证券代码:600651 证券简称:飞乐音响 编号:临2024-025

上海飞乐音响股份有限公司关于对上海证券交易所《关于飞乐音响2023年年度报告的信息披露监管工作函》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、准确性和完整性承担法律责任。

上海飞乐音响股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年4月16日收到上海证券交易所下发的《关于上海飞乐音响股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0307号)(以下简称“问询函”),现就《问询函》中有关问题回复如下:

1.关于主要经营业绩。年报显示,公司2023年实现营业收入19.74亿元,同比下滑40.82%,主要系处置飞乐投资股权导致合并范围减少所致。分业务类型来看,主要业务板块汽车电子业务收入规模自2021年以来持续下滑,2023年该板块实现收入12.16亿元,同比下滑16.62%;毛利率11.83%,较上年度减少1.93个百分点。另外公司2023年扣非归母净利润为-402.31万元,并且连续7年为负值。

请公司:(1)结合汽车电子行业发展情况、所处行业地位和竞争力、业务上下游情况、原材料及产品价格走势、产销量变化等,说明汽车电子板块收入持续下滑以及毛利率处于低位的原因;(2)结合目前在手订单、主要客户变动、新客户拓展、成本费用控制等情况,说明后续是否仍面临营业收入持续下滑以及扣非后归母净利润连续为负值的风险,并说明公司拟采取的改善措施。

公司回复:

(1)结合汽车电子行业发展情况、所处行业地位和竞争力、业务上下游情况、原材料及产品价格走势、产销量变化等,说明汽车电子板块收入持续下滑以及毛利率处于低位的原因。

①汽车电子行业发展情况、所处行业地位和竞争力、业务上下游情况、原材料及产品价格走势、产销量变化。

根据中国汽车工业协会发布的数据显示,2022年我国汽车产销分别完成2,702.1万辆和2,686.4万辆,同比分别增长3.4%和2.1%;2023年我国汽车产销分别完成3,016.1万辆和3,009.4万辆,同比分别增长11.6%和12%。近年来,我国新能源汽车高速发展,汽车行业智能化、电动化、网联化整体进程加快,但新能源车型定位模糊化,新品牌层出不穷,竞争加剧,合资品牌车企受到严重冲击。与此同时,随着新能源车市场竞争加剧、降价潮袭来,行业“内卷”传导至全产业链。

公司汽车电子业务以全资子公司上海仪电汽车电子系统有限公司(以下简称“汽车电子公司”)为主体,围绕汽车照明业务、汽车电子电器业务及家电与汽车线束业务三部分展开,涉及研发、制造、销售各类汽车LED照明模组、汽车配电模块、车身电子控制模块、汽车开关及执行器、线束等产品。

汽车照明业务方面,汽车电子公司作为独立第三方LED车灯模组提供商,为车企的二级零部件供应商。拥有行业领先的车灯模组研发团队和技术储备,产品定位清晰,前期开发反应速度迅速。公司客户已经覆盖大部分车灯生产商,主要客户有马瑞利、麦格纳、斯坦雷等车灯巨头,整体实力在细分行业中处于领先地位。

汽车电子电器方面,汽车电子公司具有一支磨合多年的研发、管理、销售团队,拥有机械、电子、内饰等机电一体化整合能力和完整的测试能力,具备完整的电子电器研发、制造、实验、供应链能力,为车企的一级零部件供应商,可满足客户多品类、多批次的特殊化定制要求,与国内几十家整车厂和一级配套供应商等形成良好的配套服务关系。

公司汽车电子业务的上游为电子元器件,PCB等电子器件供应商。近年来大宗商品价格居高不下,原材料价格不断上涨,如:铜价从2021年初5.8万元/吨左右,到2023年底采购价格6.8万元/吨左右,上涨了约17%;铜价上涨同时导致了PCB等电子器件的采购成本也持续上涨。

受到宏观经济及汽车行业波动、市场竞争加剧等因素影响,公司汽车电子业务产品产销量出现下滑。汽车电子板块主要产品2021-2023年产销量情况如下:

单位:万只

年份	主要产品	生产量	销售量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)
2023年	汽车电子电器	5,796.37	5,963.75	-23.89	-24.76
	汽车照明	3,300.00	3,397.00	-19.16	-17.09
2022年	汽车电子电器	7,602.56	7,928.13	-30.96	-27.94
	汽车照明	4,082.00	4,097.00	-8.9	-5.29
2021年	汽车电子电器	11,010.27	11,001.91	4.73	5.98
	汽车照明	4,481.00	4,326.00	15.7	10.67

②汽车电子板块收入持续下滑以及毛利率处于低位的原因

1)汽车电子板块2021年-2023年主营业务收入及毛利率情况:

单位:万元

年份	营业收入	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
2023	121,615.38	11.83	-16.62	减少1.93个百分点
2022	145,854.71	13.76	-3.13	增加0.49个百分点
2021	150,567.40	13.27	16.2	减少1.25个百分点

2)汽车电子业务近年来营业收入持续下滑的原因

2022年度汽车电子板块营业收入同比下滑16.62%,主要原因为2022年受疫情及内外部经济环境影响,公司阶段性停工减产,合计影响销售收入约4,700万元。

2023年度汽车电子板块营业收入同比下滑16.62%,影响收入下滑的主要因素如下:

(1)合资品牌车企因受汽车市场转型影响销量下降,如:2023年上汽大众汽车销量1,215,053辆,同比下降8.01%;广汽本田销量640,466辆,同比下降13.66%;广汽丰田销量950,008辆,同比下降5.47%。公司汽车电子业务因主要配套合资品牌车企客户销量下降,合计影响销售收入约3,600万元。

(2)客户部分车型停产或调整造成公司项目停产或减量,影响销售收入约1.4亿元。其中,某车型停产,影响销售收入约1.2亿元;车企为提高竞争力降价减配,造成产品订单减少,影响销售收入约2,000万元。

(3)部分客户产业链转移,如某客户产线往东南亚转移,供应链逐步本地化,影响销售约1,200万元。

(4)受房地产市场持续低迷、内需不足、消费意愿下降等因素影响,家电市场消费萎缩,导致家电类线束销售额下降,影响销售收入约2,000万元。

(5)公司主动调节客户结构,缩减信用等级相对较弱客户的销售。

3)汽车电子业务毛利率处于低位的原因

2023年汽车电子业务毛利率处于低位的主要原因如下:

(1)国内整车市场价格战愈演愈烈,车企成本压力大多转嫁供应链,零部件供应商产品售价水平大幅降低,盈利空间逐步减小。

(2)大宗商品价格居高不下,原材料价格不断上涨,从而导致电子元器件等采购成本持续上涨。

(3)采购的电子元器件大部分以美元计价,2023年美元兑人民币汇率比2022年上升了4.5%,导致以美元计价的元器件采购成本上涨。

(4)人工成本逐年上涨因素导致成本上升。

综上,在成本和售价的双重压力夹击下,2023年汽车电子板块毛利率较上年减少了1.93个百分点。

(2)结合目前在手订单、主要客户变动、新客户拓展、成本费用控制等情况,说明后续是否仍面临营业收入持续下滑以及扣非后归母净利润连续为负值的风险,并说明公司拟采取的改善措施。

①目前在手订单、主要客户变动、新客户拓展、成本费用控制等情况,说明后续是否仍面临营业收入持续下滑以及扣非后归母净利润连续为负值的风险。

公司各板块主要客户均较为稳定,2022年和2023年两年间,公司前五名客户中有三家客户重叠,三家累计销售额基本持平。

2024年,公司各业务板块紧跟市场变化和客户需求,开发新产品和新项目,在巩固现有市场的同时,积极争取新客户和新市场,2024年度公司总体订单情况及销售预测预计基本平稳。

2023年汽车电子业务收入占公司营业收入的61.63%,是公司业务收入规模最大的板块。针对汽车行业发展趋势和竞争格局变化,汽车电子业务板块加强客户拓展和项目储备,2023年已获得了70个新项目,为2024年公司销售收入目标的实现奠定了较好基础。受集成电路行业的周期性波动,以及随着互联网技术发展和电子支付的普及、传统模块封装需求呈下降趋势的影响,模块封装及芯片测试服务业务面临一定挑战。智能电子公司通过优化现有客户的合作方式、提高服务质量和效率来稳固现有市场份额,同时调整产品结构,加大新客户拓展力度,降低对单一客户的依赖风险。精密制造业务目前主要客户需求稳定,总体需求有所增长,公司针对客户需求,制定了对应的产品线开发策略和计划,加快新客户的拓展工作。检验检测业务拓展了中海油、海外现场检查等新客户,较2023年预计保持适度增长。智能制造解决方案业务板块持续开展业务跟踪,在服务好现有客户的同时积极参与项目投标,提高中标率。

截至2024年一季度末,公司营业收入为4.29亿,较上年同期增长5.58%。销售费用、管理费用、财务费用合计5,223.15万元,较上年同期下降13.60%。

结合以上分析及目前经营情况,预计公司2024年全年营业收入将保持平稳。

2021-2023年度公司扣非后归母净利润情况如下:

单位:万元

主要会计数据	2023年	2022年		2021年
		调整后	本期比上年同期增减(%)	调整后
营业收入	197,319.36	333,394.37	-40.82	457,148.27
归属于上市公司股东的净利润	3,798.12	31,154.31	-87.86	-46,266.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-402.31	-16,960.80	不适用	-42,333.97

近年来,公司扣非后归母净利润持续得到改善,2024年公司将采取一系列经营措施,积极拓展市场,提升管理水平,加强成本费用控制和科技研发,持续优化业务和产品结构,力争实现扣非后归母净利润为正。但由于内外部环境的不确定性,导致材料上涨、市场需求下降,或公司所处行业市场竞争进一步加剧、部分客户项目停产或调整,将对公司未来销售收入、扣非后归母净利润产生不利影响。

②公司拟采取的改善措施。

1、优化经营管理,提升业务能力

2024年,公司将审视全局,进一步加大对各业务板块战略管控,全面盘点资源,结合自身企业的特点,优化经营管理和运营质量,更关注公司产业布局,努力实现质的有效提升和量的合理增长。

2、拓展客户资源,强化市场开拓

公司将坚持市场导向,抢占市场、紧抓项目,努力夯实存量业务,积极开拓增量业务。公司将根据不同业务板块的定位和发展阶段分类管理,各业务板块在有效控制业务风险的前提下,大力开发优质客户,引进新的业务增量,储备更多客户资源,努力开拓市场。

汽车电子业务,加强对汽车行业的研判、对核心优质客户梳理,提前规避行业发展中的客户经营风险;争取国内自主品牌出口车项目,如上汽乘用车、奇瑞汽车等;积极拓展新能源汽车业务;不断争取新客户、新项目及现有客户的新项目,扩大市场份额;加强资源的集中管理,降低运营成本。

模块封装及芯片测试服务业务,深化实行产品的多元化相结合战略,加强设计端和终端的战略合作,通过IC封测+芯片服务两者相融合的模式,不断储备更多客户市场;进一步优化财务结构、重视生产成本、质量控制,形成市场兼容性强、覆盖低中高端客户的低成本、多元测试平台且优质品控的运营架构。

精密零部件制造业务,服务好现有的客户,加强“内生式自修”和“外延式合作”,采取做“加法”的方式“加大内部效率提升+加大市场开拓力度”,扩充自身的产品线的同时,加强与客户的粘合度,不断推动公司“产品+研发+服务”模式成熟发展。

解决方案业务和检验检测业务,持续通过“数智化”转型赋能行业发展,不断拓展数字孪生的应用场景;继续聚焦制造业数字化转型服务,深度拓展长三角地区两化融合、智能制造等咨询业务;以松江园区建设为契机,聚焦工业自动化仪表和控制系统的安全与质量,深度融合现代信息技术,创新检测检验认证模式,致力于打造国际一流的检测检验认证机构;以安全服务为主,探索从IT到OT,帮助企业完成从规划、建设到运营和检查的全生命周期安全服务。

3、加强成本费用控制,提高运营效能

公司围绕企业运营管理、经营重点等方面工作,强化管理、精准施策,努力提升运营效率,探索和梳理在系统内可推广、可复制的策略和模式,更好赋能公司运营效率的提升。通过材料降本优化、计划流程优化、流水线优化、工时优化、全自动模具标准化、生产自动化等改善措施的落实,提升运营质量。通过自动化改造、优化生产工艺流程,提升产品合格率,以及优化人员结构,提高设备利用率等举措,持续加强对成本的控制和改善。同时,控制降低三项费用、降低采购价格转移成本压力等措施,降本增效。

4、健全研发体系,推进项目实施

公司将进一步加强研发体系建设,持续加大研发投入力度,积极申请知识产权,加强科技人才引进和培养,结合企业实际情况,完善研发组织架构,建立健全研发管理制度,推进重点科研项目实施,在落实重点科研项目助力企业经营发展的同时,不断探索科技成果转化,激发高质量发展的新动能和新引擎。

汽车电子将紧盯新能源汽车行业的发展趋势,发挥自身技术优势,研究探索在汽车照明产品、配电系统、车身电子模块、控制模块等方面的新工艺、新技术,积极争取新车型配套产品,抢抓优质新项目定点,积极推进新能源汽车等新项目的研发和产业化。智能电子立足于智能卡模块封测、芯片服务两个业务方向产品和工艺研发,进一步加强现有制程、加工工艺等方面的优化改进,同时,逐步进军汽车领域芯片业务,持续在新产品开发、新领域覆盖、新客户拓展等方面做深做实。上海亚尔将对机加工工艺进行系统性的研究,建立特色机加工工艺设备体系,同时,提高医疗零部件生产效率,加大力度进行工艺工装的研发和先进设备的投入,拓宽医疗零部件制造等领域的业务范围。自仪院将聚焦数字化转型与自主可控两个主要战略方向,充分发挥在关键共性技术研发方面的优势,联合高等院校,建立协同开放、跨界合作的行业共性技术研发与服务平台,持续扩充自仪院科技创新体系的广度与深度;以工业自动化与仪器仪表为基础,围绕智能制造,工业信息安全,检验检测等领域,开展数字孪生、大数据与人工智能、传感互通,共性安全技术研究,持续提升科研创新动能。

2.关于应收账款及坏账准备计提。年报显示,截至2023年末,公司应收账款账面价值6.34亿元,占当期营业收入的比例为59.82%,较上年度增加17.52个百分点。同时,公司区分账龄、逾期账龄两种信用风险特征分别按照组合计提坏账准备。其中,账龄组合应收账款余额为7.10亿元,1年以内、1至2年、2至3年、3年以上的计提比例分别为2.98%、13.06%、52.45%、95.06%;逾期账龄组合应收账款余额为1976.89万元,未逾期、逾期1年以内、逾期1至2年、逾期2至3年、逾期3年以上的计提比例分别为0%、50%、100%和100%,两者差异较大。

请公司:(1)结合各项业务的销售及结算政策、对主要客户的信用期是否发生变化等情况,定量分析应收账款占收入比例明显上升的具体原因及合理性;(2)结合应收账款主要客户余额及信用状况等,说明相关应收账款是否存在无法收回风险,相关坏账准备计提是否充分、审慎;(3)结合账龄及逾期账龄两种组合计提方式对应的客户具体情况,包括主要欠款方名称及偿债能力、金额、回款进度、历史回款等说明相关分类的原因及合理性,以及两种方式下不同账龄计提比例存在较大差异的原因。

公司回复:

(1)结合各项业务的销售及结算政策、对主要客户的信用期是否发生变化等情况,定量分析应收账款占收入比例明显上升的具体原因及合理性。

2023年度末和2022年度末应收账款占当期营业收入比例情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	变动比例
应收账款-账面价值(1)	63,385.17	62,757.86	1.00%
营业收入(2)	197,319.36	333,394.37	-40.82%
应收账款-账面价值(1)/营业收入(2)	32.12%	18.82%	增加13.30个百分点
剔离的照明板块营业收入(3)	/	122,166.28	/
调整后营业收入(4)=(2)-(3)	197,319.36	211,228.09	-6.58%
应收账款-账面价值(1)/调整后营业收入(4)	32.12%	29.71%	增加2.41个百分点

由上表可知,2023年末应收账款占当期营业收入比例较2022年上升13.30个百分点,其变动原因系为:2022年,公司在上海联交所以公开挂牌方式转让持有的上海飞乐投资有限公司100%股权和上海飞乐电子商务有限公司70%股权,两项股权转让事宜已分别于2022年6月28日和2022年12月30日完成,因此2022年的营业收入中包含了上述两家公司截至处置日前的当年收入金额且2022年末的应收账款余额中未包含上述两家公司的应收账款余额。剔除上述收入影响额后,2022年应收账款占当期营业收入(调整后)比例为29.71%。2023年应收账款占当期营业收入比例较2022年度(调整后)上升幅度为2.41个百分点。

综上所述,2023年应收账款占当期营业收入比例较上年度有所提高的原因主要受合并报表范围变化影响所致。本公司主要客户的销售及结算政策、信用期2023年度较上年度未发生明显改变。

(2)结合应收账款主要客户余额及信用状况等,说明相关应收账款是否存在无法收回风险,相关坏账准备计提是否充分、审慎;

2023年末应收账款前五客户的期末余额、减值准备、期后回款及信用状况如下:

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账准备金额	坏账准备计提比例	期后回款(注)	期后回款占比	信用状况
1	客户一	4,89.66	1年以内	58.80	1.21%	3,079.86	63.36%	良好
2	客户二	4,241.96	1年以内	51.33	1.21%	1,954.07	46.07%	良好
3	客户三	3,604.27	1年以内	43.61	1.21%	845.02	23.44%	良好
4	客户四	3,472.44	1年以内	42.02	1.21%	1,154.00	33.23%	良好
5	客户五	3,074.95	2-3年及3年以上	3,043.62	98.98%	/	/	较差

注:截止2024年3月28日的期后回款金额。

本报告期末应收账款前四客户为汽车零部件知名集团企业。其中,客户一、二所属集团是一家在汽车工业领域,从事汽车零件、系统和组件的研发、设计与生产的跨国集团公司,经营情况良好、资金实力雄厚;客户三、四所属集团系一家拥有全球布局的零部件供应商,主要包括车灯,电子,金属,聚合物四大业务板块,在行业内具有一定的信誉度。这四家客户应收款账龄均在一年以内且期后回款正常。因此,公司认为这些客户信用情况良好,应收账款不存在无法回收的重大风险。对于上述客户的应收账款,公司采用迁徙模型测算了历史损失率,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,并据此计提相应坏账准备。客户五截至2023年末应收账款余额为3,074.95万元,坏账准备3,043.62万元,计提比例为98.98%。鉴于该企业经营状况恶化,经反复催讨仅收回了部分款项,剩余款项收回风险较大,因此认为其信用风险与账龄组合明显不同,故作为单项计提。截至2023年12月31日,本公司根据该企业财务状况结合以前年度货款的回收情况,预估未来可收回现金流的折现值作为可回收金额,按差额计提坏账准备。

综上所述,公司已基于客户信用特征及历史年度回款情况等做出合理估计并计提坏账准备,计提准备金额充分、审慎。

(3)结合账龄及逾期账龄两种组合计提方式对应的客户具体情况,包括主要欠款方名称及偿债能力、金额、回款进度、历史回款等说明相关分类的原因及合理性,以及两种方式下不同账龄计提比例存在较大差异的原因。

① 按照账龄组合计提坏账准备的主要客户情况:

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备金额	坏账准备计提比例	账龄情况	期后回款金额(注)	回款比例
1	客户一	4,89.66	58.80	1.21%	1年以内	3,079.86	63.36%
2	客户二	4,241.96	51.33	1.21%	1年以内	1,954.07	46.07%
3	客户三	3,604.27	43.61	1.21%	1年以内	845.02	23.44%
4	客户四	3,472.44	42.02	1.21%	1年以内	1,154.00	33.23%
5	客户五	2,640.86	31.96	1.21%	1年以内	750.00	28.40%

注:截止2024年3月28日的期后回款金额。

上述客户均为知名企业,信用情况良好,应收款账龄均在一年以内且期后回款正常。

② 按照逾期账龄组合计提坏账准备的主要客户情况:

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备金额	坏账准备计提比例	逾期账龄情况	期后回款金额(注)	回款比例
1	客户一	224.27	微小	微小	未逾期;逾期1年以内	224.27	100.00%
2	客户二	182.79	0.00	0.00%	未逾期	118.04	64.58%
3	客户三	164.33	1.64	1%	逾期1年以内	164.33	100.00%
4	客户四	119.21	1.43	0.90%	未逾期;逾期1年以内	115.7	97.07%
5	客户五	118.76	0.40	0.34%	未逾期;逾期1年以内	118.76	100.00%

注:截止2024年3月28日的期后回款金额。

上述客户信用情况良好,应收款逾期账龄均在一年以内且期后回款正常。

公司划分两种信用风险特征组合的原因为:

针对账龄组合的应收账款,采用迁徙模型测算历史损失率,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,并据此计提相应坏账准备。

采用逾期账龄组合计提坏账准备的客户,主要集中在下属子公司上海亚尔精密零件制造有限公司(以下简称“亚尔公司”)。亚尔公司原隶属于公司照明业务板块,在执行新金融工具准则时,选择采用与其他照明业务板块一致的坏账准备计提方法,即以逾期账龄作为信用风险特征,根据客户历史回款情况确定各个逾期账龄段的预期损失率,并据此计提相应坏账准备。

2023年末,亚尔公司按逾期账龄组合划分应收账款及坏账准备余额如下:

单位:万元

逾期账龄组合	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例
未逾期	882.38	0.00	0%
逾期1年以内	754.55	7.56	1%
逾期1-2年	3.62	1.81	50%
逾期2-3年	0.93	0.93	100%
逾期3年以上	110.86	110.86	100%
合计	1,752.34	121.14	

2023年末,亚尔公司若按账龄组合划分应收账款及应计提坏账准备计算如下:

单位:万元

账龄组合	应收账款账面余额	按账龄迁徙率估计提坏账准备	预期损失率
1年以内	1,637.93	6.06	0.37%
1-2年	3.62	0.16	4.48%
2-3年	0.93	0.11	12.12%
3年以上	110.86	97.92	88.33%
合计	1,753.34	104.25	

根据上表可知,按照账龄组合得出应计提的坏账准备金额比目前账面实际计提坏账准备金额减少约16.89万元,因此出于谨慎性和一贯性原则,2023年维持亚尔公司原有坏账准备的计提方式。

会计师回复:

1、核查程序

在对飞乐音响2023年度的财务报表审计中,我们对2023年应收账款主要执行了以下审计程序:

(1)了解应收账款坏账准备相关的内部控制制度,对应收账款坏账准备相关的内部控制的设计及执行的有效性进行了测试;

(2)检查主要客户的销售合同,检查主要交易条款,分析主要客户的销售回款情况;

(3)执行函证程序,选取公司重要客户,执行应收账款余额函证程序,结合应收账款询证函回函情况,评估客户信用风险;

(4)获取并检查公司应收账款账龄分析表,复核账龄划分的准确性;

(5)复核了管理层计算应收账款坏账准备计提的过程,并对管理层的计算结果进行复算,评价管理层本期坏账政策是否与上期保持一致;

(6)对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款,评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性,了解历史信用损失率,复核预期信用损失模型是否恰当,测试管理层坏账准备计算的准确性和完整性。

2、核查意见

(1)报告期内公司因合并范围变动导致应收账款占收入比例上升合理;

(2)报告期内公司应收账款账龄结构总体良好,基于客户信用特征及历史年度回款情况对应收账款余额计提坏账,坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分;

(3) 报告期内应收账款采用账龄及逾期账龄两种组合计提坏账具备合理性,公司确认的计提组合依据合理,计提准备金额充分、审慎。

3.关于货币资金与有息负债。年报显示,2022年及2023年末,公司货币资金余额分别为15.17亿元及10.76亿元,占总资产的比例为33%及25%,短期借款、长期借款及一年内到期的非流动负债余额合计分别为12.18亿元、8.92亿元。2022年及2023年,公司利息收入分别为2263.96万元、1698.09万元,占各期末货币资金余额的比例分别为1.49%及1.58%;利息支出分别为7918.82万元、4260.34万元,占上述负债的余额比例分别为6.50%及4.78%。

请公司:(1)结合报告期日均货币资金余额、有息负债规模、存贷款利率等,分析报告期内利息费用、利息收入,与有息负债规模、货币资金余额规模是否匹配;(2)结合业务模式、日常营运资金需求、财务管理策略等,说明公司维持较大货币资金余额,并承担大规模有息负债的原因及合理性,有关资金是否存在潜在限制性用途或被其他方实际使用的情况。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)结合报告期日均货币资金余额、有息负债规模、存贷款利率等,分析报告期内利息费用、利息收入,与有息负债规模、货币资金余额规模是否匹配;

① 货币资金余额与利息收入的匹配性

2023年初公司货币资金余额为15.17亿元,2023年末为10.76亿元,公司货币资金以活期、通知存款及定期存款等形式存放在银行账户。报告期公司货币资金日均余额约为12.01亿元,全年利息收入0.17亿元,利息收入占货币资金平均余额比例为1.42%。

中国人民银行公布的三年及以下存款基准利率情况如下:

项目	活期存款	三个月存款	半年期存款	一年期存款	二年期存款	三年期存款
存款基准利率	0.35%	1.10%	1.30%	1.50%	2.10%	2.75%

报告期内,公司利息收入与货币资金平均余额的年化利率水平为1.42%,处于中国人民银行公布的存款基准利率区间,且符合公司的货币资金的结构特征,利率水平合理,相关利息收入与货币资金规模相匹配。

② 有息负债规模与利息支出的匹配性

报告期公司有息负债本金规模与利息支出如下所示:

项目	金额(万元)
2022年末有息负债余额合计	120,950.00
其中:短期借款	11,200.00
一年内到期的长期借款	1,750.00
长期借款	108,000.00
2023年末有息负债余额合计	84,575.00
其中:短期借款	24,600.00
一年内到期的长期借款	400.00
长期借款	59,575.00
加权平均后的借款本金(注1)	99,013.79
调整后利息支出(注2)	4,031.56
加权后年化利率	4.07%

注1:加权平均后借款本金系按照实际借款时间占2023年度天数比例的权重乘以实际本金得出,并包含本期已归还有息借款本金加权数。

注2:报告期利息支出总额为4,260.34万元,扣除租赁负债利息摊销额、设定收益计划利息净额等其他因素影响228.78万元,上述有息负债利息支出4,031.56万元。

报告期内,公司有息负债实际承担的加权平均后年化利率为4.07%,处于公司实际与金融机构签订的贷款合同利率范围2.95%-5.96%之间,有息负债规模与利息支出相匹配。

综上所述,公司报告期内货币资金规模与利息收入、有息负债规模与利息支出具有匹配性。

(2)结合业务模式、日常营运资金需求、财务管理策略等,说明公司维持较大货币资金余额,并承担大规模有息负债的原因及合理性,有关资金是否存在潜在限制性用途或被其他方实际使用的情况。

①2022年公司实施重大资产出售并退出照明业务,目前下属汽车电子、模块封装及芯片测试服务、精密制造为智能制造业务等四个板块分别独立运营,公司本部通过资金池对资金实施统筹管理。鉴于公司主要业务处于竞争性行业,且公司业务规模和盈利能力仍在培育和逐步恢复的过程中,面对市场波动和行业竞争日益加剧,为应对可能出现的风险,公司目前选择采取相对稳健的财务策略。2023年公司根据实际情况对融资结构进行了调整,适当减少长期借款的占比,对融资规模进行合理压减。2023年末,公司合并货币资金余额为10.76亿元,较2022年末减少4.41亿元;合并银行借款余额为8.46亿元,较2022年末减少3.64亿元。通过上述调整,公司融资规模有所降低,融资成本得到有效控制,也为后续进一步优化和完善资金管理创造了条件。

② 2023年公司流动资产平均余额为27.21亿元,其中:应收账款、应收票据及应收款项融资平均余额7.81亿元、存货及合同资产平均余额5.85亿元、预付账款平均余额0.32亿元;流动负债平均余额为10.70亿元,其中:应付账款、应付票据平均余额4.37亿元、预收款项及合同负债1.36亿元。根据上述数据计算的2023年营运资金平均周转次数约为2.29次,结合现有业务规模计算日常流动资金需求约为9亿元。同时,考虑到置出照明业务后公司整体经营规模相对较小,盈利能力尚有不足,需通过适当的投入来拓展市场和培育新业务,在维持日常运营资金基础上需要保留一定的自有资金作为投资储备资金。因此,公司维持现有较高货币资金余额是出于满足日常资金周转及投资性需求和兼顾资金安全性的考虑。

综上所述,2023年公司维持较高的货币资金余额的同时承担较大规模有息负债的主要原因系为维持日常运营周转和满足公司发展需要,具有必要性和合理性。公司资金不存在潜在限制性用途,亦不存在被其他方实际使用的情况。公司将持续强化资金管理,加强对应收账款及存货的监控,努力改善经营性现金流状况,深化流动性管理提高资金使用效率,在确保公司资金安全的前提下进一步调整融资结构,降低融资费用。

会计师回复:

年审会计师对上述问题发表意见如下:

1.核查程序

针对公司货币现金与有息负债,执行了以下核查程序:

(1)了解、测试与货币资金管理相关的关键内部控制。

(2)获取已开立银行结算账户清单,并与公司账面银行账户信息进行核对,检查银行账户的完整性。

(3)取得银行对账单及银行存款余额调节表,对银行账户实施函证,并对函证过程保持控制。

(4)获取企业信用报告,检查期末货币资金的质押、冻结等受限情况。

(5)对重要银行账户实施资金流水双向测试,并检查大额收付交易。

(6)期末监盘定期存款凭据原件。

(7)期后对重要账户进行划转测试,验证资金余额是否受限。

(8)对于重要账户银行对账单由企业审计人员前往银行亲自拉取原件。

(9)结合公司货币资金的构成情况、存储地、存储主体及其主要生产经营地、存储金额、存储方式分析货币资金余额合理性。

(10)获取公司银行借款及抵押、担保合同,并与公司账面记录进行核对。

(11)向银行函证公司期末银行借款情况及抵押、担保情况。

(12)检查与货币资金相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(13)对银行借款执行函证程序,获取标的公司存单、借款合同、还款凭证、银行回单等资料,复核检查账面利息收入、借款利息费用是否发生、准确、完整。

2.核查意见

经核查,会计师认为,货币资金规模与利息收入、有息负债规模与利息支出具有匹配性。公司维持较高的货币资金余额的同时承担较大规模有息负债主要是为确保资金流动性安全和满足公司业务发展需求,具有合理性。公司资金不存在潜在限制性用途,亦不存在被其他方实际使用的情况。

4、关于经营活动现金净流量。年报显示,公司经营活动产生的现金流量净额为-387.75万元,2022年为-4072.55万元,连续两年为负,较同期净利润差异较大,具体为2022年和2023年归母净利润分别为3.12亿元、3785.12万元。同时,2022年、2023年,公司经营性应付项目分别减少1.79亿元、9534.61万元。

请公司:(1)结合产销信用政策、经营收付现情况等因素,说明公司经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的具体原因及合理性;(2)补充披露经营性应付项目的明细情况,说明经营性应付项目连续两年大额减少的原因,并结合经营性应付项目变动情况,说明经营活动现金净流量小于归母净利润的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)结合产销信用政策、经营收付现情况等因素,说明公司经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的具体原因及合理性;

2023年和2022年经营活动产生的现金流量净额分业务板块情况如下:

单位:万元

所属板块	2023年度经营活动产生的现金流量净额(注)	2022年度经营活动产生的现金流量净额(注)
汽车电子	6,306.44	4,790.12
自仪院	4,067.05	10,670.08
智能电子	2,234.99	3,401.63
亚尔	1,730.45	1,612.17
公司本部	-15,216.68	-13,132.97
当年处置企业	/	-11,413.58
合计	-387.75	-4,072.55

注:上述数据已剔除通过公司资金池上收及下拨资金等内部抵消因素的影响。

由上表可知,公司目前四个业务板块2023年和2022年经营活动现金净流量均为正值,两年合并经营活动现金净流量为负主要由于公司本部和剥离的照明业务板块呈现经营性现金净流出。

2023年,公司本部经营活动产生的现金流量净额为-15,216.68万元,其中因公司证券虚假陈述责任纠纷案支付的赔偿款及诉讼费用11,577.55万元。剔除该影响因素后,公司本部经营活动产生的现金流量净额为-3,639.13万元,合并经营活动产生的现金流量净额为11,189.80万元。2022年,公司本部经营活动产生的现金流量净额为-13,132.97万元,其中因公司证券虚假陈述责任纠纷案支付的赔偿款及诉讼费用8,717.06万元,剔除该影响因素后,公司本部经营活动产生的现金流量净额为-4,415.91万元。此外,2022年被剥离的照明业务板块经营活动产生的现金流量净额为-11,413.58万元。剔除上述两项影响因素后,2022年公司合并经营活动产生的现金流量净额为16,058.09万元。

综上所述,剔除剥离的照明业务板块经营活动现金流量净额及因证券虚假陈述责任纠纷案支付赔偿款和诉讼费用影响后,2022年度和2023年度实际经营性现金净流量均为正数。

(2)补充披露经营性应付项目的明细情况,说明经营性应付项目连续两年大额减少的原因,并结合经营性应付项目变动情况,说明经营活动现金净流量小于归母净利润的原因及合理性。

①经营性应付项目的明细情况及连续两年大额减少的原因

2023年度经营性应付项目的明细情况如下:

单位:万元

会计科目	期末金额	期初金额	对经营性活动现金流的影响金额
应付票据	2,701.36	1,919.53	781.83
应付账款	42,707.52	40,166.42	2,541.10
预收款项	320.77	304.33	16.44
合同负债	12,838.40	13,799.74	-961.34
应付职工薪酬	7,172.87	6,763.83	409.04
应交税费	1,207.00	2,713.77	-1,506.77
其他应付款	9,323.83	11,568.85	-2,245.02
其他流动负债	5,066.51	15,758.25	-10,671.74
长期应付职工薪酬	2,430.01	2,463.19	-33.18
递延收益	5,088.11	5,854.09	-765.98
调整事项:			
一应付股权收购款影响	/	/	2,209.75
一合并范围变动影响	/	/	1,585.79
一其他影响	/	/	-896.53
合计			-9,534.61

2022年度经营性应付项目的明细情况如下:

单位:万元

会计科目	期末金额	期初金额(注)	对经营性活动现金流的影响金额
应付票据	1,919.53	3,110.50	-1,190.97
应付账款	40,166.42	46,573.38	-6,406.96
预收款项	304.33