

深圳市利和兴股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复

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

深圳市利和兴股份有限公司（以下简称“公司”或“利和兴”）收到深圳证券交易所于 2023 年 5 月 18 日出具的《关于对深圳市利和兴股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 200 号）（以下简称“问询函”），公司会同年审会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙），对问询函所提出的问题进行了逐项核查，现就问询函回复如下：

1.公司本期实现营业收入 30,653.76 万元，同比下降 29.26%，收入已连续三年下降，亏损 4,139.09 万元，经营活动现金流量净额为-9,689.46 万元，经营活动现金流量净额连续两年为负。分产品看，智能制造设备类产品实现收入 20,329.04 万元，同比下降 40.05%，毛利率减少 11.07 个百分点，技术服务毛利率减少 12.95 个百分点，电子元器件毛利率为-48.39%。请你公司：

（1）结合业务模式、业务开展及在手订单情况、收入确认政策等，说明公司收入持续下滑的原因，公司已采取及拟采取的改善措施。

（2）列示公司 2020 至 2022 年对前十大客户销售的基本情况，包括客户名称、合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确认时间及金额、货款收回时间及金额、截至回函日应收账款账面余额及计提坏账准备情况、是否存在销售退回情形，核实相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并自查前期相关收入确认依据是否充分。

（3）结合平均销售价格、营业成本构成及其变动情况说明智能制造设备类产

品、技术服务毛利率变动较大的原因及合理性；结合业务模式说明电子元器件本期毛利率为负的原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、业务开展及在手订单情况、收入确认政策等，说明公司收入持续下滑的原因，公司已采取及拟采取的改善措施

（一）业务模式及业务开展情况

公司自设立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，致力于成为新一代信息和通信技术领域领先的智能制造解决方案提供商。目前，公司主要产品及服务包括智能制造设备类产品、专用配件、技术服务和电子元器件等，其中智能制造设备类产品占比较大，对公司业务发展影响较深。

公司的产品主要应用于智能终端和网络基础设施器件的检测和制造领域，客户因自家产品技术特点和生产工艺不同，所以对智能装备的需求也有所差异。为了更好地满足下游客户的生产和检测需求，公司智能制造设备类产品以客户需求定制为主，因此在业务拓展阶段就需要充分与客户沟通，明确客户需求，不断完善装备制造方案，并且通过较长时间的验证，在确定满足客户生产工艺和检测需求的情况下，才能最终交付客户。客户也会根据相关装备的使用情况来逐步释放采购需求。

根据上述智能装备业务模式的特点，公司为了能够更好地服务下游客户，保持相对稳定的业务关系，在资源有限的情况下，公司前期主要以华为、荣耀、富士康等客户为主。但公司主要客户受到的制裁升级后，其手机业务受到较大限制，出货量呈现下降趋势，从而降低了对公司产品的采购需求。虽然公司也致力于为其新产品配套提供新型装备，但相关装备的制造及验证，以及后期客户的采购需求释放仍然需要一定的时间，难以短期内给公司贡献业绩，从而导致公司收入持续下滑。

公司 2021 年和 2022 年前五大客户收入确认情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例

1	客户一	8,217.50	26.81%
2	客户二	3,892.97	12.70%
3	客户三	3,780.19	12.33%
4	客户四	3,132.52	10.22%
5	客户五	1,841.55	6.01%
合计		20,864.73	68.07%
2021 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	客户一	10,154.46	23.43%
2	客户三	7,153.21	16.51%
3	客户六	3,173.00	7.32%
4	客户七	3,080.00	7.11%
5	客户五	2,379.22	5.49%
合计		25,939.90	59.86%

（二）订单获取情况

公司 2021 年和 2022 年前五大客户订单情况如下：

单位：万元

客户类别	2022 年	2021 年	变动金额	幅度
数字能源、车载等终端	8,870.16	7,710.19	1,159.97	15.04%
3C 终端	1,359.35	10,154.73	-8,795.38	-86.61%
屏类	4,547.97	5,690.96	-1,142.99	-20.08%
苹果供应商	4,250.27	4,502.99	-252.72	-5.61%
合 计	19,027.75	28,058.87	-9,031.12	-32.19%
订单总额	31,146.61	41,789.96	-10,643.35	-25.47%

由上可见，2021 年及 2022 年，公司前五大客户的订单主要应用于消费电子领域以及数字能源、车载等终端领域，其中消费电子领域主要为 3C 终端、屏类、苹果供应商等方向订单。2022 年，受市场环境的影响，公司前五大客户中消费电子领域订单呈现较为明显的下滑，而数字能源、车载等终端领域订单则有一定程度的上升。

（三）收入确认政策

公司业务主要分为智能制造设备类产品、专用配件、电子元器件等产品的销售以及提供相关技术服务，各类产品销售情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2022年		2021年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
智能制造设备类产品	20,329.05	66.32%	33,912.40	78.26%	-40.05%
专用配件	6,280.35	20.49%	5,828.69	13.45%	7.75%
技术服务	3,128.49	10.21%	3,576.20	8.25%	-12.52%
电子元器件	894.45	2.92%	-	-	-
其他业务收入	21.43	0.07%	13.06	0.03%	64.11%
营业收入合计	30,653.76	100.00%	43,330.34	100.00%	-29.26%

1、销售智能制造设备类产品、专用配件及电子元器件收入确认政策

由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，本公司在将商品交付客户，并由客户验收合格后确认收入；对于外销商品，本公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运代理人收讫货物证明后确认收入。

2、技术服务收入确认政策

（1）调试服务

公司提供调试服务的履约进度在资产负债表日不能合理确定，但公司预计已经发生的成本能够得到补偿，故公司按照已经发生的成本金额结转调试服务成本，同时：若当期验收订单的结算金额可覆盖已发生的劳务成本，则按当期验收订单的结算金额确认收入；若当期验收订单的结算金额不能覆盖已发生的劳务成本，则按照劳务成本相同的金额确认收入，并在以后期间验收订单的结算金额中扣除前期已确认的收入金额。

（2）升级改造服务

公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。

（四）收入持续下滑原因

1、2020年以来，美国对公司主要客户进一步压制，升级管制措施，主要客户手机业务受到较大限制，持续降低了对公司产品的采购需求，公司也积极配合其新产品的开发，但新产品从研发到形成批量需求需要一定的时间，难以短期内贡献业绩。2020年至2022年，来自主要客户收入虽持续下降，但产品结构已发生较大变化，2020年以手机测试装备为主，2022年以车载和数字能源测试装备为主。

2、2022年，国内市场手机总体出货量累计2.72亿部，同比下降22.6%，消费电子需求疲软，公司下游客户减少投资产线，降低了对公司产品的采购需求，研发新产品未能如期进入量产阶段。公司前五大客户中，2022年来自3C终端、屏类客户的收入较2021年减少5,733万元。2022年公司积极开拓苹果产业链相关客户，投入了较多资源，但因新产品开发的不确定性，未能取得实质性订单。

（五）公司改善措施

1、公司仍将积极配合主要客户进行新产品的研发，拓宽产品品类。在产品线上，公司产品顺利延伸至车载、数字能源业务线。在3C终端，公司2022年研发的部分产品随着消费电子的回暖，开始进入批量生产阶段。

2、积极拓展新客户，利用已有技术积累，积极配合行业高端客户进行新技术、新产品的开发。如车载领域的测试装备已取得相关订单。

3、2023年一季度公司收入8,317万元，净利润376万元，经营业绩相对好转，主要是前期研发产品逐步产生批量销售。

二、列示公司2020至2022年对前十大客户销售的基本情况，包括客户名称、合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确认时间及金额、货款收回时间及金额、截至回函日应收账款账面余额及计提坏账准备情况、是否存在销售退回情形，核实相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并自查前期相关收入确认依据是否充分

（一）公司2020至2022年对前十大客户销售的基本情况

1、2020至2022年前十大客户合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确

认时间具体情况

2020 至 2022 年前十大客户合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确认时间具体情况如下：

序号	客户名称	订单签订时间、发货时间及签收时间
1	客户一	采用框架协议+订单模式，销售产品以智能制造设备类产品、专用配件及技术服务为主，订单时间较分散，公司根据客户通知发货，发货后经客户验收合格后确认收入，一般验收时间在发货后 6 个月以内
2	客户二	销售产品以智能制造设备类产品为主，2020 年度开始与公司合作，客户根据其自身生产进度需求向公司下达采购订单，公司通常在订单签订后 3 个月内完成发货，客户一般在公司发货后 3 个月内完成产品验收工作
3	客户三	采用框架协议+订单模式，销售产品以智能制造设备类产品，订单时间较分散，公司根据客户通知发货，发货后经客户验收合格后确认收入，一般验收时间在发货后 6 个月以内
4	客户四	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后一个月内完成产品验收
5	客户五	采用框架协议+订单模式，销售产品以智能制造设备类产品、专用配件及技术服务为主，订单时间较分散，公司根据客户通知发货，发货后经客户验收合格后确认收入，一般验收时间在发货后 6 个月以内
6	客户八	采用框架协议+订单模式，销售产品为智能制造设备类产品为主，订单时间较分散，公司根据客户通知发货，发货后经客户验收合格后确认收入，一般验收时间在发货后 6 个月以内
7	客户九	销售产品主要为专用配件，公司取得客户订单后即发货，并按月与客户对账，客户一般于货物发出后当月验收
8	客户十	对该客户销售收入为 2020 年度的销售业务，因前期与客户存在诉讼纠纷，有关产品未予验收，直至 2023 年 1 月相关诉讼终审判决，公司根据判决结果按照资产负债表日后事项处理于 2022 年度确认相关产品销售收入
9	客户十一	销售产品主要为专用配件，公司取得客户订单后即发货，并按月与客户对账，客户一般于货物发出后当月验收
10	客户十二	销售产品以智能制造设备类产品为主，公司于 2021 年 11 月取得销售订单，按照订单要求同步进行产品生产及发货，于 2022 年 8 月完成发货，客户于 2022 年 9 月对产品完成验收工作
11	客户六	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后一个月内完成产品验收
12	客户七	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一

		般于发货后一个月内完成产品验收
13	客户十三	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后一个月内完成产品验收
14	客户十四	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后一个月内完成产品验收
15	客户十五	销售产品以智能制造设备类产品为主，公司与该客户处于持续合作状态，订单时间较为分散，公司根据客户要求一般于订单取得后3个月内完成发货，客户于发货完成后3个月验收
16	客户十六	销售产品为智能制造设备类产品，对该客户收入主要集中于2020年度，相关收入对应订单签订时间为2019年度且公司于2019年度完成发货，客户于2020年4月完成相关产品验收工作
17	客户十七	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后六个月内完成产品验收
18	客户十八	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后六个月内完成产品验收
19	客户十九	销售产品为智能制造设备类产品，公司与客户达成合作意向后，即按照客户需求进行产品生产，正式取得采购订单后即发货，客户一般于发货后三个月内完成产品验收

2、2020至2022年前十大客户销售内容、收入确认金额具体情况

2020至2022年度公司前十大客户销售内容、收入确认金额及对应应收账款金额具体情况如下：

(1) 2022年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售收入	含税金额
1	客户一	智能制造设备类产品为主	8,217.50	9,285.78
2	客户二	智能制造设备类产品为主	3,892.97	4,399.06
3	客户三	智能制造设备类产品为主	3,780.19	4,271.61
4	客户四	智能制造设备类产品	3,132.52	3,539.75
5	客户五	智能制造设备类产品为主	1,841.55	2,080.95
6	客户八	智能制造设备类产品为主	1,261.79	1,425.82
7	客户九	专用配件	1,036.09	1,170.78
8	客户十	智能制造设备类产品	1,011.62	1,143.13

9	客户十一	专用配件	660.97	746.90
10	客户十二	智能制造设备类产品及专用配件	629.08	710.86
合计			25,464.28	28,774.64

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售收入	含税金额
1	客户一	智能制造设备类产品为主	10,154.46	11,474.54
2	客户三	智能制造设备类产品为主	7,153.21	8,083.13
3	客户六	智能制造设备类产品	3,173.00	3,585.49
4	客户七	智能制造设备类产品	3,080.00	3,480.40
5	客户五	智能制造设备类产品为主	2,379.22	2,688.52
6	客户二十	智能制造设备类产品为主	1,812.64	2,048.28
7	客户十三	智能制造设备类产品	1,716.81	1,940.00
8	客户四	智能制造设备类产品	1,451.59	1,640.30
9	客户八	智能制造设备类产品为主	1,425.05	1,610.31
10	客户十四	智能制造设备类产品	1,071.00	1,210.23
合计			33,416.98	37,761.20

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售收入	含税金额
1	客户一	智能制造设备类产品为主	23,082.18	26,082.87
2	客户十五	智能制造设备类产品为主	5,215.55	5,893.58
3	客户二十	智能制造设备类产品	2,901.18	3,278.34
4	客户八	智能制造设备类产品	1,985.06	2,243.12
5	客户六	智能制造设备类产品为主	1,952.00	2,205.76
6	客户二	智能制造设备类产品为主	1,539.82	1,740.00
7	客户十六	智能制造设备类产品	1,242.46	1,403.98
8	客户十七	智能制造设备类产品	644.51	728.30
9	客户十八	智能制造设备类产品为主	608.85	688.00
10	客户十九	智能制造设备类产品	514.09	580.92
合计			39,685.70	44,844.87

2020 至 2022 年度，公司前十大客户销售收入金额分别为 39,685.70 万元、33,416.98 万元及 25,464.28 万元，占各期营业收入的比例分别为 83.67%、77.12% 及 83.07%。上述客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东及董监高人员均不存在关联关系，公司与上述主要客户总体合作情况良好，除与客户十八因产品质量问题产生 266.37 万元偶发性退货外，不存在其他销售退回情形。

（二）公司 2020 至 2022 年前十大客户应收账款回款及坏账计提情况

公司 2020 至 2022 年前十大客户销售收入确认的应收账款截至目前的收回情况及应收账款账面余额情况具体如下：

1、2020 年度前十大客户应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度含税收入金额	截至目前回款金额	回款比例
1	客户一	26,082.87	26,082.87	100.00%
2	客户十五	5,893.58	4,673.16	79.29%
3	客户二十	3,278.34	3,278.34	100.00%
4	客户八	2,243.12	2,243.12	100.00%
5	客户六	2,205.76	2,205.76	100.00%
6	客户二	1,740.00	1,740.00	100.00%
7	客户十六	1,403.98	1,401.66	99.83%
8	客户十七	728.30	728.30	100.00%
9	客户十八	688.00	688.00	100.00%
10	客户十九	580.92	580.92	100.00%
合计		44,844.87	43,622.13	97.27%

2、2021 年度前十大客户应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度含税收入金额	截至目前回款金额	回款比例
1	客户一	11,474.54	11,474.54	100.00%
2	客户三	8,083.13	8,083.13	100.00%
3	客户六	3,585.49	1,729.80	48.24%
4	客户七	3,480.40	2,436.28	70.00%

5	客户五	2,688.52	2,688.52	100.00%
6	客户二十	2,048.28	700.94	34.22%
7	客户十三	1,940.00	810.00	41.75%
8	客户四	1,640.30	1,640.30	100.00%
9	客户八	1,610.31	1,099.98	68.31%
10	客户十四	1,210.23	1,089.21	90.00%
合计		37,761.20	31,752.70	84.09%

3、2022 年度前十大客户应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度含税收入金额	截至目前回款金额	回款比例
1	客户一	9,285.78	9,285.78	100.00%
2	客户二	4,399.06	2,572.44	58.48%
3	客户三	4,271.61	4,271.61	100.00%
4	客户四	3,539.75	-	-
5	客户五	2,080.95	2,080.95	100.00%
6	客户八	1,425.82	-	-
7	客户九	1,170.78	1,170.78	100.00%
8	客户十	1,143.13	1,143.13	100.00%
9	客户十一	746.90	746.90	100.00%
10	客户十二	710.86	710.86	100.00%
合计		28,774.64	21,982.45	76.40%

截至问询函回复日，公司 2020 年度至 2022 年度前十大客户销售新增的应收账款回款比例分别为 97.27%、84.09%及 76.40%，主要客户应收账款整体回款情况良好。

2020 至 2022 年度前十大客户截至 2022 年末应收账款账面余额及坏账准备计提具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年末应收账款账面余额	坏账准备计提金额	截至目前未回款金额
1	客户四	4,330.05	295.53	3,539.75

2	客户二	3,771.34	188.57	1,826.62
3	客户十五	2,720.40	1,077.56	2,021.51
4	客户六	2,538.77	339.42	2,269.60
5	客户七	2,262.26	339.34	1,044.12
6	客户八	2,119.48	175.34	1,936.15
7	客户一	1,982.50	99.12	-
8	客户二十	1,728.36	259.15	1,348.43
9	客户五	1,272.10	63.61	-
10	客户十三	1,130.00	169.50	1,130.00
11	客户三	843.60	42.18	-
12	客户十七	480.25	72.04	480.25
13	客户十二	160.77	8.04	-
14	客户十四	121.02	18.15	121.02
15	客户十六	2.46	1.17	2.32
合计		25,463.36	3,148.72	15,719.77

2022 年末，2020 年至 2022 年度前十大客户应收账款余额为 25,463.36 万元，计提坏账准备金额为 3,148.72 万元。截至目前，前十大客户应收账款余额较 2022 年末余额减少 9,743.59 万元，公司应收账款主要客户处于持续回款状态，应收账款可收回性情况较为良好。

（三）前期相关收入确认依据是否充分

2020 年至 2022 年度，公司前十大客户销售收入均以智能制造设备类、专用配件等产品为主。对于销售智能制造设备类产品、由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，本公司在将商品交付客户，由客户验收合格并取得客户验收单据后确认收入。经公司自查，2020 至 2022 年度，公司确认销售收入均已取得客户验收单据，公司结合取得的销售订单、发货单、客户验收单等原始单据确认销售收入，相关收入确认依据充分、合理。

三、结合平均销售价格、营业成本构成及其变动情况说明智能制造设备类产品、技术服务毛利率变动较大的原因及合理性；结合业务模式说明电子元器件本期毛利率为负的原因

（一）结合平均销售价格、营业成本构成及其变动情况说明智能制造设备类产

品、技术服务毛利率变动较大的原因及合理性

公司 2022 年度智能制造设备类产品、技术服务毛利率较 2021 年度变动情况如下：

类别	2022 年度毛利率(a)	2021 年度毛利率(b)	百分比差额(a-b)
智能制造设备类产品	26.36%	37.43%	-11.07%
技术服务	28.47%	41.42%	-12.96%

2022 年度，公司智能制造设备类产品毛利率由 2021 年度 37.43% 下降为 26.36%，下降 11.07 个百分点；公司技术服务毛利率由 2021 年度的 41.42% 下降为 28.47%，下降 12.96 个百分点；上述产品毛利率变化主要系受产品单价、单位产品成本变动等因素的影响，具体分析如下：

1、产品销售单价变动情况分析

类别	2022 年度销售单价	2021 年度销售单价	变动率
智能制造设备类产品（万元/台）	12.03	12.75	-5.65%
技术服务（万元/pes）	0.55	1.04	-47.12%

2022 年度，公司智能制造设备类产品销售单价较 2021 年度基本保持一致，略有下降，但不存在重大波动。公司技术服务单价较 2021 年度下降 47.12%，降幅较大，主要原因系 2021 年度及 2022 年度公司技术服务以维修改造服务为主，维修改造服务主要是指按客户需求，对部分设备、夹具、线缆等生产所需的设备及配件进行升级、改造服务，维修改造服务对象不同，单价也存在明显差异。2021 年度公司提供维修改造服务以设备升级改造为主，2022 年度对夹具、线缆等低价值生产耗材的升级改造服务业务有所增加，所以导致 2022 年度技术服务单价较 2021 年度下降明显，具有其合理性。

2、营业成本构成情况变动分析

单位：万元

类别	成本构成	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
智能制造设备类产品	直接材料	11,260.37	75.21%	16,504.26	77.78%

	直接人工	1,518.21	10.14%	1,861.23	8.77%
	制造费用	2,192.66	14.65%	2,854.27	13.45%
合计		14,971.23	100.00%	21,219.77	100.00%
技术服务	直接材料	1,596.21	71.33%	1,522.81	72.70%
	直接人工	313.86	14.02%	291.72	13.93%
	制造费用	327.84	14.65%	280.24	13.38%
合计		2,237.92	100.00%	2,094.78	100.00%

2022 年度，公司智能制造设备类产品及技术服务营业成本中直接材料较 2021 年度均有所减少，主要系 2022 年度公司收入较 2021 年度减少 29.26%，本期生产直接材料整体投入减少，而生产过程中所需的折旧、人工等固定支出规模效应减弱，从而导致 2022 年度单位产品耗用直接人工及制造费用占比上升，产品单位生产成本上升，进而导致 2022 年度公司智能制造设备类产品及技术服务毛利率有所下降。

（二）结合业务模式说明电子元器件本期毛利率为负的原因

2022 年度公司累计实现电子元器件产品销售收入 894.45 万元，相应结转成本 1,327.25 万元，实现毛利率为-48.39%。公司电子元器件业务于 2022 年正式投产，由于公司所生产销售的电子元器件属于标准化产品，因此为了更好地打开市场，拓宽销路，公司前期计划采用现货销售的模式，根据自身的生产计划完成电子元器件生产，确保产品质量，并且当下游客户下达订单后能够及时完成产品交付。虽然该业务模式在一定程度上帮助公司实现了产品销售收入，但是因为尚处于该项业务早期，所以公司对客户议价能力较弱。而且公司尚未能获得足够多的订单，因此较小的销售规模难以实现规模效应，相关产线的利用率较低，导致产品固定成本及单位产品成本较高。综合相关因素影响，公司电子元器件业务 2022 年实现的毛利率为负。

2.公司应收账款期末余额为31,500.96万元,本期计提坏账准备3,143.51万元,收回或转回坏账准备1,712.55万元,期末坏账计提比例12.50%,较期初上升5.58个百分点。请你公司:

(1) 结合预期信用损失模型、历史信用损失情况、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等,说明坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性,并列示公司应收账款期末余额前五名的客户名称、账面余

额及账龄、坏账准备计提比例、收入确认情况及回款情况。

(2) 说明应收账款收回或转回坏账准备对应的款项涉及对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、转回理由及合理性、回款情况。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合预期信用损失模型、历史信用损失情况、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，并列示公司应收账款期末余额前五名的客户名称、账面余额及账龄、坏账准备计提比例、收入确认情况及回款情况

(一) 结合预期信用损失模型、历史信用损失情况、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性

1、预期信用损失模型、历史信用损失情况、账龄分布具体情形

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资（含应收款项融资）、租赁应收款进行减值会计处理并确认损失准备。

根据金融工具的性质，本公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。本公司根据信用风险特征将应收票据、应收账款、合同资产划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

确定组合的依据	计提方法
采用账龄分析法计提信用损失准备的组合	应收款项账龄
采用不计提信用损失准备的组合	收回风险较小的合并范围内关联方款项及银行承兑汇票
按组合计提信用损失准备的计提方法	
采用账龄分析法计提信用损失准备的组合	账龄分析法
采用不计提信用损失准备的组合	不计提

对于划分为采用账龄分析法计提信用损失组合的应收账款或合同资产，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款

或合同资产账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

账龄	应收账款或合同资产预期信用损失率（%）
1年以内（含1年）	5.00
1至2年	15.00
2至3年	50.00
3年以上	100.00

2022年末及2021年末，公司应收账款账龄分布及坏账计提具体情况如下：

单位：万元

账龄区间	2022.12.31			2021.12.31		
	应收账款余额	占比	坏账准备	应收账款余额	占比	坏账准备
1年以内	15,878.99	50.41%	793.95	29,612.04	81.66%	1,480.60
1至2年	13,383.05	42.48%	2,007.46	6,604.74	18.21%	990.71
2至3年	2,202.82	6.99%	1,101.41	16.48	0.05%	8.24
3年以上	36.10	0.11%	36.10	28.42	0.08%	28.42
合计	31,500.96	100.00%	3,938.92	36,261.68	100.00%	2,507.97

由上表可知，2022年末，公司账龄一年以上应收账款余额占比由2021年末的18.34%上升为49.58%，2022年末1-2年及2-3年以上应收账款坏账准备计提金额较2021年末增加2,109.92万元，从而导致应收账款坏账准备计提比例从2021年末的6.92%上升至12.50%。

2、客户信用风险状况、期后回款情况

2022年末，公司应收账款前五大客户账面余额及坏账准备计提具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022年末应收账款账面余额	截至目前回款金额	回款比例
1	客户四	4,330.05	790.30	18.25%
2	客户二	3,771.34	1,944.72	51.57%
3	客户十五	2,720.40	698.89	25.69%
4	客户六	2,538.77	269.17	10.60%
5	客户七	2,262.26	1,218.14	53.85%
合计		15,622.82	4,921.22	31.50%

2022 年末，公司应收账款前五大客户均系公司长期合作客户，客户经营情况总体良好，但受经济发展形势波动因素的影响，部分客户回款速度放缓，但整体仍处于持续回款状态，2020 年至 2022 年度，公司未实际发生应收账款重大信用损失风险，应收账款可收回性良好。公司将进一步加强应收账款催收管理，尤其是长账龄应收账款的催收管理工作，避免产生应收账款重大信用损失。

3、同行业公司坏账计提情况对比分析

2021 年末及 2022 年末，公司与同行业公司坏账计提情况对比分析如下：

同行业公司	2022.12.31 (%)	2021.12.31 (%)
博杰股份	5.84	5.56
易天股份	8.35	10.35
联得装备	10.25	8.24
佰奥智能	6.08	6.50
同行业公司平均	7.63	7.66
公司	12.50	6.92

由上表可知，2022 年末公司应收账款坏账准备计提比例高于同行业公司平均水平。

综上，2022 年末，公司应收账款坏账准备计提比例上升主要系受应收账款账龄结构变化影响，主要长账龄客户总体经营情况良好，应收账款期后处于持续回款状态，公司将进一步加强应收账款催收管理，应收账款无法收回风险较小。且 2022 年末公司应收账款坏账准备计提比例高于同行业公司平均水平，公司已足额计提应收账款坏账准备，因此 2022 年末，公司应收账款坏账准备计提比例大幅增加具有其合理性。

（二）列示公司应收账款期末余额前五名的客户名称、账面余额及账龄、坏账准备计提比例、收入确认情况及回款情况

2022 年末，公司应收账款期末余额前五大客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度收入金额	应收账款余额	账龄	坏账准备金额	坏账计提比例
------	-------------	--------	----	--------	--------

客户四	3,132.52	4,330.05	1年以内、1-2年	295.53	6.83%
客户二	3,892.97	3,771.34	1年以内	188.57	5.00%
客户十五	20.02	2,720.40	1年以内、1-2年、2-3年	1,077.56	39.61%
客户六	406.00	2,538.77	1年以内、1-2年	339.42	13.37%
客户七	-	2,262.26	1-2年	339.34	15.00%
合计	7,451.51	15,622.82		2,240.42	14.34%

截至目前，2022年末前五大应收账款期后回款金额具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
客户四	4,330.05	790.30	18.25%
客户二	3,771.34	1,944.72	51.57%
客户十五	2,720.40	698.89	25.69%
客户六	2,538.77	269.17	10.60%
客户七	2,262.26	1,218.14	53.85%
合计	15,622.82	4,921.22	31.50%

截至目前，2022年末前五大应收账款期后回款金额为4,921.22万元，回款比例为31.50%。

二、说明应收账款收回或转回坏账准备对应的款项涉及对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、转回理由及合理性、回款情况

2022年度公司应收账款计提与收回具体情况如下：

单位：万元

项目	期初坏账	本期计提	本期转回	期末坏账
按组合计提坏账准备的应收账款	2,507.97	3,143.51	1,712.56	3,938.92
合计	2,507.97	3,143.51	1,712.56	3,938.92

公司于各季度末按照坏账计提政策计提应收账款坏账准备，其中，对于当季末新增的应收账款计提坏账准备，对于当季收回的前期应收账款，则将相应的原已按账龄计提的坏账准备予以转回。2022年度，公司应收账款转回前五大客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款收回金额	坏账准备转回金额	占转回金额比
客户一	9,934.21	496.71	29.00%
客户三	6,800.20	340.01	19.85%
客户八	1,366.21	115.42	6.74%
客户十五	2,042.55	306.38	17.89%
客户六	1,251.59	62.58	3.65%
合计	21,394.76	1,321.10	77.14%

由上表可知，2022 年度，公司应收账款坏账准备转回均系应收账款收回后相应转回坏账准备所致，具有合理性。

3.公司存货期末余额为 17,681.85 万元，较期初增长 53.22%。公司存货以在产品、发出商品、库存商品为主，本期公司对原材料、库存商品、发出商品合计计提减值存货跌价准备 829.53 万元，但未对在产品计提跌价准备。公司存货周转率由上年度 2.43 下降至 1.71。请你公司：

(1) 分产品板块列示说明在产品、库存商品的主要内容、数量及对应在手订单情况，并结合业务开展情况、生产销售周期、在手订单情况及同行业可比公司情况等说明本期存货大幅增加的原因及合理性；结合同行业可比公司存货周转情况等说明公司存货周转率逐年下降的原因及合理性。

(2) 结合存货具体类别、周转情况、库龄和成新率、市场需求、主要产品市场价格、毛利率、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值等说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、分产品板块列示说明在产品、库存商品的主要内容、数量及对应在手订单情况，并结合业务开展情况、生产销售周期、在手订单情况及同行业可比公司情况等说明本期存货大幅增加的原因及合理性；结合同行业可比公司存货周转情况等说明公司存货周转率逐年下降的原因及合理性

(一) 分产品板块列示说明在产品、库存商品的主要内容、数量及对应在手订

单情况，并结合业务开展情况、生产销售周期、在手订单情况及同行业可比公司情况等说明本期存货大幅增加的原因及合理性

2022年末，公司在产品及库存商品余额分别为6,548.63万元及3,765.81万元，分板块构成具体情况如下：

单位：万元

存货类别	专用设备制造			电子元器件		
	数量（台、套）	金额	金额占比	数量（万个）	金额	金额占比
在产品	12,057.00	5,875.68	89.72%	893,331.75	672.95	10.28%
库存商品	86,860.00	2,313.30	61.43%	139,284.37	1,452.51	38.57%
合计	98,917.00	8,188.98	79.39%	1,032,616.12	2,125.46	20.61%

注：电子元器件库存商品包含尚未包装但可销售的产品。

2022年末，公司在产品及库存商品仍以专用设备制造业务产品为主，其中在产品占比为89.72%，库存商品占比为61.43%，整体占比为79.39%。2022年末，公司上述在产品及库存商品在手订单具体情况如下：

单位：万元

存货类别	专用设备制造			电子元器件		
	结存金额	在手订单金额	订单覆盖率	结存金额	在手订单金额	订单覆盖率
在产品	5,875.68	3,497.81	59.53%	672.95	-	-
库存商品	2,313.30	1,609.57	69.58%	1,452.51	579.48	39.90%
合计	8,188.98	5,107.38	62.37%	2,125.46	579.48	27.26%

2022年末，公司专用设备制造业务板块在产品及库存商品订单覆盖率分别为59.53%、69.58%，均在50%以上，订单覆盖情况相对良好。

2022年末，公司电子元器件产品订单覆盖率为27.36%，覆盖率较低，主要原因是电子元器件产品为标准化产品，公司计划前期以现货销售模式为主，基于市场环境变化进行生产备货，因此部分商品及在产品暂无订单覆盖，具有其合理性。

2022年末，公司存货余额为17,681.86万元，较2021年末的11,539.55万元增长6,142.31万元，增幅达53.23%，各板块存货增长变动情况具体如下：

单位：万元

业务板块	存货类别	2022.12.31	2021.12.31	变动率
专用设备制造业务	原材料	1,651.14	2,045.58	-19.28%
	在产品	5,875.68	4,364.07	34.64%
	库存商品	2,313.30	1,738.12	33.09%
	低值易耗品	107.76	77.64	38.78%
	发出商品	5,206.89	3,304.58	57.57%
	委托加工材料	9.55	9.55	-
小计		15,164.32	11,539.55	31.41%
电子元器件板块	原材料	392.08	-	-
	在产品	672.95	-	-
	库存商品	1,452.51	-	-
小计		2,517.54	-	-
合计		17,681.86	11,539.55	53.23%

由上表可知，2022 年末公司存货余额增长主要原因是一方面 2022 年度电子元器件生产线正式投产，电子元器件板块存货有所增长；另一方面，2022 年度受整体经济环境影响，公司营业收入有所下滑，但公司结合市场及客户开拓情况，以及整体在手订单情况进行一定的生产备货，从而导致 2022 年末专用设备制造业务板块存货亦有所增长。

公司 2022 年末专用设备制造业务板块存货余额增长变动情况与同行业公司对比情况如下：

同行业公司	2022.12.31
博杰股份	13.03%
易天股份	28.95%
联得装备	17.35%
佰奥智能	25.35%
同行业公司平均	21.17%
公司	31.41%

2022 年末公司专用设备制造业务板块存货余额增长率高于同行业平均水平，但与易天股份、佰奥智能存货余额增长率较为接近，不存在重大差异。

（二）结合同行业可比公司存货周转情况等说明公司存货周转率逐年下降的原因及合理性

公司 2022 年度存货周转率与同行业公司对比情况如下：

同行业公司	2022 年度
博杰股份	2.12
易天股份	0.77
联得装备	1.05
佰奥智能	1.36
同行业公司平均	1.33
公司	1.71

2022 年度公司存货周转率下降主要系受主要客户需求及整体经济环境影响，营业收入下降影响所致，但公司 2022 年度存货周转率为 1.71，高于同行业平均水平，公司存货周转情况总体良好。

综上，受电子元器件业务板块投产及客户需求变化、公司整体业务规划以及整体经济环境变化等因素的影响，公司 2022 年末存货余额较 2021 年末增长较快，公司存货周转率有所下降。公司 2022 年度存货周转率高于同行业公司平均水平，存货余额增长符合公司业务发展情况，与同行业可比公司总体情况保持基本一致，相关财务数据和指标具有其合理性。

二、结合存货具体类别、周转情况、库龄和成新率、市场需求、主要产品市场价格、毛利率、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值等说明存货跌价准备计提是否充分

（一）存货具体类别、周转情况、库龄和成新率、市场需求、主要产品市场价格、毛利率

2022 年末，公司存货以原材料、在产品、库存商品及发出商品为主，上述存货占期末存货余额比例为 99.34%。2022 末公司存货具体情况如下：

单位：万元

存货类别	专用设备制造		电子元器件	
	金额	占比	金额	占比

原材料	1,651.14	10.97%	392.08	15.57%
在产品	5,875.68	39.05%	672.95	26.73%
库存商品	2,313.30	15.37%	1,452.51	57.70%
发出商品	5,206.89	34.60%	-	-
合计	15,047.01	100.00%	2,517.54	100.00%

各业务板块各类存货具体情况分析如下：

1、专用设备制造板块

2022 年末，公司专用设备制造业务板块存货中，在产品及发出商品存货库龄均以一年以内为主，原材料及库存商品库龄具体情况如下：

单位：万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	675.53	40.91%	538.02	32.58%	437.59	26.50%	1,651.14
库存商品	1,301.89	56.28%	461.91	19.97%	549.50	23.75%	2,313.30

2022 年末，公司专用设备制造业务板块存货中，原材料及库存商品 1 年以上金额占比较高，分别为 59.09%及 43.72%。主要原因系消费电子需求疲软，公司下游客户减少投资产线，降低了对公司产品的采购需求，从而导致前期生产备货的部分原材料及库存商品库龄较长，使得 2022 年末公司原材料及库存商品存在一定长库龄存货。2022 年度公司专用设备制造业务板块毛利率为 23.42%，较往年有所下滑，但仍然维持在相对合理水平，且主要产品智能制造设备类产品销售价格与 2021 年度相比无重大差异，产品销售单价保持稳定。此外，2022 年度公司专用设备制造业务板块存货周转率为 1.71，高于同行业公司平均水平，公司存货周转情况总体良好。

2、电子元器件板块

2022 年度，电子元器件生产线投入使用，并于 2022 年度实现电子元器件产品销售收入 894.45 万元，期末存货余额合计为 2,517.53 万元，存货库龄均在一年以内，不存在长库龄存货。由于电子元器件板块业务仍处于初始阶段，产能利用率有限，单位产品固定成本较高，从而导致 2022 年度电子元器件业务毛利率为负。公司基于存货账面余额与可变现净值孰低原则对电子元器件板块业务存货执行跌价

测算，经测算，对电子元器件库存商品计提跌价准备 328.58 万元，计提比例为 22.62%。

（二）存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值的预计情况

报告期末公司存货跌价测试及可变现净值具体计算过程如下：

报告期末，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量，当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并考虑了持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。具体过程如下：

A、库存商品和可出售的材料等直接用于销售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

B、需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；出于谨慎性的考虑，对于呆滞的以及预计未来难以继续出售的存货，全额提取了跌价准备；

C、为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础计算；

D、以前年度减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益；已计提存货跌价准备的存货销售出库或领用出库，相应存货跌价准备进行转销处理，转销的金额计入当期损益；

E、除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

根据上述方法，报告期末公司存在减值迹象的存货具体存货跌价测试情况如

下：

单位：万元

项目	账面余额	可变现净值	跌价准备金额	跌价准备率
原材料	2,043.22	1,611.06	432.16	21.15%
库存商品	3,765.81	3,094.30	671.51	17.83%
发出商品	5,206.89	4,906.58	300.31	5.77%
合计	11,015.92	9,611.93	1,403.99	12.75%

报告期末，公司在产品金额为 6,548.63 万元，均处于正常生产状态，且公司预计未来均可以实现销售且毛利率维持在合理水平，因此未对在产品计提存货跌价准备。

综上，报告期末，公司已结合存货库龄、市场需求等情况，确定存货可变现净值，按照会计政策规定，充分计提存货跌价准备。

（三）存货跌价准备率与同行业上市公司对比

报告期末，公司存货跌价准备率与同行业上市公司对比情况如下：

同行业公司	2022.12.31
博杰股份	3.97%
易天股份	1.96%
联得装备	3.20%
佰奥智能	16.57%
同行业公司平均	6.43%
公司	7.94%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例高于同行业公司平均水平，主要原因在于报告期末，公司已经充分考虑存货的库龄和市场需求情况，对存货进行全面清查及评估，对呆滞存货以及预计未来难以继续出售的产品计提跌价准备，严格按照存货计提方法对各类存货进行减值测试，并按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分，具有合理性。

4.公司本期购买商品、接受劳务支付的现金发生额为 27,654.43 万元，较上期增加 11,427.13 万元。公司营业总成本较上期减少 2,923.17 万元。公司应付账款期

末余额为 8,062 万元，较期初减少 412 万元。请你公司说明在收入、营业总成本减少的情况下，购买商品、接受劳务支付的现金发生额大幅增长的原因及合理性，并报备发生额明细清单。

回复：

2021 年度及 2022 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表及利润表的勾稽关系列示如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	差额
营业成本 (a)	24,117.54	28,576.86	-4,459.32
增值税进项税额 (b)	3,114.54	2,442.00	672.54
存货余额增加 (c)	6,142.31	-760.84	6,903.15
存货跌价准备本期转销金额 (d)	90.02	587.29	-497.27
应付票据减少 (e)	187.07	-3,705.55	3,892.62
应付账款减少 (f)	412.94	-3,751.38	4,164.32
非采购类应付票据及应付账款变动 (g)	1,081.91	237.27	844.64
预付款项增加 (h)	-392.63	218.65	-611.28
非采购类预付变动 (i)	379.61	-67.76	447.37
票据背书金额 (j)	-270.98	-1,283.78	1,012.80
计入营业成本及存货的工资、折旧 (k)	-7,207.91	-6,265.48	-942.43
购买商品接受劳务支付的现金 (a+b+c+d+e+f+g+h+i+j+k)	27,654.43	16,227.30	11,427.13

2022 年度公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2021 年度增长 11,427.13 万元，主要原因系 2021 年度应付票据及应付账款较 2020 年度增长较大，两者合计金额由 2020 年末的 5,677.28 万元上升为 2021 年末的 13,134.20 万元，而 2022 年末，公司应付票据及应付账款余额较 2021 年末保持稳定。此外，虽然 2022 年度公司营业成本较 2021 年度减少 4,459.32 万元，但 2022 年度存货余额变动较 2021 年末增加 6,903.15 万元。

综上，2022 年度，公司在营业成本较 2021 年度下降的情况下购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长的原因主要系 2021 年末应付票据及应付账款余额增长较

大,该部分款项于 2022 年度支付,以及 2022 年度存货余额较 2021 年度增长明显,从而导致 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金高于 2021 年度,具有其合理性。

5.公司货币资金、结构性存款(指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产)的期末余额分别为 16,244.78 万元、6,200 万元,而利息收入为 425.22 万元,无公允价值变动损益。请你公司核实说明结构性存款的利息收入情况,如收益率低于银行存款利率水平的,说明原因及合理性。

回复:

一、2022 年末公司货币资金与交易性金融资产情况

2022 年末,公司货币资金与交易性金融资产明细构成如下:

1、货币资金

单位:元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
库存现金	63,420.74	27,042.74
银行存款	91,613,754.33	179,063,005.43
其他货币资金	70,770,626.67	80,841,185.20
合计	162,447,801.74	259,931,233.37

注:2022 年末其他货币资金包括汇票保证金 17,245,635.00 元,保函保证金 2,137,881.21 元、信用证保证金 452,698.40 元、定期存款及利息 50,934,412.06 元。

2、交易性融资产

单位:元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
指定以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	62,000,000.00	88,000,000.00
其中:结构性存款	62,000,000.00	88,000,000.00
合计	62,000,000.00	88,000,000.00

二、2022 年公司结构性存款的收益以及与银行存款利率水平对比情况

1、2022 年公司结构性存款收益情况

根据《企业会计准则》相关规定，满足以下条件之一的金融资产应当划分为交易性金融资产： 取得金融资产的目的主要是为了近期内出售或回购或赎回。 属于进行集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，具有客观证据表明企业近期采用短期获利方式对该组合进行管理。 属于金融衍生工具。但被企业指定为有效套期工具的衍生工具属于财务担保合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外。

根据《关于严格执行企业会计准则切实加强企业 2020 年年报工作的通知》（财会〔2021〕2 号）规定：企业持有的结构性存款，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）中金融资产合同现金流量特征和管理金融资产的业务模式的规定确定其分类，并进行相应确认、计量和列报。对于商业银行吸收的符合《中国银保监会办公厅关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》（银保监办发〔2019〕204 号）定义的结构存款，即嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益，企业通常应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，记入“交易性金融资产”科目，并在资产负债表中“交易性金融资产”项目列示。

因此，公司将结构性存款记入“交易性金融资产”科目，取得的收益计入“投资收益”科目。

2022 年，公司投资收益明细构成如下：

单位：元

项目	2022 年发生额	2021 年发生额
交易性金融资产在持有期间的投资收益	1,807,357.66	1,331,554.01
合计	1,807,357.66	1,331,554.01

其中 2022 年公司结构性存款产生的投资收益为 1,738,124.66 元，情况如下：

单位：元

金额	计息天数	收益金额	年化收益率
40,000,000.00	78	273,534.25	3.16%
10,000,000.00	98	91,556.16	3.36%
10,000,000.00	96	86,794.52	3.25%
6,000,000.00	62	33,139.73	3.21%
22,000,000.00	91	189,230.14	3.40%
13,000,000.00	31	33,583.33	3.00%
20,000,000.00	94	169,972.60	3.25%
40,000,000.00	90	315,616.44	3.16%
15,000,000.00	35	44,589.04	3.06%
20,000,000.00	91	155,000.00	3.07%
20,000,000.00	36	29,589.04	1.48%
40,000,000.00	89	292,602.74	2.96%
10,000,000.00	30	22,916.67	2.75%
40,000,000.00	83	未到期	/
22,000,000.00	91	未到期	/
合计		1,738,124.66	3.09%

注：除结构性存款外，公司还使用部分资金购买“国债逆回购”、“保障性收益型凭证”等短期理财产品，该部分产品产生的收益相对较低，总体年化收益率在3%以内。

2、2022年公司结构性存款的收益以及与银行存款利率水平对比情况

根据“中国人民银行货币政策司”公布的最新的金融机构人民币存款基准利率，2022年末，银行存款基准利率如下：

存款类型	年化利率
活期	0.35%
3个月期	1.10%
6个月期	1.30%
1年期	1.50%

由上可见，2022年公司结构性存款实现投资收益1,738,124.66元，平均年化收益率为3.09%，高于同期银行存款基准利率。

6.报告期内，公司向前五名客户合计销售金额占比**68.07%**，集中度较上年上

升 8.21 个百分点。请结合公司销售政策、与前述客户的合作期限、订单取得方式、应收账款余额、同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖。

回复：

一、2022 年公司前五名客户销售情况

公司 2022 年前五名客户销售情况如下：

2022 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占当期营业收入比例
1	客户一	8,217.50	26.81%
2	客户二	3,892.97	12.70%
3	客户三	3,780.19	12.33%
4	客户四	3,132.52	10.22%
5	客户五	1,841.55	6.01%
合计		20,864.73	68.07%

二、结合公司销售政策、与前述客户的合作期限、订单取得方式、应收账款余额、同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖

1、公司报告期内销售政策、与前五名客户的合作期限、订单取得方式、应收账款余额情况如下所示：

单位：万元

客户名称	合作期限	订单和业务的主要获取方式	应收账款余额
客户一	2013 年合作至今	通过招投标获取订单	1,982.50
客户二	2020 年合作至今	通过招投标获取订单	3,771.34
客户三	2021 年合作至今	通过招投标获取订单	843.60
客户四	2021 年开始合作	通过竞争性谈判获取订单	4,330.05
客户五	2018 年合作至今	通过招投标获取订单	1,272.10

报告期内，公司主要采用直接销售模式开展销售活动，一般通过商业招标或竞争性谈判获取合同和订单。公司在产品实现交付、完成验收后确认收入，并根据客户的综合实力和过往付款情况一般给予 30 至 120 天信用期，而对于部分产品或综

合实力较弱的客户，公司则一般采取预收款模式。

2、同行业可比公司情况

报告期内，公司同行业公司前五大客户的销售占比情况具体如下表所示：

公司名称	主营业务	2022 年度	2021 年度
联得装备	平板显示模组组装设备	69.65%	75.30%
博杰股份	工业自动化设备	50.48%	48.37%
易天股份	平板显示器件生产设备	40.26%	38.02%
佰奥智能	智能装备及其零部件	76.55%	71.86%
强瑞技术	工装、检测设备及治具	81.85%	84.28%
行业平均		69.63%	69.95%
利和兴	自动化、智能化设备	68.07%	59.86%

注：联得装备、博杰股份、易天股份、佰奥智能、强瑞技术的财务数据来源于其年度报告。

由上表可见，公司同行业可比公司联得装备、佰奥智能及强瑞技术在 2021 年至 2022 年的前五大客户集中度均超过 50%，其中强瑞技术前五大客户集中度超过了 80%。2022 年度，公司前五大客户集中度为 68.07%，低于行业平均水平。2022 年公司前五名客户集中度较上年上升 8.21 个百分点，主要是 2022 年公司受行业、社会环境因素影响，市场总体需求下滑，同时拓展客户情况未如预期，导致 2022 年公司销售总额下降而前五名客户销售集中度有所提升，相当部分同行业公司也呈现客户集中度上升的趋势。

3、客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖

(1) 所处行业客户集中度高符合行业特性

下游行业集中度高

公司的下游信息与通信行业通常表现出较高的市场集中度。由于信息与通信行业存在明显的规模经济性，只有资金实力雄厚、技术储备丰富的企业才能在该行业占有一席之地，因此出现下游行业集中度较高的情况。

行业下游客户的理性选择

由于不同客户的生产运营模式不同，其生产的产品技术特点也不尽相同，导致

相关的生产检测设备的定制化程度较高，下游客户在选择设备供应商时往往比较慎重，通常设置了较为严格的合格供应商认定体系，且不轻易增加或更换供应商。因此，下游客户一般会选择若干家供应商保持长期合作关系，以减少其供应商沟通成本和管理成本，并保证所需设备的一致性。

□行业厂商资源实力有限

此外，具备较强实力的下游客户数量有限，而公司所处的智能制造设备行业厂商数量较多，它们在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，行业竞争较为激烈。受资金实力和产能规模的限制，设备厂商一般采取与单一客户的全面深度合作的方式促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的大客户战略。

□销售集中是公司的主动战略选择

以智能手机为代表的 ICT 终端产品具有产品创新迭代快、下游行业集中度较高、设备定制化程度高、大客户对设备需求量大等特点。报告期内公司为优先满足核心客户需求，采取了强化与其在新产品开发、设备制造和技术服务等各环节全面深度合作，以增强客户黏性，保持业务持续稳定发展的战略。

综上，公司所处的行业及下游行业的结构是导致公司所处行业厂商的客户集中度偏高的主要原因。在下游大型客户有限和上游供应厂商资源实力相对较弱的产业结构下，客户对供应商长期稳定的合作需求和厂商基于自身生存成长战略的双向选择，使得行业内形成了设备厂商客户集中度较高的特点。与行业特点与发展规律相一致，公司下游客户较为集中主要是公司主动战略选择所致。

(2) 自动化设备企业均呈现客户集中度高的特点

自动化设备下游行业包括汽车、消费电子等行业，这些行业市场份额相对集中，企业规模较大，对设备的定制化程度高，需求量大。而设备厂商在成长初期普遍存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，这些企业倾向于先成为行业内单一大客户的合格供应商，通过客户的发展促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的竞争策略。因此自动化设备行业呈现客户集中度较高的特点。

由于信息与通信行业存在明显的规模经济性，只有资金实力雄厚、技术储备丰

富的企业才能在该行业占有一席之地，因此出现下游行业集中度较高的情况。智能制造装备行业作为其上游产业，客户集中度高具有普遍性。公司主要产品为智能制造设备，该领域的下游客户更加注重产品品质，下游产品也以中高端领域为主，该等产品的检测需求较高，因而对检测类设备具有需求的下游厂商数量较对制程类设备具有需求的下游厂商数量少，因此公司客户集中度高符合行业惯例和行业特点，具有合理性。2022年，公司前五大客户本期交易额分别占公司营业收入的比例分别为26.81%、12.70%、12.33%、10.22%和6.01%，单一客户交易额占营业收入比例未超过50%，公司对上述客户不存在重大依赖。

深圳市利和兴股份有限公司

2023年5月31日