

# 无锡先导智能装备股份有限公司

## 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳证券交易所创业板公司管理部：

无锡先导智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“先导智能”）于2020年8月27日收到贵部出具的《关于对无锡先导智能装备股份有限公司的2020年度半年报问询函》（创业板半年报问询函[2020]第9号）（以下简称“问询函”）。公司针对问询函涉及的相关事项进行了认真核查与分析，现就问询函回复如下：

### 问题 1：

报告期末，公司应收账款余额为215,909.03万元，其中账龄3年以上的应收账款余额为2,037.79万元。前五名应收账款客户合计占比37%。

（1）请补充说明账龄3年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，长期未收回货款的原因及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分；

（2）请补充说明前五名应收账款客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，与公司、5%以上股东、董监高、实际控制人是否存在关联关系。

### 【回复】

一、请补充说明账龄3年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，长期未收回货款的原因及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分

**（一）截至 2020 年 6 月 30 日账龄 3 年以上的应收账款具体情况**

单位：万元

客户名称	主要销售内容	期末余额	坏账准备	约定收款时间	回款情况
客户一	光伏设备	790.00	790.00	验收 1 年后 100%付款	-
客户二	锂电池设备	225.65	225.65	验收 1 年后 100%付款	-
客户三	锂电池设备	137.50	137.50	验收 1 年后 100%付款	-
客户四	锂电池设备	127.26	127.26	验收 1 年后 100%付款	-
客户五	光伏设备	84.34	84.34	验收 1 年后 100%付款	-
客户六	锂电池设备	81.63	81.63	验收 1 年后 100%付款	-
客户七	锂电池设备	78.72	78.72	验收 1 年后 100%付款	-
客户八	锂电池设备	71.98	71.98	验收 1 年后 100%付款	-
客户九	电容器设备	30.00	30.00	验收 1 年后 100%付款	-
其他客户	光伏设备、锂电池设备等	410.71	410.71	验收 1 年后 100%付款	52.00
<b>合计</b>	<b>——</b>	<b>2,037.79</b>	<b>2,037.79</b>	<b>——</b>	<b>52.00</b>

**（二）长期未收回货款的原因及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分**

上述客户的资金周转较为困难，导致公司暂未收款。公司对长期无法收回的应收账款，会定期发送催款函件，对一直拖欠不予还款的客户，公司根据具体情况会选择通过诉讼的方式予以催收。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司 3 年以上应收账款金额占应收账款余额的比例仅为 0.94%，且已全部按照 100% 计提坏账准备，坏账准备计提充分。

二、请补充说明前五名应收账款客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，与公司、5%以上股东、董监高、实际控制人是否存在关联关系

单位：万元

客户名称	注册资金	主要销售内容	期末余额	约定收款时间	回款情况
客户一	不适用	3C 检测设备	24,774.29	次月 45 天付款	5,122.98
客户二	200,000	锂电池设备	19,913.48	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天付 10%	1,585.33
客户三	20,000	锂电池设备	19,389.46	根据整线发货调试进程进度收款	34.88
客户四	75,000	燃料电池设备	8,075.33	预付款 40%；初验收合格发货付 30%；货物验收支付 20%；质保期满 1 年后 30 日内付 10%	711.77
客户五	110,000	锂电池设备	7,992.00	预付 30%，发货前凭全额发票付 30%，验收合格 30 日内付 30%，质保期满 1 年后 30 日内付 10%	-
合计	-	-	<b>80,144.56</b>	-	<b>7,454.96</b>

上述客户与公司、5%以上股东、董监高、实际控制人均不存在关联关系。前五名应收账款客户均为行业内的知名公司，与公司保持较为持续的合作关系，信用情况良好，预计回款不存在重大风险。

## 问题 2:

报告期末，公司应收商业承兑票据余额为 **65,760.47** 万元，较期初增加 **35,504.40** 万元，坏账准备余额为 **456.92** 万元，较期初 **1,592.42** 万元大幅减少。

(1) 请说明商业承兑汇票前五名客户的具体情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、销售内容、票据金额、出票日、到期日、截至目前的兑付情况。

(2) 请说明坏账准备较期初减少的原因，并结合坏账计提政策、汇票是否存在兑付风险等说明坏账准备计提的充分性。

## 【回复】

一、请说明商业承兑汇票前五名客户的具体情况，包括客户名称、成立时间、注册

## 资本、销售内容、票据金额、出票日、到期日、截至目前的兑付情况

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	主要销售内容	期末余额	票据期限	兑付情况
客户一	2015年9月	10,000	锂电池设备	35,453.70	12个月	26,315.27
客户二	2013年12月	不适用	锂电池设备	27,300.00	6个月	27,300.00
客户三	2011年7月	278,000	锂电池设备	1,426.80	6个月	1,426.80
客户四	1998年9月	616,000	锂电池设备	582.31	6个月	580.40
客户五	2019年12月	5,000	锂电池设备	294.00	6个月	-
<b>合计</b>	-	-	-	<b>65,056.81</b>	-	<b>55,622.47</b>

截至2020年6月30日，公司商业承兑汇票余额为65,760.47万元，前五大金额为65,056.81万元，占期末余额的比例为98.93%。上述商业承兑汇票已兑付金额为55,622.47万元，占前五大期末余额的比例为85.50%。

## 二、请说明坏账准备较期初减少的原因，并结合坏账计提政策、汇票是否存在兑付风险等说明坏账准备计提的充分性

公司收取商业承兑汇票前会研判开票人的信用和财务状况，只接收信用和财务状况好的出票人开具的商业承兑汇票。公司在签订合同的时候已就付款方式进行审核。

由于商业承兑汇票的期限一般都在1年以内，且公司只接受信用良好的公司开具的商业承兑汇票，根据历史上商业承兑汇票未出现不可以兑付转为应收账款的情况，公司根据信用风险特征相应计提了减值。报告期末商业承兑汇票应于2020年到期兑付的金额为65,717.40万元，其中已经兑付的金额为55,783.14万元，占比达84.83%。考虑到上述情况，公司综合判断后未对2020年6月30日期末应收票据-商业承兑汇票补充计提坏账准备。因此，结合期后兑付情况，公司认为商业承兑汇票坏账准备计提充分。

**问题 3：**

报告期末，公司存货账面余额为 266,755.72 万元，其中发出商品余额为 144,489.64 万元，存货跌价准备余额为 2,115.53 万元，报告期内转回/转销存货跌价准备 2,853.94 万元。

(1) 请说明发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，结合历史销售退回说明发出商品是否存在无法形成收入的风险。

(2) 请结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等，说明存货跌价准备计提是否充分。

(3) 请结合已计提跌价准备存货实现销售情况、计提存货跌价准备的影响因素是否消除等说明本期转回/转销存货跌价准备的会计处理是否合规。

**【回复】**

一、请说明发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，结合历史销售退回说明发出商品是否存在无法形成收入的风险

单位：万元

客户名称	合同签订时间	金额	产品发出时间	验收	收款安排	目前结转情况
客户一	2019年5月至2020年6月	20,890.18	2019年8月至今	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	-
客户二	2019年1月至4月	9,736.45	2019年4月至11月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	62.83
客户三	2019年9月至12月	5,036.33	2020年2月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	-

客户名称	合同签订时间	金额	产品发出时间	验收	收款安排	目前结转情况
客户四	2019年6月	4,802.98	2020年1月至4月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	-
客户五	2019年7月至2020年2月	3,976.66	2019年12月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	-
<b>合计</b>	-	<b>44,442.60</b>	-	-	-	<b>62.83</b>

公司产品均为定制化设备。在前期研发、设计及工艺调试环节均与客户进行充分沟通，在设备发货到客户现场前也已经过客户对设备的初验收，后续发往客户现场后再配合客户的生产线进行现场调试。从整个生产到销售环节，公司对客户的需求充分了解且公司的产品技术已经成熟，不会存在较大的不利因素导致发出商品无法实现销售退回的情况，根据以往历史数据，公司的正式销售合同发出的设备不存在无法实现销售退回的情况，只存在少量的试用机退回情况。

综上所述，公司发出商品无法形成收入的风险很低。

二、请结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等，说明存货跌价准备计提是否充分

截至2020年6月30日，公司的存货明细结构如下所示：

单位：万元

项目	账面余额	占比	跌价准备	账面价值
原材料	17,030.87	6.38%	-	17,030.87
在产品	105,235.22	39.45%	61.27	105,173.95
发出商品	144,489.64	54.17%	2,054.27	142,435.37
<b>合计</b>	<b>266,755.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,115.54</b>	<b>264,640.19</b>

通过上表可知，公司存货的主要构成为在产品和发出商品，原材料占比较低。由于公司在订单的基础上合理安排原材料的采购和库存，尽量减少资金占用，因此原材料库龄普遍较短，不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。

公司采取以销定产的经营模式，导致公司的在产品和发出商品订单覆盖较高，同时，公司生产周期大约为3-6个月，发货后验收周期大约为6-12个月，因此公司在产品和发

出商品的库龄较短，成新率较高，大部分在 2 年以内，符合公司的生产经营模式及行业特征。

公司按期末各存货可变现净值低于成本的金额计提存货跌价准备。公司主要根据签订的合同进行产品的生产及发出。对于有合同对应的发出商品，以合同价格作为其可变现净值的计算基础，如果可变现净值低于发出商品成本，则将发出商品成本超过其可变现净值的部分计提存货跌价准备；对于部分试用合同的发出商品，公司按照同类商品或者相似商品的近期售价作为其可变现净值的计算基础，如果可变现净值低于发出商品成本，则将发出商品成本超过其可变现净值的部分计提存货跌价准备。2019 年公司设备毛利率为 39.33%，由于设备毛利率较高，因此出现跌价的可能性相对较低。

综上所述，公司存货跌价准备的计提充分。

### 三、请结合已计提跌价准备存货实现销售情况、计提存货跌价准备的影响因素是否消除等说明本期转回/转销存货跌价准备的会计处理是否合规

公司本期存货跌价准备增减变动情况如下所示：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	453.90	-	-	392.63	-	61.27
在产品	240.09	-	-	-	-	-
发出商品	4,275.49	-	-	2,461.31	-	2,054.27
<b>合计</b>	<b>4,969.48</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,853.94</b>	<b>-</b>	<b>2,115.54</b>

公司存货跌价准备的计提视不同订单情况和设备成本而不同，影响因素主要包括：

(1) 因为客户原因导致产品验收周期较长进而成本较高；(2) 该存货是新产品首台设备或者因为旧设备改造而导致设备成本加高等。公司的毛利率比较稳定，产品技术成熟，存货跌价准备的影响因素主要视不同订单情况和设备成本的影响而不同，以上计提存货跌价准备的影响因素均有偶发性和非持续性。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司存货跌价准备金额为 4,969.48 万元，2020 年 1-6 月存货跌价准备转销金额为 2,853.94 万元，占比为 57.43%。公司本期转销的存货跌价准备均为产品最终实现销售确认收入予以核销，在实现销售时确认主营业务收入，并将对应

存货结转为主营业务成本，同时将存货跌价准备冲减对应的主营业务成本，予以核销。

综上所述，公司本期转销的存货跌价准备真实有效，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

#### 问题 4：

本报告期，公司未对收购珠海泰坦新动力电子有限公司（以下简称“珠海泰坦”）形成的 109,073.31 万元商誉计提减值准备。

（1）请说明珠海泰坦报告期内营业收入、净利润的情况，与上年同期业绩相比是否发生较大变动，如是，请结合珠海泰坦生产经营情况、订单执行及成本费用变动情况说明变动原因。

（2）请说明报告期内珠海泰坦前五大客户的具体情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、销售内容、金额、回款情况、截至目前应收账款余额，与公司、5%以上股东、董监高、实际控制人及珠海泰坦的业绩承诺人是否存在关联关系。

（3）请结合珠海泰坦商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程，说明本期未计提减值准备的原因及合理性。

#### 【回复】

一、请说明珠海泰坦报告期内营业收入、净利润的情况，与上年同期业绩相比是否发生较大变动，如是，请结合珠海泰坦生产经营情况、订单执行及成本费用变动情况说明变动原因

##### （一）珠海泰坦报告期内营业收入、净利润及同期比较情况

2020 年 1-6 月，珠海泰坦的营业收入、净利润及同期比较情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同期变动比例
营业收入	13,977.59	26,332.06	-46.92%
营业成本	9,747.34	15,403.63	-36.72%



期间费用	4,646.78	5,679.01	-18.18%
净利润	312.74	5,764.96	-94.58%

## （二）珠海泰坦 2020 年 1-6 月业绩较同期发生较大变动的的原因

2020 年 1-6 月，珠海泰坦净利润较上年同期减少 94.58%，主要原因为：1、受国内外新冠疫情影响，已发往客户处的设备的调试验收被迫延迟，收入确认有所延后，对当期收入确认影响较大；2、上半年确认收入的订单毛利率低于 2019 年同期；3、珠海泰坦的费用未随着收入的减少而呈现同比例减少。

二、请说明报告期内珠海泰坦前五大客户的具体情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、销售内容、金额、回款情况、截至目前应收账款余额，与公司、5%以上股东、董监高、实际控制人及珠海泰坦的业绩承诺人是否存在关联关系

2020 年 1-6 月，珠海泰坦前五大客户的具体情况如下所示：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	主要销售内容	本期金额	应收账款余额	回款情况
客户一	2012 年 1 月	266,026.59	锂电池设备	2,628.41	850.17	51.00
客户二	2011 年 12 月	220,839.97	锂电池设备	2,112.61	5,438.81	2,067.12
客户三	2010 年 11 月	60,000.00	锂电池设备	1,767.67	158.71	-
客户四	2010 年 7 月	3,000.00 (万美元)	锂电池设备	152.03	139.80	51.61
客户五	2015 年 12 月	4,746.30	锂电池设备	148.67	168.00	-
合计	-	-	-	<b>6,809.39</b>	<b>6,755.49</b>	<b>2,169.73</b>

上述客户中，客户五为江苏微导纳米科技股份有限公司，与公司、公司 5% 以上股东拉萨欣导创业投资有限公司、公司董事王磊和实际控制人王燕清存在关联关系。与珠海泰坦的业绩承诺人不存在关联关系。

除客户五外，上述其他客户与公司、5% 以上股东、董监高、实际控制人及珠海泰坦的业绩承诺人均不存在关联关系。

三、请结合珠海泰坦商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程，说明本期未计提减值准备的原因及合理性

公司于 2019 年期末聘请专业的评估机构对珠海泰坦的商誉进行减值测试并出具商誉减值测试报告。根据报告内容，珠海泰坦资产组的可收回金额采用收益法预测现金流量现值（不含当期营运资金），同口径进行对比的资产组账面值也不含当期营运资金。采用未来现金流量折现方法的主要假设：预计珠海泰坦未来 5 年产能均维持在核定产能，稳定年份增长率 0%，息税前利润率 24.58%-29.53%，税前折现率 15.56%，测算资产组的可收回金额。经预测显示资产组的可收回金额 122,100.00 万元大于泰坦新动力资产组账面价值（合并口径）7,621.21 万元及商誉账面价值（不含递延所得税负债形成）106,777.42 万元之和。截至 2019 年 12 月 31 日，珠海泰坦的核心商誉不予计提资产减值准备。

根据 2019 年减值评估测试报告的内容，评估机构在预测 2020 年收入时已根据签订合同以及预计新增订单进行预测，以后年度根据企业自身发展状况并结合以上行业分析等因素进行预测。2020 年 6 月 30 日，公司对珠海泰坦的在手订单进行复核，并结合 2020 年的验收计划，估算 2020 年的收入与 2019 年评估报告预测的收入差异较小，且后续珠海泰坦的订单有稳步增长，2020 年以后的收入与 2019 年评估报告的预测不会存在重大差异。

综上，公司认为截至 2020 年 6 月 30 日，珠海泰坦商誉不存在减值，无需计提减值准备。公司计划于 2020 年底聘请专业的评估机构对珠海泰坦进行减值测试并出具报告。

#### **问题 5：**

**你公司认为应说明的其他事项。**

#### **【回复】**

经公司自查，公司年度报告中“主要销售客户和主要供应商情况”下的“公司主要销售客户情况”及“公司前 5 大客户资料”在统计前 5 大客户情况时未将属于同一控制人控制的客户合并列示，现将相关内容调整如下：

#### **一、公司主要销售客户情况**

年度	项目	调整前	调整后
2015 年度	前五名客户合计销售金额（元）	342,957,515.59	363,941,958.76
	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	63.97%	67.89%
	前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%	0.00%
2016 年度	前五名客户合计销售金额（元）	637,300,672.52	699,523,862.87
	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	59.07%	64.83%
	前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%	0.00%
2017 年度	前五名客户合计销售金额（元）	1,284,638,486.69	1,341,732,503.79
	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	59.01%	61.64%
	前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%	0.00%
2018 年度	前五名客户合计销售金额（元）	2,680,902,371.43	2,711,172,114.63
	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	68.92%	69.70%
	前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%	0.00%
2019 年度	前五名客户合计销售金额（元）	2,154,168,969.70	2,452,786,802.46
	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	45.99%	52.37%
	前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%	0.00%

## 二、公司前 5 大客户资料

年度	序号	客户名称	调整前		调整后	
			销售额（元）	占年度销售总额比例	销售额（元）	占年度销售总额比例
2015 年度	1	第一名	180,631,838.31	33.69%	180,631,838.31	33.69%
	2	第二名	49,736,943.62	9.28%	98,859,942.34	18.44%
	3	第三名	49,122,998.72	9.16%	36,381,038.58	6.79%
	4	第四名	36,381,038.58	6.79%	27,084,696.36	5.05%
	5	第五名	27,084,696.36	5.05%	20,984,443.17	3.91%
	合计	--	<b>342,957,515.59</b>	<b>63.97%</b>	<b>363,941,958.76</b>	<b>67.89%</b>
2016 年度	1	第一名	262,128,308.86	24.29%	339,804,842.29	31.49%
	2	第二名	168,714,000.00	15.64%	262,128,308.86	24.29%
	3	第三名	106,215,796.83	9.84%	35,367,521.37	3.28%
	4	第四名	64,875,045.46	6.01%	31,754,991.29	2.94%
	5	第五名	35,367,521.37	3.28%	30,468,199.06	2.82%
	合计	--	<b>637,300,672.52</b>	<b>59.07%</b>	<b>699,523,862.87</b>	<b>64.83%</b>

年度	序号	客户名称	调整前		调整后	
			销售额（元）	占年度销售总额比例	销售额（元）	占年度销售总额比例
2017 年度	1	第一名	616,445,774.38	28.32%	616,445,774.38	28.32%
	2	第二名	378,093,360.34	17.37%	500,126,900.34	22.97%
	3	第三名	122,033,540.00	5.61%	86,034,188.04	3.95%
	4	第四名	86,034,188.04	3.95%	82,031,623.93	3.77%
	5	第五名	82,031,623.93	3.77%	57,094,017.10	2.62%
	合计	--	<b>1,284,638,486.69</b>	<b>59.01%</b>	<b>1,341,732,503.79</b>	<b>61.64%</b>
2018 年度	1	第一名	1,744,360,668.46	44.84%	1,744,360,668.46	44.84%
	2	第二名	439,210,314.30	11.29%	469,491,229.62	12.07%
	3	第三名	287,957,148.27	7.40%	287,957,148.27	7.40%
	4	第四名	130,287,388.01	3.35%	130,276,215.89	3.35%
	5	第五名	79,086,852.39	2.03%	79,086,852.39	2.03%
	合计	--	<b>2,680,902,371.43</b>	<b>68.92%</b>	<b>2,711,172,114.63</b>	<b>69.70%</b>
2019 年度	1	第一名	616,914,669.87	13.17%	1,810,144,166.33	38.65%
	2	第二名	596,363,835.57	12.73%	173,864,957.27	3.71%
	3	第三名	594,784,127.59	12.70%	172,241,379.40	3.68%
	4	第四名	173,864,957.27	3.71%	151,237,154.32	3.23%
	5	第五名	172,241,379.40	3.68%	145,299,145.14	3.10%
	合计	--	<b>2,154,168,969.70</b>	<b>45.99%</b>	<b>2,452,786,802.46</b>	<b>52.37%</b>

除上述调整外，公司暂无其他应说明的事项。

特此公告。

无锡先导智能装备股份有限公司董事会

2020 年 9 月 3 日