

**中信证券股份有限公司**  
**关于中科微至科技股份有限公司**  
**2022年年报问询函回复的核查意见**

**上海证券交易所：**

根据贵所《关于对中科微至科技股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函[2023]0119 号，以下简称《问询函》）的要求，中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“持续督导机构”）作为中科微至科技股份有限公司（以下简称“中科微至”或“公司”）的持续督导机构，会同公司及相关中介机构，对问询函所提及的事项进行了逐项落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

**问题 1 关于业绩下滑**

年报显示，2022 年公司实现营业收入 231,489.59 万元，同比增长 4.76%，归母净利润为-11,871.97 万元，扣非后归母净利润为-19,076.11 万元，由盈转亏。毛利率为 14.78%，较上年下降 13.79 个百分点。请公司：（1）列示主要订单的收入、成本、销售费用、管理费用、研发费用，定量分析业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因及合理性，说明公司盈利能力及主营产品竞争力是否出现下滑，如是，请提示风险并作披露；（2）公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬同比增长 58.93%、89.02%和 58.94%，说明销售、管理、研发人员薪酬大幅增加的合理性以及与公司业绩的匹配性；（3）公司为适应市场的竞争变化下调了产品的售价，结合同行业可比公司同类业务毛利率情况，说明公司采取的降价策略、毛利率变动情况是否与可比公司存在较大差异，公司毛利率下降是否符合行业趋势；（4）结合在手订单预计毛利率情况，说明毛利率是否存在继续下滑的风险，如是，请充分提示风险并补充披露。请年审会计师对问题（1）和（2）核查并发表明确意见。

**回复：**

## 一、公司说明

(一) 列示主要订单的收入、成本、销售费用、管理费用、研发费用，定量分析业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因及合理性，说明公司盈利能力及主营产品竞争力是否出现下滑，如是，请提示风险并作披露

2021年和2022年，公司影响利润水平的主要指标情况如下：

项目	2022年	2021年
毛利率	14.78%	28.57%
销售费用率	4.81%	3.08%
管理费用率	3.84%	2.36%
研发费用率	8.93%	6.06%
信用减值损失/营业收入	-3.89%	-2.03%
资产减值损失/营业收入	-3.23%	-1.79%

公司业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因分析如下：

### 1、主要订单的收入、成本情况

公司的主营业务为智能物流分拣系统的研发设计、生产制造及销售，产品按照客户的实际需要具有定制化特征，单个订单的毛利率受到订单具体产品配置、客户报价策略以及后期项目实际执行情况的不同而存在差异。

2021年和2022年，公司按产品类型分类的收入、成本及毛利率具体情况如下：

单位：万元

订单类型	2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
交叉带分拣系统	87,252.96	68,390.82	21.62%	104,529.10	67,018.55	35.89%
总集成式	88,493.11	82,298.53	7.00%	75,521.20	59,864.22	20.73%
大件分拣系统	15,257.01	12,274.51	19.55%	27,157.74	18,790.52	30.81%
输送设备	3,662.95	3,794.33	-3.59%	7,092.40	6,923.73	2.38%
动态称重设备	2,441.98	2,314.05	5.24%	3,710.12	3,169.77	14.56%
智能仓储系统	4,588.93	3,527.58	23.13%	935.54	659.53	29.50%

订单类型	2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
单件分离	14,762.51	12,453.50	15.64%	932.06	676.40	27.43%
其他	15,030.14	12,214.09	18.74%	1,084.41	734.28	32.29%
合计	<b>231,489.59</b>	<b>197,267.41</b>	<b>14.78%</b>	<b>220,962.57</b>	<b>157,837.00</b>	<b>28.57%</b>

2022年，公司综合毛利率为14.78%，同比下降13.79个百分点，各主要产品毛利率均较上一年度存在不同程度下滑，主要因市场竞争加剧导致的销售单价下降所致。2022年，受宏观经济变化、同行业竞争激烈的影响，公司为提升市场占有率，且快速投放新产品和获取新客户的订单，对销售产品定价做出调整以维持竞争优势。

以前十大订单为例，2021年和2022年，公司前十大订单收入、成本及毛利率具体情况如下：

单位：万元

序号	2022年				
	客户名称	订单类型	收入	成本	毛利率
1	E	总集成式	4,858.17	4,835.61	0.46%
2	A	总集成式	4,554.68	4,378.35	3.87%
3	D	总集成式	4,398.19	4,367.81	0.69%
4	A	总集成式	3,954.51	4,077.44	-3.11%
5	F	总集成式	3,906.73	4,055.04	-3.80%
6	A	总集成式	3,285.85	3,175.61	3.35%
7	A	总集成式	3,067.10	2,897.27	5.54%
8	G	总集成式	2,847.78	2,649.54	6.96%
9	A	交叉带式	2,698.72	2,050.49	24.02%
10	A	交叉带式	2,506.78	2,410.08	3.86%
序号	2021年				
	客户名称	订单类型	收入	成本	毛利率
1	A	交叉带式	2,998.93	2,332.89	22.21%
2	中通	总集成式	2,566.08	1,677.10	34.64%
3	A	总集成式	2,537.17	2,163.22	14.74%
4	中通	总集成式	2,376.44	1,668.33	29.80%

5	中通	总集成式	2,237.15	2,226.63	0.47%
6	中通	总集成式	2,183.21	1,818.92	16.69%
7	G	交叉带式	2,090.33	1,787.28	14.50%
8	A	交叉带式	1,884.96	1,459.82	22.55%
9	中通	总集成式	1,865.18	1,289.96	30.84%
10	中通	交叉带式	1,797.35	741.65	58.74%

## 2、销售费用、管理费用、研发费用情况

2022年，公司销售费用、管理费用和研发费用较上一年度整体变动情况如下：

单位：万元

利润表科目	2022年	2021年	变动幅度
销售费用	11,130.98	6,816.11	63.30%
管理费用	8,897.26	5,213.51	70.66%
研发费用	20,667.59	13,389.42	54.36%

### (1) 销售费用

2022年，公司销售费用较上一年度具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动幅度
职工薪酬	3,030.77	1,906.99	58.93%
股份支付	190.39	296.55	-35.80%
折旧与摊销	137.84	71.22	93.54%
销售推广费	1,653.57	395.66	317.92%
售后服务费	3,292.41	2,768.87	18.91%
业务招待费	713.66	605.43	17.88%
差旅费	958.36	505.98	89.41%
业务宣传费	275.89	76.96	258.50%
办公费	404.85	165.96	143.94%
运费及保险费	347.10	9.37	3,602.52%
其他	126.14	13.12	861.70%
<b>合计</b>	<b>11,130.98</b>	<b>6,816.11</b>	<b>63.30%</b>

2022年，公司销售费用为11,130.98万元，较2021年增长63.30%，主要是职工薪酬及销售推广费增加较多，其中职工薪酬较2021年增加1,123.78万元，同比增长58.93%，主要是2022年公司为进一步提升销售团队的积极性，提高市场份额，通过整体上调薪酬水平建设经验丰富的境内外销售团队；销售推广费增加1,257.91万元，同比增长317.92%，其中主要是售后维保费支出1,217.40万元，主要系对于部分已超出质保期的项目，公司为维护客户关系，为客户提供免费维保服务的支出。

## (2) 管理费用

2022年，公司管理费用较上一年度具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动幅度
职工薪酬	4,493.25	2,377.18	89.02%
股份支付	808.31	854.58	-5.41%
折旧与摊销	787.36	375.60	109.63%
办公费	770.83	555.38	38.79%
业务招待费	273.05	177.94	53.45%
差旅费	253.54	208.72	21.47%
劳动保护费	-	63.60	-100.00%
租赁费	53.80	43.60	23.39%
第三方服务费	576.12	295.87	94.72%
水电费	47.87	34.59	38.40%
招聘费	149.63	123.41	21.23%
劳务费	314.43	54.67	475.09%
安全生产费	314.54	-	不适用
其他	54.55	48.37	12.77%
<b>合计</b>	<b>8,897.26</b>	<b>5,213.51</b>	<b>70.66%</b>

2022年，公司管理费用为8,897.26万元，较2021年增长70.66%，主要是由于职工薪酬同比增加2,116.07万元，同比增长89.02%，主要是因为公司进一步加强了管理团队的建设，2022年末公司管理人员人数较上年末增加13.16%，其中中高级管理人员人数增加72.41%，且公司每年根据经营情况和规划对管理人员薪资合

理化调整，导致职工薪酬增加。

### (3) 研发费用

2022年，公司研发费用较上一年度具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动幅度
职工薪酬	9,096.75	5,723.34	58.94%
股份支付	2,067.79	3,077.95	-32.82%
折旧与摊销	570.22	392.71	45.20%
差旅费	109.50	120.17	-8.88%
材料消耗	7,638.31	3,242.94	135.54%
委托研发费	454.07	317.17	43.17%
其他	730.96	515.14	41.89%
合计	<b>20,667.59</b>	<b>13,389.42</b>	<b>54.36%</b>

2022年，公司研发费用为20,667.59万元，较上年增加7,278.17万元，同比增长54.36%。研发费用增加主要有以下两方面原因：

1) 研发人员投入增加，2022年公司立足未来长远高质量发展，推进物流核心部件工业传感器和动力科技部件的研发，进一步加强了高素质人才团队的建设，积极扩充了研发团队，研发人员增加244人，职工薪酬较上年增加3,373.41万元；

2) 研发材料投入增加，公司持续重视研发投入，布局系列化产品线，加强对智能仓储系统、分拣系统配套核心部件的研发，研发测试材料及测试线搭建成本等投入较上年增加4,395.37万元，同比增长135.54%。

2022年，公司研发费用占营业收入比重为8.93%，同比增加2.87个百分点，高强度的研发投入为公司的可持续发展奠定基础。

### 3、信用减值损失和资产减值损失

单位：万元

利润表科目	2022年	2021年	变动幅度
信用减值损失	9,003.01	4,489.12	100.55%

资产减值损失	7,479.33	3,958.21	88.96%
--------	----------	----------	--------

2022 年，公司计提的信用减值损失较上年大幅增加，主要是公司 2021 年四季度形成的应收账款 26,716.67 万元，因客户回款时间受其资金安排的影响，且部分客户款项支付的审批流程较为复杂，未严格按照合同约定收款节点及时支付，导致这部分款项在 2022 年未及时收回，转为 1 至 2 年账龄的应收账款，计提坏账比例从 5%增长到 30%，对应的坏账计提金额增加 6,679.17 万元。

2022 年，公司计提的资产减值损失较上年大幅增加，主要是存货跌价准备较上年增加 3,558.90 万元，增长 99.57%，其中原材料计提跌价准备增加 1,972.49 万元，增长 154.36%，主要是 2021 年下半年度备货的原材料在 2022 年未能完全消耗，随着技术迭代和方案变更，未来预计难以耗用；在产品计提跌价准备增加 1,586.41 万元，增长 69.08%，主要是长期未验收项目库龄增加导致。

综上，2022 年度公司业绩由盈转亏主要是受到市场竞争因素导致的毛利率下滑，以及计提的信用减值损失和资产减值损失大幅增加综合导致。

#### 4、公司盈利能力及主营产品竞争力未出现重大不利变化

公司主要从事智能物流分拣系统的研发设计、生产制造及销售服务，是国内智能物流分拣系统领域内领先的综合解决方案提供商，致力于为快递、物流、电商等行业提供智能化综合集成解决方案。

2022 年，我国仓储物流发展有所放缓。2022 年社会物流总费用 17.8 万亿元，同比增长 4.4%。社会物流总费用与 GDP 的比率为 14.7%，比上年提高 0.1 个百分点，供应链效率仍有较大提升空间。根据灼识咨询报告，2022 年中国智能物流装备市场规模达到 829.9 亿元，增速相对放缓，同比增长 16.1%，主要受到 2022 年宏观环境和下游需求等因素影响，快递快运的流通产生了一定限制等影响，部分制造业企业也面临市场不确定的影响，导致部分大规模固定资产投资或建设计划推迟。

受益于快递物流行业的发展和公司产品与核心技术在行业内的领先优势，公司 2022 年营业收入持续增长，但为提升市场占有率而下调部分产品销售定价、持续提高的研发投入以布局系列化产品线，公司盈利能力短时间内有所下降。

公司将继续在产品技术开发、产能扩充、品牌业务发展、人力资源整合以及融资等多层次、全方位提高公司的持续发展能力，提升公司核心竞争优势，进一步增强公司的盈利能力和抗风险能力，更好地适应公司未来发展需要。2022年，公司主要与国内龙头物流企业深入合作，同时持续增强设备核心部件的自产能力，保持采购与销售的稳定性，结合自身产品及国家产业政策、市场供需情况等制定经营策略，主营产品竞争力未出现重大不利变化。

2023年一季度，公司实现营业收入29,115.52万元，较上年同期增长290.36%，实现净利润3,166.54万元，较上年增加4,235.75万元。公司2023年一季度盈利能力未出现进一步下滑，但是受宏观环境、下游需求和上游采购等多种因素影响，仍然存在相关经营风险。

公司已在2022年年度报告中充分披露盈利能力下降的风险，具体如下：

“公司营业收入主要来自于自动化分拣系统的销售，2020年度、2021年度及2022年度，公司主营业务毛利率分别38.34%、28.54%和14.45%。公司的毛利率主要受到市场需求、销售单价、生产成本、产品结构等因素影响。若宏观经济、市场竞争程度、原材料价格等发生重大不利变化，而公司不能通过技术创新、工艺革新、扩大生产规模等措施降低生产成本、保持公司的竞争优势，公司存在业绩大幅下滑或亏损的风险。”

**（二）公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬同比增长58.93%、89.02%和58.94%，说明销售、管理、研发人员薪酬大幅增加的合理性以及与公司业绩的匹配性**

2022年和2021年，公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬及人均薪酬具体情况如下：

单位：万元

费用类型	项目	2022年	2021年	变动幅度
销售费用	职工薪酬	3,030.77	1,906.99	58.93%
	平均人次	114	87	31.03%
	人均薪酬	26.59	21.92	21.30%



费用类型	项目	2022年	2021年	变动幅度
管理费用	职工薪酬	4,493.25	2,377.18	89.02%
	平均人次	203	122	66.39%
	人均薪酬	22.13	19.49	13.55%
研发费用	职工薪酬	9,096.75	5,723.34	58.94%
	平均人次	421	233	80.69%
	人均薪酬	21.61	24.56	-12.01%

注：人均薪酬=职工薪酬/平均人次，平均人次=当期该类别领薪总人次/对应期间月份数。

### 1、销售费用中职工薪酬的变动原因

2022年，公司销售费用中职工薪酬为3,030.77万元，较2021年增长58.93%，主要原因为随着公司业务规模的逐渐增长、客户数量和类型的不断丰富以及公司未来多区域、国内外市场规划的提前布局，公司为加强市场覆盖力度，进一步扩充销售团队，以支持业务扩张需要，同时为有效激励销售人员进行市场开发活动，进一步提升销售人员的薪酬，2022年，公司实现营业收入231,489.59万元，较2021年增长4.76%，销售人员薪酬与公司营业收入变动趋势一致。

### 2、管理费用中职工薪酬的变动原因

2022年，公司管理费用中职工薪酬为4,493.25万元，较2021年增长89.02%，主要原因为2022年，公司为满足各区域业务布局，在中国江西、中国安徽、马来西亚、美国、俄罗斯等多个国家和地区开设子公司，持续补充管理人员基础岗位，管理人员数量大幅上升。

### 3、研发费用中职工薪酬的变动原因

2022年，公司研发费用中职工薪酬为9,096.75万元，较2021年增长58.94%，主要原因为2022年公司立足未来长远高质量发展，进一步推进从物流装备系统、解决方案到核心部件的全产业链研发，重点推进物流核心部件工业传感器和动力科技部件的研发，其中，工业传感器的布局以机器视觉领域为主，动力科技的布局包括伺服、电机、电滚筒等核心部件。公司根据研发需求扩充研发人员队伍，研发人员数量大幅上升，导致薪酬支出增加。

(三) 公司为适应市场的竞争变化下调了产品的售价，结合同行业可比公司同类业务毛利率情况，说明公司采取的降价策略、毛利率变动情况是否与可比公司存在较大差异，公司毛利率下降是否符合行业趋势

2022年，公司综合毛利率为14.78%，同比下降13.79个百分点，各主要产品毛利率均较上一年度存在不同程度下降，主要因市场竞争加剧导致销售单价下降所致。2022年，受宏观经济变化、同行业竞争激烈的影响，公司为提升市场占有率，快速投放新产品和获取新客户的订单，市场部门降低了订单预期毛利率，对主要产品的销售定价做出调整以维持竞争优势，2022年公司主要产品平均单价有所下降。

根据公开披露的资料，同行业可比上市公司未公开披露其在相关产品上的具体竞争策略，对于价格竞争情况中邮科技股份有限公司在其招股说明书中披露：“目前我国智能物流市场仍处在快速增长阶段，行业参与者众多，且新进竞争者不断增加，各家企业为稳固市场占有率、维护客户关系及顺利争取大客户的重要订单，价格竞争更加激烈。”从同行业可比公司毛利率变动趋势来看，随着市场竞争加剧，各物流装备生产企业均压缩了毛利空间。

公司的收入主要来自于交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、大件分拣系统等智能物流分拣系统，上市公司德马科技、科捷智能与拟上市公司欣巴科技、中邮科技与公司从事相近业务，近三年上述可比公司对应产品具体毛利率情况如下：

可比公司	比较业务/产品类别	2022年	2021年	2020年
德马科技	自动化物流输送分拣关键设备	15.26%	13.88%	30.36%
科捷智能	智慧物流系统	17.07%	21.45%	24.37%
欣巴科技	交叉带分拣系统	14.68%	28.02%	30.08%
中邮科技	智能物流系统	13.16%	14.34%	20.12%
平均值		15.04%	19.42%	26.23%
公司	主营业务	<b>14.78%</b>	<b>28.57%</b>	<b>38.27%</b>

注1：可比公司数据来源于WIND资讯、上市公司定期报告及招股说明书；

注2：欣巴科技2022年交叉带分拣系统毛利率为2022年1-6月数据。

近三年，随着智能物流分拣设备市场竞争情况愈发激烈，可比公司平均毛利率呈下降趋势，公司主营业务毛利率变动趋势与可比公司毛利率变动方向一致，符合

行业趋势，2022 年度，公司主营业务毛利率与可比公司对应产品平均毛利率不存在重大差异。

**（四）结合在手订单预计毛利率情况，说明毛利率是否存在继续下滑的风险，如是，请充分提示风险并补充披露**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司的在手订单预计毛利率范围为 15%-20%，且 2023 年一季度验收项目的毛利率为 18.28%。虽然目前整体市场竞争较为激烈，但公司毛利率继续大幅下滑的风险较小，公司已在 2022 年年度报告中的风险因素部分充分披露毛利率下降的风险。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序：

1、对 2022 年度各产品类型的毛利率计算进行复核，并与上一年度各产品毛利率进行比较。对于毛利率较上一年度发生重大变化的产品类型向公司管理层了解具体原因；

2、对 2022 年度期间费用的变动进行分析性复核，关注其变化的合理性；

3、结合公司毛利率和期间费用的变动情况，分析公司 2022 年由盈转亏的原因并询问管理层了解公司的盈利能力是否发生重大不利变化；

4、获取并阅读灼识咨询出具的行业报告，了解公司产品与核心技术在行业内的竞争力；

5、获取并阅读公司 2023 年一季度财务报表，了解公司于 2023 年一季度实际运营情况；

6、对 2022 年度公司计入销售费用、管理费用及研发费用的工资薪酬执行实质性分析程序。询问公司管理层，了解计入各项期间费用中工资薪酬的变动原因及与公司业绩的匹配性。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司业绩由盈转亏主要是受到市场竞争因素导致的毛利率下滑，以及计提的信用减值损失和资产减值损失大幅增加综合导致，公司的主营产品在市场仍具备较强竞争力，但盈利能力受到市场竞争因素影响存在下滑，公司已在年报中充分披露相关风险；

2、公司各项期间费用中工资薪酬大幅增加，与公司拓宽销售、管理和研发团队相关，具有合理性；

3、近三年，随着智能物流分拣设备市场竞争情况愈发激烈，可比公司平均毛利率呈下降趋势，公司主营业务毛利率变动趋势与可比公司毛利率变动方向一致，符合行业趋势；

4、公司在手订单预期毛利率与 2022 年度毛利率不存在重大差异，毛利率进一步大幅下滑的风险较小，公司已在 2022 年年度报告中的风险因素部分充分披露毛利率下降的风险。

### 问题 2 关于主要客户

2020-2022 年，公司向前五大客户的销售收入占比分别为 90.19%、95.21%和 79.09%，其中来自中通快递及其控制的下属企业（以下简称“中通”）的销售收入占比为 64.86%、69.68%和 27.94%。请公司：（1）结合公司对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比、合作历史等情况，说明客户的稳定性、订单的持续性，以及客户集中度变动较大的原因与合理性；（2）补充披露公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额，结合下游行业市场需求、客户固定资产投资周期等，说明对中通销售收入变动的具体原因及合理性，合作关系是否可持续和稳定。若不能，请充分提示风险。请年审会计师对问题（2）核查并发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明

(一) 结合公司对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比、合作历史等情况，说明客户的稳定性、订单的持续性，以及客户集中度变动较大的原因与合理性

2020年至2022年，公司的前五大客户情况如下：

2022年度				
客户名称	销售产品	销售收入 (万元)	占比 (%)	合作年限
A	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、单件分离式分拣系统	66,507.31	28.73	6
B	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	61,197.11	26.44	7
C	动态称重设备、交叉带分拣系统	19,047.42	8.23	4
D	交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	14,764.33	6.38	3
E	动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	12,104.31	5.23	3
合计		<b>173,620.48</b>	<b>75.01</b>	
2021年度				
客户名称	销售产品	销售收入 (万元)	占比 (%)	合作年限
中通	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	153,345.86	69.40	6
A	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、单件分离式分拣系统	23,225.18	10.51	5
H	交叉带分拣系统	17,608.86	7.97	4
C	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、窄带机式分拣系统、直线	11,131.01	5.04	3
I	交叉带分拣系统、大件摆轮分拣系统、输送线式分拣系统	4,223.04	1.91	3
合计		<b>209,533.95</b>	<b>94.83</b>	
2020年度				

客户名称	销售产品	销售收入 (万元)	占比 (%)	合作年限
中通	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统	77,753.74	64.56	5
百世	交叉带分拣系统	13,456.26	11.17	3
杭州中微	交叉带分拣系统、动态称重设备、总集成式分拣系统	9,945.90	8.26	2
顺丰	交叉带分拣系统、大件分拣系统	3,947.27	3.28	4
博誉	交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备	3,013.10	2.50	2
合计		<b>108,116.27</b>	<b>89.77</b>	

注：2022年度，D公司收购H公司，成为公司的前五大客户

公司与下游物流行业主要企业建立了稳定的合作关系，2020年、2021年和2022年，公司的主要客户较为稳定，A、B、C、H（H公司中国业务于2022年被D公司收购）长期为公司前五大客户，合作稳定、订单持续性高。

2022年度，公司的前五大客户集中度较2021年度下降19.82%，主要是因为公司加大产品、在境内外的推广力度，及新产品快速获得市场的认可，其他客户销售收入占比增加导致，其次受国内物流行业增速放缓的影响，中通在2022年减缓了固定资产投资进度，来自中通的销售收入减少。

公司长期致力于多元化下游客户结构，从公司设立至今，公司在与中通保持良好合作关系的同时，持续加强交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备及总成分拣系统等成熟产品对其他快递物流、电商企业及境外市场的推广，逐步与顺丰、极兔、中国邮政等其他国内领先快递物流集团建立合作关系，在手订单及已验收确认收入中其他客户占比整体呈现持续上升趋势，客户结构持续多元化。

在国内，公司已陆续与顺丰、极兔、中国邮政、京东、申通、韵达、德邦等快递物流、电商企业建立合作关系并交付产品；在海外，公司与泰国、印尼、菲律宾、新加坡、俄罗斯、英国、美洲等国家和地区的物流快递企业签订协议，部分海外项目已完成交付。截至2022年末，公司在手订单金额合计约17.62亿元，国内市场占比80.35%，海外市场占比19.65%，前五大客户在手订单金额占比为54.82%，客户结构持续多元化。

(二) 补充披露公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额，结合下游行业市场需求、客户固定资产投资周期等，说明对中通销售收入变动的具体原因及合理性，合作关系是否可持续和稳定

1、公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额情况

公司就“对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额”在 2022 年年度报告中补充披露如下：

“2022 年，公司对中通的销售收入为 61,197.11 万元，截至 2023 年 5 月 12 日，公司来自中通的在手订单金额为 76,298.37 万元（含税）。”

2、对中通销售收入变动的具体原因及合理性

公司是中通主要的物流分拣设备供应商，公司与中通的合作关系稳定、可持续，2022 年度公司对中通的销售规模下降主要受中通固定资产投资放缓，以及公司根据市场竞争情况适时调整销售单价的影响。

2021 年和 2022 年，公司主要向中通销售总集成式分拣系统、交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备和产品配件，其中主要产品的销售数量、金额和单价情况如下：

产品分类	2022 年			2021 年			均价变动幅度
	产品数量 (台/套)	金额 (万元)	均价 (万元)	产品数量 (台/套)	金额 (万元)	均价 (万元)	
总集成式分拣系统	22	37,755.95	1,716.18	14	68,523.54	4,894.54	-64.94%
交叉带分拣系统	18	7,326.42	407.02	62	54,286.15	875.58	-53.51%
大件分拣系统	352	11,655.18	33.11	619	25,648.65	41.44	-20.10%
动态称重设备	279	1,826.41	6.55	588	3,527.20	6.00	9.17%

从各主要产品销售数量上来看，2022 年公司向中通销售总集成式分拣系统的数量有所增加，销售交叉带分拣系统、大件分拣系统和动态称称重设备的数量有所减少，主要原因为总集成式分拣系统系公司根据客户总体输送分拣需求设计的集输送、去堆叠、排序、拉距、供包、数据采集、分拣、集包等功能为一体的分拣系统，

组成设备包括交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备、输送设备、单件分离设备等多项产品。近年来，客户越来越重视设备供应商的综合服务能力，从采购便利性、后续维保等角度更倾向于购买一体化的多功能分拣系统，因此总集成式分拣系统的销售数量有所增加，其他产品的销售数量一定程度有所减少。

交叉带分拣系统和大件分拣系统销售数量的减少幅度较大，主要与受经济大环境影响，中通减少固定资产投资支出相关。根据国家邮政局公布的 2022 年邮政行业运行情况，2022 年快递业务量完成 1,105.8 亿件，同比增长 2.1%，较之前年度增长明显放缓。根据中通披露的年度报告，2022 年受宏观大环境影响，2022 年中通的包裹量低于预期，且固定资产投资受整体行业增速下滑影响，用于购买土地使用权、厂房、设备和车辆的资本开支为 72.34 亿元，同比下降 22%。

从各主要产品销售均价上来看，总集成式分拣系统、交叉带分拣系统和大件分拣系统 2022 年销售均价均较 2021 年有所下降，主要是随着市场竞争愈发激烈，公司为维持竞争优势，对销售产品定价做出调整。

虽然 2022 年受市场影响增长有所放缓，但中通经营情况良好，仍为市场第一梯队物流企业，公司与中通有多年的战略合作关系，合作情况稳定。2022 年中通快递包裹运输量为 243.89 亿件，同比增长 9.4%，显著高于快递行业整体增长率。中通 2022 年度市场占有率分别为 22.1%，市场份额居行业第一。2021 年末、2022 年末和截至 2023 年 5 月 12 日，公司来自中通的在手订单金额分别为 3.24 亿元、2.22 亿元和 7.63 亿元。结合公司截至 2023 年 5 月 12 日的在手订单情况以及公司与中通的合作情况判断，未来公司对中通销售收入具有可持续性。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序：

1、选取样本，检查中科微至与中通签订的销售合同，识别与控制权转移相关的主要条款，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

2、选取样本，将 2022 年度的收入核对至销售合同、验收单、销售发票等相关



支持性文件，以评价相关收入是否按照中科微至的会计政策予以确认；

3、对 2022 年度公司与中通的销售收入进行分析性复核，询问公司管理层了解变动的原因及其合理性；

4、获取公司于 2021 年末、2022 年末以及 2023 年 5 月 12 日中通的在手订单清单。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司与主要客户合作稳定、订单持续性高，公司长期致力于多元化下游客户结构，2022 年度公司客户集中度下降主要是因为公司加大产品在境内外的推广力度，及新产品快速获得市场的认可，其他客户销售收入占比增加导致；

2、2022 年度，受物流行业整体增速下滑影响，中通固定资产投资金额较 2021 年度有所减少，同时，公司为维持市场竞争地位调整了产品销售单价，综合导致公司来自中通的销售收入下滑，从公司在手订单情况来看，公司与中通的合作关系具有可持续性。

## 问题 3 关于营业收入

年报显示，2022 年公司实现营业收入 231,489.59 万元，第四季度实现营业收入 124,718.39 万元，占比 53.88%。同时，公司实现海外收入 27,710.44 万元，同比增长 495.16%，占主营业务收入的比例为 11.97%，较上年增长 9.85 个百分点。请公司：（1）结合销售及收款模式、采购及付款模式、交易习惯、所处行业季节性特征等说明第四季度营业收入显著高于前三季度的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；（2）结合主要境外客户自身经营规模、采购金额、重要合同、海关数据、出库单等数据，说明公司境外收入的真实性，大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明

(一) 结合销售及收款模式、采购及付款模式、交易习惯、所处行业季节性特征等说明第四季度营业收入显著高于前三季度的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形

### 1、销售及收款模式

2022 年度，公司采取直销为主，经销为辅的销售模式，销售模式未发生明显变化。公司销售团队直接参与中通、百世、顺丰等国内物流集团型企业的集中采购，以及其他智能物流装备集成供应商的采购需求；经销模式主要针对快递物流集团企业分散在各地区的网点加盟商，帮助公司扩大业务范围。

公司一般按照合同约定分阶段向客户收取款项。在销售合同签署后，公司一般会向客户收取合同金额的一定比例作为预付款项，用以支付项目原材料采购款项，在验收完成后，客户应累计向公司支付合同金额的 90%-95%，合同金额 5%-10%作为质保金在协议约定质保期满后支付。

### 2、采购及付款模式

2022 年度，公司采取“以产定采”的采购模式，采购模式未发生明显变化。公司供应商根据公司要求，会对伺服电机、滑触线等标准件进行少量备货，以满足公司生产需求。对于定制件，公司会根据客户的要求和研发部提供的图纸，向供应商确定原材料的规格、数量和价格，由供应商运送至指定地点，同时公司工作人员在现场验货。

公司对原材料采购款主要采取分阶段付款的模式，一般在合同签订后支付部分预付款项，材料到达指定交付地点后支付部分款项，并保留采购金额的 5%-10%作为质保金在协议约定质保期满后向供应商支付。

### 3、交易习惯及行业季节性特征

公司收入存在季节性特征，符合行业特征，公司的季节性特征主要系由于“双十一”、“双十二”等电商购物节集中于第四季度，公司下游物流行业受电子商务行

业的影响，物流分拣的高峰出现在第四季度，一般要求采购的分拣设备在分拣高峰来临前后安装调试完毕，因此公司的设备验收时间大多集中在第四季度。

同行业可比公司中，欣巴科技、德马科技、中邮科技和科捷智能的季节性特征亦较为明显，第四季度营业收入占比均较高，与公司较为相似，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度							
	第一季度	占比	第二季度	占比	第三季度	占比	第四季度	占比
欣巴科技	2,643.42	-	15,058.38	-	-	-	-	-
德马科技	31,163.61	20.37%	33,020.01	21.59%	32,816.98	21.45%	55,974.16	36.59%
中邮科技	28,981.73	13.30%	57,400.62	26.34%	42,813.99	19.64%	88,764.91	40.73%
科捷智能	13,744.53	8.23%	24,409.34	14.62%	29,893.98	17.91%	98,891.85	59.24%
<b>公司</b>	<b>7,458.59</b>	<b>3.22%</b>	<b>61,220.31</b>	<b>26.45%</b>	<b>38,092.31</b>	<b>16.46%</b>	<b>124,718.39</b>	<b>53.88%</b>
公司名称	2021 年度							
	第一季度	占比	第二季度	占比	第三季度	占比	第四季度	占比
欣巴科技	8,000.12	7.51%	28,599.35	26.85%	13,570.16	12.74%	56,325.85	52.89%
德马科技	19,799.29	13.35%	38,893.37	26.23%	44,564.64	30.06%	45,011.68	30.36%
中邮科技	70,798.60	35.39%	61,950.70	30.96%	8,781.08	4.39%	58,538.88	29.26%
科捷智能	7,955.40	6.24%	18,027.76	14.13%	17,645.92	13.83%	83,918.14	65.79%
<b>公司</b>	<b>17,221.84</b>	<b>7.79%</b>	<b>37,495.58</b>	<b>16.97%</b>	<b>42,535.23</b>	<b>19.25%</b>	<b>123,709.91</b>	<b>55.99%</b>

注 1：欣巴科技仅披露 2022 年 1-6 月数据；

注 2：根据中邮科技招股书，2021 年中邮科技收入主要来自于上半年，主要系当年部分收入金额较大的项目于上半年确认收入。

欣巴科技、德马科技、中邮科技、科捷智能和公司的下游客户所在行业包括快递物流、电商，受到客户“双十一”、“双十二”等电商购物节日的影响，设备验收时间大多集中在第四季度，公司的季节性特征与同行业可比公司一致。

综上，公司以最终验收单据签署日期作为收入确认时点，收入确认方法和时点恰当，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

**(二) 结合主要境外客户自身经营规模、采购金额、重要合同、海关数据、出库单等数据，说明公司境外收入的真实性，大幅增长的原因及合理性**

物流装备智能化已成为全球主要物流快递企业增加效率的重要方式之一，公司

处于国内智能物流分拣行业第一梯队，近年来积极开拓海外市场，公司的产品已出口至泰国、印尼、菲律宾、新加坡、俄罗斯、英国、美洲、香港、印度、比利时、马来西亚等多个国家和地区，客户群体主要包括各国当地排名靠前的物流快递企业。2022年度，公司已拥有 20 多家境外客户，主要境外客户位于东南亚部分国家和俄罗斯，海外销售收入达 27,710.44 万元，海外销售收入占公司主营业务收入的比例为 11.97%。

2022 年度，公司主要境外客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	外销收入 金额 ①	CIF、DAP 等 交易方式下运 保服务金额 ②	应出口报关 金额 ③=①+②	对应海关 报关金额	对应的合 同金额 (含税)	经营规模
E	12,104.31	303.36	12,407.67	12,407.67	12,407.67	行业排名：马来 西亚第二； 出货量：60-100 万件每天； 销售区域：马来 西亚
K	5,436.38	241.31	5,677.69	5,677.69	5,677.69	行业排名：俄罗 斯邮政子公司； 出货量：全年 26.4 亿件包裹 量； 销售区域：俄罗 斯
G	2,847.78	76.50	2,924.28	2,924.28	2,924.28	行业排名：泰国 第二； 出货量：公司人 员约 10,000 人组 成，服务覆盖全 泰国 77 个省， 有设立超过 2,500 个网点， 每日包裹超 100 万件； 销售区域：泰国
L	2,485.51	464.10	2,949.61	2,949.61	2,949.61	行业排名：俄罗 斯市场第四； 出货量：日均 30 万件，高峰期每 日达到 60 万

客户名称	外销收入 金额 ①	CIF、DAP等 交易方式下运 保服务金额 ②	应出口报关 金额 ③=①+②	对应海关 报关金额	对应的合 同金额 (含税)	经营规模
						件； 销售区域：面向 整个俄罗斯市 场，一部分中 俄跨境物流 业务
M	1,201.85	20.72	1,222.57	1,222.57	1,222.57	行业排名：印 尼第三； 出货量：大约 每天 50-60 万件，峰值 250 万件； 销售区域：全 印尼
合计	<b>24,075.83</b>	<b>1,105.99</b>	<b>25,181.82</b>	<b>25,181.82</b>	<b>25,181.82</b>	--

公司海外销售商品的收入确认模式与境内销售一致，根据销售合同，公司将货物发往客户指定地点，安装调试完成，并从客户处取得最终验收单据时，确认收入。对于除需客户验收的销售商品收入，公司根据销售合同，通常将产品运至约定交货地点由买方签收后，确认收入。

公司根据订单、报关单、发运单、验收单等销售单据信息，在符合收入确认条件时确认境外收入，收入真实、准确。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序：

1、选取样本，检查中科微至与客户签订的销售合同，识别与控制权转移相关的主要条款，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

2、选取样本，将 2022 年度的收入核对至销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件，以评价相关收入是否按照公司的会计政策予以确认；

3、选取临近资产负债表日前后的销售交易，与销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件进行核对，以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间；

4、检查资产负债表日后是否存在销售退回。如存在销售退回，则与相关支持性文件进行核对，以评价收入是否记录于恰当期间；

5、计算 2022 年度公司第四季度的销售收入占全年收入的比重并与上一年度及同行业可比公司进行比较，分析是否存在重大差异并了解是否存在季节性特征；

6、获取公司境外收入明细账，选取样本，检查至公司境外销售合同、验收单、出口报关单等支持性文件，关注公司境外收入的真实性；

7、对 2022 年度公司境外收入进行分析性复核，询问公司管理层了解大幅增长的原因及其合理性。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司收入存在季节性特征，符合行业特征，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；

2、2022 年度，公司境外收入具有真实性，境外收入大幅增长主要因为公司近年来加强在境外的市场开拓，前期积累项目在本年度确认收入所致。

### 问题 4 关于应收账款

年报显示，2022 年末公司应收账款账面余额为 101,725.94 万元，同比增长 15.03%；坏账准备余额 15,905.79 万元，同比增长 128.75%，其中按组合计提的坏账准备余额 15,280.92 万元。一年以上的应收账款余额为 36,562.77 万元，占比 35.94%，较上年大幅增长，公司解释系 2021 年四季度形成的应收账款 26,716.67 万元在 2022 年末及时收回，转为 1 至 2 年账龄的应收账款。请公司：（1）补充披露 2022 年末及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前回款情况，说明相关坏账准备计提是否充分；（2）补充披露应收账款信用期内及逾期款项金额及占比，主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、公司说明

（一）补充披露 2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前情况，说明相关坏账准备计提是否充分

公司就“2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前回款情况”在 2022 年年度报告中补充披露如下：

“报告期内，公司于 2021 年四季度形成的 2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入等具体情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	应收余额	坏账准备余额	2021年第四季度确认的收入	信用期限(天)	目前回款情况 <sup>注2</sup>
B	总集成式	22,093.16	6,627.95	64,906.98	30	20,062.62
B	交叉带式	2,535.58	760.67	8,868.16	30	2,454.26
B	大件摆轮	1,140.69	342.21	2,663.78	30	1,140.69
其他	-	947.24	284.17	2,649.68	5-30	379.52
合计		<b>26,716.67</b>	<b>8,015.00</b>	<b>79,088.60</b>		<b>24,037.09</b>

注 1：根据合同约定，中通应在各个付款节点（合同签订、货到现场、最终验收等）开票后 30 天内回款；

注 2：目前回款情况是指自 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 11 日的回款情况。

公司按照企业会计准则及公司会计政策规定，对上述应收账款计提坏账准备 8,015.00 万元，坏账准备计提充分。

(二) 补充披露应收账款信用期内及逾期款项金额及占比，主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险

公司就“应收账款信用期内及逾期款项金额及占比，主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险”在 2022 年年度报告中补充披露如下：

“2022 年末，公司应收账款余额信用期内及逾期款项金额、占比及对应的坏账准备列示如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	
	应收账款	坏账准备
逾期款项	75,412.96	14,590.14
信用期内	26,312.98	1,315.65
合计	<b>101,725.94</b>	<b>15,905.79</b>
逾期占比	74.13%	/

逾期款项中主要逾期客户为 B 公司和 A 公司，其中 B 公司应收账款 61,440.81 万元，逾期金额 45,180.94 万元，截至 2023 年 5 月 11 日累计回款 37,316.86 万元；A 公司应收账款 10,518.98 万元，逾期金额 7,213.25 万元，截至 2023 年 5 月 11 日回款 5,154.86 万元。

逾期的主要原因是客户回款时间受其资金安排的影响，客户根据自身资金状况调节付款进度，且部分客户款项支付的审批流程较为复杂，导致款项并未严格按照合同约定收款节点及时支付。

公司持续加强对应收账款的回款管理，同时下游客户资信状况良好，信誉度较高，因此应收账款回款风险较小。”

## 二、中介机构核查情况

### (一) 核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序：



1、获取公司 2022 年末应收账款账龄明细表及逾期应收账款账龄明细表，选取样本，检查相关支持性文件，验证账龄计算的准确性；

2、获取公司 2022 年末应收账款坏账准备计提明细并进行重新计算；

3、选取样本，查阅公司与客户签订的合同，了解公司与下游主要客户关于信用期的约定；

4、访谈公司销售负责人和财务负责人，了解逾期款项未收回的原因，并结合销售合同，评估公司是否存在逾期款项无法收回的风险；

5、获取公司期后截至 2023 年 5 月 11 日应收账款的收款记录，选取样本，检查相关的银行回单，核查应收账款的期后收款情况；

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2022 年度，公司按照企业会计准则及公司会计政策规定，根据其信用风险特征将应收账款进行划分，坏账准备计提充分；

2、2022 年末，公司逾期应收账款形成的主要原因为公司客户回款时间受其资金安排的影响，客户根据自身资金状况调节付款进度，且部分客户款项支付的审批流程较为复杂，导致款项并未严格按照收款节点及时支付，相关款项期后回收情况良好，不存在重大回款风险。

## 问题 5 关于合同资产

年报显示，2022 年末公司合同资产账面余额 14,164.41 万元，同比增加 117.01%，均为应收质保金。请公司：（1）按细分行业列示近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值；（2）按细分行业补充披露公司近两年销售产品或服务的业务模式、平均质保期、平均质保金额的比例，并说明前后是否存在较大变化。若有较大变化，请说明其变化的原因及合理性；（3）结合新收入准则、销售产品业务模式等，说明质保金确认为合同资产是否恰当。请年审会计师核查并发表

明确意见。

回复：

### 一、公司说明

(一) 按细分行业列示近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值

公司近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值如下：

单位：万元

细分行业	2022年			2021年		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
快递物流	23,339.31	1,166.97	22,172.35	17,083.43	854.17	16,229.25
电商	376.86	18.84	358.02	317.01	15.85	301.16
仓储	655.02	32.75	622.27	80.66	4.03	76.63
其他	31.75	1.59	30.16	1.40	0.07	1.33
合计	<b>24,402.94</b>	<b>1,220.15</b>	<b>23,182.80</b>	<b>17,482.50</b>	<b>874.12</b>	<b>16,608.37</b>

公司主要客户为大型物流快递企业，因此质保金账面余额主要集中在快递物流行业。公司根据会计政策计提减值准备，减值计提充分。

(二) 按细分行业补充披露公司近两年销售产品或服务的业务模式、平均质保期、平均质保金额的比例，并说明前后是否存在较大变化。若有较大变化，请说明其变化的原因及合理性

公司近两年销售产品的业务模式为以销定产，合同约定分期收款（含质保金条款）。公司向购买产品的客户提供产品质量保证，对产品终验完成后一至三年内出现的故障和质量问题提供免费保修。当质保到期时，公司取得无条件收取商品合同总价中该部分对价的权利，合同资产将转为应收账款，2021年和2022年，公司按细分行业分类的平均质保期及平均质保金比例情况如下：

细分行业	2022年		2021年	
	平均质保期（天）	平均质保金比例	平均质保期（天）	平均质保金比例

快递物流	684	5.08%	676	3.88%
电商	730	6.67%	730	2.50%
仓储	502	8.13%	409	6.25%
其他	521	3.10%	730	2.50%

2022年，公司各细分品类平均质保期较2021年均无重大变化。公司项目质保金比例一般在5%-10%，2022年平均质保金比例较2021年普遍有所增加，主要原因如下：

2022年快递物流行业质保金比例平均为5.08%，较2021年有所上升，主要是因为网点项目竞争激烈，为争取网点客户，从2021年7月开始网点项目合同的质保金比例从5%调整为10%，调整质保金后的项目陆续在2022年验收，导致平均质保金比例上升。

2022年电商平均质保金比例为6.67%，较2021年有所上升，主要是由于2021年公司仅验收两单电商类项目，其中一个项目协议中未约定质保金条款，另一个项目协议约定的质保金比例为5%，2022年随着其他电商项目陆续验收，质保金比例趋于正常化。

2022年仓储行业质保金比例平均为8.13%，较2021年有所上升，主要是因为目前仓储类项目较少，单个项目对平均质保金比例影响较大，2022年验收的2个项目协议约定的质保金比例为20%，导致平均质保金比例上升较多。

综上所述，2022年，公司按细分行业分类的平均质保期无重大变化。2022年度，快递物流、电商、仓储行业的平均质保金比例变化具有合理性。

**（三）结合新收入准则、销售产品业务模式等，说明质保金确认为合同资产是否恰当**

2022年12月31日，公司合同资产的主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日
合同资产	

项目	2022年12月31日
-应收质保金	13,456.19
其他非流动资产-合同资产	
-应收质保金	9,726.61
合计	<b>23,182.80</b>

2020年1月1日起，公司执行新收入准则。根据新收入准则的要求，公司根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产。公司将原计入应收账款的应收质保金按照到期日分别重新分类至流动资产中的“合同资产”科目和非流动资产中的“其他非流动资产”科目。

公司的合同资产主要涉及在资产负债表日公司与客户的物流分拣设备商品合同中的质保义务，金额为商品合同总价的5%-10%。公司向购买物流分拣设备的客户提供产品质量保证，对产品终验完成后一至三年内出现的故障和质量问题提供免费保修。当质保到期时，公司取得无条件收取商品合同总价中该部分对价的权利，合同资产将转为应收账款。对于资产负债表日剩余质保期超过1年的合同资产，公司将其计入其他非流动资产。

综上，公司合同资产的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期末合同资产明细，选取样本，检查相关合同、验收单据等支持性文件；

2、选取样本，检查公司与客户签订的销售合同，识别与质保期、质保金比例相关的主要条款，关注是否存在较大变化；

3、了解公司用以计提合同资产相关减值准备的依据，对合同资产相关减值准备执行重新计算。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2022 年，公司按细分行业分类的平均质保期无重大变化、快递物流、电商、仓储行业的平均质保金比例变化具有合理性；

2、2022 年度，公司合同资产的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 问题 6 关于存货

年报显示，公司 2022 年末存货账面余额 159,202.87 万元，同比减少 21.19%，主要系在产品账面余额同比减少 26.76%；存货跌价准备余额 9,202.88 万元，同比增长 117.14%，其中原材料、在产品跌价准备余额分别同比增长 161.60%、76.98%。请公司：（1）结合产销量情况、在产品构成，说明在产品账面余额减少的原因及合理性；（2）结合原材料价格变动趋势、产品价格变动趋势、在手订单、产品销售情况以及同行业存货跌价准备计提情况等，详细说明存货跌价准备测算过程以及报告期内大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

（一）结合产销量情况、在产品构成，说明在产品账面余额减少的原因及合理性

公司产品为定制化产品，采取“以销定产”的生产模式，根据客户需求进行设计、制造和安装。通常情况下，在获取客户订单后，公司将根据客户需求进行设计，并通过对外采购或自主生产获得所需零部件，最终在项目现场完成安装和调试。公司存货中的在产品主要为公司正在组织生产、调试的物流分拣系统产品。

2021 年和 2022 年，公司在产品构成具体情况如下：

单位：万元

在产品类别	2022年12月31日	2021年12月31日
总集成式	56,741.16	76,852.05
交叉带分拣系统	32,001.22	60,476.65
大件分拣系统	18,303.71	13,784.21
单件分离	3,883.78	12,468.63
智能仓储	2,901.46	2,581.55
动态称重	2,774.79	1,395.59
输送设备	1,486.34	3,582.58
其他	9,457.41	3,021.19
<b>合计</b>	<b>127,549.87</b>	<b>174,162.45</b>

注：2022年12月31日，在产品余额的“其他”主要包括窄带机式 3,838.96 万元，机场行李 1,278.12 万元，以及子公司安徽微至、中科贯微自制在产品 2,790.64 万元；2021年12月31日，在产品余额的“其他”主要包括窄带机式 1,503.42 万元，以及子公司安徽微至、中科贯微自制在产品 1,090.37 万元。

2022年末，公司在产品账面余额较2021年末减少46,612.58万元，在产品余额减少的主要原因是公司在手订单的减少。2022年受到宏观经济变化的影响，公司2022年末在手订单17.62亿元，2021年末在手订单23.51亿元，较上年末减少5.89亿元，在手订单的减少导致在产品余额减少。

（二）结合原材料价格变动趋势、产品价格变动趋势、在手订单、产品销售情况以及同行业存货跌价准备计提情况等，详细说明存货跌价准备测算过程以及报告期内大幅增长的原因及合理性

### 1、原材料价格变动趋势、产品价格变动趋势、在手订单、产品销售情况

公司根据以往销售以及未来订单情况，会确定采购范围和价格，并在年初与主要供应商签订采购框架协议，近年来，公司主要原材料价格不存在重大波动。

2022年，受宏观经济变化、同行业竞争激烈的影响，公司为提升市场占有率，且快速投放新产品和获取新客户的订单，对销售产品定价做出下调以维持竞争优势。

2022年末公司在手订单金额合计约17.62亿元，相比上年末减少25%，主要是受到2022年宏观环境和下游需求等因素影响，导致部分大规模固定资产投资或建

设计计划推迟。

2022年验收项目数量较上年增加，累计交付物流分拣系统和关键设备800余台（套），销售价格下调，整体销售收入较上年增加10,527.02万元，增长4.76%。

## 2、存货跌价准备计提政策

公司计提存货跌价准备政策为：

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。

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。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。

## 3、存货跌价准备测算过程

### （1）原材料

资产负债表日，公司将原材料按照库龄分为一年以内的原材料和一年以上的原材料，对于库龄在一年以上的原材料，根据资产负债表日在手订单判断未来使用情况，对成本大于可变现净值的部分计提存货跌价准备。

### （2）在产品

资产负债表日，公司对在产品项目逐个测试，对于按单个在产品项目的账面成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值以在产品项目对应的合同价格为基础计算，并考虑将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费等后的金额确定。

资产负债表日，出于谨慎性，公司对于部分长库龄的在产品，结合其库龄，预收账款的收取情况，对长库龄的在产品项目逐个测试，对于按单个在产品项目的账

面成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

#### 4、存货跌价准备大幅增加原因及合理性

2022年，公司存货跌价准备较上年增加3,558.90万元，增长99.57%，其中原材料计提跌价准备增加1,972.49万元，增长154.36%，主要是2021年下半年度备货的原材料在2022年未能完全消耗，随着技术迭代和方案变更，未来预计难以耗用；在产品计提跌价准备增加1,586.41万元，增长69.08%，主要是长期未验收项目库龄增加导致。

报告期内对主要原材料和在产品进行减值测试，对成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，跌价准备计提合理。

#### 5、同行业存货跌价准备计提政策

同行业计提存货跌价准备政策如下：

公司名称	计提政策
德马科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是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。 (1)产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计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； (2)需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
欣巴科技	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，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。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，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。资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益
中邮科技	公司在各报告期末定期评估存货的可变现净值，并对存货成本高于可变现净值的差额确认存货跌价损失。公司在估计存货的可变现净值时，考虑存货的持有目的，并以可得到的资料作为估计的基础，其中包括存货的预计出售价



	格等。按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。
科捷智能	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。 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、估计的合同履约成本和销售费用以及相关税费后的金额。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。本公司存货通常按照所属项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

同行业可比公司存货跌价准备计提比例（期末存货跌价准备占存货账面金额的比例）如下：

公司名称	2022 年末	2021 年末
德马科技	2.95%	3.47%
欣巴科技	1.94%	1.68%
中邮科技	1.06%	2.80%
科捷智能	0.32%	0.64%
<b>中科微至</b>	<b>5.78%</b>	<b>2.10%</b>

由上表可见，公司与同行业公司存货跌价准备政策一致，但各公司根据自身的存货管理、存货状态以及市场价格变动等情况，按会计政策规定计提存货跌价准备情况各不相同。

综上，2022 年度公司严格按照会计准则相关规定计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

持续督导机构执行的核查程序如下：

1、对 2022 年末公司的在产品进行分析性复核，询问公司管理层了解账面余额减少的原因及其合理性；

2、评价公司存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的要求，并基于该存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备金额计算的准确性；

3、获取公司 2022 年末存货库龄明细表，选取样本，检查相关支持性文件，验证库龄计算的准确性；

4、结合存货库龄，了解长库龄存货的存货跌价准备计提情况，并评价管理层在计算可变现净值过程中所作估计的合理性；

5、获取公司 2022 年末存货准备计提明细并进行重新计算并分析存货跌价准备大幅增长的原因及其合理性。

## （二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、报告期内，公司在产品账面余额减少主要原因为 2022 年末受到宏观经济不景气的影响以及 2022 年末验收的订单相比 2021 年略有增加导致在执行订单有所减少，具有合理性；

2、公司存货跌价准备大幅增长主要是因为利用率不高的原材料占比上升导致，具有合理性。于资产负债表日，公司已按照成本与可变现净值孰低计量存货成本，并计提相应存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## 问题 7 关于经营活动现金流

据披露，2020-2022 年公司经营活动产生的现金流量净额为 1,231.06 万元、-42,133.43 万元和-3,744.09 万元。公司第一季度至第四季度的经营活动产生的现金流量净额分别为-4,846.16 万元、-1,763.53 万元、13,874.25 万元和-11,008.65 万元。请公司：（1）说明公司近三年经营活动净现金流大幅波动且与净利润大幅偏离的原因及合理性，经营活动现金流量净额为负是否具有持续性；（2）结合行业下游需求、公司业务模式等，说明各季度经营活动现金流量差异较大的原因及合理性、是否存在季节性波动风险，若存在，请充分提示风险。

回复：

一、公司说明

(一) 说明公司近三年经营活动净现金流大幅波动且与净利润大幅偏离的原因及合理性，经营活动现金流量净额为负是否具有持续性

公司在产品验收时一次确认产品销售收入并结转成本，而产品生产到验收有一定周期，公司一般按照合同约定分阶段向客户收取款项。同时，公司需要按照产品生产安装进度需求实施采购计划，并结合资金状况支付供应商货款。因此，公司采购和销售的收付款的结算情况与公司收入确认、成本结转存在时间性差异。

2020年、2021年和2022年，公司的净利润调节为经营活动现金流量的明细如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
净利润	-11,871.97	25,920.72	21,326.89
加：资产减值准备	7,479.33	3,958.21	1,274.16
信用减值损失	9,003.01	4,489.12	1,070.46
固定资产折旧	2,488.95	1,984.15	610.86
投资性房地产摊销	46.98	-	-

项目	2022年	2021年	2020年
使用权资产摊销	292.00	117.58	-
无形资产摊销	381.70	151.55	95.91
长期待摊费用摊销	95.75	172.28	181.11
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	0.22	21.04	-
固定资产报废损失	62.02	28.32	-
公允价值变动损失	-2,702.83	-133.30	-111.69
财务费用	-223.31	-358.44	256.82
投资损失	-2,621.51	-700.96	-940.81
递延所得税资产减少	-4,537.46	-3,018.45	-2,405.18
存货的减少	40,625.36	-75,533.28	-59,399.58
预计负债的增加	1,693.64	1,112.88	339.37
股份支付	3,848.16	5,042.59	5,042.59
经营性应收项目的减少	-20,139.77	-67,509.82	-19,470.77
经营性应付项目的增加	-27,664.35	62,122.40	53,852.39
其他	-	-	-491.47
<b>经营活动使用的现金流量净额</b>	<b>-3,744.09</b>	<b>-42,133.43</b>	<b>1,231.06</b>

近三年，公司经营活动净现金流大幅波动及与净利润的偏离主要受存货、经营性应收项目和经营性应付项目的影响。

2020年和2021年，随着公司的经营规模持续增长，公司在执行订单数量不断增多，项目前期执行投入大幅增加，期末在产品金额增加，因此存货和经营性应付项目大幅增加，各年终验确认收入项目数量增加，年末应收账款增长，导致经营性应收项目分别增加19,470.77万元和67,509.82万元，经营活动净现金流净流出金额较大；

2022年，受物流行业增速放缓的影响，公司在手订单数量有所减少，前期项目执行投入减少，经营性应付项目减少27,664.35万元，随着前期执行项目逐步验收确认收入，经营性应收项目增加20,139.77万元，在执行项目的减少导致期末在产品金额减少，存货减少40,625.36万元，经营活动现金流净流出金额较2021年大幅减少。

公司项目按照最终验收时点确认收入，净利润与项目终验相关，而项目从订单签订、备货、交付和最终验收有一定的时间周期，导致经营活动净现金流与净利润存在偏离，具有合理性。

综上，公司经营活动净现金流波动情况主要受到在手订单总额及其推进进度、收入确认模式、原材料采购款支付速度等因素影响，导致最近三年经营活动现金流量净额出现波动并与净利润出现偏离，符合公司实际经营情况，经营活动现金流量净额为负不具有可持续性。

**（二）结合行业下游需求、公司业务模式等，说明各季度经营活动现金流量差异较大的原因及合理性、是否存在季节性波动风险，若存在，请充分提示风险**

2022 年，公司各季度经营活动产生的现金流量净额和主要影响项目情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营活动产生的现金流量净额	-4,846.16	-1,763.53	13,874.25	-11,008.65
存货的减少	-10,821.87	8,558.33	-25,391.16	68,280.06
经营性应收项目的减少	17,563.66	-13,431.04	-706.58	-23,565.80
经营性应付项目的增加	-9,234.05	-3,847.19	40,009.92	-54,593.03

公司下游客户主要从事快递物流行业，受电子商务行业的影响，物流分拣的高峰出现在下半年度，“双十一”“双十二”等电商购物节集中于下半年度，快递物流行业通常在上半年制定集中采购计划并下达物流分拣设备采购订单，订单需要在分拣高峰来临前完成安装并进行试运行，以应对高峰期的分拣需求，因此公司的经营存在明显的季节性特征。

第二季度属于物流分拣设备采购的高峰期，公司一般在此期间与下游物流厂商谈判签订今年的采购订单；第三季度属于在手订单执行的高峰期，公司需要为项目执行采购原材料并发往项目现场，因此经营性应付项目和存货均有所增加；第四季度主要是项目验收高峰期，经营性应收项目增加，存货大幅减少；第一季度是项目验收后回款高峰期，公司下游快递物流企业主要为中通、顺丰等大型企业，付款存在一定周期，因此一般在设备验收后 30 天内回款，经营性应收项目对应减少。公

司下游行业采购习惯导致公司各季度经营活动现金流量存在季节性波动，差异具有合理性。

### **（三）风险提示**

公司已就经营活动现金流量季节性波动风险在 2022 年年度报告中补充披露风险提示如下：

“公司的经营业绩和经营活动现金流量存在季节性波动风险。公司下游行业主要为快递物流行业，快递物流行业受电子商务行业的影响，物流分拣的高峰出现在下半年，快递物流企业一般要求采购的分拣设备在分拣高峰期来临前安装调试完毕，因此公司的设备验收时间大多集中在下半年度，导致公司的主营业务收入和销售回款存在一定的季节性波动。”

## **二、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序**

持续督导机构执行的核查程序如下：

- 1、了解并复核企业现金流量表的编制过程，对其中的经营活动的分类进行确认；
- 2、取得公司季度经营分析资料，对季度财务报表进行分析；
- 3、了解公司各季度经营活动净现金流变动的原因，分析各季度经营活动现金流量差异较大的原因及合理性；
- 4、查阅公司下游客户年度报告，分析下游客户需求是否存在季节性。

### **（二）核查结论**

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司经营活动净现金流波动情况主要受到在手订单总额及其推进进度、收入确认模式、原材料采购款支付速度等因素影响，导致最近三年经营活动现金流量净额出现波动并与净利润出现偏离，符合公司实际经营情况，经营活动现金流量净

额为负不具有可持续性；

2、公司下游客户主要从事快递物流行业，受电子商务行业的影响，物流分拣的高峰出现在下半年度，各季度经营活动现金流量差异较大具有合理性。

#### 问题 8 关于募投项目

年报披露，截至报告期末，公司募投项目智能装备制造中心项目、南陵制造基地数字化车间建设项目、智能装备与人工智能研发中心项目、市场销售及产品服务基地建设项目的累计投入进度分别为 13.08%、46.37%、18.80%和 2.90%，第一个项目达到预定可使用状态日期为 2023 年 4 月 26 日，其他项目均为 2023 年 10 月 26 日。请公司补充披露上述募投项目的具体进展情况，说明项目按期完成是否存在障碍，是否存在延期风险。如是，请充分提示风险并作披露。

回复：

#### 一、公司说明

##### （一）募投项目截至目前的累计投入进度情况

截至 2023 年 4 月 30 日，公司募投项目投入情况如下：

单位：万元

承诺投资项目	募集资金承诺投资总额 (1)	2022 年度投入金额	截至 2023 年 4 月 30 日累计投入金额 (2)	截至 2023 年 4 月 30 日投入进度 (%) (3) = (2) / (1)	项目达到预定可使用状态日期
智能装备制造中心项目	29,252.17	1,654.58	5,380.16	18.39	2023/10/26
南陵制造基地数字化车间建设项目	18,028.81	1,488.37	9,632.76	53.43	2023/10/26
智能装备与人工智能研发中心项目	22,593.87	2,840.28	5,249.75	23.24	2023/10/26
市场销售及产品服务基地建设项目	14,068.05	-	408.52	2.90	2023/10/26
合计	<b>83,942.91</b>	<b>5,983.23</b>	<b>20,671.18</b>	<b>24.63</b>	-

注：公司于 2023 年 4 月 19 日召开第一届董事会第二十五次会议及第一届监事会第十二次会议，会议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，“智能装备制造中心项目”受到公司发展战略、实际经营情况和行业发展趋势等多方面因素以及新生产车间的产能利用率放缓的影响，致使项

目实施进展未达预期，因此将其达到预定可使用状态的日期延长至 2023 年 10 月 26 日。

## **（二）募投项目的具体进展情况、是否存在延期风险**

公司已就募投项目的具体进展在 2022 年年度报告中补充披露如下：

### **“1、智能装备制造中心项目**

智能装备制造中心项目在自有已建车间进行建设，不涉及土建和装修，主要支出为购置先进的生产加工、检测及其他配套设备。目前，公司已完成自有厂房的外立面改造工程，购置 129 台设备以及生产专用定制化软件。

截至 2023 年 4 月 30 日，智能装备制造中心项目累计投入金额为 5,380.16 万元，投入进度为 18.39%。由于南陵制造基地相比无锡生产基地在产能利用、人才储备以及相关配套企业具有一定优势，公司根据实际经营情况优先建造南陵制造基地，因此智能装备制造中心项目进展滞后于原定计划，存在一定延期风险。

### **2、南陵制造基地数字化车间建设项目**

截至 2023 年 4 月 30 日，南陵制造基地数字化车间建设项目累计投入金额为 9,632.76 万元，投入进度为 53.43%。截至目前，该项目已建设完毕 1 号厂房，自建喷塑线、电滚筒组装生产线、直线电机组装生产线、单件分离组装生产线等 6 条生产线，总体建设正在稳步推进，不存在导致项目延期的事项。

### **3、智能装备与人工智能研发中心项目**

智能装备与人工智能研发中心项目需要通过装修实验室、购置及安装先进设备、引进和培养优秀人才，进一步增加公司研发实力，保持公司在物流装备行业的优势。目前公司实验室已装修完毕，并扩充研发人员规模，研发中心对智能物流与智能制造多项具有良好发展前景的多项核心技术进行深入攻关，取得了突破性进展。截至目前，该募投项目完成主要产品交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、智能仓储系统等以及核心部件包括小件分拣设备、视觉相机、伺服电机、滚筒等产品的原有产品优化升级和新产品研发，并对外形成了销售。人工智能研发中心在知识产权方面合计取得了 7 项发明专利，34 项软件著作权。



公司新产品及新技术的开发需要结合公司未来发展战略、行业技术发展方向以及募集资金使用效率的提高，对研发项目的立项筛选、技术路线、产品开发等作出审慎判断，因此目前智能装备与人工智能研发中心项目存在一定延期风险。

#### **4、市场销售及产品服务基地建设项目**

截至 2023 年 4 月 30 日，市场销售及产品服务基地建设项目累计投入金额为 408.52 万元，投入进度为 2.90%，由于前期境外疫情的影响，营销网络的建设不达预期。为加快募投项目实施进度，2022 年 11 月 12 日，公司召开第一届董事会第二十二次会议、第一届监事会第十次会议审议通过了《关于部分募投项目增加实施主体、实施地点的议案》，同意公司增加广东微至、微至成都、微至新加坡作为募投项目实施主体，成都、马来西亚吉隆坡、美国佐治亚州等城市作为募投项目实施地点。

截至目前，公司已在东南亚、欧洲、美洲等 10 余个国家租赁办公场所，合计租赁面积 1,800 余平，拥有海外员工 80 余人，人员及规模已具备一定规模。未来公司将加快布局海外营销网点，有计划地招聘海外营销人员，2023 年及以后年度海外营销人员人工成本、房屋租赁费用及各项办公费用、市场费用等支出预计大幅增长，但该募投项目受宏观因素影响较大，仍然存在一定的延期风险。”

#### **（三）风险提示**

公司已就募投项目延期风险在 2022 年年度报告中补充披露风险提示如下：

“公司募投项目“智能装备制造中心项目”、“智能装备与人工智能研发中心项目”以及“市场销售及产品服务基地建设项目”存在延期的风险，虽然公司募投项目在前期经过了充分的可行性论证，但在实际建设过程中仍存在较多不可控因素，募投项目的建设受到宏观环境、上下游行业环境、公司经营状况等因素的影响，可能导致实施进度慢于预期。若募投项目建设的实施进度慢于预期，公司将按照相关规定履行决策程序，并及时履行信息披露义务。”

#### **二、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序**

持续督导机构执行的核查程序如下：

- 1、获取公司 IPO 募投项目可行性研究报告、募集资金存放与实际使用情况的专项报告、募集资金实际投资明细表，了解募投项目相关情况；
- 2、获取公司募集资金管理制度，核实公司募集资金的使用是否符合相关规定；
- 3、访谈公司业务人员，了解公司募投项目实施进度。

### **（二）核查结论**

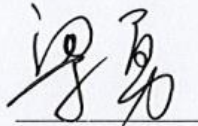
经核查，持续督导机构认为：

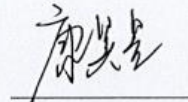
公司已补充披露募投项目的具体进展情况，公司募投项目进展与募集资金使用计划存在差异，主要受宏观环境、上下游行业环境、公司经营状况等因素的影响，导致募投项目进度慢于预期，公司已在年度报告中补充相关风险提示。

（以下无正文）

(本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于中科微至科技股份有限公司  
2022 年年报问询函回复的核查意见》之签字盖章页)

保荐代表人：

  
梁 勇

  
康昊昱

