

关于浙江田中精机股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复

信会师函字[2022]第 ZF221 号

深圳证券交易所：

由中泰证券股份有限公司转来贵所《关于浙江田中精机股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函[2022]020089）收悉，我们按照贵所的要求对反馈意见中提出的问题进行了认真研究，现逐条进行说明，具体回复如下：

一、关于审核问询函问题“1.公司 2020 年度财务报告被出具保留意见的审计报告。2021 年 8 月，立信会计师事务所出具《前期会计差错更正专项说明的专项报告》和《关于浙江田中精机股份有限公司 2020 年度导致非标准审计意见事项消除情况的专项说明的专项报告》。请发行人结合会计差错更正的具体内容、金额及对发行人业绩的影响，补充说明发行人最近一年财务报表的编制和披露在重大方面是否符合企业会计准则或者相关信息披露要求的规定，是否符合《注册办法》第十一条的相关规定。请保荐人和会计师进行核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）会计差错更正的具体内容、金额及对公司业绩的影响

1、会计差错更正具体内容、金额

由于远洋翔瑞失控相关事项影响，会计师对田中精机 2020 年财务报告出具的《审计报告》（信会师报字[2021]第 ZF10216 号）为保留意见，导致保留意见的事项如下：

保留事项一：2019 年 11 月田中精机对远洋翔瑞失去控制，受其影响，会计师对纳入合并范围的远洋翔瑞 2019 年 1 月至 10 月期间财务信息的审计范围受到限制。该事项对田中精机 2020 年度财务报表中本期数据和对应数据的可比性可能产生影响。

保留事项二：田中精机 2020 年度确认其他非流动金融资产公允价值变动损失 1,251.93 万元，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值变动损失 820.93 万元。由于会计师未能就上述其他非流动金融资产和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的 2019 年末公允价值的准确性获取充分、适当的审计证据，因此，会计师无法对 2020 年度确认的相关公允价值变动损失的准确性获取充分、适当的审计证据。

为消除 2020 年审计报告涉及保留事项影响，公司通过与远洋翔瑞破产管理人沟通，在取得破产管理人同意后，安排财务人员前往破产管理人办公场所查阅远洋翔瑞资产清查相关资料。公司根据所获取远洋翔瑞破产清算相关资料，依据企业会计准则及公司会计政策，对 2019 年度、2020 年度财务报表进行追溯重述。

经公司第四届董事会第二次会议审议通过，2021 年 8 月 17 日，公司披露《关于前期会计差错更正的公告》（公告编号：2021-053），公告中所披露的会计差错更正具体内容如下：

“（1）截止 2019 年末，远洋翔瑞对诚玺电子（湖北）有限公司的交易存在重大质量问题，未达到收入确认的条件，并且，相关设备存在重大质量问题，应全额计提跌价准备。上述调整将减少远洋翔瑞 2019 年末的净资产 1,718.54 万元，减少田中精机 2019 年度的营业收入 1,061.55 万元，减少营业成本 696.83 万元，增加财务费用 44.33 万元，增加资产减值损失 1,203.54 万元。

（2）公司于 2019 年 11 月对远洋翔瑞失去控制，2019 年 10 月末，远洋翔瑞的原经审计后（保留意见）的净资产 2,664.46 万元，考虑到远洋翔瑞对诚玺电子的交易将减少远洋翔瑞净资产 1,718.54 万元，根据公司获取的远洋翔瑞 2019 年 11-12 月的财务状况，远洋翔瑞 2019 年 11-12 月基本已没有销售，期间费用和研发费用合计达到 835.28 万元，远洋翔瑞 2019 年末的净资产已经资不抵债。此外，根据破产管理人 2021 年 3 月 9 日出具的《深圳市远洋翔瑞机械有限公司破产案管理人阶段性工作报告》（远洋翔瑞管发字（2021）第 032 号），破产管理人认为远洋翔瑞公司已经处于资不抵债的状态。以上信息表明，2019 年末，公司对远洋翔瑞的股权投资（列报为其他非流动金融资产）的余额 1,251.93 万元，应调减至 0；2019 年末公司对龚伦勇的业绩补偿以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 2,180.82 万元，其中包含龚伦勇和彭君持有远洋翔瑞的的股权价值 796.68 万元，应调减至 0，追溯调整后 2019 年末田中精机以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 1,384.14 万元，为已扣押龚伦勇股权激励的出资款。

（3）2019 年末对交易性金融资产和其他非流动金融资产合计调减 2,048.61 万元，所以，调整 2020 年度公允价值变动损益 2,048.61 万元。”

2、会计差错更正对公司业绩的影响

田中精机本次会计差错更正对其 2019 年、2020 年营业收入以及扣除非经常性损益前后的归母净利润影响情况如下所示：

单位：万元

2019 年度	更正前	更正后	更正金额	占更正前比例	占更正后比例
营业收入	50,306.16	49,244.61	-1,061.55	-2.11%	-2.16%
归属于母公司所有者的净利润	-19,653.23	-21,582.34	-1,929.11	9.82%	8.94%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	-11,441.79	-12,195.08	-753.29	6.58%	6.18%

2020 年度	更正前	更正后	更正金额	占更正前比例	占更正后比例
营业收入	36,376.59	36,376.59	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	8,551.96	10,481.08	1,929.11	22.56%	18.41%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	3,387.46	3,387.46	-	-	-

本次差错更正，田中精机调减 2019 年营业收入 1,061.55 万元，占更正后营业收入的比例为-2.16%；调减 2019 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润 753.29 万元，占更正后扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润的比例为 6.18%。田中精机调增 2020 年归属于母公司所有者净利润 1,929.11 万元，占更正后归属于母公司所有者净利润比例为 18.41%，但本次差错更正对公司 2020 年营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润均无影响。

(二) 公司最近一年财务报表的编制和披露在重大方面是否符合企业会计准则或者相关信息披露要求的规定，是否符合《注册办法》第十一条的相关规定

根据《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》第十一条第（二）款之规定，“最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除”，上市公司不得向特定对象发行股票。

1、2022 年 4 月，公司本次向特定对象发行股票首次申报时，不违反《注册办法》第十一条第（二）款的规定

(1) 公司 2020 年度财务报告被出具保留意见审计报告的原因

2021 年 3 月 29 日，会计师对田中精机 2020 年财务报告出具《审计报告》（信会师报字[2021]第 ZF10216 号），除“形成保留意见的基础”部分所述事项可能产生的影响外，田中精机 2020 年的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制。会计师对公司 2020 年度财务报告出具保留意见审计报告的原因如下：

保留事项一：2019 年 11 月田中精机对远洋翔瑞失去控制，受其影响，会计师对纳入合并范围的远洋翔瑞 2019 年 1 月至 10 月期间财务信息的审计范围受到限制。该事项对田中精机 2020 年度财务报表中本期数据和对应数据的可比性可能产生影响。

保留事项二：田中精机 2020 年度确认其他非流动金融资产公允价值变动损失 1,251.93 万元，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值变动损失 820.93 万元。由于会计师未能就上述其他非流动金融资产和以公允价值

计量且其变动计入当期损益的金融资产的 2019 年末公允价值的准确性获取充分、适当的审计证据，因此，会计师无法对 2020 年度确认的相关公允价值变动损失的准确性获取充分、适当的审计证据。

(2) 公司 2020 年度导致非标准审计意见事项消除情况

针对保留事项一，由于远洋翔瑞失控导致会计师未能对 2019 年 1-10 月远洋翔瑞的财务报表和相关披露获取充分、适当的审计证据，使得田中精机 2020 年财务报表中作为对比数据的 2019 年财务数据的可比性可能存在影响，但并不影响 2020 年财务报表的本期数据，亦不影响 2020 年财务数据作为 2021 年财务数据的可比数据，自 2021 年起保留事项一的影响已消除。

针对保留事项二，公司积极与远洋翔瑞破产管理人沟通，安排财务人员前往管理人办公场所查阅远洋翔瑞资产清查的相关资料，根据现场查阅的最新证据对 2019 年末上述两项金融资产价值调减，并进行前期会计差错更正，会计师出具了信会师报字[2021]第 ZF10835 号《关于浙江田中精机股份有限公司前期会计差错更正专项说明的专项报告》。经过上述会计差错更正后，保留事项二的影响已消除。

2021 年 8 月 16 日，会计师出具《关于浙江田中精机股份有限公司前期会计差错更正专项说明的专项报告》（信会师报字[2021]第 ZF10835 号），“由于田中精机 2019 年 11 月对子公司远洋翔瑞失去控制，我们无法对纳入合并范围的 2019 年 1-10 月远洋翔瑞财务报表和相关披露获取充分、适当的审计证据，我们对田中精机 2019 年度财务报表发表了保留意见，我们认为，除该事项可能产生的影响外，田中精机管理层编制的《前期会计差错更正专项说明》已按照中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编制规则第 19 号—财务信息的更正及相关披露》的规定编制，如实反映了田中精机 2019 年度和 2020 年度的会计差错更正情况。”

基于上述意见，2021 年 8 月 16 日，会计师出具《关于浙江田中精机股份有限公司 2020 年度导致非标准审计意见事项消除情况的专项说明的专项报告》（信会师报字[2021]第 ZF10836 号），认为公司董事会编制的《关于 2020 年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除的专项说明》符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的规定，自 2021 年起，田中精机 2020 年度审计报告中保留意见涉及事项的影响已消除。

综上所述，涉及保留事项一使得公司 2020 年财务报表中作为对比数据的 2019 年财务数据的可比性可能存在影响，但并不影响 2020 年财务报表的本期数据，亦不影响 2020 年财务数据作为 2021 年财务数据的可比数据，因此，自 2021 年起，公司 2020 年审计报告涉及保留事项的影响已消除；经过差错更正，公司

2020 年审计报告涉及保留事项二的影响已消除。所以，公司在首次申报时，2020 年度财务报告中保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响已经消除，公司向特定对象发行股票不违反《注册办法》第十一条第（二）款的相关规定。

2、本次财务数据更新后，公司 2021 年财务会计报告被出具标准无保留意见的审计报告，公司向特定对象发行股票不违反《注册办法》第十一条的相关规定

2022 年 4 月 27 日，会计师对公司 2021 年财务报告出具《审计报告》（信会师报字[2021]第 ZF10836 号），审计意见为“后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了田中精机 2021 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2021 年度的合并及母公司经营成果和现金流量”，为标准无保留意见。

综上所述，公司经过差错更正后的 2020 年财务报表的编制和披露在重大方面符合会计准则或相关信息披露要求的规定，公司 2020 年审计报告保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响自 2021 年起已经消除，公司本次向特定对象发行股票首次申报时，不违反《注册办法》第十一条第（二）款的相关规定。公司 2021 年审计报告为标准无保留意见，更新财务数据后，公司亦不存在《注册办法》第十一条第（二）款中规定的不得向特定对象发行股票的情形。

【会计师回复】

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1、获取并查看破产管理人 2021 年 3 月 9 日出具的《深圳市远洋翔瑞机械有限公司破产案管理人阶段性工作报告》（远洋翔瑞管发字（2021）第 032 号）；
- 2、2021 年 7 月 3 日，我所会计师走访了远洋翔瑞的破产清算管理人深圳市卓效清算事务有限公司，就远洋资产的清查情况与律师进行了了解；
- 3、查阅了律师获取的远洋翔瑞债务人对《清偿债务通知书》的回复资料；
- 4、获取并查看公司第四届董事会第二次会议《关于前期会计差错更正的议案》；
- 5、获取并查看公司 2021 年第一次临时股东大会《关于公司 2020 年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除的议案》；
- 6、查看《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》第十一条第（二）款的相关规定。

经核查，我们认为：

公司经过差错更正后的 2020 年财务报表的编制和披露在重大方面符合会计准则或相关信息披露要求的规定，公司 2020 年审计报告保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响自 2021 年起已经消除，公司本次向特定对象发行股票首次申报时，不违反《注册办法》第十一条第（二）款的相关规定。公司 2021 年审计报告为标准无保留意见，更新财务数据后，公司亦不存在《注册办法》第十一条第（二）款中规定的不得向特定对象发行股票的情形。

二、关于审核问询函问题“4.2018 年至 2021 年 1-9 月，发行人营业收入分别为 80,332.79 万元、49,244.61 万元、36,376.59 万元及 24,587.95 万元，营业收入逐年下降，最近一期同比下降 15.46%。最近一期发行人实现扣非归母净利润 652.15 万元，同比下降 84.26%。根据业绩预告，2021 年发行人预计归母净利润为 3,250 万元-4,225 万元。最近三年及一期末，公司应收账款余额为 38,787.49 万元、8,599.40 万元、12,764.60 万元、15,227.82 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 55.43%、19.62%、37.53%和 64.31%，坏账准备余额为 5,739.78 万元、1,062.60 万元、888.82 万元和 584.24 万元，发行人对账龄在 6 个月以内的应收账款未计提坏账准备。请发行人补充说明：（1）结合市场竞争环境、产品结构、成本变化、同行业可比公司情况等，说明公司最近一期业绩情况较上年同期有所下滑的原因及合理性；（2）结合第四季度收入对应的大额订单或合同、客户情况、是否为新客户、确认收入的依据和时点、报告期内第四季度收入占比等情况，说明发行人 2021 年第四季度净利润大幅增长的原因及合理性；（3）结合报告期内应收账款账龄构成、坏账计提比例、客户结构、信用政策、同行业可比公司情况及坏账准备计提比例等，说明报告期内应收账款占公司营业收入比例上升的原因和合理性，坏账准备计提大幅下降的原因和合理性，以及坏账准备计提的充分性。请发行人补充披露（1）（3）相关风险。请保荐人和会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）结合市场竞争环境、产品结构、成本变化、同行业可比公司情况等，说明公司最近一期业绩情况较上年同期有所下滑的原因及合理性

1、市场竞争环境情况

公司产品线能同时覆盖高端市场及中低端市场需求。高端市场方面，公司主要为消费电子及汽车电子行业生产厂商提供具备绕线功能的智能制造装备及其它设备，公司智能制造装备最终应用于高端消费电子产品及汽车电子产品生产等领域，该类生产厂商注重产品品质稳定性与一致性，对智能制造装备有较高要求。

经过多年经营，公司与诸多知名厂商建立了合作关系，具有一定市场地位。在中低端市场方面，随着消费电子、汽车电子等下游产业生产力的提高，自动化绕线设备的需求范围也在逐步扩大，为适应市场的发展，包括公司在内的主要自动化绕线设备制造厂商将中低端市场作为业绩增长点，普遍采取“以量制价”的策略，市场竞争相对激烈。公司在绕线设备领域深耕多年，产品种类丰富，在中低端市场亦具备一定市场竞争力。公司同行业的主要竞争对手情况如下表所示：

公司简称	成立时间	所在地	主营业务	应用领域
日特	1972年	日本	设计、生产、销售绕线设备及其周边设备、工业自动化设备、非接触式IC卡等	应用于汽车、半导体装置、家电、产业机器人等领域
马斯利	1938年	意大利	设计、生产绕线机、焊锡机及其周边设备；自动装配系统和自动流水线系统设计	应用于汽车、家电、射频识别技术、消费电子产品等领域
小田原	1979年	日本	设计与生产马达绕线机、穿线机等以绕线技术为核心的电子线圈生产设备以及流水线	应用于汽车、家电、医疗器械、办公自动化等领域
多贺	1887年	日本	设计、生产各种自动绕线设备及流水线	应用于汽车、手机、医疗电子等领域
德宙佑电	1991年	中国台湾	设计、生产变压器电子线圈绕线设备、多轴式全自动绕线机以及流水线	应用于医疗器械、汽车电子等领域
艾森科技	2010年	珠海市	设计、生产各类全自动绕线机及绕线机配套设备	应用于汽车电子等领域
星特科技	2007年	深圳市	设计、生产无线充电线圈绕线设备、电子烟自动化设备、电声行业设备等	应用于手机、汽车、电子玩具等领域

2、产品结构情况

2021年度及2022年1-3月，公司主营业务实现收入、占比情况与同期对比如下：

单位：万元，%

项目	2022年1-3月		2021年1-3月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
标准机	494.17	14.74	1,800.45	20.83	3,170.40	9.44	1,486.72	4.12
非标准机	2,208.82	65.88	5,203.00	60.19	23,126.84	68.83	16,697.74	46.23

项目	2022年1-3月		2021年1-3月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
特殊机	-	-	523.94	6.06	1,661.47	4.94	12,068.49	33.41
其他主营业务	649.78	19.38	1,116.45	12.92	5,640.81	16.79	5,867.62	16.24
主营业务收入合计	3,352.76	100.00	8,643.85	100.00	33,599.52	100.00	36,120.57	100.00

注：2022年1-3月数据未经审计。

2020年度，公司主营业务收入来源主要为非标准机和特殊机，合计占比为79.64%。公司当年特殊机实现的营业收入较多，主要系当年新冠疫情快速蔓延，市场上对于口罩机设备的需求急剧增加，公司顺应市场需求将产能向特殊机方向倾斜，造成公司口罩机等特殊机产品的销量大幅提高。2021年，由于新冠疫情得到相应控制，市场上对于口罩机的需求有所减少，公司继续深耕标准机和非标准机业务，因此公司主营业务收入的主要来源为标准机、非标准机，合计占比为78.27%。

2021年1-3月、2022年1-3月，公司主营业务收入来源主要为标准机和非标准机，合计占比分别为81.02%、80.62%。因此，2021年至2022年1-3月，公司主营业务收入来源于标准机和非标准机，最近一年一期公司主要产品结构未发生变化。

3、成本变化情况

2021年度及2022年1-3月，公司主营业务的成本结构与同期对比如下：

单位：万元，%

项目	2022年1-3月		2021年1-3月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,425.37	57.27	3,826.16	70.43	13,907.35	67.95	15,355.74	70.38
直接人工	466.83	18.76	707.64	13.03	2,877.77	14.06	2,838.04	13.01
制造费用	596.80	23.98	899.05	16.55	3,681.76	17.99	3,624.11	16.61
主营业务成本合计	2,489.00	100.00	5,432.86	100.00	20,466.89	100.00	21,817.89	100.00

2021年度，公司主营业务成本中直接材料成本占比较2020年度有所下降，主要系2020年受新冠疫情影响，公司提高了口罩机等特殊机产品的生产和销售规模，而口罩机相关零配件及物料成本在疫情期间较高所致。

2022年1-3月，公司主营业务成本中直接人工和制造费用的占比较2021年同期上涨较多，主要系2022年一季度，公司部分机器由于研制难度较大，客户需要实现的功能较多，公司从研制设计图纸环节、安装调试环节和修改设计及改

进环节均投入较大，分摊的人力成本和制造费用较高，造成直接人工成本和制造费用占比有所上涨。

4、同行业可比上市公司情况

(1) 同行业可比公司选择

由于国内上市公司中尚无与公司业务产品类型完全相同的可比公司，参考公司之前年度的年报问询函回复，且 2018 年、2019 年主营业务中精雕机产品收入占比较高，而精雕机属于数控精密机床产品，经综合考虑，首次申报时选择行业为工业机械、主营业务为生产、制造和销售数控机床的上市公司作为可比公司进行分析，具体包括亚威股份、日发精机、华中数控和福能东方。

由于报告期数据更新，且 2019 年 11 月后远洋翔瑞不再纳入公司合并报表范围，如不考虑暂时性的口罩机销售增长，公司更新报告期后的收入来源主要为绕线机相关的数控标准机、数控非标准机，下游客户主要集中在消费电子、汽车等行业，因此对可比公司进行一定调整。

根据《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）第 22 条的要求，田中精机本次选择可比公司遵循以下原则：

(1) 行业、主营业务与公司相同。田中精机所属行业为“C35 制造业-专用设备制造业”，且主要收入来自于自动化设备类产品，因此从专用设备制造业中选择可比公司且其主要收入应来源于自动化设备的生产销售。

(2) 存在与公司相近的主要产品及相关客户。专用设备制造业下游客户多为生产制造企业，涉及消费电子、新能源、医疗、食品、汽车、机械制造、航空航天等多个行业，且相关设备因不同客户的需求差异而有定制化的特征，各家公司具体产品线和应用场景差异较大，且面对的客户群体存在差异。田中精机产品主要为绕线机相关自动化设备，与其他公司差异较大，不存在与公司在产品及其应用场景等方面完全相同的可比公司。为便于对比分析，将选择范围集中到与田中精机现有产品具有以下类似特征的企业，分别为：定制自动化生产设备、主要产品应用领域包括消费电子行业、消费电子行业客户与公司存在一定重叠。

经过筛选，符合该项条件的上市公司主要有：赛腾股份、博众精工、海目星、福能东方。上述可比公司的主要产品、产品应用领域及消费电子领域主要客户如下所示：

上市公司	主要产品	产品应用领域	消费电子领域 主要客户
博众精工 688097.SH	<p>1、自动化设备（线）：主要包括自动化组装设备、自动化检测设备、自动化柔性生产线、自动化物流仓储设备（系统）等，可执行对来料尺寸、外观、功能等进行高精度快速检测，对产品的零部件进行装配、贴合、覆膜、包装等多种自动化操作；</p> <p>2、治具类产品：用于控制位置或动作的一种工具，可分为测试治具和生产治具；</p> <p>3、核心零部件产品：主要有直线电机、电光源等自动化设备、工业机器人的核心部件，主要用于为自动化生产提供驱动、光源等相关功能；同时，也包括行业自动化设备上的精密结构件、关键功能件等。</p>	主要涵盖消费电子、新能源、汽车、家电、日化等行业领域。	消费电子领域 主要客户包括苹果公司及苹果公司相关的各大 EMS 厂商，包括富士康、和硕联合、纬创、歌尔、立讯精密等。
赛腾股份 603283.SH	<p>1、自动化组装设备：对产品的零部件进行装配、贴合、覆膜、包装等一系列自动化操作；</p> <p>2、自动化检测设备：对来料尺寸、外观、功能等进行高精度快速检测，可以配合其他工序设备和物料输送带共同组成全自动流水线系统；</p> <p>3、治具类产品：协助控制位置或动作的一种工具，可分为测试治具和生产治具；</p> <p>4、技术服务。</p>	主要涉及消费电子、半导体、新能源汽车、锂电池、光伏等业务领域。	消费电子领域 主要客户为苹果公司及其代工厂，包括立讯精密、富士康、信维通信等，汽车领域客户还包括日本电产等。
海目星 688559.SH	<p>1、3C 消费类电子激光及自动化设备：打标、焊接、切割等激光类设备，除胶、点胶设备，3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线，3C 精密防水自动化生产线，其他激光及自动化设备及生产线等；</p> <p>2、动力电池激光及自动化设备：制片、裁断、切割分条、清洗等激光加工类制片段设备和电芯装配线、电芯干燥线等电芯装配段产线及设备；</p> <p>3、钣金激光切割设备：钣金激光切板机、钣金激光管材切割机。</p>	主要应用于动力电池、消费电子、钣金加工三大领域。	消费电子领域 覆盖的主要客户包括 Apple、华为、富士康、伟创力、比亚迪、胜美达、京东方、蓝思科技、华之欧、捷普电子、仁宝、赛尔康、雅达电子等。

上市公司	主要产品	产品应用领域	消费电子领域 主要客户
福能东方 300173.SZ	1、3C 自动化生产设备 & 非标自动化生产设备：玻璃精雕机、TFT 全自动异形研磨线、全自动盖板线、高光机、钻攻机、3D 热弯机等 3C 消费电子智能专用设备，及 LCD 挤压封口自动线、淋涂机壳固化自动上下线等非标自动化设备，以及贴膜机等智能装配自动化设备； 2、锂电池自动化生产设备：冲片、叠片、焊接、包装包膜、真空隧道炉、注液、除气密封等锂电池生产设备。	主要应用于数码及动力类锂电池、3C 消费电子等领域。	3C 消费电子领域覆盖的主要客户包括智能手机厂商的代工厂，以及瑞声光电、美特科技、赫比通讯、昆山联滔、立讯精密等企业。

(2) 公司与同行业可比公司业绩变动情况

2021 年度及 2022 年 1-3 月，同行业可比上市公司业绩变动与同期对比情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入			归属于上市公司股东的净利润		
	2021 年度	2020 年度	同比变动	2021 年度	2020 年度	同比变动
博众精工	382,708.16	259,688.49	47.37%	19,333.10	23,922.44	-19.18%
赛腾股份	231,855.44	202,836.96	14.31%	17,934.91	17,491.78	2.53%
海目星	198,433.07	132,059.07	50.26%	10,917.08	7,735.05	41.14%
福能东方	116,442.26	61,471.64	89.42%	-32,323.16	413.34	-7,920.00%
田中精机	34,389.19	36,376.59	-5.46%	3,190.52	10,481.08	-69.56%

公司名称	营业收入			归属于上市公司股东的净利润		
	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	同比变动	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	同比变动
博众精工	77,930.39	53,894.03	44.60%	1,030.97	-1,687.03	161.11%
赛腾股份	42,337.70	31,369.01	34.97%	2,608.14	1,863.89	39.93%
海目星	44,667.17	12,601.86	254.45%	1,111.01	-2,253.91	149.29%
福能东方	28,431.76	35,637.91	-20.22%	623.31	1,202.90	-48.18%
田中精机	3,416.30	8,814.00	-61.24%	-1,098.29	1,289.14	-185.20%

2021 年度，同行业可比上市公司营业收入较 2020 年度均有所增长，但归属于上市公司股东的净利润变动存在差异，其中博众精工、福能东方有所下降，赛腾股份略有增长，海目星增长较多。公司 2021 年营业收入较 2020 年降低 5.46%，归属于上市公司股东的净利润降低 69.56%。

2022年1-3月,除福能东方营业收入及归属于上市公司股东的净利润下滑外,其余同行业可比上市公司的营业收入及归属于上市公司股东的净利润较2021年同期有所增长。公司2022年1-3月营业收入较2021年同期降低61.24%,并导致实现归属于上市公司股东的净利润为-1,098.29万元,出现亏损。相较于同行业可比公司,公司位于浙江省嘉兴市嘉善县,与上海市松江区接壤,且公司在长三角区域具有较多客户,周边疫情对公司业绩存在一定不利影响。

5、业绩下滑原因及合理性分析

(1) 2021年度业绩下滑原因及合理性

1) 营业收入下降,导致2021年毛利减少

2021年度,公司实现营业收入34,389.19万元,较2020年度下滑5.47%,主要原因是口罩机销量下降,导致特殊机业务实现收入1,661.47万元,较上年同期下降86.23%所致。公司标准机、非标准机业务收入在2021年均实现增长,收入金额分别增加1,683.68万元和6,429.10万元,毛利贡献分别增加965.61万元和1,830.09万元,但是特殊机毛利贡献减少3,504.32万元。

2) 管理费用增长及所得税费用上升,导致2021年净利润下滑

A、管理费用增加:公司2021年度发生管理费用8,038.45万元,相比2020年度的5,309.98万元,增长51.38%。2020年10月,公司实施限制性股票激励计划,并于2020年度、2021年度分别计提股权激励费用701.36万元和3,953.51万元,导致2021年度管理费用相比2020年度增加较多。

B、所得税费用上升:公司2020年度、2021年的所得税费用金额分别为-5,159.87万元、309.27万元。2020年,公司所得税费用为负值,主要系公司2019年11月起对子公司远洋翔瑞失去实际控制,2020年远洋翔瑞已进入破产清算阶段,预计公司对远洋翔瑞的长期股权投资减值准备成为事实损失,根据税务规定可获准在税前扣除,因而公司对远洋翔瑞39,050.00万元的投资预计损失确认递延所得税资产5,857.50万元,相应确认所得税费用的金额为-5,857.50万元。

如剔除限制性股票管理费用及2020年确认递延所得税资产对净利润的影响后,模拟测算公司2020年度及2021年度归属于母公司股东的净利润分别为5,219.74万元和6,551.00万元,呈现上升趋势。

(2) 2022年一季度业绩下滑原因及合理性

2022年1-3月,公司出现亏损,主要是营业收入较上年同期下降5,397.70万元所致,其中,公司标准机、非标准机收入分别下降1,306.28万元和2,994.19万元,降幅分别为72.55%和57.55%。2022年1-3月,公司营业收入下降,导致公司毛利较去年同期下降2,441.76万元,最终导致公司归属于上市公司股东的净利润下降2,387.43万元。公司营业收入下降的主要原因如下:

A、部分订单延迟交付：公司生产经营地位于浙江省嘉善县，且在长三角区域具有较多客户，一季度受疫情影响较大，公司部分订单延迟交付，未能完成验收。公司 2022 年 3 月末的发出商品金额为 3,618.87 万元，较 2021 年末的 1,854.49 万元，增加 1,764.38 万元。

B、订单需求放缓：2021 年末，公司主要客户因自身投产计划及产能目标均已接近完成，因此对公司的订单需求有所放缓，导致公司一季度营业收入下滑。随着公司客户范围的积极拓展，以及公司主要客户投产计划的逐步确认，相应的订单需求正向公司逐步释放。

综上所述，公司市场竞争环境未发生重大变化，产品结构存在一定调整。公司 2021 年利润下滑主要系特殊机收入下降、股权激励导致管理费用上升、所得税费用上升所致；公司 2022 年 1 季度出现亏损，主要是新冠疫情影响使得部分订单延迟交付、订单需求放缓导致营业收入下降所导致。公司正在积极拓展产品范围，推动公司产品多元化发展，同时积极拓展客户范围，以降低公司运营风险。

(二) 结合第四季度收入对应的大额订单或合同、客户情况、是否为新客户、确认收入的依据和时点、报告期内第四季度收入占比等情况，说明公司 2021 年第四季度净利润大幅增长的原因及合理性；

2021 年第四季度，公司实现营业收入、归属于上市公司股东的净利润分别为 9,801.24 万元、1,945.46 万元，2021 年第四季度净利润增长主要系公司营业收入大幅增长所致，具体原因及合理性分析如下：

1、2021 年第四季度收入对应的大额订单或合同、客户情况、是否为新客户、确认收入的依据和时点

2021 年第四季度，公司确认的收入金额大于 100 万元的订单具体情况如下：

序号	客户名称	合同编号	签订日期	生产周期	验收日期	销售数量 (台)	销售金额 (元)	是否为新客户	确认收入依据
1	厦门TDK有限公司	RS20210060	2021/4/30	2021.5.12-2021.9.27	2021/10/27	4	2,965,271.20	否	安装调试验收完成时点
				2021.5.12-2021.9.11	2021/10/27	3	2,223,953.40		安装调试验收完成时点
				2021.5.12-2021.10.25	2021/11/25	3	2,223,953.40		安装调试验收完成时点
		RP20210058	2021/9/26	2021.9.26-2021.11.22	2021/12/29	16	14,169,232.68		安装调试验收完成时点
2	领胜城科技(江苏)有限公司	RP20210034	2021/6/17	2021.6.17-2021.11.25	2021/12/13	8	7,146,675.26	否	安装调试验收完成时点
3	浙江正泰电器股份有限公司	RS20210132	2021/8/2	2021.8.5-2021.11.26	2021/12/28	1	2,353,982.30	否	安装调试验收完成时点
		RS20210141	2021/8/11	2021.8.13-2021.11.28	2021/12/28	2	3,309,734.52		安装调试验收完成时点
4	昆山联滔电子有限公司	RC20211139	2021/10/22	2021.11.9-2021.11.17	升级改造服务	1	1,352,650.00	否	升级改造服务完工时点
		RP20210059	2021/9/28	2021.9.28-2021.12.1	2021/12/31	26	2,715,860.00		安装调试验收完成时点
5	上海市雷智电机有限公司	RS20210154	2021/7/28	2021.8.23-2021.11.20	2021/12/30	1	2,643,000.00	是	安装调试验收完成时点
6	欧姆龙电子部件(深圳)有限公司	RS20210113	2021/6/10	2021.7.6-2021.9.23	2021/11/29	2	2,400,000.00	否	安装调试验收完成时点
7	上海禾赛科技有限公司	RP20210031	2021/6/7	2021.6.7-2021.11.16	2021/12/27	1	2,021,950.44	是	安装调试验收完成时点

序号	客户名称	合同编号	签订日期	生产周期	验收日期	销售数量 (台)	销售金额 (元)	是否为 新客户	确认收入依据
8	立讯精密工业(恩施)有限公司	RP20210052	2021/9/9	2021.9.9-2021.9.30	2021/11/12	4	1,960,000.00	是	安装调试验收完成时点
9	胜美达电机(常德)有限公司	RP20200059	2020/12/25	2020.12.25-2021.7.31	2021/12/15	1	1,778,000.00	否	安装调试验收完成时点
10	泰科电子(深圳)有限公司	RS20210069	2021/5/19	2021.5.20-2021.9.7	2021/12/20	1	1,700,000.00	否	安装调试验收完成时点
11	常州柯特瓦电子股份有限公司	RS20200098	2021/7/28	2020.8.13-2020.12.28	2021/12/10	1	1,575,221.24	否	安装调试验收完成时点
12	益技欧电子器件(中国)有限公司	RS20210006	2021/1/11	2021.1.13-2021.4.29	2021/10/14	1	1,430,440.00	否	安装调试验收完成时点
13	胜美达电子(上海)有限公司	RS20210136	2021/8/4	2021.8.11-2021.12.4	2021/12/23	1	1,260,000.00	否	安装调试验收完成时点
14	苏州埃博斯电气有限公司	RS20210051	2021/4/13	2021.4.21-2021.11.19	2021/12/28	1	1,238,938.06	否	安装调试验收完成时点
15	艾通电磁技术(昆山)有限公司	RS20200063	2020/6/16	2020.6.20-2021.5.4	2021/12/23	1	1,170,000.00	否	安装调试验收完成时点
16	博硕科技(江西)有限公司	RS20210092	2021/6/17	2021.6.18-2021.10.28	2021/12/27	1	1,061,946.90	是	安装调试验收完成时点
17	杭州华塑科技股份有限公司	RS20210007	2020/11/16	2020.12.1-2021.5.31	2021/12/30	1	1,061,946.90	否	安装调试验收完成时点
18	伍尔特电子(重庆)有限公司	RS20210147	2021/8/18	2021.8.19-2021.10.27	2021/12/20	2	1,058,407.08	否	安装调试验收完成时点
19	NIDEC MOTOR CORPORATION (英国电产)	RS20200071	2020/1/4	2020.6.18-2021.10.11	2021/11/10	1	1,018,049.21	否	报关并装船时点
20	东电化电子(珠海)有限公司	RS20210037	2021/3/22	2021.3.25-2021.8.28	2021/11/30	1	1,070,000.00	否	安装调试验收完成时点
	合计					85	62,909,212.59		

注：常州柯特瓦电子股份有限公司订单所需机型是公司提前生产的库存机，公司接到订单后进行改造并交付。

从上表可见,公司 2021 年第四季度确认收入的大额订单基本在第四季度前签订,生产完工后于第四季度完成验收或者出口。公司按照既定的收入确认原则确认收入,即内销设备按照安装调试验收单上的时点确认收入;外销设备以货物报关出口并确认货物已装船后确认销售收入;维修费收入在维修完工时确认收入。公司 2021 年第四季度确认收入的大额订单对应客户中,主要为公司长期合作的老客户,部分新增客户的具体背景、合作渊源及具体购买产品如下:

客户名称	背景	合作渊源及具体购买产品
上海市雷智电机有限公司	注册资本 5,000.00 万元,成立于 2011 年 05 月 24 日,法定代表人为李卫平,是雷赛智能控制的全资子公司,雷赛智能是智能装备运动控制领域的领军企业,为国内外上万家智能装备制造企业提供稳定可靠、高附加值的运动控制核心部件以及系统级解决方案。	通过展会接触,主要采购电机定子全自动生产线。
上海禾赛科技有限公司	注册资本 109,600.00 万元,成立于 2014 年 10 月 22 日,法定代表人为李一帆,其前身为美国硅谷禾赛仪器,主营科学研究和技术服务业。该公司第一大股东是 Hesai Hong Kong Limited。	通过销售经理拓展,主要采购转镜组装。
立讯精密工业(恩施)有限公司	注册资本 10,000.00 万元,成立于 2018 年 10 月 24 日,法定代表人为冯勇,该公司第一大股东是立讯精密工业股份有限公司,系 2020 年中国制造业企业 500 强、2021 年境内外上市 500 强企业。	系现有客户的关联公司,主要采购无线充电绕线机。
博硕科技(江西)有限公司	注册资本 10,092.41 万元,成立于 2008 年 3 月 20 日,法定代表人为田建军,同上隶属于立讯精密工业股份有限公司。	通过销售经理拓展,主要采购全自动流水线。

2、报告期内公司第四季度占比情况

2019 年度至 2021 年度,公司营业收入、扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润的第四季度占比情况如下:

单位:万元

项目	2019 年度		2020 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全年营业收入	49,244.61	100.00%	36,376.59	100.00%	34,389.19	100.00%
其中:前三季度	43,512.82	88.36%	29,084.70	79.95%	24,587.95	71.50%
第四季度	5,731.79	11.64%	7,291.89	20.05%	9,801.24	28.50%
归属于母公司股东的净利润	-21,582.34	100.00%	10,481.08	100.00%	3,190.52	100.00%
其中:前三季度	-10,442.75	48.39%	5,250.85	50.10%	1,245.06	39.02%

项目	2019 年度		2020 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第四季度	-11,139.59	51.61%	5,230.23	49.90%	1,945.46	60.98%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-12,195.08	100.00%	3,387.46	100.00%	2,307.41	100.00%
其中：前三季度	-11,090.82	90.95%	4,488.72	132.51%	652.15	28.26%
第四季度	-1,104.26	9.05%	-1,101.27	-32.51%	1,655.26	71.74%

公司 2019 年、2020 年的第四季度收入占比分别为 11.64%、20.05%，如扣除远洋翔瑞 2019 年精雕机数据的影响，公司 2019 年第四季度收入占比为 21.64%，与 2020 年差异较小，但 2021 年第四季度收入占比增加至 28.50%，主要原因如下：

(1) 公司向部分供应商采购的原材料到货延迟，使得部分订单生产延后，原本应于 2021 年第三季度完成交付验收的订单未能如期交付(公司已和相关客户进行提前沟通，预计不会因该事项被相关客户起诉)。公司在材料到货后加紧生产任务，在 2021 年第四季度完成交付并由客户验收合格。例如，供应商 SMC 自动化有限公司上海分公司和上海高威科电气技术有限公司排单量饱和，使得公司向其采购的气缸、滑台、伺服马达等主要材料存在延迟到货的情况；此外，公司向供应商东莞市怡合达自动化股份有限公司和深圳市景程自控工程技术有限公司采购的铰链销、减速机等材料，因供应商提供的原材料存在质量不合格的情况，因此公司需要退回给供应商返工。

(2) 公司 2021 年第二季度、第三季度向客户胜美达电机(常德)有限公司、泰科电子(深圳)有限公司、常州柯特瓦电子股份有限公司、艾通电磁技术(昆山)有限公司和杭州华塑科技股份有限公司销售的设备整体较为复杂，公司的产品需要配合客户生产线中其他设备进行安装调试，导致调试时间以及客户内部验收流程较长，该部分设备在 2021 年第四季度方完成验收。

2019 年 11 月，公司对远洋翔瑞失去控制，并且因远洋翔瑞资产减值及出表等事项形成较高金额的公允价值变动损失、资产减值损失和信用减值损失，对 2019 年第四季度净利润影响较大，相关数据可比性较差。2021 年四季度，公司实现营业收入 9,801.24 万元，毛利相比 2020 年四季度同比增加 2,757.43 万元；公司 2021 年四季度的期间费用相比 2020 年同期差异较小。因此，公司 2021 年四季度净利润同比大幅增加主要是营业收入增长较多所致，2021 年第四季度营业收入较高具有一定的偶然性，并非季节性因素所导致。

综上所述，公司 2021 年净利润的增长主要系公司 2021 年第四季度营业收入大幅增长所致，2021 年第四季度营业收入较高具有一定的偶然性。公司 2021 年第四季度确认收入的大额订单基本在第四季度前签订，生产完工后于第四季度完

成验收或者出口，相关订单多数为公司长期合作的老客户形成，公司按照既定的收入确认原则确认收入。公司 2021 年第四季度收入占比较高，主要系公司采购原材料到货延迟使得部分订单延期交付、公司部分交付设备调试时间以及客户内部验收流程较长所导致。公司 2021 年第四季度净利润大幅增长具有合理性。

（三）结合报告期内应收账款账龄构成、坏账计提比例、客户结构、信用政策、同行业可比公司情况及坏账准备计提比例等，说明报告期内应收账款占公司营业收入比例上升的原因和合理性，坏账准备计提大幅下降的原因和合理性，以及坏账准备计提的充分性

2019 年末、2020 年末、2021 年末及 2022 年 3 月末，公司应收账款的账面余额为 9,662.00 万元、13,653.42 万元、15,061.58 万元和 11,682.59 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 19.62%、37.53%、43.80%和 341.97%。

1、报告期内应收账款账龄构成、坏账计提比例情况

公司 2019 年末、2020 年末、2021 年末及 2022 年 3 月末的应收账款明细具体如下：

单位：万元

项目	2022.03.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
按单项计提坏账准备的应收账款	29.20	49.93	-	826.70
按组合计提坏账准备的应收账款	11,653.39	15,011.65	13,653.42	8,835.30
其中：信用风险组合	11,653.39	15,011.65	13,653.42	8,835.30
账面余额合计	11,682.59	15,061.58	13,653.42	9,662.00

报告期各期末，公司应收账款账龄分布及占比情况如下：

单位：万元，%

账龄	2022.03.31		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
6 个月以内	8,435.72	72.21	10,655.88	70.75	7,577.13	55.50	6,496.66	67.24
7-12 个月	2,095.41	17.94	3,823.88	25.39	4,982.41	36.49	1,703.24	17.63
1 至 2 年	1,105.99	9.47	547.78	3.64	531.75	3.89	590.45	6.11
2 至 3 年	21.31	0.18	21.28	0.14	57.55	0.42	851.30	8.81
3 年以上	24.15	0.21	12.76	0.08	504.57	3.70	20.34	0.21
合计	11,682.59	100.00	15,061.58	100.00	13,653.42	100.00	9,662.00	100.00

报告期末，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占比分别为 84.87%、91.99%、96.14%和 90.14%。2019 年末，公司账龄在一年内的应收账款占比较低，主要原因是公司存在一笔对法视特(上海)图像科技有限公司(以下简称“法视特”)的应收账款，金额为 826.70 万元，账龄为 2 至 3 年。

2019年末、2020年末、2021年末及2022年3月末，公司应收账款账面余额、坏账准备及计提比例情况具体如下：

单位：万元

账龄	2022.03.31				
	账面余额	占比	坏账准备	占比	坏账准备计提比例
6个月以内	8,435.72	72.21%	-	-	-
7-12个月	2,095.41	17.94%	104.77	27.27%	5.00%
1至2年	1,105.99	9.47%	244.56	63.66%	22.11%
2至3年	21.31	0.18%	10.66	2.78%	50.00%
3年以上	24.15	0.21%	24.15	6.29%	100.00%
合计	11,682.59	100.00%	384.14	100.00%	3.29%
账龄	2021.12.31				
	账面余额	占比	坏账准备	占比	坏账准备计提比例
6个月以内	10,655.88	70.75%	-	-	-
7-12个月	3,823.88	25.39%	191.19	52.51%	5.00%
1至2年	547.78	3.64%	149.5	41.06%	27.29%
2至3年	21.28	0.14%	10.64	2.92%	50.00%
3年以上	12.76	0.08%	12.76	3.50%	100.00%
合计	15,061.58	100.00%	364.09	100.00%	2.42%
账龄	2020.12.31				
	账面余额	占比	坏账准备	占比	坏账准备计提比例
6个月以内	7,577.13	55.50%	-	-	-
7-12个月	4,982.41	36.49%	249.12	28.03%	5.00%
1至2年	531.75	3.89%	106.35	11.97%	20.00%
2至3年	57.55	0.42%	28.78	3.24%	50.00%
3年以上	504.57	3.70%	504.57	56.77%	100.00%
合计	13,653.42	100.00%	888.82	100.00%	6.51%
账龄	2019.12.31				
	应收账款	占比	坏账准备	占比	坏账准备计提比例
6个月以内	6,496.66	67.24%	-	-	-
7-12个月	1,703.24	17.63%	85.16	8.01%	5.00%
1至2年	590.45	6.11%	118.09	11.11%	20.00%
2至3年	851.3	8.81%	839	78.96%	98.55%
3年以上	20.34	0.21%	20.34	1.91%	100.00%
合计	9,662.00	100.00%	1,062.60	100.00%	11.00%

报告期各期末，公司应收账款的坏账准备计提比例分别为 11.00%、6.51%、2.42%和 3.29%。公司 2019 年末、2020 年末的坏账准备计提比例较高，主要系 2019 年末，公司预计对法视特的应收账款 826.70 万元无法收回，起诉法视特并按单项全额计提坏账准备。2020 年 7 月，上海市第一中级人民法院就法视特应付公司 59.00 万元合同款案件出具（2020）沪 01 民终 6503 号民事调解书，法视特最终支付公司货款 29.50 万元，剩余 29.50 万元无法收回，公司于 2020 年予以核销。2020 年 8 月，中国国际经济贸易仲裁委员会就法视特应付公司 767.70 万元合同款案件出具[2020]中国贸仲京裁字第 0933 号裁决书，要求法视特应支付公司全部合同款。公司预计对法视特的应收账款可以收回，因此按照组合计提坏账准备。2020 年末，法视特仍有 464.85 万元款项尚未支付，由于该笔应收账款账龄已超过三年，根据相关会计政策按 100%计提坏账准备。截至 2021 年 6 月末，公司已收到上述款项。如剔除法视特应收账款计提坏账准备情况，公司 2019 年末、2020 年末应收账款的坏账准备计提比例分别为 2.44%、3.11%，与 2021 年末、2022 年 3 月末的坏账准备计提比例不存在重大差异。

2、客户结构情况

报告期内，公司整体客户资质较好，主要客户包括立讯精密（002475.SZ）、领益智造（002600.SZ）、台湾群光集团（台湾上市企业）、胜美达（Sumida）集团（日本上市企业）、信维通信（300136.SZ）、振德医疗（603301.SH）、日本电产（NIDEC）集团、TDK 集团（日本上市企业）等企业的下属公司或控股子公司，为消费电子产业、汽车产业、家电产业和医疗行业等领域的知名企业。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司按欠款方分类的应收账款前五大单位对应的应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	占应收账款 余额比例	坏账准备	账龄
昆山联滔电子有限公司	3,262.19	21.66%	107.04	1 年以内
领胜城科技（江苏）有限公司	1,998.64	13.27%	19.89	1 年以内
厦门 T D K 有限公司	1,580.46	10.49%	-	6 个月内
群光电能科技（苏州）有限公司	509.87	3.39%	24.93	1 年以内
鸿富智能装备（昆山）有限公司	502.78	3.34%	-	6 个月内
合计	7,853.93	52.15%	151.87	

截至 2022 年 3 月 31 日，公司按欠款方分类的应收账款前五大单位对应的应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	占应收账款 余额比例	坏账准备	账龄
昆山联滔电子有限公司	1,543.92	13.22%	34.86	一年以内
领胜城科技（江苏）有限公司	1,158.74	9.92%	6.58	一年以内
厦门 T D K 有限公司	1,110.31	9.50%	-	6 个月内
群光电能科技（苏州）有限公司	485.83	4.16%	94.87	一年以内 11.54 万元； 1-2 年 474.29 万元
浙江正泰电器股份有限公司	465.24	3.98%	-	6 个月内
合计	4,764.04	40.78%	136.32	

2021 年末、2022 年 3 月末，公司应收账款前五大客户对应的应收账款余额分别为 7,853.93 万元、4,764.04 万元，占期末全部应收账款余额比例分别为 52.15%、40.78%。公司 2021 年末、2022 年 3 月末应收账款前五大客户主要为上市公司下属公司，其中昆山联滔电子有限公司为立讯精密（002475.SZ）的全资子公司，领胜城科技（江苏）有限公司为领益智造（002600.SZ）下属公司，厦门 T D K 有限公司为 TDK 集团（日本上市企业）下属公司，群光电能科技（苏州）有限公司为台湾群光集团（台湾上市企业）下属公司，浙江正泰电器股份有限公司（601877.SH）为主板上市公司。上述客户具有较强的资金实力及良好的商业信用。

3、公司及同行业可比公司信用政策情况

（1）田中精机信用政策情况

公司收款按照合同一般分为三个阶段，分别是在合同生效后收取的预付款，在设备发货或者发往客户现场并经客户验收后收取的货款，以及设备在和客户所约定的期限内正常使用后所收取的尾款。除主要客户如昆山联滔、领胜城科技、厦门 TDK 等外，对于一般客户，公司采取合同签订预付 30%，设备交付后支付 30%，验收合格后 60 天支付 30%，验收后 360 天并开票后支付尾款的信用政策。根据公司对客户的信用分级和客户具体资质情况，上述三个收款阶段所约定的金额比例、付款时间及付款方式会有所调整。报告期内，公司为客户提供的信用政策整体无重大变化，不存在通过放宽信用政策促进销售增长的情形。

公司 2021 年末、2022 年 3 月末应收账款对应的前五大客户的信用政策在报告期内的具体信用政策情况如下：

客户名称	信用政策
昆山联滔电子有限公司	对账开票并且客户接收货物验收合格后 90 日内付 100%
领胜城科技（江苏）有限公司	合同签订预付 50%，设备交付并验收合格后 1 个月内支付 40%，

客户名称	信用政策
	验收合格后 6 个月内支付尾款
厦门 T D K 有限公司	合同签订预付 30%，验收合格并开票后 75 天内支付 70%
群光电能科技（苏州）有限公司	合同签订预付 30%，设备交付后支付 30%，验收合格后 60 天支付 30%，验收后 360 天并开票后支付尾款
浙江正泰电器股份有限公司	合同签订预付 30%，验收合格并开票后支付 60%，验收后一年支付 10%
鸿富智能装备（昆山）有限公司	验收合格开票后 180 天付款 100%

（2）同行业可比公司信用政策情况

同行业可比公司主要产品及应收账款的信用政策情况如下：

公司名称	信用政策
博众精工	不同客户存在区别，销售商品通过验收后，与公司到账开票，一般为开票后 60-120 天内付款
赛腾股份	不同客户存在区别，销售商品通过验收后，与公司到账并通知开票，开票后 45-120 天付款
海目星	一般合同生效预收 30% 货款，初验收合格收款 20-30%，终验收合格收款 30%，剩余尾款在质保期内收取
福能东方	公司对客户进行分类分级管理并授予相应的信用额度。公司与客户签订销售合同时一般根据项目进度约定回款安排，一般产线安装调试并经验收合格后，公司可收回除质保金以外的全部款项

公司与上述同行业可比上市公司在信用政策方面存在差异。但是，公司对一般客户的信用政策与海目星较为一致，就主要客户而言，公司信用政策与博众精工、赛腾股份较为类似，以相同客户立讯精密为例，公司、博众精工、赛腾股份的信用政策均为“销售产品通过验收后，与公司到账并通知开票，开票后 90 天付款”。

4、同行业可比公司情况及坏账准备计提比例

（1）公司应收账款占营业收入比例及与同行业公司对比情况

最近三年一期，公司及同行业可比公司的应收账款账面余额（2022 年 3 月 31 日数据为账面价值）占营业收入比例如下：

单位：%

公司名称	2022.03.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
博众精工	43.98	46.12	54.95	44.19
赛腾股份	50.44	47.02	68.64	36.24
海目星	39.55	38.14	43.21	45.16

公司名称	2022.03.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
福能东方	31.43	43.56	46.68	-
平均值	41.35	43.71	53.37	41.86
中位数	41.76	44.84	50.82	44.19
公司	82.68	43.80	37.53	19.62

注 1: 福能东方 2020 年收购超业精密 88% 股权, 导致 2020 年应收账款余额占营业收入比重与 2019 年差异较大, 2019 年不具有可比性, 将其剔除。

注 2: 为提高数据可比性, 2022 年一季度财务数据已进行年化处理。

1) 公司应收账款占营业收入的比例变动的原因

2019 年末, 公司应收账款占营业收入比例较低, 主要是由于 2019 年末公司应收账款中已不包含远洋翔瑞的应收账款, 但当期营业收入包含远洋翔瑞 2019 年 1-10 月份营业收入导致的。如扣除远洋翔瑞精雕机营业收入 18,007.08 万元影响, 公司 2019 年应收账款余额 9,662.00 万元占模拟营业收入 31,237.52 万元的比例为 30.93%。

2020 年末, 公司应收账款余额占营业收入比例为 37.53%, 相对 2019 年末有所上升。公司 2020 年实现营业收入 36,376.59 万元, 相对 2019 年营业收入有所下降, 但是 2020 年末应收账款余额增加幅度较大, 导致应收账款占营业收入的比例上升。

2021 年末, 公司应收账款账面余额占营业收入的比例为 43.80%, 相比 2020 年末有所上升。2021 年末, 公司应收账款账面余额较 2020 年末增加 1,408.16 万元, 主要原因如下: (1) 公司主要产品的信用政策不同, 由于公司主要销售产品的结构发生变化, 导致应收账款规模产生变化。2021 年度, 公司非标准机贡献收入较多, 非标准机客户在接收公司交付的设备并验收后, 需要与公司进行对账开票, 相关企业与公司对账完毕并收到公司开具的发票后根据相关信用政策进行付款, 因此回款周期相对较长; 而 2020 年度, 公司口罩机销售额对营业收入的贡献较多, 口罩机业务验收后的回款周期较短, 且部分口罩机采取全额预收的形式进行销售, 口罩机业务形成的应收账款余额较小。(2) 公司 2021 年 4 季度实现收入 9,801.24 万元, 占全年营业收入比重为 28.50% (2020 年 4 季度营业收入占全年比重为 20.05%), 形成应收账款尚未到收款周期, 亦使得 2021 年末应收账款占营业收入比重增加。

2022 年 3 月末, 公司应收账款占营业收入比例较高, 主要系公司 2022 年一季度营业收入较低所致。2022 年 3 月末, 公司应收账款账面余额为 11,682.59 万元, 较 2021 年末减少 3,378.99 万元。其中, 2021 年末, 公司应收账款前五大客户对应的应收账款余额为 7,853.93 万元, 占 2021 年末全部应收账款余额比例为 52.15%, 截至 2022 年 4 月 30 日, 该部分应收账款已经回款 3,938.51 万元。

2) 公司应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司对比

2019年末，扣除远洋翔瑞精雕机收入影响后，公司应收账款余额占营业收入的比例为30.93%；2020年末，公司应收账款余额占营业收入比例为37.53%；均低于同行业可比公司均值。一方面，相对于同行业公司，公司资产规模相对较小，基于风险控制角度，公司高度重视应收账款回款工作，回款情况相对良好；另一方面，公司主要产品为定制化设备产品，对于一般客户，公司采取预收30%款项的信用政策，也会导致公司应收账款余额相对较低。

2021年末，公司应收账款账面余额占营业收入的比例为43.80%，与同行业可比公司均值基本一致。2022年3月末，公司应收账款占营业收入比例高于同行业公司，主要系公司2022年一季度营业收入较低所致。

(2) 公司坏账准备计提及与同行业公司对比情况

报告期内，公司应收账款主要按信用风险特征组合计提坏账准备，计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

账龄	坏账准备计提比例 (%)				
	田中精机	博众精工	赛腾股份	海目星	福能东方
6个月以内	0.00	5.00	5.00	5.00	0.00
7-12个月	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2年	20.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	50.00	30.00	20.00	30.00	30.00
3-4年	100.00	50.00	50.00	100.00	50.00
4-5年	100.00	70.00	80.00	100.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：同行业上市公司应收账款坏账准备比例数据，赛腾股份的数据来源于招股说明书，福能东方的数据来源于2018年年度报告，海目星、博众精工的数据来源于2021年年度报告。

根据上表，公司账龄在6个月以内的应收账款坏账准备计提比例与福能东方一致，但小于其他可比公司6个月以内的应收账款坏账准备计提比例；其余账龄段的坏账准备计提比例均大于等于同行业可比公司计提比例。公司客户主要为消费电子产业、汽车产业、家电产业和医疗行业等领域内的知名企业，资金实力较强且信用资质相对较好，偿债能力较强。公司参考历史信用损失经验，再结合对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上认为6个月以内的应收账款预期信用损失率为零，因此对于账龄在6个月以内的应收账款未计提坏账准备。

2019 年末、2020 年末及 2021 年末，公司及同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例情况对比如下：

公司名称	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
博众精工	5.79%	4.66%	5.25%
赛腾股份	3.59%	3.07%	5.59%
海目星	11.90%	13.36%	10.86%
福能东方	20.26%	16.10%	15.54%
平均值	10.39%	9.30%	9.31%
中位数	8.84%	9.01%	8.23%
公司	2.42%	6.51%	11.00%

最近三年，公司及同行业可比上市公司应收账款中，除 2019 年外，公司应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比上市公司均值。同行业可比公司中，海目星和福能东方坏账准备计提比例较高。海目星的部分应收账款账龄较长，导致其应收账款坏账准备计提比例较高；福能东方存在大额按单项计提坏账准备的应收账款并且计提坏账准备金额较多，同时部分应收账款账龄较长，导致其应收账款坏账准备计提比例较高。

公司 2019 年末坏账准备计提比例高于可比公司平均值，主要系公司对法视特应收账款按照单项全额计提坏账准备所致；公司 2020 年末应收账款坏账准备计提比例与博众精工、赛腾股份较为接近，但低于海目星和福能东方坏账准备计提比例，因此 2020 年末坏账准备计提比例略低于可比公司平均值。公司 2021 年末应收账款账面余额的账龄分布与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元，%

账龄	田中精机		博众精工		赛腾股份		海目星		福能东方	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	14,479.76	96.14	156,308.05	88.56	107,290.62	98.41	51,134.92	67.56	27,698.72	54.61
1 至 2 年	547.78	3.64	18,972.90	10.75	1,482.56	1.36	13,596.02	17.96	13,656.54	26.92
2 至 3 年	21.28	0.14	854.72	0.48	243.61	0.22	8,383.23	11.08	3,714.80	7.32
3 年以上	12.76	0.08	372.62	0.21	2.49	0.00	2,576.09	3.40	5,650.92	11.14
合计	15,061.58	100.00	176,508.29	100.00	109,019.28	100.00	75,690.25	100.00	50,720.98	100.00

根据上表，赛腾股份、博众精工与公司的应收账款账龄分布较为相似，应收账款账龄较短，主要集中在 1 年以内。同时，公司 6 个月内不计提坏账准备，因此 2021 年末坏账准备计提比例低于可比公司平均值。

5、说明报告期内应收账款占公司营业收入比例上升的原因和合理性，坏账准备计提大幅下降的原因和合理性，以及坏账准备计提的充分性

(1) 报告期内应收账款占公司营业收入比例上升的原因和合理性

公司 2019 年末、2020 年末、2021 年末以及 2022 年 3 月末应收账款余额占营业收入的比例分别为 19.62%、37.53%、43.80%和 341.97%。其中，公司 2020 年末应收账款余额占营业收入比例较 2019 年末增加，主要系 2020 年公司营业收入增加较多（考虑 2019 年剔除远洋翔瑞精雕机数据影响），但应收账款对应的收款周期未到所致；公司 2021 年末的应收账款占营业收入比例较 2020 年末增加，主要系公司形成收入的主要产品结构存在较大变化，以及 2021 年四季度收入较高，对应客户应收账款收款周期未到所导致；公司 2022 年 3 月末的应收账款占营业收入比例大幅增加，主要系公司 2022 年一季度营业收入较低所致，2022 年 3 月末，公司应收账款账面余额较 2021 年末减少 3,378.99 万元。公司应收账款占其营业收入比例上升具备合理性。

(2) 报告期内坏账准备计提大幅下降的原因和合理性

报告期各期末，公司应收账款的坏账准备计提比例分别为 11.00%、6.51%、2.42%和 3.29%。2019 年末及 2020 年末，公司应收账款坏账准备计提较高，主要系公司存在对法视特的大额应收账款无法收回并双方发生诉讼关系，公司对相关应收账款全额计提坏账准备所致。如剔除法视特应收账款计提坏账准备情况，公司 2019 年末、2020 年末应收账款的坏账准备计提比例分别为 2.44%、3.11%，与 2021 年末、2022 年 3 月末的坏账准备计提比例不存在重大差异。

(3) 报告期内坏账准备计提的充分性

报告期内，公司对存在客观证据表明无法按原有合同条款收回的应收款项，均按照单项计提坏账准备，其余应收账款均按照组合计提坏账准备。公司因主营业务及主要产品与同行业可比公司不同，导致公司不同账龄区间计提坏账比例与同行业可比公司略有差异，但计提比例基本处于可比区间。公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，除核销部分小额坏账外（2019 年度 51.37 万元、2020 年度 29.50 万元、2021 年度 20.92 万元，2022 年 1-3 月 20.73 万元），报告期内公司未发生大额实际坏账情况。公司客户主要为消费电子产业、汽车产业、家电产业和医疗行业等领域内的知名企业，资金实力较强且信用资质相对较好。公司参考历史信用损失经验，再结合对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上认为 6 个月以内的应收账款预期信用损失率为零，因此对于账龄在 6 个月以内的应收账款未计提坏账准备。

公司应收账款坏账准备计提比例 2019 年末高于可比公司平均值，2020 年末

与博众精工、赛腾股份的坏账准备计提比例较为接近，2021 年末低于可比公司平均值。公司应收账款账龄较短，主要集中在 1 年以内，并且公司大部分应收账款账龄集中在 6 个月以内，由于公司对账龄在 6 个月以内的应收账款不计提坏账，因此坏账计提比例较低。综上所述，公司坏账准备计提相对充分。

【会计师回复】

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

1、对公司主要财务指标如成本变化情况、主要产品结构、对比期间财务数据等进行分析；访谈公司财务负责人，了解公司最近一期的业绩变动情况及市场竞争环境；

2、获取公司销售清单，查阅公司第四季度大额订单，了解相关客户情况，分析公司 2021 年第四季度净利润大幅增长的原因；对报告期各期，公司四季度营业收入情况进行分析核查。

3、执行收入细节测试，对于主营业务内销收入，根据明细账追查到销售合同、出库单、运输单、销售发票及安装调试验收单；再从安装调试验收单/出库单等追查到主营业务收入明细账。对于主营业务的外销收入，根据明细账追查到销售合同、销售发票、出口报关单、货运提单；再从公司的出口报关单、货运提单追查到外销收入明细账。

4、按照抽样原则选择样本，对营业收入执行截止性测试，检查营业收入是否记录在正确的会计期间；

5、检查公司期后是否存在大量销售退回的情况；

6、对公司近三年销售额变动较大的客户进行分析，执行了访谈程序，在访谈过程中我们了解了客户与公司的合作情况，了解客户向公司采购的主要产品种类、平均单价、市场情况，询问并了解客户是否与公司存在关联方关系，询问并了解公司向客户销售商品是否应公司要求，存在季度末、半年度末或年度末集中验收的情况，确认公司 2021 年的收入验收的真实性，了解公司对公司产品的评价等；

7、执行了函证程序，向客户函证本期销售额和应收账款余额，并对函证过程进行了严格控制，针对未回函的客户执行了替代测试程序；

8、利用公开信息，查询主要客户的股东至其最终控制人，识别相关客户与公司是否存在关联方关系；

9、检查了公司与客户之间的资金流水情况，核实是否存在通过第三方回款的情形。

10、获取公司报告期各期末应收账款账龄明细表；核查公司报告期内应收账款实际发生坏账情况；结合公司客户结构、信用政策，查阅同行业上市公司的定期报告获取其应收账款坏账准备计提比例，对比分析公司应收账款规模的合理性，坏账准备计提的充分性。

11、核查了报告期内公司的销售清单，对公司客户结构、产品销售价格变动进行了分析，访谈了公司销售业务人员和财务负责人，了解公司主要产品业绩变动的原因；同行业上市公司同期的年度或季度报告，比较分析了同行业上市公司毛利率变动情况。

经核查，我们认为：

公司市场竞争环境未发生重大变化，产品结构存在一定调整，公司最近一期业绩下滑原因合理；公司 2021 年第四季度净利润大幅增长，主要系营业收入大幅增长所致，上述公司关于 2021 年第四季度收入增长的原因与我们审计过程中了解的相关情况基本一致；就财务报表整体的公允反映而言，公司应收账款坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。与同行业公司相比，公司坏账准备计提政策不存在明显差异，坏账准备计提相对充分。

三、关于审核问询函问题“5.报告期内，公司综合毛利率分别为 39.03%、41.08%、40.00%和 37.33%，同行业可比公司平均毛利率为 34.38%、33.24%、32.37%、29.11%，低于公司综合毛利率。公司标准机产品毛利率为 41.42%、34.04%、28.57%和 46.17%，波动幅度较大，最近一期毛利率较高，根据申报材料，原因是采购原材料成本较低且生产人工效率较高；非标准机毛利率为 41.65%、47.50%、44.47%和 35.87%，最近一期毛利率下降，根据申报材料，原因是材料成本和改造成本较高，且产品价格下降。其他主营业务毛利率为 38.56%、48.90%、40.01%和 34.71%，近期呈下降趋势，其他主营业务占公司毛利比重为 3.24%、7.97%、16.13%、18.64%，呈上升趋势。发行人各产品中主要材料占成本比重均在 60%以上。请发行人补充说明：（1）结合各类产品主要客户、对应具体产品销售情况、价格及成本费用变化趋势、同行业可比公司情况等，量化分析各类别产品毛利率变化的原因及合理性，综合毛利率高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性；（2）结合标准机和非标准机主要原材料构成及差异情况、采购金额、价格变化等情况，说明发行人最近一期标准机和非标准机毛利率变动不一致原因和合理性；（3）结合公司其他主营业务收入构成及变动情况、主要客户及毛利率变动情况等，说明发行人其他主营业务毛利占公司比重上升的原因及合理性，相关业务收入是否具有稳定性和可持续性。请发行人补充披露（2）（3）相关风险。请保荐人和会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）结合各类产品主要客户、对应具体产品销售情况、价格及成本费用变化趋势、同行业可比公司情况等，量化分析各类别产品毛利率变化的原因及合理性，综合毛利率高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性

报告期内，公司各类产品的营业收入、营业成本及毛利率情况如下所示：

单位：万元

产品类别	2022年1-3月			2021年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
标准机	494.17	341.37	30.92%	3,170.40	1,780.08	43.85%
非标准机	2,208.82	1,532.32	30.63%	23,126.84	13,870.85	40.02%
特殊机				1,661.47	1,061.25	36.13%
其他主营业务	649.77	615.31	5.30%	5,640.81	3,754.71	33.44%
其他业务	63.54	0.24	99.62%	789.67	40.16	94.91%
合计	3,416.30	2,489.24	27.14%	34,389.19	20,507.05	40.37%

产品类别	2020年度			2019年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
标准机	1,486.72	1,062.01	28.57%	2,331.93	1,538.16	34.04%
非标准机	16,697.74	9,271.84	44.47%	22,182.86	11,646.10	47.50%
特殊机	12,068.49	7,963.95	34.01%	2,969.94	2,059.91	30.64%
精雕机				18,007.08	11,701.57	35.02%
其他主营业务	5,867.62	3,520.09	40.01%	3,298.82	1,685.84	48.90%
其他业务	256.02	6.80	97.34%	453.97	383.36	15.55%
合计	36,376.59	21,824.69	40.00%	49,244.61	29,014.94	41.08%

注1：精雕机为远洋翔瑞的产品。2019年11月，公司对远洋翔瑞失去实际控制，自2019年11月起，远洋翔瑞不再纳入公司合并报表范围，公司2019年精雕机业务数据统计区间仅为1-10月。

注2：2022年1-3月数据未经审计。

1、标准机产品

报告期内，公司标准机产品的主要客户、销售金额、销售占比、销售单价、销售单位成本及毛利率情况如下所示：

年度	客户名称	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	占比 (%)	单价 (万元)	单位成本 (万元)	毛利率 (%)
2022年 1-3月	伍尔特电子(重庆)有限公司	6	176.11	35.64	29.35	14.45	50.78
	昆山凯迪汽车电器有限公司	1	54.87	11.10	54.87	34.15	37.76
	山西昱贤磁电有限公司(注1)	2	44.25	8.95	22.13	28.70	-29.74
	Littelfuse Far East Pte Ltd(新加坡)	1	39.06	7.90	39.06	22.97	41.20
	Viskor Trading Company(韩国)(注2)	1	32.74	6.63	32.74	34.19	-4.42
	其他客户	6	147.14	29.78	24.52	17.66	27.98
	合计	17	494.17	100.00	29.07	20.08	30.92

年度	客户名称	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	占比 (%)	单价 (万元)	单位成本 (万元)	毛利率 (%)
2021 年度	群光电能科技(苏州)有限公司	56	1,595.75	50.33	28.50	13.53	52.52
	星宇电子(宁波)有限公司	7	156.57	4.94	22.37	16.46	26.40
	无锡晶晟科技股份有限公司	4	131.06	4.13	32.77	18.14	44.63
	宁波划一马达有限公司	3	113.27	3.57	37.76	19.96	47.13
	KUK Coils Electronics(英国)	2	90.01	2.84	45.01	10.83	75.93
	其他客户	49	1,083.74	34.18	22.12	15.37	30.51
	合计	121	3,170.40	100.00	26.20	14.71	43.85
2020 年度	群光电能科技(苏州)有限公司	13	370.27	24.90	28.48	16.38	42.48
	东莞胜美达(太平)电机有限公司	6	171.09	11.51	28.51	24.63	13.63
	星宇电子(宁波)有限公司	4	92.92	6.25	23.23	14.17	38.99
	富士电机大连有限公司	2	83.60	5.62	41.80	15.18	63.68
	上海由尼恩电子有限公司	2	66.00	4.44	33.00	17.50	46.96
	其他客户	30	702.84	47.28	23.43	19.31	17.59
	合计	57	1,486.72	100.00	26.08	18.63	28.57
2019 年度	群光电能科技(重庆)有限公司	17	359.23	15.40	21.13	17.88	15.38
	无锡晶晟科技股份有限公司	4	176.26	7.56	44.06	39.84	9.59
	(株)ファースト	1	146.40	6.28	146.40	88.75	39.38
	泰科电子科技(苏州工业园区)有限公司	2	112.00	4.80	56.00	31.18	44.33
	东莞市嘉龙海杰电子科技有限公司	7	107.10	4.59	15.30	16.87	-10.29
	其他客户	53	1,430.94	61.37	27.00	15.20	43.70
	合计	84	2,331.93	100.00	27.76	18.31	34.04

注 1: 山西昱贤磁电有限公司为公司新增客户, 为争取该订单在价格上有所让步, 同时由于工期较为紧张, 在过年期间为工人发放大额补贴加班完成, 造成该笔订单毛利率为负。

注 2: Viskor Trading Company (韩国)订单由于设计变更, 需要现场进行改造和调试, 因此公司派出技术人员前往韩国现场进行办公, 由于疫情期间需要隔离和发放出差补贴, 造成成本上升。

报告期内, 公司标准机产品的毛利率分别为 34.04%、28.57%、43.85% 和 30.92%。2020 年度, 受新冠疫情影响, 公司为促进产品销售, 标准机销售单价由 2019 年的 27.76 万元下降至 26.08 万元, 导致毛利率出现下滑。2021 年度, 公司标准机毛利率较 2020 年度提升较多, 主要系公司对当年标准机产品第一大客户群光电能科技(苏州)有限公司的销售产品全部为机型 CX8412 的绕线机, 该机型定价较高且订单为批量订单, 相较于定价, 该批产品采购原材料成本较低且生产人工效率较高, 导致该批次销售毛利率较高, 且销售占比从 2020 年度的 24.90% 提高到 2021 年度的 50.33% 所致。2022 年 1-3 月, 公司标准机毛利率与 2019 年度、2020 年度较为接近。

2、非标准机产品

报告期内，公司非标准机产品的主要客户、销售金额、销售占比、销售单价、销售单位成本及毛利率情况如下所示：

年度	客户名称	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	占比 (%)	单价 (万元)	单位成本 (万元)	毛利率 (%)
2022年 1-3月	上海禾赛科技有限公司	1	491.11	22.23	491.11	352.47	28.23
	苏州益而益电器制造有限公司	2	323.89	14.66	161.95	127.09	21.52
	欧姆龙(上海)有限公司	1	238.94	10.82	238.94	160.96	32.64
	日本电产三协(浙江)有限公司	7	231.40	10.48	33.06	15.01	54.59
	领胜城科技(江苏)有限公司	3	193.52	8.76	64.51	25.58	60.34
	其他客户	10	729.96	33.05	73.00	58.29	20.15
	合计	24	2,208.82	100.00	92.03	63.85	30.63
2021 年度	厦门TDK有限公司	36	3,172.99	13.72	88.14	50.04	43.23
	SALCOMP MANUFACTURING INDIA PVT LTD. (印度)	34	2,427.87	10.50	71.41	44.22	38.07
	领胜城科技(江苏)有限公司	29	2,207.00	9.54	76.10	48.46	36.32
	昆山联滔电子有限公司	26	1,629.61	7.05	62.68	43.89	29.98
	群光电能科技(苏州)有限公司	8	1,371.01	5.93	171.38	94.79	44.69
	其他客户	192	12,318.36	53.26	64.16	37.82	41.05
	合计	325	23,126.84	100.00	71.16	50.04	40.02
2020 年度	信维通信(江苏)有限公司	37	3,147.83	18.85	85.08	42.21	50.39
	昆山联滔电子有限公司	37	2,894.06	17.33	78.22	45.63	41.67
	赛尔康技术(深圳)有限公司	23	2,773.08	16.61	120.57	66.75	44.64
	群光电能科技(苏州)有限公司	7	1,685.27	10.09	240.75	150.66	37.42
	SALCOMP MANUFACTURING INDIA PVT LTD. (印度)	6	734.07	4.40	122.34	58.74	51.99
	其他客户	88	5,463.43	32.72	62.08	35.00	43.63
	合计	198	16,697.74	100.00	84.33	46.83	44.47
2019 年度	日本电产汽车马达(浙江)有限公司	7	3,077.21	13.87	439.60	217.50	50.52
	东莞胜美达(太平)电机有限公司	35	2,881.11	12.99	82.32	52.03	36.80
	立讯电子科技(昆山)有限公司	1	2,793.06	12.59	2,793.06	925.16	66.88
	昆山联滔电子有限公司	52	2,567.53	11.57	49.38	27.59	44.12
	欧姆龙电子部件(深圳)有限公司	13	1,666.52	7.51	128.19	38.28	70.14
	其他客户	175	9,197.42	41.46	52.56	31.12	40.80
	合计	283	22,182.86	100.00	78.38	41.15	47.50

报告期内，公司非标准机的毛利率分别为47.50%、44.47%、40.02%和30.63%。由于非标准机系公司根据客户的个性化需求进行研发、生产和销售，其毛利率受

下游客户对具体设备产品功能要求、客户订单规模、综合技术含量、交付期限和终端产品迭代等因素影响而有所波动，但整体而言，公司非标准机产品的毛利率相对稳定，处于较高水平。

2021年、2022年1-3月，公司非标准机产品的毛利率较前两年有所下降，主要系公司为继续深挖定制化市场，争取更广阔的市场份额，投入大量资源进行部分非标机试生产项目。试生产项目研发设计和组装调试难度较大，制造过程中由于设计变更造成材料成本和改造成本较高，相关产品主要为争取潜在客户的长期合作，公司在产品价格上作出让步。其中，2021年度，昆山联滔电子有限公司向公司采购新研发试生产机种 P99 及 P150 四轴绕线机；2022年1-3月，上海禾赛科技有限公司向公司采购规格为 CAS-HS-004 的视窗上盖组装设备，苏州益而益电器制造有限公司向公司采购 G20 线圈组装线，相关产品设计及生产过程中材料损耗偏大，且当月完工入库少，造成分摊的直接人工和制造费用较高，导致该部分订单毛利率水平较低。

3、特殊机产品

2022年1-3月，公司未实现特殊机产品的销售。最近三年，公司特殊机产品的主要客户、销售金额、销售占比、销售单价、销售单位成本及毛利率情况如下所示：

年度	客户名称	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	占比 (%)	单价 (万元)	单位成本 (万元)	毛利率 (%)
2021 年度	LEC INC(日本丽固株式会社)	3	707.61	42.59	235.87	193.31	18.04
	IDAKA AMERICA,INC(美国电装)	2	449.84	27.07	224.92	159.94	28.89
	东莞胜美达(太平)电机有限公司	8	290.27	17.47	36.28	22.30	38.53
	杭州华塑科技股份有限公司	1	221.06	13.31	221.06	125.28	43.33
	无锡电装汽车部件有限公司	1	132.00	7.94	132.00	69.89	47.06
	浙江龙潇医疗科技有限公司(注1)	2	-300.88	-18.11	-150.44	-124.28	17.39
	其他客户	6	161.57	9.72	26.93	6.08	77.48
	合计	21	1,661.47	100.00	79.12	50.54	36.13
2020 年度	振德医疗用品股份有限公司	22	3,934.51	32.60	178.84	93.58	47.68
	MINLUCK CO.,LTD(日本)	7	1,551.01	12.85	221.57	186.43	15.86
	浙江龙潇医疗科技有限公司	8	1,256.64	10.41	157.08	123.71	21.25
	浙江珍琦护理用品有限公司	5	800.88	6.64	160.18	115.41	27.95
	LEC INC(日本丽固株式会社)	3	730.67	6.05	243.56	173.07	28.94
	其他客户	30	3,794.78	31.44	126.49	83.81	33.74
	合计	75	12,068.49	100.00	160.91	106.19	34.01

年度	客户名称	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	占比 (%)	单价 (万元)	单位成本 (万元)	毛利率 (%)
2019 年度	无锡电装汽车部件有限公司	5	883.00	29.73	176.60	101.08	42.77
	艾默生电气(珠海)有限公司	1	433.38	14.59	433.38	436.28	-0.67
	安徽思洁卫生科技有限公司(注2)	3	263.79	8.88	87.93	96.95	-10.26
	博世汽车部件(长沙)有限公司	2	236.23	7.95	118.12	92.39	21.78
	厦门TDK有限公司	1	209.49	7.05	209.49	55.62	73.45
	其他客户	17	944.05	31.79	55.53	34.53	37.82
	合计	29	2,969.94	100.00	102.41	71.03	30.64

注1: 2021年度, 公司与浙江龙潇医疗科技有限公司存在口罩机相关诉讼, 根据浙江省嘉善县人民法院的民事调解书((2021)浙0421民初3825号), 由龙潇医疗退回公司2020年度销售的2台尚未付款的“MK1801拖5全自动口罩机流水线”300.88万元, 导致销售金额为负数。

注2: 2019年度, 公司与安徽思洁卫生科技有限公司首次合作研发生产新型口罩机, 在生产过程中因改造变更成本较高、材料消耗较多导致毛利率为负数。

2019年、2020年及2021年, 公司特殊机的毛利率分别为30.64%、34.01%和36.13%。2022年1-3月, 公司尚未实现特殊机的销售收入。公司所产特殊机设备是以市场需求为导向, 采取产研结合的研发设计模式, 根据订单的需求进行具体产品的机械系统、电气系统、软件控制系统等的定制化研发设计。由于特殊机属于技术尝试与改进, 其研发、设计及生产周期也较长, 同时设计和零件加工中的困难较多, 使得部分特殊机存在毛利率偏低情况, 各年度特殊机毛利率亦存在一定波动。

4、精雕机产品

精雕机为远洋翔瑞的产品, 公司自2019年11月起对远洋翔瑞失去控制, 远洋翔瑞不再纳入公司合并报表范围。2019年1-10月, 远洋翔瑞精雕机产品的毛利率为35.02%。

5、同行业可比公司毛利率变动情况

报告期内, 公司与同行业可比上市公司的综合毛利率变动情况如下:

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
博众精工	34.57%	33.60%	42.89%	45.90%
赛腾股份	39.66%	39.12%	39.01%	44.87%
海目星	33.61%	24.92%	29.94%	36.25%
福能东方	26.13%	24.55%	27.67%	28.83%
行业平均	33.49%	30.55%	34.88%	38.96%
田中精机	27.14%	40.37%	40.00%	41.08%

报告期内, 公司综合毛利率分别为41.08%、40.00%、40.37%和27.14%, 与同行业可比公司均值存在差异, 除2022年一季度外, 公司毛利率整体高于可比上

市公司平均水平，但公司最近三年的毛利率与博众精工及赛腾股份较为相近。公司主要产品为绕线机及相关自动化设备，由于不同行业、不同客户对产品功能、自动化程度的要求均不相同，相应产品配置差异较大，使得产品之间的价格和毛利差异较大。公司主要产品属于中高端定制化设备，研发难度高且装配技术要求较高；此外，公司经过多年发展，在绕线机及相关自动化设备领域积累了核心技术，并形成相对突出的品牌优势，使得公司在绕线机及相关自动化设备业务领域拥有较强的定价权。因此，最近三年的公司毛利率整体高于可比上市公司平均水平。2022年1-3月，公司综合毛利率下降，主要系公司实现营业收入的产品中部分机器研发难度较大，客户需要实现的功能较多，相关产品设计及生产过程中材料损耗偏大，且完工入库机器数量少，造成分摊的直接人工和制造费用较高，同时，由于一季度公司销量下降，试生产项目对毛利率影响加大，使得公司毛利率水平下降。

（二）结合标准机和非标准机主要原材料构成及差异情况、采购金额、价格变化等情况，说明公司最近一期标准机和非标准机毛利率变动不一致原因和合理性

1、标准机和非标准机主要原材料构成及差异情况、采购金额、价格变化等情况

报告期内，标准机产品的设计、生产工艺和流程较为固定，主要实现基本的绕线功能，用于生产标准化的电子线圈；非标准机产品是在标准机产品的基础上，根据客户的定制化需求进行改造，或在绕线功能的基础上，增加了其他辅助功能工段的一体化设备。标准机和非标准机均是由标准采购件、定制采购件、基础原材料等构成。其中标准采购件中气缸、电机、导轨和基板为核心零部件，是设备的动力传动系统及软件程序载体；定制采购件主要包括机用零件、钣金件、架台、铸件、有机玻璃、夹具等，属于生产、装配公司产品所需的一般零部件，不属于核心部件。标准机与非标准机的原材料构成并不存在明显差异。

报告期内，公司因生产标准机而采购的核心零部件气缸、电机、导轨和基板的采购金额、采购价格变动情况如下：

单位：个、元、元/个

项目	2022年1-3月			2021年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
气缸	230	39,288.04	170.82	2,175	279,607.08	128.55
电机	136	144,169.04	1,060.07	533	520,999.13	977.48
导轨	211	42,324.14	200.59	1,070	208,445.74	194.81
基板	-	-	-	19	2,799.56	147.35

项目	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
气缸	2,685	243,944.63	90.85	993	104,660.53	105.4
电机	547	491,293.80	898.16	78	81,796.46	1,048.67
导轨	1,582	254,708.31	161	479	77,699.66	162.21
基板	143	27,761.07	194.13	5	1,312.06	262.41

报告期内，公司生产标准机采购的标准采购件、定制采购件、基础原材料的采购金额、采购价格的变动情况如下：

单位：元

项目	2022 年 1-3 月			2021 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
标准采购件（件）	9,379	927,292.73	98.87	44,586	2,842,074.00	63.74
定制采购件（件）	10,147	822,843.97	81.09	35,645	2,457,379.84	68.94
基础原材料（KG）	11,702.59	296,385.05	25.33	45,728	1,130,042.95	24.71

项目	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
标准采购件（件）	58,179	2,271,219.97	39.04	16,437	837,595.30	50.96
定制采购件（件）	47,501	2,208,859.44	46.50	6,683	540,760.36	80.92
基础原材料（KG）	33,576.17	743,995.84	22.16	8,112.05	208,196.46	25.67

注：因原材料种类复杂，计量单位不统一，为保证数据可比性，此处仅选择以件作为计量单位的标准采购件、定制采购件以及以 KG 作为计量单位的基础原材料进行统计

报告期内，公司因生产非标准机而采购的核心零部件气缸、电机、导轨和基板的采购金额、采购价格变动情况如下：

单位：个、元、元/个

项目	2022 年 1-3 月			2021 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
气缸	1,350	321,745.23	238.33	7,807	1,803,779.34	231.05
电机	321	276,263.42	860.63	3,024	3,068,071.71	1,014.57
导轨	1,112	294,711.89	265.03	5,545	1,561,321.96	281.57
基板	7	9,900.89	1,414.41	81	113,303.31	1,398.81

项目	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
气缸	17,152	2,645,286.43	154.23	11,060	1,792,064.82	162.03
电机	3,145	2,980,987.70	947.85	1,696	1,613,182.89	951.17
导轨	6,781	1,240,664.86	182.96	5,959	1,274,496.77	213.88
基板	53	60,133.08	1,134.59	29	55,221.24	1,904.18

报告期内，公司生产非标准机采购的标准采购件、定制采购件、基础原材料的采购金额、采购价格的变动情况如下：

单位：元

项目	2022年1-3月			2021年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
标准采购件（件）	74,828	7,599,252.00	101.56	462,695	41,790,280.30	90.32
定制采购件（件）	35,173	3,231,108.73	91.86	217,352	11,665,247.10	53.67
基础原材料（KG）	14,465.69	348,057.14	24.06	51,543.21	1,165,345.33	22.61
项目	2020年度			2019年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
标准采购件（件）	511,274	43,588,343.62	85.25	321,780	25,598,903.28	79.55
定制采购件（件）	428,257	28,780,679.90	67.20	160,119	13,419,229.48	83.81
基础原材料（KG）	93,105.46	2,331,633.64	25.04	65,329.76	1,680,968.19	25.73

注：因原材料种类复杂，计量单位不统一，为保证数据可比性，此处仅选择以件作为计量单位的标准采购件、定制采购件以及以 KG 作为计量单位的基础原材料进行统计

报告期内，公司标准机和非标准机的核心零部件和定制采购件价格存在波动，标准采购件 2020 年起整体呈现上涨趋势，基础原材料采购价格相对稳定。因标准采购件采购金额总体占比较高，标准机和非标准机的原材料采购价格自 2020 年起整体有所上升。

2、标准机 2021 年毛利率上升的原因

2021 年度，公司标准机毛利率为 43.85%，较以前年度有所上升，主要系公司接到群光电能科技（苏州）有限公司（以下简称“群光科技”）56 台标准机订单所致，该笔订单实现销售收入 1,595.75 万元。群光科技订单实现的营业收入、营业成本、单位售价、单位成本及毛利率与 2020 年度及 2021 年度公司标准机对比情况如下：

项目	群光科技订单	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	1,595.75	3,170.40	1,486.72
营业成本（万元）	757.68	1,780.08	1,062.01
其中：直接材料（万元）	495.18	1,184.69	555.30
直接人工（万元）	93.07	260.46	193.57
制造费用（万元）	169.43	334.92	313.13
销售数量（台）	56	121	57
销售单价（万元/台）	28.50	26.20	26.08
单位成本（万元/台）	13.53	14.71	18.63

项目	群光科技订单	2021 年度	2020 年度
其中：单位材料（万元/台）	8.84	9.79	9.74
单位人工（万元/台）	1.66	2.15	3.40
单位制造费用（万元/台）	3.03	2.77	5.49
毛利率（%）	52.52	43.85	28.57

根据上表，由于群光科技订单原材料系批量采购，因此单位材料成本低于 2021 年全年标准机单位材料成本，同时批量生产的人工效率较高，导致群光科技订单的单位人工成本低于 2021 年度标准机单位人工成本，因此具备合理性。2021 年度，剔除群光科技订单后，公司标准机单位材料成本为 10.61 万元/台，较 2020 年度有所上涨，与采购单价上涨趋势一致。

综上所述，公司 2021 年度标准机毛利率上涨，一方面系销售价格因群光科技大批量订单而有所提升；另一方面，当年标准机原材料价格虽有所上涨，但因群光科技订单材料价格较低，且群光科技订单在当年公司标准机订单中占比较高，导致公司 2021 年度标准机整体单位材料、单位人工和制造费用均较 2020 年度有所下降，使得 2021 年度毛利率上升。

3、非标准机 2021 年毛利率下降的原因

2021 年度，公司非标准机产品的毛利率 40.02%，较以前年度有所下降，主要原因包括：（1）公司为继续深挖定制化市场，争取更广阔的市场份额，投入大量资源进行部分非标准机试生产项目。试生产项目研发设计和组装调试难度较大，制造过程中由于设计变更造成材料成本和改造成本较高，相关产品主要为争取潜在客户的长期合作，公司在产品价格上作出让步；（2）公司 2021 年部分非标准机单价及毛利率较低，故影响 2021 年度非标准机的整体销售毛利率。由于公司部分客户需求的定制化制作工艺步骤较少，同时公司实现相关工艺所需的原材料及人工投入较少，即可满足客户的需求并匹配客户相关生产线。公司为寻求与该类客户的长期战略合作，因此销售的非标准机价格较低，从而影响公司 2021 年度非标准机的毛利率，上述类型订单实现的营业收入、营业成本、单位售价、单位成本及毛利率与 2020 年度及 2021 年度非标机对比情况如下：

项目	试生产及低价订单	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	2,791.80	23,126.84	16,697.74
营业成本（万元）	2,437.41	13,870.85	9,271.84
其中：直接材料（万元）	1,599.06	8,991.72	6,082.86
直接人工（万元）	365.63	2,134.57	1,362.59

项目	试生产及低价订单	2021 年度	2020 年度
制造费用（万元）	472.73	2,744.56	1,826.39
销售数量（台）	54	327	198
销售单价（万元/台）	51.70	70.72	84.33
单位成本（万元/台）	45.14	42.42	46.83
其中：单位材料（万元/台）	29.61	27.50	30.72
单位人工（万元/台）	6.77	6.53	6.88
单位制造费用（万元/台）	8.75	8.39	9.22
毛利率（%）	12.69	40.02	44.47

根据上表，试生产订单及低价订单相关原材料损耗较大，导致单位材料成本高于 2021 年度全年单位材料成本，同时销售单价较低，导致 2021 年度非标机毛利率下降，因此具备合理性。剔除试生产及低价订单后，2021 年度公司非标准机毛利率为 43.77%，与 2020 年度的 44.47% 基本一致。2021 年，公司非标准机平均单价较 2020 年降低 16.14%，但单位材料成本较 2020 年降低 10.48%，平均单价下降幅度高于单位材料成本下降幅度，亦导致毛利率有所降低。

综上所述，公司 2021 年度非标准机毛利率下降，一方面系由于产品类型变化、试生产及低价订单等因素的影响，使得非标准机的平均销售价格有所下降；另一方面，公司 2021 年度非标准机的销售产品价格下降，但单位材料成本下降幅度低于产品销售价格下降幅度，进一步导致 2021 年度非标准机毛利率下降。

4、公司 2021 年标准机和非标准机毛利率变动不一致原因和合理性

公司标准机和非标准机均是由标准采购件、定制采购件、基础原材料等构成，并不存在明显差异，因此相关原材料采购价格对公司标准机和非标准机毛利率波动影响趋于一致。

公司标准机产品主要为实现绕线等基础功能，因此设备定制化程度及改造幅度较小。2021 年度，公司因收到群光科技大批量订单，并实施批量化生产，导致标准机毛利率较以前年度有所上升。

公司非标准机产品定制化程度较高，需要和客户生产线进行完全匹配并实现自动化生产，导致不同订单非标准机的研发设计难度和组装调试程度差异较大。2021 年度，公司为积极拓展业务，与客户展开深度合作，导致试生产项目增多，对非标机毛利率影响加大，同时，公司试生产项目和低价订单项目毛利率较低，从而拉低了公司非标准机全年毛利率。

综上所述，公司 2021 年标准机、非标准机毛利率变动不一致具备合理性。

（三）结合公司其他主营业务收入构成及变动情况、主要客户及毛利率变动情况等，说明公司其他主营业务毛利占公司比重上升的原因及合理性，相关业务收入是否具有稳定性和可持续性。

1、公司其他主营业务收入构成及变动情况、主要客户及毛利率变动情况

公司其他主营业务主要是数控设备零部件产品的销售和数控设备升级改造业务。数控设备零部件产品的销售主要产品包括张力器、胶带机、捻线机、剪刀装置、骨架浮起检测装置、自由工位夹线装置、上下料装置、自动骨架排出装置、自动送线装置、压线装置、废线吸除装置、导针、漆皮剥离装置、切线装置、治具等。数控设备升级改造业务主要为客户提供改造所需的原材料和技术团队，在客户工作地现场按需求对相应设备进行维护升级。报告期内，公司其他主营业务收入构成及变动情况如下：

单位：万元

其他主营业务收入	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
零部件销售	456.97	3,051.83	5,488.73	2,728.04
升级改造业务	192.80	2,588.98	378.89	570.78
合计	649.77	5,640.81	5,867.62	3,298.82

报告期内，公司其他主营业务收入的主要客户及毛利率变动情况如下：

年度	客户名称	销售金额 (万元)	销售成本 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
2022年 1-3月	昆山联滔电子有限公司	68.40	15.77	10.53	76.94
	无锡晶晟科技股份有限公司	64.64	35.94	9.95	44.40
	赛尔康技术(深圳)有限公司	59.66	20.90	9.18	64.97
	日本电产汽车马达(浙江)有限公司	58.26	36.02	8.97	38.17
	日立安斯泰莫动力系统(南京)有限公司	45.66	10.32	7.03	77.40
	其他客户	353.15	496.37	54.35	-40.55
	合计	649.77	615.32	100.00	5.30
2021 年度	昆山联滔电子有限公司	1,635.78	407.75	29.00	75.07
	信维通信(江苏)有限公司	1,510.54	1,187.76	26.78	21.37
	鸿富智能装备(昆山)有限公司	444.93	479.08	7.89	-7.68
	东莞市铭庆电子有限公司	260.00	146.12	4.61	43.80
	深圳市鸿富精研科技有限公司	187.78	220.82	3.33	-17.60
	其他客户	1,601.78	1,313.18	28.40	18.02
	合计	5,640.81	3,754.71	100.00	33.44
2020 年度	舟山市翔达机械有限公司	330.33	298.94	5.63	9.50
	浙江中茂科技有限公司	256.52	238.40	4.37	7.06
	杭州精工机械有限公司	227.15	194.82	3.87	14.23
	舟山新鲨制药机械有限公司	116.24	88.57	1.98	23.80

年度	客户名称	销售金额 (万元)	销售成本 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)
	杭州川和科技有限公司	74.88	66.91	1.28	10.64
	其他客户	4,862.50	2,632.45	82.87	45.86
	合计	5,867.62	3,520.09	100.00	40.01
2019 年度	日本电产汽车马达（浙江）有限公司	331.24	151.20	10.04	54.35
	昆山联滔电子有限公司	322.90	75.52	9.79	76.61
	信维通信（江苏）有限公司	295.22	20.18	8.95	93.16
	爱普科斯电阻电容（珠海）有限公司	186.22	252.94	5.65	-35.83
	Juul Labs, Inc.（美国电子烟）	84.50	0.00	2.56	100.00
	其他客户	2,078.74	1,186.00	63.01	42.95
	合计	3,298.82	1,685.84	100.00	48.90

公司其他主营业务包括数控设备零部件产品的销售、数控设备升级改造业务，主要依赖于公司标准机、非标准机、特殊机等业务的发展以及下游客户长期合作关系的维持。由于不同客户对产品使用频率、自动化程度的要求均不相同，相应产品的零部件需求及设备配置也存在较大差异，使得公司其他主营业务收入的主要客户及毛利率水平存在较大差异。

2022年1-3月，公司其他主营业务毛利率有所下降，主要原因如下：（1）客户生产过程中，部分机器核心配件折损速度较快，公司为维持与相关客户的长期合作主动承担部分责任，向客户补发一批核心零部件；（2）公司研制生产过程中，出现部分产品实现功能不达预期，无法正常销售，公司将相关产品予以处置，上述两个原因导致其他主营业务毛利率下降较多。

2、说明公司其他主营业务毛利占公司比重上升的原因及合理性，相关业务收入是否具有稳定性和可持续性

报告期内，其他主营业务毛利占公司毛利比重为7.97%、16.13%、13.59%、3.72%。公司属于智能制造企业，相关设备研发成本高且具有较强专用型，因此企业通常会选择相对固定的下游客户进行合作，而随着公司与下游客户长期合作关系的维持，公司客户出于产品品质稳定性的考虑，一般不会轻易更换供应商，因此在不断采购设备的同时，零部件更换和设备升级改造的需求也随之增加。2017年、2018年、2019年，公司剔除远洋翔瑞精雕机影响后所实现的营业收入分别为19,936.84万元、50,558.74万元、31,237.52万元，公司2018年、2019年营业收入较高，推动了公司相关客户后续的零部件更换、设备升级改造需求，使得公司2020年、2021年的其他主营业务收入增长较多，进而导致其他主营业务毛利占公司毛利比重的上升。

2022年1-3月，由于新冠疫情影响，公司零部件销售无法正常出库，且客户设备升级改造的需求也由于疫情管控而无法实现，导致公司其他主营业务收入下降。但是，在公司主要产品销售未发生重大不利变化、公司与下游客户保持长期合作关系的前提下，公司下游客户的零部件更换及设备升级改造需求将长期存在，预计公司其他主营业务收入具有稳定性和可持续性。

【会计师回复】

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

1、查阅了公司2022年第一季度账面数据，对主要财务指标进行了分析性复核，了解公司报告期内的业绩情况；

2、获取了报告期内公司的销售清单，对公司客户结构、产品销售价格变动进行了分析，了解公司主要产品毛利率变动的原因；对主要客户的定价进行了比较分析，按照公司主要产品类型，对报告期内各品类主要客户的销售数量、金额、单价、毛利率等财务数据进行分析；

3、获取了报告期内公司的采购清单，对标准机和非标准机主要原材料的构成和差异情况、采购金额、价格变化进行了分析；获取公司三年一期的销售清单，对公司报告期内主要产品的毛利率异常波动情况，按照订单进行分析；

4、获取公司三年一期其他主营业务的销售清单，根据公司业务类型，对报告期各期，其他主营业务主要客户的销售金额及毛利率进行分析；

5、了解公司与主要客户的合作情况、交易背景等信息，对公司其他主营业务的稳定性和可持续性进行分析。

经核查，我们认为：

1、2022年1-3月，公司综合毛利率下降，主要系因新冠疫情影响，公司营业收入下降，而公司实现营业收入的产品中部分机器研发难度较大，客户需要实现的功能较多，相关产品设计及生产过程中材料损耗偏大，且当月完工入库少，造成分摊的直接人工和制造费用较高所致。除2022年1-3月外，公司综合毛利率基本保持稳定，公司各类别产品的毛利率变化具有合理性。

2、报告期内，2021年度，公司标准机毛利率上升，主要系群光科技56台标准机订单的毛利率较高所致。2021年度，公司因试生产订单及低价订单的毛利率偏低，导致公司非标机毛利率有所下降。公司2021年的标准机、非标机毛利率变动不一致具备合理性。

3、公司2020年、2021年的其他主营业务收入毛利占公司毛利增加较多，主要系公司之前年度销售产品较多，推动公司相关客户零部件更换、设备升级改造

需求所导致。在公司主要产品销售未发生重大不利变化、公司与下游客户保持长期合作关系的前提下，公司下游客户的零部件更换及设备升级改造需求将长期存在，预计公司其他主营业务收入具有稳定性和可持续性。

四、关于审核问询函问题“6.报告期内，公司主营业务收入境外收入占比分别为5.77%、3.77%、11.77%、20.33%，呈上升趋势。公司有部分境外销售为代销模式，主要针对印度和韩国等其他亚洲市场。请发行人补充说明：（1）报告期内境外销售的地区分布，境外主要客户名称、销售金额、结算方式和币种，境外客户的开拓方式和境外销售的管理模式，与主要境外客户的合作情况；（2）报告期内境外采购、跨境运费、出口退税、汇兑损益与境外销售规模的匹配性；（3）结合境外在手订单、境外新冠疫情最新情况及影响、原材料和产品价格变化等情况，说明境外销售收入占比较快增长的原因及合理性，说明公司境外收入占比增长是否具有持续性，是否存在境外收入下降导致业绩下滑的风险。请发行人补充披露（3）相关风险。请保荐人和会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）报告期内境外销售的地区分布，境外主要客户名称、销售金额、结算方式和币种，境外客户的开拓方式和境外销售的管理模式，与主要境外客户的合作情况；

1、报告期内境外销售的地区分布情况

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 1,837.47 万元、4,249.72 万元、5,205.89 万元和 136.72 万元，其地区分布情况如下：

单位：万元

地区	产品类型	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
日本	标准机	-	-	-	-	-	-	146.40	7.97%
	特殊机	-	-	707.61	13.59%	2,734.94	64.36%	-	-
	其他主营	10.40	7.61%	79.41	1.53%	-	-	14.04	0.76%
印度	标准机	-	-	-	-	27.40	0.64%	112.10	6.10%
	非标准机	26.26	19.21%	2,496.71	47.96%	734.07	17.27%	-	-
	精雕机	-	-	-	-	-	-	243.41	13.25%
	其他主营	13.81	10.10%	105.12	2.02%	67.89	1.60%	49.86	2.71%
马来西亚	标准机	-	-	-	-	5.26	0.12%	-	-
	非标准机	-	-	328.17	6.30%	-	-	578.05	31.46%
	其他主营	-	-	53.37	1.03%	603.76	14.21%	31.20	1.70%
韩国	标准机	32.74	23.95%	-	-	-	-	62.99	3.43%

地区	产品类型	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	非标准机	-	-	288.60	5.54%	-	-	118.16	6.43%
	其他主营	-	-	1.27	0.02%	18.15	0.43%	9.57	0.52%
美国	非标准机	-	-	94.83	1.82%	-	-	-	-
	特殊机	-	-	449.84	8.64%	-	-	-	-
	精雕机	-	-	-	-	-	-	113.50	6.18%
	其他主营	0.69	0.50%	0.65	0.01%	12.84	0.30%	140.97	7.67%
泰国	非标准机	-	-	81.21	1.56%	-	-	177.65	9.67%
	其他主营	-	-	-	-	-	-	3.28	0.18%
墨西哥	非标准机	-	-	274.65	5.28%	-	-	-	-
英国	标准机	-	-	90.01	1.73%	-	-	-	-
	非标准机	-	-	101.80	1.96%	-	-	-	-
	其他主营	0.42	0.31%	13.35	0.26%	0.47	0.01%	6.87	0.37%
其他	标准机	39.06	28.57%	-	-	24.52	0.58%	-	-
	非标准机	-	-	-	-	5.28	0.12%	-	-
	特殊机	-	-	14.57	0.28%	-	-	-	-
	其他主营	13.34	9.76%	24.72	0.47%	15.14	0.36%	29.42	1.60%
合计	136.72	100.00%	5,205.89	100.00%	4,249.72	100.00%	1,837.47	100.00%	

注：2022年1-3月财务数据未经审计。

报告期内，公司境外销售主要集中在日本、印度、马来西亚和韩国等国家或地区，合计占比均在60%以上。2020年度，公司在日本地区的销售额较高，主要系2020年初全球爆发新冠疫情，为公司口罩机产品的生产、销售带来积极影响，其中，日本客户MINLUCK CO.,LTD（日本）和LEC INC（日本丽固株式会社）向公司采购多台全自动口罩机流水线，金额为2,281.68万元。剔除口罩机收入影响后，2020年度，公司在日本地区的外销金额为453.26万元。2022年1月，公司实际控制人发生变更，但并未导致公司在日本地区的客户关系受到影响，原实际控制人作为公司创始人，未来亦将积极支持公司未来业务发展。

2、境外主要客户名称、销售金额、结算方式和币种，境外客户的开拓方式和境外销售的管理模式，与主要境外客户的合作情况

(1) 境外客户的开拓方式和境外销售的管理模式

公司的境外业务采用统一管理模式，集中营销。公司针对客户国别特点，采取差异化的营销手段，由境外子公司田中日本和田中马来西亚共同配合执行营销方案。公司境外订单的获得主要通过承接已有客户的订单和通过电话销售、销售人员的客户关系以及网络销售等方式进行推广，同时也通过展会方式进行市场开拓。市场拓展部每年根据公司经营目标制定销售计划，进行客户管理，并长期跟踪客户的动态。

(2) 境外主要客户名称、销售金额、结算方式和币种，与主要境外客户的合作情况

报告期内，公司境外主营业务收入相关的主要客户名称、销售金额、结算方式、币种和合作情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度		结算方式	结算 币种	合作情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比			合作时间	采购内容
SALCOMP MANUFACTURING INDIA PVT LTD. (印度)	13.32	9.74%	2,523.66	48.48%	798.65	18.79%	128.80	7.01%	出货后 100%；部分非标机 出货前 50%，出货后 50%	USD	2014.12	绕线机、流水线、 零部件
LEC INC(日本丽固株式会社)	2.93	2.14%	773.73	14.86%	730.67	17.19%	-	-	出货前 100%	USD	2020.8	口罩机流水线、零 部件、维修费
MINLUCK CO.,LTD(日本)	-	-	8.49	0.16%	1,551.01	36.50%	-	-	出货前 100%	USD	2020.3	口罩机、零部件
IDAKA & CO.,LTD.(日本电装)	-	-	-	-	457.67	10.77%	-	-	出货前 20%，出货后 80%	USD	2020.6	集成块整形机
IDAKA AMERICA,INC(美国电装)	-	-	449.84	8.64%	-	-	-	-	出货前 80%，出货后 20%	USD	2019.11	一次取出机、维修 费
SCHAFFNER EMC CO LTD	-	-	318.53	6.12%	545.33	12.83%	482.73	26.27%	出货前 100%	RM	2015.1	自动流水线、汽车 用天线圈生产线、 零部件
Viskor Trading Company (韩国)	32.74	23.95%	289.87	5.57%	18.15	0.43%	105.18	5.72%	出货后 100%	USD	2017.6	绕线机、非标架 台、零部件
NIDEC AUTOMOTIVE MOTOR AMERICAS LLC(墨西哥电产)	-	-	274.65	5.28%	-	-	-	-	出货后 100%	USD	2020.7	自动绕线机

客户名称	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度		结算方式	结算 币种	合作情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比			合作时间	采购内容
NIDEC MOTOR CORPORATION (英国电产)	-	-	101.80	1.96%	-	-	-	-	出货前 50%，出货后 50%	USD	2020.6	卷线机
Juul Labs,Inc.(美国电子烟)	-	-	94.83	1.82%	-	-	84.50	4.60%	出货前 100%	USD	2019.9	电子烟单轴机、零部件
KUK Coils Electronics(英国)	0.42	0.31%	91.55	1.76%	0.47	0.01%	0.85	0.05%	标准机出货前 50%，出货后 50%；其他出货前 100%	EUR	2018.4	绕线机、零部件
T N K (株)	7.82	5.72%	86.44	1.66%	6.92	0.16%	6.76	0.37%	出货前 100%	JPY	2003.7	零部件
Sumida Electric(Thailand)Co.,Ltd.(泰国)	-	-	81.21	1.56%	-	-	177.65	9.67%	出货后 100%	USD	2019.1	绕线包胶设备、绕线机
NMT RONICS INDIA PVT.LTD.(印度)	26.75	19.57%	69.86	1.34%	28.58	0.67%	29.66	1.61%	非标机出货前 90%，出货后 10%；其他出货前 100%	USD	2018.6	整型机、绕线机、非标架台、零部件
PT. HAMADEN INDONESIA MANUFACTURING	-	-	9.30	0.18%	11.60	0.27%	92.46	5.03%	出货前 100%	RM	2015.1	非标架台、零部件
Toc tech india pvt ltd	-	-	-	-	-	-	245.45	13.36%	出货前 100%	USD	远洋翔瑞 客户	精雕机、维修费
(株)ファースト	-	-	-	-	-	-	146.40	7.97%	出货前 100%	JPY	2003.7	绕线机
Ocean machine-Præzisionsgraviermaschinen	-	-	-	-	-	-	122.62	6.67%	出货前 100%	USD	远洋翔瑞 客户	精雕机、维修费

客户名称	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度		结算方式	结算 币种	合作情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比			合作时间	采购内容
GmbH												
AMOSENSE CO.,LTD(韩国)	-	-	-	-	-	-	78.85	4.29%	非标机出货前 50%，出货后 50%；其他出货后 100%	USD	2019.1	绕线机、零部件
Littelfuse Far East Pte Ltd(新加坡)	39.06	28.57%	-	-	-	-	-	-	出货后 100%	USD	2021.8	绕线机
其他客户	13.68	10.01%	32.13	0.62%	100.67	2.37%	135.56	7.38%				
合计	136.72	100%	5,205.89	100%	4,249.72	100%	1,837.47	100%				

2020年，公司境外主营业务收入为4,249.72万元，主要系2020年初全球爆发新冠疫情，为公司口罩机产品的生产、销售带来积极影响。其中，日本客户MINLUCK CO.,LTD（日本）和LEC INC（日本丽固株式会社）向公司采购多台全自动口罩机流水线，使得公司2020年实现2,281.68万元的口罩机外销收入。

2021年，公司境外主营业务收入为5,205.89万元，主要系SALCOMP MANUFACTURING INDIA PVT LTD.（印度）向公司采购自动化集成度较高的流水线，相比于其以前年度采购的单机产品，具有更高价值。

2022年1-3月，受到国内新冠疫情反复的影响，公司产品出口受到一定限制；同时，公司境外收入依赖于市场开拓及主要海外客户的设备升级替换情况，存在一定波动性。2022年一季度，公司境外主营业务收入降低。

（二）报告期内境外采购、跨境运费、出口退税、汇兑损益与境外销售规模的匹配性

1、境外采购及跨境运费情况

报告期内，公司境外采购金额分别为416.02万元、678.87万元、695.09万元及95.85万元，占全年采购总额比例较低。公司境外采购采用到岸价（CIF）模式，采购环节的跨境运费已包含在原材料的采购成本中。公司境外销售主要采用离岸价（FOB）模式，由客户承担境外海运费，极少部分是CIF模式，由公司提前垫付境外海运费，待客户收货后，境外海运费随同货款支付给公司。因此，报告期内公司不存在跨境运费。

2、出口退税金额与境外销售规模的匹配性

报告期内，公司的境外销售业务主要由田中精机母公司开展，随着境外销售的逐年上涨，田中精机母公司的出口退税金额也随之增加。田中精机母公司报告期内的出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
境外销售金额	162.25	5,248.25	4,076.45	1,266.77
申报免抵退出口货物销售额	342.87	6,183.99	2,761.98	1,161.89
差异	-180.63	-935.74	1,314.47	104.88
应退税额	44.57	803.92	359.04	161.08
出口退税抵减内销产品应纳税额	17.37	767.93	350.95	128.83

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
出口退税金额	27.20	35.98	8.08	32.25
实际出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.86%

注：表格中为田中精机母公司境外销售收入总额，由于其他业务收入以及与海外子公司交易抵消的影响，相关数据与公司合并报表口径的境外主营业务收入金额略有差异。

田中精机母公司各期境外销售金额与申报免抵退出口货物销售额或申报出口退税货物销售额存在差异，主要原因是账面确认境外销售收入的时点和实际申报出口退税的时点存在差异。出口企业申报的出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，账面确认境外销售收入的时点和实际申报出口退税的时点一般有一定的时间差，故报告期各期申报免抵退出口货物销售额与境外销售金额之间存在差异。2020年度，田中精机母公司境外销售金额4,076.45万元与申报免抵退出口货物销售额2,761.98万元的差额为1,314.47万元，主要系其公司2020年向日本客户MINLUCK CO.,LTD销售口罩机确认的收入1,279.82万元在2021年申报所致。

2019年，田中精机母公司实际出口退税率为13.86%，主要是出口货物的退税率根据国家增值税率的调整由16%调整为13%所致。2020年度至2022年第一季度，田中精机母公司的实际出口退税率为13%。

3、汇兑损益金额与境外销售的匹配性

公司合并口径的境外销售结算的币种主要系美元，以及马来西亚林吉特及少量的欧元、日元情况，报告期内，公司汇兑损益的变动主要受美元汇率波动的影响。公司合并口径的以美元作为外币结算的境外销售收入及汇兑损益如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
以美元结算的境外销售收入①	131.28	4,712.69	3,635.20	1,033.22
合并报表汇兑损益②	-3.48	8.56	-49.07	9.55
汇兑损益/外销收入③=②÷①	-2.65%	0.18%	-1.35%	0.92%
期初汇率	6.3757	6.5249	6.9762	6.8632
期末汇率	6.3482	6.3757	6.5249	6.9762
汇率变动幅度	-0.43%	-2.29%	-6.47%	1.65%

报告期内，美元兑人民币的汇率变动情况如下图所示：



由于以外币结算的销售受到收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，因此，汇兑损益与外销收入之间可能存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。整体而言，公司汇兑损益对境外销售收入影响较小。2019年度，美元兑人民币汇率呈现先降后升的趋势，综合全年的汇兑损益金额不大。2020年度，受疫情影响，口罩机市场需求激增，使公司口罩机业务实现快速增长，对公司境外销售增长具有促进作用，2020年上半年，美元兑人民币的汇率上升，但2020年6月起，美元兑人民币汇率持续下降，公司合并口径的汇兑损益金额为-49.07万元，主要系公司2020年部分口罩机采取全额预收的形式进行销售，当年境外口罩机订单较多，公司确认收入时点晚于预收境外客户外币时点，导致确认收入时形成汇兑收益。2021年度、2022年1-3月，美元兑人民币汇率总体处于低位波动，公司汇兑损益金额较低。

综上所述，报告期内，公司出口退税、汇兑损益与境外销售规模相匹配。

（三）结合境外在手订单、境外新冠疫情最新情况及影响、原材料和产品价格变化等情况，说明境外销售收入占比较快增长的原因及合理性，说明公司境外收入占比增长是否具有持续性，是否存在境外收入下降导致业绩下滑的风险。

1、境外订单情况、境外新冠疫情最新情况及影响

截至2022年3月31日，公司境外在手订单超过500万元，具体情况如下：

单位：万元

客户	产品名称	金额
NMT RONICS INDIA PVT.LTD.(印度)	绕线机及试绕治具	155.68
Littelfuse Far East Pte Ltd(新加坡)	绕线机	151.17
NIDEC MOTOR CORPORATION (英国电产)	3 轴绕线机	114.00
Standard Motor Products,Inc. (美国)	CX3606 绕线机	50.20
其他		93.13
合计		564.18

2020 年初，新冠肺炎疫情爆发，并在全球范围内快速蔓延，推动了口罩机产品的市场需求，公司在 2020 年实现较大金额的口罩机业务收入，对公司境外销售增长具有促进作用。2021 年，随着境外新冠疫情发展进入常态化，公司口罩机市场的境外需求降低，但公司积极拓展非标准机等产品的境外市场客户，同时由于全球电子元件行业需求相对旺盛，公司主要境外客户相比购买单机，更倾向于采购自动化集成度更高的流水线设备，使得公司 2021 年非标准机实现较高境外收入。截至 2022 年 3 月末，公司境外在手订单超过 500 万元，主要为绕线机等设备产品，预计境外新冠疫情对公司相关订单销售不存在重大不利影响。但是，公司境外订单的获取依赖于市场拓展以及境外客户的设备需求，存在波动性，公司未来境外销售收入可能出现下降的情形。

2、原材料和产品价格变化等情况

报告期内，公司境外采购原材料主要为基板和德国电源，其中基板是自动化设备程序的硬件载体，用于储存控制系统程序；德国电源是客户指定原材料。报告期内，公司境外采购金额分别为 416.02 万元、678.87 万元、695.09 万元及 95.85 万元，境外采购规模较低。因此，境外原材料价格变化对公司影响较低。

报告期内，公司标准机、非标准机以及特殊机产品形成境外销售收入的销售价格及成本情况如下：

产品类别	2022 年 1-3 月					
	数量 (台)	收入 (万元)	成本 (万元)	单价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率 (%)
标准机	2	71.80	47.76	35.90	23.88	33.48
非标准机	1	26.26	11.16	26.26	11.16	57.50
特殊机	-	-	-	-	-	-
产品类别	2021 年度					
	数量 (台)	收入 (万元)	成本 (万元)	单价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率 (%)
标准机	2	90.01	21.66	45.01	10.83	75.94
非标准机	44	3,665.98	2,354.68	83.32	53.52	35.77
特殊机	8	1,172.03	914.04	146.50	114.26	22.01

产品类别	2020 年度					
	数量 (台)	收入 (万元)	成本 (万元)	单价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率 (%)
标准机	3	57.18	36.78	19.06	12.26	35.68
非标准机	7	739.34	355.14	105.62	50.73	51.97
特殊机	13	2,739.35	2,032.84	210.72	156.37	25.79
产品类别	2019 年度					
	数量 (台)	收入 (万元)	成本 (万元)	单价 (万元/台)	单位成本 (万元/台)	毛利率 (%)
标准机	7	321.49	194.53	45.93	27.79	39.49
非标准机	4	873.85	534.91	218.46	133.73	38.79
特殊机	-	-	-	-	-	-

公司在境外销售的主要产品价格存在较大差异，主要系公司产品具有个性化、定制化特征，系根据不同行业、不同客户需求进行专门生产，相关客户对产品功能、产品配置的要求存在较大差异，使得不同产品价格、成本以及毛利率存在较大差异，并发生一定变动。

3、说明境外销售收入占比较快增长的原因及合理性，说明公司境外收入占比增长是否具有持续性，是否存在境外收入下降导致业绩下滑的风险

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 1,837.47 万元、4,249.72 万元、5,205.89 万元和 136.72 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.77%、11.77%、15.49% 及 4.08%，占比较低。公司 2020 年的境外销售收入主要是由于 2020 年新冠疫情爆发导致口罩机市场需求增加所致；公司 2021 年积极拓展非标准机等产品的境外市场客户，非标准机实现较高收入增长推动公司 2021 年境外主营业务收入的进一步增加。

截至 2022 年 3 月末，公司境外订单主要为绕线机等设备产品，预计境外疫情对公司未来相关订单销售不存在重大不利影响。但是，公司主要产品为专用设备，其境外销售收入依赖于市场开拓及主要海外客户的设备升级替换情况，公司境外收入存在波动性，占比增长的可持续性存在不确定性。公司境外收入占比较低，但存在境外收入下降导致公司业绩下滑的风险，并已在本次发行的募集说明书中进行专门风险提示。

【会计师回复】

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

1、获取报告期内公司境外销售的清单，分析境外销售的地区分布、主要客户及产品的变化、了解公司境外主要客户的合作开始时间及销售内容，对报告期各期境外销售收入波动情况进行分析；

2、访谈公司销售业务人员和财务负责人，了解公司对境外客户的开拓方式和管理模式；

3、获取报告期内公司的境外采购清单、境外销售清单及出口退税清单，了解报告期内公司跨境运费的结算方式，比较分析报告期内境外采购、跨境运费、出口退税、汇兑损益与境外销售规模的匹配性；

4、获取公司境外销售清单，根据产品类型，对公司报告期各期主要产品的销售数量、销售金额、销售单价及毛利率等财务数据进行分析；

5、获取公司境外在手订单，访谈公司销售业务人员和财务负责人，分析境外收入对公司生产经营的影响。

经核查，我们认为：

1、2020年初，新冠肺炎疫情爆发，推动口罩机产品市场需求，对公司境外销售增长具有促进作用。2021年，公司口罩机市场的境外需求降低，公司通过积极拓展非标准机等产品的境外市场客户，进一步推动境外收入增长。

2、报告期内，公司的出口退税、汇兑损益与境外销售规模相匹配。

3、截至2022年3月末，公司境外订单主要为绕线机等设备产品，预计境外疫情对公司相关订单销售不存在重大不利影响。但是，公司主要产品为专用设备，其境外销售收入依赖于市场开拓及主要海外客户的设备升级替换情况，公司境外收入存在波动性，占比增长的可持续性存在不确定性。

五、关于审核问询函问题“7.报告期内，公司前五大客户存在较大变化。最近一期，昆山联滔电子有限公司是公司第二大客户和第一大供应商。请发行人补充说明：（1）结合公司主营业务和收入来源，说明公司前五大客户发生较大变化的原因及合理性（2）结合行业上下游、公司前五大客户与供应商合作情况、公司采购和经营模式、向昆山联滔电子有限公司采购和销售的主要内容及金额，说明公司第二大客户和第一大供应商重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例。请保荐人和会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）结合公司主营业务和收入来源，说明公司前五大客户发生较大变化的原因及合理性

公司主要从事自动化设备的研发、设计、生产、销售及技术服务，业务涉及消费电子产业、汽车产业、家电产业、医疗行业等自动化相关领域，为客户提供自动化测试、精密装配、全自动生产线的整体解决方案。公司产品主要包括数控自动化标准机、非标准机以及数控自动化特殊设备。

2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，公司主营业务收入按照产品分类的构成参见下表：

产品类别	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
标准机	494.17	14.74%	3,170.40	9.44%	1,486.72	4.12%	2,331.93	4.78%
非标机	2,208.82	65.88%	23,126.84	68.83%	16,697.74	46.23%	22,182.86	45.47%
特殊机	-	-	1,661.47	4.94%	12,068.49	33.41%	2,969.94	6.09%
精雕机	-	-	-	-	-	-	18,007.08	36.91%
其他主营业务	649.78	19.38%	5,640.81	16.79%	5,867.62	16.24%	3,298.82	6.76%
合计	3,352.76	100.00%	33,599.52	100.00%	36,120.57	100.00%	48,790.64	100.00%

注：精雕机为公司子公司远洋翔瑞的产品。2019年11月，公司对远洋翔瑞失去实际控制。自2019年11月起，远洋翔瑞不再纳入公司合并报表范围，其2019年精雕机业务数据统计区间仅为1-10月。

2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，公司前五大客户（属于同一控制的公司合并列示）情况如下：

年度	序号	客户名称
2022年1-3月	1	上海禾赛科技有限公司
	2	苏州益而益电器制造有限公司
	3	日本电产（NIDEC）集团：日本电产三协（浙江）有限公司、日本电产汽车马达（浙江）有限公司、NIDEC MOTORS & ACTUATORS(POLAND)sp.Z.o.o（波兰电产）、日本电产（浙江）有限公司、日本电产三协电子(韶关)有限公司
	4	领益智造：领胜城科技（江苏）有限公司、赛尔康技术(深圳)有限公司、Salcomp Manufacturing India Pvt.Ltd.
	5	欧姆龙（OMRON）集团：欧姆龙（上海）有限公司
2021年度	1	领益智造：Salcomp Manufacturing India Pvt.Ltd.、领胜城科技（江苏）有限公司、赛尔康技术(深圳)有限公司、苏州领裕电子科技有限公司、苏州领镒精密技术有限公司
	2	立讯精密：昆山联滔电子有限公司、立讯精密工业（恩施）有限公司、博硕科技（江西）有限公司
	3	厦门TDK有限公司
	4	台湾群光集团：群光电能科技（苏州）有限公司、群光电能科技（重庆）有限公司、Chi Cony Power Technology Co.,Ltd.
	5	信维通信（江苏）有限公司

年度	序号	客户名称
2020 年度	1	立讯精密：昆山联滔电子有限公司
	2	振德医疗用品股份有限公司
	3	信维通信（江苏）有限公司
	4	领益智造：赛尔康技术（深圳）有限公司、Salcomp Manufacturing India Pvt.Ltd.、Salcomp Industrial Eletrônica da Amazônia Ltda.
	5	台湾群光集团：群光电能科技（苏州）有限公司、群光电能科技（重庆）有限公司、Chi Cony Power Technology Co.,Ltd.
2019 年度	1	立讯精密：昆山联滔电子有限公司、立讯电子科技（昆山）有限公司
	2	黄石信博科技有限公司
	3	碳元光电科技有限公司
	4	日本电产（NIDEC）集团：日本电产（大连）有限公司、日本电产（浙江）有限公司、日本电产科宝电子（浙江）有限公司、日本电产汽车马达（浙江）有限公司、日本电产三协（浙江）有限公司、日本电产三协电子（东莞）有限公司、日本电产三协电子（韶关）有限公司、日本电产三协有限公司越南厂、Nidec Motors & Actuators (Poland) Sp. z o.o.
	5	胜美达（Sumida）集团：东莞胜美达（太平）电机有限公司、胜美达电机（吉安）有限公司、胜美达电子（上海）有限公司、广州胜美达电机有限公司、胜美达电机（常德）有限公司、广州市番禺区胜美达旧水坑电子厂

报告期内，公司前五大客户中的立讯精密、日本电产（NIDEC）集团、胜美达（Sumida）集团、领益智造、台湾群光集团、欧姆龙集团、信维通信（江苏）有限公司等企业或其下属公司、控股子公司已与公司合作多年，合作情况较为稳定。2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-3 月，公司前五大客户变化较大，主要原因如下：

1、2019 年后，远洋翔瑞精雕机产品对应客户与公司未发生业务合作

精雕机为远洋翔瑞的产品，公司自 2019 年 11 月起对远洋翔瑞失去控制，远洋翔瑞不再纳入公司合并报表范围。2019 年 1-10 月，远洋翔瑞精雕机销售收入 18,007.08 万元，占公司当年主营业务收入的比例为 36.91%，占比相对较高。2019 年，公司前五大客户中的黄石信博科技有限公司、碳元光电科技有限公司等均为远洋翔瑞精雕机产品客户，远洋翔瑞失控后，相关客户与公司未发生业务合作。

2、新冠疫情原因导致公司产品需求变化

2020 年，公司特殊机销售收入占公司营业收入比重升高，达到 33.41%，主要是由于 2020 年初全球范围内发生新型冠状病毒疫情，市场对于口罩机设备的需求急剧增加，公司口罩机等特殊机产品的销量大幅提高。公司 2020 年新增部分医疗行业公司客户，其中振德医疗用品股份有限公司为公司 2020 年第二大客户，公司主要向其出售口罩机等产品，导致公司前五大客户结构发生一定调整。

3、公司市场开拓新增客户

2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，除振德医疗用品股份有限公司外，公司前五大客户为新增客户的明细及开始合作情况如下：

年度	新增客户名称	开始合作情况
2022年1-3月	上海禾赛科技有限公司	2021年开始合作，系销售部门自主拓展开发，主要向其销售非标机
2021年度	无新增客户	-
2020年度	无新增客户	-
2019年度	无新增客户	-

综上所述，报告期内公司前五大客户变化较大主要是由于远洋翔瑞精雕机产品对应客户不再合作、新冠疫情原因导致公司产品需求变化以及公司市场开拓新增客户，具有合理性。

(二) 结合行业上下游、公司前五大客户与供应商合作情况、公司采购和经营模式、向昆山联滔电子有限公司采购和销售的主要内容及金额，说明公司第二大客户和第一大供应商重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、公司行业上下游、公司前五大客户及供应商合作情况、公司采购和经营模式

公司主要从事自动化设备的研发、设计、生产、销售及技术服务，所对应的上游行业主要为基础原材料、机械基础零部件、电子元器件及其组件和机电设备等等；下游终端行业主要为消费电子制造业、汽车制造业、家电制造业、医疗行业等自动化领域。

报告期内，公司除向立讯电子科技（昆山）有限公司及昆山联滔电子有限公司采购非标机设备外，主要向其他前五大供应商采购导针、张力器、电机、气缸、电源等原材料，用于公司标准机、非标机及特殊机设备的生产，2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，公司前五大供应商采购金额占采购总额比例分别为37.60%、31.89%、20.11%、19.45%。报告期内，公司主要向前五大客户销售标准机、非标机及零部件等产品，2019年、2020年、2021年及2022年1-3月，公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为42.18%、49.59%、51.48%和47.67%。公司与报告期前五大客户开始合作情况如下：

年度	序号	客户名称	合作开始时间
2022年1-3月	1	上海禾赛科技有限公司	2021年
	2	苏州益而益电器制造有限公司	2011年
	3	日本电产（NIDEC）集团	2010年
	4	领益智造	2016年
	5	欧姆龙（OMRON）集团	2010年

年度	序号	客户名称	合作开始时间
2021 年度	1	领益智造	2016 年
	2	立讯精密	2017 年
	3	厦门 TDK 有限公司	2010 年
	4	台湾群光集团	2014 年
	5	信维通信（江苏）有限公司	2018 年
2020 年度	1	立讯精密	2017 年
	2	振德医疗用品股份有限公司	2020 年
	3	信维通信（江苏）有限公司	2018 年
	4	领益智造	2016 年
	5	台湾群光集团	2014 年
2019 年度	1	立讯精密	2017 年
	2	黄石信博科技有限公司	远洋翔瑞客户
	3	碳元光电科技有限公司	远洋翔瑞客户
	4	日本电产（NIDEC）集团	2010 年
	5	胜美达（Sumida）集团	2010 年

注 1：公司 2019 年度前五大客户中黄石信博科技有限公司、碳元光电科技有限公司为子公司远洋翔瑞客户，2019 年 11 月，公司对远洋翔瑞失去实际控制，故上述两家客户开始合作时间无法统计。

注 2：公司与集团客户控制下的多个子公司存在合作关系，开始合作时间为公司与集团客户旗下子公司最早开展合作时间。

公司与报告期前五大供应商开始合作情况如下：

年度	序号	供应商名称	合作开始时间
2022 年 1-3 月	1	SMC 自动化有限公司上海分公司	2010 年
	2	杭州千和精密机械有限公司	2010 年
	3	苏州梯爱取开精密机械有限公司	2011 年
	4	杭州普锐视科技有限公司	2022 年
	5	昆山诺丰精密部件有限公司	2021 年
2021 年度	1	SMC（中国）有限公司上海分公司、SMC 自动化有限公司上海分公司	2010 年
	2	立讯精密	2017 年
	3	杭州千和精密机械有限公司	2010 年
	4	和椿自动化（上海）有限公司	2020 年
	5	苏州梯爱取开精密机械有限公司	2011 年
2020 年度	1	立讯精密	2017 年
	2	荣旗工业科技（苏州）股份有限公司	2020 年
	3	欧姆龙（OMRON）集团	2010 年
	4	SMC（中国）有限公司上海分公司	2010 年

年度	序号	供应商名称	合作开始时间
	5	伟本智能机电（上海）股份有限公司	2020年
2019年度	1	立讯精密	2017年
	2	博众精工科技股份有限公司	2018年
	3	广州市昊志机电股份有限公司	远洋翔瑞供应商
	4	上海会通自动化科技发展有限公司	远洋翔瑞供应商
	5	SMC（中国）有限公司上海分公司	2010年

注 1：公司 2019 年度前五大供应商中广州市昊志机电股份有限公司、上海会通自动化科技发展有限公司为子公司远洋翔瑞供应商，2019 年 11 月，公司对远洋翔瑞失去实际控制，故上述两家供应商开始合作时间无法统计。

注 2：公司与集团供应商控制下的多个子公司存在合作关系，开始合作时间为公司与集团供应商旗下子公司最早开展合作时间。

注 3：2021 年 4 月，应 SMC（中国）有限公司上海分公司要求，公司对 SMC（中国）有限公司上海分公司的采购业务（包括未履行完毕的合同及后续业务）全部由 SMC 自动化有限公司上海分公司承接。公司与 SMC（中国）有限公司上海分公司于 2010 年开始合作，故公司与 SMC 自动化有限公司上海分公司开始合作时间亦认定为 2010 年。

经过多年经营，公司与主要客户及供应商普遍已开展合作多年，合作情况相对稳定。公司的采购模式分为直接采购模式和定制件采购模式。标准件采用直接采购方式，即直接面向供应商进行采购；定制件中部分工艺较为简单的结构件存在向外协厂商进行定制采购的情形。

公司的销售模式主要为直接销售，由公司直接与客户签订订单并直接发货给客户。公司项目订单的获得主要通过承接已有客户的订单和已有客户推荐的新客户订单和公开招标、市场推广等方式获得。公司有部分境外销售为代销模式，主要针对印度和韩国等其他亚洲市场。在确定价格方面，公司以产品生产所需的材料成本为基础，结合产品的创新程度、综合技术含量、所投入的研发设计成本、客户的后续业务机会、项目合同金额和生产交货周期等因素，与客户协商确定相关产品价格。

2、向昆山联滔电子有限公司采购和销售的主要内容及金额，说明公司第二大客户和第一大供应商重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例

报告期内，昆山联滔电子有限公司（以下简称“昆山联滔”）既是公司客户也是供应商，昆山联滔是立讯精密工业股份有限公司（以下简称“立讯精密”，立讯精密体系内公司以下概称“立讯精密公司”）子公司，除昆山联滔外，立讯精密另一子公司立讯电子科技（昆山）有限公司亦为公司客户及供应商。报告期内，公司与立讯精密公司采购和销售的具体内容及交易情况列示如下：

报告期	交易主体	交易内容	金额（万元）
向立讯精密公司采购			
2022年1-3月	-	-	-
2021年	昆山联滔电子有限公司	P106 整台设备、ICT 回购机	527.57
2020年	昆山联滔电子有限公司	P33 设备	1,054.08
	立讯电子科技（昆山）有限公司	P80 双轴绕线机	1,010.99
2019年	立讯电子科技（昆山）有限公司	RX3602 双轴绕线机	4,534.72
	昆山联滔电子有限公司	P92 焊锡机主体	42.47
向立讯精密公司销售			
2022年1-3月	昆山联滔电子有限公司	非标机	177.91
	立讯精密工业（恩施）有限公司	零部件	13.33
2021年	昆山联滔电子有限公司	非标机	3,714.87
	立讯精密工业（恩施）有限公司	非标机	201.52
	博硕科技（江西）有限公司	非标机	106.19
2020年	昆山联滔电子有限公司	非标机	4,537.29
2019年	昆山联滔电子有限公司	非标机	2,963.81
	立讯电子科技（昆山）有限公司	非标机	2,793.06

公司于 2017 年开始向立讯精密公司进行销售，主要为公司生产的非标机及零部件，并于 2019 年开始向立讯精密公司进行采购，主要系回购部分出售至立讯精密公司的非标机，在进行升级改造后向信维通信（江苏）有限公司（以下简称“信维通信”）和领胜城科技（江苏）有限公司（以下简称“领胜城”）出售。报告期内，公司向立讯精密公司销售的商品主要为非标机，向立讯精密公司采购的商品主要包括 P106 整台设备、ICT 设备、P33 设备、P80 双轴绕线机、RX3602 双轴绕线机、P92 焊锡机等产品。2019 年、2020 年及 2021 年及 2022 年 1-3 月，公司向立讯精密公司的销售金额分别为 5,756.87 万元、4,537.29 万元、4,022.58 万元和 191.24 万元，占各期营业收入的比例分别为 11.69%、12.47%、11.70% 和 5.60%。2019 年、2020 年和 2021 年，公司向立讯精密公司采购金额分别为 4,577.19 万元、2,065.07 万元和 527.57 万元，占各期采购总额的比例分别为 22.06%、10.50% 和 4.54%；2022 年 1-3 月，公司未向立讯精密公司进行采购。公司将产品升级改造后向信维通信和领胜城销售，该购销业务按净额法确认收入。

立讯精密公司既是公司客户又是供应商的主要原因如下：（1）双方业务合作由 A 公司协助达成，立讯精密属于 A 公司核心供应商，公司部分绕线设备用途为生产 A 公司产品配件，由 A 公司指定将该类设备销售至立讯精密公司。（2）双方合作期间内，A 公司因产品迭代及采购布局调整，部分采购由立讯精密公司转移至 A 公司另外的供应商信维通信及领胜城，应 A 公司请求以及产品迭代需求，公司购买部分销售至立讯精密公司的 A 公司产品专用自动化绕线设备，进

行升级改造后，再销售至信维通信及领胜城。

立讯精密公司、信维通信及领胜城均非公司关联方，公司向立讯精密公司销售产品是基于主营业务正常开展需要，具有商业合理性。公司向立讯精密公司采购部分之前销售给其的 A 公司专用自动化绕线设备，进行升级改造后再销售给信维通信及领胜城，属于应 A 公司请求以及产品迭代需求所发生的商业行为，公司可以获取经营收益，具有合理性。

经查阅 A 股同行业上市公司公开披露信息，向之前客户回购已出售设备并在改造后，再次向第三方销售的情况并不常见。

公司的该类购销业务模式与同行业公司相比有一定特殊之处，但相关购销业务的开展均是基于合理的经营需要，有利于公司维护与 A 公司及其供应商的良好合作关系，并推动公司其他产品的销售。此外，公司对该类购销业务采用净额法确认收入，2019 年、2020 年和 2021 年相关购销业务确认的营业收入分别为 542.70 万元、148.45 万元和 156.44 万元，对营业收入影响较小，相关业务具有合理性。

【会计师回复】

我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：

- 1、核查公司与报告期主要客户的销售订单、出库单、运输单、销售发票等，抽查收款银行电子回单，并函证存在大额应收账款的客户，核查交易的真实性；
- 2、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站，查阅公司报告期各期主要客户的股东、主要人员、工商信息等内容，判断其与公司交易的合理性；
- 3、访谈公司管理层及销售、采购、财务人员，了解公司与昆山联滔电子有限公司开展合作的背景、交易标的、业务模式、相关业务的会计处理方法。
- 4、查阅了 A 公司与公司的邮件往来。

经核查，我们认为：

- 1、公司前五大客户变化与我们执行公司报告期内核查过程中了解的相关情况没有重大不一致，具有合理性。
- 2、昆山联滔电子有限公司既是公司客户又是供应商的原因与我们执行公司报告期内核查过程中了解的相关情况没有重大不一致，具有合理性。

特此说明。

（此页无正文，为《关于浙江田中精机股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》之签章页）

签字注册会计师：

孙 峰

吕爱珍

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2022年6月13日