

**深圳市易尚展示股份有限公司**  
**关于2018年年度报告问询函回复的公告**

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。

深圳市易尚展示股份有限公司（本文简称：“公司”、“本公司”或“易尚展示”）于2019年5月24日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对深圳市易尚展示股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函[2019]第224号，以下简称“《问询函》”），现将问询函中问题的回复如下：

**问题一、报告期内，你公司实现营业收入11.24亿元，同比增长53.47%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）8,060.07万元，同比增长69.72%。**

一、报告期内，第一至第四季度的营业收入分别为1.37亿元、1.98亿元、2.58亿元、5.31亿元，净利润分别为492.76万元、1,638.72万元、3,574.96万元、2,353.62万元。请结合近三年各季度业绩、收入与成本确认、费用发生等情况，说明报告期内营业收入逐季上升的具体原因，以及四季度净利润环比变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因及合理性。

**公司回复：**

**1、近三年各季度业绩、收入与成本确认、费用发生情况**

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2016年度	营业收入	10,845.15	15,067.38	16,488.34	21,645.76
	营业成本	7,249.64	10,498.91	11,193.98	16,687.67
	期间费用	4,066.71	4,628.06	4,701.26	5,503.39
	归属于母公司所有者的净利润	-37.61	629.62	800.56	119.07
2017年度	营业收入	12,053.88	15,831.34	20,392.73	24,964.82
	营业成本	8,423.20	10,652.81	13,323.90	18,796.26
	期间费用	4,378.64	4,287.89	4,945.11	5,292.80
	归属于母公司所有者的净利润	141.55	682.55	2,245.17	1,679.71

2018 年度	营业收入	13,660.21	19,820.98	25,830.67	53,091.59
	营业成本	8,973.74	13,622.76	16,568.35	35,603.90
	期间费用	4,850.17	5,064.84	5,611.31	5,947.73
	归属于母公司所有者的净利润	492.76	1,638.72	3,574.96	2,353.62

## 2、报告期内营业收入逐季上升的具体原因

易尚展示是一家以文化创意设计和三维数字化技术为核心，为国内外知名企业、事业单位提供线下实体展示和线上虚拟展示整体解决方案为主的“文化+科技”型国家高新技术企业，公司主营业务由终端展示、循环会展、虚拟展示及其他构成。公司的主要客户主要是零售企业，这些企业一般会在国庆、元旦、春节前对销售终端进行升级或更新换代。因此，公司销售旺季一般在下半年。受季节性因素的影响，在完整的会计年度内公司财务状况和经营成果表现出一定的随季节性波动特征，一般上半年的收入和利润要低于下半年。

另外，在2018年第四季度，公司控股子公司深圳市易尚数字技术发展有限公司（以下简称：易尚数字）部分房产销售确认收入2.93亿元，进一步导致公司营业收入出现季节性波动。

## 3、营业收入、归属于母公司所有者的净利润环比变动情况

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	13,660.21	19,820.98	25,830.67	53,091.59
营业收入环比增加额		6,160.77	6,009.69	27,260.92
归属于母公司所有者的净利润	492.76	1,638.72	3,574.96	2,353.62
归属于母公司所有者的净利润环比增加额		1,145.96	1,936.24	-1,221.34
营业收入环比增长率		45.10%	30.32%	105.54%
归属于母公司所有者的净利润环比增长率		232.56%	118.16%	-34.16%

4、归属于母公司所有者的净利润环比变动幅度与营业收入变动幅度不匹配原因：

由于受季节性因素的影响，第一季度通常为销售淡季，营业收入较低，归属于母公司所有者的净利润较低。

第二季度营业收入环比增长45.1%，归属于母公司所有者的净利润环比增长232.56%，营业收入环比增长比率小于归属于母公司所有者的净利润环比增长率主要原因是：（1）第一季度归属于母公司所有者的净利润基数较小，相对显示出第二季度增长比率大；（2）期间费用包括资产折旧与摊销、房租、人员薪酬等固定费用，变动费用占比较小，期间费用增幅远小于营业收入增幅。

第三季度营业收入环比增长 30.32%，归属于母公司所有者的净利润环比增长 118.16%，营业收入环比增长比率小于归属于母公司所有者的净利润环比增长的主要原因：（1）第三季度毛利率略高于第二季度；（2）期间费用包括资产折旧与摊销、房租、人员薪酬等固定费用，变动费用占比较小，期间费用增幅远小于营业收入增幅。

第四季度营业收入环比增长 105.54%，归属于母公司所有者的净利润环比下降 34.16%，营业收入环比增长率与净利润环比增长率出现不匹配主要原因是：

（1）第四季度营业收入中 100%合并了控股子公司易尚数字的房产销售收入，而归属于母公司所有者的净利润则按 51%的持股比例计算；（2）易尚数字销售房产需缴纳土地增值税，导致第四季度营业税金及附加比第三季度增加 3,063.24 万元；（3）第四季度资产减值损失比第三季度增加 1,513.70 万元。

综上所述，公司四季度净利润环比变动幅度与营业收入变动幅度不匹配是合理的。

**（二）根据分行业营业收入构成，报告期内你公司新增的其他业务实现收入 2.94 亿元，主要为销售易尚创意科技大厦部分房产。请说明将房产销售收入计入营业收入的会计处理依据，并说明上述房产销售的过户时间、收到销售款项的时间及金额、是否符合收入确认条件及判断依据。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**公司回复：**

1、公司将房产销售收入计入营业收入的依据

（1）公司 2018 年度确认的其他收入 2.94 亿元主要为公司控股子公司深圳市易尚数字技术发展有限公司（以下简称“易尚数字”）确认的房地产销售收入。易尚数字为公司与广东盛迪嘉集团有限公司于 2015 年共同设立，公司持股比例为 51%。2015 年 9 月 16 日易尚数字竞拍得到深圳市规划和国土资源委员会委托深圳市土地房产交易中心公开挂牌出让的 A002-0047 宗地的土地使用权；2015 年 12 月 21 日易尚数字取得粤(2015)深圳市不动产权第 0062689 号不动产权证书，明确规定土地用途为商业性办公用地，土地性质为商品房，本宗地项目建成后 25,320 平方米办公建筑自竣工验收之日起 10 年内不得转让，其余办公和商业建筑可按规定销售，产权无限制要求。

(2) 易尚数字经营范围包括房地产开发经营，且易尚数字取得了房地产开发企业资质证书。易尚数字经营范围如下：3D 打印技术的研发与应用；数字多媒体的研发与应用；数字化扫描成像技术的研发与应用；3D 打印产品销售（不含书报及其他限制项目）；电子创意产品设计、开发、销售；品牌展示策划；商业空间展示设计；建筑工程、室内外装饰装修工程；展览展示策划；展览展示新材料的研发、推广应用；从事广告业务；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）；兴办实业（具体项目另行申报），在合法取得使用权的土地上从事房地产开发经营。

(3) 2018 年 2 月易尚数字取得深圳市房地产预售许可证（深字许字[2018] 宝安 001 号）。经公司第三届董事会 2018 年第一次会议和 2018 年第一次临时股东大会同意，易尚数字开始销售其新建成的易尚创意科技大厦部分房产。

综上所述，公司将房产销售确认为营业收入符合相关规定。

## 2、公司房产销售确认收入的会计政策

公司房产销售确认收入的会计政策为：房地产竣工验收合格（取得竣工验收备案表），签订了不可逆转的销售合同，买方按照销售合同约定支付了全部或者部分购房款且有能力支付剩余房款，买卖双方已经办理了房产交接手续，已将房产的主要风险和报酬转移给买方时确认收入的实现。

## 3、房产销售的过户时间、收到销售款项的时间及金额

易尚创意科技大厦于 2018 年 12 月取得竣工验收备案表，部分房产于 2018 年 4 月开始对外销售。公司确认收入的房产销售合同总额（含税）为 30,813.16 万元，合同签订时间和办理交房手续时间在 2018 年 4 月至 2018 年 12 月，2018 年 12 月 31 日前收到房款 29,078.16 万元，剩余 1,735.00 万元房款均已在 2019 年 1 月份收到。

## 年审会计师回复：

### 核查程序及核查结论

①我们对房产销售与收款循环相关内部控制的设计及运行的有效性进行

了解、评估及测试；

②我们检查了易尚数字经营范围、房地产开发企业资质证书、深圳市土地使用权出让合同书、易尚创意科技大厦房地产预售许可证，房地产标准买卖合同条款等，评估公司房地产销售收入会计政策是否符合企业会计准则的要求；

③我们在深圳市房地产信息平台查询房产合同的备案情况以及检查了销售合同、客户收楼意见书等文件，评估 2018 年度房地产收入确认是否正确；

④检查了公司已收房款的银行流水，包括收款金额和对手方信息。对未支付全款的客户检查了客户与银行签订的银行按揭承诺函、剩余房款后续支付情况；

⑤对重要房产销售收入及应收账款执行独立函证程序，对最终未回函的客户实施替代审计程序，包括检查销售合同、销售发票、客户收楼意见书及其他支持性文件和期后回款测试等。

经核查，我们认为，公司将销售易尚创意科技大厦房产收入计入营业收入的会计处理依据充分，2018 年度确认的房产销售收入符合收入确认条件。

**（三）请结合易尚创意科技大厦项目周边可比房地产项目的销售单价和销售情况等，补充说明交易销售价格和毛利率的公允性。**

**公司回复：**

易尚创意科技大厦项目周边可比房地产项目的销售单价和销售情况如下：

项目名称	区域	户型面积（m <sup>2</sup> ）	销售情况	平均售价（万元/m <sup>2</sup> ）
卓越时代广场	宝安区中心区	160-2000	在售	7.5
勤诚达前海世界	宝安区新安片区	120-1600-1800	在售	7.3
碧桂园前海荟	宝安区西乡片区	130-230-1000	在售	7.5
以上平均				7.43

注：以上数据来源房天下，均价为广告价格。

易尚创意科技大厦项目可销售的办公类房产在深圳市规划和国土资源委员会宝安管理局备案的最高单价是 90,086 元/平方米，最低单价是 69,233 元/平方米，平均单价是 79,999.24 元/平方米。报告期内公司房地产销售收入 29,345.86 万元，毛利率 45.25%，平均成交单价（含税）7.2 万元/平方米，与周边同类房地产项目对比，公司房产销售价格公允，毛利率处合理水平。

**（四）年报显示，易尚创意科技大厦可对外销售面积为 10,636.02 平方米，报告期内已出售面积为 4,286 平方米。请结合你公司房产销售业务的可持续性，**

说明你公司未来经营业绩是否存在下滑的风险。

**公司回复：**

按易尚数字与深圳市规划和国土资源委员会签署的《深圳市土地使用权出让合同》（深地合字（2015）1012号），易尚创意科技大厦建成后约10640平方米房产可公开销售，其中办公部分约8690平方米，商业部分约1950平方米。2018年销售的是办公部分房产，全年销售4286平方米。剩余办公部分房产约4400平方米，计划在2019年销售完毕。商业部分房产约1950平方米，计划在2019年、2020年销售完毕。以上房产销售完毕后暂无其他的房产销售计划。

目前，公司在深圳和惠州建有易尚创意科技大厦、易尚三维产业楼、品牌终端生产基地三处房产，总建筑面积超过18万平方米，这些房产分别于2018年和2019年投入使用。为盘活资产，公司会将暂时用不完的房产按市场价格进行出租，因此自2019年往后公司将会有一定的房产租赁收益。同时，公司自有物业投入使用后，将会大幅减少公司租赁办公场地、厂房、仓库、宿舍等方面的支出。与之同时，公司积极抓住新零售快速发展的机遇，巩固和发展传统展览展示业务，加大三维数字化（3D）、增强现实（AR）、虚拟现实（VR）、全息、3D打印等新产品的研发及新业务的推广，严格进行目标绩效管理，加强质量管控，完善客户服务体系，继续推动新兴虚拟展示业务快速发展。

综上所述，易尚创意科技大厦部分房产销售完毕后，可能存在业绩下滑的风险，但公司会努力通过推动新兴业务快速发展、取得租赁收益等方式和渠道，保持公司长期、持续、健康发展。

**（五）根据分产品营业收入构成，报告期内你公司虚拟展示产品实现营业收入1.78亿元，同比增长74.49%，毛利率为42%，同比下降9.91%。请结合经营环境、同行业公司情况、主要客户、产品价格、成本等因素，说明虚拟展示产品收入与毛利率同比变动幅度较大的原因及合理性。**

**公司回复：**

易尚展示是一家以文化创意设计和三维数字化技术为核心，以及为国内外知名企业事业单位提供整体展示解决方案的“文化+科技”型企业。公司主营业务由终端展示、循环会展、虚拟展示和其他业务构成。

报告期内，公司所处经营环境主要呈现以下特点和变化：（1）2018年国内

智能手机、轿车、房地产、规划馆等产业呈现需求不振、增速下滑、投资萎缩的局面，受此影响，国内传统展览展示产业整体呈现出增速缓慢，竞争日益加剧的局面。（2）随着我国经济的发展和人们生活水平的提高，广大人民群众对文化产业的需求日益增加，加之国家和地方政府的持续不断的对文化产业发展的引导、支持和投资，公司所处的文博行业、素质教育行业呈现快速发展的态势。（3）这些年来，我国移动互联网和电子商务迅速崛起，与之同时电商之间的竞争也日益加剧，极大的推动了基于 3D\AR\VR 的虚拟展示产业的发展。

报告期内，公司充分发挥院士工作站、博士后工作站、工程实验室、工程技术研究中心的研发优势，持续加强三维数字化、增强现实、虚拟现实等技术的研究与开发，积极拓展 3D\AR\VR 技术移动互联网、电子商务、文物与数字博物馆、文化教育、医疗健康、智能制造等产业的商业化应用，取得了良好的效果，全年虚拟展示业务实现收入 1.78 亿元，同比增长 74.49%。报告期内，公司虚拟展示业务的主要客户为中小学、博物馆、电商、企事业单位和政府。按产品和服务划分，公司虚拟展示业务主要产品包括 3D 创客教育设备及服务、三维数字化展示服务、3D 设备及耗材。

单位：万元

年度	类别	销售额	成本	毛利率
2018 年度	虚拟展示业务	17,777.97	10,310.60	42.00%
	其中：设备销售	11,062.79	6,437.90	41.81%
2017 年度	虚拟展示业务	10,188.71	4,899.83	51.91%
	其中：设备销售	4,209.57	2,289.09	45.62%
同比增加	虚拟展示业务	7,589.26	5,410.77	-9.91%
	其中：设备销售	6,853.22	4,148.81	-3.82%

报告期内，公司虚拟展示业务涉及 3D 扫描、3D 打印、创意设计、创客教育、展览展示等诸多方面，目前国内尚无与公司虚拟展示业务结构完全相同的上市公司。在此，公司分别选择部分类似的公司进行比较说明。先临三维（83978）、极光科技（871953）主要涉及 3D 数字化和 3D 打印业务。丝路视觉（300556）、华凯创意（300592）、风语筑（603466）主要涉及创意设计展览展示业务。

单位：万元

公司名称	项目	2018 年	2017 年	增减比例
先临三维（830978）	营业收入	40,050.89	36,275.17	10.41%
	毛利率	52.21%	51.44%	0.77%

极光科技（871953）	营业收入	4,455.43	3,248.30	37.16%
	毛利率	43.88%	41.70%	2.18%
丝路视觉（300556）	营业收入	72,295.69	51,312.88	40.89%
	毛利率	36.29%	41.04%	-4.75%
华凯创意（300592）	营业收入	44,849.31	56,181.36	-20.17%
	毛利率	27.43%	31.36%	-3.93%
风语筑（603466）	营业收入	170,836.13	149,919.90	13.95%
	毛利率	30.17%	28.65%	1.52%
平均	营业收入	332,487.45	296,937.61	11.97%
	毛利率	38.00%	38.84%	-0.84%

这些年来，国家积极推动创新创造和素质教育，创客教育市场快速发展，加之我国中小学数量巨大，市场规模大。报告期内，公司积极开拓创客教育市场，创客教育业务实现了较大幅度增长，从而推动了虚拟展示业务收入的增长。

报告期内，公司虚拟展示业务毛利率为42%，处于3D数字化和3D打印技术行业与创意设计及数字文化展览展示行业之间。报告期内，公司毛利率同比下降9.91%，主要原因是为扩大创客教育市场规模，公司综合考虑市场竞争格局和客户支付能力，对相关的产品、设备和服务的价格等进行了适当的调整。

综上所述，报告期内公司虚拟展示业务收入与毛利率同比变动幅度较大是合理的。

问题二、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为34.89%，同比下降13.9个百分点；前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为19.92%，同比下降7.41个百分点。

（一）请列表分析本报告期与去年同期相比，前五大客户的变动情况，并说明前五大客户销售占比同比降幅较大的原因及合理性；对于新增的客户请说明本报告期新增为前五名客户的原因、与你公司是否存在关联关系，以及该客户的基本经营情况。

公司回复：

报告期及上年同期，公司向前五名客户销售情况如下：

年度	客户名称	销售收入（元）	占营业收入比例
2018年	客户1	182,143,185.33	16.21%
	客户2	66,230,708.57	5.89%
	客户3	64,604,171.72	5.75%
	客户4	39,919,357.14	3.55%
	客户5	39,195,860.26	3.49%

	合计	392,093,283.02	34.89%
2017年	客户1	173,853,250.31	23.74%
	客户2	62,942,313.21	8.59%
	客户3	53,834,282.91	7.35%
	客户4	39,594,572.28	5.41%
	客户5	27,132,361.78	3.70%
	合计	357,356,780.49	48.79%

报告期内，公司对前五大客户合计销售额 39,209.33 万元，较 2017 年增加 3,473.65 万元，增长 9.72%。主要原因是，2018 年公司营业收入 112,403.46 万元，较上年同期增长 53.47%，导致 2018 年前五大客户销售占比下降。

近几年来华为（包括华为技术有限公司、华为终端有限公司、华为终端（东莞）有限公司等合并）一直是公司前五大客户，公司主要为其提供商业零售终端、展台、展厅的设计与建设等服务。报告期内，新增的前五大客户：贵州赖茅酒业有限公司、深圳市广田云软装艺术科技有限公司、许敏红、陈国良。其中，贵州赖茅酒业有限公司由贵州茅台酒股份有限公司与中石化易捷销售有限公司，为赖茅商标独家合法运营企业，旗下赖茅酒作为茅台集团重点扶持和培育的全国性战略品牌之一。深圳市广田云软装艺术科技有限公司是一家空间软装设计与服务商，报告期内新增为公司前五大客户主要是向公司采购终端展示道具。许敏红、陈国良为购买易尚创意科技大厦房产个人客户。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东，与上述客户在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面均不存在关联关系。

**（二）请结合你公司特点和行业情况，说明采购集中度同比下降的主要原因，主要供应商是否存在变化，以及你公司是否对部分供应商存在重大依赖。**

**公司回复：**

报告期及上年同期，公司向前五名供应商采购情况如下表：

年度	供应商名称	采购金额（元）	占年度采购额比例
2018年	深圳市**木业有限公司	36,062,118.02	6.31%
	深圳市**供应链有限公司	27,110,689.65	4.74%
	深圳**文化投资有限公司	23,108,678.57	4.04%
	佛山市**五金电器有限公司	15,257,281.84	2.67%
	深圳市**展示器材有限公司	12,263,358.46	2.15%
	合计	113,802,126.54	19.91%
2017年	深圳市**木业有限公司	42,853,764.90	9.10%
	深圳市**劳务有限公司	35,914,271.84	7.62%

广东**家居有限公司	21,667,956.41	4.60%
佛山市**五金电器有限公司	16,217,904.33	3.44%
深圳市**展示器材有限公司	12,083,999.13	2.57%
合计	128,737,896.61	27.33%

报告期内，公司主营业务由终端展示、循环会展、虚拟展示及其他构成。报告期内，虚拟展示业务的快速发展，促使公司不断寻求新的优质供应商。对于传统展览展示业务，公司采购的主要原材料包括钢材、木材、玻璃、亚克力、电子原器件等，此类原材料在市场上非常普遍，从事原材料的生产厂家较多，市场竞争充分，原材料不存在稀缺性。报告期内，为降低成本和风险，公司积极展开市场调研，不断开发新供应商，同类材料分多家采购，因此报告期内公司采购集中度同比下降了 7.41 个百分点。未来，公司会继续执行现有的供应商认证和开发策略，积极开发新的优质供应商，在保证品质的同时，降低成本，降低供应风险。报告期内，公司不存在向单个供应商采购比例超过 10%，所以不存在严重依赖少数供应商的情况。

**问题三、报告期末，你公司应收票据及应收账款余额为 5.17 亿元，同比增长 72.16%，主要由于部分展示工程项目回款延期所致。**

**（一）请结合你公司信用政策、业务模式、客户情况等因素，说明应收账款同比增幅较大的原因及合理性、是否计提充分的坏账准备，以及截至目前应收账款的收回情况。**

**公司回复：**

1、报告期内公司主营业务包括终端展示、循环会展和虚拟展示。报告期内，公司信用政策和业务模式没有大幅的变化，客户情况的变化是应收账款同比增幅较大的主要原因。（1）应收账款第一名客户为公司重要客户，2018 年受国内外政治经济金融以及第 4 季度公司与其结算延期等因素的影响，致使 2018 年公司对其应收账款达 1.27 亿元，同比增长 179.82%。（2）报告期内，承接的部分展示工程项目周期较长，受宏观经济和金融环境等因素的影响，部分客户回款较慢，导致我公司回款延期。上述客户大多是与公司存在长期业务合作，财务状况良好，商业信用度较高，具有较强的支付能力。

2、公司坏账准备的计提政策

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准：单项应收款项期

末余额在 100 万元以上的款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款

信用风险特征组合的确定依据：对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。确定组合的依据：

组合名称	计提方法	确定组合的依据
关联方组合	不计提坏账准备	纳入合并范围的关联方组合
账龄分析法组合	账龄分析法	包括除上述组合之外的应收款项，本公司根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类

根据信用风险特征组合确定的计提方法：采用账龄分析法计提坏账准备。

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1 年以内	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3 年以上	100.00	100.00

(3) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由为：存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项。

坏账准备的计提方法为：根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

公司同行业或类似行业坏账准备计提标准情况：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
丝路视觉 (300556)	1%	10%	50%	100%
风语筑 (603466)	5%	10%	30%	3-4 年 50%，4-5 年 80%，5 年 100%
华凯创意 (300592)	5%	10%	30%	3-4 年 50%，4-5 年 80%，5 年 100%
深圳易尚 (002751)	5%	10%	30%	100%

从上表可见，公司坏账准备计提比例与同行业上市公司基本一致，不存在显著差异。

综上所述，报告期内公司计提坏账准备是充分的。

3、应收账款期后收回情况

截至 2019 年 5 月 24 日，大额应收账款回款相关情况如下：

单位：元

单位名称	2018 年末	期后回款金额	未回款金额	回款率
客户 1	127,086,223.68	84,962,157.28	42,124,066.40	66.85%
客户 2	33,667,134.00	17,185,337.75	16,481,796.25	51.04%
客户 3	21,103,740.00	21,103,740.00	-	100.00%
客户 4	12,468,748.75	10,901,076.00	1,567,672.75	87.43%
客户 5	11,917,080.00	11,917,080.00	-	100.00%
客户 6	11,288,643.66	11,288,643.66	-	100.00%
客户 7	9,215,123.20	9,215,123.20	-	100.00%
合计	226,746,693.29	176,519,051.82	60,173,535.40	

除上表所列大额应收款回收情况外，其他客户回款 94,131,581.58 元，总计回款 320,878,274.89 元，总计回款金额占 2018 年末应收账款总额的 61.9%，期后回款情况较好。

(二) 按欠款方归集的期末余额前五名应收账款汇总金额为 2.37 亿元，占应收账款期末余额合计比例的 42.78%。请说明期末余额前五名的应收账款占比较大的原因，以及前五名欠款方与公司是否存在关联方。

公司回复：

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况：

单位：元

客户	期末余额	占应收账款期末余额的比例 (%)	已计提坏账准备
第一名	127,086,223.68	22.95	6,354,311.18
第二名	33,667,134.00	6.08	1,683,356.70
第三名	30,405,574.58	5.49	1,973,727.21
第四名	24,628,079.43	4.45	1,231,403.97
第五名	21,103,740.00	3.81	1,055,187.00
合计	236,890,751.69	42.78	12,297,986.06

期末余额前五名的应收账款客户包括华为终端有限公司、深圳市广田云软装艺术科技有限公司、东莞市德尔能新能源股份有限公司、上海能致实业有限公司、FULLFUNSLIMITED， 华为一直是公司长期合作的重要客户，信誉良好，公司主要为其提供商业零售终端、展台、展厅的设计与建设等服务。受国内外政治经济金融以及第 4 季度公司与华为结算延期等因素的影响，导致报告期末应收账款增加。深圳市广田云软装艺术科技有限公司为报告期新增客户，公司主要为其提供大型

商场装饰所需要的展柜、展架等产品，因客户所承接项目周期长，回款慢，导致公司应收账款回款延期。东莞市德尔能新能源股份有限公司为报告期新增客户，其 2018 年应收账款余额在信用期内，截止目前已收回部分应收账款，其余部分公司正在积极跟进催收。上海能致实业有限公司为报告期新增客户，公司为其提供多媒体展示系统和产品，其 2018 年应收账款余额在信用期内，截止目前已收回全部账款。FULLFUNSLIMITED 是出口贸易商，公司主要为其提供展柜、展台、创意产品等，客户回款较慢，公司正在积极跟进催收。

报告期内，前五名欠款方与公司不存在关联方。

**问题四、报告期末，你公司其他应收款期末账面余额为 5,020.92 万元，同比增长 388.10%，其中新增项目非关联方往来款共计 3,724.95 万元。请详细说明上述往来款的形成时间及具体事项、是否构成对外提供财务资助，如是，请说明履行的审议程序和信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**公司回复：**

公司主要非关联方往来形成时间及具体事项如下：

单位：万元

付款时间	单位名称	金额	已退回金额
2018 年 11 月	第一名	1,331.65	863.10
2018 年 11 月	第二名	967.67	967.67
2018 年 11 月	第三名	796.83	796.83
2018 年 11 月	第四名	618.10	618.10

2018 年第四季度，为拓展公司重要客户华为在华南和华东地区的业务，在与客户达成初步意向后，为快速响应客户订单，公司进行了提前备货，并对部分供应商预付了货款。后因客户业务需求变化，订单量未达预期。经与上述已预付货款但未交货供货商协商，达成合同终止协议，在约定的时间内退回已支付未交货的预付款。因此在会计处理时将该部分预付款转为其他应收款。综上所述，公司的其他应收款不构成对外提供财务资助。

**年审会计师回复：**

核查程序及核查结论

①我们对公司采购与付款循环相关内部控制的设计及运行的有效性进行了解、评估及测试；

②我们与公司管理层沟通了上述预付货款形成的时间及业务背景等，并检查了上述预付货款内部授权审批情况；

③对上述预付货款，我们取得了公司和上述公司签订采购合同，并检查了公司支付货款的银行流水和收款方信息；

④对预付货款调整为非关联方往来款，我们取得了公司和上述供应商签订合同终止协议书，并检查了期后公司收回上述款项的银行流水和付款方信息等；

⑤我们对上述非关联方往来款执行独立询证程序。

经核查，我们认为，上述非关联方往来款不构成对外提供财务资助。

**问题五、报告期末，你公司存货账面余额为 3.49 亿元，同比增长 344.80%，其中易尚中心房产账面余额为 2.38 亿元，你公司未计提跌价准备。请结合市场需求、销售价格等说明易尚中心房产未计提跌价准备的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**公司回复：**

1、易尚中心房产未计提跌价准备的原因及合理性

根据易尚数字与深圳市规划和国土资源委员会签署的《深圳市土地使用权出让合同》（深地合字（2015）1012号），易尚创意科技大厦建成后约 10,640 平方米房产可公开销售，其中办公部分约 8,690 平方米，商业部分约 1,950 平方米。2018 年销售的是办公部分房产，全年销售 4,286 平方米，不含税销售额 2.93 亿元，平均每平方米价格（含税）为 7.2 万元。剩余可售部分约 6,350 平方米，包括办公房产约 4,400 平方米和商业房产约 1,950 平方米，平均每平方米成本约 3.75 万元，总成本金额 2.38 亿元，该部分房产已经完成验收处于待售状态。

目前易尚中心房产周边市场价格情况如下：

区域	项目名称	户型面积（m <sup>2</sup> ）	销售情况	平均售价（万元/m <sup>2</sup> ）
宝安区中心区	卓越时代广场	160-2000	在售	7.50
宝安区新安片区	勤诚达前海世界	120-1600-1800	在售	7.30
宝安区西乡片区	碧桂园前海荟	130-230-1000	在售	7.50
以上平均				7.43

注：以上数据来源房天下

综上所述：该项房产单位成本远低于市场价格，公司未计提跌价准备是合理的。

**年审会计师回复：**

### 核查程序及核查结论

①我们了解和评价了公司房地产存货跌价准备测试的流程以及相关的内部控制；

②获取计算房产存货跌价准备的相关资料，判断易尚中心房产是否存在跌价情形；

③根据存货成本与可变现净值孰低计量原则，确定房地产存货跌价准备。将管理层预计房产售价与已签署销售房产价格以及周边房产售价进行比较，分析预计房产售价的合理性。将管理层预计的销售费用和相关税费与已售房产实际销售费用和相关税费进行比较，分析管理层确定可变现净值时所使用数据的合理性；

④将房地产成本与预计房产售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额进行比较，评价房地产存货是否存在减值情况。

经核查，我们认为，易尚中心房产不存在减值迹象，本期无需计提跌价准备。

**问题六、报告期末，你公司短期借款余额为 4.80 亿元，同比增长 66.67%，长期借款余额为 7.16 亿元，同比减少 6.90%，财务费用中利息支出为 2,033.55 万元，同比减少 42.95%。**

**（一）请说明短期借款同比增幅较大的原因及合理性，上述借款的具体用途，并说明在短期借款大幅增长、长期借款小幅下降的情况下利息支出同比下降幅度较大的具体原因。**

#### 公司回复：

1、报告期内，公司展览展示业务量增加，多个展示工程项目处于工程中后建设阶段，资金占用较大，而与此同时受经济金融环境等因素的影响应收账款回款变慢，为保证公司生产经营的需要，公司增加了短期借款。

2、报告期内，公司短期借款主要用于补充流动资金、支付材料款、支付工程费用等方面。报告期内，公司长期借款主要用于易尚创意科技大厦和易尚三维产业楼后期建设和装修。

#### 3、报告期内公司借款及利息情况

单位：元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	同比增加
借款合计	119,632.43	105,744.88	13,887.55
	2018年度	2017年度	同比增加
资本化利息支出	5,575.37	2,374.15	3,201.23

费用化利息支出	2,033.55	3,564.43	-1,530.88
利息支出合计	7,608.92	5,938.58	1,670.34

报告期内，公司短期借款增加，长期借款减少，费用化利息支出同比下降，主要是受易尚创意科技大厦和易尚三维产业楼项目借款利息资本化的影响。

**（二）请结合短期借款规模、现金流状况等分析你公司的短期偿债能力以及短期偿债风险的应对措施。**

**公司回复：**

1、偿债能力情况

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
现金流利息保障倍数	1.25	1.16	1.97
流动比率（倍）	1.04	0.57	0.67
速动比率（倍）	0.75	0.49	0.58

根据上表情况，报告期内，现金流利息保障倍数、流动比率和速动比率同比有较大改善，公司短期偿债能力逐步提升。

2、应对措施

公司的核心优势主要体现在领先的三维数字化技术、雄厚的文化创意设计能力、优质的客户群体、良好的品牌声誉、快速的市场响应能力。未来公司将进一步加大研发投入，提升三维数字化技术的领先水平，继续加强文化创意设计能力，进一步融合和完善“实体+虚拟”展示解决方案，抓住“新零售”和“互联网电商扩展线下终端”的机遇，占领高端客户市场，扩大市场规模和影响力。除此之外，公司将采取以下措施：

（1）加大应收账款的催收力度，商谈回款账期及结算方式，争取缩短回款期限；

（2）加快公司房产销售，尽快回笼资金偿还借款，降低企业负债，减少利息支付；

（3）加强供应链管理，采取更加合理的付款账期及结算方式；

（4）提高资金利用率；合理利用现有银行已授信尚未使用的银行贷款额度。

特此公告。

深圳市易尚展示股份有限公司董事会

2019年5月31日