

■ 2020年2月20日 星期四

证券代码:002446

证券简称:盛路通信

债券代码:120401

债券简称:盛路转债

公告编号:2020-005

广东盛路通信科技股份有限公司 关于深圳证券交易所问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

广东盛路通信科技股份有限公司（以下简称“盛路通信”或“公司”）于2020年2月6日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对广东盛路通信科技股份有限公司的问询函》（以下简称“第20问”），以下简称“问询函”。要求公司在2020年1月31日前公告的《2019年度业绩预告》（以下简称“业绩预告”）中的相关问题进行核查并作出书面说明。公司收到问询函后高度重视，针对问询函所提问题进行了逐项核查，现就回复内容公告如下：

1、2014年，公司通过实施大资产重组部分收购了深圳市正电子电子有限公司（以下简称“合正电子”）和南京恒电电子有限公司（以下简称“南京恒电”），并因收购合并形成商誉1.3亿元和0.87亿元（合计1.2亿元）。你公司对相关资产计提减值准备5.5亿元至6.5亿元，请结合合正电子业务开展的情况、主要原材料和产品价格变动趋势，说明商誉减值准备计提的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师进行核查并发表专项意见。

回复：一、公司收购合正电子和南京恒电时确认的商誉情况

2014年以来，公司围绕汽车电子、电子产品等领域进行了一系列的产业并购，通过并购，公司在汽车电子、军民用通信领域形成了一定的规模和技术优势，但收购也形成了较大商誉。

截至2019年9月底，公司因收购合正电子和南京恒电而形成的合并报表商誉及其账面价值情况如下所示：

单位:万元

被投资单位名称	收购时确认商誉金额	2018/12/31时点计提减值准备金额		2019/9/30商誉账面价值		2019/12/31时点计提减值准备金额	
		减值准备金额	减值比例	减值准备金额	减值比例	减值准备金额	减值比例
合正电子	43,00431	942.76	2.2%	42,721.53	30,000.00	0.00	0.0%
南京恒电	70,20303	76,793.03	100.0%	26,300.00	30.0%	0.00	0.0%
合计	122,20734	942.76	121,514.56	36,300.00	26,300.00	0.00	0.0%

2019年底，公司结合行业经营情况及市场竞争状况，合计正电子和南京恒电的商誉经营情况以及未来经营预期，对合正电子和南京恒电商誉进行了减值测试。经测试，公司认为，合正电子和南京恒电商誉均已出现减值迹象，预计分别需计提商誉减值准备20,000-35,000万元和25,000-30,000万元。

二、商誉减值准备计提的依据、原因及具体测算过程

1、合正电子商誉减值准备计提的原因和依据

(1) 受我国汽车行业不景气及主要客户众泰汽车经营陷入困境等因素影响，合正电子2019年预计将出现较大亏损。

2019年，我国汽车行业受中美贸易摩擦、环保标准切换、新能源补贴退坡等因素的影响，产销销量上均出现了不同程度的下滑，为近30年来连续第二年同比出现下滑，根据中国汽车工业协会公布的数据，2019年上半年，我国汽车产量分别完成2,521.2万辆和2,576.9万辆，同比下降5.2%和8.2%，其中，乘用车产量分别完成2,136万辆和2,144.9万辆，产销同比分别下降9.2%和9.6%。在汽车行业整体不景气的情况下，汽车产业的各层面竞争明显加剧，且整车企业在通过自身的议价能力不断压缩零部件企业的盈利空间。

同时，汽车行业景气度影响，公司的主要客户众泰汽车经营情况也出现了恶化。2019年前三季度，众泰汽车营业收入同比下挫65.69%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-9.08亿元。2019年10月以来，众泰汽车继续发布了关于众泰汽车的负面消息，此外，根据众泰汽车最近披露的2019年度业绩预告，其2019年预计亏损60,000-80,000万元。

受上述因素影响，合正电子2019年生产经营受到较大影响，除会出现一定的经营性亏损外，预计还会对包括合正电子在内的公司整体经营形势依然严峻，短期内经营情况实现好转的可能性不大，预计合正电子2019年将盈利空间较此前预期会大大减小。

(3) 合正电子近年来客户结构转型升级战略仍在推进过程中，短期内难以完成客户结构的优化调整。

考虑到近年来我国汽车行业发展趋势发生变化，自主品牌乘用车市场份额逐年下滑，尤其是其自主品牌的中低端车型市场力大幅下降，故合正电子2016年底起主动开始在客户结构优化调整，一方面积极寻求成为上汽、一汽集团、东风日产等主流车厂的供应商，另一方面适当控制与非主流车厂之间的业务规模，降低公司经营风险。

在此战略指导下，2019年合正电子经营成績成为了上汽集团的一级供应商，2019年成为了奔驰经销商车集团的供应商；与此同时，公司与众泰汽车等客户之间的业务规模呈现出不同程度的下滑。然而，上述客户均为公司主要客户，导致公司整体经营形势依然严峻，在短期内经营情况实现好转的可能性不大，预计合正电子2019年将盈利空间较此前预期会大大减小。

2、合正电子商誉减值准备的具体测算过程

目前，尽管合正电子面临着较大的盈利压力，未来几年实现收购时预测的盈利难度较大，但其正在进入客户结构转型升级阶段，相继与上汽集团、一汽集团、东风日产等主流车厂的供应商，另一方面适当控制与非主流车厂之间的业务规模，降低公司经营风险。

3、南京恒电商誉减值准备的计提原因和依据

(1) 南京恒电在前两个大客户的订单呈现明显下滑

南京恒电前两个大客户的订单呈现明显下滑，南京恒电2018年全年销售占比在65%-70%左右。

2019年以来，军工客户对供应商的准入门槛不断提高，导致南京恒电经营情况出现下滑，南京恒电在前两个大客户的需求量占比在65%-70%左右。

2019年，南京恒电在前两个大客户销售占比全年经营收入的比重均在65%-70%左右。

2019年，南京恒电在前两个大客户的需求量占比在65%-70%左右，南京恒电经营情况出现下滑，南京恒电在前两个大客户的需求量占比在65%-70%左右。

3、南京恒电商誉减值准备的计提原因和依据

(1) 南京恒电在前两个大客户的订单呈现明显下滑

南京恒电前两个大客户的订单呈现明显下滑，南京恒电2018年全年销售占比在65%-70%左右。

2019年以来，军工客户对供应商的准入门槛不断提高，导致南京恒电经营情况出现下滑，南京恒电在前两个大客户的需求量占比在65%-70%左右。

2019年，南京恒电在前两个大客户的需求量占比在65%-70%左右，南京恒电经营情况