

## 无锡华东重型机械股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及监事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

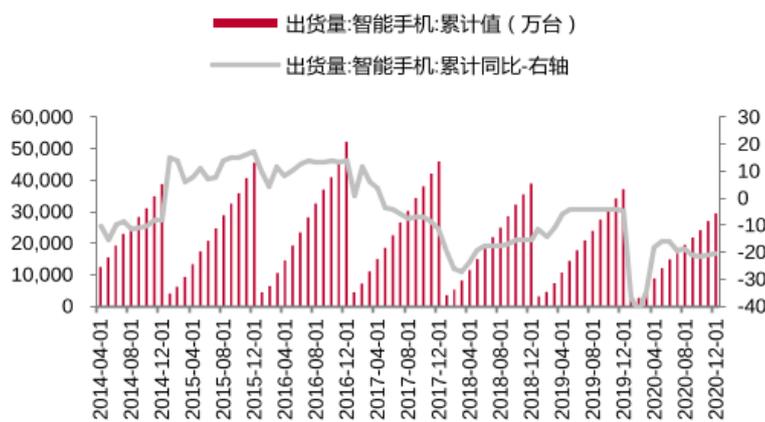
无锡华东重型机械股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对无锡华东重型机械股份有限公司的问询函》（中小板问询函【2020】第 217 号，以下简称“问询函”），公司就问询函中所涉及事项逐一进行核实，现对问询函中有关问题回复如下：

1、请结合行业环境、同行业可比上市公司经营情况、重组前后润星科技数控机床业务的销售模式及信用政策变化情况等，详细说明润星科技 2020 年上半年营业收入，尤其是数控机床业务营业收入，出现大幅下滑的原因及合理性，相关商誉是否存在减值迹象。

回复：

润星科技主要下游客户是各类消费电子代工企业，此类代工企业的经营模式是通过给手机、平板电脑等消费电子产品做金属结构件加工赚取加工费收入，因此消费电子市场的景气度决定了代工企业行业盈利情况，从而影响该行业的设备投资，最终影响数控机床的市场需求，一般消费电子市场出现重大创新时，终端产品销售会出现大幅度增长，进而明显拉动机床设备的销售，例如智能手机普及阶段、4G 替代 3G 通信的阶段、ipad 等平板电脑普及阶段等，消费电子市场阶段性饱和而又没有新产品或新创新出现时，整个市场趋于稳定或下降时，上游设备投资会趋于平稳或下降。自 2018 年以来，由于整个智能手机市场处于阶段性饱和，而 5G 通信仍未大规模替代 4G，智能手机出货量出现负增长，整体市场环境较为低迷，2020 年以来延续了这样的市场环境。

图：中国智能手机出货量



资料来源: Wind, 西部证券研发中心

进入 2020 年突发的新冠肺炎疫情对公司以及公司所处的产业链上下游均造成了严重的不利影响, 公司下游的消费电子代工产业由于地理位置(集中于广东等华南地区)、产业特点(劳动密集型)等因素, 叠加在过程中国际贸易摩擦对以华为为代表的国产手机产业链的压制, 国产品牌手机出货量增长受到较为严重的不利影响。今年上半年以来下游代工产业链的开工率大幅低于公司的预期, 一方面导致下游行业对新设备的投资需求大幅度下降, 公司新增订单不足, 影响了公司的收入增长和盈利能力; 另一方面下游的低开工率运行使得客户本身加工费收入大幅度下降, 导致持续支付润星科技设备款出现困难。

润星科技主营产品为金属切削机床中高速精密钻攻中心、立式加工中心等, 主要应用于 3C 产业, 与公司相近似的上市公司有创世纪(证券代码: 300083)、嘉泰数控(证券代码: 838053), 其营业收入变化趋势如下表, 创世纪和润星科技的数控机床业务变化趋势一致: 即在 2017 年实现的营业收入为阶段性高点, 2018 年营业收入出现较大幅度的下滑, 2019 年经营情况较 2018 年有恢复性的增长。因此, 2017-2019 年润星科技经营情况趋势从产业周期的角度而言与创世纪保持一致性。

与同行业相比, 润星科技在客户结构方面与创世纪存在一定差异, 润星科技的客户群体是国产手机产业链中的代工厂商(终端品牌包括华为、小米、OV 等), 创世纪对非国产品牌手机(如苹果)代工产业链开拓较早, 客户群体中非国产品牌手机产业链存在一定的占比; 2020 年贸易摩擦的进一步加剧, 以华为为代表的国产手机产业链普遍受到严重冲击, 而与此相对应的是非国产品牌手

机代工产业链景气度较高，其设备投资较为景气，而此类客户的设备认证期较长，润星科技难以短时间进入该市场，因此客户结构因素导致润星科技 2020 年营业收入变动与可比公司的存在差异。

表：可比公司数控机床业务营业收入

	2017	2018	2019	1H2020
创世纪（高端装备业务）	25.65 亿元	19.42 亿元	21.81 亿元	12.38 亿元
嘉泰数控	6.60 亿元	2.99 亿元	1.76 亿元	1.37 亿元
润星科技	12.23 亿元	9.41 亿元	12.98 亿元	1.07 亿元

注：润星科技营业收入不含口罩机

重组前后润星科技的“直销”销售模式没有发生变化，由于消费电子行业特点，直销模式主要是针对下游客户的新建或改扩建项目所配套的机床设备的大批量直接销售，因此经营具有项目化运作的特征，针对不同的项目定制化程度高、单个项目销售批量大（数千万或亿元），与消费电子产业周期关联度较高，订单执行与客户的投资决策和产能投建进程关系较大，因此公司在不同时期采用不同的项目竞争方式导致经营波动较大，进入 2020 年润星科技采用稳健的经营策略。

信用政策方面，基于行业分期付款的特点以及重组后上市公司强大的融资平台优势，润星科技为了抢夺市场，进一步奠定龙头地位，重组后润星科技采用多样的销售政策，并在 2018-2019 年获取市场份额方面起到了积极地作用，有效的提升了润星科技的品牌影响力。而进入 2020 年以来，基于公司稳健的经营策略，公司新市场开拓方面提高了对信用政策的控制力度，并加强对原有客户的资金回笼力度。

基于以上各方面原因，导致润星科技 2020 年上半年以来营业收入同比出现一定程度的下滑。截至 2021 年 1 月 19 日，根据公司财务部门和相关中介机构初步测算评估，收购润星科技产生的商誉预计减值金额为 8 亿元。

2、根据你公司定期报告，在 2018 年度、2019 年度和 2020 年上半年各期间，润星科技数控机床业务的毛利率分别为 50.21%、47.03%和 31.34%。请结合润星科技产品定价模式、同行业可比公司数控机床业务毛利率情况，详细说明润星科技毛利率是否存在异常，以及业绩承诺期后毛利率大幅下降的原因及合理性。

回复：

润星科技销售定价受产业周期的影响，行业需求越高，公司议价能力越强。智能手机出货量在 2017 年出现拐点，2017 年以来智能手机出货量由逐年增长转为连续下滑；受此影响，相关数控机床市场从 2018 年下半年开始出现下行趋势，根据市场研究结果，主要的头部代工企业经过了 4G 时代的大规模设备投入，相关的资本支持计划逐步降低，公司原先主要客户群体——国产手机头部代工企业设备投资逐步收缩，因此公司对客户的议价能力有所减弱。

定价亦取决于数控机床的销售模式，消费电子的数控机床分为直接销售和代理销售，公司基本全部为直销，直销具有项目化运作的特征，对不同的项目，润星科技会根据项目预期建设情况、客户规模和整体资质、信用政策以及公司自身的竞争策略来决定平均销售价格，整体而言，对于付款周期较长的项目，订单均价相对较高；项目竞争较为激烈时，信用政策相对较宽或者有一定程度的降价竞争。而代理销售模式需要投入建设代理销售网络和售后团队，且由于代理商的存在，产品销售的毛利率较低，但代理销售模式有利于市场份额的开拓和销售回款。

公司经营策略也决定了产品定价，2018 年以来公司主动开拓了部分中小型客户，公司充分利用直销模式的优势，根据此类客户的代工批量相对较小、代用品类较多的特点进行了定制化设计，为客户提供了一站式的成套设备组合和整体解决方案，基于以上，公司执行大批量供货、高定价和宽信用的销售政策，以客户后期加工费收入为后期分期付款保证，并对逾期的客户设置设备锁以保证后续款项的回收，较高的定价导致 2018-2019 年的毛利率相对较高。

2018 年以来公司新的区域市场开拓取得良好成效，以原来在华南、华东等沿海发达地区销售为主逐步开拓西南、中部等地区，不同区域所销售的产品定位和配置有所不同，在新拓展地区所销售的产品相对价格和毛利率较高。另外，公司也积极开发新的行业应用以摆脱对消费电子产业数控机床市场的单一依赖，通信、军工行业为代表的行业应用类高端数控机床在销售中的占比明显提升，此类机床与消费电子产业数控机床相比，产品平均单价和毛利率较高，抬升了整体的毛利率水平。

根据公告披露，与公司业务相近似的上市公司创世纪（证券代码：300083）

和嘉泰数控（证券代码：838053）的毛利率变化如下表，由此可见由于行业大环境的变化，相关数控机床行业 2018-2020 年毛利率整体较 2017 年低，润星科技与可比公司在产业周期上的变化保持一致；横向对比来看，润星科技基本全部为直销模式，因此公司销售规模低于部分可比公司，而毛利率水平相对较高。

表：可比公司毛利率水平

	2017	2018	2019	1H2020
创世纪（高端装备业务）	39.36%	37.88%	29.39%	30.74%
嘉泰数控	34.36%	41.02%	18.22%	42.02%
润星科技	48.05%	50.21%	47.03%	31.34%

进入 2020 年以来，由于新冠肺炎疫情的影响（具体问题一答复），贸易摩擦导致国产安卓手机产业链投资大幅收缩，润星科技客户结构又集中于国产手机产业链，下游开工率不足导致回款延期现象，新增设备投资需求大幅下滑，同时出于经营风险考虑，公司主动调整经营策略，加强了对潜在客户的经营情况的评估，新客户开拓较为谨慎，并且加强了对销售风险的管控力度，以上因素导致了 2020 年公司业务规模有所收缩，进而自身产能利用率不足，因此上半年毛利率同比出现明显的下降。

3、请结合润星科技 2018 年度、2019 年度和 2020 年上半年销售退回情况以及分期销售的特点，详细说明数控机床业务收入确认方式是否符合企业会计准则的相关规定及行业惯例，以前年度是否存在提前确认收入的情形。

回复：

润星科技 2018-2020 年上半年不存在销售退回的情况。

润星科技的分析销售特点是根据签订合同的主要条款，在设备首付款的基础上，以客户后期加工费收入为后期分期付款保证（分期即分月回款，大部分初始协议总付款期不超过 12 个月），并对逾期的客户设置设备锁以保证后续款项的回收，此种分期销售的模式是通常做法。

润星科技的主营业务为数控机床生产、销售、研发，其收入确认原则如下：

(1) 产品发出安装调试完成并经终端客户验收合格后，产品的主要风险和报酬已经转移，产品可能发生减值或毁损的风险、产品价值增值或通过使用产品

等形成的经济利益已经转移给购货方。

(2) 产品经过终端客户验收，公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。

(3) 相关收入的金额已经过客户的认可，能够可靠的计量。

(4) 相关产品成本已能可靠计量。

通过穿行测试跟踪收入确认执行情况，选择年末与下一年 1-2 月份，按照合同情况，从订单、发货单、验收单、收入确认、发票、回款等关键点，对重点客户进行梳理并进行现场走访核验。

由于近几年数控机床行业竞争态势有所加剧，各厂商开展多样的销售方式。润星科技基本为直销模式，直销的主要形式为订单首付款结合分期付款，部分情形下采用以租代售或者融资租赁的形式，由于 2018 年以来下游代工行业的设备投资规模整体收缩，下游直销客户所要求的销售政策有所放宽。从可比公司的情况来看，根据各个公司直销模式占比的不同，会导致营业收入和应收账款出现不同程度的同步变化（如下表），直销模式的确认收入方式符合行业惯例。

表：可比公司营业收入

	2017	2018	2019	1H2020
创世纪（高端装备业务）	25.65 亿元	19.42 亿元	21.81 亿元	12.38 亿元
嘉泰数控	6.60 亿元	2.99 亿元	1.76 亿元	1.37 亿元
润星科技	12.23 亿元	9.41 亿元	12.98 亿元	1.07 亿元

表：可比公司应收账款水平（单位：亿元）

	2017	2018	2019	1H2020
创世纪（合并口径）	16.11	16.40	13.11	13.77
嘉泰数控	6.57	6.74	3.40	3.33
润星科技	6.20	11.27	21.56	19.77

注：嘉泰数控 2019 年由于诉讼单项计提应收账款坏账准备，导致期末坏账准备较期初增加 2.62 亿元

表：可比公司应收账款周转率

	2017	2018	2019	1H2020
创世纪（上市公司合并口径）	4.58	3.39	3.66	1.14
嘉泰数控	1.35	0.45	0.35	0.21
润星科技	2.50	1.08	0.79	0.134

综上，公司收入确认方式符合企业会计准则的相关规定及行业惯例，不存

在提前确认收入等情形。

4、请补充披露润星科技在 2018 年度、2019 年度和 2020 年上半年各期间数控机床业务营业收入的当期回款情况，上述各期末数控机床业务应收账款逾期金额及对应的逾期期限情况，并结合上述情况详细说明相关应收账款计提的坏账准备是否充分。

回复：

润星科技在 2018 年度、2019 年度和 2020 年上半年各期间数控机床业务相关数据如下表：

表：2018-2020 上半年各报告期营业收入和回款情况

	营业收入	当期回款情况
2018 年	9.41 亿元	5.94 亿元
2019 年	12.98 亿元	4.50 亿元
2020 上半年	1.07 亿元	3.51 亿元

注：营业收入不含口罩机

表：2018-2020 上半年各期末逾期情况（单位：亿元）

	应收账款金额	逾期金额	逾期期限 逾期低于 12 个月比例
2018 年	11.27	5.21	51.4%
2019 年	21.56	12.28	45.8%
2020 上半年	19.77	13.92	37.1%

注：逾期金额根据初始业务合同统计，逾期期限根据润星科技前十大客户初始业务合同统计

表：按账龄组合计提坏账比例

年限	计提比例	
	华东重机 (智能数控机床板块)	创世纪 (高端智能装备业务)
1 年以内	5.00%	3.00%
1 至 2 年	10.00%	10.00%
2 至 3 年	20.00%	30.00%
3 至 4 年	50.00%	50.00%
4 至 5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

2019 年以来客户回款逾期金额的绝对数有所增长，这是由于消费电子代工

行业、尤其是国产安卓手机产业链开工率逐步降低所导致（详情见问题 1 和问题 2 回复），润星科技根据市场的实际情况和从业务长期发展的角度考虑，与现有客户长期合作、共渡难关，在详细了解客户经营情况，时刻跟踪下游客户的开工率变化，对客户订单增长和后续还款能力做持续详尽的评估，严格按照账龄法对相关应收账款做了充分的计提。

无锡华东重型机械股份有限公司

董事会

2021 年 1 月 19 日