证券代码:002161　证券简称:远望谷　公告编号:2023-028

深圳市远望谷信息技术股份有限公司关于对深圳证券交易所2022年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。

深圳市远望谷信息技术股份有限公司(以下简称“远望谷”、“上市公司”或“公司”)收到深圳证券交易所上市公司管理部下发的《关于对深圳市远望谷信息技术股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2023〕第199号),就问询函提出的问题,公司立即会同相关部门及中介机构逐项进行了认真核查及分析。现将相关问题回复并公告如下:

问题1、报告期内,你公司实现营业收入48,085.90万元,同比减少2.31%,其中第四季度实现营业收入18,029.36万元,已连续七年高于第三季度;归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)-3,002.28万元,已连续三年为负;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)-3,375.16万元,同比增长58.75%,已连续八年为负或微利。本期实物销售量为25,462.45万套/万支,同比增长13.19%。

(1)请结合行业发展、市场环境、行业景气度、主要客户变化情况、同行业可比公司情况、相关产品价格、定价政策、市场需求等,说明在本期销售量增长的情况下,营业收入下降的具体原因,公司生产经营环境是否发生重大不利变化,相关不利因素是否会持续影响你公司正常生产经营。

(2)请结合你公司收入确认政策、提供的产品和服务具体情况、宏观环境变化、季节性特征及2023年第一季度实现收入情况等,说明你公司第四季度营业收入常年高于第三季度的原因及合理性,是否存在提前确认收入或虚增收入的情形。

(3)请结合主营业务经营情况、收入和成本构成及本期变动情况、主要子公司及参股公司亏损情况、主要产品毛利率情况等,说明你公司净利润持续为负的原因,盈利能力是否存在重大不确定性,已采取或拟采取的应对措施。

【回复】

一、请结合行业发展、市场环境、行业景气度、主要客户变化情况、同行业可比公司情况、相关产品价格、定价政策、市场需求等,说明在本期销售量增长的情况下,营业收入下降的具体原因,公司生产经营环境是否发生重大不利变化,相关不利因素是否会持续影响你公司正常生产经营。

(一)本期销售量增长的情况下,营业收入下降的具体原因

公司上下年度营业收入增减变动情况如下:

单位:人民币万元

项目	2021年度	2022年度	变动率
营业收入	49,224.74	48,085.90	-2.31%
营业收入(扣除合并范围变化影响)	48,084.10	48,085.90	0.00%

注:扣除合并范围变化主要系公司于2021年一季度将全资重孙公司Invengo Technologies SARL剥离。

扣除合并范围变化影响后,报告期营业收入与上年基本持平。

公司的战略定位是成为世界一流的以RFID技术为核心的物联网行业解决方案供应商,在聚焦铁路、图书、服饰零售三大业务的同时,大力开拓电力、医疗、烟酒防伪、资产管理及其他新兴行业领域RFID物联网垂直应用领域市场。近年来,公司解决方案类收入占比逐步提升,解决方案涵盖了硬件、软件、运维实施等一系列产品及服务销售,基于客户的需求为客户定制方案,项目之间差异化程度较高。其中硬件主要系自产产品,公司在业务发展中形成多样化产品类型,通常可分为装备类和标签类产品,产品类别不同,销售定价也相差甚远。在公司现有业务模式下,收入与销售量变化幅度并不完全相同。

(二)公司生产经营环境分析

1、行业发展与市场环境

近年来,政府陆续推出《关于推动5G加快发展的通知》、《关于深入推进移动物联网全面发展的通知》、《物联网新型基础设施建设三年行动计划(2021-2023年)》、《“十四五”信息通信行业发展规划》等多个支持物联网产业发展的政策,指出应构建5G应用生态系统,围绕产业数字化、治理智能化、生活智慧化三大方向推动移动物联网创新发展。2022年初,国务院正式发布《“十四五”数字经济发展规划》,文件指出,到2025年,数字经济迈向全面扩展期,数字经济核心产业增加值占GDP比重达10%,我国数字经济全面进入数据价值化、产业数字化、数字产业化和数字化治理的“四化”协同发展新阶段。物联网作为数字经济时代的基础设施,发展效率将进一步得到提升。

现阶段,物联网行业的发展呈现出两大特点:第一,通信、AI算法、存储等技术的进步,推动物联网相关产品的更新迭代;第二,伴随着消费和产业不断升级,物联网的应用领域持续被发掘出来,逐步细分出如智能交通、智能支付、智能家居、智慧零售、智慧物流、智慧工业、公共服务、智慧农业等多个领域。新应用场景的发掘为物联网产业带来了发展动力,催生了新的终端设备需求,拉动了物联网终端市场规模的增长。消费物联网方面,智能家居、智慧零售等应用场景的物联网智能终端产品正持续进入人们的生活;产业物联网方面,以智能交通、智慧物流、智慧工业为代表的智慧城市正步入全面建设阶段,物联网智能终端产品已经从小范围的局部性试验扩展到全流程、全行业、全领域的应用,物联网智能终端产品的应用范围正在持续提升,行业前景日益广阔。

2、公司所处行业地位

公司是中国物联网产业的代表企业,领先的RFID技术、产品和系统解决方案供应商,是国内第一家专业从事RFID解决方案和产品开发、生产和销售的上市公司,是国内RFID行业领军企业。公司聚焦铁路、图书、服饰零售三大业务,同时大力开拓电力、医疗、烟酒防伪、资产管理及其他新兴行业领域RFID物联网垂直应用领域市场。在铁路市场,远望谷连续多年保持领先的市场地位,不断深耕细标,并为长远的发展做好技术储备;在图书行业市场,在激烈的市场竞争中市场占有率居于前列;在服饰零售行业,公司领先的单品级零售供应链与门店管理物联网应用解决方案,已在国内外诸多大型服装、商超企业成功落地实施,助力企业实现数字化转型升级。

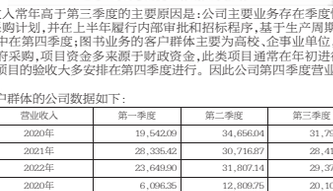
报告期内,公司从事的主要业务、主要产品、经营模式以及主要业绩驱动因素未发生重大变化。不存在持续影响公司正常生产经营的相关不利因素。

二、请结合你公司收入确认政策、提供的产品和服务具体情况、宏观环境变化、季节性特征及2023年第一季度实现收入情况等,说明你公司第四季度营业收入常年高于第三季度的原因及合理性,是否存在提前确认收入或虚增收入的情形。

公司近七年每季度营业收入图表如下:

单位:人民币万元

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2016年	10,153.72	9,694.78	11,672.83	17,125.74
2017年	8,172.50	13,527.21	12,066.02	17,039.02
2018年	7,903.15	11,681.68	9,465.24	14,739.10
2019年	11,016.68	18,926.27	13,861.24	19,080.78
2020年	8,272.82	11,608.15	11,125.14	16,395.79
2021年	8,075.23	7,817.71	11,064.28	22,267.53
2022年	8,290.57	8,644.13	13,121.84	18,029.36
2023年	10,578.88	/	/	/



公司第四季度营业收入常年高于第三季度的主要原因是:公司主要业务存在季度性波动,其中铁路客户一般于年初制定投资预算与采购计划,并在上半年履行内部审批和招标程序,基于生产周期和安装、调试、验收实际情况,公司收入确认相对集中在第四季度;图书业务的客户群体主要为高校、企事业单位,涉及政府管理部门和社会公共部门,项目多数为政府采购,项目资金多来源于财政资金,此类项目通常在年初进行招标方案设计,项目建设集中在年中和下半年,而项目的验收大多安排在第四季度进行。因此公司第四季度营业收入常年高于第三季度受季节性影响,具有合理性。

此外,同行业类似客户群体的公司数据如下:

公司名称	营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
鼎汉技术	2020年	19,542.09	34,656.04	31,793.77	35,983.10
	2021年	28,335.42	30,716.87	28,415.03	50,704.95
	2022年	23,649.90	31,807.14	29,373.31	42,086.20
世纪瑞尔	2020年	6,096.35	12,809.75	20,106.90	38,709.52
	2021年	9,302.13	19,042.22	18,511.76	47,183.13
	2022年	6,598.55	18,269.90	17,222.45	28,455.17
康拓红外	2020年	8,859.44	13,633.27	20,579.44	70,445.05
	2021年	9,841.96	23,389.61	23,864.83	71,734.39
	2022年	13,970.69	19,372.36	30,887.35	70,573.15

由上表可以看出,公司第四季度营业收入常年高于第三季度与同行业趋势一致。

(一)公司收入确认政策

公司严格根据《企业会计准则第14号——收入》规定进行收入的确认、计量,依据真实、有效的原始凭证,准确、完整反映销售交易情况和货物所有权交割情况。

公司主营业务聚焦铁路、图书、服饰零售等行业市场,并为电力、医疗、烟酒防伪及其他新兴行业领域客户提供基于RFID技术的物联网应用产品和解决方案,提供与RFID技术相关的产品和服务,属于在某一时点履行的履约义务。

内销产品收入确认需满足以下条件:公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,商品所有权上的主要风险和报酬已转移,商品的法定所有权已转移。

外销产品收入确认需满足以下条件:公司已根据合同约定将产品报关,取得提单,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,商品所有权上的主要风险和报酬已转移,商品的法定所有权已转移。

(二)提供的产品和服务具体情况

公司的战略定位是成为世界一流的以RFID技术为核心的物联网行业解决方案供应商。公司始终专注于RFID核心技术、产品与系统解决方案的研发,拥有自主研发的电子标签、读写器、手持设备、芯片、天线、系统集成软件等全系列RFID核心产品达100多种。

1、铁路市场

2022年,公司积极推动新技术、新产品在铁路的应用,针对智慧铁路建设中新增的需求,加大新产品、新系统的研发投入,开发完善适应中国铁路改革发展需要的系统解决方案,助力建设中国智慧铁路。报告期内,完成的重要项目:

(1)顺利开拓城市轨道交通市场,相关销售收入实现较大增长;

(2)铁路机车车辆电子标签市场占有率得到提升;

(3)AEI新技术设备现场运作良好;

(4)通用产品铁路市场销售收入获得增长;

(5)新型铁道车辆专用RFID传感科研项目圆满实现既定目标并顺利结题;

(6)新款铁路专用手持设备投入市场,并获得市场订单。

2、图书文旅市场

2022年,图书文旅事业部围绕工作目标,实施多元化策略及优化管控模式,使公司在竞争激烈的市场中稳步向前。2022年在经营管理方面的主要工作情况如下:

(1)图书业务:截至2022年底,客户数量规模化增长:国内终端客户总量同比增长22%,国际终端客户新增近百家。图书文旅事业部持续推进RFID智能管理模式的创新与实践,助力“RFID+多元集成”智慧图书馆建设,承接了多个重大集成类项目,如:“青岛西海岸新区市民文化中心图书馆新旗陈项目(智能化采购)图书管理系统”项目,该工程除RFID技术图书管理系统产品外,还包含虚拟图书馆系统、统计分析系统、AI技术、互动体验技术、基础设施、平台及数字资源包、创意交流互动、服务器存储、图书中转站综合管理平台等技术软硬件产品;重庆三峡学院图书馆项目、广西国际商务职业技术学院图书馆项目、江西环境工程职业学院图书馆项目、北京市昌平区档案馆智慧档案管理项目等。在团队管理上,强化队伍整体素质技术能力及推行节点管理制等优化措施,实现了公司整体项目验收质量及效率提升;通过多种渠道和方式引进优秀人才,加强激励力度,促使团队研发设计新产品,同时,严格实施预算管理制度,以“每月梳理、季度复盘、费用细化”等方式加强对各业务费用管理,实现了降本增效。

(2)文旅业务:2022年,国内文旅景区多数时间处于停业状态。图书文旅事业部积极应对各种挑战,深入挖掘客户需求,实现业务突破。2022年,公司智慧文创业务聚焦科技赋能,跨界融合,不断开创新产品、新服务、新模式、新体验,结合物联网创新应用场景,公司“RFID+互动+文创”多品类落地运营,RFID+NPC互动文创产品助力长隆集团万圣节,为游客带来全新互动体验;互动来刨大牌业务签约合作数十家景区;与上海迪士尼度假区合作奇幻纪念意业务和RFID创新项目;与三星堆博物馆合作推出三星堆攻略护照项目。报告期内,公司与超过100家文旅单位签约合作并落地运营,包括上海自然博物馆、大运河博物馆、南京红山动物园、北京环球影城等,标志着公司在“科技+文旅”的道路上有效发展并形成了良好的行业口碑。

3、零售市场

远望谷持续深耕服饰零售业务,力争成为中国最佳的新零售全场景数据应用与服务提供商。2022年,零售事业部重点推广远望谷服饰新零售应用方案,该方案旨在帮助零售企业提供端到端的数字化生产制造、数字化供应链和数字化门店解决方案,最终实现全链路的智能化;同时基于混合云架构,提供具有良好扩展性的应用微服务,通过构建零售行业的数据中台,为零售业的大数据应用提供生态环境支撑。

综上,报告期内公司收入真实、完整,第四季度收入常年高于第三季度符合业务实际情况,具备合理性,公司严格按照会计准则的要求进行收入的确认,不存在提前确认收入或虚增收入的情形。

三、请结合主营业务经营情况、收入和成本构成及本期变动情况、主要子公司及参股公司亏损情况、主要产品毛利率情况等,说明你公司净利润持续为负的原因,盈利能力是否存在重大不确定性,已采取或拟采取的应对措施。

(一)公司净利润持续为负的主要原因及盈利能力分析

1、公司近八年主要经营情况分析

单位:人民币万元

项目	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
营业总收入	50,728.31	48,647.07	53,075.14	43,789.17	62,884.96	47,401.90	49,224.74	48,085.90
营业成本	31,113.16	26,488.53	31,050.84	28,294.76	36,604.49	29,532.25	31,483.78	29,138.85
归母净利润	1,895.93	4,027.13	226.94	-17,903.09	74,323.12	-43,773.26	-6,612.51	-3,002.29
扣非后净利润	180.86	-833.47	-4,046.39	-25,567.60	556.70	-12,063.24	-8,182.45	-3,375.16

2015年至2022年扣非后净利润微利或为负的主要原因:

(1)2015年至2017年,为提升公司经营业绩,开拓国内外市场,建设公司管理人才和技术人才队伍,公司加大了资金投入,从而产生了较高的管理成本。2018年公司开展重大资产重组事项,由此产生大额中介服务费2,158.37万元;同年,公司合并范围变更产生损失7,383.05万元,长期股权投资和商誉出现了减值迹象,公司对减值资产计提了大额资产减值损失约4,924.83万元。2020年公司对采用权益法核算的长期股权投资计提减值准备2,561.21万元。2021年,公司根据业务发展需要扩大融资规模和资产投资规模,利息费用较高,约3,680.14万元;其次,远望谷大厦改扩建前的资产折旧摊销计入当期损益1,985.57万元,公司对收购深圳市英唐科技有限公司(以下简称“英唐科技”)产生的商誉计提了减值损失435.93万元;另外,员工持股计划确认了相关费用668.06万元。

(2)2022年扣非后净利润为负的原因:

A、报告期公司根据业务发展需要扩大了融资规模,公司产生利息费用4,187.09万元;

B、公司“第一期员工持股计划第二个解锁期”按照《企业会计准则第11号——股份支付》确认费用632.71万元;

C、公司对收购英唐科技产生的商誉计提了435.93万元减值损失。

2、公司2023年一季度经营情况分析

2023年一季度,公司盈利能力提升,亏损幅度进一步收窄,公司经营业绩如下:

单位:人民币万元

项目	2022年一季度	2023年一季度	增减金额	增减比例
营业收入	8,290.57	10,578.88	2,288.31	27.60%
归母净利润	-4,097.93	-963.93	3,044.00	75.95%
扣非后净利润	-2,037.25	-1,506.44	530.81	26.06%
经营活动现金流净额	-2,570.53	2,097.46	4,667.99	181.60%

2023年随着经济环境回暖,公司主营业务呈现增长态势。一方面得益于宏观经济环境逐步恢复,需求开始改善;另一方面,公司持续优化团队结构,落实降本增效,提升管理效率。截至本问询函回复日,公司在手订单充裕,业绩较上年同期持续向好。

3、主要子公司及参股公司经营情况

报告期公司主要子公司及参股公司经营情况如下:

单位:人民币万元

项目	被投资单位	净利润
子公司	兰州远望信息技术有限公司(以下简称“兰州公司”)	428.62
子公司	北京远望谷电子科技有限公司(以下简称“北京公司”)	99.40
子公司	远望谷(宁波)文化科技有限公司(以下简称“宁波公司”)	385.51
子公司	远望谷(上海)信息技术有限公司(以下简称“上海公司”)	-511.26
子公司	FETechnology Pte Ltd(以下简称“澳州公司”)	-1,004.45
参股公司	成都普什信息自动化有限公司(以下简称“成都普什”)	875.05
参股公司	深圳市高新投远望谷物联网产业股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“物联网产业基金”)	5,054.13

公司主要子公司的战略布局、市场定位、客户群体不同,经营成果也会存在差异。

上海公司主要围绕文旅业务开拓市场。报告期内,由于外部经济环境影响,国内文旅景区同步受影响。文旅业务团队积极应对各种挑战,深入挖掘客户需求,实现业务突破。升级“纪念章”核心业务,拓展RFID创新文创、互动多媒体、来刨大牌等新业务,但尚未形成收入规模,净利润亏损。2023年,随着国内旅游市场强劲复苏,一季度实现净利润408.96万元。

澳洲公司主要围绕图书业务开拓海外市场,公司依托其在国际图书市场实施业务战略部署,2019年以前,营业收入主要来自于澳大利亚、新西兰已有的市场。2019年,澳洲公司开始布局欧美图书市场,2020年至2022年,受全球经济环境低迷等因素影响,澳洲公司在开拓欧美图书市场过程中面临较大的市场压力,为尽快抢占市场份额,重点突破美国市场,公司采用低成本战略并增加了市场开拓费用及研发投入,净利润亏损。

公司对联营企业和合营企业的长期股权投资,采用权益法核算。成都普什是一家专注于射频识别(RFID)产品研发、生产和自动识别技术应用和发展的技术企业,公司近年来均取得成都普什稳定的分红收益。物联网产业基金是公司与深圳市高新投集团有限公司共同出资设立的,目的是通过对物联网相关产业具有核心价值潜力的优秀企业进行挖掘,分享物联网产业发展带来的收益。公司与主要参股公司均建立了长期战略合作伙伴关系,对公司中长期发展具有积极意义。

4、公司核心竞争力分析

(1)快速响应市场优势

公司针对不同的行业客户,组建了多个专业系统的业务团队,提高公司应对市场的应变能力。公司已设立有铁路事业部、图书文旅事业部、零售事业部、国际业务部等专业团队,可针对不同行业客户提供个性化服务和解决方案,并已成功运作了多个技术成熟的解决方案,包括铁路解决方案、图书馆解决方案、零售解决方案、文旅解决方案、烟酒仓储及物流解决方案、资产管理解决方案等。

(2)技术创新优势

公司是国家高新技术企业、知识产权优势企业、深圳市第一批自主创新行业龙头企业,也是铁道部T/T 3070-2002行业标准主要起草单位之一。

公司设有深圳市射频识别工程技术研究开发中心、基于RFID技术的物联网应用工程实验室、企业博士后科研工作站、射频设备检测实验室,拥有全球最先进的电子标签生产工艺和设备,建有全球领先的RFID产品动态性能测试中心,打造了一支高效的研发团队,构建了全球研发体系,不断提升整体研发水平与创新能力。

截至报告期末,公司累计获得授权的专利数量为443项,其中发明专利83项,实用新型专利269项,外观设计专利91项;公司参与制定、正式发布的国家标准5项、行业标准17项、地方标准5项、联盟标准7项,公司发布的企业标准累计156项。

(3)RFID行业全产业链优势

公司拥有自主研发的RFID芯片、电子标签、读写器、手持设备等产品达100多种。根据不同的应用领域,公司打造不同的产品系列,产品链完整,并逐步建设远望谷云平台,针对不同行业客户提供高性能的RFID技术、产品和整体解决方案,为客户带来优质的产品和服务。

(4)市场先入优势

公司是我国最早从事超高频RFID研究和开发的高科技公司之一,成立以来一直专注于RFID核心技术及产品的设计、生产与销售业务。公司在铁路车号、图书、零售物联网等行业领域具有先入优势,并持续保持领先地位。

(5)品牌优势

公司是国家高新技术企业、国家863计划项目承担单位,国家高技术产业发展项目承担单位,先后荣获广东省战略性新兴产业骨干企业、广东省百强创新型企业、广东省守合同重信用企业、重点软件企业等荣誉称号。公司于2007年08月21日在深交所挂牌上市,是国内首家RFID行业上市公司,公司的上市进一步提升了公司品牌社会公信力,增强了行业内竞争力。

综上所述,公司报告期内在积极加强市场维护及开拓,强化内部精益管理方面,取得了明显的成效,报告期公司业绩亏损较上年大幅收窄,公司持续聚焦核心业务,盈利能力不存在重大不确定性。

(二)已采取或拟采取的应对措施

1、公司已采取的应对措施如下:

措施1:聚焦主营业务,积极拓宽销售渠道

报告期内,公司整合优化资源,助力聚焦主营业务,优化经营管理策略,集合资源,提升团队效能。铁路业务、图书业务、服饰零售业务较上年同期均呈现了不同程度的增长。在剔除合并范围变化的影响后,公司主营业务较上年同期基本持平。

措施2:加强管理队伍建设,持续推进实施员工持股计划

为了进一步建立和完善公司经营团队和企业所有者的利益共享机制,完善公司治理结构,倡导公司与个人共同持续发展的理念,充分有效调动管理者和公司员工的积极性,吸引和保留优秀管理人才和业务骨干,兼顾公司长期利益和近期利益,从而更好地促进公司长期,持续、健康发展,为股东带来更高效、更持久的回报,报告期内,公司持续推进实施“第一期员工持股计划”。

员工持股计划的参加对象为认同公司企业文化,符合岗位要求的能力标准,有创新精神和执行力;在本岗位业绩突出,为公司发展做出重大贡献;经董事会认同的公司或下属公司任职的人员。

公司通过员工持股计划有效的调动了管理者和公司员工的积极性,吸引和留住优秀管理人才和业务骨干,为公司长远发展奠定基础。

措施3:组织优化与平台支撑,推行降本增效举措

报告期,公司通过强化内部精益管理及降本增效等措施,综合毛利稳中有升,各项费用同比下降,经营利润较上年同期减亏。公司主要从生产运营、财经管理、内控管理及规范运作、人力资源管理等方面进行优化提升。生产运营体系围绕公司战略目标,持续优化生产运营体系,加强过程管理,提升精益生产水平,按时按质完成各项生产任务。强化财务BP对业务部门的工作支持与财务管理,实施成本优化、加强费用管控,实现降本增效的管理目标。在完善的法人治理体系基础上,公司持续规范各项制度,提升公司治理水平,为公司发展提供制度支持。

2、拟采取的应对措施如下:

(1)铁路业务

A、进行铁路车号产品的技术迭代,提高产品在既有市场及新线建设中的竞争力,持续提升产品质量和服务质量,扩大市场占有率;

B、科学规划研发方向,成为以“安全、低成本、高效率、互联网+物联网”为特征的智慧铁路建设的参与者和推动者;

C、发力通用市场领域,增进铁路、城市轨道交通业务的产品宽度、服务深度,为客户在多个方面的需求提供解决方案,如智能化资产管理、配件管理、信息化建设等方面,发挥公司通用产品的既有优势;

D、在轨道交通行业持续定点突破,以线带面,发挥公司核心技术优势,拓展市场。

(2)图书文旅业务

A、推进远望谷“信创”产品:研发创建信创平台,以自主研发的技术为支撑,遵循开放兼容的原则,全面适配国内主流软硬件,形成从技术突破到生态布局的有机整体。目前正在配置的产品有基础硬件、操作系统、数据库、自助借还机、馆员工作站、落地款安全门禁、无障碍款安全门禁、自助盘点车、星辰智能书架、24小时预约借还书柜等;

B、加大研发投入和孵化力度:持续挖掘人工智能、5G、区块链等新型技术应用,服务于教育信息化、智慧校园及智慧图书馆等领域的发展;

C、构建良性合作生态:挖掘产业链条企业,实行多元合作,共进共赢,坚持精准营销和差异化经营理念,形成良性产业合作生态,发挥公司综合竞争力;

D、智慧文创业务聚焦科技赋能,推动跨界融合,开创新产品、新服务、新模式、新体验,结合物联网创新应用场景,继续推动公司“RFID+互动+文创”多品类落地运营。

(3)服饰零售业务

A、针对服饰零售行业,优化升级RFID全流程软硬件整体解决方案,以满足客户发展的需求;

B、针对服饰行业RFID电子标签海量需求和芯片供应紧张的矛盾,通过技术攻关填补国内技术空白,探索电子标签海量产能布局的可行性,融入全球化市场发展的新格局;

C、利用全球服饰业RFID市场快速成长的历史机遇,积极培育和拓展国内市场客户,推广服饰RFID应用的标杆案例,为国内服饰业打造从生产制造、仓储、物流、门店管理等多场景、一站式的RFID零售应用解决方案,为客户提高运营效率,帮助服饰业企业解决行业痛点,提升其全球化竞争力。

(4)国际业务

A、持续打造公司在国际的品牌影响力;

B、调整资源,重点提升,以重点国家为圆心,向周边市场扩散;

C、步入国际第一梯队,成为国际市场有影响力及领导力的RFID品牌供应商。

(5)RFID事业部

A、以深圳为基点,向周边延伸,深挖政府项目需求;

B、跟进电力、医疗行业的信息化、智慧化建设,继续打造行业标杆案例;

C、深耕烟草市场,积极探索细分领域,推进向系统解决方案和产品集成销售转型。

问题2、报告期末,你公司货币资金余额为37,119.34万元,同比下降14.54%,年报解释主要原因为归还银行贷款及支付远望谷大厦工程款所致;其中,因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额为21,447.83万元,同比增长46.45%。一年内到期的非流动负债余额为14,488.00万元,同比增长49.84%。

(1)请说明本期归还银行贷款及支付远望谷大厦工程款的具体金额,扣除上述因素影响后货币资金余额情况,与上期相比存在重大差异的原因。

(2)请说明本期使用受限的货币资金余额增长的原因,并结合你公司资金来源、贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模等因素,具体分析你公司是否存在资金压力及偿债风险。

【回复】

一、请说明本期归还银行贷款及支付远望谷大厦工程款的具体金额,扣除上述因素影响后货币资金余额情况,与上期相比存在重大差异的原因。

报告期内公司支付远望谷大厦(原名英唐大厦,现更名为远望谷大厦)工程款合计4,494.64万元,银行贷款相关的货币资金净支出额3,304.96万元,扣除这两项影响,相关货币资金变动如下:

单位:人民币万元

项目	金额
2022年12月31日货币资金余额	37,119.34
本期支付远望谷大厦工程款(明细见下表)	4,494.64
本期归还贷款本息	59,239.86
其中:1季度归还贷款本息	9,237.52
2季度归还贷款本息	7,780.47
3季度归还贷款本息	20,311.37
4季度归还贷款本息	21,910.50
本期新增贷款	55,934.90
其中:1季度新增贷款	-
2季度新增贷款	1,300.00
3季度新增贷款	20,081.00
4季度新增贷款	34,553.90
剔除上述影响后货币资金余额	44,918.94
2021年12月31日货币资金余额	43,434.96
变动额	1,483.98
变动率	3.42%

其中:远望谷大厦工程款支付明细如下:

单位:人民币万元

类别	金额
基坑支护、土石方、桩基础、临时围挡工程款	2,163.87
总包工程款	1,302.23
设计费	354.43
其他	674.11
合计	4,494.64

剔除“银行贷款相关”及“支付远望谷大厦工程款”影响后,货币资金余额同比增加1,483.97万元,上升3.42%,与上年同期相比变动较小。

二、请说明本期使用受限的货币资金余额增长的原因,并结合你公司资金来源、贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模等因素,具体分析你公司是否存在资金压力及偿债风险。

(一)公司使用受限的货币资金余额情况

单位:人民币万元

项目	2021年12月31日	2022年12月31日	2023年3月31日
因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额	14,645.46	21,447.83	14,817.46
其中:贷款保证金	14,464.19	20,883.24	13,896.16
履约保函保证金及其他	181.27	564.59	921.30

公司报告期末受限的货币资金余额21,447.83万元,较上年同期增加6,802.37万元,主要因2022年12月公司在华夏银行新增贷款的保证金增加了7,000万元,该笔保证金为阶段性担保,已于2023年3月解除质押。截至2023年3月31日,公司受限的货币资金余额14,817.46万元,与本报告期初基本持平。

(二)资金压力及偿债风险分析

1、有息负债规模

单位:人民币万元

项目	2021年12月31日	2022年12月31日	变动额	变动率
有息负债余额	90,415.37	91,265.39	850.02	0.94%
其中:短期借款	45,600.00	37,581.60	-8,018.40	-17.58%
一年内到期的非流动负债	9,668.68	14,488.00	4,819.32	49.84%
长期借款	35,146.70	39,196.80	4,049.10	11.52%
贷款保证金余额	14,464.19	20,883.24	6,419.05	44.38%
有息负债净数口余额	75,951.18	70,382.15	-5,569.03	-7.33%

报告期内,公司融资规模略有增加,融资结构有所改变。长期借款增加4,049.10万元,增长11.52%;因长期借款到期及按期偿还本金导致的一年内到期的非流动负债增加4,819.32万元,增长49.84%;短期借款减少8,018.40万元,下降17.58%;有息负债总额增加850.02万元,增长0.94%。如剔除贷款保证金的影响后,报告期末公司有息负债净数口余额为70,382.15万元,较期初减少5,569.03万元,下降7.33%。公司保持按期偿还各项贷款,无违约情况发生。

2、还款来源分析

公司主要资金来源为经营活动产生的现金流,公司最近两年一期经营活动产生的现金流量净额如下:

单位:人民币万元

项目	2021年度	2022年度	2023年1季度
经营活动产生的现金流量净额	10,103.11	470.11	2,097.46

公司2023年一季度营业收入10,578.88万元,较上年同期增长27.60%。此外,2023年一季度经营活动产生的现金流量净额2,097.46万元,较上年同期增长181.60%,公司经营活动产生的现金流量净额有明显向好的趋势。2023年,随着公司应收账款催收力度的不断加强,以及公司营收业绩的向好,未来公司经营活动产生的现金流量净额将不断增加。

3、偿债能力分析

公司偿债能力指标如下:

	2020年度	2021年度	2022年度
流动比率	1.29	1.50	1.49
速动比率	1.08	1.31	1.24
资产负债比率(%)	45.91%	47.15%	48.30%

公司整体资产负债率维持在较低水平,结合经营情况,公司目前资本结构配置合理,长期偿还债务能力较好。流动比率及速冻比率波动显上升趋势,公司在逐步调整资本结构,增强资产的变现能力,保障短期偿债能力。

4、易变现资产分析

截至2023年03月31日,公司可用于偿还银行借款的易变现资产如下:

单位:人民币万元

资产	金额
货币资金	20,035.87
其中:使用受限资金	14,817.46
应收票据余额	424.40
应收融资款项	813.81
交易性金融资产	29,756.58
合计	51,030.66

公司结合运营资金及借款的到期情况,定期编制资金预测,按照经营盈余资金、交易性金融资产变现及银行借款等,及时补充资金缺口,按期偿还贷款。

5、融资能力分析

公司积极与各商业银行、其他金融机构保持良好的沟通,不断探索适合公司发展、风险偏低的合作模式,保障经营发展资金所需,债务到期续贷具备可持续性。公司始终保持一定的可使用授信额度,截至回函日,公司在银行剩余的可使用授信额度29,112.83万元,其中可使用的流动贷款授信额度9,000万元,固定资产贷款授信额度20,112.83万元,可满足公司日常运营及远望谷大厦建设所需资金。

综上,公司日常经营产生的现金流稳定,资产短期变现能力有保障,且公司资信良好,与银行等金融机构保持着较好的合作关系,融资通道畅通。因此,公司资金压力较小,不存在偿债风险。

问题3、报告期末,你公司应收账款余额为20,947.39万元,同比增长10.41%,本期坏账准备计提比例为13.71%,分别较2021年、2020年同比下降3.34个百分点、8.23个百分点。按组合计提坏账准备的应收账款合计20,673.74万元,坏账计提比例为12.57%,同比下降3.8个百分点。

(1)请说明按组合计提坏账准备的应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性,与同行业可比公司及你公司以前年度坏账计提政策相比是否存在重大差异,并结合你公司坏账准备计提政策及其变化情况、本期坏账准备转回或核销具体情况、说明在本期应收账款增长的情况下,坏账准备计提比例连续两年下降的原因。

(一)公司对应收账款组合计提坏账准备相关的确定依据及合理性

公司根据财政部修订发布的《企业会计准则第22号--金融工具确认和计量》第八章金融工具的减值,采用预期信用损失率计提坏账。

当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,本公司依据信用风险特征将应收账款划分为按账龄分类组合,在组合基础上计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值,则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。对于划分为组合的应收账款,本公司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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。公司严格按照新金融工具准则要求计提应收账款坏账准备,因此,对应收账款组合计提坏账准备具有合理性。

(二)公司近三年坏账计提政策,及同行业可比公司坏账计提政策

公司2020年、2021年及2022年度分别根据新金融工具准则的相关规定,计算各账龄段的迁徙率,采用前瞻性调整计算各账龄段的预期信用损失率,同行业可比公司坏账计提政策如下:

序号	公司名称	确定组合的依据	组合计提坏账准备政策依据
1	鼎汉技术	采用预期信用损失的简化模型	按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
2	世纪瑞尔	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	对于划分为账龄组合的应收款项,参考历史信用损失经验,结合当前实际状况以及对未来经济状况的预测,编制应收款项账龄与整个存续逾期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
3	康拓红外	账龄组合	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/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
4	达华智能	商品及劳务收入款	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提。
5	远望谷	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	本公司对于应收账款按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

公司近三年坏账计提政策与同行业可比公司相比均不存在差异。

(三)公司2022年应收账款增长,坏账准备计提比例连续两年下降的原因

公司2020年、2021年及2022年应收账款账龄、坏账准备明细列示:

单位:人民币万元

| 类别 | 账龄 | 2020年 | | | 2021年 | | | 2022年 | | |
|---|---