

## 深圳市昌红科技股份有限公司 关于对深交所 2019 年年报问询函的回复公告

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。

深圳市昌红科技股份有限公司（以下简称“公司”或“昌红科技”）于 2020 年 5 月 20 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市昌红科技股份有限公司的 2019 年年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 273 号），现就问询函相关问题回复内容公告如下：

以下回复中若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

一、报告期内，公司医疗器械业务毛利率为 **41.69%**；国外销售收入为 **55,213.92** 万元，占收入总额的 **77.18%**，毛利率为 **21.67%**，低于国内销售 **42.48%**的毛利率。

（1）请结合行业发展、市场竞争、准入门槛、公司核心竞争力、客户粘性、销售价格及原材料价格、代工和自产的业务类型及对应的销售收入等，补充说明医疗器械业务毛利率较高的原因及合理性，与同行业是否存在差异。

（2）请说明报告期内境外销售的前十名客户情况，包括客户名称、销售内容、金额、应收账款回款及期后销售退回情况、相关坏账准备计提是否充分，与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系，相关客户与 2018 年相比是否发生重大变化。

（3）请结合近两年国外业务的经营模式、代工或自产的业务类型、产品类别、单价、成本费用等，对比分析国外业务毛利率低于国内业务毛利率的原因及合理性。

请年审会计师发表意见，并说明针对境外收入采取的审计程序、获得的审计证据及结论。

### 【公司回复】

(1) 请结合行业发展、市场竞争、准入门槛、公司核心竞争力、客户粘性、销售价格及原材料价格、代工和自产的业务类型及对应的销售收入等，补充说明医疗器械业务毛利率较高的原因及合理性，与同行业是否存在差异。

回复：

据艾媒研究院发布的《2019-2022 中国医疗器械市场大数据及标杆企业运行监测报告》显示，2018 年全球医疗器械市场规模为 4,278 亿美元，预计到 2024 年规模将接近 6,000 亿美元，2017-2024 年间复合增长率为 5.6%。中国成为继美国、西欧、日本之后的第四大医疗器械市场。中国医疗器械整体市场规模已由 2014 年的 2,556 亿元增长至 2018 年的 5,304 亿元，年均增速保持在 20%左右，营业收入及净利润均保持高速增长态势。未来随着国家政策的扶持、不断扩大的市场需求、中国人口老龄化加速以及医疗器械行业的技术发展和产业升级，医疗器械将有望继续保持高速增长的良好态势。

国内高端医疗器械行业虽然近年得到蓬勃发展，但由于相关基础科学和制造业水平仍然相对落后，创新能力不强，依然缺少原创性和革命性的产品引领全世界医疗器械行业的发展方向。高端医疗器械具有高风险和高利润的产业特性，有其自身发展的规律，行业准入门槛较高。

公司核心竞争力：经过多年的发展积累，公司在工程设计制造、工程工艺技术领域实现了质的飞跃，在高端医疗器械领域实现了重大突破。主营业务从产品设计至模具设计制造，并通过自动化生产完成成果转化，为市场提供一站式经营服务，持续为客户和社会创造价值。

公司最近三年前五大医疗板块客户未发生重大变动，2019 年公司前五大医疗板块客户销售收入占医疗板块总收入比例为 57.8%，公司医疗板块主要客户长期保持良好的合作关系，客户粘性较高。公司主要产品的销售价格、原材料的采购成本较为稳定。

医疗板块为医疗器械业务，业务类型包括 ODM/OEM 代工及自主产品两种类型，2017 年—2019 年医疗器械业务收入构成如下：

单位：万元 人民币

类型	2019 年	2018 年	2017 年
代工业务收入	6,787.02	5,963.45	4,497.41
自主产品业务收入	3,735.13	3,159.28	3,716.17
合计	10,522.15	9,122.72	8,213.58

凭借公司多年来积累的卓越工程能力及智能制造优势，公司提供的优质解决方案已逐渐在高端医疗器械领域渗透，并与国内外行业品牌客户进行深度合作，为客户提供从产品设计开发至模具设计制造，并通过自动化生产完成成果转化，持续为客户创造价值。由于公司医疗器械业务以 ODM/OEM 代工及自主产品双重发展模式，结合市场医疗器械行业整体毛利率状况，公司产品毛利率在行业内属于中等水平，与行业整体毛利率情况不存在差异。

(2) 请说明报告期内境外销售的前十名客户情况，包括客户名称、销售内容、金额、应收账款回款及期后销售退回情况、相关坏账准备计提是否充分，与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系，相关客户与 2018 年相比是否发生重大变化。

回复：

报告期内境外销售前十大客户名称、销售内容、金额、应收账款回款及期后销售退回、坏账准备计提和与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系情况如下：

单位：万元 人民币

序号	客户名称	销售内容	2019 年销售金额	应收账款账面余额	坏账准备账面余额	账龄情况	应收账款期后回款金额	回款比例(%)	销售退回
1	兄弟工业有限公司	模具和注塑品	16,284.91	2,448.50	2.97	3 月以内 4-12 月	2,445.53	99.88	无
2	柯尼卡美能达商用科技有限公司	模具和注塑品	8,835.30	1,352.15	0.43	3 月以内 4-12 月	1,352.15	100.00	无
3	上海理光数码设备有限公司	模具和注塑品	7,079.05	1,740.39	-	3 月以内	1,740.39	100.00	无
4	捷普电子(广州)有限公司	注塑品	5,388.31	1,134.87	-	3 月以内	1,134.87	100.00	无

5	KYOCERA Document Technology Vietnam Co.,Ltd	模具和注塑品	3,266.28	613.57	-	3月以内	613.57	100.00	无
6	丰达音响(河源)有限公司	注塑品	3,707.08	500.58	-	3月以内	500.58	100.00	无
7	智易 CLOUD CHARIOT LIMITED	注塑品	1,460.30	948.4	13.85	3月以内 4-12月	948.4	100.00	无
8	PLASTIQUES DU VAL DE LOIRE	模具	1,208.70	161.9	0.82	3月以内 4-12月	49.46	30.55	无
9	塞默飞世尔科技(中国)有限公司	医疗器械	1,188.62	282.41	-	3月以内	282.41	100.00	无
10	斑马技术服务(广州)有限公司	模具	867.4	153.2	-	3月以内	153.2	100.00	无
合计			<b>49,285.94</b>	<b>9,335.99</b>	<b>18.07</b>		<b>9,220.56</b>	<b>98.76</b>	

报告期内，公司境外前十大客户主要系办公自动化（OA）设备、智能电子及医疗器械领域知名客户，公司主要向其销售模具和注塑产品，销售金额合计为49,285.94万元，截至本问询函回复日止上述应收账款期后回款合计9,220.56万元，回款比例占上述应收账款总额的98.76%，无期后销售退回情况，境外前十大客户应收账款账龄均在1年以内，公司已根据坏账准备计提政策予以充分计提。境外前十大客户与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高均不存在关联关系。

2018年公司境外销售前十大客户名称、销售内容和销售金额情况见下表：

单位：万元 人民币

序号	客户	销售内容	销售金额
1	兄弟工业有限公司	模具和注塑品	18,665.79
2	柯尼卡美能达商用科技有限公司	模具和注塑品	8,700.57
3	上海理光数码设备有限公司	模具和注塑品	5,916.63
4	捷普电子(广州)有限公司	注塑品	5,447.26
5	KYOCERA Document Technology Vietnam Co.,Ltd	模具和注塑品	3,794.38
6	丰达音响(河源)有限公司	注塑品	2,296.75
7	塞默飞世尔科技(中国)有限公司	医疗器械	1,460.37
8	Sanmina Corporation	注塑品	1,438.92
9	PLASTIQUES DU VAL DE LOIRE	模具	1,100.23
10	斑马技术服务(广州)有限公司	模具	730.17
合计			49,551.06

经对比，公司最近两年境外销售前十大客户较为稳定，未发生重大变化。

(3) 请结合近两年国外业务的经营模式、代工或自产的业务类型、产品类别、单价、成本费用等，对比分析国外业务毛利率低于国内业务毛利率的原因及合理性。

回复：

①报告期内，公司产品境内外毛利率具体情况如下：

A、公司境内业务按产品分类

单位：万元 人民币

产品	营业收入		营业成本	毛利率
	金额	占比 (%)		
注塑产品	2,510.86	15.82	1,346.18	46.39%
模具产品	4,748.14	29.92	2,802.12	40.98%
医疗器械产品	8,609.41	54.26	4,979.83	42.16%
合计	<b>15,868.41</b>	<b>100.00</b>	<b>9,128.12</b>	<b>42.48%</b>

B、公司境外业务按产品分类

单位：万元 人民币

产品	营业收入		营业成本	毛利率
	金额	占比 (%)		
注塑产品	47,565.05	86.15	37,342.40	21.49%
模具产品	5,736.13	10.39	4,753.23	17.14%
医疗器械产品	1,912.74	3.46	1,155.88	39.57%
合计	<b>55,213.92</b>	<b>100.00</b>	<b>43,251.51</b>	<b>21.67%</b>

②2019年和2018年公司境内、境外业务毛利率情况如下：

项目	2019年	2018年	同比增减
境外业务销售毛利率	21.67%	22.58%	下降 0.91 个百分点
境内业务销售毛利率	42.48%	39.02%	上升 3.46 个百分点

公司近两年，境内、境外销售毛利率较为平稳，未发生较大波动。

2019年，公司境内、境外销售毛利率分别为42.48%、21.67%。公司产品境外销售毛利率低于境内销售毛利率主要原因是：

①医疗器械产品毛利率较注塑产品、模具产品高，但在境外收入中占比较低。

2019年，虽然国内外医疗器械产品毛利率差异较小，但公司境外医疗器械产品收入占比仅为3.46%，而境内医疗器械产品收入占比为54.26%，进而拉低境外收入整体毛利率。

②境外注塑产品、模具产品毛利率低于境内同类产品毛利率。

A、境外注塑产品主要是办公自动化（OA）设备制造业务，客户为兄弟、柯尼卡美能达和理光等日资企业，该业务属于公司长期主营的注塑业务，境内注塑产品主要是机器人、无人机等智能结构件制造业务，产品附加值比办公自动化（OA）设备制造业务相对要高，因此，境内注塑产品毛利率比境外注塑产品的毛利率要高。B、境外模具产品主要是公司子公司越南昌红和菲律宾昌红模具业务，由于越南昌红和菲律宾昌红成立时间较短，产量较小，产能未饱和，未达到规模效益，导致境外的单位生产成本高于境内；同时，越南、菲律宾当地供应链相对国内而言相对落后，导致原、辅材料成本偏高；因此，公司境外模具产品毛利率低于境内同类产品毛利率。

请年审会计师发表意见，并说明针对境外收入采取的审计程序、获得的审计证据及结论。

**【年审会计师回复】**

我们针对昌红科技境外收入实施的审计程序包括但不限于：

- 1.了解和评价管理层与境外收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2.选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；
- 3.对收入和成本执行分析性程序，包括：本期各月份收入、成本、毛利率波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析性程序，判断销售收入和毛利变动的合理性；
- 4.对于出口销售，选取账面销售记录作为样本与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对，核实出口收入的真实性，并与海关出口信息进行核对；
- 5.结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；
- 6.就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间，同时对主要客户期后回款进行检查。
- 7.检查主要客户工商信息等，核查是否与公司存在关联方关系。

基于我们对昌红科技 2019 年度财务报表执行的审计程序，我们认为，昌红科技 2019 年度的财务报表在所有重大方面符合企业会计准则的规定。上述公司的说明与我们执行上述年度审计中了解到的情况没有重大不一致。

二、报告期内，公司前五大客户销售合计 **44,192.67** 万元，占年度销售总额的 **62.17%**。

(1) 请列示前五大客户具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 请补充说明前五大客户对应的应收账款及账龄，截至回函日的回款情况，并报备相关的销售合同。

请年审会计师发表意见。

**【公司回复】**

(1) 请列示前五大客户具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

回复：

报告期内，公司前五大客户具体情况如下：

序号	客户名称	法定代表人	地址
1	兄弟工业有限公司	小池利和	1-1-1,Kawagishi,Mizuho-ku,Nagoya467-8562,Japan
2	柯尼卡美能达商用科技有限公司	松崎正年	MarunouchiCenterBuilding,1-6-1Marunouchi,Chiyoda-ku,Tokyo,Japan
3	上海理光数码设备有限公司	饭生高欠	中国（上海）自由贸易试验区金港路 887 号
4	捷普电子（广州）有限公司	Forbes I.J. Alexander	广州经济技术开发区东区骏成路 128 号
5	丰达音响（河源）有限公司	吕三铁	河源市高新技术开发区兴业大道中 66 号

上述客户与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东均不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 请补充说明前五大客户对应的应收账款及账龄，截至回函日的回款情况，并报备相关的销售合同。

回复：

报告期内，公司前五大客户对应的应收账款、账龄及截至回函日的回款情况如下：

单位：万元 人民币

序号	客户名称	应收账款 账面余额	账龄	应收账款期 后回款金额	回款比 例(%)
1	兄弟工业有限公司	2,463.93	3个月以内、 4-12月	2,461.20	99.89
2	柯尼卡美能达商用科技有限公司	1,522.89	3个月以内、 4-12月	1,522.89	100
3	上海理光数码设备有限公司	1,829.46	3个月以内	1,829.46	100
4	捷普电子（广州）有限公司	1,134.87	3个月以内	1,134.87	100
5	丰达音响（河源）有限公司	500.58	3个月以内	500.58	100
合计		<b>7,451.73</b>		<b>7,449.00</b>	<b>99.96</b>

请年审会计师发表意见。

**【年审会计师回复】**

基于我们执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，2019年度昌红科技与前五大客户相关业务的会计处理和关联方披露在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

三、报告期末，公司应收账款余额和坏账准备余额分别为 **16,446.08** 万元和 **1,636.43** 万元。其中，单项金额重大的应收账款余额为 **1,423.45** 万元，全额计提坏账准备；按欠款方归集的前五名应收账款金额合计 **8,608.10** 万元，累计计提坏账准备 **25.89** 万元。

(1) 请结合应收账款的形成原因、相关客户资信以及催收工作情况等，补充说明对单项金额重大的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

(2) 请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及充分性，客户与公司是否存在关联关系。

(3) 请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至本

问询函回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

请年审会计师发表意见。

**【公司回复】**

(1) 请结合应收账款的形成原因、相关客户资信以及催收工作情况等，补充说明对单项金额重大的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

回复：

公司应收账款形成原因是向客户销售模具、注塑品及医疗器械产品等业务形成的应收货款。公司客户主要为境内外知名企业，企业信用等级较高。截止 2019 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 16,446.08 万元，期后回款 14,836.34 万元，扣除全额计提坏账准备的应收账款 1,423.45 万元外，公司应收账款期后回款实际比例为 98.76%。

报告期末，公司单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：万元 人民币

序号	单位名称	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	计提原因
1	Asian Express Holdings Ltd	544.29	544.29	100	公司财务发生严重困难，难以收回款项。
2	深圳市迪瑞德科技有限公司	529.64	529.64	100	公司清算中，无法收回。
3	ADVANCE SOFTWARE TECH LIMITED	281.14	281.14	100	公司清算中，无法收回。
4	深圳华宝利电子有限公司	19.57	19.57	100	公司财务发生严重困难，难以收回款项。
5	深圳市安田音响科技有限公司	19.27	19.27	100	公司财务发生严重困难，难以收回款项。
6	深圳万科扬声器制造有限公司	14.84	14.84	100	公司财务发生严重困难，难以收回款项。
7	利比康电子深圳有限公司	8.85	8.85	100	公司财务发生严重困难，难以收回款项。

8	惠州比亚迪电子有限公司	5.85	5.85	100	账龄超过3年以上的尾款，无法收回。
合计		1,423.45	1,423.45		

(2) 请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及充分性，客户与公司是否存在关联关系。

回复：

报告期末，公司前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、坏账准备及期后回款情况如下：

单位：万元 人民币

序号	客户名称	销售金额	应收账款账面余额	坏账准备账面余额	账龄	应收账款期后回款金额	回款比例(%)
1	兄弟工业有限公司	16,351.30	2,463.93	2.73	3个月以内 4-12月	2,461.20	99.89
2	上海理光数码设备有限公司	7,823.21	1,829.46	-	3个月以内	1,829.46	100.00
3	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	3,641.77	1,656.95	22.74	3个月以内 4-12月	1,656.95	100.00
4	柯尼卡美能达商用科技有限公司	10,902.21	1,522.89	0.43	3个月以内 4-12月	1,522.89	100.00
5	捷普电子（广州）有限公司	5,388.31	1,134.87	-	3个月以内	1,134.87	100.00
合计		44,106.79	8,608.10	25.89		8,605.37	99.97

公司前五名应收账款客户对应的销售金额合计为 44,106.79 万元，报告期末前述客户对应的应收账款余额为 8,608.10 万元，应收账款账龄均在 1 年以内，截至本问询函回复日止上述应收账款合计回款 8,605.37 万元，回款比例占应收账款总额的 99.97%，公司已按照坏账准备计提政策对应收账款进行了充分计提坏账准备。同时，上述客户与公司均不存在关联关系。

(3) 请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至本问询函回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

回复：

公司对客户信用政策和应收账款的管理是有明确的管理制度和相关的岗位

职责,由总经理、财务经理和销售管理部门等定期确定信用额度并进行信用审批,遵守交易要约,履行公司的权利和义务,确保账款的安全。公司给予客户销售信用期一般在 60-90 天之间。此外,公司于每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况,以确保就无法回收的款项计提充分的坏账准备。

截止 2019 年 12 月 31 日,公司应收账款余额为 16,446.08 万元,截至本问询函回复日止应收账款合计回款 14,836.34 万元,回款比例为 90.21%,应收账款期后回款情况较好。除已发生单项减值的应收款项无法收回外,其他应收账款无法回收风险较小。

2019 年公司依据会计政策采用账龄分析法计提坏账准备是充分的。

请年审会计师发表意见。

**【年审会计师回复】**

基于执行的审计工作,我们认为,就财务报表整体的公允反映而言,昌红科技本期对应收账款坏账准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

四、报告期末,公司前五名其他应收款余额合计 **1,076.09** 万元,占其他应收款总额的 **81.69%**,坏账准备余额合计 **165.77** 万元。请补充说明前五名其他应收款的形成原因、发生时间、坏账准备计提的原因及充分性。请年审会计师发表意见。

回复:

报告期末,公司前五名其他应收款明细如下:

单位:万元 人民币

序号	单位名称	其他应收款余额	坏账准备余额	账龄	发生时间	形成原因
1	常州康泰模具科技有限公司	732.85	133.7	4-12 个月 1-2 年 2-3 年	2016 年	设备租赁
2	上海维多利亚企业有限公司	122.6	14.37	1 年以内 1-2 年	2018 年	房屋租赁

3	上海松江海关	81.9	3.13	1 年以内 1-2 年	2018 年	进出口业务
4	深圳市投资控股有限公司	72.4	10.81	3 个月以内 1-2 年	2018 年	房屋租赁
5	MERALCO	66.33	3.75	4-12 月 1-2 年	2018 年	电力采购
合计		1,076.09	165.77			

前五名其他应收款主要是由于机器设备融资租赁形成应收租赁款和公司因租赁厂房、电力采购和办理进出口业务缴纳的押金及风险金，首次发生时间分别为 2016 年和 2018 年，公司根据制定的坏账准备计提政策，采用账龄分析法计提的坏账准备是充分的。

请年审会计师发表意见。

#### 【年审计会计师回复】

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，昌红科技本期对其他应收款坏账准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

五、报告期末，公司存货余额为 **13,648.05** 万元，跌价准备余额为 **970.23** 万元，本次转回或转销 **120.17** 万元。请补充说明公司对存货跌价测试的具体情况，计提存货跌价准备的原因及充分性，存货转回或转销的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

公司对存货减值测试和存货跌价准备计提制定了相关的会计政策，报告期末公司按会计政策进行相关存货减值测试和存货跌价准备计提，具体表现为：

(1) 原材料：公司原材料主要为模具产品、注塑产品和医疗器械产品所用原材料。模具产品主要原材料为钢、铜金属材料；注塑和医疗器械产品主要原材料为塑胶粒。模具材料是接单（模具设计核定 BOM 标准）采购和生产，在测试过程中基本无发现减值迹象；塑胶粒材料减值测试主要按材料库龄测试，库龄 1-2 年按该材料成本 70% 回收；库龄 2-3 年按该材料成本 60% 回收，库龄超过 3 年按该材料成本 50% 回收。报告期内原材料转销的减值 2.4 万元，期末减值准备

268.16 万元。

(2) 在产品：公司在产品主要是模具业务，模具从设计到开模生产至客户确认验收时间有长有短(与模具复杂程度有关)，所以生产周期一般在 3~6 个月，减值测试主要检查各模具产品于报告期末单位生产成本至完工时估计将要发生的成本与所对应销售单价进行对比，成本大于售价的模具需做减值准备，差异金额作为计提减值准备金额，报告期内在产品计提减值准备金额 111.68 万元，转销的减值 111.77 万元，期末减值准备 445.86 万元。

(3) 产成品：公司产成品主要是注塑和医疗产品业务，产成品减值测试主要分：账龄 1 年内产品单位成本与对应产品售价比，成本大于售价需做减值准备；库龄 1-2 年按产成品成本中原材料所占的成本 70%回收；库龄 2-3 年按产成品成本中原材料所占的成本 60%回收；库龄超过 3 年按产成品成本中原材料所占的成本 50%回收。报告期内产成品计提减值金额 111.74 万元，期末减值准备 256.21 万元。

综上，公司对存货跌价准备计提是充分的。

请年审会计师发表意见。

#### 【年审会计师回复】

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，昌红科技本期对存货跌价准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

六、报告期末，公司持有待售资产余额为 540.77 万元，公允价值为 1,010 万元，预计处置时间为 2020 年 3 月 17 日，为公司与德克尔马豪吉特迈（上海）机床有限公司于 2019 年 12 月 5 日签订机床买卖合同。请补充说明截至回函日上述合同履行进展情况。

回复：

2019 年 12 月 5 日，公司与德克尔马豪吉特迈（上海）机床有限公司（以下简称“买方”）共同签订机床买卖合同，即公司将名下二台数控机床出售给买方，交易金额为 1,010 万元。以上二台数控机床分别于 2020 年 1 月 5 日和 3 月 17 日交付给买方，公司于 2019 年 12 月 6 日收到买方支付的定金 202 万元，并于 2020 年 1 月 6 日、2020 年 3 月 17 日各收到买方支付交易款 404 万元，截至

2020年3月17日止，公司合计收到买方设备交易款1,010万元。因此，公司与德克尔马豪吉特迈（上海）机床有限公司于2019年12月5日签订机床买卖合同已履行完毕。

七、报告期内，公司将部分固定资产转为投资性房地产核算，金额为**1,299.61**万元。请补充说明本期转入投资性房地产的固定资产具体情况，包括转入时间、转入依据、转入金额、用途、会计处理的合规性。请年审会计师发表意见。

回复：

报告期内，将部分固定资产转为投资性房地产核算的主体是公司全资子公司芜湖昌红科技有限公司（以下简称“芜湖昌红”），芜湖昌红于2019年10月将坐落于安徽新芜经济开发区西次六路的厂房（建筑面积为9,598.88平方米）整体出租给芜湖福祥实业有限公司，该厂房固定资产原值金额为1,299.61万元，根据《企业会计准则第3号——投资性房地产》第十三条企业有确凿证据表明房地产用途发生改变，满足下列条件之一的，应当将投资性房地产转换为其他资产或者将其他资产转换为投资性房地产：（一）投资性房地产开始自用；（二）作为存货的房地产，改为出租；（三）自用土地使用权停止自用，用于赚取租金或资本增值；（四）自用建筑物停止自用，改为出租。芜湖昌红将自用的厂房出租给芜湖福祥实业有限公司，用途主要是利用出租赚取租金，将固定资产转为投资性房地产符合投资性房地产核算要求。

请年审会计师发表意见。

#### 【年审会计师回复】

基于我们执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，昌红科技关于投资性房地产的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

八、公司于2015年收购上海力因生物技术有限公司（以下简称“上海力因”）79.75%的股权，形成商誉1,672.13万元。上海力因近两年分别亏损495.64万元和121.63万元，累计计提商誉减值准备1,195.50万元。请补充说明上海力因近两年业绩亏损的原因，上海力因的竞争力与收购时是否发生重大变化及变化

的原因，公司购买决策是否谨慎、合理，公司拟采取的应对措施，并结合上海力因业绩变动情况、商誉减值测试的具体过程，说明商誉减值准备计提的充分性。请年审会计师发表意见。

回复：

### **(1) 近两年业绩亏损的原因分析：**

近两年亏损的主要原因为：①收购前，上海力因主要业务为真空采血管系列产品生产与销售，真空采血管市场竞争较为激烈，产品销售未有较大的突破；已研发并取得注册证及备案的新产品市场推广不足，产能未有效释放。②收购后，因上海力因核心管理者患上重大疾病，对新产品的研发、产品试验、注册认证和市场推广均不同程度受到影响，未达预期；同时，新产品在上市前，需要投入大量的人力、物力、财力来完成研究开发、临床试验和产品注册工作，而产品在上市后，接着需要采用准确的营销方式让医院和医生去使用并接受新产品，资金投入及产品上市时间成本较大。③收购后，上海力因与瑞典从事辅助生殖试剂厂商在上海成立合资公司，新项目的建设、医疗车间及实验室装修、团队搭建等事项导致成本较高，同时相关辅助生殖产业试剂产品处于临床、注册等环节，尚未实现经济效益。

**(2) 上海力因的竞争力与收购时是否发生重大变化及变化的原因，公司购买决策是否谨慎、合理。**

公司 2015 年收购上海力因时，基于上海力因具有成熟的技术及管理团队、营销渠道、品牌、医疗器械相关资质以及资产状况，借助该平台战略布局以高端医疗器械为主要发展领域，重点聚焦以人类辅助生殖与干细胞培养、遗传基因检测及样本采集与处理等新业务作为主要发展方向。

目前，朱德新先生身体已康复并全身心投入上海力因的整体运营中，经营情况正在有序往良性趋势发展，公司竞争力与收购时未发生重大变化。同时，公司收购目的是依托上海力因的平台战略布局高端医疗器械自主产品，并进行了项目评估及决策流程，因此公司购买决策是谨慎、合理的。

### **(3) 公司拟采取的应对措施。**

公司将强化对上海力因的管控，加大上海力因相关产品的市场推广力度，有序推进新产品的研发、实验及相关认证工作，紧紧围绕年度发展规划不断前行，

抓住业务发展机遇，提升经营效率以实现经营业绩的提升，为公司带来更多的价值。

**(4) 商誉减值测试的具体过程及商誉减值准备计提的充分性。**

截止 2019 年 12 月 31 日，公司商誉及商誉减值情况见下表：

单位：万元 人民币

被投资单位名称或形成商誉的事项	上年年末余额	本期增加	本期减少	期末余额
<b>账面原值</b>				
上海力因	1,672.13			1,672.13
小计	1,672.13			1,672.13
<b>减值准备</b>				
上海力因	1,096.32	99.19		1,195.50
小计	1,096.32	99.19		1,195.50
<b>账面价值</b>	<b>575.81</b>			<b>476.62</b>

北京中林资产评估有限公司于 2020 年 4 月 13 日出具了《深圳市昌红科技股份有限公司拟商誉减值测试所涉及力因精准医疗产品(上海)有限公司固定资产、无形资产可回收价值资产评估报告》(中林评字【2020】66 号)，对公司 2019 年商誉进行了减值测试。具体测试过程如下：

**(一) 确定包含商誉的资产组**

本次确定包含商誉的相关资产组主要为固定资产和无形资产。具体明细如下：

金额单位：万元

序号	科目名称	账面价值
1	固定资产	3,882.61
2	无形资产	297.36

**(二) 具体评估方法**

**1.房屋建（构）筑物的评估**

对于纳入评估范围的房屋建（构）筑物评估方法的介绍

本次评估可回收价值为市场价值（公允价值）减去处置费用后的净额。

具体公式如下：

可回收价值=公允价值-处置费用

公允价值选取方法:

重置成本法是指根据在评估基准日有关市场价格,重新购建与委估房屋建筑物及构筑物功能相同的全新房屋所需支付的全部成本,即重置全价,扣除各种贬值(含实体性损耗,功能性贬值和经济性贬值),以此确定委估房屋在评估基准日的评估值一种评估方法。

实体性磨损又称有形损耗,是指建筑物在实体方面的损耗所造成的价值损失;

功能性贬值是指由于建筑物用途、使用强度、设计、结构、装修设备配备等不合理造成的建筑物功能不足或浪费形成的价值损失;

经济性贬值是指由于外界条件的变化而影响了建筑物效用的发挥,导致其价值贬值。各种贬值通过综合成新率来体现,其基本计算公式为:

$$\begin{aligned} \text{评估值} &= \text{重置成本} \times (1 - \text{实体性贬值率} - \text{功能性贬值率} - \text{经济性贬值率}) \\ &= \text{重置成本} \times \text{成新率} \end{aligned}$$

重置成本的确定:

重置成本由开发成本、管理费用、资金成本、销售费用、销售税费、投资利润部分组成。

重置成本=开发成本+管理费用+资金成本+销售费用+销售税费+投资利润

## 2.设备类资产的评估

本次评估可回收价值为被评估资产组市场价值(公允价值)减去处置费用后的净额。

具体公式如下:

$$\text{可回收价值} = \text{公允价值} - \text{处置费用}$$

### 2.1 公允价值的确定

根据企业提供的机器设备明细清单,逐一进行了核对,做到账表相符,同时通过对有关的合同、法律权属证明及会计凭证审查核实对其权属予以确认。在此基础上,由技术人员对设备进行了必要的现场调查和核实。

根据本次资产评估的特定目的、相关条件和委估设备的特点,采用成本法进行评估。成本法是指首先估测在评估基准日重新建造一个与评估对象相同的资产所需的成本即重置成本,然后估测被评估资产存在的各种贬值因素,并将其从重

置成本中予以扣除而得到被评估公允价值的方法。计算公式为：

$$\text{公允价值} = \text{重置价值} \times \text{成新率}$$

## 2.2 重置全价的确定

### (1) 机器设备重置全价

机器设备重置全价由设备购置价、运杂费、安装工程费、其他费用和资金成本等部分组成。依据财政部、国家税务总局（财税〔2008〕170号）《关于全国实施增值税转型改革若干问题的通知》，自2009年1月1日起，购进或者自制（包括改扩建、安装）固定资产发生的进项税额，可根据《中华人民共和国增值税暂行条例》（国务院令 第538号）和《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》（财政部、国家税务总局令 第50号）的有关规定，从销项税额中抵扣。

依据《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号），自2016年5月1日起，在全国范围内全面推开营业税改征增值税（营改增）试点，建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等全部营业税纳税人，由缴纳营业税改为缴纳增值税。

因此，对于生产性机器设备在计算其重置全价时应扣减设备购置所发生的增值税进项税额。

$$\text{重置全价} = \text{设备购置价（不含税）} + \text{运杂费（不含税）} + \text{安装调试费（不含税）} + \text{建安成本其他费用（不含税）}$$

#### ① 设备购置费

主要通过向生产厂家或国内代理商公司询价、或参照《2018 机电产品报价手册》等价格资料，以及参考近期同类设备的合同价格确定。对少数未能查询到购置价的设备，采用同年代、同类别设备的价格变动率推算确定购置价（含税）；

#### ② 运杂费的确定

以含税购置价为基础，根据生产厂家与设备所在地的距离不同，参照《资产评估常用方法与参数手册》按不同运杂费率计取。对部分设备生产厂家或销售商提供免费运输，此处不考虑运杂费。

$$\text{运杂费（含税）} = \text{购置价（含税）} \times \text{运杂费率}$$

$$\text{运杂费（不含税）} = \text{运杂费（含税）} / 1.11。$$

#### ③ 安装调试费的确定

根据设备的特点、重量、安装难易程度，参照《资产评估常用方法与参数手

册》，以含税购置价为基础，按不同安装费率计取。

安装调试费=购置价（含税）×安装费率

安装调试费（不含税）=安装调试费（含税）/1.11

对小型、无须安装的设备，或包安装设备不考虑安装调试费。

#### ④其它费用

其他费用包括管理费、设计费、监理费、环境评价费等，是依据该设备所在地建安成本其他费用标准，结合本身设备进行计算。

其他费用（含税）=（购置价格（含税）+运杂费（含税）+安装调试费（含税））×建安成本其它费率(含税)

其他费用（不含税）=（购置价格（含税）+运杂费（含税）+安装调试费（不含税））×建安成本其它费率(不含税)。

### （2）车辆重置全价

按照基准日市场上的车辆购置价，加上车辆购置费、牌照费等费用构成重置全价。

以下是重置全价中各项费用的计算标准：

#### 设备购置价的确定

对于各类标准设备和有生产厂家提供成型设备的非标准设备，根据设备的用途、功能、主要技术参数指标，主要通过查阅各种报价手册中查得价格和向设备生产厂商、设备经销商询价等途径，取得与评估对象品质及功能相同或相似的设备的全新现行市场价格，确定设备的购置价；对年久已被淘汰不再继续生产的设备，按其替代或类似设备的参照价调整后作为其购置价。

### （3）电子设备重置全价

根据当地市场信息及中关村网等近期市场价格资料，依据其购置价(含税价)确定重置全价。

## 2.3 成新率的确定

### （1）机器设备成新率

在本次评估过程中，按照机器设备的经济使用寿命、现场勘察情况，由二项综合确定成新率；对超期服役的设备以现场勘察情况确定综合成新率。

### （2）对车辆综合成新率的确定

按照商务部、发改委、公安部、环境保护部令 2012 年第 12 号《机动车强制

报废标准规定》。本次评估采用已使用年限和已行驶里程分别计算理论成新率，依据孰低原则确定理论成新率。并结合现场勘察车辆的外观、结构是否有损坏，主发动机是否正常，电路是否通畅，制动性能是否可靠，是否达到尾气排放标准等指标确定车辆技术鉴定成新率。最后根据理论成新率和技术鉴定成新率确定综合成新率。

使用年限法计算的成新率=尚可使用年限/（已使用年限+尚可使用年限）×100%

行驶里程法计算的成新率=尚可行驶里程/（已行驶里程+尚可行驶里程）×100%

设备综合成新率计算公式如下：

$$\eta = \eta_1 \times 40\% + \eta_2 \times 60\%$$

其中： $\eta_1$ ：为理论成新率

$\eta_2$ ：为现场勘察成新率

$\eta$ ：为综合成新率

式中理论成新率根据该项设备的经济寿命年限，以及已使用年限确定，其具体计算公式如下：

理论成新率=（经济寿命年限-已使用年限）/经济寿命年限×100%。（车辆为行驶里程法成新率与使用年限法成新率孰低确定）

勘察成新率：在现场工作阶段评估人员通过现场观测，并向操作人员了解设备现时技术性能状况。根据对设备的现场调查，结合设备的使用时间，实际技术状态、负荷程度、原始制造质量等有关情况，综合分析估测设备的成新率。

### （3）电子设备成新率

在本次评估过程中，按照电子设备的经济使用寿命、现场勘察情况，由二项综合确定成新率；对超期服役的设备以现场勘察情况确定综合成新率。

#### 2.4 评估值的确定

评估值=重置全价×成新率

对生产年代久远，其中在二手市场可询到价的旧设备，直接按设备二手价确定评估值。

#### 2.5 处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产

达到可销售状态所发生的直接费用等。

2.5.1 法律费用：由于本次按资产出售处理，不会产生相关法律费用，不考虑相关法律费用。

2.5.2 相关税费：对于设备等增值税项目则按税法规定估算增值税以及相关城建税和教育附加税等。

2.5.3 搬运费：参考《最新资产评估数据与参数参考手册》确定为设备不含税销售价格的。

2.5.4 为使资产达到可销售状态所发生的直接费用：由于本次按资产出售处理，不需拆除，不考虑其他直接费用。

### 3.无形资产-土地使用权。

本次评估可回收价值为市场价值（公允价值）减去处置费用后的净额。

具体公式如下：

可回收价值=公允价值-处置费用

公允价值选取方法：

评估对象同一供需圈内，近年来土地一级市场招拍挂出让案例较多，土地出让条件一致，故宜采用市场比较法进行测算。

市场法，是根据市场中的替代原理，将待估宗地与具有替代性的，且在评估基准日近期市场上交易的类似地产进行比较，并对类似地产的成交价格作适当修正，以此估算待估宗地客观合理价格的方法。

公式： $V = VB \times A \times B \times C \times D$

其中：

V-----委估宗地价格；

VB-----比较实例价格；

A-----待估宗地交易情况指数/比较实例交易情况指数；

B-----待估宗地评估基准日地价指数/比较实例交易期日地价指数；

C-----待估宗地区域因素条件指数/比较实例区域因素条件指数；

D-----待估宗地个别因素条件指数/比较实例个别因素条件指数。

处置费用

根据《企业会计准则第8号-减值测试》第6条的规定，处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生

的直接费用等。

### （三）评估结论

商誉所在资产组可回收价值为 4,777.62 万元，比账面价值 4,179.97 评估增值 597.65 万元，增值率 14.30%。

### （四）商誉减值金额

公司收购上海力因形成的与商誉相关资产组账面价值合计为 4,179.97 万元，商誉账面值（2019 年末计提减值前）为 575.81 万元，持股比例 79.75%，包含完全商誉的资产组账面公允价值为 4,901.99 万元。

采用成本法确定的上海力因商誉所在资产组的可回收价值为 4,777.62 万元。资产组的可回收金额小于商誉所在资产组的账面值，故 2019 年公司应计提商誉减值准备金额为 99.19 万元。

请年审会计师发表意见。

#### 【年审会计师回复】

基于我们执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，昌红科技关于商誉减值准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

九、2020 年 5 月 7 日，公司披露我部关注函回函称，2017 年至 2019 年，全资子公司深圳市柏明胜医疗器械有限公司（以下简称“柏明胜”）前十大客户营业收入合计分别占营业收入总额的 99.04%、97.82%和 96.31%，均为医疗耗材领域的代工业务，均与客户签署《保密协议》；控股子公司力因精准医疗产品（上海）有限公司（以下简称“力因精准”）主要客户是国内各医疗器械代理商。我部关注到，公司于 3 月 17 日在本所投资者关系互动平台回复投资者称，柏明胜“生产的体外诊断试剂耗材及检测试剂盒主要供于迈瑞医疗及华大基因客户，均用于本次抗击新型冠状病毒疫情的配套产品”，医疗业务主要客户为“国内外龙头企业”。请说明公司“均用于本次抗击新型冠状病毒疫情的配套产品”的依据，相关回复是否违反了公司与客户签订的《保密协议》，并结合柏明胜、力因精准的主要客户情况说明“医疗业务主要客户为国内外龙头企业”的表述是否准确、谨慎，是否存在误导性陈述，是否存在主动迎合市场热点、炒作公司股价的情形。

回复：

**(1) “均用于本次抗击新型冠状病毒疫情的配套产品”的依据说明**

公司于 2020 年 1 月底收到客户迈瑞医疗及华大基因的来函，客户为了响应新型冠状病毒疫情的防控，已经复工生产用于抗击新型冠状病毒相关的产品，希望公司提前复工，为其提供生产相关产品的配套产品，为抗击新型冠状病毒疫情提供企业应尽的义务。

接到客户来函后，公司子公司柏明胜迅速组织技术力量，克服种种困难后于 2020 年 2 月初提前复工生产，向客户提供体外诊断试剂耗材及检测试剂盒等产品，全力以赴按时按质满足客户产能需求。

经核实，柏明胜与客户一般都签署有《保密协议》，保密范围包括涉及客户项目的具体名称、数量、单价、交易金额以及项目的技术资料等，但以上客户名称及业务类别并未明确要求保密，因此，公司前期在互动易中的相关回复并未违反公司与客户签订的《保密协议》。

**(2) 其他相关说明**

公司在互动易回复提及的医疗业务主要客户是指柏明胜以 OEM/ODM 模式合作的相关医疗客户，客户包括 Illumina（基因测序领域）、Vitrolife（辅助生殖领域）、Thermo Fisher（实验室耗材领域）、迈瑞医疗（医疗器械领域）、华大基因（基因测序领域）等，该部分客户在国内外医疗器械行业有相当的地位，因此公司在互动易上回复的医疗客户群笼统地表述为细分行业的“国内外龙头企业”，不存在误导性陈述，亦不存在主动迎合市场热点、炒作公司股价的情形。

**公司再次提醒广大投资者注意：**

公司最近三年及 2020 年一季度公司医疗板块收入占上市公司整体营业收入的比例仍很低，对单个医疗业务客户的销售金额仍较小。

**十、2020 年 5 月 7 日**，公司披露公告称，柏明胜于近日收到《医疗器械注册证》，产品为一次性使用医用口罩（疫情应急产品），有效期一年。请分别结合公司在代工和自产口罩方面的技术储备、原材料采购、产能、产量、产能利用率、目前销量、销售金额、在手订单等情况，说明上述事项对公司经营业绩的影响及可持续性，并充分提示相关业务风险。

回复：

柏明胜取得的《医疗器械注册证》，产品为一次性使用医用口罩（疫情应急产品），有效期为一年。公司一次性使用医用口罩主要是自产，前期已完成口罩生产相关设备的调试及人员培训工作，进入正常生产阶段，目前口罩生产所需主要原材料熔喷布来源于母公司自产。截至 2020 年 5 月 20 日，公司口罩日产能约 300 万片，日产量约 150 万片，产能利用率约为 50%，已完成销售 3,655 万片，销售金额为 6,739 万元。

公司再次提醒广大投资者注意：

①随着国内疫情的好转及市场口罩产能的大幅增加，口罩市场需求逐渐萎缩，且产品单价下跌较快。

②300 万片日产能指所有生产设备在运行正常、材料供应充足等满负荷生产状态下可实现的生产能力，但受限于生产设备故障、原材料供应不足及订单情况等因素导致实际的产量与前述产能存在较大差异。

③受《医疗器械注册证》有效期、国内外疫情防控形势、原材料价格及口罩市场整体供应量影响，公司口罩生产对业绩的影响及其持续性具有一定的不确定性，请广大投资者注意投资风险。

十一、2020 年 5 月 8 日，公司披露公告称，拟在经营范围中增加“熔喷布的研发生产与销售”。请补充说明公司本次拟增加经营范围的具体原因，与公司原有业务的相关性，生产熔喷布所需技术，公司相关技术及人员储备情况等。

回复：

#### （一）增加经营范围的具体原因

熔喷布是口罩的关键原料，是口罩是否具备防护性的决定性因素，熔喷布质量及供应对公司口罩生产业务影响较大，公司口罩生产初期所需熔喷布主要是外购，但外购的熔喷布质量参差不齐，且价格及供应稳定性较差，严重影响公司口罩生产业务。为了确保公司口罩生产所需熔喷布的质量和供应的稳定性，公司决定自行研发生产熔喷布。

#### （二）所需技术与人员储备分析

熔喷布的生产原理就是聚丙烯塑料固体粒子在注塑料管内加热融熔成液态，由螺杆旋转挤压射出，经熔喷模头喷丝成型为无纺布。前述原理与注塑成型原理

高度相关，公司的主营业务之一就是提供精密塑料成型产品的，且该技术公司有二十年的研究及经验积累。

熔喷布的关键技术是熔喷模的质量，其喷丝是由直径为 0.2 的微孔成型。而加工这些 0.2 的微孔是由高精度数控加工中心完成，且钻孔刀具微细，而模头材料为优质合金钢，硬度高抗腐蚀性强，钻削工艺参数十分讲究，在这么硬的合金钢上钻出成千上百个头发丝一样的微孔，其难度可想而知，若这些孔加工不好，将直接影响熔喷模喷丝的均匀性及其密度，从而影响熔喷布的防护性能。

公司专注精密塑胶模具及注塑成型行业多年，在工程解决能力上有较高的建树，同时拥有高精度数控加工中心，有一批经验丰富的工程师队伍，可开发生产高品质的熔喷模具。

综上，公司在注塑成型工艺技术上已沉淀积累多年，同时拥有一批经验丰富的工程师队伍，可为熔喷布的生产提供有效的支持！

**公司再次提醒广大投资者注意：**

①随着国内疫情的好转，口罩市场需求逐渐萎缩，熔喷布的市场需求也同步减少，且单价下跌较快。

②国内外疫情防控形势、原材料价格及口罩市场整体供应量影响，公司熔喷布生产对业绩的影响及其持续性具有一定的不确定性，请广大投资者注意投资风险。

特此公告！

深圳市昌红科技股份有限公司董事会

二零二零年五月二十九日