证券代码:688115　证券简称:思林杰　公告编号:2023-025

广州思林杰科技股份有限公司
关于公司2022年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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:

●业绩及盈利风险:截至目前,受消费电子行业需求低迷影响公司订单金额较上年同期下降较多,叠加毛利率下降、固定费用开支增加、应收账款回收周期延长、存货跌价等因素影响,公司2023年半年度同比收入下滑,2023年半年度同比由盈转亏。由于消费电子行业周期性变动影响,公司预计2023年度业绩存在收入下滑的风险;公司积极采取多项稳定毛利率、降低固定费用支出、降本增效的积极应对措施,预计2023年度不存在由盈转亏的风险。

●应收账款余额较大及无法收回的风险:截至2023年一季度末,公司应收账款余额23,135.29万元,主要系受宏观经济及汇率因素等影响,部分客户资金紧张,回款速度变慢,导致应收账款余额提升所致。如果主要客户的财务及经营情况、信用状况发生重大不利变化,后续公司不能对应收账款进行有效控制,及时收回到期应收账款,则可能存在应收账款余额较大及无法收回的风险,从而对公司未来经营业绩造成重大不利影响。

●存货跌价的风险:2023年一季度末公司存货余额为6,579.99万元。随着公司业务规模的不断扩大,为满足生产经营需要,公司存货相应增加。公司主要采取以销定产及以产定购的方式组织生产和采购,并会根据客户订单或需求计划提前购买原材料、组织生产和备货,以平衡公司生产计划与客户需求。 因此,若客户单方面取消订单或采购意向,或因客户自身需求变更等因素调整或取消订单计划,均可能导致公司产品无法正常销售,届时公司将面临存货跌价的风险。

广州思林杰科技股份有限公司(以下简称“公司”或“思林杰”)于2023年6月8日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2023】0192号《关于对广州思林杰科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“问询函”)的要求,公司与民生证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”或“民生证券”)及天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“天健”),针对问询函相关问题进行了认真核查,现回复如下:

说明:本回复中涉及2023年数据均未经审计或审阅。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。

问题一、关于第一大客户。年报显示,公司本期营业收入24,227.88万元,向第一大客户长园科技集团股份有限公司(珠海市运泰利自动化设备有限公司、苏州市运泰利自动化设备有限公司、欧析飞科技(珠海)有限公司,以下统称长园集团)的销售额为12,248.26万元,占比达50.55%。请公司:(1)补充披露近三年向长园集团销售产品类型、金额及占比,是否与长园集团公开披露信息存在差异及原因;(2)结合直接和跨端客户业绩和产品出货量变动情况,说明近三年对长园集团销售额变动的原因及合理性;(3)对比同其他客户销售产品类型、单价和毛利率,说明对第一大客户交易定价是否公允;(4)结合所处行业特点、销售模式等对第一大客户销售额占比较高的原因及合理性,是否对单一客户在在重大依赖,如是,请提示风险。请年审会计师对问题(3)核查并发表明确意见。

回复:

1、补充披露近三年向长园集团销售产品类型、金额及占比,是否与长园集团公开披露信息存在差异及原因;

(1)公司近三年向长园集团销售的产品类型、金额及占比情况:

单位:人民币万元

销售产品类型	2022年	占比(%)	2021年	占比(%)	2020年	占比(%)
嵌入式智能仪器模块	11,921.12	97.33	7,255.28	95.34	7,906.96	97.42
机器视觉产品	66.38	0.54	43.60	0.57	117.82	1.45
其他	260.76	2.13	311.30	4.09	91.35	1.13
合计	12,248.26	100.00	7,610.18	100.00	8,116.13	100.00

近三年,公司向长园集团销售的产品包括嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品及其他,其中嵌入式智能仪器模块每年占比超过95%。

(2)近三年公司公开披露信息与长园集团差异情况:

单位:人民币万元

年份	长园集团采购额	公司销售额	差异额
2022年	12,035.62	12,248.26	-212.64
2021年	7,658.78	7,610.18	48.60
2020年	10,070.70	8,116.13	1,954.57

注:数据来源于《长园科技集团股份有限公司关于2021年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告》及长园集团2022年年度报告。

近三年公司与长园集团公开披露交易信息差异如上表所示,公司每年审计均向主要客户通过企业询证函确认双方年度交易情况,经核对,公司与长园集团公开披露信息的差异主要系暂估入库的时间性差异,另外长园集团公开披露信息中2020年向公司采购额为含税金额。

公司收入确认时点:嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品的内销收入在经客户签收后或物流显示签收后确认,外销收入在办理报关手续后,或将货物运送到客户指定地点并经客户签收或物流显示签收后确认;自动化设备内销收入在货物完成交付、并经客户验收后确认,外销收入公司根据订单规定,有验收条款的客户按产品验收合格确认,无验收条款的客户按报关手续办理完毕确认;技术服务收入在服务已完成,收到外款或取得收取价款的权利时确认;ODM 业务收入有验收条款的客户按产品验收合格确认,无验收条款的客户按经客户签收确认。

公司向长园集团销售的产品类型主要是嵌入式智能仪器模块等,在客户签收后或物流显示签收后确认收入,而长园集团在收到产品到入库需要一定的时间,双方数据存在一定的时间性差异,而且这种时间性差异会影响不同年度间的数据。

随着双方物流送货确认及入库及时性提高,目前差异已明显减少。

2、结合直接和终端客户业绩和产品出货量变动情况,说明近三年对长园集团销售额变动的原因及合理性;

(1)近三年,公司与直接客户业绩(营业收入、销量)的变动情况

单位:人民币万元、台

项目	2022年	变动比例(%)	2021年	变动比例(%)	2020年	变动趋势
长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入	249,603.15	21.40	205,605.20	-11.78	233,060.77	变动趋势一致
长园集团消费类电子及其他领域智能设备销货数量	25,444	31.49	19,350	-25.62	26,015	
公司对长园集团的销售额	12,248.26	60.95	7,610.19	-6.23	8,116.13	

注:数据来源于上市公司定期报告。

根据长园集团2022年年度报告,其主营业务分为智能电网设备与能源互联网技术服务和消费类电子智能设备及其他领域,长园集团向公司采购的产品主要用于消费类电子智能设备及其他领域,因此取长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入和出货量进行分析。

如上表所示,公司近三年对长园集团销售额变动趋势与长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入和出货量变动趋势一致,因此公司近三年对长园集团销售额变动具有合理性。

(2)近三年,公司与终端客户业绩(营业收入)的变动情况

项目	2022年	变动比例(%)	2021年	变动比例(%)	2020年
苹果公司营业收入(亿美元)	3,943.28	7.79	3,658.17	33.26	2,745.15
公司对长园集团的销售额(人民币万元)	12,248.26	60.95	7,610.19	-6.23	8,116.13
公司嵌入式智能仪器模块销售额(人民币万元)	20,710.52	17.39	17,642.49	5.03	16,797.01

注:数据来源于上市公司公开披露的信息。苹果公司公开披露的信息无法获取近三年的销货数量。

公司产品嵌入式智能仪器模块目前主要应用在消费电子检测领域,系苹果产业链上的自动化检测企业,终端客户是苹果公司。公司嵌入式智能仪器模块近三年销售额的变动趋势与终端客户苹果公司营业收入的变动趋势一致。

公司直接客户多为苹果产业链上的检测设备系统集成商,长园集团是其中一家。公司对各下游直接客户实现销售的金额的变动,主要取决于该客户在苹果公司检测设备领域取得的订单情况。公司2022年对长园集团销售额增长较大,主要系公司新产品锂电池保护板测试仪首次在终端客户模组检测环节得到规模应用,而该产品的检测设备主要由长园集团实施。

综上所述,公司近三年对长园集团的销售额变动趋势与直接客户和终端客户业绩和产品出货量的变动趋势一致,具有合理性。

3、对比同其他客户销售产品类型、单价和毛利率,说明对第一大客户交易定价是否公允;请年审会计师对问题3核查并发表明确意见

公司对产品的定价按照成本加成的定价原则,并对所有客户均按照统一的定价策略。2022年公司向长园集团销售的产品主要为嵌入式智能仪器模块,公司向长园集团销售的毛利率与向其他客户销售的毛利率基本一致,不存在重大差异,如下表所示:

客户	嵌入式智能仪器模块毛利率
长园集团	70.47%
长园集团以外客户	71.45%
整体	70.88%

由于公司产品以定制化为主、型号较多,选取向长园集团销售的主要产品型号进行对比分析,选取样本金额占公司向长园集团2022年全年销售额的84.05%,2022年公司对长园集团及其他客户销售单价比较情况具体如下:

单位:元/片

销售产品型号	向长园集团销售单价	向长园集团外销售单价	单价差异率
控制器系列-10046	3,662.61	3,794.00	-3.46%
控制器系列-10052	1,158.68	1,286.73	-9.95%
控制器系列-10050	2,054.11	2,242.29	-8.39%
控制器系列-10047	2,852.85	2,658.08	7.33%
电源系列-10030	3,717.90	4,431.72	-16.11%
电源系列-10026	3,657.71	3,804.37	-3.86%
电源系列-30023	2,126.65	不适用,未向其他客户销售	
电源系列-20009	3,517.17		
接口转换系列-20048	1,658.30	1,647.56	0.65%
接口转换系列-20173	20,307.97	不适用,未向其他客户销售	
接口转换系列-20110	976.99		
数字采样系列-20005	1,867.33	1,984.15	-5.89%
数字采样系列-10005	5,472.03	6,040.09	-9.40%
数字采样系列-10004	3,955.69	不适用,未向其他客户销售	
数字采样系列-10010	5,472.03		
数字万用表系列-20013	4,220.54	4,747.59	-11.10%
数字万用表系列-10004	1,951.87	2,089.14	-6.57%
数字万用表系列-40015	6,653.45	不适用,未向其他客户销售	
数字万用表系列-20003	数字万用表系列-20003		
通道板系列-10009	3,784.50	3,825.63	-1.08%
通道板系列-10011	3,784.50	3,825.63	-1.08%
通道板系列-10012	3,784.50	不适用,未向其他客户销售	
信用调理模块-30006	363.57	406.64	-10.59%
信用调理模块-20022	535.76	540.56	-0.89%
组合板-1	7,827.57	7,692.47	1.76%
组合板-2	9,523.81	不适用,未向其他客户销售	
锂电池保护板测试仪	17,127.44		

由于不同客户对产品参数指标的要求、开发难度、对产品采购数量、付款信用期等均有所不同,因此公司向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异,主要差异原因如下:

(1)不同客户检测需求不同导致价格不同

公司的主要产品嵌入式智能仪器模块具有定制化特点,公司研发人员会根据客户的检测需求(主要针对苹果公司不同的电子产品)设计不同的检测方案。客户不同产品的检测需求具有多样性的特点。以电流的供电和检测为例,由于被测产品的特点和种类不同,涉及的检测需求侧重点也有所不同。对于可穿戴设备(如无线耳机等),由于产品的电池容量小、供电电流较小,为了保障产品的工作和待机时间,需要在PCBA功能检测环节对不同模式下功耗进行高精度指标的检测。基于上述原因,对可穿戴设备检测方案的设计会侧重于低功耗的检测,而且对待机电流、静态电流等反映功耗的参数测量精度要求很高。而对于笔记本电脑等大功率的产品,相较于可穿戴设备,客户对电源的供电能力检测要求更高,对功耗的测试精度要求则有所降低。此外,即使是同类产品,由于不同型号、不同系列的具体产品尺寸大小、功能设计等有所不同,相应检测需求也不尽相同。因此,公司产品报价时,会适当考虑产品参数指标差异、技术开发难度差异等,与客户协商确定相应价格。

(2)公司会对采购数量较多的客户予以不同方式的优惠

公司对采购数量较多的客户予以不同方式的优惠,价格优惠主要视采购总量、历史信用等情况及公司与客户的商谈情况而定。

综上所述,公司向长园集团及向其他客户销售产品型号具有一定差异性,向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异,但不构成重大差异,公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

年审会计师对问题3的核查意见:公司向长园集团及向其他客户销售产品类型具有一定差异性,向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异,但不构成重大差异,公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

4、结合所处行业特点、销售模式等对第一大客户销售额占比较高的原因及合理性,是否对单一客户存在重大依赖,如是,请提示风险。

(1)同行业可比上市公司客户集中度情况如下:

可比公司	2022年度	
	前五大销售占比(%)	第一大销售占比(%)
普源精电	28.67	10.57
鼎阳科技	29.38	8.58
华兴源创	55.68	15.09
燕麦科技	83.66	45.01
思林杰	74.89	50.55

注:数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

2022年度公司和行业可比上市公司前五大客户和第一大客户的销售占比情况如下:

可比公司普源精电、鼎阳科技提与公司均属于电子测试测量仪器行业企业,但公司与其在产品结构、产品形态、应用领域、销售模式等方面存在较大差异,公司的产品具有智能化、自动化、微型化的特点,与下游工业自动化检测设备行业紧密结合,为终端消费电子领域客户提供嵌入式智能仪器模块检测方案,主要采用直销模式进行销售;而普源精电和鼎阳科技主要以供应标准仪器设备为主,产品形态表现为台式仪器仪表,终端客户较为分散,主要采用经销模式进行销售,因此前五大客户占比有较大差异。

可比公司华兴源创是行业领先的工业自动化测试设备与整线系统解决方案提供商。基于在电子、光学、声学、射频、机器视觉、机械自动化等多学科交叉融合的核心技术为客户提供从整机、系统、模块、SIP、芯片各个工艺节点的自动化测试设备,属于公司下游的工业自动化检测设备行业,其前五大客户收入占比超过50%,与公司情况比较接近。

可比公司燕麦科技是一家专注于智能制造领域工业自动化、智能化测试设备与配件的研发、设计、生产、销售及相关技术服务的高新技术企业,是电子产业智能制造行业专用设备和系统解决方案提供商。下游最终应用领域集中于以苹果为主的消费电子领域,其前五大客户收入占比超过80%,与公司情况比较接近。

(2)公司销售模式

公司与苹果公司的合作模式:苹果公司为世界知名消费电子品牌,其产品具有制造工艺难度大、精度要求高等特征,终端产品在出厂前会经过一系列的组装、测试程序,以保证产品性能、质量的高度一致性。为了解决其产品生产线检测仪器成本高、体积大、电子产品测试需求繁多、各厂商设计能力差异较大、各种方案互不兼容等难点,苹果公司近年来开始在其产线上推行应用模块化检测仪器方案。

自2017年成为苹果公司合格供应商后,公司的业务开展与苹果公司终端客户紧密联系。为保证终端产品性能、质量的一致性,每当苹果公司准备推出迭代升级的消费电子产品时,苹果公司都会针对其新一代产品提出新的检测需求和标准,公司通过与苹果公司直接对接,了解其新的检测需求,按照其检测需求进行定制化研发相应嵌入式智能仪器模块产品,然后送样苹果公司认证。

对于模块化检测仪器产品,苹果公司会自行认证,只有经苹果公司认证通过后的模块化检测仪器才能提供给其产线上批量应用。公司凭借在模块化检测领域的先发优势和技术积累,可以及时地定制化研发出符合需求的新模块化仪器产品用于认证。一般而言,苹果公司的认证过程需要经多次样机打样测试、小批量送货验证直至通过验证测试后批量出货,整个程序通常持续一年以上。

在公司的产品得到苹果公司认证后,苹果产线内的检测设备生产厂商会根据自身检测方案设计需求,自主选用具体的测试仪器模块并向公司采购具体产品。此外,在下游检测设备安装至生产线后,公司还将持续为检测设备的运行和维护提供技术支持服务,并在此过程中与直接客户和终端客户持续沟通、深入了解其产线运行情况、生产线需求和技术改进方向,形成与客户的良性互动。经过长期合作,公司的主要产品在使用效率、操作体验、运行稳定性等方面均得到了下游检测设备厂商的一致肯定,在行业内建立了良好的口碑。同时,下游直接客户的良好反馈,又进一步促进了公司与苹果公司在新产品研发方面的直接合作。因此,在与苹果公司发检测设备生产厂商的多年合作中,公司已与客户建立了良好的合作和沟通模式,在细分领域的核心技术及经验积累已获得苹果公司等主要客户的认可。

从合作模式来看,公司客户集中度相对较高,主要与公司所处行业有关,公司产业目前主要应用于消费电子产品的检测领域。随着消费电子市场竞争和品牌分化,消费电子行业整体呈现出消费习惯向知名终端品牌集中的趋势;同时,综合竞争力较强的终端品牌商通常产品涵盖面较广,在电脑、手机以及智能穿戴设备等方面均有涉及,促使消费电子产业链向知名终端品牌集中,使得检测设备生产企业亦随着终端品牌呈现集中趋势,公司客户集中度也因此相对较高。虽然公司来自长园集团的销售收入占比相对较高,但并不构成对长园集团的重大依赖。

(3)为降低客户集中度较高的风险,公司采取了以下应对措施:

1)深挖消费电子行业的检测需求,将公司产品扩展更多的检测环节。

2)持续投入研发,提高核心竞争力,增加与终端客户的粘性。

3)探索新的渠道和方式,将嵌入式智能仪器检测解决方案面向消费电子领域以外的更多的行业客户。

4)模块化仪器不仅适合应用到产线测试场景,还可以作为关键测量模组嵌入到专业设备内。公司正在和一些细分行业的专业高端仪器设备厂商进行项目合作,为这些客户提供关键测量模组。

5、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

(1)近三年公司与长园集团公开披露交易信息存在差异。公司与长园集团公开披露信息的差异主要系暂估差异,即存在一定的时间性差异。随着双方物流送货确认及入库及时性提高,目前差异已明显减少。

(2)公司近三年对长园集团的销售额变动趋势与直接客户和终端客户业绩和产品出货量的变动趋势一致,具有合理性。

(3)公司向长园集团及向其他客户销售产品类型具有一定差异性,向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异,但不构成重大差异,公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

(4)公司不存在对单一客户存在重大依赖的情况。

问题二、关于应收账款。年报显示,公司期末应收账款余额24,218.34万元,同比增加43.93%;应收账款坏账准备余额1,385.64万元,计提比例6.72%。其中,应收账款欠款方第一名期末余额16,031.71万元,占比66.20%,应收账款欠款方前五名合计余额21,382.42万元,占比88.29%。请公司:(1)结合业务开展情况、销售模式、信用政策变化等因素,说明本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速的原因及合理性;(2)补充应收账款前五大欠款方的具体明细,包括客户名称、销售产品类型、账期、期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等,说明第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分,上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见,详细说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据、函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等,是否向客户函证相关的特定合同条款以及是否存在背后协议、造当的审计证据确认应收账款及坏账准备计提的合理性。

回复:

1、结合业务开展情况、销售模式、信用政策变化等因素,说明本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速的原因及合理性

(1)信用政策

客户的总体信用状况较好、回款风险较低,公司通常会综合考虑客户的采购规模、资金实力、信用状况及历史回款情况等因素与客户约定合理的信用政策。

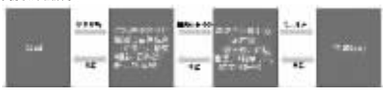
2022年,公司主要客户的合同约定信用期为60-90天,与2021年度相比,主要客户的信用政策未发生重大变化。

(2)业务开展情况

本期营业收入同比上期上升9.01%,主要系公司业务销售规模扩大所致。2022年,公司嵌入式智能仪器模块检测方案从原主要应用在PCBA功能检测环节拓展到模组检测环节,新产品锂电池保护板测试仪等在模组检测环节实现规模销售,含税销售金额增长导致应收账款余额增长。

(3)销售模式

公司产品主要应用于消费电子检测领域,客户较为集中,主要采取直销的销售模式。公司的主要产品嵌入式智能仪器模块下游直接客户多为苹果产业链内的检测设备供应商,如长园集团、珠海精实测控技术股份有限公司(以下简称精实测控)等。一般而言,上述客户采购公司产品后装入自身检测设备产品并对苹果产业链内的EMS厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等进行销售,苹果公司为这些EMS厂商的直接客户。具体关系如下图所示:



1)如上图所示,公司与苹果公司间付款链条较长。付款链条中各厂商由于自身原因调整付款进度,均会间接影响公司的回款时间。

2)客户在多个领域拓展业务,需要统筹资金安排。

公司主要直接客户包括长园集团、精实测控、深圳市迅科达智能科技有限公司(以下简称迅科达)等检测设备供应商,上述企业均在多个领域开展业务。以公司的直接客户长园集团为例,根据长园集团2022年年报显示,长园集团智能装备业务包括测试设备及自动化设备两大类,已覆盖消费电子、新能源汽车、医疗等行业,其下属子公司珠海市运泰利自动化设备有限公司(以下简称运泰利)作为智能装备及解决方案供应商,主要提供检测设备、自动化组装设备,与消费类电子知名企业建立了长期合作伙伴关系。故运泰利的资金情况会受到来自不同行业的多个客户的影响,向供应商的付款进度需要根据所有客户的回款情况进行整体筹措安排。

同时,公司下游EMS厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等,由于其普遍业务规模较大,相应供应商种类和数量均较多,其一股示会根据整体资金情况制定相应付款计划。

3)公司部分客户隶属集团层面的单一业务板块,其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。

公司直接客户中如运泰利、迅科达自身为集团公司的某一业务板块,其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。以运泰利为例,运泰利为上市公司长园集团的全资子公司。根据长园集团的2022年年报显示,2022年长园集团管理层和全体员工继续落实工业和电力系统智能化数字化、加快拓展新能源业务,主营业务主要包括智能电网设备与能源互联网技术服务、消费类电子智能设备以及磷酸铁锂产品。2022年,长园集团共实现营业收入76.13亿元,其中运泰利实现收入17.59亿元,占比为23.11%。该类企业在资金调配时往往以集团为口径进行统筹管理,并非与下游直接客户的回款一一对应。公司其他客户如迅科达亦存在上述类似情况,迅科达为上海芬能自动化技术股份有限公司的全资子公司,上海芬能自动化技术股份有限公司存在多个全资子公司覆盖不同业务板块。

受公司与苹果公司间付款链条较长、下游客户业务多样以及部分客户受集团内部资金协调等多种因素影响,2022年公司主要应收款客户回款有所延缓。

综上所述,本期含税销售额增长导致应收账款余额增长。同时,公司主要应收款客户回款有所延缓,主要系长园集团及迅科达,导致本期应收账款增长幅度与营业收入增长幅度存在不一致。剔除长园集团及迅科达的影响,本期应收账款变动幅度与收入变动幅度基本一致。长园集团应收余额增长及本期回款延缓的原因、迅科达回款延缓原因详见问题二、2之回复。本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速具有合理性。

2、补充应收账款前五大欠款方的具体明细,包括客户名称、销售产品类型、账期、期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等,说明第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分,上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

(1)截止2022年12月31日,公司应收账款前五大欠款方如下:

单位:人民币万元

客户名称	销售内容	期末余额	账龄		坏账准备余额
			1年以内	1-2年	
长园集团	嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、其他	16,031.71	13,831.29	2,200.42	911.61
精实测控	嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、其他	2,381.84	2,381.84		119.09
立讯精密工业股份有限公司	嵌入式智能仪器模块	1,134.10	1,134.10		56.70
迅科达	嵌入式智能仪器模块、其他	1,101.62	165.52	936.10	101.89
OUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	嵌入式智能仪器模块、其他	733.15	733.15		36.66
合计		21,382.42	18,245.90	3,136.52	1,225.95

(续上表)

客户名称	是否逾期	逾期应收账款余额	逾期应收账款余额占比	期后回款金额	期后回款比例	逾期应收账款期后回款比例
长园集团	是	14,610.42	91.13%	12,617.50	78.70%	86.36%
精实测控	是	2,012.37	84.49%	1,193.98	50.13%	59.33%
立讯精密工业股份有限公司	是	328.43	28.96%	1,134.10	100.00%	100.00%
迅科达	是	1,079.00	97.95%	110.09	9.99%	10.20%
OUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	是	671.32	91.57%	195.06	26.61%	29.06%
合计		18,701.54	87.46%	15,250.73	71.32%	81.55%

注:长园集团、精实测控、立讯精密工业股份有限公司、迅科达均包括各自子公司;期后回款统计至2023年5月31日,其中,长园集团期后回款金额包含通过保理方式的回款11,500.00万元,公司出于谨慎性考虑,对该保理融资对应的应收账款未终止确认,按照会计准则的规定以短期借款列示。

(2)第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性

1)第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性

长园集团系公司2022年末的第一大欠款方,2021年及2022年,公司对长园集团的应收账款余额、当期含税销售额如下:

单位:人民币万元

项目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
当期含税销售额	13,831.29	8,585.34
应收账款余额	16,031.71	6,843.94

含税销售额增长导致应收账款余额增长

由上表可知,2022年公司对长园集团的含税销售额较大,同比2021年增长61.10%,主要原因系2022年公司嵌入式智能仪器模块检测方案从原主要应用在PCBA功能检测环节拓展到模组检测环节,新产品锂电池保护板测试仪在模组检测环节实现规模销售,而该项目的检测设备主要由长园集团实施,因此公司2022年对长园集团的含税销售额增长导致应收账款余额增长。

本期长园集团回款有所延缓

2022年长园集团回款有所延缓,主要原因系:苹果产业链商业模式有所调整,原为苹果公司分别向各供应商直接采购,回款比较及时,近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给EMS厂商(如富士康,广达集团),由代工厂向各级供应商采购并结算,而代工厂业务领域更为广泛,出于对业务及资金统筹管理需要,层层结算,周期有所延迟;长园集团其付款计划需要考虑集团层面各业务板块的资金需求,由集团内部统一规划资金、统一安排供应商货款结算,回款时间有延长;2022年发生公共卫生事件城市管控,部分EMS厂商上半年整体资金较为紧张,传导至产业链内各环节供应商层级,受此影响,长园集团对供应商的回款周期有所延长。

长园集团2022年通过保理融资方式支付货款,公司未终止确认应收账款

母公司长园集团内部统筹下属各业务板块资金安排、提高资金周转效率的需求,对供应商采取包括现金、银行承兑汇票、保理等多种方式支付货款。2022年末,公司收到长园集团通过中国农业银行股份有限公司的保理回款1,000.00万元。根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》,基于谨慎性原则,公司对该部分应收账款不终止确认,即不确认为回款,而作为短期借款列示,该笔保理回款将在2023年11月到期。

期后回款情况

截止2023年5月31日,长园集团期后回款情况具体如下:

单位:人民币万元

项目	2022年12月31日
应收账款期末余额	16,031.71
其中:信用期内应收账款余额	1,421.29
逾期应收账款余额	14,610.42
逾期应收账款余额占比	91.13%
期后回款金额[注]	12,617.50
期后回款比例	78.70%
逾期应收账款期后回款比例	86.36%

[注]期后回款统计至2023年5月31日,期后回款金额包含通过保理方式的回款11,500.00万元

由上表可知,长园集团期后持续回款,回款情况良好。

综上所述,第一大欠款方应收账款期末余额较大具有合理性。

2)坏账准备计提的充分性

与可比公司坏账准备计提比例比较情况

华兴源创、燕麦科技及博杰股份同属苹果产业链上的企业,回款均受苹果回款效率的影响。公司与上述可比公司应收账款坏账准备对比情况如下:

可比公司	应收账款余额(万元)	坏账准备余额(万元)	坏账计提比例
华兴源创	125,656.50	7,946.35	6.32%
燕麦科技	14,784.78	749.44	5.07%
博杰股份	55,344.63	3,233.60	5.84%
可比公司应收账款坏账计提比例平均值			6.09%
公司	24,218.34	1,385.64	5.72%

注:以上数据来源于同行业可比公司2022年年度报告

2022年末,公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异,坏账准备计提比例合理。

公司对应收账款回款不存在较大的回收风险

根据长园集团公开披露的数据,长园集团及运泰利最近两年及2023年第一季度主要财务指标如下:

单位:人民币万元

	财务指标	2023年1-3月	2022年度	2021年度
长园集团	总资产	1,386,057.01	1,377,486.98	1,166,739.26
	净资产	562,030.49	555,442.67	362,181.37
	资产负债率	59.45%	59.68%	68.96%
	营业收入	179,231.98	761,310.06	606,321.38

(续上表)

	财务指标	2023年1-3月	2022年度	2021年度
运泰利	总资产		343,315.86	271,349.05
	净资产		96,226.08	76,178.85
	资产负债率		71.97%	71.93%
	营业收入		175,884.72	159,132.52

注:运泰利2023年一季度数据未披露

由上表可知,最近两年,长园集团、运泰利总体资产规模、收入规模呈现增长趋势,财务状况良好。

长园集团于2017年发行了公司债“17长园债”,根据2022年6月28日中证鹏元出具的《长园集团股份有限公司公开发行2017年公司债券2022年跟踪评级报告》(中鹏信评(2022)跟踪第(1163)号01)中披露:“中证鹏维持长园科技集团股份有限公司的主体信用等级为AA-,维持评级展望为稳定;维持“17 长园债”信用等级为“AAA”;根据长园集团2022年年度报告披露:“公司2022年7月13日兑付17长园债本金及最后一期利息合计金额63,402.00万元,17长园债于2022年7月13日摘牌”。长园集团总体资信情况良好,具备较好的偿债能力。

综上,长园集团、运泰利总体生产经营情况良好,对公司应收账款回收不造成重大不利影响

期后回款情况

长园集团期后持续回款,回款情况良好,详见前述回复。

综上所述,长园集团资信状况良好,期后回款情况正常,信用或财务状况未出现大幅恶化,发生坏账风险较小。公司已按照坏账准备政策,对该客户充分计提坏账准备。

(3)上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

2022年末,公司应收账款前五大欠款方的基本情况如下:

企业名称	法定代表人/主要负责人	注册资本(万元)	成立日期	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
长园科技集团股份有限公司	吴启权	131,492.52	1986/6/27	否	否
珠海精实测控技术股份有限公司[注1]	王磊	8,362.50	2011/10/14	否	否
立讯精密工业股份有限公司	王来春	708,430.15	2004/5/24	否	否
深圳市迅科达智能科技有限公司[注2]	韩非	1,800.00	2016/7/13	否	否
OUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	CHEE-CHUN LEUNG	未披露	2007/11/7	否	否

[注1]精实测控系公司第5%以上股东李建于2016年3月至2018年1月期间担任董事的公司,自2019年2月起,公司与精实测控不存在关联关系

[注2]迅科达系公司5%以上股东谢向东于2019年9月至2021年9月期间担任董事的上海芬能自动化技术股份有限公司的全资子公司,自2022年10月起,公司与深圳市迅科达智能科技有限公司不存在关联关系。

如上表所示,2022年末,上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

3、请年审会计师详细说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据,函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等,是否向客户函证相关的特定合同条款以及是否存在背后协议,是否获取充分、适当的审计证据确认应收账款及坏账准备计提的合理性。

年审会计师核查程序:

(1)了解与应收账款核算、应收账款减值相关的关键内部控制,评价这些控制的设计、确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2)对2022年末重要应收账款客户实施函证程序,核实应收账款的真实性与准确性:

1)我们检查了公司与主要客户签订的销售合同,合同未约定特定合同条款。函证内容包括公司与客户往来余额、交易金额,以及客户已签收未开票的销售明细;

2)通过函证程序核实应收账款的金额及比例如下:

单位:人民币万元

项目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
应收账款	24,218.34	23,475.25	22,999.26	96.93%	94.97%

注:上述回函数据统计截至2023年3月29日

3)回函不符情况

2022年度财务报表审计过程中,我们按照系统抽样方法,选取41家客户执行函证程序,其中12家客户回函不符,回函差异金额合计754.95万元,占2022年末应收账款余额比例为3.12%,该回函差异金额剔除了期末未到期的应收账款保理金额。我们尼已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表,调整后函证金额可确认。

4)针对未函客户具体执行的替代程序

针对未回函客户,我们执行了替代程序,检查与应收账款确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等,检查客户本期及期后的回款情况。经检查,应收账款账面金额可确认。

(3)对上述主要应收款客户进行实地访谈,了解主要客户的经营状况,是否与公司存在背后协议,获取主要客户与公司的合作情况及交易订单数据,核实应收账款的真实性;

(4)核查与客户签订的销售合同,了解销售结算模式及信用政策,核查上述客户期末应收账款逾期情况等;

(5)查询上述