

德奥通用航空股份有限公司 关于年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2019年5月16日，本公司收到贵所下发的《关于对德奥通用航空股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函[2019]第150号，下称“问询函”)，要求公司就相关问题做出说明。现对问询函所涉及问题回复如下：

1、你公司的主营业务包括以自有品牌“伊立浦”销售小家电产品，请结合《深圳证券交易所行业信息披露指引第8号——上市公司从事零售相关业务》的相关规定，补充披露以下事项：

(1)行业发展状况现状，公司经营情况与行业发展是否匹配，公司所在细分行业的市场竞争情况及你公司的市场地位及竞争优势。

(2)按所在地区分类的报告期末门店或专柜的经营情况，包括分布情况及数量、经营及销售模式、直营店营业收入和加盟店服务收入、报告期内专柜及门店的新增和关闭数量。

(3)报告期内线上销售情况，包括自建销售平台及第三方销售平台的交易额、营业收入，自建销售平台的注册用户数量、注册用户人均消费金额、入驻商家数量。

回复：

问题一、行业发展状况现状，公司经营情况与行业发展是否匹配，公司所在细分行业的市场竞争情况及你公司的市场地位及竞争优势。

(1)小家电行业发展状况

人们按一般的习惯将家用产品分为大家电和小家电，小家电一般指应用在人们家居生活的各个方面的家用电器产品，细分产品种类繁多，详见下表：

小家电类别	主要产品
厨房家电类	电饭煲、电烤炉、咖啡壶、搅拌机等
地板护理类	吸尘器、地板清洁器等
衣物护理类	电熨斗、衣物除毛器等
空气调节类	加湿器、电风扇、空气清新机等
个人护理类	刮胡刀、按摩器、电吹风等

1)国内小家电市场规模稳健增长

随着我国经济的快速发展，国内生活水平不断提高，小家电产品作为高生活品质的象征，迅速进入消费者家庭，越来越受到国内消费者的喜爱。随着消费升级步伐不断加快以及互联网电子商务平台的蓬勃发展，市场对小家电产品的需求始终维持在良性、稳定的水平上，目前国内小家电市场仍然处于较高的增长趋势。

2)我国小家电普及率仍然偏低，未来发展空间广阔

目前，中国家庭的小家电以厨房小家电为主，厨房小家电是小家电中普及度最高的子行业，厨房小家电市场规模占整体小家电的比例约 80%。我国与海外市场，如日本、韩国、欧美等发达国家和地区相比，除厨房小家电(电饭锅、电磁炉、电压力锅、电热水壶、豆浆机)以外，其他类别小家电渗透率仍然处于较低的水平，具有较大增长空间。

3)小家电电商市场快速发展

随着互联网渗透社会生活的每个角落，中国的网民数量每年都以较快的速度增长，电子商务在中国得以迅猛发展，再加上第三方支付平台及网络支付安全性的完善，网络购物行为已经由一种网络时尚逐步成为大众消费模式，渗透到各个阶层，并引发网民消费行为和消费理念的转变。中国消费者在网上购买小家电产品已较为普遍。小家电的消费群体具有年轻化的特征，具有此类特征的消费者往往愿意选择电商进行购物。另外，小家电本身具有精巧性，其用途独特，在电商平台上可以用丰富多彩的图文形式展示，吸引消费者关注。近年来，中国小家电网购的市场规模逐渐扩大，销售量和销售额都实现了较快增长，网购的产品档次、营销手法以及物流售后取得长足发展。

小家电市场的另一个特点是创意小家电产品的兴起。创意小家电是指以满足产品实用性为基础，在用途上有所突破或外观设计上融入时尚化、个性化，具有自身特色的小功率、可手持且便于移动的小型家用电器。近年来，国内小家电企

业开始转向于重技术创新、重设计、重质量的发展之路，从厨房小家电到生活小家电、个人护理小家电，技术创新、外形创意都在逐渐改变市场上消费者的消费倾向。

(2)公司小家电业务经营情况

近几年，公司小家电业务经营状况基本稳定，2015-2017 年度小家电业务分别实现销售收入 6.37 亿元、6.85 亿元、7.29 亿元，净利润 2,748 万元、6,521 万元、4,755 万元。2018 年度，公司经营受通航业务债务逾期和被出示退市风险警示等不利因素的影响，出现了较为困难的局面，通过公司管理层积极行动，在筹措资金、凝聚员工信心、稳定客户和供应商等方面做了切实有效的工作。在公司管理层和全体员工的共同努力下，在客户和供应商的支持下，2018 年度公司小家电业务运营状况平稳，实现了约 7.05 亿元销售收入，净利润 3,028.18 万元。

由于上述不利因素的持续发酵，公司 2019 年度经营状况存在着较大的不确定性，目前公司着力于加强资金管理，改善流动资金短缺状况，开拓国内小家电及相关上下游行业市场以补充海外客户的流失，争取现实 2019 年度经营目标。

(3)公司所在细分行业的市场竞争情况及你公司的市场地位及竞争优势

公司现有业务属于小家电行业。从全球范围而言，小家电行业处于充分竞争的状态。中国作为全球小家电产业链中的重要组成部分，拥有众多从事 OEM/ODM 的小家电企业。同行业中本公司的主要竞争对手有美的电热电器、苏泊尔、新宝电器、德豪润达、灿坤实业、奔腾电器、尚朋堂以及从事 OEM/ODM 的其他小家电企业。

公司名称	公司简介	主营产品	与公司产品的竞争关系
顺德区美的电热电器制造有限公司	美的集团属下小家电生产企业	电风扇、电饭煲、电压力锅等小家电产品。其生产的电饭煲国内市场占有率第一。	其电饭煲、电压力锅等产品与本公司产品存在直接竞争
	2018 年 12 月 31 日，美的电热电器总资产 9,392.79 百万元，净资产 4,714.88 百万元，2018 年度，销售收入 10,383.94 百万元，净利润 1,425.05 百万元。		
苏泊尔	炊具、电器产品的研发、制造、零售商。2004 年 8 月 17 日在深圳证券交易所上市	炊具产品、厨房小家电、厨卫电器及家居生活电器产品。其生产的压力锅国内市场占有率第一。	其电饭煲、电压力锅等产品与本公司产品存在直接竞争
	2018 年 12 月 31 日，苏泊尔总资产 1,063,300 万元，净资产 590,700 万元，2018 年度，销售收入 1,785,100 万元，净利润 166,900 万元。		
新宝电器	主要从事西式厨房小家电系列	电热水壶、搅拌机、面包机、多	其电热水壶、搅拌机、

	产品的研发、生产和销售	士炉、咖啡机等西式厨房小家电	多士炉与本公司产品不存在直接竞争。
	2018年12月31日,新宝电器总资产713,093.17万元,净资产390,285.67万元,2018年度,销售收入844,433.30万元,净利润50,270.89万元。		
德豪润达	该公司主要从事西式家用小电器系列产品的研发、制造和销售。2004年6月于深圳证券交易所上市,股票简称“德豪润达”	面包机、电烤箱、咖啡壶等西式厨房用小家电	其面包机、电烤箱等西式小家电与本公司产品不存在直接竞争
	2018年12月31日,德豪润达总资产1,053,660.91万元,净资产564,051.40万元,2018年度,销售收入400,123.22万元,净利润-58,125.48万元。		
闽灿坤	该公司为台湾灿坤集团旗下企业。1993年在深圳证券交易所B股上市,股票简称“闽灿坤B”	电饭煲、煎烤器、咖啡壶、面包机等西式厨房用小电器	其电饭煲、电锅等产品与本公司产品存在直接竞争
	2018年12月31日,闽灿坤总资产184,251.48万元,净资产64,880.17万元,2018年度,销售收入179,006.28万元,净利润1,183.16万元。		
奔腾电器	该公司始创于1986年,是一家以家用电器产品研发、制造、销售为一体的综合性企业	电磁炉、电饭煲、饮水机、加湿器、豆浆机等产品系列	其电饭煲产品与本公司产品存在直接竞争
尚朋堂(广东)	尚朋堂品牌1985年创立于台湾,是一家集科研、营销、服务为一体的家电公司	电磁炉、电饭锅、热水器、饮水机、吸油烟机厨房电器及生活小家电。	其电饭锅产品与本公司产品存在直接竞争

注:上述数据摘自各公司年度报告披露数据及其官网信息(未能获取公开财务信息公司除外)。

公司坚持“营销参与、技术创新、顾客增值、共同提高”的经营策略,专注优势产品的研发和品质的提升,2018年入选“第二批佛山市细分行业龙头企业”,并获得细分行业龙头企业及广东省名牌产品类的政府专项扶持资金。最近三年公司主导产品销售保持良好势头,电饭煲、电烤炉等产品产销量及排名均处于同行业前列。

1)电饭煲

2016-2018年公司电饭煲出口情况

名称 年份	电饭煲			
	公司出口数量(台)	中国出口总量(台)	占比(%)	排名
2016年	1,862,426	49,490,167	3.76%	2
2017年	2,002,042	51,858,935	3.94%	2
2018年	1,737,389	51,031,108	3.4%	4

注:上述数据摘自北京智信道科技股份有限公司提供之数据。

2)电烤炉

根据 Statista.com(February 2019)发布的2010-2018年统计数据显示,全美在

2018 年的电烤炉零售收入为 3,193 万美元。本公司 2016 年、2017 年、2018 年销售予佐敦(Jarden)等美国品牌商的电烤炉为 77.31 万台、84.06 万台、60.29 万台，销售额分别为 1,288.04 万美元、1,445.77 万美元、1,173.67 万美元。公司为品牌商生产的电烤炉长期占据美国市场的主导地位。

综合分析，公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：

1)自主研发优势

在电器设备产业链整合的过程中，制造商之间的竞争焦点正在从价格向技术创新能力转移，技术创新能力体现在企业的产品战略以及技术驱动战略的实施上。公司一直坚持技术路线，具备家用电器及商用设备的系统开发能力和大规模集中开发能力，掌握了电器设备领域核心技术，产品的技术含量属于行业内前列。近几年来，公司先后开发出国内第一台“商用自动打饭机”，与小米品牌合作开发的“小米电饭煲”，均取得了很不错的效益和市场反响，这些都得益于公司对于技术的执著。

公司具备家用电器及商用设备的系统开发能力和大规模集中开发能力，掌握了电器设备领域核心技术，依托“广东省家用电热器具工程技术研究开发中心”、“广东省省级企业技术中心”强大的研发能力，把握“低碳经济”的潮流，逐步实施自主创新产品战略，以“健康、节能、智能、环保”作为产品未来的发展方向，立志成为国内外电器设备细分市场的领导者。同时，在原有自主产品技术、自主制造技术的基础上，持续往自主营销技术的方向发展。

2)优秀的研发团队及人才队伍

坚持创新是公司技术前进的推动力，公司始终坚持自主研发和创新，凝聚了一大批在行业具有相当影响力的研发人才及优秀员工，公司不断探索、建立和健全长效激励机制，充分调动核心人员的积极性，不断吸引优秀人才加入，为公司未来的发展奠定了坚实的产品和技术储备基础，优化企业运营的人才体系和人才结构。

同时，公司充分把握行业发展趋势，在产品研发上，始终以市场需求为导向组织产品研发工作，积极研发更加适应市场需求的新型产品，极大增强了公司的竞争力。近年来，公司研发团队实力不断增强，专利数量持续增长，2018 年专利申请共 93 项，其中发明 20 项、实用新型 67 项、外观设计 6 项；专利授权共

52 项，其中发明 5 项、实用新型 37 项、外观设计 10 项。

3)工艺和质量控制优势

公司继续贯彻落实全面质量管理思想，公司产品根据市场及客户需要通过了 3C、UL、GS/CE、EMC、SAA、PSB 等多项产品认证，公司产品不仅满足国内高端客户的要求，而且大部分产品能够与国际标准接轨，能够跻身于国际市场竞争中。在日常生产中，公司严格按照 ISO9001 质量管理体系要求，不间断组织对质量管理体系的合理性、有效性进行管理评审。不断完善产品的研发、生产、检验、客户服务等流程。通过 5S 培训、检查，及专项的质量培训，培养基层员工的质量意识，强调对原材料、半成品、成品及生产环节的质量检验。以上一系列的内部控制环节保证了公司产品质量的稳定性，成功通过了客户对公司的各项检查。

4)专业稳定的管理团队

公司关注治理架构、企业管控的建设，辅以事业部制运作，通过充分放权和以业绩为导向的考评、激励机制，公司已形成了较为成熟的职业经理人管理体制，公司的现代经营管理体制已基本稳定与完善。公司现任管理团队具有十多年的电器设备行业经验和管理经验，对全球及中国电器设备产业的理解非常深刻，对产业运营环境及企业运营管理有较为精准的把握，此机制优势奠定了公司未来稳定持续发展的坚实基础。

5)优质的客户资源

公司十分注重与客户的长期战略合作关系，努力成为其供应链中重要一环，从而提升客户忠诚度。目前，公司是 Jordan Consumer Solution、Conair、象印、虎牌、Sharp 等国际著名品牌的主要供应商或战略合作伙伴，与客户一直保持在开发技术、制造技术、管理技术、营销技术等方面的深度合作，公司定期派遣技术人员赴美国、日本开展学习交流。公司为每一个主要客户均提供了即时、共享的信息沟通平台，使客户与公司能够及时共享信息，使价值链融为一体，提高客户的满意度。目前公司正加大对美国及日本以外的市场，包括俄罗斯、巴西等新兴市场、国内市场的开拓力度，寻求更大的市场空间。

问题二、按所在地区分类的报告期末门店或专柜的经营情况，包括分布情况及数量、经营及销售模式、直营店营业收入和加盟店服务收入、报告期内专柜及

门店的新增和关闭数量。

公司以代工设计生产(OEM/ODM)模式为小家电品牌商提供模具制造、产品研发、生产及营销服务，立足为客户提供全面的产品“解决方案”。主要客户均为国内外知名的小家电品牌商。公司亦同时利用多年的生产和业务经验，以自有品牌“伊立浦”开拓国内市场，通过礼品团购渠道方式拓展客户，主要客户有上海善客、惠州新锐丽、汕头润通、北京锦绣金源、中国银行等；同时，亦给部分国内知名品牌商代工，主要客户有苏宁易购、京东商城、荣事达电器。“伊立浦”自有品牌在国内批发零售市场影响力较小，收入和利润占公司小家电业务整体比重较低。

公司目前没有在国内设立直营或加盟门店。

问题三、报告期内线上销售情况，包括自建销售平台及第三方销售平台的交易额、营业收入，自建销售平台的注册用户数量、注册用户人均消费金额、入驻商家数量。

公司的线上销售通过天猫旗舰店及 20 多家淘宝店铺进行，但受限于自有品牌的知名度不大及推广投入费用小等影响，销售规模小，线上平台年交易额约 16 万元，销售收入约 12 万元。公司目前没有自建销售平台。

2、2016 年至 2018 年，你公司营业收入分别为 7.17 亿元、7.61 亿元和 7.19 亿元，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-1,003 万元、-5.39 亿元和-1.5 亿元。请你公司补充披露以下内容：

(1)你公司因 2017 年、2018 年连续两个会计年度经审计净资产为负被暂停上市，2019 年一季度末净资产仍然为负。请你公司结合同行业可比公司、行业状况、市场容量等因素，分析近三年你公司扣非后净利润连续亏损的原因，并说明你公司为避免终止上市拟采取改善财务状况的具体措施。

(2)请结合经营模式、费用构成、产品类别，分析近三年你公司营业收入变动趋势与扣非后净利润变动趋势存在较大差异的原因。

(3)2018 年各季度扣非后净利润分别为-2,391 万元、-3,623 万元、-409 万元和-8,547 万元。请你公司结合具体事项，说明第四季度业绩大幅下降的原因。

回复：

问题一、你公司因2017年、2018年连续两个会计年度经审计净资产为负被暂停上市，2019年一季度末净资产仍然为负。请你公司结合同行业可比公司、行业状况、市场容量等因素，分析近三年你公司扣非后净利润连续亏损的原因，并说明你公司为避免终止上市拟采取改善财务状况的具体措施。

公司2016至2018年营业收入分别为7.17亿元、7.61亿元和7.19亿元，2017年和2018年的营业收入同比变动分别为增长6.06%和下降5.53%。其中，家电业务三年营业收入分别为6.85亿元，7.29亿元和7.05亿元，总体的家电业务发展保持相对稳定的水平(具体情况详见第一大问题的回复)，家电业务分部的扣非后净利润分别为6,521万元、4,755万元和3,028万元，保持持续盈利状态。最近三年扣非后净利润亏损主要由于亏损的通航业务造成，具体原因如下：

1、2016年通航业务主要处于持续投入状态，尚未形成大规模量产，毛利额仅为911.16万元，而通航业务相关扣非后的期间费用为9,656.99万元，因此尽管2016年家电业务分部的净利润达到6,521万元，整体扣非后净利润为负。

2、2017年通航业务持续亏损，毛利额仅为690.51万元，通航业务通过各种方式进行债务类融资，造成财务费用大幅增加，且由于2017年年报披露前，公司面临债务和流动性危机，公司无力继续对通航业务进行投入，通航业务资产未来现金流量现值大幅减少，于2017年报告期计提了大额的资产减值准备，导致通航业务的扣非后利润总额为-60,277.99万元。尽管2017年家电业务分部扣非净利润为4,755万元，整体扣非后净利润依然为负。

3、为集中精力保障家电业务的持续经营，在2018年3月公司决定中止对通航业务的投入(该事项经公司第四届董事会第二十五次会议审批通过，具体情况请查阅2018年3月19日于巨潮资讯网披露的董事会决议公告，公告编号2018-018)，报告期通航业务毛利额为-309.29万元。暂停通航业务后，相关日常管理和研发费用开始逐步减少，但由于债务逾期导致罚息等的产生，利息费用增加，相关通航资产根据实际情况进一步减值，因而报告期非家电业务的扣非后利润总额为-15,870万元。尽管报告期家电业务分部扣非净利润为3,028万元，整体扣非后净利润依然为负。公司小家电业务2016至2018年的均持续保持盈利能力。公司中止通航业务后，小家电业务成为公司当前主营业务，2019年全年不再发生与通航业务相关的大额管理及研发费用和支出；2018年按照相关资产实际情

况进行了剥离、清算和损失确认。上述措施的实施，为公司 2019 年度经营目标的实现提供了有力的保障。

为避免终止上市，公司与债权人持续保持密切的沟通，与主要非金融机构债权人多次进行了债务重组谈判，防止了债务危机的进一步恶化。为公司小家电业务上下游业务链的正常运转运营创造了有利的环境。公司将通过债务重组等方式，继续推进债务问题的最终解决，力争早日与主要债权人达成一致的解决方案，改善公司的财务状况，实现恢复上市的目标。

问题二、请结合经营模式、费用构成、产品类别，分析近三年你公司营业收入变动趋势与扣非后净利润变动趋势存在较大差异的原因。

公司的家电业务营业收入和利润较为平稳，2016 至 2018 年扣非后净利润变动原因主要在于成本不断上升导致的毛利下降、公司中止持续亏损的非家电业务导致的减值和投资损失等。具体原因如下：

1、2018 年度毛利额有较大幅度下降。2018 年的毛利下降主要的原因因为原材料和人力成本上涨、人民币兑美元汇率上升等因素形成。

2、对通航业务板块计提的大额资产减值损失加大，导致营业收入变动趋势与扣非后净利润变动趋势形成较大差异。公司基于整体持续经营发展的考量，中止了对通航业务的投入。2017 年、2018 年度分别对相关业务按照相关企业会计准则计提了减值准备，确认了相关资产减值损失。

详见下表：

分业务扣除非经常性损益后利润表

单位：人民币万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年
一、营业总收入	71,721.20	76,068.18	71,858.29
其中：家电业务	68,507.63	72,906.26	70,457.77
非家电业务	3,213.57	3,161.92	1,400.52
二、营业成本	53,723.53	58,490.90	58,392.70
其中：家电业务	51,421.13	56,019.49	56,682.88
非家电业务	2,302.40	2,471.41	1,709.82
三、毛利总额	17,997.66	17,577.28	13,465.60
其中：家电业务	17,086.50	16,886.77	13,774.89
非家电业务	911.16	690.51	-309.29
四、费用总额	18,655.77	26,683.07	19,220.15
其中：家电业务	8,998.78	11,279.90	9,980.26

非家电业务	9,656.99	15,403.17	9,239.89
五、资产减值损失	427.39	45,745.93	6,161.74
其中：家电业务	330.00	155.01	386.46
非家电业务	97.39	45,590.92	5,775.28
六、投资收益(损失以“-”号填列)	-	25.59	-545.53
其中：家电业务	-	-	-
非家电业务	-	25.59	-545.53
七、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	-1,085.49	-54,826.13	-12,461.83
其中：家电业务	7,757.72	5,451.86	3,408.17
非家电业务	-8,843.21	-60,277.99	-15,870.00
八、所得税费用	-92.80	-637.27	2,511.76
九、净利润(净亏损以“-”号填列)	-992.69	-54,188.86	-14,973.60
十、归属于母公司所有者的净利润	-1,003.48	-53,901.85	-14,970.59
十一、少数股东损益	10.79	-287.01	-3.01

问题三、2018年各季度扣非后净利润分别为-2,391万元、-3,623万元、-409万元和-8,547万元。请你公司结合具体事项，说明第四季度业绩大幅下降的原因。

报告期第四季度业绩大幅下降，主要是期末对公司的相关资产进行减值测试并计提减值准备，以及无法抵扣的递延所得税资产转入所得税费用等原因导致。主要包括：

1、无锡汉和股权转让定金按照减值测试结果计提了资产减值损失 1,900 万元；预付秦皇岛立顺源投资管理有限公司购房款按照减值测试结果计提了资产减值损失 633 万元；公司位于江苏省南通市苏通科技产业园的土地使用权，截止 2018 年底土地闲置满两年，根据转让合同出让方有权无偿收回，加之收到产业园管委会的催告函，基于谨慎性原则以及面临的资产损失现实风险，对相关土地使用权按摊销后的账面价值计提减值准备 3,140 万元。

2、基于谨慎性原则,本期不再确认递延所得税资产，累计确认的、预计未来无法抵扣的相关所得税资产转入当期所得税费用，金额合计 2,471 万元。

3、2018年非经常性损益项目中，你公司“债务重组损失”和“其他符合非经常性损益定义的损益项目”发生额为-1,942万元和-1,933万元。

(1)请逐项说明进行重组的债务明细情况，包括但不限于重组方、重组类型、损益计算过程、是否满足债务终止确认条件等。

(2)根据年报，“其他符合非经常性损益定义的损益项目”为处置长期股权

投资的损失。请你公司详细说明相关长期股权投资项目的具体情况、损益计算过程、涉及会计科目的会计处理方法等。

回复：

问题一、请逐项说明进行重组的债务明细情况，包括但不限于重组方、重组类型、损益计算过程、是否满足债务终止确认条件等。

该项债务重组损失是与公司参股公司德奥进出口公司以其存货抵偿对公司的债务过程中发生的，该交易事项经公司第四届董事会第二十八次会议及 2017 年度股东大会审批通过(具体情况请查阅 2018 年 4 月 27 日于巨潮资讯网披露的董事会决议公告，公告编号 2018-044；2018 年 5 月 19 日于巨潮资讯网披露的股东大会决议公告，公告编号 2018-064)。具体情况如下：

由于合并范围变更导致截至 2017 年 12 月德奥进出口有限公司对公司留存债务人民币 2,507 万元。德奥进出口有限公司账面可用于清偿债务的资产为其于 2015 年进口的西贝尔公司 S100 型无人机系统一套(含飞行器两架和地面控制系统等)。为积极处置相关债权并谋求资产变现以补充公司资金流动性，公司同意德奥进出口有限公司将该无人机系统交付给公司以抵偿相关债务。由于 2018 年公司通航业务停止投入，不再开展无人机业务，因此无法提供售后服务和技术培训，且所抵偿的飞机市场价格已经大幅度下降。根据本公司获取的市场情况，该飞机目前预计售价减除销售费用及税费后的净额为人民币 219.6 万元。经与审计机构确认，本公司将债权与该飞机净额和相关增值税进项税差额确认为债务重组损失。该无人机系统已实现交付，完成交付后，双方的债权债务关系终止，满足债务终止确认条件。

具体损益计算过程：

项目	金额(人民币万元)
其他应收款	2,507.52
减：入账存货价值	219.60
增值税进项税金	345.87
债务重组损失	1,942.05

问题二、根据年报，“其他符合非经常性损益定义的损益项目”为处置长期股权投资的损失。请你公司详细说明相关长期股权投资项目的具体情况、损益计算过程、涉及会计科目的会计处理方法等。

由于 2018 年内海外通航子公司陆续进入法定清算程序，因此不再纳入公司合并报表的合并范围。公司对不纳入合并范围的通航海外子公司原被投资累计净亏损为-22,914 万元，清算日构成净投资的应收款项为 25,216 万元，清算日形成投资收益-2,302 万元，综合收益应处置转入投资收益 370 万元，合并层面因处置子公司而形成的净投资收益为-1,933 万元，具体计算过程如下：

单位：人民币万元

项目	主体	清算时点	上年末净资产	归属于母公司的上年末净资产	本年净利润	归属于母公司的本年净利润	丧失控制权日的净资产价值	丧失控制权日构成净投资的应收款项	合并层面投资收益
处置子公司清算损益	RSH	2018.3	59.56	59.56	-1.48	-1.48	58.08	-	-58.08
	ASE (合并)	2018.3	-7,314.32	-7,314.32	-156.27	-156.27	-7,470.58	7,776.79	-306.21
	Rotorfly	2018.3	-1,669.44	-1,669.44	-17.56	-17.56	-1,687.01	2,307.02	-620.01
	RSM (合并)	2018.3	-8,528.84	-8,528.84	-72.47	-72.47	-8,601.31	9,639.60	-1,038.28
	ASR (合并)	2018.3	-5,006.36	-5,137.91	-78.31	-75.31	-5,213.22	5,492.78	-279.55
	小计		-22,459.40	-22,590.96	-326.10	-323.09	-22,914.05	25,216.18	-2,302.13
加：其他综合收益披露的结转综合收益									369.56
其中：以前年度及本期构成净投资的汇兑损益结转至其他综合收益后，因该其他综合收益已经处置结转至投资收益									405.05
RSM 对 XtremeAir 利息以前年度外币折算差额结转至投资收益									18.95
以前年度其他外币报表折算差异形成的其他综合收益因处置结转至投资收益									-49.11
其他综合收益倒算后应结转至投资收益的金额									169.98
Rotorfly 公司同一控制下企业合并结转投资收益									-175.30
合并层面因处置子公司而形成的净投资收益									-1,932.57

单体层面会计处理

①计提海外子公司减值准备

借：资产减值损失 26,095.15 万元

贷：长期股权投资减值准备 878.97 万元

其他应收款减值准备 25,216.18 万元

②核销海外子公司长期股权投资和构成净投资的应收款

借：长期股权投资减值准备 878.97 万元

其他应收款减值准备 25,216.18 万元

贷：长期股权投资 878.97 万元
其他应收款 25,216.18 万元

合并层面会计处理

合并报表层面确认对海外子公司净投资亏损

借：年初未分配利润 23,793.02 万元

贷：投资收益 -2,302.13 万元

资产减值损失 26,095.15 万元

对海外子公司对应的其他综合收益结转至投资收益

借：其他综合收益 369.56 万元

贷：投资收益 369.56 万元

4、根据年报，你公司主要以 OEM 等方式为其他品牌商制造小家电产品及以自主品牌“伊立浦”销售小家电产品。2018 年实现营业收入 7.19 亿元。

(1)请分别说明以 OEM 等方式和自主销售方式实现的营业收入、净利润和毛利率情况。

(2)2018 年“电压力煲系列”产品毛利率为 10.3%，同比下降 10.23 个百分点。请你公司说明相关产品毛利率下降的原因及合理性。

(3)报告期内，你公司前五大客户合计营业收入占比为 42.61%。请你公司补充披露前五大客户对应的销售方式、主要产品、近两年前五大客户是否发生变化。

回复：

问题一、请分别说明以 OEM 等方式和自主销售方式实现的营业收入、净利润和毛利率情况。

2018 年公司各种销售方式的营业收入、收入占比和毛利率情况如下。因相关费用并非按销售方式统计而按发生部门和性质统计，因此各种销售方式各自的净利润无法明确统计。

单位：人民币万元

项目	MDM	OEM	ODM	ESA	OBM	其他	合计
营业收入	8,916.40	15,939.28	40,546.47	808.73	2,533.17	3,114.2	71,858.30

						5	
占营业收入比	12.41%	22.18%	56.43%	1.13%	3.53%	4.32%	100.00%
毛利率	20.76%	17.14%	17.71%	33.07%	35.21%	17.38%	18.74%

注：

<i>OEM</i>	<i>Original Equipment Manufacturer</i>	即原始设备制造商，由品牌商提供产品的结构、外观、工艺进行生产，产品生产后由品牌商贴牌销售
<i>ODM</i>	<i>Original Design Manufacturer</i>	即原始设计制造商，生产商根据客户的产品意向或自主创意开发产品，由客户选择后下订单进行生产，产品贴牌销售，生产商需要具有一定规模、有较强的研发设计和生产制造能力
<i>MDM</i>	<i>Marketing Design Manufacturer</i>	即营销参与的设计制造商，通过对当地市场的研究和消费者价值分析，参与客户对产品的目标消费群、通道、功能、价格、消费者价值等要素的策划，在品牌商确认产品方案后进行开发、制造，再把产品交由品牌商销售。此模式向前拓展了产业价值链，提升了企业增值能力
<i>ESA</i>	<i>Exclusive Sales Agent</i>	即授权销售代理，在产品完成MDM后，独家代理该产品以品牌商的品牌在某一市场的销售权，开展包括分销、物流、售后服务等。此模式向后拓展产业价值链，提升企业增值能力，可以在家电产品产业链上获取更多的价值
<i>OBM</i>	<i>Original Brand Manufacturer</i>	即原始品牌制造商，生产商自行开发和设计产品的结构、外观、工艺，产品开发完成后生产，销售拥有自主品牌的产品

问题二、2018年“电压力煲系列”产品毛利率为10.3%，同比下降10.23个百分点。请你公司说明相关产品毛利率下降的原因及合理性。

2018年“电压力煲系列”产品毛利率同比下降10.23个百分点，主要是由于以下原因：

1、不同毛利率的主要细分产品类型变化：电压力锅系列主要包含慢炖锅和电压力锅两类产品，2017年销售131,700台电压力锅系列产品，其中128,868台为慢炖锅。慢炖锅的毛利率较高，2017年慢炖锅毛利率为20.67%，2018年毛利率为15.19%。而2018年公司接下JCS、SELECT BRANDS客户大批量不同规格电压力锅订单30万台，慢炖锅订单减少，电压力锅毛利率在9%左右，因此电压力煲系列的毛利率在2018年有所下降。

2、成本上升导致的变化：尽管2018年不同规格产品售价涨幅在0-2%不等，但由于其主要材料包装材料、玻璃制品、钢板、电器元件、铝材、塑胶粒等全年采购价上涨2%-10%不等，因此同类型的产品2018年的毛利率也有所下滑。

单位：人民币万元

产品分类	2017年					2018年				
	数量 (万台)	收入	成本	毛利	毛利率	数量 (万台)	收入	成本	毛利	毛利率
慢炖锅	12.89	4,329.46	3,434.44	895.02	20.67%	5.72	1,665.69	1,412.68	253.01	15.19%
电压力锅	0.28	54.47	49.48	4.99	9.18%	29.89	6,847.79	6,224.28	623.51	9.11%
电压力锅 系列合计	13.17	4,383.93	3,483.92	900.01	20.53%	35.61	8,513.48	7,636.96	876.52	10.30%

问题三、报告期内，你公司前五大客户合计营业收入占比为 42.61%。请你公司补充披露前五大客户对应的销售方式、主要产品、近两年前五大客户是否发生变化。

报告期内，公司前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售额(人民币万元)	占年度销售总额比例	销售方式	主要产品	近两年前五大客户是否发生变化
1	第一名	12,203.81	16.98%	ODM	电磁炉、电火锅、电烤炉、电奶锅	否
2	第二名	8,698.49	12.11%	OEM	电饭煲	否
3	第三名	3,842.76	5.35%	MDM	电磁炉、电饭煲	是
4	第四名	3,151.20	4.39%	OEM	电磁炉、电饭煲、电火锅、配件、煮蛋器、煮粥器	否
5	第五名	2,715.58	3.78%	ODM	爆米花机、电饭煲、电火锅、慢炖锅、配件、三文治机、铁板烧	否
合计	--	30,611.84	42.61%			

5、报告期内，你公司主要的 7 家子公司全部处于亏损状态，部分公司净资产为负。其中蓝海实业有限公司、伊立浦国际投资控股有限公司分别亏损 1.29 亿元和 2.8 亿元。请你公司以列表的形式逐家说明各子公司的主营业务，亏损或净资产为负的原因及合理性，以及你公司拟采取的应对措施。

回复：

单位：人民币万元

公司名称	主要业务	净资产	净利润	亏损原因及合理性	拟采取的应对措施
------	------	-----	-----	----------	----------

佛山市南海邦芝电器有限公司	家用、商用厨房电器及设备的批发、零售、维修、技术服务；原材料销售	1,009.82	-10.52	该子公司主营内销家电产品，报告期亏损主要由于销售收入减少和毛利下降导致	2019 年公司资源向内销业务倾斜，该公司正常经营
蓝海实业有限公司	家用电器贸易及售后服务	-11,403.00	-12,850.58	由于 2018 年海外通航业务中止，该子公司对伊立浦国际投资控股有限公司的应收款项收回可能性很低，因此报告期对该子公司对此计提了其他应收款减值准备，导致该子公司报告期的净利润减少约 12,934 万元。	除去对通航业务的减值外，其他业务正常开展，2019 年度不存在其他偶发性大额减值情况
佛山市伊立浦电器有限公司	生产、销售：电饭煲、电开水器、家用小电器、模具及金属模压制品、商用厨房电器及设备；货物进出口	99.87	-0.39	报告期内该子公司未实际开展运营，少量手续费等发生导致亏损	公司择机以该子公司为主体开展经营业务
德奥直升机有限公司	直升机系列产品研发及零配件的销售、咨询服务	-2,952.58	-3,276.93	该子公司于 2018 年初中止运营，造成亏损原因主要是由于计提资产减值损失	因该子公司已中止运营，大部分资产已分别于 2017 年度和 2018 年度计提了减值损失，因此以后年度该子公司将不会发生大额减值和费用
南通德奥斯特航空发动机有限公司	通用航空发动机及其零部件的研发、销售；航空发动机技术研发、咨询服务	9,950.90	-165.49	报告期内该子公司实现小额产品销售，3 月以后中止运营；造成亏损的原因主要是由于计提资产减值损失及职工薪酬等	因该子公司已中止运营，大部分资产已分别于 2017 年度和 2018 年度计提了减值损失，因此以后年度该子公

					司将不会发生大额减值和大额费用
伊立浦国际投资控股有限公司	国际贸易；技术研发、咨询、转让服务，是公司海外进行通航业务投资的平台	-17,141.78	-28,045.53	由于公司中止对通航业务海外子公司资金投入，相关海外子公司陆续由所在地政府或法院委托破产管理人接管，该子公司对其相关子公司失去控制，因此对通航海外子公司确认资产损失导致报告期亏损	因该子公司已中止运营，大部分资产已分别于2017年度和2018年度计提了减值损失，因此以后年度该子公司将不会发生大额减值和大额费用
深圳前海伊立浦资产管理有限公司	受托资产管理；受托管理股权投资基金；股权投资；投资咨询、投资管理	-1,580.44	-665.15	2018年初通航业务中止后，该子公司计提资产减值损失，导致该子公司发生较大亏损。	因该子公司已中止运营，大部分资产已分别于2017年度和2018年度计提了减值损失，因此以后年度该子公司将不会发生大额减值和大额费用

6、根据年报，你公司存在因与和合资产管理(上海)有限公司、深圳市彼岸大道捌号投资合伙企业(有限合伙)的债务纠纷引起的民事诉讼，金额分别为6,657.29万元、11,980.89万元，均未计提预计负债。同时，截至2018年12月31日，公司存在3亿元债务逾期。请你公司说明未对上述债务计提预计负债的理由，并全面梳理清查截至目前的债务明细情况，包括但不限于借款人、放款人或委托放款人、本金、利率、期限、展期情况、是否逾期及涉及诉讼等，以及你公司对目前债务的整合处理计划。

回复：

(1)本公司基于债权债务关系和相关借款协议的规定，对涉诉的和合资产管

理(上海)有限公司及深圳市彼岸大道捌号投资合伙企业(有限合伙) 的债务, 正常计提了利息、罚息等相关费用, 对于其他未涉诉的逾期债务, 公司也按照相应借款合同的规定计提了利息和罚息等相关费用, 非银债权人的应付利息、罚息以及相关费用等相关负债已在其他应付款核算, 故无需额外计提预计负债。

(2) 本公司截至目前的债务情况如下:

单位: 人民币万元

借款人	本金	利率	借款期限	是否逾期	是否涉及诉讼	展期情况
和合资产管理(上海)有限公司	5,784.98	18.75%	2017年3月20日 -2018年10月13日	是	是	无
张小东	6,200.00	10%	2015年12月15日 -2016年12月14日	是	否	展期至2018年12月31日
深圳市彼岸大道捌号投资合伙企业	10,000.00	13.50%	2017年3月17日 -2018年9月17日	是	是	无
香港学生宿舍	2,820.1万港元/23万美元	0.1% (日利率)	2015年4月1日 -2018年4月1日	是	否	展期至2018年12月31日
北京四海富润企业管理有限公司	150.00	0.05%(日利率)	2017年6月12日 -2017年9月12日	是	否	展期至2018年12月31日
丝路中控基金管理有限公司	200.00	4.75%	2017年9月14日 -2019年9月14日	否	否	不适用
北京瀚盈企业管理有限公司	2,000.00	4.35%	2019年3月1日 -2019年12月31日	否	否	不适用
吴镔	378.00	4.35%	2018年9月11日 -2019年3月1日	是	否	无
兴业银行	16,022.00	6.525%	2019年3月12日 -2020年1月11日	否	否	已于2019年3月办理续贷
广州农商行	2,830.00	7.125%	2019年5月3日 -2020年1月29日	否	否	已于2019年5月办理续贷
中国工商银行狮山支行	699.95	5.88%	2019年1月17日 -2019年7月10日	否	否	已于2019年1月办理续贷
中信银行股份有限公司佛山分行	1,800.00	6.96%	2018年10月22日 -2019年10月12日	否	否	无

(3) 公司与各主要债权人持续开展多次的沟通和协商。主要银行机构债权人在不影响公司家电业务正常开展的情况下, 陆续安排了展期和续贷, 保持债务情况的相对稳定。公司与主要已到期债务的非银机构债权人就债权处理方案进行了持续的沟通, 以协商展期、修改债务条件、给予缓冲期限、豁免部分债务等为目标, 力争早日达成一致, 并引入资金对相关债务进行整合清偿。已有部分债权人

与公司就债务解决方案达成了一致意见。公司要求各债权人在债务重组协商过程中，避免采取过激行为，对公司生产经营带来不利影响。公司与尚未到期债务的相关债权人保持及时沟通，提前就相关债务的解决方法进行商议，寻找化解风险的方法。

7、2018年，你公司计提资产减值损失6,162万元，2017年计提金额为4.57亿元。

(1)你公司2018年计提存货跌价损失215万元，2017年计提金额为3,857万元。存货跌价准备本期减少金额包括3,221万元的其他项目。请你公司补充披露存货跌价损失大幅下降的原因及合理性，并具体说明存货跌价准备减少金额的性质。

(2)你公司报告期内无形资产减值损失金额为3,140万元，同比增长237%。请你公司结合无形资产的具体明细，说明其减值金额大幅上升的原因及合理性。

回复：

问题一、你公司2018年计提存货跌价损失215万元，2017年计提金额为3,857万元。存货跌价准备本期减少金额包括3,221万元的其他项目。请你公司补充披露存货跌价损失大幅下降的原因及合理性，并具体说明存货跌价准备减少金额的性质。

2018年公司计提存货跌价损失215万元，相比2017年减少3,642万元，主要由于通航业务板块存货跌价损失减少3,634万元。2017年年报披露前，公司董事会通过中止对海外通航子公司资金投入，待法院管理人正式确认解决方案后将进入清算流程；公司对国内通航子公司暂停投入，国内通航子公司业务也已停顿。该资产负债表日后事项也进一步表明公司通航业务资产在资产负债表日持有目的已发生重大变化。因此公司按照企业会计准则的相关规定对通航业务板块的资产进行减值测试，按资产的可收回金额低于其成本的差额计提减值损失3,707万元。2018年末公司对剩余尚未完成出售的通航相关存货按照目前的市场状况补充计提了减值损失73万元。2018年公司小家电业务板块计提存货跌价损失142万元，相比2017年减少8万元，由于公司小家电市场销售情况未发生重大变化，计提的存货跌价损失变化较小。

2018年存货跌价准备其他减少金额3,221万元,是由于公司通航业务板块海外子公司清算或注销,不再纳入合并范围。由于合并范围变化,对应的以前年度计提的存货跌价准备转出,造成报告期存货跌价准备的减少。

问题二、你公司报告期内无形资产减值损失金额为3,140万元,同比增长237%。请你公司结合无形资产的具体明细,说明其减值金额大幅上升的原因及合理性。

本公司报告期内计提无形资产减值准备3,140万元,为子公司德奥直升机有限公司位于江苏省南通市苏通科技产业园的土地使用权。相关土地于2016年以挂牌出让方式从产业园管委会购得,宗地初始入账价值3,312万元,土地面积127亩。土地购置后,受资金限制,一直未能投入开发。2018年初中止通航业务的投入后,公司无力继续投入开发该地块。根据签订的《国有建设用地使用权出让合同》规定,土地闲置满两年尚未进行开发的,出让人将有权无偿收回该土地使用权。公司于2018年内土地闲置满两年,且收到产业园管委会的催告函。基于谨慎性原则以及面临的资产损失现实风险,公司对相关土地使用权按摊销后的账面价值计提减值准备。除此以外,公司报告期内无其他新增无形资产减值损失。

8、根据年报,本报告期末你公司可供出售金融资产余额增加5,999万元,原因为你公司确认北京卡拉卡尔科技股份有限公司(以下简称“卡拉卡尔”)股权投资所致。请结合本所《股票上市规则(2018年11月修订)第9.2条的规定,说明你公司是否履行了信息披露义务,若否,请根据《股票上市规则(2018年11月修订)第9.14条、第9.15条的规定披露相关交易事项,并重点说明卡拉卡尔的主营业务,交易金额、定价依据、时间、收购目的及与你公司的协同效应。

回复:

2017年3月18日,公司披露了《关于签订对外投资<框架协议>的公告》(公告编号:2017-022),公司有意通过受让韩震、吴滨持有的北京卡拉卡尔科技股份有限公司的股份或对卡拉卡尔进行增资的形式成为卡拉卡尔的股东。经友好协商就相关事宜达成一致,各方签订《框架协议》并支付订金。

2017年11月16日,公司披露了《对外投资进展公告》(公告编号:2017-098),

根据 2017 年 3 月 16 日签订《框架协议》的相关权利，本次股权转让公司指定全资子公司深圳前海伊立浦资产管理有限公司作为股份受让方。

根据《股票上市规则(2018 年 11 月修订)》第 9.2 条的规定及公司章程的规定，公司本次签订框架协议并支付订金事项在总经理办公会议的审批权限范围内，未达到公司最近一期(2015 年)经审计净资产的 50%，且该事项为非关联交易，在公司董事会议事范围内，无需提交公司股东大会审议的，公司严格按照相关规则履行了信息披露义务。

2017 年 3 月 16 日，公司与北京卡拉卡尔科技股份有限公司(以下简称“卡拉卡尔”)股东韩震及吴滨经友好协商，以对卡拉卡尔增资的形式成为卡拉卡尔的股东。为此，公司与各方签订《框架协议》并于 2017 年 3 月 18 日披露了《关于签订对外投资<框架协议>的公告》(公告编号 2017-022)。本次股权转让公司指定全资子公司深圳前海伊立浦资产管理有限公司(以下简称“前海伊立浦”)作为股份受让方，于 2017 年 11 月 15 日分别与韩震及吴滨签订了《股份转让协议》，公司于 2017 年 11 月 16 日披露了《对外投资进展公告》(公告编号 2017-098)。

该次交易以上海申威资产评估有限公司出具的沪申威评报字(2017)第 1242 号评估报告作为评估基础，以收益法评估的结果作为定价依据。截至 2017 年 12 月 31 日，公司已支付股权转让金合计人民币 5,999 万元，按照预付投资款的性质，记载于其他非流动资产科目。前海伊立浦于 2018 年 1 月 2 日与卡拉卡尔股东韩震及吴滨在北京股权登记管理中心完成股权过户手续，受让卡拉卡尔 10% 的股权。完成股权过户手续后，前海伊立浦所持卡拉卡尔股权从其他非流动资产科目转出，以可供出售金融资产科目反映于财务报表中。

卡拉卡尔的主营业务为媒体资产(包括音乐、视频和图片等)管理软件的开发及运营、视频及音乐数据的分析和处理、电信增值业务及互联网相关业务。其时，公司正打造家电业务与“互联网+”业态的交互与融合，布局新兴“互联网+”领域，是公司业务发展及转型的内在需求。基于其盈利能力和发展前景，并结合公司的产业升级需求，为实现公司的快速发展和在关键领域的布局，投资并购具有战略意义的标的，是较好的举措之一。公司投资卡拉卡尔是公司围绕新型业态做的有针对性的投资尝试。

另外，近年来消费者对小家电需求不断增长变化，消费者更加追求时尚，使

得小家电产品设计逐渐融入了时尚、健康等元素，公司有意对现有产品与卡拉卡尔在媒体资产运营方面的业务进行有机结合，使传统产品更显年轻化、个性化。但目前受公司债务危机以及流动资金紧张的影响，相关协同业务和原有计划未能有效实施，后续方案视公司流动性缓解情况再择机推进。

截止 2018 年 12 月 31 日，卡拉卡尔经审计的资产总额为 12,325.12 万元，负债总额为 708.48 万元，净资产为 11,616.64 万元；2018 年度卡拉卡尔实现销售收入 4,614.4 万元，实现利润总额 1,675.68 万元，实现净利润 1,464.75 万元。

9、2017 年末，你公司其他非流动资产中预付投资款金额为 7900 万元，2018 年该项目余额为 0。请你公司补充说明相关投资款在 2018 年的会计处理。

回复：

公司其他非流动资产中预付投资款金额 7,900 万元包括预付无锡汉和航空技术有限公司股权转让定金 1,900.00 万元，预付卡拉卡尔股权转让款 6,000 万元。

1、2016 年 1 月 24 日，公司与无锡汉和航空技术有限公司(以下简称“无锡汉和”)股东签订了《无锡汉和航空技术有限公司增资认购及股权转让协议》，公司向无锡汉和其股东共支付人民币 9,545.45 万元获得无锡汉和 18%的股权。截至 2017 年 12 月 31 日，公司已支付股权转让订金合计人民币 1,900 万元，按照预付投资款的性质，记载于其他非流动资产科目。2018 年公司已经中止对通航产业的投资，无锡汉和属于中止投资范围，同时公司也无力继续履行该项投资协议。根据协议约定，本公司所支付的 1,900 万元股权转让订金对方不予退还。故公司 2018 年对 1,900 万元股权转让订金全额计提了减值准备。

会计处理如下：

借：资产减值损失 1,900 万元

贷：其他非流动资产-预付投资款-无锡汉和投资款 1,900 万元

2、2017 年 3 月 16 日，公司与北京卡拉卡尔科技股份有限公司(以下简称“卡拉卡尔”)股东韩震及吴镔经友好协商就相关事宜达成一致，签订《框架协议》。本次股权转让公司指定全资子公司深圳前海伊立浦资产管理有限公司(以下简称“前海伊立浦”)作为股份受让方，于 2017 年 11 月 15 日分别与韩震及吴镔签订了《股份转让协议》。截止至 2017 年 12 月 31 日，公司已支付股权转让订金合

计人民币 6,000 万元，按照预付投资款的性质，记载于其他非流动资产科目。前海伊立浦已于 2018 年 1 月 2 日与卡拉卡尔股东韩震及吴镔在北京股权登记管理中心完成股权过户手续，以人民币 5,998.50 万元受让卡拉卡尔 10% 的股权，并收到受让股权差额退款 1.5 万元。故公司 2018 年将其他非流动资产中预付投资款金额 6,000 万元扣除收到的受让股权差额退款 1.5 万元后的差额 5,998.50 万元转为可供出售金融资产。会计处理如下：

借：可供出售金融资产-卡拉卡尔 5,998.50 万元

 银行存款 1.5 万元

贷：其他非流动资产-预付投资款-卡拉卡尔投资款 6,000 万元

德奥通用航空股份有限公司

2019 年 5 月 30 日