

深圳市名家汇科技股份有限公司
关于对深圳证券交易所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。

深圳市名家汇科技股份有限公司（以下简称“公司”、“名家汇”）于 2020 年 6 月 2 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市名家汇科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 412 号）（以下简称“问询函”），公司董事会对此高度重视，对年报问询函提及的事项组织相关人员进行讨论、核查，现回复如下：

问题一、报告期内，公司分季度实现的归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为 7,019.32 万元、1.25 亿元、6,561.96 万元和-1.13 亿元。

一、四季度公司净利润-1.13 亿元，较上年同期减少 281.03%。请说明公司第四季度业绩大幅亏损的主要原因，公司业绩是否存在季节性波动。

公司回复：

（一）公司第四季度业绩大幅亏损的主要原因

2018-2019 年公司第四季度净利润变化对比情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年第四季度	2018 年第四季度	增减金额	增减比例（%）
营业收入	24,910.55	33,279.49	-8,368.94	-25.15
营业成本	17,985.68	13,873.88	4,111.80	29.64
销售费用	3,104.78	1,260.12	1,844.66	146.39
管理费用	3,826.96	4,294.45	-467.49	-10.89
研发费用	1,664.03	1,259.13	404.90	32.16
财务费用	-1,187.91	1,074.95	-2,262.86	-210.51

信用减值损失和资产减值损失（损失以“-”号填列）	-12,143.62	-4,328.98	-7,814.64	180.52
利润总额	-13,624.55	7,795.63	-21,420.18	-274.77
所得税	-2,534.59	80.23	-2,614.83	-3,258.98
归属于上市公司股东净利润	-11,319.88	6,253.02	-17,572.89	-281.03

根据上表可见，2019 年第四季度净利润下降主要系收入下滑、费用增加、减值损失增加的共同影响。具体原因如下：

1、行业政策层面：2019 年第四季度，中央工作小组提出整治“景观亮化工程”的“过度化”，短期内对公司的业务开拓造成了一定的影响，公司待落地的数个项目出现停滞或暂缓的情形；

2、经营层面：公司在 2019 年下半年加大了文旅夜游及智慧灯杆等新业务的投入，致使第四季度销售费用和研发费用增加；

3、核算层面：由于应收账款的增加和账期的推移，对应应收账款的坏账计提金额大幅提高，同时基于谨慎性原则，公司在报告期末对部分应收账款进行单项计提坏账，致使第四季度信用减值损失增加 7,814.64 万元。

（二）公司业绩是否存在季节性波动

2017-2019 年公司分季度营业收入明细如下：

单位：万元

期间	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
第一季度	26,245.70	20.96	15,305.08	11.71	9,422.20	13.82
第二季度	44,361.37	35.43	50,013.79	38.28	15,865.36	23.26
第三季度	29,685.57	23.71	32,071.22	24.54	16,012.90	23.48
第四季度	24,910.55	19.90	33,279.49	25.47	26,895.53	39.44
合计	125,203.19	100.00	130,669.57	100.00	68,196.00	100.00

如上表所示，2017-2019 年公司营业收入季节性表现不明显，与照明工程行业特性一致，这是因为大额订单的产生主要系大事件、大型庆典驱动及催生（如：2018 年深圳喜迎改革开放 40 周年），该类项目的主要客户为政府部门、大型央企/国有企业等单位，上述工程建设项目具有单体项目合同金额大、任务重、时效性强等特点，营业收入的季节性分布无明显特征。

二、2020 年一季度报告显示，2020 年 1 季度公司实现净利润-5,813.47 万元，较上年同期减少 182.82%，同时公司预计 2020 年 1 月至 6 月累计净利润可能亏损。请说明你公司预计 2020 年上半年继续亏损的原因，公司持续经营能力是否存在重大不确定性，未来的业务发展计划及拟采取的改善经营业绩的具体措施。

公司回复：

（一）预计 2020 年上半年亏损的主要原因

1、新冠肺炎疫情影响

由于工程项目从前期规划、勘察、可行性研究到设计、施工，存在产业链上的延续性，受新冠肺炎影响，国家及各地政府均采取了延迟复工、对返工人群进行隔离等防疫措施，上游开工延迟。因此尽管目前各地已经积极复工，但照明工程施工行业受到滞后性的影响，一定时期内不利影响仍将持续。

2、宏观经济及行业政策影响

公司所处的照明工程施工行业与宏观经济发展周期有着较强的相关性，经济增速和宏观经济的波动将直接影响到整个建筑行业的经营发展情况。因此，经济增速放缓、宏观经济波动都将影响本公司的业务发展，同时，行业政策调整及市场竞争加剧也对公司 2020 年上半年的业务拓展带来一定影响。

3、公司发展战略调整

公司坚持贯彻“一核两翼”的发展战略，积极布局文旅夜游和智慧灯杆产业，上述新业务的开拓致使相关费用有所增加，同时考虑新业务的业绩释放需要一定时间，故对公司短期内的业绩表现构成影响。

上述因素共同作用对本公司 2020 年上半年经营业绩产生了一定的负面效应，公司预计 2020 年上半年业绩亏损。

（二）公司持续经营能力是否存在重大不确定性

公司 2020 年上半年预计亏损主要受上述因素影响，随着疫情影响的逐步缓解，公司将结合宏观经济形势、政策导向，充分发挥自身在照明工程行业近二十年的积累及核心优势，在尽力保持照明工程业务稳定的同时积极开拓文旅夜游、智慧灯杆业务。积极盘活存量资产，提升资产使用和经济效益，不断优化资源配置，提高综合管理效率以应对风险。公司的可持续经营能力不存在重大不确定性。

（三）未来的业务发展规划及拟采取的改善经营业绩的具体措施

1、业务方面

公司将持续深入“一核两翼”发展战略，依托自身在景观照明行业的强大综合实力，进一步推动以智慧灯杆为载体的智慧城市建设及以夜游经济需求为导向的文旅夜游项目运营。未来三年，公司将继续推动城市智慧升级，促进人民精神消费，加深从传统照明工程企业向文旅夜游经济、智慧城市建设的横向延伸，逐步向智慧灯杆、文旅夜游“双轮驱动”的长期战略目标转型。公司业务发展的具体计划如下：

照明工程方面，公司将充分发挥在照明工程领域近二十年的经验积累以及在视觉表达、照明设计、工程施工、质量控制等全方面的核心竞争优势，在行业理性化发展、门槛不断提高的趋势下进一步拓展市场。

智慧灯杆方面，公司已组建专业的研发、设计与业务团队，未来公司将加快推进在智慧灯杆领域的技术积累，针对城市中不同的应用场景，加大对核心技术的研发投入的同时不断开拓市场，强化公司在智慧灯杆业务领域的核心竞争力。

文旅夜游方面，公司目前已组建一流的创意策划及产品研发团队，未来将继续加强对文化创意、品牌宣发、投资运营人才的引进及培养，并建立更灵活自由的项目管理制度和激励机制，充分激发团队在创意设计、IP 开发、项目策划、整体运营等多方面的综合能力。

2、加强风险控制

公司在发展的同时将不断优化公司的管理架构、提升管理水平，以适应公司持续发展的需要。此外，公司面对激烈的市场竞争，将继续加强风险控制，适时甄选精品项目。

3、加强资金回收管理

公司在承接项目时将以客户资金实力、付款条件作为重点考察因素，对于周期长、客户资金实力不足的项目，充分考虑项目风险情况再决定是否承接。此外，公司成立了专门的资金回收部门负责对工程款项进行催收，不断加大欠款的回收力度，减少减值损失。

问题二、报告期末，公司流动负债 16.64 亿元，较期初增加 21.77%。2019 年 10 月 25 日，公司非公开发行公司债券事项已发行完毕，募集资金 2 亿元。

一、请说明公司负债增加较大对公司财务费用、偿债能力的影响。

公司回复：

（一）2019 年度公司负债增加的具体情况

2018-2019 年末公司负债情况对比如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	增长金额	增长率 (%)
流动负债	166,309.97	136,580.40	29,729.57	21.77
其中:金融性负债	72,420.04	68,249.94	4,170.10	6.11
经营性负债	93,889.93	68,330.46	25,559.47	37.41
非流动负债	27,905.56	8,959.30	18,946.26	211.47
其中:金融性负债	25,016.33	5,000.00	20,016.33	400.33
经营性负债	2,889.23	3,959.30	-1,070.07	-27.03
负债合计	194,215.53	145,539.70	48,675.83	33.45
金融性负债合计	97,436.37	73,249.94	24,186.43	33.02

经营性负债合计	96,779.16	72,289.76	24,489.40	33.88
---------	-----------	-----------	-----------	-------

由上表可见，公司 2019 年末总负债较 2018 年末增加了 48,675.83 万元，增长率为 33.45%，其中金融性负债增加 24,186.43 万元，增长率为 33.02%，经营性负债增加 24,489.40 万元，增长率为 33.88%，金融性负债与经营性负债基本保持同步增长。

（二）公司负债增加较大对公司财务费用的影响

公司负债增加主要影响财务费用中的利息支出，2018-2019 年度，公司负债增加对财务费用的影响对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增长金额	增长率（%）
利息支出	3,849.59	3,768.00	81.59	2.17

2019 年度公司利息支出 3,849.59 万元，比 2018 年度增加了 81.59 万元，增长率为 2.17%。公司增加的金融负债主要系 2019 年 7 月以无形资产售后回租的方式取得一笔融资 10,000 万元，以及 2019 年 10 月以非公开发行债券方式募集资金 20,000 万元，以上两笔资金在 2019 年度内所占时间权重相对较小，计入 2019 年的利息支出金额也相对较小。在保持当前负债水平的基础上，预计 2020 年度利息支出相比 2019 年度会有所上升。

（三）公司负债增加较大对公司偿债能力的影响

2018-2019 年末，公司主要偿债能力指标对比如下：

项目	2019 年末	2018 年末	增长额
资产负债率	47.68%	42.58%	5.10%
流动比率	1.82	1.70	0.12

由上表可见，公司 2019 年末资产负债率有所提高，但总体处于合理水平。公司 2019 年末流动比率较 2018 年末有所提升。

公司增加的负债主要用于流动资产使用，具备较强的变现能力。公司增加的负债中有 50.31%为经营性负债，无须负担利息。公司整体负债率处于合理水平，故负债增加和财务费用的变动不会对公司偿债能力产生重大影响。

二、结合公司资金情况、变现能力、债务还本付息期限、方式等，具体分析公司的流动性风险及应对措施。

公司回复：

（一）公司资金情况

截至 2019 年末，公司的货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
库存现金	4.52	3.92
银行存款	69,013.49	54,401.83
其他货币资金	2,656.37	3,213.42
合 计：	71,674.38	57,619.17

2019 年末的银行存款余额中包含了公司 2018 年 4 月非公开发行股份募集的资金尚未投入部分 39,731.68 万元，其余均为公司可自由支配资金。

2018-2019 年末其他货币资金中主要系银行承兑汇票保证金、银行保函保证金，此部分资金会随着银行承兑汇票和银行保函的到期直接用于偿还负债。

由上可见，公司 2019 年末可用于偿还债务或自由使用的资金较 2018 年末有所增长，公司流动资金情况良好。

（二）公司资产变现能力

截至 2019 年末，公司主要资产情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	增减金额	增减幅度(%)
货币资金	71,674.38	57,619.17	14,055.21	24.39
应收账款	136,970.88	86,919.50	50,051.38	57.58

存货	59,133.73	58,136.70	997.03	1.71
一年内到期的非流动资产	23,588.27	19,090.65	4,497.62	23.56
长期应收款	64,220.00	78,704.91	-14,484.91	-18.40
合计	355,587.26	300,470.93	55,116.33	18.34

以上资产中，货币资金非受限部分可以随时使用；应收账款为按合同约定，已达到收款条件的工程进度款或竣工结算款，此部分款项变现能力较强；存货为建造合同累计已发生的成本和累计已确认的毛利之和超过已结算价款的部分，此部分存货随着时间推移和施工进展能在正常工期内确认为应收账款予以变现；一年内到期的非流动资产为公司前期已完工的 BT、PPP 项目结算形成的长期应收款按合同约定于 12 个月内将要收回的款项部分，此部分性质与应收账款相似，能于短期内变现；长期应收款为前期已完工的 BT、PPP 项目结算款收款期在一年以上部分，此部分资产变现时间相对较长，变现能力较弱。总体而言，公司流动资产占比较高，变现能力较强。

（三）债务还本付息期限和方式

单位:万元

项目	2019 年 12 月 31 日	还本付息期限	还款方式
短期借款	50,629.67	一年内	按月付息，到期还本
应付票据	13,731.96	一年内	到期付现
一年内到期的长期借款	5,000.00	一年内	按月付息，到期还本
一年内到期的应付债券	241.94	一年内	按年付息，到期还本
一年内到期的应付款项	2,816.46	一年内	按季还本付息
应付债券	19,647.46	三年期	按年付息，到期还本
长期应付款	5,368.87	二、三年期	按季还本付息

（四）公司的流动性风险及应对措施

为了防范公司的流动性风险，公司采取了如下应对措施：

1、加大工程款的催收力度：公司已成立专项收款工作小组，并取得较好成效。2018 年公司经营性现金净流量为-20,099.92 万元，2019 年经营性现金净流量为 4,634.73 万元，实现经营现金流量净额由负转正。

2、优化资本结构：不断优化资本结构，增加长期负债所占比重，以缓解短期内资金压力。如 2018 年末，公司长期金融负债为 5,000.00 万元，2019 年末长期金融负债为 25,016.33 万元。

3、调整业务结构：主动调整业务模式和结构，将业务重心和资源配置倾向于经济发达地区，减少分期收款项目的承接，以加速公司资金周转，减少资金压力。公司的长期应收款 2018 年末为 78,704.91 万元，2019 年末降为 64,220.00 万元。

4、加强与金融机构的合作：公司与银行等金融机构保持良好的合作互信关系，保证充足的资金来源，目前与公司合作的金融机构包括建设银行、工商银行、中国银行、交通银行、光大银行等，截至 2019 年末，公司银行授信额度充足。

综上所述，公司有能力保证持续稳定的发展和资金链安全，不存在流动性风险。

问题三、报告期公司实现营业收入 12.52 亿元，同比减少 4.18%，营业成本 6.64 亿元，同比增加 7.70%。

一、请说明报告期营业收入下滑的同时成本增长的原因及合理性。

公司回复：

报告期内，公司受内外部因素的影响，业务结构和发展趋势均出现一定程度的变化。

（一）收入下滑的原因

2018-2019 年度收入结构变动明细表：

单位：万元

项目	2019 年营业收入 金额	占比 (%)	2018 年营业收入 金额	占比 (%)	增减金 额	同比增长率 (%)
工程施工	124,074.09	99.10	125,762.05	96.24	-1,687.96	-1.34

产品销售	67.02	0.05	1,754.05	1.34	-1,687.03	-96.18
工程设计	847.30	0.68	2,872.10	2.20	-2,024.80	-70.50
合同能源管理	68.12	0.05	181.65	0.14	-113.53	-62.50
其他业务收入	146.66	0.12	99.72	0.08	46.94	47.07
营业收入合计	125,203.19	100.00	130,669.57	100.00	-5,466.38	-4.18

2019 年营业收入比 2018 年同期合计减少金额为 5,466.38 万元，其中：工程施工下降金额为 1,687.96 万元，减少比例为 1.34%；产品销售下降金额为 1,687.03 万元，减少比例为 96.18%；工程设计收入下降金额为 2,024.80 万元，减少比例为 70.50%；合同能源管理下降金额为 113.53 万元，减少比例为 62.50%；其他业务收入增加金额为 46.94 万元，增长比例为 47.07%。营业收入下降的主要原因为：

1、行业政策层面：2019 年第四季度，中央工作小组提出整治“景观亮化工程”的“过度化”，短期内对公司的业务开拓造成了一定的影响，公司待落地的数个项目出现停滞或暂缓的情形；

2、市场竞争加剧：2015 年全国同时拥有《城市及道路照明工程专业承包壹级》资质与《照明工程设计专项甲级》资质的企业共 24 家，2019 年末拥有双甲资质的企业增加至 111 家。随着市场竞争的加剧，公司获取订单的难度逐步加大，对 2019 年度公司营业收入造成了一定的影响；

3、经营策略调整：为了提升每股经营性现金净流量，报告期内公司调整经营策略，有甄别地选择优质项目，主动放弃了部分收款难度大、回款周期长的项目。

（二）成本增加的原因

公司 2018-2019 年度分项目成本结构变动明细表如下：

单位：万元

项 目	2019 年成本金额	占比 (%)	2018 年成本金额	占比 (%)	增减金额	同比增长率 (%)
工程施工	65,750.26	99.06	60,196.96	97.67	5,553.30	9.23
产品销售	66.26	0.10	818.48	1.33	-752.22	-91.90
工程设计	459.34	0.69	563.14	0.91	-103.80	-18.43

合同能源管理	27.89	0.04	26.33	0.04	1.56	5.92
其他业务收入	71.94	0.11	27.83	0.05	44.11	158.50
营业成本合计	66,375.69	100.00	61,632.74	100.00	4,742.95	7.70

通过上表比较发现：2019 年营业成本比上年同期增加 4,742.95 万元，增加比例为 7.70%，主要为工程施工成本的增加所致，2019 年工程施工成本为 65,750.26 万元，比上年同期增加 5,553.30 万元，增加比例为 9.23%。主要系报告期内承接的工程项目存在产品指定，故导致材料采购成本增加；另随着用工成本的逐年增长，致使报告期内项目劳务成本增加。

（三）毛利率变动情况

下表为 2018-2019 年公司分项目毛利率比较表：

单位：万元

项 目	2019 年				2018 年		
	收入	成本	毛利率(%)	毛利率变动(%)	收入	成本	毛利率(%)
工程施工	124,074.09	65,750.26	47.01	-5.12	125,762.05	60,196.96	52.13
产品销售	67.02	66.26	1.14	-52.20	1,754.05	818.48	53.34
工程设计	847.30	459.34	45.79	-34.60	2,872.10	563.14	80.39
合同能源管理	68.12	27.89	59.05	-26.45	181.65	26.33	85.50
其他业务收入	146.66	71.94	50.95	-21.14	99.72	27.83	72.09
合计	125,203.19	66,375.69	46.99	-5.84	130,669.57	61,632.74	52.83

根据上表，公司 2018-2019 年毛利率维持在 50%左右。公司毛利率的变动主要为客户类型、施工方案、所处地理位置、施工面积、施工难易程度、客户要求、施工时间、客户回款能力等众多因素所致，项目实际情况不同直接导致了项目之间的毛利率存在一定差异。

2018 年度、2019 年度，公司毛利率分别为 52.83%、46.99%，其中：2019 年度较 2018 年度下降了 5.84%，整体毛利较为平稳且略有下降，主要原因为：

1、市场竞争加剧：2015 年全国同时拥有《城市及道路照明工程专业承包壹级》资质与《照明工程设计专项甲级》资质的企业共 24 家，2019 年末拥有双甲

资质的企业增加至 111 家。随着市场竞争的加剧，公司获取订单的难度逐步加大，对 2019 年度公司营业收入造成了一定的影响。

下图为照明工程行业相关公司近三年毛利率变动情况，行业毛利率普遍呈现平稳下降趋势：

序号	证券简称	2017 年毛利率 (%)	2018 年毛利率 (%)	2019 年毛利率 (%)
1	罗曼股份	49.18	40.83	40.78
2	达特照明	53.76	52.82	49.17
3	豪尔赛	39.41	38.17	38.26
4	名家汇	52.81	52.83	46.99

2、不同业务模式对应毛利情况有所差异：2018 年公司 BT 业务占比较大，由于 BT 项目需要较大金额的前期垫资，同时回款周期较长，因此毛利率较高；2019 年公司为了减少资金占用，经过经营策略调整，减少了对 BT 项目的承接，同时积极发挥公司自身的强大设计优势，承接了更多的 EPC 项目，但是 EPC 项目对投标公司的资金实力要求较低，因此市场竞争更为激烈，从而毛利率偏低，因此 2019 年公司整体毛利率有所下降。具体分业务类型毛利率情况如下：

单位：万元

工程施工	2019 年				2018 年				同比增减 (%)
	收入金额	成本金额	毛利率	毛利占比 (%)	收入金额	成本金额	毛利率	毛利占比 (%)	
BT 业务	8,915.90	3,711.08	58.38%	8.92	45,618.16	20,288.74	55.52%	38.63	-79.45
EPC 业务	114,348.73	61,388.21	46.31%	90.80	73,284.39	35,736.88	51.24%	57.27	41.05
PPP 业务	809.45	650.97	19.58%	0.27	6,859.50	4,171.34	39.19%	4.10	-94.10
工程施工合计	124,074.09	65,750.26	47.01%	100.00	125,762.05	60,196.96	52.13%	100.00	-11.04

3、公司经营策略的调整：为了提升每股经营性现金净流量，公司在业务模式及战略上均作了一定的调整，主动甄别优质项目，放弃收款难度大、回收周期长的项目，业务范围定位于项目资金有保证的区域。但该类项目获取难度较大，竞争也相对激烈，且此种项目的主要材料通常有品牌指定，致使材料采购成本有

所上升；此外，由于市场劳动力成本逐年上升的影响，致使公司施工成本整体呈现上升趋势，故项目的施工成本也有一定程度的上涨。

综上：公司 2019 年度收入下降及成本增加具备合理性。

二、报告期产品销售、工程设计、合同能源管理业务分别实现销售收入 67.02 万元、847.30 万元、68.12 万元，较上年同期分别减少 96.18%、70.50%、62.50%。请说明报告期上述业务大幅下滑的原因。

公司回复：

下表为 2018-2019 年分业务营业收入金额及占比情况表：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		变动金额	同比增长率 (%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)		
工程施工	124,074.09	99.10	125,762.05	96.24	-1,687.96	-1.34
产品销售	67.02	0.05	1,754.05	1.34	-1,687.03	-96.18
工程设计	847.30	0.68	2,872.10	2.20	-2,024.80	-70.50
合同能源管理	68.12	0.05	181.65	0.14	-113.53	-62.50
其他业务收入	146.66	0.12	99.72	0.08	46.94	47.07
营业收入合计	125,203.19	100.00	130,669.57	100.00	-5,466.38	-4.18

2018-2019 年度产品销售、工程设计、合同能源管理业务三项收入合计分别为 4,807.80 万元、982.44 万元，占全年营业收入的比例分别为 3.68%、0.78%，因产品销售、工程设计、合同能源管理业务三项收入基数小、占比少，所以该三项收入金额的变动所呈现的波动比例较大，具体原因如下：

（一）产品销售、工程设计业务下滑原因

公司的业务模式以 EPC 总承包模式为主，该模式是指企业受业主委托，对工程项目的设计、采购、施工、试运行等过程实行全方位的承包，并承担大部分工程与设计责任，全面负责相应投融资活动、质量、安全、费用和进度等工作。由于 EPC 模式包含了产品销售、工程设计、工程施工等一系列服务，且以工程施工为主，一般情况下，对于 EPC 总承包合同中未单独约定产品销售、工程设

计、工程施工各类业务收入时，均整体归集到工程施工收入分类中。2018 年度因个别金额较大项目单独约定了销售、设计、工程施工收入，故在产品销售、工程设计整体收入基数较小的情况下，2019 年度该两类业务销售收入波动大。具体情况如下：

2018 年度，公司承接了多项“迎接深圳市改革开放 40 周年和深圳经济特区成立 38 周年”夜景亮化项目，其中深南东路（罗湖段）沿线灯光夜景提升工程项目约定了销售、设计、工程等多种业务形态，灯具销售收入及设计收入受该项目影响如下：

单位：万元

收入类型	项目名称	金额	占同类业务营业收入比重（%）
产品销售	深南东路（罗湖段）沿线灯光夜景提升工程	1,681.03	95.84
产品销售	其他零星项目合计	73.02	4.16
	2018 年销售收入合计	1,754.05	100.00
工程设计	深南东路（罗湖段）沿线灯光夜景提升工程	1,226.42	42.70
工程设计	其他零星项目合计	1,645.68	57.30
	2018 年设计收入合计	2,872.10	100.00

（二）合同能源管理业务下滑原因

合同能源管理业务收入变动的原因系人人购物富德店 LED 照明合同能源管理项目的收益分摊期为 60 个月，截至 2018 年 6 月份已分摊完毕。叶集区城区（含开发区）路灯合同能源管理节能及智慧路灯改造项目自 2018 年 2 月开始确认收益分摊期，按合同约定分摊期为 120 个月，2018 年分摊确认收入 140.39 万元，2019 年分摊确认收入 153.15 万元。2019 年结算冲减 2018 年 7 月-2019 年 6 月实际产生的电费-85.04 万元，故导致 2019 年叶集区城区（含开发区）路灯合同能源管理节能及智慧路灯改造项目最终确认收入金额为 68.12 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2019 年	2018 年	同比增长率（%）
1	人人购物富德店 LED 照明合同能源管理项目	-	20.81	-100.00

2	叶集区城区（含开发区）路灯合同能源管理节能及智慧路灯改造项目	68.12	140.39	-51.48
3	其他零星项目		20.45	-
	合计	68.12	181.65	-62.50

综上，2019 年度产品销售、工程设计、合同能源管理业务三项收入比上年同期下降 3,825.36 万元，但因基数小，导致波动幅度大，实际上无重大变化。

三、报告期内，公司华中、东北地区销售收入分别为 5,807.82 万元、1.27 亿元，同比增长 1108.84%、2814.26%；公司华南、西南、西北地区销售收入分别为 6,009.96 万元、4,710.60 万元、3,095.38 万元，同比分别减少 86.08%、57.79%、71.22%。请结合公司在手订单、业务拓展、客户名单等详细说明上述销售区域业绩增减变动的原因以及上述趋势是否持续。

公司回复：

（一）更正说明

本问询函回复同日，公司在巨潮资讯网发布了关于《2019 年年度报告》的更正公告，对《2019 年年度报告》第四节“经营情况讨论与分析”之“二、主营业务分析”之“2、收入与成本”中的分地区信息进行了更正（公告编号 2020-060），更正后的营业收入分区信息如下：

单位：万元

地区	金额	占比（%）
华中	9,505.22	7.59
华南	7,184.97	5.74
华东	82,708.36	66.06
华北	5,286.01	4.22
东北	12,661.43	10.11
西南	4,709.47	3.76
西北	3,147.73	2.51
合计	125,203.19	100.00

（二）销售区域业绩增减变动的原因

2018-2019 年公司营业收入按区域划分明细如下:

单位: 万元

地区	2019 年度 (更正后)		2018 年度		变动金额	同比增长 (%)
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)		
华中	9,505.22	7.59	480.44	0.37	9,024.78	1,878.44
华南	7,184.97	5.74	43,184.94	33.05	-35,999.97	-83.36
华东	82,708.36	66.06	64,654.59	49.48	18,053.77	27.92
华北	5,286.01	4.22	-	-	5,286.01	-
东北	12,661.43	10.11	434.57	0.33	12,226.86	2,813.55
西南	4,709.47	3.76	11,159.08	8.54	-6,449.61	-57.80
西北	3,147.73	2.51	10,755.96	8.23	-7,608.23	-70.74
合计	125,203.19	100.00	130,669.57	100.00	-5,466.38	-4.18

如上表所示,公司业务的地域性不强,区域业绩变动范围较大,区域收入延续性不强,主要是因为照明工程行业大额订单的产生均系国家及地方大事件、大型庆典驱动及催生(如:2018 年深圳喜迎改革开放 40 周年),属地性不强。

截止 2020 年 3 月 31 日,公司 2019 年以来签订的合同金额大于 5,000 万元的在手订单明细如下:

序号	项目名称	客户	合同签订日期	合同金额 (万元)	进度	区域
1	清远市一江两岸夜景亮化提升改造政府采购项目	客户 1	2019 年 1 月	7,899.20	履行中	华南
2	新泰市城市核心区域夜景照明设计施工一体化 (EPC) 项目	客户 2	2019 年 3 月	5,568.90	履行中	华东
3	二青会城市景观照明亮化美化 (二期) 工程	客户 3	2019 年 5 月	5,180.00	履行中	华北
4	江南新城(阳湖片区)亮化改造提升工程	客户 4	2019 年 10 月	8,495.72	履行中	华东
5	赣州市中心城区亮化工程总承包 (EPC) 项目	客户 5	2019 年 9 月	19,392.97	履行中	华东
6	濠河风景区周边及通京大道道路两侧夜景亮化提升工程一标段	客户 6	2019 年 10 月	7,016.45	履行中	华东
7	沈北新区 2016 年路灯新建及改造工程 (智慧路灯) PPP 项目	客户 7	2019 年 12 月	14,010.59	履行中	东北

8	镇海新城核心区亮灯工程	客户 8	2019 年 6 月	7,559.38	履行中	华东
9	郑州市郑州火车站东广场及周边建筑夜景照明工程施工	客户 9	2019 年 7 月	10,523.54	履行中	华中
10	南部商务区月光经济综合体 PPP 项目	客户 10	2019 年 12 月	10,792.68	履行中	华东
合计:				96,439.43		

上表中在手订单分按区域划分明细如下:

单位:万元

区域	合同金额	占比 (%)
东北	14,010.59	14.53
华北	5,180.00	5.37
华东	58,826.09	61.00
华南	7,899.20	8.19
华中	10,523.54	10.91
总计	96,439.43	100.00

综上所述, 2018-2019 年公司区域业绩变动的主要原因为大事件及大型庆典引起的所属区域照明工程项目增多, 该趋势的属地区域没有持续性。

(三) 上述趋势是否持续

我国照明工程行业与国民经济发展和城市建设投资有较大关系, 主要体现在地区经济发展水平越高, 标志性建筑和高层建筑、文化旅游景点越多, 对照明工程的需求越大。总体而言, 照明工程行业的地域分布、行业竞争激烈程度与我国地域经济发展水平正相关。

公司经过多年的市场开拓、经验积累、管理模式探索以及人才培养, 已逐步建立起覆盖全国的业务网络, 不断夯实跨区域经营能力, 建立了北方、华南、华东三大运营中心。就公司个体而言, 照明工程业务属于项目型业务, 单个项目规模较大, 报告期内少数项目的获取也将在一定程度上影响公司收入的区域性构成, 公司区域业绩增减变动并不具备持续性的趋势。

四、报告期内，公司新增华北地区销售收入 2.26 亿元，占营业收入的 18.06%，毛利率 51.31%，请说明华北新增业务产生原因、业务性质、客户名称、收入金额、期末应收账款余额。同时结合业务类型、业务拓展情况、价格、成本等说明华北地区毛利率高于其他地区的原因及合理性。

公司回复：

更正后华北地区 2019 年营业收入为 5,286.01 万元，占公司营业收入的 4.22%，毛利率为 63.33%，主要原因系 2019 年 5 月公司承接太原地区的亮化项目所致。该项目确认收入 4,652.93 万元，占华北地区收入的 88.02%。由于该项目为设计施工一体化项目，公司于 2019 年 5 月底中标，2019 年 7 月即亮灯完成验收。因工期紧、任务重，且该项目的主要产品无指定品牌，灯具主要系自产产品，所以该项目的毛利率较高。

问题四、报告期公司期末应收账款余额 13.70 亿元，较期初增长 57.58%，公司本期计提应收账款坏账损失 9,854.89 万元。

一、报告期你公司应收账款占同期营业收入的 109.42%，请说明应收账款大幅增长且余额高于营业收入的原因及合理性。

公司回复：

应收账款大幅增长且余额高于营业收入的原因如下：

1、应收账款的确认滞后于营业收入的确认

报告期内公司的主要业务为照明工程施工业务，按照行业惯例，公司以累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定完工进度，并按照完工百分比确认工程施工合同的收入；同时，公司在项目达到各期付款条件时进行工程结算，并确认应收账款，由于付款条件的达成需业主方履行内部审批、办理结算等手续，通常滞后于工作量的确认，从而导致应收账款的确认滞后于销售收入的确认。

2、公司本年工程结算进度较高导致应收账款余额增长较快

公司根据合同约定条款进行工程结算，待验收后全部结算计入应收账款，由于公司 2017 年度和 2018 年度收入增长较快，导致本年度验收的项目增加，进而使得应收账款余额增加较快。

公司对本年形成的应收账款按项目时间进行拆分，具体情况如下：

单位：万元

合同签订年度	2019 年确认的营业收入	2019 年应收账款			
		期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额
2019 年签订合同项目	92,984.55	-	52,612.76	20,593.86	32,018.91
2019 年以前签订合同项目	32,218.64	100,512.95	92,433.26	64,545.90	128,400.31
合计：	125,203.19	100,512.95	145,046.02	85,139.76	160,419.22

由上表可见，本期新增的应收账款主要为以前年度项目形成，由于本年度该部分项目进行验收，进而使得结算计入应收账款的金额较大，2019 年新增的应收账款主要于 2018 年度确认收入，2018 年营业收入金额为 145,082.93 万元（含浙江永麒照明工程有限公司收购日前的营业收入），换算成含税金额为 158,140.39 万元，与应收账款本期增加额基本匹配。

3、政府客户应收账款回款较慢

公司承接的大型市政类照明工程项目较多，其建设或投资主体为政府部门或其所属的基础设施投资建设主体，工程款支付需要经政府部门履行内部审批程序，并结合其预算资金的计划和到位情况等安排支付，付款流程和手续较其他投资主体更为严谨，从而造成应收账款回款较慢。对期末应收账款按照客户类型进行拆分，明细如下：

单位：万元

客户类别	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	期末应收账款占比（%）
民营企业	39,527.23	27,627.05	20,356.12	46,798.15	29.17
政府及国有单位	60,985.73	117,418.97	64,783.63	113,621.06	70.83
合计	100,512.95	145,046.02	85,139.76	160,419.22	100.00

综上所述，本期应收账款大幅增长且余额高于营业收入的原因为：应收账款确认滞后于营业收入确认，导致本年应收账款确认大于营业收入；公司本年工程结算进度较高导致应收账款余额增长较快；公司承接的大型市政类照明工程项目较多，政府单位回款较慢，导致应收账款本期收回金额小于营业收入金额。

二、2017 年、2018 年、2019 年公司应收账款周转率分别为 2.17、2.11、1.12，请说明应收账款周转率逐年下降的原因，计提应收账款坏账损失是否充分、适当。

公司回复：

（一）应收账款周转率逐年下降的原因

2017-2019 年度公司营业收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	较上年增长率	2018 年度	较上年增长率	2017 年度
营业收入	125,203.19	-4.18%	130,669.57	91.61%	68,196.00
应收账款期末金额	136,970.88	57.58%	86,919.50	133.55%	37,217.06
应收账款期初金额	86,919.50	133.55%	37,217.06	44.38%	25,776.54
应收账款平均金额	111,945.19	80.36%	62,068.28	97.06%	31,496.80
应收账款周转率	1.12	-46.92%	2.11	-2.76%	2.17

2018 年度应收账款周转率下降的原因为应收账款增长幅度大于营业收入增长幅度。2019 年度应收账款周转率下降的原因为营业收入下降、应收账款增长。

由于照明工程行业结算周期长，回款较慢，且工程竣工后业主单位会留取部分工程款作为质量保证金，导致应收账款余额逐年增加。2019 年由于受到宏观经济增速放缓以及国家政策调整等影响，导致营业收入较上年有所下降。

应收账款周转率与同行业比较情况如下（按照应收账款账面余额计算）：

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
罗曼照明	1.22	1.50	1.73
达特照明	0.48	0.52	0.54
豪尔赛	1.56	1.86	1.74

平均值	1.09	1.29	1.34
名家汇	0.96	1.81	1.83

由上表可见，2019 年度应收账款周转率与行业平均水平基本一致，应收账款周转率逐步下降，为行业整体趋势。

（二）计提应收账款坏账损失是否充分、适当

1、应收账款坏账计提方法

公司对应收账款坏账计提参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

对于存在诉讼取得判决结果，并采取执行措施后仍无法全部或部分收回的款项，客户已注销、破产的款项，客户已被列为失信人、财产已被冻结等情况，按预计可收回金额，单项认定计提坏账准备；

除上述情况，按组合方式计提坏账准备。

2、应收账款坏账计提是否充分、适当

公司对于存在诉讼取得判决结果，并采取执行措施后仍无法全部或部分收回的款项，客户已注销、破产的款项，客户已被列为失信人、财产已被冻结等情况，按预计可收回金额，单项认定计提坏账准备。2019 年度，公司已对 12 笔应收账款单独全额计提坏账准备 1,922.79 万元。

公司对于其他应收账款，已按照账龄组合充分计提坏账准备。

三、报告期公司对 12 笔应收账款单独全额计提坏账准备 1,922.79 万元。请逐笔列示上述账款明细，包括但不限于客户名称、账款性质、挂账时间、公司采取的追缴措施以及预计无法收回的依据。

公司回复：

单独全额计提坏账准备的应收账款明细如下：

序号	客户名称	项目名称	账款性质	金额(万元)	挂账时间	预计无法收回的依据	追缴措施
1	江西丰跃商业投资管理有限公司鄱阳分公司	鄱阳湖文化商业广场亮化工程	工程款	516.00	2013年12月剩余应收款项194.4万元, 2017年12月挂账214.4万元, 2019年12月挂账107.2万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
2	宁夏庆华投资控股有限公司	庆华国际酒店项目建筑夜景照明工程	工程款	236.88	2017年1月剩余应收款项158.44万元, 2019年12月挂账78.44万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
		庆华商务写字楼A/B建筑夜景照明工程	工程款	180.96	2015年9月挂账126.67万元, 2019年12月挂账54.29万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
3	海南佳上投资有限公司	纳雍城南新区亮化工程设计及施工项目	工程款	298.94	2017年剩余应收款项109.42万元, 2019年12月挂账189.52万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
4	宁波天伦时代置业有限公司	宁波天伦时代广场LED艺术灯光景观照明工程	工程款	205.60	2016年6月挂账191.6万元, 2016年12月挂账14万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
5	重庆美每家宇泓投资有限公司	美每家美华星都住宅部分灯饰工程	工程款	44.53	2018年10月挂账44.53万元	破产重整, 列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	及时跟进破产重组流程, 降低损失
		美每家美华星都11#-12#楼灯饰工程	工程款	103.85	2017年12月挂账63.3万元, 2018年7月挂账40.55万元	破产重整, 列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	及时跟进破产重组流程, 降低损失
6	福建省天闽建筑装饰有限公司天津分公司	六廊九坊-主楼、茶艺厅、健身房楼体亮化工程	工程款	81.57	2015年9月挂账17.8万元, 2018年12月挂账63.77万元	工程存在纠纷, 基于谨慎性原则全额计提	专人上门跟进
7	重庆美每家置业开发有限公司	美每家华龙城D4-D8号楼灯饰工程	工程款	73.70	2018年7月挂账73.70万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
		美每家华龙城E区灯饰工程	工程款	7.62	2018年挂账7.62万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
8	浙江青田瑞德房地产开发有限公司	青田县山口华侨城外立面LED灯具安装工程	工程款	54.11	2012年12月挂账38.65万元, 2019年12月挂账15.46万元	列为失信企业, 基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函, 专人上门跟进, 并采取法律手段进行催收
9	悉地国际设计顾问(深圳)有限公司	中国科技城 绵阳会议展览中心三期	设计费	45.00	2017年12月挂账45万元	合同终止协议已签订	不追缴

10	浙江昆仑建设集团股份有限公司	天津浙昆大厦泛光照明工程	工程款	37.69	2015年12月剩余应收款21.47万元，2019年12月挂账16.22万元	列为失信企业，基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函，专人上门跟进，并采取法律手段进行催收
11	山东中弘置业有限公司	济南中弘广场16#裙房夜景照明施工工程	工程款	6.10	2019年12月挂账6.10万元	列为失信企业，基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函，专人上门跟进，并采取法律手段进行催收
		济南中弘广场17#楼夜景照明施工工程	工程款	16.89	2019年12月挂账16.89万元	列为失信企业，基于谨慎性原则全额计提	向客户发送催款函，专人上门跟进，并采取法律手段进行催收
12	宁波布利杰置业发展有限责任公司	布利杰 四明西路-2及-2C地块项目泛光照明工程	工程款	13.36	2015年2月挂账13.36万元	项目维修成本大于应收款项余额	不追缴
合计				1,922.79			

四、请补充提供近两年公司应收账款前五名明细情况，包括客户名称、是否公司关联方、具体内容、销售金额、期末应收账款余额等。

公司回复：

2019年末，公司应收账款前五名明细情况如下：

单位：万元

单位名称	具体内容	2019年确认收入金额	应收账款余额	是否为关联方
客户1	景观亮化	16,014.52	12,549.62	否
客户2	景观亮化	398.57	10,895.84	否
客户3	景观亮化	1,748.01	9,037.10	否
客户4	景观亮化	3,338.81	7,959.98	否
客户5	景观亮化	51.34	7,948.77	否
合计		21,551.24	48,391.30	

2018年末，公司应收账款前五名明细情况如下：

单位：万元

单位名称	具体内容	2018年确认收入金额	应收账款余额	是否为关联方
客户1	景观亮化	22,518.79	12,387.88	否
客户2	景观亮化	15.03	4,835.01	否
客户3	景观亮化	7,420.97	4,647.67	否
客户4	景观亮化	-	4,458.13	否

单位名称	具体内容	2018 年确认收入金额	应收账款余额	是否为关联方
客户 5	景观亮化	2,224.03	4,342.48	否
合计		32,178.82	30,671.17	

注：2019 年“客户 2”与 2018 年“客户 1”为同一客户。

请会计师就上述事项进行核查并发表意见

会计师核查意见：

一、会计师核查程序

1、获取公司营业收入及应收账款明细账，检查公司营业收入和应收账款、坏账准备的确认和计量是否符合企业会计准则的规定；

2、访谈公司管理层，了解公司应收账款增长及营业收入下降的主要原因，分析其变动趋势是否合理；

3、检查公司坏账计提政策，测算坏账计提是否准确，综合判断坏账准备计提是否充分、适当；

4、获取公司单项计提坏账准备的应收账款明细，了解客户名称、账款性质、挂账时间、公司采取的追缴措施，并结合法院判决、客户经营情况等判断可收回金额，与管理层判断进行对比；

5、复核公司提供的应收账款前五名明细情况，包括客户名称、是否公司关联方、具体内容、销售金额、期末应收账款余额等信息是否准确。

二、会计师核查结论

经核查，我们认为：报告期公司应收账款大幅增长且余额高于营业收入主要受结算流程和款项收回的影响，其原因合理；应收账款周转率逐年下降主要系本年营业收入下降所致，原因合理；计提应收账款坏账损失充分、适当；公司对 12 笔应收账款单独全额计提坏账准备系公司基于法院判决、客户经营情况作出的谨慎判断；公司补充提供的近两年应收账款前五名明细情况准确。

问题五、报告期你公司长期应收款余额 6.42 亿元，较报告期初减少 18.40%，同时新增坏账损失 1,768 万元。请说明报告期长期应收款减少的同时，坏账损失增加的原因及合理性。

公司回复：

公司长期应收款是因 BT 业务产生，BT 业务经营方式为“建设-移交（Build-Transfer）”，即政府或代理公司与 BT 业务承接方签订市政工程项目 BT 投资建设回购协议，并授权 BT 业务承接方代理其实施投融资职能进行市政工程建设，工程完工后移交政府，政府根据回购协议在规定的期限内支付回购资金（含投资回报）。公司对 BT 业务采用以下方法进行会计核算：如提供建造服务，建造期间，对于所提供的建造服务按照《企业会计准则第 15 号——建造合同》确认相关的收入和成本，建造合同收入按应收取对价的公允价值计量，同时确认长期应收款。

1、长期应收款减少的原因：

（1）由于在资产负债表日后一年内可回购的部分，应转入一年内到期的非流动资产核算，对比如下：

科目	2019 年	2018 年	变动额	变动比例
长期应收款	64,220.01	78,704.91	-14,484.91	-18.40%
一年内到期的非流动资产	23,588.27	19,090.65	4,497.62	23.56%
合计	87,808.28	97,795.56	-9,987.29	-10.21%

从上表可见，长期应收款 2019 年减少主要是部分转入一年内到期的非流动资产所致。

（2）2019 年度公司为了改善回款情况，减少了长期收款工程项目的施工，BT 项目和 PPP 项目收入占比由 2018 年度的 40.16%下降至 2019 年度的 7.77%，同时到了合同约定期的长期应收款予以收回导致长期应收款减少。

故此长期应收款下降具有合理性。

2、长期应收账款坏账准备增加的原因

公司报告期内坏账损失增加的原因主要系“国购中心 1-5#楼公共区域装饰工程”因客户被列为失信人，公司已对该客户进行诉讼，根据谨慎性原则对其全额计提坏账损失，坏账损失为 1,768 万元。公司已经向客户发送催款函，并采取法律手段进行催收，尽量避免公司财产损失。

综上，长期应收款下降同时新增坏账损失 1,768 万元具有合理性。

问题六、报告期研发投入金额 5,707.68 万元，较上年同期增长 25.96%。

一、请提供研发项目明细、包括项目名称、投资预算、累计投入金额、项目进度及已产生经济效益。

公司回复：

公司 2019 年研发项目明细表如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资预算	报告期投入金额	累计已投入金额	项目进度
1	一种照明系统设计及施工方案创意项目的研发	180.00	154.74	166.47	100.00%
2	一种小镇户外照明设计效果项目的研发	30.00	4.81	23.43	100.00%
3	一种绿化带景观亮化光效设计效果项目的研发	130.00	104.13	122.33	100.00%
4	一种智慧产业园泛光照明工程项目光构析的研发	15.00	14.75	14.75	100.00%
5	一种光艺术作品光构件项目的研发	60.00	69.12	69.12	100.00%
6	一种光艺术作品光效效果的研发（建筑群）	60.00	68.48	68.48	100.00%
7	一种光艺术作品光构件的研发	200.00	167.99	167.99	100.00%
8	一种光艺术作品光效效果的研发（单体建筑）	250.00	228.17	228.17	100.00%
9	一种光艺术作品光构件的研发（园林）	75.00	88.19	88.19	100.00%
10	一种光联动控制系统的研发	102.00	110.26	110.26	100.00%
11	一种城市建筑光艺术作品光源构造件的研发	300.00	273.56	273.56	85.00%
12	一种光源与空间视觉设计的研发	300.00	357.28	357.28	100.00%
13	一种光艺术作品设计的研发	85.00	90.45	90.45	100.00%
14	一种光艺术作品光构件设计的研发	30.00	24.86	24.86	100.00%
15	一种动态 LED 显示装置及其使用方法的研发	75.00	78.25	78.25	100.00%

16	一种灯光光效设计效果项目的研发	70.00	68.07	68.07	100.00%
17	一种 LED 路灯电源支架及 LED 路灯的研发	195.00	106.31	106.31	54.52%
18	一种可调节距离的灯具支架的研发	150.00	109.73	109.73	73.15%
19	一种基于物联网的路灯监测系统的研发	300.00	162.97	162.97	54.32%
20	一种具有自动升降功能的路灯装置的研发	200.00	94.42	94.42	47.21%
21	一种太阳能路灯定时启动系统	250.00	101.67	101.67	40.67%
22	一种远程路灯故障监测指示系统的研发	203.00	97.99	97.99	48.27%
23	一种智能路灯远程控制系统的研发	243.00	84.08	84.08	34.60%
24	一种 LED 灯的电子控制开关的研发	100.00	98.29	98.29	100.00%
25	一种 LED 散热结构的研发	70.00	73.25	73.25	100.00%
26	一种安全照明装置的研发	80.00	78.06	78.06	100.00%
27	一种安装角度可调整的 LED 路灯的研发	130.00	124.16	124.16	100.00%
28	一种便于安装的照明装置的研发	80.00	78.04	78.04	100.00%
29	一种便于替换的照明装置的研发	95.00	93.53	93.53	100.00%
30	一种带有滑动开启门的灯箱的研发	130.00	115.57	115.57	88.90%
31	一种弹片安装灯具结构的研发	55.00	52.67	52.67	100.00%
32	一种灯杆手孔门的研发	70.00	76.16	76.16	100.00%
33	一种电缆桥架的研发	100.00	101.32	101.32	100.00%
34	一种多功能照明控制系统的研发	120.00	100.20	100.20	83.50%
35	一种多角度的壁灯的研发	135.00	104.60	104.60	77.48%
36	一种防盗 LED 埋地灯的研发	150.00	131.67	131.67	87.78%
37	一种防水 LED 灯的研发	180.00	152.00	152.00	84.44%
38	一种高效散热照明装置的研发	140.00	91.04	91.04	65.03%
39	一种广告位用 LED 灯的研发	200.00	119.58	119.58	59.79%
40	一种滚动灯箱的可调安装座的研发	125.00	99.70	99.70	80.50%
41	一种家用照明单元安装结构的研发	100.00	87.39	87.39	84.50%
42	一种可全方位调节光线角度的路灯的研发	150.00	107.08	107.08	71.38%
43	一种适合树木使用的灯具抱箍支架的研发	70.00	63.97	63.97	100.00%
44	一种双排式洗墙灯的研发	130.00	98.43	98.43	75.71%
45	一种无线供电灯具的研发	200.00	83.98	83.98	41.99%
46	一种新型 LED 导轨灯的研发	152.00	84.79	84.79	55.78%
47	一种用于灯具连接的弹簧连接装置的研发	150.00	90.39	90.39	70.26%
48	一种用于广场用的 LED 灯具的研发	185.00	108.95	108.95	60.89%
49	一种照明单元保持架的研发	300.00	114.21	114.21	38.07%
50	一种照明装置收纳盒的研发	260.00	118.16	118.16	45.44%
51	一种超薄发光面板	350.00	163.01	163.01	46.57%

52	一种椭圆形带卡扣的注胶防水的点光源的研发	64.08	61.59	61.59	100.00%
53	一种方便安装藏线的洗墙灯的研发	55.00	54.91	54.91	100.00%
54	一种分体式可调角度的投光灯的研发	35.00	29.65	29.65	100.00%
55	一种高防水等级的点光源的研发	40.00	35.05	35.05	100.00%
56	一种分体式可调角度投光灯的研发	60.00	56.07	56.07	100.00%
	合计	7,764.08	5,707.68	5,756.30	

上述研发项目是基于公司原有业务或拟开展新项目领域而进行研发的，主要用以减少能源消耗、改善施工工艺、提高施工效率、增加产品功能、提高产品性能等以提升产品或服务的竞争力。以上投入不符合资本化条件，全部计入当期费用，其产生的经济效益无法单独核算。

二、报告期公司研发人员 148 人，较上年同期增加 4 人。请说明研发人员数量基本持平的同时研发投入金额同比增幅较大的原因及合理性。

公司回复：

2018-2019 年度公司研发费用明细表如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增减金额	增减幅度（%）
人工费用	2,119.50	1,697.83	421.66	24.84
折旧费用与摊销	178.05	165.53	12.51	7.56
研发材料	2,271.53	1,863.34	408.20	21.91
租赁及水电费	317.75	282.51	35.24	12.47
其他	820.86	522.23	298.63	57.18
合计	5,707.68	4,531.44	1,176.25	25.96
营业收入	125,203.19	130,669.57	-5,466.38	-4.18
研发投入占营业收入比例	4.56%	3.47%	-	-

公司 2019 年度研发费用较 2018 年度增加主要项目为人工费用、研发材料、其他三项增加所致，具体原因如下：

1、公司年度报告披露的研发人员为期末在职人数，2017 年末公司研发人员在职人数为 84 人，2018 年当年研发人员数量新增较多，2018 年末研发人员在职

人数为 144 人，实际 2018 年月均研发人员数量低于 144 人；同时，为提高员工研发拓展积极性，公司于 2019 年度同时也新修订了人员薪酬激励制度，新制度下研发人员薪酬水平比原制度有较大幅度提升，导致人工费用增加；公司 2019 年度大力布局智慧灯杆业务致使引进部分高技术人才，该部分员工工资水平较高，以上原因导致人工费用增幅较大。

2、2019 年度公司进行的研发项目数量为 56 个，2018 年度公司进行的研发项目数量为 31 个，研发项目数量的大幅增加导致研发材料费用的增加。

3、根据公司财务核算口径，研发费用其他明细科目主要包括检测费、咨询费等费用，2019 年度公司咨询费用由于研发项目增加而增加。

4、单个研发项目的投入受市场需求、人才需求、技术要求等因素的影响而差异较大，公司在 2019 年度新立项研发项目中平均投资预算比 2018 年度多，导致总体投入较高。

5、2018 年 5-12 月浙江永麒研发投入为 834.76 万元，而 2019 年度浙江永麒研发投入金额为 1,903.10 万元，同比增加 1,068.34 万元，增加比例为 127.98%。

6、随着市场竞争日益加剧，为客户提供高端化、差异化的光艺术作品一直是公司追求与发展的方向，这也促使公司需要加大研发方面的投入。

综上所述，公司 2019 年度研发支出较 2018 年度有所提升是合理的。

问题七、报告期你公司确认销售费用 8,266.96 万元，其中人工费用 2,163.74 万元、工程维修费 1,223.32 万元、其他费用 1,153.23 万元，分别较上期增加了 54.67%、210.22%、20.01%。

一、请提供近两年其他销售费用构成明细

公司回复：

2018-2019 年度公司其他销售费用明细表如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增减金额	增减幅度（%）
中介费	344.47	334.85	9.62	2.87
检测费	15.78	6.38	9.40	147.34
设计制作费	97.18	130.86	-33.68	-25.74
低值易耗品	63.23	86.84	-23.61	-27.19
租赁费	6.91	3.02	3.89	128.81
招标代理费	170.32	137.35	32.97	24.00
其他	21.60	25.90	-4.30	-16.60
广告宣传费	433.74	235.71	198.03	84.01
合计	1,153.23	960.91	192.32	20.01

二、2018 年、2019 年公司销售人员为 47 人、48 人，请结合说明报告期销售费用-人工费用大幅增长的原因。

公司回复：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增减金额	增减幅度（%）
销售费用-人工费用	2,163.74	1,398.93	764.80	54.67

如上表，2019 年度销售费用--人工费较 2018 年度增加了 764.80 万元，具体原因如下：

（1）受市场环境影响，2019 年度人员平均薪酬水平较 2018 年同比有所上升，相应的社会保险费和住房公积金也有所增加。

（2）为扩大市场规模，提高员工积极性，公司于 2019 年度新修订了销售人员激励制度，新制度下销售人员奖金提成比率比原制度有较大幅度提升，导致人工费用增加。

（3）公司于 2018 年 4 月 30 日控股合并浙江永麒照明工程有限公司，故 2018 年度合并报表仅合并其 5-12 月份销售费用。

三、请说明工程维修费涉及的具体内容，较去年同期增幅较大的原因，以及你公司将该费用归集到销售费用中的原因及合理性。

公司回复：

公司工程维修费的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增减金额	增减幅度(%)
工程维修费	1,223.32	394.34	828.98	210.22

如上表，公司 2019 年度销售费用--工程维修费较 2018 年度增加了 828.98 万元，工程维修费所包括的具体内容及增长原因如下：

（1）工程维修费具体的内容包括人工费用、材料费用等费用。

（2）因工程维修受多方面因素影响，公司无法合理估计各工程需要发生的后续维修支出，故公司对所施工项目在业主方正式验收结算前所发生的人工、材料、机械等支出计入工程施工成本，项目验收结算后因产品或施工质量以及其他施工方原因产生的后续维修维护支出直接计入销售费用-工程维修费。根据照明施工行业通常规定，施工合同的质保期大多在 3-5 年，而故障的高发期多数集中在施工完毕 2 年后。结合公司近几年发展趋势，自 2016 年公司上市后销售业绩实现跳跃式增长，2016-2018 年度分别实现营业收入 41,577.93 万元、68,196.00 万元、130,669.57 万元，逐年增长比例分别为 64.02%、91.61%，公司的工程维修费用也在 2019 年大幅增加，符合公司业务发展趋势。同时，随着公司业务的发展，业务所涵盖的区域也越来越大，且这种区域业务规模的规律性和持续性不明显，也使得公司无法合理预计并集中调配资源，相应也会增加单位维修成本。

综上，公司工程维修费用的归集以及 2019 年度工程维修费用的增长是合理的。

问题八、报告期公司管理费用 1.23 亿元，较上年同期增长 31.88%。请说明在本期收入减少的情况下，管理费用较上年同期大幅增长的原因及合理性，并说明同行业可比公司管理费用率水平，结合管理费用的构成分析你公司与同行业可比公司在管理费用率方面是否存在差异，如存在，说明产生差异的原因。

公司回复：

（一）本期收入减少的情况下，管理费用较上年同期大幅增长的原因及合理性

2018-2019 年度管理费用对比及分析表：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	增减金额	增减幅度(%)
人工费用	7,128.93	5,347.88	1,781.05	33.30
业务招待费	514.52	211.48	303.04	143.30
办公费	827.42	525.46	301.97	57.47
折旧费	380.17	370.72	9.45	2.55
中介费	518.11	322.51	195.6	60.65
无形资产摊销	95.84	55.39	40.46	73.04
长期待摊费用摊销	421.9	362.17	59.73	16.49
差旅费	407.28	217.70	189.58	87.08
车辆使用费	200.78	157.70	43.08	27.32
租金及水电费	1,439.92	1,501.04	-61.12	-4.07
其他	380.05	266.17	113.88	42.79
合计	12,314.92	9,338.21	2,976.71	31.88

由上表可以看出，2019 年度管理费用较 2018 年度增加了 2,976.71 万元，主要原因如下：

1、人工费用：2019 年度人工费用增加了 1,781.05 万元。2019 年为了进一步拓展华东市场，公司控股子公司浙江永麒照明工程有限公司新设上海分公司；同时，为了贯彻公司“一核两翼”的战略布局，2019 年公司加大了在文旅夜游和智慧灯杆业务方面的投入，新设了北京大话神游光影科技发展有限公司，名匠智汇建设发展有限公司进行了业务调整，致使公司 2019 年度月平均在职人数较

2018 年度有大幅度增加。另外，2019 年初公司根据业务需要和市场行情，调整了原薪酬制度，新的薪酬标准较原标准有较大幅度上涨。

2、业务招待费：2019 年度业务招待费增加了 303.04 万元，主要是因为 2019 年度公司新拓展文旅夜游和智慧灯杆方面的业务，前期市场开拓费用相对较大。

3、办公费：2019 年度办公费用增加了 301.97 万元，其中 2019 年贵州分公司办公场所装修费、总公司购买办公软件等增加了 151.00 万元，其他为正常办公费用增加。

4、中介费：2019 年度中介费用增加了 195.60 万元，其中 2019 年度发行公司债券新增审计费用、律师咨询服务费等 174.00 万元。

5、差旅费：2019 年度差旅费增加了 189.58 万元，主要是因为公司拓展文旅夜游及智慧灯杆业务致使差旅费用增加。

除以上几项外，其余项目金额的变动不大。

综上，公司当前处于业务转型及新业务的拓展期，需要引进行业高端人才、调整薪酬制度，此外，公司还需持续提高信息化管理水平，这些都会导致公司管理费用的增加。以上费用投入是公司转型期所必要的合理支出。

（二）同行业可比公司管理费用率水平

同行业可比公司管理费用率水平如下：

单位：万元

公司名称	营业总收入	管理费用	管理费用率	营业总收入	管理费用	管理费用率
	2019 年	2019 年	2019 年(%)	2018 年	2018 年	2018 年(%)
豪尔赛	115,700.05	7,821.91	6.76	92,191.52	6,482.20	7.03
达特照明	31,532.29	3,816.18	12.10	32,623.38	3,818.40	11.70
罗曼股份	69,302.48	2,971.59	4.29	61,167.36	3,043.50	4.98
管理费用 平均费用率	-	-	7.72	-	-	7.90

名家汇	125,203.19	12,314.92	9.84	130,669.57	9,338.21	7.15
-----	------------	-----------	------	------------	----------	------

由上表可以看出，2018 年度公司管理费用率稍低于行业可比公司平均水平，2019 年度公司管理费用率高出行业可比公司平均水平 2.12%，具体原因见上述回复（一）。

（三）结合管理费用的构成分析你公司与同行业可比公司在管理费用率方面是否存在差异，如存在，说明产生差异的原因。

2019 年度，豪尔赛管理费用构成如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	占比(%)
人工费用	5,137.21	65.68
业务招待费	249.28	3.19
办公费	1,035.61	13.24
折旧费	145.68	1.86
中介费	216.41	2.77
无形资产摊销	0.00	0.00
长期待摊费用摊销	0.00	0.00
差旅费	272.61	3.49
车辆使用费	219.05	2.80
租金及水电费	427.58	5.47
其他	118.48	1.51
合 计：	7,821.91	100.00

2019 年度，达特照明管理费用构成如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	占比(%)
人工费用	2,575.27	67.48
业务招待费	109.42	2.87
办公费	156.77	4.11
折旧费	203.84	5.34
中介费	354.77	9.30

无形资产摊销	0.00	0.00
长期待摊费用摊销	0.00	0.00
差旅费	203.26	5.33
车辆使用费	0.00	0.00
租金及水电费	140.51	3.68
其他	72.34	1.90
合计	3,816.18	100.00

2019 年度，罗曼股份管理费用构成如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	占比(%)
人工费用	1,640.79	55.22
业务招待费	266.94	8.98
办公费	150.78	5.07
折旧费	161.82	5.45
中介费	253.52	8.53
无形资产摊销	0.00	0.00
长期待摊费用摊销	0.00	0.00
差旅费	161.35	5.43
车辆使用费	0.00	0.00
租金及水电费	298.58	10.05
其他	37.81	1.27
合计	2,971.59	100.00

2019 年度，名家汇与同行业公司管理费用主要项目构成比率对比如下：

项 目	可比公司平均占比(%)	名家汇(%)	差异(%)
人工费用	62.79	57.89	-4.90
业务招待费	5.01	4.18	-0.83
办公费	7.47	6.72	-0.75
中介费	6.86	4.21	-2.65
差旅费	4.75	3.31	-1.44

通过对管理费用构成比率较大的主要项目进行对比分析可知，公司与同行业可比公司管理费用构成情况不存在明显差异。

特此公告。

深圳市名家汇科技股份有限公司

董事会

2020 年 6 月 10 日