



**关于浙江瑞晟智能科技股份有限公司
2020 年年度报告的信息披露监管问询函的回复**

保荐机构



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A 室）

上海证券交易所：

贵所于 2021 年 4 月 16 日出具的《关于浙江瑞晟智能科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2021】0018 号）（以下简称“问询函”）已收悉，民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“保荐机构”）作为浙江瑞晟智能科技股份有限公司（以下简称“瑞晟智能”、“公司”）首次公开发行并在科创板上市的保荐机构，对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下。

问题 1、关于经营业绩

年报显示，公司本年度实现营业收入 1.33 亿元，同比下降 45.97%；归母净利润 1,595.84 万元，同比下降 64.30%；扣非后净利润为 177.66 万元，同比下降 95.56%。请公司披露：（1）结合下游主要客户固定资产投资情况，说明新冠疫情对公司业绩的具体影响；（2）主要产品竞争对手、下游服装纺织行业主要客户的业绩情况，说明公司与行业整体业绩走势是否一致，如不一致，请说明原因；（3）请公司结合前三季度扣非后净利润 583.82 万元，第四季度扣非后净利润为 -406.17 万元的情况，说明国内疫情防控形势好转后，第四季度扣非后净利润为负的原因。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

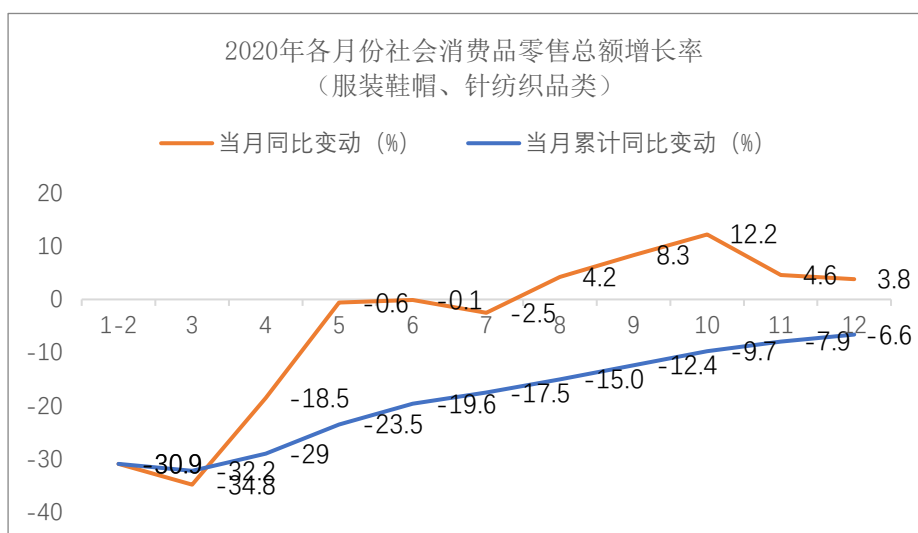
一、结合下游主要客户固定资产投资情况，说明新冠疫情对公司业绩的具体影响

公司下游客户主要集中在服装行业，该行业国内外消费受疫情影响超过其他行业的平均水平，这是本公司 2020 年业绩下降的根本原因。具体通过社会消费品零售总额数据、出口数据、固定资产投资数据，结合服装类上市公司公开信息，分析如下：

（一）服装行业国内消费及出口受到疫情影响非常重大

受到 2020 年突发新冠疫情的重大影响，服装行业国内消费及出口受到巨大的冲击。

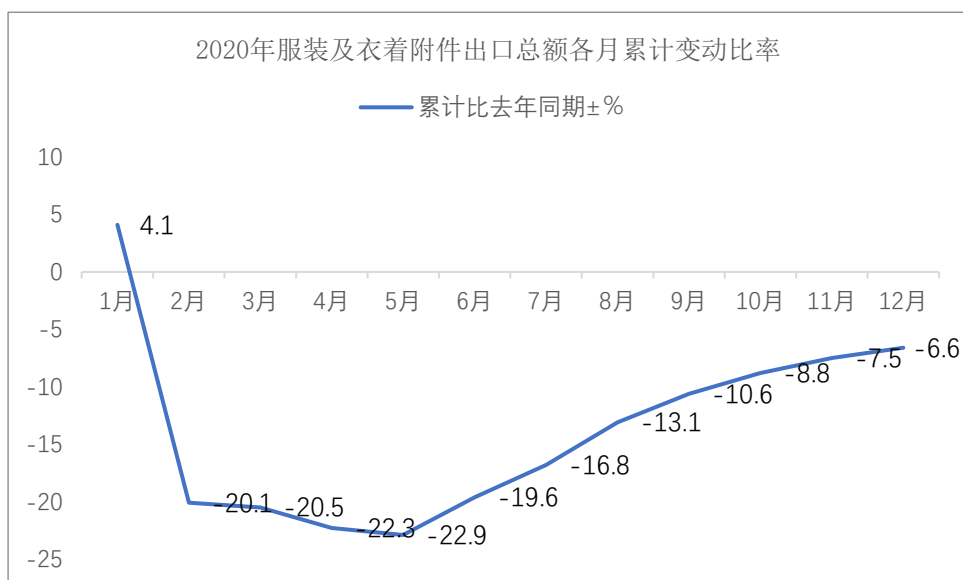
1、国内服装消费总额受到巨大负面影响



数据来源：国家统计局

根据国家统计局发布的社会消费品零售总额数据，“服装鞋帽、针纺织品”零售额在2020年8月份的当月数恢复正增长，但是由于前期降幅巨大，使得全年销售总额累计同比降低6.6%。相比全国商品零售总额全年变化-2.3%的数据，服装行业受到的影响更大。

2、服装出口受到的影响巨大



数据来源：海关总署

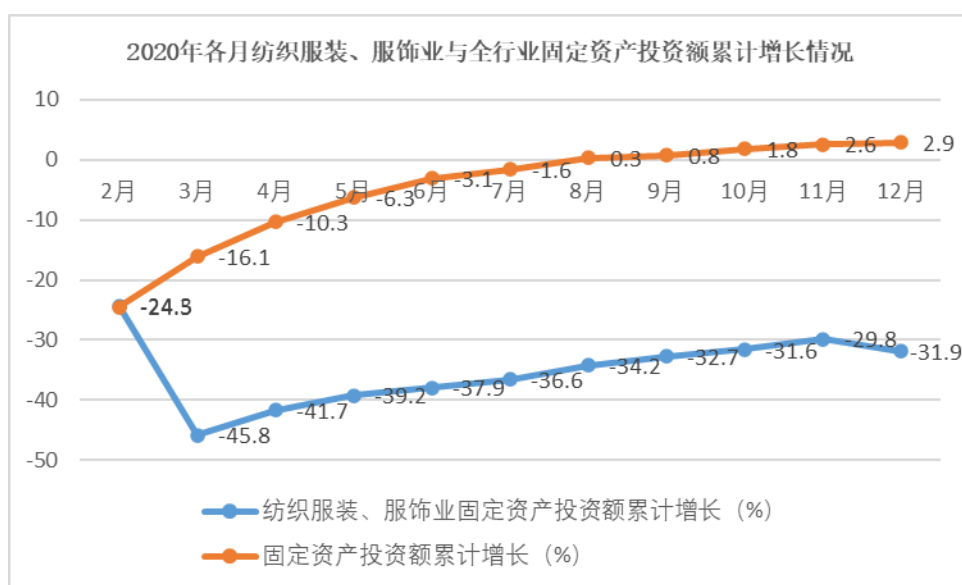
根据海关总署发布的进出口数据，“服装及衣着附件”的出口受到新冠疫情的巨大冲击，虽然下半年在逐步恢复，但是全年仍然下降6.6%。相比我国2020年全部出口总额下降1.1%的数据，服装行业受到的冲击更大。

（二）服装加工行业企业收入利润大幅下滑

由于国内外需求下降，使得服装加工企业的生产受到重大影响，服装加工行业企业收入利润大幅下滑，具体情况请参见本题第二小题回复。

（三）下游客户固定资产投资金额下降

根据国家统计局，2020年各月纺织服装、服饰业与全国固定资产投资额累计增长情况如下：



数据来源：国家统计局

纺织服装、服饰业固定资产投资额累计增长率在2020年年初，即新冠疫情开始后大幅下降，至2020年3月累计同比下降45.8%，之后随着3月份开始全社会有序复工复产，累计同比下降幅度呈现收窄趋势，但2020年度全年纺织服装、服饰业固定资产投资额累计同比仍下降31.9%，相比全国固定资产投资额为同比增长2.9%，纺织服装、服饰业2020年固定资产投资受到的冲击更大。

从公司下游主要A股服装类上市公司已披露的2020年各期财务报告数据来看，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金亦多呈现出一季度大幅下降，至第三季度或第四季度降幅收窄的趋势：

单位：万元

上市公司	2020 年第一 季度	同比变动 (%)	2020 年上 半年	同比变动 (%)	2020 年前 三季度	同比变动 (%)	2020 年度	同比变动 (%)
海澜之家	10,954.64	38.50	14,056.70	-52.69	32,004.14	-22.29	-	-
九牧王	169.17	-83.81	198.34	-85.20	4,185.54	-39.89	-	-
乔治白	389.64	-66.86	1,142.73	-61.35	1,626.02	-63.55	5,258.14	-17.31
森马服饰	4,290.97	-62.31	7,419.78	-57.77	10,199.29	-73.92	13,358.02	-61.22
报喜鸟	2,552.51	-20.53	3,656.21	-31.39	5,192.79	-30.10	-	-
江苏阳光	1,713.22	-73.27	399.87	-96.60	4,638.59	-71.41	-	-
平均变动 比例	-	-44.71	-	-64.17	-	-50.19	-	-39.27

注：数据来源于上市公司定期报告，除乔治白、森马服饰外尚未披露 2020 年年度报告，除报喜鸟外均为公司客户。

（四）公司在手订单变动情况

截止 2020 年末，公司在手订单金额为 6,849.20 万元，较 2019 年末同比增长 29.52%；截止 2021 年 3 月末，公司在手订单金额为 11,627.79 万元，相比 2020 年底继续快速增加，显示公司获得订单能力持续改善。具体情况请见问题 2 第六小题回复。

综上，受新冠疫情影响，服装消费及出口均受到很大的负面影响，公司下游行业的服装生产厂家为回避风险，在 2020 年初固定资产投资意愿下降，对于公司的订单造成重大影响，下半年服装加工行业虽然也在逐步恢复中，公司新签订单金额亦呈上升态势，但是公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期，不能一蹴而就，公司整个项目实施周期在 3-6 个月范围内较多，根据项目复杂程度、客户场地准备程度等各种原因不同项目之间实施周期不同，使得公司业绩不会立刻开始恢复，呈现出一定的滞后性，从而造成公司 2020 年度实现的营业收入、归母净利润、扣非后净利润均呈现出同比大幅下降的情形。

（五）疫情对于公司人员流动及业务开展等具体影响的简要说明

境内方面。2020 年公司境内受到疫情管控影响，主要是年初复工复产延迟及一季度人员的流动受到影响，公司复工时间为 2 月 10 日后根据员工所在地不同陆续复工。由于公司从业务洽谈、方案规划、合同签订到后续的产品安装调试、培训使用等均需要员工出差进行，全国各地主要是一季度对非本地人员的流入设

置了不同的限制政策，随着国内疫情管控好转公司境内签单情况也在逐步回升。

境外方面，公司境外业务主要在越南、柬埔寨、缅甸等东南亚国家，疫情初期公司人员出入境面临限制，疫情后期人员出入境面临高额的机票交通、人员隔离等成本，同时由于境外客户主要从事加工业务，境外疫情的反复也导致境外客户设备改造及投入减少或延迟。但在此不利情况下，公司也尽可能派人或者组织境外人员安装已有境外安装项目的实施。经过努力，公司在疫情发生时延期执行的合同金额等值约 1,000 万元人民币的境外安装项目，在 2020 年底已经有约 80% 实施完毕，但是境外收入仍然比 2019 年约 5,000 万元的金额大幅下滑。在境外新业务开拓方面，公司克服困难新签合同，截至 2020 年末，当年新签境外两家客户的较大金额合同尚未实施金额合计约 57 万美元，预计 2021 年可以实施完毕。

由于目前境外疫情尚未得到完全控制住且存在反复的情况，境外市场仍需等待客户设备投入需求的恢复，公司 2021 年境外市场仍面临较大的不确定风险。

公司已加大境内市场的拓展力度，2020 年公司拓展了宁波申洲国际、际华三五零二、浙江爱伊美服饰等重点客户，2021 年年初公司拓展了特步、波司登等客户，其中特步中标金额为 2000 万元，第一期合同约 380 万元已经签署。根据目前的境内市场的拓展情况，公司境内市场正在逐渐恢复。

二、主要产品竞争对手、下游服装纺织行业主要客户的业绩情况，说明公司与行业整体业绩走势是否一致，如不一致，请说明原因

（一）与主要产品竞争对手的业绩比较

公司产品主要应用在服装、家纺领域，竞争对手相对较少，公司产品中智能悬挂生产系统的主要竞争对手为瑞典 ETON 公司、浙江衣拿智能科技股份有限公司（以下简称“衣拿智能”）、南通明兴科技开发有限公司等，其中衣拿智能为公司目前最主要的竞争对手。瑞典 ETON 公司和南通明兴科技开发有限公司未公开披露财务数据，无法进行业绩比较。根据衣拿智能披露的首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件的审核问询函的回复，衣拿智能 2020 年度业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	同比变动 (%)	归属于母公司股东的净利润	同比变动 (%)	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	同比变动 (%)
衣拿智能	27,886.56	-11.37	2,700.51	-39.23	1,684.83	-69.00
公司	13,339.77	-45.97	1,595.84	-64.30	177.66	-95.56

公司主要竞争对手衣拿智能与公司的业绩情况呈现了相同的下滑走势，但下滑幅度小于公司，主要系衣拿智能下游行业主要集中在纺织服装、新零售和家具家居行业，其中在纺织服装行业的订单总额及收入占比呈下降趋势，2019年及2020年1-6月纺织服装行业实现的主营业务收入占比分别为68.19%和63.56%，在新零售行业的订单总额和收入占比逐年增长，2019年及2020年1-6月新零售行业实现的主营业务收入占比分别为28.76%和33.58%，而公司下游行业主要集中在服装、家纺等缝制行业，2019年及2020年公司对该行业形成的主营业务收入占比分别为97.24%和93.62%。因服装、家纺等缝制行业整体受新冠疫情的负面影响较大，造成公司较衣拿智能2020年度业绩下滑幅度更大。

(二) 与下游服装纺织行业主要客户的业绩比较

公司主要下游服装类A股上市公司客户2020年度业绩同样受到疫情重大影响的情况，具体如下：

下游若干服装类代表性A股上市公司客户2020年度营业收入情况如下：

上市公司 2020年报告期间	2020年第一季度		2020年度/2020年前三季度	
	金额(万元)	同比变动	金额(万元)	同比变动
海澜之家	384,834.89	-36.80%	1,177,821.70	-19.82%
九牧王	57,942.72	-27.63%	176,060.99	-13.04%
乔治白	18,410.61	-16.29%	108,847.43	-2.91%
森马服饰	273,791.06	-33.51%	1,520,491.08	-21.37%
报喜鸟	64,794.13	-15.95%	226,020.91	4.22%
江苏阳光	28,931.16	-29.53%	135,404.76	-21.72%
公司	978.29	-40.33%	13,339.77	-45.97%

数据来源：上市公司定期报告，除乔治白和森马服饰外2020年度数据为2020年前三季度数据，除报喜鸟外均为公司客户。

主要下游若干服装类代表性A股上市公司客户2020年度扣除非经常性损益

后的净利润情况如下：

上市公司 2020 年报告期间	2020 年第一季度		2020 年度/2020 年前三季度	
	金额（万元）	同比变动	金额（万元）	同比变动
海澜之家	28,889.75	-74.96%	126,063.08	-47.86%
九牧王	4,173.78	-72.72%	6,093.72	-73.61%
乔治白	933.81	-24.78%	13,415.36	-2.72%
森马服饰	-2,591.31	-108.29%	75,674.07	-49.01%
报喜鸟	5,189.36	-22.44%	19,583.39	70.39%
江苏阳光	-3,949.04	-190.75%	-1,533.42	-119.11%
公司	-697.85	-85.45%	177.66	-95.56%

数据来源：上市公司定期报告，除乔治白和森马服饰外 2020 年度数据为 2020 年前三季度数据，除报喜鸟外均为公司客户。

上述上市公司 2020 年第 1 季度业绩受到重创，至第 3 季度或第 4 季度（除乔治白、森马服饰外尚未披露年报）数据显示出降幅收窄的趋势。上述上市公司业绩与公司一样，2020 年度均同比下降，但公司 2020 年下半年业绩并未呈现出降幅收窄的趋势，主要系虽然 2020 年下半年公司下游服装加工行业在逐步恢复中，但是下游行业自经营状况改善至新增的固定资产投资需求恢复本身存在一定的时间周期，并且自下游客户新设备订单的下达以及公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期，不能一蹴而就，公司项目实施周期在 3-6 个月范围内较多，上述两个层面的恢复周期共同作用下，使得公司业绩不会立刻开始恢复，相比下游行业的业绩恢复呈现出一定的滞后性。

三、请公司结合前三季度扣非后净利润 583.82 万元，第四季度扣非后净利润为-406.17 万元的情况，说明国内疫情防控形势好转后，第四季度扣非后净利润为负的原因

（一）2020 年度公司前三季度及第四季度利润表主要科目比较情况

单位：万元

科目	截至 2020 年 9 月 30 日 发生额	截至 2020 年 12 月 31 日 发生额	前三季度 平均发生额	第四季度 发生额	第四季度发生额 与前三季度平均 发生额差异
营业收入	10,056.67	13,339.77	3,352.22	3,283.10	-69.12
营业成本	5,954.53	7,902.36	1,984.84	1,947.83	-37.02
税金及附加	83.86	109.07	27.95	25.21	-2.75
销售费用	887.94	1,404.17	295.98	516.23	220.25
管理费用	841.43	1,228.50	280.48	387.07	106.60

研发支出	1,198.60	1,751.00	399.53	552.40	152.87
财务费用	92.73	87.44	30.91	-5.29	-36.20
其他收益 (软件产品增值税即征即退)	65.95	82.01	21.98	16.05	-5.93
信用减值损失 (损失以“-”号填列)	-355.02	-649.66	-118.34	-294.64	-176.30
资产减值损失 (损失以“-”号填列)	-	-109.26	-	-109.26	-109.26
所得税费用及少数股东权益影响	124.68	2.66	41.56	-122.03	-163.59
税前经常性损益	583.82	177.66	194.61	-406.17	-600.77

(二) 利润表主要科目的变动分析

由上表可见，公司第四季度营业收入及营业成本发生额与前三季度平均发生额相比，并未表现出较大差异，造成第四季度扣非后净利润为负数的原因主要为经营性费用的支出以及减值准备计提的增加，原因分析情况如下：

单位：万元

科目	前三季度平均发生额	第四季度发生额	发生额差异	变动原因分析
销售费用	295.98	516.23	220.25	年初因受到封城、限制出行及限制出境的影响，至2020年中，公司销售活动仍受到了限制，导致前三季度销售人员薪酬（特别是绩效薪酬）支出相应较低，随着国内经济秩序的逐步恢复，公司国内营销活动逐步恢复至正常水平，相应的销售费用支出逐步增加。2020年度第四季度销售人员薪酬较前三季度平均水平增加约110万元；销售人员差旅费用较前三季度平均水平增加约30万元。此外，随下半年公司下游客户服装纺织企业生产的逐步恢复，公司售后服务相应增加，与之相关的售后服务支出有所上升，导致2020年4季度售后服务费用的支出较前三季度均值增加约82万元；前述因素的综合影响，导致了公司四季度销售费用支出的增加。
管理费用	280.48	387.07	106.60	第四季度管理费用的增加主要系公司计提审计机构服务费用年报费用47万元；将疫情延期复工期间的停工损失重分类至管理费用导致管理费用增加121万元；综合影响下，2020年第四季度管理费用较前三季度均值增加约106.60万元。

研发支出	399.53	552.40	152.87	公司研发项目试制样机等材料发生额，根据研发的规律，通常下半年超过上半年；加上新冠疫情的影响，公司研发项目的进度，特别是试制阶段有所延缓，导致 2020 年前三季度直接材料投入发生额较少，为 192.09 万元。而第四季度因达到项目试制节点的研发项目较多使得研发领料较多，如悬挂式智能分拣仓储系统的升级改善项目、智能轮式挂装分拣系统研发、智能吊挂系统升级改善项目研发及智能迷你型吊挂开发项目研发等，第四季度研发材料领用发生额为 283.73 万元，高于前三季度发生额之和，这是导致四季度研发费用相比前三季度均值增加 152.87 万元的主要原因。
信用减值损失	-118.34	-294.64	-176.30	信用减值损失增加主要是应收账款坏账准备的计提。一方面，受疫情影响，公司客户在年初外贸订单大幅砍单、国内情况不明朗、封城、延迟复工等综合因素的影响下，导致客户缩减及延缓开支，付款周期有所延长；另一方面，因公司业务存在季节性波动，往年一般 4 季度安装完成验收较多，所以公司往年 4 季度形成的应收款也较多，使得未回收应收账款到 2020 年 4 季度末相比 3 季度末，应收款账龄延长而适用计提预计信用损失的比例增加一档，对应的信用减值损失增加较多。
资产减值损失	-	-109.26	-109.26	为合同资产及存货跌价准备的计提，其中合同资产为信用期内的合同应收款。公司年末根据新收入准则对合同资产进行了分类，参考应收账款及历史回款情况对合同资产计提了预期信用损失；此外，公司于年末对呆滞存货等进行了减值测试，对存在减值迹象的存货计提了存货跌价准备。

因公司产品属于固定资产类投资，疫情对公司营业收入的影响较大。公司 1-9 月营业收入主要来源于第二季度，该季度营业收入发生额为 5,500.25 万元，占全年收入的 41.23%。收入的确认主要得益于疫情爆发前的订单，如浙江依韵家纺科技股份有限公司的智能 S100 型家纺被子专用线项目以及江苏吉贸缝纫设备有限公司智能仓储系统等 2019 年末签订的较大型项目完工验收。此外，公司利用年中国外疫情缓和间隙，完成了如 General Enterprises Garment Co., Ltd 及延锋汽车饰件模具技术有限公司等海外业务。除了这些海外项目外，公司本年未有新的海外营业收入来自于疫情爆发后的订单，对公司整体营业收入的下降影响较大。

随着疫情的爆发导致的经济趋势预期不明确，使得下游客户缩减开支，固定

投资意愿下降以及相关支付减少，成为企业应对经济不利情况下的主要手段。国内疫情防控形势于年中好转，但因公司主要的下游客户是服装纺织行业，为疫情影响较大的行业，随着下半年服装纺织订单的增加，公司下游客户生产得以快速恢复，一方面生产逐步恢复的客户进行设备投入有个决策过程，正式下单后公司也有个设计、制造、安装的过程；另一方面客户生产较为饱满的时候恰恰不利于公司设备在生产车间的安装；这两方面综合影响下，使得下游客户的设备改造需求传导至公司，仍存在一定的时间性递延，故导致公司 2020 年第 4 季度营业收入未能随疫情的好转有显著提升。

上述情况的综合影响，导致了公司第四季度扣非后净利润为负。

四、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、受新冠疫情影响，公司下游行业的服装生产厂家在 2020 年固定资产投资意愿下降，对于公司的订单造成重大影响，下半年服装加工行业虽然也在逐步恢复中，公司新签订单金额亦呈上升态势，但是公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期，使得公司业绩不会立刻开始恢复，呈现出一定的滞后性，从而造成公司 2020 年度业绩呈现出同比大幅下降的情形。

2、公司主要竞争对手衣拿智能与公司的业绩情况呈现了相同的下滑走势，但下滑幅度小于公司，主要系公司较衣拿智能下游行业更加集中在服装、家纺等缝制行业，该行业受新冠疫情影响较大。公司与公司下游服装纺织行业主要客户 2020 年业绩呈现了相同的下滑趋势，但未呈现出下滑收窄的趋势，主要系下游恢复到公司业绩的恢复具有一定的滞后性。

3、公司在国内疫情防控形势好转的情况下，第四季度扣非后净利润为负的原因合理。

问题 2、关于主要客户

年报披露，2020 年前五名客户全部为新进入。请公司补充披露：（1）分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况，以及终端客户

的名称等情况；(2)披露2019年前五大客户在2020年度销售收入及与2019年的变动情况及其原因，说明是否存在大客户流失的风险；(3)报告期新增客户名称及其确认的营业收入情况；(4)第四季度确认的营业收入情况，包括客户名称、对应的收入确认时间及其依据，是否存在提前确认收入情况；(5)报告期内是否存在与主营业务无关的营业收入，请参考相关通知做出说明；(6)分产品类别列示在手订单金额，结合公司技术实力、市场经营状况、市场竞争情况，说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况，以及终端客户的名称等情况

公司分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况、以及终端客户的名称情况见下表，公司与下列客户之间无关联关系：

单位：万元

产品 大类	客户	历史合作 起始时间	终端客户	2020年销 售金额	合同编号	合同签订 时间	验收时间	合同金额		销售收入	占营收 比例	至 2021.4.17 回款
								明细金额	合计金 额			
悬挂 生产 系统	商水县润商服饰科技有限公司	2020年1 月	客户自用	1,161.20	合同1	2020-4-6	2020-6-27	519.90	1,312.15	460.09	8.70%	415.92
					合同2	2020-4-6	2020-12-28	519.90		460.09		415.92
					合同3	2020-7-21	2020-9-25	231.54		204.90		185.23
					合同4	2020-9-4	2020-12-28	20.81		18.42		16.65
					合同5	2020-1-16	2020-12-28	20.00		17.70		6.08
	江苏吉贸缝纫设备有限公司	2016年4 月	滨海帝睿服 饰有限公司	850.22	合同1	2019-11-9	2020-6-29	938.75	960.75	830.75	6.37%	265.00
			苏州工业园 区天扬服饰 有限公司		合同2	2020-4-28	2020-9-8	22.00		19.47		19.00
	高州佳都制衣有限公司	2019年11 月	客户自用	625.01	合同1	2020-5-21	2020-9-22	220.00	706.26	194.69	4.69%	145.00
					合同2	2020-5-21	2020-9-22	260.00		230.09		145.43
					合同3	2020-6-26	2020-9-22	117.85		104.29		33.74
					合同4	2020-8-6	2020-9-29	29.84		26.41		29.84
					合同5	2020-8-6	2020-10-16	78.57		69.53		24.57
	延锋汽车饰件模具技术有限公司	2018年10 月	客户自用	584.07	合同1	2019-9-19	2020-9-30	660.00	660.00	584.07	4.38%	482.00
	GeneralEnterprisesGarmentCo.,Ltd 缅甸顺康	2018年5 月	客户自用	509.96	合同1	2019-12-3	2020-5-29	509.96	509.96	509.96	3.82%	450.81

悬挂式仓储分拣系统	威海市林德工业控制技术有限公司	2019年9月	山东家家悦超市有限公司	78.67	合同1	2020-11-2	2020-12-18	88.90	88.90	78.67	0.59%	40.00
	厦门市宝瀚工贸有限公司	2019年12月	客户自用	58.41	合同1	2020-7-7	2020-10-10	66.00	66.00	58.41	0.44%	17.00
	漳浦天鸿制衣有限公司	2018年10月	客户自用	31.68	合同1	2018-12-2	2020-12-13	35.80	35.80	31.68	0.24%	-
	北京四季优选信息技术有限公司	2018年11月	客户自用	27.88	合同1	2018-11-11	2020-1-13	31.50	31.50	27.88	0.21%	29.93
	厦门品达工贸有限公司	2018年10月	客户自用	25.31	合同1	2018-12-1	2020-6-13	28.60	28.60	25.31	0.19%	13.40
非悬挂式仓储分拣系统	高州佳都制衣有限公司	2019年11月	客户自用	358.41	合同1	2019-11-11	2020-3-23	130.00	405.00	115.04	2.69%	130.00
					合同2	2020-1-10	2020-5-22	125.00		110.62		125.00
					合同3	2020-5-21	2020-9-22	150.00		132.74		97.50
	宁波市海耀缝制设备发展有限公司	2018年7月	陕西秦星服装厂	100.76	合同1	2020-5-1	2020-6-15	108.00	113.86	95.58	0.76%	41.60
					合同2	2020-9-18	2020-11-26	5.86		5.19		1.17
综合性智能物流系统	际华三五零二职业装有限公司	2020年9月	客户自用	957.52	合同1	2020-9-12	2020-12-25	965.00	1,082.00	853.98	7.18%	144.75
					合同2	2020-11-23	2020-12-24	117.00		103.54		35.10
	江苏云蝠跨境电子商务产业园有限公司	2019年4月	客户自用	308.27	合同1	2019-4-3	2020-6-12	1,628.98	1,628.98	308.27	2.31%	1,266.08
	厦门安踏实业有限公司	2014年11月	客户自用	384.96	合同1	2019-6-10	2020-3-25	2,100.00	2,100.00	384.96	2.89%	1,710.00

信息管理系统	宁波森根服饰有限公司	2017年6月	客户自用	261.95	合同1	2020-4-10	2020-6-30	296.00	296.00	261.95	1.96%	88.80
	江苏君霖纺织科技有限公司	2019年5月	客户自用	126.15	合同1	2019-5-21	2020-6-5	237.58	237.58	126.15	0.95%	124.73
	上海景韵实业有限公司	2020年3月	客户自用	58.04	合同1	2020-3-27	2020-5-25	65.59	65.59	58.04	0.44%	65.59
	滨海帝睿服饰有限公司	2020年3月	客户自用	57.79	合同1	2020-5-12	2020-9-15	65.31	65.31	57.79	0.43%	32.00
	东莞泰富服装有限公司	2018年8月	客户自用	48.68	合同1	2020-3-2	2020-6-10	55.00	55.00	48.68	0.36%	51.16
相关业务	阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司	2018年5月	客户自用	149.84	合同1	2019-7-22	2020-6-29	358.83	512.91	10.19	1.12%	339.61
					合同2	2019-8-2	2020-6-29	6.80		6.02		4.42
					合同3	2020-3-15	2020-6-29	13.01		11.52		11.71
					合同4	2020-4-15	2020-6-29	31.20		27.61		29.64
					合同5	2020-3-5	2020-6-29	3.55		3.35		3.55
					合同6	2020-7-16	2020-9-28	67.15		62.50		63.79
					合同7	2020-8-24	2020-9-30	32.38		28.65		30.76
	沈阳龍源医疗器材有限公司	2020年5月	客户自用	88.50	合同1	2020-5-11	2020-6-25	100.00	100.00	88.50	0.66%	90.00
	北京北汽延锋汽车部件有限公司	2020年7月	客户自用	67.55	合同1	2020-8-21	2020-12-28	76.33	76.33	67.55	0.51%	18.46
	高州佳都制衣有限公司	2019年11月	客户自用	31.42	合同1	2020-11-5	2020-12-30	35.50	35.50	31.42	0.24%	35.50
浙江爱伊美服装有限公司	2019年10月	客户自用	22.57	合同1	2019-10-21	2020-2-25	25.50	25.50	22.57	0.17%	25.50	

公司产品确认收入的依据为安装调试完成后凭借客户验收单确认收入。

二、披露 2019 年前五大客户在 2020 年度销售收入及与 2019 年的变动情况及其原因，说明是否存在大客户流失的风险

2019 年公司前五大客户在 2020 年销售收入情况如下：

单位：万元

序号	2019 年前五大客名称	2019 年收入	2020 年收入
1	大杨集团有限责任公司	3,646.85	62.31
	其中：大连大通服装有限公司	3,453.71	-
	大连贸大时装有限公司	155.84	-
	大连洋尔特服装有限公司	21.37	8.85
	大连德尔特服装有限公司	15.93	53.46
	小计	3,646.85	62.31
2	南安市南益电脑针织有限公司	1,632.99	-
3	SNP CO.,LTD.	1,598.94	-
4	厦门安踏实业有限公司	1,461.44	402.12
5	江苏云蝠服饰股份有限公司	1,133.30	367.10
合计		9,473.52	831.53

2019 年前五大客户在 2020 年度销售收入与 2019 年存在较大变化，主要系公司客户各年根据其智能化改造规划进行采购，各年采购波动较大，导致了前五名的客户会出现变动（2017-2020 年，公司前五大客户中，大杨集团出现三次、苏州市海诚服装配套有限公司出现两次，其他均只出现一次），公司 2019 年前五大客户在 2021 年合同签订情况如下：

1、大杨集团智能工厂项目主体大连大通服装有限公司已于 2019 年实施完成，根据公司与该客户接洽情况，后续客户将会根据实际需求继续采购公司设备。但目前尚无明确采购计划，公司将不断发展新客户及挖掘其他重点客户的智能制造需求以保障公司业务的稳定发展。

2、南益电脑针织 2020 年没有新增订单，但公司在 2021 年 3 月新签订了一个 68.6 万元的智能分拣合同。

3、公司 2021 年与 SINTEX INTERNATIONAL LTD 签订了一项 11.5 万美元的合同，产品最终用户为 SNP CO., LTD.。

4、2020 年公司安踏项目二期完成验收，另外安踏其他工厂智能化改造项

目正在规划中。

5、2021年3月公司与江苏云蝠服饰股份有限公司之孙公司江阴优蝠服饰有限公司签订了62.56万元的智能悬挂生产系统合同。

公司2019年前五大客户中大杨集团截止本问询函回复之日与公司暂无后续采购订单，主要系大杨集团前期采购公司智能化物流系统金额较大，2017-2020年度合计采购6,699.23万元，采购产品包括悬挂生产系统、悬挂式仓储分拣系统、非悬挂式仓储分拣系统等，已经完成其目前规划中的大部分的智能化改造，后续因产品升级换代或者扩大智能化改造规模而另行决策进行大规模智能化设备采购具有不确定性。

同时由于智能设备的投入属于固定资产投资，客户会根据自身预算及发展情况制定采购计划，实际采购金额分配到不同年度会产生较大差异，公司其他客户亦面临同样的问题，公司存在对同一客户订单不可持续的风险。

但公司2019年前五大客户均与公司保持持续的业务往来，由于系统化的设备在不同批次产品间存在软件数据对接、系统结构对接等需求，老客户在同等品质与成本的情况下一般会采购原供应商的产品，因此公司客户持续采购情况良好，公司不存在大客户流失的情况。

三、报告期新增客户名称及其确认的营业收入情况

2020年公司收入13,339.77万元，其中老客户产生收入6,615.52万元，81家新客户产生收入6,724.25万元。报告期有关新客户确认收入情况如下表：

2020年新增客户名称及收入确认情况

单位：万元

序号	2020新增客户名称	本期收入金额
1	商水县润商服饰科技有限公司	1,161.20
2	高州佳都制衣有限公司	1,014.83
3	际华三五零二职业装有限公司	967.17
4	创科纺织(广东)有限公司	363.09
5	雅派朗迪(蔚县)发展科技有限公司	297.38
6	苏州万丽进出口贸易有限公司	233.77
7	安思尔(厦门)防护用品有限公司	220.17
	其中：安思尔(厦门)防护用品有限公司	1.96

	厦门安思尔微护佳防护用品有限公司	218.21
8	光山县宇恒服饰有限公司	181.71
9	广东绅维纪纺织服饰有限公司	177.21
10	泰安正威服饰有限公司	171.68
小计		4,788.22
其他新增客户		1,936.03
合计		6,724.25

四、第四季度确认的营业收入情况，包括客户名称、对应的收入确认时间及其依据，是否存在提前确认收入情况

公司第四季度确认营业收入总计 3,283.10 万元，公司以取得的经客户确认的验收单为收入确认的时间及依据，公司第四季度确认营业收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	合同编号	合同签署时间	验收时间	实施周期(月)	收入确认依据	本期销售金额
1	际华三五零二职业装有限公司	合同 1	2020-9-21	2020-12-25	3.2	验收单	853.98
		合同 2	2020-11-23	2020-12-24	1.0	验收单	103.54
		合同 3	2020-9-12	2020-11-27	2.5	验收单	9.65
	小计						
2	商水县润商服饰科技有限公司	合同 1	2020-4-6	2020-12-28	8.9	验收单	460.09
		合同 2	2020-9-4	2020-12-28	3.8	验收单	18.42
		合同 3	2020-1-16	2020-12-28	11.6	随合同 1 验收确认收入	17.70
	小计						
3	雅派朗迪（蔚县）发展科技有限公司	合同 1	2020-5-29	2020-12-20	6.8	验收单	297.38
4	广东绅维纪纺织服饰有限公司	合同 1	2020-10-8	2020-12-9	2.1	验收单	177.21
5	高州佳都制衣有限公司	合同 1	2020-8-6	2020-10-16	2.4	验收单	69.53
		合同 2	2020-11-5	2020-12-30	1.8	验收单	31.42
	小计						
6	扬州市超杰缝制设备有限公司	合同 1	2020-9-22	2020-12-28	3.2	验收单	88.50
7	阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司	合同 1	2020-9-18	2020-12-26	3.3	验收单	78.23
		合同 2	2019-7-22	2020-6-29 (注)	11.4	验收单	10.19
	小计						
8	甘肃保罗服饰有限公司	合同 1	2020-10-16	2020-11-25	1.3	验收单	80.53

9	威海市林德工业控制技术有限 公司	合同 1	2020-11-2	2020-12-18	1.5	验收单	78.67
10	北京北汽延锋汽车部件有限公 司	合同 1	2020-8-21	2020-12-28	4.3	验收单	67.55
	小计						2,442.58
	其他客户						840.52
	合计						3,283.10

注：阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司合同 2 于 2020 年 6 月 29 日验收后，验收单客户未及时寄回公司，公司在取得验收单后于 2020 年四季度确认了收入。

根据上表列示，2020 年 4 季度确认收入前 10 名客户各项目合同实施周期，平均合同周期 4.3 月，处于正常水平，以下对于上述前十名客户的各合同实施情况，按照上表排序顺序做一个简要说明。

1、际华三五零二职业装有限公司

合同 1，该合同销售内容为服装后整输送及智能化分拣系统，由输送线、分拣切换装置、后整工作站以及相应载具等组成。根据合同约定，公司需在 2020 年 11 月 15 日前完成安装调试，公司在 11 月完成了该项目的安装调试，在 12 月验收完毕。合同实施周期处于公司平均水平。

合同 2，合同内容为 AGV 搬运系统，AGV 小车为市场标准型现货产品，此项目主要实施内容为将 AGV 与公司生产系统对接，合同约定公司需在 2020 年 11 月 30 日完成产品的安装，公司在 12 月调试完成后进行验收符合公司业务实际。

合同 3，合同内容为拆线，即拆除客户原有的旧生产线，因此从合同签订到实施完毕周期较短，符合公司正常的业务周期。

2、商水县润商服饰科技有限公司

合同 1，该合同内容为悬挂生产系统。为客户提供超过 40 条生产线合计超过 1000 个工作站，工作量较大。该合同设备安装完毕后，客户实际上线使用在 11 月份，公司在 12 月份就该合同设备完成验收，符合公司业务实际情况。

合同 2，为合同 1 安装过程中增加了 14 个工作站及其他附件，与合同 1 产品同时上线使用，与合同 1 同步验收，符合公司业务实际情况。

合同 3，合同内容系为合同 1 设备的前置开发工作，在开发工作完成后，该客户与公司签订了正式的采购合同 1，该合同于 2020 年 12 月随合同 1 全部验收后确认收入，符合公司实际情况。

3、雅派朗迪（蔚县）发展科技有限公司

该合同内容为，向客户提供悬挂生产系统，总共 8 条生产线，由于客户厂房交付的因素整体实施周期略有延迟，使得公司于 2020 年 12 月完成安装验收，总体 6.8 个月的实施周期较为正常。

4、广东绅维纪纺织服饰有限公司

该合同为向客户提供悬挂生产系统，合计 13 条生产线公司。该合同所提供产品为公司最为成熟型号 S-50 型，公司发货、安装均较快，使得其实施周期略短于 3 个月。

5、高州佳都制衣有限公司

合同 1 为向客户提供悬挂生产系统，合计 4 条生产线，为最为成熟型号 S-50 型，公司发货、安装均较快，使得其实施周期略短于 3 个月。

合同 2 为悬挂生产系统更新改造项目，安装工作量小于新建生产线，所以实施周期较短。

6、扬州市超杰缝制设备有限公司

该合同的终端用户为“波司登公司”，为其提供悬挂生产系统，为 6 条生产线，该项目实施周期正常。

7、阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司

合同 1 为向客户提供悬挂生产系统，该项目实施周期 3.3 个月，较为正常。

合同 2 为面料库区托盘，为定制外购件，该合同实施周期较长系该合同产品为客户智能面料库系统的配件，公司根据客户面料库系统的需求提供了货物。

8、甘肃保罗服饰有限公司

该合同为向客户提供悬挂生产系统，合计 2 条生产线，为最为成熟型号 S-

50 型，数量较少，公司发货、安装均较快，使得其实施周期较短。

9、威海市林德工业控制技术有限公司

该合同为实际使用者为山东家家悦超市有限公司，属于超市智能悬挂式分拣与存储系统产品。由于在客户洽谈阶段已经得知最终客户采购需求，且公司于 2019 年已经为该客户提供过同样的产品，又因为是在超市使用，客户要求到货上线使用周期越短越好，因此公司加快了该项目的实施落地速度，使得项目实施周期较短。

10、北京北汽延锋汽车部件有限公司

该合同提供设备属于平面输送搬运系统，主要部件外购，市场供货成熟，项目本身金额较小，设备安装周期较短，主要工作为与客户的系统进行对接，项目整体实施周期正常。

公司第四季度收入的确认均取得了经客户确认的验收单，项目实施符合公司业务实际，不存在提前确认收入的情况。

五、报告期内是否存在与主营业务无关的营业收入，请参考相关通知做出说明

公司 2020 年度营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
主营业务收入	12,839.02	96.25%
智能物流系统及其相关业务	12,839.02	96.25%
其他业务收入	500.75	3.75%
智能物流系统零配件及服务	490.20	3.67%
废料收入	10.56	0.08%
合计	13,339.77	100.00%

报告期内，公司主营业务收入核算内容为智能物流系统及其相关业务收入，其他业务核算内容主要为公司售后维修产生的零配件销售及收入，此部分收入与主营业务相关，其他业务收入中尚有处置生产废料收入，2020 年度发生额为 10.56 万元，除此之外，公司 2020 年度不存在与主营业务无关的营业收入。

六、分产品类别列示在手订单金额，结合公司技术实力、市场经营状况、市

市场竞争情况，说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险

（一）公司在手订单情况

公司在手订单分产品情况如下表：

单位：万元

产品分类	截至 2020 年 12 月 31 日	截至 2021 年 3 月 31 日
悬挂生产系统	6,068.58	10,503.64
悬挂式仓储分拣系统	128.61	271.67
非悬挂式仓储分拣系统	100.00	100.00
管理信息系统	287.48	328.67
相关业务	264.53	423.81
合计	6,849.20	11,627.79

注：截至 2021 年 3 月 31 日的在手订单含 2021 年 1 季度已实现收入。

公司获取订单的能力持续改善，2020 年度各季度新签订单金额呈上升趋势，具体情况如下：

项目	新签合同金额（万元）
2020 年第一季度	1,862.56
2020 年第二季度	4,088.59
2020 年第三季度	4,703.82
2020 年第四季度	5,785.72
2021 年第一季度	4,778.59

（二）结合公司技术实力、市场经营状况、市场竞争情况，说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险

公司软件技术、硬件技术与集成系统形成了完整的技术闭环，拥有自主研发的从核心软硬件到系统集成的完整技术链条。

公司下游客户多为纺织服装类企业，公司牢牢抓住下游精耕多年，研发并推广的产品打通了从拉布、剪裁、分包、编码到配片、送料、缝制以及后整、分拣、封箱、入库等制造全过程的物流需求。同时，公司配套研发的软件产品可以进行工厂制造全过程数据的采集汇总，实现平衡工序、灵活调动劳动力、合理优化生产流程的功能，并能够合理统计生产数据从而自动进行质量问题查询、成本差异

分析及生产产能分析等，提高管理效率。公司核心技术人员根据丰富的行业经验，作为标准主要起草人起草了业内两项重要的行业标准，为缝制行业车间智能化改造树立标杆。

作为国内资深的从事智能物流系统集成解决方案的公司之一，公司依托其完整的技术闭环及产业经验优势，能够根据下游客户的不同需求，快速提供标准化和模块化程度相对较高的系统集成解决方案。相比国内其他知名的物流装备供应商，公司更加熟悉缝制行业的市场环境，了解国内缝制行业市场客户的需求，并能够针对其需求进行快速响应，售后运营维护更贴近客户实际，所出具的解决方案具备较强的竞争优势。

凭借公司的产品及服务能力，经过在行业内多年的经营，公司在客户中创建了良好的口碑和品牌。公司已成为大杨创世、阿迪达斯、安踏、海澜之家、HM、迪尚集团、如意、优衣库、乔治白、梦百合家居、以纯、迪卡侬、江苏阳光、罗莱家纺、耐克、九牧王、富安娜家纺、梦洁家纺、申洲国际、特步、波司登、爱伊美等国内外知名服装、家纺品牌商自身工厂或者其代工厂的智能化改造实施单位。并且在汽车配饰行业发展了延锋集团等知名客户。

公司 2020 年确认收入的客户中新开拓了际华三五零二职业装有限公司、厦门安思尔微护佳防护用品有限公司、商水县润商服饰科技有限公司、安徽伯希和户外装备用品有限公司、宁波秉航科技集团有限公司等重点客户，在手订单中新开拓了直销客户波司登羽绒服装有限公司、特步（安徽）有限公司、江西三连制衣有限公司。公司不存在新客户开拓停滞的情况。公司已成为客户在智能化生产物料传输、仓储分拣方面的重要合作伙伴，公司产品口碑不仅保证了现有客户的认同和持续合作，还获取更多客户的关注和合作机会。

但是同时，公司提示投资者关注公司的以下风险：

1、公司产品及业务单一的风险

公司主要产品针对服装、家纺等缝制企业进行设计，主要为其提供生产物料智能化搬运、存储及相关信息化管理的功能。特定化的功能设计使得公司产品及业务领域较为单一，报告期内公司面对的下游客户行业集中，主要为服装、家纺

等缝制行业，2018-2020 年公司对该行业客户形成的销售收入占主营业务收入比例分别为 93.97%、97.24%、93.62%。这使得公司对缝制行业需求依赖较高，如果公司下游行业的市场需求发生重大不利变化，将会对公司的营业收入和盈利能力带来不利影响。

2、非悬挂式仓储分拣系统未达预期的市场前景风险

目前公司的非悬挂式仓储分拣系统 2018 年至 2020 年销售收入分别为 1,335.85 万元、1,012.35 万元、459.17 万元，占主营业务收入比例分别为 8.19%、4.18%、3.58%，该产品处于发展初期，在市场当中尚未形成竞争优势地位，销售规模较小，承担该类产品的子公司沈阳瑞晟报告期持续亏损。该产品市场参与者众多，国际知名企业一直处于行业高端市场领先地位，国内也有众多公司从事此类仓储物流行业。公司存在无法扩大该类产品销售规模的风险。

3、市场竞争加剧的风险

公司产品中智能悬挂生产系统的主要竞争对手为瑞典 ETON 公司、浙江衣拿智能科技股份有限公司、南通明兴科技开发有限公司等；智能悬挂式仓储分拣系统的竞争对手主要为以奥地利科纳普（Knapp）公司、德国杜克普公司为代表的境外公司；智能非悬挂式仓储分拣系统面临众多的国内外竞争对手。另外，随着智能物流装备市场需求的增长，总是会吸引新的竞争者加入，未来新竞争者的加入，将会使得市场竞争日益激烈。公司存在未来不能适应行业竞争、落后竞争对手的风险。

公司存在产品及业务单一、非悬挂式仓储分拣系统未达预期、市场竞争加剧等风险，可能对公司新客户开拓产生一定不利影响，从而影响公司业务发展。

七、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2019 年度及 2020 年度比较，前五大客户销售收入客户变动原因合理，不存在大客户流失的风险，但公司存在对同一客户订单各年度间不可持续发生的风险；

2、公司补充披露的 2020 年度新增客户名称及其确认的营业收入均真实存在；

3、公司第四季度确认的营业收入情况，包括客户名称、对应的收入确认时间均真实且依据充分，不存在提前确认收入情况；

4、公司所列示的 2020 年度营业收入中，除其他业务收入中处置生产废料收入 10.56 万元外，公司 2020 年度不存在与主营业务无关的营业收入；

5、公司列示的按产品类别的在手订单金额真实，不存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险，但提示投资者关注公司产品及业务单一、非悬挂式仓储分拣系统未达预期、市场竞争加剧等风险。

问题 3、关于应收账款

年报披露，应收账款期末余额 1.23 亿元，同比增长 24.89%，占营业收入的比例由 40%上升至 92%。公司对应收账款计提坏账准备 931.60 万元，坏账准备期末余额 1627.70 万元。坏账准备计提比例较上年发生较大变化，3 年以上应收账款坏账准备计提比例由 100%调整为 3-4 年 65.17%、4-5 年 93.17%及 5 年以上 100%。请公司补充披露：（1）应收账款期末余额前五名客户的名称、账龄、坏账准备余额等，说明其经营、财务状况及是否存在回收风险；（2）应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况，与同行业可比公司的比较情况；（3）结合应收账款账龄分布结构的变化，说明期末应收账款与营业收入趋势不一致的原因，并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化；（4）对于按组合计提坏账准备的应收账款，列示具有类似信用风险特征组合的历史损失率及反映当前情况的相关可观察数据，分析各组合预期信用损失率的计算过程，与报告期同行业可比公司的预期信用损失率进行比较，说明调整预期信用损失率的原因及合理性坏账计提是否充分、审慎；（5）模拟测算以 2019 年预期信用损失率作为坏账计提比例，报告期内公司的应收账款坏账准备金额，及对扣非前后净利润的影响，以及其对会计师是否发表营业收入扣除事项的影响；（6）其他资产减值是否发生会计估计变更，是否存在利用会计估计变更调节利润的情形。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、应收账款期末余额前五名客户的名称、账龄、坏账准备余额等，说明其经营、财务状况及是否存在回收风险

截至 2020 年 12 月 31 日，应收账款期末余额前五名客户情况如下：

单位：万元

单位名称	账龄	应收账款余额	坏账准备
大杨集团有限责任公司		843.46	194.84
-大连大通服装有限公司	1-2 年	506.90	74.51
-大连贸大时装有限公司	2-3 年	324.15	119.77
-大连德尔特服装有限公司	1 年以内	12.41	0.56
际华三五零二职业装有限公司	1 年以内	839.95	37.95
江苏吉贸缝纫设备有限公司	1 年以内	747.86	33.79
厦门安踏实业有限公司	1 年以内	617.70	52.71
SEN MATE(Myanmar) Apparel Co., Ltd	1-3 年	601.80	107.28
合计		3,650.76	426.57

公司应收账款前 5 大客户信息如下：

1、大杨集团有限责任公司

大杨集团有限责任公司成立于 1992 年 12 月 22 日，注册地址辽宁省大连市杨树房经济开发小区，注册资本 36,000 万元人民币，主营西装等服装的制造，自有“创世”等知名品牌。根据其官网信息，大杨集团公司总资产 43 亿元，净资产 38 亿元，员工 5600 余人，占地面积 43 万平方米，生加工设备 1 万余台。总有年产服装综合生产加工能力 1100 万件/套，年西服出口量 600 万件/套，连续多年全国排名第一，是我国最大的西服出口服装生产加工基地。年服装定制产量 130 万件/套，是全球最大服装定制企业。

2、际华三五零二职业装有限公司

际华三五零二职业装有限公司始建于 1928 年，1955 年由天津市迁至河北井陘县，公司前身为中国人民解放军第三五零二工厂，2006 年 11 月改制为际华三五零二职业装有限公司，公司隶属于国务院国资委直属的世界 500 强企业新兴际华集团。公司职工总数为 5800 余人。根据际华集团 2020 年度三季度报数据显示，截至 2020 年 9 月 30 日，公司总资产 313.04 亿元，归属于母公司的净资产 178.73 亿元。

3、江苏吉贸缝纫设备有限公司

江苏吉贸缝纫设备有限公司于 2014 年 03 月 21 日成立。公司注册资本 1,000 万元，公司经营范围包括：缝纫设备及其他机械设备、五金产品、电子产品、针织品、纺织品、纺织原料、化工产品（不含危险品）的销售及技术服务；缝纫设备的维修；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外等。

江苏吉贸缝纫设备有限公司为公司的经销商，与公司存在较长的交易历史。2020 年度公司通过江苏吉贸缝纫设备有限公司实现销售的终端客户主要为滨海帝睿服饰有限公司。根据双方签订的销售协议，由瑞晟智能提供产品并负责安装及售后服务，货款由公司与江苏吉贸缝纫设备有限公司直接结算。目前，江苏吉贸缝纫设备有限公司及项目终端客户滨海帝睿服饰有限公司均在正常经营。

4、厦门安踏实业有限公司

厦门安踏实业有限公司成立于 2010 年 11 月 03 日，注册地址位于厦门市同安区工业集中区思明园同福二路 1118 号 1 幢，注册资本 10,000 万元人民币，为安踏体育下属公司，知名运动品牌服装生产企业。根据安踏体育 2020 年年报数据显示，公司实现收入 355.12 亿元，同比增长 4.7%；实现归母净利润（含联营公司亏损）51.62 亿元，同比下降 3.4%。其中，毛利率 58.2%，同比提升 3.2%；营业利润率 25.8%，同比提升 0.2%；净利率（含联营公司）14.5%，同比下降 1.3%；根据安踏体育公告显示，安踏体育 2021 年一季报与 2020 年同期相比，安踏品牌零售金额同比增加 40%-45%。

5、SEN MATE (Myanmar) Apparel Co., Ltd

SEN MATE (Myanmar) Apparel Co., Ltd 于 2018 年 5 月份于缅甸设立，经营及注册地址为（缅甸仰光 TMR:plot no.278/12, MYAY TAING BLOCK NO.25 SHWELIN INDUSTRIAL ZONE. HLAING THAR YAR TOWN SHIP. YANGON REGION.），主要代加工 Primark、HM 等品牌产品，成衣产品出口欧美等地。根据该公司人员的情况介绍，该公司 2020 年度实现收入约 5,000-6,000 万美元，2021 年 1-3 月实现收入约 1,500 万美元。

截至 2021 年 4 月 17 日，上述客户期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
大杨集团有限责任公司	843.46	200.00	23.71%
-大连大通服装有限公司	506.90	-	-
-大连贸大时装有限公司	324.15	200.00	61.70%
-大连德尔特服装有限公司	12.41	-	-
际华三五零二职业装有限公司	839.95	46.00	5.48%
江苏吉贸缝纫设备有限公司	747.86	64.11	8.57%
厦门安踏实业有限公司	617.70	460.08	74.48%
SEN MATE(Myanmar) Apparel Co., Ltd	601.80	44.10	7.33%
合计	3,650.76	814.30	22.30%

综上所述，公司前 5 大应收账款余额客户经营状况及财务状况正常，应收账款也在陆续回款中，暂不存在重大回收风险。

二、应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况，与同行业可比公司的比较情况

截至 2021 年 4 月 17 日，公司 2020 年末应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况如下：

项目	2020 年末
2020 年期末应收账款余额（万元）	12,272.60
期后回款（万元）	2,925.71
期后回款占比	23.84%
期末逾期应收账款余额（万元）	9,534.82
期后回款（万元）	2,615.86
期后回款占比	27.40%

与公司历史数据比较情况如下：

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末应收账款余额（万元）	12,272.60	11,634.33	8,760.94
截至下年 4 月回款比例	23.84%	21.51%	23.16%
期末逾期应收账款（万元）	9,534.82	8,438.16	6,073.35
截至下年 4 月回款比例	27.40%	23.34%	23.59%

由上表可见，与同期数据相比，公司本期应收账款及逾期应收账款的期后收回情况均具有可比性，且应收账款期后回款比例以及逾期应收账款回款比例均略高于 2019 年度及 2018 年度同期水平。

因截至本监管问询函回复日，同行业可比公司中，仅德马科技披露过近期的期后回款比例，其中德马科技披露的信息为截至 2020 年 3 月 31 日收回的 2019 年末应收账款余额情况。

德马科技披露的数据具体情况如下：

单位：万元

项目	应收账款	应收账款前五名
2019 年末余额（万元）	27,223.36	11,582.61
截至 2020 年 3 月 31 日回款比例	45.44%	12.64%

如上表所示，德马科技应收账款前五名期后三个月的回款比例大大低于平均应收账款期后 3 个月的回款比例。

这主要由于应收账款前五名全部为系统产品、关键设备产品形成的应收账款，具备分阶段收款的特点，与公司类同，回款比例具有可比性。除系统产品、关键设备产品外，该公司另一类主要产品为“核心部件”产品（2017 年-2019 年分别占主营业务收入的 32.60%、36.36%、36.70%），该类产品按月、或按批次结算，回款较快，拉升了该公司平均期后回款比例。

从以上分析可以看出，德马科技应收账款前五名收款模式与公司类同，且 2019 年占其应收账款比例为 42.55%，具有代表性，其期后回款比例低于公司 2020 年度水平（公司截至 2021 年 3 月，2020 年末公司前 5 大应收账款客户回款比例为 22.03%）。

三、结合应收账款账龄分布结构的变化，说明期末应收账款与营业收入趋势不一致的原因，并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化

（一）公司 2020 年度销售政策与前期比较情况

公司销售的商品主要为智能物流系统。收入确认的具体原则为：公司将产品组成部件发出，安装完成，购货方签发验收单，收入金额能够可靠地计量，并已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量。其中实质上具有融资性质的，在销售成立时一次性确认收入，销售商品收入金额按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

对于超过法定或依据行业惯例约定的质保期视为客户购买的延保服务，公司将该服务作为一项单项履约义务。由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将该履约义务作为在某一时段内履行的履约义务，于延保质保期内分摊确认收入。

公司根据上述会计政策，以取得的经客户确认的验收单为收入确认的依据，确认销售收入的实现。公司 2020 年度销售确认的依据与以前年度确认依据保持一致。

2020 年度公司主营业务按销售模式与前期比较情况如下：

单位：万元

按销售模式分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	11,578.15	90.18%	22,844.99	94.28%	14,907.24	91.44%
经销	1,260.87	9.82%	1,384.77	5.72%	1,395.46	8.56%

由上表可见，公司销售模式未发生变化。

2020 年度公司主营业务按销售区域与前期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	11,961.84	93.17%	19,323.43	79.75%	12,653.04	77.61%
境外销售	877.18	6.83%	4,906.32	20.25%	3,649.67	22.39%
合计	12,839.02	100.00%	24,229.75	100.00%	16,302.71	100.00%

由上表可见，公司销售区域较 2019 年度及 2018 年度发生较大变化，其原因主要因受到新冠疫情的影响，国内外贸易往来及人员往来受到了较大的限制，导致了公司本期外销收入占比较前期出现了较大幅度的下降，但公司仍在积极的拓展海外业务。

此外，公司 2020 年度营业收入中源于服装纺织行业客户的销售收入占比约为 93.62%，服装纺织行业客户仍为公司主要客户群体。

综上，2020 年公司本期销售政策较前期相比并无明显变化。但是销售区域的分布因新冠该不可抗力的影响，导致较前期出现较大差异。

（二）公司 2020 年度信用政策与前期比较情况

公司执行的信用政策主要分为两种：一种是不具有重大融资性质的分期收款，另一种是具有重大融资性质的分期收款。

对于不具有重大融资性质的分期收款，公司产品销售通常约定在“合同签订”、“发货前后”、“验收合格”、“质保期满”等阶段按照相应的比例收取货款。相关应收款在应收款科目核算。

对于具有重大融资性质的分期收款，相关应收款在长期应收款科目核算，2020 年度无该类合同项目收入。

公司本期执行的信用政策与以前期间一致，不存在放宽信用条件的情况，具体各年比较情况如下。

2020 年度前五大客户主营业务销售合同收款条件情况如下：

序号	客户名称	合同编号	收款条件
1	商水县润商服饰科技有限公司	合同 1	合同生效七个工作日内付 30%，开始安装七个工作日内付 20%，验收完成正常生产七个工作日内付 30%，验收合格一年内付 20%
		合同 2	合同生效七个工作日内付 30%，开始安装七个工作日内付 20%，验收完成正常生产七个工作日内付 30%，验收合格一年内付 20%
		合同 3	合同生效七个工作日内付 30%，开始安装七个工作日内付 20%，验收完成正常生产七个工作日内付 30%，验收合格一年内付 20%
		合同 4	合同生效七个工作日内付 30%，开始安装七个工作日内付 20%，验收完成正常生产七个工作日内付 30%，验收合格一年内付 20%
2	高州佳都制衣有限公司	合同 1	合同生效付 40 万,剩余款项于安装调试结束后分 12 个月支付
		合同 2	合同签订 3 日内付 35 万预付款，安装结束后每个月 20 日前支付共付 9 个月
		合同 3	本合同签订后立即生效，7 月 15 日前付 70 万元，余下货款安装调试结束后每个月 20 日之前支付 12 个月支付完成
		合同 4	合同签立即生效，7 月 15 前付 80 万，余下货款安装调试结束后每个月 20 日之前，分 12 个月支付
		合同 5	本合同签订后立即生效，7 月 15 日前付 45 万元，余下货款安装调试结束后每个月 20 日之前付，分 12 个月支付完成
		合同 6	合同生效三个工作日内付 398520 元，剩余货款安装调试结束后每个月 25 日之前付，分 12 个月付清
		合同 7	合同签订后付 50%，安装调试结束后付 50%
		合同 8	合同生效三个工作日内付 245680 元，余款安装调试结束后每个月 25 日之前付，分 12 个月付清
		合同 9	合同签订后付 50%，安装调试结束后付 50%
		合同 10	合同生效在 20 年 12 月 16 日之前付 504000，剩余货款安装调试结束后每个月 20 日之前支付，分 18 个月支付完成，最后一个月付剩余尾款。

3	际华三五零二职业装有限公司	合同 1	合同生效预付 15%，安装调试完毕付 45% 并开具全额发票，安装调试完三个月内无问题付 30%，余 10% 为质保金，使用 12 个月无问题一次性付清
		合同 2	验收合格后支付 100% 货款
		合同 3	合同生效付 30%，11 月 30 日前安装完毕，开具全额发票后付 60%，留尾款 10% 作为质保金，自安装完毕开始 3 个月内使用正常验收合格后 30 日内付清
4	江苏吉贸缝纫设备有限公司	合同 1	合同生效付 30%，安装调试完成一个月内付 10%，设备安装调试完成当年年底付 20%，产品安装完成后一年内付 30%，剩余 10% 在安装完成两年内付清
		合同 2	合同生效三个工作日内付 30%，安装调试完成二个月内付 60%，安装调试完成十二个月内付 10%
		合同 3	完工验收后一次性付 100%
5	延锋汽车饰件模具技术有限公司	合同 1	合同生效付 30%，预验收合格后付 30%，安装调试完成验收合格后付 30%，验收合格满三个月后付 10%

2019 年度前五大客户主营业务销售合同收款条件情况如下：

序号	客户名称	合同编号	收款条件
1	大杨集团有限责任公司		
	其中：大连大通服装有限公司	合同 1	1、本合同生效后一星期内甲方支付（60%）定金； 2、设备发货前甲方支付（10%）货款； 3、设备到货后开始安装甲方支付（10%）货款； 4、设备交付使用后一个星期内甲方支付（15%）货款； 5、设备交付使用一年后甲方支付（5%）货款。
	大连大通服装有限公司	合同 2	1、合同生效五日内付 60% 为定金； 2、乙方发货前付尾款 40%。
	大连大通服装有限公司	合同 3	合同生效付 33 万，发货前付 33 万安装结束付 33 万，验收完成付 5.5 万，使用一年内无问题付 5.5 万。
	大连大通服装有限公司	合同 4	合同生效付 33 万，发货前付 33 万安装结束付 33 万，验收完成付 5.5 万，使用一年内无问题付 5.5 万。
	大连大通服装有限公司	合同 5	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收完成付 5%，交付使用一年后付 5%。
	大连大通服装有限公司	合同 6	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收完成付 5%，交付使用一年后付 5%。
	大连大通服装有限公司	合同 7	合同生效付 65%，验收完成使用六个月内付 35%。
	大连大通服装有限公司	合同 8	合同生效付 30%，设备发货前付 30%，安装结束付 30%，验收完成付 10%。
	大连大通服装有限公司	合同 9	合同生效后 5 个工作日内支付 60%，发货前支付剩余的 40%。
	大连贸大时装有限公司	合同 10	合同生效后支付 60%，交付使用一周内支付 40%。
	大连贸大时装有限公司	合同 11	合同生效后支付 60%，交付使用一周内支付 40%。
	大连贸大时装有限公司	合同 12	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收完成付 5%，使用一年内无问题后付 5%。
	大连贸大时装有限公司	合同 13	合同生效付 60%，验收完成付 40%。
	大连洋尔特服装有限公司	合同 14	合同生效后支付 60%，交付使用一周内支付 40%
大连德尔特服装有限公司	合同 15	本合同生效后甲方支付 60%，设备交付使用一个星期内甲方支付 40%	
2	南安市南益电脑针织有限公司	合同 16	合同生效付 30%，货到一个月内付 20%，验收后一个月内付 20%，培训完成一个月内付 20%，验收完成一年内付 10%。

3	SNP CO.,LTD.	合同 17	1、合同签订之日起 10 个工作日内付货款的 30%作为预付款；
			2、合同项下设备生产到交货地点后 10 个工作日内，甲方支付 30%；
			3、安装调试完成后，甲方正式验收合格 10 个工作日内付货款的 30%；
			4、甲方验收合格后，自验收合格之日起一年内，支付 10%。
4	厦门安踏实业有限公司	合同 18	合同生效 15 日内付项目的 30%；吊挂安装完毕其他到货付 30%；全部安装完毕付至总合同的 90%；其余 10%作为质保金
5	江苏云蝠服饰股份有限公司	合同 19	合同签订支付 30%；发货前支付 40%；调试完成支付 20%；余款 10%作为质保金，调试完成两年内结清。第一年支余款的 50%，第二年全额支付

2018 年度前五大客户主营业务销售合同收款条件情况如下：

序号	客户名称	合同编号	收款条件
1	大杨集团有限责任公司		
	其中：大连贸大时装有限公司	合同 1	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收完成付 5%，一年后无问题付 5%。
	大连贸大时装有限公司	合同 2	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收结束付 5%，交付使用一年付 5%。
	大连贸大时装有限公司	合同 3	合同生效付 65%，验收完成六个月内付 35%。
	大连贸大时装有限公司	合同 4	合同生效一星期内支付 60%，设备发货前支付 10%，到货安装支付 10%，验收完成一星期内支付 15%，交付一年内无问题支付 5%。
	大连贸大时装有限公司	合同 5	货到验收开具发票后支付全款。
	大连贸大时装有限公司	合同 6	货到验收开具发票后支付全款。
	大连德尔特服装有限公司	合同 7	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，培训结束付 10%。
	大连德尔特服装有限公司	合同 8	合同生效付 30%，发货前付 30%，安装结束付 30%，验收结束付 5%，交付使用一年付 5%。
2	Xiaoxiang Retail HK Limited		
	其中：北京宝宝爱吃餐饮管理有限公司	合同 9	合同生效及开票之后 15 个工作日内支付 30%预付款，发货到货及开票之后 20 内支付 20%，安装完成验收合格后及开票后支付 40%，质保期结束后开票 10%。
	江苏小象网络科技有限公司	合同 10	合同生效及开票之后 5 个工作日内支付 30%预付款，安装完成验收合格后及开票后 20 个工作日内支付 60%，质保期结束后开票 15 天内支付 10%。
	江苏小象网络科技有限公司	合同 11	合同生效及开票之后 7 个工作日内支付 30%预付款，安装完成验收合格后及开票后 20 个工作日内支付 60%，质保期结束后开票 15 天内支付 10%。
	江苏小象网络科技有限公司	合同 12	合同生效及开票之后 5 个工作日内支付 30%预付款，安装完成验收合格后及开票后 20 个工作日内支付 60%，质保期结束后开票 20 天内支付 10%。
	江苏小象网络科技有限公司	合同 13	合同生效及开票之后 5 个工作日内支付 30%预付款，安装完成验收合格后及开票后 20 个工作日内支付 60%，质保期结束后开票 20 天内支付 10%。
	江苏小象网络科技有限公司	合同 14	合同生效及开票之后 5 个工作日内支付 30%预付款，安装完成验收

序号	客户名称	合同编号	收款条件
			合格后及开票后 20 个工作日内支付 60%，质保期结束后开票 20 天内支付 10%。
	合肥海之屯科技有限公司	合同 15	合同签订后 7 日内向乙方支付 20%，送货到现场签收后 7 日内支付 35%，安装验收合格后 7 日内支付 40%，5%质保金质保期过后 7 日内支付（质保期 2 年）。
3	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 16	合同生效付 30%，安装调试完成一个月内付 70%。
	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 17	合同生效付 30%，安装调试完成一个月内付 70%。
	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 18	合同生效付 30%，开始安装付 60%，剩余 10%在三个月内结清。
	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 19	合同生效付 30%，开始安装付 60%，剩余 10%在三个月内结清。
	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 20	合同生效付 30%，安装完成 1 个月内付 60%，安装调试完成三个月内付 10%。
	LAWS TEXTILE INDUSTRIAL LTD	合同 21	合同生效付 30%，货到开始安装付 60%，余款三个月内付清。
4	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 22	合同生效付 30%，18 年 1 月 30 日前，开始安装付 60%，6 月 30 日前，安装完成 6 个月内付 10%。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 23	合同生效付 30%，发货前付 60%，安装完成六个月内付 10%。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 24	合同签订后于 2017.4.20 首付 12 万元，2017.6.15 发货后付 12 万元，调试期间 2017.7.10 支付 12 万元，结束后三个月内支付 4 万元。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 25	合同签订后首付 30%定金，验收合格后 60%，余下 10%作为质保金一年内付清。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 26	签订后支付 30%，备货完成后支付 30%，安装调试结束后支付 30%，余下 10%作为质保金在一年内付清。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 27	收到预定货款 30%后生产，备货完成后支付 30%，安装调试完成后支付 30%，剩下 10%一年内付清。
	苏州市海诚服装配套有限公司	合同 28	收到预定货款 30%后生产，备货完成后支付 30%，安装调试完成后支付 30%，剩下 10%一年内付清。
5	江苏海聆梦智能科技有限公司	合同 29	合同生效付 10 万，货到付 30%，验收一个月内付 2960720 元，六个月内付 510120 元。
	江苏海聆梦智能科技有限公司	合同 30	合同生效付 10 万，货到付 30%，验收一个月内付 1437860 元，六个月内付 10%。

（三）公司期末应收账款与营业收入趋势不一致原因

公司 2019-2020 年收入及应收账款对比表如下，公司 2020 年营业收入下降而应收账款上升。

金额单位：万元

项目	2020 年	2019 年
应收账款	10,644.90	10,540.22
营业收入	13,339.77	24,698.81

由上文分析可见，公司销售政策及信用政策较以前期间并未发生改变，造成公司期末应收账款与营业收入趋势不一致的原因主要为以前年度形成的应收账款尚在正常的回收周期，存在部分账龄超过1年的应收账款，同时疫情导致下游客户缩减及延缓开支，付款周期有所延长，因此2020年营业收入受疫情影响降幅较大的情况下，应收账款仍小幅增加。

1、公司2020年末应收账款账龄结构与公司2019年末、2018年末应收账款账龄结构比较情况如下：

账龄	2020年	2019年	2018年
1年以内	58.36%	73.74%	79.13%
1-2年	27.90%	20.00%	17.31%
2-3年	9.54%	4.52%	3.05%
3-4年	3.32%	1.46%	0.52%
4-5年	0.63%	0.28%	-
5年以上	0.24%	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司1年以上应收账款余额占比分别较2019年度及2018年度上升15.37%及20.76%，上升较为显著。

2、公司近3年应收款项的迁徙率情况如下：

项目	17年迁徙至18年	18年迁徙至19年	19年迁徙至20年
1年以内	30.09%	33.57%	46.60%
1-2年	40.18%	36.52%	50.31%
2-3年	31.48%	63.61%	75.00%
3-4年	0.00%	71.74%	67.35%
4-5年	0.00%	0.00%	90.80%
5年以上	0.00%	0.00%	0.00%

由上表可见，公司2020年度迁徙率较前期上升，主要因受到疫情影响，公司客户在年初外贸订单大幅砍单、国内情况不明朗、封城、延迟复工等综合因素的影响下，导致客户缩减及延缓开支，付款周期有所延长，应收账款账龄的滚动导致了期末账龄1年以上应收账款余额较2019年度增加。就应收账款余额整体而言，在营业收入较上期出现大幅下降的情况下，1年以上应收账款迁移率上升，导致了期末应收账款余额与营业收入变动趋势的不一致。

四、对于按组合计提坏账准备的应收账款，列示具有类似信用风险特征组合的历史损失率及反映当前情况的相关可观察数据，分析各组合预期信用损失率的计算过程，与报告期同行业可比公司的预期信用损失率进行比较，说明调整预期信用损失率的原因及合理性坏账计提是否充分、审慎

公司同行业可比公司应收账款账龄段划分情况如下：

公司名称	账龄段
东杰智能	1 年以内
	1-2 年
	2-3 年
	3-4 年
	4-5 年
	5 年以上
音飞储存	1 年以内
	1-2 年
	2-3 年
	3-4 年
	4-5 年
	5 年以上
德马科技	1 年以内
	1-2 年
	2-3 年
	3-4 年
	4-5 年
	5 年以上
三丰智能	1 年以内
	1-2 年
	2-3 年
	3-4 年
	4-5 年
	5 年以上
今天国际	信用期内
	逾期 1 年以内
	逾期 1 至 2 年
	逾期 2 至 3 年
	逾期 3 至 4 年
	逾期 4 至 5 年
	逾期 5 年以上

由上表可见，公司同行业可比公司均按 5 年划分账龄。

公司业务发展时间较短，以前年度无法参考同行业公司账龄划分方法计算迁徙率数据。截至 2020 年末，公司具备了参考同行业公司账龄划分方法的管理数据。此外，公司结合历史回款情况对 3 年以上的应收账款实际迁徙率进行了重新计算，结果并非为以前期间实际采用的 100%。综合前述因素考虑，为便于公司对应收款项进行更为精细化的管理，更符合公司自身信用情况及行业情况，公司于期末结合历史回款周期、行业情况等信息，重新对账面应收款项账龄情况进行了分析，参考同行业公司的账龄划分方法，对应收款项的预期信用损失进行充分评估。调整后预期信用损失率，与报告期内同行业可比公司的预期信用损失率更具有可比性且更为谨慎。预期信用损失率具体计算过程如下：

(一) 参考同行业公司账龄划分方法，对公司 2015 年度至 2020 年度应收销售合同款项账龄进行重划分，公司 2015 年度至 2020 年度应收销售合同款项按账龄列示情况如下：

单位：元

项目	15 年余额	16 年余额	17 年余额	18 年余额	19 年余额	20 年余额
1 年以内	20,058,995.95	31,628,665.55	53,347,661.42	69,321,265.24	88,850,629.24	75,159,078.21
1-2 年	-	4,496,680.01	6,645,394.94	16,053,219.94	23,272,203.01	41,401,262.68
2-3 年	-	-	1,443,820.00	2,670,250.00	5,863,405.95	11,708,999.45
3-4 年	-	-	-	454,521.00	1,698,458.00	4,397,354.27
4-5 年	-	-	-	-	326,059.00	1,143,895.85
5 年以上	-	-	-	-	-	296,059.00
合计	20,058,995.95	36,125,345.56	61,436,876.36	88,499,256.18	120,010,755.20	134,106,649.47

(二) 对 2015 年度至 2020 年度应收款项计算各账龄段应收款项的迁徙率

项目	15 年迁徙至 16 年	16 年迁徙至 17 年	17 年迁徙至 18 年	18 年迁徙至 19 年	19 年迁徙至 20 年
1 年以内	22.42%	21.01%	30.09%	33.57%	46.60%
1-2 年	0.00%	32.11%	40.18%	36.52%	50.31%
2-3 年	0.00%	0.00%	31.48%	63.61%	75.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	71.74%	67.35%
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	90.80%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

(三) 以上述迁徙率计算结果为基础计算历史损失率

项目	15 年迁徙 至 16 年	16 年迁徙 至 17 年	17 年迁徙 至 18 年	18 年迁徙 至 19 年	19 年迁徙 至 20 年	均值	历史 损失率
1 年以内	22.42%	21.01%	30.09%	33.57%	46.60%	30.74% ^①	4.38%

1-2 年	0.00%	32.11%	40.18%	36.52%	50.31%	39.78%②	14.24%
2-3 年	0.00%	0.00%	31.48%	63.61%	75.00%	56.69%③	35.80%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	71.74%	67.35%	69.54%④	63.14%
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	90.80%	90.80%⑤	90.80%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%⑥	100.00%

其中 1 年以内历史损失率=①*②*③*④*⑤*⑥；1-2 年历史损失率=②*③*④*⑤*⑥；2-3 年历史损失率=③*④*⑤*⑥；3-4 年历史损失率=④*⑤*⑥；4-5 年历史损失率=⑤*⑥；5 年以上的则为 100%。

（四）在上述历史损失率计算结果的基础上进行前瞻性调整

考虑到公司下游客户的规模情况、融资渠道情况以及市场信用情况等，公司认为，公司下游客户中除海澜之家、九牧王等已上市公司可自股票市场进行融资外，绝大多数融资渠道来源于银行信贷，同时海澜之家、九牧王等已上市公司虽可自股市进行融资，但考虑到审批周期及融资成本的问题，银行信贷仍为主要的融资渠道之一。综合前述情况考虑，公司采用商业银行不良贷款率作为参考值，对历史损失率进行前瞻性调整。

年度	商业银行不良贷款率	变动值
2017 年度	1.74%	-
2018 年度	1.83%	0.09%
2019 年度	1.86%	0.03%
2020 年度	1.92%	0.06%
近三年均值	1.87%	0.06%

数据来源：新华社

（五）公司选取 2018 年度至 2020 年度商业银行不良贷款率并计算近 3 年平均不良贷款率为 1.87%，同时计算 2018 年度至 2020 年度不良贷款率的变动值并计算变动值的平均值为 0.06%，以变动值的平均值 0.06%除以近 3 年平均不良贷款率为 1.87%计算不良贷款率的平均变动比例，预计未来不良贷款率的增幅比例，并以此来对历史信用损失率进行前瞻性调整，具体计算过程如下：

账龄	历史损失率	前瞻性调整	计算过程	预期信用损失率
1 年以内	4.38%①	3.21%⑥	=①*(1+⑥)	4.52%
1-2 年	14.24%②	3.21%⑥	=②*(1+⑥)	14.70%
2-3 年	35.80%③	3.21%⑥	=③*(1+⑥)	36.95%
3-4 年	63.14%④	3.21%⑥	=④*(1+⑥)	65.17%
4-5 年	90.80%⑤	3.21%⑥	=⑤*(1+⑥)	93.71%
5 年以上	100.00%	-		100.00%

（六）调整后的预期信用损失率与同行业公司比较情况

1、与同行业上市公司对比

账龄	东杰智能	音飞储存	德马科技	三丰智能	瑞晟智能
1年以内	5%	5%	5%	6.37%	4.52%
1-2年	10%	10%	10%	9.80%	14.70%
2-3年	30%	30%	30%	22.94%	36.95%
3-4年	50%	50%	50%	33.47%	65.17%
4-5年	80%	50%	80%	61.98%	93.71%
5年以上	100%	100%	100%	100.00%	100.00%

其中，三丰智能因截至本监管问询函回复日暂未出具 2020 年度年报，故选取了该公司 2020 年度半年报披露信息进行比较。

今天国际预期信用损失计提政策如下：

项目	预期信用损失率
信用期内应收账款	3.10%
逾期应收账款	
其中：	
逾期 1 年以内	4.80%
逾期 1 至 2 年	18.90%
逾期 2 至 3 年	29.70%
逾期 3 至 4 年	69.10%
逾期 4 至 5 年	100.00%
逾期 5 年以上	100.00%

今天国际的组合划分与公司及其他同行业可比公司不同，其将逾期应收账款的预期信用损失率进行单独计算，就其计算结果而言，各档比例与同行业公司可比。

综上，经比较，公司调整后的预期信用损失率与同行业可比公司具有可比性，尤其 1 年以上账龄的预期信用损失率更为谨慎。

2020 年度公司按组合计提的应收账款，预期信用损失计提覆盖率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：元

公司名称	应收账款	坏账准备	计提比例
今天国际	248,166,219.75	28,032,368.84	11.30%
德马科技	179,424,333.61	23,093,263.21	12.87%
音飞储存	225,672,226.41	20,409,223.89	9.04%
东杰智能	743,372,760.00	121,748,505.40	16.38%

三丰智能	449,290,538.83	43,464,521.37	9.67%
公司	122,726,024.82	16,277,043.40	13.26%

其中，三丰智能因截至本监管问询函回复日暂未出具 2020 年度年报，故选取了该公司 2020 年度半年报披露信息进行比较。

经比较，公司 2020 年度以经调整后的预期信用损失率计提的坏账准备综合计提比例与同行业公司可比。

2、与科创板在审企业衣拿智能对比

科创板在审同行业公司衣拿智能尚未披露 2020 年全年经审计财务报告，故以下比较为与其 2020 年上半年情况进行对比。

科创板在审同行业公司衣拿智能 2020 年 1-6 月按组合计提坏账准备的应收账款预期信用损失计提政策如下：

账龄	预期信用损失率
1 年以内	4.82%
1-2 年	16.65%
2-3 年	40.48%
3 年以上	100.00%

衣拿智能坏账准备计提比例略高于公司。衣拿智能账龄段的划分与公司预期信用损失率调整前的账龄段划分一致。2020 年度，公司积累了足够的应收账款历史迁移数据，具备了参考同行业公司账龄划分方法的基础。公司结合历史回款情况对 3 年以上的应收账款实际迁徙率进行了重新计算，结果并非为以前期间采用的 100%，故对相应账龄段的应收账款预期信用损失率进行了调整。

2020 年度公司按组合计提的应收账款，预期信用损失计提覆盖率与衣拿智能 2020 年上半年比较情况如下：

单位：元

公司名称	应收账款	坏账准备	计提比例
衣拿智能	62,947,838.75	4,576,641.53	7.27%
公司	122,726,024.82	16,277,043.40	13.26%

就总体情况而言，按照账龄组合计提的预期信用损失计提覆盖率，公司高于衣拿智能。

3、小结

综上所述，公司调整后的预期信用损失率更有利于公司对应收款项进行精细化管理，并对不同账龄段应收款项执行差异化的管理方法，更有利于公司资源分配及管理，体现成本效益原则。同时，调整后的预期信用损失率更符合行业情况及公司下游客户信用环境情况。

2020 年度以经调整后的预期信用损失率计提的坏账准备综合计提比例与同行业公司可比，且略高于可比公司水平。因此，调整预期信用损失率的原因及合理性是充分的、审慎的。

五、模拟测算以 2019 年预期信用损失率作为坏账计提比例，报告期内公司的应收账款坏账准备金额，及对扣非前后净利润的影响，以及其对会计师是否发表营业收入扣除事项的影响

以 2019 年预期信用损失率作为坏账计提比例，报告期内公司的应收账款坏账准备金额情况如下：

单位：元

账龄	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	71,628,029.70	2,860,647.71	3.99%
1-2 年	34,236,832.97	4,875,240.08	14.24%
2-3 年	11,708,999.45	4,846,429.06	41.39%
3 年以上	5,152,162.70	5,152,162.70	100.00%
合计	122,726,024.82	17,734,479.55	14.45%

与调整后的应收账款坏账准备比较情况如下：

单位：元

账龄	原计提比例	新计提比例	差异
1 年以内	2,860,647.71	3,236,179.70	-375,531.99
1-2 年	4,875,240.08	5,032,389.57	-157,149.49
2-3 年	4,846,429.06	4,326,256.56	520,172.50
3 年以上	5,152,162.70	3,682,217.57	1,469,945.13
其中：3-4 年	-	2,659,192.80	-2,659,192.80
4-5 年	-	726,965.77	-726,965.77
5 年以上	-	296,059.00	-296,059.00
合计	17,734,479.55	16,277,043.40	1,457,436.15

扣除递延所得税影响后，对扣非后净利润的影响金额为 123.89 万元，小于公司当前扣非后归属于母公司的净利润，不会触发会计师发表营业收入扣除事项的条件。

六、其他资产减值是否发生会计估计变更，是否存在利用会计估计变更调节利润的情形

公司 2020 年度无其他资产减值的会计估计变更，不存在利用会计估计变更调节利润的情形。

七、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司期末应收账款前五大客户经营及财务状况正常，暂不存在重大回收风险；

2、公司应收账款的期后回款以及逾期应收账款的期后回款情况与同行业可比公司具有可比性；

3、公司期末应收账款与营业收入趋势不一致系因 1 年以上应收账款增加所致；2020 年度公司销售政策以及信用政策较以前年度并未发生明显变化，不存在放宽信用期限的情况；

4、公司按组合计提坏账准备的预期信用损失率的计算过程合理，与报告期同行业可比公司的预期信用损失率具有可比性；调整预期信用损失率的原因合理，坏账计提是充分的、审慎的；

5、经模拟测算，以 2019 年度计提比例计算的 2020 年度公司的应收账款坏账准备金额，对扣非前后净利润的影响，不会触发会计师发表营业收入扣除事项的条件；

6、公司 2020 年度无其他资产减值的会计估计变更，不存在利用会计估计变更调节利润的情形。

问题 4 关于存货。

2020 年末，公司存货账面余额 3051.15 万元，其中原材料 1257.23 万元，

计提跌价准备 45.39 万元，计提比例 3.61%；在产品 1531.66 万元，计提跌价准备 20.15 万元，计提比例 1.32%，请公司补充披露计提存货跌价准备的具体原因，结合库龄情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、提存货跌价准备的具体原因

截至 2020 年 12 月 31 日，公司存货情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面净值
原材料	1,257.23	45.39	1,211.84
在产品	1,531.66	20.15	1,511.51
周转材料	6.49	-	6.49
委托加工物资	87.58	-	87.58
库存商品	168.18	-	168.18
合计	3,051.15	65.55	2,985.60

公司存货减值测试的方法：

公司存货包括原材料、在产品，库存商品、周转材料及委托加工物资等，按成本与可变现净值孰低列示。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。对于存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

公司及其合并范围内子公司于各资产负债表日对存货进行跌价测试。具体方法如下：

(1) 对于在产品，公司按实际已发生的账面成本及按项目进度预估的成本计算预计项目总成本，将预计总成本与不含税合同订单金额扣除销售费用率计算的销售费用后的可变现净值比较，对预计总成本高于项目可变现净值的部分计提存货跌价准备；

(2) 对于已签订销售合同的库存商品的减值测试参考在产品执行；

(3) 对于无对应合同的库存商品，该类库存商品均为瑞晟智能及北京圣睿销售给圣瑞思自动化的悬挂系统软硬件产品，属于通用件经常要使用到的组件，因公司属于按订单生产，对应的产成品总体并不存在减值的迹象，故未计提存货跌价准备；

(4) 公司其他存货结合库龄情况，根据存货的可变现净值与账面价值的高低，对期末存货进行减值测试。

公司 2020 年计提存货跌价准备的具体原因为经上述方法进行存货跌价准备减值测试后，截至 2020 年 12 月 31 日，公司个别存货项目的可变现净值低于预计项目总成本。因此，于 2020 年度计提了存货跌价准备。

在产品计提存货跌价准备的项目情况如下：

项目名称	减值准备金额（元）	计提原因
环形交叉带分拣线	88,198.02	旧线折价处理
一拖一平面口罩机全自动生产线	72,929.75	市场需求变化导致预计可变现净值低于预计成本
美团汉堡机	40,385.30	客户技术要求更新导致预计可变现净值低于预计成本
合计	201,513.07	

公司上述项目发生减值均为项目个别现象。

此外，公司还根据存货库龄情况，结合存货需求、保存状态等因素，对库龄较长的部分原材料计提了减值，具体情况见问题 4（二）的回复内容。

二、截至 2020 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
库存商品	128.02	30.48	3.86	5.82	168.18
在产品	1,320.53	137.10	25.87	48.15	1,531.66
原材料	877.67	190.78	72.02	116.76	1,257.23
周转材料	6.29	-	0.19	-	6.49
委托加工物资	87.58	-	-	-	87.58

合计	2,420.10	358.37	101.95	170.73	3,051.15
占比	79.32%	11.75%	3.34%	5.60%	100.00%

2020年12月31日，公司1年以内存货占比为79%，较上年略有下降。2020年期末，公司1年以上库龄存货余额为631万元，其中60%为原材料。库龄较长的原材料主要是各类备品备件。受多规格产品备货、原材料特点以及维修配件备货等多因素影响，公司1年以上零配件种类繁多，具有小额多品种的特点。每年度终了，公司由财务部联合项目工程部、售后服务部等部门根据备货需求、存放状态、期后采购单价、周转情况等综合考量，对原材料进行减值测试。减值测试方法参照企业会计准则规定执行。经测试，公司对2020年期末存在减值迹象的原材料计提了45.39万元存货跌价准备。

三、同行业可比公司情况及公司存货跌价准备计提的充分性

截至2020年12月31日，公司同行业可比公司期末存货及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	期末余额	存货跌价准备	期末净值	计提比例
三丰智能	原材料	8,810.27	-	8,810.27	-
	在产品	121,239.79	-	121,239.79	-
	库存商品	688.36	-	688.36	-
	低值易耗品	20.51	-	20.51	-
	合计	130,758.93	-	130,758.93	-
今天国际	原材料	161.14	-	161.14	-
	库存商品	0.66	-	0.66	-
	工程成本	36,969.25	231.73	36,737.53	0.63%
	运营维护成本	3,351.98	-	3,351.98	-
	备品备件	617.83	-	617.83	-
合计	41,100.86	231.73	40,869.13	0.56%	
音飞储能	原材料	2,396.99	-	2,396.99	-
	在产品	1,991.81	-	1,991.81	-
	库存商品	3,708.92	-	3,708.92	-
	合同履约成本	1,862.70	-	1,862.70	-
	委托加工物资	59.61	-	59.61	-
	发出商品	19,608.48	-	19,608.48	-
合计	29,628.51	-	29,628.51	-	
东杰智能	原材料	4,771.99	102.04	4,669.96	2.14%
	库存商品	202.83	-	202.83	-
	周转材料	44.06	-	44.06	-

	合同履约成本	35,279.75	203.32	35,076.43	0.58%
	合计	40,298.64	305.36	39,993.28	0.76%
德马科技	原材料	9,286.15	550.45	8,735.70	5.93%
	在产品	4,053.72	-	4,053.72	-
	库存商品	2,853.73	396.11	2,457.62	13.88%
	合同履约成本	35,625.53	347.92	35,277.61	0.98%
	半成品	2,166.60	26.85	2,139.75	1.24%
	合计	53,985.72	1,321.32	52,664.40	2.45%
公司	原材料	1,257.23	45.39	1,211.84	3.61%
	在产品	1,531.66	20.15	1,511.51	1.32%
	周转材料	6.49	-	6.49	-
	委托加工物资	87.58	-	87.58	-
	库存商品	168.18	-	168.18	-
	合计	3,051.15	65.55	2,985.60	2.15%

其中，截至本监管问询函回复日，三丰智能暂未公布 2020 年年报，故以其 2020 年中报数据进行比较。

由上表可见，经与同行业可比公司存货跌价准备计提比例比较，公司存货跌价准备计提比例具有可比性。同行业可比公司中三丰智能、音飞储存未计提存货跌价准备；今天国际仅就其尚未交付验收的自动化物流系统项目工程成本计提了存货跌价准备，但计提比例不高；德马科技为同行业公司中存货跌价准备计提较多的公司，公司与德马科技的计提比例接近。总体而言，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司水平可比。

此外，科创板在审项目衣拿智能截至 2020 年 6 月 30 日的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	3,163.68	71.08	2.25%
在产品	3,651.50	-	
委托加工物资	9.60	-	
发出商品	3,994.73	114.14	2.86%
合计	10,819.51	185.22	1.71%

由上表可见，公司原材料存货跌价准备的计提比例高于衣拿智能。而公司在

产品对应的衣拿智能公司的存货项目为在产品及发出商品之和，由此计算，同行业公司衣拿智能该类存货的跌价准备计提比例为 1.49%，稍高于公司同类别存货的存货跌价准备计提比例。就总体存货跌价准备的计提比例而言，公司计提比例水平高于衣拿智能。

综上所述，公司期末存货跌价准备计提是充分的，与同行业公司具有可比性。

四、保荐机构核查意见

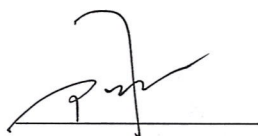
经核查，保荐机构认为：

- 1、公司期末计提存货跌价准备的原因合理；
- 2、公司期末存货跌价准备的计提是充分的，与同行业公司具有可比性。

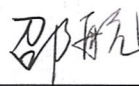
（以下无正文）

(本页无正文,为《民生证券股份有限公司关于浙江瑞晟智能科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函的回复》之签章页)

保荐代表人:



陶欣



邵航

