

明光浩淼安防科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

明光浩淼安防科技股份有限公司(以下简称“公司”“浩淼科技”)于 2024 年 5 月 17 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对明光浩淼安防科技股份有限公司的年报问询函》(年报问询函【2024】第 014 号)(以下简称“问询函”)。公司对此予以高度重视并对所有问题逐一进行了认真复核、分析与落实，现回复如下：

问题一 关于毛利率和经营业绩

报告期，你公司综合毛利率为 15.09%，同比下降 6.02 个百分点。其中，罐式消防车毛利率为 11.67%，同比下降 6.74 个百分点，举高车毛利率为 6.46%，同比下降 14.13 个百分点，特种车毛利率为 21.80%，同比下降 2.44 个百分点，其他消防车毛利率为 32.63%，同比增长 13.83 个百分点，其他业务毛利率为 70.70%，同比增长 40.51 个百分点。

报告期，你公司实现营业收入 4.77 亿元，同比增长 6.06%，扣非后归属于上市公司股东的净利润-167.89 万元，同比下降 107.09%。分季度看，你公司报告期第一季度至第四季度，扣非后归属于上市公司股东的净利润分别为 211.69 万元、398.91 万元、57.54 万元、-920.74 万元，合计金额为-252.60 万元，亏损集中在第四季度。

2024 年一季度，你公司营业收入 3,307.30 万元，同比下降 58.20%，扣非

后归属于上市公司股东的净利润-607.21万元，同比下降386.84%。

请你公司：

(1) 结合原材料价格波动、下游市场需求和价格变动、议价能力等，分产品说明毛利率下滑的原因及合理性；说明报告期和2024年一季度经营业绩大幅下滑的原因及合理性，以及你公司为改善盈利能力、回报投资者等方面拟采取的措施。

(2) 说明分季度计算的扣非后归属于上市公司股东的净利润合计数与扣非后归属于上市公司股东的净利润金额不一致的原因，说明报告期你公司亏损集中在第四季度的原因及合理性，是否存在前三季度低估成本费用的情形，相关会计处理是否准确。

【回复】

一、结合原材料价格波动、下游市场需求和价格变动、议价能力等，分产品说明毛利率下滑的原因及合理性；说明报告期和2024年一季度经营业绩大幅下滑的原因及合理性，以及你公司为改善盈利能力、回报投资者等方面拟采取的措施。

(一) 结合原材料价格波动、下游市场需求和价格变动、议价能力等，分产品说明毛利率下滑的原因及合理性。

公司营业收入分产品的毛利率情况如下：

产品类型	营业收入（万元）		营业成本（万元）		销售数量（台）		单价（万元）		单位成本（万元）		毛利率	
	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度
罐式消防车	31,302.44	23,910.80	27,674.99	19,507.83	265	241	118.12	99.21	104.43	80.95	11.59%	18.41%
举高消防车	2,653.45	869.91	2,482.10	690.79	12	5	221.12	173.98	206.84	138.16	6.46%	20.59%
其他消防车	1,754.62	724.63	1,182.11	588.42	6	5	292.44	144.93	197.02	117.68	32.63%	18.80%
特种消防车	11,558.43	18,495.91	9,039.27	14,012.26	83	134	139.26	138.03	108.91	104.57	21.80%	24.24%
主营业务小计	47,268.94	44,001.25	40,378.47	34,799.30	366	385	129.15	114.29	110.32	90.39	14.58%	20.91%
其他业务	433.94	975.23	127.13	680.73	---	---	---	---	---	---	70.70%	30.20%

合计	47,702.88	44,976.48	40,505.60	35,480.03	366	385	--	--	--	--	15.09%	21.11%
----	-----------	-----------	-----------	-----------	-----	-----	----	----	----	----	--------	--------

如上表所示，公司主营业务毛利率由 20.91% 下降至 14.58%，主要系罐式消防车、举高消防车毛利率大幅下滑及特种消防车收入占比大幅下降所致。

公司 2023 年度罐式消防车销售收入较 2022 年度大幅增加，但毛利率大幅下滑，主要有以下因素影响所致：首先行业竞争加剧，业内新增多家企业，企业为了取得市场份额，低价竞争，加剧了竞争态势，产品利润被进一步压缩；其次 2023 年度政府财政紧缩，部分下游客户减少了消防装备采购预算，单价及附加值较高的特种消防车采购需求较大幅度减少，公司 2023 年度特种消防车销售收入占比较大程度下滑。

1、罐式消防车

2022 年度、2023 年度公司罐式消防车的销售单价分别为 99.21 万元/台、118.12 万元/台，单位成本分别为 80.95 万元/台、104.43 万元/台。单位成本上涨 29.01%，单位售价上涨 19.06%，单位成本上升的幅度高于单位售价上升的幅度是毛利率下降的主要原因。

(1) 产品结构变化（大吨位车型占比提升）引起销售单价及单位成本上升

对比 2022 年度、2023 年度销量前五的车型，2022 年度销售的主要为 8 吨、5 吨及 6 吨等轻量车型，产品单价较低。而 2023 年度销售的主要为 12 吨、18 吨及 16 吨等重型车，产品单价较高。2023 年度的平均单价、销售成本较 2022 年度均有所增长。

(2) 主要产品配置提升引起的综合毛利率下滑

公司产品为定制化产品，主要产品销售平均价格受配置影响比较大。2023 年度较 2022 年度，底盘、消防泵、消防炮等主要原材料价格上涨且市场竞争加剧，部分车型在维持原有销售价格的基础上提升配置，导致公司产品成本增加。对比分析公司 2022 年度、2023 年度销售收入前十名的罐式消防车，毛利率均呈现不同程度的下滑。

公司产品为定制化产品，同一车型因为配置不同会导致销售价格、产品成本

存在较大差异。下面以公司销量较大的几款罐式消防车对比分析 2023 年度、2022 年度的销售价格、成本、产品主要配置等，以分析毛利率变动的原因及合理性，具体如下：

① 12 吨泡沫消防车

对比分析 2023 年度销售的 2023-041 号 12 吨泡沫消防车及 2022 年度销售的 2021-194 号 12 吨泡沫消防车，2023-041 号的底盘、消防炮、泡沫比例混合器的成本明显高于 2021-194 号，高出约 13.17 万元；2023-041 号增加了水泵增速箱等配置，成本约 2.30 万元。2023-041 号较 2021-194 号，不含税销售价格下降了 2.65 万元，主要配置的成本增加了 15.47 万元。上述因素导致产品毛利率下滑。

② 18 吨泡沫消防车

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
车辆编号	2022-185	2021-160
含税售价	146.00	137.00
不含税售价	129.20	121.24
材料成本	107.71	87.03
其中：		
①底盘	52.17	44.96
②消防炮	8.48	8.62
③消防泵	7.07	6.91
④泡沫比例混合器	6.50	1.95
⑤水泵增速箱	2.30	2.32
⑥空气呼吸器（器材）	1.50	—
⑦不锈钢电加热球阀	1.41	—

对比分析 2023 年度销售的 2022-185 号 18 吨泡沫消防车和 2022 年度销售的 2021-160 号 18 吨泡沫消防车，2022-185 号的底盘、泡沫比例混合器的成本明显高于 2021-160 号，高出约 11.76 万元；2022-185 号增加了空气呼吸器、不锈钢电加热球阀等配置，成本约 2.91 万元。2022-185 号较 2021-160 号，不含税售价增加了 7.96 万元，主要配置的成本增加了 14.67 万元，成本增加高于售价提升，导致产品毛利率下滑。

③ 16 吨泡沫消防车

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
车辆编号	2023-117	2021-254
含税售价	135.00	126.00
不含税售价	119.47	111.50
材料成本	98.22	69.45
其中：		
①底盘	36.20	30.45
②消防炮	10.85	9.10
③泡沫比例混合器	7.97	3.36
④消防泵	7.20	7.25
⑤水力自摆炮（器材）	2.65	—
⑥水泵增速箱	2.30	—
⑦手动阀	1.59	0.45
⑧压力控制器	1.17	—
⑨电动真空泵	0.92	—
⑩车载平板电脑	0.92	—

对比分析 2023 年度销售的 2023-117 号 16 吨泡沫消防车和 2022 年度销售的 2021-254 号 16 吨泡沫消防车，2023-117 号的底盘、消防炮、泡沫比例混合器、手动阀的成本明显高于 2021-254 号，高出约 13.25 万元；2023-117 号增加了水力自摆炮、水泵增速箱、压力控制器、电动真空泵、车载平板电脑等配置，成本约 7.96 万元。2023-117 号较 2021-254 号，售价提升了 7.97 万元，以上几项配置的成本增加了 21.21 万元，成本增加高于售价提升，导致毛利率出现下滑。

(3) 主要原材料采购价格上涨引起的材料成本上升

相较于 2022 年度，2023 年度主要原材料汕德卡底盘、奔驰底盘、沃尔沃底盘、消防炮、消防泵、泡沫比例混合器的采购价格均有不同程度上涨，具体对比如下：

单位：万元

原材料名称	2023 年度			2022 年度			采购价格变动比例
	数量	价税合计	平均单价	数量	价税合计	平均单价	
汕德卡底盘	128.00	5,969.15	46.63	140.00	5,321.32	38.01	22.68%
豪沃底盘	56.00	2,132.80	38.09	60.00	2,318.78	38.65	-1.45%
奔驰底盘	12.00	1,677.10	139.76	19.00	2,574.00	135.47	3.17%
沃尔沃底盘	9.00	1,056.00	117.33	3.00	337.00	112.33	4.45%
消防炮	122.00	1,227.61	10.06	97.00	916.26	9.45	6.46%
消防泵	115.00	974.63	8.48	124.00	1,004.24	8.10	4.69%
泡沫比例混合器	94.00	701.68	7.46	52.00	369.57	7.11	4.92%

(4) 制造费用增加引起生产成本上升

受 2022 年 10 月新厂房转固影响，2023 年度较 2022 年度，公司计入制造费用中固定资产折旧、水电费等增加 508 万元，导致公司产品生产成本增加，毛利率出现下滑。

2、举高消防车

2022 年度、2023 年度公司举高消防车的销售单价分别为 173.98 万元/台、221.12 万元/台，单位成本分别为 138.16 万元/台、206.84 万元/台。单位成本增加 49.71%，单位售价上升 27.10%。单位成本上升的幅度高于单位售价上升的幅度是毛利率下降的主要原因。具体原因包括：（1）主要产品配置提升引起的综合毛利率下滑；（2）主要原材料采购价格上涨引起的材料成本上升；（3）制造费用增加引起生产成本上升。

下面以沃尔沃 28m 举高消防车为例，分析主要产品配置提升引起的综合毛利率下滑：

对比分析 2023 年度销售的 2021-324 号 28m 举高消防车和 2022 年度销售的 2021-143 号 28m 举高消防车，2021-324 号的底盘、消防炮、消防泵、泡沫比例混合器，分动箱，增配器材的成本明显高于 2021-143 号，高出约 67.37 万元。不含税售价仅高出了 9.38 万元，成本增加高于售价提升，导致毛利率出现下滑。

3、特种消防车

受政府财政紧缩及经济环境的影响，下游客户减少了消防装备采购预算，单价及附加值较高的特种消防车采购需求大幅减少。公司特种消防车的销售收入由2022年度的18,495.91万元下降至2023年度的11,558.43万元，下降幅度为37.51%。受原材料价格上涨制造费用增加等因素影响，特种消防车的毛利率略有下滑，但仍维持在正常水平；收入规模较大幅度下降导致特种消防车的毛利额下滑，公司综合毛利率出现下滑。

(二) 说明报告期和2024年一季度经营业绩大幅下滑的原因及合理性，以及你公司为改善盈利能力、回报投资者等方面拟采取的措施。

1、报告期和2024年一季度经营业绩大幅下滑的原因及合理性

报告期经营业绩大幅下滑的原因及合理性详见本回复“(一) 结合原材料价格波动、下游市场需求和价格变动、议价能力等，分产品说明毛利率下滑的原因及合理性”。

2024年一季度各项经营指标较上年同期对比如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月
营业收入	3,307.30	7,911.61
营业成本	2,702.18	6,356.81
销售费用	455.43	479.17
管理费用	439.55	557.26
研发费用	265.71	238.45
公允价值变动收益	-145.95	-
营业外收入	0.19	400.00
营业毛利率	18.30%	19.65%
归属于上市公司股东的净利润	-635.17	597.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-607.21	211.69

2024 年一季度业绩大幅下滑主要有下列原因：

(1) 收入规模下降导致 2024 年一季度经营业绩下滑

公司的主要客户群体包括大型国企和政府机构，企业获取订单的方式主要为招投标。2023 年受财政紧缩、经济下行的影响，2023 年四季度下游客户招标较少，导致 2023 年四季度公司获取订单较少。

公司 2024 年第一季度确认的收入主要系执行 2023 年四季度的销售订单，由于 2023 年四季度获取订单较少，导致 2024 年第一季度营业收入同比下降 58.20%。收入规模的大幅下滑是导致 2024 年第一季度经营业绩大幅下滑的主要原因之一。

(2) 投资损失导致 2024 年一季度经营业绩下滑

公司于 2023 年 4 月通过战略配售的形式以 431.55 万元的价格购买了中裕软管科技股份有限公司（北交所上市公司，股票代码 871694，以下简称中裕科技）35.00 万股股票。根据持有目的，公司将持有的中裕科技股份指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，报表列示为交易性金融资产。虽然一季度未交易中裕科技股票，但因中裕科技 2024 年一季度股价下跌，导致公司确认公允价值变动损失 145.95 万元。

(3) 政府补助减少导致 2024 年一季度经营业绩下滑

2023 年度一季度，公司收到政府补助 400.00 万元；2024 年一季度为 0.19 万元，公司 2024 年第一季度收到的政府补助同比大幅减少。

2、公司为改善盈利能力、回报投资者等方面拟采取的措施

公司从运营管理各个环节全力推进开源节流，努力提质、降本、增效。主要采取下列措施。

(1) 强化市场开拓力度，积极获取订单

公司深耕工业灭火救援领域，并全力拓展城市消防及海外市场，积极获取订单。

首先公司前期通过产品预研，调研客户的需求，开发相关多功能具有广谱灭

火效果智能消防车，用差异化产品去赢得客户信赖；其次公司也通过国内外展会等方式加大产品宣传策划，通过参加消防部队现场演习来推荐公司产品；第三、公司营销中心内部也注重销售队伍培训培养，通过培训道场等方式来提升业务经理专业知识和技能。通过上述举措，获取更多的订单，并及时回收账款。

从市场公开招投标信息来看，2024 年市场需求较 2023 年较大幅度增加；截至本问询函回复之日，公司在手订单充足，并且高附加值消防车较上年同期较大幅度增长。市场开拓取得初步成效。

（2）内部加强运营管理，全力提质、降本、增效

技术中心从技术源头推进 VAVE，优产品化设计；成立采购领导小组，对原材料进行公开集中招标采购，有效降低采购成本；财务部强化资金预算管控，提升资金使用效益；制造部推进精益生产，减少生产环节浪费；各部门加强业务学习，注重技能提升，提高工作效率。

（3）提升公司治理水平，提升股东回报

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》和公司《利润分配管理制度》有关规定，积极提升盈利能力，根据相关制度分红派息，回报投资者。

二、说明分季度计算的扣非后归属于上市公司股东的净利润合计数与扣非后归属于上市公司股东的净利润金额不一致的原因，说明报告期你公司亏损集中在第四季度的原因及合理性，是否存在前三季度低估成本费用情形，相关会计处理是否准确。

（一）分季度计算的扣非后归属于上市公司股东的净利润合计数与扣非后归属于上市公司股东的净利润金额不一致的原因。

分季度计算的扣非后归属于上市公司股东的净利润合计数与扣非后归属于上市公司股东的净利润金额不一致的原因系经办会计人员计算错误所致。更正后的第四季度（10-12 月份）归属于上市公司股东的净利润为-4,960,299.82 元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-8,360,323.48 元。

(二) 公司亏损集中在第四季度的原因及合理性，是否存在前三季度低估成本费用的情形，相关会计处理是否准确。

公司 2023 年各季度利润主要构成如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
一、营业总收入	7,911.61	12,631.30	11,128.36	16,031.62
二、营业总成本	7,782.41	12,368.97	10,931.16	17,093.71
其中：营业成本	6,356.81	10,482.34	8,951.24	14,715.21
税金及附加	67.47	109.67	78.61	218.60
销售费用	479.17	527.35	762.24	777.71
管理费用	557.26	652.13	517.97	598.84
研发费用	238.45	488.62	516.08	728.13
财务费用	83.25	108.87	105.02	55.21
加：其他收益	53.27	57.47	179.26	385.18
投资收益	-	85.62	-	-
公允价值变动收益	-	-	-	274.05
信用减值损失	68.67	61.99	-105.97	-4.11
资产减值损失	42.44	1.11	-48.43	-235.41
资产处置收益	-	-	-	-
三、营业利润	293.57	468.52	222.05	-642.39
加：营业外收入	400.00	14.00	22.18	-22.18
减：营业外支出	9.00	-	-	30.83
四、利润总额	684.57	482.52	244.23	-695.39
减：所得税费用	95.26	22.04	12.88	-193.79
五、净利润	589.31	460.48	231.36	-501.60

公司亏损集中在第四季度的主要原因如下：

1. 毛利率持续走低导致四季度利润下滑

公司分季度的收入、成本情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
----	------	------	------	------

营业收入	7,911.61	12,631.30	11,128.36	16,031.62
营业成本	6,356.81	10,482.34	8,951.24	14,715.21
毛利额	1,554.80	2,148.96	2,177.12	1,316.41
毛利率	19.65%	17.01%	19.56%	8.21%

相较于前三个季度，公司 2023 年第四季度毛利率及毛利额大幅下滑，是导致 2023 年第四季度出现亏损的主要原因。

2023 年前三季度及第四季度各类消防车收入、成本情况如下：

单位：万元

产品类型	2023 年前三季度合计			2023 年第四季度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
罐类消防车	18,613.74	16,053.05	13.76%	12,688.70	11,621.93	8.41%
举高消防车	1,252.56	1,156.97	7.63%	1,400.90	1,325.13	5.41%
特种消防车	10,502.25	8,021.20	23.62%	1,056.18	1,018.07	3.61%
其他消防车	966.11	454.76	52.93%	788.51	727.35	7.76%
合计	31,334.66	25,685.98	18.03%	15,934.29	14,692.48	7.79%

2023 年度政府财政紧缩，行业竞争进一步加剧，导致 2023 年第二、第三季度获取的订单毛利率较低；二三季度毛利较低的订单陆续在报告期第四季度交付，进一步拉低了报告期第四季度的毛利率。

以 2023 年第一季度和第四季度分别销售 3 辆和 20 辆的 16 吨泡沫消防车为例，分析如下：

对比分析 2023 年第四季度销售的 2023-120 号 16 吨泡沫消防车和 2023 年第一季度销售的 2022-061 号 16 吨泡沫消防车，2023-120 号的底盘、消防炮、泡沫比例混合器的成本明显高于 2022-061 号，高出约 9.27 万元；2023-120 号增加了水力自摆炮、不锈钢电加热球阀等配置，成本约 6.90 万元。2023-120 号较 2022-061 号，不含税销售价格增长 5.10 万元，主要配置成本增加 16.17 万元，导致产品毛利率下滑。

2. 税金及附加增加导致公司第四季度利润下滑

2023 年第四季度，公司实现营业收入 16,031.62 万元，公司第四季度税金及

附加较大幅度增加。

3. 存货跌价准备计提导致公司第四季度利润下滑

2023 年末，公司根据市场情况对原材料、库存商品、在产品的减值情况进行了评估，由于 2023 年度部分车型毛利率较低，部分长库龄原材料及在产品、库存商品存在减值迹象，公司于 2023 年第四季度计提了 309.85 万元存货跌价准备。

4. 研发费用增加导致公司第四季度利润下滑

进入 2023 年第四季度，公司研发项目进入收尾阶段，部分研发项目的检测、试验费用、委托高校研究开发费用、申请专利费用等有所增加，公司第四季度研发费用有所增长。

综上，公司亏损集中在第四季度具有合理性，不存在前三季度低估成本费用的情形，相关会计处理准确。

问题二 关于主要供应商

报告期，你公司前五大供应商采购额为 1.72 亿元，其中第一大和第二大供应商分别为安徽鑫中辉汽车销售有限公司和安徽新集鑫汽车销售有限公司，经公开查询，两家公司法定代表人均为王兴；第五大供应商为无锡众凯车业有限公司，采购金额 1,324.07 万元，经公开查询，无锡众凯车业有限公司注册资本为 200 万元。

请你公司：

(1) 说明未对第一大供应商和第二大供应商合并披露的原因及合理性，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号—北京证券交易所上市公司年度报告》第 22 条相关规定。

(2) 补充说明你公司向无锡众凯车业有限公司采购的具体内容，合作年限、关联关系，结合上述供应商注册资本、成立时间、生产能力、产品质量等，说

明你公司采购规模与供应商规模是否匹配。

【回复】

一、说明未对第一大供应商和第二大供应商合并披露的原因及合理性，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号—北京证券交易所上市公司年度报告》第 22 条相关规定。

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号—北京证券交易所上市公司年度报告》第 22 条的要求，需要对第一大供应商安徽鑫中辉汽车销售有限公司和第二大供应商安徽新集鑫汽车销售有限公司进行合并披露。

此外经公司自查后，2023 年度公司前五大供应商更正后情况如下：

单位：元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	安徽鑫中辉汽车销售有限公司	45,950,395.32	14.43%	否
2	北京綦齿机电有限公司	32,593,746.69	10.23%	否
3	中石化国际事业天津有限公司	31,194,406.20	9.79%	否
4	上海蓝科国际贸易有限公司	9,778,522.13	3.07%	否
5	北京银汉华星商贸有限公司	8,614,530.97	2.70%	否
合计		128,131,601.31	40.22%	-

注：安徽鑫中辉汽车销售有限公司和安徽新集鑫汽车销售有限公司两家供应商受同一控制人控制。以安徽鑫中辉汽车销售有限公司供应商名称合并披露。

二、补充说明你公司向无锡众凯车业有限公司采购的具体内容，合作年限、关联关系，结合上述供应商注册资本、成立时间、生产能力、产品质量等，说明你公司采购规模与供应商规模是否匹配。

（一）补充说明公司向无锡众凯车业有限公司采购的具体内容，合作年限、关联关系。

公司向无锡众凯车业有限公司（以下简称无锡众凯）采购的主要内容为汕德卡汽车底盘等，公司自 2019 年公司开始与无锡众凯合作，近 3 年公司向无锡众凯采购的主要内容及金额如下：

单位：万元

年度	采购内容	采购金额
2021年度	汕德卡汽车底盘等	3,862.69
2022年度	汕德卡汽车底盘等	1,163.88
2023年度	汕德卡汽车配件	6.16

公司与无锡众凯不存在关联关系，2023 年度公司不再向无锡众凯采购汕德卡底盘的原因系 2023 年重汽集团总部调整江浙沪皖汕德卡底盘经销体系，无锡众凯不再具备安徽区域汕德卡底盘的经销资格。

（二）结合上述供应商注册资本、成立时间、生产能力、产品质量等说明你公司采购规模与供应商规模是否匹配。

汽车底盘生产厂商一般采用经销模式销售汽车底盘，无锡众凯成立于 2016 年 5 月，注册资本为人民币 200 万元，是中国重汽集团济南商用车有限公司的经销商。在 2019 年至 2022 年期间，其具备在安徽滁州、江苏苏南地区销售重汽汕德卡底盘的资格。

公司主要向汽车底盘生产厂商的经销商采购汽车底盘，汕德卡底盘是公司采购的主要品牌底盘之一。在无锡众凯具备在安徽区域销售重汽汕德卡底盘的资格时，公司基于采购价格及服务等因素考虑，向无锡众凯采购汕德卡底盘等材料。2021 年度、2022 年无锡众凯收入规模均在 6000 万元以上。

2019 年之前公司每年采购汕德卡底盘数量少，采购价格较高。无锡众凯于 2019 年 1 月 1 日取得公司所在区域汕德卡底盘一级经销商资格。同年 3 月公司与无锡众凯签订战略合作伙伴协议，公司开始从无锡众凯采购汕德卡专用底盘，享受价格优惠等服务。

同时，无锡众凯的业务结构较为单一，主要为汕德卡底盘的经销业务，其业务区域仅限于苏南地区和滁州市。区域内规模较大的消防车厂家很少，公司是其中规模较大的一家。所以公司的采购金额占无锡众凯的销售金额比例较高。

综上所述，公司采购规模与无锡众凯的规模相匹配。

2023 年度，公司前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	注册资本	成立时间	生产能力	产品质量	公司采购的主要内容	基本情况介绍
安徽鑫中辉汽车销售有限公司	500	2016年7月	不适用	不适用	豪沃底盘等	安徽鑫中辉汽车销售有限公司股东为山东时代天成投资有限公司，始创于1996年，总部位于中国重型汽车工业的诞生地济南市，是集整车销售、配件供应改装与维修、整车及配件出口、融资租赁、保险服务、信息咨询、新技术项目投资等为一体的重型汽车经销集团。
北京綦齿机电有限公司	2150	2000年8月	不适用	不适用	汕德卡底盘等	北京綦齿机电有限公司是中国重汽集团济南商用车有限公司的产品经销商，同时，也是斯堪尼亚在国内的唯一经销代理商，是行业内知名的经销商。
中石化国际事业天津有限公司	2000	2010年8月	不适用	不适用	沃尔沃底盘、汕德卡底盘、阿瓦格消防炮等	中石化国际事业天津有限公司系中国石化国际事业有限公司全资子公司，其旗下的易派客是中国石化建立的集采购、销售功能于一体的电商平台，其中也包括代理进口汽车底盘业务。
上海蓝科国际贸易有限公司	500	2014年9月	不适用	不适用	阿瓦格消防炮等	上海蓝科国际贸易有限公司是美国阿密龙品牌在国内总代艾迪斯鼎力指定区域经销代理商。
北京银汉华星商贸有限公司	1150	2002年5月	不适用	不适用	奔驰底盘等	北京银汉华星商贸有限公司是德国奔驰国内总代指定的产品经销商，主要负责全国片区奔驰底盘的销售服务。

综合所述，公司前五大供应商均为汽车底盘生产厂商授权的经销代理或进口器材供应商，采购规模与供应商规模相匹配。

问题三 关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面价值 1.76 亿元，较期初下降 17.86%，你公司账龄 1 至 2 年的应收账款账面余额为 3,168.12 万元，较期初增长 26.46%；2 年以上的应收账款账面余额为 2,355.80 万元，较期初增长 27.56%。此外，报告期末，你公司应收成都捷隆行国际贸易有限公司款项 700 万元，非你公司前五大客户，但为你公司应收账款期末余额第四名。

请你公司：

(1) 说明报告期末账龄在 1-2 年及 2 年以上的应收账款的主要客户情况，是否为关联方，相关款项长期未收回的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(2) 分别说明对账龄在 1-2 年及 2 年以上的客户计提坏账金额是否充分，是否存在无法收回的风险，说明截至目前的款项收回情况，以及公司已采取或拟采取的催收措施。

(3) 说明你公司与成都捷隆行国际贸易有限公司的交易时间、背景和具体内容，说明与该客户相关收入确认的时点和方式，是否符合《企业会计准则》要求，与其他客户相比是否存在显著差异；结合业务模式、信用政策、收入情况、客户规模、账龄等，说明报告期末该公司进入你公司应收账款前五大的合理性，是否存在无法收回的风险。

【回复】

一、说明报告期末账龄在 1-2 年及 2 年以上的应收账款的主要客户情况，是否为关联方，相关款项长期未收回的原因及合理性，是否符合行业惯例。

由于公司财务经办人员更新报表附注时出现差错，导致“第十一节 财务会计报告”之“财务报表附注”之“五、合并财务报表项目注释”之“4、应收账款”之“(1) 按账龄披露”存在差错，更正后情况如下：

单位：元

账龄	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
1 年以内	152,910,252.55	198,153,952.34
1 至 2 年	27,313,112.63	25,052,798.52
2 至 3 年	8,439,187.19	2,723,120.99
3 至 4 年	1,756,481.76	3,907,369.57
4 至 5 年	3,079,419.58	3,125,834.73
5 年以上	10,282,949.96	8,712,553.33
小计	203,781,403.67	241,675,629.48
减：坏账准备	27,963,490.45	27,622,512.62

合计	175,817,913.22	214,053,116.86
----	----------------	----------------

（一）账龄在 1-2 年的应收账款

2023 年末账龄在 1-2 年的应收账款余额 50 万元以上的客户基本情况及未回款原因分析如下：

单位：万元

客户名称/类型	期末余额	是否为关联方	长期未收回原因
政府机关	1,539.73	否	客户基本都为各地消防队，付款资金来源为财政资金，余款资金预算暂未下达，期后已回款 115.18 万元。
成都捷隆行国际贸易有限公司	700.00	否	该客户为贸易公司，其参与当地消防队的投标，中标后向公司采购消防车，最终用户为贵州省各消防支队，付款资金来源为财政资金，资金预算暂未下达。
国有企业	146.63	否	对外支付货款前需要经单位内部审计，付款流程较长，期后已回款 72.80 万元
合计	2,386.36	——	——
公司 1-2 年应收账款总余额	2,731.31	——	——
占比	87.37%	——	——

（二）账龄在 2 年以上的应收账款

2023 年末账龄在 2 年的应收账款余额 20 万元以上的客户基本情况及未回款原因分析如下：

单位：万元

客户类型	期末余额	是否为关联方	长期未收回原因
政府机关	1,093.59	否	客户主要为各地消防队付款资金来源为财政资金，余款资金预算暂未下达，期后已收回 237.66 万元。
民营企业	855.77	否	该类客户经营不善，暂未付款，可回收性较低，已对其进行单项计提坏账。
事业单位	75.21	否	付款资金来源为财政资金，余款资金预算暂未下达。
国有企业	37.87	否	对外支付货款前需要经单位内部审计，付款流程较长。
合计	2,062.44	——	——
公司 2 年以上应收账	2,355.80	——	——

款总余额			
占比	87.55%	——	——

由上表可知，公司 2023 年末应收账款账龄在 1-2 年及 2 年以上的客户主要为政府单位、国有企业或最终客户方为政府单位及国有企业，与公司均不具有关联关系。

款项长期未收回的原因主要为当地财政资金紧张、付款流程较慢，以及部分客户经营不善。上述情况具有合理性，符合行业惯例。

二、分别说明对账龄在 1-2 年及 2 年以上的客户计提坏账金额是否充分，是否存在无法收回的风险，说明截至目前的款项收回情况，以及公司已采取或拟采取的催收措施。

（一）分别说明对账龄在 1-2 年及 2 年以上的客户计提坏账金额是否充分，是否存在无法收回的风险。

公司 1-2 年及 2 年以上客户坏账计提金额情况如下：

单位：万元

项目	1-2 年	2 年以上	合计
应收账款余额	2,731.31	2,355.80	5,087.11
其中：按单项计提应收账款余额	28.27	903.48	931.75
其中：按组合计提应收账款余额	2,703.04	1,452.33	4,155.37
应收账款坏账准备	298.57	1,733.23	2,031.80
其中：按单项计提应收账款坏账准备	28.27	903.48	931.75
其中：按组合计提应收账款坏账准备	270.30	829.75	1,100.05
按单项计提应收账款坏账准备比例	100.00%	100.00%	100.00%
按组合计提应收账款坏账准备比例	10.00%	57.13%	26.47%
应收账款坏账准备整体计提比例	10.93%	73.57%	39.94%

公司账龄 1-2 年及 2 年以上应收账款坏账准备金额分别为 298.57 万元和 1,733.23 万元，应收账款坏账准备计提比例分别为 10.93% 和 73.57%。对于因客户经营不善等原因而可回收性较低的应收账款，公司已按单项计提坏账准备；对于按账龄计提坏账准备的应收账款，公司持续关注客户的经营状况，并按照谨慎

的坏账计提比例计提应收账款坏账准备。

同行业上市公司应收账款坏账准备计提比例如下：

公司简称	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
浩淼科技	5%		10%	40%	60%	80%	100%
威海广泰	2.53%	4.90%	10.28%	21.74%	37.97%	58.03%	100%
海伦哲	2%	5%	8%	20%	50%	50%	50%

综上，公司 1-2 年及 2 年以上的客户应收账款坏账准备计提充分，部分客户应收账款存在无法收回的风险，公司已对应收账款进行了单项计提坏账准备。

(二) 说明截至目前的款项收回情况，以及公司已采取或拟采取的催收措施。

截止本问询函回复之日，公司 1 年以上应收账款回收情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
1-2年	2,731.31	419.36	15.35%
2年以上	2,355.80	371.73	15.78%
合计	5,087.11	791.09	15.55%

公司 1-2 年客户及 2 年以上客户应收账款的期后回款比例分别为 15.35% 及 15.78%，期后回款比例较低。公司长账龄客户为政府单位、国有企业或最终客户方为政府单位及国有企业的经销商，受地方财政资金紧张及付款流程较慢影响，期后回款比例较低。

针对长账龄应收账款，公司采取线上线下措施积极主动催收，安排专人对账龄较长欠款，通过发送催款函、律师函以及派专人上门催要等措施催收欠款。对于账龄较长且线上线下催收效果不佳的欠款单位，通过司法途径催收欠款。

三、说明公司与成都捷隆行国际贸易有限公司的交易时间、背景和具体内容，说明与该客户相关收入确认的时点和方式，是否符合《企业会计准则》要

求，与其他客户相比是否存在显著差异；结合业务模式、信用政策、收入情况、客户规模、账龄等，说明报告期末该公司进入你公司应收账款前五大的合理性，是否存在无法收回的风险。

（一）公司与成都捷隆行国际贸易有限公司的交易时间、背景和具体内容。

成都捷隆行国际贸易有限公司（以下简称成都捷隆行）为贸易公司，通过参与消防队和其他单位的招投标获取合同订单并为该合同订单寻找合适的供应商供货赚取利润。成都捷隆行实地考察过公司的生产基地，认为公司的品牌与产品质量符合其要求。2022年7月26日，成都捷隆行收到中标通知书，其被确定为贵州省消防救援队伍2021年本级及执勤消防站灭火救援装备集中采购项目国内公开招标（项目编号：MCHC-ZG20228001）项目包3的合格供应商。中标内容为压缩空气泡沫消防车。

在收到中标通知书并与政府单位签订采购合同后，成都捷隆行与公司开展了合作。公司向成都捷隆行销售10台汕德卡压缩空气泡沫消防车，于2022年12月将合同约定的10台汕德卡压缩空气泡沫消防车送至成都捷隆行指定的送货地点，并通过验收。

对于地方消防队而言，消防队采购通常需履行公开招投标程序。公司销售团队难以实现销售全面覆盖并参与投标，经销商客户可以及时响应该类客户需求，为消防队客户提供及时的服务，提升客户体验，故与经销商客户产生合作具有合理性，符合行业惯例。

（二）说明与该客户相关收入确认的时点和方式，是否符合《企业会计准则》要求，与其他客户相比是否存在显著差异。

公司与成都捷隆行的收入确认时点为客户取得商品控制权后确认收入。公司与成都捷隆行签订的合同为普通购销合同，并约定相关风险于产品交付时转移，在实际交易过程中，公司根据成都捷隆行的要求将产品直接发往其指定的最终客户现场，由最终客户在交车验收单上签字盖章，在最终客户对公司产品进行验收后，产品相关控制权转移，公司在该时点确认收入，符合《企业会计准则》的要求。

公司与其他客户的收入确认时点均为客户交车验收后确认收入。对于经销商客户，由于实际交易时在客户指定的终端客户现场由终端客户进行验收，具体收入确认依据为经客户确认的车辆交接验收单，公司与成都捷隆行的收入确认时点和方式与其他客户相比不存在显著差异。

（三）结合业务模式、信用政策、收入情况、客户规模、账龄等，说明报告期末该公司进入你公司应收账款前五大的合理性，是否存在无法收回的风险。

成都捷隆行成立于 2014 年 12 月，注册资本为人民币 500 万元，自 2016 年以来多次中标贵州省及多个地级市的消防部门装备采购项目，在贵州省当地具备一定的市场认可度。公司与成都捷隆行的合同总金额为含税价格 1,220 万元，成都捷隆行在收到终端客户的款项后向公司支付货款。2022 年 12 月，成都捷隆行向公司支付货款 20.00 万元，2023 年全年陆续向公司支付货款 500.00 万元，尚余 700.00 万元未回款，账龄为 1-2 年，未回款原因系贵州省当地财政资金紧张，成都捷隆行尚未收到终端客户回款。

报告期后暂无回款，但对方已提供还款计划，承诺 2024 年 7 月 30 日前支付 280 万元，2024 年 10 月 30 日前支付 420 万元。如届时不能如期回款，公司将通过司法途径催收欠款。

公司一直与成都捷隆行保持积极联系，跟踪终端客户回款情况，截至本问询函回复之日，成都捷隆行经营状况正常。报告期末该公司进入应收账款前五大具有合理性，不存在无法收回的风险。

问题四 关于存货减值

报告期末，你公司存货账面价值为 1.17 亿元，较期初下降 30.61%；报告期，你公司资产减值损失—存货减值金额为 309.85 万元，同比增长 547%。

请你公司结合存货库龄、周转情况、期后售价及相关成本等，区分存货类型说明报告期存货减值大幅增长的原因及合理性。

【回复】

2023 年末、2022 年末公司分存货类型的跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动金额
原材料	167.55	26.06	141.49
在产品	199.71	74.08	125.63
库存商品	25.04	16.38	8.66
发出商品	9.19	-	9.19
合计	401.49	116.52	284.97

公司 2023 年存货跌价准备余额为 401.49 万元，较 2022 年末增加 284.97 万元，主要系原材料和在产品的存货跌价准备余额增长较多。

一、原材料存货跌价准备变动

2023 年末及 2022 年末，公司原材料库龄情况如下：

单位：万元

截止日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
2023年12月31日	1,526.73	737.60	314.13	337.10	2,915.56
2022年12月31日	4,812.32	451.48	129.05	325.98	5,718.83
增长额	-3,285.59	286.12	185.08	11.12	-2,803.27

在每个报告期末，生产部门、仓库管理部门对长库龄的原材料进行清盘，并与公司的生产计划进行匹配，判断长库龄物料是否可继续使用。对于未来没有明确使用计划的，公司基于谨慎性原则全额计提存货跌价准备。2023 年末，公司库龄在一年以上的原材料较 2022 年末增加了 482.33 万元，该部分长库龄的原材料周转比较慢，公司基于长账龄的库龄情况及未来的生产耗用计划，对可能无法再用于生产的原材料全额计提了存货跌价准备，具有合理性。

二、在产品、库存商品、发出商品存货跌价准备变动

（一）在产品存货跌价准备测算过程

单位：万元

产品名称	数量	预计可变现净值	在产品期末余额	预计发生的成本	存货跌价准备金额
------	----	---------	---------	---------	----------

真火模拟训练车	1	177.88	186.94	11.42	20.49
中小學生应急救援训练仓	1	26.55	42.10	1.71	17.26
3吨水罐车	1	44.25	24.06	47.72	27.52
36米高喷车	1	192.57	134.36	74.07	15.87
25吨水罐消防车	2	248.67	151.38	142.60	45.31
12吨泡沫消防车	5	632.74	334.51	329.67	31.43
抢险救援消防车	3	200.09	10.83	231.09	41.83
合计	14	1,522.75	884.18	838.28	199.71

(二) 库存商品、发出商品存货跌价准备测算过程

单位：万元

产品名称	数量	预计可变现净值	库存/发出商品期末余额	预计发生的成本	存货跌价准备金额
20米举高喷射消防车	1	96.35	121.39	-	25.04
12吨泡沫消防车	1	126.55	135.73	-	9.18
合计	2	222.90	257.12	-	34.22

公司产品为定制化产品，主要采用“以销定产”的生产模式，即依据合同的要求制定生产计划。因公司产品根据客户需求进行定制化生产，产品的性能和配置不同、主要原材料有所差异、技术含量不尽相同。因此，公司对有订单对应的在产品/库存商品根据预计完工成本/已完工成本与可变现净值的比较结果，计提存货跌价准备。受公司综合毛利率下滑影响，公司部分订单预计完工成本/已完工成本高于可变现净值。公司对该部分订单对应的在产品及库存商品计提了存货跌价准备，在产品、库存商品及发出商品存货跌价准备增长具有合理性。

问题五 关于财务费用

报告期末，你公司长期借款余额为 4,865.34 万元，较期初增长 11.37%；报告期，你公司发生利息支出 362.05 万元，较 2022 年增长 50.52%，你公司解释主要系长期借款增加导致利息支出增加所致。

请你公司结合长期借款变动、借款利率等，详细分析长期借款增长和利息

支出增长的匹配性。

【回复】

2023 末、2022 年末，公司长期借款本金余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比例
抵押借款	3,060.23	4,363.20	-29.86%
信用借款	2,000.00	925.00	116.22%
合计	5,060.23	5,288.20	-4.31%

相较于 2022 年末，2023 年末公司长期借款余额呈下降趋势，但 2023 年度利息支出较上年有所增长，主要系公司于 2022 年下半年陆续向银行申请长期借款。2023 年度长期借款占用的时间比 2022 年长，2023 年度平均借款余额较 2022 年度有所增长。公司长期借款的借款日及到期日情况如下：

单位：万元

借款银行	借款日	到期日	借款金额	借款利率	2022 年末借款余额	2023 年末借款余额
光大银行滁州分行	2022 年 6 月	2023 年 12 月	925.00	3.70%	925.00	-
明光农商行城中支行	2022 年 8 月	2027 年 7 月	2,346.39	3.70%	2,346.39	1,346.39
	2022 年 9 月	2027 年 7 月	175.90		175.90	175.90
	2022 年 10 月	2027 年 7 月	1,794.80		1,794.80	794.80
	2022 年 12 月	2027 年 7 月	46.11		46.11	46.11
	2023 年 1 月	2028 年 1 月	697.04		-	697.04
工商银行明光支行	2023 年 8 月	2026 年 8 月	1,000.00	3.00%	-	1,000.00
	2023 年 9 月	2026 年 9 月	1,000.00		-	1,000.00
合计	——	——	7,985.24	——	5,288.20	5,060.24

长期借款平均借款余额与利息支出的对比如下表：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动金额
长期借款平均借款余额	6,351.99	1,795.24	4,556.75
测算长期借款利息	232.62	66.42	166.20

注：平均借款余额=Σ（借款本金*实际占用天数/360），平均年利率=Σ（借款实际利率

*借款实际占用天数/所有借款占用天数之和), 测算利息=平均借款余额*平均年利率

由上表可知, 长期借款平均借款余额较上年增加 4,556.75 万元, 长期借款平均余额增长导致了长期借款利息支出增长, 从而导致了财务费用利息支出的增长, 因此财务费用利息支出与长期借款平均余额增长具有匹配性。

问题六 关于应交税费

报告期末, 你公司应交税费 453.41 万元, 较期初下降 67.87%, 主要是因为期末应交增值税及企业所得税下降所致, 其中报告期末, 应交增值税 276.51 万元, 较期初下降 68.40%, 应交企业所得税为 0, 期初为 314.75 万元。

请你公司说明报告期末应交增值税及企业所得税大幅下降的原因及合理性。

【回复】

一、应交增值税

2023 年度及 2022 年度增值税的具体变动情况如下:

单位: 万元

项目	2023年度	2022年度	变动比例
期初未交增值税	875.08	1,181.45	-25.93%
本期应交增值税	917.53	646.16	42.00%
本期已交增值税	1,516.10	952.53	59.17%
期末未交增值税额	276.51	875.08	-68.40%

由上表, 2023 年末未交增值税较 2022 年末下降 68.40%, 主要系 2023 年度已交增值税较上年增长。

2023 年度已交增值税较上年增长原因如下: 2022 年度, 根据《国家税务总局 财政部关于制造业中小微企业继续延缓缴纳部分税费有关事项的公告》(国家税务总局 财政部公告 2022 年第 17 号)的规定, 自 2022 年 9 月 1 日起, 按照《国家税务总局 财政部关于延续实施制造业中小微企业延缓缴纳部分税费有关事项

的公告》(2022年第2号)已享受延缓缴纳税费50%的制造业中型企业和延缓缴纳税费100%的制造业小微企业,其已缓缴税费的缓缴期限届满后继续延长4个月。

公司作为制造业中型企业享受以上规定,对部分增值税进行了缓缴,金额为491.16万元,因此2022年末应交增值税余额较大。该部分缓交增值税款于2023年度进行了缴纳,2023年末未交增值税税额减少,具有合理性。

二、应交所得税

2023年度及2022年度企业所得税的具体变动情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	变动幅度
期初应交所得税	314.75	176.10	78.73%
本期应缴所得税	1.02	319.11	-99.68%
本期已缴所得税	428.10	180.46	137.22%
期末应交所得税	-112.33	314.75	-135.69%

注:期末应交所得税为负数,报表列示为其他流动资产。

由上表,期末应交所得税费用下降的原因主要系当期所得税费用下降所致,当期所得税费用下降,主要系当期净利润下滑导致的应纳税所得额较上年下降,公司企业所得税大幅度下降具有合理性。

明光浩淼安防科技股份有限公司

董事会

2024年5月31日