证券代码:688143　证券简称:长盈通　公告编号:2024-031

武汉长盈通光电技术股份有限公司关于2023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。

重要内容及风险提示:

● 业绩大幅下滑或亏损的风险

2023年度,公司实现营业收入22,018.37万元,较上年同期减少29.82%、营业利润1,920.17万元,较上年同期减少78.12%、利润总额1,408.60万元,较上年同期减少84.01%。公司业绩大幅下滑的原因主要是受到军方规划和终端军品结构调整等外部因素影响,公司某重要军工客户在军方订单交付减少或延期,导致公司上游配套的光纤环器件和保偏光纤交付数量减少,同时销售单价下降导致营业收入和利润总额减少;另外,公司职工人数增加,对应职工薪酬增长,造成管理费用增加;公司为加快技术迭代升级,提升公司核心竞争力水平,加强了对新产品、新技术和新工艺的投入力度,造成研发费用增加,进一步影响了公司利润总额。

若未来出现宏观经济下行、行业竞争加剧,尤其是军方规划和终端军品结构调整等行业整体因素进一步变化影响,造成军方订单交付减少或延期,下游市场需求减少等对公司经营构成不利影响的变化,公司未能采取有效应对措施,公司未来可能在经营业绩进一步下滑的风险。

● 受军工行业政策变化影响较大的风险

公司的核心产品是应用于光纤陀螺的光纤环及其主要材料保偏光纤,光纤陀螺广泛应用于重要军工领域。公司主要客户为军工研究院所单位,最终用户为军方,因此公司经营业绩与军工行业政策变化有密切的关系,国防预算、国防建设整体规划、相关军工研究院所单位的需求采购计划变化以及国际政治经济环境的变化会对公司的经营业绩情况产生较大影响。未来若国防预算及国防建设整体规划等因素出现较大的变化,可能会导致公司的订单及收入大幅波动的情况,对公司的生产经营产生不利影响。

● 业绩波动和毛利率下滑风险

2023年度公司营业收入为22,018.37万元,其中主营业务收入为19,104.15万元。未来若宏观经济环境、军工产业政策、行业竞争或成本费用等因素发生重大变化,可能会使公司未来的业绩出现大幅波动。2023年度公司主营业务毛利率为58.82%。公司采取多种方式保持毛利率稳定,如积极开拓国际市场与民品市场,开发军品市场新客户,不断寻找新的业务机会;积极寻求原材料国产化替代;提高自产光纤销售比例等。但特种光纤毛利率大幅下降的风险仍然存在,未来若公司不能持续进行技术研发以保持核心产品竞争优势,或者行业竞争加剧、产品市场价格及成本等因素出现重大不利变化,可能使公司面临主营业务毛利率和业绩下滑的风险。

● 应收款项和存货风险

2022年12月31日及2023年12月31日,公司应收账款账面价值分别为23,386.88万元及25,297.65万元,占流动资产的比例分别为19.32%及22.92%,应收账款余额占当期营业收入的比例分别为80.84%及129.06%,应收账款余额占当期营业收入比例较高。截至2023年12月31日,公司一年以内应收账款余额占比为56.83%。2022年12月31日及2023年12月31日,公司其他应收款账面价值分别为1,674.07万元、1,040.90万元,占流动资产的比例分别为1.38%、0.94%。未来若相关债务人财务状况出现不利变化可能导致出现拖延付款等情况,或与长飞光纤合作出现不利变化,公司可能面临应收款项收回风险和大额计提应收款项坏账准备风险,进而对公司运营状况和现金流产生影响。

2022年12月31日及2023年12月31日,公司存货账面价值分别为4,688.87万元及6,401.81万元,占流动资产的比例分别为3.87%及5.80%,公司存货跌价准备分别为126.04万元及201.49万元,占存货余额的比例分别为2.62%及3.06%。若未来市场环境发生不利变化,使得公司存货积压,可能导致公司存货跌价准备大幅增加,对公司的经营业绩产生不利影响。

● 收入季节性变动风险

公司主要客户为央企下属军工科研院所,最终使用客户主要为军队,产品销售进度受军工客户采购生产计划及管理流程等因素影响,军工客户通常在年初制定预算和采购、生产计划,根据计划安排和产品交付进度,合同签订及产品验收入库往往在下半年特别是第四季度相对集中,而第一季度受预算审批流程、春节假期等因素影响采购需求相对较少,因此,公司主营业务收入一般下半年特别是第四季度占比较高,而第一季度占比较低,可能出现不同期间主营业务收入波动较大的情况,存在收入季节性变动的风险。

敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

上海证券交易所:

根据贵所《关于对武汉长盈通光电技术股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0043号,以下简称"《问询函》")的要求,公司就年报中相关事项做出说明。公司对有关问题进行了认真分析、核查,持续督导机构及年审会计师就相关问题进行了核查并发表意见。现就《问询函》中的问题逐项回复,具体情况如下:

1、关于营业收入。年报显示,公司2023年实现营业收入22,018.37万元,同比下降29.82%;扣除与主营业务无关业务后的收入19,104.15万元,同比下降35.83%;第四季度收入8,615.18万元,占比39.13%,环比增长190.56%。公司称,收入下降主要是某重要军工客户在军方订单交付减少或延期,导致公司上游配套的光纤环器件和保偏光纤交付数量减少,同时销售单价下降导致营业收入和利润总额减少;另外,公司职工人数增加,对应职工薪酬增长,造成管理费用增加;公司为加快技术迭代升级,提升公司核心竞争力水平,加强了对新产品、新技术和新工艺的投入力度,造成研发费用增加,进一步影响了公司利润总额。

若未来出现宏观经济下行、行业竞争加剧,尤其是军方规划和终端军品结构调整等行业整体因素进一步变化影响,造成军方订单交付减少或延期,可能会导致公司经营业绩情况产生较大影响。公司2023年第四季度收入环比大增主要原因系第三季度D2单位、C1单位因终端项目进程放缓或接近完成采购较少,第四季度对公司订单已恢复;公司客户A1单位因终端军品结构调整,导致第三季度订单同比大幅下降,第四季度环比增加。

公司已在本回复报告:

"收入季节性变动风险

公司主要客户为央企下属军工科研院所,最终使用客户主要为军队,产品销售进度受军工客户采购生产计划及管理流程等因素影响。军工客户通常在年初制定预算和采购、生产计划,根据计划安排和产品交付进度,合同签订及产品验收入库往往在下半年特别是第四季度相对集中,而第一季度受预算审批流程、春节假期等因素影响采购需求相对较少。因此,公司主营业务收入一般下半年特别是第四季度占比较高,而第一季度占比较低,可能出现不同期间主营业务收入波动较大的情况,存在收入季节性变动的风险。"

(一)公司第四季度收入环比大增的原因及合理性

公司2021年度-2023年度分季度营业收入情况如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
第一季度	2,301.98	10.45%	5,127.38	16.34%	4,707.13	17.97%
第二季度	8,136.22	36.95%	9,447.75	30.11%	6,424.91	24.53%
第三季度	2,964.98	13.47%	6,709.02	21.38%	4,966.13	18.96%
第四季度	8,615.18	39.13%	10,090.91	32.16%	10,093.43	38.54%
合计	22,018.37	-	31,375.05	-	26,191.61	-

公司收入呈现一季度低、四季度高的季节性波动。公司下半年特别是第四季度销售收入占比相对较高,而第一季度销售收入占比相对较低,主要原因系军工客户通常在年初制定预算和采购、生产计划,根据计划安排和产品交付进度,合同签订及产品验收入库往往在下半年特别是第四季度相对集中,而第一季度受预算审批流程、春节假期等因素影响采购需求相对较少。公司营业收入存在较明显的季节性特征,与军工行业特点相符。

公司主要客户为军工科研生产单位,最终用户为军方,国防预算、国防建设整体规划、相关军工科研生产单位的需求采购计划变化以及国际政治经济环境的变化会对公司的经营业绩情况产生较大影响。公司2023年第四季度收入环比大增主要原因系第三季度D2单位、C1单位因终端项目进程放缓或接近完成采购较少,第四季度对公司订单已恢复;公司客户A1单位因终端军品结构调整,导致第三季度订单同比大幅下降,第四季度环比增加。

公司已在本回复报告:

"收入季节性变动风险

公司主要客户为央企下属军工科研院所,最终使用客户主要为军队,产品销售进度受军工客户采购生产计划及管理流程等因素影响。军工客户通常在年初制定预算和采购、生产计划,根据计划安排和产品交付进度,合同签订及产品验收入库往往在下半年特别是第四季度相对集中,而第一季度受预算审批流程、春节假期等因素影响采购需求相对较少。因此,公司主营业务收入一般下半年特别是第四季度占比较高,而第一季度占比较低,可能出现不同期间主营业务收入波动较大的情况,存在收入季节性变动的风险。"

(二)收入确认主要时点及合规性

公司收入确认时点为产品交付客户并通过验收,且与客户签订合同或订单确认的时间,具体收入确认操作流程:对国内客户的销售根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到商品并经合理验收周期且未提出异议后确认当月销售收入,按季度取得客户验收确认函,根据取得的验收确认函复核各季度收入并确保当期财务报表中收入的准确性、截止性和完整性。对国外客户的销售根据与客户签订的合同或订单组织发货,取得报关单时确认当月销售收入。

经执行销售截止性测试,公司2023年第四季度收入不存在跨期确认情况,相关重要订单信息如下:

单位:万元

客户	产品	收入	订单时间	发货时间	收货时间	收入确认期间
D2单位	光纤	708.00	2023/12/11	2023/12/14	2023/12/18	2023年12月
D2单位	光纤	443.46	2023/12/11	2023/12/15	2023/12/18	2023年12月
C1单位	光纤	172.57	2023/12/15	2023/12/22	2023/12/24	2023年12月
A1单位	光纤	265.49	2023/12/18	2023/12/23	2023/12/25	2023年12月
A1单位	光纤	164.60	2023/12/19	2023/12/23	2023/12/25	2023年12月

注:上述样本系2023年12月10号之后发货、主营业务已确认收入且对应合同(订单)金额在150万元以上的全部销售交易。

根据验收确认函回复,客户确认长盈通向其发出的验收确认函所示的产品(各季度对应期间)在收入确认当期已复验合格。公司2022年度及2023年度不存在因验收不通过而调整收入的情况。

公司制定了《合同执行控制程序》、《客户信用管理办法》、《物流发运作业流程》等与销售相关的制度,公司对销售收入相关流程和内部控制的主要内容如下表所示:

控制点	内部控制要点	内部控制文档
外部订单/合同审批	(1)签订对象:实行信用额度交易方式交易的客户必须为法人,且经过信用审批;实行供需合同交易方式交易的客户应当是具有独立法人资格的企业、科研机构或大专院校;客户信息维护:销售代表向合同执行主管申请新客户编号,需邮件填写《客户信息表》。合同执行岗根据销售代表提供的客户信息,为每一个客户建立并更新客户基础信息档案,用于开票及发货。 (2)合同/订单评审:营销中心助理负责销售合同评审流程的具体执行,负责接收、保管《销售评审表》(销售合同)。由产品供货部门、运营中心、财务中心、法务、总经理(合同金额超200万的需经总裁审批)分别评审所涉及的技术风险、交期风险、财务风险、法律风险等内容,所有合同必须在通过合同评审审批后,方可登记需求。一个合同可能对应多笔订单,公司接收下游客户订单信息,通过内部合同评审后,生成不同的订单号,公司按照不同的订单号排产或者备货。 (3)合同签订:合同评审批通过后,营销中心助理将通过评审的销售合同盖章。销售合同经供需双方签字盖章后生效。签约合同所盖印章必须与签订合同的主体方名称一致。	下游客户资质证明文件、合同评审单、客户信息表、销售合同/订单、销售合同技术风险评批表、产品需求信息
销售合同管理	销售代表需在合同评审通过后的规定日期内将双方签字盖章的合同交营销中心助理归档。	合同台账、合同归档记录
排产或备货	公司对技术参数相对固定、标准化程度较高的保偏光纤等产品采用备货式生产,已进入军工定型产品供应体系的各种型号常规光纤会主动安排生产,形成库存,可以在取得客户订单后及时交付,大多数光纤环器件和少数类型特种光纤产品具有定制化特征,交付周期受到单次批长、合同数量及工艺难度、下单的预通知准备工作等影响,最终交付时间取决于客户自身工作的进展需求。 产品出公司检测合格后入库。	原材料领料单、生产通知单、出入库台账、生产部门产品产量统计表、产品工时统计表等各类统计报表、ERP系统生产成本计算规则文件、检验报告
发货	(1)发货申请:营销中心助理下达《发货申请》,合同执行收到营销中心助理下达的《发货申请》后提交营销总监及应收账款会计审核,发物入库后,合同执行安排发货。 (2)发货审批:《发货申请》审批通过后才能发货,合同执行以邮件形式通知仓库管理员执行发货。仓库管理员核对实物是否与ERP销售订单(《销售出库单》)一致,核对一致后签字确认,并对货物打包。 (3)合同执行定期查看库存表,提示对应需求部门做用和发货,避免库存积压。	销售出库单、发货单请单、发货物流单
客户验收与收入确认	(1)公司产品交付给客户时随附检验报告、合格证等质量证明文件。客户收到该达的产品后对产品的数量、外观、型号、规格等进行检查,确认无误后签署《收货确认单》进行签收。 (2)客户根据相关技术协议或标准对产品进行质量验收,质量验收可能采取与签收同时进行,部分抽测或直接认可公司检测数据等不同方式,属于客户内部流程,通常未在合同中明确或告知公司。A1单位要求较高,公司供货的特种光纤及光纤环境要在交付前进行了验(下场验收),对广验材料进行审核,包括常规性能测试、整体环境试验(特种光纤)、筛选试验、交付测试和耦合性能测试(光纤环),批次生产质量总结等,在签收后抽取部分样本进行抽测复验。部分客户合同约定在收到产品5天内未提出异议视同通过验收。 (3)公司对发货出库的产品根据销售合同/订单、《收货确认单》并根据业务惯例情况考虑一定的验收周期确认收入,不满足条件的在当月不确认收入。公司与客户定期核对发货验收情况,发送《验收确认函》给客户,确认《验收确认函》列示的产品明细是否在该期间复验合格,客户对《验收确认函》确认后,公司根据回函确认文件对该期收入进行复核,确认与客户验收确认文件不存在跨期情况。满足公司收入确认政策:在产品交付客户并通过验收,且与客户签订合同或订单就账的时点确认收入。	收货确认单、验收确认函文件
应收账款对账	公司定期与客户对应收账款余额进行对账,对于对账结果不一致的原因进行调查,对账面金额不正确的应收账款及时进行调整。	应收账款对账记录
销售收款	(1)销售代表对其经办的应收账款全程负责,并对客户的经营情况进行追踪分析,及时反馈给财务部,保证应收账款控回收;(2)合同执行接收营业会计发出的回款记录登记回款,根据该信息及债对应合同号给应收账会计,冲减客户应收账款。	银行收款回单

2021年度-2023年度及期后产品退换货的具体情况如下:

单位:万元

退换货	退换所属期间	2023年度	2022年度	2021年度
退货	当期退回	45.40	45.48	29.76
	跨期退回	45.00	7.82	-
	合计	90.40	53.30	29.76
	占营业收入的比例	0.41%	0.17%	0.11%
换货	当期退回	35.02	78.74	300.69
	跨期退回	12.37	51.85	27.25
	合计	47.39	130.59	327.93
	占营业收入的比例	0.22%	0.42%	1.25%

2021年度-2023年度,公司退货金额分别为29.76万元、53.30万元和90.40万元,占各期营业收入的比例分别为0.11%、0.17%和0.41%;公司换货金额分别为327.93万元、130.59万元和47.39万元,占各期营业收入的比例分别为1.25%、0.42%和0.22%,占比较低。

综上所述,公司2023年第四季度收入确认合理,符合《企业会计准则》规定。

三、列示与主营无关收入结构及变动情况,说明涉及的固定资产和材料情况及与公司经营生产的关系,该部分收入被认定为与主营业务无关的依据及标准

2021年度至2023年度,公司其他业务收入主要包括销售光缆及电缆收入、材料收入、房屋租赁等,其明细如下:

单位:万元

其他业务收入	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料销售	1,181.50	40.54%	864.06	53.80%	711.91	88.83%
光缆、电缆销售	1,721.97	59.09%	735.00	45.77%	39.44	4.92%
房屋租赁及其他	10.75	0.37%	6.96	0.43%	50.07	6.25%
合计	2,914.22	100.00%	1,606.01	100.00%	801.42	100.00%

公司其他业务收入主要为光缆、电缆销售,以及材料销售,包括管材、晶体管、波导器件、其他零部件等。该部分业务主要系为满足合作客户的业务需要,利用行业经验帮助客户采购相关产品再转售给客户。公司通过上述业务开拓市场,增强客户粘性,获取更多资源,具有商业合理性。公司租赁部分房产,收取租金、物业费和水电费共10.75万元,2023年度金额较小。

公司的主营业务主要为光纤环器件、特种光纤、胶粘剂和涂覆材料、光器件设备及其他等。公司对于主营业务和其他业务收入的划分依据如下:

判断依据	主营业务收入	其他业务收入
是否经常发生	经常性活动	非经常性活动
是否主要经营活动	主要经营活动	非主要经营活动
相关产品	公司自产产品,或外购的可自产产品并提供相关服务	非自产产品

销售材料、光缆及电缆以及租赁房屋属于非经常性和非主要经营活动,与公司主营业务无关,因此作为其他业务收入列示。

2、关于主要产品。年报显示,公司2023年光纤环器件和特种光纤收入分别为7,317.66万元、7,069.67万元,同比分别下降47.85%、35.10%;光纤环器件本期毛利率45.59%,同比减少4.99个百分点;特种光纤毛利率83.01%,同比增加11.80个百分点,公司称系附加值较高的保偏光纤、方形芯光纤、抗弯光纤等新型光纤销量占比增大导致。请公司:(1)说明本期实现收入的产品通过验证定型工作的时间,并列示近两年通过客户验证完成定型工作的产品明细,较以前年度型号数量是否显著减少,是否对公司未来持续盈利能力存在不利影响;(2)量化说明本期特种光纤毛利率上升的合理性;(3)说明公司特种光纤毛利率高于同行业公司可比产品的原因及合理性,特种光纤毛利率是否存在大幅下降的风险,如是,请充分提示。请年审会计师对问题(2)(3)核查并发表明确意见。

回复:

一、说明本期实现收入的产品通过验证定型工作的时间,并列示近两年通过客户验证完成定型工作的产品明细,较以前年度型号数量是否显著减少,是否对公司未来持续盈利能力存在不利影响

(一)本期实现收入产品通过验证定型工作的时间

军品定型是针对最终的整机产品而言,整机的专用零部件一般不会由军方单独定型,而通常伴随整机产品一起定型。

根据军工客户一般要求,公司生产的光纤环器件及特种光纤产品,在客户的验证过程与军品研制、定型流程相似,即包括立项论证、方案评审、样品研制、小批量试产、鉴定验证等阶段。公司产品通过客户验证表明公司产品达到客户技术要求,可稳定应用于下游产品,具备该级次零部件配套供应的生产条件,后续继续伴随军品定型流程。在军品供应链配套部件逐级均通过验证,最终整机产品通过试验和评审完成定型后,各级配套部件随整机产品一起定型。作为产业链上游的三级或以上配套商,公司仅掌握自身产品通过客户验证的进度,不了解整机产品最终定型的情况。

2023年度,公司主要产品通过军工客户验证的收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	光纤环器件		自产保偏光纤	
	金额	占比	金额	占比
通过军工客户验证	5,289.89	72.29%	4,452.41	77.59%
其中:当年通过军工客户验证产品收入	1,799.43	24.59%	60.01	1.05%
2023年度收入(含民品)	7,317.66	100.00%	5,738.42	100.00%

2023年度,公司光纤环器件收入为7,317.66万元,其中通过军工客户验证产品的收入为5,289.89万元,占比72.29%。2023年度,自产保偏光纤产品收入为5,738.42万元,其中通过军工客户验证产品的收入为4,452.41万元,占比77.59%。

公司产品本期实现收入,按照通过军工客户验证时间的分布如下:

1、光纤环器件

单位:万元

通过军工客户验证时间	通过军工客户验证产品本期收入	占比
2022年度及以前	3,490.47	65.98%
2023年度	1,799.43	34.02%
通过验证光纤环器件收入	5,289.89	100.00%

本期已通过验证的光纤环器件产品收入中,来自2022年度及以前通过军工客户的产品类型占比较高,为65.98%,来自本期通过军工客户验证产品收入占比为34.02%。

2、自产保偏光纤

单位:万元

通过军工客户验证时间	通过军工客户验证产品本期收入	占比
2022年度及以前	4,392.40	98.65%
2023年度	60.01	1.35%
通过验证自产保偏光纤产品收入	4,452.41	100.00%

本期已通过军工客户验证的自产保偏光纤产品收入中,有98.65%来自2022年度及以前通过军工客户验证的产品,客户对已通过其验证的保偏光纤型号需求较为稳定。

(二)近两年通过主要军工客户验证的产品数量及明细,较以前年度型号数量未显著减少

公司近两年通过主要军工客户验证的产品数量如下:

单位:个

产品类型	2023年	2022年	2021年度及以前
光纤环器件	6	8	31
自产保偏光纤	2	4	29
合计	8	12	60

近两年公司共有14个光纤环器件产品通过主要军工客户验证,2022年及2023年的数量分别为8个、6个,且前仍有数十个光纤环器件产品正在军工客户验证中,较以前年度未显著减少。

近两年公司共有6个自产保偏光纤产品通过主要军工客户验证,2022年及2023年的数量分别为4个、2个,目前有6个自产保偏光纤产品正在客户验证中,较以前年度未显著减少。

光纤环器件产品通过军工客户验证明细如下:

客户	型号	通过验证年份
A1单位	A1-10	2022
A1单位	A1-11	2022
A1单位	A1-12	2022
A1单位	A1-13	2022
A1单位	A1-14	2022
A5单位	A5-01	2023
A5单位	A5-02	2022
B1单位	B1-07	2023
B1单位	B1-08	2023
C1单位	C1-04	2022
E1单位	E1-06	2023
E1单位	E1-07	2023
J1单位	J1-01	2022
J2单位	J2-01	2023

自产保偏光纤产品通过军工客户验证明细如下:

客户	型号	通过验证年份
A1单位	01	2022
A4单位	02	2022
C1单位	05	2022
C1单位	06	2023
D2单位	04-X	2022
G1单位	04	2023

(三)对公司未来持续盈利能力不存在重大不利影响

1、光纤环器件

单位:万元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
通过验证产品收入	5,289.89	72.29%	11,277.64	80.37%
其中:当年通过验证产品收入	1,799.43	24.59%	647.46	4.61%
光纤环器件收入	7,317.66	100.00%	14,031.50	100.00%

随着公司光纤环器件产品不断通过客户验证,近两年通过客户验证光纤环器件产品收入占光纤环器件收入比例分别为80.37%及72.29%,受本年主要军工客户订单减少影响,本年通过验证产品收入占比有所减少。其中当年通过验证产品收入占光纤环器件收入比例分别为4.61%及24.59%,当年通过验证产品收入占比较以前年度有所提升。

公司目前仍有数十个光纤环器件(含光模块)产品型号正在客户验证中,未来通过验证量产后有望成为公司该业务收入重要增长来源。

2、自产保偏光纤

单位:万元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
通过验证产品收入	4,452.41	77.59%	4,059.86	73.76%
其中:当年通过验证产品收入	60.01	1.05%	1,311.84	23.83%
自产保偏光纤产品收入	5,738.42	100.00%	5,504.29	100.00%

随着公司保偏光纤产品不断通过客户验证,近两年通过客户验证保偏光纤产品收入占自产保偏光纤产品收入比例分别为73.76%及77.59%。

保偏光纤相对于光纤环器件较为标准化,型号数量较少,且公司对主要军工客户的主要保偏光纤型号均已通过了验证,因此本年通过验证的型号较少,但前期已通过验证型号的产品占本期收入的比例有所提升,同时公司目前有6个保偏光纤产品型号正在客户验证中,预计未来通过验证量产后将持续为公司带来经济流入。

综上所述,公司目前的定型验证情况比较稳定,每年都有产品通过验证,且前期已定型验证产品可以持续带来经济流入,对未来的持续盈利能力不存在重大不利影响。

二、量化说明本期特种光纤毛利率上升的合理性

2023年度公司特种光纤的毛利率为83.01%,同比增加11.80个百分点,主要原因如下:

近两年保偏光纤的销售收入占特种光纤收入比例分别为79.80%及81.21%,构成特种光纤的主要部分,保偏光纤毛利率同比增加11.54%,拉高了2023年度特种光纤的整体毛利率。

保偏光纤销售按来源包括自产光纤和外购光纤,近两年保偏光纤中外购光纤收入占比分别为37.82%、0.05%,2023年度销售的保偏光纤中,自产光纤的收入占比为99.95%,较2022年度增加37.77%,自产光纤的毛利率远高于外购光纤且较为稳定,其占比大幅提升导致保偏光纤的毛利率增加。

综上所述,本期特种光纤毛利率上升的主要原因为产品结构的变动,自产保偏光纤销售收入占比增加所致。

三、说明公司特种光纤毛利率高于同行业公司可比产品的原因及合理性,特种光纤毛利率是否存在大幅下降的风险,如是,请充分提示。

(一)特种光纤毛利率高于同行业公司可比产品的原因及合理性

1、从业务类型说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

长盈通与光纤类可比公司毛利率对比情况如下:

公司名称	销售内容	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
长飞光纤	光纤预制棒及光纤	53.15%	47.53%	40.39%	33.44%
烽火通信	光纤及线缆	21.24%	17.43%	17.70%	16.31%
特发信息	线缆制造	17.81%	15.14%	-3.53%	22.15%
通鼎互联	光纤光缆	11.40%	11.10%	2.38%	8.85%
平均值		25.90%	22.80%	14.23%	20.19%
长盈通	特种光纤	83.01%	71.21%	74.38%	65.97%

长盈通特种光纤毛利率高于同行业上市公司主要原因是产品以特种光纤为主,而其它公司以通信光纤光缆为主。特种光纤一般是指在特定的波长上使用,为了实现某特种功能而设计制造的光纤。特种光纤的种类繁多,在制备工艺上更为复杂,技术要求高,与终端用户的需求结合的更紧密,国内能够生产光纤陀螺用保偏光纤并达到军工用质量标准的企业较少,因此特种光纤的市场价格、技术含量、附加值远高于通信光纤。特种光纤与常规的通信光纤光缆之间不具有可比性。

根据长飞光纤年报显示,其形成了棒纤统一体化的完整产业链和自产与外购相结合的业务模式,外购光纤和光缆也会降低长飞光纤的毛利率。同时,根据公司《5-1公司发行股份购买资产第二轮审核问询函的回复》中模拟测算,假设长飞光纤按照长盈通的平均毛利率应成本生产保偏光纤并按照长盈通对外销售其相关产品的平均单价直接向终端客户销售,模拟测算得2021年长飞光纤直接销售毛利率高达91.02%。锐科激光(300747)子公司武汉睿芯特种光纤有限责任公司以生产特种光纤为主,根据锐科激光年报披露信息,睿芯光纤2020年至2023年营业利润率分别为52.12%、62.98%、44.48%和36.38%,而长盈通同期营业利润率分别为29.16%、33.58%、27.97%和18.72%,由此可以推测睿芯光纤产品毛利率同样处于较高水平。

2、公司特种光纤毛利率较高具有合理性

公司特种光纤毛利率较高在成本、售价及市场竞争方面看,具有合理性:

(1)特种光纤成本

特种光纤的主要原材料与普通通信光纤并无显著区别,主要差异在于掺杂元素制棒、拉丝等核心技术,即自产特种光纤材料成本较低,同时由于产品本身技术特点,公司已经形成成熟的特种光纤技术和生产体系,工艺完善,专业化效率高,自动化程度高,故公司自产特种光纤成本较低。

(2)特种光纤售价

特种光纤与普通通信光纤相比,由于性能要求更高,应用于特殊场景,难以被其他材料替代,因此价格较为昂贵。公司保偏光纤和陀螺用光纤环主要应用于军工领域,军工行业由于其特殊应用场景对产品技术指标及其一致性和可靠性要求较高,国内能够生产光纤陀螺用保偏光纤并达到军工用质量标准的企业较少。公司为军品制造中零部件供应商,配套金额占比较小,对下游成本结构来说影响不重大。公司与下游客户根据成本、技术要求、合理的利润率和市场等因素协商确定配套零部件产品的销售价格,因此能够持续保持较高的价格水平。

(3)市场竞争

从市场竞争方面来看,公司所在特种光纤市场竞争对手较少,主要原因包括:特种光纤属于高科技行业,具有较高的技术壁垒,且种类繁多,每类产品形成的批量收入规模较下游产品来说相对较小;军工应用更来说,作为军品的核心配套零部件,产品需要通过客户验证方可应用于军品,同时其所应用的军品也需要经过严格的军品开发鉴定流程完成定型后才能在国防领域批量装备,因此实现规模化收益的周期较长;军工单位客户对其配套供应商在产品技术、质量、资质等方面具有较高要求,且军工定型机制导致核心配套供应商一般具有较强的延续性,不会轻易更换,客户壁垒较高。

综上所述,公司自产特种光纤毛利率较高具有合理性。

3、从客户构成说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

本公司下游主要是军工市场,行业存在较大的差异化竞争空间,公司与同行业可比公司根据各自市场定位、经营策略分别进行产品定位,毛利率具有差异。军工市场对产品要求更高于民用市场。军工产品开发周期较长,在此期间公司投入了大量的人力、物力、财力,形成了具有自主核心技术的高附加值产品,国家对于企业进行军工保障体系建设和前期自费研发投入采取补偿性发展政策并在后续批产产品定价时考虑上述相关因素。同时,由于军工产品的特殊性,下游客户对产品质量可靠性、稳定性、一致性的要求十分严格,因此,军工市场产品毛利率水平较高具有合理性。

长盈通与科创板军工光电子器件领域的上市公司毛利率水平对比如下:

公司名称	股票代码	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
天微电子	688511.SH	59.15%	62.12%	73.08%	70.83%
科思科技	688788.SH	46.84%	56.64%	69.64%	69.08%
盟升电子	688311.SH	50.29%	48.69%	59.64%	63.74%
睿创微纳	688002.SH	50.02%	46.58%	58.34%	62.81%
鸿翔达	688636.SH	43.56%	51.95%	61.08%	62.80%
兴图新科	688081.SH	49.78%	50.29%	57.78%	60.94%
富吉瑞	688272.SH	26.90%	33.08%	52.41%	49.20%
平均值		46.65%	49.91%	61.71%	62.77%
长盈通		52.37%	54.23%	60.96%	56.89%

长盈通的毛利率与军工光电子器件领域的可比上市公司整体平均水平相差不大。

(二)特种光纤毛利率未来可能存在大幅下降的风险

公司特种光纤2020年至2023年毛利率分别为65.97%、74.38%、71.21%及83.01%,综合几年的毛利率变化来看,公司的毛利率一直保持在稳定水平,没有出现大幅下降的趋势,但特种光纤毛利率大幅下降的风险仍然存在,未来若公司不能持续进行技术研发以保持核心产品竞争优势,或者行业竞争加剧、产品市场价格及成本等因素出现重大不利变化,可能使公司面临主营业务毛利率和业绩下滑的风险。公司正采取多种方式保持毛利率稳定,如积极开拓国际市场与民品市场,开发军品市场新客户,不断寻找新的业务机会;积极寻求原材料国产化替代;提高自产光纤销售比例等。

公司已在本回复报告:

"业绩波动和毛利率下滑风险

本期公司营业收入为22,018.37万元,其中主营业务收入为19,104.15万元。未来若宏观经济环境、军工产业政策、行业竞争或成本费用等因素发生重大变化,可能会使公司未来的业绩出现大幅波动。本期公司主营业务毛利率为58.82%。公司采取多种方式保持毛利率稳定,如积极开拓国际市场与民品市场,开发军品市场新客户,不断寻找新的业务机会;积极寻求原材料国产化替代;提高自产光纤销售比例等。但特种光纤毛利率大幅下降的风险仍然存在,未来若公司不能持续进行技术研发以保持核心产品竞争优势,或者行业竞争加剧、产品市场价格及成本等因素出现重大不利变化,可能使公司面临主营业务毛利率和业绩下滑的风险。"

3、关于第一大客户。年报显示,公司2023年对第一大客户A单位的销售额3,556.20万元,较上年12,540.51万元大幅减少。A单位与公司5%以上股东受同一控制,为公司关联方。截至期末公司对A单位应收账款余额8,397.04万元,应收票据余额103.87万元。请公司:(1)说明本期A单位销售收入大幅下降的原因及合理性;(2)结合产品构成,量化分析公司向A单位和其他非关联客户销售产品的单价、毛利率、信用政策是否存在重大差异,关联交易价格是否公允,交易安排是否合理;(3)列示应收A单位款项对应订单获取、交付及验收通过时间,结合A单位验收流程及销售合同条款,说明相关收入确认时点是否准确,公司对相关商品是否享有现实的收款权利;(4)结合本期和期后A单位新增订单及执行情况,说明向A单位销售规模是否存在短期内无法恢复或继续下降的风险,如是,请充分提示。请年审会计师对问题(2)(3)(4)核查并发发表明确意见。

回复:

一、说明本期A单位销售收入大幅下降的原因及合理性

公司2023年对第一大客户A单位的销售额3,556.20万元,较上年12,540.51万元减少8,984.31万元。

本期A单位销售收入大幅下降,主要原因系报告期内受到军方规划和终端军品结构调整等外部因素影响,A单位在军方订单交付减少或延期,对公司采购量相应减少,同时销售单价下降导致营业收入和净利润减少所致。

科创板其他国防军工行业上市公司也存在类似原因导致2023年业绩下滑情况,具体如下:

上市公司	下滑原因
理工导航	我国军工行业高度集中的经营模式导致军工企业普遍具有客户集中的特征。公司客户集中度较高。根据产业链配套关系,公司作为三级配套单位需要向二级配套单位提供惯性导航系统。目2022年年末开始,公司上级配套单位的部分配套厂商出现了产能供应短缺,不能满足产业链的整体需求,导致上级配套单位对公司的产品采购需求下降,2023年度签订的合同订单量较少,公司2023年主营业务收入规模及产品毛利率下降较大,造成公司本期业绩预亏。
航天宏图	主要系航天宏图客户集中在政府、大型国企和跨种领域,受宏观经济环境承压以及航天宏图在军采网招投标资质暂停的影响,部分项目的招投标进度推迟,航天宏图新签订单缺下降;同时因部分项目验收时间推迟,航天宏图收