证券代码:688383 证券简称:新益昌 公告编号:2023-045

深圳新益昌科技股份有限公司关于对上海证券交易所《关于对深圳新益昌科技股份有限公司2022年年度报告的事后审核问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

●截至2022年末,公司应收账款账面余额77,219.93万元,其中逾期金额64,779.35万元,占比83.89%,截至2023年4月30日应收账款回款率为18.50%,公司已采取积极的催款措施,相关应收账款正在持续回收中。公司的应收账款金额较大,占用公司较多的营运资金,可能导致公司流动性资金短缺;若应收账款的对象出现信用恶化或者经营不善情形,导致无法支付货款的,公司将面临坏账损失,对公司的经营成果产生负面影响。此外,考虑到应收账款变现与短期负债付现的时间性差异,特别是若应收账款对象出现信用恶化或者经营不善情形,应收账款无法收回,公司将存在一定的流动性风险,对公司持续经营产生负面影响。

●2022年受宏观经济形势影响市场行情低迷,下游客户对设备投资采取较为保守的态度,验收进度不及预期,导致公司2022年第四季度实现营业收入1.78亿元,同比减少55.57%、环比减少50.60%,归母净利润为-371.47万元,同比减少105.37%。2022年LED及半导体封装行业需求下行,景气度有所下滑,但从长远来看,随着国内经济复苏、市场经济需求增长,以及市场规模扩大等积极因素影响,未来有望保持平稳增长的趋势;截至2022年末,公司拥有较为充足的在手订单,期后均在正常执行中,业务发展情况良好;此外随着中山基地产能的逐步释放,公司产品交付能力进一步增强,公司未来业绩不存在大幅下滑风险。

●2022年公司关联采购金额占同类业务的比例小于10%,关联采购内容主要为五金类制品。公司是一家专业从事自动化设备研发、设计、生产和销售的高新技术企业,五金类制品属于公司生产制造的必需品。2022年公司向关联方深圳市新创辉精密五金机械有限公司、深圳市智浩精密五金有限公司、深圳鑫励诚科技有限公司采购商品为公司日常关联交易,是公司日常生产经营的需要,交易采购价格以市场价格为定价依据,采购价格与其他供应商不存在显著差异,交易价格公允,不影响公司的独立性,不存在损害公司及股东利益的情形,公司不会因该关联交易对上述关联方产生重大依赖。

深圳新益昌科技股份有限公司(以下简称"公司"或"新益昌"、"深圳新益昌")于2023年5月17日收到上海证券交易所下发的《关于对深圳新益昌科技股份有限公司2022年年度报告的事后审核问询函》(上证科创公函【2023】0148号)(以下简称"《问询函》"),根据《问询函》的要求,公司与中泰证券股份有限公司(以下简称"保荐机构")和天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师"),对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复。

问题1:关于第四季度业绩下滑

年报显示,公司2022年第四季度实现营业收入1.78亿元,同比减少55.57%、环比减少50.60%,归母净利润为-371.47万元,同比减少105.37%、环比减少104.31%。第四季度营业收入在全年的占比由2021年的33.50%下降至15.05%,归母净利润由盈转亏。请公司:(1)结合下游客户需求变动、公司产能调整、产品验收周期等,说明第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损的原因及合理性,是否与同行业可比公司存在重大差异。(2)结合在手订单、业务开拓、产能规划等情况,说明业绩波动是否具有持续性。

一、公司回复

(一)结合下游客户需求变动、公司产能调整、产品验收周期等,说明第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损的原因及合理性,是否与同行业可比公司存在重大差异

1.第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损的原因及合理性

公司2022年产能对比2021年基本持平,2021年平均验收周期为4个月,2022年平均验收周期延长至6.4个月。2022年受宏观经济形势影响市场行情低迷,下游客户对设备投资采取较为保守的态度,验收进度不及预期,导致第四季度营业收入大幅下滑,但第四季度整体费用未下降,从而影响归母净利润由盈转亏。

2.是否与同行业可比公司存在重大差异

招股说明书选取了劲拓股份、易天股份和联得装备作为同行业可比公司,但是上述三家上市公司的主营产品与本公司存在一定的差异,销售收入的可比性也受到一定的影响。除上述招股说明书口径可比公司外,公司额外选取了新上市的与公司同为半导体封装行业设备制造企业且与公司主营业务、产品验收周期等方面存在一定相似性的3家A股可比上市公司,具体相关情况如下:

公司简称	主营业务	产品验收周期
耐科装备(688419.SH)	从事应用于塑料挤出成型及半导体封装领域的智能制造装备的研发、生产和销售	具体根据合同约定,产品正常终验周期为3,6,12个月不等
燕麦科技(688312.SH)	主要从事自动化、智能化测试设备的研发、设计、生产和销售	公司核心技术产品的验收周期通常在6个月以内
联动科技(301369.SZ)	半导体行业后道封装测试领域专用设备的研发、生产和销售	一般情况下,公司整机产品从发货到验收的时间为3-6个月

上述3家可比上市公司收入与公司的对比情况具体如下:

单位:万元

项目	公司		耐科装备		燕麦科技		联动科技	
	2022年度	占比	2022年度	占比	2022年度	占比	2022年度	占比
第一季度	35,065.95	29.63%	5,122.98	19.05%	6,496.08	20.44%	6,741.22	19.25%
第二季度	29,435.57	24.87%	9,226.71	34.31%	6,316.56	19.87%	12,689.77	36.25%
第三季度	36,053.02	30.46%	7,067.36	26.28%	11,044.80	34.74%	7,626.39	21.78%
第四季度	17,811.06	15.05%	5,473.68	20.36%	7,930.90	24.95%	7,953.30	22.72%
合计	118,365.59	100.00%	26,890.73	100.00%	31,788.34	100.00%	35,010.67	100.00%

由上表可知,上述3家可比上市公司第四季度均出现一定幅度的下降,与公司2022年第四季度营业收入变动趋势较为接近。上述3家可比上市公司第四季度归母净利润均为正,与公司存在一定差异主要系公司受宏观经济因素影响较大,第四季度收入下降幅度较大,且第四季度整体费用未下降,导致公司第四季度归母净利润亏损。

(二)结合在手订单、业务开拓、产能规划等情况,说明业绩波动是否具有持续性

1.在手订单

截至2022年末,公司拥有较为充足的在手订单,期后均在正常执行中,业务发展情况良好。公司作为国内LED固晶及电容老化细分领域的领先企业,产品以定制化开发为主,行业具有较高的技术门槛,且基于质量控制、管理等因素,一般客户选定了设备供应商后,除非出现重大质量问题,供应商较少轻易变更,故公司与客户的业务合作具有稳定性和可持续性。

2.业务开拓

2022年受宏观经济影响,LED及半导体封装行业需求下行,景气度有所下滑,但从长远来看,随着国内经济复苏、市场经济需求增长,以及市场规模扩大等积极因素影响,未来有望保持平稳增长的趋势。公司通过多年的积累,已经在各主营业务行业积累了一定数量的客户群体,且公司在Mini LED、Micro LED、半导体封测领域智能制造装备等新产品新应用领域的研发投入持续增加,各研发项目与行业发展趋势、产品市场需求、客户产品发展战略及技术储备计划紧密联系,主要研发项目技术进展良好,可以为公司的当前业务开拓和未来业务储备提供良好的支撑。

3.产能规划

随着2022年度中山基地产能的逐步释放,公司产品交付能力进一步增强。公司将加强生产制造基地的各项工作的完善,通过改进生产工艺工序和内部、外部的管理水平,以提高自身产能,满足日益扩大的市场需求。

截至2023年一季度,公司实现销售收入3.58亿元,归属于上市公司股东的净利润0.58亿元,结合公司目前的在手订单、业务开拓、产能规划等情况,公司未来业绩短期内不存在大幅下滑风险。

二、保荐机构核查程序及结论

(一)核查过程

保荐机构会同上市公司审计机构履行了如下核查程序:

1、访谈财务负责人,了解第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损的原因;

2、获取公司按季度划分的收入明细表,分析公司季度收入变动的原因及合理性;

3、查阅同行业可比公司年度报告,了解同行业可比公司收入情况,并与公司进行对比分析;

4、查阅公司在手订单明细,访谈管理层、销售人员了解公司的客户储备、业务开拓情况和产能规划。

(二)核查结论

经核查,保荐机构及上市公司审计机构认为:

1、2022年受宏观经济形势影响市场行情低迷,下游客户对设备投资采取较为保守的态度,验收进度不及预期,导致公司2022年第四季度营业收入同比大幅下滑以及归母净利润亏损,具有合理原因;公司2022年第四季度营业收入及归母净利润变化趋势与招股说明书口径的可比公司存在一定差异,与其他3家可比上市公司不存在重大差异。

2、结合公司的在手订单、业务开拓、产能规划等情况,公司未来业绩短期内不存在大幅下滑风险。

三、年审会计师核查程序及结论

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

1、访谈财务负责人,了解第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损的原因;

2、获取公司按季度划分的收入明细表,分析公司季度收入变动的原因及合理性;

3、查阅同行业可比公司年度报告,了解同行业可比公司收入情况,并与公司进行对比分析;

4、查阅公司在手订单明细,访谈管理层、销售人员了解公司的客户储备、业务开拓情况和产能规划。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、结合下游客户需求变动、公司产能调整、产品验收周期等,第四季度营业收入大幅下滑以及归母净利润亏损具有合理性,与3家可比上市公司存在一定差异但具备合理性;

2、结合公司的在手订单、业务开拓、产能规划等情况,公司未来业绩短期内不存在大幅下滑风险。

问题2:关于毛利率波动。

年报显示,2022年电容器老化测试设备毛利率增加5.08个百分点,锂电池设备毛利率减少16.44个百分点,配件及维修费毛利率增加26.73个百分点。请公司:(1)结合市场竞争、产品价格变动、成本费用归集等,分别说明上述产品/业务的毛利率大幅波动的原因及合理性,是否与同行业可比公司存在重大差异。(2)补充说明配件及维修费收入的具体构成,开玖机台销售收入计入配件及维修费的原因及合理性,以及成本构成中仅有材料成本、无人工成本和制造费用的原因及合理性。

一、公司答复

(一)结合市场竞争、产品价格变动、成本费用归集等,分别说明上述产品/业务的毛利率大幅波动的原因及合理性,是否与同行业可比公司存在重大差异

1. 电容器老化测试设备

2022年电容器老化测试设备毛利率增加5.08个百分点,主要系公司毛利率较高的新款老化设备销售量增加所致。毛利率较高的新款老化设备具有产量高、自动剔除不良品、可以在不同电压下自由换料等性能优势,该设备主要应用于家电、电源及通讯行业的重要电子元器件的老化测试领域,上市后客户反响较好。因规模效应和工艺流程的改进,生产效率得以提高,单位成本降低12.80%,单位售价降低11.58%,销售数量增长了8倍,销售收入增长了6.96倍,导致该设备对电容老化测试设备的毛利率贡献率提升了9.08%,从而提高了整体电容器老化测试设备的毛利率。

2. 锂电池设备

2022年锂电池设备毛利率减少16.44个百分点,主要系2022年度受到行业环境的影响,2022年新能源利好板块在于储能板块,而公司生产的锂电池设备应用于3C行业储能电池领域,该领域相较储能板块增长潜力薄弱,市场库存还在积极消化中。锂电池设备的销售情况不及预期,销售量较2021年度下降63.11%,且公司为维护市场份额在销售策略上采用主动降价的方式,将锂电池设备售价下调11.93%。2022年度锂电池设备销售量的下降导致折旧摊销等固定成本摊薄效应减弱,从而使得单位成本上涨9.84%。

3. 配件及维修费

配件及维修费毛利率增加26.73个百分点,主要系开玖机台毛利率变动影响所致。公司为进一步延伸在半导体封装设备领域的产品广度,于2021年7月收购了深圳新益昌开玖自动化设备有限公司(以下简称"开玖公司")。2022年度开玖机台销售收入2,065.84万元与2021年度开玖机台销售收入2,278.52万元基本持平,而毛利率由2021年度的8.25%上升为43.48%,导致提升了整体配件及维修费的毛利率。2021年度公司所销售的开玖机台主要为并购之前已发出给客户的设备,并购前的发出商品系以订单金额作为公允价值确认成本金额,使得此部分实现销售时无毛利,后续随着此部分发出商品的陆续验收,此部分存货对毛利率的影响逐步减弱,2022年度销售的开玖机台基本为并购时结存的库存商品,该库存商品的评估价值即为账面成本,使得2022年度毛利率体现正常水平,毛利率由2021年度的8.25%上升为43.48%,对配件及维修费的毛利率贡献率提升了19.25%。

4. 同行业可比公司

公司主要从事LED固晶机、电容器老化测试设备及锂电池设备的研发、生产和销售,其中LED固晶机和电容器老化测试设备是公司报告期内主要收入来源,目前A股尚无完全可比的同行业上市公司。

香港上市公司ASMPT主要产品包括半导体解决方案和表面贴装技术解决方案,其中半导体解决方案(包括LED封装的固晶机、焊线机、点胶机等全流程封装设备)占整个公司收入的40%以上比例,是公司LED固晶机目前国内和未来逐步国际化的主要竞争对手。

公司与国外同行业可比公司 ASMPT 毛利率对比如下:

项目	2022年度	2021年度	变动
ASMPT-半导体解决方案	44.60%	43.80%	0.80%
公司LED固晶机	45.05%	46.11%	-1.06%

2022年度ASMPT毛利率增长主要是由于汽车和AP终端市场的销售收入贡献增加以及成本控制措施所致。公司与同行业可比公司之间的毛利率变动不存在较大差异。

(二)补充说明配件及维修费收入的具体构成,开玖机台销售收入计入配件及维修费的原因及合理性,以及成本构成中仅有材料成本、无人工成本和制造费用的原因及合理性

1. 补充说明配件及维修费收入的具体构成

2022年度,公司配件及维修费收入的具体构成如下:

单位:万元

构成	收入	成本	收入占比
开玖机台	2,065.84	1,167.65	53.89%
配件	1,202.24	329.60	31.37%
维修费	565.12	0.00	14.74%
合计	3,833.20	1,497.25	100.00%

2. 开玖机台销售收入计入配件及维修费的原因及合理性

开玖目前主要销售粗铝丝压焊机、翻转焊线机、转料机、插件机;同时也在大力度研发平面焊线机,该设备已完成方案验证和工程样机测试,目前处于客户试用阶段。开玖未来的主打产品以平面焊线机、粗铝丝压焊机为主,该两款产品目前市场80%以上为进口。

由于开玖其主营产品为焊线机、转料机及插件机等,不属于公司的主营产品,无法将其并入公司的固晶机、电容器老化测试设备及锂电池设备中列示;另外公司目前销售的开玖机台基本为并购时的已发出机台及库存机台,其金额较小,故公司将其计入配件及维修费中列示,后续开玖量产并实现对外销售后将其从配件及维修费中拆分出来。

3. 成本构成中仅有材料成本、无人工成本和制造费用的原因及合理性

公司于2021年7月份收购开玖公司,公司目前所销售的开玖机台基本为并购时的已发出机台及库存机台,成本结构中主要为材料成本,占比超过95%,人工成本及制造费用金额影响较小,故公司拆分成本构成时未拆分人工成本及制造费用,而是将其视同直接外购机台后销售,列示其成本构成时将其列为材料成本,后续开玖量产并实现对外销售后将拆分材料成本、人工成本和制造费用。

配件基本为对外采购的标准件,故仅有材料成本;维修费是指售后技术人员对于超过质保期的设备维修收取的服务费,售后技术人员费用统一计入销售费用核算,且维修费收入所对应的人工成本较少,故未单独拆分其人工成本。

二、保荐机构核查程序及意见

(一)核查过程

保荐机构会同上市公司审计机构履行了如下核查程序:

1、访谈财务负责人,了解公司各类产品毛利率波动的原因以及与同行业可比公司的差异。

2、获取公司收入成本表,结合单位售价和单位成本,分析各类产品毛利率的变动情况。

3、查阅同行业可比公司年度报告,了解同行业可比公司毛利率波动情况,并与公司进行对比分析。

4、获取公司配件及维修费收入的具体构成,了解开玖机台销售收入计入配件及维修费的原因及合理性。

5、获取公司成本计算表,对各产品成本构成以及变动原因进行分析。

(二)核查结论

经核查,保荐机构及上市公司审计机构认为:

1、2022年公司电容器老化测试设备、锂电池设备、配件及维修费的毛利率大幅波动具有合理原因,与同行业可比公司不存在较大差异。

2、公司已补充说明配件及维修费收入的具体构成,公司目前所销售的开玖机台基本为并购时的已发出机台及库存机台,成本结构中主要为材料成本,占比超过95%,人工成本及制造费用金额影响较小,故公司拆分成本构成时未拆分人工成本及制造费用,而是将其视同直接外购机台后销售,列示其成本构成时将其列为材料成本,后续开玖量产并实现对外销售后将拆分材料成本、人工成本和制造费用。

三、年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

1、访谈财务负责人,了解公司各类产品毛利率波动的原因以及与同行业可比公司的差异;

2、获取公司收入成本表,结合单位售价和单位成本,分析各类产品毛利率的变动情况;

3、查阅同行业可比公司年度报告,了解同行业可比公司毛利率波动情况,并与公司进行对比分析;

4、获取公司配件及维修费收入的具体构成,了解开玖机台销售收入计入配件及维修费的原因;

5、获取公司成本计算表,对各产品成本构成以及变动原因进行分析。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、2022年公司电容器老化测试设备、锂电池设备、配件及维修费的毛利率大幅波动具有合理原因,与同行业可比公司不存在较大差异;

2、公司已补充说明配件及维修费收入的具体构成,公司目前所销售的开玖机台基本为并购时的已发出机台及库存机台,成本结构中主要为材料成本,占比超过95%,人工成本及制造费用金额影响较小,故公司拆分成本构成时未拆分人工成本及制造费用,而是将其视同直接外购机台后销售,列示其成本构成时将其列为材料成本,后续开玖量产并实现对外销售后将拆分材料成本、人工成本和制造费用。

问题3:关于新增前五大客户和供应商。

年报显示,2022年第一、二、四、五大客户均为新进入的前五大客户,第一、二、四大供应商均为新进入的前五大供应商。请公司:(1)补充披露前五客户的名称、成立时间、主营业务、销售内容、销售金额、销售模式;(2)补充披露前五大供应商的名称、成立时间、主营业务、采购内容、采购金额、采购模式;(3)结合行业周期波动、客户需求变化等,说明公司前五大客户、前五大供应商发生重大变化的原因及合理性。

一、公司答复

(一)补充披露前五客户的名称、成立时间、主营业务、销售内容、销售金额、销售模式

前五客户的名称、成立时间、主营业务、销售内容、销售金额、销售模式列示如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	2021年排名	主营业务	销售内容	销售金额	销售模式
1	深圳市晶台股份有限公司	2008/8/13	2015年	第11名	贴片式发光二极管、照明灯具及LED产品研发、设计、生产、销售及相关技术咨询。	固晶机	13,995.39	直销
2	客户一	2021/4/19	2021年	无确认收入	光电子器件制造;集成电路芯片及产品制造;电子元器件制造;电力电子元器件制造;光通信设备制造;半导体照明器件制造;光电子器件销售;电子专用材料制造;电子元器件批发;半导体照明器件销售;集成电路芯片及产品销售;电力电子元器件销售;电子元器件与机电组件设备制造;电子元器件与机电组件设备销售。	固晶机	7,284.78	直销
3	Samsung Electronics Co., Ltd	1938/3/1	2017年	第3名	彩色电视(CTV)、显示器、打印机、空调、冰箱和洗衣机等的生产业务;电脑、手持电话(HHP)、网络系统和数码相机等的制造业务;半导体和显示器件(包括动态随机存取存储器(DRAM)、闪光灯和薄膜晶体管液晶显示器(TFT-LCD)等的制造业务。	固晶机	7,247.80	直销
4	客户二	1997/3/3	2020年	第10名	生产、销售:发光二极管、液晶显示、LED发光系列产品及材料、电子产品、灯饰、电子封装材料,城市及道路照明工程专业承包、施工;铝合金、不锈钢制作;承接夜景工程设计及施工、绿化工程施工;节能技术研发服务、合同能源管理。	固晶机	5,511.24	直销
5	丰宾电子科技股份有限公司	1993/11/13	2007年	第14名	电容器导针、电解液、片式电容器及其他电容器的生产、零售、批发、进出口及相关配套业务。	电容器老化测试设备	5,380.95	直销
合计							39,420.16	

(二)补充披露前五大供应商的名称、成立时间、主营业务、采购内容、采购金额、采购模式

前五大供应商的名称、成立时间、主营业务、采购内容、采购金额、采购模式列示如下:

单位:万元

序号	公司名称	成立时间	开始合作时间	2021年排名	主营业务	采购内容	采购金额	采购模式	备注
1	深圳市创世纪机械有限公司	2005/12/22	2014年	第10名	机械设备的销售;机器人与自动化设备、机械电子设备、工业机器人及数控机床的设计、开发、技术服务;光电技术及产品开发、销售;五金制品、机械零部件、机电设备的技术开发、销售	台群精机等固定资产	1,869.03	询价	新进
2	中山市锋华五金制品有限公司	2021/8/11	2021年	第274名	五金产品制造销售;机械零件、零部件加工销售;通用零部件、金属材料、其他通用仪器制造;输配电及控制设备制造销售	钣金件等机械零部件	1,364.62	询价	新进
3	深圳市汇泉铝业有限公司	2018/4/18	2018年	第5名	铝制品、有色金属材料、拉丝铝板、数控剪板、数控拉丝的生产、加工和销售	铝材、有色金属	1,287.63	询价	
4	供应商一	2014/1/13	2014年	第7名	永磁材料、精密轴承、五金制品、运动平台设备、控制系统设备的生产、研发和销售	强磁	1,278.19	询价	新进
5	东莞臻尚自动化机械有限公司	2010/9/7	2013年	第1名	生产、研发、销售自动化设备、机床设备及零配件、机械传动元件、电机、机械控制系统及检测系统、电子产品及配件、五金产品	直线导轨、滑块、轴承等	1,254.56	询价	
合计							7,054.03		

(三)结合行业周期波动、客户需求变化等,说明公司前五大客户、前五大供应商发生重大变化的原因及合理性

公司与主要客户供应商的合作时间较长,但不同客户供应商每年采购销售金额根据其生产经营需要会有所不同。

前五大客户发生重大变化的原因及合理性:由于公司是设备类的供应商,公司的设备可使用时间一般为5-10年,而客户更新设备具有一定的周期性,客户更换设备与自身的生产经营状况有关,2021年前五大客户在2022年仍在合作,只是销售金额未进入前五大,所以2022年度与2021年度相比前五大销售客户会有所不同,具有合理性。

前五大供应商发生重大变化的原因及合理性:公司2022年第一大供应商为固定资产采购商,系公司扩产采购大批量数控机床等设备导致;2022年第二大供应商与2021年第三大供应商为同一实际控制人控制的不同主体(中山市锋华五金制品有限公司/东莞市鑫锋旺五金制品有限公司),公司为其主要客户,该供应商为满足公司材料采购需求,提高响应速度,于2021年8月在中山新成立中山市锋华五金制品有限公司;2022年第四大供应商在2021年排名为第七,公司向第四大供应商主要采购磁铁,2022年公司部分Mini LED固晶机设备中磁铁用量较多,单价较高,因此导致其排名上升至第四大供应商,2022年公司前五大供应商发生重大变化具有合理原因。

二、保荐机构核查程序及意见

(一)核查过程

保荐机构履行了如下核查程序:

访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备可使用时间及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并通过企查查网站查阅其工商信息等资料。

(二)核查结论

经核查,保荐机构认为:

1、公司已补充说明2022年前五大客户的名称、成立时间、主营业务、销售内容、销售金额、销售模式等情况。

2、公司已补充说明2022年前五大供应商的名称、成立时间、主营业务、采购内容、采购金额、采购模式等情况。

3、公司主要客户供应商较为稳定,2022年前五大客户、供应商合作时间均较长,公司的设备可使用时间一般为5-10年,而客户更新设备具有一定的周期性,与其自身的生产经营周期安排情况有关,因此2022年公司前五大客户供应商发生重大变化具有合理原因。

问题4:关于应收账款增长。

年报显示,2022年末公司应收账款账面价值为69,727.91万元,同比增长22.89%,本期应收账款核销金额2,021.65万元,应收账款周转率由2021年的2.54下降至1.87,其中账龄1年以内的应收账款余额占比69.12%,较2021年下降16.77个百分点。2023年一季度末应收账款账面价值进一步增长至87,236.25万元。请公司:(1)结合客户结构、信用政策、细分业务具体情况等,说明应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升的原因及合理性,应收账款变动是否与营业收入变动趋势相匹配,是否与同行业可比公司存在重大差异;(2)补充披露2022年末应收账款信用期内款项、逾期款项的金额及占比,并说明主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长,以及是否存在回款风险,相关坏账准备计提是否充分;(3)补充披露公司应收账款期后回款情况,实际账期与信用政策是否存在重大差异;(4)说明应收账款核销的具体情况,包括交易对方基本情况、应收账款形成时间及原因、近三年年末坏账准备计提情况及依据、公司采取的催收措施及实施效果,公司应收账款核销的标准及依据。

一、公司答复

(一)结合客户结构、信用政策、细分业务具体情况等,说明应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升的原因及合理性,应收账款变动是否与营业收入变动趋势相匹配,是否与同行业可比公司存在重大差异

1. 结合客户结构、信用政策、细分业务具体情况等,说明应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升的原因及合理性,应收账款变动是否与营业收入变动趋势相匹配

2022年末公司主要应收账款客户的客户结构、信用政策及细分业务具体情况列示如下:

单位:万元

客户名称	开始合作时间	客户结构	细分业务	期末应收账款余额	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	逾期金额占应收账款余额比例(%)
深圳市晶台股份有限公司	2015年	民营企业	固晶机	10,174.01	13.18	86.84
三安光电股份有限公司	2019年	上市公司	固晶机	6,673.91	8.64	96.50
客户一	2021年	民营企业	固晶机	5,473.12	7.09	66.05
山东晶导微电子股份有限公司	2014年	民营企业	固晶机	4,763.14	6.17	99.90
客户二	2020年	上市公司	固晶机	3,678.97	4.76	52.24
合计				30,763.15	39.84	83.12

2021年末公司主要应收账款客户的客户结构、信用政策及细分业务具体情况列示如下:

单位:万元

客户名称	开始合作时间	客户结构	细分业务	期末应收账款余额	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	逾期金额占应收账款余额比例(%)
三安光电股份有限公司	2019年	上市公司	固晶机	9,981.44	15.74	65.52
山东晶导微电子股份有限公司	2014年	民营企业	固晶机	5,771.55	9.10	26.92
扬州扬杰电子科技股份有限公司	2020年	上市公司	固晶机	3,644.80	5.75	3.80
江苏米优光电科技有限公司	2016年	民营企业	固晶机	1,861.37	2.93	99.22
深圳市长方集团股份有限公司	2016年	上市公司	固晶机	1,779.05	2.80	100.00
合计				23,038.21	36.32	50.17

由上表可知,公司的主要客户结构、细分业务没有发生变化,公司2021年末主要应收账款客户的2021年度信用政策以及2022年末主要应收账款客户的2022年度信用政策和2021年度信用政策基于双方交易内容、交易金额、合作历史等因素,并经双方协商确定,并未发生重大变化。前五大客户虽有所变动,但总体客户较为稳定,持续有交易。公司2022年度出现应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升主要系2022年整体行业不景气、经济疲软,受客户排款计划影响部分客户实际回款情况与合同约定的信用政策情况存在一定差异,部分客户应收账款逾期金额进一步增加,相关应收账款账龄进一步拉长,但客户仍在回款中

公司设备发货并经客户验收后确认收入,部分以前年度订单在2022年陆续验收确认收入,2022年收入与2021年基本持平,但受经济下行影响客户回款较慢,故公司出现应收账款变动与营业收入变动趋势不匹配的情况,具有合理原因。

2.与同行业可比公司对比情况

2022年末公司与同行业可比公司对比情况如下:

项目	公司	长川科技	劲拓股份	易天股份	联得装备
应收账款较上期变动幅度	22.89%	51.98%	2.40%	12.44%	-2.54%
收入较上期变动幅度	-1.08%	70.49%	-20.02%	35.44%	9.93%

公司的应收账款增幅大于收入增幅,除与劲拓股份变动方向相同,与其他可比公司存在差异,主要系主营业务类型和结构有所不同,加之经济下行影响客户回款慢,相关应收账款进一步增加,公司将加强应收账款催收管理,应收账款及收入较上期变动幅度处于同行业可比公司合理变动区间。

(二)披露2022年末应收账款信用期内款项、逾期款项的金额及占比,并说明主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长,以及是否存在回款风险,相关坏账准备计提是否充分

1. 披露2022年末应收账款信用期内款项、逾期款项的金额及占比

2022年末应收账款信用期内款项、逾期款项的金额及占比列示如下:

单位:万元

项目	账面余额	占比
信用期内款项	12,440.58	16.11%
逾期款项	64,779.35	83.89%
小计	77,219.93	100.00%

2. 说明主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长,以及是否存在回款风险,相关坏账准备计提是否充分

2022年前五大逾期客户的具体情况列示如下:

单位:万元

序号	逾期客户集团名称	逾期客户	逾期金额	逾期金额占应收帐款期末余额比例(%)	逾期时长			逾期原因及期后回款情况	坏账准备	期后回款占逾期金额比例(%)
					逾期1年以内	逾期1-2年	逾期2年以上			
1	深圳市晶台股份有限公司	苏州晶台光电有限公司	8,835.39	86.84	7,938.18	870.33	26.88	合同约定以融资租赁形式付款,办理融资相关手续中,期后已回款1,659.02万元	441.77	18.78
2	三安光电股份有限公司	泉州三安半导体科技有限公司	6,185.52	99.99	4,502.90	1,682.62	-	客户资金调配,持续支付中,期后已回款500.00万	507.95	8.08
		湖北三安光电有限公司	254.47	52.17	248.07	6.40	-	客户资金调配,持续支付中,期后已回款32.40万元	13.04	12.73
3	山东晶导微电子股份有限公司	山东晶导微电子股份有限公司	4,758.61	99.90	3,878.56	266.72	613.33	客户资金调配,持续支付中,期后已回款108.00万元	943.89	2.27
4	客户一	客户一	3,615.04	66.05	3,615.04	-	-	客户资金调配,分月持续支付中,期后已回款554.58万元	180.75	15.34
5	鸿利智汇集团股份有限公司	广州市鸿利显示电子有限公司	2,996.40	100.00	2,996.40	-	-	客户资金调配,排期支付中	157.02	0.00
合计			26,645.43	88.58	23,179.15	2,826.07	640.21		2,244.43	10.71

注:期后回款统计至2023年4月30日

上述客户中深圳市晶台股份有限公司系深耕行业多年且注册资本较高的公司,三安光电股份有限公司及鸿利智汇集团股份有限公司均为上市公司,山东晶导微电子股份有限公司为已提交注册的创业板IPO公司,客户一系A股上市公司参股公司且注册资本高达3.4亿元,上述客户信誉度较高,回款风险较小。另外公司已采取积极的催款措施,相关应收账款正在持续回收中。

公司已针对应收账款客户信用风险显著增加的情形单项计提坏账准备,且针对账龄3年以上的客户均全额计提坏账准备,坏账准备计提充分。

(三)补充披露公司应收账款期后回款情况,实际账期与信用政策是否存在重大差异

截至2023年4月30日,公司2022年末的应收账款期后回款情况具体如下:

单位:万元

项目	金额	比例
截至2023年4月30日应收账款回款金额	14,286.30	18.50%
应收账款余额	77,219.93	-

截至2023年3月31日,公司应收账款账龄情况具体如下:

单位:万元

	账龄明细				合计
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
应收账款余额	63,625.73	27,428.11	3,089.35	2,386.60	96,529.79
占比	65.92%	28.41%	3.20%	2.47%	100.00%

截至2023年4月30日应收账款回款率为18.50%,期后回款比例相对较低主要系:1.春节期间客户付款审批有所延迟;2.客户下游环境变化,回款变慢,导致实际账期与信用政策存在差异。目前公司已采取积极的催款措施,相关应收账款正在持续回收中。2023年第一季度应收账款余额账龄一年以内占比65.91%,1-2年占比28.41%,2年以上占比5.67%,应收账款回款不及预期原因与上述2023年4月30日应收账款期后回款比例相对较低原因一致。

(四)说明应收账款核销的具体情况,包括交易对方基本情况、应收账款形成时间及原因、近三年年末坏账准备计提情况及依据、公司采取的催收措施及实施效果,公司应收账款核销的标准及依据

单位:万元

序号	核销客户	基本情况	核销金额	应收账款形成时间及原因	2021年末坏账准备累计计提情况	2020年末坏账准备累计计提情况	公司采取的催收措施及实施效果	公司应收账款核销的标准及依据
1	江苏米优光电科技有限公司	2006年12月成立;法人崔洪林,大股东上海佩伽投资管理中心(有限合伙)持股95%	1,861.37	2018年至2020年货款	1,861.37	556.24	业务员多次使用电子方式催收及现场催收,已发律师函,无法收回	根据公司《企业应收账款核销管理办法》,针对前述破产重组及长期未收回的应收账款,经公司业务部报请上级部门审批,对应收该客户的款项予以核销。
2	湖北匡通电子股份有限公司	2003年9月成立;法人彭会银持有69.7401%股权,深圳市创新投资集团有限公司持股5.8333%,深圳市森得瑞股权投资基金合伙企业(有限合伙)持股5.8333%;钟屈萍持股5.7401%	102.5	2017年货款	102.5	102.5	业务员多次使用电子方式催收及现场催收,已发律师函并起诉,已进入破产重组程序,无法收回	
3	江西艾立特光电科技有限公司	2016年7月成立;法人董新立,深圳市精锐投资企业(有限合伙)持股30.3641%, 南昌产业发展投资有限公司持股23.8994%,深圳市锐陆投资企业(有限合伙)持股22.8302%,无锡明哲投资企业(有限合伙)持股22.8302%	41.91	2017年货款	41.91	41.91	业务员多次使用电子方式催收及现场催收,已进入破产重组程序,无法收回	
4	无锡市太华电子有限公司	2008年10月成立;法人张岳明持股70%,张姝洁和朱业红分别持股15%	14.68	2017年货款	14.68	14.68	业务员多次使用电子方式催收,无法收回	
5	其他		1.19	2018年至2021年货款	0.62	0.3	业务员多次使用电子方式催收及现场催收,无法收回	
合计			2,021.65					

二、保荐机构核查程序及意见

(一)核查过程

保荐机构会同上市公司审计机构履行了如下核查程序:

1、访谈财务总监,了解公司的客户结构、信用政策及细分业务具体情况是否发生变化,了解应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升的原因及合理性。

2、获取公司的逾期明细表及期后回款明细表,查看主要逾期客户的具体情况。

3、获取公司应收账款核销明细、《企业应收账款核销管理办法》及审批表,查看其应收账款核销依据是否充分。

(二)核查结论

经核查,保荐机构及上市公司审计机构认为:

1、应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升具备合理性,应收账款变动与营业收入变动趋势不匹配具有合理原因,与同行业可比公司存在差异但具备合理性。

2、2022年末公司应收账款信用期内款项、逾期款项的金额分别为12,440.58万元及64,779.35万元,占比分别为16.11%及83.89%,公司已补充说明主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长,不存在回款风险,相关坏账准备计提充分。

3、截至2023年4月30日,公司应收账款期后回款比例为18.50%,实际账期与信用政策存在一定差异,目前公司已采取积极的催款措施,相关应收账款正在持续回收中。

4、公司已说明应收账款核销的具体情况,包括交易对方基本情况、应收账款形成时间及原因、近三年年末坏账准备计提情况及依据、公司采取的催收措施及实施效果,公司应收账款核销的标准及依据。

三、年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

1、访谈财务总监,了解公司的客户结构、信用政策及细分业务具体情况是否发生变化,了解应收账款周转率下降、1 年以上应收账款占比大幅提升的原因及合理性;

2、获取公司的逾期明细表及期后回款明细表,查看主要逾期客户的具体情况;

3、获取公司应收账款核销明细、《企业应收账款核销管理办法》及审批表,查看其应收账款核销依据是否充分。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、应收账款周转率下降、1年以上应收账款占比大幅提升具备合理性,应收账款变动与营业收入变动趋势不匹配,但是具备合理性;与同行业可比公司存在差异但具备合理性;

2、 2022年末应收账款信用期内款项、逾期款项的金额分别为12,440.58万元及64,779.35万元,占比分别为16.11%及83.89%,公司已补充说明主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长,不存在回款风险,相关坏账准备计提充分;

3、截至2023年4月30日,公司应收账款期后回款比例为18.50%,实际账期与信用政策存在差异,目前公司已采取积极的催款措施,相关应收账款正在持续回收中;

4、公司已说明应收账款核销的具体情况,包括交易对方基本情况、应收账款形成时间及原因、近三年年末坏账准备计提情况及依据、公司采取的催收措施及实施效果,公司应收账款核销的标准及依据。

问题5:关于存货下降。

年报显示,2022年末存货账面价值64,438.15万元,同比减少23.35%。其中,库存商品账面价值24,160.60万元,同比增长28.31%,发出商品账面价值20,909.68万元,同比减少52.51%。2022年计提存货跌价损失4,627.98万元。请公司:(1)列示库存商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备,说明库存商品增加的原因及合理性,是否存在商品滞销的情形;(2)列示发出商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备,结合生产经营周期,说明发出商品减少的原因及合理性;(3)结合存货类别、可变现净值、库龄、周转周期以及在手订单等,详细说明存货跌价准备测算过程、存货跌价准备计提是否合理,与同行业可比公司是否存在重大差异。

一、公司答复

(一)列示库存商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备,说明库存商品增加的原因及合理性,是否存在商品滞销的情形

库存商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备明细如下表所示:

项目	2022年12月31日			2021年12月31日		
	数量(台)	账面余额(万元)	存货跌价准备金额(万元)	数量(台)	账面余额(万元)	存货跌价准备金额(万元)
固晶机	1,517	20,018.62	116.37	1,477	14,608.38	-
电容机台	71	2,065.79	15.19	107	2,797.66	-
锂电机台	70	1,294.36	78.79	39	633.15	-
开玖机台	75	1,224.48	232.31	54	791.96	-
合计	1,733	24,603.25	442.65	1,677	18,831.16	-

本期库存商品增加主要系2021年公司订单充足且预期需求乐观,为保商品交付,公司备货量较大,但是实际销量不及预期,导致库存商品增加,这部分产品将在后续订单中逐步消化。与同行业存货周转率相比,公司存货周转情况较好,其期末拥有较为充足的在手订单,订单覆盖率较高,主要产品不存在滞销的情况。

截至2023年4月30日,2022年末库存商品期后结转情况所示如下:

项目	2022年12月31日结存情况		期后结转情况		期后结转比例
	数量(台)	账面余额(万元)	数量(台)	结转成本(万元)	
固晶机	1,517	20,018.62	713	9,593.13	47.92%
电容机台	71	2,065.79	51	1,479.01	71.60%
锂电机台	70	1,294.36	24	440.31	34.02%
开玖机台	75	1,224.48	35	525.77	42.94%
合计	1,733	24,603.25	823	12,038.22	48.93%

公司2022年末库存商品期后结转比例达48.93%,结转情况较好。

(二)列示发出商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备,结合生产经营周期,说明发出商品减少的原因及合理性

发出商品主要类别、数量、账面余额、计提的减值准备明细如下表所示:

项目	2022年12月31日			2021年12月31日		
	数量(台)	账面余额(万元)	存货跌价准备金额(万元)	数量(台)	账面余额(万元)	存货跌价准备金额(万元)
固晶机	1,005	15,098.88	1,348.88	3,231	33,341.01	645.67
电容机台	215	5,852.32	1,683.41	399	9,678.65	919.55
锂电机台	100	1,960.41	146.37	61	1,150.03	190.69
开玖机台	104	1,255.49	207.71	123	1,603.83	98.96
配件	-	128.94	-	-	108.56	0.00
合计	1,424	24,296.05	3,386.37	3,814	45,882.09	1,854.88

本期期末发出商品较上期期末同比下降系2021年底大客户发货的订单在2022年确认收入所致,此外受宏观经济及行业因素影响,2022年全年发货相比2021年有所减少导致期末发出商品减少。

(三)结合存货类别、可变现净值、库龄、周转周期以及在手订单等,详细说明存货跌价准备测算过程、存货跌价准备计提是否合理,与同行业可比公司是否存在重大差异

1. 存货类别及库龄

2022年末存货库龄情况列示如下:

单位:万元

项目	账面余额	存货跌价准备	1年以内		1-2年		2年以上	
			账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	15,628.00	706.92	12,143.94	77.71%	460.89	2.95%	3,023.17	19.34%
在产品	4,083.24	-	4,083.24	100.00%	-	-	-	-
库存商品	24,603.25	442.65	21,743.41	88.38%	2,313.03	9.40%	546.81	2.22%
发出商品	24,296.05	3,386.37	19,777.52	81.40%	3,694.74	15.21%	823.79	3.39%
委托加工物资	169.20	-	169.20	100.00%	-	-	-	-
合同履约成本	194.34	-	194.34	100.00%	-	-	-	-
合计	68,974.09	4,535.94	58,111.65	84.25%	6,468.66	9.38%	4,393.77	6.37%

公司期末存货跌价准备计提的方法:在资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。(1)原材料:公司针对原材料中预计无明确使用计划的呆滞料全额计提跌价准备,部分库龄一年以上的原材料,由于通用程度较高,无保质期,公司有明确的使用计划,未发生减值;(2)发出商品:对于库龄1年以上的发出商品,根据谨慎性原则,按照成本与已回收现金流孰低计量,按照单个存货成本高于已回收现金流的差额计提存货跌价准备;对于库龄1年以内的发出商品,按照成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备;(3)库存商品:按照成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2. 可变现净值

公司库存商品,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和

(下转B069版)