证券代码:002685　证券简称:华东重机　公告编号:2022-037

无锡华东重型机械股份有限公司关于对深圳证券交易所2021年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真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

无锡华东重型机械股份有限公司(以下简称“公司”“上市公司”“华东重机”)于2022年5月12日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对无锡华东重型机械股份有限公司2021年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2022〕第260号)(以下简称“《年报问询函》”),要求公司就《年报问询函》中的事项做出书面说明。公司在收到《年报问询函》后高度重视,立刻组织相关部门及会计师事务所对《年报问询函》所涉及的问题进行逐项落实,现就《年报问询函》中的有关问题回复说明如下:

《年报问询函》问题一

1.你公司于2017年4月通过发行股份及支付现金的方式向周文元、王赫、黄仕玲、黄丛林购买主要从事数控机床生产销售的广东润星科技股份有限公司(以下简称“润星科技”)100%股权。周文元等承诺润星科技2017-2019年度合并报表中扣非净利润分别不低于2.5亿万元、3亿元、3.6亿元(累计9.1亿元)。根据你公司前期披露的公告,润星科技2017-2019年业绩完成率分别为141.06%、98.43%、95.11%,累计完成率108.83%。业绩承诺期满后的2020年、2021年,润星科技实现营业收入分别为4.82亿元、5.94亿元,实现净利润分别为-2.36亿元、-1.58亿元。

你公司2020年对购买润星科技股权形成的商誉计提减值准备8.26亿元,报告期内再次计提减值准备10.52亿元。本次计提减值后,你公司收购润星科技形成商誉的账面余额为3.66亿元。

请你公司:

(1)说明重组业绩承诺期满后,润星科技营业收入大幅下滑、净利润大幅亏损的原因,并结合润星科技所处市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式、可比公司经营状况等因素,说明其经营环境是否发生根本性变化,业绩大幅变动是否具有持续性,如是,请进行风险提示并说明你公司拟采取的改进措施(如有);

(2)说明商誉减值测试的过程与方法,包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其理由、关键参数(如预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据,同时说明本次商誉减值计提的合理性、充分性;

(3)说明本次商誉减值测试中对润星科技未来各年营业收入等财务数据的预测与重组收益法评估及2020年减值测试时的差异情况,如存在重大差异,请说明具体原因,并结合润星科技报告期内经营情况的变化,说明你公司2020年商誉减值计提是否充分,是否存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形;

(4)报备润星科技近5年财务报表,分析主要科目及毛利率、各项费用率的变动情况、趋势及原因,同时说明润星科技近5年前五大客户销售金额、比例及变动情况,销售对应的应收账款回款情况,相关客户的成立时间、主营业务、注册资本及简要财务情况或终端销售情况,并逐年说明2017-2019年新增应收账款占当年营业收入的比例,后续各年度回款情况与截至回函日回款比例,在此基础上说明是否存在确认收入后销售退回或大量应收账款未能收回的情形。

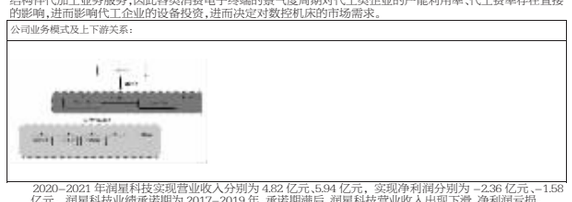
请年审会计师对上述问题(2)(3)进行核查并发表明确意见。

回复:

一、说明重组业绩承诺期满后,润星科技营业收入大幅下滑、净利润大幅亏损的原因,并结合润星科技所处市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式、可比公司经营状况等因素,说明其经营环境是否发生根本性变化,业绩大幅变动是否具有持续性,如是,请进行风险提示并说明你公司拟采取的改进措施(如有);

公司数控机床业务,业务主体为全资子公司广东润星科技有限公司(以下简称“润星科技”),模式是研发制造智能数控机床销售给下游消费电子代工企业,代工企业直接或者间接向消费电子终端品牌厂商提供金属结构件代加工业务服务,因此各类消费电子终端的景气度周期对代工类企业的产能利用率、代工费率存在直接的影响,进而影响代工企业的设备投资,进而决定对数控机床的市场需求。

公司业务模式及上下游关系:

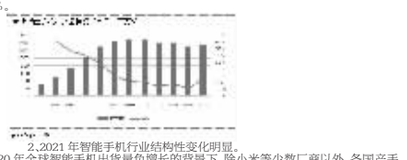


2020-2021年润星科技实现营业收入分别为4.82亿元、5.94亿元,实现净利润分别为-2.36亿元、-1.58亿元。润星科技业绩承诺期为2017-2019年,承诺期满后,润星科技营业收入出现下滑、净利润亏损。

(一)润星科技营业收入大幅下滑的原因

1、全球智能手机出货量持续下滑,2021年为五年来首次正增长。

近年来,全球智能手机出货量整体呈现下降趋势,由于全球代表性地区智能手机市场日趋饱和,消费者对智能手机设备的需求放缓,智能手机市场受到一定影响。但随着5G技术的快速发展,5G手机逐渐带动智能手机市场出货量增长,2021年全球智能手机出货量达135亿台,同比增长7%,接近疫情前水平。智能手机行业代表着消费电子行业整体的景气度变化趋势,2021年整体市场环境有所好转的背景下,润星科技2021年营业收入较2020年同比增长23.2%。



2、2021年智能手机行业结构性变化明显。

受各方面因素影响,在2020年全球智能手机出货量负增长的背景下,除小米等少数厂商以外,各国产手机品牌的出货量都出现不同程度的下滑,对于依赖国产智能手机品牌的上游产业链带来较大的压力。

2021年智能手机市场环境有所好转(如下图),除华为以外,各大主要厂商普遍实现正增长。一直以来,华为供应链中的代工企业是润星科技数控机床的重要用户群体,润星科技曾经极大受益于华为在智能手机、5G基站系统、智能通信设备等各方面的业务扩张,2021年润星科技的数控机床业务继续消化华为体系业务萎缩带来的不利影响。根据公司对重点样本客户群体的销售情况统计显示,样本客户群体的来自华为体系的代工业务占比其总业务量的比例在2017-2019年为60-70%,2020年不足20%,2021年低于10%;另外根据对部分长期客户的跟踪,具有代表性的某客户在2019年来自华为智能手机及5G基站部件加工的业务量增长明显,而到2021年其华为相关业务只剩下荣耀品牌,整体占比已低于10%。

全球主流手机品牌智能手机销量(单位:百万部)

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

数据来源:IDC　注:数据均为四舍五入取值

3、新冠肺炎疫情的反复

在润星科技业绩承诺期满的2020年爆发的新冠肺炎疫情,对数控机床以及产业链上下游均存在不同程度的影响,在近两年中伴随着国内外疫情不同程度的反复和疫情管控措施的实施,整个产业链的供给和需求的两个层面都存在不同程度的冲击。

润星科技的消费电子代工客户地理位置集中于广东、四川等华南及西南地区,其中尤以广东地区这类人口流入大省为主,代工行业本身具有劳动相对密集的特点,在2020年疫情初期即执行较为严格的停产停工政策。2021年以来,随着疫情管控政策的实施,公司业务需求、物流受限,导致公司物料采购、商品发货和售后服务等各方面业务均存在不同程度的受阻。

(二)净利润出现亏损的原因

公司近两年净利润出现亏损主要是由于业务自身盈利能力的下降和计提大额的资产减值损失所致。

1、业务盈利能力下降

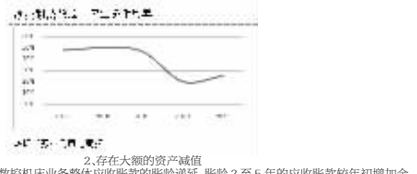
规模效应下降。由于前述各方面原因,润星科技近两年的经营规模有所下降,公司固定成本相对刚性,可变成本为主的原材料成本在总成本中比重出现下降,而相对固定的人工及制造费用在总成本中的占比出现上升。公司2021年-2017年数控机床业务成本项目占比情况如下表所示:

项目	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
原材料	80.50%	76.30%	80.74%	79.25%	81.00%
人工及制造费用	19.50%	23.70%	19.26%	20.75%	19.00%

产品市场价格持续下降。市场环境的变化导致数控机床行业竞争的加剧,公司数控机床和市场同类产品的平均价格较之前有一定幅度的下降,根据公司业务部门估算,2020年公司数控机床产品的市场价格较2017-2019年平均水平下降超过10%,而由于市场环境的变化,销售价格整体较为稳定。

业务模式转变。另外自2020年末开始,润星科技开始重新构建销售体系。由原来大客户销售模式,开始过渡至大客户销售模式+区域销售模式。2019年公司大客户直销模式占整体营业收入的比例超过80%,其中前五大客户中四家为大客户直销,而2021年公司大客户直销的营业收入占比低于50%,其中前五大客户中三家为大客户直销,2021年润星科技前五大客户收入占其全部营业收入的比例为44%,较2019年的65%已大幅下降,润星科技数控机床业务的客户群体结构发生了较大变化,2021年度的销售客户的数量和实现销售的区域均显著增加,公司对新客户和新市场区域的开拓进行了较大投入,相关的区域销售人员的数量和业务开拓费用也有所增加,因此导致了相关成本的上升。

综合以上因素,润星科技数控机床业务2021年毛利率为25.54%,较2020年同比提升5.05个百分点,但是2020-2021两年整体的毛利率水平较2017-2019年存在一定程度的下降,降低了公司的盈利能力。



2、存在大额的资产减值

2020-2021年润星科技数控机床业务整体应收账款的账龄递延,账龄2至5年的应收账款较年初增加金额分别为37,264.66万元、73,896.60万元,按照审慎原则,公司2020-2021年分别计提应收账款坏账准备为26,037.56万元、11,849.09万元。叠加公司整体毛利率的下降,计提大额资产减值损失导致公司净利润出现亏损。

(三)经营环境的变化以及业绩变动的持续性

综合以上所述的行业及自身情况,润星科技所处市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式如下:

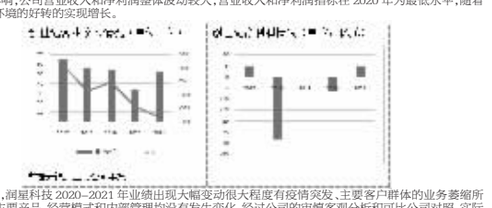
1、全球代表性地区智能手机市场日趋饱和,消费者对智能手机设备的需求放缓,2021年为近年来的首次正增长,大的市场环境影响从终端消费到代工需求,再到设备投资的整体传导。

2、数控机床行业特点在于下游终端的消费向上游投资的逐步传导,数控机床市场规模受代工行业的投资需求拉动,由于代工企业的代工需求来自如小米、华为等终端品牌厂商,消费电子的景气周期直接影响代工行业的整体效益和投资预期,体现为各大代工厂商的产能扩张和设备投资计划的制定和实施,进而影响数控机床的市场需求。

3、经过多年的发展,随着智能手机整体规模的增长和制造环节向大陆的持续转移,国内的代工行业已经形成较大的规模,目前已有的社会存量设备已经形成较客观的代工产能。另外,4G手机时代以来,消费电子结构件加工专用数控机床已经基本完成了国产化,国内出现了包括创世纪、润星科技在内的几家规模较大的专业厂商,主要产品专门面向消费电子金属类构件加工业务,目前已经形成了国产品牌主导的行业格局。

4、面向消费电子金属类构件加工的数控机床厂商的经营模式未发生变化,围绕下游不同规模的代工企业的设备需求,采用直销或者经销的模式,对部分头部的、设备投资规模较大、投资规划较为明确的重点客户多采用直销模式,为了配合客户的产能规建,设备的大批量供应多采用项目化运作的方式,围绕目标客户的产能建设做好前期研发设计、中期制造供货和后期的售后服务工作。

5、国内上市公司中,创世纪(300083.SZ)与润星科技的产品种类、业务模式较为近似,近五年来同样受整体市场环境影响,公司营业收入和净利润整体波动较大,营业收入和净利润指标在2020年为最低水平,随着2021年市场环境的好转的实现增长。



综合以上因素,润星科技2020-2021年业绩出现大幅变动很大程度有疫情突发、主要客户群体的业务萎缩所导致,公司的主要产品、经营模式和内部管理均没有发生变化,经过公司的审慎客观分析和可比公司对照,实际经营环境并未发生根本性变化,公司也根据市场环境因地制宜的调整经营策略,积极提升管理水平、降本增效、梳理供应链体系、保障物流供应、调整客户结构、开拓新的市场需求,提升公司未来的经营效益。

二、说明商誉减值测试的过程与方法,包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其理由、关键参数(如预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据,同时说明本次商誉减值计提的合理性、充分性;

公司按照《企业会计准则第8号-资产减值》等相关会计准则规定和证监会发布的《会计监管风险提示8第号-商誉减值》的相关要求进行了商誉减值测试,公司委托了中瑞世联资产评估集团有限公司对商誉减值测试涉及的润星科技合商誉所在资产组在2021年12月31日的可收回金额进行了评估,根据孰高原则最终选取预计未来现金流量的现值53,000.00万元做为包含商誉的资产组可收回金额,据以计算商誉减值额为105,181.33万元,测算过程如下:

单位:人民币万元

项目	2021年
商誉账面价值①	141,790.20
未确认归属于少数股东权益的商誉价值②	
包含未确认归属于少数股东的商誉价值③=①+②	141,790.20
资产组的账面价值④	16,391.14
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=③+④	158,181.33
可收回金额⑥	53,000.00
商誉减值准备⑦	105,181.33

(一)可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第8号-资产减值》、《会计监管风险提示第8号-商誉减值》、《以财务报告为目的的评估指南》、《商誉减值测试评估专家指引》等相关规定,可收回金额应当根据包含商誉资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。已确信包含商誉资产组或资产组组合公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过评估对象账面价值时,可以以该金额为依据确定。

Ⅰ.预计未来现金流量的现值

预计未来现金流量的现值,是指包含商誉资产组所在企业在现有管理、运营模式下,在持续使用过程中和剩余寿命年限内可以预计产生未来现金流量,选择恰当的折现率对其进行折现,以未来现金流量的现值来估算包含商誉资产组的可收回金额的评估思路。

选用预计未来现金流量现值法估算商誉所在资产组可收回金额,以商誉所在资产组预测的税前现金净流量为基础,采用税前折现率折现,得出商誉所在资产组可收回金额。

1. 税前现金净流量的计算

税前现金净流量=税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加额

2.商誉所在资产组可收回金额的计算

基本公式为:

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

式中:Ri:评估基准日后第i年预期的税前现金流量;

r:折现率;

Rn+1:终值;

n:预测期。

3. 折现率采用税前加权平均资本成本确定

$$WACC_{BT}=\frac{WACC}{1-T}$$

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

式中:Re:权益资本成本;

E/(D+E):权益资本占全部资本的比重;

D/(D+E):债务资本占全部资本的比重;

Rd:负息负债资本成本;

T:企业所得税率。

其中,权益资本成本Re采用资本资产定价模型(CAPM),公式如下:

Re=Rf+β*MRP+Rs

式中:Re:股权收益率;

Rf:无风险收益率;

β:企业风险系数;

MRP:市场风险溢价;

Rs:公司特有风险调整系数

Ⅱ.公允价值减去处置费用

公允价值减去处置费用后净额的确定有三种途径:

途径一:根据公平交易中资产组的销售协议价格减去可直接归属于该资产组处置费用后的金额确定;

途径二:不存在销售协议但存在资产组交易活跃市场的,应当按照该资产组的市场价格减去处置费用后的金额确定,资产组的市场价格通常应当根据资产组的买方出价确定;

途径三:在不存在资产组销售协议和资产组活跃市场的情况下,应当以可获取的最佳信息为基础,估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。公允价值评估需要在资产组在最佳用途前提下进行,根据评估人员的了解,该资产组的现状用途与最佳用途相同。

本项目选用成本法计算资产组的公允价值,并按照整体转让的方式确定资产组的可收回金额。

综上,根据孰高原则,最终选取预计未来现金流量的现值做为商誉资产组可收回金额。

(二)重要假设及其合理性理由

本次对商誉资产组可收回金额的确定基于以下主要假设:

一般假设:1、假设评估基准日后资产组所在企业持续经营;2、假定在市场上交易的资产或拟在市场上交易的资产,交易双方彼此地位平等,彼此都有获取足够市场信息的机会和时间,以便于对评估对象的交易价值作出理智的判断;3、国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化,本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化;4、假设公司的经营者是负责的,且公司管理层有能力担当其职务;5、假设公司保持现有的管理方式和管理水平,经营范围、方式与目前方向保持一致;6、除非另有说明,假设公司完全遵守所有有关的法律法规;7、假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致;8、有关利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化;9、假设评估基准日后被评估单位的现金流入为平均流入,现金流出为平均流出;10、假设评估基准日后资产组所在企业的产品或服务保持目前的市场竞争态势;11、假设评估基准日后资产组所在企业的研发能力和技术先进性保持目前的水平;12、假设资产组所在企业现有业务订单能如期实现,主营业务、产品结构以及销售策略和成本控制等不发生重大变化;13、假设资产组所在企业高新技术企业资格到期可正常延续,以后年度企业所得税率为15%。

经分析截至评估基准日,润星科技维持着持续经营状态,所处行业发展态势趋于稳定,宏观经济运行总体平稳,上述假设与内外部信息基本相符,具有合理性。

(三)关键参数及其确定依据

1、预测期营业收入预测

营业收入的预测主要基于以下方面的判断作出:

(1)2021年新冠疫情的持续反弹,对企业经营及商务活动还有一定影响,但随着新冠疫情防控措施的有力执行,企业复产复工,疫情影响短期内可能依然存在,但长期来看最终将得以控制,影响降低。

(2)贸易摩擦对华为等终端品牌厂商业务萎缩带来的持续性影响,导致润星科技业务的增长低未达预期,该因素在未来将发生变化。

(3)存量置换和新增需求将是3C业务平稳成长的核心驱动力,随着非传统3C领域的兴起以及存量更新需求的释放,对数控机床设备的需求带来有力的拉动。

(4)国家相关部门及各级政府持续推进5G相关规划及政策落地,推动5G相关行业发展,受此影响智能手机代工行业景气度预期将在未来几年得到提振向上。

(5)润星科技自身经营情况已有该步向上的趋势,其客户结构的拓展已取得阶段性进展,包括非国产主流智能手机品牌代工体系的批量供货、通用机床领域的布局等,整体订单的转化率将恢复提升。

(6)在手订单情况

截至年报报告日,企业在手订单规模约占预测收入的75%。具体情况如下:

单位:人民币万元

签订时间	筛选类型	合同总金额(税前)	以前年度已确认收入金额(税前)	预计在2022年确认收入金额(税前)	预计在2022年确认收入金额(税后)
2022年	全部合同	28,473.13		28,473.13	25,197.46
2021年	未关闭合同	14,945.47	2,026.82	12,918.65	11,432.44
2020年	未交付完合同	27,656.50	4,826.20	22,830.30	20,198.72

基于以上因素考虑,本次测算营业收入预测期增长率数据如下:

单位:人民币万元

预测期	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
增长率	36%	17%	15%	11%	4%
年复合增长率	11.55%				

沪深上市公司工业机械-机床行业历史销售收入年复合增长率为14.51%,具体数据如下:

单位:人民币万元

序号	代码	证券简介	营业总收入			
			2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31
1	000837.SZ	秦川机床	318,824.06	316,497.65	409,508.26	505,239.61
2	002520.SZ	日发精机	196,887.56	216,004.77	191,457.54	218,476.88
3	002559.SZ	亚威股份	153,288.44	146,812.97	163,864.24	199,914.26
4	601882.SH	海天精工	127,230.17	116,472.55	163,206.32	273,048.67
5	300161.SZ	华中数控	81,957.58	90,603.95	132,238.58	163,382.75
6	688558.SH	国盛智科	74,431.66	66,468.22	73,560.95	113,683.30
7	600243.SH	青海华鼎	76,351.33	70,635.47	63,670.62	67,602.57
8	688577.SH	浙海德曼	42,736.34	38,473.62	41,055.09	54,080.82
9	002903.SZ	宇环数控	19,974.67	7,122.73	30,429.41	43,847.50
10	300809.SZ	华辰装备	40,149.28	42,495.78	23,063.98	40,945.51
11	002248.SZ	华东数控	8,308.41	16,137.83	21,001.39	31,508.08
平均值			103,649.05	102,520.50	119,368.76	155,611.81

机床行业历史年复合增长率14.51%,润星科技预测期年复合增长率11.55%,与行业发展趋势、行业历史经营情况及企业目身状况基本吻合,具备合理性。

2、销售毛利率

润星科技此前的发展得益于3C产业的高速发展,其机床业务得到快速发展,2020年新冠疫情的爆发及中美贸易战等事件影响,对机床行业的发展造成了一定的冲击,随着疫情的防控,国内数控机床市场和上下游经营环境较上年出现一定的改善,但受国内外疫情、国际贸易摩擦以及消费电子创新周期的综合影响,行业竞争较疫情前仍趋于加剧。在本次测试中,公司基于目前情况,分析机床行业发展规模,结合历史经营情况及未来发展规划,调整销售毛利率,综合确定预测期主要成本数据,在核实确认上述数据的实现能够满足企业正常经营的前提下,预测期销售毛利率为24.89%-28.62%,稳定期销售毛利率为28.62%。与对比公司历史利润率无重大差异。

对比公司历史销售毛利率情况如下:

代码	证券简介	销售毛利率			
		2018年	2019年	2020年	2021年
002520.SZ	日发精机	36.97%	35.66%	35.84%	32.72%
002559.SZ	亚威股份	27.99%	29.27%	26.68%	25.47%
601882.SH	海天精工	23.93%	22.13%	24.03%	25.72%
平均值		29.63%	29.02%	28.85%	27.97%

3、预测期

本次评估假设企业到期后继续展期并持续经营,因此确定收益期为无限期;预测期,根据公司历史经营状况及行业发展趋势等资料,采用两阶段模型,即评估基准日后5年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测,假设第6年以后各年与第5年持平。

4、折现率

按照预期收益口径与折现率一致的原则,采用税前加权平均资本成本定价模型(WACC)确定折现率为14.1%,与以前年度商誉减值测试基本保持一致。

5、本次商誉计提的合理性和充分性

本次商誉减值的测算过程严格按照《企业会计准则第8号-资产减值》、《会计监管风险提示第8号-商誉减值》《以财务报告为目的的评估指南》、《商誉减值测试评估专家指引》的相关规定进行。减值测试过程中对相关关键指标的估计、判断,充分考虑了宏观经济环境,行业政策影响,并结合润星科技资产组的经营状况、未来的发展规划、经营计划、所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力确定商誉所在资产组组合在预测期经营数据,结合合理的折现率计算出资产组组合可收回金额,商誉减值计提充分、合理,符合会计准则的相关规定。

三、说明本次商誉减值测试中对润星科技未来各年营业收入等财务数据的预测与重组收益法评估及2020年减值测试时的差异情况,如存在重大差异,请说明具体原因,并结合润星科技报告期内经营情况的变化,说明你公司2020年商誉减值计提是否充分,是否存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形;

(一)本次测算与重组收益法的差异

下表为本次商誉减值测试与重组收益法各项主要财务数据对比情况:

单位:人民币万元

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	2016年重组	173,485.80	173,485.80	173,485.80	173,485.80	173,485.80
	本次测算	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
毛利率	2016年重组	38%	38%	38%	38%	38%
	本次测算	25%	27%	28%	29%	29%
费用率	2016年重组	9%	9%	9%	9%	9%
	本次测算	13%	12%	11%	11%	11%

本次商誉减值测试在预测营业收入及毛利率均比重组时预测降低,主要考虑了重组时预测2020年、2021年收入分别为160,948.26万元、169,254.44万元,公司实际完成收入44,445.82万元、59,460.75万元,重组时预测2020年、2021年毛利率分别为38%、38%,公司实际经营毛利率为22%、23%。公司近两年实际经营情况相比重组时预测大幅下降;其主要原因为2020年以来智能手机代工市场延续下行趋势,智能手机行业结构性变化明显,同时叠加新冠疫情、国际贸易摩擦等不利时间冲击等(详见问题一回复)。故本次测试在预测各年营业收入等财务数据时充分考虑了目前宏观经济环境,行业政策影响及公司未来的发展规划,相比重组时有一定的降低。

(二)本次测算与2020年度商誉减值测试中的差异

2021年度商誉减值测试与2020年度商誉减值测试认定的资产组一致,主要假设一致,采用的测算方法一致。

预测期主要参数对比如下:

单位:人民币万元

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	2020年减值测试	127,815.48	136,446.35	143,500.07	147,967.29	147,967.29
	本次测算	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
毛利率	2020年减值测试	36%	37%	37%	37%	37%
	本次测算	25%	27%	28%	29%	29%
费用率	2020年减值测试	9%	9%	8%	8%	8%
	本次测算	13%	12%	11%	11%	11%
折现率	2020年减值测试	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%
	本次测算	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%

1、营业收入

2020年进行商誉减值测试时候,受疫情、中美贸易战及行业等情况的影响,润星科技2020年收入大幅下滑,公司对2020年收益下滑的原因进行了分析,并针对性的采取多项改进措施。基于当时预测时点,我国疫情防控取得了明显的效果,国内相关制造业资本支出进入复苏通道,整个行业到了一个十年周期的向上拐点,行业有望开启一个持续数年的景气周期。此外,公司对于非国产品牌手机的代工产能出现加速向大陆转移的趋势比较看好,积极布局高端智能手机供应链客户,有望在高端数控机床行业内有更进一步的表现。

基于上述分析,2020年商誉减值测试时选用预计未来现金净流量的现值作为资产组组合可收回金额确定方式,对商誉所在资产组的未来经营数据做出预测。预测过程中考虑了润星科技的历史年度经营情况,同时收集在手订单及意向订单,对意向客户进行访谈沟通。在确定2021年后预测增长率时,分析历史年度机床行业发展情况,参考相关机构研究报告及同行业对比公司历史经营情况,按照5%的复合增长率进行预测。

2021年,公司实际完成收入59,460.75万元,相比2020年减值测试时预测收入下滑,其主要原因如下:

(1)2021年新冠疫情的持续反弹,对企业经营及商务活动还有一定影响,但随着新冠疫情防控措施的有力执行,企业复产复工,疫情影响短期内可能依然存在,但长期来看最终将得以控制,影响降低。

(2)行业竞争较疫情前仍趋于加剧。一方面,中美贸易摩擦带来的华为在智能手机市场份额大幅下滑,是华为近几年自身业务变化的一个缩影,润星科技作为华为供应链的数控设备提供商,曾经极大受益于华为在智能手机、5G基站系统、智能通信设备等各方面的业务扩张,华为供应链体系的各大代工厂商是采购润星科技机床产品的重要客户群体;在目前的局势下,润星科技必然也继续消化华为体系业务萎缩带来的不利影响。另一方面,近年非国产主流智能手机代工体系向大陆转移的趋势比较明显,公司已经提前布局进入相关产业链的设备市场,该市场领域的拓展将有力提升未来公司业务的增长潜力和增长质量。但在2021年由于疫情等各方面因素的影响,该业务的拓展略低于预期。

(3)聚焦高质量客户群体。润星科技近年来由于快速发展,公司客户群体不断扩大,但由于新冠疫情及国内外环境影响,公司下游客户开工率不足,导致设备回款出现延迟,应收账款较大。针对此情况,润星科技积极采取各项措施推进应收账款的回款工作,但受各方面因素影响,其回款工作仍不及预期。对此,公司积极调整销售政策,对于回款不佳的客户谨慎合作,降低公司经营风险,因此也一定程度上影响了公司经营业绩。

综上分析,2022及以后各年预测收入水平相比2020年减值测试时预测收入水平略有降低。

2、毛利率

毛利率预测方面,本次预测毛利率相比2020年减值测试时预测毛利率无明显降低。

一方面,受疫情持续影响及国内外环境因素影响,机床产品价格下降,原材料价格大涨,且在企业收入降低的情况下,变动成本相应降低,但固定成本水平基本稳定,导致公司机床产品毛利率及利润率下降;

另一方面,随着3C产业发展速度的放缓,公司改变以往围绕3C产业的机型销售为主,转变为3C+通用机床为主的机型销售策略,开始全行业的布局计划,以此来提升公司整体经营的抗风险能力。通用机床虽产品销售渠道广泛,适应度高,在市场出现波动时,属于抵抗风险较强产品,但是其竞争较为激烈,利润相对较低。

综上,在本次预测毛利率水平时,充分考虑了未来的发展规划、经营计划、所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力,相比2020年减值测试时预测毛利率及利润率水平有一定的降低。

3、费用率

本次测算费用率预测较2020年稍高的主要原因为公司预测收入规模下降,费用具有刚性无法同步下降,故费用率略微提高;同时,公司开始由大客户销售模式过渡到大客户销售模式+区域销售模式,对新客户和新市场区域的开拓进行了较大投入,相关的区域销售人员的数量和业务开拓费用也有所增加,因此导致了相关成本的上升。

4、折现率

本次测算折现率水平与2020年折现率水平无较大差异。

经以上分析,在2021年度计提商誉减值的主要原因为2021年市场竞争进一步加剧,成本上升,实际经营未达预期,公司管理层基于实际的经营情况及未来经营规划,下调了盈利预测指标,使得2021年商誉出现进一步减值,不存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形。

四、报备润星科技近5年财务报表,分析主要科目及毛利率、各项费用率的变动情况、趋势及原因,同时说明润星科技近5年前五大客户销售金额、比例及变动情况,销售对应的应收账款回款情况,相关客户的成立时间、主营业务、注册资本及简要财务情况或终端销售情况,并逐年说明2017-2019年新增应收账款占当年营业收入的比例,后续各年度回款情况与截至回函日回款比例,在此基础上说明是否存在确认收入后销售退回或大量应收账款未能收回的情形。

(一)润星科技近5年财务报表主要科目及变动原因

1、2021年主要科目变动情况:

单位:人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度(%)	变动原因
一、资产类				
应收票据	7,476.80	3,205.71	75%	报告期客户采用票据结算方式增加所致
应收账款	99,319.35	-43,809.42	-31%	报告期下游客户回款比例较高,前期跟收款客户回款好转
其他应收款	108.37	-123.48	-53%	保证金在报告期到期收回所致
存货	48,184.26	18,333.07	61%	年末发出商品未验收确认收入及根据2022年业务目标生产成品备货
其他流动资产	4,385.10	2,184.60	99%	年末发出商品未验收确认收入导致增值税进项留抵
长期应收款	7,200.92	7,200.92	100%	报告内部分客户签订超过一年期销售合同,导致本期新增
在建工程	264.49	258.26	4145%	子公司增加生产设备期末处于待安装
使用权资产	248.31	92.53	59%	2021年初执行新会计准则,将长期经营性租赁重分类计入“使用权资产”,公司租赁办公楼按照新租赁准则确认的使用权资产
递延所得税资产	10,232.62	2,947.67	40%	报告期计提应收账款坏账准备确认可抵扣暂时性差异
其他非流动资产	603.05	554.16	1133%	对有销售回购条款的合同预估退货率确认的应收退货成本
二、负债类				
合同负债	4,862.36	4,718.87	3289%	发出商品期末未验收,据合同收取的预收款增多
应付职工薪酬	884.12	221.90	34%	报告期员工数量增加及整体工资水平上涨所致
应交税费	95.90	-219.66	-70%	所得税波动所致
一年内到期的非流动负债	2,771.13	1,468.62	113%	主要为报告期新增的长期借款在一年内到期的部分
长期借款	5,333.00	5,333.00	100%	主要为报告期新增的长期银行借款。
租赁负债	124.82	29.11	30%	公司租赁资产按照新租赁准则确认的使用权资产,期末确认了租赁负债,导致余额增加
预计负债	786.19	786.19	100%	对有销售回购条款的合同预估退回率确认的预计负债
其他流动负债	11,218.83	-3,446.65	-24%	主要为期初应收账款保理借款在报告到期所致
三、损益类				
营业收入	59,460.75	11,257.31	23%	公司主动扩展客户,本期销售机床比上期销售机床有所增加导致本期收入整体增加
销售费用	2,843.01	1,059.58	59%	公司积极开拓新市场新客户逐渐成效,销售环节费用随之增加
管理费用	4,867.59	4,321.59	792%	主要是上年取消业绩奖励所致
信用减值损失	12,906.10	-13,538.88	-51%	前期应收款客户在报告期回款好转,坏账准备计提金额减少所致
资产减值损失	4,797.76	1,212.68	34%	公司本期对库存商品呆滞和残次品计提减值导致增多
营业外支出	124.27	86.05	225%	主要为本期固定资产-生产用机械设备报废清理导致
四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-3,217.91	-2,252.78	-233%	主要为本期购买商品、接受劳务支付的现金较上期增多,导致经营活动产生的现金流量净额大幅降低
投资活动产生的现金流量净额	-928.97	3,859.63	-81%	主要为上期固定资产投资在报告期完成,本期未有新增所致
筹资活动产生的现金流量净额	3,745.92	-5,102.57	-58%	主要系报告期未有新增融资所致

2、2020年主要科目变动情况:

单位:人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
货币资金	5,077.09	3,093.69	156%	客户应收款在报告期收款好转
应收票据	4,271.09	-6,192.79	-59%	银行汇票报告期兑付
预付账款	2,388.00	1,895.43	385%	先款后货采购业务增加
其他应收款	231.85	-719.44	-76%	收入下降影响固证退税款变动
固定资产	34,922.36	9,788.32	39%	子公司在建项目转固
在建工程	6.23	-9,138.10	-100%	子公司在建项目转固
递延所得税资产	7,284.95	4,047.41	125%