

B058 信息披露 | Disclosure

福建福日电子股份有限公司关于2019年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

(1) 2019年度前十大客户情况

序号	客户名称	采购金额(万元)	提供的产品或服务	货款结算情况	是否存在关联关系	
1	LED封装产品客户1	3,341,98	贴片	3,756.89	2,589.46	否
2	LED封装产品客户2	2,516.63	贴片	3,402.29	576.07	否
3	LED封装产品客户3	1,497.77	贴片	2,046.78	780.11	否
4	LED封装产品客户4	1,665.40	贴片	1,957.01	399.31	否
5	LED封装产品客户5	1,257.91	贴片	1,316.07	373.96	否
6	LED封装产品客户6	1,190.25	灯泡	2,252.02	661.15	否
7	LED封装产品客户7	1,086.53	贴片	1,321.71	303.81	否
8	LED封装产品客户8	967.96	贴片	1,074.40	143.38	否
9	LED封装产品客户9	664.96	灯泡	856.99	383.79	否
10	LED封装产品客户10	810.32	贴片	896.06	570.93	否
合计		15,476.02		19,932.97	6,781.61	否

公司LED封装产品客户主要客户近三年对账情况如下：其中2017年度的主要客户因业务调整和对公业务的变动，2018年及2019年未再有相关资产的主要考虑，不存在对账情况。

(2) 各业务板块行业环境和业务特点，分析主营业务亏损的主要因素以及目前所处的困境、业务发展障碍和风险，以及公司拟采取的措施

1. 通用产品

根据IDC发布的全球智能手机出货量数据显示，2019年全球智能手机市场出货量总计13.1亿部，较2018年同比增长2.3%。近年来，终端消费市场竞争持续加剧，市场需求依然低迷，品牌商竞争激烈，手机OEM市场加速呈现龙头企业集中的趋势。

(2) 生产要点

公司通讯业务主要由控股子公司深圳市中讯通訊有限公司（以下简称“中讯通訊”）负责，中讯通訊在国内前五大手机OEM商，主要为国内外大客户和国外运营商客户提供智能通信产品的整体解决方案，产品研发、生产及销售。

(3) 近几年的经营情况

中讯通訊并购以来已连续6年实现盈利，特别是2018年以来营业收入实现大幅增长，2019年营业收入为79.16亿元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润为8,763.65万元。

中讯通訊近三年主要财务数据如下：

项目	2019年	2018年	2017年
营业收入(万元)	791,566.05	791,566.03	431,765.1
归属于母公司所有的净利润(万元)	7,024.13	6,963.26	4,331.44
本期计提的资产减值损失及信用减值损失(万元)	8,490.06	4,345.29	2,012.89

注：中讯通訊合并归母净利润7,024.13万元=中讯通訊(不含迅锐通信及优利麦克)归母净利润7,024.13万元+迅锐通信归母净利润4,204,651万元*51%+优利麦克归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*49%+迅锐通信归母净利润4,086.56万元。

迅锐通信归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*49%+迅锐通信归母净利润对外报告口径)4,79,90万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响219,45万元。

优利麦克归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*优利麦克归母净利润对外报告口径)4,63,656万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响243,95万元。

2. LED产品：LED封装产品，LED应用产品

(1) 行业环境

近年来LED行业整体放缓，大规模扩产能相继释放，市场竞争进一步加剧，价格持续上升。此外，国际贸易摩擦等因素对行业也带来一定的负面影响。

(2) 业务特点

LED封装产品业务：近年来LED行业深度整合，市场价格持续大幅下滑，同行企业差距逐步拉大。LED封装产品多以客户定制化订单为主，提供从LED设计到工艺设计、光学设计、封装设计、技术服务等光模组集成化的LED光源整体解决方案。

LED显示屏产品业务：显示产品下游属于LED产业链的下游，属于终端应用，主要应用于户外需求，显示屏、租赁屏和服成为了一部分的整体解决方案，产品系列包括小间距LED显示屏、圆角LED显示屏、租赁LED显示屏、体育场LED显示屏等。

(3) 近几年的经营状况

深圳市源科科技有限公司（以下简称“源科科技”）自2014年并购以来，已经连续多年实现盈利，但业绩环比回升、自身经营性净现金流影响，2019年度再次出现亏损。2019年度实现营业收入3,788.60万元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润-1,816.76万元。

迅锐通信归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*49%+迅锐通信归母净利润对外报告口径)4,79,90万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响219,45万元。

优利麦克归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*优利麦克归母净利润对外报告口径)4,63,656万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响243,95万元。

3. LED显示屏产品

(1) 2019年度前十大客户情况如下：

序号	客户名称	采购金额(万元)	采购的产品或服务	货款结算情况	是否存在关联关系	
1	LED显示屏产品客户1	1,904.17	灯珠	2,100.20	391.06	否
2	LED显示屏产品客户2	1,695.87	灯珠	30,612.21	否	
3	LED显示屏产品客户3	7,296.17	灯珠	62,006.00	否	
4	LED显示屏产品客户4	7,720.20	灯珠	4,405.00	否	
5	LED显示屏产品客户5	3,076.95	PCB板	799.95	238.51	否
6	LED显示屏产品客户6	4,288.22	灯珠	3,609.00	否	
7	LED显示屏产品客户7	3,409.00	IC	1,091.14	216.32	否
8	LED显示屏产品客户8	3,221.29	IC	1,091.14	216.32	否
9	LED显示屏产品客户9	1,080.71	IC	1,091.14	216.32	否
10	LED显示屏产品客户10	2,622.66	IC	1,091.14	73.38	否
合计		20,444.58	185,510.62	6,781.23	132,408.05	否

公司LED封装产品业务近三年主要供应商相对稳定，大额部分与公司保持长期合作，建立长期稳定的供应链体系，能够提高采购议价能力及料件供给保障能力，有利于稳定生产，降低生产成本。

4. LED显示屏产品

(1) 行业环境

近年来LED行业整体放缓，大规模扩产能相继释放，市场竞争进一步加剧，价格持续上升。此外，国际贸易摩擦等因素对行业也带来一定的负面影响。

(2) 业务特点

LED封装产品业务：近年来LED行业深度整合，市场价格持续大幅下滑，同行企业差距逐步拉大。LED封装产品多以客户定制化订单为主，提供从LED设计到工艺设计、光学设计、封装设计、技术服务等光模组集成化的LED光源整体解决方案。

LED显示屏产品业务：显示产品下游属于LED产业链的下游，属于终端应用，主要应用于户外需求，显示屏、租赁屏和服成为了一部分的整体解决方案，产品系列包括小间距LED显示屏、圆角LED显示屏、租赁LED显示屏、体育场LED显示屏等。

(3) 近几年的经营状况

深圳市源科科技有限公司（以下简称“源科科技”）自2014年并购以来，已经连续多年实现盈利，但业绩环比回升、自身经营性净现金流影响，2019年度再次出现亏损。2019年度实现营业收入3,788.60万元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润-1,816.76万元。

迅锐通信归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*49%+迅锐通信归母净利润对外报告口径)4,79,90万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响219,45万元。

优利麦克归母净利润中讯通訊口径)4,204,651万元*优利麦克归母净利润对外报告口径)4,63,656万元+同时点资产评估价值的折旧摊销影响243,95万元。

5. 公司目前采供的措施

(1) 通讯方面

①推进自动化改造，提升自有产能，减少外购比例；②手机业务进一步聚焦核芯市场，参与相关产品、大营运商业务合作，拓展新产品研发；③加大力度开拓与国内外二三线智能客户的合作，推动其电子产品ODM/OEM业务发展。

(2) 其他产品

①加大研发投入，优化产品流程，调整产品结构，关停亏损产品；②通过工艺优化、生产自动化和信息化、物流优化等措施，进一步提升产能、降低成本；③重点销售渠道，调整经营模式，提升产品毛利率。

③贸易方面

④结合各子公司的主营产品，打造面向国家大型基础设施建设、各类型企业终端应用及海外出口、涵盖LED、电子产品等内外平台；⑤推进内控管理，完善风险防控体系；加强与央企、国企的合作；⑥调整产品出口结构，向高附加值产品转型。

(3) 相互合作

①加强与客户合作，形成双赢局面；②加强与上下游企业的合作，拓展新产品研发；③与客户共同开发新项目，寻找新的增长点。

④与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑤与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑥与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑦与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑧与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑨与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑩与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑪与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑫与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑬与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑭与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑮与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑯与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑰与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑱与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑲与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

⑳与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉑与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉒与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉓与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉔与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉕与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉖与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉗与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉘与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉙与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉚与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉛与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉜与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉝与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉞与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟与客户建立长期稳定的合作关系，提升客户粘性，增强客户黏度。

㉟