

关于对深圳市利和兴股份有限公司的 2022 年
年报问询函有关财务问题
的专项说明回复
大信备字【2023】第 5-00014 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于对深圳市利和兴股份有限公司的 2022 年 年报问询函有关财务问题 的专项说明回复

大信备字[2023]第 5-00014 号

深圳证券交易所：

贵所《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“年报问询函”）已收悉。作为深圳市利和兴股份有限公司（以下简称“公司”或“利和兴”）2022 年年报的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）对年报问询函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

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及模组升级改造为主，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	2,094.78

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、人工等固定支出并未下降，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。

四、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、了解与销售与收款相关的内部控制，评价这些控制的设计是否健全，并测试相关内部控制的运行有效性，确定其是否得到执行；

2、获取公司 2020 年至 2022 年度销售收入明细表及前十大客户销售明细表，核查各期前十大客户销售订单签订时间、发货时间及签收时间，检查收入确认原始单据，判断相关收入确认依据是否充分；

3、获取公司各期应收账款明细账，分检查各期前十大客户应收账款回款情况；执行应收账款期后回款检查，确认应收账款期后回款比例；

4、获取公司应收账款坏账准备计提表，并重新测算报告期各期末应收账款坏账准备计提金额，检查公司应收账款坏账准备计提是否准确；获取公司应收账款账龄明细表，分析公司应收账款账龄分布情况，了解长账龄应收账款形成原因及预计可收回金额，判断及评价公司应收账款坏账准备计提是否充分；

5、获取公司收入成本明细表，了解智能制造设备类产品及技术服务毛利率变动情况及其原因，并评价其合理性；了解电子元器件毛利率为负原因，并结合固定资产折旧摊销、生产线产能利用率等情况评价毛利率为负的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）2022 年度公司收入下滑主要系受主要客户需求放缓以及消费电子整体市场需求疲软所致，公司积极开发新产品、开发新客户以提高公司经营效率，公司利用已有技术积累，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；

（2）2020 至 2022 年度，公司前十大客户销售收入占各期营业收入的比例分别为 83.67%、77.12%及 83.07%；相关销售收入形成应收账款期后回款情况良好，公司已按照应收账款账龄充分计提坏账准备；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；相关销售收入确认依据充分、合理；

(3) 2022 年度公司智能制造设备类产品、技术服务毛利率变动较大主要系受客户需求结构变化、产品结构变化及销量下降导致固定成本较高，产品边际效应下降，单位产品成本上升等因素影响，具有其合理性；电子元器件产品生产线于 2022 年 5 月正式投产，处于小批量生产阶段，产能利用率较低，固定成本较高，从而导致毛利率为负，具有其合理性。

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	2,202.81	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，具有及合理性。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、了解与销售与收款相关的内部控制，评价这些控制的设计是否健全，并测试相关内部控制的运行有效性，确定其是否得到执行；

2、访谈公司管理人员，了解公司应收账款坏账准备计提方法，了解公司信用政策管理制度及公司对各类客户的信用政策制定情况；

3、查阅公司报告期内应收账款明细账，了解公司应收账款余额客户结构；执行期后检查，检查应收账款期后回款情况；

4、获取公司报告期销售收入明细表及应收账款明细表，对前五大应收账款客户销售收入实施细节测试，检查交易的真实性及完整性；对 2022 年度销售收入及期末往来余额进行函证，验证公司期末应收账款的真实性、准确性及完整性；

5、获取公司应收账款坏账准备计提表，并重新测算报告期各期末应收账款坏账准备计提金额，检查公司应收账款坏账准备计提是否准确；获取公司应收账款账龄明细表，分析公司应收账款账龄分布情况，了解长账龄应收账款形成原因及预计可收回金额；

6、与同行业可比公司对比应收账款预期信用损失率，评价公司应收账款坏账准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、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；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；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%；

2、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，公司应收账款转回金额具有合理性。

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。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1、了解与生产与仓储、存货管理相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、获取并复核各期末存货库龄明细表、存货跌价准备计算表，了解长库龄存货的具体情况，了解报告期末不同产品的在手订单情况，核查存货跌价准备测试方法的合理性，分析存货跌价准备计提的充分性；

3、获取可比公司的存货跌价准备计提信息及存货余额变动情况，与公司进行比较，判断公司存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、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，但公司 2022 年度存货周转率仍高于同行业公司平均水平，因此公司存货余额增长及存货周转率下降具有其合理性；

2、报告期内公司存货库龄主要在一年以内，公司报告期末在手订单进展状况良好，存货跌价准备计提依据合理；公司报告期末存货跌价测试和可变现净值计算过程准确合理，存货跌价准备已充分计提；公司存货跌价计提比例高于行业平均水平，符合公司产品特点和实际业务情况，存货跌价准备计提充分。

(本页无正文，为大信会计师事务所(特殊普通合伙)《关于对深圳市利和兴股份有限公司的2022年年报问询函有关财务问题的专项说明回复》之签章页)

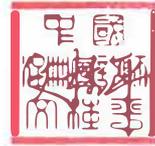


中国 · 北京

中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二三年五月三十一日



营业执照

(副本) (6-1)

统一社会信用代码

91110108590611484C



扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息、体验更多应用服务。

名称 大信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

负责人 吴卫星,谢泽敏

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

出资额 5090万元

成立日期 2012年03月06日

主要经营场所 北京市海淀区知春路1号22层2206



登记机关

2022年11月07日

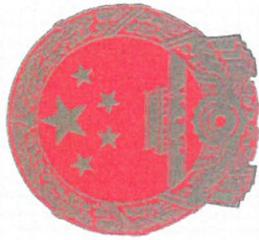
证书序号: 0017384

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

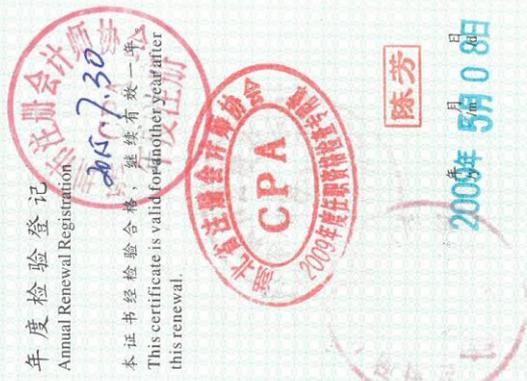


会计师事务所 执业证书

名称: 大信会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 谢泽敏
主任会计师:
经营场所: 北京市海淀区知春路1号22层2206
组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 11010141
批准执业文号: 京财会许可[2011]0073号
批准执业日期: 2011年09月09日



姓名: 陈鹏
 Full name: _____
 性别: 男
 Sex: _____
 出生日期: 1979-05-05
 Date of birth: _____
 工作单位: 大信会计师事务所有限公司
 Working unit: _____
 身份证号码: 420602197905050006 x
 Identity card No.: _____



证书编号: 420003204857
 No. of Certificate: _____
 批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: _____
 发证日期: 2008 年 6 月 16 日
 Date of Issuance: _____

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日
 /y /m /d

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2010 年 6 月 11 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2010 年 6 月 11 日
 /y /m /d

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



陈鹏
 420003204857
 深圳市注册会计师协会



姓名	文桂平
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1983-05-25
Date of birth	
工作单位	大信会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit	
身份证号码	452327198305250472
Identity card No.	



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



文桂平
110101410408
深圳市注册会计师协会

证书编号: 110101410408
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2017 年 06 月 05 日
Date of Issuance /y /m /d