

**关于对浙江亚厦装饰股份有限公司
2017 年年报问询函相关事项核查的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对浙江亚厦装饰股份有限公司 2017 年年报问询函相关事项核查的专项说明

致同专字(2018)第 350ZA0251 号

深圳证券交易所：

贵所《关于对浙江亚厦装饰股份有限公司 2017 年年报的问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。对问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对浙江亚厦装饰股份有限公司（以下简称“亚厦股份公司”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下（以下如无特别说明，金额单位均为人民币元）：

一、 问询函事项 1 提到：“请逐项、详细说明报告期内未完工项目的进展情况，包括项目名称、项目金额、工期、完工百分比、本期及累计确认收入、回款情况、应收账款余额。项目进展与合同约定出现重大变化或者重大差异的，请说明原因。”

（一）公司回复

公司报告期内不存在未完工项目金额占公司 2017 年度经审计营业收入 10% 以上的重大项目。

公司截至 2017 年末未完工项目共 1249 个，未完工项目本年确认收入金额 65.14 亿元，其中，未完工项目确认收入金额前 10 名的未完工项目（占报告期未完工项目确认收入金额约 20.16%）进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同总额 (含税)	项目起止 时间	完工 比例	本期确认 收入	累计已确 认收入	累计收 款	应收账款 余额	项目进展说明
1	扬子科创中心 (原明发通达 信息港)一期 局部和二期室 内装修 EPC 项 目	81,675.00	2016 年 6 月 -2018 年 6 月	94.84%	34,221.50	72,438.92	60,897.64	19,376.81	按合同约定正常施 工，未出现重大变 化。
2	青岛奥帆中心 提升改造工程- 陆域停船区改 造工程(奥帆 文化中心)	30,000.00	2017 年 12 月-2018 年 3 月	70.00%	18,918.92	18,918.92	-	21,000.00	按合同约定正常施 工，未出现重大变 化。期后回款 7,700.00 万元。此 项目系上合组织青 岛峰会工程项目， 工期较赶。

序号	项目名称	合同总额 (含税)	项目起止 时间	完工 比例	本期确认 收入	累计已确 认收入	累计收 款	应收账款 余额	项目进展说明
3	兰州新区瑞玲国际商业广场项目	36,182.57	2016年11月-2018年2月	92.00%	14,053.65	29,989.51	10,800.00	22,488.36	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。期后回款4,000.00万元。
4	华为松山湖南区员工公寓项目一一公租房精装修分包工程	21,879.96	2017年8月-2018年10月	60.00%	11,827.01	11,827.01	3,081.70	10,046.28	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。期后回款3,705.80万元。
5	会昌温泉酒店室内装修工程	15,000.00	2017年6月-2018年2月	80.00%	10,810.81	10,810.81	1,100.00	10,900.00	因总包及其他安装单位, 未能按照预定时间节点提交工作面, 导致整体进度滞后, 属于非我公司造成工期拖延。期后回款1,500.00万元。
6	创智云城项目一期幕墙工程	24,960.36	2016年11月-2018年12月	45.00%	10,119.07	10,119.07	5,658.86	5,573.30	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。
7	招商银行南京分行招银大厦项目内装饰工程	13,169.33	2017年6月-2018年6月	80.00%	9,491.41	9,491.41	4,301.31	6,234.15	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。
8	石家庄国际展览中心项目精装修工程(装饰)	14,275.07	2017年10月-2018年6月	60.00%	7,716.25	7,716.25	-	8,565.04	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。期后回款7,573.63万元。
9	江与城幕墙及铝合金门窗工程	11,000.00	2016年3月-2018年10月	86.00%	7,186.57	8,686.57	6,639.00	2,821.00	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。
10	上海绿城黄浦湾项目三、四期室内精装修工程	8,418.81	2016年12月-2018年6月	99.47%	6,972.06	8,130.28	6,898.33	1,475.86	按合同约定正常施工, 未出现重大变化。
	合计	256,561.10			131,317.25	188,128.75	99,376.84	108,480.80	

(二) 会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复, 同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对, 选取未完工项目的合同、回款、年末工程进度单等资料进行核对, 复核了完工百分比计算过程, 并选取样本向交易对手发函询证等, 未见重大不一致情形。

二、 问询函事项 2 提到: “请逐项、详细说明报告期内已完工未结算项目的情况, 包括项目名称、合同金额、已办理结算的金额、已完工未结算的余额, 并说明是否存在未按合同约定及时结算情况、交易对手方的履约能力是否存在重大变化, 以及相关

项目结算是否存在重大风险，长期未结算的原因及预计损失。”

（一）公司回复

公司主营业务为建筑装饰施工，存货主要是工程项目中已完工未结算部分资产，主要是公司装饰工程项目成本投入增加，但尚未与业主办理结算所致。

公司报告期内不存在已完工项目金额占公司 2017 年度经审计营业收入 10%以上的重大项目。

公司“建造合同形成的已完工未结算资产”所涉及的项目数量众多，期末已完工未结算余额 15.70 亿元，其中，已完工未结算余额前 10 名（占报告期已完工未结算余额约 26.06%）的项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额 (含税)	已办理结 算金额	已完工未 结算金额	未结算原因	客户履约能力说明
1	上海迪士尼度假区 - GC-10主入口和花园施工总承包工程	28,971.89	36,236.57	18,263.31	存在工程量增加，已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
2	上海西郊庄园大酒店精装修工程、补充协议一、补充协议二	11,697.81	4,790.09	3,991.16	已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
3	连云港北崮山庄搬迁扩建室内精装修工程	9,600.00	9,600.00	3,198.54	存在工程量增加，已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
4	NO.2011G14 青奥城地块项目青奥中心（会议中心）非公共区域装饰装修工程（包3）	9,363.09	9,363.09	2,788.35	存在工程量增加，已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
5	杭政储出[2011]68号商业金融用房幕墙工程	7,115.22	6,965.65	2,515.09	已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
6	重庆恒大绿洲高层 16-20#楼室内精装修工程	8,912.89	9,012.89	2,409.69	存在工程量增加，已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
7	绍兴金沙半岛酒店 1-18 层室内精装修工程	25,000.00	4,850.00	2,409.17	存在工程量减少，已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
8	南京扬子科创中心一期局部和二期室内装修 EPC 项目一期	8,838.91	5,003.77	2,001.20	已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
9	郑州金水万达中心豪宅（1号楼）室内精装修工程（I标段）	3,743.83	3,741.65	1,781.26	已提交决算审核，业主内部审核周期较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。

序号	项目名称	合同金额 (含税)	已办理结 算金额	已完工未 结算金额	未结算原因	客户履约能力说明
10	置信广场办公及酒店 幕墙工程	6,970.71	6,970.71	1,554.99	已提交决算审核， 业主内部审核周期 较长	项目已完工，施工过程中，双方基本能按合同约定履行相关义务。不存在重大变化。
	合计	120,214.35	96,534.42	40,912.76		

(二) 会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，选取已完工未结算项目的合同、回款单、年末项目进度单等资料进行复核，了解交易对手方以前年度履约情况等，未见重大不一致情形。

三、 问询函事项 3 提到：“你公司按照《深圳证券交易所行业信息披露指引第 6 号——上市公司从事装修装饰业务》披露了近 2 年项目成本的主要构成，请分析说明原材料、人力成本等成本构成要素的变动情况及原因。”

(一) 公司回复

公司最近两年项目成本构成及变动情况如下：

单位：万元

成本类型	2017年度		2016年度		同比 增长	占比 变动
	金额	占比	金额	占比		
材料成本	488,328.66	62.17%	495,096.65	63.61%	-1.37%	-1.44%
人力成本	222,179.14	28.29%	224,675.26	28.87%	-1.11%	-0.58%
项目费用	74,909.75	9.54%	58,552.40	7.52%	27.94%	2.02%
合计	785,417.55	100.00%	778,324.31	100.00%	0.91%	

公司 2017 年度营业成本总额较上年增长 0.91%，但材料成本和人力成本下降，项目费用增长较大，同时，成本结构发生变动，项目费用占比提高，材料成本和人力成本的占比下降。成本要素的变动原因分析如下：

1、收入增长和结构变动的影响

公司最近两年收入类别结构如下：

单位：万元

业务类别	2017年度		2016年度		同比 增长	占比 变动
	销售额	占比	销售额	占比		
建筑装饰工程	603,079.00	66.56%	513,921.97	58.47%	17.35%	8.09%
幕墙装饰工程	229,070.15	25.28%	283,585.11	32.26%	-19.22%	-6.98%
建筑智能化	41,964.78	4.63%	53,666.85	6.10%	-21.81%	-1.47%

业务类别	2017 年度		2016 年度		同比增长	占比变动
	销售额	占比	销售额	占比		
装饰制品销售	17,345.29	1.91%	14,799.77	1.68%	17.20%	0.23%
设计合同	14,228.54	1.57%	13,023.40	1.48%	9.25%	0.09%
其他	489.72	0.05%	93.71	0.01%	422.59%	0.04%
合计	906,177.48	100.00%	879,090.81	100.00%	3.08%	

注：为口径可比，上表中 2016 年度销售额不含景观工程的销售收入。

2017 年度，公司营业收入较上年增长 3.08%，营业成本较上年度同期增长 0.91%，营业成本增长幅度小于营业收入增长幅度，主要系公司推进项目精细化管理，降低项目材料、人工运营成本，公司整体毛利率上升。

从上表可知，公司近两年收入结构发生变动，建筑装饰工程增长幅度较大，幕墙装饰工程收入有所下降，由于建筑装饰工程成本中材料成本和项目费用占比低于幕墙装饰工程，导致因收入结构变动成本要素结构也发生变动，材料成本总额及成本结构占比均下降。

2、项目费用支出增加

公司 2017 年项目费用较上年增加了 27.94%，增长较大，主要原因包括：

(1) 公司推行项目精细化、标准化管理，有效地提高工程质量，降低项目材料和人员运营成本，公司本期加大了项目深化设计投入，导致设计费用等支出增加。

(2) 公司承接的高质量、高水准的精品项目比例逐年上升，如厦门金砖五国峰会项目、青岛奥帆中心提升改造工程、扬子科创中心 EPC 项目、杭州国际博览中心工程项目改造区装饰工程、创智云城项目一期幕墙工程、北京宝格丽酒店式公寓精装修工程等，在这些项目中大量使用了 BIM 技术、3D 打印技术和新材料、新工艺，导致相关投入增加较大。

(二) 会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，并与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为公司对成本要素变动原因的解释是合理的。

四、问询函事项 4 提到：“澳门永利皇宫酒店大楼装修工程报告期末结算比例为 67.85%，但报告期内境外销售金额为 0。请说明项目进展情况，以及 2017 年未确认收入的原因。”

(一) 公司回复

澳门永利皇宫酒店大楼装修工程项目合同金额 53,642.67 万元，实际由两个合同构成，合同金额分别为 3.26 亿港币和 2.96 亿港币，施工内容包括隔墙吊顶工程、木饰面家具、淋浴房玻璃的供应和安装工程等几个部分，合同签订时间分别为 2014 年 6 月和 11 月，实际开工时间为 2014 年下半年。在施工过程中，因项目总包管理方未能提供我方足够的外来劳工配额，导致公司无法在规定时间内完成。经协商由总包管理方将原合同中约三分之一的工程量指定其他施工方负责，最终该工程由公司和新增施工方共同完成。隔墙吊顶工程于 2015 年 12 月份全部完工交付，木饰面家具、淋浴房玻璃的供应和安装工程于 2016 年 4 月份全部完工交付，永利皇宫酒店已于 2016 年 8 月顺利开业。

因此，公司承包的澳门永利皇宫酒店大楼装修工程项目于 2016 年度已全部完工，但由于外部因素导致原合同的施工内容减少，且未签订相关的补充协议。项目实际结算金额和累计回款金额占原合同总额的比例分别为 67.85% 和 67.94%，与公司实际完成工程产值和收到工程款项情况相符，故公司在 2017 年未确认收入。截止 2017 年末，该工程仍处于送审待结算状态。

（二）会计师核查情况及核查结论

我们进行了如下核查：

1、我们检查了境外工程项目合同、工程进度单、项目竣工送审报告、银行回单等支持性文件。

2、我们访谈了亚厦股份工程项目经理和劳务分包方负责人，了解工程进展情况，并获取了劳务分包方关于工程进展情况的书面说明。

经核查，我们认为，公司关于澳门永利皇宫酒店大楼装修工程项目进展情况的回复真实、准确，公司 2017 年度未确认收入的理由成立。

五、 问询函事项 5 提到：“你公司 2017 年度向前五大客户销售金额为 13.08 亿元，占营业收入比重为 14.43%。请详细说明前五大客户是否发生重大变化，并补充披露项目合同的签订和执行情况。”

（一）公司回复

1、前五大客户变动情况

公司最近两年前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	2017年度			2016年度		
	客户名称	销售额	占年度销售总额的比列	客户名称	销售额	占年度销售总额的比列
1	中国建筑第八工程局有限公司	54,774.52	6.04%	中国建筑第八工程局有限公司	40,608.68	4.55%
2	南京扬子科创科技发展有限公司	36,058.52	3.98%	南京扬子科创科技发展有限公司	36,380.40	4.07%
3	兰州新区房地产开发有限公司	14,053.65	1.55%	杭州商博南星置业有限公司	18,887.89	2.11%
4	中建浩运有限公司	13,395.55	1.48%	兰州新区房地产开发有限公司	15,965.18	1.79%
5	厦门国际会展控股有限公司	12,540.78	1.38%	南京河西工程项目管理有限公司	14,232.04	1.59%
	合计	130,823.02	14.43%		126,074.19	14.11%

公司本期前五大客户合计确认收入 130,823.02 万元，占 2017 年营业收入比重为 14.43%，2016 年前五大客户合计确认收入 126,074.19 万元，占 2016 年营业收入比重为 14.11%，2017 年前五大客户集中度较 2016 年未发生重大变化。公司本年度前五大客户中新增中建浩运有限公司和厦门国际会展控股有限公司，前五大客户变动系受单个金额较大合同的影响，前五大客户变动符合公司所在行业特征。

2、前五大客户项目合同的签订和执行情况

公司本期前五大客户项目合同的签订和执行情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	工程状态	年末工程进度
中国建筑第八工程局有限公司	杭州国际博览中心工程项目改造区装饰工程	60,150.00	已完工未审计	100.00%
	绿荫里项目住宅精装修工程（一标段）施工项目	10,329.55	在建	98.73%
	厦门国际会议中心改建工程施工总承包项目精装修工程	17,208.30	已完工未审计	100.00%
	天津鲁能绿荫里项目集中商业样板房精装修施工合同	526.14	在建	79.28%
	天津鲁能绿荫里项目集中商业地上部分精装修工程	6,726.62	在建	96.00%
	天津鲁能绿荫项目酒店式公寓精装修工程	242.12	在建	99.00%
	青岛奥帆基地中心旅游基础设施改造项目心海广场改造工程、情人坝改造工程（BT模式）	6,699.51	在建	12.00%
	青岛奥帆中心提升改造工程-陆域停船	30,000.00	在建	70.00%

客户名称	项目名称	合同金额	工程状态	年末工程进度
	区改造工程（奥帆文化中心）			
	天津奕聪花园第二标段	690.07	在建	96.96%
	上海闵行区吴中路轨道交通十号线地块商城及二库工程（吴中路万象城）	2,353.44	在建	98.90%
	小计	134,399.61		
南京扬子科创科技发展有限公司	扬子科创中心（原明发通达信息港）一期局部和二期室内装修 EPC 项目	81,675.00	在建	94.84%
兰州新区房地产开发有限公司	兰州新区瑞玲国际商业广场项目	36,182.57	在建	92.00%
中建浩运有限公司	石家庄国际展览中心项目精装修工程	14,275.07	在建	60.00%
	石家庄国际展览中心项目	9,005.74	在建	70.00%
	小计	23,280.81		
厦门国际会展控股有限公司	厦门会展中心场馆改造装修工程（二次装修）	20,000.00	已决算	100.00%
	厦门国际会展中心场馆改造装修工程室内屏风设计制作与安装	12.10	已决算	100.00%
	小计	20,012.10		
合计		295,550.09		

（二）会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，并与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为公司的上述回复内容真实、准确。

六、 问询函事项 6 提到：“报告期内，你公司向前五大供应商采购金额为 4.14 亿元，占采购总额的比例为 8.80%。请说明前五大供应商是否发生重大变化，并补充披露采购的主要内容、较去年同期相比的变化情况。”

（一）公司回复

1、前五大供应商的变动情况

公司最近两年度前五大供应商变动情况如下：

单位：万元

序号	2017年度			2016年度		
	供应商名称	采购额	占年度采购总额的比列	供应商名称	采购额	占年度采购总额的比列
1	广州恒大材料设备有限公司	13,278.16	2.82%	广东广银亚铝铝业有限公司	12,512.19	2.66%
2	广东广银亚铝铝业有限公司	11,912.01	2.53%	广东兴发铝业有限公司	12,128.73	2.58%

序号	2017年度			2016年度		
	供应商名称	采购额	占年度采购总额的比列	供应商名称	采购额	占年度采购总额的比列
3	广东兴发铝业有限公司	10,728.63	2.28%	山东华建铝业集团有限公司	5,016.64	1.07%
4	杭州交联建材有限公司	2,843.24	0.60%	平邑县瑞隆石材厂	3,033.00	0.64%
5	吴江南玻华东工程玻璃有限公司	2,667.40	0.57%	上海霖荫贸易有限公司	2,475.91	0.53%
	合计	41,429.44	8.80%		35,166.47	7.48%

公司 2017 年度向前五大供应商采购的金额占全年采购总额的比例为 8.80%，高于 2016 年度 7.48%，主要系公司向个别供应商的采购额增加。2017 年度前五大供应商中，新增广州恒大材料设备有限公司、杭州交联建材有限公司、吴江南玻华东工程玻璃有限公司三家，前五大供应商变动较大，主要系受公司采购模式的影响。

公司对外采购的主要材料包括标准品、非标准品、石材和木制品等建筑装饰材料。根据项目的实际情况，项目所需材料的采购模式分为三种：①集中采购模式：集采中心按照项目材料使用计划，从公司合格供应商资源库的供应商中选择优质供应商，通过招标或议价模式，选择符合项目实际要求的供应商，并与供应商签订材料采购合同，由其供应材料。②甲指乙供采购模式：项目材料为甲方（业主）指定品牌、供应商的，由集采中心与指定品牌供应商通过议价谈判后，并与供应商签订材料采购合同，由其供应材料。③甲供材料采购模式：材料由甲方（业主）自行采购，材料采购合同由甲方与供应商签订，公司只负责施工。

受上述采购模式的影响，向特定供应商采购的金额受销售合同的影响较大，如 2017 年度向广州恒大材料设备有限公司采购额大幅增长，主要系由大客户恒大地产公司指定供应商的影响。同时，对客户未指定采购的情况下，公司对铝型材等大宗材料则采用集中采购的方式，因而部分主要供应商相对比较稳定。

2、本年度前五大供应商采购的主要内容及变动情况

公司本年度前五大供应商采购及变动情况如下：

单位：万元

供应商名称	2017年度		2016年度		采购金额同比变动
	采购主要内容	采购金额	采购主要内容	采购金额	
广州恒大材料设备有限公司	木饰面、瓷砖等	13,278.16	木饰面、瓷砖等	2,445.98	442.86%
广东广银亚铝铝业有限公司	铝材	11,912.01	铝材	12,512.19	-4.80%
广东兴发铝业有限公司	铝材	10,728.63	铝材	12,128.73	-11.54%

供应商名称	2017年度		2016年度		采购金额 同比变动
	采购主要内容	采购金额	采购主要内容	采购金额	
杭州交联建材有限公司	钢材	2,843.24	钢材	912.94	211.44%
吴江南玻华东工程玻璃有限公司	玻璃	2,667.40	玻璃	2,116.77	26.01%
合计		41,429.44		30,116.61	37.56%

公司 2017 年度向前五大供应商采购额合计 4.14 亿元，较上年度增长 37.56%。其中公司本年向广州恒大材料设备有限公司采购额较上年增长 442.86%，本年度增长幅度较大，主要系该供应商为客户指定供应商，该客户相关项目材料需求大幅增长所致。公司本年向杭州交联建材有限公司采购额较去年增长 211.44%，主要系由于公司本年装饰工程量增加以及钢材采购价格走高所致。公司本年向吴江南玻华东工程玻璃有限公司采购金额较上年增长 26.01%，主要系由于本年度玻璃市场价格上涨以及公司与该供应商合作深入采购量增加所致。

（二）会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为公司的上述回复内容真实、准确。

七、 问询函事项 7 提到：“公司建造合同按照完工百分比法确认收入，合同完工进度按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。请说明合同预计总成本的计算依据及方法。”

（一）公司回复

公司项目成本主要包括材料成本、人工成本以及项目费用。工程管理中心成本核算部根据工程合同定义的工作量清单，并结合当前市场材料价格、人工价格、财务成本、税负等因素编制《项目成本预算书》。《项目成本预算书》由成本核算部预算专员编制后，经成本核算部经理审核后提交工程管理中心分管副总经理审批。《项目成本预算书》详细列出材料明细成本（含单价及数量）、人工费用及计算依据、实施费用明细及计算依据。公司财务部根据经审批的《项目成本预算书》确认预计总成本。

项目开始施工后，由于市场出现材料价格或人工成本变化、业主提出对合同进行变更使得工程量发生变更等因素导致项目成本发生变动，工程管理中心成本核算部每月对项目预计总成本进行重新计算调整。一般情况下，若市场出现材料价格变化，成本核算部对相关材料等重新进行市场询价，并按照新的材料价格或人工成本对《项目成本预算书》进行及时修订。若出现合同变更，公司与业主签订补充合同或者取得业主联系单等文件，成本核算部根据实际情况以及相关文件要求，重新对项目预计总成本进行计算。

（二）会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，并与年度财务报表审计过程中获取的相关信息进行了核对，我们认为公司上述对合同预计总成本的计算依据及方法的回复符合公司实际情况。

八、 问询函事项 8 提到：“报告期末，你公司应收账款余额为 132.99 亿元，请说明：（1）销售已确认收入金额和回款情况是否存在较大差异，逐项并结合收入确认、回款政策等详细分析应收账款余额较大的原因及合理性；（2）按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》列示应收账款金额前五名单位情况，包括单位名称、与本公司关系、金额、年限、占应收账款比例；（3）应收账款中合同期内应收账款、信用期内应收工程决算款和应收关联方款项分别为 117.32 亿元、4.69 亿元和 4512.61 万元，你对上述款项分别按 5%、10%和 0%计提坏账准备，请说明相关款项的账龄，坏账准备计提是否合理、谨慎、合规。”

（一）公司回复

1、应收账款余额较大的原因及合理性

（1）公司销售已确认收入金额和回款总体差异不大

2017 年度，公司实现营业收入 90.69 亿元，较上年同期增长 1.48%；本年度销售回款 92.39 亿元（含现金回款和银行票据回款），较上年同期增长 0.78%，销售回款增长速度与营业收入增长较为一致，本年度销售回款比例为 101.87%，总体回款比例较高。

公司最近两个年度销售回款比例如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售现金回款①	872,085.52	863,233.82
销售回款（含票据回款）②	923,881.19	916,743.65
营业收入③	906,879.70	893,685.35
现金销售回款比例④=①/③	96.16%	96.59%
总体销售回款比例⑤=②/③	101.87%	102.58%

公司与同行业上市公司 2017 年度销售回款比例对比情况如下：

单位：万元

同行业公司名称	销售回款金额	营业收入	销售回款比例
广田集团	1,324,428.04	1,253,522.97	105.66%
洪涛股份	293,750.94	333,087.55	88.19%
江河集团	1,741,932.44	1,529,657.25	113.88%
金螳螂	2,207,315.94	2,099,640.59	105.13%

同行业公司名称	销售回款金额	营业收入	销售回款比例
神州长城	464,288.36	649,712.50	71.46%
亚厦股份	872,085.52	906,879.70	96.16%

注 1: 上述可比公司数据摘录自各上市公司 2017 年度报告。

注 2: 由于可比公司统计销售回款金额时只能取得现金回款金额（无法取得票据背书金额），为统一口径，上表销售回款比例均为现金回款比例。

从上表可知，公司 2017 年销售回款比例为 101.87%，其中现金销售回款比例为 96.16%，在各可比上市公司中处于居中水平，公司 2017 年销售回款比例与同行业上市公司平均销售回款率不存在重大偏差，公司销售回款与收入实现规模较为匹配。

（2）公司应收账款余额较大的原因分析

2017 年末，公司应收账款余额为 132.99 亿元，应收账款余额总体较大，主要原因包括：

A、公司对客户的回款政策的影响

公司主要从事建筑装饰、幕墙装饰、建筑智能化等工程施工，公司业务具有单个合同金额较大、合同周期相对较长的特点，在与客户办理工程款项的结算支付时，根据行业惯例及合同约定的结算支付条款，客户通常采取分阶段按进度付款的方式，典型的结算条款举例如下：

合同执行阶段	付款条款一般约定	应收账款确认原则	付款进度与会计确认应收账款的偏差比例
合同签订后	支付合同总额的 0-20% 预付款	无	预收款项
在建过程中	付至工程价款结算账单 60-70%	按双方结算金额 100% 确认应收账款	30-40%
竣工验收时	付至工程价款结算账单 80-85%		15-20%
工程决算时	付至工程价款结算账单 90-95%		5-10%
质保期满时	100%		-

因此，在质保期满之前，公司在业务合同执行的各个阶段均会存在一定比例的应收工程款，同时，达到合同约定付款时点的款项受客户请款流程等因素的影响也会存在一定的滞后从而形成应收账款。

B、公司的收入确认政策的影响

公司属于建筑装饰行业，主营业务根据企业会计准则的规定采用完工百分比法确认合同收入和成本。具体会计处理时，公司每月与客户、监理方办理工程结算并取得工程进度单，公司根据与客户办理工程结算的金额确认应收账款，一般情况下，按完工百分比法确认的收入均能及时办理结算并确认应收账款。但是，根据上面所述的公司对客户的回款政策，客户采取分阶段按进度付款的情况下，公司实际收款时点与账面确认应收账款的时点存在偏差且偏差比例较大，从而形成较大额的应收账款。

综上，由于公司所属建筑装饰行业的特性决定了公司所采用的收入确认政策和客户回款政策，受此影响，公司应收账款余额较大具有合理性。

2、年末应收账款金额前五名单位情况

2017年末，公司应收账款金额前五名单位情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	年末应收账款余额	账龄	占年末应收账款总额的比例
1	中国建筑第八工程局有限公司	非关联方	41,335.12	合同期内应收款项 41,033.16万元、1年以内 287.15万元、4年以上 14.81万元	3.10%
2	兰州新区城市发展投资集团有限公司	非关联方	22,488.36	合同期内应收款项	1.69%
3	青岛旅游集团有限公司	非关联方	21,803.94	合同期内应收款项	1.64%
4	南京扬子科创科技发展有限公司	非关联方	19,376.81	合同期内应收款项	1.46%
5	北京北控国际会都房地产开发有限责任公司	非关联方	14,705.44	合同期内应收款项	1.11%
	合计		119,709.67		9.00%

3、应收账款坏账准备计提合理性

2017年末，公司应收账款中合同期内应收账款、信用期内应收工程决算款和应收关联方款项分别为117.32亿元、4.69亿元和4512.61万元，公司对上述款项分别按5%、10%和0%计提坏账准备符合谨慎性原则，具有合理性，理由如下：

(1) 公司目前的应收账款坏账政策更能体现公司应收账款风险特征

公司属于建筑装饰行业，由于工程合同施工周期相对较长，且应收账款风险特征在合同履行的在建、竣工、决算等不同阶段存在明显差异，仅依据账龄分析法计提应收账款坏账准备不能够准确的反映合同不同执行阶段应收账款收回的风险。为客观公正的反映公司财务状况和经营成果，使公司的应收债权更接近于公司实际回收情况和实际风险状态，公司根据合同执行情况将建筑装饰、幕墙装饰等行业应收账款进一步细化为合同期内应收账款、信用期内应收工程决算款、账龄组合以及关联方组合等四个信用风险特征组合。公司按信用风险特征组合计提坏账准备的具体政策如下：

组合名称	坏账准备计提方法
①建筑装饰、幕墙装饰等行业	
组合 1：合同期内应收账款（包括决算前应收未收的工程进度款及质保期内的质保金）	余额百分比法，计提比例为5%
组合 2：信用期内应收工程决算款	余额百分比法，计提比例为10%

组合名称	坏账准备计提方法
组合 3: 账龄组合 (包括逾期工程决算款、质保期满应收未收的质保金及其他应收款)	账龄分析法
组合 4: 关联方组合	不计提坏账准备
②建筑智能化行业	
组合 1: 账龄组合	账龄分析法
组合 2: 关联方组合	不计提坏账准备

公司合同期内应收账款包括决算前应收未收的工程进度款及质保期内的质保金，按 5% 计提坏账准备的原因是根据合同约定的结算支付条款，该部分款项尚未达到客户支付义务时点，发生坏账的风险极小。

信用期内应收工程决算款指项目决算完成后一年内的款项，按 10% 计提坏账准备的原因是根据行业惯例，业主通常在办理项目竣工决算后一年内支付除质保金外的工程结算款，在此期间，应收账款收回风险相对较小。

公司对应收关联方款项未计提坏账准备的原因是关联企业持续经营状况良好，形成应收账款的主要原因系关联方款项未达到合同约定的付款时间，不存在逾期款项，不存在应收账款回收风险。2017 年末关联方应收账款情况如下：

单位：万元

关联方名称	年末应收账款余额	年末未收回原因
浙江梁湖建设有限公司	4,466.45	未达到合同约定的付款时间
上虞亚厦金色家园置业有限公司	5.16	期后已回款
绍兴亚厦城东置业有限公司	2.00	期后已回款
浙江巨和装饰工程有限公司	39.01	未达到合同约定的付款时间
合计	4,512.62	

(2) 相关款项的账龄结构合理，符合行业特征

2017 年末，公司上述三类应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

账龄	合同期内应收账款	信用期内应收工程决算款	应收关联方款项	合计	占比
1 年以内	621,213.91	16,219.79	435.25	637,868.95	52.08%
1-2 年	203,026.72	6,415.03	4,077.37	213,519.12	17.43%
2-3 年	129,196.35	7,645.89	-	136,842.24	11.17%
3 年以上	219,860.27	16,667.69	-	236,527.96	19.32%
合计	1,173,297.25	46,948.40	4,512.62	1,224,758.27	100.00%

公司年末合同期内应收账款和信用期内应收工程决算款部分款项账龄较长，主要系由公司的回款政策决定的，根据公司所在行业惯例及合同约定的结算支付条款，客户通常采取分阶段按进度付款的方式，在质保期满之前，公司在业务合同执行的各个阶段均会存在一定比例的应收工程款，因公司工程项目周期较长（部分项目周期超过3年）且受客户结算效率的影响，导致公司合同期内应收账款和信用期内应收工程决算款部分款项账龄也会超过三年。

（3）公司应收账款整体坏账计提比例合理

2017年末，公司与同行业上市公司坏账计提比例对比情况如下：

公司名称	亚厦股份	金螳螂	广田集团	江河集团	神州长城	洪涛股份
年末坏账计提比例	8.28%	10.50%	8.73%	12.81%	9.89%	5.14%

与同行业上市公司相比，亚厦股份公司应收账款坏账计提比例处于中等水平，整体坏账计提比例合理。同时，公司的客户主要为政府机构、上市公司、跨国企业和实力较雄厚的房地产开发企业，历史上出现坏账的比例极低，尤其是公司最近几年承接的杭州国际博览中心（G20峰会主会场）工程相关项目、上海迪士尼乐园精装修工程、厦门金砖五国峰会主会场项目等，客户信誉度高，回款能力强。综合公司客户特征和历史坏账率分析，公司坏账政策合理，坏账计提比例谨慎、合规。

（二）会计师核查情况及核查结论

我们进行了如下核查：

1、了解和评价公司与应收账款减值测试相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性。

2、通过实施查阅建造合同中结算条款、检查年初工程款余额的回收情况、与管理层沟通等程序，了解和评价管理层对应收账款减值准备作出的会计估计的合理性。

3、复核管理层对应收账款减值准备的计提过程，包括：①根据获取的建造合同进度等信息，选取样本复核应收账款组合划分的准确性，②对按账龄分析法计提减值准备的应收账款，选取样本复核应收账款账龄划分的准确性，③对单项计提减值准备的应收账款，复核管理层测试过程使用的信息和相关假设的准确性和合理性，检查对账龄较长的应收账款、涉及诉讼事项的应收账款计提减值准备是否充分。

4、选取样本对客户期末应收账款余额、合同金额和完工进度执行函证程序，评价应收账款的可回收性。

经核查，我们认为，公司应收账款余额较大具有合理性，坏账准备计提合理、谨慎、合规。

九、问询函事项9提到：“报告期末，你公司其他应收款余额为5.94亿元，其中保证金3.67亿元、备用金1.14亿元。请说明：（1）保证金的缴纳依据、比例、账龄，并结合项目进展、回收政策等详细分析其他应收款余额较大的原因及合理性；（2）公

司对部分保证金按账龄计提坏账准备，对履约及其他保证金按 5%计提坏账准备，对投标保证金和有还款保证的款项不计提坏账准备，请说明保证金的账龄情况，对保证金采取不同坏账准备计提政策的原因和合理性，坏账准备计提是否合规、谨慎；（3）结合备用金制度说明余额较大的原因，并说明你公司在大额的员工备用金管理和员工借款等方面是否存在内部控制缺陷；（4）按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》列示其他应收账款金额前五名单位情况，包括单位名称、与本公司关系、金额、年限、占其他应收账款比例。”

（一）公司回复

1、其他应收款余额较大的原因及合理性

2017 年末，公司其他应收款中保证金余额 3.67 亿元，包括工程履约保证金、投标保证金和民工工资保证金、水电保证金、文明施工保证金等零星保证金，其中主要以工程履约保证金和投标保证金为主。

履约保证金是为保证合同的正常履行，通常在合同签订后、进场开工前由业主方或总包方收取，保证金金额一般按已签订的工程造价合同金额的 5-10%确定，返还时点通常为工程竣工验收合格后（具体以合同条款为准），因此，履约保证金一般回收周期为 2-3 年。履约保证金通常以现金（电汇）或保函的形式收取。

投标保证金是为对投标人的投标行为产生约束，由招标人收取的保证金。保证金金额根据招标文件规定，一般在招投标开始前 7 个工作日支付，并在定标后 1 个月返还投标人，因此投标保证金的周期较短，一般在几个月内。

2017 年末，公司保证金总体账龄情况如下：

单位：万元

账龄	保证金余额	占比
1 年以内	15,474.97	42.12%
1-2 年	6,237.15	16.98%
2-3 年	4,862.24	13.23%
3-4 年	4,278.56	11.64%
4-5 年	2,668.74	7.26%
5 年以上	3,223.46	8.77%
合计	36,745.12	100.00%

部分履约保证金账龄超过 3 年系部分项目工期较长。

公司保证金余额占当期营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

项目名称	亚厦股份	广田集团	金螳螂	洪涛股份	神州长城
保证金余额	36,745.12	15,192.42	32,112.21	15,591.80	56,498.85
营业收入	906,879.70	1,253,522.97	2,099,640.59	333,087.55	649,712.50
占比	4.05%	1.21%	1.53%	4.68%	8.70%

注：以上数据来源于各上市公司 2017 年度报告。

与同行业对比，公司保证金占营业收入的比例处于相对居中的水平，从各家公司情况来看，保证金比例与公司规模存在明显的反向关系，营业收入规模大的公司通常公司实力较强，履约能力和资信也较高，客户要求支付的保证金比例因此反而更低，反之，营业收入规模小的公司因综合实力较弱，客户要求支付的保证金比例也更高。因此，公司保证金余额虽然较大，但与公司收入规模相匹配，保证金余额较大具有合理性。

2、保证金坏账准备计提政策及坏账准备计提情况

根据公司坏账政策，对建筑智能化业务产生的投标保证金和有还款保证的其他应收款不计提坏账准备，对履约及其他保证金按 5% 计提坏账准备，对建筑智能化以外的业务产生的保证金按账龄组合采用账龄分析法计提坏账准备，主要原因如下：

(1) 与公司建筑装饰、幕墙装饰等业务相比，建筑智能化行业单个合同金额较小，合同周期较短，因而保证金账龄相对较短，且一般客户预付合同款的比例较高，回款较及时，因此坏账风险相对较低，可以按较低的比例计提坏账准备。

(2) 履约保证金通常在合同签订后支付并在项目完工决算后返还，覆盖整个合同期间，相比之下，投标保证金用于项目投标，因建筑智能化行业单个合同金额较小，通常投标周期较短，投标保证金返还也比较及时，因此投标保证金的坏账风险要低于履约保证金，故公司对履约保证金按 5% 计提坏账准备，而对投标保证金不计提坏账准备。

公司保证金的账龄情况对比如下：

单位：万元

账龄	建筑装饰、幕墙装饰等行业		建筑智能化行业			
			投标保证金、有还款保证的其他应收款		履约及其他保证金	
	年末余额	占比	年末余额	占比	年末余额	占比
1 年以内	14,670.57	41.60%	437.65	68.39%	430.37	42.43%
1 至 2 年	5,941.61	16.85%	111.82	17.47%	218.52	21.55%
2 至 3 年	4,656.93	13.20%	17.05	2.66%	200.31	19.75%
3 至 4 年	4,258.36	12.07%	9.70	1.52%	20.20	1.99%
4 至 5 年	2,594.94	7.36%	55.20	8.63%	68.80	6.78%
5 年以上	3,147.45	8.92%	8.50	1.33%	76.02	7.50%

账龄	建筑装饰、幕墙装饰等行业		建筑智能化行业			
			投标保证金、有还款保证的其他应收款		履约及其他保证金	
	年末余额	占比	年末余额	占比	年末余额	占比
合计	35,269.86	100.00%	639.92	100.00%	1,014.22	100.00%

根据上述账龄数据，建筑智能化行业投标保证金账龄超过 3 年的比例为 11.47%，履约保证金和其他保证金账龄超过 3 年的比例为 16.27%，建筑装饰、幕墙装饰等业务保证金账龄超过 3 年的比例则为 28.35%，账龄风险差异较为明显。

综上，公司对保证金采取不同坏账准备计提政策具有合理性，坏账准备计提充分。

3、备用金余额较大的原因及内部控制情况

公司年末备用金余额 1.14 亿元，主要系营销部项目拓展人员及项目部项目人员以现金方式借用的备用金，为加强公司备用金管理，提高资金使用效率，有效控制资金占用，同时有效保证公司工程合同的获取和开展，公司制订并严格执行备用金管理制度。公司备用金管理及内部控制主要包括：

(1) 备用金借支项目和标准

根据公司备用金管理办法的规定，公司严格限制备用金的借支项目并制订了备用金借款的上限标准，公司目前仅营销部营销区域团队负责人、项目部供应员有权限申领备用金。其中，营销部营销区域团队负责人申请备用金的上限不得超过拟承接合同金额 0.3%，主要用于公司业务项目开拓支出。项目部供应员申请备用金的上限一般不超过 2 万元，用于项目部所在项目施工过程中所需现金支付的零星采购、运费等。

(2) 备用金借款审核

公司营销部区域团队负责人借用备用金时，需填写《付款审批单》，经营销区域总经理和营销中心总经理审核后提交董事长审批。项目部供应员借用备用金不超过 2 万元时，需填写《付款审批单》，经集采中心部门经理审核后提交集采中心分管副总审批，项目部供应员根据项目需要借用备用金超过 2 万元时，需先填写《额度申请报告》并提交公司总经理审批后方可进行备用金申请。

《付款审批单》经审批后借款人方可到财务部办事处办理借款手续。财务人员审核签字后的《付款审批单》各项内容是否正确和完整，经审核无误后才能办理付款手续。

(3) 备用金报销审核

借款人员完成业务后应在 30 日内到财务部办理费用报销，填写《费用报销单》并经所在部门负责人、财务经理审核后根据公司资金审批权限提交相应人员审批，《费用报销单》经审批后返回财务部，财务人员审核《费用报销单》审核完整性和费用发票合规性、准确性，审核无误后，办理报销手续，核销备用金余额。借款人办理报销手续时，财务人员应查阅“备用金”台账，查明报销人员原借款金额，对报销的超支款项应及时付现退还本人，对报销后低于备用金金额款项的，应让其退回余额以结清原借款单所借账款。

(4) 备用金日常管理

公司备用金收支必须履行严格的审批程序，财务部应当按照借款日期、借款部门、借款人、用途、金额、注销日期建立备用金台账，按月及时清理。借用备用金的人员应及时冲账，对无故拖延者，财务部办事处发出最后一次催办通知后还不办理者，财务部将从下月起直接从借款人工资中抵扣。公司实施资金预算管理，对备用金总额进行预算限制。备用金必须做到专款专用，不得挪用和贪污，一经发现严肃处理。

公司属于建筑装饰行业，员工为开展正常业务向公司借支的备用金，主要用于市场开拓和工程项目开展需要，截止 2017 年末，公司在职员工数量达 5450 人，其中销售人员 509 人，工程管理人员 2126 人，在建工程项目 626 个。公司目前开设营销区域 21 个，主要负责项目拓展，市场调研，招投标，政府公共事务等，因市场开拓和项目开展所需资金量大、支出种类繁杂，为保证公司工程合同的获取和开展，目前的备用金规模十分必要和合理。

备用金内部控制执行情况：公司对备用金的借款和报销执行严格的审批程序，并结合备用金台账登记制度、定期清理制度对备用金进行日常管理，公司内部审计部门定期对备用金的借支、款项用途、报销手续等内部控制执行情况进行内部审计，最近几年均未出现违规使用备用金、备用金到期无法收回的情况，备用金相关内部控制运行有效。

4、年末其他应收账款金额前五名单位情况

公司年末其他应收款前五名单位情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	与公司关系	款项性质	年末其他 应收款余 额	账龄	占年末其他 应收款总 额的比例
1	大连正泰开宇装饰有限公司	非关联方	分红款	1,800.00	2-3 年	3.03%
2	邵晓燕	非关联方	业绩补偿款	1,766.20	1 年以内	2.97%
3	赵文君	非关联方	股权转让款	1,174.00	1-2 年	1.98%
4	乌鲁木齐高铁枢纽综合开发建设投资有限公司	非关联方	保证金	1,087.32	1 年以内 321.52 万元； 1-2 年 474.65 万元； 2-3 年 291.15 万元	1.83%
5	新疆旅游投资管理有限公司	非关联方	保证金	835.46	1-2 年	1.41%
	合计			6,662.98		11.22%

(二) 会计师核查情况及核查结论

我们进行了如下核查：

- 1、了解和评价公司与保证金、备用金收支相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性。
- 2、访谈公司管理层，了解公司与保证金、备用金相关的制度和政策。
- 3、通过检查工程合同条款、银行回单、招标文件等，检查保证金余额的真实性。
- 4、获取公司其他应收款坏账准备计提表，复核其他应收账款坏账准备计算的准确性。
- 5、选取样本对保证金、备用金余额发函询证。

经核查，我们认为，公司其他应收款余额较大符合公司实际情况并具有合理性，公司对保证金坏账准备计提合规、谨慎，公司备用金管理和员工借款相关内部控制运行有效，不存在重大缺陷。

十、问询函事项 10 提到：“报告期末，你公司预付账款余额为 1.87 亿元，请按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》列示金额（按预付方归集）位列前五名的预付款项金额及其占预付款项总额的比例、本公司与预付单位关系、预付时间、未结算原因等。”

（一）公司回复

公司年末预付款项金额前五名单位情况列示如下：

单位：万元

序号	单位名称	与公司关系	年末预付款项余额	预付时间	占年末预付款项的比例	未结算原因
1	河南荣基电梯工程有限公司	非关联方	989.24	2017.11	5.26%	按合同预付货款，尚未到货
2	上海珊服建筑劳务有限公司	非关联方	878.39	2017.12	4.68%	按合同预付劳务款，劳务尚未提供
3	杭州广德建筑劳务有限公司	非关联方	457.52	2017.11-2017.12	2.44%	按合同预付劳务款，劳务尚未提供
4	上海铸源机械设备有限公司	非关联方	410.47	2017.11-2017.12	2.18%	按合同预付货款，尚未到货
5	杭州兴合建筑劳务有限公司	非关联方	401.26	2017.12	2.14%	按合同预付劳务款，劳务尚未提供
	合计		3,136.88		16.70%	

（二）会计师核查情况及核查结论

我们复核了公司上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为公司回复的上述内容准确无误

十一、 问询函事项 11 提到：“报告期末，你公司存货余额为 17.43 亿元，其中已完工未结算资产 15.72 亿元。请逐项并结合收入确认、成本归集和结转说明存货计量是否真实、完整，存货跌价准备的测算过程，存货跌价准备计提是否充分、合理。”

（一）公司回复

1、公司存货计量方法

2017 年末公司存货余额 17.43 亿元，其中已完工未结算资产 15.72 亿元，占存货余额的 90.19%，原材料、库存商品等 1.71 亿元。

存货取得时按实际成本计价。原材料、在产品、库存商品、发出商品等发出时采用加权平均法计价。建造合同按实际成本计量，包括从合同签订开始至合同完成止所发生的、与执行合同有关的直接费用和间接费用。

根据《企业会计准则第 15 号-建造合同》（以下简称“建造合同准则”）规定，公司采用完工百分比法确认建造合同收入，资产负债表日，按照合同总收入乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额，确认为当期合同收入；同时，按照合同预计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认费用后的金额，确认为当期合同费用。当期确认收入与结转合同成本的差异确认为工程毛利。在建合同累计已发生的成本和累计已确认的毛利（亏损）与已结算的价款在资产负债表中以抵销后的净额列示。在建合同累计已发生的成本和累计已确认的毛利（亏损）之和超过已结算价款的部分在存货中列示为“建造合同形成的已完工未结算资产”；在建合同已结算的价款超过累计已发生的成本与累计已确认的毛利（亏损）之和的部分在预收款项中列示为“建造合同形成的已结算尚未完工款”。

公司上述存货计量方法符合存货准则和建筑合同准则的要求，真实、完整的反映了公司期末存货金额。

2、存货跌价准备的测算方法及存货跌价准备计提情况

根据企业会计准则的规定，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

对于已完工未结算资产形成的存货，公司存货减值风险主要源于合同预计损失，即建造合同的预计总成本超过合同总收入。资产负债表日，公司对各项业务的毛利率、存货可变现净值进行复核。当项目预计总收入小于预计总成本时，差额乘以未完工百分比确认存货跌价准备。本公司项目预计总收入均大于预计总成本，相应的存货跌价准备不需要计提。

根据公司上述存货跌价测试方法，公司在报告期末根据库存商品及其相关原材料、周转材料的可变现净值与存货成本对比情况计提了存货跌价准备 90.23 万元，已按市场价格水平充分计提减值。对建造合同形成的已完工未结算资产计提存货跌价准备 209.05 万元，存货跌价准备计提充分、合理。

（二）会计师核查情况及核查结论

我们进行了如下核查：

1、了解和评价公司与存货减值计提相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性。

2、复核公司存货跌价计提政策的合理性，并检查其是否得到一贯执行。

3、获取公司存货跌价准备计算表，复核存货跌价计算的准备性，复核公司存货预计可变现净值确定依据的合理性。

4、结合项目毛利率分析和诉讼事项检查等程序，识别预计毛利率较低或为负数的项目，检查存在减值迹象的存货项目计提跌价准备的充分性。

经核查，我们认为，公司存货计量真实、完整；存货跌价准备计提充分、合理。

十二、 问询函事项 12 提到：“报告期末，你公司合并报表账面商誉 3.43 亿元，你公司未计提相应的减值准备。请结合相关标的盈利情况和同行业公司对比分析、行业发展状况和未来盈利能力预计等，说明商誉减值准备计提的测算依据以及是否充分、合理。”

（一）公司回复

1、公司商誉的整体情况

2017 年末，公司商誉余额为 34,332.22 万元，主要系公司收购上海蓝天房屋装饰工程有限公司（以下简称“上海蓝天”）、成都恒基装饰工程有限公司（以下简称“成都恒基”）、厦门万安智能有限公司（以下简称“厦门万安”）、浙江蘑菇加网络技术有限公司（以下简称“浙江蘑菇加”）所形成。其中，公司收购上海蓝天产生商誉金额 10,196.78 万元，收购成都恒基产生商誉金额 3,039.66 万元，收购厦门万安产生商誉金额 16,027.05 万元，收购浙江蘑菇加产生商誉金额 5,068.71 万元。

公司对年末商誉进行了减值测试，上述商誉均未发生减值，公司未计提减值准备。

2、商誉减值测试方法及结果

公司根据《企业会计准则第 8 号--资产减值》的规定，对商誉进行了减值测试，具体方法如下：

（1）商誉减值测试对象

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试，相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合。

在资产负债表日，公司管理层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。

（2）商誉减值测试方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，资产存在减值迹象的，应估计其可回收金额。可回收金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

本次商誉减值测试采用现金流量折现法估算资产预计未来现金流量的现值，并以此作为资产的可回收金额。

现金流量折现法是通过将未来预期净现金流量折算为现值，确定资产组组合的可收回价值的一种方法。其基本思路是通过估算资产在未来的预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值，得出资产预计未来现金流量的现值。

(3) 编制现金流量预测表

公司管理层基于历史实际经营数据、发展趋势等制定了未来 5 年的现金流量预测表，其后年度采用的现金流量增长率不会超过资产组经营业务的长期平均增长率。现金流量预测主要包括预期收入、成本、税金、费用、营运资金和资本性支出等项目。

(4) 对资产预计现金流量进行折现

采用合理的折现率，对资产预计现金流量进行折现。

折现率的选择是根据公司所处行业及公司的具体情况，经过分析、预测后作出判定。对于具有业务增长快、毛利高等特点的公司，选取折现率一般较高，对于收入稳定、风险较小的公司，则折现率较低。

折现率采用加权平均资本成本(WACC)确定，计算公式如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{(D+E)} + K_d \times \frac{D}{(D+E)} \times (1-T)$$

(5) 计算资产组的可回收金额

将现金流量折现后，再加上溢余资产、非经营性资产，减去非经营性负债和需要偿付的股东提供的无息款项；再次，减去付息债务价值，计算得出与商誉相关的资产组可收回金额。

(6) 将资产组账面价值与其可收回金额进行比较

公司管理层对商誉在年末进行减值测试，计算得出的资产组可收回价值与资产组账面价值进行比较，得出商誉减值测试结论。

3、公司商誉减值准备计提的测算依据及合理性

(1) 上海蓝天和成都恒基商誉减值测试

A、公司最近两年盈利情况

上海蓝天和成都恒基最近两年的财务数据详见下表:

单位: 万元

公司名称	项目	2017 年度	2016 年度
上海蓝天	总资产	94,492.42	92,608.54
	负债	69,603.03	69,332.31
	所有者权益	24,889.39	23,276.23
	营业收入	78,421.42	91,567.10
	净利润	1,613.15	1,337.68
成都恒基	总资产	19,534.98	18,157.55
	负债	11,530.37	10,161.11
	所有者权益	8,004.60	7,996.43
	营业收入	9,607.76	9,942.79
	净利润	8.17	-223.92

B、同行业公司对比情况

1>销售毛利率

证券代码	证券简称	2016 年度 (%)	2017 年度 (%)
002047.SZ	宝鹰股份	17.11	15.44
002081.SZ	金螳螂	16.55	16.80
002325.SZ	洪涛股份	24.80	22.88
002375.SZ	亚厦股份	12.89	13.33
002482.SZ	广田集团	10.80	11.56
002504.SZ	*ST 弘高	19.05	16.28
002620.SZ	瑞和股份	12.21	12.93
002713.SZ	东易日盛	37.22	36.91
002781.SZ	奇信股份	15.75	14.20
002789.SZ	建艺集团	13.15	12.80
002811.SZ	亚泰国际	18.44	17.21
002822.SZ	中装建设	16.16	14.65
600209.SH	罗顿发展	15.52	6.92
601886.SH	江河集团	13.94	15.12
603030.SH	全筑股份	10.24	13.49
603828.SH	柯利达	16.62	14.19
平均		16.90	15.92

同行业公司 2017 年毛利率平均值为 15.92%，上海蓝天为 8.85%，成都恒基为 5.67%。上海蓝天和成都恒基毛利率显著低于行业平均值，公司整体毛利率水平受公司规模相匹配的细分市场的影响，通常大型施工企业或上市公司综合实力较强，资金雄厚，比较容易获得毛利率较高但需要垫付较大额资金的工程项目，反之，上海蓝天、成都恒基这类中小规模企业受限于本身的资金实力，所获取的工程项目以回款较快、毛利率

相对较低的项目为主，因此上海蓝天、成都恒基的毛利率水平低于同行业平均水平，也会低于亚厦股份的总体水平。

2>净资产收益率

证券代码	证券简称	2016年度(%)	2017年度(%)
002047.SZ	宝鹰股份	13.22	11.3968
002081.SZ	金螳螂	18.11	17.8828
002325.SZ	洪涛股份	3.89	3.8631
002375.SZ	亚厦股份	4.52	4.8797
002482.SZ	广田集团	6.78	10.122
002504.SZ	弘高创意	23.46	-14.6249
002620.SZ	瑞和股份	6.19	6.5013
002713.SZ	东易日盛	17.31	18.4135
002781.SZ	奇信股份	6.89	8.7769
002789.SZ	建艺集团	9.85	8.1332
002811.SZ	亚泰国际	8.89	8.4852
002822.SZ	中装建设	10.30	8.0982
600209.SH	*ST罗顿	-6.63	-7.1114
601886.SH	江河集团	5.56	6.8726
603030.SH	全筑股份	8.81	10.8501
603828.SH	柯利达	4.80	5.52
平均值		8.87	6.75

同行业公司 2017 年净资产收益率平均值为 6.75%，上海蓝天为 6.48%，净资产收益率略低于行业平均值，成都恒基 2017 年净资产收益率为 0.1%，本年度为微利。

3>收入增长率和净利润增长率

证券代码	证券简称	2017年收入增长率(%)	2017年净利润增长率(%)
002047.SZ	宝鹰股份	5.12	-8.67
002081.SZ	金螳螂	7.12	13.63
002325.SZ	洪涛股份	15.77	7.87
002375.SZ	亚厦股份	1.48	9.57
002482.SZ	广田集团	23.96	65.33
002504.SZ	弘高创意	-51.31	-163.39
002620.SZ	瑞和股份	23.38	61.31
002713.SZ	东易日盛	20.46	34.35
002781.SZ	奇信股份	19.04	28.54
002789.SZ	建艺集团	14.96	11.75
002811.SZ	亚泰国际	9.69	33.13
002822.SZ	中装建设	17.88	2.89

证券代码	证券简称	2017 年收入增长率 (%)	2017 年净利润增长率 (%)
600209.SH	*ST 罗顿	-2.12	0.98
601886.SH	江河集团	0.37	26.14
603030.SH	全筑股份	38.65	86.84
603828.SH	柯利达	24.32	20.47
平均值		10.55	14.42

同行业公司 2017 年收入增长率平均为 10.55%，上海蓝天为-14.36%，同行业公司 2017 年净利润增长率平均为 14.42%，上海蓝天为 20.59%。报告期末，上海蓝天虽然收入与 2016 年相比下降了 14.36%，但净利润增长 20.59%，高于同行业公司平均值，显示出较好的盈利水平。

成都恒基 2017 年收入增长率为-3.37%，净利润增长率为 103.65%，成都恒基最近两年营业收入下降，净利润较低，主要原因是受所在地域限制，公司原有装饰业务市场较小，最近几年新增订单量较小，目前公司正在推进业务转型，逐渐承接 EPC 总包业务并在 2018 年初见成效。

C、公司所在行业发展状况

1>、发展现状

装饰装修行业从工程内容、客户类型及商业模式来看，可主要分为四类市场：一是公装市场，即酒店、办公楼、楼堂馆所、车站机场以及医院等公共建筑物的装饰；二是住宅精装修市场，又可称为住宅全装修，一般为 B2B 模式，为地产开发商提供整栋楼盘的统一装修，近期市场所关注的长租公寓装修即属此列；三是定制精装市场，一般为 B2B2C 模式，通过地产开发商向个人业主提供个性化的、定制化的装修服务；四是个人家装市场，一般为 B2C 模式。

2016 年，全国建筑装饰行业完成工程总产值 4.07 万亿元，与 2015 年相比增加了 3500 亿元，增长幅度为 9.5%，比宏观经济增长速度高出接近 3 个百分点，体现了建筑装饰行业在国民经济发展中的基础性和超前性。其中：

公共建筑装饰装饰全年完成工程总产值 1.84 万亿元，比 2015 年增加了 1000 亿元，增长幅度为 5.7%。近年来，受反腐冲击和非住宅类房屋竣工速度提升的影响，公共装修总产值增速有所下滑。

住宅装饰装修全年完成工程总量值 1.89 万亿元，比 2015 年增加了 2300 亿元，增长幅度为 13.9%，远超公装行业总产值增速。在住宅装饰装修中，住宅全装修全年完成工程产值 6900 亿元，比 2015 年增加了 500 亿元，增长幅度为 7.8%。根据中国建筑装饰协会预测，2017 年全国住宅装饰行业总产值为 2.16 万亿元，同比增长 14.3%，增速较 2016 年进一步提升。

伴随经济的持续快速发展与城市化进程的加快，受高层、超高层建设项目快速增加，我国建筑幕墙装饰工程行业高速发展。2016 年我国建筑幕墙完成工程总产值 3420 亿元，比 2015 年增加了 220 亿元，增长幅度为 6.9%。

2>、发展趋势

①公装行业：整体竞争较为激烈，新增需求带动行业有所复苏

公装行业可大致归为三个子市场：高端酒店、办公楼及商业中心、基建市政。公装行业由于行业驱动力较为分散，行业周期性并不明显，但行业的竞争态势整体上呈越来越激烈的态势。

高端酒店市场主要驱动力来源于新城开发和旅游配套。新城开发主要是指房地产商投资的商业中心配套酒店或楼盘边的配套酒店，因此预计未来新城开发的驱动力将越来越小。而在文化旅游以及主题公园大力发展的背景下，旅游业配套酒店的需求也许是未来行业的重要力量。

基建投资中机场建设是亮点，有望带动公装行业复苏。基建市政市场主要包括铁路车站、地铁车站、机场航站楼、市民中心、音乐厅、博物馆等细分市场的装修，其业主主要为政府。在基建整体处于增速下行的通道中，机场建设是亮点。截止至 2016 年，我国民用航空机场数为 218 个，比上年增加 8 个，民航基本建设和技术改造投资 769.3 亿元，同比增长 1.7%。民航运输机场完成旅客吞吐量 10.16 亿人次，同比增长 11.1%，货邮吞吐量 1510.40 万吨，同比增长 7.2%。根据《交通基础设施重点工程建设三年行动计划》指出，未来三年的机场建设投资年均固定投资额超过 2000 亿，显著超预期，可以预见民航机场的新建、改建和扩建工程将迎来迅猛发展，从而带动公装行业的复苏。

②个人家装行业：市场空间广阔，消费升级驱动持续增长

个人家装市场采用 B2C 模式，是一个长期存在的庞大的消费型市场。家装行业内企业众多、门槛较低、市场竞争激烈，市场集中度较低，“大行业、小企业”的格局是行业现状。同行业公司数量大，且行业集中度仍处在较低的水平。据中国建筑装饰协会统计，2010 年建筑装饰行业百强企业占行业产值比例仅为 6.17%，近年来行业百强的市场占有率虽有所增加，但仍未达到 10%。

消费升级驱动家装行业市场规模增长空间依然巨大。该市场的主要驱动力包括：（1）毛坯一手房销售后装修；（2）二手房交易后翻修；（3）个人家装老化后翻修。随着人均 GDP 的增长，人们的消费需求和消费结构也在逐步升级，新房销售中精装修比率不断提高，未来个人家装市场中二手房及存量住房的翻修业务的占比将越来越大，这将极大的拓展家装行业的市场空间。

③全装修行业：受益于全装修住宅和长租公寓政策，需求面临加速增长

各省市政策不断，护航全装修战略推进。2017 年 5 月住建部发布的《建筑业发展“十三五”规划》中提出，到 2020 年绿色建筑占新建建筑比重达 50%，新开工全装修住宅面积占比达 30%。各省市配套政策在 14 年至今陆续出台，明确全装修住宅面积占比，护航全装修战略推进。

④行业集中度持续提升

近年来在产业政策驱动、国内投资放缓背景下，多因素促建筑行业加快向龙头公司集中：

- 1) 营改增使得财务及采购不规范、依靠挂靠生存的企业逐渐从市场退出;
- 2) 原材料价格、资金价格大幅上涨,上市公司尤其是龙头公司更具议价和应对能力,而中小型装饰企业可能无法抵御致利润率下降或亏损进而退出市场;
- 3) EPC 等装修模式推广更进一步使得具有设计总包能力的龙头企业掌握项目主动权,中小企业失去市场或者沦为分包商。

D、公司未来盈利能力预计

上海蓝天承接的业务主要以国家政府项目为主、房地产项目为辅、随着国家对政府项目投资比重的减少,业务量也随之下落,从而开始向住宅精装修、写字楼、酒店装修等多元化项目转型。2015、2016年上海蓝天在巩固对机场、地铁(高铁)业务的调整优化上,发展对大型房地产公司的合作,成功实现转型,房产转型转向取得增长。2017年以后,国家在机场项目的投入增加,上海蓝天先后中标了上海浦东国际机场三期扩建工程、北京新机场旅客航站楼等大型机场项目,以及杉杉普陀天地门窗幕墙工程、台昇国际广场万豪酒店外墙外装饰工程、温州体育馆等幕墙装饰项目。

上海蓝天 2018 年 1-5 月新签订单 6.48 亿元,受益于整个行业的发展及上海蓝天自身业务的拓展,上海蓝天仍处于业务扩张期,具备较好的盈利能力和发展前景。

成都恒基具有“国家建筑装修装饰工程专业承包壹级”、“国家建筑幕墙工程专业承包壹级”、“钢结构工程专业承包贰级”资质,同时还具有“国家建筑装饰专项工程设计甲级”、“建筑智能化施工”、“园林古建筑施工”、“金属门窗工程施工”等专业资质。成都恒基主要的客户群体为医院、学校、国有大中型企业,房地产企业等,已在医疗、学校、酒店、房地产等行业积累和发展了一批稳定的客户群体,并具备完成 EPC 项目勘察-设计-施工一体化工程的资质和能力。

成都恒基 2018 年 1-5 月已签订合同订单 1.70 亿元,业务模式转变取得良好效果。成都恒基资质齐全,同时具备先进项目管理经验和本土企业短、平、快的施工优势,受益于整个行业的发展及成都恒基自身业务的拓展,成都恒基仍处于业务扩张期,具备较好的盈利能力和发展前景。

(2) 厦门万安商誉减值测试

A、公司最近两年盈利情况

厦门万安近两年的财务数据详见下表:

单位: 万元

项目	2017 年度	2016 年度
总资产	85,892.38	75,889.19
负债	27,829.44	24,138.92
所有者权益	58,062.94	51,750.28
营业收入	57,295.06	57,930.67
净利润	6,312.67	7,765.19

B、同行业公司对比情况

公司 2017 年度盈利情况与同行业公司对比如下:

证券代码	证券简称	毛利率%	净资产收益率%	收入增长率%	净利润增长率%
002178.SZ	延华智能	11.98	2.18	8.34	-34.43
002421.SZ	达实智能	32.53	10.56	4.70	12.76
300020.SZ	银江股份	26.82	4.58	17.33	-10.05
平均值		23.78	5.77	10.13	-10.57
厦门万安		21.54	14.14	-2.81	-18.71

厦门万安 2017 年度收入增长率和净利润增长率均低于同行业公司，原因是厦门万安专注于建筑智能化领域，同行业上市公司业务较为综合，通过并购等方式拓宽产业链，在新业务领域收入增长较快。但厦门万安的毛利率和净资产收益率总体处于较高水平，表现出公司良好的盈利能力。

C、公司所在行业发展状况

厦门万安所在细分行业为建筑智能化。

1>、发展现状

随着经济社会的发展，人们对工作和生活环境的要求逐渐提高，更加注重便捷性、安全性以及节能环保。而信息技术的快速发展为建筑智能化提供了技术保障，因此智能建筑得到了快速发展。智能建筑应用了应用现代通信技术、计算机网络技术、信息处理技术、图像显示技术和自动控制技术等信息技术，将信息技术和建筑艺术融合在一起，使建筑物在满足住户对于信息化需求的同时，变得更加舒适、便利和安全。

最初的建筑智能化技术主要应用于酒店及商务楼，其后逐渐拓展到政府机关、金融机构、学校、体育馆，智能化应用领域呈现广泛化，并且智能化功能也趋向多元化。经过多年的发展，我国已经形成了一批具有一定规模实力的集设计、施工、维护于一体的建筑智能化系统供应商。

建筑智能化的下游为建筑业及房地产行业，建筑智能化行业的发展与下游行业密切相关。过去十年，我国建筑业总产值从 2005 年的 3.46 万亿元上升到 2015 年的 17.67 万亿元，增长速度较快。“十二五”期间智能建筑占新建建筑的比例在 30%左右。我国智能化楼宇建筑工程投资比重大致为：建筑土建工程 40%左右，机电安装工程 25%左右，装修装饰工程 30%左右，建筑智能化工程业务约占智能建筑总投资的 5%-10%。据此计算，2015 年建筑智能化的市场规模约为 2,650.70 亿元至 5,301.40 亿元。建筑智能化的市场需求可以分为两部分：一是新建建筑的智能化应用；二是存量建筑的智能化改造。

建筑智能行业的市场空间广阔，但是集中度较低，由于缺乏权威的统计数据，我们根据从事建筑智能业务的上市公司的规模进行推算，预计整个行业排名前十的企业收入规模平均在 7-8 亿元，它们合计的市场占有率仅为 1.6%左右。

导致建筑智能行业集中度低的原因，主要有以下几点：一是行业区域空间分布较

广、业主非常分散；二是行业的技术壁垒较低，国内的公司主要都是从事工程服务，以系统集成业务为主，缺乏排他性的技术优势；三是行业整体的竞争状态还是以成本竞争为主。在这个背景下，大公司的部分核心人员离职组建新公司的现象时有发生，在不断裂变之中导致竞争主体越来越多，市场集中度难以提升。目前国内建筑智能化市场参与厂商包括少数国际厂商和大量的本土企业。目前市场集中度很低，国内建筑智能化业务收入超过 1.3 亿的企业所占市场份额为 16.58%，今后市场集中度还会进一步提高，这主要是由于大型建筑智能化系统解决方案提供商中标大型建筑智能化项目的能力越来越强。

2>、市场供求状况

2015 年，我国城镇化率达到 56.10%，远低于发达国家 80%的平均水平，我国城镇化水平仍有较大的发展空间。中共中央、国务院先后出台了《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》、《关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》（国发〔2016〕8 号）等重要政策促进我国新型城镇化建设。《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》指出：到 2020 年我国常住人口城镇化率将达到 60%左右，户籍人口城镇化率将达到 45%左右。到 2020 年城镇绿色建筑占新建建筑比重将达到 50%，重点发展智能建筑，实现建筑设施、设备、节能、安全的智慧化管控。新型城镇化建设中，推动城市绿色发展将促进绿色建筑以及建筑节能服务产业的发展。因此，我国的新型城镇化将有效扩大建筑智能化工程与节能服务的市场需求。

近年来，虽然我国房地产调控政策频繁出台，但在市场供需影响下房地产市场整体保持了持续发展态势。2011-2015 年，商业营业用房与办公楼施工面积逐年增长，年均复合增长率分别达到 15.49%和 19.97%；2015 年商品住宅施工面积虽有所下降，但仍保持在较高水平。

《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》数据显示，“十三五”期间我国城镇新建住房面积累计达 53 亿平方米左右，到 2020 年城镇居民人均住房建筑面积达到 35 平方米左右。因此，建筑智能化与绿色节能建筑在房地产市场仍具有广阔发展空间。

D、公司未来盈利能力预计

智能建筑与智能家居，可满足人们对建筑空间的安全、健康、节能、舒适、便利等需求。我国智能建筑及智能家居行业仍处于成长期，目前智能建筑占新建建筑的比例约为 10%-15%，而较为成熟的美国及日本等国家，其智能建筑面积占新增建筑面积的比例约为 60%-70%，行业未来空间巨大。

厦门万安自 1995 年成立以来，专业在智慧建筑、智慧园区、智慧城镇领域从事设计咨询、系统集成、产品销售、软件开发四大板块的业务。公司拥有的专业技术实力、经营规模及专业资质均处于行业领先地位。

厦门万安 2018 年 1-5 月新签订单 3.20 亿元。受益于整个行业的发展及厦门万安自身业务的拓展，厦门万安仍处于业务扩张期，具备较好的盈利能力和发展前景。公司目前正积极探索推进 PPP、EPC 等经营模式，在智慧城镇、智慧医疗、智慧产业园区、城市综合综合管廊等领域有了突破性进展，同时积极推进智能化产品研发及系统开发等业务领域。

(3) 浙江蘑菇加商誉减值测试

A、公司最近两年盈利情况

浙江蘑菇加近两年的财务数据详见下表：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
总资产	5,640.74	7,730.16
负债	2,641.60	2,541.62
所有者权益	2,999.13	5,188.54
营业收入	2,815.65	605.46
净利润	-2,189.41	-2,690.76

浙江蘑菇加公司目前仍处于亏损状态，主要原因系公司尚处于市场培养阶段，前期投入较大，目前营收体量较小，但增长较快，亏损金额缩小。

B、同行业公司对比情况

浙江蘑菇加正处于品牌推广阶段，目前 A 股市场在细分领域不存在与浙江蘑菇加业务相同的上市公司，无法从公开渠道获得同行业数据，因此无法与同行业公司进行对比分析。

C、公司所在行业发展状况

1>、发展现状

中国互联网家装行业快速发展，市场规模迅速增长，2017 年行业整体市场规模达 2461.2 亿元，同比增长 25.7%，保持了近几年来 25%以上的高增长态势。但与整个家装行业的产值相比较，互联网家装的渗透率仍处于较低水平，发展前景广阔。

互联网家装相对于传统家装来说，是一次商业模式的全新进化，可以让家装行业提供更好的用户体验和生产效率。对用户而言，互联网打破了业主和施工方之间的信息不对称，通过报价信息透明、设计“所见即所得”。当前，互联网家装主要表现为以下几个特点。

一、玩家众多，产业链上下游纷纷参战。行业的热潮吸引了产业链上下游众多的参与方，线下装饰企业、家居建材卖场及房地产商等纷纷跨界布局，利用自身优势向互联网家装进军，进入方式与发展策略也各不相同。众多的入局者一方面显示了互联网家装行业的发展潜力，另一方面也加剧了行业的竞争。

二、施工标准体系亟待建立。目前互联网家装的工人组织形式主要包括外包和平台两种。但无论哪一种模式，对工人施工质量的管理都可以分为三大途径：一是建立施工标准体系，通过线上系统对施工的每一个环节进行实时监控；二是对工人进行产业化培训，通过考核认证方可上岗；三是建立工人收入与施工质量相关联的奖惩机制。优质工人的养成是一件费时费财且十分繁琐的过程，但一旦企业能解决工人的培养及留人机制问题，人员优势将成为企业难以被复制的核心优势所在。

三、强大而稳定的供应链是确保产品价格低质优的关键。我国建材行业流通过程加价率高，各级分销商层层盘剥大大增加了供应链环节的沉淀成本，没有强大的供应链管控体系调拨将大幅增加装修过程中的不可控因素。家装供应链在采购、物流等层面痛点颇多，F2C集采、信息化是互联网家装企业提升供应链实力的主要手段。

2>、行业未来发展趋势

一站式家装成趋势。在消费者结构改变和消费升级的驱动下，包含设计、建材、施工、家具、家电、软装配饰的整体家装服务成为趋势，无论是个性化的定制家装还是标准化的家装产品，都在朝着一站式家装的方向发展。对于消费者来说，一站式家装真正意义上实现拎包入住，省心省力；对于企业来说，“基础施工+主材”的模式盈利空间较窄，整合产业链上下游，深入毛利率更高的家居软装有利于企业获得更多的利润点。

智能家居市场逐步打开，家装作为切入点优势明显。随着行业的不断发展，智能家居将逐渐发展成一整套更加系统的解决方案，实现全屋自动化智能。随着智能家居市场逐步打开，众多传统硬件企业、科技企业和房产企业纷纷入局。互联网家装用户群体与智能家居用户重合度高，各类智能家居产品与家装的联系紧密，将家装作为切入智能家居市场入口的场景优势明显。

D、公司未来盈利能力预计

2017年，浙江蘑菇加借助亚厦品牌口碑、渠道与品质优势，通过直营与运营加盟双轮驱动模式，线上+线下的营销方式，实现家装业务持续快速成长，全年新签订单10,837万元，较去年同比增长174%。截止2017年末，共设体验店22家，其中加盟店20家，自营店2家。2017年，蘑菇加先后组织了20余场营销活动，通过媒体宣传、线下引流、内部推荐等方式，累计引流到场约1000组客户，品牌辐射人次超20万，并先后获得互联网+家装领航企业、首批浙江省住宅全装修产业链示范企业、中国建筑装饰行业互联网+最具影响力机构、浙江用户最关注互联网家装公司品牌等荣誉，蘑菇加在家装行业的品牌影响力和美誉度持续提升，未来盈利前景良好。

浙江蘑菇加2018年1-5月新签订单5,600.00万元。受益于整个行业的发展及公司自身业务的拓展，公司仍处于业务发展初期，具备较好的盈利能力和发展前景。

(二) 会计师核查情况及核查结论

我们进行了如下核查：

1、了解及评价管理层对商誉减值测试相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性。

2、复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法。

3、对管理层在减值测试过程中使用的未来收入增长率、毛利率和预计未来现金流量折现率等关键假设进行合理性分析。

4、将公司管理层在以往年度商誉减值测试过程中所使用的预测未来收入及现金流量与各年经营业绩等作对比，以评估管理层预测过程的可靠性。

5、复核未来现金流量净现值的计算过程。

6、复核财务报表附注中与商誉减值测试有关的披露。

经核查，我们认为，公司对商誉减值准备计提的测算依据充分、合理，公司商誉不存在减值迹象，无需计提减值准备

我们根据问询函回复的落实情况及再次履行审慎核查义务之后，提供了本问询函回复的专项说明。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二零一八年六月五日