

深圳市慧为智能科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函的回复

北京证券交易所上市公司管理部

2024 年 5 月 22 日，深圳市慧为智能科技股份有限公司（以下简称“公司”或“慧为智能”）收到贵所出具的《关于对深圳市慧为智能科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 021 号）（以下简称“《问询函》”），公司及年审会计师事务所大华会计师事务所（特殊普通合伙）就反馈所提问题逐项进行认真核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核：

问题 1、关于经营情况

2023 年你公司实现营业收入 46,937.43 万元，同比增长 12.05%；毛利率为 15.6%，较去年减少 5.56 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为 477.08 万元，同比减少 80.55%。按产品品类分析，消费电子类、商用 IoT 类、其他类营业收入分别为 23,651.81 万元、12,961.56 万元、10,324.06 万元，同比变动率分别为 8.75%、-16.72%、125.65%，毛利率分别为 10.94%、25.91%、13.34%。按季度分析，各季度营业收入占比分别为 33.64%、18.58%、21.07%、26.71%，第三季度、第四季度分别亏损 262.11 万元、337.28 万元。2023 年你公司生产人员减少 31 人，占比 22.79%。2024 年第一季度你公司实现营业收入 11,027.84 万元，同比减少 30.15%；归属于上市公司股东的净利润为 277.62 万元，同比减少 66.41%。

请你公司：

(1) 说明 2023 年营业收入增长及毛利率下降、2024 年第一季度营业收入及净利润均大幅下滑的主要原因，是否符合行业发展趋势，导致毛利率下降的不利因素目前是否仍处于持续状态，是否存在业绩持续下滑的风险；

【回复】

一、2023 年营业收入增长及毛利率下降的主要原因

1、2023 年及 2022 年度营业收入及毛利率变动原因说明

公司 2023 年与 2022 年度营业收入、营业成本及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			收入变动率	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
主营业务	46,582.47	39,504.94	15.19%	41,500.18	32,917.81	20.68%	12.25%	减少 5.49 个百分点
其他业务	354.95	109.64	69.11%	387.82	105.95	72.68%	-8.48%	减少 3.57 个百分点
合计	46,937.43	39,614.58	15.60%	41,888.01	33,023.76	21.16%	12.05%	减少 5.56 个百分点

注：收入变动率=（本期收入-上期收入）/上期收入；毛利率变动=本期毛利率-上期毛利率，下同。

公司 2023 年度营业收入增长了 5,049.42 万元，涨幅为 12.05%，主要系主营业务收入增长。公司 2023 年综合毛利率较 2022 年度减少了 5.56 个百分点，其中主营业务毛利率减少了 5.49 个百分点，其他业务毛利率小幅下滑。

以下为公司 2023 年及 2022 年度各类别产品主营业务收入、毛利率及变动情况：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			收入变动率	毛利率变动
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率		
消费电子类	23,651.81	50.77%	10.94%	21,748.42	52.41%	16.51%	8.75%	减少 5.57 个百分点

商用 IoT 类	12,961.56	27.82%	25.91%	15,564.32	37.50%	27.52%	-16.72%	减少 1.61 个百分点
其他类	9,969.11	21.40%	11.36%	4,187.44	10.09%	16.91%	138.07%	减少 5.55 个百分点
合计	46,582.47	100.00%	15.19%	41,500.18	100.00%	20.68%	12.25%	减少 5.49 个百分点

2023 年度，公司主营业务收入增长了 5,082.29 万元，涨幅为 12.25%，主要系消费电子类业务和其他类业务增长，而商用 IoT 类业务有所下滑。2023 年度，公司消费电子类业务和其他类业务毛利率分别减少了 5.57 个百分点和 5.55 个百分点，商用 IoT 类业务毛利率相对稳定。

以下分别对各类产品的销售收入及毛利率变动进行分析说明：

（1）消费电子类业务

2023 年度，公司消费电子类业务销售收入增长了 1,903.39 万元，涨幅为 8.75%，其销售额占主营业务收入的比例小幅下降，同时毛利率减少了 5.57 个百分点。

2023 年，受产业内周期性库存消耗叠加全球宏观经济波动、地缘政治扰动和通货膨胀的影响，全球消费电子市场需求相对低迷。据 IDC 统计数据，2023 年全球 PC（个人电脑）出货量为 2.595 亿台，同比下降 13.9%。平板电脑方面，2023 年全球平板电脑出货量为 1.285 亿台，同比下降 20.5%。2023 年平板电脑和笔记本电脑市场仍处于低迷期，市场竞争激烈。

公司消费电子类业务的主要客户之一因承接了政府数字化教育项目，在 2023 年与公司交易量持续扩大，公司消费电子类业务销售规模有所增加。该客户对国内市场较为熟悉，议价能力强，采购体量大，且与公司合作时间较长。2023 年公司主要原材料市场价格有一定下滑，应客户要求公司下调了与其交易的产品价格，且当期的新品定价也相对较低，公司与该客户交易的整体毛利率下降。随着公司与其 2023 年度销售规模及占比的增加，导致公司消费电子类业务的整体毛利率有所下滑。此外，为寻求更多合作机会，拓展业务板块，在客户成本控制严格的背景下，公司以较低毛利获取了另一主要客户的运营商项目订单，进一步拉低了消费电子类业务的综合毛利率。最后，2023 年因消费电子行业需求下滑，下游部分客户进入了消化库存阶段或自身业务缩减，高毛利产品销售占比减少。

综上所述，因下游市场需求变动、市场竞争激烈等综合因素导致公司客户结构及产品毛利有所变动，进而导致公司消费电子类业务在营业收入小幅增长的同时毛利率出现了下滑。

（2）商用 IoT 类业务

2023 年度，公司商用 IoT 类业务销售收入减少了 2,602.76 万元，降幅为 16.72%，其销售额占主营业务收入的比例有所下降，同时毛利率下滑了 1.61 个百分点，基本稳定。

公司商用 IoT 类业务的客户相对稳定，2023 年主要系网络视讯类客户销售额下滑。网络视讯类主要客户之一是智慧法院相关业务提供商，2023 年各地方对云法庭投入有所缩减，该客户采购需求下降。另外，网络视讯类业务另一主要客户是云计算产品和服务提供商，其向公司采购的产品终端应用领域为视频会议设备，2023 年商业活动倾向于回归线下，硬件视频会议市场

发展不及预期，云会议市场快速进入商业化阶段，对硬件视频会议市场形成冲击，导致该客户2023年下游市场规模缩减，与公司交易往来也随之减少。

(3) 其他类产品

2023年度，公司其他类业务销售额增长了5,781.67万元，涨幅为138.07%，主要系IC芯片代理业务销售额增长了5,223.76万元，同时毛利率减少了5.55个百分点。

2023年公司IC芯片代理业务销售额增长系公司作为IC芯片合格代理商，经行业内介绍新客户并达成合作。因2023年受到全球半导体市场需求下滑及国产替代效应的影响，IC芯片市场价格下行，且IC芯片代理商溢价空间较小，导致IC芯片代理业务毛利率有所下滑。

2、同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比公司营业收入及毛利率比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度		收入变动	毛利率变动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
智微智能（001339）	366,544.55	11.86%	303,268.70	15.30%	20.86%	减少 3.44 个百分点
亿道信息（001314）	259,354.55	17.82%	275,393.95	19.35%	-5.82%	减少 1.53 个百分点
光弘科技（300735）	540,244.90	17.53%	417,978.02	18.56%	29.25%	减少 1.03 个百分点
环旭电子（601231）	6,079,190.95	9.63%	6,851,607.60	10.49%	-11.27%	减少 0.86 个百分点
平均值	/	14.21%	/	15.93%	/	减少 1.72 个百分点
慧为智能	46,937.43	15.60%	41,888.01	21.16%	12.05%	减少 5.56 个百分点

注：毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入。

2023年度，同行业可比公司中智微智能和光弘科技营业收入呈上升趋势，亿道信息和环旭电子营业收入有所下滑。毛利率方面，同行业可比公司在2023年综合毛利率均呈现一定幅度下滑，公司营业收入及毛利率变动与行业变动趋势相符。

二、2024年第一季度营业收入及净利润均大幅下滑的主要原因

1、2024年第一季度及上年同期营业收入、净利润及变动原因说明

公司2024年第一季度及上年同期营业收入、净利润及变化情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月	同比变动比例
营业收入	11,027.84	15,788.26	-30.15%
营业成本	9,387.16	13,083.01	-28.25%
毛利率	14.88%	17.13%	-2.26%
净利润	277.62	826.57	-66.41%

公司2024年第一季度实现营业收入11,027.84万元，同比减少30.15%；归属于上市公司股东的净利润为277.62万元，同比减少66.41%；综合毛利率为14.88%，环比上升3个百分点，同比下降2.26个百分点。

2024年第一季度，公司营业收入较上年同期下滑，系因2022年末疫情全面放开，公司开工

率不足，大量在手订单延迟至 2023 年第一季度进行生产交付，并实现收入确认，导致 2023 年第一季度营业收入规模相对较大。而公司 2024 年第一季度净利润较上年同期下滑，系受营业收入及产品毛利率减少双重影响，导致当期毛利额减少 1,064.58 万元。

2、同行业可比公司营业收入、毛利率及净利润变动情况

2024 年第一季度，同行业可比公司营业收入、毛利率及净利润较上年同期变动情况如下：

公司名称	营业收入变动率	毛利率变动	归属于上市公司股东的净利润变动率
智微智能（001339）	-10.37%	减少 0.21 个百分点	-64.13%
亿道信息（001314）	8.04%	减少 4.83 个百分点	-132.03%
光弘科技（300735）	141.32%	减少 2.84 个百分点	60.46%
环旭电子（601231）	3.80%	增加 0.47 个百分点	20.63%
慧为智能	-30.15%	减少 2.25 个百分点	-66.41%

公司与同行业可比公司在产品结构、客户结构、销售区域、业务规模等方面均存在一定差异，各公司业务变动趋势也会因此存在差异。2024 年第一季度，营业收入方面，同行业可比公司中智微智能营业收入较上年同期比较下降了 10.37%，其他可比公司呈现不同幅度的增长；毛利率方面，除环旭电子同期比较有小幅增长外，其他可比公司毛利率均出现下滑；净利润方面，智微智能和亿道信息归属于上市公司股东的净利润同期比较出现下滑，而光弘科技和环旭电子同期比较则呈现上升趋势。综上所述，公司与同行业可比公司在营业收入和净利润变动趋势方面不存在重大差异，符合行业变动趋势。

公司认为导致毛利率下滑的不利因素虽仍存在，但业绩下滑是行业竞争的短期现象，根据 Canalys 公布的数据显示，2024 年第一季度，全球平板电脑出货量达到 3,370 万台，同比增长 1%；PC 总出货量达 5,720 万台，同比增长 3.2%。得益于消费支出的恢复和全球经济的稳定向好，平板、PC 等消费电子产品在经历了长时间的经营压力后，产业链去库存化接近尾声，出货量增速回升，行业整体正朝着向好的趋势发展，全球消费电子行业正步入复苏增长通道，因此公司认为业绩持续下滑的风险会随着行业回暖而下降。

公司将采取以下措施改善经营业绩：①积极布局研发 AI PC、信创终端及 5G 终端设备，为公司未来业绩增长做准备；②增加高毛利产品比如商用 IoT 类产品的销售比重；面向运营商市场，增加信创终端业务和 5G 终端业务；③通过规模效应降低材料价格达到成本优势，持续升级生产制造设施，提高自动化水平，降低生产制造成本，④公司继续强化研发效率管理，通过研发效率提高来降低研发成本，在保证质量的条件下保持行业成本最优。

（2）结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方

法、产品及与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各业务毛利率差异较大的原因及合理性，成本归集与分配是否准确；

【回复】

公司主营业务产品的终端领域覆盖消费电子产品、商用 IoT 终端等，其中，消费电子产品主要包括平板电脑和笔记本电脑；商用 IoT 终端包括智能零售终端、网络及视频会议终端、智慧安防终端、工业控制终端等多领域终端设备。

消费电子行业成熟，市场竞争格局稳定，近三年消费电子行业需求疲软，竞争激烈，具体表现为客户需求不稳定、部分产品的需求减少、产品价格承压等，消费电子产品市场毛利率普遍偏低。

商用 IoT 是通过 IoT 技术为传统商业领域提供数字化、智能化的产业升级，通过 IoT 技术实现对用户的精准匹配，为客户提供高度适配的智能化产品和服务，商用 IoT 具备多个应用场景，产品相对定制化程度高，且具有“小批量、多品种”的特点，因此毛利率较高。

以下，对公司定价政策、收入确认政策及成本归集、分配结转，以及产品、原材料价格变动进行展开说明。

一、公司业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法

1、公司业务的开展情况、定价政策

公司采取以销定产与适当备货相结合的经营模式，销售的产品主要为非标准化、定制化的产品。按照与客户订单约定的产品具体型号、数量、交期等进行生产和交货，销售部门进行后续跟踪与服务。

线下销售主要采用协商定价的方式确定销售价格。销售和生产部门根据产品图纸确认材料和工艺，结合耗用原材料、人工工时及制造费用等生产成本，综合考虑生产工艺难度、市场需求情况及合理利润等因素确定向客户的报价，通过谈判、协商方式确定最终销售价格。

线上销售主要采用成本加成定价的方式确定销售价格，定价方式结合公司产品成本，在运费、关税、电商平台费用基础上，考虑一定的利润率，同时也灵活参考同类产品市场价格进行定价。

2、公司业务的收入确认政策

公司主营业务为消费电子类产品、商用 IoT 类产品及其他类产品销售。公司收入确认的一般原则为在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

公司线下销售商品收入的确认时间：①内销收入：将货物交付到客户指定地点，经客户签收后确认收入。②出口收入：境外销售出口模式主要为 FCA、FOB，其中 FCA 模式货物发出，办妥报关手续，交客户指定货代后，经指定货代签收，公司根据货代签收日期确认收入；FOB 模式货物配送至装运港，将产品出口报关装船，取得提单，公司根据提单日期确认收入。

公司线上销售商品收入确认方式时间：客户通过第三方销售平台（如：Amazon）下订单，销售平台负责将商品配送给客户或者公司委托物流公司配送，商品已妥投或者平台已结算，公司收到平台的结算报告核对无误后确认收入。

公司其他业务收入主要为技术服务收入，公司将产品设计方案、样机等交付给客户，并经客户确认后确认收入。

3、公司业务的成本构成及归集结转方法

公司产品生产成本主要包括直接材料成本、直接人工及制造费用。公司采用 ERP 系统进行成本核算，具体归集、分配及结转方法如下：

（1）直接材料的归集和结转

公司直接材料领用通过 ERP 系统控制，系统根据当月领料数量和月末一次加权平均单价归集直接材料成本。公司根据生产计划在 ERP 系统中生成生产订单，订单信息对应的产品 BOM 表包含该订单生产所需的全部材料配比，每月月末公司按照 ERP 系统中生产订单的原材料实际领用数量和月末一次加权平均单价结转直接材料成本。

（2）直接人工、制造费用的归集和结转

人工成本按照经审批的工资汇总表、社保汇总表中的人员隶属部门及相关工作职责分别归集结转至直接人工，按照各产品产量及标准工时进行归集分配；制造费用核算公司生产部门发生的各项与生产相关的、非直接对应具体产品的费用，包括租金、水电费、车间管理人员工资、加工费、折旧摊销、低值易耗品等，基于各产品的产量及标准工时进行分摊。

公司产品完成生产过程后，形成产成品，由生产部人员办理产成品入库手续。产成品入库后，仓库根据发货指令进行发货。产成品按照月末一次加权平均的计价方法进行成本核算，财务部门对发出存货进行收入确认，结转成本。

综上所述，公司主营业务中各类产品从业务开展流程、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法在各期间保持一致。

二、公司主要产品及原材料价格变动情况

1、2023 年主要类别产品的平均销售价格变动情况

公司 2023 年主要类别产品的平均销售单价及变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
消费电子类	779.56	1,173.74	-33.58%
商用 IoT 类	347.53	453.60	-23.38%

2023 年度，公司主要产品的平均售价较上期整体有所下滑，一方面，系因公司产品品种多样，同一类产品中不同机型销售单价存在差异，2023 年单价较低的机型销售占比增加，导致产品平均售价出现变动。另一方面，2023 年受行业竞争加剧与新产品不断迭代的影响，客户要求给予价格优惠，产品交易价格下调。

2、主要原材料的采购价格变动情况

公司 2023 年主要原材料的采购单价及变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度		2022 年度		价格变动率
	采购价格	占比	采购价格	占比	
IC 类	9.07	47.43%	11.59	44.03%	-21.74%
LCD 显示与触控模组	118.93	11.56%	203.62	15.63%	-41.59%
PCBA 主板与通讯模块	187.56	9.75%	317.11	9.22%	-40.85%
结构件	0.89	9.44%	1.06	10.36%	-16.04%
电子元器件	0.06	6.30%	0.05	5.35%	20.00%

公司各类产品生产所需的原材料主要包括 IC 类、LCD 显示与触控模组、PCBA 主板与通讯模块、结构件以及电子元器件。2023 年度，除电子元器件外，其他主要原材料的采购价格均呈下降趋势，但 2023 年公司厂房搬迁，租金上涨、新厂房装修等带来的成本增长对材料成本下降有一定抵消作用。另外，伴随消费电子行业竞争的愈加激烈，客户对市场价格变动更为敏感，公司消费电子类产品销售均价降幅大于主要材料 IC 类采购价格的变动，导致消费电子类业务毛利率下滑。

三、同行业可比公司毛利率变动情况

公司名称	产品类别	2023 年度	2022 年度
智微智能（001339）	行业终端	11.74%	17.52%
	ICT 基础设施	10.15%	11.67%
	工业物联网	25.13%	25.99%
	其他	12.18%	8.62%
亿道信息（001314）	消费类电脑	14.37%	16.21%
	消费类平板	13.03%	12.33%
	加固智能行业终端	40.72%	40.86%
	XR 及 AIoT 产品	31.80%	24.65%

	其他	14.36%	22.12%
光弘科技（300735）	消费电子类	18.66%	19.35%
	汽车电子类	10.79%	20.30%
环旭电子（601231）	通讯类产品	7.78%	9.04%
	消费电子类产品	7.93%	8.85%
	工业类产品	14.48%	16.17%
	云端及存储类产品	16.00%	15.30%
	汽车电子类产品	8.09%	8.44%
	医疗类产品	6.77%	11.84%
	其他	14.19%	2.30%

上表可见，同行业可比公司的不同类别业务销售毛利率均存在一定差异，系各细分领域在产品特点、应用终端领域、客户结构及行业发展趋势等多方面的差异导致，因此公司不同业务毛利率存在差异符合行业特性，差异原因合理。

综上所述，公司各类产品成本归集、分配结转方法符合企业会计准则相关要求，归集分配准确，各类业务毛利率存在差异与同行业可比公司表现一致，差异原因具有合理性。

（3）说明 2023 年各季度财务数据波动的原因及合理性，营业收入与净利润偏离的原因，下半年亏损的原因；

【回复】

公司 2023 年各季度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	(1-3 月份)	(4-6 月份)	(7-9 月份)	(10-12 月份)
营业收入	15,788.26	8,723.20	9,889.23	12,536.74
营业成本	13,083.01	7,041.34	8,442.66	11,047.58
毛利率	17.13%	19.28%	14.63%	11.88%
期间费用	2,043.17	1,489.48	1,879.96	1,743.02
其他收益	97.33	144.47	75.94	96.01
信用减值损失	12.45	-25.84	-60.09	-15.05
资产减值损失	21.08	-67.15	-17.26	-286.99
净利润	826.57	249.90	-262.11	-337.28

从上表可知，公司 2023 年各季度财务数据呈现不同幅度的波动，主要受下游客户的订单需求、生产交付周期、价格变动、汇率等因素的综合影响。

公司海外销售占比较高，且客户的下游销售对象主要为政府单位、学校等。通常情况下，受下半年海内外节假日集中的影响，下半年订单量相对较大，各年第四季度为公司的出货旺季，

因此第四季度销售规模相对较大。而 2023 年第一季度收入占比较高，系 2022 年末疫情放开影响，工厂开工率不足，2022 年第四季度订单延迟至 2023 年第一季度生产交付，并实现了收入确认。同时，2023 年第一季度消费电子业务毛利率相较 2022 年整体稳定，尚未出现大幅下滑的情形，因此第一季度净利润情况较好。后期随着市场竞争加剧，下半年开始公司毛利率开始逐渐下滑。

公司 2023 年下半年业绩亏损的主要原因为：①销售毛利减少，2023 年下半年公司销售毛利减少了 1,451.38 万元，综合毛利率环比下降 4.81 个百分点，综合毛利率下降导致净利润出现亏损；②资产减值损失的增加：公司在期末对存货进行全面清查，在对存货进行减值测试时，基于谨慎性原则，对长库龄、流通性差的物料全额计提了跌价，下半年增加计提资产减值 304.24 万元。

(4) 说明 2023 年生产人员大幅减少的原因，与营业收入变动趋势是否匹配，是否对公司生产经营活动产生不利影响。

【回复】

2023 年度，公司营业收入及生产部门用工情况如下：

项目		2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入（万元）		46,937.43	41,888.01	12.05%
生产人员	正式员工平均人数	127	166	-23.49%
	临时用工平均人数	112	20	460.00%
生产人员人数小计		239	187	27.81%

注：上表生产人员平均人数为当年工资表人数的平均数，包含当月离职人员；2023 年报期末生产人员数，不包含当月已离职人员。

上表可见，2023 年度公司生产人员实际并未大幅减少，而是选择了正式员工和临时用工结合的灵活用工方式，2023 年新设江门子公司，拟作为公司未来主要生产基地，考虑到江门生产基地的投建会带来深圳当地员工的管理安置问题，公司为优化生产安排、解决用工压力以及提高用工管理的灵活性，在 DIP、组装包装环节中的技术要求相对较低、操作难度不高的工作岗位选择了临时用工。

上述用工方式的变更是结合公司业务发展情况、确保异地工厂投建过渡期间的生产稳定、降低经营风险等多方面的综合考虑而作出的选择。公司生产人员总人数与营业收入增长趋势是相匹配，对公司的生产经营活动不存在不利影响。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师答复】

主要核查程序如下：

- 1、了解、评价和测试与收入、成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

- 2、了解公司收入确认政策、成本核算方法；
- 3、执行细节测试，选取样本检查收入确认、存货出入库的相关支持性证据；
- 4、选取主要客户及供应商，执行函证程序；
- 5、就资产负债表日前后记录的收入交易，进行截止性测试；
- 6、获取公司销售台账，分析了具体产品类别、不同客户的收入占比和毛利率变化情况，并与同行业可比公司进行对比分析；
- 7、获取产品完工产品成本汇总表以及主营业务成本明细表，分析了产品的成本构成情况并了解其波动的原因；
- 8、向销售部门和财务部门人员分别了解公司销售业务变动原因，了解主要产品销售单价、单位成本及毛利率变动的原因，分析变动的合理性；
- 9、获取员工花名册、工资表等，比较各类别人员变动，以及薪酬费用变动情况，执行分析性程序；
- 10、获取 2024 年第一季度销售台账、财务报表等，了解期后业绩变动情况。

核查意见如下：

经核查，我们认为：

1、慧为智能 2023 年度营业收入增长系受部分客户下游需求增加，及新增 IC 代理客户影响，营业收入增长符合公司实际经营情况。同时，2023 年及 2024 年第一季度毛利率、净利润下滑系受消费电子行业市场竞争激烈下调产品价格，以及客户下游市场需求变动的多重影响，与行业变动趋势相符，具有商业合理性。2024 年第一季度营业收入规模较上年同期明显减少系 2023 年第一季度受上年末开工不足导致生产交付延后导致，变动具有合理性。公司业绩下滑系受行业竞争阶段性加剧影响，消费电子行业回暖预计可减缓公司业绩持续下滑的风险。

2、慧为智能收入成本核算方法符合企业会计准则相关规定，成本归集与分配准确，不同类别产品毛利率存在差异系因产品特点、应用终端领域、客户结构及行业发展趋势等多方面差异导致，符合行业特性。

3、慧为智能 2023 年下半年亏损系受行业竞争加剧导致毛利率下滑，资产减值损失增加影响。

4、慧为智能 2023 年度生产人员总人数未出现大幅减少，系根据公司经营所需调整了用工方式，与营业收入变动趋势可以匹配，对公司生产经营活动未产生不利影响。

问题 2、关于应收票据、应收账款及应收款项融资

报告期末你公司应收票据、应收账款及应收款项融资账面余额合计 8,135.44 万元，较期初增长 20.46%，计提坏账准备 348.99 万元。其中 1 年以内账面余额合计 7,757.70 万元，较期初增长 15.25%。

请你公司：

(1) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明应收票据、应收账款及应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在通过突击销售或延长信用期限增加销售的情形；

【回复】

一、2023 年末及 2022 年末应收类款项变动情况

公司 2023 年末及 2022 年末各类应收款项及变动如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31
应收账款	7,604.05	6,642.62
应收票据及应收款项融资	531.40	116.05
合计	8,135.45	6,758.67
营业收入	46,937.43	41,888.01
应收款项增长率	20.37%	/
营业收入增长率	12.05%	/

公司 2023 年末应收款项期末余额合计为 8,135.45 万元，应收类款项增长率为 20.37%，其中海外客户 A 有笔到期应收账款折合人民币 1,053.88 万元，于 2023 年 12 月 29 日支付，因逢节假日银行外币中间行结算延迟，款项于 2024 年 1 月 2 日到账，剔除这笔款项的影响后，应收类款项增长率 12.61%，与营业收入增长率 12.05% 基本一致，应收类款项增长主要系受营业收入规模增加导致，不存在通过突击销售或延长信用期限增加销售的情形。

二、2023 年度主要客户的销售收入、结算周期及回款情况

单位：万元

客户名称	销售金额	销售占比	回款金额	回款率	信用政策情况	结算方式
客户 A	20,479.69	43.63%	20,479.69	100.00%	预收 10%, 剩余 90% 款到发货	银行电汇 10%+信用证 90%
客户 B	2,524.27	5.38%	2,524.27	100.00%	票到 30 天	银行电汇
客户 C	2,518.92	5.37%	2,518.92	100.00%	"月结 45 天" 调整为 "当月结 30 天"	"银行电汇" 调整为 "银行承兑"
客户 D	1,717.52	3.66%	1,179.50	68.67%	当月结 30 天	银行承兑
客户 E	1,692.72	3.61%	1,532.41	90.53%	月结 30 天	银行电汇
合计	28,933.13	61.64%	28,234.79	97.59%		

上表可见，公司主要客户本期销售款项基本已回收，客户 D 回款比例相对较低系受其销售时点的影响，期末其应收账款处于正常信用周期内，不存在逾期未收回款项。

公司根据对客户信用风险水平的评估，针对不同的客户提供不同信用期。对于长期合作且信用良好的客户，公司根据其生产规模及资信状况、年度采购规模、历史交易资金回款等因素对客户进行资信评估，确定给予的信用期限。

报告期内，除客户 C 信用期略有调整外，其余主要客户的信用政策未发生变化。结算方面，对少数大客户由银行电汇调整为银行承兑，总体信用政策在报告期内保持稳定。不存在放宽信用政策来刺激销售收入的情形，应收账款期后基本均可收回，回收风险整体较低。

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，坏账准备计提是否充分。

【回复】

一、2023 年期末主要应收账款及坏账准备计提情况

单位：万元

客户名称	应收账款余额	应收占比	坏账准备	计提比率	期后回款情况	回款比例
客户 A	2,681.97	35.27%	81.37	3.03%	2,681.97	100.00%
客户 C	937.12	12.32%	46.86	5.00%	937.12	100.00%
客户 D	761.32	10.01%	38.07	5.00%	761.32	100.00%
客户 E	380.37	5.00%	19.02	5.00%	380.37	100.00%
客户 F	369.36	4.86%	36.66	9.93%	45.78	12.39%
合计	5,130.16	67.47%	221.97	4.33%	4,806.57	93.69%

公司前五大应收账款均是长期稳定合作的客户，应收账款账龄大部分均为 1 年以内且在信用期，期后回款良好，截止 2024 年 5 月 22 日，回款比例约 93.69%。截止 2023 年 12 月 31 日，公司主要应收账款不存在回款风险，按照预期信用损失率计提坏账准备，计提充分。

其中，客户 F 期后回款比率偏低，客户 F 是国内知名的云计算产品和服务提供商，隶属于某 A 股上市公司。2023 年受市场需求变动影响，着手梳理自身业务，回款速度放缓。公司与客户合作时间较长，且往年未出现过款项无法收回的情形，公司目前与客户保持友好沟通，正努力推进收款计划，尚未发现客户经营状况明显恶化的迹象。因此，公司认为客户 F 应收账款期后回款不存在重大风险，坏账准备计提充分。

二、同行业可比公司的应收账款账龄分布、周转率及坏账准备计提情况

1、账龄分布

公司与同行业可比公司应收账款账龄分布比较如下：

单位：万元

账龄	智微智能		亿道信息		光弘科技		环旭电子		慧为智能	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	87,962.08	99.88%	16,618.46	92.06%	157,595.16	99.96%	1,006,752.69	100.00%	7,226.31	95.03%

1-2 年	-	-	1,352.44	7.49%	66.20	0.04%	-	-	364.58	4.79%
2-3 年	48.28	0.05%	79.74	0.44%	-	-	-	-	0.08	0.00%
3 年以上	56.38	0.06%	0.54	0.00%	1.72	0.00%	-	-	13.08	0.17%
合计	88,066.73	100.00%	18,051.17	100.00%	157,663.08	100.00%	1,006,752.69	100.00%	7,604.05	100.00%

公司与同行业可比公司应收账款账龄均主要分布在 1 年以内，其中智微智能和亿道信息账龄在 2 年以上的应收账款余额金额相对较大。

2、应收账款周转率及坏账准备计提比例

公司名称	应收账款周转率	计提比例
智微智能（001339）	5.23	5.09%
亿道信息（001314）	15.79	5.80%
光弘科技（300735）	4.19	0.36%
环旭电子（601231）	5.73	0.44%
平均值	7.73	2.92%
慧为智能	6.59	4.59%

注：应收账款周转率=营业收入/（（期末应收账款余额+期初应收账款余额）/2）。

同行业可比公司中，公司应收账款周转率高于智微智能、光弘科技和环旭电子，低于亿道信息，与行业平均水平基本一致。

公司应收账款坏账准备计提比例为 4.59%，与智微智能和亿道信息基本持平，高于行业可比公司平均水平，坏账准备计提充分。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、了解公司主要客户销售信用政策及变动情况、结算周期；
- 2、针对公司报告期内销售业务执行回款测试，同时结合营业收入细节测试，复核公司业务真实性；
- 3、获取公司应收款项明细表，执行期后回款测试，了解期后回款情况；
- 4、比较同行业可比公司 2023 年度业务变动情况，分析公司业务变动是否符合行业发展趋势；
- 5、复核公司应收款项坏账准备过程，比较分析同行业可比公司应收款项坏账准备计提政策及结果。

核查结论如下：

经核查，我们认为公司应收票据、应收账款和应收款项融资的大幅增长源于公司业务增长，不存在通过突击销售或延长信用期限增加销售的情形。公司应收账款期后回款情况良好，不存

在重大回款风险，坏账准备计提比例高于同行业平均水平，坏账准备计提充分。

问题 3、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为 11,679.53 万元，较期初增加 26.71%，计提存货跌价准备 630.24 万元。4 月 11 日，你公司披露业绩快报修正公告，补提存货跌价准备，导致扣非后净利润减少 54.60 万元，降幅为 32.61%。

请你公司：

(1) 结合产品生产周期、销售情况等，说明期末存货大幅增加的原因及合理性；

【回复】

公司 2023 年末存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动额	变动比例
	账面余额	占比	账面余额	占比		
原材料	6,278.42	53.76%	4,005.16	43.45%	2,273.26	56.76%
库存商品	4,046.56	34.65%	3,020.18	32.77%	1,026.38	33.98%
在产品	703.50	6.02%	1,001.98	10.87%	-298.48	-29.79%
发出商品	577.42	4.94%	1,181.90	12.82%	-604.48	-51.14%
委托加工物资	73.63	0.63%	8.09	0.09%	65.54	810.14%
合计	11,679.53	100.00%	9,217.31	100.00%	2,462.22	26.71%

截止 2023 年 12 月 31 日，公司存货账面余额较上期末增加了 2,462.22 万元，涨幅为 26.71%，其中增加的主要为原材料，增加金额为 2,273.26 万元，涨幅为 56.76%；在产品、库存商品和发出商品合计变动金额相对较小。

公司产品按完工形态主要分为整机和 PCBA，产品生产周期平均约 1 至 1.5 个月，销售交付周期平均约 1 至 1.5 个月。公司产品产量和库存数量随订单量及出货量变化，采用以销定产与适当备货相结合的经营模式，生产部门会根据当年的销售计划和安全库存量制定生产计划，每月初根据上月销售情况、产品库存情况和生产线能力对生产计划进行滚动调整。

受接单时间、生产周期及客户交货时间安排等综合影响，各期末存货形态会存在一定差异，在产品、库存商品和发出商品各期末余额存在此增彼减的变动。2023 年末公司存货期末余额较上期末增长，主要系原材料增加，增加的内容主要为 IC 芯片，系 2023 年受到全球半导体市场需求下滑及国产替代效应的影响，IC 芯片市场价格下行，公司管理层预估 IC 芯片市场价格在经历短暂下滑后可能出现回升，为稳定公司业绩，控制生产成本，公司进行了策略备货。同时，各年一季度因春节假期影响供应商可能出现供货不及时的情况，为满足订单生产需求，公司通常会在年前进行一定量备料。

综上所述，公司期末存货余额增长系公司管理层根据原材料市场供需变动的预测及生产订单的需求进行的安排，增长原因具有合理性。

(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货构成、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明是否存在过时或滞销存货，说明存货跌价准备计提是否充分；

【回复】

一、说明公司存货减值测试的过程与依据

公司存货跌价准备的计提方法按照《企业会计准则》规定执行并制定了相应的会计政策，按照存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司跌价准备计提具体政策如下：

类别	非呆滞品		呆滞品
	资产负债表日有订单	资产负债表日无订单	
原材料	以订单价格减去估计的销售费用和相关税费后为依据计算可变现净值，计提存货跌价准备。其中，库存商品、	综合考虑同期的同类或近似物料市场销售价格确认可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判断是否需要计提存货跌价准备	综合考虑存货功能状况（是否为不良品）、库龄、在手订单情况、期后消耗情况、产成品市场需求情况等，判断是否属于呆滞品，并对属于呆滞的存货全额计提跌价准备
库存商品	发出商品以及存在单独销售的原材料以订单价格减去估计的销售费用和相关税费后	以相同或相似产品的近期售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判断是否需要计提存货跌价准备	
发出商品	作为可变现净值，其余类别		
委托加工物资	存货以用其生产的产成品订单价格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	以用其生产的产成品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确认可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判断是否需要计提存货跌价准备	
在产品	作为可变现净值		

二、存货构成、库龄和库存状态

1、存货构成

公司存货分为原材料、在产品、委托加工物资、库存商品和发出商品。原材料包括生产所用的 IC 类、LCD 显示与触控模组、PCBA 主板与通讯模块、结构件以及电子元器件等，库存商品主要为已完成全部生产过程并已验收入库可直接对外出售的平板电脑、笔记本电脑等消费类电子产品、商用 IOT 类产品等、可直接对外出售的 PCBA 板或 IC 芯片等。

2、公司存货库龄及库存状态

公司存货库龄主要分布在 1 年以内，占本期末存货账面余额的 82.50%，而账龄在 1 年以上的存货主要以原材料为主。公司向客户销售的产品定制化程度高，产品生命周期通常在 3 年或以上，因此在为生产订单备货时公司会额外采购一定量备料，以满足客户订单生产、售后维修

等需求，因此会存在长库龄的原材料。公司长库龄的原材料基本在保质期内，可以正常用于生产、研发活动或直接对外出售，不存在积压、毁损等明显减值迹象。

三、主要产品价格走势

2023年度，公司主要产品的平均售价较上期整体有所下滑；公司主要原材料，除电子元器件外，其他主要原材料的采购价格均呈下降趋势，具体详见“问题1、关于经营状况”答复之“（2）”之“二、公司主要产品及原材料价格变动情况”相关说明。

四、存货跌价准备计提的充分性说明

公司2023年度与2022年度存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	6,278.42	423.40	6.74%	4,005.16	253.84	6.34%
库存商品	4,046.56	197.44	4.88%	3,020.18	100.72	3.33%
在产品	703.50	0.71	0.10%	1,001.98	36.65	3.66%
发出商品	577.42	7.99	1.38%	1,181.90	1.74	0.15%
委托加工物资	73.63	0.69	0.94%	8.09	0.01	0.12%
合计	11,679.53	630.24	5.40%	9,217.31	392.96	4.26%

截止2023年12月31日，公司存货跌价准备计提比例为5.40%，其中存货跌价准备计提增加的主要是原材料和库存商品，系公司主要产品迭代速度快，公司对常规库龄较长、流通性差的物料认定为呆滞物料，并进行了全额计提。其中，库龄较长的存货中合计15.16万元的原材料系为履行客户订单而储备的物料未参照库龄全额计提，而是根据以所生产的产成品的估计售价（按照合同单价或同类产品近期售价计算）扣除至完工时估计将要发生的成本，确定其可变现净值，并计提跌价准备，未作为呆滞物料全额计提系因2020年订单延迟执行，于2023年开始逐渐实现交付，公司为履行其订单的备料不属于呆滞物料。

与同行业可比公司跌价准备计提情况比较如下：

单位：万元

公司名称	账面余额	跌价准备	计提比例
智微智能（001339）	77,813.18	4,545.30	5.84%
亿道信息（001314）	56,172.44	3,568.48	6.35%
光弘科技（300735）	38,751.48	1,183.82	3.05%
环旭电子（601231）	864,300.73	33,109.63	3.83%
平均值	/	/	4.77%
慧为智能	11,679.53	630.24	5.40%

公司存货周转率与周转天数比较如下：

公司名称	周转率	周转天数
智微智能（001339）	3.90	92.21
亿道信息（001314）	3.72	96.83
光弘科技（300735）	15.95	22.57
环旭电子（601231）	4.66	78.37
平均值	7.29	49.40
慧为智能	3.79	96.27

注：上述表格中周转率=营业成本/（（期末存货账面余额+期初存货账面余额）/2），周转天数=360/周转率。

公司存货周转率较同行业平均值偏低，系光弘科技存货周转率远高于公司及其他三家可比公司，光弘科技存货周转能力相对于同行业公司较强的原因是光弘科技以客供料加工模式为主，极大地提高了运营效率，其日常经营实际发货时间仅需3到7天左右。公司存货周转率与智微智能、亿道信息和环旭电子相近，且略高于亿道信息。公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法符合企业会计准则相关规定，计提充分。

（3）说明业绩快报修正涉及的补提存货跌价准备的具体情况，包括但不限于存货类型、库龄、期后生产领用或销售情况、销售回款情况等；

【回复】

单位：万元

存货类别	修改后	修改前	变动金额	库龄
原材料	423.40	418.01	5.40	3年以上
库存商品	197.44	154.09	43.35	3年以上
在产品	0.71	0.71	-	
发出商品	7.99	7.99	-	
委托加工物资	0.69	2.97	-2.28	
合计	630.24	583.77	46.47	

公司业绩快报修正涉及补提跌价准备的存货，主要为库龄3年以上的物料。公司产品定制化程度高，为满足订单生产、售后维修或研发等需求，公司在采购物料时会储备少量备用物料，若完成订单生产后未出现补货、换货或维修等情况，则该部分备料会出现长期未领用的情况。截止目前，因期后时间不长，上述存货公司尚未领用出库，因此无对应的销售回款，2024年公司将有计划地处理长库龄存货。

同时，公司会进一步加强存货管理，以下为具体的改善措施：①根据在手订单及市场预期，严格进行存货及库存控制，在对供应链和销售部门的考核指标中，存货控制指标是主要考核指标之一；②供应链部门和销售部定期召开存货讨论会，分析存货库龄和物料流通性，检查物料

收发的先进先出情况，加强货物流转效率和准确性；②从存货采购管理、仓储管理、存货分析控制、内控审计等方面完善库存管理机制，包括库存指标考核、库存风险预警、风险监控、呆滞管控等多维度管理，以及不断优化 ERP 库存管理系统。

(4) 说明公司财务相关内部控制是否存在重大缺陷，公司拟采取的改善措施，是否能够保证公司财务数据真实、准确、完整。

【回复】

公司 2023 年度业绩快报公开披露的财务数据与年审会计师审定数据存在差异，主要系公司管理层与年审会计师对公司长库龄存货的未来可变现净值判断存在偏差，年审会计师调整存货跌价准备导致。公司产品生产定制化程度高，因此为满足订单生产和售后维修的需求，通常在采购生产物料时会有少量备料；公司物料可用于生产产品、研发测试或是直接对外出售，因此公司管理层认为长库龄存货在期后仍可被领用于生产经营活动，并非无可利用价值。而年审会计师认为，公司主要以消费电子类业务为主，而消费电子类产品更新迭代速度较快，产品生命周期较短，因此长库龄存货未来可变现价值较低。公司管理层和年审会计师经过多次讨论后达成一致，基于谨慎性原则考虑，进而对公司长库龄存货跌价准备进行了补充计提。

综上，公司业绩快报财务数据与年审会计师经审计的数据存在差异，并非故意遗漏或虚构交易、事项或其他重要信息，或是滥用会计政策、会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录。

公司针对与财务相关的内部控制建设情况如下：

1、在财务管理与会计核算制度方面，公司已经按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》以及《公司章程》等相关法律、法规及公司内部文件的规定，结合公司的实际情况制定了一套完整的内部控制制度。上述制度对公司财务管理及会计核算的基本要求、岗位分工、档案管理、资金收付、采购、销售等方面进行了具体明确的规范，保证内部会计控制能够涵盖公司内部涉及会计工作的各项经济业务及相关岗位，并针对业务处理过程中的关键控制点，落实到决策、执行、监督、反馈等各个环节。随着公司相关制度的完善，各项控制措施逐步得到有效执行，为公司的财务管理、会计核算及财务报告提供了可靠的制度保证。

2、在财务部门的岗位设置与人员配备方面，公司设财务总监，财务总监负责财务部总体工作，下设财务经理、会计主管、总账会计、应收会计、应付会计以及出纳岗，财务部人员仅在公司处工作、领薪；公司建立了一系列完整的不相容职务相分离制度，包括出纳与稽核，会计档案的保管，收入、支出、费用、债权债务账目的登记职责相分离，支票保管与支付印章保管

分离，付款审批与付款执行职责分离等，并且在日常工作中按照相关制度严格执行。

3、在会计档案管理情况方面，公司按照《公司法》、《会计法》以及财政部《会计档案管理办法》等法律、法规的规定，对会计档案的分类、装订、保管、销毁进行了具体明确的规定，并在报告期内严格执行相关规定。

公司于2024年2月底公告了业绩快报的数据，此后公司仍持续对一些可能影响财务报告准确性的事项进行关注，通过检查、分析等手段在期后发现问题并及时调整，并对业绩快报的数据进行更正。通过基本制度和补充的检查、分析措施相结合的内部控制方式来确保公司财务数据真实、准确、完整。

为避免日后此类事项的发生，公司采取以下措施，以保证对外披露的相关财务数据的准确性：（1）要求公司管理层在进行会计估计时更加谨慎，严格按照《企业会计准则》相关要求编制会计报表；（2）组织公司管理层及财务人员加强学习《企业会计准则》等有关法律法规，提升管理层的财务知识和财务人员的专业水平，加强与审计机构和持续督导机构的沟通工作，提高财务核算的规范性；（3）加强财务人才团队建设，吸引高素质人才，不断优化人才队伍结构，打造更加专业化的财务人才队伍。

预计采取上述措施后，公司将更能有效保证公司财务数据的真实、准确、完整。

请年审会计师就存货减值进行核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、了解、评价和测试与存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法是否符合公司生产流程，分析其是否符合公司实际经营情况及会计准则相关规定；
- 3、结合存货监盘等程序，关注存货库龄，检查期末存货是否存在，以及存货状态，并评价存货分类是否准确；
- 4、评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；
- 5、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确。

获取的主要审计证据：

- 1、执行穿行测试和控制测试，我们获取了采购与付款循环、生产与仓储循环的穿行测试样本，选取并核查控制测试样本，并记录了核查结果；
- 2、执行细节测和截止性测试，我们核查了报告期内主要供应商的采购订单、发票、入库单等，及领料单、出库单等相关支持性证据，并记录了核查结果；

3、为复核存货可变现净值计算过程，检查存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性，我们获取了销售台账、采购台账、生产 BOM 表、主营业务成本明细表、在手订单、财务报表及供应商报价单等。

核查结论：

经核查，我们认为公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则相关要求，存货跌价准备计提充分。

问题 4、关于主要供应商

报告期内你公司向主要供应商采购金额合计 13,176.70 万元，占比 33.23%。

请你公司：

(1) 列示各主要供应商的主营业务、采购内容、合作时间、与你公司是否存在关联关系；

【回复】

2023 年度主要供应商的采购及合作情况如下：

单位：万元

供应商名称	主营业务	主要采购内容	采购金额	占比	合作时间
供应商 A	物联网智能硬件 (IoT Intelligent Hardware) 核心 SoC 芯片研发、设计、终测和销售	IC	3,346.90	8.44%	9 年
供应商 B	笔记本电脑、平板电脑、智能商显、人脸&语音交互显示终端及国产化产品的研发与生产	PCBA 主板	2,972.10	7.49%	9 年
供应商 C	显示器件制造;电子真空器件制造;电子元器件制造;光电子器件制造;其他电子器件制造;电子专用材料制造;软件开发等	LCD 显示与触控模组	2,610.84	6.58%	4 年
供应商 D	电子元器件贸易	IC	2,606.54	6.57%	4 年
供应商 E	各项 ESD (静电保护措施) 销售及提供解决方案	电子元器件	1,640.32	4.14%	9 年
合计			13,176.70	33.23%	

2023 年度，公司与上述主要供应商长期合作均是出于生产和经营需要，均不存在关联关系。

(2) 说明主要供应商较上年是否发生重大变动，如有，请说明原因及合理性。

【回复】

公司 2023 年、2022 年度前五大供应商的采购额及变动情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2023 年度		2022 年度	
		采购额	占比	采购额	占比
供应商 A	IC	3,346.90	8.44%	473.01	1.65%

供应商 B	PCBA 主板	2,972.10	7.49%	239.80	0.84%
供应商 C	LCD 显示与触控模组	2,610.84	6.58%	2,285.61	7.98%
供应商 D	IC	2,606.54	6.57%	-	-
供应商 E	电子元器件	1,640.32	4.14%	881.52	3.08%
供应商 F	IC	1,062.43	2.68%	2,204.67	7.70%
供应商 G	IC	1,547.08	3.90%	1,897.30	6.62%
供应商 H	PCBA 主板	864.11	2.18%	1,349.42	4.71%
供应商 I	IC	280.07	0.71%	1,257.46	4.39%
合计		16,930.40	42.69%	10,588.80	36.97%

公司实行“以产定购+合理库存”的采购模式，与主要供应商合作稳定。同类物料的不同供应商在不同年度采购额会有所变动，系各年度生产所需物料的具体型号与当期客户订单机型直接挂钩，而不同供应商具有竞争优势的产品存在定位差异，公司会综合考虑原材料的价格、质量和市场供应等因素，比质比价后择优选择，因此不同年度主要供应商采购额此增彼减是公司采购决策的结果，具有商业合理性。另外，2023 年公司向供应商 A 和供应商 D 采购 IC 芯片交易额增加除上述影响外，另一方面是经行业内介绍 2023 年新增了 IC 芯片代理业务客户，客户端销售增加导致。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、获取供应商清单、采购台账，了解公司主要供应商采购情况，以及与上期变化；
- 2、执行函证程序，向供应商询证 2023 年度采购发生额及应付款项、预付款项期末余额；
- 3、了解主要供应商工商信息，与公司合作情况，以及是否存在关联关系。

核查结论：

经核查，我们认为公司因采购需求变动导致主要合作供应商有所变动，其变动符合公司实际经营状况，主要供应商与公司无关联关系。

深圳市慧为智能科技股份有限公司

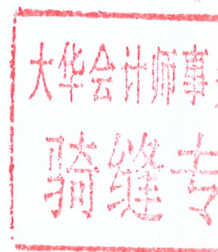
董事会

2024 年 6 月 5 日



关于深圳市慧为智能科技股份有限公司
2023 年年报问询函中有关财务项的
说明

大华核字[2024]0011012208 号



大华会计师事务所(特殊普通合伙)

DaHua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，
您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台 (<http://acc.mof.gov.cn>)”进行查验。
报告编码：京24E0TCV2ND



关于深圳市慧为智能科技股份有限公司
2023 年年报问询函中有关财务事项的
说明

	目 录	页 次
一、	关于深圳市慧为智能科技股份有限公司 2023 年年报问询函中有关财务事项的说明	1-23





大华会计师事务所

大华会计师事务所（特殊普通合伙）
北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层 [100039]
电话：86 (10) 5835 0011 传真：86 (10) 5835 0006
www.dahua-cpa.com

关于深圳市慧为智能科技股份有限公司 2023年年报问询函中有关财务事项 的说明

大华核字[2024]0011012208号

北京证券交易所上市公司管理部：

由深圳市慧为智能科技股份有限公司（以下简称“慧为智能”或“公司”）转来的《关于对深圳市慧为智能科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第021号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对问询函所提及的深圳市慧为智能科技股份有限公司财务事项进行了审核核查，现汇报如下：



问题 1、关于经营情况

2023年你公司实现营业收入46,937.43万元，同比增长12.05%；毛利率为15.6%，较去年减少5.56个百分点；归属于上市公司股东的净利润为477.08万元，同比减少80.55%。按产品品类分析，消费电子类、商用IOT类、其他类营业收入分别为23,651.81万元、12,961.56万元、10,324.06万元，同比变动率分别为8.75%、-16.72%、125.65%，毛利率分别为10.94%、25.91%、13.34%。按季度分析，各季度营业收入占比分别为33.64%、18.58%、21.07%、26.71%，第三季度、第四季度分别亏损262.11万元、337.28万元。2023年你公司生产人员减少31人，占比22.79%。2024年第一季度你公司实现营业收入11,027.84万元，同比减少30.15%；归属于上市公司股东的净利润为277.62万元，同比减少66.41%。

请你公司：

(1) 说明2023年营业收入增长及毛利率下降、2024年第一季度营业收入及净利润均大幅下滑的主要原因，是否符合行业发展趋势，导致毛利率下降的不利因素目前是否仍处于持续状态，是否存在业绩持续下滑的风险；

【公司回复】

一、2023年营业收入增长及毛利率下降的主要原因

1、2023年及2022年度营业收入及毛利率变动原因说明

公司2023年与2022年度营业收入、营业成本及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度			收入变动率	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
主营业务	46,582.47	39,504.94	15.19%	41,500.18	32,917.81	20.68%	12.25%	减少5.49个百分点
其他业务	354.95	109.64	69.11%	387.82	105.95	72.68%	-8.48%	减少3.75个百分点
合计	46,937.43	39,614.58	15.60%	41,888.01	33,023.76	21.16%	12.05%	减少5.56个百分点

注：收入变动率=（本期收入-上期收入）/上期收入；毛利率变动=本期毛利率-上期毛利率，下同。

公司2023年度营业收入增长了5,049.42万元，涨幅为12.05%，主要系主营业务收入增长。公司2023年综合毛利率较2022年度减少了5.56个百分点，其中主营业务毛利率减少了5.49个百分点，其他业务毛利率小幅下滑。

以下为公司2023年及2022年度各类别产品主营业务收入、毛利率及变动情况：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度			收入变动率	毛利率变动
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率		
消费电子类	23,651.81	50.77%	10.94%	21,748.42	52.41%	16.51%	8.75%	减少5.57个百分点
商用IOT类	12,961.56	27.82%	25.91%	15,564.32	37.50%	27.52%	-16.72%	减少1.61个百分点
其他类	9,969.11	21.40%	11.36%	4,187.44	10.09%	16.91%	138.07%	减少5.55个百分点



项目	2023 年度			2022 年度			收入变 动率	毛利率变动
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率		
合计	46,582.47	100.00%	15.19%	41,500.18	100.00%	20.68%	12.25%	减少 5.49 个百分点

2023 年度，公司主营业务收入增长了 5,082.29 万元，涨幅为 12.25%，主要系消费电子类业务和其他类业务增长，而商用 IoT 类业务有所下滑。2023 年度，公司消费电子类业务和其他类业务毛利率分别减少了 5.57 个百分点和 5.55 个百分点，商用 IoT 类业务毛利率相对稳定。

以下分别对各类产品的销售收入及毛利率变动进行分析说明：

（1）消费电子类业务

2023 年度，公司消费电子类业务销售收入增长了 1,903.39 万元，涨幅为 8.75%，其销售额占主营业务收入的比例小幅下降，同时毛利率减少了 5.57 个百分点。

2023 年，受产业内周期性库存消耗叠加全球宏观经济波动、地缘政治扰动和通货膨胀的影响，全球消费电子市场需求相对低迷。据 IDC 统计数据，2023 年全球 PC（个人电脑）出货量为 2.595 亿台，同比下降 13.9%。平板电脑方面，2023 年全球平板电脑出货量为 1.285 亿台，同比下降 20.5%。2023 年平板电脑和笔记本电脑市场仍处于低迷期，市场竞争激烈。

公司消费电子类业务的主要客户之一因承接了政府数字化教育项目，在 2023 年与公司交易量持续扩大，公司消费电子类业务销售规模有所增加。该客户对国内市场较为熟悉，议价能力强，采购体量大，且与公司合作时间较长。2023 年公司主要原材料市场价格有一定下滑，应客户要求公司下调了与其交易的产品价格，且当期的新品定价也相对较低，公司与该客户交易的整体毛利率下降。随着公司与其 2023 年度销售规模及占比的增加，导致公司消费电子类业务的整体毛利率有所下滑。此外，为寻求更多合作机会，拓展业务板块，在客户成本控制严格的背景下，公司以较低毛利获取了另一主要客户的运营商项目订单，进一步拉低了消费电子类业务的综合毛利率。最后，2023 年因消费电子行业需求下滑，下游部分客户进入了消化库存阶段或自身业务缩减，高毛利产品销售占比减少。

综上所述，因下游市场需求变动、市场竞争激烈等综合因素导致公司客户结构及产品毛利有所变动，进而导致公司消费电子类业务在营业收入小幅增长的同时毛利率出现了下滑。

（2）商用 IoT 类业务

2023 年度，公司商用 IoT 类业务销售收入减少了 2,602.76 万元，降幅为 16.72%，其销售额占主营业务收入的比例有所下降，同时毛利率下滑了 1.61 个百分点，基本稳定。

公司商用 IoT 类业务的客户相对稳定，2023 年主要系网络视讯类客户销售额下滑。网络视讯类主要客户之一是智慧法院相关业务提供商，2023 年各地方对云法庭投入有所缩减，该客户采购需求下降。另外，网络视讯类业务另一主要客户是云计算产品和服务提供商，其向公司采购的产品终端应用领域为视频会议设备，2023 年商业活动倾向于回归线下，硬件视频会议市场发展不及预期，云会议市场快速进入商业化阶段，对硬件视频会议市场形成冲击，



导致该客户2023年下游市场规模缩减，与公司交易往来也随之减少。

(3) 其他类产品

2023年度，公司其他类业务销售额增长了5,781.67万元，涨幅为138.07%，主要系IC芯片代理业务销售额增长了5,223.76万元，同时毛利率减少了5.55个百分点。

2023年公司IC芯片代理业务销售额增长系公司作为IC芯片合格代理商，经行业内介绍新客户并达成合作。因2023年受到全球半导体市场需求下滑及国产替代效应的影响，IC芯片市场价格下行，且IC芯片代理商溢价空间较小，导致IC芯片代理业务毛利率有所下滑。

2、同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比公司营业收入及毛利率比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度		收入变动	毛利率变动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
智微智能(001339)	366,544.55	11.86%	303,268.70	15.30%	20.86%	-3.44%
亿道信息(001314)	259,354.55	17.82%	275,393.95	19.35%	-5.82%	-1.53%
光弘科技(300735)	540,244.90	17.53%	417,978.02	18.56%	29.25%	-1.03%
环旭电子(601231)	6,079,190.95	9.63%	6,851,607.60	10.49%	-11.27%	-0.86%
平均值	/	14.21%	/	15.93%	/	-1.72%
慧为智能	46,937.43	15.60%	41,888.01	21.16%	12.05%	-5.56%

注：毛利率=(营业收入-营业成本)/营业收入。

2023年度，同行业可比公司中智微智能和光弘科技营业收入呈上升趋势，亿道信息和环旭电子营业收入有所下滑。毛利率方面，同行业可比公司在2023年综合毛利率均呈现一定幅度下滑，公司营业收入及毛利率变动与行业变动趋势相符。

二、2024年第一季度营业收入及净利润均大幅下滑的主要原因

1、2024年第一季度及上年同期营业收入、净利润及变动原因说明

公司2024年第一季度及上年同期营业收入、净利润及变化情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月	同比变动比例
营业收入	11,027.84	15,788.26	-30.15%
营业成本	9,387.16	13,083.00	-28.25%
毛利率	14.88%	17.13%	-2.26%
净利润	277.62	826.57	-66.41%

公司2024年第一季度实现营业收入11,027.84万元，同比减少30.15%；归属于上市公司股东的净利润为277.62万元，同比减少66.41%；综合毛利率为14.88%，环比上升3个百分点，



同比下降 2.26 个百分点。

2024 年第一季度，公司营业收入较上年同期下滑，系因 2022 年末疫情全面放开，公司开工率不足，大量在手订单延迟至 2023 年第一季度进行生产交付，并实现收入确认，导致 2023 年第一季度营业收入规模相对较大。而公司 2024 年第一季度净利润较上年同期下滑，系受营业收入及产品毛利率减少双重影响，导致当期毛利额减少 1,064.58 万元。

2、同行业可比公司营业收入、毛利率及净利润变动情况

2024 年第一季度，同行业可比公司营业收入、毛利率及净利润较上年同期变动情况如下：

公司名称	营业收入变动率	毛利率变动	归属于上市公司股东的净利润变动率
智微智能（001339）	-10.37%	-0.21%	-64.13%
亿道信息（001314）	8.04%	-4.83%	-132.03%
光弘科技（300735）	141.32%	-2.84%	60.46%
环旭电子（601231）	3.80%	0.47%	20.63%
慧为智能	-30.15%	-2.25%	-66.41%

公司与同行业可比公司在产品结构、客户结构、销售区域、业务规模等方面均存在一定差异，各公司业务变动趋势也会因此存在差异。2024 年第一季度，营业收入方面，同行业可比公司中智微智能营业收入较上年同期比较下降了 10.37%，其他可比公司呈现不同程度的增长；毛利率方面，除环旭电子同期比较有小幅增长外，其他可比公司毛利率均出现下滑；净利润方面，智微智能和亿道信息归属于上市公司股东的净利润同期比较出现下滑，而光弘科技和环旭电子同期比较则呈现上升趋势。综上所述，公司与同行业可比公司在营业收入和净利润变动趋势方面不存在重大差异，符合行业变动趋势。

公司认为导致毛利率下滑的不利因素虽仍存在，但业绩下滑是行业竞争的短期现象，根据 Canalys 公布的数据显示，2024 年第一季度，全球平板电脑出货量达到 3,370 万台，同比增长 1%；PC 总出货量达 5,720 万台，同比增长 3.2%。得益于消费支出的恢复和全球经济的稳定向好，平板、PC 等消费电子产品在经历了长时间的经营压力后，产业链去库存化接近尾声，出货量增速回升，行业整体正朝着向好的趋势发展，全球消费电子行业正步入复苏增长通道，因此公司认为业绩持续下滑的风险会随着行业回暖而下降。

公司将采取以下措施改善经营业绩：①积极布局研发 AI PC、信创终端及 5G 终端设备，为公司未来业绩增长做准备；②增加高毛利产品比如商用 IoT 类产品的销售比重；面向运营商市场，增加信创终端业务和 5G 终端业务；③通过规模效应降低材料价格达到成本优势，持续升级生产制造设施，提高自动化水平，降低生产制造成本，④公司继续强化研发效率管理，通过研发效率提高来降低研发成本，在保证质量的条件下保持行业成本最优。

(2) 结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品及与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各业务毛利率差异较



大的原因及合理性，成本归集与分配是否准确；

【公司回复】

公司主营业务产品的终端领域覆盖消费电子产品、商用 IoT 终端等，其中，消费电子产品主要包括平板电脑和笔记本电脑；商用 IoT 终端包括智能零售终端、网络及视频会议终端、智慧安防终端、工业控制终端等多领域终端设备。

消费电子行业成熟，市场竞争格局稳定，近三年消费电子行业需求疲软，竞争激烈，具体表现为客户需求不稳定、部分产品的需求减少、产品价格承压等，消费电子产品市场毛利率普遍偏低。

商用 IoT 是通过 IoT 技术为传统商业领域提供数字化、智能化的产业升级，通过 IoT 技术实现对用户的精准匹配，为客户提供高度适配的智能化产品和服务，商用 IoT 具备多个应用场景，产品相对定制化程度高，且具有“小批量、多品种”的特点，因此毛利率较高。

以下，对公司定价政策、收入确认政策及成本归集、分配结转，以及产品、原材料价格变动进行展开说明。

一、公司业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法

1、公司业务的开展情况、定价政策

公司采取以销定产与适当备货相结合的经营模式，销售的产品主要为非标准化、定制化的产品。按照与客户订单约定的产品具体型号、数量、交期等进行生产和交货，销售部门进行后续跟踪与服务。

线下销售主要采用协商定价的方式确定销售价格。销售和生产部门根据产品图纸确认材料和工艺，结合耗用原材料、人工工时及制造费用等生产成本，综合考虑生产工艺难度、市场需求情况及合理利润等因素确定向客户的报价，通过谈判、协商方式确定最终销售价格。

线上销售主要采用成本加成定价的方式确定销售价格，定价方式结合公司产品成本，在运费、关税、电商平台费用基础上，考虑一定的利润率，同时也灵活参考同类产品市场价格进行定价。

2、公司业务的收入确认政策

公司主营业务为消费电子类产品、商用 IoT 类产品及其他类产品销售。公司收入确认的一般原则为在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

公司线下销售商品收入的确认时间：①内销收入：将货物交付到客户指定地点，经客户签收后确认收入。②出口收入：境外销售出口模式主要为 FCA、FOB，其中 FCA 模式货物发出，办妥报关手续，交客户指定货代后，经指定货代签收，公司根据货代签收日期确认收入；FOB 模式货物配送至装运港，将产品出口报关装船，取得提单，公司根据提单日期确认收入。

公司线上销售商品收入确认方式时间：客户通过第三方销售平台（如：Amazon）下订单，



销售平台负责将商品配送给客户或者公司委托物流公司配送，商品已妥投或者平台已结算，公司收到平台的结算报告核对无误后确认收入。

公司其他业务收入主要为技术服务收入，公司将产品设计方案、样机等交付给客户，并经客户确认后确认收入。

3、公司业务的成本构成及归集结转方法

公司产品生产成本主要包括直接材料成本、直接人工及制造费用。公司采用 ERP 系统进行成本核算，具体归集、分配及结转方法如下：

(1) 直接材料的归集和结转

公司直接材料领用通过 ERP 系统控制，系统根据当月领料数量和月末一次加权平均单价归集直接材料成本。公司根据生产计划在 ERP 系统中生成生产订单，订单信息对应的产品 BOM 表包含该订单生产所需的全部材料配比，每月月末公司按照 ERP 系统中生产订单的原材料实际领用数量和月末一次加权平均单价结转直接材料成本。

(2) 直接人工、制造费用的归集和结转

人工成本按照经审批的工资汇总表、社保汇总表中的人员隶属部门及相关工作职责分别归集结转至直接人工，按照各产品产量及标准工时进行归集分配；制造费用核算公司生产部门发生的各项与生产相关的、非直接对应具体产品的费用，包括租金、水电费、车间管理人员工资、加工费、折旧摊销、低值易耗品等，基于各产品的产量及标准工时进行分摊。

公司产品完成生产过程后，形成产成品，由生产部人员办理产成品入库手续。产成品入库后，仓库根据发货指令进行发货。产成品按照月末一次加权平均的计价方法进行成本核算，财务部门对发出存货进行收入确认，结转成本。

综上所述，公司主营业务中各类产品从业务开展流程、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法在各期间保持一致。

二、公司主要产品及原材料价格变动情况

1、2023 年主要类别产品的平均销售价格变动情况

公司 2023 年主要类别产品的平均销售单价及变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
消费电子类	779.56	1,173.74	-33.58%
商用 IoT 类	347.53	453.60	-23.38%

2023 年度，公司主要产品的平均售价较上期整体有所下滑，一方面，系因公司产品品种多样，同一类产品中不同机型销售单价存在差异，2023 年单价较低的机型销售占比增加，导致产品平均售价出现变动。另一方面，2023 年受行业竞争加剧与新产品不断迭代的影响，客户要求给予价格优惠，产品交易价格下调。



2、主要原材料的采购价格变动情况

公司2023年主要原材料的采购单价及变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023年度		2022年度		价格变动率
	采购价格	占比	采购价格	占比	
IC类	9.07	47.43%	11.59	44.03%	-21.74%
LCD显示与触控模组	118.93	11.56%	203.62	15.63%	-41.59%
PCBA主板与通讯模块	187.56	9.75%	317.11	9.22%	-40.85%
结构件	0.89	9.44%	1.06	10.36%	-16.04%
电子元器件	0.06	6.30%	0.05	5.35%	20.00%

公司各类产品生产所需的原材料主要包括IC类、LCD显示与触控模组、PCBA主板与通讯模块、结构件以及电子元器件。2023年度，除电子元器件外，其他主要原材料的采购价格均呈下降趋势，但2023年公司厂房搬迁，租金上涨、新厂房装修等带来的成本增长对材料成本下降有一定抵消作用。另外，伴随消费电子行业竞争的愈加激烈，客户对市场价格变动更为敏感，公司消费电子类产品销售均价降幅大于主要材料IC类采购价格的变动，导致消费电子类业务毛利率下滑。

三、同行可比公司毛利率变动情况

公司名称	产品类别	2023年度	2022年度
智微智能（001339）	行业终端	11.74%	17.52%
	ICT基础设施	10.15%	11.67%
	工业物联网	25.13%	25.99%
	其他	12.18%	8.62%
亿道信息（001314）	消费类电脑	14.37%	16.21%
	消费类平板	13.03%	12.33%
	加固智能行业终端	40.72%	40.86%
	XR及AIoT产品	31.80%	24.65%
	其他	14.36%	22.12%
光弘科技（300735）	消费电子类	18.66%	19.35%
	汽车电子类	10.79%	20.30%
环旭电子（601231）	通讯类产品	7.78%	9.04%
	消费电子类产品	7.93%	8.85%
	工业类产品	14.48%	16.17%



公司名称	产品类别	2023 年度	2022 年度
	云端及存储类产品	16.00%	15.30%
	汽车电子类产品	8.09%	8.44%
	医疗类产品	6.77%	11.84%
	其他	14.19%	2.30%

上表可见，同行业可比公司的不同类别业务销售毛利率均存在一定差异，系各细分领域在产品特点、应用终端领域、客户结构及行业发展趋势等多方面的差异导致，因此公司不同业务毛利率存在差异符合行业特性，差异原因合理。

综上所述，公司各类产品成本归集、分配结转方法符合企业会计准则相关要求，归集分配准确，各类业务毛利率存在差异与同行业可比公司表现一致，差异原因具有合理性。

（3）说明 2023 年各季度财务数据波动的原因及合理性，营业收入与净利润偏离的原因，下半年亏损的原因；

【公司回复】

公司 2023 年各季度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	(1-3 月份)	(4-6 月份)	(7-9 月份)	(10-12 月份)
营业收入	15,788.26	8,723.20	9,889.23	12,536.74
营业成本	13,083.01	7,041.34	8,442.66	11,047.58
毛利率	17.13%	19.28%	14.63%	11.88%
期间费用	2,043.17	1,489.48	1,879.96	1,743.02
其他收益	97.33	144.47	75.94	96.01
信用减值损失	12.45	-25.84	-60.09	-15.05
资产减值损失	21.08	-67.15	-17.26	-286.99
净利润	826.57	249.90	-262.11	-337.28

从上表可知，公司 2023 年各季度财务数据呈现不同幅度的波动，主要受下游客户的订单需求、生产交付周期、价格变动、汇率等因素的综合影响。

公司海外销售占比较高，且客户的下游销售对象主要为政府单位、学校等。通常情况下，受下半年海内外节假日集中的影响，下半年订单量相对较大，各年第四季度为公司的出货旺季，因此第四季度销售规模相对较大。而 2023 年第一季度收入占比较高，系 2022 年末疫情放开影响，工厂开工率不足，2022 年第四季度订单延迟至 2023 年第一季度生产交付，并实现了收入确认。同时，2023 年第一季度消费电子业务毛利率相较 2022 年整体稳定，尚未出



现大幅下滑的情形，因此第一季度净利润情况较好。后期随着市场竞争加剧，下半年开始公司毛利率开始逐渐下滑。

公司 2023 年下半年业绩亏损的主要原因为：①销售毛利减少，2023 年下半年公司销售毛利减少了 1,451.38 万元，综合毛利率环比下降 4.81 个百分点，综合毛利率下降导致净利润出现亏损；②资产减值损失的增加：公司在期末对存货进行全面清查，在对存货进行减值测试时，基于谨慎性原则，对长库龄、流通性差的物料全额计提了跌价，下半年增加计提资产减值 304.24 万元。

(4) 说明 2023 年生产人员大幅减少的原因，与营业收入变动趋势是否匹配，是否对公司生产经营活动产生不利影响。

【公司回复】

2023 年度，公司营业收入及生产部门用工情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动率	
营业收入（万元）	46,937.43	41,888.01	12.05%	
生产人员	正式员工平均人数	127	166	-23.49%
	临时用工平均人数	112	20	460.00%
生产人员人数小计	239	187	27.81%	

注：上表生产人员平均人数为当年工资表人数的平均数，包含当月离职人员；2023 年报期末生产人员数，不包含当月已离职人员。

上表可见，2023 年度公司生产人员实际并未大幅减少，而是选择了正式员工和临时用工结合的灵活用工方式，2023 年新设江门子公司，拟作为公司未来主要生产基地，考虑到江门生产基地的投建会带来深圳当地员工的管理安置问题，公司为优化生产安排、解决用工压力以及提高用工管理的灵活性，在 DIP、组装包装环节中的技术要求相对较低、操作难度不高的工作岗位选择了临时用工。

上述用工方式的变更是结合公司业务发展情况、确保异地工厂投建过渡期间的生产稳定、降低经营风险等多方面的综合考虑而作出的选择。公司生产人员总人数与营业收入增长趋势是相匹配，对公司的生产经营活动不存在不利影响。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、了解、评价和测试与收入、成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、了解公司收入确认政策、成本核算方法；
- 3、执行细节测试，选取样本检查收入确认、存货出入库的相关支持性证据；
- 4、选取主要客户及供应商，执行函证程序；



- 5、就资产负债表日前后记录的收入交易，进行截止性测试；
- 6、获取公司销售台账，分析了具体产品类别、不同客户的收入占比和毛利率变化情况，并与同行业可比公司进行对比分析；
- 7、获取产品完工产品成本汇总表以及主营业务成本明细表，分析了产品的成本构成情况并了解其波动的原因；
- 8、向销售部门和财务部门人员分别了解公司销售业务变动原因，了解主要产品销售单价、单位成本及毛利率变动的原因，分析变动的合理性；
- 9、获取员工花名册、工资表等，比较各类别人员变动，以及薪酬费用变动情况，执行分析性程序；
- 10、获取 2024 年第一季度销售台账、财务报表等，了解期后业绩变动情况。

核查结论：

经核查，我们认为：

1、慧为智能 2023 年度营业收入增长系受部分客户下游需求增加，及新增 IC 代理客户影响，营业收入增长符合公司实际经营情况。同时，2023 年及 2024 年第一季度毛利率、净利润下滑系受消费电子行业市场竞争激烈下调产品价格，以及客户下游市场需求变动的多重影响，与行业变动趋势相符，具有商业合理性。2024 年第一季度营业收入规模较上年同期明显减少系 2023 年第一季度受上年末开工不足导致生产交付延后导致，变动具有合理性。公司业绩下滑系受行业竞争阶段性加剧影响，消费电子行业回暖预计可减缓公司业绩持续下滑的风险。

2、慧为智能收入成本核算方法符合企业会计准则相关规定，成本归集与分配准确，不同类别产品毛利率存在差异系因产品特点、应用终端领域、客户结构及行业发展趋势等多方面差异导致，符合行业特性。

3、慧为智能 2023 年下半年亏损系受行业竞争加剧导致毛利率下滑，资产减值损失增加影响。

4、慧为智能 2023 年度生产人员总人数未出现大幅减少，系根据公司经营所需调整了用工方式，与营业收入变动趋势可以匹配，对公司生产经营活动未产生不利影响。

问题 2、关于应收票据、应收账款及应收款项融资

报告期末你公司应收票据、应收账款及应收款项融资账面余额合计 8,135.44 万元，较期初增长 20.46%，计提坏账准备 348.99 万元。其中 1 年以内账面余额合计 7,757.70 万元，较期初增长 15.25%。

请你公司：

(1) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明应收票据、应收账款及应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在通过突击销售或



延长信用期限增加销售的情形；

【公司回复】

一、2023年末及2022年末应收类款项变动情况

公司2023年末及2022年末各类应收款项及变动如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款	7,604.05	6,642.62
应收票据及应收款项融资	531.40	116.05
合计	8,135.45	6,758.67
营业收入	46,937.43	41,888.01
应收款项增长率	20.37%	/
营业收入增长率	12.05%	/

公司2023年末应收款项期末余额合计为8,135.45万元，应收类款项增长率为20.37%，其中海外客户A有笔到期应收账款折合人民币1,053.88万元，于2023年12月29日支付，因逢节假日银行外币中间行结算延迟，款项于2024年1月2日到账，剔除这笔款项的影响后，应收类款项增长率12.61%，与营业收入增长率12.05%基本一致，应收类款项增长主要系受营业收入规模增加导致，不存在通过突击销售或延长信用期限增加销售的情形。

二、2023年度主要客户的销售收入、结算周期及回款情况

单位：万元

客户名称	销售金额	销售占比	回款金额	回款率	信用政策情况	结算方式
客户A	20,479.69	43.63%	20,479.69	100.00%	预收10%,剩余90%款到发货	银行电汇10%+信用证90%
客户B	2,524.27	5.38%	2,524.27	100.00%	票到30天	银行电汇
客户C	2,518.92	5.37%	2,518.92	100.00%	"月结45天"调整为"当月结30天"	"银行电汇"调整为"银行承兑"
客户D	1,717.52	3.66%	1,179.50	68.67%	当月结30天	银行承兑
客户E	1,692.72	3.61%	1,532.41	90.53%	月结30天	银行电汇
合计	28,933.13	61.64%	28,234.79	97.59%		

上表可见，公司主要客户本期销售款项基本已回收，客户D回款比例相对较低系受其销售时点的影响，期末其应收账款处于正常信用周期内，不存在逾期未收回款项。

公司根据对客户信用风险水平的评估，针对不同的客户提供不同信用期。对于长期合作



且信用良好的客户，公司根据其生产规模及资信状况、年度采购规模、历史交易资金回款等因素对客户进行资信评估，确定给予的信用期限。

报告期内，除客户 C 信用期略有调整外，其余主要客户的信用政策未发生变化。结算方面，对少数大客户由银行电汇调整为银行承兑，总体信用政策在报告期内保持稳定。不存在放宽信用政策来刺激销售收入的情形，应收账款期后基本均可收回，回收风险整体较低。

(2) 列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

一、2023 年期末主要应收账款及坏账准备计提情况

单位：万元

客户名称	应收账款余额	应收占比	坏账准备	计提比率	期后回款情况	回款比例
客户 A	2,681.97	35.27%	81.37	3.03%	2,681.97	100.00%
客户 C	937.12	12.32%	46.86	5.00%	937.12	100.00%
客户 D	761.32	10.01%	38.07	5.00%	761.32	100.00%
客户 E	380.37	5.00%	19.02	5.00%	380.37	100.00%
客户 F	369.36	4.86%	36.66	9.93%	45.78	12.39%
合计	5,130.16	67.47%	221.97	4.33%	4,806.57	93.69%

公司前五大应收账款均是长期稳定合作的客户，应收账款账龄大部分均为 1 年以内且在信用期，期后回款良好，截止 2024 年 5 月 22 日，回款比例约 93.69%。截止 2023 年 12 月 31 日，公司主要应收账款不存在回款风险，按照预期信用损失率计提坏账准备，计提充分。

其中，客户 F 期后回款比率偏低，客户 F 是国内知名的云计算产品和服务提供商，隶属于某 A 股上市公司。2023 年受市场需求变动影响，着手梳理自身业务，回款速度放缓。公司与客户合作时间较长，且往年未出现过款项无法收回的情形，公司目前与客户保持友好沟通，正努力推进收款计划，尚未发现客户经营状况明显恶化的迹象。因此，公司认为客户 F 应收账款期后回款不存在重大风险，坏账准备计提充分。

二、同行可比公司的应收账款账龄分布、周转率及坏账准备计提情况

1、账龄分布

公司与同行业可比公司应收账款账龄分布比较如下：

单位：万元

账龄	智微智能		亿道信息		光弘科技		环旭电子		慧为智能	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	87,962.08	99.88%	16,618.46	92.06%	157,595.16	99.96%	1,006,752.69	100.00%	7,226.31	95.03%



账龄	智微智能		亿道信息		光弘科技		环旭电子		慧为智能	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1-2 年	-	-	1,352.44	7.49%	66.20	0.04%	-	-	364.58	4.79%
2-3 年	48.28	0.05%	79.74	0.44%	-	-	-	-	0.08	0.00%
3 年以上	56.38	0.06%	0.54	0.00%	1.72	0.00%	-	-	13.08	0.17%
合计	88,066.73	100.00%	18,051.17	100.00%	157,663.08	100.00%	1,006,752.69	100.00%	7,604.05	100.00%

公司与同行业可比公司应收账款账龄均主要分布在 1 年以内，其中智微智能和亿道信息账龄在 2 年以上的应收账款余额金额相对较大。

2、应收账款周转率及坏账准备计提比例

公司名称	应收账款周转率	计提比例
智微智能（001339）	5.23	5.09%
亿道信息（001314）	15.79	5.80%
光弘科技（300735）	4.19	0.36%
环旭电子（601231）	5.73	0.44%
平均值	7.73	2.92%
慧为智能	6.59	4.59%

注：应收账款周转率=营业收入/（（期末应收账款余额+期初应收账款余额）/2）。

同行业可比公司中，公司应收账款周转率高于智微智能、光弘科技和环旭电子，低于亿道信息，与行业平均水平基本一致。

公司应收账款坏账准备计提比例为 4.59%，与智微智能和亿道信息基本持平，高于行业可比公司平均水平，坏账准备计提充分。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、了解公司主要客户销售信用政策及变动情况、结算周期；
- 2、针对公司报告期内销售业务执行回款测试，同时结合营业收入细节测试，复核公司业务真实性；
- 3、获取公司应收款项明细表，执行期后回款测试，了解期后回款情况；
- 4、比较同行业可比公司 2023 年度业务变动情况，分析公司业务变动是否符合行业发展趋势；
- 5、复核公司应收款项坏账准备过程，比较分析同行业可比公司应收款项坏账准备计提政策及结果。



核查结论：

经核查，我们认为公司应收票据、应收账款和应收款项融资的大幅增长源于公司业务增长，不存在通过突击销售或延长信用期限增加销售的情形。公司应收账款期后回款情况良好，不存在重大回款风险，坏账准备计提比例高于同行业平均水平，坏账准备计提充分。

问题 3、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为 11,679.53 万元，较期初增加 26.71%，计提存货跌价准备 630.24 万元。4 月 11 日，你公司披露业绩快报修正公告，补提存货跌价准备，导致扣非后净利润减少 54.60 万元，降幅为 32.61%。

请你公司：

(1) 结合产品生产周期、销售情况等，说明期末存货大幅增加的原因及合理性；

【公司回复】

公司 2023 年末存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动额	变动比例
	账面余额	占比	账面余额	占比		
原材料	6,278.42	53.76%	4,005.16	43.45%	2,273.26	56.76%
库存商品	4,046.56	34.65%	3,020.18	32.77%	1,026.38	33.98%
在产品	703.50	6.02%	1,001.98	10.87%	-298.48	-29.79%
发出商品	577.42	4.94%	1,181.90	12.82%	-604.48	-51.14%
委托加工物资	73.63	0.63%	8.09	0.09%	65.54	810.14%
合计	11,679.53	100.00%	9,217.31	100.00%	2,462.22	26.71%

截止 2023 年 12 月 31 日，公司存货账面余额较上期末增加了 2,462.22 万元，涨幅为 26.71%，其中增加的主要为原材料，增加金额为 2,273.26 万元，涨幅为 56.76%；在产品、库存商品和发出商品合计变动金额相对较小。

公司产品按完工形态主要分为整机和 PCBA，产品生产周期平均约 1 至 1.5 个月，销售交付周期平均约 1 至 1.5 个月。公司产品产量和库存数量随订单量及出货量变化，采用以销定产与适当备货相结合的经营模式，生产部门会根据当年的销售计划和安全库存量制定生产计划，每月初根据上月销售情况、产品库存情况和生产线能力对生产计划进行滚动调整。

受接单时间、生产周期及客户交货时间安排等综合影响，各期末存货形态会存在一定差异，在产品、库存商品和发出商品各期末余额存在此增彼减的变动。2023 年末公司存货期末余额较上期末增长，主要系原材料增加，增加的内容主要为 IC 芯片，系 2023 年受到全球半导体市场需求下滑及国产替代效应的影响，IC 芯片市场价格下行，公司管理层预估 IC 芯片市场价格在经历短暂下滑后可能出现回升，为稳定公司业绩，控制生产成本，公司进行了策



略备货。同时，各年一季度因春节假期影响供应商可能出现供货不及时的情况，为满足订单生产需求，公司通常会在年前进行一定量备料。

综上所述，公司期末存货余额增长系公司管理层根据原材料市场供需变动的预测及生产订单的需求进行的安排，增长原因具有合理性。

(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货构成、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明是否存在过时或滞销存货，说明存货跌价准备计提是否充分；

【公司回复】

一、说明公司存货减值测试的过程与依据

公司存货跌价准备的计提方法按照《企业会计准则》规定执行并制定了相应的会计政策，按照存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司跌价准备计提具体政策如下：

类别	非呆滞品		呆滞品
	资产负债表日有订单	资产负债表日无订单	
原材料	以订单价格减去估计的销售费用和相关税费后为依据计算可变现净值，计提存货跌价准备。其中，库存商	综合考虑同期的同类或近似物料市场销售价格确认可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判断是否需要计提存货跌价准备	综合考虑存货功能状况（是否为不良品）、库龄、在手订单情况、期后消耗情况、产成品市场需求情况等，判断是否属于呆滞品，并对属于呆滞的存货全额计提跌价准备
库存商品	品、发出商品以及存在单独	以相同或相似产品的近期售价减去估计	
发出商品	销售的原材料以订单价格减去估计的销售费用和相关税费后作为可变现净值，	的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判断是否需要计提存货跌价准备	
委托加工物资	其余类别存货以用其生产的产成品订单价格减去至	以用其生产的产成品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确认可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则判	
在产品	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作为可变现净值	断是否需要计提存货跌价准备	

二、存货构成、库龄和库存状态

1、存货构成

公司存货分为原材料、在产品、委托加工物资、库存商品和发出商品。原材料包括生产所用的 IC 类、LCD 显示与触控模组、PCBA 主板与通讯模块、结构件以及电子元器件等，库存商品主要为已完成全部生产过程并已验收入库可直接对外出售的平板电脑、笔记本电脑等消费类电子产品、商用 IOT 类产品等、可直接对外出售的 PCBA 板或 IC 芯片等。



2、公司存货库龄及库存状态

公司存货库龄主要分布在 1 年以内，占本期末存货账面余额的 82.50%，而账龄在 1 年以上的存货主要以原材料为主。公司向客户销售的产品定制化程度高，产品生命周期通常在 3 年或以上，因此在为生产订单备货时公司会额外采购一定量备料，以满足客户订单生产、售后维修等需求，因此会存在长库龄的原材料。公司长库龄的原材料基本在保质期内，可以正常用于生产、研发活动或直接对外出售，不存在积压、毁损等明显减值迹象。

三、主要产品价格走势

2023 年度，公司主要产品的平均售价较上期整体有所下滑；公司主要原材料，除电子元器件外，其他主要原材料的采购价格均呈下降趋势，具体详见“问题 1、关于经营状况”答复之“（2）”之“二、公司主要产品及原材料价格变动情况”相关说明。

四、存货跌价准备计提的充分性说明

公司 2023 年度与 2022 年度存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	6,278.42	423.40	6.74%	4,005.16	253.84	6.34%
库存商品	4,046.56	197.44	4.88%	3,020.18	100.72	3.33%
在产品	703.50	0.71	0.10%	1,001.98	36.65	3.66%
发出商品	577.42	7.99	1.38%	1,181.90	1.74	0.15%
委托加工物资	73.63	0.69	0.94%	8.09	0.01	0.12%
合计	11,679.53	630.24	5.40%	9,217.31	392.96	4.26%

截止 2023 年 12 月 31 日，公司存货跌价准备计提比例为 5.40%，其中存货跌价准备计提增加的主要是原材料和库存商品，系公司主要产品迭代速度快，公司对常规库龄较长、流通性差的物料认定为呆滞物料，并进行了全额计提。其中，库龄较长的存货中合计 15.16 万元的原材料系为履行客户订单而储备的物料未参照库龄全额计提，而是根据以所生产的产成品的估计售价（按照合同单价或同类产品近期售价计算）扣除至完工时估计将要发生的成本，确定其可变现净值，并计提跌价准备，未作为呆滞物料全额计提系因 2020 年订单延迟执行，于 2023 年开始逐渐实现交付，公司为履行其订单的备料不属于呆滞物料。

与同行业可比公司跌价准备计提情况比较如下：

单位：万元

公司名称	账面余额	跌价准备	计提比例
智微智能（001339）	77,813.18	4,545.30	5.84%
亿道信息（001314）	56,172.44	3,568.48	6.35%



公司名称	账面余额	跌价准备	计提比例
光弘科技（300735）	38,751.48	1,183.82	3.05%
环旭电子（601231）	864,300.73	33,109.63	3.83%
平均值	/	/	4.77%
慧为智能	11,679.53	630.24	5.40%

公司存货周转率与周转天数比较如下：

公司名称	周转率	周转天数
智微智能（001339）	3.90	92.21
亿道信息（001314）	3.72	96.83
光弘科技（300735）	15.95	22.57
环旭电子（601231）	4.66	78.37
平均值	7.29	49.40
慧为智能	3.79	96.27

注：上述表格中周转率=营业成本/（（期末存货账面余额+期初存货账面余额）/2），周转天数=360/周转率。

公司存货周转率较同行业平均值偏低，系光弘科技存货周转率远高于公司及其他三家可比公司，光弘科技存货周转能力相对于同行业公司较强的原因是光弘科技以客供料加工模式为主，极大地提高了运营效率，其日常经营实际发货时间仅需3到7天左右。公司存货周转率与智微智能、亿道信息和环旭电子相近，且略高于亿道信息。公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法符合企业会计准则相关规定，计提充分。

(3) 说明业绩快报修正涉及的补提存货跌价准备的具体情况，包括但不限于存货类型、库龄、期后生产领用或销售情况、销售回款情况等；

【公司回复】

单位：万元

存货类别	修改后	修改前	变动金额	库龄
原材料	423.40	418.01	5.40	3年以上
库存商品	197.44	154.09	43.35	3年以上
在产品	0.71	0.71	-	
发出商品	7.99	7.99	-	
委托加工物资	0.69	2.97	-2.28	
合计	630.24	583.77	46.47	

公司业绩快报修正涉及补提跌价准备的存货，主要为库龄3年以上的物料。公司产品定



制化程度高，为满足订单生产、售后维修或研发等需求，公司在采购物料时会储备少量备用物料，若完成订单生产后未出现补货、换货或维修等情况，则该部分备料会出现长期未领用的情况。截止目前，因期后时间不长，上述存货公司尚未领用出库，因此无对应的销售回款，2024 年公司将有计划地处理长库龄存货。

同时，公司会进一步加强存货管理，以下为具体的改善措施：①根据在手订单及市场预期，严格进行存货及库存控制，在对供应链和销售部门的考核指标中，存货控制指标是主要考核指标之一；②供应链部门和销售部定期召开存货讨论会，分析存货库龄和物料流通性，检查物料收发的先进先出情况，加强货物流转效率和准确性；③从存货采购管理、仓储管理、存货分析控制、内控审计等方面完善库存管理机制，包括库存指标考核、库存风险预警、风险监控、呆滞管控等多维度管理，以及不断优化 ERP 库存管理系统。

(4) 说明公司财务相关内部控制是否存在重大缺陷，公司拟采取的改善措施，是否能够保证公司财务数据真实、准确、完整。

【公司回复】

公司 2023 年度业绩快报公开披露的财务数据与年审会计师审定数据存在差异，主要系公司管理层与年审会计师对公司长库龄存货的未来可变现净值判断存在偏差，年审会计师调整存货跌价准备导致。公司产品生产定制化程度高，因此为满足订单生产和售后维修的需求，通常在采购生产物料时会有少量备料；公司物料可用于生产产品、研发测试或是直接对外出售，因此公司管理层认为长库龄存货在期后仍可被领用于生产经营活动，并非无可利用价值。而年审会计师认为，公司主要以消费电子类业务为主，而消费电子类产品更新迭代速度较快，产品生命周期较短，因此长库龄存货未来可变现价值较低。公司管理层和年审会计师经过多次讨论后达成一致，基于谨慎性原则考虑，进而对公司长库龄存货跌价准备进行了补充计提。

综上，公司业绩快报财务数据与年审会计师经审计的数据存在差异，并非故意遗漏或虚构交易、事项或其他重要信息，或是滥用会计政策、会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录。

公司针对与财务相关的内部控制建设情况如下：

1、在财务管理与会计核算制度方面，公司已经按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》以及《公司章程》等相关法律、法规及公司内部文件的规定，结合公司的实际情况制定了一套完整的内部控制制度。上述制度对公司财务管理及会计核算的基本要求、岗位分工、档案管理、资金收付、采购、销售等方面进行了具体明确的规范，保证内部会计控制能够涵盖公司内部涉及会计工作的各项经济业务及相关岗位，并针对业务处理过程中的关键控制点，落实到决策、执行、监督、反馈等各个环节。随着公司相关制度的完善，各项控制措施逐步得到有效执行，为公司的财务管理、会计核算及财务报告提供了可靠的制度保证。

2、在财务部门的岗位设置与人员配备方面，公司设财务总监，财务总监负责财务部总



体工作，下设财务经理、会计主管、总账会计、应收会计、应付会计以及出纳岗，财务部人员仅在公司处工作、领薪；公司建立了一系列完整的不相容职务相分离制度，包括出纳与稽核，会计档案的保管，收入、支出、费用、债权债务账目的登记职责相分离，支票保管与支付印章保管分离，付款审批与付款执行职责分离等，并且在日常工作中按照相关制度严格执行。

3、在会计档案管理情况方面，公司按照《公司法》、《会计法》以及财政部《会计档案管理办法》等法律、法规的规定，对会计档案的分类、装订、保管、销毁进行了具体明确的规定，并在报告期内严格执行相关规定。

公司于 2024 年 2 月底公告了业绩快报的数据，此后公司仍持续对一些可能影响财务报告准确性的事项进行关注，通过检查、分析等手段在期后发现问题并及时调整，并对业绩快报的数据进行更正。通过基本制度和补充的检查、分析措施相结合的内部控制方式来确保公司财务数据真实、准确、完整。

为避免日后此类事项的发生，公司采取以下措施，以保证对外披露的相关财务数据的准确性：（1）要求公司管理层在进行会计估计时更加谨慎，严格按照《企业会计准则》相关要求编制会计报表；（2）组织公司管理层及财务人员加强学习《企业会计准则》等有关法律法规，提升管理层的财务知识和财务人员的专业水平，加强与审计机构和持续督导机构的沟通工作，提高财务核算的规范性；（3）加强财务人才团队建设，吸引高素质人才，不断优化人才队伍结构，打造更加专业化的财务人才队伍。

预计采取上述措施后，公司将更能有效保证公司财务数据的真实、准确、完整。

请年审会计师就存货减值进行核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、了解、评价和测试与存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法是否符合公司生产流程，分析其是否符合公司实际经营情况及会计准则相关规定；
- 3、结合存货监盘等程序，关注存货库龄，检查期末存货是否存在，以及存货状态，并评价存货分类是否准确；
- 4、评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；
- 5、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确。

获取的主要审计证据：

- 1、执行穿行测试和控制测试，我们获取了采购与付款循环、生产与仓储循环的穿行测试样本，选取并核查控制测试样本，并记录了核查结果；



2、执行细节测和截止性测试，我们核查了报告期内主要供应商的采购订单、发票、入库单等，及领料单、出库单等相关支持性证据，并记录了核查结果；

3、为复核存货可变现净值计算过程，检查存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性，我们获取了销售台账、采购台账、生产 BOM 表、主营业务成本明细表、在手订单、财务报表及供应商报价单等。

核查结论：

经核查，我们认为公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则相关要求，存货跌价准备计提充分。

问题 4、关于主要供应商

报告期内你公司向主要供应商采购金额合计 13,176.70 万元，占比 33.23%。

请你公司：

(1) 列示各主要供应商的主营业务、采购内容、合作时间、与你公司是否存在关联关系；

【公司回复】

2023 年度主要供应商的采购及合作情况如下：

单位：万元

供应商名称	主营业务	主要采购内容	采购金额	占比	合作时间
供应商 A	物联网智能硬件（IoT Intelligent Hardware）核心 SoC 芯片研发、设计、终测和销售	IC	3,346.90	8.44%	9 年
供应商 B	笔记本电脑、平板电脑、智能商显、人脸&语音交互显示终端及国产化产品的研发与生产	PCBA 主板	2,972.10	7.49%	9 年
供应商 C	显示器件制造;电子真空器件制造;电子元器件制造;光电子器件制造;其他电子器件制造;电子专用材料制造;软件开发等	LCD 显示与触控模组	2,610.84	6.58%	4 年
供应商 D	电子元器件贸易	IC	2,606.54	6.57%	4 年
供应商 E	各项 ESD（静电保护措施）销售及提供解决方案	电子元器件	1,640.32	4.14%	9 年
合计			13,176.70	33.23%	

2023 年度，公司与上述主要供应商长期合作均是出于生产和经营需要，均不存在关联关系。

(2) 说明主要供应商较上年是否发生重大变动，如有，请说明原因及合理性。

【公司回复】



公司 2023 年、2022 年度前五大供应商的采购额及变动情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2023 年度		2022 年度	
		采购额	占比	采购额	占比
供应商 A	IC	3,346.90	8.44%	473.01	1.65%
供应商 B	PCBA 主板	2,972.10	7.49%	239.80	0.84%
供应商 C	LCD 显示与触控模组	2,610.84	6.58%	2,285.61	7.98%
供应商 D	IC	2,606.54	6.57%	-	-
供应商 E	电子元器件	1,640.32	4.14%	881.52	3.08%
供应商 F	IC	1,062.43	2.68%	2,204.67	7.70%
供应商 G	IC	1,547.08	3.90%	1,897.30	6.62%
供应商 H	PCBA 主板	864.11	2.18%	1,349.42	4.71%
供应商 I	IC	280.07	0.71%	1,257.46	4.39%
合计		16,930.40	42.69%	10,588.80	36.97%

公司实行“以产定购+合理库存”的采购模式，与主要供应商合作稳定。同类物料的不同供应商在不同年度采购额会有所变动，系各年度生产所需物料的具体型号与当期客户订单机型直接挂钩，而不同供应商具有竞争优势的产品存在定位差异，公司会综合考虑原材料的价格、质量和市场供应等因素，比质比价后择优选择，因此不同年度主要供应商采购额此增彼减是公司采购决策的结果，具有商业合理性。另外，2023 年公司向供应商 A 和供应商 D 采购 IC 芯片交易额增加除上述影响外，另一方面是经行业内介绍 2023 年新增了 IC 芯片代理业务客户，客户端销售增加导致。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

主要核查程序：

- 1、获取供应商清单、采购台账，了解公司主要供应商采购情况，以及与上期变化；
- 2、执行函证程序，向供应商询证 2023 年度采购发生额及应付款项、预付款项期末余额；
- 3、了解主要供应商工商信息，与公司合作情况，以及是否存在关联关系。

核查结论：

经核查，我们认为公司因采购需求变动导致主要合作供应商有所变动，其变动符合公司实际经营状况，主要供应商与公司无关联关系。

(本页以下无正文)



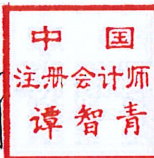
(本页无正文, 为大华核字[2024]0011012208 号有关财务事项的说明之
签字盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

谭智青



谭智青

中国注册会计师:

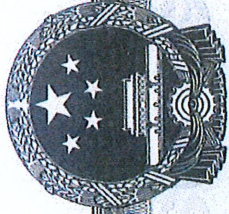
龚丽



龚丽

二〇二四年六月五日





营业执照

(副本) (7-1)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 梁春

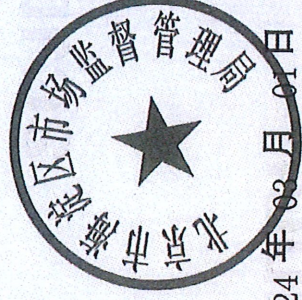
经营范围

审计、验资、清算、资产评估、税务咨询、代理记账、法律事务、企业管理咨询、其他经营活动。 (依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)

出资额 2670万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101



2024年03月01日

登记机关

证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

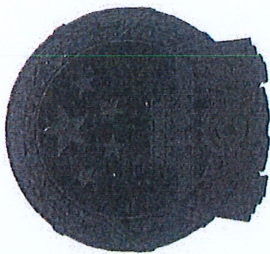
此件仅用于业务报告专用，复印无效。



发证机关:

二〇一七年 七月 七日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

名称: 梁寿

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

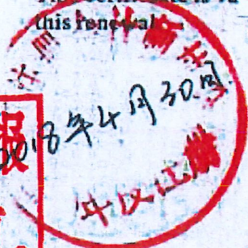
批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

	姓名	谭智青
	Full name	_____
	性别	女
	Sex	_____
	出生日期	1987-11-17
	Date of birth	_____
	工作单位	大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit	_____	
身份证号码	430525198711172345	
Identity card No.	_____	



年度检验登		
Annual Renewal Regi:		
本证书经检验合		谭智青的年检二维码
This certificate is va		
this renewal		
		
证书编号:	110101480287	
No. of Certificate		
深圳市注册会计师协会		
批准注册协会:	2016	
Authorized Institute of CPAs	12	30
发证日期:	年	月 日
Date of Issuance	/y	/m /d




姓名: 龚丽
Full name: 龚丽
性别: 女
Sex: 女
出生日期: 1993-01-05
Date of birth: 1993-01-05
工作单位: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
身份证号: 440781199301057025
ID card No: 440781199301057025




证书编号: 310000030175
No. of Certificate: 310000030175
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: 深圳市注册会计师协会
发证日期: 2020 年 05 月 05 日
Date of Issuance: 2020 / 05 / 05

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效。
This certificate is valid for another year after this renewal.



同意调出
Agree the holder to be transferred from

同意调入
Agree the holder to be transferred to

年 / 月 / 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

同意调入
Agree the holder to be transferred to

众华会计师事务所
CPAs
深圳分所
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2020 年 11 月 30 日
/ /

大华会计师事务所
CPAs
深圳分所
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2020 年 11 月 30 日
/ /

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。