

深圳市宇顺电子股份有限公司

关于对深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告

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

深圳市宇顺电子股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年5月28日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对深圳市宇顺电子股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第235号）（以下简称“年报问询函”）。公司根据深圳证券交易所的要求，对问询函中所提问题逐项进行了核查，现就问询函所涉及的问题回复说明如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入3.24亿元，同比下降19.10%，归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)为-1.54亿元，同比下降24.01%，且归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润连续七年为负。请你公司补充披露以下内容：

(1) 结合行业发展、市场供求、价格走势、自身产能利用率等情况，说明你公司2018年度营业收入大幅下滑的原因；

回复：公司目前主营业务为液晶显示屏及模组、触控屏及模组、触摸显示一体化模组等产品的研发、生产和销售，应用于智能手机、工业和商业等电子类产品。2018年，公司实现营业收入3.24亿元，同比下降19.10%，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润-1.54亿元，同比下降24.01%。营业收入下滑主要受以下几个方面的影响：1) 受宏观经济增速下滑的影响，支撑移动智能终端消费类显示的主要应用市场——智能手机和平板电脑出现成长疲态，增长放缓且呈下滑趋势，触控产品的总体需求进一步放缓，且品牌集中度和代工厂商集中度越来越高。同时，公司所处行业技术快速更新、产业投资过剩、上下游企业竞争日益激烈、产品价格不断下降。具体表现为：一方面，上游面板厂商向本行业延伸，压缩了本行业的生存空间；另一方面，近年来，多家触摸显示屏上下游企业经营困难，利润大幅下滑或停止营业。2) 公司前几年产品技术、生产设备投入和更新

主要用于全资子公司长沙市宇顺显示技术有限公司（以下简称“长沙显示”），但是由于设备生产技术能力未能符合智能手机市场发展需求，导致订单不足，产能利用率较低。目前公司已基本退出了竞争激烈及产品毛利率低的智能手机屏行业。

3) 根据市场发展和公司的实际情况，近年来公司对客户结构进行调整，加大力度开拓工业智能和商业智能等电子产品显示屏市场，逐步涉及车载显示屏业务，但是订单量的释放尚需时间。

(2) 你公司扣非后净利润连续七年为负的原因，主营业务的持续盈利能力是否存在重大不确定性；

回复：公司于 2009 年 9 月上市，募集资金全部用于子公司长沙显示中小尺寸 TFT-LCD 模组项目建设，产线于 2012 年建成并逐步投产，为公司主要生产基地，终端客户主要为智能手机制造厂商。

2012 年和 2013 年，公司在智能手机技术变更和升级的过程中对产品不断进行优化改良，而触摸屏产品和传统 TFT-LCD 模组的配套研发未能有效跟上，致使产品开发周期较长，出货未达预期；另一方面公司在新产品线试产期投入大、相应的人员增加、期间费用增长、财务费用增长、存货跌价等因素的影响下，导致 2012 年和 2013 年均出现经营性亏损。

为扩大在平板显示领域的市场份额，提升公司整体竞争力，公司于 2013 年 12 月完成了对深圳市雅视科技有限公司（以下简称“雅视科技”）的产业并购，并于 2013 年实现并表。

2014 年，公司通过并购雅视科技扩大了产业规模。但受国内三大运营商手机补贴政策调整及所处行业市场竞争激烈、产品技术快速变化的影响，公司 2014 年出现大幅亏损，主要原因为：1) 长沙显示产线利用率下滑，产品线技术不能满足市场需求，根据《企业会计准则》的相关规定，计提固定资产减值准备 3,680 万元；2) 公司触控显示模组等主要产品出货情况未达预期，售价持续走低，产品毛利率较大幅度下滑，部分客户订单取消导致呆滞库存上升，根据《企业会计准则》的相关规定，计提存货跌价准备 4,122 万元；3) 并购公司雅视科技未能如期完成业绩承诺，导致商誉计提减值准备 2.5 亿元。

2015 年，公司业绩未实现扭亏，主要原因为：1) 公司全资子公司长沙显示

的订单严重不足，经营情况未达预期；2）公司全资子公司雅视科技 2015 年度盈利情况未达预期，未能实现其承诺的利润目标，根据《企业会计准则》的相关规定，继续对公司并购雅视科技形成的商誉计提减值准备 6.16 亿元；3）根据《企业会计准则》的相关规定，公司报告期末计提了存货跌价准备和固定资产减值准备合计 3.63 亿元。

2016 年至 2018 年，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润仍未能扭亏。2016 年初，公司在实际控制人发生变更后，组建了新的管理团队，新管理层重新审视和审慎判断整个宏观经济、行业发展以及公司自身情况，结合公司当前情况和未来发展需要，重新梳理和确定了公司未来发展的战略和方向。一方面，由于公司全资子公司雅视科技的生产经营情况持续恶化导致其持续亏损，为了保护公司及全体股东尤其是中小股东的利益，进一步改善公司资产结构，整合优化资源，降低公司负担，推进业务转型，增强公司的持续发展能力和盈利能力，公司于 2016 年将雅视科技 100% 股权对外出售；另一方面，公司对客户结构进行梳理调整，逐步放弃手机显示屏业务，持续加大工业智能、商业智能显示屏等电子产品业务的开发力度，但由于订单释放需要较长时间，故 2016 年至 2018 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润仍为负。

2019 年，公司将继续以“强主业、抓市场、促发展”为战略主题，对主营业务继续采取稳健经营策略，紧跟市场发展趋势，积极拓展业务，实现公司盈利。

1) 积极响应市场和客户需求，巩固和提升现有市场份额，确保主营业务的稳定发展；

2) 持续加大智能家居、智能穿戴、智能金融、医疗健康、车载、工控等非消费类电子产品用触摸屏的产品和市场开拓力度，持续优化触摸屏产品的设计及制作工艺，不断提升产品良品率和生产效率；

3) 不断提升公司整体经营、生产、管理效益，努力降低管理和生产成本，全面推行精益生产与质量管理，积极推进自动化生产进程，持续做好内部挖潜工作；

4) 加强和完善绩效考核机制，强化奖惩效果；探索科学有效的激励约束机制，打造企业与员工共同发展机制；

5) 公司重视同核心客户、新兴客户策略性合作，谋求共同发展，并将以开放

的心态，积极寻求对外合作或投资机会，致力于资源优化配置，努力推动公司更快、更好地长远发展。

(3) 你公司为提高盈利能力、改善经营状况已采取和拟采取的具体措施，并分析各项措施的可行性。

回复：公司为提高盈利能力、改善经营状况已采取和拟采取以下具体措施：

1、主营业务的稳定发展

1) 市场开发方面：公司通过技术创新、产品升级、提升效率、降低成本、不断提升品质及服务意识，以提供高性价比的各种类型产品及服务来进一步拓展市场，公司将重点发展工业和商业智能产品显示屏客户，来扩大市场份额；

2) 供应链方面：公司不断持续优化和完善现有的供应链管理体系，细化客户对品质需求，合理配置，进一步降低供应链成本；

3) 研发设计方面：公司将持续重视创新和研发能力的提升，并不断预研新技术产品及储备新技术。同时，紧密关注市场前沿需求，了解行业的最新发展趋势，根据市场和用户需求的变化提供定制化的产品方案。

4) 成本控制方面：公司将不断加强成本管理，全面落实预算管理，实现精细化管理，建立并持续完善“设计、控制、核算、检讨”的成本管理机制，确保成本得到有效控制。

5) 内部管理方面。公司将进一步优化内部组织结构、提升组织执行力及自身竞争力，形成扁平化管理模式，提高运营效率。加大精益生产推行力度，建立权责清晰、运作高效、监管有效的分布式组织运作模式，将组织目标与员工个人的工作动机相结合，提升工作效率。

2、资金筹措及运用计划：公司目前正在向抚顺银行申请银行授信等相关业务，通过优化公司融资结构，降低公司财务费用。

3、全资子公司北京宇顺天合管理咨询有限公司（以下简称“北京宇顺天合”）的主营业务为企业管理咨询及财务咨询，目前公司已具备专业的人员和业务开展能力，相关业务正在积极拓展中。

4、积极并购新的优良资产，努力形成新旧产业协调发展，为公司形成新的利润增长点和现金流。

问题二、请说明在主营业务持续亏损的情况下，你公司产品相关的固定资产、在建工程 and 无形资产是否存在重大减值风险，并分类说明报告期末相关固定资产、在建工程 and 无形资产计提减值准备的充分性和合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等非流动资产，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象，如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。

公司根据《企业会计准则》的相关规定，2018 年对固定资产、在建工程合计计提减值准备 3,544.40 万元，截至 2018 年 12 月 31 日，相关固定资产、在建工程和无形资产减值准备合计余额为：11,554.41 万元，报告期末相关数据如下：

单位：万元

项目		原值	折旧（摊销）	减值准备	净值
固定资产	房屋建筑物	25,935.64	4,768.95	-	21,166.69
	机器设备	31,680.44	11,739.40	11,508.06	8,432.98
	运输设备	226.62	205.92	-	20.7
	办公设备及其他	1,510.84	1,224.33	20.67	265.85
	合计	59,353.54	17,938.60	11,528.73	29,886.22
在建工程	基建工程	499.46	-	-	499.46
	在建生产线	19.69	-	9.45	10.24
	合计	519.15	-	9.45	509.7
无形资产	土地使用权	3,825.61	673.72	-	3,151.89
	外购软件	621.77	600.39	16.23	5.15
	合计	4,447.38	1,274.11	16.23	3,157.04
总计		64,320.07	19,212.71	11,554.41	33,552.96

1) 固定资产

公司固定资产主要包括厂房及建筑物，液晶显示屏及模组、触摸屏及模组、触摸显示一体化模组等相关的生产设备及其他设备等。由于所处行业技术快速更新、市场竞争激烈，导致部分固定资产技术落后，出现闲置、使用率低等情况。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，公司对截至 2018 年 12 月 31 日合并范围内的闲置和在用生产设备进行全面减值测试，并聘请外部估值专家评估其可回收价值并出具了评估报告，以确定固定资产减值损失。2018 年

当期计提固定资产减值准备 3,540.53 万元,截至 2018 年 12 月 31 日累计计提固定资产减值准备 11,528.73 万元。

2) 在建工程

公司在建工程主要包括厂房宿舍基建工程和生产线建设,截至 2018 年 12 月 31 日:①基建工程为长沙科技园二期 D 栋厂房建设,目前建设完毕,待相关验收完毕可转固定资产,未发生减值迹象;②生产线建设期末余额 19.69 万元,由于其中部分设备已不具备投入使用的条件,计提减值准备 9.45 万元。

3) 无形资产

公司无形资产包括土地使用权和外购办公管理软件,截至 2018 年 12 月 31 日:①土地使用权账面原值 3,825.61 万元,净值 3,151.89 万元,未发生减值迹象;②外购办公管理软件账面原值 621.77 万元,净值 5.15 万元,计提资产减值准备 16.23 万元,系全资子公司长沙宇顺触控技术有限公司(以下简称“长沙触控”)办公管理软件在 2015 年停止使用形成。

综上所述,公司 2018 年年末对与产品相关的固定资产、在建工程和无形资产根据《企业会计准则》的相关规定计提的资产减值准备依据充分、合理。

年审会计师意见:

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等非流动资产,公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象,如存在减值迹象的,则估计其可收回金额,进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的,按其差额计提减值准备并计入减值损失。

1、针对固定资产减值,我们实施的核查程序包括:

- (1) 对长期资产减值测试相关的内部控制设计和运行的有效性进行了评估;
- (2) 根据对公司经营业务的理解以及相关会计准则的规定,评价管理层识别的资产组以及资产如何分摊至各资产组;
- (3) 对固定资产执行了实地盘点及勘查程序,检查其实际状态,以了解其是否存在减值迹象;
- (4) 评估管理层进行固定资产减值测试时确定资产和资产组可收回金额的重

要参数以及减值测试方法运用的适当性；

(5) 获取了管理层聘请的第三方评估机构出具的以 2018 年 12 月 31 日为基准日的固定资产减值测试评估报告,《深圳市宇顺电子股份有限公司拟进行减值测试所涉及的机器设备公允价值减去处置费用的净额评估报告》(亚评报字【2019】18 号), 复核资产评估师的任职资格、专业胜任能力及客观独立性, 并复核了评估报告中的重要参数确定原则、减值测试方法及减值计提的过程, 审慎评价了固定资产减值测试结果的合理性。

2、针对在建工程减值, 我们实施的核查程序包括:

(1) 通过与管理层沟通, 了解公司未来的经营规划, 以评估行业发展形势及经营计划对公司现有资产使用的影响。

(2) 对在建工程执行了现场勘查程序, 检查其实际状态及完工程度, 以了解其是否存在减值迹象。

(3) 获取在建工程明细表, 检查是否存在长期挂账的在建工程, 并关注其是否可能发生损失。

(4) 检查公司计提在建工程减值准备的依据是否充分, 复核减值测试结果的合理性。

3、针对无形资产减值, 我们分析了无形资产的结构, 无形资产构成如下:

单位: 元

项 目	年初账面价值	年末账面价值
土地使用权	32,335,520.16	31,518,888.39
外购软件	127,664.36	51,538.79
合 计	32,463,184.52	31,570,427.18

公司 2018 年末无形资产账面价值为 3,157.04 万元, 其中土地使用权 3,151.89 万元, 外购软件 5.15 万元。我们复核了公司管理层对无形资产不存在减值迹象的判断, 并对无形资产的当前使用状况进行了审慎评价, 认为公司无形资产当期未出现减值迹象。

我们执行上述审计程序后，认为公司报告期末相关固定资产、在建工程和无形资产计提的减值准备是充分和合理的。

问题三、报告期末，你公司应收账款余额 9,912.99 万元，较上年同期增加 33.12%。请补充披露以下内容：

(1) 结合经营环境、信用政策、销售回款及其变化情况，说明公司营业收入下降而应收账款余额大幅上升的原因及合理性。

回复：2018 年，公司销售信用政策未发生重大变化，公司销售产品给客户，均有一定的信用账期，不同客户的账期不同。以下是 2017 年和 2018 年应收账款前十客户情况：

1) 2017 年应收账款前十客户：

单位：万元

客户名称	信用账期	金额	占应收账款总额比
客户一	月结 30 天	615.58	8.27%
客户二	月结 60 天	601.14	8.07%
客户三	月结 60 天	513.96	6.90%
客户四	月结 60 天	408.23	5.48%
客户五	月结 45 天	406.65	5.46%
客户六	月结 60 天	392.74	5.27%
客户七	月结 110 天	349.56	4.70%
客户八	月结 90 天	279.57	3.75%
客户九	月结 30 天	173.54	2.33%
客户十	月结 60 天	133.35	1.80%
前十大合计		3,874.32	52.03%

2) 2018 年应收账款前十客户：

单位：万元

客户名称	信用账期	金额	占应收账款总额比
客户一	月结 60 天	3,295.47	33.24%
客户二	月结 60 天	944.53	9.53%
客户三	月结 60 天	491.96	4.96%
客户四	月结 60 天	449.18	4.53%
客户五	月结 60 天	322.51	3.25%
客户六	月结 90 天	214.15	2.16%
客户七	月结 45 天	205.8	2.08%
客户八	月结 90 天	184.74	1.86%

客户名称	信用账期	金额	占应收账款总额比
客户九	月结 30 天	182.88	1.84%
客户十	月结 60 天	180.52	1.82%
前十大合计		6,471.74	65.29%

从上表可以看出，2018 年，前十大客户信用账期月结 60 天以上应收账款余额较 2017 年大幅上升，主要原因为 2018 年公司客户结构发生了变化，新开发的商业智能行业客户的信用账期为月结 60 天，在 2018 年下半年出货额逐步上升，导致在营业收入总额下滑的情况下，应收账款余额大幅上升，该客户在 2018 年形成的应收账款于 2019 年上半年已全部回款。

(2) 结合你公司客户历史回款情况和当前经营状况等，说明应收账款坏账准备的计提是否充分。

回复：每个会计期末，公司对应收账款账面价值进行充分、全面检查，采用单项计提和账龄分析法计提应收账款坏账准备，对存在下列客观证据表明应收账款发生减值的，计提坏账准备：①债务人发生严重的财务困难；②债务人违反合同条款；③债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；④其他表明应收账款发生减值的客观依据。

截至目前，公司采购、生产、销售各个环节经营正常，公司对客户执行严格的定期评审，积极关注客户动态，对超信用期应收账款及时进行催收。

截至 2018 年末，公司计提的坏账准备余额为 1,846.38 万元，近三年实际发生坏账损失为 1,002.19 万元，公司发生的坏账损失远低于坏账准备余额，公司计提的坏账准备充分。

问题四、截至报告期末，你公司存货余额为 1.24 亿元，计提存货跌价准备 7,468.37 万元，并转回或转销上年计提的存货跌价准备 6,333.27 万元。请补充披露以下内容：

(1) 结合存货性质特点、未来市场行情以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明你公司对存货跌价准备计提的合理性和充分性。

回复：截至 2018 年 12 月 31 日，公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	3,178.61	425.90	-	1,760.40	-	1,844.11
库存商品	6,400.36	1,153.66	-	2,929.72	-	4,624.29
发出商品	450.21	10.72	-	450.21	-	10.72
半成品	2,093.04	2.88	-	1,192.82	-	903.09
低值易耗品	83.43	2.85	-	0.12	-	86.16
合计	12,205.65	1,596.01	-	6,333.27	-	7,468.37

公司针对存货建立了较完善的存货管理制度和体系，包括采购、检验入库、生产、成品入库、仓储管理、销售出货等各个环节的操作指引及风险防范措施，财务部门进行不定期现场检查、单据抽查、定期盘点等工作，共同实现了对公司存货的全方位精细化管理。

公司产品全部为根据客户需求生产的定制化产品，近年来，由于行业竞争激烈、触控显示屏技术更新迅速、同时为快速响应客户的需求，公司按照行业惯例，一般会根据客户的预期提前采购原材料和生产产品备货，但由于市场变化快，部分终端客户需求发生变化，导致订单取消形成呆滞库存，受上述因素影响，公司存货发生了减值。

根据《企业会计准则第1号—存货》的相关规定，公司对截至2018年12月31日合并范围内的存货进行了减值测试。公司对存货依其类别，并根据目前行业变化情况和上下游企业的发展趋势，公司按照存货成本与预计可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。2018年，公司新增计提存货跌价准备1,596.01万元，前期已计提存货跌价准备的存货在本期使用或对外销售，转回或转销存货跌价准备6,333.27万元，截至2018年期末存货跌价准备余额为7,468.37万元，存货跌价准备计提充分、合理。

(2) 结合市场需求、销售价格等说明你公司本年度转回或转销存货跌价准备的原因及合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：公司产品全部为根据客户需求生产的定制化产品，一旦形成呆滞库存，市场需求度极低，大部分只能进入维修或二手市场，故呆滞库存对外处置的销售价格非常低。

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计

提存货跌价准备，存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。2018年，公司生产领用或对外销售以前年度已计提存货跌价准备的呆滞存货，相应的存货跌价准备在本期予以转回或转销。

年审会计师意见：

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。对于已生产领用或已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也予以结转。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额同时予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

针对存货跌价准备的转回或转销，我们实施的核查程序包括：

- (1) 对存货跌价准备相关的内部控制的设计及执行的有效性进行了评估。
- (2) 对存货实施监盘，检查存货的数量、状况及产品有效期等，并关注残次冷背的存货是否被识别。
- (3) 获取企业存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况，复核存货跌价准备计提是否充分。
- (4) 对本期存货的收发存记录进行检查，同时获取企业出入库单据、销售资料等，检查转回及转销产品是否均已被生产领用或对外销售。

我们执行上述审计程序后，认为公司报告期内转回或转销存货跌价准备是合理的。

问题五、自 2018 年 1 月至今，你公司多名高管离职，请详细披露相关高管辞职的具体原因及对公司未来经营产生何种影响。

回复：自 2018 年 1 月至今，公司高级管理人员离职的情况如下：

2018 年 6 月 1 日，公司副总经理王彬先生向公司董事会提交了辞职报告，其因个人原因辞去公司副总经理职务，辞职后不再担任公司的任何职务。

2018 年 7 月 31 日，公司副总经理许淼先生向公司董事会提交了辞职报告，其因个人原因辞去公司副总经理职务，辞职后不再担任公司的任何职务。

2018年10月8日，公司总经理蒋振康先生向公司董事会提交了辞职报告，其因个人原因辞去公司总经理职务，辞职后不再担任公司的任何职务。

2018年10月26日，公司副总经理、财务总监崔立军先生向公司董事会提交了辞职报告，其因工作变动原因辞去公司副总经理、财务总监职务，辞职后不再担任公司的任何职务。

2019年5月24日，公司副总经理方红明先生向公司董事会提交了辞职报告，其因个人原因辞去公司副总经理职务，辞职后不再担任公司的任何职务。

公司日常生产经营在董事会带领下，由经营管理层有序推进，公司治理结构完善，拥有清晰的管理运营架构和稳定的核心团队，并已建立了完整的决策审批流程。上述人员的离职不会影响公司相关工作的正常进行，不会对公司发展产生不利影响。

按照法律法规的相关规定，结合公司经营的实际情况，公司分别于2018年11月5日、2019年1月10日召开了第四届董事会第二十三次会议和第四届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于聘任副总经理兼财务总监的议案》以及《关于聘任公司总经理的议案》，同意聘任王利先生为公司副总经理、财务总监，聘任周璐女士为公司总经理，任期自董事会审议通过之日起至第四届董事会届满为止。

综上所述，上述高级管理人员的离职不会对公司的日常经营管理活动及公司未来发展产生不利影响。管理团队按既定发展战略经营管理公司，公司生产经营管理一切正常。

问题六、请补充说明长沙市宇顺显示技术有限公司、北京宇顺天合管理咨询有限公司三家子公司的生产经营情况、亏损原因及未来扭亏措施。

回复：长沙显示、北京宇顺天合、珠海宇顺天合股权投资有限公司（以下简称“珠海宇顺天合”）三家公司为公司全资子公司，2018年经营状况及未来发展规划如下：

1) 长沙显示

长沙显示的主营业务为触摸显示屏的研发、生产、销售，由于生产设备技术投入未能符合市场发展需求，产能利用率一直处于较低水平，订单不饱和，导致多年亏损。2018年，长沙显示实现营业收入17,353.33万元，营业利润-7,011.51

万元，净利润-7,079.20 万元。

未来，长沙显示业务主要向以下几个方面发展：（1）积极开拓车载客户、工业和商业智能客户，提升优质客户群体销售收入占比；（2）与同行业伙伴积极密切配合，拓展代工业务收入，共同面向终端客户；（3）强化供应链体系建设，加强与上游玻璃生产企业的合作，降低供应链采购成本；（4）加强生产运营体系管理，降低生产运营成本。通过以上几项措施的加强，长沙显示争取实现扭亏。

2) 北京宇顺天合

北京宇顺天合的主营业务为企业管理咨询、企业管理、企业策划、市场调查、经济贸易咨询、公共关系服务、财务咨询。2018 年，北京宇顺天合实现营业收入 0 元，净利润-429.47 万元。

2019 年，北京宇顺天合将全面开展企业管理咨询及财务咨询、融资顾问等相关业务，以求获取新的利润增长点。

3) 珠海宇顺天合

珠海宇顺天合于 2018 年 5 月 24 日设立，注册资本为 1,000 万元，其主营业务为股权投资，投资管理，资产管理，基金管理，投资基金。2018 年，珠海宇顺天合实现营业收入 0 元，净利润-94.61 万元。目前，珠海宇顺天合正在申请私募股权基金管理人牌照，未来在取得合法牌照后，将依法设立股权投资基金、产业基金，为公司形成新的收入增长点。

问题七、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 36.21%，请补充说明近三年你公司前五大客户是否发生变化，如是，请进一步说明发生变化的具体原因及其合理性。

回复：近三年公司前五大客户销售情况具体如下：

1) 2016 年

单位：万元

	客户名称	销售额	占年第销售额总额	行业
2016 年	客户一	12,963.50	9.96%	智能手机通讯
	客户二	11,545.20	8.87%	智能手机通讯
	客户三	9,037.54	6.95%	智能手机通讯
	客户四	8,457.58	6.50%	智能手机通讯

	客户五	7,966.01	6.12%	智能手机通讯
	合计	49,969.83	38.40%	

2016年，公司前五大客户全部为智能手机通讯类客户，销售额为49,969.83万元，占总销售额的38.40%。

2) 2017年

单位：万元

	客户名称	销售额	占年销售额总额比例	行业
2017年	客户一	2,549.37	6.36%	家电
	客户二	2,082.49	5.19%	智能手机通讯
	客户三	1,982.58	4.95%	家电
	客户四	1,820.28	4.54%	商业金融类
	客户五	1,690.50	4.22%	智能手机通讯
	合计	10,125.22	25.26%	

2017年，公司前五大客户销售额为10,125.22万元，占年销售总额的25.26%，其中智能手机通讯类客户占总销售额的9.41%，较上年同期大幅下降。

3) 2018年

单位：万元

	客户名称	销售额（万元）	占年销售额总额比例	行业
2018年	客户一	4,539.01	14.00%	商业金融类
	客户二	3,082.06	9.50%	家电类
	客户三	1,577.68	4.86%	商业金融类
	客户四	1,299.00	4.01%	家电类
	客户五	1,245.63	3.84%	家电类
	合计	11,743.39	36.21%	

2018年，公司前五大客户销售额为11,743.39万元，占年销售总额的36.21%，其中智能手机通讯类占比为0。

以上显示，近三年公司前五大客户的所属行业发生了较大变化。近年由于智能手机上下游竞争激烈，技术快速变化，行业投资过剩，产品毛利率持续走低，手机行业格局正在经历重大变化，导致该类客户经营风险加大，不断有手机厂商因竞争激烈从市场上退出。公司自2017年起，逐步策略性减少智能手机类客户订单的承接，加大对产品毛利率较好、订单稳定的家电类和商业消费类客户的投入，由于客户群体尚处于培育期，该类客户订单正逐步增加，但规模尚未得到释放。

问题八、报告期内，你公司利息费用为1440.64万元，较上年同期减少38.92%。请补充披露你公司报告期内向中植产投新增借款1亿元人民币，同时短期借款较上年同期增长60%，而利息费用大幅减少的原因及合理性。

回复：2018年期末短期借款余额8,000万元，长期借款余额5,026万元（含一年内到期的流动负债），发生利息费用合计为1,440.64万元，较上年同期减少38.92%，但短期借款期末余额较上年年末增长60%。

借款利息费用的计算与当年新增借款金额、当年已归还借款金额、借款期限、借款利率相关。2018年利息费用低于2017年的主要原因为：虽然短期借款期末余额2018年高于2017年，但是2017年全年实际占用短期借款资金金额高于2018年，导致2017年借款利息费用高于2018年。

2017年—2018年短期借款金额变动详细如下：

单位：万元

年度	年初借款余额	新增借款	归还借款	年末借款余额	当年借款利息
2017年	51,600.00	5,000.00	51,600.00	5,000.00	1,994.25
2018年	5,000.00	5,000.00	2,000.00	8,000.00	1,132.85

综上所述，2018年实际占用短期借款资金金额低于2017年，因此利息费用较2017年相应减少。

特此公告。

深圳市宇顺电子股份有限公司

董事会

二〇一九年六月五日