证券代码:002348 证券简称:高乐股份 公告编号:2018-036

广东高乐玩具股份有限公司关于对2017年年报问询函复函的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

广东高乐玩具股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对广东高乐玩具股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第449号,以下简称“《年报问询函》”)。收到《年报问询函》后,公司董事会高度重视,按要求及时进行了回复。现将回复内容公告如下:

问题1、报告期内,你公司营业收入实现6.61亿元,同比增长63.85%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)5508万元,同比增长29.48%,经营活动产生的现金流量净额为-7117万元,同比下降177.42%。请你公司结合所属行业状况、经营情况、财务情况等,说明你公司营业收入、净利润同比增长,经营活动现金流量净额同比下降的原因、合理性及匹配性,并请你公司分析未来经营的风险,针对相关风险及挑战,说明是否存在潜在业绩影响以及应对措施。

回复:

一、公司2017年实现营业收入6.61亿元、同比增长63.85%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)5,508万元、同比增长29.48%,而经营活动产生的现金流量净额为-7,117万元、同比下降177.42%的原因、合理性及匹配性。

公司主要从事玩具制造,并在原主要业务的基础上实施战略转型,于2016年、2017年陆续收购了广东高乐教育科技有限公司(以下简称“高乐教育”)100%股权、深圳市异度信息产业有限公司(以下简称“异度信息”)53.25%股权,进入教育信息化服务行业,形成“玩具+互联网教育”双主业发展格局。

公司2017年实现营业收入6.61亿元,较2016年的4.04亿元增加2.57亿元,增幅为63.85%,来源包括:

1、随着公司新厂房的投入使用,公司的产能得到有效提升,公司玩具制造业务2017年实现营业收入5.98亿元,较2016年增长49.29%,其中出口销售增加1.75亿元,增幅为61.16%;

2、随着公司对高乐教育的有效整合,以及2017年度完成对异度信息的购并,公司教育信息化实现营业收入6,318.90万元,较2016年度增加6,020.74万元、增幅为2,019.33%。

公司2017年度经营活动产生的现金流量净额为-7,117万元、同比下降177.42%,主要原因为:

1、公司2017年末应收账款账面价值为3.20亿元,较2016年末的1.24亿元增加1.96亿元、增幅为158.06%,因此公司2017年度“销售商品、提供劳务收到的现金”为5.42亿元,较2016年度的4.86亿元,增幅为11.52%,低于营业收入的增长幅度63.85%。

2、公司2017年末的存货账面价值为9238.48万元,较2016年末6998.83万元增加2239.65万元,增幅为32.00%;2017年末的应付账款余额5416.07万元,较2016年末5326.86万元增加89.21万元,增幅为1.67%;而随着公司营业收入的增长,公司营业成本2017年度较2016年度增长61.15%。由于存货增加、应付款变动幅度不大,而营业成本大幅增加,公司2017年度“采购商品、接受劳务支付的现金”(4.87亿元)较2016年度(2.99亿元)的增幅为62.88%。

3、随着公司经营规模的增长,公司2017年度“支付给职工以及为职工支付的现金”8455.48万元,较2016年度5482.51万元增加2972.97万元,增幅为54.23%。

综上,公司营业收入、净利润同比大幅增长符合公司的实际情况及所处行业情况,同时经营活动产生的现金流量净额为负、同比下降具有合理性。

二、并请你公司分析未来经营的风险,针对相关风险及挑战,说明是否存在潜在业绩影响以及应对措施。

公司2017年末应收账款3.20亿元,较2016年末的1.24亿元增加1.96亿元、增幅为158.06%,主要原因为:

1、公司玩具制造业务外销客户的营业收入大幅增长,而公司该等外销客户主要为老客户,公司给予其账期为90-180天,导致公司玩具制造业务的应收账款增长1.25亿元。

2、公司2017年度新纳入合并报表的异度信息应收账款净增加6,982.72万元。

针对上述应收账款大幅增加的风险,公司组织专人加强对应收账款的管理,监控应收账款的账期,关注客户的信用情况,并严格按信用期催收账款,截至2018年6月30日,对上述应收账款公司已收回19,193.88万元。上述应收账款增长,不会对公司存在潜在的业绩影响。

问题2、报告期内,你公司以3.6亿元对价完成深圳市异度信息产业有限公司(以下简称“异度信息”)45%股权的收购并对其进行增资,合计持有异度信息53.25%股权。请你公司补充披露你公司将异度信息纳入合并范围的依据及相关会计处理情况,以及是否符合《企业会计准则》的规定;你公司主营业务是否与异度信息的主营业务存在显著的协同效应,你公司进入相关领域后,是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由。

回复:

一、请你公司补充披露你公司将异度信息纳入合并范围的依据及相关会计处理情况,以及是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司将异度信息纳入合并范围的依据

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。结合《企业会计准则》及相关规定,公司主要从公司权力机构批准、主管部门批准、异度信息董事会改选、工商变更登记的完成、股权转让价款支付超过50%等时点来具体判定。

公司于2017年9月30日已登记为异度信息持股53.25%的股东;在此之前,公司已取得异度信息董事会5名成员中的三席;公司于2017年8月15日支付股权收购款3,000万元,于2017年10月20日支付股权收购款及增资款27,000万元。至此公司已取得了对异度信息的控制权。考虑到合并报表的方便,对异度信息财务报表的合并日确定为2017年10月31日。

2、相关会计处理情况

基于公司与异度信息于本次购并前分受不同控制人控制,公司本次购并异度信息属于非同一控制下企业合并。

根据《企业会计准则》及相关规定,于购买日2017年10月20日,公司将支付的价款(包括受让股权价款和对异度信息增资款)在母公司财务报表中确认为对异度信息的“长期股权投资”;同时自2017年10月31日始合并异度信息财务报表,在合并财务报表中,公司对异度信息的各项资产负债按合并日公允值计量,对合并对价与享有异度信息合并日可辨认净资产公允值份额之间的差额,确认为合并财务报表的“商誉”。

上述会计处理符合《企业会计准则》及相关规定。

二、你公司主营业务是否与异度信息的主营业务存在显著的协同效应,你公司进入相关领域后,是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由。

2016年来,通过全资收购并增资高乐教育、控股收购并增资异度信息,布局互联网教育业务,形成“玩具+互联网教育”双主营业务格局。

高乐教育系公司全资子公司,以互联网+智慧教育平台和产品研发、教育增值服务运营为核心,以提升“三通两平台”的建设、管理、应用水平为抓手,通过“硬件+软件+平台+运营”相结合的方式,提供智慧教育整合解决方案;异度信息系公司控股子公司,是教育信息化综合解决方案服务商及在线教育运营商;从事教育信息化核心技术的研发、嵌入式硬件产品的开发;以云服务为支撑,开发基于K12教育的信息化应用;以核心技术为支撑,打造各类信息化技术与教育教学的融合应用的系统及解决方案。

收购异度信息后,公司积极推动异度信息和高乐教育在人才融合、技术协作、产品开发、项目落地、品牌推广、客户资源共享等方面形成合力,共同构建智慧教研、智慧课堂、智慧校园、智慧学习和智慧互联,五位一体的“互联网+智慧教育”平台、应用和服务体系,形成一站式整体教育信息化解决方案,满足教育行政机构、学校、教师、学生、家长的不同教育应用与资源需求,全方位打造教育信息化应用服务生态圈。

目前,公司依托高乐教育和异度信息,已经打造了一支以技术和业务人员为核心、结构合理、素质优良的教育业务队伍,已经积累了云计算、大数据、智能硬件、流媒体等与互联网智慧教育相关的核心技术与资源,在教育信息化云计算、数据交换、传输、大数据分析、综合集成等方面,拥有较强的技术优势,在智慧校园云平台开发、建设、运营有完全自主的研发、实施能力及技术安全保障。技术与研发优势有利于降低产品生产成本和高效实施多种功能的高度集成,为项目开拓和投资运营提供有力支撑,增强公司整体竞争实力。

问题3、截至报告期末,你公司应收账款账面价值为3.2亿元,同比增长158%,占你公司总资产的18.52%,同比增加9.11个百分点。请你公司补充披露:

(1)结合你公司报告期应收账款销售情形、销售模式、信用政策等变化情况,分析说明你公司应收帐款余额变化的原因,你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分,是否制定了适当的收账政策,应收账款坏账准备是否计提充分。

(2)请对比同行业公司,说明你公司应收账款占比与同行业公司是否存在重大差异,以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策变化情况及与同行业公司差异情况。

回复:

一、结合你公司报告期应收账款销售情形、销售模式、信用政策等变化情况,分析说明你公司应收帐款余额变化的原因,你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分,是否制定了适当的收账政策,应收账款坏账准备是否计提充分。

公司报告期营业收入由玩具制造业和教育信息化服务行业构成。

单位:万元

玩具制造业	2017年	2016年	增长额	同比增加
应收账款	24,836.03	12,332.64	12,503.39	101.38%
应收账款占总资产比例	15.83%	9.38%	-	6.45%
营业收入	59,796.39	40,052.58	19,743.81	49.29%

从上表可以看出玩具制造业营业收入同比增加49.29%,应收账款同比增加101.38%,占总资产比例同比增加6.45%,应收账款增幅大于营业收入的增幅。应收账款余额增加是由于报告期外销客户的营业收入大幅增长,而公司外销客户基本上都是老客户,公司给予其账期为90-180天,报告期3-4季度外销营业收入达到了2.67亿元,占全年营业收入为44.66%,导致公司玩具制造业务的应收账款大幅增长。

单位:万元

教育信息化服务行业	2017年	2016年	增长额	同比增加
应收账款	7,212.15	77.63	7,134.52	9190.42%
应收账款占总资产比例	23.49%	2.68%		20.81%
营业收入	6,318.90	298.16	6,020.74	2019.3%

从上表可以看出教育信息化服务行业营业收入同比增加2019.3%,应收账款同比增加9190.42%,占总资产同比增加20.81%,应收账款增幅大于营业收入的增幅。应收账款余额增加的原因是公司报告期内新纳入合并报表的异度信息应收账款净增加。

异度信息营业收入分为三大块:

1)软硬件销售,主要为渠道商依据终端用户需求向公司下单采购,公司向渠道商销售产品,少量销售台同由公司与终端用户直接签约。

2)技术开发服务,主要围绕公司现有智慧教育的软件平台,根据需求方个性化需求进行定制化开发。

3)运营服务,主要由公司提供设备,一段时间内为客户持续提供日常化的教学应用服务。

公司所处行业为教育信息化行业,主要终端用户教育局及学校的设备采购资金来源为政府财政拨付安排,款项审批拨付流程需要从学校验收后到各级主管部门审批,所需时间较长,导致与经销商签订销售合同的收款期也相应延长。

为了控制应收账款风险,公司制定了《应收账款管理制度》,结合渠道代理商的授信,明确销售人员、销售大区负责人、销售总监、总部营销中心、财务部、总裁办对不同项目、不同客户的赊销额度及授信审批权限。明确不同账龄情况下的应收账款的催收方式,包括电话催收、上门催收、发送对账函、律师函、提出诉讼等,对应收账款进行事前、事中、事后的管理。

根据《企业会计准则》和公司相关会计政策等规定,基于谨慎性原则,公司确定的应收款项的会计政策和会计估计如下:

应收款项坏账准备的确认和计提

(1)单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项:

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大的应收账款确认标准为单笔金额达到人民币50万元及以上的款项、单项金额重大的其他应收款确认标准为单笔金额达到人民币20万元及以上的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	本集团对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,如有客观证据表明其已发生减值,确认减值损失,计提坏账准备,单独测试未发生减值的应收款项,包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

(2)按组合计提坏账准备的应收款项:

确定组合的依据	
组合1	回款期可以预计的款项,如外销的应收账款、应收出口退税款等。
组合2	回款期难以预计的款项。
按组合计提坏账准备的计提方法(账龄分析法、余额百分比法、其他方法)	
组合1	[注]
组合2	账龄分析法

注:回款期可以预计的应收款项组合坏账准备计提方法:

回款期可以预计的应收款项按摊余成本法进行后续计量。应收款项发生减值时,将该应收款项的账面价值减记至预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益。预计应收款项的未来现金流量现值时,可以采用合同规定的现行实际利率作为折现率。公司目前采用商业银行一年期贷款利率作为折现率。

组合中,采用账龄分析法计提坏账准备的:

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
0-6个月(含6个月,下同)	2	2
6-12个月	5	5
1-2年	10	10
2-3年	30	30
3年以上	100	100

(3)单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项:

单项计提坏账准备的理由	有确凿证据表明可收回性存在明显差异
坏账准备的计提方法	部分难以收回的,按账面余额与部分可收回金额的差额计提坏账;其他的均予全额计提坏账

鉴于目前公司所处行业特点及客户信用政策、应收账款的可收回性未发生重大变化,公司的应收账款计提遵循谨慎性原则,坏账准备计提充分。

二、请对比同行业公司,说明你公司应收账款占比与同行业公司是否存在重大差异,以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策变化情况及与同行业公司差异情况。

应收账款占比与同行业公司比较表

公司名称	2017年应收账款余额(万元)	同比增长	占总资产的比例	占总资产同比增加
邦宝益智	1,214.11	180.93%	1.69%	0.99%
奥飞娱乐	74,618.82	15.77%	8.92%	1.22%
实丰文化	8,793.79	13.14%	14.95%	-8.06%
全通教育	52,137.08	43.61%	18.22%	4.10%
拓维信息	43,595.28	15.26%	9.98%	1.07%
高乐股份	32,048.17	158.24%	18.52%	9.11%

上述数据摘自公开披露的上市公司年报数据。

从上表可看出,公司应收账款余额及占总资产比例与同行业上市公司相比不存在重大差异。

公司与同行业上市公司的收入确认政策比较表

公司名称	2015年:收入确认政策
高乐股份	玩具制造业: 1.商超直销模式:以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”科目核算,对账后确认收入。 2.外销模式:发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报送单上的出口时间确认收入。
奥飞娱乐	玩具及婴童服饰销售收入:内销:①送货上门方式或客户自行到公司提货:客户在送货单上签收;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②托运方式:直接交货给购货方或交付给购货方委托的承运人,以取得货物承运单或铁路运单时;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。 外销:①离岸价(FOB)结算形式:采取海运方式报关出口,公司取得出口装船提单;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②其他结算形式:按合同要求货物到达提货点并取得客户验收确认;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。
邦宝益智	①国内销售 A.经销商模式下的收入确认以商品实际发出后取得经销商确认的送货单为依据; B.商超直销模式下的收入确认以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”客户核算,对账后确认收入; C.网络销售模式下的收入确认以商品交付消费者、收取价款并满足风险报酬转移条件为依据。 D.其他直接销售:货物交付买方后取得对方确认的送货单或收到货款时确认收入。 ②国外销售 发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报关单上的出口时间确认收入。

公司名称	2016年:收入确认政策
高乐股份	玩具制造业: 1.商超直销模式:以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”科目核算,对账后确认收入。 2.外销模式:发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报送单上的出口时间确认收入。 教育信息化行业: 公司下属子公司高乐教育属于教育信息化行业,高乐教育收入按合作期间及有效注册学生数结算;该类业务主要系在一定期间内对家庭教育信息服务系统平台提供技术支持、维护服务,根据合同约定公司在提供相关劳务并与学校方确定平台注册学生数与结算收费学生数时确认收入。
奥飞娱乐	玩具及婴童服饰销售收入: 内销:①送货上门方式或客户自行到公司提货:客户在送货单上签收;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②托运方式:直接交货给购货方委托的承运人,以取得货物承运单或铁路运单时;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。 外销:①离岸价(FOB)结算形式:采取海运方式报关出口,公司取得出口装船提单;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②其他结算形式:按合同要求货物到达提货点并取得客户验收确认;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。
邦宝益智	①国内销售 A.经销商模式下的收入确认以商品实际发出后取得经销商确认的送货单为依据; B.商超直销模式下的收入确认以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”客户核算,对账后确认收入; C.网络销售模式下的收入确认以商品交付消费者、收取价款并满足风险报酬转移条件为依据。 D.其他直接销售:货物交付买方后取得对方确认的送货单或收到货款时确认收入。 ②国外销售 发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报关单上的出口时间确认收入。
拓维信息	教育信息服务业务主要借助运营商通讯手段为家庭教育提供信息服务以及为家庭教育信息服务系统平台提供技术开发与支持维护服务,根据公司与运营商的合作协议,公司收入主要分如下收入确认方式: 按收费用户数结算; 具体收入确认时点为完成相应服务并收到运营商结算数据,本公司业务部门对其进行核对确认后,财务部门根据业务结算单确认收入 按开发进度结算; 该类业务过程一般包括软件功能开发、测试、系统培训、联网测试、初验、系统试运行和终验等环节,初验和终验是客户对系统运行情况的评价,是公司与客户结算的主要依据和环节,因此公司在取得初验及终验证书后根据合同约定的验收进度款确认收入。 按维护期间结算: 该类业务主要系在一定期间内对家庭教育信息服务系统平台提供技术支持、维护服务,根据合同约定公司在提供相关劳务并收到业务结算单时确认收入。

公司名称	2017年:收入确认政策
高乐股份	玩具制造业: 1.商超直销模式:以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”科目核算,对账后确认收入。 2.外销模式:发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报送单上的出口时间确认收入。 教育信息化行业: 公司下属子公司异度信息和高乐教育属于教育信息化行业。 异度信息公司业务包括硬件销售收入、软件销售收入、技术服务收入,各类业务销售收入确认的具体方法如下: ① 硬件销售收入: 硬件销售收入按照商品销售的确认原则确认收入:企业发货至客户,经客户验收合格后,确认销售收入 ② 软件销售收入: 软件销售收入是指公司自行开发研制的、拥有著作权的软件产品,销售时不转让所有权,该类产品,需安装调试的按合同约定在实施完成并经对方验收合格后确认收入;不需安装的以产品交付并经购货方验收合格后确认收入。 ③ 技术服务收入: 技术服务收入主要为平台开发服务,平台开发服务是根据客户需求提供的个性化技术开发服务,按合同约定在实施完成并经对方验收合格后确认收入。 高乐教育:按合作期间及有效注册学生数结算,该类业务主要系在一定期间内对家庭教育信息服务系统平台提供技术支持、维护服务,根据合同约定公司在提供相关劳务并与学校方确定平台注册学生数与结算收费学生数时确认收入。
奥飞娱乐	玩具及婴童服饰销售收入:内销:①送货上门方式或客户自行到公司提货:客户在送货单上签收;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②托运方式:直接交货给购货方或交付给购货方委托的承运人,以取得货物承运单或铁路运单时;销售收入金额已确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。 外销:①离岸价(FOB)结算形式:采取海运方式报关出口,公司取得出口装船提单;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。②其他结算形式:按合同要求货物到达提货点并取得客户验收确认;销售收入金额已经确定,并已收讫货款或预计可以收回货款;销售商品的成本能够可靠地计量。
邦宝益智	①国内销售 A.经销商模式下的收入确认以商品实际发出后取得经销商确认的送货单为依据; B.商超直销模式下的收入确认以商品实际发出后,依据约定的账期对账、结算。公司在发货时对该部分商品通过“发出商品”客户核算,对账后确认收入; C.网络销售模式下的收入确认以商品交付消费者、收取价款并满足风险报酬转移条件为依据。 D.其他直接销售:货物交付买方后取得对方确认的送货单或收到货款时确认收入。 ②国外销售 发货后通过“发出商品”科目核算,待海关确认出口后(收到海关回单或者网上查询),根据出口报关单上的出口时间确认收入。
拓维信息	教育信息服务业务主要借助运营商通讯手段为家庭教育提供信息服务以及为家庭教育信息服务系统平台提供技术开发与支持维护服务,根据公司与运营商的合作协议,公司收入主要分如下收入确认方式: 按收费用户数结算; 具体收入确认时点为完成相应服务并收到运营商结算数据,本公司业务部门对其进行核对确认后,财务部门根据业务结算单确认收入 按开发进度结算; 该类业务过程一般包括软件功能开发、测试、系统培训、联网测试、初验、系统试运行和终验等环节,初验和终验是客户对系统运行情况的评价,是公司与客户结算的主要依据和环节,因此公司在取得初验及终验证书后根据合同约定的验收进度款确认收入。 按维护期间结算: 该类业务主要系在一定期间内对家庭教育信息服务系统平台提供技术支持、维护服务,根据合同约定公司在提供相关劳务并收到业务结算单时确认收入。

上述数据摘自公开披露的年报数据。

综上所述,公司近三年的收入确认政策与其他同行业上市公司相比较,不存在重大差异。

公司近三年的应收账款信用政策

公司名称	2015年:应收账款信用政策
高乐股份	内销收款期:超市为45天、60天,批发商先收款后发货。 外销收款结算主要为T/T,信用证方式,收款期T/T一般是60天,信用证有30天、60天、90天三种。

公司名称	2016年:应收账款信用政策
高乐股份	玩具制造业: 内销收款期:超市为45天、60天,批发商先收款后发货。 外销收款结算主要为T/T,信用证方式,收款期T/T一般是60天,信用证有30天、60天、90天三种。 教育信息化行业: 高乐教育收入确认后,收款期限为上半年3-6月,下半年10-12月。

公司名称	2017年:应收账款信用政策
高乐股份	玩具制造业: 内销收款期:超市为45天、60天,批发商先收款后发货。 外销收款结算主要为T/T,信用证方式,收款期T/T一般是60天,信用证有30天、60天、90天三种;对老客户延长期为90-180天。 教育服务行业: 高乐教育收入确认后,收款期限为上半年3-6月,下半年10-12月。 异度信息:渠道商客户合同签约后至少预付30%以上货款,剩余货款在发货前再支付30%以上或全部支付完毕,或者在发货后三到六个月内支付完全部货款,最迟不超过签约后一年,技术开发服务阶段根据具体开发进度,在签约立项阶段、开发实施阶段、交付验收阶段分批收款,运营服务则根据运营服务周期季度或半年收款。

公司应收账款信用政策变化情况:

玩具制造业:2015年、2016年没有变化,2017年增加了对老客户延长期90-180天的优惠条件,这也是应收账款余额比上年同比增加的原因。

教育信息化服务行业:2017年合并异度信息,异度信息的收款期限比高乐教育时间长,这是教育信息服务行业应收账款同比增加的主要原因。

问题4、报告期内,你公司玩具制造业、教育信息化服务行业相关业务毛利率分别为25.74%和67.26%,分别同比下降2.59和4.21个百分点,请结合产品结构、主要客户等因素分析你公司及相关产品毛利率变化的原因及合理性,并请与同行业公司进行比较分析,说明你公司玩具制造业、教育信息化服务行业毛利率及其变动趋势与同行业公司是否存在重大差异,如存在请说明原因。

回复:

报告期公司玩具制造业毛利率为25.74%,同比下降2.59%。

类别	2016年销售占比	2017年销售占比	2016年毛利率	2017年毛利率
磁性学习板	6.71%	5.39%	19.14%	14.52%
电动车	9.81%	12.67%	21.36%	18.90%
女仔玩具	17.90%	19.61%	22.78%	20.47%
机械人	2.14%	4.34%	11.86%	1.46%
线控仿真飞机	4.15%	3.46%	24.26%	21.31%
其他	12.91%	6.73%	26.70%	25.04%
电动火车	16.58%	21.08%	26.24%	26.53%
贸易	29.80%	26.72%	39.65%	39.19%

从上表可以看出公司玩具类产品除火车类玩具毛利率与上年相比没什么变动外,其他类玩具毛利率整体下降。

玩具类毛利率下降的主要原因是:

(1)折旧费用增加:由于募投项目建成的厂房在2017年年初正式投产后,厂房折旧和机器设备折旧大幅度增加,上年同期折旧费用占产品成本的5.87%,而报告期内占10.51%。

(2)人工成本增加:职工人数增加及调薪增加导致人工成本增加,上年同期人工成本,占产品成本的13.41%,而报告期内占29.46%、产品产量却没有同比增加,产品成本上升造成毛利率下降。

报告期教育信息化服务行业毛利率67.26%,同比下降下降4.21%,原因是:

报告期第4季度合并异度信息营业收入,异度信息营业收入占教育信息化服务行业营业收入的69.04%,由于异度信息毛利率低于高乐教育毛利率,因此教育信息化服务行业毛利率同比有所下降。

公司与同行业上市公司毛利率比较

公司名称	2017年玩具制造业毛利率	同比增减	2017年教育信息化行业毛利率	同比增减
邦宝益智	34.47%	-3.42%		
奥飞娱乐	54.20%	-1.25%		
实丰文化	25.17%	0.46%		
平均值	37.94%	-1.40%		
拓维信息			60.51%	-5.11%
立思辰			39.26%	-7.89%
天喻信息			24.45%	1.64%
平均值			41.41%	-3.79%
高乐股份	25.74%	-2.59%	67.26%	-4.21%

上述数据摘自公开披露的年报数据。

从上表可看出2017年玩具制造业毛利率同比下降平均值为1.40%,而我公司玩具制造业毛利率同比下降是2.59%,下降趋势差异不大。

教育信息化服务行业毛利率同行业平均值为41.41%,我公司教育信息化服务行业为67.26%,高于平均值25.85%。原因是:异度信息营业收入在教育信息化服务行业占比达69.04%,其中软件销售和技术服务费收入占其营业收入的63.19%,软件销售和技术服务费毛利率较高,因此教育信息化服务业务整体毛利率高于同行业。同行业平均毛利率同比下降3.79%,公司毛利率同比下降4.21%,下降趋势与同行业差异不大。

问题5、截至2017年年末,你公司商誉净额3.09亿元,占资产比重为17.86%。请你公司补充披露:

(1)你公司收购异度确认相关商誉累计2.43亿元,请说明上述商誉的确定方法、计算过程、会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定。

(2)补充披露你公司对形成商誉资产进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果,说明相关资产的内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形,并分析其经营风险及相关管控情况。

(3)补充披露年审会计师将关键参数,包括预测收入、长期平均收入增长率、未来经营利润率及折现率与相关子公司的过往业绩、董事会批准的财务预算、行业研究报告和行业统计数据等进行比较的情况,并结合商誉减值测试过程等因素,说明报告期你公司商誉减值准备计提是否充分、合理,是否符合企业会计准则的要求,请年审会计师发表专业意见。

(4)请你公司执行商誉减值对利润的敏感性分析,并说明公司防范商誉减值的主要管理措施,请充分提示未来商誉减值风险。

回复:

一、你公司收购异度确认相关商誉累计2.43亿元,请说明上述商誉的确定方法、计算过程、会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定。

公司于2017年7月20日与张子和、周芳、深圳市聚脉创新科技企业(有限合伙)、深圳市明成创新科技企业(有限合伙)及深圳市异度信息产业有限公司签订了《股权转让及增资协议书》,协议约定:公司与深圳异度信息股东双方同意本次45.00%股权转让价款确定为人民币27,000.00万元。上述股权转让完成后,公司以现金方式对深圳异度信息增资9,000.00万元。股权转让及增资完成后,公司持有深圳异度信息53.25%股权。

公司于2017年10月20完成了对异度信息的购并,考虑到合并财务报表的方便,公司确定购并异度信息的合并日(同购买日)为2017年10月31日。

为此公司聘请具有证券相关业务资格的资产评估机构上海众华资产评估有限公司(以下简称“众华评估”),对购买日(2017年10月31日是)异度信息的可辨认净资产进行了评估。

1、确定方法

根据《企业会计准则》及相关规定,商誉系合并程中形成,具体为合并方支付的对价超过购买日享有合并方可辨认净资产公允值份额的差额。

2、计算过程

依据众华评估出具的《深圳市异度信息产业有限公司可辨认净资产评估报告》,异度信息截至2017年10月31日的可辨认净资产公允价值为219,536,404.62元。

为此公司以支付的购并对价3.6亿元,减去异度信息购买日可辨认净资产公允价值份额1.17亿元的差额,确认为商誉2.43亿元。

3、会计处理

基于公司与异度信息于本次购并前分受不同控制人控制,公司本次购并异度信息属于非同一控制下企业合并。

根据《企业会计准则》及相关规定,于购买日2017年10月20日,公司将支付的价款(包括受让股权价款和对异度信息增资款)在母公司财务报表中确认为对异度信息的“长期股权投资”;同时于2017年10月31日始合并异度信息财务报表,于合并财务报表中,公司对异度信息的各项资产负债按合并日公允值计量,对合并对价与持有异度信息合并日公允值份额之间的差额,确认为合并财务报表的“商誉”。

上述会计处理符合《企业会计准则》及相关规定。

二、补充披露你公司对形成商誉资产进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果,说明相关资产的内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形,并分析其经营风险及相关管控情况。

为加强公司对子公司的管理,建立有效的管控与整合机制,促进子公司规范运作、有序健康发展,提高公司与各子公司整体运作效率和抗风险能力,公司将收购后的标的公司纳入公司体系统一管理,按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》的规定,明确股东大会、董事会、监事会、经理层的职责和权限,形成各负其责、协调运转、有效制衡的法人治理结构,建立健全了较为规范的公司治理结构。

1.企业文化管理

公司由管理层负责企业的运作以及经营策略和程序的制定、执行与监督。公司秉承“创意无限、欢乐童年”的企业文化精神,建立完善现代企业制度,将企业文化建设作为提高核心竞争能力、凝聚团队、支撑企业长远发展的重要手段,形成了特色的企业文化体系并将企业文化传达至每一个新纳入公司体系的标的公司,注重社会责任,切实维护股东、员工、社会、企业相关利益者的权益,推动公司持续健康发展。

2.人才管理

公司紧紧围绕公司发展战略和规划目标,结合经营实际需要,制定《人力资源管理制度》,对公司人力资源进行总体规划,以适应公司整体发展战略和近期发展计划。公司将收购的标的公司纳入人力资源管理体系统一管理,并根据不同的业务需求采取多种人才管理措施,加强激励措施,加强公司人才储备,减少核心专业人才变动给公司经营业务带来的负面影响。

3.业务协同管理

公司根据不同的业务模块及其实际情况建立相应的业务管理模式,集中资金、资源支持主业发展,巩固现有业务的稳定,并通过业务整合、资源共享、内控制度的修订和完善、信息系统的应用等手段,提升公司的管控能力,促进旗下公司在经营、管理上的协同发展,持续促进公司各个业务板块在业务、资源、文化等方面的融合,充分发挥各个业务板块之间的协同效应。

4.内部控制管理

公司按照内部控制制度,针对各项业务和管理的风险控制点提出的控制措施,从内部控制体系的设计和执行方面不断进行改进和完善。公司内审部负责组织实施内部控制检查,内部控制检查结果应定期形成书面报告报公司管理层。各内控责任主体针对控制缺陷制定整改方案,明确整改时间和责任人。公司各职能部门根据本职能类内控缺陷情况,选择并指导重点经营单位开展本职能领域范围内的缺陷整改工作,帮助并督促各级经营单位健全制度、规范执行。

截止2017年年末,公司内部控制未发现重大缺陷、重要缺陷。

公司各子公司具备规范成熟的人力资源管理机制,核心人员稳定。具有规范成熟的人力资源管理机制,在员工的激励、培训等方面具有较为完善的制度支撑,在此人力资源管理体系内,公司各子公司各业务部门的成员也相应保持基本稳定,子公司经营管理不存在对个别人员重大依赖的情形。

各子公司经营方面的风险主要是存在对公司疏于管理,甚至损害公司利益的风险。为此,公司将根据子公司管理层在承诺期的表现决定其任免,同时适时推出业绩奖励的机制,使子公司管理层的目标与公司目标保持一致。关于对各子公司的管控,一方面,公司将继续加强对各子公司的管理,确保子公司严格依照上市公司的各项规章制度经营;另一方面,公司将对各子公司管理层进行持续考核,依据考核情况对管理层进行重新聘任,确保各子公司经营稳定和长期可持续发展。

三、补充披露年审会计师将关键参数,包括预测收入、长期平均收入增长率、未来经营利润率及折现率与相关子公司的过往业绩、董事会批准的财务预算、行业研究报告和行业统计数据等进行比较的情况,并结合商誉减值测试过程等因素,说明报告期你公司商誉减值准备计提是否充分、合理,是否符合企业会计准则的要求,请年审会计师发表专业意见。

(一)结合湖北众联资产评估有限公司对高乐股份收购高乐教育的评估报告、上海众华资产评估有限公司对高乐股份收购异度信息购买日资产评估报告,形成高乐股份商誉的关键参数列示如下:

1、营业收入预测数据(金额单位:人民币万元)

被并购方	2018年	2019年	2020年6	2021年	2022年
高乐教育	2,328.36	2,770.75	3,297.19	3,923.66	3,923.66
异度信息	15,172.25	18,385.71	25,091.97	36,514.18	41,588.68

2、收入预测增长率

| 被并购方 | 2018年收入增长比例