



国光电器股份有限公司

关于深圳证券交易所 2018 年年报问询函的回复

证券代码：002045

证券简称：国光电器

编号：2019-54

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、误导性陈述或者重大遗漏。

国光电器股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对国光电器股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 422 号）（以下简称“问询函”）。公司对问询函所提到的事项逐一进行核对和分析，普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）就部分事项进行核查并发表了说明，公司现就问询函的回复内容公告如下：

1、你公司 2018 年度营业收入为 40.42 亿元，同比下降 0.17%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2.63 亿元，同比下降 447.5%，经营活动产生的现金流量净额为 1.39 亿元，同比增长 4.1%。请结合你公司业务开展情况、销售政策、行业周期、市场供求情况、产品类别等说明报告期内净利润大幅下滑的原因，2018 年度经营活动产生的现金流量净额增长的原因及经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润增长幅度不配比的原因，以及市场环境是否发生重大变化。

答复：

（1）请结合你公司业务开展情况、销售政策、行业周期、市场供求情况、产品类别等说明报告期内净利润大幅下滑的原因；

2018 年度公司主营业务主要是音响电声类业务，包括多媒体类音响产品、消费类音响产品、专业类音响产品、通讯类音响产品、汽车扬声器以及扬声器配件的设计、生产和销售，报告期内音响电声类业务实现营业收入 38.39 亿元，占公司营业收入比重为 94.98%。此外，公司主营业务还包括锂电池业务以及园区开发业务。

公司采用 ODM 与 OEM 相结合的销售模式。近三年来，公司营业收入构成如下表：

单位：万元

	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
营业收入合计	404,190	100.00%	404,882	100.00%	256,891	100.00%
分产品						
音箱及扬声器	362,617	89.71%	371,526	91.76%	223,414	86.97%
电池	13,839	3.42%	13,701	3.38%	13,466	5.24%
电子零配件	21,091	5.23%	13,275	3.28%	14,561	5.67%

其他业务	6,643	1.64%	6,379	1.58%	5,450	2.12%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

2018 年公司主营业务、主要产品及其用途、经营模式均未发生重大变化。

2018 年度公司实现营业收入为 40.42 亿元，同比基本持平。2018 年度归属于母公司所有者的净利润为亏损约 2.19 亿元，同比减少约 3.50 亿元，主要是受美元兑人民币汇率波动、计提资产减值损失、原材料价格上涨、人力成本上升等因素的影响。

上述各因素对公司利润的影响金额如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	差异
营业收入	404,190	404,882	-692
归属于母公司所有者的净利润	-21,906	13,078	-34,984
亏损主要原因：			
一、汇率的影响	-17,378	-2,576	-14,802
其中：美元兑人民币汇率同比下降减少毛利额	-3,342	-	-3,342
财务费用-汇兑损失	-5,746	-2,515	-3,231
公允价值变动收益-未交割外汇衍生品	-3,733	-84	-3,649
投资收益-已交割外汇衍生品	-4,557	23	-4,580
二、资产减值损失	-14,576	-3,224	-11,352
其中，存货跌价损失	-11,956	-	-11,956
固定资产减值损失	-2,360	-	-2,360
三、原材料价格上涨	-3,823	-	-3,823
四、人力成本上升	-3,807	-	-3,807
合计	-39,584	-5,800	-33,784

2018 年度公司因美元兑人民币汇率波动的损失主要是：①公司产品出口主要采用美元计价和结算，2018 年人民币兑美元汇率大幅波动，汇率波动影响使得公司毛利额同比下滑 3,342 万元；②公司 2018 年外币资产负债负差较大，受汇率波动影响报告期产生汇兑损失 5,746 万元；③公司 2018 年末持有的未到期外汇衍生品公允价值下降，产生公允价值变动损失 3,733 万元；④公司 2018 年已交割的外汇衍生品合同交割汇率低于实时汇率，产生投资损失 4,557 万元。

2018 年度公司计提资产减值损失约 1.46 亿（其中存货约 1.20 亿元，固定资产约 2,360 万元）。公司对相关资产计提减值，主要是因为客户订单较预测发生较大变化，造成公司前期投入生产设备的闲置及相关存货的积压。其中，对于生产设备部分，经过与客户协商，客户购买其中的一部分，公司对于客户未购买、判定未来无订单消耗的专用设备计提减值。对于存货部分，公司根据客户未来订单存在很高不确定性以及相关存货的储存期限，对未来无足够对应产品订单支持的存货按照会计政策的规定计提相应的存货跌价准备。

因受市场经济环境变化及公司行业特征的影响，报告期内 MLCC 原材料（Multi-layer Ceramic Capacitors，片式多层陶瓷电容器）价格上涨及人工成本上升。

（2）2018 年度经营活动产生的现金流量净额增长的原因及经营活动产生的现金流量

净额与营业收入、净利润增长幅度不配比的原因；

2018 年度公司经营活动收支情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	变动额	变动幅度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	431,908	368,665	63,243	17.15%
收到的税费返还	43,383	34,505	8,878	25.73%
收到其他与经营活动有关的现金	6,794	6,929	-135	-1.95%
经营活动现金流入小计	482,085	410,099	71,986	17.55%
购买商品、接受劳务支付的现金	372,816	317,159	55,657	17.55%
支付给职工以及为职工支付的现金	68,460	53,395	15,065	28.21%
支付的各项税费	3,617	4,399	-782	-17.78%
支付其他与经营活动有关的现金	23,261	21,763	1,498	6.88%
经营活动现金流出小计	468,153	396,716	71,437	18.01%
经营活动产生的现金流量净额	13,931	13,383	548	4.09%

由上表可知，公司 2018 年经营活动各科目金额同比基本都有所增加。其中经营活动现金流入总额约为 48.21 亿元（主要是销售商品、提供劳务收到的现金为 43.19 亿元），同比增加 7.20 亿元；经营活动现金流出总额约为 46.82 亿元（主要是购买商品、接受劳务支付的现金为 37.28 亿元），同比增加 7.14 亿元。基于此，报告期经营活动产生的现金流净额为 1.39 亿元，同比基本持平。

综上，2018 年度公司营业收入同比基本持平，经营活动产生的现金流量净额同比基本持平，因此，经营活动产生的现金流量净额与营业收入是匹配的。

2018 年度公司经营业绩大幅下滑的主要原因有受美元兑人民币汇率波动的影响及计提资产减值。计提资产减值约 1.46 亿元不会对经营活动的现金流产生影响，受汇率波动影响使得未交割的外汇衍生品产生的公允价值变动损失约 3,733 万元不会对经营活动的现金流产生影响。此外，2018 年度公司生产经营设备、厂房等资产的折旧及摊销约 1.22 亿元以及公司银行借款产生的财务费用约 1.14 亿元均不会对生产经营活动的现金流产生影响。

2018 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同比变动	变动幅度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	-22,060	12,796	-34,856	-272.40%
加：资产减值准备	14,576	3,224	11,352	352.11%
公允价值变动损失（收益以“—”号填列）	3,733	84	3,649	4344.05%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	9,652	7,244	2,408	33.24%
无形资产摊销	1,692	1,604	88	5.49%
投资性房地产折旧及摊销	812	851	-39	-4.58%

财务费用（收益以“-”号填列）	11,423	-1,388	12,811	-922.98%
经营活动产生的现金流量净额	13,931	13,383	548	4.09%

（3）市场环境是否发生重大变化。

公司所处市场环境未发生重大变化。公司主要产品包括扬声器、蓝牙音箱、电脑电视周边音响、WiFi 音箱以及 Soundbar 产品，主要应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、台式电脑、智能电视、智能音响等消费电子产品。根据主流研究公司发布的关于消费类电子行业的研究报告可以看出全球电脑、智能手机、平板电脑、智能电视在 2018 年度增长减缓。但同时，语音识别技术已经被广泛接受，规模化落地即将开始，智能音响类产品作为语音交互控制产品中的主流方案，发展势头较好。根据 strategy analytics 发布的报告，2018 年全球语音交互智能音箱出货量达到了 8,600 万台。

2、报告期内，你公司外汇衍生品交易产生投资损失为 45,573,299 元，公允价值变动损失为 37,330,202 元。

（1）请补充说明衍生品交易持仓信息披露情况；

（2）已交易的衍生品是否存在与其风险对冲资产；如有，补充披露资产组合的浮动盈亏变化情况及对公司当期损益的影响；如无，说明原因及公司现有的经营模式下选取衍生品投资品种的具体依据；

（3）请补充说明对衍生品公允价值的分析具体使用的方法及相关假设与参数的设定；交易产生投资损失的原因。

答复：

（1）请补充说明衍生品交易持仓信息披露情况；

单位：人民币万元

衍生品投资操作方名称	关联关系	是否关联交易	衍生品投资类型	期初投资金额	起始日期	终止日期	计提减值准备金额（如有）	期末投资金额	期末投资金额占公司报告期末净资产比例	报告期实际损益金额	报告期公允价值变动损益金额
公司	否	否	远期结售汇工具	2,614				132,117	80%	-4,575	-3,761
公司	否	否	人民币对外汇期权组合	12,415				343	0%	-226	-29
公司	否	否	人民币外汇货币掉期	6,861				-	0%	244	57
合计				21,890	--	--		132,460	80%	-4,557	-3,733

（2）已交易的衍生品是否存在与其风险对冲资产；如有，补充披露资产组合的浮动盈亏变化情况及对公司当期损益的影响；如无，说明原因及公司现有的经营模式下选取衍生品投资品种的具体依据；

公司是以出口为主的企业，以外币结算的海外销售占公司主营业务收入 85%以上，为

规避主营业务所产生的汇率波动风险，管理层根据未来 18 个月的销售收入预测有计划地开展外汇衍生品交易业务。公司进行外汇衍生品交易可规避人民币兑外币汇率波动对未来外币回款造成的汇兑损失，但同时外汇衍生品交易业务仍会存在汇率波动风险。在汇率变化较大的情况下，若外汇衍生品交易合同的签约汇率低于实时汇率时，将产生投资损失。2018 年主营业务收入对应的外币应收账款产生的汇兑收益为 642 万元，已交易的外汇衍生品产生的投资损失为 4,557 万元。

单位：万元

项目	金额
外币应收账款产生的汇兑收益	642
外汇衍生品交易产生的投资损失	-4,557
合计	-3,915

(3) 请补充说明对衍生品公允价值的分析具体使用的方法及相关假设与参数的设定；交易产生投资损失的原因。

公司对未到期外汇衍生品公允价值的核算，主要是根据期末持有的未到期外汇衍生品合同约定的交割汇率与银行期末远期汇价的差异进行确认。计算公式为：外汇衍生品合同于资产负债表日的公允价值=合同买卖的外币金额×（合同约定的远期交割汇率-资产负债表日未到期的外汇衍生品合同对应的银行期末远期汇率）。

交易产生的投资损失主要是公司 2018 年已交割的外汇衍生品合同约定的交割汇率低于实时汇率。计算公式为：外汇衍生品合同产生的投资损益=合同买卖的外币金额×（合同约定的远期交割汇率-实时汇率）。

3、报告期内，分行业来看，你公司电子元器件毛利率为 11.54%，比去年同比下降 3.55%；分地区来看，国内销售毛利率为 13.12%，比去年同比下降 8%；美国地区销售毛利率为 9.87%，比去年同比下降 1.97%；欧洲地区销售毛利率为 10.12%，比去年同比下降 0.77%。

(1) 请结合同行业可比公司的毛利率、业务开展情况、行业周期、市场供求情况、具体产品类型、主要客户情况，补充说明你公司毛利率下降的原因及合理性。

(2) 你公司外销收入占比较高，请补充说明中美贸易摩擦对你公司的出口是否可能产生重大不利影响。

答复：

(1) 请结合同行业可比公司的毛利率、业务开展情况、行业周期、市场供求情况、具体产品类型、主要客户情况，补充说明你公司毛利率下降的原因及合理性；

同业毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	2018 年		2017 年		毛利率变动
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	
歌尔声学	2,337,088	18.86%	2,510,253	22.07%	-3.21%

共达电声	79,241	24.31%	76,791	26.51%	-2.20%
奋达科技	325,070	22.40%	305,528	27.24%	-4.84%

公司 2018 年度实现主营业务收入约 39.75 亿，毛利率同比下降 3.55 个百分点，主要是受 2018 年度美元兑人民币汇率波动的影响、原材料价格上涨及人力成本上升的影响，公司毛利率变化趋势与同业上市公司基本一致。

(2) 你公司外销收入占比较高，请补充说明中美贸易摩擦对你公司的出口是否可能产生重大不利影响

2018 年度公司出口美国地区的营业收入为 83,171 万元，占营业收入的 20.58%。国际贸易环境的剧烈变化会对公司的出口业务产生一定的负面影响，可能使公司面临成本增加、订单减少的压力，导致公司出口业务规模下降、出口产品毛利降低。公司管理层通过销售策略调整以及调整全球范围的制造分工布局等方面来应对中美贸易摩擦可能带来的影响。受中美贸易摩擦影响较大的产品将在公司越南子公司建成后，优先转移至越南子公司生产。

4、报告期内，你公司客户集中度较高，其中向前五名客户合计销售金额占销售总额的比例为 79.30%，你对其中第一大客户销售额占公司营业总收入的 43.20%。

(1) 请结合行业特性、同行业可比公司的情况、你公司业务模式与经营策略等，说明你公司客户集中度的合理性，进一步说明你公司客户集中度较高的原因和你公司拟采取的应对措施。

(2) 说明你公司近三年前 5 大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、关联关系、主要销售产品、是否为海外客户、是否为新增重要客户等，在此基础上说明公司近三年前 5 大客户结构是否发生重大变化。

(3) 结合合作历史、合作模式、在手订单等情况，说明你公司客户的稳定性，是否存在销售收入波动性较高的风险，如是，请充分揭示风险。

答复：

(1) 请结合行业特性、同行业可比公司的情况、你公司业务模式与经营策略等，说明你公司客户集中度的合理性，进一步说明你公司客户集中度较高的原因和你公司拟采取的应对措施；

同行业可比公司的客户集中度分析：

同行业可比公司	前五名客户合计销售金额 占销售总额的比例	第一大客户销售额 占公司营业总收入
歌尔股份	66.45%	33.90%
共达电声	55.64%	22.83%
奋达科技	37.51%	11.84%

由上表可以看出，客户集中度较高是本行业的普遍特性。公司主要服务于音响类国际知名公司，这类客户在选择供应商时需要进行严格、复杂、长期的认证过程，要求供应商

具有完善的业务管理体系、质量控制体系、环境控制体系以及较强的研发设计能力、制造能力和服务能力。公司成为客户的合格供应商后，与其形成了稳定的供应链关系，公司与客户之间已不再是单方面的依赖关系，而是一种长期的战略合作伙伴关系。公司倾向于选择订单量大而稳定的跨国国际公司作为客户，客户也倾向于选择公司为其提供价格适中、质量可靠的 OEM/ODM 产品。公司一直沿用大客户开发战略，通过加强与大客户的战略合作关系，不断提高大客户对公司的满意度及依赖程度，寻找能为公司带来更好利润的新的产品领域，争取开拓出一些能够为公司贡献更好利润的客户，创造新的利润增长点。

(2) 说明你公司近三年前 5 大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、关联关系、主要销售产品、是否为海外客户、是否为新增重要客户等，在此基础上说明公司近三年前 5 大客户结构是否发生重大变化。

近三年前 5 大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年					
	主营业务收入	占公司全部主营业务收入的比例	主要产品	是否新增客户	是否海外客户	是否关联方
客户一	174,735	43.95%	音箱	否	是	否
客户二	53,395	13.43%	音箱	否	是	否
客户三	41,339	10.40%	扬声器	否	是	否
客户四	28,398	7.14%	扬声器	否	是	否
客户五	22,945	5.77%	扬声器	否	是	否
合计	320,812	80.69%	/	/	/	/

客户名称	2017 年					
	主营业务收入	占公司全部主营业务收入的比例	主要产品	是否新增客户	是否海外客户	是否关联方
客户一	176,907	44.39%	音箱	否	是	否
客户二	68,144	17.10%	音箱	否	是	否
客户三	44,968	11.28%	扬声器	否	是	否
客户五	28,926	7.26%	扬声器	否	是	否
客户四	25,424	6.38%	扬声器	否	是	否
合计	344,370	86.41%	/	/	/	/

客户名称	2016 年					
	主营业务收入	占公司全部主营业务收入的比例	主要产品	是否新增客户	是否海外客户	是否关联方
客户一	106,691	42.43%	音箱	否	是	否
客户二	31,355	12.47%	音箱	否	是	否
客户五	27,422	10.91%	音箱	否	是	否
客户四	21,386	8.51%	扬声器	否	是	否
客户三	10,800	4.30%	扬声器	否	是	否
合计	197,653	78.62%	/	/	/	/

从上表可以得知，客户三的主营业务收入从 2016 年的约 1.08 亿增加到 2018 年的约 4.13 亿，从第五大客户上升至第三大客户，但近三年来公司前五大客户的主营业务收入总额与公司全部主营业务收入的占比在 70%~90%之间，公司近三年前五大客户结构没有发生重大变化。

(3) 结合合作历史、合作模式、在手订单等情况，说明你公司客户的稳定性，是否存在销售收入波动性较高的风险，如是，请充分揭示风险。

公司与客户采取 ODM 与 OEM 相结合的合作模式。公司与客户之间不是单方面的依赖关系，而是一种长期的战略合作伙伴关系，公司与上述五大客户之间的合作关系可追溯至短则六年，长则十九年。公司与客户之间维持了稳定的供应关系。

预计公司 2019 年 1-9 月营业收入同比基本持平。历年来，公司销售收入呈现季节性波动，一般来说下半年出货较上半年会多一些，但不存在全年销售收入波动性较高的风险。

5、年报显示，报告期内你公司研发投入金额为 2.07 亿元，同比增长 13.41%，其中资本化金额为 0，而去年报告期内研发投入资本化的金额为 126.86 万元。请结合产品研发具体情况补充说明本报告期研发费用资本化金额为 0 的原因及合理性，研发费用资本化的确认依据是否发生重大变化。

答复：

公司根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》的要求，结合内部研究开发项目支出性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，将其区分研究阶段与开发阶段。其中，研究阶段是指为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查，研究活动的阶段；开发阶段是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等获得的阶段。开发阶段有关支出资本化需同时满足以下条件：

(一) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

(二) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

(三) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

(四) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售 该无形资产；

(五) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。

公司一直以前述相关准则的要求作为研发费用资本化的确认依据，未曾发生过变化。

公司采用 ODM 与 OEM 相结合的经营模式，研发活动主要是按照客户的要求，对产品的生产工艺及外观进行改进和设计。相关研发活动在推进中具有探索性和不确定性，相关研发活动一般处于对多款产品同时进行研发并呈现出时效性比较快的特点，因此难以按照研发项目准确归集相关的成本费用，不满足如前所述资本化条件的第（五）条。因此，公司对 2018 年度发生的相关研发支出全部进行费用化核算。

6、截至报告期末，你公司 2017 年度非公开发行股票募集资金承诺投入项目“微型扬声器产品技术改造项目”投资进度仅为 35.18%，现已延期至 2019 年 12 月 31 日。请你公司补充说明上述项目可行性是否发生重大变化，你公司当前是否有变更募集资金用途的计划。

答复：

公司 2017 年度非公开发行股票募集资金承诺投入项目“微型扬声器产品技术改造项目”可行性未发生重大变化。该项目的可行性分析如下：

1、深厚的客户资源与成熟的营销渠道

公司将继续深耕现有的优质大客户和寻找对品质有较高要求的中、高端客户，加大对优质大客户的开发力度，充分利用海外子公司等平台与客户进行产品前期同步开发，并进行积极的产品营销，此外，公司还将加大对新兴市场的开发力度，不断扩大海外市场份额，保证产品的盈利。

2、强大的研发实力

（1）技术人才

公司目前拥有超过 300 人的高学历和经验丰富的设计开发团队，分布在产品设计、材料工艺研究以及检测、生产、零部件开发等岗位。2016 年成立的国光研究院为公司技术的研发提供更加强有力的人才保障。公司博士后科研工作站、省级技术中心和工程中心、国光电器中大研究院等科研平台，为高端人才创造与聚集提供了更好的发展平台。

（2）测试平台

公司现拥有领先的硬件及软件配套设施以及测试试验仪器等，包括国际先进的 B&K 测试软件，用于各项性能参数测试和检验标准的国家级电声实验室、理化研究室、试音室、展览室、计量室，并配套国外先进的 MLSSA、LEAP、NEUTRICK 等软件测试系统，为科研开发提供了准确、快速的测量测试保障。未来公司还将进一步引进与开发国际一流的设施设备。

为适应市场经济环境的需求变化，公司谨慎使用募集资金，合理进行募投项目资金投入，因此募投项目的投资和建设实际进度与计划进度存在着一定的差异。公司目前没有变

更募集资金用途的计划。后续若有变更募集资金用途的事项，公司将严格按照相关法律法规履行审议及披露程序。

7、请你公司根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式》，补充披露主要子公司的主要业务、注册资本、总资产、净资产、净利润，本年度取得和处置子公司的情况，包括取得和处置的方式及对公司整体生产经营和业绩的影响。如来源于单个子公司的净利润或单个参股公司的投资收益对公司净利润影响达到10%以上，还应当介绍该公司主营业务收入、主营业务利润等数据。

答复：

公司在披露2018年度报告时，不存在净利润对归属于母公司所有者的净利润影响达到10%以上的单个子公司或单个参股公司的情况，故未对相关情况进行披露。

各子公司主要财务数据如下所示：

单位：万元

公司名称	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润	占归属于母公司所有者的净利润比例
广州市国光电子科技有限公司	生产、设计和销售	9,200	30,336	21,339	61,900	2,083	1,402	-6.40%
GGEC EUROPE LIMITED	销售	915	931	-2	695	138	138	-0.63%
GGEC AMERICA INC	销售	5,545	4,438	4,458	1,969	68	68	-0.31%
国光电器(香港)有限公司	销售	738	70,330	5,511	242,419	118	98	-0.45%
梧州恒声电子科技有限公司(i)	生产和销售	10,000	13,726	12,943	4,684	266	217	-0.99%
广东国光电子有限公司	研究、设计、生产和销售	8,000	11,417	6,186	14,732	579	571	-2.61%
广州国光国际贸易有限公司(ii)	进出口贸易	600	1,549	239	2,212	-61	-61	0.28%
广州国光资产管理有限公司	资产和投资管理	10,000	46	36	-	-71	-71	0.32%
广东美加音响发展有限公司	销售	12,800	5,844	5,844	-	-4	51	-0.23%
广州国光智能电子产业园有限公司	园区开发和科技服务业	30,000	87,202	28,465	687	-688	-681	3.11%
梧州国光科技	生产、销售和园区开	10,000	5,283	5,280	-	-74	-74	0.34%

发展有限公司	发							
--------	---	--	--	--	--	--	--	--

i. 梧州恒声减少注册资本，经公司第九届董事会第十次会议审议通过《关于梧州恒声电子科技有限公司减少注册资本的议案》，同意对全资子公司梧州恒声进行减资，梧州恒声注册资本从 20,000 万元人民币变更为 10,000 万元人民币，减资后梧州恒声仍为公司全资子公司。

ii. 新设控股子公司国际贸易公司：2018 年 5 月，经公司总裁办公会议审议，总裁批准，同意公司以 420 万元与广州贸通企业管理合伙企业（有限合伙）共同投资设立国际贸易公司，公司持股比例为 70%。截至报告期末，公司已实际出资 210 万元

2018 年度不存在净利润或投资收益对公司净利润影响达到 10%以上的单个子公司或单个参股公司的情况。

8、2018 年 9 月，亚马逊公司（Amazon.com Services, Inc.）在美国向国际争端解决中心（The International Centre for Dispute Resolution）就你公司销售的移动电源类产品提起仲裁申请，涉案金额合计 5,719.01 万元。

（1）请你公司补充说明上述诉讼事项的具体进展情况，是否可能对上市公司的正常经营造成影响；

（2）你对部分诉讼未进行对外披露，请你公司补充说明进行选择披露的原因，相关信息披露是否符合本所《股票上市规则》相关规定，是否存在以定期报告代替临时报告的情形；

（3）请补充说明该诉讼未计提预计负债的原因及合理性。

答复：

（1）请你公司补充说明上述诉讼事项的具体进展情况，是否可能对上市公司的正常经营造成影响；

在知悉该仲裁案件后，公司已成立专门小组并聘请外部律师应对此事。截止本问询函答复披露日，该仲裁案件尚未开庭审理，未有裁决结果，公司也未收到关于该案件开庭审理的通知。截至目前，该仲裁案件没有影响公司的正常经营。

（2）你对部分诉讼未进行对外披露，请你公司补充说明进行选择披露的原因，相关信息披露是否符合本所《股票上市规则》相关规定，是否存在以定期报告代替临时报告的情形；

2018 年 9 月，亚马逊公司（Amazon.com Services, Inc.）在美国向国际争端解决中心（The International Centre for Dispute Resolution）就公司销售的移动电源类产品提起仲裁申请。详见公司于 2018 年 9 月 20 日在证券时报及巨潮资讯网披露的《关于公司涉及仲裁事项的公告》（公告编号：2018-53）。

除此之外，公司不存在其他应披露而未披露的诉讼仲裁事项。

(3) 请补充说明该诉讼未计提预计负债的原因及合理性。

截止本问询函答复披露日，该仲裁尚未有实质性进展。基于对该仲裁案件情况的评估并结合律师意见，公司认为由于该仲裁案件尚处于初期，案件此后的发展和结果并不清晰，目前无法对案件是否会对公司带来损失以及损失的金额(如有)作出合理的判断。因此，于2018年12月31日，本公司未对此事项计提相应的预计负债。

9、报告期内，你公司其他应收款中，应收客户设备转让款及执行补偿款期末余额为7,700万元，期初余额为0。请你公司补充说明应收客户设备转让款及执行补偿款的具体情况，包括但不限于客户的名称、具体设备、执行补偿款的原因以及预计收款时间。

答复：

2018年末，公司应收客户设备转让款及执行补偿款7,700万元，主要是因为客户给到的订单较预测需求发生较大变化，因此造成公司前期投入生产设备的闲置及为生产研发约定产品的各项成本支出损失。公司于2018年9月5日与客户签订了相关协议。根据协议约定，客户拟支付1,122万美元予公司，用于购买部分生产设备以及弥补前述损失。其中，设备转让款约870万美元于2019年1月收回，执行补偿款约250万美元于2019年6月收回。相关设备详细情况如下：

单位：万美元

设备类别	金额
机器设备	608
仪器设备	262
合计	870

10、2018年你公司存货期末余额为5.31亿元，与去年基本持平，存货跌价准备期末余额为8,104万元，报告期你公司针对原材料、库存商品、周转材料等存货都计提了存货跌价准备。本期转回存货跌价准备1.04亿元。

(1) 请结合你公司各产品、销售量等情况说明存货余额较大的原因，是否与产品销售收入变动幅度相匹配，是否出现产品滞销的情形；

(2) 请从产品分类、产品价格、原材料采购价格的变动情况等方面，具体说明存货跌价准备计提的依据及充分性；

(3) 请补充说明报告期内转回大额存货跌价准备的存货类型，跌价准备的计提时间，转回的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

答复：

(1) 请结合你公司各产品、销售量等情况说明存货余额较大的原因，是否与产品销

售收入变动幅度相匹配，是否出现产品滞销的情形；

截止 2018 年 12 月 31 日，公司的存货余额情况如下：

单位：人民币万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	21,915	5,782	16,133
在产品	5,778	-	5,778
库存商品	31,895	2,282	29,613
周转材料	495	40	455
委托加工材料	1,165	-	1,165
合计	61,248	8,104	53,144

截止 2018 年 12 月 31 日，公司存货余额为人民币 5.31 亿元，其中原材料余额为人民币 1.61 亿元，库存商品余额为人民币 2.96 亿元。

公司存货余额较大，主要是公司采取以销定产的经营模式，在日常经营过程中结合客户需求预测及产品生产周期提前备货。

截至目前，公司均已按照客户订单的实际执行情况对截至 2018 年 12 月 31 日止的相关存货安排发运，且 2019 年一季度主营业务成本约为人民币 6.40 亿元，大于 2018 年末存货余额。2019 年一季度销售明细和 2018 年 12 月 31 日存货余额的比较如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年 12 月 31 日 存货余额	2019 年第一季度 主营业务收入	2019 年第一季度 主营业务成本
音响、扬声器及其他	51,497	69,022	61,722
电池	1,647	3,208	2,242
合计	53,144	72,230	63,964

因此，公司存货余额与销售收入是相匹配的，且除已计提跌价准备之外的存货不存在产品滞销的情形。

(2) 请从产品分类、产品价格、原材料采购价格的变动情况等方面，具体说明存货跌价准备计提的依据及充分性；

根据《企业会计准则》及其应用指南的有关规定以及公司会计政策的相关规定，公司针对存货采用成本与可变现净值孰低计量，对存货可变现净值低于成本的部分，计提存货跌价准备。关于可变现净值的确认，对用于生产而持有的生产材料，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；对直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。在资产负债表日，公司以上述计量方式为基础，根据存货类别，结合存货账龄、产品特征、销售等情况，分析计算计提跌价准备。

2018 年度，公司严格按照上述计提依据，分析并计算计提存货跌价准备约人民币 1.20 亿元（原材料计提存货跌价约人民币 5,315 万元，库存商品计提约人民币 6,641 万元），主要包括：

1) 公司结合存货库龄、预计售价、现有订单等情况综合分析后，对于存货成本高于其可变现净值的部分，计提存货跌价准备；

2) 其中，受市场因素影响，公司一主要客户在 2018 年度的实际订单数量少于原预测，公司认为与该订单相关的存货可能出现呆滞。对于与该主要客户订单相关的存货，公司根据存货的库龄和预计产品订单情况判断呆滞存货的可使用数量和预计销售价格，估计可变现净值，对存货成本高于其可变现净值的部分计提存货跌价准备。同时，公司亦复核了上述已计提跌价准备的存货的期后订单情况及价格变化等信息，与计提跌价准备时的预期是相符的。约人民币 1.02 亿的存货跌价准备的计提与此事项相关。

综上所述，我们认为截至 2018 年 12 月 31 日止期间公司存货跌价准备金额的计提是合理、充分的。

(3) 请补充说明报告期内转回大额存货跌价准备的存货类型，跌价准备的计提时间，转回的原因及合理性。

2018 年度，公司的存货跌价准备增减变动情况如下：

单位：人民币万元

项目	期初余额	本期计提	本期转回	本期转销	期末余额
原材料	4,092	5,315	-	3,625	5,782
库存商品	2,430	6,641	-	6,790	2,282
周转材料	40	-	-	-	40
合计	6,562	11,956	-	10,415	8,104

2018 年度公司转回或转销的存货跌价准备人民币 1.04 亿元均为存货跌价准备的转销，其中原材料人民币 3,625 万元，库存商品人民币 6,790 万元。该转销的跌价准备 1.04 亿元按存货类型及计提时间分析如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年度	2017 年及以前年度	合计
原材料	131	3,494	3,625
库存商品	6,173	617	6,790
合计	6,304	4,111	10,415

2018 年公司转销的人民币 1.04 亿元存货跌价准备，主要原因为公司管理层根据产品市场情况及预计使用情况，判断原已计提跌价的存货再无市场需求及其他使用价值，决定对相应存货进行报废处置，并通过内部审批后执行相应流程，转销相应存货原计提的跌价准备。

因此，公司 2018 年度转销的存货跌价准备是合理的。

年审会计师回复如下：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对国光电器 2018 年度财务报表执行了审计

工作，旨在对国光电器2018年度财务报表的整体发表意见。我们将国光电器对本问题的回复与我们在审计国光电器2018年度财务报表时从国光电器获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

针对国光电器存货跌价准备的计提和转销，我们执行的程序主要包括：

(1) 我们了解、评价并测试了国光电器确定存货可变现净值及计提和转销存货跌价准备的关键内部控制的有效性；

(2) 我们评估了国光电器存货跌价准备计提政策的合理性；

(3) 我们在国光电器对2018年12月31日的存货执行了全面盘点的基础上执行了监盘程序，并在监盘过程中关注了呆滞存货的完整性；

(4) 我们通过询问并检查了国光电器对于2018年12月31日的存货的可变现净值及计提存货跌价准备的计算依据和过程并核对至相关的支持性文件（包括订单和预测销售情况、比较期后实际销售和价格变化信息等）及测试了存货库龄的准确性；

(5) 国光电器2018年度存货跌价损失金额为人民币1.2亿元，其中的一个主要原因是受市场因素的影响，国光电器的一个主要客户的实际订单数量少于原预测，因此管理层认为与该订单相关的存货很有可能出现呆滞。对于与该主要客户订单相关的存货，我们执行了如下程序：

- 我们通过询问国光电器管理层对于未来销售订单预计的依据及检查国光电器与客户的往来函件，对预计销售情况及呆滞存货的可使用数量和金额的合理性进行评估；
- 采用抽样的方法对于呆滞存货的数量、金额和库龄，我们通过盘点、询问国光电器并检查了有关支持性文件以评估呆滞存货清单的完整性及存货库龄的准确性；
- 获取国光电器计算预计无法使用的存货的数量和金额的计算表，检查计算是否准确；
- 我们复核了期后该客户的订单情况及价格变化等信息来验证国光电器的估计是否合理。

(6) 针对国光电器2018年度存货跌价准备的转销，我们获取了国光电器2018年度存货报废及对应的跌价准备转销的清单，了解存货报废及跌价准备转销的依据，并检查了国光电器管理层对于存货报废的审批。

国光电器股份有限公司

董事会

2019年7月4日