程项目的毛利率水平虽然较LED产品直接销售的毛利率水平高,但考虑较长的回款期及相对应的资金占用成本,同时造成现金流的大幅波动,因此公司对于LED照明工程项目的风险评估进行严格筛选,并主动进行业务调整,除景观亮化工程项目外,减少了其他LED照明工程业务的开展,从而导致报告期内毛利率水平相对于LED产品直接销售较高的LED照明工程项目占比减少,从而导致综合的毛利率水平下滑;

2.受外汇汇率波动影响,人民币对主要外币呈现贬值,导致公司以人民币计价报表中反映的出口LED照明产品的销售价格也相应下降。

以上两个综合因素导致报告期内公司的LED照明产品毛利率下滑。

三、与同行业可比公司情况

表8 同行业可比公司LED照明产品毛利率统计表

公司	毛利率
万润科技	19.68%
行业平均	20.21%
聚飞光电	13.46%
瑞丰光电	11.44%
雷曼股份	17.56%
佛山照明	22.87%

备注:以上同行业可比公司的毛利率数据为各可比公司2018年报数据。

从上表可以看出,2018年度LED行业照明产品平均综合毛利率在20%左右,本公司2018年度LED照明产品毛利率与行业平均水平基本持平,与同行业公司不存在重大差异。

4.报告期末,你公司商誉账面原值20.69亿元,本期计提商誉减值准备9.48亿元,累计计提减值准备11.44亿元。

(1)请分别说明历次商誉的形成过程、业绩承诺的实现情况、未完成业绩承诺的原因(如适用)、承诺期满后业绩大幅下滑的原因(如适用),在未完成业绩承诺的当期未计提商誉减值准备的原因(如适用)。

回复:

一、历次商誉形成过程

本公司于2015年5月完成对深圳日上光电有限公司的100%股权收购,使其成为本公司全资子公司。合并成本金额39,000.00万元,购买日深圳日上光电有限公司的可辨认净资产公允价值20,203.83万元,确认商誉18,796.17万元。

本公司于2016年3月完成对北京鼎盛意轩网络营销策划有限公司的100%股权收购,使其成为本公司全资子公司。合并成本金额41,463.00万元,可辨认净资产公允价值5,556.92万元,确认商誉35,906.08万元。

本公司于2016年3月完成对北京亿万无线信息技术有限公司的100%股权收购,使其成为本公司全资子公司。合并成本金额32,397.00万元,可辨认净资产公允价值5,857.21万元,确认商誉26,539.79万元。

本公司于2017年1月完成对北京万象新动移动科技有限公司的100%股权收购,使其成为本公司全资子公司。合并成本金额6,000.00万元,可辨认净资产公允价值6,287.52万元,确认商誉49,712.48万元。

本公司于2018年1月完成对杭州信立传媒广告有限公司的100%股权收购,使其成为本公司全资子公司。合并成本金额76,500.00万元,可辨认净资产公允价值18,472.54万元,确认商誉58,027.46万元。

本公司于2018年3月完成对广东中筑天佑美学灯光有限公司的51.0248%股权收购,使其成为本公司控股子公司。合并成本金额20,920.17万元,可辨认净资产公允价值3,021.76万元,确认商誉17,898.41万元

二、业绩承诺的实现情况

公司进行收购时,与被收购子公司签署收购协议中明确业绩承诺期及承诺净利润。截止2018年度末,各收购子公司业绩承诺实现情况如下:

1.日上光电

2014年8月12日,公司与唐伟等签署《深圳万润科技股份有限公司与唐伟等八方之业绩补偿协议》,唐伟等八方承诺:深圳日上光电有限公司(以下简称"日上光电")2014年、2015年、2016年、2017年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润(以下简称"净利润")分别不低于3,000万元、4,050万元、5,265万元、6,581万元。承诺期内,日上光电2014年、2015年、2016年、2017年实际实现的净利润分别为3,190.83万元、3,911.45万元、5,973.23万元、5,785.72万元。

2.鼎盛意轩

北京鼎盛意轩网络营销策划有限公司(以下简称"鼎盛意轩")原股东苏军作为业绩补偿义务人承诺,鼎盛意轩2015年度、2016年度、2017年度、2018年度经本公司聘请的具有证券业务资格的会计师事务所审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润(以下简称"净利润")分别不低于2,500.00万元、3,250.00万元、4,225.00万元。承诺期内,亿万无线2015年度、2016年度、2017年度实际实现的净利润分别为4,306.48万元、5,436.79万元、2,825.67万元。

4.万象新动

北京万象新动移动科技有限公司(以下简称"万象新动")原股东易平川、余江县万象新动投资管理中心(有限合伙)作为业绩补偿义务人承诺,万象新动2016年度、2017年度、2018年度、2019年度经本公司聘请的具有证券资格的会计师事务所审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东所有的净利润(以下简称"净利润")分别不低于3,000.00万元、5,200.00万元、6,760.00万元、7,774.00万元。截止2018年度末,万象新动2016年度、2017年度、2018年度实际实现的净利润分别为4,139.29万元、5,611.73万元、6,095.28万元。

5.信立传媒

杭州信立传媒广告有限公司(以下简称"信立传媒")股权东了然强等作为业绩补偿义务人承诺,信立传媒2017年度、2018年度、2019年度、2020年度经本公司聘请的具有证券期货相关业务资格的会计师事务所审计的扣除非