证券代码:688115 证券简称:思林杰 公告编号:2024-030

广州思林杰科技股份有限公司关于公司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。

重要内容提示:

- 业绩及盈利的风险提示:截至2023年年末,公司本期实现主营业务收入16,759.22万元,同比下降30.83%;主营业务毛利率为60.86%,同比减少6.37个百分点。其中,本期第一大客户销售额6,433.52万元,同比下降47.47%。此外,本期其他产品收入2,180.56万元,同比增长122.05%。公司第一大客户销售金额大幅下降主要系受下游消费电子行业需求减缓以及下游客户对公司的产品具有一定的使用周期与采购周期影响所致,虽然公司与公司第一大客户在研项目合作较为稳定,但是存在部分项目研发产品未能转化为订单的可能性,可能对公司主营业务收入产生不利影响。若未来出现宏观经济下行、下游市场需求减少,公司拓展新客户及新应用场景受阻,将进一步影响公司的盈利能力。如公司未能及时采取有效应对措施,可能存在经营业绩进一步下滑的风险。
- 应收账款余额较大的风险提示:截至2023年年末,公司期末应收账款余额2.54亿元,占营收收入比例达151.19%。其中,账龄一年以上应收账款余额达1.36亿元,占比53.54%;应收账款第一大欠款方期末余额为2.00亿元,占比78.74%,较上期末增加0.40亿元。公司应收账款较大的原因主要系近年来苹果产业链商业模式有所调整,出于对业务及资金统筹管理需要,代工厂商各级供应商采购并结算周期有所延迟,苹果产业链客户回款有所延缓,回款速度受慢,导致公司应收账款余额趋升,若公司主要客户的财务及经营情况、信用状况发生重大不利变化,可能会导致公司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不利影响。
- 存货跌价的风险提示:截至2023年年末,公司期末存货账面余额5,807.02万元,存货跌价准备574.75万元。其中主要为原材料,账面余额4,003.33万元,存货跌价准备196.73万元。2023年,公司采购金额为5,133.28万元,较2022年度下降39.86%,与2023年公司收入下降幅度基本匹配,总体上,公司2023年的采购规模符合公司2023年的生产经营情况。公司主要采取“以销定产、适度备货”采购模式,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。若下游市场需求未能逐步恢复,或客户根据自身需求调整或取消订单,公司产品销售均可能受到不利影响,届时公司将面临存货跌价的风险。
- 募集资金投资项目延期的风险提示:截至2024年5月31日,公司“数字化智能模块扩产建设项目”累计投入募集资金金额11,196.95万元,投资进度42.00%;“研发中心建设项目”累计投入募集资金金额2,702.85万元,投资进度16.82%。项目达到预计可使用状态日期由2024年12月延期至2025年12月,详见公司于2024年6月4日披露的《关于部分募集资金投资项目延期的公告》(公告编号:2024-025)。在项目实施过程中,募投项目会受到宏观环境、行业环境等不可预见因素的影响,导致实施进度慢于预期。公司在募投项目后续推进过程中,将根据实际情况及时履行信息披露义务。
- 募集账户利息收入或投资者收益对于公司净利润影响的风险提示:2023年度公司来源于募集资金的利息收入或投资收益合计1,287.69万元,对净利润由比例为143.32%,由比较大。根据测算,2024年至2025年度,募集资金陆续投入,预计公司募集账户利息收入或投资者收益将分别为5986.27万元和114.91万元,同比下降54.47%和80.40%。公司存在因募集资金利息收入或投资收益减少而导致公司净利润减少的风险。

敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

广州思林杰科技股份有限公司(以下简称“公司”或“思林杰”)于2024年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于广州思林杰科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露问询函》(上证科创公函【2024】0113号)以下简称(“《问询函》”)。公司重事会对上述问询函提到的问题高度重视,并依照《问询函》要求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,现就问询函所涉及问题回复如下:

(本回复中涉及2024年数据均未经年审计或审阅,在本问询函相关问题的回复中,无特殊说明,以下单位均为万元。若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。本回复中2021年、2022年、2023年度财务数据已经审计,其他财务数据未经审计。)

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规及规范性文件,公司已履行相应信息豁免披露程序,对本次问询函回复中关于客户等事项进行豁免披露处理。

问题1 主营业务收入

公司本期实现主营业务收入16,759.22万元,同比下降30.83%;主营业务毛利率为60.86%,同比减少6.37个百分点。其中,本期第一大客户销售额6,433.52万元,同比下降47.47%。此外,本期其他产品收入2,180.56万元,同比增长122.05%。

请分司:(1)补充披露前五大客户情况,说明第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性,客户订单是否流向竞争对手,并结合期后订单情况,说明与第一大客户的合作稳定性和持续性,销售额是否存在继续下降或难以回升等风险;(2)列示其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况,说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性,是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入;(3)列示本期首次发生销售或销售金额大幅增加的客户情况,并说明销售内容、金额、毛利率、期后回款情况、主要合同条款、是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)补充披露前五大客户情况,说明第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性,客户订单是否流向竞争对手,并结合期后订单情况,说明与第一大客户的合作稳定性和持续性,销售额是否存在继续下降或难以回升等风险;

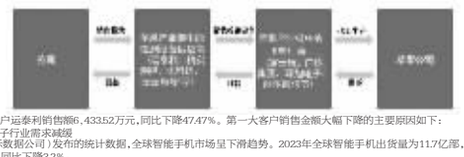
1. 2023年度前五大客户情况

2023年年报中公司前五名客户	销售额				销售主要商品名称
	2023年	销售占比(%)	2022年	本期比上年同期增减(%)	
珠海市运泰利自动化设备有限公司	6,433.52	38.24	12,248.26	-47.47	嵌入式智能仪器模块
客户1	1,449.06	8.61	394.58	267.24	自动化生产测试设备
客户6	1,148.27	6.82	194.11	491.56	机器视觉产品
客户2	806.51	4.79	313.98	156.55	嵌入式智能仪器模块
客户7	739.58	4.40	3,089.17	-76.06	嵌入式智能仪器模块
合计	10,576.93	62.86	16,240.11	-34.88	

2. 第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性

公司2023年度第一大客户为珠海市运泰利自动化设备有限公司(以下简称“运泰利”),2022年度,思林杰第一大客户就属为长园科技集团股份有限公司,(以下简称“长园集团”),实际与思林杰发生交易的单位系其下属子公司运泰利,苏州市运泰利自动化设备有限公司、欧拓飞科技(珠海)有限公司(以下简称“欧拓飞”);自2023年10月起,长园集团内部组织架构变动,下属子公司欧拓飞合并到运泰利,2023年度公司第一大客户披露为运泰利。

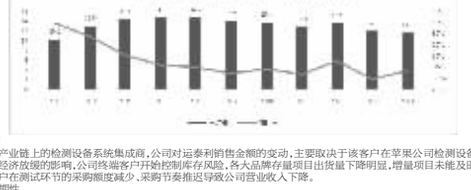
公司与运泰利的合作模式:运泰利作为苹果产业链内的检测设备供应商,采购公司主要产品嵌入式智能仪器模块后,装入自身检测设备产品并对苹果产业链内的ICMS厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等进行销售,苹果公司为这些EMS厂商的直接客户。具体关系如下图所示:



2023第一大客户运泰利销售额6,433.52万元,同比下降47.47%。第一大客户销售金额大幅下降的主要原因如下:

(1)下游消费电子行业需求减缓

根据IDC(国际数据公司)发布的统计数据,全球智能手机市场呈下滑趋势。2023年全球智能手机出货量为11.7亿部,相较于2022年12.1亿部的出货量,同比下降3.2%。



资源来源:IDC

运泰利为苹果产业链上的检测设备系统集成商,公司对运泰利销售金额的变动,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。受全球经济放缓的影响,公司终端客户开始控制库存风险,各大品牌存量项目出货量下降明显,增量项目未能及时接续且出货规模较小。终端客户在测试环节的采购额度减少、采购节奏推迟导致公司营业收入下降。

(2)产品具有周期性

公司2023年营业收入增长明显,主要系公司向运泰利销售的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,贡献对应收入9,021万元。但公司产品主要运用于检测阶段,并非消耗品,下游客户运泰利有一定的使用周期与采购周期,因此导致公司2023年对应收入有所降低。公司保持原有业务后期维护的同时,也在积极开拓新的应用场景,从而降低营业收入的波动性。

(3)苹果产业链上可比公司侧面佐证业绩变动合理性

燕麦科技、博杰股份以及精测电子同属苹果产业链上的测试测量相关企业(以下合称“果链可比企业”)。

主营业务收入方面,除燕麦科技2023年同比增长2.80%外,果链可比企业2023年均有不同程度的下降,同比去年平均下降14.55%。2023年,公司对运泰利销售金额的变动与果链可比企业主营业务收入的变动均呈现下降趋势,且公司对运泰利销售金额的变动下降幅度更明显。该趋势的原因主要系2022年公司向运泰利销售的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。

排除该项目带来的波动,比较2021-2023年数据,公司近三年对运泰利销售金额的变动趋势与果链可比企业主营业务收入的变动趋势一致。

公司	主营业务收入			同比增长/下降(%)		增长/下降(%)
	2023年	2022年	2021年	2023/2022	2022/2021	2023/2021
燕麦科技	32,641.93	31,752.36	42,744.25	2.80	-25.72	-23.63
博杰股份	90,340.24	121,612.13	121,403.61	-25.71	0.17	-25.59
精测电子	238,326.47	269,450.65	238,781.12	-11.55	12.84	-0.19
果链可比企业平均	120,436.21	140,938.35	134,309.66	-14.55	4.94	-10.33
思林杰(运泰利全年销售)	6,433.52	12,248.26	7,610.18	-47.47	60.95	-15.46

综上所述,公司对第一大客户运泰利销售金额大幅下降系下游消费电子行业需求减缓、客户使用和采购周期所致,与果链可比企业主营业务收入的变动趋同,因此具有合理性。

3. 客户订单是否流向竞争对手

目2017年公司成为苹果公司合格供应商后,运泰利作为苹果产业链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模块产品,在与苹果公司及运泰利的多年合作中,公司已与客户建立了良好的合作和沟通模式。思林杰根据苹果公司和运泰利的需求进行研发,2021-2023年公司与运泰利合作的在研项目分别为18、18、23个,截至2024年5月30日公司与运泰利合作的在研项目有22个。

目前,嵌入式智能仪器模块订单需求量虽因消费电子行业的波动受到影响,公司与运泰利合作的在研项目数量并未减少,该类订单并未流向竞争对手。

4. 与第一大客户合作的稳定性和持续性

(1)运泰利与思林杰的合作是基于苹果公司的认证

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。在公司的产品得到苹果公司认证后,苹果产业链内的检测设备生产厂商,例如运泰利,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已通过认证的具体产品。一般而言,苹果公司的认证程序要持续一年以上。

(2)思林杰产品具有一定的不可替代性

通过公开检索,公司系国内少数可以提供模块化整体检测方案的企业之一,公司产品具有一定的不可替代性。虽然消费电子行业需求放缓,或会放慢下游检测设备生产厂商采用模块化检测仪器替代传统仪器仪表的进程,但已经采用模块化检测仪器的客户会继续与公司合作。

(3)与运泰利合作的在研项目情况

公司与运泰利合作深入,在研项目数量稳定,具有持续性,情况如下:

项目	2021年	2022年	2023年	截至2024年3月31日	截至2024年5月31日
运泰利销售额(万元)	7,610.18	12,248.26	6,433.52	605.57	1,688.25
运泰利相关的在研项目(个)	18	18	23	18	22

注1:每个在研项目的具体订单金额不一;

注2:在研项目通常需要1-2年的研发时间,且存在部分项目研发产品未能转化为订单的可能性。

公司2023年1-5月运泰利销售额为2,678.03万元,2024年1-5月运泰利销售额为1,688.25万元,同比下降36.96%;2023年1-5月运泰利新签订单金额合计为3,093.17万元,2024年1-5月运泰利新签订单金额合计为2,847.78万元,同比下降7.93%。销售额下降主要系受运泰利下游客户产品量产时间的影响。公司与运泰利目前主要合作项目的下游客户量产时间为2024年6月,因此公司的运泰利大金额订单主要集中于2024年5月。2024年5月运泰利新签订单金额为1364.55万元,该部分订单预计将于6月陆续发货,目前尚未形成营业收入。

截至2024年5月31日,公司与运泰利合作的在研项目合计22个,与2023年度相比基本持平,另外2024年1-5月新签订单金额相较2023年1-5月下降较少,因此,公司预计2024年运泰利销售额较2023年大幅下降的可能性较低。

综上所述,目前公司与第一大客户存在长期稳定且持续的合作关系,第一大客户的销售额有较大波动的可能性较小。

(二)列示其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况,说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性,是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入。

1. 其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况

(1)2023年其他产品收入客户统计情况

公司2023年其他产品收入总计2,180.56万元,其有76家客户。由于客户数量较多,且平均交易金额较低,故选取营业收入大于100万元的进行列示,收入占比67.72%。

项目	客户数量	营业收入总额	营业收入占比(%)	平均营业收入
营业收入>100万元	7	1,476.67	67.72	210.95
营业收入(=100万元	69	703.89	32.28	10.20
合计	76	2,180.56	100.00	28.69

(2)2023年其他产品收入主要客户、销售内容、毛利率、期后回款明细表

客户名称	主要销售内容	2023年营业收入	毛利率(%)	2023年末应收账款余额	期后回款
客户11	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	320.21	豁免	223.39	91.47
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch项目的系统设计、MIX BMU Tester电池测试仪开发	302.03	豁免	6,605.71	203.64
客户16	电子原材料	232.20	豁免		
客户17	工业平板	192.86	豁免		
客户10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	豁免		
客户13	技术服务	128.11	豁免	20.07	20.07
客户3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	115.64	豁免	49.10	49.10
合计		1,476.67		7,099.17	364.28

注1:公司2023年末对运泰利应收账款余额20,026.99万元,包含未终止确认的应收账款保理款与数字化应收账款债权凭证13,421.28万元,剔除该部分金额后,应收账款余额为6,605.71万元;

注2:客户16毛利率偏低的主要原因是:公司积极处理呆滞库存,主动联系客户,因拟处置呆滞物料适用于客户的产品生产,且报价可接受,双方签订合同并发货完收。

注4:期后回款金额统计至2024年5月30日。

2. 其他产品收入大幅增长的原因及合理性

本期其他产品收入2,180.56万元,同比上年增加1,198.56万元,增长122.06%。主要增长原因如下表所示:

客户名称	主要销售内容	2023年营业收入	2022年营业收入	同比增加金额	同比增长主要原因及合理性
客户11	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	320.21		320.21	2023年新增ICT设备硬件板卡的研发需求,2023年6月签订正式合同,每月按照项目开发实际投入费用进行对账结算。
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch项目的系统设计、MIX BMU Tester电池测试仪开发	302.03	172.16	129.87	主要是增加苹果Watch项目的系统设计费以及相关技术服务费。
客户16	电子原材料	232.20	129.09	103.11	公司积极处理呆滞库存,主动联系客户,因拟处置呆滞物料适用于客户的产品生产,且报价可接受,签订合同并发货完收,从而确认收入。
客户17	工业平板	192.86		192.86	2022年公司与客户17因买卖合同纠纷进行了法院诉讼,2023年6月,公司与客户达成了《和解协议》,并顺利完成了合同产品的交付与验收工作。公司在2023年6月确认营业收入。
客户10	水质检测设备及配套平台软件	185.61		185.61	新客户,2023年7月企业家交流论坛上初步接触,定制化开发水质检测设备及配套的智慧系统平台;2023年7月进行开发需求的沟通,2023年8月提交产品开发方案,10月公司内部正式立项;产品开发过程中,持续根据客户的反馈意见对产品进行调整,对产品进行多次仿真模拟测试与验证,并及时向客户反馈结果;2023年12月,正式签订委托开发合同;因签订合同前已与客户多次沟通反馈,样机出厂时已基本符合验收标准,12月25日交付项目并完成验收,确认收入。
客户13	技术服务	128.11	23.44	104.68	主要是苹果产品MIX series modules HW、MIX traceability SW、MIX certification SW等技术服务服务费。
客户3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	115.64	4.30	111.34	主要是单板自动化测试设计费、自动化测试平台升级服务费
合计		1,476.67	328.99	1,147.68	

3. 是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入

客户名称	主要销售内容	2023年营业收入	与主营业务关联情况描述	是否不具备商业实质
客户11	用于ICT嵌入式智能仪器板卡的开发	320.21	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	否
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch项目的系统设计、MIX BMU Tester电池测试仪开发	302.03	嵌入式智能仪器模块产品开发及升级	否
客户16	电子原材料	232.20	嵌入式智能仪器模块产品材料	否
客户17	工业平板	192.86	自动化生产测试设备组件	否
客户10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	测试测量产品及软件开发	否
客户13	技术服务	128.11	嵌入式智能仪器模块产品技术服务	否
客户3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	115.64	自动化生产测试设备产品开发及升级	否
合计		1,476.67		

由上表可知,2023年其他产品收入中主要客户的收入与公司主营业务均相关,且不存在不具备商业实质的收入。

(三)列示本期首次发生销售或销售金额大幅增加的客户情况,并说明销售内容、金额、毛利率、期后回款情况、主要合同条款、是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系。

1.首次发生销售的客户情况

(1) 2023年首次发生销售的客户统计表

公司2023年首次发生销售的客户共有104家,营业收入合计1,167.01万元。由于客户数量较多,且平均交易金额较低,故选取营业收入大于50万元的进行列示,营业收入合计占比54.62%。

项目	客户数量	营业收入合计	营业收入占比(%)	平均营业收入
营业收入>50万元	7	637.44	54.62	91.06
营业收入(=50万元	97	529.57	45.38	5.46
合计	104	1,167.01	100.00	11.22

(2) 2023年首次发生销售收入的主要客户、销售内容、毛利率、期后回款、主要合同条款明细表

客户名称	主要销售内容	2023年营业收入	毛利率(%)	2023年末应收账款余额	期后回款	回款率(%)	主要合同条款
客户10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	豁免				双方确定,按行业相关标准及方法对乙方完成的研究开发成果进行验收;由乙方协助甲方进行试产验收。
客户18	Wi-Fi 6室内工业级CPE	119.99	豁免				因关系到产品的质量性和安全性,甲方在收到货物的24小时内拆箱检查,物品外观是否完好无损及短缺,如确认无损再签收确认货运单,如发现货物有外观损坏及短缺,第一时间通知乙方并拒绝签收货运单,乙方将尽快处理。如甲方签字确认后才告知货物外观损坏及短缺损,乙方将不予负责。
客户12	单板FCT自动测试生产线	97.78	豁免	55.55	0.00	0.00	乙方应按时完成交货,并保证产品达到相应的技术指标。产品的技术验收标准(包括质量要求),详见《客户12 FCT测试自动化线技术协议》。
客户19	电子原材料	64.01	豁免	72.33	72.33	100.00	乙方货物送达甲方后,由甲方负责卸货,在卸货过程中造成货物损毁的,由甲方自行承担责任。甲方在收到货物的24小时内拆箱检查,如甲方签字确认后才告知货物外观损坏及短缺损,乙方将不予负责。
客户20	嵌入式智能仪器模块	60.21	豁免	63.44	63.44	100.00	交货方式:送货上门,运费由卖方承担。质量检验及验收方式:按买房提供的标准进行验收。
客户21	测量控制板卡研发	58.47	豁免				Terms of payment:100%PREPAYMENT
客户22	嵌入式智能仪器模块-电源Source板	51.36	豁免	26.43	22.51	85.16	依照甲方的财务管理制度,供应商每月交货物料必须在次月进行对账开票,如未在次月进行对账并原则视为放弃收款权利,需方不再承担支付对应货款的责任。
合计		637.44					

注1:公司2023年对客户21的销售收入共58.47万元,其中:嵌入式智能仪器模块收入4.08万元,自动化生产测试设备收入0.83万元,其他收入53.56万元。

注2:客户18毛利率偏低的主要原因是:Wi-Fi6室内工业款CPE是公司量产的新产品,为拓展产品市占率,产品销售定价较低。

注3:期后回款金额统计至2024年5月30日。

(3) 首次发生销售的主要客户是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系

企业名称	企业简介	法定代表人/主要负责人	注册资本(万元)	董监高	股东或实控人	成立日期	是否与公司存在关联关系
客户10	客户10是一家综合性环保设备制造及系统服务集团公司,是装配式污水厂开创者、领导者,并被认定为国家高新技术企业,国家级专精特新“小巨人”企业。全国首批存在污水期范条件的环保装备智造企业。总部位于广州番禺天安节能科技园。	略	略	略	略	2011年	否
客户18	客户18是香港上市公司,定位于新时代卓越的数字智能综合服务商。	略	略	略	略	2004年	否
客户12	客户12是一家专业从事水声、通信、导航、雷达产品研发生产和销售的民营高科技企业。	略	略	略	略	2014年	否
客户19	客户19是工业自动化产品的综合服务提供商,专注于工业自动化、电力传动领域。业务体系涵盖电气产品和工业自动化控制产品的技术分销和系统集成。	略	略	略	略	2019年	否
客户20	客户20是一家集研发、生产和销售微光器、微光光学智能装备和光纤器件于一体的国家级高新技术企业。	略	略	略	略	2006年	否
客户21	客户21是美国纳斯达克上市公司旗下行业领先的蛋白质分析品牌。致力于研发和生产更精准、更快速、更灵敏的创新性蛋白质分析工具。	略	略	略	略	2000年	否
客户22	客户22是由某A股上市公司控股的大型科技企业。经营范围包括通信设备制造、移动终端设备制造、计算机软硬件及外围设备制造、集成电路制造、集成电路芯片及产品制造等。	略	略	略	略	2020年	否

如上表所示,上述客户和公司、控股股东、董监高及近亲属不存在关联关系。

2.销售金额同比大幅增加的客户情况

(1)2023年销售金额同比大幅增加的客户统计表

公司2023年同比上年营业收入增加的客户共有36家,营业收入增加总额4,787.03万元。由于营业收入增加的客户数量较多,故选取增加金额大于200万元的进行列示,营业收入增加总额占比80.16%。

项目	客户数量	营业收入增加总额	营业收入增加金额占比(%)	平均营业收入增加金额
营业收入同比增加金额>200万元	7	3,837.18	80.16	548.17
营业收入同比增加金额(=200万元	29	949.86	19.84	32.75
合计	36	4,787.03	100.00	132.97

(2)2023年销售金额同比大幅增加的主要客户、销售内容、毛利率、期后回款、主要合同条款明细表

客户名称	主要销售内容	2023年营业收入	2022年营业收入	同比增加金额	2023年毛利率(%)	截止2023-12-31应收账款余额	截止2024-5-30期后回款	回款率(%)	主要合同条款
客户1	自动化生产测试设备	1,449.06	394.58	1,054.48	豁免	468.58	468.58	100.00	在交付服务和交付内容后,供应商应向客户提供RIP生成的发票,客户1应根据采购订单中规定的付款条款支付无争议的发票;16.1除非客户1另外书面指示供应商,否则供应商应:(a)按照