

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。

1、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 与广告传媒业务并驾齐驱的双主业格局。

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 年度末盈利预测较并购初期出现减值迹象，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 9 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 25 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 8 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持续增长，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双主业发展战略，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“抓整合、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，将其打造成做强 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 全产业链的融合发展，发挥公司 LED 板块资源协同效应，以此稳步提升 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：

鼎盛意轩——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，把协会客户变为签约客户，针对老客户，加强服务效果提升投放预算，针对新客户，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维护系统），同步做好产品服务和媒体升级，打通百度+头条+朋友圈，狠抓培训及技术升级。

亿万无线——2019 年将重点培养运营团队，搭建技术团队，优化团队建设，提高业务水平。通过加强数据技术团队搭建，落实今日头条、广点通、趣头条等核心代理平台，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，强化自身技术优势，打造厂商媒体（小米&vivo）的代理口碑。以腾讯应用宝、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，通过老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%，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	-113,407.73	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	98,651.20	6,903.96	91,747.24	

影响				
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、预计负债的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%

(二) 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是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缴的股份按公允价值核算损失 3870.46 万元；报告期内因未决诉讼仲裁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%（未剔除前净利润同比下降为 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企稳、产品技术升级、市场普及率提升、整合竞争持续、产业布局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捷服务，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承接政府工程项目。

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，移动营销的巨大潜力将在未来不断释放。

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、媒体端和服务于两者间的中间机构。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、多媒体流量覆盖的移动广告企业将更具竞争力。

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，具体业务模式分别为：

(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：主营业务为应用分发为主的移动互联网广告，通过与应用客户端、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，统筹安排产品推广日程，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，结合广告主的需求制定效果最优的广告精准投放策略，通过自有“新动 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，具体包括了对对象分析、方案策划、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构建了“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维方案的服务优势。

外部来说，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。报告期内营业收入虽同比增长 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、研发投入力度、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仲裁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,广告传媒业营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；一、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，因收到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	17,233.55

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量净额偏低。

（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控股收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 年度行业整体行情变化，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 56,000.00 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所有的净利润（以下简称“净利润”）分别不低于 3,000.00 万元、3,900.00 万元、5,070.00 万元、5,830.50 万元。承诺期内，鼎盛意轩 2015 年度、2016 年度、2017 年度、2018 年度实际实现的净利润分别为 3,102.97 万元、4,808.28 万元、3,280.86 万元、3,823.32 万元。

3、亿万无线

北京亿万无线技术有限公司（以下简称“亿万无线”）原股东廖锦添、方敏及马瑞锋共同承诺：亿万无线 2015 年度、2016 年度、2017 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所有的净利润（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期货相关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 4,000.00 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”）原股东丁烈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 6,000.00 万元、7,500.00 万元、9,000.00 万元、9,720.00 万元。截止 2018 年度末，信立传媒 2017 年度、2018 年度实际实现的净利润分别为 8,308.30 万元、8,040.79 万元。

6、中筑天佑

广东中筑天佑美学灯光有限公司（以下简称“中筑天佑”）原股东陈如兵、郭琼生、胡华作为业绩补偿义务人承诺，中筑天佑 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 4,500.00 万元、4,800.00 万元、6,240.00 万元。截止 2018 年度末，中筑天佑 2018 年度实际实现的净利润为 6,158.46 万元。

三、2018 年度未完成收购协议中业绩承诺的情况及原因

1、鼎盛意轩

鼎盛意轩 2018 年度承诺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”）为 5,830.50 万元，实际实现净利润 3,823.32 万元，未

完成 2018 年度承诺业绩。主要原因系百度 KA 部在家居行业引入竞争机制，通过招标形式确定家居行业垂直代理商，由于新的代理商的加入，使得百度 KA 部家居行业出现了激烈的市场竞争，2018 年鼎盛意轩营业收入出现了负增长。营业收入下降的同时，代理的百度主要产品毛利也出现下降，因此造成 2018 年度未能完成承诺净利润。

2、万象新动

万象新动 2018 年度承诺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”）为 6,760.00 万元，实际实现净利润 6,095.28 万元，未完成 2018 年度承诺业绩。主要原因系：互联网发展下的广告行业呈现迅速增长竞争的态势，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，中间广告代理商的空间被进一步挤压。2018 年度基于广告投放市场和客户需求变化，万象新动推广产品业务结构相应发生变化，2018 年度营收虽继续保持大幅增长，但综合毛利率同比下降，因此造成 2018 年度未能完成承诺净利润。

四、收购协议承诺期满后业绩大幅下滑的原因

日上光电：2018 年度，由于国内整体资金融资环境严峻，日上光电管理层对经营业务进行了战略性调整，对资金依赖度较大的 LED 照明工程项目严格控制，并聚焦 LED 标识照明产品，加大新产品的研发投入。同时，由于受外汇汇率波动影响，LED 照明产品出口销售价格下降导致毛利率下降。因业务方向的战略性调整导致公司营业收入下降，研发费用等上升；因宏观经济下行压力以及融资难等问题，以及业务方向调整，报告期末，对部分出现信用风险的客户以及呆滞库存，公司基于谨慎性原则计提了资产减值损失。上述因素综合作用，致使该公司 2018 年度业绩下滑。

亿万无线：2018 年度，随着今日头条和趣头条等新行业巨头崛起，以信息流方向的移动互联网广告业务快速发展，行业内原以 CPA 计价模式（毛利率较高）的广告业务逐步减少，以 CPD 和 CPC 计价模式（毛利率较低）的信息流广告业务逐步增加，基于市场营销环境变化，亿万无线相应进行了业务调整，由于业务收入结构变化导致毛利率下降，相应毛利润下降，其子公司天游网络和星通网讯因涉案导致银行账户被冻结（只收不付），资金使用受限，一定程度上影响

了业务开展；此外，基于谨慎性原则根据法院一审判决，对被要求返回涉案金额计提了 1500 万元的预计负债。以上因素综合作用，导致该公司 2018 年度业绩大幅下滑。

五、在未完成业绩承诺的当期未计提商誉减值准备的原因

1、2017 年度未完成业绩承诺的当期未计提商誉减值准备的情况

截止 2017 年度末，日上光电累计承诺利润 18,896 万元，实际实现利润 18,861.23 元，未实现承诺利润 34.77 万元，承诺利润与实际实现利润基本相当。本公司聘请上海申威资产评估有限公司（以下简称“上海申威”）对 2017 年 12 月 31 日为基准日的深圳日上光电有限公司资产组组合可回收价值进行评估。上海申威于 2018 年 4 月 16 日出具了沪申威评报字〔2018〕第 2007 号《资产评估报告》，本次评估采用收益法估值，评估结论为：以 2017 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，深圳日上光电有限公司与商誉相关资产组组合可收回价值评估为 534,000,000.00 元。2017 年 12 月 31 日，日上光电资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 531,028,142.29 元，未发生减值。

日上光电原业绩补偿义务人基于对 2018 年度经营发展的信心，与公司签订追加 2018 年度承诺利润 6300 万元的协议。

公司 2017 年度末未计提日上光电的商誉减值准备。

2、2018 年度不存在未完成业绩承诺的当期未计提商誉减值准备的情况。

（2）请结合行业状况、未来盈利预测、关键参数确定（如预计未来现金流量现值时的预期增长率、稳定期增长率、折现率、预测期）等详细说明各资产组 2018 年商誉减值准备的测算过程，并说明减值准备计提的充分性与合理性。

回复：

一、被计提减值准备的五家子公司行业状况如下

（一）日上光电行业状况

深圳日上光电有限公司主要专注于 LED 广告标识照明和景观亮化照明细分市场，主要产品包括 LED 灯带、LED 模组、LED 面板灯等。

根据 CSA Research 发布的《2018 中国半导体照明产业发展蓝皮书》，LED 产业步入下行周期，行业深化调整，增速大幅下降。LED 产业在经历了 2016 年

的市场回暖和 2017 年的供需两旺，2018 年，在内忧外困背景下，整体发展进入下降周期。全年增速预计为 12.8%（较 2017 年降低了 12.5%），行业总产值预计将达到 7,374 亿元。其中上游外延芯片规模约 240 亿元，中游封装规模 1054 亿元，下游应用规模 6080 亿元。



图 1 2011-2018 年我国半导体照明产业各环节产业规模及增长率

数据来源: CSA Research

LED 本轮进入下降周期是多个因素的综合影响。短期来看，宏观经济周期与 LED 行业小周期的叠加导致了行业整体下滑。长期来看，LED 产业在经过 10 多年的高速增长后，逐步开始进入成熟期，行业整体增速放缓是大趋势，过去十年高达 30% 的平均增速将逐步放缓。

（二）鼎盛意轩所处行业状况

鼎盛意轩从事互联网广告业务，主要投放领域为家居装饰市场。随着我国城镇化进程加速发展，中国家居装饰市场快速发展。根据《中国建筑装饰行业“十二五”发展规划纲要》，“十一五”期间建筑装饰行业年工程总产值增长 82.6%；“十二五”规划目标力争达到 3.8 万亿元，比 2010 年增长 1.7 亿元，总增长率为 81%，年平均增长速度为 12.3% 左右。随着居民收入的增加及对生活品质要求的提升，家居装饰行业将呈持续发展的态势。根据《中国建筑装饰行业“十二五”发展规划纲要》，企业数量在行业持续发展、市场快速扩张、就业人数持续增长的前提下大幅下降，表明行业的组织化、集中化程度提高。集中化、品牌化趋势增强，市场竞争激烈，使得家居装饰行业企业需要投放更多广告营销，以提升品牌知名度、增加销售规模。随着互联网的发展以及 O2O 服务的日益成熟，线上家居装潢及零售行业自 2003 年诞生以来发展迅速。线上家居网站在信息交互、搜索、个性化推荐等方面都有极大的优势，能极大提高家居装潢交易、服务的效率。通过线上线下的有效串联，线上家居装潢行业的效率和体验将会进一步提高，带动整个

家居装潢产业链的革新。

（三）亿万无线、万象新动所处行业状况

北京亿万无线信息技术有限公司（以下简称“亿万无线”）主营业务为应用分发为主的移动互联网广告，通过与应用客户端、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，统筹安排产品推广日程，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。

北京万象新动移动科技有限公司（以下简称“万象新动”）主营业务为精准广告投放，作为一家移动互联网广告公司，整合了数字营销策略规划、程序化购买与数据分析等专业优势，专注于为广告主提供移动互联网端的精准营销服务，为客户实现最优商业价值。

随着我国广告行业进入一个激烈竞争时期，无论是广告公司的数量、从业人数、还是广告营业额，都呈现迅速增长竞争的态势。2017 年，中国广告市场规模达到 6,900 亿元，按投放于互联网平台的广告预算来算，互联网广告的份额为 37%，即 2,550 亿元，预计 2018-2019 年中国的广告市场的增速将和名义 GDP 增速趋势基本保持一致，2018-2019 年中国的广告市场规模将同比增长 8%–10%至 7,600 亿元和 8,360 亿元，预计未来在整体广告市场中，线上广告、尤其是头部互联网公司或将强劲驱动行业增长。

从集中度来说，互联网发展下的广告行业竞争将更加激烈，其中小型传统广告公司，在运营、技术、资金等方面条件不足，综合实力偏弱，转型困难。而大型传统广告公司则可凭借雄厚的资金、更为完备的技术团队进行策略调整。《2018 年中国互联网广告发展报告》表明，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，中间广告代理商的空间将被进一步挤压。

（四）信立传媒所处行业状况

杭州信立传媒广告有限公司（以下简称“信立传媒”）主要专注于为客户提供全方位、多媒介的营销服务，其核心业务是提供电视媒介代理与内容营销相结合的电视媒体广告服务，同时也提供包括公关活动、数字营销、户外代理在内的其

他媒体广告服务，旨在为客户实现最优商业价值。

信立传媒提供的电视媒体广告业务，通常以电视媒介代理以及内容营销的方式相结合。其中，电视媒介代理服务是信立传媒根据客户的传播需求，为客户在包括央视、一线卫视、省级地面频道和地方地面频道等不同层次的媒介资源提供精准、有效的媒介传播服务。内容营销指通过将产品、品牌、服务内容等策略性地融入节目内容产品之中，在用户接触内容产品的同时，将品牌信息潜移默化地传递给目标消费者，从而影响现有的和潜在的消费者的营销方法。随着 2011 年在国家广播电视总局“限播令”（即每集电视剧中间不得再以任何形式插播广告）的发布，内容植入的广告形式实现了较快发展，广告公司常常将媒介代理与内容营销的方式相结合，以达到更加深刻的影响力以及更为出色地宣传效果。

公关活动、数字营销、户外代理、纸质媒介收入：信立传媒的公关活动服务，是为客户提供活动策划全案执行服务，从客户前期提供的资料和愿景，制作完整的活动策划方案，从整体包装至活动细节为客户的市场推广活动进行策划和执行指导；数字营销是指借助于互联网、电脑通信技术和数字交互式媒体来实现营销目标的一种营销方式。数字营销尽可能地利用先进的计算机网络技术，以最有效、最省钱的方式谋求新市场的开拓和新消费者的挖掘；户外代理是面向所有公众在建筑物外表或街道、广场等室外公共场所设立的霓虹灯、广告牌、海报等固定的地点长时期地展示企业的形象及品牌；纸质媒介广告是指主要利用纸质印刷品进行广告传播为客户品牌进行推广。

2018 年上半年中国广告市场稳定增长，依然存在结构性分化，传统广告增长略显疲态，但楼宇广告、影院视频广告持续维持高景气。2018 年上半年中国整体广告市场增长 9.3%，其中传统广告市场增长 7.2%，具体细分媒介来看，传统媒体中只有电视和广播媒体仍维持正增长。2018 年上半年电视和广播媒体广告刊例花费分别增加 9.4%和 10.0%，但是电视广告时长同比增长 1.7%，广播广告时长同比去年减少 1.3%。虽然电视广告增速渐缓，但电视媒体凭借其覆盖力、权威度和品牌背书等优势依然是广告主非常重视的传播平台，短期内电视媒体的这种优势不会被其他媒体彻底取代和颠覆。

二、2018 年商誉减值准备的测算过程

（一）商誉减值准备计提政策

在财务报表中单独列示的商誉，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

测试包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额，即需要对分配了商誉的资产组或者资产组组合的未来现金流量的现值进行预计。对未来现金流量的现值进行预计时，本公司需要预计未来资产组或者资产组组合产生的现金流量，同时选择恰当的折现率确定未来现金流量的现值。

（二）商誉减值准备测试时的关键参数设定

与商誉有关资产组可回收金额评估采用被评估资产的寿命期内可以预计的未来经营净现金流量的现值的方法进行评估。评估关键参数的设定包括：

1、预期增长率、稳定期增长率

根据历年的营业收入增长情况、在手订单以及管理层预计未来经济状况和行业发展趋势，业务结构及营收增长的变化，参考同行业的收入增长率、毛利率等指标，结合资产组实际情况进行预测。

2、折现率

采用资本资产加权平均成本(WACC)作为折现率。WACC 是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。

3、预测期

根据与商誉有关资产组组合的寿命期内进行预测。

（三）商誉减值准备的测算过程及结果

1、日上光电

金额单位：人民币万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
一、营业收入	36,784.86	42,670.44	47,176.43	51,047.17	53,810.78	53,810.78
营收增长率	19.10%	16.00%	10.56%	8.20%	5.41%	0.00%
二、净利润	1,020.04	1,922.91	2,426.33	2,823.08	3,054.15	3,054.15
净利率	2.77%	4.51%	5.14%	5.53%	5.68%	5.68%
三、资产组自由现金流量	660.43	1,910.23	3,498.79	2,757.27	3,405.97	3,054.15
四、折现系数	0.9333	0.8130	0.7082	0.6169	0.5374	3.6311
五、资产组自由现金流量折现	616.38	1,553.02	2,477.84	1,700.96	1,830.37	11,089.92
六、资产组自由现金流量折现累计	19,268.49					

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
七、出售资产组公允价值	7,650.00					
八、资产组自由现金流量合计	26,918.49					
加：非经营性资产	4,131.32					
减：非经营性负债	1,622.21					
九、资产组价值	21,030.00					

2、鼎盛意轩

金额单位：人民币万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
一、营业收入	29,670.10	30,350.14	30,928.23	31,535.22	32,172.56	32,172.56
营收增长率	16.10%	2.29%	1.90%	1.96%	2.02%	0.00%
二、净利润	5,013.23	5,223.33	5,436.12	5,643.95	5,879.91	5,879.91
净利率	16.90%	17.21%	17.58%	17.90%	18.28%	18.28%

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
三、资产组自由现金流量	6,676.99	4,936.82	5,195.84	5,389.81	5,613.91	5,879.91
四、折现系数	0.9184	0.7748	0.6535	0.5513	0.4650	2.5072
五、资产组自由现金流量折现	6,132.15	3,825.05	3,395.48	2,971.40	2,610.47	14,742.11
六、资产组自由现金流量折现累计	33,676.66					
加：非经营性资产	1,125.29					
减：非经营性负债	0.00					
七、公司股东权益评估值	34,800.00					

3、亿万无线

金额单位：人民币万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
一、营业收入	48,662.74	50,918.17	52,831.08	54,324.46	55,352.55	55,352.55

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
营收增长率	8.80%	4.63%	3.76%	2.83%	1.89%	0.00%
二、净利润	1,509.45	1,567.82	1,625.08	1,623.21	1,624.55	1,624.55
净利率	3.10%	3.08%	3.08%	2.99%	2.93%	2.93%
三、资产组自由现金流量	1,742.44	1,076.96	1,214.83	1,286.41	1,421.47	1,624.55
四、折现系数	0.9263	0.7948	0.6820	0.5852	0.5021	3.0353
五、资产组自由现金流量折现	1,614.02	855.97	828.52	752.81	713.72	4,930.99
六、资产组自由现金流量折现累计	9,700.00					
减：有息负债现值	1,949.21					
加：溢余性资产	0.00					
加：非经营性资产	2,282.00					
减：非经营性负	1,500.00					

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
债						
七、公司股东权益 评估值	8,530.00					

4、万象新动

金额单位：人民币万元

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
一、营业收入	128,572.38	132,429.55	135,124.46	136,475.71	137,840.46	137,840.46
营收增长率	-25.48%	3.00%	2.03%	1.00%	1.00%	0.00%
二、净利润	5,869.76	6,177.05	6,362.80	6,318.64	6,362.21	6,362.21
净利率	4.57%	4.66%	4.71%	4.63%	4.62%	4.62%
三、资产组自由 现金流量	11,377.64	5,712.54	6,041.75	6,168.08	6,207.02	6,376.02
四、折现系数	0.9235	0.7737	0.6482	0.5431	0.4550	2.3502
五、资产组自由	10,507.25	4,419.85	3,916.35	3,349.74	2,824.13	14,984.62

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
现金流量折现						
六、资产组自由现金流量折现累计	40,001.93					
减：有息负债现值	11,168.30					
加：溢余性资产	0.00					
加：非经营性资产	6,376.71					
减：非经营性负债	15,751.57					
七、公司股东权益评估值	19,460.00					

5、信立传媒

金额单位：人民币万元

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年及以后年度
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------------

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年及以后 年度
一、营业收入	81,170.81	87,380.33	91,749.34	94,501.82	97,336.88	97,336.88	97,336.88	97,336.88	97,336.88
营收增长率	9.98%	7.65%	5.00%	3.00%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
二、净利润	9,074.35	9,737.00	10,126.23	9,820.87	10,336.49	10,336.49	10,336.49	10,336.49	10,336.49
净利率	11.18%	11.14%	11.04%	10.39%	10.62%	10.62%	10.62%	10.62%	10.62%
三、资产组自 由现金流量	7,728.09	7,880.83	8,816.17	8,968.09	9,513.24	10,336.49	10,336.49	10,336.49	10,336.49
四、折现系数	0.9358	0.8196	0.7074	0.6106	0.5270	0.4548	0.3926	0.3326	1.8435
五、资产组自 由现金流量折 现	7,231.95	6,459.13	6,236.56	5,475.56	5,013.26	4,701.41	4,057.80	3,437.65	19,055.72
六、资产组自 由现金流量折 现累计	61,669.04								
减：有息负 债现值	2,800.00								
加：溢余性	0.00								

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年及以后年度
资产									
加：非经营性资产	4,025.74								
减：非经营性负债	0.00								
七、公司股东权益评估值	62,890.00								

6、中筑天佑

金额单位：人民币万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后年度
一、营业收入	41,540.02	46,940.22	52,103.65	56,792.97	59,632.62	59,632.62
营收增长率	-15.00%	13.00%	11.00%	9.00%	5.00%	0.00%
二、净利润	5,491.22	6,569.40	7,673.69	8,657.11	9,179.89	9,179.89

净利率	13.22%	14.00%	14.73%	15.24%	15.39%	15.39%
三、资产组自由现金流量	6,265.36	4,926.34	6,054.61	7,227.37	8,361.89	9,179.89
四、折现系数	0.9334	0.8133	0.7086	0.6173	0.5379	3.6404
五、资产组自由现金流量折现	5,848.08	4,006.59	4,290.30	4,461.46	4,497.86	33,418.49
六、资产组自由现金流量折现累计	56,520.00					
加：非经营性资产	1,794.48					
减：非经营性负债	9,552.03					
九、公司股东权益评估值	48,760.00					

三、2018 年度商誉减值准备计提的充分性与合理性

依据商誉减值准备计提政策及上述关键参数设定，公司 2018 年度商誉减值准备计提情况如下：

（1）日上光电

本公司将形成商誉的相关公司的所有资产认定为一个资产组组合，并聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的深圳日上光电有限公司资产组组合可回收价值进行评估，出具了资产评估报告（华亚正信评报字[2019]第 A07-0013 号），本次评估采用收益法估值，评估结论为：以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，深圳日上光电有限公司与商誉相关资产组组合可收回价值评估为 21,030.00 万元。2018 年 12 月 31 日，日上光电资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 39,988.14 万元，本年计提商誉减值损失金额 18,796.17 万元。

（2）鼎盛意轩

本公司将形成商誉的相关公司的所有资产认定为一个资产组组合，并聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的北京鼎盛意轩网络营销策划有限公司资产组组合可回收价值进行评估，出具了资产评估报告（华亚正信评报字[2019]第 A07-0014 号），本次评估采用收益法估值，评估结论为：以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，北京鼎盛意轩网络营销策划有限公司与商誉相关资产组可回收价值评估值为 34,800.00 万元。2018 年 12 月 31 日，鼎盛意轩资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 47,869.05 万元，本年计提商誉减值损失金额 13,069.05 万元。

（3）亿万无线

本公司将形成商誉的相关公司的所有资产认定为一个资产组组合，并聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的北京亿万无线信息技术有限公司资产组组合可回收价值进行评估，出具了资产评估报告（华亚正信评报字[2019]第 A07-0015 号），本次评估采用收益法估值，评估结论为：截止 2018 年 12 月 31 日，北京亿万无线信息技术有限公司资产组组合在持续经营等的假设前提下的可收回价值为 8,530.00 万元。2018 年 12 月 31 日，亿万无线

资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 19,222.37 万元，本年计提商誉减值损失金额 10,627.55 万元。

（4）万象新动

本公司将形成商誉的相关公司的所有资产认定为一个资产组组合，并聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的北京万象新动移动科技有限公司资产组组合可回收价值进行评估，出具了资产评估报告（华亚正信评报字[2019]第 A07-0012 号），本次评估采用收益法估值，评估结论为：以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，北京万象新动移动科技有限公司与商誉相关资产组可回收价值评估值为 19,460.00 万元，2018 年 12 月 31 日，万象资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 51,744.89 万元，本年计提商誉减值损失金额 32,284.89 万元。

（5）信立传媒

本公司将形成商誉的相关公司的所有资产认定为一个资产组组合，并聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的杭州信立传媒广告有限公司资产组组合可回收价值进行评估，出具了资产评估报告（华亚正信评报字[2019]第 A07-0011 号），本次评估采用收益法估值，评估结论为：以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，杭州信立传媒广告有限公司与商誉相关资产组可回收价值评估值为 62,890.00 万元，杭州信立传媒广告有限公司资产组账面价值（即在合并日公允价值基础上持续计量的金额和商誉账面价值合计）为 82,893.09 万元，计本年计提商誉减值损失金额 20,003.09 万元。

综上，公司 2018 年度商誉减值准备计提充分且合理。

（3）据披露，你公司将业绩补偿款计入“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。报告期末，该科目账面余额为 8,816.25 万元，请详细说明上述业绩补偿款的来源、计算过程、变动原因、相关款项是否能正常收回。

请年审会计师核查并就问题（2）、（3）发表明确意见。

回复：

一、业绩承诺的详细来源

1、鼎盛意轩业绩承诺赔偿的详细来源

根据本公司与苏军签署的《盈利预测补偿协议》及《盈利预测补偿补充协议》

(以下简称“补偿协议”), 双方就标的资产业绩承诺和补偿达成如下承诺: 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 年度经万润科技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所有的净利润分别不低于 3,000.00 万元、3,900.00 万元、5,070.00 万元、5,830.50 万元。截止 2018 年 12 月 31 日, 鼎盛意轩累计未完成业绩金额为 2,785.06 万元, 根据补偿协议约定, 苏军累计需向万润科技支付业绩补偿款 6,487.28 万元, 其中苏军于 2018 年 5 月已履行以现金向万润科技补偿 1,811.93 万元, 剩余业绩补偿款金额为 4,675.35 万元, 扣除万润科技尚未向苏军支付的股权收购现金对价款 2,280.00 万元, 剩余业绩补偿款 2,395.35 万元按万润科技向其发行股票时的价格(每股 7.85 元)换算, 需补偿 305.14 万股股票。2018 年 12 月 31 日万润科技股票每股收盘价为 3.95 元, 因此, 苏军以现金及股票方式需向万润科技支付业绩补偿款在 2018 年 12 月 31 日公允价值为人民币 3,485.30 万元。

根据《深圳万润科技股份有限公司与苏军之购买资产协议之盈利预测补偿协议》, 若万润科技在业绩补偿期限内实施现金分配的, 补偿股份数在补偿实施时累计获得的分红收益, 应随之由苏军无偿赠予上市公司, 故由于鼎盛意轩未完成业绩导致苏军赔偿股票所得现金股利分红金额为 27.46 万元无偿赠予上市公司。

2、万象新动业绩承诺赔偿的详细来源

根据《深圳万润科技股份有限公司与易平川、余江县万象新动投资管理中心(有限合伙)之购买资产协议之盈利预测补偿协议》(以下简称“(以下简称“补偿协议”)), 万润科技与易平川和余江县万象新动投资管理中心(有限合伙)(以下简称“业绩补偿义务人”)就标的资产业绩承诺和补偿达成如下约定: 业绩补偿义务人承诺万象新动 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东所有的净利润分别不低于 4,000 万元、5,200 万元、6,760 万元、7,774 万元(以下称为“承诺净利润”)。截止 2018 年 12 月 31 日, 万象新动累计未完成业绩承诺金额为 113.70 万元, 根据补偿协议约定, 业绩补偿义务人需向万润科技支付业绩补偿款 268.27 万元, 按万润科技向其发行股票时的价格(每股 13.47 元)换算, 业绩补偿义务人需向万润科技补偿 19.92 万股股票。2018 年 12 月 31 日万润科技股票每股收盘价为 3.95 元, 因此, 业绩补偿

义务人以股票方式需向万润科技支付业绩补偿款在 2018 年 12 月 31 日公允价值为人民币 78.67 万元。

根据北京华亚正信资产评估有限公司出具的《深圳万润科技股份有限公司拟进行以财务报告为目的的商誉减值测试所涉及的北京万象新动移动科技有限公司资产组可收回价值资产评估报告》显示，万象新动预计 2019 年完成业绩低于承诺业绩的金额为 2,784.70 万元，根据补偿协议，业绩补偿义务人预计需向万润科技支付业绩补偿款金额累计为 6,838.72 万元，扣除 2018 年度未完成承诺业绩需支付的业绩补偿款 268.27 万元，剩余业绩补偿款金额为 6,570.45 万元，按万润科技向其发行股票时的价格（每股 13.47 元）换算，需补偿 487.78 万股股票。2018 年 12 月 31 日万润科技股票每股收盘价为 3.95 元，同时按 14.67% 的折现率换算，业绩补偿义务人 2019 年度预计以股票方式需向万润科技支付业绩补偿款在 2018 年 12 月 31 日公允价值为人民币 1,680.25 万元。

根据《深圳万润科技股份有限公司与易平川、余江县万象新动投资管理中心（有限合伙）之购买资产协议之盈利预测补偿协议》，若万润科技在业绩补偿期限内实施现金分配的，补偿股份数在补偿实施时累计获得的分红收益，应随之由业绩补偿义务人无偿赠予上市公司，故由于万象新动未完成业绩导致业绩补偿义务人赔偿股票所得现金股利分红金额为 22.26 万元无偿赠予上市公司。

3、亿万无线业绩承诺赔偿的详细来源

亿万无线业绩承诺期于 2017 年期末届满，根据本公司与亿万无线原股东廖锦添、方敏、马瑞锋（以下简称“业绩补偿义务人”）签署的《盈利预测补偿协议》，以及中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具的《深圳万润科技股份有限公司资产减值测试事宜涉及的该公司并购北京亿万无线信息技术有限公司所形成的商誉资产》（中铭评报字[2018]第 16049 号），亿万无线产生商誉减值 15,912.24 万元，减值额由亿万无线原股东廖锦添、方敏、马瑞锋以股份的形式补偿，不足部分以现金赔偿。根据本公司与廖锦添、方敏、马瑞锋签署的《万润科技与廖锦添、方敏、马瑞锋之购买资产协议之盈利预测补偿协议》及《万润科技与苏军之购买资产协议之盈利预测补偿补充协议》以及本公司与廖锦添、方敏、马瑞锋签署《和解协议》，廖锦添、方敏、马瑞锋同意向本公司补偿因本公司向廖锦添、方敏、马瑞锋发行股份购买资产承诺期满减值测试补偿 7,000 万元，

按照发行股份购买资产时发行价格（每股股票 7.85 元）折算为持有本公司股票 8,917,197 股。2018 年 12 月 31 日万润科技股票每股收盘价为 3.95 元，因此，业绩补偿义务人以股票方式需向万润科技支付减值补偿款在 2018 年 12 月 31 日公允价值为人民币 3,522.29 万元。

综上，因业绩补偿及减值补偿等事项计提的以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产金额为 8,816.25 元。

二、业绩承诺赔偿的计算过程及变动原因

1、鼎盛意轩业绩承诺赔偿的计算过程

（1）2018 年未完成业绩承诺赔偿金额

项目	公式	金额
截至 2018 年年末累计实现净利润	1	150,154,418.22
截至 2018 年年末累计承诺净利润	2	178,005,000.00
截至 2018 年年末未完成净利润	3=2-1	27,850,581.78
业绩承诺期内各年承诺净利润数总和	4	178,005,000.00
合并日鼎盛意轩 100%股权价值	5	414,630,000.00
截至 2018 年期末累计已补偿金额	6	18,119,345.37
2018 年应补偿金额	7=(3*5/4)-6	46,753,476.87
截止尚未支付的对价	8	22,800,000.00
剩余需补偿的金额	9	23,953,476.87
收购鼎盛意轩时股票发行价格（考虑送股影响）	10	7.85
应补偿股份数	11=9/10	3,051,398.00
2018 年 12 月 31 日万润科技股票收盘价格	12	3.95
苏军以股票赔偿的金额于 2018 年 12 月 31 日公允价值	13=11*12	12,053,022.10
2018 年度未完成业绩承诺赔偿金额	14=8+13	34,853,022.10

（2）股票分红返还款

项目	公式	金额
2016 年万润科技分红方案	1=每 10 股送 0.4 元	0.04
2017 年万润科技分红方案	2=每 10 股送 0.5 元	0.05
2018 年万润科技分红方案	3=每 10 股送 0 元	-
承诺利润未达成需以股票赔偿的股票数	4	3,051,398.00
股权减值需以股票赔偿的股票数	5	-
苏军应偿还获得的分红	6=（1+2+3）*（4+5）	274,625.82

2、万象新动业绩承诺赔偿的计算过程

（1）2018 年未完成业绩承诺赔偿金额

项目	公式	金额
截至 2018 年年末累计实现净利润	1	158,462,994.17
截至 2018 年年末累计承诺净利润	2	159,600,000.00
截至 2018 年年末未完成净利润	3=2-1	1,137,005.83
业绩承诺期内各年承诺净利润数总和	4	237,340,000.00
合并日北京万象 100%股权价值	5	560,000,000.00
截至 2018 年期末累计已补偿金额	6	-
2018 年应补偿金额	7=(3*5/4)-6	2,682,747.39
收购北京万象时股票发行价格（考虑送股影响）	8	13.47
2018 年应补偿股份数	9=7/8	199,164.00
2018 年 12 月 31 日万润科技股票收盘价格	10	3.95
以股票赔偿的金额于 2018 年 12 月 31 日公允价值	11=9*10	786,697.80

(2) 2018 年未完成业绩承诺对应的股票分红返还款

项目	公式	金额
2017 年万润科技分红方案	1=每 10 股送 0.5 元	0.05
2018 年万润科技分红方案	2=每 10 股送 0 元	-
承诺利润未达成需以股票赔偿的股票数	3	199,164.00
原股东应偿还获得的分红	4= (1+2) *3	9,958.20

(3) 基于万象新动未来业绩预测情况及减值所形成的或有对价

项目	公式	金额
预测截至 2019 年年末累计实现净利润	1	208,356,026.91
截至 2019 年年末累计承诺净利润	2	237,340,000.00
截至 2019 年年末未完成净利润	3=2-1	28,983,973.09
业绩承诺期内各年承诺净利润数总和	4	237,340,000.00
合并日北京万象 100%股权价值	5	560,000,000.00
截至 2018 年期末累计已补偿金额	6	2,682,739.08
2019 年应补偿金额	7=(3*5/4)-6	65,704,489.92
收购北京万象时股票发行价格（考虑送股影响）	8	13.47
2019 年应补偿股份数	9=7/8	4,877,838.00
2018 年 12 月 31 日万润科技股票收盘价格	10	3.95
以股票赔偿的金额于 2018 年 12 月 31 日公允价值	11=9*10	19,267,460.10
折现率	12	14.67%
2019 年原股东需承担业绩承诺赔偿所支付的现金及折合股票的公允价值合计于 2018 年 12 月 31 日折现值	13=11/(1+12)	16,802,529.08

(4) 未来业绩预测所形成的或有对价对应的股票分红返还款

项目	公式	金额
----	----	----

2017 年万润科技分红方案	1=每 10 股送 0.5 元	0.05
2018 年万润科技分红方案	2=每 10 股送 0 元	-
承诺利润未达成需以股票赔偿的股票数	3	4,877,838.00
原股东应偿还获得的分红	$4=(1+2)*3$	243,891.90
折现率	5	14.67%
原股东应偿还获得的分红于 2018 年 12 月 31 日折现值	$6=4/(1+5)$	212,690.24

3、亿万无线业绩承诺赔偿的计算过程

项目	公式	金额
根据《和解协议》原股东向本公司补偿金额	1	70,000,000.00
收购亿万无线时股票发行价格（考虑送股影响）	2	7.85
期末减值赔偿折合股份数	$3=1/2$	8,917,197.00
2018 年 12 月 31 日万润科技股票收盘价格	4	3.95
廖锦添、方敏、马瑞锋以股票赔偿的金额于 2017 年 12 月 31 日公允价值	$5=3*4$	35,222,928.15

三、相关款项是否能正常收回

（1）鼎盛意轩原股东的业绩补偿款

根据上述计算过程，截止 2018 年 12 月 31 日，鼎盛意轩原股东苏军需补偿“现金对价 2280 万元”及“股票 3,051,398 股”，其中现金对价 2,280 万元根据《深圳万润科技股份有限公司与苏军之发行股份及支付现金购买资产协议》（以下简称“购买协议”）约定尚未支付且目前存放于公司募集资金账户，公司可直接扣除无需向其支付现金对价款；另 3,051,398 股股票，根据购买协议约定，苏军于 2016 年 4 月 14 日取得的发行股份共 17,935,140 股（考虑高送转）股票 36 个月内不得转让，目前股票尚未解禁，公司将申请回购注销，因此鼎盛意轩原股东的业绩补偿款可正常收回。

（2）万象新动原股东的业绩补偿款

根据上述计算过程，万象新动原股东需补偿“因 2018 年度承诺业绩未完成需补偿股票 199,164 股”以及“预计 2019 年度承诺业绩未完成需补偿股票 4,877,838 股”，合计共 5,077,002 股股票。根据《深圳万润科技股份有限公司与易平川、余江县万象新动投资管理中心（有限合伙）（以下简称“业绩补偿义务人”）之发行股份及支付现金购买资产协议》（以下简称“购买协议”）约定，业绩补偿义务人于 2017 年 2 月 10 日取得的发行股份 24,944,320 股股票 36 个月内不得转让，目前股票尚未解禁，公司将申请回购注销，因此万象新动原股东的

业绩补偿款可正常收回。

（3）亿万无线原股东的业绩补偿款

根据上述计算过程，亿万无线原股东需补偿“因期末减值需补偿 8,917,197 股股票”。根据《深圳万润科技股份有限公司与廖锦添、方敏、马瑞锋（以下简称“业绩补偿义务人”）之发行股份及支付现金购买资产协议》（以下简称“购买协议”）约定，业绩补偿义务人于 2016 年 4 月 14 日取得的发行股份 20,315,082 股（考虑高送转）股票 36 个月内不得转让，且股票目前处于冻结状态，公司将申请回购注销，因此亿万无线原股东的业绩补偿款可正常收回。

5、报告期末，你公司“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”账面余额为 7,401.17 万元，同比增长 171.30%，计提坏账准备 6477.02 万元。请说明上述应收账款大幅增长的原因，并详细说明每一笔应收账款发生的业务背景、时间、账龄期限、交易对方、签订合同时是否已履行相应的核查程序及审批程序、与销售相关的内部控制是否有效、款项无法收回的原因、计提依据等。

回复：

报告期末，公司“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”账面余额为 7,401.17 万元，同比增长 171.30%，计提坏账准备 6477.02 万元，单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款大幅增长的主要原因系基于应收账款坏账准备计提政策，公司于 2018 年 12 月 31 日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提坏账准备：①债务人发生严重的财务困难；②债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；③债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；④其他表明应收款项发生减值的客观依据。公司将应收账款金额为人民币 100 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项，并对此类款项单独进行减值测试，2018 年末根据欠款客户情况以及可回收金额估计，基于谨慎性原则计提了坏账准备，因此导致报告期末“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”同比大幅增长。

2018 年度，对于新增计提的“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”，具体明细情况如下：

（一）客户 1

公司与客户 1 于 2017 年 11 月开始合作，经核查客户 1 注册资本 1000.00 万元人民币，主要代理境外游戏业务，原为新三板上市公司，具有一定规模。公司与客户 1 于 18 年 5 月签订合同时，已执行公司内部 OA 系统合同审批流程，经商务部门负责人、财务部门负责人、法务部门负责人和总经理审核确认后签订合同。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 1 欠我公司应收账款余额为 1,182.19 万元，账龄期限为 1 年以内。

客户 1 从 2018 年 9 月开始出现付款逾期，其向公司出具的书面回款计划也未落实，公司多次催收未果。同时，客户 1 表示目前其没有能力按合同约定支付全部款项。因此，该客户应收款总体具有较大的潜在回收风险。鉴于此，依据会计谨慎性原则，公司预计其 50%的应收账款无法收回，计提了 591.09 万元的坏账准备。

（二）客户 2

为加大商用面板灯的海外销售，开发意大利市场，提升面板灯销售业绩，公司于 2016 年 10 月与客户 2 签订经销商合作协议，由客户 2 负责意大利市场面板灯推广与销售。公司与客户 2 签订合同时，已按公司《国际销售大纲》的要求执行审批程序，经部门负责人和公司负责人审批后盖章执行。

2016 年-2018 年，公司与客户 2 合作期间，共实现销售收入 USD 355.42 万美金，回款合计 USD 249.58 万美金，回款率 70.22%。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 2 欠我公司应收账款余额为 USD 107.37 万美金(人民币 736.89 万元)，账龄期限为 2 年以内。

在与客户 2 合作期间，其回款一直缓慢，为保证公司应收账款及时、安全收回，公司于 2018 年 3 月 18 日与客户 2 签订了 2018 年回款承诺函。根据回款承诺，客户 2 2018 年上半年应回款总额为 38.5 万美金，实际回款 20.24 万美金，2018 年第三季度应回款 25 万美金，实际回款 1.4 万美金。公司虽多次与客户 2 沟通催收，但客户 2 以意大利经济不景气为由拒绝付款。鉴于客户 2 多次失信未履行承诺按期回款，2018 年 12 月 21 日，公司向客户 2 发送了律师函督促其回款，客户 2 再次拒绝付款。

鉴于 2018 年 8 月之后客户 2 再未向公司支付过货款，以及多次催收未果，公司评估判定客户 2 欠款的回收存在较大的风险，依据会计谨慎性原则，将其欠

款人民币 736.89 万元全额计提坏账准备。

（三）客户 3

客户 3 属于事业单位，公司于 2017 年 11 月 23 日与客户 3 分别签订了三份亮化工程项目合同。合同在签订前已按公司《国内销售大纲》的要求，执行审批程序，经部门负责人和公司负责人审批后盖章执行。

项目于 2017 年 12 月 31 日竣工验收。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 3 欠我公司应收账款余额为人民币 696.54 万元，账龄期限为 1-2 年。

客户 3 一直未支付我公司应收款项，并要求按补充协议“LED 照明工程项目的实施由公司先垫资，待重庆万润光电 LED 产业园主体封顶后，支付项目总额的 50%，工业园竣工投产后，付完项目余款”的条款履行。截止 2018 年 12 月 31 日，重庆万润光电 LED 产业园尚未开工建设，且建设期存在不确定性。

综上，公司综合判定，应收客户 3 的款项预计不可收回的风险较大，依据会计谨慎性原则，将客户 3 的应收账款余额 696.54 万元全额计提坏账准备。

（四）客户 4

公司与客户 4 自 2017 年初开始合作，经核查客户 4 注册资本 14,625.00 万元人民币。在与客户 4 签订合同时，已执行公司内部 OA 系统合同审批流程，经商务部门负责人、财务部门负责人、法务部门负责人和总经理审核确认后签订合同。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 4 欠我公司应收账款余额为 480.00 万元，账龄期限为 1 年以内。

自 2018 年下半年开始，客户 4 开始出现严重的经营困难，大幅裁员，且多次向我公司承诺回款均未兑现。目前我公司已对客户 4 启动仲裁程序，但公司根据多方信息综合判定客户 4 实际还款能力不强，该客户应收账款的收回存在较大风险，依据会计谨慎性原则，将其应收账款余额 480 万元全额计提坏账准备。

（五）客户 5

公司与客户 5 于 2014 年开始合作，客户 5（总承包方）承接了业主方发包的综合节能改造项目，并将照明 LED 改造部分分包给我公司，在签订合同前公司已对客户 5 进行了相关的背景调查，合同签订依照公司与销售相关的内部控制制度要求，进行了层级审批。

项目合同签订并施工验收后，公司按照项目节能效益与客户 5 进行节能效益

分享。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 5 欠我公司应收账款余额为 362.66 万元，账龄期限为 3-4 年。

合同能源管理节能效益分享型收入的确认模式为节能改造工程的前期投入由我公司支付，客户 5 无需投入资金，项目完成后，客户 5 在合同约定的合同期限内，按双方约定比例与公司分享由项目产生的节能效益。

由于业主方尚处在合同期限内的 2 家门店在分享期内提前关店，且均未按约定向客户 5 支付足额的节能效益，客户 5 以其未足额收到业主方的节能效益款而一直延迟支付我公司应得的节能效益款。通过与客户 5 协商，双方同意按照期末未支付的应收账款 362.66 万元折让 60%签订补充协议，客户 5 完成支付后，双方合同终止。因此，公司将其应收账款余额 362.66 万元的 60%即 217.6 万元计提坏账准备。

（六）客户 6

公司与客户 6 于 2015 年开始合作，客户 6 成立于 2003 年 02 月 28 日，注册资本 4,081.00 万元人民币。在签订合同前公司已对客户 6 进行了相关的背景调查，合同签订依照公司与销售相关的内部控制制度要求，进行了层级审批。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 6 欠我公司应收账款余额为 353.00 万元，账龄期限为 2 年以内。

公司与客户 6 签订合同后进行了施工，16 年底完工，同时公司于 2016 年 12 月向客户 6 开出 500.00 万金额的销售发票，收到客户 6 合计支付的 147.00 万元的工程回款，剩余 353.00 万元工程款，客户 6 至今未支付给我公司。期间，我公司多次向客户 6 催收回款，客户 6 均以其资金紧张为由拖延支付款项。另我公司了解到客户 6 因未完成消防验收工作，其开发的房地产楼盘项目未能拿到预售许可证，项目目前处于停滞状态。

基于会计谨慎性原则，公司于 2018 年末将其应收账款余额 353.00 万元全额计提坏账准备。

（七）客户 7

客户 7 成立于 2015 年 7 月 13 日，注册资本 10,000 万元。日上光电与客户 7 于 2015 年开始合作。与客户 7 签订合同前已按公司《国内销售大纲》的要求，执行审批程序，经部门负责人和公司负责人审批后盖章执行。截止 2018 年 12

月 31 日，客户 7 欠我公司应收账款余额为 337.64 万元，账龄期限为 2-3 年。

2018 年 5 月 18 日，公司收到客户 7 发送的因产品质量问题引起的客诉索赔函。根据客户 7 的客诉索赔函描述，因我公司产品质量问题，导致其工程延误，并被项目方追索造成较大损失，客户 7 要求该一切损失应由我公司承担。公司就索赔事项也多次与客户 7 进行协商，但双方一直未能达成一致意见。

基于会计谨慎性原则，公司判定客户 7 的应收账款预计回收风险较大，于 2018 年末将其应收账款余额 337.64 万元全额计提坏账准备。

（八）客户 8

公司与客户 8 自 2016 年 9 月开始合作，主要向客户 8 销售用于生产灯管的 LED 光源器件。在客户 8 签订合同时，已执行公司内部 OA 系统合同审批流程，经业务部门负责人、财务部门负责人、法务部门负责人和总经理审核确认后签订合同。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 8 欠我公司应收账款余额为 302.47 万元，账龄期限为 1-3 年。

从 2017 年下半年开始，客户 8 因经营不善，未能按时支付货款，公司因此停止向其供货。公司于 2017 年 11 月向客户 8 发送催款联络函，双方经谈判后双方签订和解协议，但最终客户 8 未完全按和解协议履行，逾期应付我公司的货款一直未支付。目前，公司对该客户已向仲裁机构申请商业仲裁。

综上，依据会计谨慎性原则，公司于 2018 年末将客户 8 的欠款 302.47 万元全额计提坏账准备。

（九）客户 9

客户 9 注册资本 2,000 万元，在新三板挂牌，信用良好，2017 年 12 月 6 日与客户 9 签订了销售合同，合作产品为 LED 标识照明产品。与客户 9 签订合同前已按公司《国内销售大纲》的要求，执行审批程序，经部门负责人和公司负责人审批后盖章执行。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 9 欠我公司应收账款余额为 105.20 万元，账龄期限为 1-2 年。

2018 年 3 月 31 日，客户 9 到期货款 105.20 万元未按合同约定账期支付。2018 年 6 月 18 日，客户 9 向我公司发起客户投诉流程，因我公司产品出现大面积的质量问题，给其造成了极大的损失，并向公司索赔。经公司品质部对销售给客户 9 的产品进行分析，确认产品质量问题系因制造不良导致。随后，公司多次与客

户 9 沟通赔偿标准，但双方一直未能达成一致。

综上，公司判定客户 9 的应收欠款回收存在极大不可收回的风险，依据会计谨慎性原则，公司于 2018 年末将客户 9 的应收账款余额 105.20 万元全额计提坏账准备。

（十）客户 10

客户 10 成立于 2007 年 5 月 8 日，注册资本 500 万元，公司与客户 10 于 2017 年 12 月 1 日签订了合同，合作产品为 LED 标识照明产品。与客户 9 签订合同前已按公司《国内销售大纲》的要求，执行审批程序，经部门负责人和公司负责人审批后盖章执行。截止 2018 年 12 月 31 日，客户 10 欠我公司应收账款余额为 104.55 万元，账龄期限为 1-2 年。

2018 年 3 月 31 日，客户 10 到期货款 104.55 万元未按合同约定账期支付，经公司业务负责人与客户 10 沟通，客户 10 反馈因我公司产品质量问题，对其造成不可挽回的损失，拒绝支付剩余应支付我公司的货款。经公司品质部对客户 10 反馈的存在产品质量问题的产品进行核实，确认系因我公司产品质量问题导致产品不可使用。随后，公司就产品品质问题多次与客户 10 进行协商赔偿，但双方就赔偿事项一直未能达成一致。

综上，公司判定客户 10 的应收欠款回收存在极大不可收回的风险，依据会计谨慎性原则，公司于 2018 年末将客户 10 的应收账款余额 104.55 万元全额计提坏账准备。

6、报告期末，你公司其他应收款账面余额 1.45 亿元，计提坏账准备 1,377.97 万元。

（1）你公司“按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款”账面余额为 1.37 亿元，“按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款”账面余额为 6,189.67 万元。请说明你公司按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款中有部分未按账龄分析法计提坏账准备的原因及依据，并说明该款项的具体构成、交易对方、账龄期限等。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款中有部分未按账龄分

析法计提坏账准备的原因及依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

A、不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
无信用风险组合	包括保证金、增值税出口退税款、代扣员工款项和合并范围内应收关联方单位款项等可以确定收回的应收款项。
正常信用风险组合	除上述无信用风险组合的应收款项外，无客观证据表明客户财务状况和履约能力严重恶化的应收款项

B. 根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项 目	计提方法
无信用风险组合	如无客观证据表明其发生了减值的，不计提坏账准备。
正常信用风险组合	账龄分析法

（二）无信用风险组合的具体构成、交易对方、账龄期限：

组合名称	年末余额			年初余额		
	其他应收款	坏账准备	比例（%）	其他应收款	坏账准备	比例（%）
无信用风险组合	75,392,923.97	0.00	0.00	45,798,471.95	0.00	0.00
正常信用风险组合	61,896,697.04	6,239,990.95	10.08	70,007,485.94	4,396,798.96	6.28
合计	137,289,621.01	6,239,990.95	4.55	115,805,957.89	4,396,798.96	3.80

报告期末，无信用风险组合的期末余额为 7,539.29 万元，主要包括保证金、增值税出口退税款、代扣员工款项等，具体明细情况如下：

表 9 无信用风险组合的构成明细表

金额单位：人民币元

交易对方	期末余额	具体构成	账龄期限
客户 1	54,682,002.00	保证金	2 年以内

交易对方	期末余额	具体构成	账龄期限
客户 2	3,953,151.34	增值税出口退税款	1 年以内
客户 3	2,500,000.00	保证金	3-4 年
客户 4	2,000,000.00	保证金	1 年以内
客户 5	1,500,000.00	保证金	1 年以内
客户 6	1,000,000.00	保证金	1 年以内
客户 7	1,000,000.00	保证金	1-2 年
客户 8	800,000.00	保证金	1 年以内
客户 9	761,250.00	保证金	1 年以内
客户 10	666,180.82	保证金	1 年以内
客户 11	480,000.00	保证金	1-2 年
客户 12	440,000.00	保证金	1-2 年
客户 13	384,400.00	保证金	1-2 年
客户 14	300,000.00	保证金	1 年以内
客户 15	300,000.00	保证金	1 年以内
客户 16	264,000.00	保证金	1 年以内
客户 17	226,642.20	保证金	1-2 年
客户 18	217,600.00	保证金	1-2 年
客户 19	200,000.00	保证金	2-3 年
客户 20	200,000.00	保证金	1-2 年
客户 21	150,000.00	保证金	1 年以内
客户 22	112,000.00	保证金	2 年以内
客户 23	112,000.00	保证金	1 年以内
客户 24	100,000.00	保证金	1-2 年
客户 25	100,000.00	保证金	4-5 年
客户 26	100,000.00	保证金	1 年以内
客户 27	100,000.00	保证金	1 年以内
客户 28	80,000.00	保证金	3-4 年
客户 29	80,000.00	保证金	1 年以内
客户 30	57,252.60	保证金	1-2 年
客户 31	52,000.00	保证金	2 年以内
客户 32	55,000.00	保证金	2-3 年
客户 33	50,000.00	保证金	5 年以上
客户 34	50,000.00	保证金	3-4 年
客户 35	50,000.00	保证金	1 年以内
客户 36	50,000.00	保证金	1 年以内
客户 37	50,000.00	保证金	2-3 年
客户 38	40,000.00	保证金	1 年以内
客户 39	40,000.00	保证金	1-2 年
客户 40	40,000.00	保证金	1-2 年
客户 41	30,379.00	保证金	4-5 年
客户 42	24,500.00	保证金	1 年以内
客户 43	22,350.00	保证金	1 年以内

交易对方	期末余额	具体构成	账龄期限
客户 44	20,000.00	保证金	1 年以内
客户 45	20,000.00	保证金	1-4 年
客户 46	20,000.00	保证金	1 年以内
客户 47	20,000.00	保证金	1 年以内
客户 48	20,000.00	保证金	1 年以内
客户 49	18,000.00	保证金	1 年以内
客户 50	15,903.50	保证金	1-2 年
客户 51	15,000.00	保证金	1 年以内
客户 52	15,000.00	保证金	1 年以内
客户 53	14,000.00	保证金	2-3 年
客户 54	11,057.00	保证金	1-2 年
客户 55	10,000.00	保证金	1-2 年
客户 56	10,000.00	保证金	4-5 年
客户 57	10,000.00	保证金	4-5 年
客户 58	10,000.00	保证金	1 年以内
客户 59	10,000.00	保证金	1 年以内
客户 60	10,000.00	保证金	1-2 年
客户 61	122,820.00	保证金	1-4 年
客户 62	587,072.94	代扣员工款项	1 年以内
客户 63	472,380.65	代扣员工款项	1 年以内
客户 64	540,981.92	代扣员工款项	1-4 年
合计	75,392,923.97		

(2) 你公司其他应收款中单位往来款期末余额为 2,502.42 万元，请说明上述款项的形成原因、交易对方、账龄期限等。

回复：

2018 年年末，公司其他应收款中单位往来款的明细如下：

表 10 其他应收款-单位往来款明细表

金额单位：人民币元

交易对方	期末余额	形成原因	账龄期限
客户 1	11,076,000.00	应收非执行性制作费	2 年以内
客户 2	5,417,955.36	应收设备租赁款	2 年以内
客户 3	3,850,000.00	并购前借款	1-2 年
客户 4	1,000,000.00	并购前借款	2-3 年
客户 5	1,000,000.00	并购前借款	2-3 年
客户 6	837,412.00	合同纠纷案件受理费	1 年以内

客户 7	651,202.20	应收押金	5 年以内
客户 8	500,000.00	并购前借款	2-3 年
客户 9	384,886.80	应收货物退款	2-3 年
客户 10	111,165.99	应收押金	2-5 年
客户 11	50,000.00	履约保证金	2-3 年
客户 12	37,045.00	预付展会费	2-3 年
客户 13	35,880.00	因货物质量问题应收 补偿款	3-4 年
客户 14	26,344.76	应收加工费	1-2 年
客户 15	10,000.00	应收押金	1-2 年
客户 16	10,000.00	应收押金	1-2 年
客户 17	3,021.23	预付加油费	1-2 年
客户 18	2,413.40	应收押金	3-4 年
客户 19	6,000.00	应收押金	4-5 年
客户 20	5,000.00	应收押金	1 年以内
客户 21	4,000.00	应收押金	2-3 年
客户 22	2,340.00	应收租赁设备款	2 年以内
客户 23	2,000.00	应收押金	1 年以内
客户 24	900	应收押金	1 年以内
客户 25	400	应收押金	1 年以内
客户 26	200	应收押金	1 年以内
合计	25,024,166.74		

7、报告期末，你公司存货账面余额为 1.95 亿元，计提存货跌价准备 2,736.53 万元，整体存货跌价准备计提比例为 14.06%，同比增长 7.05 个百分点。请详细说明你公司存货的主要类别、库龄期限及存货跌价准备的计提情况，计提比例较去年大幅上升的原因，并结合同行业可比公司数据，分析说明你公司存货周转情况，存货跌价准备计提与同行业是否存在重大差异，是否存在价值易于减损、更新周期较快或长期呆滞的存货，存货跌价准备计提是否充分、谨慎。请

年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司存货的主要类别、库龄期限及存货跌价准备的计提情况

1、公司存货的主要类别：原材料、在产品、库存商品、建造合同形成的已完工未结算资产、低值易耗品、发出商品。

2、公司存货的库龄期限

表 11 2018 年末存货分类别分库龄明细表

金额单位：人民币万元

项目	原值合计	计提跌价准备	存货分库龄	
			一年以内	一年以上
原材料	3,790.55	753.89	3,159.31	631.24
在产品	2,770.69	811.45	2,099.34	671.35
库存商品	7,389.84	1,163.97	6,172.75	1,217.10
建造合同形成的 已完工未结算资 产	2,405.96	-	2,405.96	-
低值易耗品	82.05	7.22	65.73	16.32
发出商品	3,032.31	-	3,032.31	-
合计	19,471.40	2,736.53	16,935.40	2,536.00

3、公司存货的跌价准备的计提情况

(1) 公司存货跌价准备的计提政策

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

(2) 报告期末公司存货的跌价准备计提情况

截止 2018 年 12 月 31 日，公司存货账面余额 19,471.40 万元，累计计提了 2,736.53 万元的存货跌价准备。

二、计提比例较去年大幅上升的原因

报告期末，公司存货账面余额为 1.95 亿元，计提存货跌价准备 2,736.53 万元，整体存货跌价准备计提比例为 14.06%，同比增长 7.05 个百分点，计提比例较去年大幅上升，主要原因系报告期末，公司对期末存货按照“成本与可变现净值孰低”计量，由于产品更新换代、呆滞，部分存货实际生产中已不再需要且已无使用价值，结合公司以往销售情况判定其可变现净值较低，与存货成本相比较，已明显出现存货跌价准备迹象，基于会计谨慎性原则，公司于报告期末计提了较大金额的存货跌价准备，因此导致存货跌价准备计提比例较去年大幅上升。

三、公司存货周转情况，存货跌价准备计提与同行业对比情况

表 12 2018 年度同行业存货周转率及存货跌价准备计提比例比较表

证券名称	2018 年存货周转率	2018 年存货周转天数	存货跌价准备计提比例
万润科技	6.14	58.63	14.05%
行业平均	5.25	57.23	16.10%
聚飞光电	8.02	44.89	18.23%
瑞丰光电	4.70	76.60	12.14%
雷曼光电	3.56	101.12	7.81%
长方集团	2.56	140.63	24.93%
联建光电	8.00	45.00	9.75%

备注：上述数据来源取自同行业各公司 2018 年报数据；另本公司主营业务包括 LED 业务和广告传媒业务，由于广告传媒业务基本无存货，因此上表中本公司数据系剔除广告传媒业的成本数据后计算，

说明：如上表所示，报告期末，公司的存货周转率为 6.14，存货跌价准备计提比例为 14.05%，行业平均存货周转率为 5.25，平均跌价准备计提比例为 16.10%。公司的存货周转情况、存货跌价准备计提与行业平均水平基本持平，不存在重大差异，公司存货跌价准备充分、谨慎。

8、报告期末，你公司计提无形资产减值准备 1,212.42 万元。请详细列示计提减值准备的无形资产种类、减值测试的具体过程，并结合公司技术水平和行业技术更新情况说明减值准备的原因，计提金额是否充分、合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、计提减值准备的无形资产种类

计提减值准备的无形资产主要为本公司合并范围内的全资子公司深圳日上光电有限公司(以下简称“日上光电”)所有的 158 项专利权，其中 1 项发明、99 项实用新型、58 项外观设计。

二、减值测试的具体过程

为对 2018 年度合并财务报告的商誉进行减值测试，公司聘请北京华亚正信资产评估有限公司对 2018 年 12 月 31 日为基准日的日上光电的无形资产在评估基准日的公允价值进行评估，本次评估采用收益法估值，具体评估方法及过程如下：

被评估企业无形资产账面未记录的在用技术无形资产在未来一定期限内产生的收益可以通过收益途径测算，故可以采用收益法进行评估。此外，由于在用专利技术性无形资产渗透在各个产品之中，无法将其产生的效益一一区分，故将除软件外的在用所有的无形资产技术打包为一个整体，采用收入分成法作为无形资产包的评估方法。

具体来讲，即通过估算企业的未来收益，并选用适宜的折现率进行折现，然后按一定比例（无形资产分成率）再累加求和，得出上述无形资产的评估价值。

计算公式：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} \times C$$

其中：P 为无形资产价值；

R_i 为第 i 年资产收益额；

n 为收益期限；

r 为折现率；

C 为专利技术在收入中的分成比例。

三、计提减值准备的原因

北京华亚正信资产评估有限公司于 2019 年 4 月 15 日出具了华亚正信评报字[2019]第 B07-0007 号《资产评估报告》，评估结论为：截至 2018 年 12 月 31 日，由于该 158 项专利权多为实用新型专利或外观设计专利，而国内 LED 技术更新

速度相对较快，该部分专利技术的经济寿命低于 5 年，且技术贡献率占比在 2-4 年间衰减较快，经济寿命较短，难以为公司带来稳定收益。另外 156 项专利权因深圳日上光电有限公司产品线更新，使得本次评估范围中的与专利相关的产品已进行退市处理，现阶段，该部分专利权对日上光电效益基本无贡献或基本未使用。

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