

深圳万讯自控股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2020 年半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的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本公告中公司对未来业绩的预期系公司基于目前的行业、市场环境及公司经营现状制定的，并不构成业绩承诺，敬请投资者保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

深圳万讯自控股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 8 月 25 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对深圳万讯自控股份有限公司的 2020 年半年报问询函》【创业板半年报问询函【2020】第 7 号】（以下简称“问询函”）已收悉，针对问询函中提出的问题，公司进行了认真核查，现将相关情况回复公告如下：

一、报告期内，你公司境内销售收入 27,970.02 万元，毛利率为 53%，境外销售收入 325.48 万元，毛利率为 25.96%。现场仪表、二次仪表及其他、工程安装业务毛利率分别为 52.50%、56.96%、40.90%，其中工程安装业务毛利率同比上升 17.52 个百分点。

（一）请列表说明报告期内前五大客户的具体情况，包括客户名称、主营业务、成立时间、注册资本、销售内容、金额、回款情况、截至目前应收账款余额、是否存在销售退回的情形，与公司、5%以上股东、董监高是否存在关联关系；

【回复】：

报告期内公司前五大客户具体情况如下表：

金额单位：人民币/万元

客户名称	销售内容	2020年1-6月 销售金额	2020年1-6月 回款金额	截至2020年8 月31日应收 账款余额	是否存在销 售退回的情 形【注1】	与公司5%以上股 东、董监高是否存 在关联关系
第一名 【注2】	二次仪表、 现场仪表	889.85	796.40	188.53	无	无关联关系
第二名	二次仪表	600.43	-	1,039.99	无	无关联关系
第三名	二次仪表、 现场仪表	382.62	343.20	167.68	无	无关联关系
第四名	现场仪表	365.97	438.73	-	无	无关联关系
第五名	现场仪表	397.56	54.24	292.14	无	无关联关系

【注1】：统计2020年7月1日至8月31日期间的2020年中报前五大客户的销售退回情况，经核实前五大客户不存在销售退回的情形。

【注2】：该客户系公司之代理商，实际控制人为自然人迟光华，与公司不存在竞争关系，与公司及公司5%以上股东、董监高不存在关联关系。

(二) 请补充说明境外业务毛利率较境内毛利率低的原因及合理性；

【回复】：

公司以境内销售为主，境外销售收入占比较低，不到2%，本报告期境内销售、境外销售的毛利率与2019年度基本持平。

下表列示了2019年度、2020年1-6月境内外销售收入占比主营业务情况：

金额单位：人民币/万元

地区	2020年1-6月			2019年度		
	收入金额	占主营业务 比重	毛利率	收入金额	占主营业务 比重	毛利率
境内销售	27,970.02	98.85%	53.00%	68,281.52	98.88%	54.27%
境外销售	325.48	1.15%	25.96%	772.31	1.12%	27.37%
合计	28,295.50	100.00%	52.69%	69,053.83	100.00%	53.96%

公司境外销售以半成品及配件为主，而境内销售以成品为主，成品的产品生产工艺复杂、技术要求高，产品附加值更高，因此，境内销售毛利率高于境外销售毛利率。

(三) 请结合行业环境、公司竞争力、产品价格、成本构成及同行业公司情况等，分产品说明公司毛利率与同行业公司相比是否存在显著差异及原因，

工程安装业务毛利率同比上升的原因及合理性。

【回复】:

1、公司所属行业为仪器仪表行业，选取仪器仪表行业内与公司业务及产品类似的上市公司：川仪股份、汉威科技、新天科技，并基于前述公司 2019 年报、2020 年半年报披露数据与公司进行比较分析。

根据 2020 年半年报、2019 年报告数据选取前述公司可比产品类别毛利率对比表如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	上市公司对标产品类别
川仪股份	36.36%	33.06%	工业自动化仪表及装置
汉威科技	52.34%	45.82%	传感器、智能仪表
新天科技	51.82%	54.11%	智能燃气表及系统、工商业智能流量计
万讯自控	52.69%	54.09%	工业自动化仪表

根据上表，公司毛利率水平与汉威科技和新天科技差异不大，高于川仪股份。公司保持较高毛利率水平的主要原因为：

(1) 公司是国家高新技术企业，重视技术开发，坚持较高的研发投入。公司持续开展自主研发，形成自主知识产权，建立了 IPD（集成产品研发）研发管理体系，形成以市场为导向、面向客户需求的高效率研发管理模式。同时，积极汲取业内国际领先技术，采用引进、合作开发等多种方式加速相关技术的突破与迭代。持续的研发投入形成市场上持续具有比较优势的产品；

(2) 公司是同行业企业中管理系统建设较完善的公司之一，先后聘请了国内外著名的管理顾问公司，协助建立了公司战略发展、人力资源、市场营销、财务、流程、研发、全面质量管理等管理体系。同时公司在全流程信息化、数字化方面持续努力，公司很早就导入实施 ERP（企业资源计划）、CRM（客户关系管理）等管理软件系统并不断升级迭代，近年又全面导入 MES 生产管理系统，并自主开发适合公司自身特点的物料计划管理系统等，一系列的信息化、数字化建设举措持续有效提升公司运营管理效率，对公司各环节降本增效起到积极明显的作用；

(3) 自动化仪器仪表行业的产品种类繁多，不同种类产品的盈利情况存在差异，虽然公司与所选取的三家同行业公司业务较为接近，但细类产品不尽相同，

也是造成毛利率差异的原因之一。

2、2020 上半年工程安装收入占比公司营业收入为 2.82%,工程安装毛利率高于上年同期主要原因为:

(1) 公司工程安装业务中自营产品安装平均毛利率高于非自营产品, 本期此类业务比重上升;

(2) 工程安装按照项目结算, 不同项目间差异较大, 毛利率差异也较大, 两期对比项目不同也是影响因素之一。

二、报告期内, 并购子公司成都安可信电子股份有限公司(以下简称“安可信”)盈利 919.56 万元, 同比下降 46.33%, 报告期末对收购安可信形成的 11,591.43 万元商誉计提减值准备。

(一) 请结合行业环境、安可信的生产经营情况、订单执行及获取情况、成本费用变动等说明报告期内安可信净利润下降的原因及合理性, 下降趋势是否具有持续性;

【回复】:

安可信主营业务: 设计、开发、生产、销售工业、民用各类气体探测器、报警器、控制器、电磁阀、防爆电器、防爆仪器仪表、软件以及提供相关技术服务、技术咨询。其气体检测仪器仪表通常采取小型化、便携式或固定式或联成网络, 广泛应用于燃气、石油化工、冶金、钢铁、炼焦、电力等存在可燃或有毒气体的各个行业, 以及家庭、商场、液化气站、煤气站、加油站等需防火防爆、预防中毒、空气污染的场所, 以及农业温室气体检测、沼气分析和沼气安全监控、环保应急事故、恐怖袭击和危险品储运等方面。

1、行业分析

随着GB-15322.2019、GB-50493-2019新国标的实施, 对报警器有明确的要求, 之前市场上有一些产品无法满足新的国标要求, 而安可信作为本标准的参编单位, 产品完全满足新标, 预计随着新国标的推荐实施势必引发需求单位产品的更新, 必然带动行业需求增量。公司产品主要运用细分使用市场分析如下:

(1) 燃气行业

2017 年以来，我国天然气消费呈现爆发式增长。2019 年我国天然气表观消费量 3067 亿立方米，增长 264 亿立方米，增速仍保持在 9.4%。国家发改委发布的《加快推进天然气利用的意见》明确指出，逐步将天然气培育成为我国现代清洁能源体系的主体能源之一，其中北方冬季取暖、工业和民用“煤改气”、天然气调峰发电等将成为重点需求端。

(2) 石油石化

目前普遍采用气体检测分析的方法予以控制，在石油生产中对可燃气体的泄漏检测、对氢氧等环境气体的监控也需要使用气体检测仪表。石油行业中每千万吨炼油需安装 2,000 个探头，每产 100 万吨乙烯要安装不低于 1,000 个可燃气体检测仪。而各类油气站，对可燃气体、一氧化碳、二氧化硫、硫化氢等毒性气体和苯、醛、酮等有机蒸汽检测的气体检测器需求量也很大，主要用于安全防护，防止中毒与爆炸事故，平均每个油气站需用气体检测仪器仪表约 5 台（套），使用寿命 2 年。

(3) 化工

在工业路线中，炼焦工业、煤气化-合成氨、煤基甲醇、煤制合成油、煤化工联产都对气体报警产品有广泛的需求，尤其是对二氧化硫、硫化氢、一氧化碳、氯气、氨气等气体传感器需求量非常大，初步计算，平均每万吨焦炭生产需用气体传感器约 22 台（套），其中可燃气体 10 台（套）、毒性气体 12 台（套），使用寿命约 2 年；以目前焦炭 2.6 亿吨的年产量计算，需用可燃气体检测仪器 13 万台（套），其中可靠性要求较高的红外气体探测器约占 30%，使用电化学传感器的毒性气体检测仪器超过 15.6 万台（套），合计年需求量在 28.6 万台（套）左右，市场规模为 11.4 亿元。

(4) 冶金行业

在钢铁、炼铝行业广泛应用的是一氧化碳、二氧化硫、硫化氢、氮氧化物等气体传感器，主要是监测燃料燃烧状况，提高燃料利用率，节能降耗；监测废气状况，降低污染；同时也检测工业场所气体泄漏，保障生产安全、预防职业病。百万吨级产能规模的企业，平均每年需用气体检测仪器仪表约 1,100 台(套)，千万

吨级钢铁企业年需求量约为 4,000 台。若以百万吨规模钢铁企业 116 家，千万吨级企业 10 家计算，冶金行业中仅钢铁企业毒性气体检测仪器年需求量就在 16 万台(套)以上。加上铝冶炼等冶金行业，由此推之，冶金行业年需求量应在 26 万台(套)以上。

(5) 环境保护

随着国家环保控制力度的不断加大，随着环境保护要求的提高，其需求量将迅速增加。

(6) 室内空气质量控制

随着安全健康意识的增强，人们越来越迫切地对地下商城、地下车库、商务大厦、轨道交通等空间内的空气质量或中央空调自动换气进行控制。

在农业大棚或孵化室中，而该领域的气体探测设备的年均需求量大约在 80 万台。

(7) 装备制造

《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》提出，“加强重大技术成套装备研发和产业化，推动装备产品智能化。大型装备在制造和使用过程中大都需要对可能产生的易燃易爆、有毒有害气体进行监控检测。通常这些大型成套设备对气体检测仪器具有更迫切的需求。

综上，气体报警器、探测器广泛应用于各行业，需求量较大，且呈逐年上升趋势。

2、安可信报告期业绩变动情况

金额单位：人民币/万元

项目	2020年 1-6月	2019年 1-6月	比例同比变动
营业收入	11,575.63	12,103.40	-4.36%
销售毛利	6,101.70	6,688.36	-8.77%
净利润	919.56	1,713.38	-46.33%

本报告期，受新冠肺炎疫情影响，公司及上下游企业一季度开工滞后，市场启动晚于往年，使得安可信2020年上半年实现营业收入金额略低于上年同期；

同时，为降低疫情的影响，提升产品竞争力及增加客户粘性，安可信持续加

大研发和市场投入，从而导致了期间费用同比有所上升，主要采取的措施包括：

(1) GB-15322.2019、GB-50493-2019新国标的实施，对安可信的主要产品报警器有明确的新标准要求，安可信提供了若干具体型号的产品到相关单位送检并取得证；

(2) 为积极推广新国标产品，紧抓大客户，提升客户体验，在疫情缓解后加大市场推广及技术支持力度，对新疆区域、浙闽赣区域老客户免费进行产品巡检、标定、产品使用安全宣传、技术支持服务等。。

综上所述，使得安可信2020年上半年实现净利润同比下降793.82万元，其中，毛利下降586.66万元。

3、安可信获取订单情况分析

(1) 2017年-2020年1-6月份签订合同情况

金额单位：人民币/万元

期间	2017年-2019年平均合同金额（含税）	2020年合同金额（含税）
上半年	12,064.78	14,236.15
下半年	17,684.85	-

根据上表，2017年-2019年下半年平均合同额约占全年合同额的60%，该数据显示安可信所属行业有一定的季节性特征，下半年相较于上半年为销售旺季。

(2) 截至本问询函回复公告之日，安可信2020年7-8月新增中标及签单大客户统计如下表：

序号	新增开发客户	截止当期状态
1	四川**有限责任公司	已签销售合同
2	合肥**有限公司	已签销售合同
3	**（天津）有限公司	已签年度框架协议
4	**（大连）工程技术有限公司	已签年度框架协议
5	**集团股份有限公司	已签销售合同
6	**有限公司	中标通知
7	**集团	中标通知

4、安可信报告期未来业绩展望

安可信 2017-2020 年 1-6 月营业收入情况：

金额单位：人民币/万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
上半年营业收入	11,575.63	12,103.40	9,368.88	5,948.34
下半年营业收入	-	21,490.98	16,792.62	16,901.33
全年营业收入合计	-	33,594.38	26,161.50	22,849.67
上年营业收入占比	-	36.03%	35.81%	26.03%

从安可信过去三年的销售收入趋势看，下半年销售收入占全年收入均在 60% 以上，该数据显示安可信所属行业有一定的季节性特征，下半年相较于上半年为销售旺季。

新冠肺炎疫情对公司正常经营活动产生了一定影响，但安可信已于国内疫情缓解后逐步恢复正常生产经营，且安可信的产品主要用于民生工程、基础工业及一般工业企业环保、安全投入，疫情对本行业的影响主要在于项目的延期执行，被终止或替代的可能性很小。

综上，2020 年上半年，安可信主要是受到新冠肺炎疫情的影响，出现暂时性业绩下滑。在积极的行业大环境背景下，随者公司各项经营策略的调整和落地，后续成效将逐步呈现，预期 2020 全年实现销售收入有望接近或持平于去年水平，未来几年有望保持增长的趋势。

(二) 请列表说明报告期内安可信前五大客户的具体情况，包括客户名称、主营业务、成立时间、注册资本、销售内容、金额、回款情况、截至目前应收账款余额、是否存在销售退回的情形，与公司、5%以上股东、董监高是否存在关联关系；

【回复】：

金额单位：人民币//万元

客户名称	销售内容	2020 年 1-6 月销售金额	2020 年 1-6 月回款金额	截至 2020 年 8 月 31 日应收账款余额	是否存在销售退回的情形	与公司 5%以上股东、董监高是否存在关联关系
第一名	现场仪表、二次仪表	600.43	-	1,039.99	否	否
第二名	现场仪表、二次仪表	382.62	343.20	167.68	否	否
第三名	工程安装	313.17	331.08	137.66	否	否

第四名	现场仪表、 二次仪表	263.31	448.79	874.07	否	否
第五名	现场仪表、 二次仪表	253.48	398.24	160.45	否	否

(三) 请补充说明安可信商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程，本期未计提减值准备的合理性。

【回复】:

2020年6月30日安可信资产组商誉减值测试报告简要列示如下:

1、资产组的确认

安可信经营业务明确，该业务的原材料供应具有相对独立性。同时该主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件，所以确定将公司整体认定为一个资产组，并以该资产组为基础进行相关商誉的测试。

2、评估基准日

项目评估基准日应为商誉减值测试日，即本期财务报告日 2020 年 06 月 30 日。

3、评估对象和范围

根据相关规定，与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合。

资产评估对象界定为安可信的全部主营业务经营性资产及负债所形成的权益。涉及的资产范围为安可信 2020 年 06 月 30 日经过审计的资产负债表所反映的全部主营业务经营性有形和可确认的无形性资产和相关负债。

4、价值类型

根据评估目的，采用市场价值类型。市场价值是指自愿买方和自愿卖方在各自理性行事且未受任何强迫压制的情况下，对在评估基准日进行正常公平交易中，某项资产应当进行交易的价值估计数额。

5、评估方法

根据资产减值准则的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所

估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生了减值。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

本次评估中，依据评估目的和持续经营的基本假设，考虑所评估资产特点，首先采用收益法进行评估，以确定资产预计未来现金流量的现值。先判断收益法评估结果是否低于账面价值，如果不低于，则可以认为企业不存在商誉减值，整个测试工作就可以完成。如果出现收益法评估结果低于账面价值的情况，则还需要考虑估算组成资产组的资产公允价值减去处置费用后的净额，测试该净值是否低于账面价值，以最终确定企业是否存在商誉减值。

收益法基于一个普遍接受的原则，即一项资产价值可以用该项资产未来预期产生的收益的现值来衡量。该方法将资产经营产生的收益用一个适当的折现率折为现值。收益法的基本公式为：

$$P_0 = \sum_{i=1}^n \frac{DCF_i}{(1+R)^i} + \frac{P_n}{(1+R)^n}$$

式中：

P_0 ：为期初投资的市场价值；

P_n ：为 n 年后投资的市场价值；

DCF_j ：为第 j 年年内的经营现金收益；

R：为折现率。

该基本公式可以解释为期初投资的市场价值等于存续持有期间经营现金收益的现值加上期末残值的现值。 P_n 可以理解为 n 年后企业价值，有时也称其为“残值”。对残值的估算，在持续经营假设条件下经常采用永续年金的方法或 Gordon 增长模型的方法，有时也可以采用市场比较的方法。

6、可收回金额测算依据

(1) 相关法律、法规：

1.1 《中华人民共和国企业所得税法》

1.2 《中华人民共和国增值税暂行条例》

(2) 历史数据及预测数据；

7、可收回金额测算过程及商誉减值测试

(1) 公司简介

产权持有人于评估基准日的《营业执照》载明的主要登记事项如下：

统一社会信用代码：915101007092953446

住所：成都高新区九兴大道6号

法定代表人：傅晓阳

注册资本：贰仟陆佰肆拾万元人民币

企业类型：股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）

成立日期：1998年07月22日

营业期限：1998年07月22日至长期

经营范围：设计、开发、生产、销售工业、民用自动控制系统、电气信号设备装置、各类探测器、控制器、电磁阀、防爆电器、防爆仪器仪表及软件并提供技术服务、技术转让、技术咨询；开发、生产、销售电子产品，及其产品、设备的安装、工程施工（凭资质许可证经营）；消防工程施工、工程设计（凭资质许可证经营）；货物进出口及技术进出口(国家法律、行政法规禁止的除外，法律、行政法规限制的凭许可证方可经营)。（以上经营项目不含法律、行政法规和国务院决定需要前置审批或许可的项目，工业行业另设分支机构或另择经营场地经营）。

(2) 行业发展情况

本次评估的产权持有人为安可信，安可信属于气体检测仪器仪表行业。气体探测器是一种检测气体浓度的仪器，常见的气体检测仪器仪表通常采取小型化、便携式或固定式或联成网络，广泛应用于燃气、石油化工、冶金、钢铁、炼焦、电力等存在可燃或有毒气体的各个行业，以及家庭、商场、液化气站、煤气站、加油站等需防火防爆、预防中毒、空气污染的场所，以及农业温室气体检测、沼气分析和沼气安全监控、环保应急事故、恐怖袭击和危险品储运等方面。

其主要细分使用市场分析详见问题一“行业分析”。

(3) 资产组运营管理层规划与策略

3.1 公司层面:

3.1.1 推进全面预算管理严格执行绩效考核制度,提升全员工作质量与效率;

3.1.2 整合资源,推进集团资源共享,实现优势互补;

3.1.3 以行业需求为导向,开发针对性行业应用产品,实现更多行业突破;

3.1.4 整合质量部,严把产品质量关,将该部门提升为总经理直管部门,凸显其工作重要性,加强员工产品质量认知,做出让市场真正放心的产品;

3.1.5 加强员工培训并将培训结果评价与绩效挂钩,开发员工考试系统每月组织相关知识、制度、流程的考核提高员工业务水平和管理水平;同时推进工作日报,通过管理手段杜绝员工拖沓、懒散工作态度。

3.2 营销措施:

3.2.1 壮大销售队伍,重点区域、重点行业重点跟进,维护好附加值较高的工业产品客户群体,并力推物联网家报产品提高在燃气行业的利润贡献;

3.2.2 维持内部培训及考核体系,加强销售人员技术交流的能力;

3.2.3 加强新产品推广力度,员工业绩与新产品销售业绩挂钩;

(4) 选取参数与测试用数据描述

测试数据以上年7月至本年6月作为一个会计期间,向前推2年,向后推5年作为取数与预测基础。

4.1 主营业务收入

分产品小类分项预计未来收入情况

4.2 主营业务成本

分产品小类及对标收入预测分项预计未来成本情况

收入、成本数据较细,反应公司具体经营方向与策略,未能在此处详细列示;

4.3 所得税、税金及附加预测:安可信作为高新技术企业,所得税率为15%。增值税及相关的各种附加税根据国家、地方政策,以及公司前三年的平均税赋率

进行预估为 1.13%。

4.4 费用预测：施行费用预算管理，做到事前审批、事中控制，事后分析，基于谨慎原则本次结合以前年度三年平均数 38.55%作为后续年度预测费用率。

4.5 折旧预测：按目前预测，当下产能不需较大扩张性投入即能满足生产管理需求。但为保证产品质量必要的固定资产更新是需要的，因此预测折旧(固定资产)按逐年 5%递增。

4.6 财务费用预测：安可信经营现金净流量基本能支持日常经营和扩展，暂无融资需求。

4.7 剩余资产回收：根据目前市场状况，企业无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

4.8 折现率假设：折现率 15.53%。

(5) 预计未来持续经营现金流量现值（金额单位：人民币/万元）

年数 (R _i)	初始年度 (R ₀)	第 1 年 (R ₁)	第 2 年 (R ₂)	第 3 年 (R ₃)	第 4 年 (R ₄)	第 5 年 (R ₅)	(R _n)稳定增长阶段
收入(1)	28,096	28,597	32,510	35,512	37,546	38,745	38,745
税金(2)	297	335	381	416	440	454	454
成本(3)	13,386	12,661	14,285	15,725	16,549	16,910	16,910
费用(4)	12,063	11,188	12,719	13,893	14,688	15,158	15,158
营业利润 (5)=(1)-(2)-(3)-(4)	2,350	4,413	5,126	5,479	5,868	6,224	6,224
调整现金流量							
折旧(6)	601	631	662	695	730	767	
运营资金(7)	412	354	307	484	408	181	
资本性支出 (8)	358	358	358	358	358	358	
现金流入 (9)=(5)+(6)-(7) - (8)	2,181	4,333	5,123	5,332	5,832	6,452	
净现金流入 (10)	2,181	4,333	5,123	5,332	5,832	6,452	40,705
现值系数		0.86	0.75	0.64	0.56	0.48	0.48
现值(11)		3,740	3,817	3,429	3,238	3,092	19,506
现值累计 (12)		3,740	7,557	10,987	14,224	17,316	36,822

(6) 评估假设

6.1 前提条件假设

6.1.1 有序交易假设

有序交易假设是假定公司在计量日出售资产或者转移负债的交易是有序的，

且该交易在相关资产或负债的主要市场或最有利市场进行。

6.1.2 公开市场假设

公开市场假设是假定公司处于充分竞争与完善的市场（区域性的、全国性的或国际性的市场）之中，在该市场中，拟交易双方的市场地位彼此平等，彼此都有获得足够市场信息的能力、机会和时间；交易双方的交易行为均是在自愿的、理智的而非强制的或不受限制的条件下进行的，以便于交易双方对交易标的之功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。在充分竞争的市场条件下，交易标的之交换价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而并非由个别交易价格决定。

6.1.3.持续经营假设

持续经营假设是假定公司按其目前的模式、规模、频率、环境等持续不断地经营。该假设不仅设定了评估对象的存续状态，还设定了评估对象所面临的市场条件或市场环境。

6.2一般条件假设

6.2.1假设国家和地方（公司经营业务所涉及地区）现行的有关法律法规、行业政策、产业政策、宏观经济环境等较评估基准日无重大变化；

6.2.2假设产权持有人经营业务所涉及地区的财政和货币政策以及所执行的有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

6.2.3假设无其他人力不可抗拒因素和不可预见因素对公司的持续经营形成重大不利影响。

6.3特殊条件假设

6.3.1假设在现有的管理方式（模式）和管理水平的基础上，业务范围（经营范围）、经营方式与目前基本保持一致，且业务的未来发展趋势与所在行业于评估基准日的发展趋势基本保持一致。

6.3.2假设经营者是负责的，且其管理层有能力担当其职务和履行其职责。

6.3.3假设公司完全遵守现行所有有关的法律法规。

6.3.4假设公司现有管理方式和管理水平的基础上，其经营范围、经营模式、产品结构、决策程序等与目前基本保持一致。

6.3.5假设商誉资产组的收益在期间未发生。

6.3.6假设产权持有人在未来年度高新技术资质能够持续取得，并依法享有所得税减免政策。

6.4上述评估假设对评估结果的影响

设定评估假设条件旨在限定某些不确定因素对商誉相关资产组的收入、成本、费用乃至其营运产生的难以量化的影响，上述评估假设设定了评估对象所包含资产的使用条件、市场条件等，对评估值有较大影响。当未来经济环境发生较大变化或者上述评估假设不复完全成立时，评估结论即告失效。

(7) 评估结果分析及评估结论

截至评估基准日，含并购安可信股权形成的商誉所在资产组的账面价值为22,956.87万元，测试日100%商誉账面原值11,591.43万元，含商誉资产组账面价值为34,548.31万元。可回收价值评估结论为36,800.00万元（大写人民币叁亿陆仟捌佰万元整）。

资产组的可回收价值评估结论见下表：

金额单位：人民币/万元

申报的不含商誉资产组账面价值	测试日100%商誉价值	测试前资产组含商誉账面价值	可回收价值评估值（未来现金流量折现法）
22,956.87	11,591.43	34,548.31	36,800.00

根据上述分析，商誉相关资产组于评估基准日的可收回价值评估结论为36,800.00万元（大写人民币叁亿陆仟捌佰万元整），大于含商誉资产组账面价值，商誉未发生减值。

三、报告期末，公司应收账款余额为25,468.07万元，坏账计提比例为16.94%，其中账龄3年以上的应收账款余额为3,366.99万元。

（一）请补充说明账龄3年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，长期未收回货款的原因及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分；

【回复】：

1、公司账龄3年以上应收账款情况说明

统计截止 2020 年 6 月 30 日单个客户应收账款金额 3 万元以上且账龄 3 年以上作为分析对象，共涉及客户 179 家，销售合同约 475 份，对应销售额和应收款余额分别为 6,222 万元和 2,808.05 万元。

其中，应收账款账龄结构分布及坏账计提金额如下：

金额单位：人民币/万元

账龄期间	应收账款金额	坏账准备金额	计提比例（%）
3-4 年	950.10	475.05	50.00
4-5 年	356.49	178.25	50.00
5 年以上	1,501.46	1,501.46	100.00
合计	2,808.05	2,154.75	76.73

应收账款欠款的具体情况如下表：

金额单位：人民币/万元

项目	3 年以上欠款额	其中 5 年以上欠款额	欠款对应销售额	欠款客户数	约定收款条件及时间
欠款额 >= 50 万元以上	877.14	513.18	1,389.83	10.00	1、货到现场验收后，三个月内付款； 2、合同签订后预付 30%，货到现场验收后付款 30%，设备安装调试后 30%，质保 10% 一年后付清； 3、预付 30% 定金，发货验收后并开全额发票后付 60%，余 10% 质保金，自设备正常运行 12 个月无质量问题结清余款。
20 万元 <= 欠款额 < 50 万元	862.18	374.29	1,785.09	28.00	1、预付合同额的 30%，发货前付 30%，调试合格付 30%，1 年期质保期后付 10%； 2、货到验收合格，收发票后付款； 3、合同签订 15 日付 30%，验收合格，开具全额专票后付 30%，运行 3 月或货到 6 月后付 30%，运行 1 年或货到十八月后付余款 10%； 4、货到验收合格后，60 日付款。
欠款额 < 20 万元	1,068.72	614.00	3,047.66	141.00	1、货到付款 90%，1 年期付 10% 质保金； 2、货到验收后，30 日、60、90 内付款； 3、预付 30%，货到验收合格付 20%，调试合格付 30%，余 20% 作为质保金以产品调试合格为准一年半后付清； 4、预付 70%，货到付余款。
合计	2,808.05	1,501.46	6,222.58	179.00	

未收回货款的原因：公司所处行业应收账款账期普遍较长，同时受客户项目延期、新冠肺炎疫情影响、客户资金紧张等影响，导致公司货款未收回。

催款措施：公司制定了应收账款催收办法，安排专人积极与客户对账并进行催收。针对主要应收账款客户，公司重点评估客户的经营情况、市场环境、历史

还款情况等，对信用风险作出评估，对于可能产生坏账风险的，由专人负责，加大对接频率，公司法务部介入催收，对于长期催收无效的客户，公司在必要的时候会聘请律师申请财产保全措施或提起诉讼。

2、公司与同行业上市公司对比情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款周转及坏账计提与同行业比对情况，如下：

公司简称	应收账款周转率（次）	应收账款坏账计提比例
川仪股份	1.16	15.89%
汉威科技	1.59	13.42%
新天科技	1.58	12.82%
行业平均值	1.44	14.04%
万讯自控	1.33	16.94%

注：上表数据摘自各公司定期报告。

上表显示，公司应收账款周转率与同行业上市公司平均值差距不大，坏账计提比例高于同行业上市公司平均值，应收账款坏账计提较为充分。

（二）请补充说明前五名应收账款客户的具体情况，包括主营业务、成立时间、注册资本、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况、账龄，与公司、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，是否存在坏账风险。

【回复】：

截至 2020 年 6 月 30 日，公司前五大应收账款情况如下：

金额单位：人民币/万元

序号	客户名称	应收欠款余额	1年以内应收余额	1-2年应收余额	2-3年应收余额	3-4年应收余额
1	第一名	2,795.21	2,410.03	181.55	183.58	20.06
2	第二名	1,039.99	1,039.99	-	-	-
3	第三名	874.07	820.22	53.85	-	-
4	第四名	626.75	244.81	246.18	135.76	-
5	第五名	486.25	268.00	126.72	91.54	-
合计		5,822.27	4,783.05	608.3	410.88	20.06

(续上表)

序号	客户名称	欠款合同数量	销售内容	欠款销售合同金额(含税)	欠款合同收款条件	7-8月份回款情况	截至8.31应收账款余额	是否存在销售退回的情形	与公司、5%以上股东、董监高是否存在关联关系	是否存在坏账风险
1	第一名	1,059	现场仪表、二次仪表	5,382.88	货到票到，“月结90天”结算实到货物数对应金额95%，余款5%在质保期满后60日内支付。	-	2,795.21	否	否	否
2	第二名	269	现场仪表、二次仪表	1,039.99	货到票到，“月结90天”结算实到货物数对应金额95%，余款5%在质保期满后60日内支付。	-	1,039.99	否	否	否
3	第三名	284	现场仪表、二次仪表	1,461.14	货到票到，“月结90天”结算实到货物数对应金额95%，余款5%在质保期满后60日内支付。	-	874.07	否	否	否
4	第四名	305	现场仪表、二次仪表	822.17	3个月定期核对双方账务后支付。	17.07	640.61	否	否	否
5	第五名	156	现场仪表、二次仪表	722.35	月结90天。	8.21	493.68	否	否	否
合计		---	---	5,216.13	10,015.69	18.94	5,843.56	---	---	---

1、截至本问询函回复公告之日，公司报告期前三大客户回款较少，主要受客户付款审批流程及资金调配等因素影响。公司已与客户进行了交流沟通，并制定详细回款及跟催计划，暂未出现无法回款的风险。

上述客户中，前三名客户为中国燃气控股有限公司（以下简称“中国燃气”）旗下之全资子公司。中国燃气是目前中国最大的跨区域能源供应服务企业之一，已在香港联交所主板上市。其主要股东为北京控股集团有限公司，北京控股集团有限公司是北京市政府全资的国有企业。根据中国燃气于香港联交所指定的信息披露网站披露的定期报告显示，其经营情况和信用情况均未发生重大不利变化，客户因经营情况及信用情况恶化而发生付款违约的风险较小。

2、第三名、第四名系公司的渠道代理商，目前主要欠款系公司给予代理商在重大项目或者标杆客户业务承接上给予一定的信用额度，按照公司的大项目管理制，代理商预付合同总金额 60%，其余 40%的结算货款在代理商收到其承接的项目款 40 天内支付。

针对以上欠款，公司已制定相应收款计划，并配合公司的销售政策，将加大力度沟通回款。从过去坏账发生的业务场景中判断，前述代理商发生坏账的风险相对低。

四、报告期末，公司商业承兑汇票余额为 376.16 万元，坏账计提比例为 5%。请补充说明报告期内商业承兑汇票的发生额、背书转让和贴现等情况，相关会计处理，是否存在追索权纠纷及重大风险因素；相关坏账准备计提是否充分。

【回复】：

公司本报告期内商业承兑汇票增减变动列示如下：

金额单位：人民币/万元

项目	金额
2019 年 12 月 31 日余额	377.82
本期收到商业承兑汇票金额	402.08
本期到期承兑金额	388.55
本期背书转让金额	15.19
2020 年 6 月 30 日余额	376.16

截至本问询函回复公告之日，公司已收到的商业汇票不存在到期无法承兑的

情况。

公司贷款以商业承兑汇票结算的占比极小，合同审批时点公司严控以商业承兑汇票进行结算业务承接。针对极少数信用状况良好的客户，经审批后可采取少量商业承兑汇票进行结算，针对单笔金额较大制定了相应的风险管控措施：如签订收款补充协议、商业承兑汇票承诺书等。

考虑到历史以往商业承兑汇票到期无法承兑极少，因此针对商业承兑汇票的坏账计提比照应收账款同账龄下预期信用损失率。截至 2020 年 6 月 30 日结存的商业承兑汇票承兑期小于 1 年且均处于承兑期内，因此按照 5%计提商业承兑汇票坏账准备。

与同行业商业承兑汇票坏账计提对比，情况如下：

金额单位：人民币/万元

项目	商业承兑汇票账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例
川仪股份	7,353.80	367.69	5.00
汉威科技	245.72	12.87	5.24
新天科技	125.81	6.29	5.00
行业平均值	2,575.11	128.95	5.08
万讯自控	376.16	18.81	5.00

结合商业承兑汇票历史、期后兑付情况以及同行业上市公司商业承兑汇票坏账准备计提情况，报告期末公司商业承兑汇票坏账计提较为充分。

五、请结合行业环境、公司经营情况等补充说明报告期内子公司天津西斯特仪表有限公司、江阴万讯恩泰传感器有限公司及联营企业 Scape Technologies A/S、北京新诺美卓科技发展有限公司业绩亏损的原因及公司后续拟采取的措施。

【回复】：

1、天津西斯特仪表有限公司

天津西斯特仪表有限公司（以下简称“西斯特仪表”）2020 年 1-6 月亏损金额为：28.74 万元。

亏损的主要原因：根据公司业务发展规划安排，西斯特仪表原有的制造业务由公司另一子公司西斯特控制设备（天津）有限公司（以下简称“西斯特设备”）

承接，从而导致西斯特仪表暂无生产经营业务。西斯特仪表的收入主要为将其拥有的部分厂房出租给西斯特设备的租金收入，但暂时闲置的部分厂房需计提折旧，从而导致亏损。

后续举措：公司将暂时闲置厂房继续出租以减少亏损。

2、江阴万讯恩泰传感器有限公司

江阴万讯恩泰传感器有限公司（以下简称“江阴恩泰”）2020年1-6月亏损191.71万元。

受新冠肺炎疫情的影响，一方面，下游客户海外订单受到不同程度影响，导致了江阴恩泰本期营业收入同比有所减少；另一方面，国内客户对设备成套、系统集成需求量暂时性下降，随着国内疫情缓解，下游复工复产逐步恢复，国内市场正逐步好转。

公司将采取以下策略提升公司盈利水平：

（1）加大国内销售队伍建设，紧跟国家政策“逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，走出去引进来开拓国内市场。

（2）加大现有产品技术升级、新产品研发及新行业客户开拓力度，以提升产品竞争力、拓展市场。

3、Scape Technologies A/S

Scape Technologies A/S（以下简称“Scape”）主要从事工业机器人3D视觉系统解决方案的开发、生产和销售，是全球范围该领域技术领先企业。其产品技术涉及到机器人控制、3D视觉和人工智能等多学科领域，开发难度大、投入高，市场培育周期较长。

2020年上半年受全球疫情影响，其主要下游汽车行业投资减少，从而使得其收入减少而造成亏损。

公司将采取以下策略以增加其业绩：

（1）Scape最新版本的软件已大大提高易用性，公司将加大力度开发中国市场，以推进其在中国市场的应用；

(2) 加速产品在其他领域的应用开发，以快速进入除汽车行业以外的其他领域。

4、北京新诺美卓科技发展有限公司

北京新诺美卓科技发展有限公司（以下简称“新诺美卓”）主营电子产品、仪器仪表、五金交电销售等。受新冠肺炎疫情的影响，下游客户项目开工减缓，导致本报告期新诺美卓亏损 4.85 万元，随着新冠疫情影响逐步减弱，生产经营已逐步恢复。

特此公告。

深圳万讯自控股份有限公司

董事会

2020 年 9 月 3 日