证券代码:002446 证券简称:盛路通信 公告编号:2018-027

广东盛路通信科技股份有限公司关于深圳证券交易所2017年年报问询函回复的公告

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“公司”)于2018年5月10日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对广东盛路通信科技股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第76号,以下简称“《问询函》”)。根据要求,公司对《问询函》中所提问题逐项进行了核查,现就问询函所提问题及公司相关回复说明公告如下:

问题一:

前期你公司收购合正电子,形成商誉4.37亿元。合正电子全体股东承诺合正电子2014年、2015年、2016年扣除非经常性损益后的净利润为4,800万元、6,000万元、7,500万元。2014-2016年,合正电子实现了业绩承诺,但2017年净利润为-3,048.71万元。你公司本期对收购合正电子形成的商誉计提减值准备942.78万元,以前年度均未对该商誉计提减值准备。

(1)请结合合正电子所处行业的竞争格局、业务开展情况说明新产品推出延后的原因,并结合产品价格和成本、费用变化说明合正电子2017年度毛利率大幅下降及亏损的原因;

(2)请结合历史公告、历史评估情况(假设、参数)、历史业绩预测情况,详细说明商誉减值测试所用假设和参数与原公告或估值存在差异的原因。请会计师及独立董事核实并发表意见;

(3)请结合合正电子历年经营状况说明是否达到收购时盈利预期(未达到的,请详细说明原因),分析说明收购时业绩预测与评估的合理性,请你公司独立董事核实并发表意见;结合上述情况,说明业绩承诺期内未计提商誉减值的具体依据及其合理性,请会计师核实并发表意见;

(4)请详细说明本期确认商誉减值损失的方法、计提商誉减值的具体原因及依据,商誉减值准备计提的充分性。请会计师核实并发表意见;

(5)请详细说明拟改善合正电子经营情况及应对其减值的具体措施。

【回复】

一、结合合正电子所处行业的竞争格局、业务开展情况说明新产品推出延后的原因;并结合产品价格和成本、费用变化说明合正电子2017年度毛利率大幅下降及亏损的原因

(一)深圳市合正汽车电子有限公司(以下简称“合正电子”)所处行业的竞争格局、业务开展情况及新产品推出延后的原因

1、合正电子所处行业的竞争格局及业务开展情况

合正电子所处行业竞争程度和市场化水平较高,行业整体集中度较低。因为目标客户存在差异,前装市场及准前装市场(准前装市场指车厂在非汽车制造流水线上装配备件的安装方式)与后装市场表现出不同的市场特点及竞争格局。

前装市场及准前装市场的进入需要经过严格的认证、具备雄厚资金能力及高水平管理能力等综合实力。车厂会从企业的规模、市场声誉和管理水平等综合因素来筛选供应商,一般中小企业很难达到车厂的要求,因此参与的竞争者厂家较少,整体竞争较小。后装市场主要指车载信息系统供应商将产品直接卖给经销商及4S店等客户。因为门槛较低,参与竞争的厂商较多,因此整体竞争较为激烈。

合正电子的产品涵盖了前装(包括准前装)及后装市场。经过多年发展和在汽车电子行业深耕,合正电子的产品在业内具有一定的竞争力和知名度,但也存在客户相对集中和产品单一的问题。2015年至2017年,合正电子对前5名客户的销售额占同期营业收入的比例分别为87.41%、78.87%和64.99%;DA智联系统销售额占同期营业收入的比例分别为95.53%、95.53%及84.60%。因此任何主要客户出现问题或者新产品推出延后都可能对合正电子的业绩造成重大影响。

2、合正电子新产品推出延后的原因

合正电子2017年度延迟推出的新产品主要包括前装市场中为四川野马V8车型和北汽瑞丽K9车型配套的MP5产品以及后装市场的智能进入系统、流媒体后视镜和电吸门等产品,推出延后的具体原因如下。

(1)前装市场产品推出延后情况及原因

因为前装市场产品直接销售,因此受整车厂的车型调整和整车上市时间影响较大。合正电子为四川野马V8车型配套的MP5产品于2017年初开始量产, 2017年下半年由于车厂进行车型调整导致合正电子产品需要重新研发导入,于2018年一季度恢复供货。合正电子为北汽瑞丽K9车型配套的MP5产品计划出货时间为2017年初,由于车厂整车上市时间推迟,导致产品出货推迟。

(2)后装市场产品推出延后情况及原因

合正电子2017年度后装市场推迟上市产品主要包括智能进入系统、流媒体后视镜和电吸门等,主要是因为技术更新迭代及产品性能稳定性要求提升等因素导致研发试验周期加长,产品推出延后。

智能进入系统原计划2017年3月份上市,延迟到2017年年底上市。推迟原因主要包括:1)2016年6月产品设计技术创新变更,设计团队提出用智能感应钥匙套替代在车内埋藏副钥匙感应的方案可提升用户体验,造成研发周期加长;2)2017年1月产品计划小批量上市,因遇年底供应商供货紧张,造成产品生产周期加长;3)2017年2月份部分产品推向市场后反馈未达预期且功能不稳定, 导致公司投入更多精力进行研发整改,出货推迟。

流媒体后视镜计划2017年6月份上市,延迟到2017年12月份上市;电吸门原计划2017年6-12月份陆续上市,延迟到2017年11月-2018年1月份上市。流媒体后视镜和电吸门推出延后主要是因为客户对产品的品质要求更高,加上技术迭代等因素,造成实验时间加长,导致产品上市时间推迟。

(二)结合产品价格和成本、费用变化说明合正电子2017年度毛利率大幅下降及亏损的原因;

1、合正电子2017年度经营业绩及毛利率下降的原因

报告期内,公司汽车电子的毛利构成及毛利率变化情况如下:

单位:万元,%

项 目	2017年度		2016年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
DA智联系统	4,495.02	20.96	14,460.48	34.96
智能辅驾系统等	1,816.23	46.76	1,791.04	69.50
其他	0.85	3.99	13.43	31.14
合 计	6,312.10	24.90	16,264.95	36.98

2017年度,合正电子主营业务毛利率为24.90%,较上年同期下降较多,系DA智联系统销售毛利率较去年同期下降较多所致。主要有两个原因,首先,合正电子2017年收入下降使得单位产品分担的固定成本增加,导致毛利率有所降低。再者,合正电子对东风日产和东风本田的销售价格及毛利率较高,2017年对上述客户的销售下降,导致其平均售价和毛利率均有所降低,2017年DA智联系统的平均不含税单价为1,394.44元,较去年同期下降13.69%。

合正电子对东风日产和东风本田销售下滑是导致其2017年度经营业绩及毛利率下降的主要原因,合正电子2017年度对上述两家客户销售额合计减少14,328.07万元,占总收入减少比例的77.18%。合正电子2017年度对东风日产和东风本田销售下滑的具体分析如下。

(1)对东风日产销售下降原因

合正电子主要通过深圳航盛电子股份有限公司及其子公司(以下简称“航盛电子”)向东风日产进行供货,航盛电子是合正电子2016年前的核心客户之一,2016年合正电子对航盛电子的销售收入占销售总收入的28.21%。航盛电子是东风日产的一级供应商,合正电子通过航盛电子向东风日产销售DA产品。然而航盛电子的回款较慢,对合正电子流动资金管理造成一定影响;同时该公司是国内较多整车厂商车载电子产品的一级供应商,而合正电子希望直接开发知名整车厂商成为其一级供应商,这种情况会和航盛电子构成较多的直接竞争,与航盛电子的业务关系将对合正电子直接开拓其他整车厂业务造成障碍。

基于上述原因,2016年下半年开始,合正电子主动调整减少了与航盛电子的业务合作,开始寻求东风日产的一级供应商地位。2017年上半年开始已基本停止业务合作。因此2017年,合正电子对该客户的销售收入和毛利大幅下滑。

目前合正电子已获得东风日产一级供应商资质,并已开始为双方合作车型配套供应USB车充等产品。同时,合正电子已成为东风体系内的东风启辰、东风标致、东风

风神、东风雪铁龙和英菲尼迪等公司的一级供应商并为其供应DA智联系统、氛围灯、行车记录仪、电尾门、智能后视镜、智能收纳升窗系统和舒适进入系统等产品。除此之外,合正电子正在努力导入电吸门、流媒体后视镜和手机掌控等产品,预计2018年下半年可以开始供货。

(2)对东风本田销售下降原因

合正电子主要通过武汉鑫诚合汽车技术服务有限公司及其子公司(以下简称“武汉鑫诚合”)向东风本田供应DA的准前装产品(即由车厂采购,但不在整车下线前安装,而是提供给4S店供客户选购或者是由车厂随整车配送)。此前供货车型为本田杰德和本田思域,以上两款车分别于16年底到17年初进行车型改款换代。对于准前装产品,在车型改款初期(一般车型生命周期5年左右,前一年到两年属于初期阶段)销量通常较小。因此2017年度合正电子对武汉鑫诚合销售和毛利下降较多。

2、合正电子费用较去年大幅增加的原因

为了丰富公司产品线,实现业务的可持续发展,合正电子在原有DA产品基础上,围绕汽车电子和车身智能进行了大规模的研发投入,研发人员数量已从2016年初的151人增加到2017年底的309人;同时为了引进新技术、丰富产品线、增强制造能力和竞争力,合正电子先后新设或收购了深圳市维邦云计算技术发展有限公司(以下简称“深圳维邦”)、东莞市君正模具有限公司(以下简称“君正模具”)以及上海宇宙电器有限公司(以下简称“上海宇宙”)。为了拓展销售渠道,增强对车厂的服务能力,合正电子先后设立了武汉合正伟业汽车科技有限公司(以下简称“合正伟业”)、深圳市合正通用汽车电子有限公司(以下简称“合正通用”)以及重庆合昶汽车科技有限公司(以下简称“重庆合昶”),人员大幅增加,员工数量从2016年的553人增加到2017年底的847人。下属单位及员工人数的增加,导致研发费用、管理费用、销售费用等各项期间费用大幅增加。合正电子2017年度管理费用和销售费用分别为7,350.14万元和3,725.43万元,比去年同期增加1,938.67万元和1,326.33万元,增长比例为35.83%和55.28%。

因此,合正电子2017年度业绩下滑是其出于长远考虑所做出的战略升级和调整过程中出现的暂时性现象。上述战略调整为合正电子未来可持续发展打下了更为坚实的基础,积累了更大的能量和动力,为业绩恢复和增长带来了更好的支撑。

二、结合历史公告、历史评估情况(假设、参数)、历史业绩预测情况,详细说明商誉减值测试所用假设和参数与原公告或估值存在差异的原因。请会计师及独立董事核实并发表意见

(一)合正电子2014至2017年实际经营情况与历次评估预测比较

公司分别在2013年10月底收购合正电子时、2016年及2017年末聘请评估机构对合正电子进行评估。合正电子2014年至2016年的实际净利润达到收购时盈利预期并完成业绩承诺,具体如下:

单位:万元

项目	2014			2015			2016		
	实际经营数据	业绩承诺	收购时盈利预测	实际经营数据	业绩承诺	收购时盈利预测	实际经营数据	业绩承诺	收购时盈利预测
收入	23,988		34,933	40,121		41,739	44,778		50,326
净利润	5,100	4,800	4,785	8,148	6,000	5,999	7,889	7,500	7,480
毛利率	38%		29%	36%		30%	38%		30%
净利率	21%		14%	20%		14%	18%		15%

2017年度,合正电子因为进行主动战略升级和调整出现业绩下滑,系暂时性现象,业绩下滑原因详见本问题回复之“一、结合合正电子所处行业的竞争格局、业务开展情况说明新产品推出延后的原因;并结合产品价格和成本、费用变化说明合正电子2017年度毛利率大幅下降及亏损的原因”之描述,2017年实际经营业绩较2016年未评估所用参数有所差异,两者主要财务指标对比如下表所示:

单位:万元

项目	2017年		
	实际经营数据	2016年商誉减值测试预测	差异率
收入	26,213	44,681	-41%
净利润	-3,049	3,521	-187%
毛利率	26%	30%	-11%
净利率	-12%	8%	-248%

合正电子2017年度业绩下滑系主动调整所致, 因此在2016年未进行评估预测时已对相关调整予以考虑。但由于对形势估计不足,在进行重大客户调整和战略投入的同时,没有充分预计到市场的风险和多变,造成实际经营情况低于预期。2017年度主要经营数据低于评估预测的主要原因包括众泰汽车按照车厂预计2017年有5个车型装配合正电子产品,由于众泰汽车内部销售计划改变,造成这几个车型的销量未达到预期。再者,部分新产品因为整车厂销售计划变更及产品研发试验增长等原因,推出延迟,造成业绩下滑。同时,新产品的研发以及产品质量管理投入超过预期,造成期间费用发生额超过预期。

针对2017年度业绩下滑情况,合正电子已通过采取新产品研发及新客户开发等措施确保未来的业绩持续增长。2018年一季度合正电子实现销售收入13,281.26万元,实现归母净利润1,934.35万元,经营业绩大幅回升。

(二)合正电子2017年度商誉减值测试所用假设和参数与原公告或估值的比较

合正电子历次评估报告所用评估假设一致。2013年10月底及2016年末两次评估报告所用参数无重大差异。

1、合正电子2017年度商誉减值测试所用主要参数与2016年末评估预测的比较情况

因为合正电子2017年度业绩下滑,2018年度为其业绩恢复期,因此2017年末评估报告中针对2018年度业绩预测所用主要参数除营业收入外均略低于2016年末的评估报告中的主要参数。2017下半年合正电子与众多4S店集团及经销商签订供货协议或达成合作意向, 故2017年底评估预测2018年销售收入高于2016年底预测。但因为后装市场整体竞争较为激烈,产品毛利率低,故2017年底评估时针对2018年预测毛利率及净利率等参数低于2016年底评估预测值。

考虑合正电子未来年度业绩下滑因素已基本消除,通过战略调整,其产品种类更加丰富、客户结构更加优化,发展基础更好,故公司预计合正电子2019及之后年度经营状况将稳步提升,因此本报告期末评估时所用主要参数与2016年度评估基本一致,具体如下:

(此页以下空白)

项目	2018年			2019年			2020年			2021年			2022年		
	2016年预测	本次预测	差异率	2016年预测	本次预测	差异率	2016年预测	本次预测	差异率	2016年预测	本次预测	差异率	2016年预测	本次预测	差异率
收入	64,515	74,214	15%	87,203	87,688	1%	99,711	98,452	-1%	110,471	110,484	0%	110,471	114,539	4%
净利润	7,609	7,396	-3%	11,091	10,429	-6%	13,151	12,290	-7%	14,780	14,095	-5%	14,720	14,120	-4%
毛利率	32%	28%	-12%	32%	30%	-6%	32%	30%	-5%	32%	30%	-4%	32%	30%	-5%
净利率	12%	10%	-15%	13%	12%	-6%	13%	12%	-5%	13%	13%	-5%	13%	12%	-7%
折现率	12.52%	12.95%	3%	12.66%	12.95%	2%	12.26%	12.95%	6%	12.26%	12.95%	6%	12.26%	12.95%	6%

2、合正电子2017年度商誉减值测试所用主要参数与2013年10月评估预测的比较情况

2013年10月的评估报告收益预测期为2013年11月至2017年,2018年为收益永续期,2017年末商誉减值测试评估报告收益预测期为2018年至2022年,2023年为收益永续期(永续期主要参与与2022年保持一致),主要参数对比如下。

项目	2018年			2019年			2020年			2021年			2022年		
	2013年10月预测	本次预测	差异率	2013年10月预测	本次预测	差异率	2013年10月预测	本次预测	差异率	2013年10月预测	本次预测	差异率	2013年10月预测	本次预测	差异率
收入	52,569	74,214	41%	52,569	87,688	67%	52,569	98,452	87%	52,569	110,484	110%	52,569	114,539	118%
净利润	7,604	7,396	-3%	7,604	10,429	37%	7,604	12,290	62%	7,604	14,095	85%	7,604	14,120	86%
毛利率	30%	28%	-6%	30%	30%	-1%	30%	30%	1%	30%	30%	2%	30%	30%	1%
净利率	14%	10%	-31%	14%	12%	-18%	14%	12%	-14%	14%	13%	-12%	14%	12%	-15%

合正电子2017年度商誉减值测试所用主要参数与2013年10月评估预测存在一定差异。主要是因为2017年底合正电子产品和客户结构较2013年10月已发生较大变化,产品类型更加丰富,销售渠道更加多元化,因此预测2018及之后年度销售收入高于2013年10月评估预测值。另外,随着生产规模的扩大、人员数量增加以及产品开发投入加大,合正电子费用开支增加,因此本次评估预测2018及之后年度净利润率略低于2013年10月评估预测值。

【会计师核查意见】

会计师查阅了合正电子历次《评估报告》,并对其中的评估模型、方法、关键假设和参数进行了对比分析。经核查,会计师认为历次评估报告的假设和参数是合理的。

【独立董事意见】

经核查合正电子历次《评估报告》《审计报告》《盈利预测实现情况专项审核报告》等文件,并对《评估报告》中的评估模型、方法、关键假设和参数进行了比较,对合正电子2014至2017年度盈利状况进行复核并重点核查了2017年度业绩下滑的原因。独立董事认为合正电子2014至2017年度历次评估中所用评估假设一致,2014及2016年末两次评估报告所用参数无重大差异;考虑2017年度业绩下滑及2018年度为业绩恢复期,因此2017年末评估报告中针对2018年度预测所用主要参数略低于之前年度的评估参数,评估假设及评估参数合理。

(此页以下空白)

三、结合合正电子历年经营状况说明是否达到收购时盈利预期(未达到的,请详细说明原因),分析说明收购时业绩预测与评估的合理性,请你公司独立董事核实并发表意见;说明业绩承诺期内未计提商誉减值的具体依据及其合理性,请会计师核实并发表意见。

(一)结合合正电子历年经营状况说明是否达到收购时盈利预期(未达到的,请详细说明原因),分析说明收购时业绩预测与评估的合理性

合正电子历年经营状况与收购时盈利预期对比如下表所示:

单位:万元

项目	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
盈利预期	4,785.28	5,999.15	7,480.36	7,604.21
业绩实现	5,100.12	8,148.49	7,723.90	-3,048.71
是否达到盈利预期	是	是	是	否

注:盈利预期及业绩实现为当年合正电子的合并净利润。

如上表所示,2014至2016年度合正电子业绩实现情况良好,达到收购时的盈利预期。2017年度,合正电子因为进行主动战略升级和调整出现业绩下滑,未达到盈利预期,系暂时性现象,业绩下滑原因详见本问题回复之“一、结合合正电子所处行业的竞争格局、业务开展情况说明新产品推出延后的原因;并结合产品价格和成本、费用变化说明合正电子2017年度毛利率大幅下降及亏损的原因”之描述。针对2017年度业绩下滑情况,合正电子已通过采取新产品研发及新客户开发等措施确保未来的业绩持续增长。2018年一季度合正电子实现销售收入13,281.26万元,实现归母净利润1,934.35万元,经营业绩大幅回升。鉴于2014至2016年度合正电子达到盈利预期,2017年度因暂时性因素未达到盈利预期但目前经营状况已大幅回升,因此收购时业绩预测与评估具有合理性。

(二)业绩承诺期内未计提商誉减值的具体依据及其合理性

合正电子2014年至2016年经营业绩良好,达到收购时盈利预期,且已完成业绩承诺,未出现减值迹象,故未计提商誉减值。

另外,2016年末,公司聘请专业评估机构对合正电子对应商誉进行减值测试。根据广东中联羊城资产评估有限公司出具的中联羊城评字【2017】第VKGQC0257号《广东盛路通信科技股份有限公司编制2016年度财务报告涉及深圳市合正汽车电子有限公司股权全部权益价值资产评估报告书》,在评估基准日2016年12月31日,与形成商誉对应的合正电子100%股权公允价值(可回收金额)为62,038.85万元。2016年12月31日,盛路通信合并报表中合正电子(资产组)归属于母公司所有者的可辨认净资产的账面价值为17,122.26万元,对应商誉的账面价值为43,664.31万元,两者之和为60,786.57万元。因此,合正电子100%股权的可回收金额高于其账面可辨认的净资产和商誉之和,商誉不存在减值。

综上,业绩承诺期内合正电子商誉未出现减值迹象,未计提商誉减值具有充分的合理性。

【会计师核查意见】

会计师核查了业绩承诺期内合正电子业绩情况并与收购时评估报告中盈利预测进行对比; 同时,对2016年末合正电子评估报告进行复核。经核查,会计师认为业绩承诺期内合正电子业绩实现情况良好,完成了收购时的盈利预期,未出现商誉减值迹象,因此未计提商誉减值具有充分的合理性。

【独立董事意见】

经核查合正电子历次《评估报告》《审计报告》《盈利预测实现情况专项审核报告》等文件,2014至2016年度合正电子业绩实现情况良好,达到收购时的盈利预期。2017年度,合正电子因为进行主动战略升级和调整出现业绩下滑,未达到盈利预期,系暂时性现象,针对2017年度业绩下滑情况,合正电子已通过采取新产品研发及新客户开发等措施确保未来的业绩持续增长。2018年一季度合正电子经营业绩已得到回升。鉴于2014至2016年度合正电子达到盈利预期,2017年度因暂时性因素未达到盈利预期但目前经营状况已得到回升,因此收购时业绩预测与评估具有合理性。

四、详细说明本期确认商誉减值损失的方法、计提商誉减值的具体原因及依据,商誉减值准备计提的充分性。请会计师核实并发表意见;

(一)本期确认商誉减值损失的方法

2017年度,公司依据《企业会计准则第8号—资产减值》规定的方法确认商誉减值损失,具体方法如下:

合正电子系一家以汽车电子产品研发、生产、销售为主的企业,主营业务明确,所以公司将合正电子整体作为一个资产组,分摊全部商誉。公司以资产组预计未来现金流量的现值作为资产组的可回收金额,如果可回收金额大于资产组可辨认的净资产和商誉的账面价值之和,则说明商誉未发生减值。

(二)本期计提商誉减值的具体原因及依据,商誉减值准备计提的充分性

1、计提商誉减值的具体原因

2017年合正电子业绩下滑,净利润为-3,048.71万元,公司判断合并财务报表中合正电子对应的商誉存在减值迹象,需要计提商誉减值准备。

2、计提商誉减值的依据

公司委托中联国际评估咨询有限公司对涉及合正电子股东全部权益价值在2017年12月31日的市场价值进行评估, 根据中联国际评估咨询有限公司2018年4月27日出具的中联国际评字【2018】第VKMQC0197号《广东盛路通信科技股份有限公司编制2017年度财务报告涉及深圳市合正汽车电子有限公司股东全部权益价值资产评估报告书》,在评估基准日2017年12月31日,与形成商誉对应的合正电子100%股权公允价值(可回收金额)为57,645.20万元。

截至2017年12月31日,公司合并报表中合正电子(资产组)归属于母公司所有者的可辨认净资产的账面价值为14,923.67万元,对应商誉的账面价值为43,664.31万元,两者之和为58,587.98万元。

因此,合正电子100%股权的可回收金额低于其账面可辨认的净资产和商誉之和942.78万元,故计提商誉减值准备942.78万元。

3、商誉减值准备计提的充分性

针对2017年度业绩下滑情况,合正电子已通过采取新产品研发及新客户开发等措施确保未来的业绩持续增长。2018年一季度合正电子实现销售收入13,281.26万元,实现归母净利润1,934.35万元,经营业绩大幅回升。2017年末进行商誉减值测试时所用评估假设与2014年度收购时及2016年末评估假设一致,且主要参数亦无重大差异, 因此公司认为合正电子股东全部权益价值在2017年12月31日的市场价值进行评估结果是合理的,已充分计提了商誉减值准备。

【会计师核查意见】

针对2017年度公司合并财务报表中合正电子对应商誉计提减值的情况,会计师执行了如下主要审计程序:

1、评估及测试了与商誉减值相关的内部控制的设计及执行有效性,包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批;

2、评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性;

3、通过参考行业惯例,评估了管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性;

4、通过将收入增长率、永续增长率和成本上涨等关键输入值与过往业绩、管理层预算和预测及行业报告进行比较,审慎评价编制折现现金流预测中采用的关键假设及判断;

5、基于同行业可比公司的市场数据重新计算折现率,并将我们的计算结果与管理层的计算预计未来现金流量现值时采用的折现率进行比较,以评价其计算预计未来现金流量现值时采用的折现率;

6、对预测收入和采用的折现率等关键假设进行敏感性分析,以评价关键假设的变化对减值评估结果的影响以及考虑对关键假设的选取是否存在管理层偏向的迹象;

7、利用本所内部估值专家的工作,评估管理层的商誉减值测试方法的合理性。

通过执行以上程序,会计师认为公司确认商誉减值损失的方法符合《企业会计准则》的相关规定,公司计提商誉减值的原因及依据是合理的,已充分计提了商誉减值准备。

五、详细说明拟改善合正电子经营情况及应对其减值的具体措施。

公司2017年度汽车电子业绩下滑主要是因为对主要客户的销售收入下降及在丰富产品结构和拓宽销售过程中造成费用上升等因素所致,该等下滑主要系合正电子主动进行战略调整所致,但也反映出公司重大客户依赖和产品单一的问题。为了改善经营情况,合正电子在将通过加大新产品研发和新客户的开发等措施增加其业绩的稳定性和持续性,降低商誉减值风险,具体如下:

(一)合正电子将大力开发新产品,丰富其产品结构并提升竞争力

合正电子主要产品为DA智联系统, 其销售额分别占2016和2017年度主营业务收入的94.04%和84.60%,占比较高。为解决产品单一问题,合正电子进行大规模研发投入以开发新产品,从而丰富其产品结构并提升其竞争力。2017年度合正电子新开发的产品主要包括MTK平台化导航、智能进入系统、电吸门、流媒体后视镜、双屏导航及数字仪表等,具体情况如下。

新产品名称	功能和特点
MTK平台化导航	收音机:支持FAM/AM长短波电台,可存储18个FM电台、12个AM电台 蓝牙功能:免提电话,可同步手机通话记录和电话薄,高保真无损蓝牙音乐播放; 导航功能:正版高德数字高清导航,支持手机热点连接、实时路况显示、手机更新和U盘更新; 百度CarLife:强大的百度地图资源、便捷的电话服务; USB音频:支持无损音乐播放; USB视频:支持1080P高清视频播放; 搭载晴雨系统:晴雨是一种车载智能互联系统,它能够让你在车内更智能,更安全的使用手机。在驾驶时能够将您想使用手机的功能放在汽车中控显示屏上。让你在保持专注驾驶的同时,可以获得,在线导航,实时路况,音乐同步,车友歌单,有声电台和位置共享的体验,开启奇妙的驾驶乐趣。
智能进入系统	当车主靠近车辆时自动解锁,打开后视镜,(解锁)灯光提示,上车直接启动车辆;下车时,当车主离开设定距离自动锁车,升窗,完成一切下车该做的动作。
电吸门	当车门关至半锁状态时,一旦车门碰触车身,即可拉紧辅助装置开始关闭车门并平缓拉紧,最终实现车门完全锁闭。车门预闭过程使人感觉舒适而且声音特别轻,能够保证车门缓速自吸关门预闭'效果,让车主,乘客获得顶级尊贵体验。 产品亮点:智能吸合、安全关门、舒适无噪音、优雅关车门。
流媒体后视镜	产品优势/特点: 微延迟:50ms内(行业标准100ms内); 多视角:行车、倒车、变道智能切换; 低照度:微光夜视技术(尾灯照度即可); 智能对焦:阅像的旅程法(同类采用电致变色方案); 自适应:根据环境照度自动调整画面效果以适应人眼观察; 低功耗:小于10W。
双屏导航	12.3寸屏幕,结合汽车仪表及中控娱乐系统与一体,仪表功能包括:车速表、油量表、机油压力、转速表、导航信息、多媒体娱乐、倒车影像、开机目检、档位信息、内车外温度等;中控娱乐系统功能包括:蓝牙功能、收音机、导航、USB音乐、USB视频、雷达显示、胎压监测、手机互联、语音、360全景等。
数字仪表	数字仪表功能:车速表、油量表、机油压力、转速表、导航信息、多媒体娱乐、倒车影像、开机目检、档位信息、内车外温度等。

(二)合正电子将加大新客户的开发,拓宽销售渠道,降低对主要客户的依赖,从而减少业绩波动

客户集中度较高给合正电子的经营带来一定风险,2017年度对主要客户销售额的下降造成其整体业绩大幅下滑。为解决重大客户依赖问题,合正电子努力开发新客户并积极拓宽销售渠道,目前已与大量车厂、4S店集团及其他经销商等签订供货协议或达成合作意向,具体情况如下:

新客户名称	客户整车销量	预计供货时间
上海汽车集团股份有限公司(RX5 导航)	上汽合作车型RX5,2017年整车销量22.58万辆	计划2018年8月开始供货
华晨汽车集团控股有限公司(A-BOX)	华晨2017年整车销量48.52万辆	2018年新增前装业务华晨A-Box(智能娱乐终端);
海马汽车集团股份有限公司(电尾门、导航)	海马汽车2017年整车销量13.60万辆	海马汽车于2017年底开始供应DA导航和电尾门
湖北美洋汽车工业有限公司——众泰S301(导航)	众泰汽车2017年整车销量31.30万辆	2017年8月开始供货
众泰汽车——B11B(导航、数字仪表)	B11G为众泰T700改款车型,2017年整车销量5.89万辆	2018年5月开始供货 2018年5月开始供货
众泰汽车——B21(双屏导航)		2019年预计开始供货
众泰汽车——B40(双屏导航)		2019年预计开始供货
昂慧(上海)汽车科技有限公司——东南汽车(行车记录仪、智能后视镜)	东南汽车2017年整车销量15.36万辆 合作车型DX3,2017年整车销量10.34万辆	2017年11月开始供货
力帆汽车——AS161(双屏导航)	力帆汽车2017年整车销量10.14万辆	2018年5月开始供货
上汽大通——房车(流媒体后视镜)	上汽大通2017年整车销量3.20万辆	2018年5月开始供货
新特电动车——车型GA10(导航)	新车厂,暂无销量数据	2018年6月开始供货
北汽银翔——EL10(导航)	北汽银翔2017年整车销量21.69万辆	2018年4月开始供货
东风汽车集团股份有限公司(导航)	东风乘用车2017年整车销量13.26万辆	2018年开始陆续供货
神龙汽车有限公司(导航)	东风标致2017年整车销量20.65万辆 东风雪铁龙2017年整车销量13.08万辆	2018年开始陆续供货
广汇汽车服务股份公司(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	经销17个乘用车品牌,拥有676个4S店经销网络,汽车板块年销售额近1500亿	2017年4月开始供货
浙江物产元通汽车集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	汽车板块年销售额超过300亿,建立了近200家汽车销售服务店	2017年11月开始供货
润东汽车集团有限公司(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	授权70余家4S销售服务店	2018年开始供货
运通汽车集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	拥有40余家汽车4S店	2018年开始供货
保定轩宇汽车集团有限公司(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	公司旗下拥有16个品牌专营店	2018年开始供货
兰州金岛汽车贸易集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	主营宝马、奥迪、大众乘用车	2018年开始供货
湖北康顺汽车集团有限公司(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	现已有4S店近60家,城市展厅近10家	2017年11月开始供货
临沂易通汽贸(集团)有限公司(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	覆盖10个销售区域,拥有41家标准4S店	2018年开始供货
东风南方集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	东风南方集团拥有汽车4S店143家,保有客户数量超过100万	2018年开始供货
中升集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	中升集团旗下汽车4S店总数达到251家	2018年开始供货
威佳集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	汽车板块年销售额接近140亿,包含10多个品牌4S店	2018年开始供货
正通集团(MTK平台化导航、电吸门、智能进入系统、流媒体后视镜)	公司已拥有108家运营中的经销网点,遍布国内15个省、直辖市的36个城市	2018年开始供货

注:合正电子原来通过航盛电子向东风日产供货。目前公司已取得东风日产一级供应商资质,因此作为新增客户统计。

除此之外,目前合正电子正在洽谈的前装客户项目包括五菱汽车、爱康尼克、爱驰亿维、绿驰新能源、凤巢汽车、一汽解放、一汽吉林汽车、一汽红旗、柳州汽车、恒润高科、一汽马自达、国金新能源、陕汽重卡、长城汽车等,涉及的产品包括导航、收音机、隐藏式门把手、电吸门、数字仪表、双屏导航、远控系统、电动尾门、流媒体后视镜、智能钥匙等。

因此,公司2017年汽车电子的业绩下滑是战略升级和调整过程中出现的暂时性现象。通过采取以上措施,合正电子将很好地解决重大客户依赖和产品单一的问题,丰富产品结构和销售渠道并改善经营状况,为公司未来可持续发展打下了更为坚实的基础,为业绩恢复和增长带来了更好的支撑。

问题二:

报告期内,你公司汽车电子产品毛利率为24.90%,较上年相比下降12.08%。同时新客户销售、新产品推出出现一定的延后。而报告期内汽车电子的库存量较2016年同比上升549.51%。请结合汽车电子产品存货内容、产品价格和成本变化情况,说明相关存货跌价准备计提情况及计提是否充分、审慎。

【回复】

公司年报中关于汽车电子产品的库存量,仅包含库存商品,未包含发出商品,导致数据变动较大。由于发出商品尚未实现收入,与存货账面余额直接相关,现将2016年、2017年汽车电子产品的库存商品和发出商品合并统计,具体情况如下:

单位:万元

库存内容	17年库存数	16年库存数量	目前市场价(元)	可变现净值	17年库存金额	16年库存金额
DA智联系统	108,604	92,922	1,075.16	10,840.62	7,828.16	7,917.10
DA配件	64,011	30,985	201.30	1,196.28	801.89	267.53
电吸及电尾门	10,182	1,753	868.42	820.91	775.08	184.49
远控系统	20,928	760	580.23	1,127.36	551.80	13.49
车载电脑	1,433	1,494	2,393.16	318.39	391.23	407.89
氛围灯	193,515	-	14.06	252.60	173.77	-
其他产品	6,243	268	242.78	140.72	104.44	12.66
小计:	404,916	128,182		14,696.88	10,626.37	8,803.16

注:存货目前市场价系根据合正电子库存产品对应合同价格;可变现净值计算所用销售费用率(销售费用占销售收入比例)为7.16%,系根据合正电子2018年第一季度财务数据计算而来

由上表可见,截至2017年末,汽车电子产品的库存量较上年末增长了215.89%,主要系氛围