

**中信建投证券股份有限公司关于上海证券交易所  
《关于北京京城机电股份有限公司 2023 年年度报告的信息  
披露监管工作函》相关问题的核查意见**

上海证券交易所：

根据贵所下发的《关于北京京城机电股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0274 号，以下简称“工作函”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“持续督导机构”）作为北京京城机电股份有限公司（以下简称“京城股份”或“公司”）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的持续督导机构，对于工作函中的相关事项进行了专项核查。现将有关事项报告如下：

**问题 2、关于业绩承诺。**公司于 2022 年通过重大资产重组完成青岛北洋天青数联智能有限公司（以下简称北洋天青）收购。交易对方承诺，北洋天青于 2020 年至 2024 年实现的净利润数分别为不低于 2,750 万元、3,800 万元、4,100 万元、4,300 万元和 4,600 万元。2020 年至 2023 年期间，北洋天青实现的净利润分别为 2,858.77 万元、3,967.50 万元、4,342.56 万元和 4,733.99 万元，业绩承诺完成率分别为 103.96%、104.41%、105.92%和 110.09%，四年均踩线完成业绩承诺。

请公司补充披露：（1）北洋天青 2022 年、2023 年主要财务数据及同比变动情况，主要产品销量、毛利率以及费用率变动情况；（2）北洋天青近两年前五名客户及供应商的名称、是否关联方、交易产品及金额，并说明变化情况；（3）北洋天青近两年应收账款及坏账准备计提情况，包括余额、账龄、减值准备以及期后回款等情况；（4）结合前述问题回复，说明北洋天青营业收入及净利润持续增长的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策、提前确认收入等方式实现业绩目标的情形。请持续督导机构和年审会计师发表意见。

## 一、关于工作函问题的回复

### (一) 北洋天青 2022 年、2023 年主要财务数据及同比变动情况，主要产品销量、毛利率以及费用率变动情况

#### 一、北洋天青2022年、2023年主要财务数据及同比变动情况

##### (一) 主要财务数据情况表

单位：万元

项目	2023 年度	同比变动额	同比变动率	2022 年度	同比变动额	同比变动率	2021 年度
营业总收入	22,290.39	7,226.03	47.97%	15,064.36	-7,168.71	-32.24%	22,233.07
净利润	4,851.16	356.66	7.94%	4,494.50	436.10	10.75%	4,058.40
总资产	41,004.91	9,437.73	29.90%	31,567.18	8,363.18	36.04%	23,204.00
净资产	25,155.52	4,858.22	23.94%	20,297.30	7,494.50	58.54%	12,802.80
经营活动产生的现金流量净额	5,245.92	2,774.37	112.25%	2,471.55	4,508.21	-221.35%	-2,036.66

##### (二) 主要财务数据变动情况分析

#### 1、营业收入

2022年，北洋天青营业收入同比有所减少，一方面，受宏观环境影响，设备物流和人员流动出现阶段性受限和停滞，导致公司部分材料采购到位时间、设备交付时间延后，加之芯片短缺带来的项目进度影响，使得当年度部分项目延后完成，收入有所下降；另一方面，部分下游客户固定资产投资计划有所调整，原计划的部分订单延迟，部分订单取消，使得当年收入有所下降。

2023年，北洋天青营业收入增长，在宏观环境恢复、不可抗力影响消除的背景下，下游客户固定资产投资推进进度提速，核心客户订单情况良好，项目交付顺利，使得营业收入实现快速增长。

#### 2、净利润

2022年，北洋天青营业收入同比有所减少，净利润保持增长，主要系公司产品结构优化，毛利率有所提升，同时公司合理管控费用支出，销售费用、管

理费用、研发费用等占收入比例保持稳定，金额下降。

2023年，北洋天青净利润保持增长，主要系公司营业收入稳步增长。

就公司毛利率及费用变动详细情况请参见后文相关内容。

### 3、总资产及净资产

2022年末，北洋天青总资产增加，主要系公司净资产增加，同时客户回款导致公司货币资金有所增长。2022年末，北洋天青净资产增加，主要系公司实收资本、资本公积及净利润增加所致。

2023年末，北洋天青总资产增加，主要系公司净资产增加，同时部分应付票据、应付账款未到期支付，余额增加，使得公司货币资金有所增长。2023年末，北洋天青净资产增加，主要系公司净利润增加所致。

### 4、经营活动产生的现金流量净额

2022年以来，北洋天青加强客户管理，强化回款催收，公司回款情况良好，使得经营活动产生的现金流量净额持续增加。此外，2023年公司部分应付票据、应付账款未到期支付。

## 二、北洋天青2022年、2023年主要产品销量、毛利率变动情况

### (一) 主要产品销量、毛利率情况表

单位：套，万元

产品类别	2023 年度				2022 年度				2021 年度			
	销量	收入	收入占比	毛利率	销量	收入	收入占比	毛利率	销量	收入	收入占比	毛利率
空中输送系统	12	8,875.89	39.82%	46.42%	4	3,726.08	24.73%	44.85%	1	707.08	3.18%	31.05%
地面输送装配系统	19	8,070.40	36.21%	34.25%	10	5,586.67	37.09%	44.05%	32	21,119.82	94.99%	33.20%
冲压连线	8	4,046.73	18.15%	12.06%	10	4,559.41	30.27%	35.04%	0	-	-	-
机器人集成应用	2	1,294.88	5.81%	39.81%	10	1,095.70	7.27%	91.55%	4	394.69	1.78%	40.42%
其他	-	2.48	0.01%	95.59%	-	96.49	0.64%	100.00%	-	11.49	0.05%	7.61%
合计	41	22,290.39	100%	35.40%	34	15,064.36	100%	45.33%	37	22,233.08	100%	33.25%

### (二) 主要产品销量、毛利率情况分析

## 1、销量情况

北洋天青作为自动化制造设备系统集成供应商，采取“订单式生产”的业务模式，向客户提供的是成套的硬件（标准化设备、非标设备）加软件（系统和应用）系统集成产品，具体项目方案与客户需求息息相关，下游客户的需求变化对公司不同产品单元之间的产品结构、销量、销售规模均会带来影响。

同时，北洋天青的定制化系统集成产品在设计难度、软硬件组成结构、产品参数和性能、个性化功能等方面均存在差异，因此项目规模亦存在差异。整体来看，北洋天青以空中输送系统、地面输送装配系统、冲压连线项目为主。

### （1）空中输送系统销量变动原因

北洋天青的空中输送系统产品具有较好的技术优势和应用潜力，公司将其作为重点研发和推广的核心产品之一。相比于传统悬挂链输送产品，空中传输系统可以增加空间使用效率，在客户不增加工厂面积的情况下有效提升产能，近年来客户需求持续增长，因此销量持续增加。

此外，2023年度，由于北洋天青的主要客户某大型家电企业新建大型生产基地，对自动化生产线的采购需求较多，因此北洋天青在2022年及2023年承接较多该客户订单，并于2023年度集中执行相关项目。根据客户生产线具体需求，该等项目以空中输送系统及地面输送装配系统类项目为主，因此北洋天青2023年度空中输送系统项目数量大幅增加。

### （2）地面输送装配系统销量变动原因

2022年度，部分下游客户固定资产投资计划有所调整，原计划的部分订单延迟或取消，以地面输送装配系统相关订单为主，因此地面输送装配系统产品销量大幅度减少。

2023年度，由于北洋天青的主要客户某大型家电企业新建大型生产基地，对自动化生产线的采购需求较多，该等项目以空中输送系统及地面输送装配系统类项目为主，因此北洋天青2023年度地面输送装配系统项目数量大幅增加。

### （3）冲压连线项目销量变动原因

2021年度，北洋天青其他类型项目产能饱和，未执行冲压连线项目。2022年度，北洋天青积极推进项目开发，扩大产品覆盖范围，开拓了冰箱、电热、空调产品等冲压连线设备市场，在当年度产生销量。

2023年度，北洋天青冲压连线项目销量保持稳定。

#### (4) 机器人集成应用产品销量变动原因

北洋天青机器人集成应用产品主要包含机器人及系统集成、软件系统、自动上压机、其他设备销售等具体产品，各具体产品之间的收入规模、业务模式等均有所差异。北洋天青该类产品的销售收入占比较低，主要根据下游客户当年的需求承接相关项目订单。北洋天青2022年度主要承接工业自动化控制系统、软件系统类项目，2023年度主要承接专机集成应用类产品，因此两年销量存在差异。

## 2、收入结构情况

北洋天青的生产线自动化产品具有非标准化、定制化特点，其产品结构与下游客户当年生产线新建、改造计划的具体投资内容紧密相关，因此收入结构的变化也与下游客户息息相关。

2022年，北洋天青营业收入同比减少，主要系地面输送装配系统收入减少所致。2023年，北洋天青营业收入同比增长，下游客户根据自身需求更多采购空中输送系统和地面输送装配系统产品，使得北洋天青产品收入结构有所变化。

## 3、毛利率情况

如前所述，北洋天青作为自动化制造设备系统集成供应商，采取“订单式生产”的业务模式，向客户提供的是成套的硬件（标准化设备、非标设备）加软件（系统和应用）系统集成产品，具体项目方案与客户需求息息相关，具体项目产品在设计难度、软硬件组成结构、产品参数和性能、个性化功能等方面均存在差异。北洋天青根据系统集成度、应用场景等标准对项目划分为不同产品单元，产品单元之间、产品单元内不同项目毛利率仍具有一定差异。

2022年，北洋天青综合毛利率有所上升，主要系空中输送系统、地面输送装配系统及机器人集成应用毛利率上升所致。2023年，北洋天青综合毛利率有

所下降，主要系地面输送装配系统和冲压连线产品毛利率下降所致。

#### （1）空中输送系统产品毛利率变化原因

2022年度，北洋天青共执行完成4单空中输送系统项目，确认收入3,726.08万元；2023年度，北洋天青共执行完成12单空中输送系统项目，确认收入8,875.89万元。

北洋天青的空中输送系统产品具有较好的技术优势和应用潜力，公司将其作为重点研发和推广的核心产品之一。自2021年度开始，公司将空中输送系统不同环节进行模块化开发，一方面，提升关键零件自制能力，实现关键零件的试验验证突破，通过自制替代外采，使得空中输送系统整体硬件结构成本有所下降；另一方面，公司在车间投入空中输送系统试验线，不断进行适配试验，电气、软件调试试验，改善产品结构，使得整体机械安装调试时间缩短，提升模块标准化程度，充分发挥项目经验优势，减少重复开发和工时浪费，促进效率提升和成本节约。

因此，空中输送系统毛利率在2021年至2022年逐步上升，2022年到2023年基本稳定。

#### （2）地面输送装配系统产品毛利率变化原因

2021年度，北洋天青共执行完成32单地面输送装配系统项目，确认收入21,119.82万元，毛利率为33.20%，均为家电行业项目。其中，海外项目占比约为25%，受到不可抗力因素影响，客户工业园区施工周期延长，电子元器件价格上升，海运费、海外人工成本上涨，因此毛利率相对较低。

2022年度，北洋天青共执行完成10单地面输送装配系统项目，确认收入5,586.67万元，毛利率为44.05%。其中，北洋天青向某家电企业销售自动化物流线项目，该项目规模相对较大，单笔项目收入占地面输送装配系统产品收入的47.52%。该项目标准化程度相对较高，北洋天青在该项目中的产品设计、安装、调试等各生产环节能够较好利用前期项目经验，减少重复开发和工时浪费，成本较为节约，因此该项目毛利率较高，约为46%。此外，北洋天青在2022年承接并执行了3单3C行业的地面输送装配系统项目，合计收入占地面输送装配系

统产品收入的12.17%。鉴于3C行业项目设计和装配精度要求较高，产品技术附加值较高，总体成本可控，因此毛利率相对较高，达到55%以上。另外6单地面输送装配系统平均毛利率为39.08%，毛利率水平较为合理。综上，北洋天青2022年度地面输送装配系统产品毛利率相对较高。

2023年度，北洋天青共执行完成19单地面输送装配系统项目，确认收入8,070.40万元，毛利率为34.25%，均为家电行业项目。本年度内北洋天青根据客户对生产线的自动化、信息化需求，执行的地面输送装配系统项目非标准化、定制化的程度相对较高，成本有所增加。因此，北洋天青2023年度地面输送装配系统产品毛利率相较2022年度有所下降。

### (2) 冲压连线产品毛利率变化原因

北洋天青销售的冲压连线产品，根据客户对该类产品技术需求不同，可分为含冲压机及其他专机设备及不含冲压机及其他专机设备两类项目，由于冲压机及专机设备占冲压连线产品的采购成本比例较高，因此不含冲压机及其他专机设备的冲压连线项目毛利率相对较高。2022年及2023年北洋天青执行完成的冲压连线项目情况如下：

单位：套，万元

项目分类	2023年度				2022年度			
	数量	收入	毛利	毛利率	数量	收入	毛利	毛利率
含冲压机及其他专机设备	8	4,046.73	488.03	12.06%	2	1,384.05	228.21	16.49%
不含冲压机及其他专机设备	-	-	-	-	8	3,175.37	1,369.51	43.13%
合计	8	4,046.73	488.03	12.06%	10	4,559.41	1,597.72	35.04%

北洋天青2022年度执行的冲压连线产品主要是不含冲压机及其他专机设备类项目，2023年度北洋天青冲压连线产品均为含冲压机及其他专机设备类项目，因此北洋天青2023年度冲压连线产品毛利率低于2022年度。

### (3) 机器人集成应用产品毛利率变化原因

机器人集成应用产品包含机器人及系统集成、软件系统、自动上压机项目

等，各具体产品之间毛利率差异较大。

2022年度，北洋天青共销售了10单机器人集成应用产品项目，其中：6单为工业自动化控制系统、软件系统类产品，该类型毛利率较高，达到90%；4单为其他设备销售，该产品由北洋天青与上游客户及下游设备采购商签订设备采购三方合同，以净额法确认收入，无营业成本。因此2022年度机器人集成应用产品毛利率较高。

2023年度，北洋天青共销售了2单机器人集成应用产品项目，均为专机集成应用类项目，毛利率约为40%。因具体产品类别与2022年度差异较大，因此2023年度机器人集成应用产品毛利率与2022年度存在差异。

### 三、北洋天青2022年、2023年费用率变动情况

#### （一）费用率情况表

单位：万元

项目	2023年度		2023年较2022年费用率变动	2022年度		2022年较2021年费用率变动	2021年度	
	金额	占当期营业收入比率		金额	占当期营业收入比率		金额	占当期营业收入比率
销售费用	505.42	2.27%	0.74%	231.01	1.53%	-0.35%	419.01	1.88%
管理费用	633.55	2.84%	-0.98%	575.26	3.82%	0.59%	719.23	3.23%
研发费用	1,551.24	6.96%	-0.51%	1,125.07	7.47%	0.82%	1,479.18	6.65%
财务费用	-157.02	-0.70%	0.45%	-173.54	-1.15%	-0.59%	-124.04	-0.56%
合计	<b>2,533.19</b>	<b>11.36%</b>	<b>-0.31%</b>	<b>1,757.80</b>	<b>11.67%</b>	<b>0.46%</b>	<b>2,493.38</b>	<b>11.21%</b>

#### （二）费用率变动情况分析

##### 1、销售费用

北洋天青2022年销售费用和销售费用率同比有所减少，主要系售后服务费减少。公司2022年收入减少，计提的质量保证金相应减少。

北洋天青2023年销售费用和销售费用率同比有所增长，主要系售后服务费增加。公司2023年收入增长，计提的质量保证金相应增加。

##### 2、管理费用

北洋天青2022年管理费用同比有所减少，主要系：（1）子公司东莞天成注



销，员工人数减少，工资及劳务费、福利费略有下降；（2）公司纳入京城股份合并范围后，业务招待标准调整，业务招待费有所下降；（3）2022年无海外项目，差旅费同比减少。北洋天青2022年管理费用率同比有所上升，主要系收入同比下降所致。

北洋天青2023年管理费用同比有所增长，主要系无形资产摊销及职工薪酬的增加。北洋天青2023年管理费用率同比有所下降，主要系公司收入增长所致。

### 3、研发费用

北洋天青2022年研发费用同比有所减少，主要系①子公司东莞天成注销，东莞天成研发人员减少，北洋天青研发人员结构调整，研发人员薪酬共计减少203.56万元。②材料费减少176.23万元，主要由于2022年部分研发项目进入中后期，实验材料减少。北洋天青2022年研发费用率同比有所上升，主要系收入同比下降所致。

北洋天青2023年研发费用同比有所增长，主要系公司产品研发力度加大所致。北洋天青2023年研发费用率同比有所下降，主要系公司收入增长所致。

## （二）北洋天青近两年前五名客户及供应商的名称、是否关联方、交易产品及金额，并说明变化情况

### 一、北洋天青近两年前五名客户情况

#### （一）前五大客户情况表

2023年度			
客户名称	是否关联方	交易产品	销售额（万元）
北京京城机电股份有限公司	关联方	空中输送系统、地面输送装配系统、冲压连线、机器人集成应用	18,931.78
海信家电集团股份有限公司	非关联方	空中输送系统、地面输送装配系统	1,960.18
澳柯玛股份有限公司	非关联方	地面输送装配系统	1,395.96

2022年度			
客户名称	是否关联方	交易产品	销售额（万元）
北京京城机电股份有限公司	关联方	空中输送系统、地面输送装配系统、冲压连线	9,364.68
澳柯玛股份有限公司	非关联方	地面输送装配系统、机器人集成应用	2,748.62
青岛雷悦重工股份有限公司	非关联方	地面输送装配系统	1,050.44
青岛鸿绩智能工业有限公司	非关联方	地面输送装配系统、机器人集成应用	963.02
武汉英泰斯特电子技术有限公司	非关联方	机器人集成应用	660.38

## （二）前五大客户变化情况分析

北洋天青主要立足于家电行业，提供生产线自动化、信息化系统集成产品。核心客户较为集中，报告期内保持稳定。

2022年北洋天青进一步开拓市场，向物流、3C等下游行业拓展，向青岛雷悦重工股份有限公司、青岛鸿绩智能工业有限公司、武汉英泰斯特电子技术有限公司销售地面输送装配系统、机器人集成应用等产品。

## （三）北洋天青向京城股份销售情况

2022年及2023年北洋天青第一大客户为京城股份，主要系为了更好的拓展市场、提高客户粘性，京城股份统筹客户管理，统一与海尔集团公司签署销售合同，同时，京城股份与北洋天青签署采购合同，由北洋天青具体实施项目执行。

京城股份向海尔集团公司销售的项目均为自动化生产线相关产品，均由北洋天青实际执行；京城股份向北洋天青采购的项目均为向海尔集团公司提供。

根据合同约定，京城股份向北洋天青采购货物的交付地点均为海尔集团公司项目现场，京城股份无存货的实物流转，京城股份实际向海尔集团公司转让商品前并不承担该商品的存货风险。京城股份与北洋天青签署的采购合同及与海尔集团公司签署的销售合同的结算方式一致，实际执行过程中京城股份在收到货款后立即向北洋天青支付货款，该等项目执行过程中，不存在京城股份对北洋天青垫款、占款的情形。

## 二、北洋天青近两年前五大供应商情况

### （一）前五大供应商情况表

2023年			
供应商名称	是否关联方	交易产品	采购额（万元）
扬州锻压机床有限公司	非关联方	压力机	2,666.37
青岛信合泰物资有限公司	非关联方	金属原材料	1,351.00
青岛机器人技术有限公司	非关联方	机器人	1,130.88
青岛海西鸿皓源机电有限公司	非关联方	电机	750.15
青岛宏标机械有限公司	非关联方	机加工件	733.81

2022年			
供应商名称	是否关联方	交易产品	采购额（万元）
青岛信合泰物资有限公司	非关联方	金属原材料	1,047.11
沃得精机（中国）有限公司	非关联方	压力机	519.47
安川通商（上海）实业有限公司	非关联方	机器人	418.58
山东元玮仪器设备有限公司	非关联方	电缆电线	308.24
青岛宏标机械有限公司	非关联方	机加工件	230.43

### （二）前五大供应商变化情况分析

北洋天青作为一家聚焦于生产线自动化、信息化建设、升级和改造的系统集成产品提供商，主要原材料为金属板材，电器原件及专业机器设备。2023年较2022年前五大供应商变化原因主要为：

1、2023年客户对压力机指定品牌进行调整，北洋天青按照指定品牌进行采购，因此压力机供应商发生变化。

2、青岛机器人技术有限公司和安川通商（上海）实业有限公司同为安川品牌机器人供应商，为了便于供应商售后服务，2023年安川品牌机器人从青岛机器人技术有限公司进行采购。

(三) 北洋天青近两年应收账款及坏账准备计提情况，包括余额、账龄、减值准备以及期后回款等情况

一、北洋天青近两年应收账款情况

北洋天青2022年应收账款、坏账准备计提情况及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	按比例计提坏账准备	提取比例	期后回款 (截至 2023-12-31)
1年以内-关联方	5,488.83	-	0.00%	5,488.83
1年以内-非关联方	5,090.45	81.95	1.61%	3,848.84
1-2年	1,794.94	321.56	17.91%	1,299.75
2-3年	374.28	113.50	30.33%	293.53
3-4年	453.95	268.17	59.07%	339.74
4-5年	6.14	5.10	82.96%	6.14
合计	<b>13,208.58</b>	<b>790.27</b>	-	<b>11,276.82</b>

北洋天青2023年应收账款、坏账准备计提情况及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	按比例计提坏账准备	提取比例	期后回款 (截至 2024-03-31)
1年以内-关联方	10,928.04	-	0.00%	3,970.30
1年以内-非关联方	2,545.19	40.98	1.61%	605.90
1-2年	1,241.61	222.37	17.91%	69.80
2-3年	495.19	150.19	30.33%	-
3-4年	80.75	47.70	59.07%	-
4-5年	114.21	94.75	82.96%	-
合计	<b>15,404.99</b>	<b>555.99</b>	-	<b>4,646.00</b>

二、北洋天青近两年应收账款情况分析

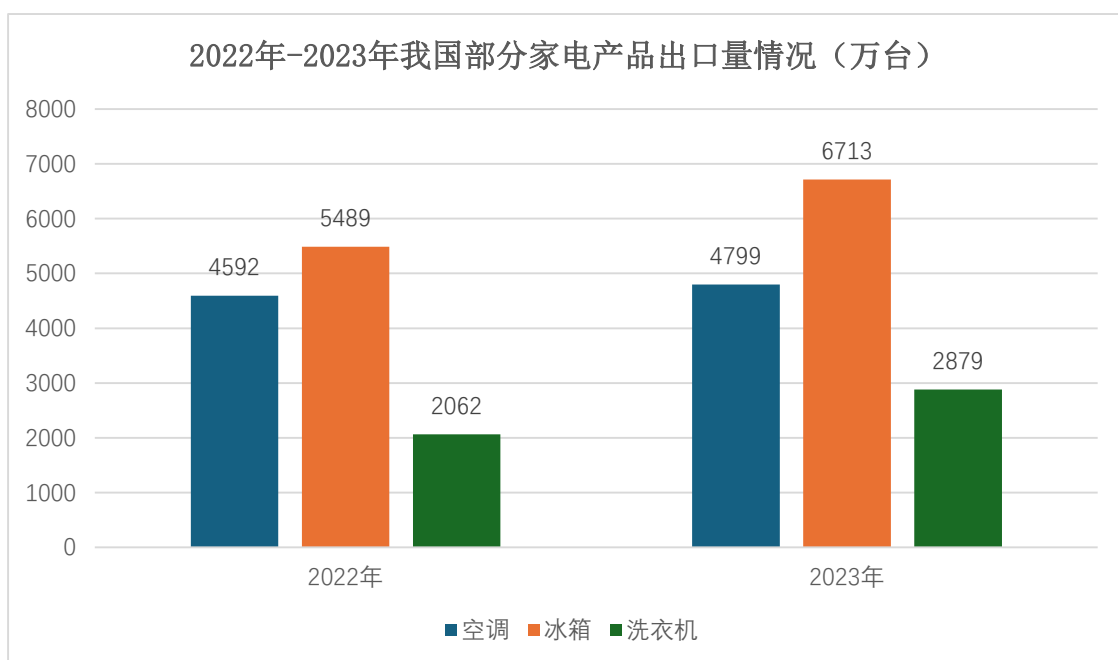
北洋天青近两年末应收账款余额分别为1.32亿元和1.54亿元，在收入持续增长的情况下，应收账款期末余额基本稳定。

**（四）结合前述问题回复，说明北洋天青营业收入及净利润持续增长的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策、提前确认收入等方式实现业绩目标的情形**

### 一、北洋天青营业收入及净利润持续增长的原因及合理性

#### 1、家电行业景气度上升

北洋天青立足于家电行业，面向制造业，提供聚焦于生产线自动化、信息化建设、升级和改造的系统集成产品，北洋天青业绩增长与下游家电行业息息相关。



根据海关总署的统计数据，2023年，我国家电出口量37.17亿台，较2022年增长11.2%；出口金额6,174.22亿元，较2022年增长9.9%。其中，空调出口量4799万台，增长4.6%，出口金额517.93亿元，增长2.6%；冰箱出口量6713万台，增长22.4%，出口金额587.24亿元，增长14.0%；洗衣机出口量2879万台，增长39.8%，出口金额241.77亿元，增长25.9%。

2023年，海外需求拉动，我国家电出口量/额持续增长。国内受到消费和地产景气度有所回暖、产品结构升级等因素的影响，冰箱、空调、洗衣机等主要家电品类销量均持续增长。在此背景下，以美的集团、格力电器、海尔智家、海信家电等为代表的我国家电行业企业普遍实现收入、利润增长，收入平均增

长9.69%，净利润平均增长25.84%。

单位：亿元

公司名称	2023年		2022年	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
美的集团	3,737.10	337.45	3,457.09	298.10
格力电器	2,050.18	277.19	1,901.51	230.11
海尔智家	2,614.28	167.32	2,435.14	147.32
海信家电	856.00	47.91	741.15	30.69

数据来源：Wind。

## 2、家电行业固定资产投资是持续性的过程

家电行业的固定资产投资是持续性的过程，主要包括各家电品类新工厂建设、老工厂改造和机器设备更新等。以美的集团、格力电器、海尔智家、海信家电为例，2023年固定资产账面原值平均增长率为9.85%，机器设备账面原值平均增长率为9.93%。

单位：亿元

公司名称	2023年12月31日		2022年12月31日	
	固定资产账面原值	机器设备账面原值	固定资产账面原值	机器设备账面原值
美的集团	621.72	261.10	548.67	243.32
格力电器	685.83	289.56	641.70	275.59
海尔智家	561.19	354.05	503.96	313.25
海信家电	134.62	55.70	124.84	48.72

数据来源：Wind。

注：海尔智家机器设备数据分类为生产设备。

目前，家电行业产能扩张和固定资产投资情况正常，未出现停滞增长等情形。未来，在家电行业产品品质升级、新兴品类发展和出口增长等因素驱动下，预计行业内主要企业特别是龙头企业固定资产投资规模将保持稳定增长。

## 3、北洋天青维持良好的客户关系

北洋天青终端核心客户包括海尔集团公司、澳柯玛股份有限公司、海信家电集团股份有限公司等。

北洋天青在家电行业深耕多年，能够深入了解细分行业内客户的业务特性、

具体生产线升级趋势和技术发展路径，为客户提供优质、高效的产品和服务。北洋天青利用自身技术能力与项目经验，形成竞争优势，与终端核心客户保持了良好、稳定的长期合作关系。

综上分析，下游家电行业景气度上升，行业龙头企业固定资产投资持续开展，将对自动化制造设备系统集成产品形成更多需求，带动作为自动化制造设备系统集成产品供应商的北洋天青的业务发展。北洋天青与终端核心客户保持了良好、稳定的合作关系，具备竞争优势，业绩持续增长具有合理性。

## **二、北洋天青不存在通过放宽信用政策、提前确认收入等方式实现业绩目标的情形**

北洋天青近两年主要客户销售集中度较高，销售合同通常采用甲方客户的标准合同，信用政策按照甲方信用政策要求执行，回款方式无重大变化，无放宽信用政策的情形。

北洋天青根据合同约定，严格按照会计准则进行收入确认，以客户验收单作为收入确认依据，不存在提前确认收入情形。

综上所述，北洋天青不存在通过放宽信用政策、提前确认收入等方式实现业绩目标的情形。

## **二、持续督导机构核查程序及意见**

### **（一）核查程序**

持续督导机构主要执行了如下核查程序：

- 1、查阅北洋天青2022年度、2023年度审计报告；
- 2、取得并查阅北洋天青2022年度及2023年度全部已确认收入项目的销售合同及验收单，核查收入确认的真实性、准确性；
- 3、取得并查阅北洋天青报告期内按项目及业务类别归集的收入成本明细表，了解公司的产品结构和销售模式，分析2023年各产品类型的收入、成本及毛利率变动情况；

4、询问北洋天青主要人员，了解2023年收入、成本、毛利率变动的原因；

5、执行收入截止性测试，从资产负债表日前后确认的营业收入记录中选取样本，检查客户验收单，评价营业收入是否在恰当期间确认；

6、取得北洋天青近两年客户、供应商明细账，了解近两年前五名客户、供应商的交易内容及变化情况；

7、获取京城股份与海尔集团公司签署的销售合同、与北洋天青签署的采购合同，查阅合同的主要条款，结合资金流水检查是否存在京城股份垫款、占款的情形；

8、取得并查阅北洋天青2022年末及2023年末应收账款明细表、期后回款情况，抽查应收账款期后回款凭证；

9、查阅北洋天青与主要客户的销售合同主要条款，核查信用政策情况，了解管理层对应收款项信用政策的最新情况，评估其连续性和合理性；

10、取得并查阅管理层计提坏账准备所依据的资料、关键假设及方法，复核应收账款坏账准备计提比例，分析合理性及恰当性；

11、获取关联方清单，识别客户和供应商是否为关联方；了解关联交易的商业理由、定价原则。

## **（二）核查意见**

经核查，持续督导机构认为：

家电行业景气度上升，行业龙头企业固定资产投资持续开展，北洋天青与家电行业终端核心客户保持良好、稳定的合作关系，营业收入及净利润持续增长具有合理性。未发现通过放宽信用政策、提前确认收入等方式实现业绩目标的情形。

（以下无正文）



（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于上海证券交易所<关于北京京城机电股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函>相关问题的核查意见》的签章页）

独立财务顾问主办人：\_\_\_\_\_

贺承达

侯 顺

中信建投证券股份有限公司

年 月 日