

莱克电气股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于莱克电气股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

莱克电气股份有限公司（以下简称“公司”或“莱克电气”）于 2021 年 6 月 2 日收到上海证券交易所《关于莱克电气股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2021】0581 号）（以下简称“工作函”）。公司就《工作函》关注的相关问题认真落实核查，现就有关问题回复如下：

问题 1. 前期，公司子公司莱克香港与高盛国际因远期结售汇衍生金融产品业务发生争议，香港国际仲裁中心于 2020 年 11 月对上述事项作出裁决，判定公司支付高盛国际 4,034.20 万美元，公司对此全额计提预计负债，折合人民币 2.63 亿元，占 2019 年公司净利润的 44.91%，高盛国际已申请查封或冻结公司等值资产。2020 年度，公司将莱克香港 100%股权以 0 港币转让给 Peihua Trading Co., Ltd. 请公司补充披露：（1）上述仲裁结果在境内法院的承认及执行进度，以及公司在境内提起诉讼的开展情况，包括款项金额、管辖权、担保效力的确认情况等；（2）公司计提预计负债的依据，包括最佳估计数的确认依据及过程、管理层预计未来现金流出的概率等，说明在境内诉讼尚未判决时全额计提是否审慎；（3）列示公司被查封或冻结资产的情况，包括所在位置、性质、用途、账面价值、保全期限等，说明是否将对公司生产经营造成影响；（4）结合莱克香港现有业务及资产情况，说明本次零对价转让股权的背景和定价的公允性，并核实莱克香港及公司是否存在其他尚需承担的潜在责任或义务。请年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

（一）上述仲裁结果在境内法院的承认及执行进度，以及公司在境内提起诉讼的开展情况，包括款项金额、管辖权、担保效力的确认情况等；

1、仲裁结果在境内法院的承认及执行进度

2021年4月20日，公司收到江苏省苏州市中级人民法院（以下简称“苏州中院”）寄来的《应诉通知书》（案件编号：（2021）苏05认港1号），就Goldman Sachs International（以下简称“高盛国际”或“申请人”）向苏州中院申请认可和执行香港特别行政区仲裁裁决予以受理。具体详见公司于2021年4月22日披露的《关于公司香港仲裁裁决的进展公告》（公告编号：2021-013）。

截至本工作函回复之日，苏州中院尚未对认可和执行香港特别行政区仲裁裁决作出裁定。

2、公司在境内提起诉讼的开展情况

2019年，公司已向苏州中院对申请人提起诉讼，具体情况如下：

1）（2019）苏05民特94号申请确认仲裁协议效力

关于高盛国际向香港国际仲裁中心提起针对公司的仲裁申请，对此，公司认为，由于双方均认可采取担保方式的前提为担保方案通过苏州外管局的审批备案，而因最终该方案未同意备案，同时担保函样稿未签字及签署日期。此后，高盛亚洲提出以支付保证金的形式进行交易的方案，莱克香港先后两次各支付250万美元保证金，并据此进行了远期结售汇衍生金融产品交易，故双方既未就担保关系或有关不超过4,000万美元或者等值其他外币的担保函成立、效力与高盛亚洲、高盛国际达成合意，也未对其中的仲裁协议达成合意。因此双方之间并不存在成立或生效的仲裁协议约定。

公司已向苏州中院提起诉讼并于2019年6月21日收到了受理通知书（（2019）苏05民特94号），请求确认申请人莱克电气股份有限公司出具的《担保函》中的仲裁条款无效（包括对不成立或未生效的确认）。具体内容详见公司于2020年1月22日披露的《关于累计诉讼的公告》（公告编号：2020-001）。

高盛亚洲和高盛国际对本案提出了管辖权异议，2020年6月2日，公司收到苏州中院关于（（2019）苏05民特94号）的《民事裁定书》，驳回高盛亚洲、高

盛国际对本案管辖权提出的异议,具体内容详见公司于2020年6月4日披露的《关于诉讼进展的公告》(公告编号:2020-021)。

2020年7月10日,公司收到苏州中院寄来的《管辖权异议上诉状》,高盛亚洲不服苏州中院作出的(2019)苏05民特94号的《民事裁定书》,向江苏省高级人民法院(以下简称“江苏高院”)提出上诉,具体内容详见公司于2020年7月14日披露的《关于诉讼进展的公告》(公告编号:2020-027)。

2020年9月7日,江苏高院对高盛亚洲、高盛国际及公司传唤,进行法庭询问了解案件。

2021年4月23日,公司收到江苏高院寄来的《民事裁定书》((2020)苏民辖终83号),关于高盛亚洲、高盛国际对本案提出管辖权异议的上诉,江苏高院认为:(1)一审法院对本案有管辖权;(2)一审法院应当受理莱克公司的申请;(3)本案不应当中止诉讼。江苏高院裁定:驳回上诉,维持原裁定,本裁定为终审裁定。具体内容详见本公司于2021年4月24日披露的《关于诉讼进展的公告》(公告编号:2021-014)。

截至本工作函回复之日,(2019)苏05民特94号申请确认仲裁协议效力案苏州中院尚未开庭审理。

2) (2019)苏05民初443号侵权责任

莱克香港与高盛国际进行了远期结售汇衍生金融产品交易,公司认为,高盛亚洲在进行产品推介和提供咨询服务时,其未在中国内地注册登记,未经中国人民银行批准允许其在内地从事金融业务活动,也未经国家外汇管理局批准领取经营外汇业务许可证,违反了相关法律、法规的规定,存在严重的违法金融活动,其侵权行为是原告发生相应损失的根本原因。

公司及莱克香港已向苏州中院提起诉讼并于2019年10月14日收到了受理通知书((2019)苏05民初443号),请求判令高盛亚洲赔偿公司及莱克香港经济损失美元5,000,000.00元(以美元与人民币1:6.8827汇率计算,折合成人民币34,413,500.00元)及人民币本金4,820,000元及承担本案诉讼费用。具体内容详见公司于2020年1月22日披露的《关于累计诉讼的公告》(公告编号:2020-001)。

高盛亚洲和高盛国际对本案提出了管辖权异议,2020年6月2日,公司收到

苏州中院关于（2019）苏 05 民初 443 号的《民事裁定书》，驳回高盛亚洲、高盛国际对本案管辖权提出的异议，具体内容详见公司于 2020 年 6 月 4 日披露的《关于诉讼进展的公告》（公告编号：2020-021）。

2020 年 7 月 10 日，公司收到苏州中院寄来的《管辖权异议上诉状》，高盛亚洲不服苏州中院作出的（2019）苏 05 民初 443 号的《民事裁定书》，向江苏省高级人民法院（以下简称“江苏高院”）提出上诉，具体内容详见公司于 2020 年 7 月 14 日披露的《关于诉讼进展的公告》（公告编号：2020-027）。

2020 年 9 月 7 日，江苏高院对高盛亚洲、高盛国际及公司传唤，进行法庭询问了解案件。

截至本工作函回复之日，江苏高院尚未对（2019）苏 05 民初 443 号侵权责任管辖权异议作出裁定。

（二）公司计提预计负债的依据，包括最佳估计数的确认依据及过程、管理层预计未来现金流出的概率等，说明在境内诉讼尚未判决时全额计提是否审慎；

2020 年 11 月 25 日，公司及莱克香港收到香港国际仲裁中心发来的《裁决书》（案件编号：HKIAC/A19016 和 HKIAC/A19015），判定公司支付高盛国际 4,034.20 万美元。经过公司法务、财务部及管理层的讨论，财务部综合考虑各方意见，基于谨慎性原则，根据香港仲裁裁决结果，财务部建议在 2020 年度针对该境外仲裁裁决事项全额计提预计负债 USD 40,342,030.97（债项 USD34,521,044.89+债项金额的利息（2018 年 10 月 20 日至 2020 年 10 月 19 日）USD3,452,104.48+应付 HKIAC/A19016 仲裁案件的仲裁费用 USD1,566,783.61+应付 HKIAC/A19015 仲裁案件的仲裁费用 USD802,097.99），这符合上市公司充分披露信息和风险，并能起到提前预警风险和化解风险的作用，同时为财务报表使用者和中小投资者充分提供及时的会计信息，并将此讨论方案报公司董事会。

2020 年 11 月 26 日，公司召开了第五届董事会第六次会议和第五届监事会第六次会议，审议通过了《公司关于计提预计负债的议案》，根据香港仲裁裁决金额计提预计负债 40,342,030.97 美元，折合人民币 265,369,879.72 元（美元与人民币汇率按 2020 年 11 月 26 日中国人民银行中间汇率 6.578 计算），预计由此将减少公司 2020 年度净利润 225,564,397.76 元，占公司 2019 年度经审计的净利润

的 44.91%，不需要提交股东大会审议。

独立董事对本次计提预计负债的独立意见：公司本次计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定，计提方式和决策程序合法、合规，符合谨慎性原则，不存在损害公司及公司股东特别是中、小股东利益的情形，同意《公司关于计提预计负债的议案》。

监事会对本次计提预计负债的意见：公司本次基于谨慎性原则计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定，公司董事会审议本次计提预计负债的决策程序合法、合规，依据充分；本次计提能够真实地反映公司资产及财务状况，同意本次计提预计负债事项。

后续公司也将根据境内法院的审理安排全力应对，以最大程度维护公司广大股东的合法权益。由于该案件尚无先例，对于此案件未来现金流出的情况，最终公司将按照境内司法机关依据中国法律及上市公司相关应履行的法规作出的生效判决或裁定执行。

综上，公司根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》依据《裁决书》的裁决结果，以 40,342,030.97 美元作为现时状况下可能经济利益流出的最佳估计数进行计提，并按每年期末汇率进行调汇，由于该案件尚无先例，对于此案件未来现金流出的最终情况，最终公司将按照境内司法机关依据中国法律及上市公司相关应履行的法规作出的生效判决或裁定执行，因此公司在境内诉讼尚未判决时是审慎的全额计提。

（三）列示公司被查封或冻结资产的情况，包括所在位置、性质、用途、账面价值、保全期限等，说明是否将对公司生产经营造成影响；

2021 年 5 月 18 日，公司收到苏州中院寄来的《民事裁定书》（（2021）苏 05 认港 1 号），具体详见公司于 2021 年 5 月 20 日披露的《关于公司香港仲裁裁决的进展公告》（公告编号：2021-027）。关于申请人高盛国际与被申请人莱克电气申请认可和执行香港特别行政区仲裁裁决一案，申请人高盛国际向苏州中院申请财产保全，苏州中院作出的裁定：

冻结被申请人莱克电气的银行存款人民币 269,215,571.5 元或查封相应价值的其他财产。

苏州中院查封莱克电气相应价值的不动产，并附相应的《财产保全清单》（（2021）苏 05 执保 261 号），公司被查封或冻结资产的情况如下：

单位：万元

编号	位置	保全财产明细			保全期限
		财产明细	性质	用途	
1	苏州市高新区向阳路1号	证号为：苏房权证新区字第00209***号，苏新国用（2012）第001***号的不动产	不动产	厂房	2021年5月11日至 2024年5月10日
2	苏州市吴中区木渎镇中山东路268号20幢401室-409室	证号为吴国用（2010）第0602***1-0602***9号（9宗）的不动产。	不动产	员工宿舍	2021年5月10日至 2024年5月9日
3	苏州市吴中区木渎镇中山东路268号20幢410室-419室	证号为吴国用（2010）第0602***1号、第0602***2号、第0602***4号、第0602***0号、第0602***3号、第0602***5号、第0602***7号、第0602***9号、第06027***号、第0602*2**号（10宗）的不动产	不动产	员工宿舍	2021年5月10日至 2024年5月9日
4	苏州市吴中区木渎镇中山东路268号20幢420室-442室	证号为吴国用（2010）第0602***4-0602***6号（23宗）的不动产	不动产	员工宿舍	2021年5月10日至 2024年5月9日
5	苏州市吴中区木渎镇中山东路268号20幢501室-536室	证号为吴国用（2010）第0602***1-0602***6号（36宗）的不动产	不动产	员工宿舍	2021年5月10日至 2024年5月9日
6	苏州市吴中区木渎镇中山东路268号20幢537室-542室	证号为吴国用（2010）第0602***8-0602***3号（6宗）的不动产	不动产	员工宿舍	2021年5月10日至 2024年5月9日
合计					

苏州中院对公司上述不动产的查封，是属于诉前财产保全，仅对上述不动产的处分权有限制，对上述不动产的占有、使用没有限制，上述不动产仍处于正常使用状态，公司经营情况良好，具有较好的现金流和盈利能力。

综上，苏州中院对公司上述不动产的查封，目前未对公司的生产经营造成影响。

(四) 结合莱克香港现有业务及资产情况, 说明本次零对价转让股权的背景和定价的公允性, 并核实莱克香港及公司是否存在其他尚需承担的潜在责任或义务。

莱克香港是一家主要从事贸易、投资业务的香港公司, 2019 年和 2020 年没有开展任何业务。

鉴于近两年莱克香港没有开展任何业务, 为了简化公司管理层级、降低管理成本, 公司决定将持有莱克香港 100% 股权进行转让。2020 年 10 月 31 日, 签订股权转让协议, 将莱克香港 100% 股权以 0 港币转让给 Peihua Trading Co., Ltd; 2020 年 11 月 16 日, 莱克电气在网上向苏州市级商务部申请境外投资注销, 并获境外投资注销确认函, 2020 年 12 月 29 日经香港税务部门批准同意此股权转让, 香港方面股权转让备案手续完成, 同日, 莱克香港在香港公司注册处受理原董事辞任通知书和原秘书楼辞任通知书, 公司丧失莱克香港控制权的时点为: 2020 年 12 月 29 日。

2020 年 12 月 31 日, 莱克香港账面资产情况如下:

单位: 万元

总资产	净资产	净利润
20.35	-63.81	-4.72

根据 2020 年 12 月 31 日莱克香港账面情况, 以 0 港币定价, 根据中国境内的相关法律法规进行转让, 价格公允。

公司经自查投资承诺、担保、保函、负债等事项后核实, 除上述因远期结售汇衍生金融产品业务发生的争议事项外, 莱克香港及公司在 2020 年 12 月 31 日(含)前不存在其他尚需承担的潜在责任或义务。

根据公司与 Peihua Trading Co., Ltd 签署的《股权转让协议》条款规定: 股权转让完成后, 公司对莱克香港不再享有任何权利, 也无需承担任何义务。莱克香港的一切事宜与公司无任何纠葛。

综上, 本次零对价转让背景合理, 转让股权的定价公允。股权转让完成前, 除上述因远期结售汇衍生金融产品业务发生的争议事项外, 莱克香港及公司不存在其他尚需承担的潜在责任或义务; 股权转让完成后, 相关责任或义务由莱克香港根据香港的法律法规承担相应的责任或义务。

会计师核查意见：

（一）、针对上述问题，我们执行了以下主要审计程序：

- 1、我们搜集、了解了莱克电气公司的投资与筹资、担保循环内部控制制度；
- 2、向莱克电气公司法务部门收集 2020 年度所有与莱克香港与高盛国际因远期结售汇衍生金融产品业务发生争议事项（以下简称“高盛事项”）相关文件，对其发生的经过、事件情况进行全面了解与分析；
- 3、向莱克电气公司法务部门、法律顾问、外部代理律师沟通交流高盛事项情况；
- 4、与管理层讨论高盛事项对公司的影响；
- 5、获取裁决书，对主要披露内容进行核对；
- 6、持续关注境内法院关于高盛事项的进展情况；
- 7、对高盛事项的会计处理、列报和披露进行了复核；
- 8、取得与公司将莱克香港 100%股权以 0 港币转让给 Peihua Trading Co.,Ltd 事项（以下简称“股权转让事项”）相关的一系列审批、协议及手续文件进行复核；
- 9、对受让方 Peihua 公司实控人进行了访谈，了解股权转让事项的真实性、合理性及转让时点的准确性；
- 10、对莱克电气境内公司股权转让事项经办人进行了访谈，了解整个境外投资注销过程，同时关注是否未完成的承诺投资事项；
- 11、与管理层沟通是否还遗留有除上述高盛事项之外的对莱克香港的保函、担保事项，同时我们评价并测试了公司对外担保相关的内部控制制度设计及执行情况，并审阅有关存款、借款的询证函和企业征信报告，未见对莱克香港的其他担保事项；
- 12、查阅高盛事项后期《民事裁定书》、《财产保全清单》并复核对应资产的账面价值。

（二）、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息和我们在审计过程中获取的相关信息存在重大不一致的情形。

我们认为莱克电气公司在香港仲裁裁决而境内诉讼尚未判决时全额计提预计负债符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，计提是审慎的；苏州中院对公司上述不动产的查封，目前未对公司的生产经营造成影响；股权转让事项零对价转让背景合理，转让股权的定价公允；股权转让完成前，除上述因远期结售汇衍生金融产品业务发生的争议事项外，莱克香港及公司不存在其他尚需承担的潜在

责任或义务；股权转让完成后，相关责任或义务由莱克香港根据香港的法律法规承担相应的责任或义务。

问题 2. 年报披露，公司主营业务包括吸尘器、空气净化器、净水机、厨房电器和园林工具。境内市场覆盖“莱克 LEXY”、“吉米 JIMMY”等 5 个品牌，其中“西曼帝克厨房”和“三食黄小厨”为报告期内新设。2020 年度公司境内业务收入 18.40 亿元，同比下降 10.12%。请公司：（1）列示各类家电产品近三年在境内的产销量、平均价格、毛利率、市场占有率、主要销售方式、收入及占比、上下游情况等，并分析报告期境内业务收入下降以及毛利率变动的原因；（2）补充披露公司 5 个品牌的市场定位、业务开展情况、主要经营区域等，说明部分品牌在吸尘器、烹饪机、电饭煲等产品具有重合的原因及背景；（3）对比同行业其他公司产品。分析说明公司在不同业务及产品下所处的行业地位及竞争优势。

【公司回复】

（一）列示各类家电产品近三年在境内的产销量、平均价格、毛利率、市场占有率、主要销售方式、收入及占比、上下游情况等，并分析报告期境内业务收入下降以及毛利率变动的原因；

1、各类家电产品近三年在境内销售的具体情况

单位：万元、万台

销售模式	品类	2020 年				
		产量	销量	平均价格 (元/台)	收入	收入占 比
自主品牌 (国内)	吸尘器	21.63	20.72	1,216.10	25,192.90	13.69%
	净水机	14.56	14.76	1,568.14	23,151.99	12.58%
	除螨机	67.60	67.36	256.60	17,284.35	9.39%
	空气净化器	4.94	4.60	1,081.62	4,979.46	2.71%
	厨房电器	4.86	13.23	134.57	1,780.24	0.97%
	其他				15,263.53	8.29%
	小计				87,652.47	47.63%
核心零部件	电机		1,055.54	45.08	47,588.80	25.86%
	其他				13,483.90	7.33%
	小计				61,072.70	33.18%
国内 ODM				35,316.87	19.19%	
合计					184,042.04	100.00%

单位：万元、万台

销售模式	品类	2019年				
		产量	销量	平均价格 (元/台)	收入	收入占比
自主品牌 (国内)	吸尘器	33.14	32.00	1,134.64	36,304.64	17.73%
	净水机	16.87	16.57	1,658.50	27,479.54	13.42%
	除螨机	31.71	31.59	276.06	8,720.96	4.26%
	空气净化器	6.10	6.05	1,146.45	6,937.08	3.39%
	厨房电器	2.65	10.58	115.40	1,220.33	0.60%
	其他				9,110.54	4.45%
	小计				89,773.10	43.84%
核心零部件	电机		787.50	50.06	39,423.29	19.25%
	其他				17,605.74	8.60%
	小计				57,029.03	27.85%
国内 ODM				57,959.55	28.31%	
合计					204,761.68	100.00%

单位：万元、万台

销售模式	品类	2018年				
		产量	销量	平均价格 (元/台)	收入	收入占比
自主品牌 (国内)	吸尘器	36.08	36.53	1,112.84	40,648.45	21.12%
	净水机	10.94	9.96	1,683.00	16,755.43	8.71%
	除螨机	30.81	29.83	309.09	9,219.97	4.79%
	空气净化器	10.06	9.94	1,303.24	12,954.77	6.73%
	厨房电器	2.29	8.99	126.60	1,138.27	0.59%
	其他				7,836.76	4.07%
	小计				88,553.65	46.01%
核心零部件	电机		891.27	52.42	46,721.79	24.27%
	其他				7,971.92	4.14%
	小计				54,693.71	28.42%
国内 ODM				49,227.27	25.58%	
合计					192,474.63	100.00%

说明：（1）以上自主品牌仅为国内销售，不含出口（跨境电商）；

（2）以上平均价格为销售开票价，非终端零售价；

（3）厨房电器的产量不含委外生产量；

（4）国内 ODM 产品主要包括：吸尘器、空气净化器等

（5）由于其他小家电、核心零部件等的计量单位并不统一，数量部分暂不列示。

2、近三年公司吸尘器、空气净化器、净水机国内零售市场排名及市场占有率情况

产品名称	2020年		2019年		2018年	
	排名	销售额 占有率	排名	销售额 占有率	排名	销售额 占有率
立式吸尘器	1	72.25%	1	91.54%	1	87.57%
空气净化器	2	13.33%	4	9.97%	4	12.53%
台式直饮机	1	77.23%	1	38.43%	3	22.01%

数据来源：中怡康¹

公司厨房电器产品主要包括：智能烹饪机、智能电饭煲、破壁机、多功能平底煎锅、火锅、双胆电饭煲、小烤箱等，此业务在2020年处于初期，规模相对较小，无相关行业排名。

3、主要销售方式

公司内销商品采取线上线下相结合，直营与代理商相结合的方式销售。

直营模式：公司通过直营分公司直接与渠道合作，实现的销售，其销售、推广等活动由公司直接对接完成；

代理商模式：公司及其分、子公司通过代理商与渠道合作，实现的销售，其销售、推广等活动由代理商对接完成。

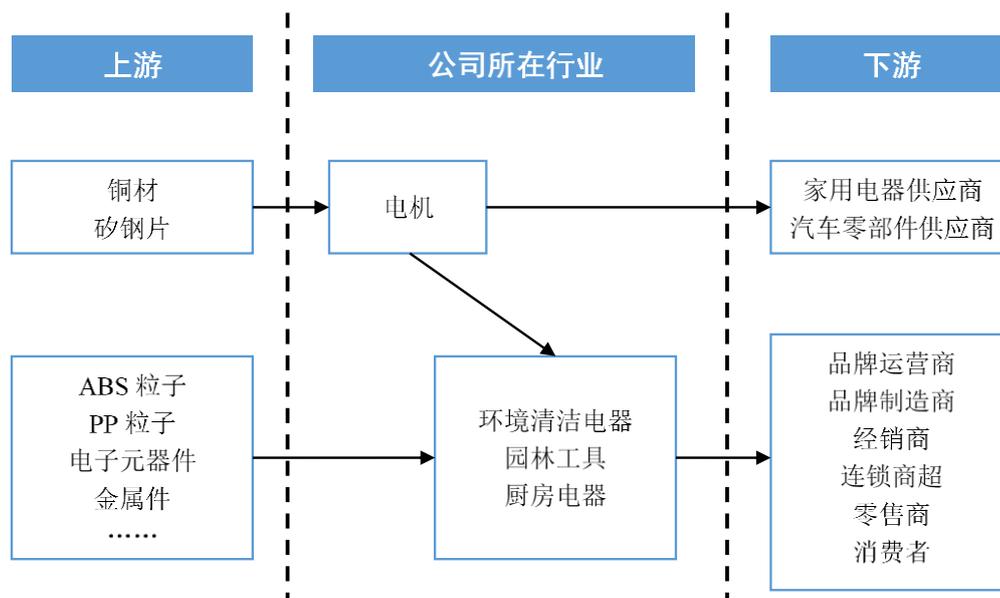
直营模式在商品已发运并取得客户确认时确认收入的实现，代理商模式在商品已发出时确认收入的实现。

4、上下游情况

电机和家用电器的上游主要为原材料供应商，主要包括塑料化工产品（塑料粒子供应商包括：LG、BASF、埃克森美孚等化工巨头）、金属材料贸易商和制造商（原料来自马钢、鞍钢、宝钢等国内知名钢铁集团）、电子元器件供应商（电池供应商包括：三星、村田等）等。

电机的下游客户主要为家用电器制造商、汽车零部件供应商。家用电器的下游客户因ODM和自主品牌而存在差异，其中，ODM的下游客户为品牌运营商，自主品牌下游客户为经销商、零售商、家电连锁商超和消费者等销售渠道商和终端群体。

¹ 本回复函中披露的市场排名、市场占有率数据均来自中怡康定期向市场参与主体提供的市场监测报告，其中，国内零售市场均指线下零售市场，非针对本公司定制化的报告。



(1) 上游行业的影响

电机和家用电器的上游原材料主要包括 ABS 塑料粒子、PP 塑料粒子、矽钢片、铜材等原材料以及电子元器件、金属件等零部件。原材料和零部件市场为充分竞争的市场，公司所处行业主要受上游原材料和零部件价格、供给能力和质量的影响。上游原材料和零部件价格的波动对企业的利润率产生影响，具有核心技术及品牌优势的企业抗风险能力相对较强。

(2) 下游行业的影响

公司电机产品除为自主生产的家用电器提供配套以外，下游客户主要为国际知名家用电器制造商及汽车零部件供应商，因此电机的市场需求与家用电器、汽车制造等行业发展密切相关。

ODM 业务，公司作为品牌设计制造商供给家用电器品牌运营商，品牌设计制造商与品牌运营商的依存度较高，品牌设计制造商依存于品牌运营商给予订单的同时，品牌运营商也在一定程度上依赖品牌设计制造商提供质量稳定的产品。

自主品牌业务，公司独立运营“LEXY 莱克”、“Jimmy 吉米”、“Bewinch 碧云泉”、“SieMatic 西曼帝克”、“theSuns 三食黄小厨”品牌，根据不同的客户定位和不同的渠道、品类，采用不同的品牌。

5、2020 年公司境内业务收入下降及毛利率变动的原因

(1) 境内业务收入下降原因

公司境内业务主要包括自主品牌、国内 ODM 和核心零部件。2020 年境内收入下降主要是因为国内 ODM 销售收入下降，较同期下降 39%。下降的主要原因为公司战略调整，逐步放弃与小米生态链公司的合作。

(2) 毛利率变动原因

- 1) 公司持续推动自动化升级，生产效率提升；
- 2) 公司驱动收入结构优化，更重视自主品牌业务的开展，提升毛利率水平；
- 3) 公司积极打造四大核心零部件生态，除电机业务外，大力发展精密压铸、提升精密模具自营销，新兴领域普遍具备更高的毛利率水平。

(二) 补充披露公司 5 个品牌的市场定位、业务开展情况、主要经营区域等，说明部分品牌在吸尘器、烹饪机、电饭煲等产品具有重合的原因及背景；

公司针对消费分层分级和满足线上、线下分化的特点，采取多品牌战略。

1、公司 5 大品牌市场定位及业务开展情况

(1) “**LEXY 莱克**”的品牌高端定位，目标客户是中高消费人群，主要产品是家居环境清洁、空气净化及空气舒适类产品和个护产品，主要包括立式无线吸尘器、空净、智能空调扇、除湿机、熨烫机和水离子电吹风，以线下渠道为主。

(2) “**Jimmy 吉米**”品牌是定位年轻人消费的环境清洁类的互联网品牌，主要包括超轻便无线吸尘器、除螨机、洗地机等，同时通过跨境电商的销售形式，进军海外市场，重点发展东欧、俄罗斯、东南亚市场。

吉米除螨机在天猫、京东等互联网渠道销售，目前处于数一数二的地位，吉米手持式吸尘器在跨境电商渠道也取得非常成功。2021 年已经推出洗地机等新品类，并以定点喷水，洗过即干、地板不留水渍的概念切入市场，市场反响良好，上市二个月，出货 2 万多台。2020 年及 2021 年一季度，吉米品牌收入同比增长均超过 100%。

(3) “**Bewinch 碧云泉**”品牌定位是中高端台式免安装智能净水机，像咖啡机一样自带水箱，不需安装，集 RO 过滤、智能检测显示水的质量、智能调控温度、智能提醒滤芯更换、快捷加热于一体的智能净水机。碧云泉创立于 2014 年，专注于高端净水，国内首创。主要包括台式智能净水机、智能茶艺机等。线上、线下协同发

展，目前是这一细分行业领先品牌，线上、线下市占率均名列第一。2020年及2021年一季度，碧云泉品牌线上收入同比增长均超过100%。

(4) “**theSuns 三食黄小厨**”是2020年创立厨房小电互联网品牌，为单身都市青年及新婚家庭提供各类创意小厨电产品，主要产品包括智能烹饪机、多功能平底煎锅、火锅、双胆饭煲、小烤箱产品。

厨房小家电市场品类可拓展空间更为丰富，且产品更小型化、更为适合新婚小家庭，公司通过烹饪机爆款切入小厨电市场，已经有较好的市场表现，2021年一季度，三食黄小厨实现销售约3,000万元，有望快速提升品牌知名度，并拉动各个细分品类高速增长。

(5) “**SieMatic 西曼帝克**”定位高端厨电品牌，主推高端智能烹饪机、智能电饭煲、破壁机等，同时也包括商用产品系列，为便利店提供早餐服务的一篮子解决方案。

2、主要经营区域

全国市场布局：线上、线下全渠道覆盖渗透，线下高端化，线上年轻化、刚需化。公司5大品牌市场定位存在差异，但不区分经营区域。

(1) 线上业务

公司自主品牌已经实现了主流网络销售平台（天猫、京东等）的全覆盖，并扩大至电视购物渠道，B2B渠道（银行，保险等行业）等新兴业态。2020年即便疫情背景下，碧云泉和吉米品牌线上也实现100%增长。

同时在2019年进驻跨境电商渠道，深耕以俄罗斯、意大利、以色列等欧洲国家为主的海外市场，2021年一季度实现150%增长。

(2) 线下业务

公司已经建立覆盖全国的销售网络，形成直营分公司深耕核心城市，区域销售商覆盖并拓展其它城市及周边市场的渠道布局；在此基础上进驻了5000多家零售门店。

加强市场覆盖的广度和深度建设。GDP 1300亿以上地级城市200个全部开发到位，并聚焦4省2市发达地区，抓150（全国200）个百强区/百强县渠道下沉。

销售渠道向多元化和个体化发展。大连锁3C渠道、地方连锁、购物中心、流量超市、专卖店（沿街专卖店、购物中心专卖店、家居广场专卖店）建设。

公司通过提供全程营销培训服务（包含品牌营销、活动推广、门店运营、产品销售、用户沟通等），让品牌价值始终如一传递到终端。

3、部分品牌在吸尘器、烹饪机、电饭煲等产品具有重合的原因及背景

“LEXY 莱克”与“Jimmy 吉米”产品品类是重合的，但客户定位与渠道重点不同，“LEXY 莱克”聚焦高端，侧重线下；“Jimmy 吉米”具有更高的性价比，侧重线上，包括跨境电商。

“SieMatic 西曼帝克”与“theSuns 三食黄小厨”也是品类相同，定位不同。

（三）对比同行业其他公司产品。分析说明公司在不同业务及产品下所处的行业地位及竞争优势。

1、公司在行业中的竞争地位

（1）小家电产品

自 2009 年下半年进入国内市场，公司着力打造技术领先型的高端家用电器形象，随着国内营销网络体系的不断完善和品牌知名度的不断提升，公司自主品牌小家电产品逐步体现出较强的市场竞争力。

经过长期的品牌建设和经营，公司产品逐渐获得国内市场消费者认可，同时在产品研发方面，公司通过品类创新来打造品牌，研究消费者的潜在需求，通过差异化竞争策略，创造全新的产品细分品类，开发出与国际主流品牌与众不同的创新产品，为消费者带来能够感知到的、独特的品牌体验。

1) 吸尘器

吸尘器中，莱克品牌是高端、高价格段中唯一能与戴森竞争的品牌。公司独创立式多功能无线吸尘器，拥有 18 项发明专利，成为莱克高端品牌定位的支撑产品。以魔洁立式吸尘器为例，它颠覆了传统无线吸尘器的设计理念，独特的立式设计克服了传统手持无线吸尘器使用手感重、操作不方便的痛点，为用户带来了更轻便的家居清洁体验，在高端立式吸尘器市场取得了良好的用户口碑和市场成绩。先后荣获“中国家电科技进步一等奖”、“红顶奖”，“德国工业设计红点奖”、“美国 IDEA 设计大奖”等多项国内外重磅奖项。2020 年，莱克魔洁 M12max 荣获“2020 年韩国好设计大奖”、“中国家电院好产品奖”、2020 “科技创新产品南山奖”，由钟南山院士亲自颁奖，成为第一个获此殊荣的吸尘器产品。根据中怡康统计数据显

示，近三年来，公司吸尘器市场占有率一直稳居国内前三，其中立式吸尘器在细分市场销售额占有率稳居第一。

近三年公司吸尘器国内零售市场排名及市场占有率情况

2020年			2019年			2018年		
排名	品牌	销售额占有率	排名	品牌	销售额占有率	排名	品牌	销售额占有率
1	戴森	49.10%	1	戴森	39.79%	1	戴森	39.86%
2	科沃斯	15.06%	2	科沃斯	15.53%	2	莱克	18.16%
3	莱克	9.99%	3	莱克	12.53%	3	科沃斯	12.32%

数据来源：中怡康²

备注：中怡康数据主要来自于苏宁、国美等线下渠道，莱克品牌在地方家电、五星渠道市场占有率更高于上述数据。

近三年公司吸尘器国内立式吸尘器零售市场排名及市场占有率情况

2020年			2019年			2018年		
排名	品牌	销售额占有率	排名	品牌	销售额占有率	排名	品牌	销售额占有率
1	莱克	72.25%	1	莱克	91.54%	1	莱克	87.57%
2	添可	25.12%	2	飞利浦	3.69%	2	飞利浦	5.26%
3	飞利浦	1.28%	3	福维克	1.06%	3	惠而浦	2.66%

数据来源：中怡康

2) 空气净化器

公司创造性地把吸尘器的高效离心技术和PM0.3高效过滤技术应用到空气净化器产品，结合甲醛分解技术，使莱克空气净化器（K9）在去除PM2.5、甲醛等四项核心性能指标方面处于全球空净行业的领先水平，连年市场占有率行业前茅。莱克空气净化器（K9）荣获中国家电协会红顶奖、艾兰奖，中国家电院“智享之选”众多大奖，2020年更是被轻工联合会授予空净行业唯一消费升级产品大奖

² 本回复函中披露的市场排名、市场占有率数据均来自中怡康定期向市场参与主体提供的市场监测报告，其中，国内零售市场均指线下零售市场，非针对本公司定制化的报告。

近三年公司空气净化器国内零售市场排名及市场占有率情况

2020 年			2019 年			2018 年		
排名	品牌	销售额 占有率	排名	品牌	销售额 占有率	排名	品牌	销售额 占有率
1	惠而浦	20.49%	1	惠而浦	19.03%	1	惠而浦	19.49%
2	莱克	13.33%	2	飞利浦	17.92%	2	飞利浦	12.70%
3	飞利浦	12.52%	3	A.O. 史密斯	11.89%	3	A.O. 史密斯	12.63%
4	4	莱克	9.97%	4	莱克	12.53%

数据来源：中怡康

3) 净水机

公司在国内首创了台式智能净水机，后续又发明了台式智能茶艺净水机，填补了免安装净水机市场的空白，能在无直接水源情况下，提供移动式速热净水的全新体验，解决了办公室、客厅等场所的饮水难题，创造了新的净饮需求。该产品先后获得中国红顶奖、中国家电艾普兰奖、中国净水金鼎奖、中国家电院“智享之选”奖等多项大奖。根据中怡康统计数据显示，2020年，碧云泉净水机占台式直饮机市场零售额比例为77.23%，占有率遥遥领先。

近三年公司碧云泉净水机国内台式直饮机零售市场排名及市场占有率情况

2020 年			2019 年			2018 年		
排名	品牌	销售额 占有率	排名	品牌	销售额 占有率	排名	品牌	销售额 占有率
1	莱克·碧云泉	77.23%	1	莱克·碧云泉	38.43%	1	美的	34.23%
2	海尔	8.24%	2	美的	25.55%	2	沁园	24.04%
3	惠而浦	7.61%	3	惠而浦	11.98%	3	莱克·碧云泉	22.01%

数据来源：中怡康

(2) 电机产品

莱克自主研发的高速整流子电机、高速无刷数码电机技术一直走在世界同行业技术发展的前沿。率先研发了国内第一台每分钟 3.3 万转、4 万转、8-12 万转高速吸尘器电机。公司最新研发成功的每分钟 12 万转高速高效 550W 直流无刷数码电机，吸入功率达到了 320AW（国际领先水平为 210AW），效率达到 55%（国际领先水平为

50%)。一直以来，主要性能指标一直处于世界领先水平，从而奠定了莱克产品在行业中的技术领先地位。公司电机年生产量达 3,600 万台，公司的电机智能制造工厂被国家工信部认定为智能制造试点示范工厂，公司又被工信部授予“2020 年制造业吸尘器及电机单项冠军示范企业”的荣誉称号。

2、公司的竞争优势

通过主动把握消费升级和技术进步两大趋势，持续的为目标客户创造价值，逐渐形成了企业的五大核心优势，提升了企业在行业保持领先的竞争优势：

(1) 科技创新不断迭代

科技创新是莱克的核心竞争力，20 多年来专注吸尘器研发为莱克打造高速吸尘器电机的核芯科技，以此为依托莱克不断迭代的创新产品，持续引领世界吸尘器发展趋势。

2020 年，公司成功推出了莱克魔洁 M12 Max，其搭载了莱克创新 550W 高效数码电机，续航时间长达 80 分钟，整机吸入功率高达 200AW，性能再创业界新高。它颠覆了传统无线吸尘器的设计理念，以其独特的立式设计和卓越性能，克服了传统手持无线吸尘器使用手感重、操作不方便的痛点，为用户带来了更轻便的家居清洁体验，在高端立式吸尘器市场取得了良好用户口碑和市场成绩。莱克魔洁立式无线吸尘器先后荣获“中国家电科技进步一等奖”、“红顶奖”，“德国工业设计红点奖”、“美国 IDEA 设计大奖”等多项国内外重磅奖项。

(2) 研发技术行业持续领先

作为全球环境清洁领域具有重要地位和影响力的品牌，公司秉持为目标客户创造价值的经营理念，始终坚持“创新驱动发展，品牌助力腾飞”的经营战略，坚持“与众不同”和“领先一步”的产品研发策略，通过技术创新打造自己的核心竞争力引领了吸尘器行业的技术发展。

公司注重研发的持续投入，拥有专业化的设计研发团队，设计研发工程师超过 600 人，每年推出新品超过 100 多款，2020 年申请的专利数量超过 300 多项，截止报告期末，公司已获得授权专利超过 1700 多项，其中发明专利 230 项。研发费用投入逐年增加，2020 年，公司研发费用较去年同期增长 17.85%，占营业总收入的 5%。

公司先后获多项国家级荣誉和资质（国家认定企业技术中心、国家级工业设计中心、工业产品绿色设计示范企业、国家级知识产权示范企业、全国家用电器标准化

委员会吸尘器工作组组长等)。

(3) 以高速电机为“核芯”

莱克自主研发的高速微电机一直以来走在世界行业技术发展的前沿,无刷数码电机具有行业领先的无级调速、效率高、寿命长、轻量化优势:最高速可达 11.5 万 rmp/min,效率高达 55%,使用寿命长达 1000 小时,机身轻量化是同功率高速整流子电机的 1/5 重。

以高速电机为“核芯”延伸发展产品线,包括吸尘器、园艺工具、电动类厨房小家电、涡扇电吹风、智能舒适风扇,聚焦“核心科技”。

(4) 智能制造体系引领行业

公司具备多年的智能制造经验,建立了高效的生产运营管理模式(设计预防量化控制质量模式+五化智能制造模式+精益生产模式)。根据“生产自动化、物流智能化、信息一体化、资源绿色化、人才专业化”的智能制造五化管理模式,公司采用整体规划、分步实施、重点突破、以点带面的原则推进智能制造建设工作,莱克的电机智能制造工厂被国家工信部认定为智能制造试点示范工厂。

(5) 全球化市场渠道提升公司影响力

公司始终坚持全球化市场发展战略,一切从市场和客户需求出发,坚持与国际高端品牌和地区性知名品牌的战略合作关系,把莱克的技术优势、制造优势与世界五百强企业的品牌优势互相结合,实现了业务的高速持续增长。迄今,莱克的产品已经销往全球 100 多个国家和地区,与众多的世界 500 强企业建立了长期的战略合作伙伴关系。其中吸尘器业务:与 100 多个品牌合作,销往 60 多个国家;园林工具业务:与 50 多个品牌合作,销往 20 多个国家;电机自营业务:与 40 多个品牌合作,销往 30 多个国家。

问题 3. 年报披露, 2020 年度公司实现境外业务收入 43.68 亿元, 同比增长 21.29%, 该类业务主要通过 ODM 模式, 产品包括吸尘器、园林工具、空气净化器等, 覆盖 100 多个国家和地区。请公司: (1) 补充披露海外业务的具体开展模式、业务流程、主要合作客户、市场竞争格局等, 分析海外需求增长驱动因素、是否具有可持续性; (2) 结合公司海外业务的款项收付政策及合同约定, 说明海外业务生产及供货周期、收入确认时点、收款账期等, 明确回款是否存在风险; (3) 结合公司海

外业务的战略安排及具体经营计划，说明未来拟投入的资源及建设目标，可能面临的风险及障碍，以及预期达到的效果。

【公司回复】

（一）补充披露海外业务的具体开展模式、业务流程、主要合作客户、市场竞争格局等，分析海外需求增长驱动因素、是否具有可持续性；

1、公司海外业务的业务模式和业务流程

公司依托自主研发的电机核心技术，从事无刷数码电机、环境清洁电器、园林工具和厨房电器产品的研发、生产和销售业务，具有从核心零部件开发、生产到整机产品组装的一体化业务体系。在国外市场，公司通过自主研发、创新，不断推出世界领先的新产品，然后用国外品牌生产销售，即所谓 ODM 模式。

（1）采购模式

公司制定了规范的管理流程，从物料动态市场调研、供应商筛选、认证、质量审核、跟踪与控制等环节进行供应链管理。

海外业务，公司采用“订单生产”的生产模式，各分厂依据订单交货期限、数量情况制定生产计划；各分厂采购部门根据生产计划制定物料需求计划；招标办根据物料需求计划向供应商询价，并对供应商报价进行筛选，各分厂下达采购订单。

采购订单下达后，各分厂采购部通过 ERP 管理系统对订单执行状态进行动态跟踪；物料到达后质检人员对物料进行抽检，并将抽检结果录入供应商评价系统；检验合格的物料交给各分厂仓储部门后进入仓库。

公司采用 ERP 管理系统管理物料，各部门相互配合，对采购过程各环节进行全程有效的覆盖，按时、保质、保量地采购到所需物料。

（2）生产模式

公司主要产品为无刷数码电机和家用电器，其中：无刷数码电机、外销电器以及内销 ODM 采用“订单生产”的模式。

公司根据客户每月预计订单制定未来一段时间内的生产计划，并且按照排产计划制定物料采购计划；接收到客户的确认订单后，由采购部门购进原料，再由各生产部门按照客户要求的型号、数量以及交货期组织生产，快速响应客户需求。

公司接到新项目后，研发中心根据客户要求对新项目产品进行研究开发，公司技术研发中心与生产部门紧密配合，及时改进研发和设计方案。新产品的小批量试

产经检验合格以及客户确认后，再进行新产品的大批量生产。公司凭借自身较强的研发实力，能够为客户进行产品前期开发和设计，满足客户个性化需求。

（3）销售模式

针对电机业务以及家用电器 ODM 业务，公司作为原始设计制造商（ODM）参与全球化产业分工合作，根据客户产品规划和订单需求，进行产品前期设计和开发，产品开发方案经客户认可后，按照双方约定的方案进行模具开发和生产制造，公司负责提供符合方案要求的样品，通过客户最终确认后组织批量生产，发货至客户指定仓库。

2、主要客户

公司始终坚持全球化市场发展战略，一切从市场和客户需求出发，坚持与国际高端品牌和地区性知名品牌的战略合作关系，把莱克的技术优势、制造优势与世界五百强企业的品牌优势互相结合，实现业务的高速持续增长。

公司由于产品品质和用户口碑较好，产品也通过欧盟 CE、德国 GS、TÜV、英国 BEAB、美国 UL、澳大利亚 RCM、中国 CCC、CQC、日本 PSE 等认证，拥有行销全球的通行证，主要为国外知名品牌。合作客户主要包括 Shark（鲨客）、BISSELL（必胜）、Philips（飞利浦）、TTI（创科实业）、Bosch（博世）、Husqvarna（胡斯华纳）、Karcher（凯驰）、Electrolux（伊莱克斯）、MTD（美特达）、Hitachi（日立）等全球知名企业，供应包括吸尘器、园林工具、微特电机等产品。

3、市场竞争格局

海关总署数据显示，2020 年我国累计家电出口约 33.9 亿台，同比增长 14.2%，出口金额约 4,582 亿元人民币，同比提升 24.2%；其中，吸尘器行业产品出口规模为 14,773 万台，同比增长 25.7%，出口金额为 397.2 亿元人民币，同比增长 30.8%。

公司在海外市场销售的环境清洁电器主要为吸尘器，主要竞争对手为江苏美的清洁电器股份有限公司、科沃斯机器人股份有限公司、苏州爱普电器有限公司等一批家用电器设计制造商。

公司凭借多年累积的先进制造工艺技术、产品设计和研发能力，在海外市场长期与众多世界 500 强企业开展业务合作，公司处于吸尘器行业领先地位。

4、海外需求增长驱动因素及可持续性

(1) 2020 年海外需求大幅增长，主要有以下驱动因素：

- 1) 持续推行高端化、无线化和智能化产品升级策略，提升客单价；
- 2) 不断开发新品类、新客户、新市场。

(2) 海外需求增长的可持续性

1) 持续推行高端化、无线化、智能化策略，提升客单价，带来海外市场销售收入的持续增长。

通过提高产品档次、增加产品附加值的方式，提升产品单价，从而提升产品收入和利润水平。以吸尘器行业为例，全球每年的需求约 1 亿台，目前美国家庭的存量吸尘器以有线为主，而参考欧洲吸尘器市场的发展史，未来无线化将是不可逆转的趋势，2020 年，公司无线化产品占比大约为 30%，根据无线化趋势，未来可达 80% 左右。目前无线吸尘器的客单价约为有线吸尘器的 2.5-3 倍，这一转化过程，必然可以带来海外市场销售收入的持续增长。

2) 不断开发新品类、新客户、新市场，海外 ODM 业务具有很大的发展空间，海外收入将持续增长。

公司不断开发新品类，空气净化器、洗地机、水离子吹风机、智能厨电、智能净水等新品类产品，扩充了新增长点。2020 年，公司空净产品出口大幅增长 340%，同时伴随着新客户和新市场的开发，未来海外市场具有很大的发展空间，海外收入将持续增长。

(二) 结合公司海外业务的款项收付政策及合同约定，说明海外业务生产及供货周期、收入确认时点、收款账期等，明确回款是否存在风险；

1、生产及供货周期

公司订单周期为 1-3 个月滚动。公司采取“订单生产”与“库存补货”相结合的方式，安排生产和供货。

2、收入确认时点

公司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确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得

几乎全部的经济利益。具体原则如下：

公司出口商品主要采用 FOB 模式结算，在商品已报关并完成装运出港时确认收入的实现。

3、收款账期

公司建立了严格的销售信用政策，以收款方式、信用期和赊销额度进行多重管控。对于每个客户依据其实际情况进行信用评估，定期调整赊销额度。

主要收款账期为：

跨国公司、上市公司等大型优质企业的账期为 60-90 天；中型企业一般执行部分预付+出货前付；规模较小的中小企业执行先款后货。

4、回款风险可控

公司财务部成立了专门的销控科实时跟踪每个客户的信用情况、下单额度、发货额度和回款情况，并将跟踪结果实时反馈其他各团队进行及时的追踪把控。

公司目前合作的大多是世界五百强等大型企业，客户信用良好。此外，在内部风险控制方面，公司会根据各客户与公司的过往交易记录、财务状况、未来订单预期、交期、付款周期等给与各客户授信额度，并实时监控各客户的下单、发货、回款情况。因此，公司认为目前客户回款不存在风险。

（三）结合公司海外业务的战略安排及具体经营计划，说明未来拟投入的资源及建设目标，可能面临的风险及障碍，以及预期达到的效果。

1、海外业务的战略安排

国外市场抓外循环，为应对日趋复杂的国际贸易摩擦关系，公司在东南亚建立了生产基地。公司将适时加大越南生产基地建设投入、优化产业布局，提升公司整体竞争实力和盈利能力。

2、海外投入的资源和建设目标

2019 年，公司通过“走出去”建立越南生产工厂，以应对变化的国际贸易环境。2020 年，越南基地产能近 200 万台，产量近 80 万台，实现越南生产基地盈利。

目前，公司拟进一步扩大在越南的产能，拟将越南项目总投资提高至不超过4,000万美元；相关投资已经得到了国家商务、发改等部门的审批；购地扩产协议正与越南土地提供方洽谈中。

3、可能面临的风险、障碍及应对措施

越南投资目前可能面临的风险和障碍包括：

- （1）基础设施薄弱，产品配套能力低，交通运输、电力供应等方面欠缺；
- （2）政府部门行政效率低，执法不严、政府干预行为普遍；
- （3）越南劳动力虽然丰富，但具有熟练技能的工人相对缺乏。

针对上述可能面临的风险，目前公司的应对措施如下：

（1）公司目前的投资集中在胡志明市周边地区，交通相对便利，电力供应能够等到保障；相关配套原材料等，公司整体协调并与供应商达成供货协议，以满足越南的生产；

（2）公司积极与国内及越南政府部门保持沟通，根据业务需要聘请越南当地的代理机构，协助企业办理涉政府事项；

（3）公司将越南子公司纳入集团内部管控体系，此外，公司选派了一批能力强、素质高的业务人员，赴越南开展工作，该批业务骨干人员持续对越南的工人展开业务督导和培训。

4、预期达到的效果

越南公司目前已能够正常生产并进入盈利阶段，为公司全球化战略迈出了坚实的第一步，公司也希望能够借由海外子公司的影响力，在公司向东南亚市场拓展的过程中发挥前哨作用，使得公司的整体竞争力得到进一步提升。

问题 4. 年报披露，公司 2020 年度其他产品实现营业收入 5.28 亿元，同比增长 40.44%，上述收入包括新能源汽车、太阳能、5G 通讯、工业自动化等核心零部件业务，涵盖高速数码电机、锂电池组件包、精密模具等产品。请公司补充披露：（1）上述产品的具体应用场景、产业链所处位置、已合作客户情况、市场竞争情况、内外销占比等，并说明公司在上述领域的技术及人员储备情况；（2）在上述领域的已有或在建产线情况，包括资产规模、建设周期、设计产能、产能利用率等，并明确

未来投资计划；(3) 上述核心零部件业务经营发展所面临的风险及不确定性。

【公司回复】

(一) 上述产品的具体应用场景、产业链所处位置、已合作客户情况、市场竞争情况、内外销占比等，并说明公司在上述领域的技术及人员储备情况；

1、其他产品营业收入情况

单位：万元

项目	内销	外销	合计
新能源汽车零部件等	11,472.68	2,504.49	13,977.17
其他备件等	23,919.16	14,902.80	38,821.96
小计	35,391.84	17,407.29	52,799.13

注：2020年，公司其他产品营业收入中的核心零部件主要为新能源汽车和工业自动化零部件，5G通讯、太阳能等核心零部件尚处于研发、拓展阶段，5G、太阳能等核心零部件规模相对较小；2021年，陆续量产出货。

2、汽车零部件应用场景

汽车零部件主要用于新能源汽车逆变电源控制器外壳、汽车电子控制单元外壳、汽车娱乐系统控制单元外壳、汽车底盘减震支架、汽车内外后视镜摄像头壳支架等。

3、产业链所处位置

公司采购原材料主要是铝锭，客户主要为全球500强汽车零部件企业，公司为汽车整车制造企业的二级供应商。

4、已合作客户情况

目前，公司在该领域的主要客户包括：博格华纳、安波福等。

5、市场竞争情况

汽车零部件行业相对分散，一般每家汽车零部件公司都将其产品分配给2家以上的供应商。汽车类项目因涉及整车验证，一般引入期较长（部分在两年以上），这一特性也决定了，一旦被引入该行业，生产需求将相对稳定。

目前，公司为博格华纳、安波福苏州工厂的主要供应商，占比近 50%。

该行业的主要企业有：旭升股份（603305）、爱柯迪（600933）和泉峰汽车（603982），目前，公司该领域业务正处于持续增长中。

6、技术及人员储备

公司注重研发的持续投入，拥有工业设计中心、吸尘器、厨房电器、净水机、空气净化器、园艺工具、微特电机、模具等专业化的设计研发团队，设计研发工程师超过 600 人，每年推出新品超过 100 多款，2020 年申请的专利数量超过 300 多项，截至 2020 末，公司已获得授权专利超过 1,700 多项，其中发明专利 230 项。

公司采取关键零部件自制的生产战略，有效整合供应链，增强自我配套能力，生产基地内配套无刷数码电机研发部门、电机生产厂、精密机械厂、模具厂、注塑厂和总装厂等部门，目前已形成了电机自主研发能力、电机自动化智能制造、精密模具&注塑、精密压铸&加工、电池包生产系统、新材料和整机组装等完整的全产业链业务体系。此外，公司以高速数码电机、铝合金精密压铸和 CNC 精密加工、精密模具智能制造和锂电池组件包为核心零部件为下游产品及外部延伸业务提供具有核心竞争力的全产业链协同。

公司在高速数码电机、压铸件、锂电池组件包和精密模具方面均具有长期而成熟的配套经验；汽车零部件方面已经具备 TS16949 质量认证，而且公司目前自行生产的零部件与汽车行业有较强的相关性，因此，公司认为依靠家电零部件的研发和生产能力进而拓展新能源汽车零部件业务，公司具有一定的先发优势，未来新能源零部件产能持续投放。

（二）在上述领域的已有或在建产线情况，包括资产规模、建设周期、设计产能、产能利用率等，并明确未来投资计划；

1、已有产线情况

（1）资产规模

目前，公司已有产能建筑面积 2 万平米，设备投资超 1 亿元，设计规模年销售额 3 亿元。

（2）产能利用率

目前，公司新能源汽车、太阳能、5G 通讯、工业自动化等核心零部件业务部分产能利用率为 90%左右。

2、未来投资计划

公司 2021 年成立江苏莱克新能源科技有限公司，生产新能源汽车、5G 通信、工业自动化产业配套的关键零部件。

目前公司在与政府协调沟通，争取土地资源，以扩大在该细分领域的投资。同时，公司在生产线的智能化改造、厂房扩建、精密模具以及精密压铸设备等方面不断投入，提升竞争门槛。

项目详细信息如下：

(1) 项目名称：年产 8,000 万件新能源汽车、5G 通信设备和工业自动化产业配套的关键零部件新建项目。

(2) 项目选址：苏州高新区

(3) 项目需要用地：152.776 亩（以实测为准）

(4) 项目总投资

约 135,000.00 万元，主要包括建设投资 57,000.00 万元、设备投资 65,900.00 万元、预备费投资 6,100.00 万元和铺底流动资金 6,000.00 万元。

(5) 建设规模

拟扩建 152.776 亩土地、新建厂房 10.50 万平方米用于建造新能源汽车、5G 通信、工业自动化产业配套的关键零部件生产的标准化厂房及配套设施，项目达产后，每年生产 8,000 万件产业核心零部件。

(6) 项目实施进度

本项目建设期 2 年，第 2 年开始生产，第 5 年达产。本项目建设期分如下四个阶段工作实施：

第一阶段为工程阶段，历时 4 个月，主要工作为生产车间主体工程施工；

第二阶段为设备采购阶段，历时 5 个月，主要是设备采购；

第三阶段为人员招聘及培训阶段，历时 4 个月，主要是结合生产工序需要配备人员并完成人员的培训；

第四阶段为设备调试及试产阶段，历时 4 个月，主要是工艺流程投产准备、工程试运营投产等。

(三) 上述核心零部件业务经营发展所面临的风险及不确定性。

(1) 新能源汽车行业发展没有达到预期增长速度的风险。

(2) 竞争加剧，导致此行业整体盈利水平降低的风险。

问题 5. 年报披露，公司 2020 年末应收账款余额为 13.71 亿元，同比增长 46.63%，主要系销售增长所致；其中前五名应收账款汇总金额 6.86 亿元，占年末余额的 49.83%，期末应收款项融资余额为 3,240.61 万元，同比下降 62.49%，主要系银行承兑汇票减少所致。请公司补充披露：(1) 各业务模式下款项收付政策、付款周期等，并分析公司应收账款余额增长比例远高于营业收入增幅的原因及匹配性；(2) 前五名应收账款客户的具体情况，包括名称、关联关系、交易背景、产品类型、金额、账期等，并说明应收余额集中度较高的原因；(3) 说明公司票据使用政策、贴现和背书情况，分析银行承兑汇票变动的背景。请年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

(一) 各业务模式下款项收付政策、付款周期等，并分析公司应收账款余额增长比例远高于营业收入增幅的原因及匹配性；

1、各业务模式下款项收付政策、付款周期

公司建立了严格的销售信用政策，以收款方式、信用期和赊销额度进行多重管控。对于每个客户依据其实际情况进行信用评估，定期调整赊销额度。

主要客户的付款周期为：

跨国公司、上市公司等大型优质企业的账期为 60-90 天；中型企业一般执行部分预付+出货前付；规模较小的中小企业执行先款后货。

2、公司应收账款余额增长比例远高于营业收入增幅的原因及匹配性

1) 公司年末应收账款余额同比增长 46.63%，余额增长主要源于本年度第四季度销售增长。2020 年初开始由于新冠疫情，一季度订单明显较少，二季度开始恢复正常，三季度较快增长，四季度实现猛增，订单的增长带来本年四季度销售较 2019 年度四季度同比增长 36.77%。应收账款余额的增幅与第四季度销售的增幅基本一致。

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2019 年第四季度	同比增长额	增长率
营业收入	203,992.25	149,148.19	54,844.06	36.77%

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	同比增长额	增长率
应收账款	137,061.93	93,475.46	43,586.47	46.63%

2) 此外，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，根据准则调整了首次执行新收入准则 2020 年 1 月 1 日的财务报表：对于 2019 年 12 月 31 日按客户将所有的应收账款及预收款项进行抵销，而 2020 年仅对同一合同（订单）项下的应收账款及预收款项进行抵销。剔除此会计准则变更因素，在同一口径下，2020 年末应收账款较年初数同比实际增长 28.92%。详见年度审计报告附注 33：重要会计政策和会计估计变更。

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	会计准则调整	2020 年 1 月 1 日
应收账款	93,475.46	12,842.46	106,317.92

在新收入准则下，2020 年 12 月 31 日应收账款账面价值为 13.71 亿元；同口径调整 2020 年初数，应收账款账面价值为 10.63 亿元，2020 年末应收账款较年初数同比实际增长 28.92%。

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2020 年 1 月 1 日	同比增加额	增长率
同口径下应收账款	137,061.93	106,317.92	30,744.01	28.92%

(二) 前五名应收账款客户的具体情况，包括名称、关联关系、交易背景、产品类型、金额、账期等，并说明应收余额集中度较高的原因；

1、应收账款前五名客户的名称、产品类型、金额

应收账款客户前 5 位	金额	关联关系	产品名称及类型
客户 1	22,778.34	无关联关系	吸尘器、小家电
客户 2	21,221.45	无关联关系	吸尘器
客户 3	13,843.49	无关联关系	吸尘器、小家电
客户 4	6,965.30	无关联关系	吸尘器、园林工具、电机
客户 5	3,762.64	无关联关系	吸尘器、小家电
小计	68,571.22		

公司前五位应收账款客户均为海外 ODM 客户，均属于国际一线大客户，公司与其签订保密协议，约定在任何情况下不能公布与其合作关系。而且，由于上述客户均为境外客户，公司名称均为外文，其名称涉及英语、德语等多种语言，具有极高的辨识度，因此出于保密考虑，以客户 1、客户 2、……的方式代称应收账款客户前 5 位的客户。

2、关联关系

2020 年末，应收账款余额前 5 位的客户均为境外国际一线大客户，与公司不存在关联关系。

3、交易背景

公司应收账款余额前 5 位的客户均为国际一线品牌，其中部分为世界五百强企业，公司与该 5 位客户合作关系均超过 8 年。在长期的合作中，公司通过 ODM 的形式助力客户在吸尘器、园林工具等产品领域的业务拓展，实现了共赢。自合作以来，该 5 位客户信用状况良好，业务量稳定。

4、应收余额集中度较高的原因

公司应收账款余额集中度较高，主要是相关客户的销售占比较高同时同比四季度收入增幅较其他客户高共同影响所致。

（三）说明公司票据使用政策、贴现和背书情况，分析银行承兑汇票变动的背景。

公司将既以收取合同现金流量为目的，又以出售为目的的银行承兑汇票分类为应收款项融资。

根据公司财务部制定的《银行承兑汇票管理规定》，财务出纳收到银行承兑汇票后，对银行承兑汇票的内容进行审核，包括：票据类型、付款人、金额、到期日、承兑行、背书是否连续等；对农村信用合作社、地方银行等所开据的银行承兑汇票，各业务部门必须取得客户出具的承诺书或经财务副总审批同意方可收取；对金额较大或有疑问的票据，公司向签发单位开户行进行核实，确认无误后给对方开具收票收据；出纳将所收电子票据在网银上进行票面正反打印存档，同时将打印后的电票及收据及时进行账务处理并将账务凭证归档。

根据付款需要，经财务经理审核后对票据进行背书，被拒绝承兑的票据、拒绝付款的票据和超过提示付款期限的票据不得背书；

根据企业资金流动需求量，经财务经理审批后可以按照《票据法》的有关规定在公司网银申请对所收票据（除回头票）进行线上贴现；

2020年末，银行承兑汇票余额有所下降，原因主要是：

（1）公司部分客户从支付银行承兑汇票改为支付商业承兑汇票及财务公司银行承兑汇票，导致银行承兑汇票减少；

（2）另外，原以银行承兑汇票结算的客户销售额下降，公司收取的银行承兑汇票相应减少。

（3）2020年，公司无票据贴现情况；背书仅限于公司正常支付，情况变化不大。

会计师核查意见：

（一）、针对上述问题，我们执行了以下主要审计程序：

1、我们搜集、了解了莱克电气公司的销售与收款、货币资金循环内部控制制度；
2、检查营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致。
公司2020年开始执行新收入准则，关注其新收入准则执行情况；

3、获取或编制各项应收账款的变动明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符；执行两期合理性、借方累计发生额与收入的配比、应收账款周转率分析等实质性分析程序；获取或编制应收账款账龄分析表进行复核分析关注长

账龄应收的可收回性；

4、对应收账款进行函证、替代程序、期后回款检查程序；

5、了解莱克电气公司各业务模式下涉及收款方式、信用期和赊销额度等的销售信用政策。根据莱克电气公司各主要客户的信用特征，比对期末应收和对应信用政策内的出货量分析期末应收的合理性；

6、标明应收关联方的款项，执行关联方及其交易审计程序，并注明合并报表时应予抵销的金额；对关联企业、有密切关系的主要客户的交易事项作专门核查；

7、与管理层讨论应收账款回收情况及可能存在的回收风险；

8、检查公司确认销售收入所依据的销售合同、销售订单、报关单、出货单、提单、发票等；

9、检查销售收入的截止是否正确，有无跨期现象；

10、获取或编制各项应收票据的变动明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符；

11、复核应收票据金额的合理性，对两个年度间核算内容的一致性、金额的合理性进行复核，并对公司业务理解的基础上对任何明显的疏漏进行复核；

12、取得公司“应收票据备查簿”，核对其是否与账面记录一致；监盘库存票据，并与“应收票据备查簿”的有关内容核对；

13、检查应收账款、预收款项、合同负债、应收票据、应收款项融资的列报是否恰当。

（二）核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息和我们在审计过程中获取的相关信息存在重大不一致的情形。

我们认为莱克电气公司应收账款的增长是由于同比第四季度收入增长带来的正常变化，与营业收入的增幅相匹配；前五名客户与公司不存在关联关系，前五名客户应收账款余额与对应信用政策内的出货量相匹配，应收余额集中度较高系前五名客户收入占比较高同时同比四季度收入增幅较其他客户高共同影响所致。

问题 6. 年报披露, 公司 2020 年末存货账面价值为 9.12 亿元, 同比增长 48.29%。其中库存商品账面价值为 4.13 亿元, 同比增加 28.99%; 原材料账面价值为 2.04 亿元, 同比增加 37.90%; 发出商品账面价值 1.25 亿元, 同比增加 191.20%。公司存货跌价准备期初余额为 1.03 亿元, 报告期计提原材料、库存商品等跌价准备 6,228.23 万元, 转回或转销 6,470.93 万元, 期末余额为 9,793.59 万元。请公司: (1) 结合所在行业趋势、下游需求变化、收入及在手订单、备货情况、货运仓储环境等, 逐项分析库存商品、原材料和发出商品等大幅增长的具体原因及合理性, 说明是否存在积压库存、运输延期等风险; (2) 逐项说明公司对原材料、库存商品减值的具体背景, 公司管理层对减值迹象的判断依据, 以及减值测试的具体过程, 包括对未来售价、继续加工成本、销售费用及相关税费等主要参数的确定过程; (3) 报告期存货转回或转销的具体背景及依据。请年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

(一) 结合所在行业趋势、下游需求变化、收入及在手订单、备货情况、货运仓储环境等, 逐项分析库存商品、原材料和发出商品等大幅增长的具体原因及合理性, 说明是否存在积压库存、运输延期等风险;

1、存货结构及变动原因

单位: 万元

项目	2020 年末账面价值	2019 年末账面价值	本期末账面价值比上年末账面价值增减	
			金额	比例
原材料	20,492.07	14,860.35	5,631.72	37.90%
在产品	4,461.54	1,620.90	2,840.64	175.25%
库存商品	41,256.98	31,983.62	9,273.36	28.99%
发出商品	12,464.82	4,280.53	8,184.29	191.20%
委托加工物资	11,498.58	8,080.78	3,417.80	42.30%
低值易耗品	991.53	652.40	339.13	51.98%
合计	91,165.52	61,478.58	29,686.94	48.29%

2020年末，公司存货账面价值9.12亿元，较去年年末增加2.97亿元，同比增长48.29%，其中原材料账面价值2.05亿元，较去年年末增加0.56亿元，同比增长37.90%；在产品账面价值0.45亿元，较去年年末增加0.28亿元，同比增长175.25%；库存商品账面价值4.13亿元，较去年年末增加0.93亿元，同比增长28.99%；发出商品账面价值1.25亿元，较去年年末增加0.82亿元，同比增长191.20%；委托加工物资账面价值1.15亿元，较去年年末增加0.34亿元，同比增长42.30%。由此可见，2020年末公司存货金额上升主要是由库存商品、原材料和发出商品金额同比上升较多所致。

2、行业趋势、下游需求变化

2020年下半年，一方面受疫情影响，社会群众赋闲在家或居家办公，更多关注家庭清洁卫生和消毒，导致对吸尘器、空气净化器、园林工具等家居清洁产品需求增加，公司在出口订单猛增情况下，不失时机地开足马力，满工满产最大限度发挥原有产能来满足国外订单的旺盛需求；另一方面海外疫情愈发严重，造成海外港口货柜拥堵，国际运费高涨一柜难求，船期也极不稳定，客户因订不到柜或船造成无法及时出运，故此造成库存量的增加。

3、收入及收到订单变化情况

(1) 营业收入情况

单位：亿元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2020年	11.31	14.04	17.07	20.40	62.81
2019年	14.05	13.89	14.17	14.91	57.03

(2) 制造总装厂收到订单变化情况

单位：万台

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2020年	255	327	393	524	1,499
2019年	337	339	322	362	1,360

由上表可知，自 2020 年下半年开始，公司产品需求呈现快速增长，收到的订单量也是逐季增加，营业收入也是逐季持续大幅增长，特别是 2020 年第四季度，订单量与去年同期相比增长 45%。公司基于实际收到订单的生产所需以及自主品牌产品对未来市场需求的预期，公司存货有一定程度的增长，各项存货增长与实际经营活动需要相匹配。

4、备货情况

公司制定了规范的管理流程，从物料动态市场调研、供应商筛选、认证、质量审核、跟踪与控制等环节进行供应链管理。公司主要备货模式分三种：（1）对无刷数码电机、外销电器以及内销 ODM 采用“订单生产”的模式；（2）对自主品牌采取销售部门根据各产品的销售情况预测，半年预测，每月修正预测，每周增补预测外订单的方式备货；（3）对受市场价格波动影响较大的主要原料采取“战略储备”方式备货。

公司按出口订单交期安排生产，同时根据下游市场端的销售订单获取情况，结合原材料价格的波动情况，对原材料采用“订单生产”与“销售预测和库存补货”相结合的生产模式，各分厂依据订单交货期限、数量以及自主品牌销售预测、存货库存情况制定生产计划；各分厂采购部门根据生产计划制定物料需求计划；招标办根据物料需求计划向供应商询价，并对供应商报价进行筛选，下达采购订单。

采购订单下达后，各分厂采购部通过 ERP 管理系统对订单执行状态进行动态跟踪；物料到达后质检人员对物料进行抽检，并将抽检结果录入供应商评价系统；检验合格的物料交给各分厂仓储部门后进入仓库。

公司采用 ERP 管理系统管理物料，各部门相互配合，对采购过程各环节进行全程有效的覆盖，按时、保质、保量地采购到所需物料。

同时，公司会以国家宏观政策为基础、研究下游行业应用端需求，结合矽钢片、塑料粒子等原材料市场波动，做出“战略储备”的决策。

2020 年下半年出口订单大幅度增长，公司按存货管理模式增加备货量，确保生产经营活动稳定正常进行。

5、货运仓储环境

历年以来，公司存货除委外加工物资主要存放于委外加工商处、发出商品运输

在途外，其余原材料、在产品、库存商品、低值易耗品基本存放于公司自有厂房及仓库内。2020年由于海外疫情愈发严重，全球海运航线减少1/3，导致海外港口货柜拥堵，国际运费高涨，船期也极不稳定，舱位极度减少。客户因订不到柜或船造成无法及时出运，故此造成库存量的增加。公司已经在2020年第四季度临时对外租用了仓库，来缓解存放压力。

公司大多数为外销客户，多数采用FOB甚至EXW条款，涉及运费多数为FOB工厂到码头的运费。FOB为离岸价货物在装运港被装上指定船时才交付给客户，故造成发出商品量同步增加。

6、库存商品、原材料、发出商品和在产品增长原因分析

(1) 库存商品增长

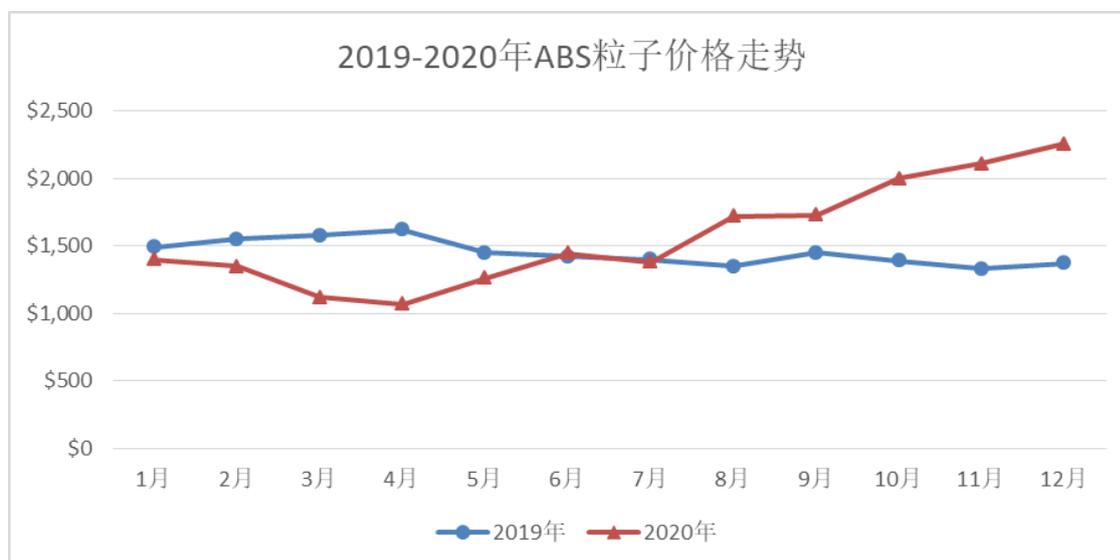
公司下半年订单大幅增长，为保证及时交货，加快生产；年末存货的交期多在年后第一季度。2020年四季度订单量524万台，2019年四季度订单量362万台，同期增长45%。

(2) 原材料增长

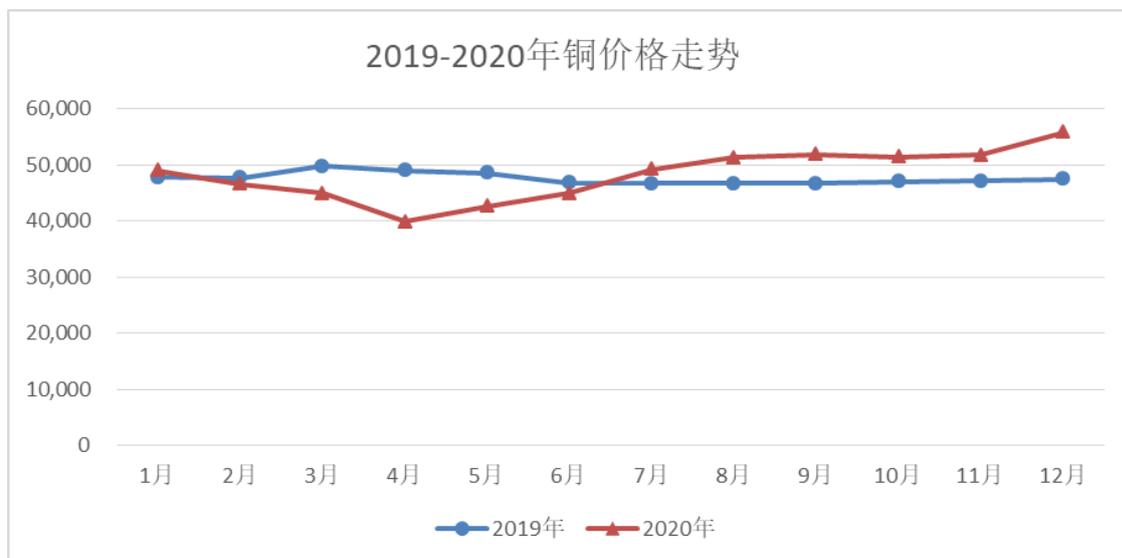
公司根据下游市场端的销售订单获取情况，结合原材料价格的波动情况，对原材料采用“订单生产”与“销售预测和库存补货”相结合的生产模式，结合矽钢片、塑料粒子等原材料市场波动，做出“战略储备”的决策。

公司所用主要大宗原材料市场价格走势情况如下：

单位：美元/吨



单位：元/吨



原材料大幅增长原因：

1) 从上述大宗原材料价格走势可知，2020年，大宗原材料价格呈上升趋势，下半年开始出现大幅上升，其中，ABS塑料粒子2020年第四季度较2019年同期上涨60%以上；铜2020年第四季度较2019年同期上涨20%以上；此外，钢材2020年第四季度较2019年同期上涨20%以上。2020年末，大宗原材料价格都在高位。

2) 2020年下半年，公司订单大幅增加，为保证及时交货，公司需提前备料，导致公司相应的原材料采购成本也相应增加，期末结余原材料的账面余额也随之上升。

(3) 发出商品增长

增长主要原因：2020年疫情影响，全球海运航线减少1/3，出口船期极度不稳，舱位减少。带来以下几个后果：

1) 船期不稳，导致装箱出厂后不能进港，不能进港意味着不能报关，及完成装运出港，也就无法完成控制权的转移进行收入确认。

2) 因海运舱位压力大，客户开始选用中欧班列等陆运模式出货，所选站点都为西部城市，火车班列时间等待较长，造成虽出货但不能及时报关运出，也就无法完成控制权的转移进行收入确认。

2020年12月底，因舱位问题未出货的，已于2021年一季度基本出完。

（4）在产品增长

增长主要原因：2020 下半年订单量增加，特别是 2020 年 12 月订单量较同期增长 37%，在产品同步增长，其中公司新增精密模具厂：模具加工周期较长，涉及新增金额 1,838.15 万元，占本期新增总金额比例为 65%左右。

综上，2020 年末，公司存货同比增长，库存商品、原材料和发出商品等的增长均与公司实际经营活动需要相匹配，增长合理。期末存货 9.12 亿元占公司总资产 71.27 亿元比例达到 12.79%，系公司主要资产。库存增长可能带来的积压库存、运输延期风险，公司通过增加外部仓储、寻求多种运输模式等方式来实现风险的基本可控。

（二）逐项说明公司对原材料、库存商品减值的具体背景，公司管理层对减值迹象的判断依据，以及减值测试的具体过程，包括对未来售价、继续加工成本、销售费用及相关税费等主要参数的确定过程；

公司通过在手订单复核、超交期未出货订单统计、检查存货库龄、综合下属各分厂部门的汇报情况及盘点等方式，对账面呆滞成品、原材料、回料及在制品等按成本与可变现净值孰低的方法进行存货减值测算，计提存货跌价准备。公司的可变现净值，按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计算。

公司对有订单及无订单存货的减值测试过程具体如下：

测算未超期订单的存货减值时，以订单价格为估计售价。针对库存商品，以估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后作为可变现净值；针对原材料、在产品，以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作为可变现净值。可变现净值小于账面余额的部分作为存货跌价准备。其中，继续加工成本按公司近一年继续加工成本占比确定，销售费用及相关税费按照近一年累计销售费用及相关税费率确定。

测算无订单及超期订单的存货减值时，按以下方式测算减值：

（1）因客户订单预测差异、订单取消等因素造成的原材料、外销产成品超过 3 个月仍未消化，按照成本价格的 20%留置，按账面余额 80%计算存货跌价准备。

（2）对内销呆滞 4 个月到 6 个月的成品按最新出厂价的 50%计算存货的估计售价，大于 6 个月按最新出厂价的 20%计算存货的估计售价。以估计售价减去估计的销

售费用以及相关税费后作为可变现净值，可变现净值小于账面余额的部分作为存货跌价准备。其中，预计销售费用及相关税费按照近一年累计销售费用及相关税费率确定；

(3) 不良成品按账面余额的 95%作为存货跌价准备，样机以及二级库产品按账面余额的 80%作为存货跌价准备；

(4) 对超期 3 个月尚未完工在制品，由于订单取消或变更等因素，造成后期可能拆机报废，按照账面余额的 70%作为存货跌价准备；

(5) 注塑产生的回料按最后一次回料售价作为可变现净值。可变现净值小于账面余额的部分作为存货跌价准备。

公司历年均严格按照公司存货跌价政策进行测算，并于每一资产负债表日对相关参数复核合理性，由于历年期末存货占总资产比例均较大，系公司主要资产，从而形成的存货跌价准备也较高。

(三) 报告期存货转回或转销的具体背景及依据。

1、2020 年存货转回或转销的具体情况

单位：万元

项目	年初余额	本年增加计提	本年减少 转回或转销	年末余额
原材料	2,997.52	2,873.11	1,545.14	4,325.50
在产品	403.26	47.85	398.04	53.06
库存商品	6,905.51	3,307.27	4,797.75	5,415.03
合计	10,306.29	6,228.23	6,740.93	9,793.59

库存商品：期末较期初减少 1,490.48 万元：主要是对部分跟进积压产品积极处理；

原材料：期末较年初增加 1,327.97 万元，主要是部分原材料电芯及净水滤芯提前备库超期导致；

在产品：期末较年初减少 350.2 万元，主要是跟进各分厂在产品完工。

2、2019 年存货转回或转销的具体情况

单位：万元

项目	年初余额	本年增加计提	本年减少 转回或转销	年末余额
原材料	2,249.84	1,844.61	1,096.92	2,997.52
在产品	-	403.26	-	403.26
库存商品	5,867.19	4,554.75	3,516.44	6,905.51
合计	8,117.03	6,802.62	4,613.36	10,306.29

库存商品：期末较年初增加 1038.32 万元，主要是部分内销自主品牌的增长，决策性备库；

原材料：期末较年初增加 747.68 万元，主要为电池包、外购电机、电芯以及滤料等关键零部件备料；

在产品：生产先按订单交期安排，部分内销自主品牌季节性产品的订单暂缓生产，导致在产品积压。

3、2018 年存货转回或转销的具体情况

单位：万元

项目	年初余额	本年增加计提	本年减少 转回或转销	年末余额
原材料	2,043.20	1,271.26	1,064.62	2,249.84
在产品	-	-	-	-
库存商品	5,133.39	3,667.40	2,933.60	5,867.19
合计	7,176.59	4,938.66	3,998.22	8,117.03

库存商品：期末较年初增加 733.8 万元，主要内销自主品牌的增长，决策性备库；

原材料：期末较年初增加 206.64 万元，主要为电芯、滤料等关键部件备料。

4、报告期存货转回或转销的依据

资产负债表日，公司前期减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应

当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司以前计提跌价的存货销售后，实物已不存在，则转销前期计提的跌价准备。

公司存货跌价准备的政策与以前年度保持一致，严格按照存货跌价政策计提、转回或转销存货跌价准备，不存在不当会计调节的情况。

会计师核查意见：

(一)、针对上述问题，我们执行了以下主要审计程序：

- 1、我们搜集、了解了莱克电气公司的采购与付款、生产与仓储内部控制制度；
- 2、对存货的核算流程进行了解及分析性复核，包括存货发出计价测试、产成品入库单价的复核、生产成本归集、分配及构成的复核等；
- 3、检查原材料的采购合同、订单、购货发票、入库单据、对采购价格进行分析等；
- 4、对期末存货实施了监盘、抽盘、发函、替代、期后检查等程序检查存货的数量及状况等；
- 5、结合公司所在行业趋势、下游需求变化、收入及订单情况、备货情况、货运仓储环境等进行存货储备合理性及减值分析。
- 6、了解莱克电气公司存货跌价准备计提的内控流程，评估关键假设及数据的合理性。
- 7、取得公司存货的库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备计提是否合理。
- 8、获取并检查莱克电气公司的存货跌价计提及转回或转销明细表，评估管理层在存货跌价准备测试中使用的相关参数，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，同时关注存货转回或转销的具体背景及依据，并进行了存货跌价准备的重新计算。
- 9、分析及比较莱克电气公司本年度及过去存货跌价准备的合理及一致性。
- 10、与管理层讨论可能存在的库存风险。

(二)、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息和我们在审计过程中获取的相关信息存在重大不一致的情形。

我们认为莱克电气公司由于疫情影响、行业趋势、下游需求变化带来的 2020 年度收入整体上涨和四季度订单量猛增，原料市场价格变化及货运实时情况的综合影响带来的公司 2020 年底库存商品、原材料和发出商品等大幅增长与公司实际经营活动需要相匹配，增长合理，不存在积压库存、运输延期等风险；公司对原材料、库存商品减值迹象的判断依据及在减值测试的具体过程的关键假设及主要参数存在合理性；报告期公司存货转回或转销的具体背景及依据关键假设及数据存在合理性。

问题 7. 年报披露，2020 年度公司拟每 10 股派发现金红利 20 元，合计派发现金 8.22 亿元。占归母净利润的 250.54%，同时拟每 10 股转增 4 股，2020 年末母公司报表的未分配利润为 11.23 亿元。请公司结合营运资金需要、历年分红情况、母公司账面资金情况、前述诉讼资金流出等，分析权益分派事项是否将对公司日常经营、债务偿还、对外投资产生影响，是否会对公司造成资金压力；同时核查是否存在与控股股东或其他关联方联合、共管账户，或共同开展票据池等融资业务的情况。请年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

请公司结合营运资金需要、历年分红情况、母公司账面资金情况、前述诉讼资金流出等，分析权益分派事项是否将对公司日常经营、债务偿还、对外投资产生影响，是否会对公司造成资金压力；同时核查是否存在与控股股东或其他关联方联合、共管账户，或共同开展票据池等融资业务的情况。请年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

1、公司 2015 年上市以来现金分红情况如下：

分红对应年度	每 10 股派息金额 (含税) (元)	现金分红的金额 (含税) (万元)	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润 (万元)	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率	对应年度末母公司未分配利润
2020 年	20.00	82,172.50	32,798.40	250.54%	112,345.25
2019 年	2.60	10,426.00	50,227.17	20.76%	114,141.16
2018 年	22.20	89,022.00	42,304.13	210.43%	85,318.36
2017 年	1.90	7,619.00	36,552.83	20.84%	118,488.92
2016 年	2.60	10,426.00	50,144.39	20.79%	109,288.43
2015 年	1.90	7,619.00	36,380.03	20.94%	78,793.92

2014年	1.80	7,218.00	34,402.76	20.98%	61,345.28
合计	-	214,502.50	282,809.71	75.85%	-

截至本工作函回复之日，公司 2015 年度至 2019 年度利润分配已实施完毕，2020 年度利润分配方案已通过公司 2020 年度股东大会审议，尚未实施完毕。

2、公司营运资金需要及账面资金情况

(1) 概述

公司营运资金的主要支出包括：日常经营支出、债务偿还、对外投资、分派股利等。

公司营运资金的来源主要包括：日常经营收入、银行借款、母公司营运资金的来源还包括子公司分红。

(2) 近三年公司账面资金情况

1) 母公司报表账面最近三年资金情况

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
货币资金	201,265.16	145,848.04	81,060.30
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	68,369.18	59,861.02	64,634.54
投资活动产生的现金流量净额	-15,448.96	-7,501.53	-11,121.00
筹资活动产生的现金流量净额	10,044.40	11,283.66	-118,305.23
现金净增加额	55,417.12	64,787.75	-66,106.01

2) 合并报表账面最近三年资金情况

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
货币资金	266,629.11	195,112.44	122,872.81
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	101,666.66	120,798.57	66,872.81

投资活动产生的现金流量净额	-30,165.26	-60,184.26	-19,490.15
筹资活动产生的现金流量净额	9,820.64	10,095.87	-118,305.42
现金净增加额	71,516.67	72,239.63	-72,344.91

(3) 总结

1) 如上述所列数据可知，公司日常营运收支现金流量良好。

2) 2021年4月28日和2021年5月20日，公司第五届董事会第十次会议和2020年年度股东大会审议通过《关于公司及其子公司向银行申请授信额度的议案》，公司及子公司向银行申请总授信额度（授信种类包括但不限于贷款、票据、保函、信用证等各类银行业务）不超过人民币182亿元整，公司有充裕的银行授信额度。

3) 公司的主要全资子公司运营良好，对于母公司的现金流来说，可以通过子公司对其进行分红，截至2020年12月31日仅全资子公司莱克电气绿能科技（苏州）有限公司账面未分配利润有6.64亿元。

4) 公司2018年度现金分红每股派发2.22元，合计派发89,022.00万元，公司近三年（2018年-2020年）投资活动产生的现金流量净额分别为：-19,490.15万元、-60,184.26万元、-30,165.26万元，近三年来公司未停止过投资的步伐。

现金分红作为实现投资者回报的重要形式，是培育资本市场长期投资理念，增强资本市场活力和吸引力的重要途径，实实在在回报股东，确立股东特别是中小股东对公司发展的信心，切实保障股东的收益权与投资回报。据统计，自公司2015年上市以来，已累计分红8次（含2020年度），累计现金分红金额达到21.45亿元，占期间归属净利润的75.85%。从母公司及合并公司账面资金情况可以看出，公司资金充裕，有良好的现金流量，并且公司具有良好的盈利能力。若公司有大额资金需求，公司也可以通过多种渠道进行融资，包括但不限于银行借款、资本市场融资等方式。

3、前述诉讼资金流出及债务偿还

公司基于谨慎性原则，根据香港仲裁裁决结果，全额计提预计负债约2.65亿元，仅为计提，目前不涉及资金流出，由于该案件尚无先例，对于此案件未来现金流出的情况，最终公司将按照境内司法机关依据中国法律及上市公司相关应履行的法规作出的生效判决或裁定执行。

截至 2020 年末，公司银行借款总金额为 3 亿元，属于政策性银行借款，除此之外无其他债务需偿还。

4、权益分派事项是否将对公司日常经营、债务偿还、对外投资产生影响，是否会对公司造成资金压力

综上，根据上述公司营运资金的分析，从公司现有资金储备情况、经营现金流、融资渠道及盈利能力方面均有丰厚的资金来源，因此公司 2020 年度权益分派事项不会对公司日常经营、债务偿还、对外投资产生影响，也不会对公司造成资金压力。

5、核查是否存在与控股股东或其他关联方联合、共管账户，或共同开展票据池等融资业务的情况

公司经自查控股股东、关联方账户、开展的融资业务等事项后，公司不存在与控股股东或其他关联方联合、共管账户，或共同开展票据池等融资业务的情况。

会计师核查意见：

（一）、针对上述问题，我们执行了以下主要审计程序：

- 1、我们搜集、了解了莱克电气公司的投资与筹资、货币资金循环内部控制制度；
- 2、复核公司 2015 年上市以来现金分红情况，查阅相关的审批及支付情况；
- 3、复核近三年公司账面资金情况，包括但不限于现金及大额存单监盘、银行函证、已开立银行结算账户清单检查、外币测算、银企对账检查、抽凭、截止测试及合理性分析等程序；
- 4、检查并复核公司编制的现金流量表，并进行合理性分析、勾稽等程序；
- 5、获取并查阅公司企业信用报告、借款合同、票据池质押合同等资料；
- 6、复核公司及其子公司向银行申请授信额度的相关资料及审批。

（二）、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息和我们在审计过程中获取的相关信息存在重大不一致的情形。

根据公司营运资金情况、历年分红情况、母公司账面资金情况、前述诉讼资金流出情况等我们认为莱克电气公司权益分派事项不会对公司日常经营、债务偿还、

对外投资产生影响，也不会对公司造成资金压力；经核查，公司不存在与控股股东或其他关联方联合、共管账户，或共同开展票据池等融资业务的情况。

问题 8. 《2020 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来的专项说明》披露，报告期公司存在与苏州金莱克家用电器有限公司等子公司的非经营性往来，期初余额为 8.300 万元，累计发生额为 1,801.81 万元，期末余额为 6,801.81 万元。请公司补充披露对上述子公司的持股比例、少数股东名称及关联关系，说明资金往来原因是否为借款，少数股东方是否同比例提供。

【回复】

请公司补充披露对上述子公司的持股比例、少数股东名称及关联关系，说明资金往来原因是否为借款，少数股东方是否同比例提供。

报告期内，公司与子公司发生的非经营性往来款具体情况如下：

单位：万元

资金占用方名称	持股比例	关联关系	2020 年期初占用资金余额	2020 年度占用累计发生金额	2020 年度偿还累计发生金额	2020 年期末占用资金余额	形成原因	形成背景
苏州金莱克家用电器有限公司	100%	全资子公司	4,800.00		300.00	4,500.00	往来借款	正常运营资金支持
江苏莱克智能电器有限公司	100%	全资子公司	3,500.00		3,000.00	500.00	往来借款	正常运营资金支持
苏州金莱克精密模具科技有限公司	100%	全资子公司		1,300.00		1,300.00	往来借款	正常运营资金支持
苏州三食黄小厨厨房电器有限公司	70%	控股子公司		501.81		501.81	往来借款	正常运营资金支持
合计	-	-	8,300.00	1,801.81	3,300.00	6,801.81	-	-

苏州金莱克家用电器有限公司（以下简称“家用电器”）、江苏莱克智能电器有限公司（以下简称“江苏莱克”）、苏州金莱克精密模具科技有限公司（以下简称“精密模具”）报告期内为公司合并报表范围内全资子公司，且持股比例为 100%。

报告期内，公司与黄小厨品牌管理有限公司投资设立了苏州三食黄小厨厨房电

器有限公司（以下简称“三食黄小厨”），注册资本为人民币 1,000 万元，公司持有三食黄小厨 70%的股权，黄小厨品牌管理有限公司（少数股东）持有三食黄小厨 30%的股权。黄小厨品牌管理有限公司与公司无关联关系。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司对三食黄小厨提供借款 501.81 万元，往来借款按实际借用金额以银行同期贷款基准利率计息。该借款用于三食黄小厨日常经营，少数股东没有同比例提供借款。

综上，家用电器、江苏莱克、精密模具和三食黄小厨报告期内均为公司合并报表范围内其持股比例超过 50%的控股子公司，公司对其借款为正常的运营资金支持，少数股东没有同比例提供借款。

特此公告。

莱克电气股份有限公司董事会

2021 年 6 月 23 日