证券代码:688610　　证券简称:埃科光电　　公告编号:2024-032

合肥埃科光电科技股份有限公司关于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。

重要内容提示:

- 业绩持续性下降风险

若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分终端用户行业(如新能源、新型显示等行业)增速放缓或下滑和同行业市场竞争加剧等因素影响进一步下滑,大额固定资产投入带来的固定生产成本与其产生的经济效益发生严重时间错配,存货价格出现大幅下跌导致存货跌价准备计提增加,主要客户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。

- 新产品推广、新业务拓展不及预期的风险

公司产品已被应用于PCB、新型显示、3C电子、锂电、半导体、光伏、包装印刷等行业,但公司主要客户集中度较高,2023年度前五大客户销售收入合计占比超过45%。公司产品在不同应用领域以及同一应用领域中不同客户之间进行推广时,需要一定的资源投入与时间验证。如公司无法有效拓展新客户并获取订单,可能造成未来在相关下游领域拓展不利的风险;同时,若未来公司在进行业务拓展后不能保持与各行业客户的业务合作,不能持续开展多业务领域经营,或者公司产品不能满足相关领域对产品要求,未能在短时间内完成新产品的研发和市场布局,则可能对公司经营业绩产生不利影响。

- 应收账款回收风险

2023年度,受下游客户终端回款放缓、市场竞争加剧等影响,公司客户精测电子、宜美智与公司协商进行信用期调整,由月结30天分别调整至月结90天、月结60天;为加快应收账款周转,公司将对佳智彩的信用期适度收紧,由月结120天调整至月结90天,调整后的信用期与同行业可比公司相比保持在合理水平。2023年末,公司应收账款账面价值为13,557.84万元,占总资产的比例为8.52%。未来,随着公司经营规模的迅速扩大,公司应收账款可能进一步上升。若未来宏观经济形势、行业发展状况发生重大不利变化,公司主要客户要求进一步调整信用政策将导致应收账款回收周期变长,或公司个别客户经营状况发生困难导致应收账款难以收回,将对公司整体运营效率与资金流动性产生不利影响。

- 存货规模较大及跌价风险

2023年末,公司存货账面价值为15,546.96万元,占总资产的比例为9.77%。存货跌价准备为1,670.57万元,主要系一方面,公司产品2023年销售均价同比有所下降,公司部分原材料及库存商品-正常产品可变现净值低于成本,增加计提存货跌价准备;另一方面,公司库存商品-借用产品因公司积极开拓客户、推广新产品而增加,同时公司结合历史经验对库龄1年以上的借用产品全额计提存货跌价准备。若未来市场环境发生变化或竞争加剧导致公司主要产品价格出现大幅下滑或者销售不畅,将造成公司存货跌价损失增加,对公司的盈利能力产生不利影响。

- 募投项目实施无法达到预期的风险

公司募投项目延期后,将于2027年1月达到可使用状态,预计2030年达产,目前距离未来公司募投项目效益实现具有一定期限。若未来宏观经济增速放缓、公司下游部分终端用户所处行业(如新能源、新型显示等行业)出现增速放缓或下滑、机器视觉行业的市场竞争加剧等因素,可能导致公司在募投项目建成后募投项目投产的产品销售数量或销售单价不及预期,最终导致公司募投项目投产产品的销售收入或毛利率与预期水平存在较大偏差;或人工成本、原材料及能源价格出现预期外的大幅上涨导致公司募投项目投产过程中生产成本大幅增加;或募投项目后续涉及规划、质检、消防等相关部门验收程序比预期更复杂更耗时;或项目组织管理、厂房建设工期、生产设备安装调试、量产达标等不能按计划时间进度实施,则前述情形将可能会给公司本次募集资金投资项目的实施进度或预期效益带来不利影响,进而影响公司的整体经营业绩。

敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

合肥埃科光电科技股份有限公司(以下简称“公司”或“埃科光电”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于对合肥埃科光电科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0240号,以下简称“年报问询函”)。根据年报问询函的要求,公司与招商证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对年报问询函所提及的事项进行了认真核查并作出回复。现就有关问题回复如下:

回复中楷体加粗部分为公司《2023年年度报告》补充披露的部分。本回复报告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异均为四舍五入所致。鉴于公司回复内容中披露的分产品财务数据等信息涉及商业秘密,因此公司针对上述内容进行豁免披露。

1、关于公司经营情况。公司于2023年7月上市,主要产品包括工业相机、图像采集卡等。2022、2023年,公司营业收入分别为26,266.60万元、23,557.54万元;归母净利润分别为7,048.35万元、1,575.14万元;扣非归母净利润分别为5,858.03万元、876.73万元。年报称,2023年业绩大幅下降主要系客户需求增长放缓、固定资产投资及费用增长所致。公司2023年前五大客户中存在3名新增客户,且第一大客户销售额下降明显。

请公司:(1)按照招股说明书披露口径,补充披露年报“主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况”、“成本分析表”等内容,说明各细分数据变动原因及合理性;(2)结合主要产品近两年产销量、单价变化情况,量化分析2023年度业绩大幅下降的原因及合理性,结合在手订单情况,说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险;(3)列示最近两年前五大客户变化情况,说明变动较大原因及合理性,结合在手订单,说明与客户合作关系是否存在不利变化。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复:

一、公司补充披露及说明

(一)按照招股说明书披露口径,补充披露年报“主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况”、“成本分析表”等内容,说明各细分数据变动原因及合理性

1、按照招股说明书披露口径,补充披露年报“主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况”、“成本分析表”等内容

2023年度,公司主营业务收入、成本及毛利率按产品下游应用行业、产品类型的构成及同比变动情况如下:

单位:元

主营业务分行业情况					
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
新型显示	57,347,745.73	38,519,498.07	32.83	-20.54	-8.10	减少9.09个百分点
锂电	46,147,085.70	29,336,019.35	36.43	-44.27	-27.60	减少14.64个百分点
PCB	37,657,759.72	18,988,697.57	49.58	39.19	33.47	增加2.16个百分点
光伏	22,652,610.70	15,857,046.54	30.00	25.30	52.89	减少12.63个百分点
3C电子	17,121,920.20	9,011,544.43	47.37	40.31	54.71	减少4.90个百分点
包装印刷	8,220,381.83	3,521,126.51	57.17	32.68	24.13	增加2.95个百分点
半导体	7,766,637.23	4,417,792.84	43.12	595.51	866.97	减少15.97个百分点
其他	24,731,201.99	14,198,653.06	42.59	-5.80	-6.60	增加0.49个百分点
小计	221,645,343.10	133,850,378.37	39.61	-9.86	1.90	减少6.97个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
工业相机	177,883,776.43	113,201,834.97	36.36	-6.14	8.33	减少8.50个百分点
其中:工业线扫描相机	113,892,692.27	70,194,613.89	38.37	-7.76	8.31	减少9.14个百分点
工业面扫描相机	63,991,084.16	43,007,221.08	32.79	-3.12	8.35	减少7.11个百分点
图像采集卡	43,761,566.67	20,648,543.40	52.82	-22.36	-23.10	增加0.45个百分点
小计	221,645,343.10	133,850,378.37	39.61	-9.86	1.90	减少6.97个百分点

2023年度,公司主营业务分行业、分产品的成本构成要素构成及同比变动情况如下:

单位:元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
新型显示	直接材料	35,582,434.42	26.58	38,428,759.53	29.26	-7.41
	直接人工	1,088,052.19	0.81	1,904,331.09	1.45	-42.86
	制造费用	1,849,011.46	1.38	1,581,276.95	1.20	16.93
锂电	直接材料	24,171,835.92	18.06	35,879,183.98	27.32	-32.63
	直接人工	1,901,584.41	1.42	2,118,771.20	1.61	-10.25
	制造费用	3,262,599.02	2.44	2,519,759.81	1.92	29.48
PCB	直接材料	17,047,096.56	12.74	13,090,001.92	9.97	30.23
	直接人工	685,957.57	0.51	409,195.68	0.31	67.64
	制造费用	1,255,643.44	0.94	728,181.49	0.55	72.44
光伏	直接材料	12,609,732.03	9.42	9,350,485.53	7.12	34.86
	直接人工	1,091,475.73	0.82	462,180.47	0.35	136.16
	制造费用	2,155,838.78	1.61	559,154.36	0.43	285.55
3C电子	直接材料	7,581,710.79	5.66	5,186,968.28	3.95	46.17
	直接人工	523,648.59	0.39	283,065.52	0.22	84.99
	制造费用	906,185.05	0.68	354,576.54	0.27	155.57
包装印刷	直接材料	2,976,498.48	2.22	2,576,249.75	1.96	15.54
	直接人工	192,750.17	0.14	113,083.00	0.09	70.45
	制造费用	351,877.86	0.26	147,394.61	0.11	138.73
半导体	直接材料	3,409,192.40	2.55	393,749.70	0.30	765.83
	直接人工	360,196.33	0.27	26,224.41	0.02	1,273.52
	制造费用	648,404.11	0.48	36,894.45	0.03	1,657.46
其他	直接材料	11,372,025.32	8.50	13,062,426.44	9.94	-12.94
	直接人工	993,384.79	0.74	917,085.80	0.70	8.32
	制造费用	1,833,242.95	1.37	1,222,845.23	0.93	49.92
合计		133,850,378.37	100.00	131,351,845.76	100.00	1.90
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
工业相机	直接材料	97,381,876.68	72.75	93,670,560.81	71.31	3.96
	直接人工	5,697,754.08	4.26	5,161,289.60	3.93	10.39
	制造费用	10,122,204.21	7.56	5,669,589.08	4.32	78.54
其中:工业线扫描相机	直接材料	57,772,074.39	43.16	57,319,542.71	43.64	0.79
	直接人工	4,389,698.68	3.28	3,302,510.28	2.51	32.92
	制造费用	8,032,840.82	6.00	4,186,173.29	3.19	91.89
工业面扫描相机	直接材料	39,609,802.29	29.59	36,351,018.09	27.67	8.96
	直接人工	1,308,055.40	0.98	1,858,779.32	1.42	-29.63
	制造费用	2,089,363.39	1.56	1,483,415.78	1.13	40.85
图像采集卡	直接材料	17,368,649.24	12.98	24,297,264.34	18.50	-28.52
	直接人工	1,139,295.70	0.85	1,072,647.58	0.82	6.21
	制造费用	2,140,598.46	1.60	1,480,494.36	1.13	44.59
合计		133,850,378.37	100.00	131,351,845.76	100.00	1.90

2、说明各细分数据变动原因及合理性

(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合理性

①新型显示

公司2023年度面向新型显示行业客户的主营业务收入和成本分别同比下降20.54%、8.10%,主要系因下游显示面板厂商投资放缓,公司新型显示行业核心客户经营业绩明显下降,对公司产品的采购量随之明显下降所致;面向新型显示行业客户的主营业务毛利率同比下降9.09%,主要系受新型显示行业客户将其下游客户降价压力传导至上游供应商与批量采购下对公司议价能力不断增强的共同影响所致。

②锂电

公司2023年度面向锂电行业客户的主营业务收入和成本分别同比下降44.27%、27.60%,主要原因为受下游锂电行业资本投入减缓和客户自身业务转型的综合影响,公司锂电行业主要客户对公司产品的整体需求大幅下降;面向锂电行业客户的主营业务毛利率同比下降14.64%,主要系受锂电厂商产线投资减少造成的成本压力传导及同类工业相机产品市场竞争的影响,公司调低了销售价格所致。

③PCB

公司2023年度面向PCB行业客户的主营业务收入和成本分别同比增长39.19%、33.47%,主要原因为受2023年新能源汽车市场回暖明显和消费电子行业自2023年下半年开始逐步回暖的影响,PCB行业核心客户加大了对公司产品的采购;面向PCB行业客户的主营业务毛利率同比变动不大。

④光伏

公司2023年度面向光伏行业客户的主营业务收入和成本分别同比增长25.30%、52.89%,主要系国内光伏行业终端装机量持续增长,带动了产业链上下游的持续扩产,公司对光伏行业核心客户的销量随之上升;面向光伏行业客户的主营业务毛利率同比变动不大,面向半导体行业客户的主营业务毛利率同比下降,主要系受产品销售结构变化(即低毛利率的产品销售占比上升)的影响所致。

此外,公司2023年度面向所有下游应用行业客户的直接材料、直接人工的同比变动趋势与主营业务成本的同比变动趋势一致,具有匹配性;面向所有下游应用行业客户的制造费用均同比增长,主要原因为公司2023年初搬入新厂区,新厂区的租赁支出和装修改造支出以及新增产线设备投资等增加了较多固定生产成本。

综上,公司2023年度主营业务分产品下游应用行业的收入、成本和毛利率等各细分数据的变动与终端应用领域市场需求变化、下游应用行业景气度、产品市场竞争强度、客户议价能力、公司定价策略等情况相匹配,具有合理性。

(2)主营业务分产品类型的各细分数据变动原因及合理性

公司近两年各产品类型的平均单价、平均单位成本、销量变化情况如下:

单位:元/台(张)、台或张

产品类型	2023年度			2022年度			同比变动率		
	单价	单位成本	销量	单价	单位成本	销量	单价(%)	单位成本(%)	销量(%)
工业线扫描相机	4,612.16	2,842.58	24,694.00	6,626.54	3,478.14	18,633.00	-30.40	-18.27	32.53
工业面扫描相机	33,002.11	22,180.10	1,939.00	36,695.15	22,051.79	1,800.00	-10.06	0.58	7.72
图像采集卡	2,495.24	1,177.36	17,538.00	2,965.80	1,412.88	19,004.00	-15.87	-16.67	-7.71
主营业务合计	5,017.89	3,030.28	44,171.00	6,234.90	3,330.68	39,437.00	-19.52	-9.02	12.00

公司近两年各产品类型销量、单价和单位成本变动对收入及成本金额的影响量化分析如下:

单位:万元

主要产品所属产品类型	主要产品所属产销量、单价变动类型	主要产品名称
工业线扫描相机	产量下降、销量上升、单价下降或基本不变	产品1、4
	产量和销量均上升、单价下降或基本不变	产品8、3、9
	新产品	产品10
	产量和销量均下降、单价下降	产品2、6、5
工业面扫描相机	产量和销量均上升、单价下降	产品I、J
	产量和销量均下降、单价下降	产品H、A
	产量和销量均下降、单价上升	产品B
图像采集卡	产量和销量均下降、单价下降	图像采集卡②
	产量和销量均上升、单价下降	图像采集卡③、④、①

注:新产品指2022年及以前年度未产生销售收入而2023年度产生销售收入的产品。

(2)量化分析2023年度业绩大幅下降的原因及合理性

公司主要产品近两年销量、单价变动对销售收入金额的影响量化分析如下:

单位:万元

主要产品名称	收入影响因素分析		
	销量变动影响金额a1	单价变动影响金额b1	销售收入变动c1=a1+b1
产品1	292.85	-544.13	-251.28
产品4	567.54	-833.48	-265.94
产品2	-1,392.41	-522.42	-1,914.83
产品8	190.96	-101.48	89.48
产品3	164.50	-248.10	-83.60
产品9	98.58	3.48	102.06
产品10	479.38	-	479.38
产品6	-17.84	-97.74	-115.58
产品5	-213.34	-9.13	-222.47
产品I	1,050.86	-99.27	951.59
产品J	1,606.54	-276.42	1,330.12
产品H	-670.06	-18.72	-688.78
产品A	-1,495.27	-80.40	-1,575.67
产品B	-919.99	2.73	-917.26
图像采集卡②	-492.30	-458.06	-950.36
图像采集卡③	79.27	-345.67	-266.40
图像采集卡④	257.44	-106.22	151.22
图像采集卡①	296.89	-75.07	221.82
主要产品合计	369.86	-4,296.35	-3,926.49

①工业线扫描相机主要产品

2023年度,公司工业线扫描相机主要产品(产品1、2、3、4、5、6、8、9、10)销量和单价变动使得销售收入同比减少2,182.77万元,其中,产品2、6、5销量和单价变动对销售收入的贡献为-2,252.87万元,是影响公司业绩下滑的重要因素。产品2、6、5主要应用于锂电行业,其收入的变动主要系受锂量下降和单价下降的双重影响所致,产品2、6、5销量下降和单价下降的具体原因参见本年报问询函回复之“1、关于公司经营情况”之“一/(一)/2/(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合理性”。

②工业面扫描相机主要产品

2023年度,公司工业面扫描相机主要产品(产品A、B、H、I、J)销量和单价变动使得销售收入同比减少900.00万元,具体如下:

产品H、A销量和单价变动对销售收入的贡献为-2,264.45万元,是影响公司业绩下滑的重要因素。产品H、A主要应用于新型显示行业,其收入的变动主要系受销量下降和单价下降的双重影响所致,产品H、A销量下降和单价下降的具体原因参见本年报问询函回复之“1、关于公司经营情况”之“一/(一)/2/(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合理性”。

产品I、J、B主要应用于新型显示行业,其收入的变动对销售收入的贡献为1,364.45万元,主要系受三者销售结构变化和前两者单价下降的共同影响所致,其中,产品B的销量下降主要系由于公司新型显示行业核心客户对其采购需求逐渐被分辨率更高的产品J所取代,产品J的销量上升主要系公司2022年新开发的新型显示行业重点客户因产品J成功通过技术验证而对其进行批量采购;产品I、J的单价下降主要系受新型显示行业主要客户将其下游客户降价压力传导至上游供应商与批量采购下对公司议价能力不断增强的共同影响所致。

③图像采集卡主要产品

2023年度,公司图像采集卡主要产品(图像采集卡①、②、③、④)销量和单价变动使得销售收入同比减少843.72万元,其中,图像采集卡②销量和单价变动对销售收入的贡献为-950.36万元,是影响公司业绩下滑的重要因素。图像采集卡②主要应用于锂电行业,其收入的变动主要系受销量下降和单价下降的双重影响所致,图像采集卡②销量下降和单价下降的具体原因与工业线扫描相机主要产品(产品2、6、5)的基本一致。

综上,公司2023年度业绩大幅下降主要系由于应用于锂电行业的工业线扫描相机和图像采集卡主要产品量价双降、应用于新型显示行业的工业面扫描相机主要产品销售结构变化和单价波动的综合影响所致,具有合理性。

2、结合在手订单情况,说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险

(1)在手订单情况

公司2023年末在手订单2,656.88万元,相较于2022年末的5,152.18万元下降48.43%;2024年一季度末在手订单3,852.45万元,相较于2023年末的2,656.88万元增长45.00%,相较于2022年末的5,152.18万元下降25.23%。此外,2023年度至2024年一季度,公司销售订单呈现出单笔订单金额下降、下单频次增加、约定交期缩短等特点。公司2023年各季度、2024年一季度的营业收入、当季度订单收入及其占当季度营业收入的比例情况如下:

单位:万元

项目	2023年度				2024年度第一季度
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
营业收入(a)	5,735.75	6,172.27	4,440.53	7,208.98	6,288.80
当季度订单收入(b)	4,281.39	5,341.21	3,786.55	5,907.55	5,639.49
当季度订单收入占比(c=b/a)	74.64%	86.54%	85.27%	81.95%	89.68%

注:当季度订单指当季度签订且完成交付并确认收入的订单。

如上表所示,当季度订单收入占当季度营业收入的比例整体呈上升趋势,由2023年第一季度的74.64%上升至2024年第一季度的89.68%。

公司2023年末和2024年一季度末在手订单相较于2022年末下降较多,主要原因为公司主要客户群体集中在新型显示、PCB、锂电、光伏等行业,2023年以来,在全球经济增速放缓的背景下,市场整体低迷,公司主要下游客户因终端需求下滑、调整自身市场计划或成本压力增大等在采购策略方面发生较大变化,对外采购核心部件更趋于谨慎,采购订单以满足短期需求为主、长期订单减少,且呈现出单笔订单金额下降、下单频次增加、交货周期缩短等特点,即公司具体当前某个时点在手订单情况不能准确反映公司未来长期销售情况。

(2)说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险

①从短期业绩表现和行业长期发展前景来看,公司业绩下降不存在持续性

A. 公司2024年一季度业绩同比上升,2024年一季度末在手订单环比增长

公司2024年一季度营业收入、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为6,288.80万元、528.25万元,同比均明显上升;公司2024年一季度末在手订单环比增长45.00%。因此,从短期业绩表现来看,2024年以来,公司业绩已呈现逐步回升趋势,业绩下降不存在持续性。

B. 机器视觉市场空间巨大,下游应用行业市场需求变化向好

从行业长期发展前景来看,机器视觉行业市场未来空间巨大,国内机器视觉行业规模2022-2025年的复合增长率预计高达21.80%,根据高工产业研究院(GGII)预测,至2027年我国机器视觉市场规模将超过560亿元。

从下游应用行业市场需求变化来看,2023年第四季度以来,显示行业已呈现回暖态势,PCB产业出货量已重回增长轨道,利好公司产品的批量销售,公司2024年一季度末来自于PCB、新型显示行业客户的在手订单金额较2023年末上升116.74%。此外,半导体行业、生物医疗行业等高附加值、高成长性的应用场景对机器视觉检测的需求日益增加,公司已建立与上述新兴行业中的知名企业(如中科飞测、江丰生物等)的合作关系。

C. 公司客户群体更加丰富、产品线更加完备、体系建设更加完善

2023年以来,公司的客户群体和结构不断丰富和优化,2024年一季度新增部分行业头部客户,新成交客户数量增加约60家,呈现较好的业务增长趋势。公司持续加大研发投入进行产品开发,2023年新增产品型号约60个,部分新产品预计在2024年下半年对销售收入产生贡献。公司团队规模逐步扩大(研发人员和销售人员新增近30%),交付能力不断提高,体系建设更加完善。

综上,公司所处机器视觉市场空间巨大,叠加短期业绩已呈现回升趋势、部分下游应用行业需求回暖、公司自身竞争力提升,而当前某个时点在手订单情况不能准确反映公司实际销售情况,业绩下降不存在持续性。

②公司特别提示业绩持续性下降相关风险

2023年度,公司实现营业收入23,557.54万元,同比下降10.31%;实现归属于母公司所有者的净利润1,575.14万元,同比下降77.65%;实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为876.73万元,同比下降85.03%。2023年受全球经济大环境、锂电、新型显示等行业突遇下行周期等因素的影响,客户端成本压力增大以及下游市场需求相对疲软,公司销售额和销售毛利率下滑,叠加存货跌价准备计提增加较多,导致业绩同比大幅下滑。

公司特别提请投资者关注,若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分终端用户行业(如新能源、新型显示等行业)增速放缓或下滑和同行业市场竞争加剧等因素影响进一步下滑,大额固定资产投入带来的固定生产成本与其产生的经济效益发生严重时间错配,存货价格出现大幅下跌导致存货跌价准备计提增加,主要客户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。

(三)列示最近两年前五大客户变化情况,说明变动较大原因及合理性,结合在手订单,说明与客户合作关系是否存在不利变化

1、列示最近两年前五大客户变化情况,说明变动较大原因及合理性

(1)列示最近两年前五大客户变化情况

公司最近两年前五大客户变化情况如下:

单位:万元、%

客户名称	2023年度			2022年度			同比变动情况	
	收入金额	收入占比	排名	收入金额	收入占比	排名	金额变动	占比变动
武汉精测电子集团股份有限公司(“精测电子”)	3,983.90	16.91	一	6,607.95	25.16	一	-39.71	-8.25
深圳宜美智科技股份有限公司(“宜美智”)	3,134.75	13.31	二	2,310.99	8.80	三	35.65	4.51
苏州佳智彩光电科技有限公司(“佳智彩”)	1,400.50	5.95	三	6.31	0.02		22,102.16	5.93
超音速人工智能科技股份有限公司(“超音速”)	1,354.84	5.75	四	564.82	2.15		139.87	3.60
无锡奥特维科技股份有限公司(“奥特维”)	1,212.48	5.15	五	832.98	3.17		45.56	1.98
广东奥普特科技股份有限公司(“奥普特”)	805.70	3.42		3,162.38	12.04	二	-74.52	-8.62
广州市易鸿智能装备有限公司(“易鸿智能”)	168.27	0.71		1,193.57	4.54	四	-85.90	-3.83
深圳市众智视觉科技有限公司(“深圳众智”)	1,092.22	4.64		1,033.26	3.93	五	5.71	0.71
合计	13,152.65	55.83		15,712.27	59.82		-16.29	-3.99

(2)说明变动较大原因及合理性

①精测电子主要向公司采购工业面扫描相机用于制造平板显示检测设备,最近两年均为公司第一大客户。2023年度,公司对精测电子的销售收入同比下降39.71%,主要原因为2023年以来,因全球经济下行、消费电子市场需求疲软等不利因素持续存在,显示面板行业仍未走出周期性底部,下游显示面板厂商投资放缓,精测电子显示业务板块收入同比下降,对公司工业面扫描相机的采购需求随之减少。

②宜美智主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造PCB行业相关检测设备,系公司2022年第三大客户、2023年第二大客户。2023年度,公司对宜美智的销售收入金额同比增长35.65%,主要原因为受2023年新能源汽车市场回暖明显和消费电子行业自2023年下半年开始逐步回暖的影响,宜美智结合自身安全库存和排产计划加大了对公司工业线扫描相机和图像采集卡的采购。

③佳智彩主要向公司采购工业面扫描相机和图像采集卡用于制造显示检测设备,2023年新增成为前五大客户,销售收入金额由2022年的6.31万元增至2023年的1,400.50万元,主要原因为公司高分辨率面扫描相机成功通过佳智彩的技术验证,佳智彩加大了对公司工业面扫描相机和图像采集卡的采购。

④超音速主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造锂电池检测设备,2023年新增成为前五大客户,销售收入金额同比增长139.87%,主要系超音速生产规模扩大,为增加备货而向公司集中采购所致。

⑤奥特维主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造光伏设备,2023年新增成为前五大客户,销售收入金额同比增长45.56%,主要系2023年国内光伏行业终端装机量持续增长,带动了产业链上下游的持续扩产,奥特维营业收入高速增长,从而加大了对公司产品的采购量所致。

⑥奥普特主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于集成机器视觉解决方案,系公司2022年第二大客户、2023年非前五大客户。2023年度,公司对奥普特的销售收入金额同比下降74.52%,主要原因为2023年下游锂电行业资本开支缩减,新增和更新设备的需求放缓,奥普特对外购工业相机的整体需求下降,对公司的采购也随之减少。

⑦易鸿智能主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造锂电池检测设备,系公司2022年第四大客户、2023年非前五大客户。2023年度,公司对易鸿智能的销售收入金额同比下降85.90%,主要原因为一方面,易鸿智能前期向国际厂商Dalsa采购的工业相机于2022年下半年逐步交货,本年主要消耗前述工业相机库存,减少了对公司产品的采购;另一方面,2022年下半年易鸿智能自身业务转型,从机器视觉检测领域逐渐转型至锂电生产装备领域,其自身对于机器视觉检测设备所需的工业相机等零部件的实际需求下降,导致其对公司产品的采购需求同比下降明显。

⑧深圳众智最近两年均为公司第一经销商,系公司2022年第五大客户、2023年第六大客户,公司2023年度对深圳众智的销售收入金额同比增长5.71%,处于合理增长水平。

2、结合在手订单,说明与客户合作关系是否存在不利变化

截至2024年一季度末,公司在手订单金额为3,852.45万元,公司最近两年前五大客户的在手订单金额合计2,101.13万元,占在手订单总金额的54.54%,明细情况如下:

客户名称	在手订单金额(万元)	是否为在手订单前十大客户
精测电子	607.06	是,在手订单第二大客户
宜美智	255.79	是,在手订单第五大客户
佳智彩	-	否
超音速	776.00	是,在手订单第一大客户
奥特维	8.69	否
奥普特	-	否
易鸿智能	-	否
深圳众智	453.59	是,在手订单第三大客户
合计	2,101.13	

由上表可知,公司最近两年前五大客户中的超音速、精测电子、深圳众智、宜美智分别为2024年一季度末在手订单的第一大、第二大、第三大、第五大客户,公司与前述客户合作较为稳定,相关业务具有可持续性。

2024年一季度末,佳智彩、奥特维、奥普特的在手订单均较少,主要系2023年以来,前述客户因终端行业需求承压,对外采购核心部件更趋于谨慎,采购订单以满足短期需求为主、长期订单减少,且呈现出下单频次增加、交货周期缩短等特点。2024年一季度,佳智彩、奥特维、奥普特均系公司前十大客户,合作关系稳定。

易鸿智能自2022年下半年开始业务转型,从机器视觉检测领域逐渐转型至锂电生产装备领域,对公司产品的采购逐渐减少,2023年所贡献的销售额仅占公司当期营业收入的0.71%,已退出公司大客户行列。

综上,最近两年前五大客户中除易鸿智能因其自身业务转型而与公司合作减少外,公司与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系,不存在重大不利变化。

二、保荐机构及年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、查阅公司2023年年度报告、2024年第一季度报告等信息披露文件,获取公司2022年和2023年销售明细表,访谈公司管理层,了解主营业务分产品下游应用行业、分产品类型的收入、成本和毛利率及其变动原因、最近两年前五大客户变化情况及其原因;

2、查阅相关产业政策及行业研究报告、同行业可比公司定期报告,分析公司下游行业发展情况及其对公司业务的影响;

3、获取公司主要产品近两年收入成本明细表,以及2022年末、2023年末、2024年一季度末的在手订单明细表,抽样核查部分大额订单,量化分析2023年度业绩大幅下降的原因,向公司管理层了解业绩下降不存在持续性的原因;

4、访谈本期前五大客户,了解最近两年前五大客户变化情况及原因,结合在手订单,访谈公司管理层,分析公司与主要客户合作的稳定性。

(二)核查意见

1、公司已补充披露主营业务分行业、分产品的各细分数据。公司2023年度主营业务分行业、分产品各细分数据的变动与终端应用领域市场需求变化、下游应用行业景气度、产品市场竞争强度、客户议价能力、公司定价策略、产品单位成本变化等情况相匹配,具有合理性。

2、公司2023年度业绩大幅下降主要系由于应用于锂电行业的工业线扫描相机和图像采集卡主要产品量价双降、应用于新型显示行业的工业面扫描相机主要产品销售结构变化和单价波动的综合影响所致,具有合理性。

3、公司所处机器视觉市场空间巨大,叠加短期业绩已呈现回升趋势、部分下游应用行业需求回暖、公司自身竞争力提升,而当前某个时点在手订单情况不能准确反映公司实际销售情况,业绩下降不存在持续性。若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分终端用户行业(如新能源、新型显示等行业)增速放缓或下滑和同行业市场竞争加剧等因素影响进一步下滑,大额固定资产投入带来的固定生产成本与其产生的经济效益发生严重时间错配,存货价格出现大幅下跌导致存货跌价准备计提增加,主要客户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。

4、公司已列示最近两年前五大客户变化情况,并逐一说明各客户销售收入变化原因。最近两年前五大客户中除易鸿智能因其自身业务转型而与公司合作减少外,公司与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系,不存在重大不利变化。

2、关于应收款项。公司期末应收账款余额1.43亿元,同比增长68.24%,一年以内应收账款余额1.37亿元,坏账准备合计余额780.63万元。期末存在3,445.48万元的应收票据及应收账款债权凭证,列示为应收款项融资,较期初增长100.83%。公司年报披露称,本期主要客户信用期发生调整,导致经营现金流情况出现一定程度恶化。

请公司:(1)补充披露主要客户信用期调整具体情况,说明原因及合理性,结合前五名应收账款欠款方的销售内容、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况,说明收现比下降、应收账款账龄延长未来是否将长期存在,应收账款是否存在无法收回的风险;(2)说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程,坏账准备计提是否审慎、充分,是否符合企业会计准则的相关规