（上接B084版）

4、客户和供应商

年报显示，公司前五名客户销售额82,839.52万元，占年度销售总额72.14%，其中，关联方销售额36,860.30万元，占年度销售总额32.10%。前五名供应商采购额23,714.31万元，占年度采购总额21.15%，其中不存在关联采购。本年度部分前五大客户和供应商系新增。请公司：（1）补充披露前五名客户销售内容、占比较高原因，是否符合行业惯例，前五名客户项目交付后有无新签订单及规模，对重要客户及关联方客户有无重大依赖并说明原因；（2）前五名客户中关联客户信息、关联关系、销售内容、关联销售必要性及定价公允性，关联销售量价情况同IPO报告期有无变化；（3）新增前五大供应商背景、采购内容、用途、前期有无合作、是否涉及公司关联方；（4）前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因。

回复：

一、公司说明

（一）补充披露前五名客户销售内容、占比较高原因，是否符合行业惯例，前五名客户项目交付后有无新签订单及规模，对重要客户及关联方客户有无重大依赖并说明原因

1、前五名客户销售内容

2023年，公司前五名客户销售内容具体情况如下：

单位：万元

客户	金额	占比	销售内容
顺丰	36,860.30	32.10%	智能分拣系统、核心设备
京东	33,710.51	29.35%	智能分拣系统、智能输送系统、核心设备
顾家家居	5,786.71	5.04%	智能仓储系统
德赛西威	3,280.29	2.86 %	智能仓储系统、智能输送系统、信息化系统及解决方案
珠海奔图	3,201.71	2.79%	智能仓储系统
合计	82,839.52	72.14%	–

2、占较高原因及是否符合行业惯例

2023年，公司来源于前五名客户的营业收入为 82,839.52万元，占营业收入比例为72.14%，其中来自顺丰和京东的营业收入合计为 70,570.81万元，占营业收入比例为61.45%，是导致前五名客户收入占比高的主要原因。

公司所处下游行业集中度高，公司及同行业竞争对手均与CR8（行业市场占有率最高的八个企业的集中率，下同）内的重要的快递物流客户建立了相对稳定的合作关系，该等经营模式符合行业经营特点，具体分析如下：

从公司所处下游行业集中度角度分析，公司目前占比最大的产品智能物流系统产品于国内应用最广泛的下游市场为快递物流领域，根据国家邮政局统计及上市公司年报，2023年快递与包裹服务品牌集中度指数CR8为84%，下游市场集中度较高。根据国际上比较通行的分类法“贝恩分类法”，CR8）80%为极高寡占型。

从公司所处行业的经营特点和业务特性角度分析，公司所处下游行业的快递物流企业随着中国电商行业发展对于快递量需求的持续提升，下游客户在智能物流系统领域客户设备投资规模持续扩大，对于智能系统及设备需求不断提升，而公司及同行业竞争对手在有限产能条件下，更多追求产品的相对标准化、交付效率的提升以及售后服务的统一性等因素，而下游客户方亦存在对供应链管理的有效性、系统标准化程度高及性能稳定统一的要求，在此情形下，智慧物流行业主要公司一般均与CR8内的重要的快递物流客户建立相对稳定的合作关系。而京东和顺丰作为目前国内头部的快递物流企业，公司对其收入占比较高符合下游客户集中度较高特点。

与同行业相比，尤其是智能物流收入占比较高的中科微至和中邮科技，公司前五名客户占比与其对比情况如下：

公司简称	前五名客户收入占比	主要客户
中科微至	93.86%	中国邮政、顺丰等
中邮科技	68.97%	中通、顺丰等
公司	72.14%	顺丰、京东等

由上可见，公司前五名客户收入占比与中科微至和中邮科技相比不存在明显异常，符合行业惯例。

3、前五名客户项目交付后有无新签订单及规模

截至2023年12月31日，公司对2023年前五名客户在手订单具体情况如下：

单位：亿元

客户	在手订单金额
顺丰	3.68
京东	3.93
顾家家居	–
德赛西威	–
珠海奔图	–
合计	7.60

注：上表金额均含同含税金额。

由上可见，对于智能物流系统客户顺丰和京东，公司在原有项目交付完成后依然有较大规模的在手订单，合作具有持续性；而对于顾家家居等智能制造系统业务相关客户，相关固定资产投入具有一定周期性，截至2023年12月31日，公司对其尚无新签订单。

4、对重要客户及关联方客户有无重大依赖

在智能物流领域，公司在维持与顺丰及京东的稳定合作基础上，积极拓展新的客户群体，包括希音（SHEIN，知名电商平台）、Flipkart等。

除智能物流领域外，公司不断拓展在智能制造领域发展，截至2023年12月31日，公司智能制造业务在手订单合计 11.07 亿元，占合计在手订单比例为53.38%，订单金额和占比均较上年末提升。智能制造业务的发展和提升，一方面拓宽了公司产品覆盖面，增强公司抵御经营风险的能力，另一方面降低了公司对智能物流领域的依赖性，尤其是对顺丰、京东的销售占比较高的情形。

综上，公司对顺丰及京东不存在重大依赖。

（二）前五名客户中关联客户信息、关联关系、销售内容、关联销售必要性及定价公允性，关联销售量价情况同IPO报告期有无变化

2023年，公司前五名客户中关联客户为顺丰，截至2023年12月31日，顺丰投资持有公司11.14%股份，为公司第二大股东。顺丰于2015年国为公司客户，双方长期保持稳定的合作关系。为加深双方的产业上下游合作关系，顺丰投资于2020年4月与公司及公司股东签订投资协议。双方合作关系具有稳定性、持续性，业务合作模式未因相关协议的签署及关联关系的成立发生变化。

顺丰系物流行业的龙头企业，其主要向公司购买智能物流系统、核心设备用于中转场的自动化升级及新建中转场智能化建设。顺丰对公司所提供的大型设备系统采购建立了较为严格的内部管理制度，公司获取顺丰业务均通过招投标或其他市场化手段，双方交易价格公允，具有合理性和必要性。

公司与顺丰交易金额及单价情况与IPO期间对比如下：

单位：万元

客户	2023年度		2022年度		2019-2021年度（IPO期间）	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
顺丰	36,860.30	-2.40%	73,435.99	15.45%	111,466.05	20.52%

一方面，公司与顺丰交易金额受到其固定资产投资建设周期的影响存在波动，但自IPO以来持续性较好；另一方面，随着公司在维持与顺丰及京东的稳定合作基础上，积极拓展新的客户群体，2023年顺丰在公司收入占比已降至32.10%，在手订单亦呈现金额较为稳定且占比下降趋势，公司客户结构持续优化。

近年来，国内智能物流市场竞争激烈程度加剧、顺丰等物流领域领先企业在投资高峰后阶段性收缩了投资力度，2023年度，公司为保持市场占有率，积极应对市场变化，获取订单毛利率降低明显，公司与顺丰等大客户交易毛利率2023年同比下降幅度较大，智能物流领域其他大客户中，2023年公司对德邦的销售毛利率低于5%，亦存在类似毛利率较低情形，顺丰作为行业龙头客户，与公司、中邮科技等智能物流系统领域领先厂商均建立了大规模采购合作关系，在行业竞争加剧的背景下其订单竞争尤为激烈，因而毛利率下降幅度较大。公司与顺丰的交易均通过商务招投标（比选）开展，遵循严格的采购比价规则，不存在顺丰将项目以一定价格指定给公司执行的情形，公司与顺丰的交易价格公允。

（三）新增前五大供应商背景、采购内容、用途、前期有无合作、是否涉及公司关联方

2023年，公司新增的前五大供应商为诺德（中国）传动设备有限公司和深圳市仁川自动化设备有限公司，两家公司具体情况如下：

1、诺德（中国）传动设备有限公司

成立时间	2004年3月4日
注册资本	1,500万美元
与公司合作年限	2015年开始合作
基本情况	诺德传动集团成员，该集团始于1965年，目前是全球知名的完整机电驱动技术供应商
是否为关联方	否
采购内容及用途	电机及减速机，用于提供产品中设备的动力传动

2、深圳市仁川自动化设备有限公司

成立时间	2014年1月14日
注册资本	500万元
与公司合作年限	2020年开始合作
基本情况	为上市公司汇川技术（300124）授权的广东区域代理商
是否为关联方	否
采购内容及用途	变频器、伺服、PLC等，用于支撑设备的数据交换以及动力运转

公司2023年新增的前五名供应商均为前期较早已建立合作关系企业，近年来合作稳定，2023年随着实际需求以及双方合作不断加深采购规模有所加大，产品的相关交易不属于关联交易，亦无特殊利益安排。

（四）前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因

1、前五大客户与期末应收款项和合同资产合计余额前五名客户基本匹配

2023年度，公司前五名客户情况具体如下：

单位：万元

客户	销售金额	是否为当年末应收账款与合同资产合计余额前五名
顺丰	36,860.30	是
京东	33,710.51	是
顾家家居	5,786.71	是
德赛西威	3,280.29	否，当年末应收账款与合同资产合计前十名
珠海奔图	3,201.71	否，当年末应收账款与合同资产合计前十名
合计	82,839.52	–

2023年度，公司前五名客户应收款项及回款情况具体如下：

单位：万元

客户	2022年12月31日应收账款、合同负债及合同资产余额（注1）	2023年收入确认	2023年收款	其他变动（注2）	2023年12月31日应收账款账面余额	2023年12月31日坏账准备金额	其中：期末应收账款逾期金额
顺丰	12,714.47	36,860.30	40,439.54	4,191.00	13,326.23	-1,081.83	377.42
京东	8,853.96	33,710.51	31,577.99	3,382.77	14,369.24	-1,581.00	2,920.46
顾家家居	–	5,786.71	3,923.39	752.27	2,615.59	-125.03	–
德赛西威	377.32	3,280.29	2,617.99	423.29	1,462.91	-69.95	–
珠海奔图	-1,480.53	3,201.71	1,567.39	223.75	377.54	-18.05	15.75
合计	20,465.22	82,839.53	80,126.30	8,973.08	32,151.52	-2,875.84	3,313.63

注1：期初金额包含应收账款、合同负债及合同资产；

注2：其他变动系增值税及汇率影响。

2023年度，公司销售前五名客户与应收账款和合同资产合计余额前五名客户匹配度较高，德赛西威、顺丰均为公司销售金额前五名的客户，当年末应收账款与合同资产合计余额为公司排名前十，销售额与往来余额排名不存在重大差异，期末应收款项也不存在重大逾期情形。

2、前五大供应商与期末应付账款、预付款项前五名供应商匹配情况

2023年度，公司向前五名供应商采购情况具体如下：

单位：万元

供应商	当年采购金额	2023年12月31日应付款项余额	是否为当年应付账款前五名	是否为当年预付款项前五名
苏州万欣华智能科技有限公司	8,705.18	2,812.72	是	否
南京立为正仓储设备有限公司	5,617.86	2,286.08	是	否
诺德（中国）传动设备有限公司	3,592.85	857.43	否，当年末应付款项排名第11名	否
深圳市仁川自动化设备有限公司	3,436.22	1,603.58	是	否
江苏业神物流设备有限公司	2,362.20	2,674.89	是	否
合计	23,714.31	10,234.70	–	–

2023年度，公司采购前五名供应商与应付账款前五名供应商匹配度较高，诺德（中国）传动设备有限公司为公司采购前五名供应商，当年末对其应付款项金额为公司排名第11名，公司基于整体项目进展及资金安排向其支付货款，采购额与往来余额不存在重大差异。

2023年度，公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商匹配度较低，主要原因系公司采购前五名供应商多为设备供应商，相关设备采购使用预付款方式结算比例较低，2023年末公司对采购前五名供应商基本不存在预付款项。公司预付款项供应商主要为AGV系统、货架等定制化产品，该等产品或服务整体价值占比不高，但需要一定时间完成定制生产，公司通常根据在手订单项目安施需要进行提前采购，因此，公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商群体存在较大差异。

二、年审会计师的核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对科捷智能2023年度财务报表执行了相关审计工作，旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见。

在科捷智能2023年度财务报表审计过程中，我们针对主要客户和供应商主要执行了以下审计程序：

（1）了解和评估了管理层关于销售与收款流程、采购与付款流程相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；

（2）获取前五大客户和前五大供应商的明细，向管理层询问其背景和销售/采购内容；通过查询行业可比公司前五大客户收入占比情况，对比分析公司前五大客户收入占比是否符合行业惯例；通过公开资料，查询前五大客户及供应商的背景资料，并且检查是否存在关联方关系；

（3）获取公司收入成本明细表，抽样检查了前五大客户的销售合同、签收单据/报关装船相关单据及验收报告，分析相关合同的毛利率情况；

（4）抽样检查了采购合同/采购订单，以及抽样检查了对供应商的付款；

（5）对前五大客户及前五大供应商执行了函证程序；

（6）在前五大客户中抽样选取3个项目进行走访或访谈；

（7）分析公司主要客户应收款项变动与销售的匹配情况，以及主要供应商应付预付款项与采购的匹配情况，并且向管理层询问前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因。

基于上述我们为科捷智能2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们将科捷智能对上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

三、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司应收账款（含合同资产）明细表，核对应收账款（含合同资产）的余额至财务报表，自管理层了解期末应收款项信用期内及逾期款项金额、占比及期后回款情况；

2、采用抽样方式，对应收账款（含合同资产）的账龄进行测试；

3、对主要应收账款（含合同资产）余额的期后回款情况进行抽样测试；

4、与公司管理层进行访谈，了解公司的2023年的信用政策、坏账计提政策及比例，并且确认是否一贯执行；

5、复核公司根据新金融工具准则对应收账款（含合同资产）预期信用损失计提测试过程，了解组合计提的客户分类、对信用损失阶段、历史损失率、预期损失率、前瞻性资料调整等数据进行复核和评估，分析其合理性，并重新计算信用损失计提金额；自管理层了解单项计提坏账识别的方法、原因和合理性；

6、与公司管理层进行访谈，结合公司业务变化及应收账款（含合同资产）回款情况和坏账清理的情况，了解2023年度应收款项减少的原因及与收入和现金流变动的匹配情况，了解公司信用政策、结算模式是否发生变化，分析预期信用损失率变动的合理性及单项计提的坏账是否充分识别，分析坏账计提的及时性、充分性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已补充披露本年度应收账款和合同资产减少主要系当期营业收入下滑所致，应收账款和合同资产变动与收入及现金流变动相匹配，公司信用政策和结算模式等无变化。

2、公司期末应收款项中信用期内和逾期款项占比稳定，除单项计提坏账准备的客户外，其余客户均具备回款能力并持续回款。公司以整个续存期的预期信用损失为基础，按照账龄分类对组合内客户的应收款项计提坏账，各账龄分类中坏账计提比例无重大变化。公司各年度均按照预期信用损失对应收款项计提坏账，本年末由于应收款项余额减少，坏账金额整体亦随之减少，因此公司将坏账准备变动金额净额列示计入了“本期收回或转回”中。公司充分识别单项计提坏账，坏账计提及时、充分。

6、存货

年报显示，报告期末，公司存货余额6.77亿元，同比增加36.86%，主要构成为在产品，金额5.7亿元。存货跌价准备期末余额1,433.11万元，主要系本年度计提在产品跌价1,14287万元。请公司：（1）结合订单需求、存货与订单匹配、存货成本变动等，说明跌入下降但存货金额增加的原因及合理性；（2）补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价原因、计提跌价项目进展、有无违约风险，公司是否根据合同执行情况充分识别并足额计提存货跌价准备。

回复：

一、公司说明

（一）结合订单需求、存货与订单匹配、存货成本变动等，说明收入下降但存货金额增加的原因及合理性。

一般而言，公司智能物流系统与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，智能制造系统部分项目由于定制化属性更强，通常项目周期较智能物流系统更长，因此公司当期确认收入与期初在手订单金额（决定未来1-2年收入体量）和期初存在产品余额（与在手订单执行进度挂钩）相关性较高。因此，2023年公司收入下降但存货金额增加的原因主要系2022年至2023年一季度，受上游需求疲软和竞争加剧影响，公司在手订单较少，导致2023年期初存货余额较低，2023年度收入下降。2023年随着于智能物流领域战略客户稳定和海外业务破局以及于智能制造板块重点行业重点客户的突破，2023年整体新签订单量创公司历史新高，在手订单增加导致年末公司在产品余额大幅上涨，具体分析如下：

1、订单需求情况

2022年末和2023年末，公司在手订单具体情况如下：

单位：亿元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
智能物流系统	8.96	7.12
智能制造系统	11.07	5.11
其他	0.70	0.39
合计	20.74	12.62

2023年末，于智能物流领域，公司继续深化战略客户合作，顺丰、京东等在手订单金额较2022年末保持稳步增长；于智能制造领域，公司坚持聚焦重点行业与重点客户，打造行业差异化解决方案，尤其在新能源领域以及已经完成标杆项目的轮胎、家具家居等行业重点突破，实现了在手订单的大幅增长。此外，公司重点突破海外业务，2023年末海外在手订单较2022年末增长333亿元。

2、存货与订单匹配情况

公司与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，故当期确认的营业收入与上期末/期初在手订单及上期末/期初存货余额相关性较高。

报告期各期末，期初存货余额与当期营业收入、以及期末存货余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年末/2023年度	变动率	2022年末/2022年度
期初存货余额	49,626.51	-19.97%	62,009.97
营业收入	114,846.27	-31.20%	166,939.70
期末存货余额	69,136.25	39.31%	49,626.51
期末在手订单（亿元）	20.74	64.34%	12.62

由上可见，2023年期初存货余额较2022年期初余额变动趋势与同期收入变动趋势保持一致，匹配程度较高；2023年期末存货余额较2022年期末余额变动趋势与同期末在手订单变动趋势保持一致，但在手订单增幅更大，主要原因系公司智能制造业务订单快速增长，截至2023年末智能制造业务在手订单占比较2022年末大幅提升，该等项目一般执行周期较智能物流系统更长，且2023年第一季度新签订单较去年同期增加较多，因此在手订单增幅更大。

此外，由于公司主要产品智能物流系统和智能制造系统一般在报价时因已充分考虑项目方案复杂程度、材料成本、实施周期、市场竞争等因素，项目实施周期较长，相关成本与订单报价及项目实施具体技术要求相关性较强，因此期末存货余额主要与在手订单金额及项目实施进度相关。

综上，2023年公司收入下降但期末存货余额上升主要系在手订单增长，正在执行项目对应存货余额增加所致，具有合理性。

（二）补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价原因、计提跌价项目进展、有无违约风险，公司是否根据合同执行情况充分识别并足额计提存货跌价准备。

公司对在产品按照项目进行核算和管理，因此，公司基于对各个销售订单项目是否为亏损合同的评估结果考虑该项目在产品的存货跌价准备计提，对于经评估后识别为亏损合同的待执行合同，有合同标的资产的，先对标的资产进行减值测试，确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，则将超过部分确认为预计负债。针对亏损合同相关标的资产，公司按照期末存货的可变现净值与存货成本孰低进行减值测试，可变现净值是指是存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。于期末，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。对于无合同标的资产的亏损合同，则将预计亏损全部确认为预计负债。

销售合同的整体项目成本构成主要包括物料成本、制造费用、安装费用及项目相关的其他直接成本。项目成本构成内容大致如下：

项目	物料成本	安装费用	运输及差旅费	其他直接成本
整体项目成本构成内容	主要系采购供应商物料成本	主要系外包安装队费用	主要系物料运输及工程师现场调试差旅费用	包括工程师相关费用、质保金、风险准备金等

十每年年末，公司对各个项目在产品的可变现净值和在产品成本进行预估及复核。经复核，若项目出现在产品的期末可变现净值低于在产品成本的情况，公司则于年底对该等项目计提存货跌价准备。于2023年末，公司对2023期末在手订单的可变现净值和项目成本进行测算，公司已识别出的在产品存货计提跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

项目号	订单不含税金额	项目预计总成本	2023年末在产品可变现净值	2023年末在产品余额	2023年末在产品跌价准备金额	项目进展	项目亏损原因
S-20233047	3,362.83	3,415.84	2,988.44	3,091.89	-103.45	终验阶段	为保持行业市场占有率，2023年度内负毛利或低毛利签单，中标之后积极开展降成本，优化产品结构、提升人员效率等措施以减少损失
S-20233123	3,008.85	2,973.82	2,459.95	2,470.06	-10.11	安装调试	
S-20233127	4,513.27	4,569.02	2,174.92	2,298.36	-123.44	启动	
S-20233603	1,796.96	1,812.06	1,468.45	1,510.51	-42.06	初验阶段	
S-20233622	1,711.29	1,725.24	1,349.36	1,388.98	-39.62	终验阶段	
S-20233612	1,828.31	1,880.67	1,232.67	1,312.45	-79.78	到货	
S-20233602	1,353.98	1,345.73	1,211.89	1,223.95	-12.06	终验阶段	
S-20233638	796.46	898.41	375.56	489.45	-113.89	启动	
S-20233620	523.36	538.44	459.48	482.41	-22.93	初验阶段	
S-20233613	468.63	489.88	423.55	451.83	-28.28	终验阶段	
其他	3,745.94	4,256.98	3,080.09	3,647.34	-567.25	启动、到货、安装调试、初验阶段或终验阶段	1.主要系为保持行业市场占有率，部分项目2023年度内负毛利或低毛利签单，中标之后积极开展降成本，优化产品结构、提升人员效率等措施以减少损失 2.2023年度内执行过程中，客户发生需求变更导致成本追加，按照项目预测账人和预计总成本计提跌价等
合计	23,109.88	23,906.10	17,224.36	18,367.23	-1,142.87		

注：上表中项目进展均为截至2023年12月31日的进展。

由上可见，2023年末在产品存货跌价准备计提主要系公司在2023年度出于战略考量签单价格较低或需求变更工期增加等因素导致项目毛利较低所致，该等计提跌价项目的下游客户主要系顺丰和京东，信誉良好且与公司保持较长的合作关系，且大部分项目已经进展至安装调试或验收环节，客户违约风险较低。

同行业可比公司存货跌价准备计提方法如下：

公司	存货跌价准备计提方法
中科微至	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。在确定可变现净值时，管理层综合考虑预计合同售价、在产品状态、平均验收周期、历史成本预测情况、完工时估计将要发生的成本（如有）等，作出判断和估计。 按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益；不适用按照组合计提存货跌价准备方法。
中邮科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；仅原材料基于库龄适用组合计提跌价准备方法。
德马科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，不适用按组合计提存货跌价准备方法。
北自科技	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益；不适用按组合计提存货跌价准备方法。
昆船智能	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。 公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；未采用按组合计提存货跌价准备办法。
东杰智能	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；未采用按组合计提存货跌价准备办法。
公司	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。 公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；仅原材料基于库龄适用组合计提跌价准备方法。

由上可见，公司及同行业可比公司针对原材料以外的其他存货，均基于合同按照单个存货项目计提存货跌价准备，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提方法一致。由于公司及同行业可比公司均按照单个存货项目，基于各自合同执行情况计提存货跌价准备，公司间存货跌价准备计提情况可比性较低。

2022-2023年度，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平基本一致。2023年，公司存货周转率较2022年下降幅度较大，主要原因系2023年末公司进行中的在手订单较多，相应项目投入带动在产品增长所致。除少量通用零部件外，公司存货均系签订订单后进行合同交付的在产品，按照各项目维度核算，具备订单保障。2022-2023年度，公司及同行业可比公司存货周转率具体如下：

公司	2023年度	2022年度
中科微至	0.75	1.09
中邮科技	2.84	2.09
德马科技	3.23	2.45
北自科技	0.88	0.76
昆船智能	1.39	1.73
东杰智能	1.75	3.18
行业平均值	1.81	1.88
公司	1.71	2.38

综上，报告期期末，公司各类存货增长符合生产经营情况，具有合理性，存货在手订单覆盖比例较高，最终销售确定性较强；报告期期末，公司对在产品项目逐一进行跌价测试，并严格按照《企业会计准则》的相关规定计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

二、年审会计师的核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对科捷智能2023年度财务报表执行了相关审计工作，旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见。

在科捷智能2023年度财务报表审计过程中，我们针对期末存货变动及在产品跌价准备主要执行了以下审计程序：

（1）了解和评估了管理层关于生产与存货流程（包括计提存货跌价准备）相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；

（2）评价公司存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的要求；

（3）获取期末存货明细及在产品跌价准备清单并核对至财务报表；

（4）采用抽样方式，将计提存货在产品跌价准备项目的预计未来销售收入、预估成本等核对至相关支持性文件，了解计提了在产品跌价准备对应订单的项目进展情况、项目是否存在违约情况，重新计算存货在产品跌价准备金额的准确性；

（5）询问管理层，了解订单变动情况、期末存货变动与订单变动、收入变动的匹配情况，并对存货变动执行分析程序；

（6）实施存货监盘程序，检查存货的状况。

基于上述我们为科捷智能2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，以及我们将科捷智能对上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

三、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、核查公司存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的要求；

2、获取期末存货明细及在产品跌价准备清单并核对至财务报表；

3、获取2022年末、2023年末未在手订单明细表，分析存货余额变动与在手订单金额变动的匹配性；

4、询问管理层，了解和分析订单变动情况及存货成本构成、期末存货变动与订单变动、收入变动的匹配情况、原因及其合理性；

5、访谈管理层，了解公司计提存货跌价准备的方法、假设和数据来源，评估其是否充分识别并计提存货跌价准备；了解计提了在产品跌价准备对应订单的项目进展情况、项目是否存在违约情况，分析检查存货跌价准备金额计算的准确性和充分性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，因此公司当期确认收入与期初在手订单金额和期初存货余额相关性较高。公司收入下降但存货金额增加，主要系2022年上半年至2023年上半年，受上游需求疲软和竞争加剧影响，公司在手订单较少，导致2023年期初存货余额较低，2023年度收入大幅下降。2023年下半年需求逐步恢复，其中智能分拣系统、智能输送系统以及智能仓储系统订单恢复情况较为明显，在手订单数量和金额的大幅增长，公司于2023年下半年开始逐步实施在手项目，导致公司存货和在产品余额大幅上涨。公司整体在手订单金额远高于在产品期末余额，整体覆盖情况良好。

2、报告期各期末，公司对在产品项目逐个测试，对于按单个在产品的项目成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。公司已补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价项目进展。该等项目预期亏损主要系：（1）2023年上游需求减少和竞争加剧，公司以较低价格获取订单；（2）部分项目执行过程中，客户需求变更导致成本增加。公司下游客户信誉良好，与公司保持较长的合作关系，违约风险较低。

7、资金和借款

年报显示，报告期末，公司货币资金余额5.16亿元，同比增加95.22%；交易性金融资产5.39亿元，同比减少37.70%。短期借款1.75亿元，同比增加37.63%。2023年，公司财务费用3067万元，其中利息收入452.96万元，同比略有减少，2022年度公司财务费用-68935万元。请公司：1）补充披露财务费用中利息收入的具体来源、本年货币资金增加但利息收入减少原因、利息收入和货币资金的匹配性；2）补充披露交易性金融资产构成，报告期新增和收回、公允价值变动等对资产及盈利数据的具体影响；3）结合公司业务发展需要和资金缺口，补充披露公司短期借款增加原因及必要性、借款来源、还款安排等，说明公司偿债能力有无发生不利变化。

回复：

一、公司说明

（一）补充披露财务费用中利息收入的具体来源、本年货币资金增加但利息收入减少原因、利息收入和货币资金的匹配性

1、财务费用中利息收入的具体来源

2023年度公司利息收入452.96万元，主要由活期存款利息收入、定期存款利息收入及本金保障型固定收益理财产品收益组成，具体如下：

序号	项目	利息收入金额（万元）
1	活期存款利息收入	273.56
2	定期存款利息收入	165.99
3	本金保障型固定收益理财产品收益	13.41
合计		452.96

2、本年货币资金增加但利息收入减少原因

单位：万元

项目	2023年	2022年
银行存款与其他货币资金期初余额合计	26,446.25	53,232.58
银行存款与其他货币资金期末余额合计	51,634.03	26,446.25
银行存款与其他货币资金平均余额合计	39,040.14	39,839.42
年度利息收入	452.96	521.11
模拟测算年化利率	1.16%	1.31%

公司年度利息收入主要来源于公司报告期内银行存款及其他货币资金产生的利息收入。2023年，公司银行存款与其他货币资金平均余额合计为39,040.14万元，较2022年银行存款与其他货币资金平均余额略有下降。

经测算，公司利息收入年化利率为1.16%，较2022年利息收入年化利率下降0.15个百分点，主要受市场利率下降及公司购买的理财产品受市场行情影响利息收入下降所致。

3、利息收入和货币资金的匹配性

2023年度，公司利息收入与货币资金的匹配性具体如下：

（1）活期存款及利息

单位：万元

项目	活期存款		
	银行存款	承兑保证金	合计
期初余额	15,804.00	7,912.28	23,716.28
第一季度末余额	12,766.73	7,276.88	20,043.61
第二季度末余额	29,301.01	5,732.49	35,033.50
第三季度末余额	26,599.08	6,386.00	32,985.08
第四季度末余额	27,893.21	6,483.91	34,377.12
平均余额	22,472.81	6,758.31	29,231.12
2023年度利息收入	193.83	79.72	273.56
模拟测算年度利率	0.86%	1.18%	0.94%

公司与主要银行（交通银行、青岛银行、中国农业银行、中国银行、上海浦东发展银行、中国光大银行、招商银行）签订了协定存款合同，协定存款年化利率基本在1.15%至1.90%之间。其余活期存款利率主要为：人民币活期存款利率为0.20%，港币活期存款利率为0.10%，美元活期存款利率为0.05%，欧元活期存款利率为0.0001%。经测算，2023年公司银行活期存款年化利率为0.86%，利率处于市场合理水平。

公司保证金存款利息为：期限为3个月的保证金存款利率为1.10%，期限为6个月的保证金存款利率为1.30%。经测算，公司保证金存款年化利率为1.18%，利率处于市场合理水平。

（2）定期存款及利息

单位：万美元

银行	认购金额	存款年利率	存款开始日	存款到期日	测算利息
中国农业银行	200.00	4.87%	2023/2/13	2023/6/26	3.60
浙商银行	100.00	4.66%	2023/4/23	2023/5/23	0.39
中国农业银行	300.00	5.02%	2023/4/26	2023/6/25	2.51
浙商银行	100.00	4.66%	2023/5/23	2023/6/23	0.40
中国农业银行	300.00	5.33%	2023/8/4	2023/11/4	4.00
中国农业银行	600.00	5.04%	2023/10/10	2023/12/27	6.55
中国农业银行	500.00	5.02%	2023/11/6	2023/12/27	3.91
中国农业银行	500.00	5.01%	2023/12/14	2023/12/27	0.90
中国农业银行	1,800.