

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于对胜蓝科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复

司农专字[2023]22006660065 号

目 录

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于对胜蓝科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复.....1-39

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于对胜蓝科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复

司农专字[2023]22006660065 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

由胜蓝科技股份有限公司（以下简称“公司”或“胜蓝股份”）转来的贵部问询函（创业板年报问询函〔2023〕第 237 号）《关于对胜蓝科技股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）奉悉。对此，我们作了认真研究，并根据问询函的要求，对胜蓝股份相关问题的情况说明如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 11.70 亿元，同比减少 10.16%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）5,975.19 万元，同比下降 42.43%，经营活动现金流量净额 1.41 亿元，同比增长 36.23%。分季度财务数据显示，各季度净利润变动趋势与经营活动现金流净额不匹配。请你公司：

（1）补充披露报告期内按直销、经销模式计算的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况。

（2）结合主营业务开展情况、行业需求变化、产品毛利率变动等说明本期净利润大幅下滑的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异，说明净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因及合理性。请会计师说明针对营业收入的真实性执行的审计程序及审计结论。

（3）结合所处行业特点、经营销售模式、经营活动现金收支情况说明净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性。

（4）结合各季度现金收入情况说明各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配的原因及合理性，是否符合公司经营模式、行业特点。

【公司回复】

一、补充披露报告期内按直销、经销模式计算的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况

报告期内，公司存在向贸易商进行销售的情形，但贸易商合作模式与经销销售模式存在差异。经销模式一般是依托或从属某个企业或品牌，受上游企业的指导及管理，将上游企业的产品销售给下游客户，上游企业一般会对经销商进行准入或退出管理，并在客户开发、销售价格、销售渠道等方面存在一定的管控。经销模式包括买断式经销模式和代理式经销模式，公司与贸易商合作模式及主要协议约定与经销模式存在实质性差异。

公司与贸易商签订的协议（订单）与直销客户签订的协议（订单）基本一致，其条款内容不涉及对贸易商客户进行准入与退出管控和日常考核；未对贸易商后续销售的销售区域、销售价格、销售渠道、售后服务等进行约束；不涉及返利、下游市场营销费用的承担。因此，公司未与贸易商签订经销协议或约定经销条款，公司通过贸易商实现的销售不属于经销销售。

结合公司主要的销售模式，公司最近两年按直销、贸易模式计算的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况如下：

单位：万元

类型	2022年			2021年			营业收入 同期 变动	营业成 本同期 变动	毛利率 同期变 动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率			
直 销 模 式	114,869.99	90,493.80	21.22%	127,895.57	100,307.69	21.57%	-10.18%	-9.78%	-0.35%
贸 易 模 式	2,168.94	1,707.09	21.29%	2,384.56	1,750.16	26.60%	-9.04%	-2.46%	-5.31%
总计	117,038.93	92,200.89	21.22%	130,280.12	102,057.85	21.66%	-10.16%	-9.66%	-0.44%

由上表可知，公司主营业务主要以直销模式为主，贸易模式占比较小，对公司收入及利润影响较小。2022年度，受宏观经济环境萎靡、通货膨胀及消费者需求疲软影响，消费类电子市场需求持续低迷，受前述客观因素影响，公司2022年度收入较2021年度下滑10.16%。为降低消费终端疲软及市场竞争影响，公司不断优化客户及产品结构，结合上游材料成本下降，公司经营毛利率较2021年度并未出现明显下

降，保持平稳。

二、结合主营业务开展情况、行业需求变化、产品毛利率变动等说明本期净利润大幅下滑的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异，说明净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因及合理性。请会计师说明针对营业收入的真实性执行的审计程序及审计结论

(一) 本期净利润大幅下滑的原因，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因

2022 年度，公司主要利润表经营数据同比变动情况列示如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	增减额	增减幅度
营业收入	117,038.93	130,280.12	-13,241.20	-10.16%
营业成本	92,200.89	102,057.85	-9,856.97	-9.66%
营业毛利	24,838.04	28,222.27	-3,384.23	-11.99%
毛利率	21.22%	21.66%	-0.44%	-2.03%
期间费用	18,333.45	16,212.68	2,120.77	13.08%
期间费用率	15.66%	12.44%	3.22%	25.87%
净利润	5,542.37	10,720.03	-5,177.67	-48.30%

由上表可见，相较于 2021 年度，公司 2022 年度净利润为 5,542.37 万元，同比下降金额为 5,177.67 万元，下降比例为 48.30%，主要系：

1、受宏观经济环境萎靡、通货膨胀及消费者需求疲软影响，消费类电子市场需求持续低迷，导致收入下降明显，进而导致毛利趋同下降 3,384.23 万元。

2、公司延续执行 2021 年度第二期限制性股权激励计划，2022 年度销售费用-职工薪酬的股权激励费用同比上涨金额为 722.81 万元。另，公司加大市场拓展力度，新招聘了业务人员；市场竞争加剧下，公司为进一步吸引和留住优秀业务人才，公司整体上调了销售人员薪酬水平。销售人员数量增加以及薪酬水平的上涨，综合导致本期销售费用-职工薪酬较 2021 年增加金额为 534.50 万元。

3、本期内，市场竞争加剧下，公司加大新项目、新产品的研发投入，新招聘了研发人员并同步上调了研发人员薪酬水平。

此外，由上表同样可见，净利润变动幅度高于营业收入的主要系公司收入下滑的同时，期间费用反向增长 2,120.77 万元导致。

具体分析：

1、受宏观经济环境萎靡、通货膨胀及消费者需求疲软影响，消费类电子市场需求持续低迷，导致收入下降明显，进而导致毛利趋同下降 3,384.23 万元

公司最近两年按产品类别分收入、成本及毛利率，及其变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年				2021 年			
	营业收入	营业成本	营业毛利	毛利率	营业收入	营业成本	营业毛利	毛利率
消费类电子连接器及组件	68,359.76	52,870.41	15,489.35	22.66%	87,013.02	67,391.12	19,621.90	22.55%
新能源汽车连接器及组件	40,173.93	33,270.02	6,903.91	17.19%	31,686.96	26,161.30	5,525.66	17.44%
光学透镜	6,228.48	4,120.82	2,107.66	33.84%	7,994.87	5,444.94	2,549.93	31.89%
其他业务收入	2,276.75	1,939.63	337.12	14.81%	3,585.27	3,060.49	524.78	14.64%
总计	117,038.92	92,200.88	24,838.04	21.22%	130,280.12	102,057.85	28,222.27	21.66%

(续表)

单位：万元

产品类别	营业收入		营业成本		营业毛利		毛利率变动比例
	变动额	变动率	变动额	变动率	变动额	变动率	
消费类电子连接器及组件	-18,653.26	-21.44%	-14,520.71	-21.55%	-4,132.55	-21.06%	0.11%
新能源汽车连接器及组件	8,486.97	26.78%	7,108.72	27.17%	1,378.25	24.94%	-0.25%
光学透镜	-1,766.39	-22.09%	-1,324.12	-24.32%	-442.27	-17.34%	1.95%
其他业务收入	-1,308.52	-36.50%	-1,120.86	-36.62%	-187.66	-35.76%	0.17%
总计	-13,241.20	-10.16%	-9,856.97	-9.66%	-3,384.23	-11.99%	-0.44%

(1) 消费类电子连接器及组件产品收入下降明显，毛利率保持平稳，毛利同步下滑

2022 年以来，受宏观经济逆风、俄乌冲突、房地产行业下滑等大环境影响，以及电子产品功能向手机集中等产品形态变化等因素影响，消费电子零组件行业众多企业订单下滑明显；消费电子零组件产品行业存在库存高、需求低、行业内同业企

业竞争加大，并引发产品价格下滑。因此，前述订单数量下降及产品价格下滑的综合影响，导致公司消费类电子连接器及组件产品收入同比减少了 18,653.26 万元，下降幅度为 21.44%。

2022 年度，公司产品售价虽存在一定比例下滑，但毛利率并未出现明显下滑，保持平稳。主要系①公司通过对生产工艺及工序的改进，公司消费类电子连接器及组件的单位成本得到了下降；②公司产品主要原材料有铜材与塑材，2022 的铜材与塑材价格总体下降，受此影响，公司产品生产成本存在一定比例下降。

综上，公司在毛利率保持平稳下，公司本期收入下滑致使毛利下滑。

(2) 新能源汽车连接器及组件收入虽有上升，由于其收入基数及毛利率相对消费类产品较低，正向影响效果有限

受益于国家政策支持、消费者需求变动以及环境保护的需要，近年来新能源汽车迎来了快速发展的时期。根据中汽协数据，2022 年全国新能源汽车持续爆发式增长，产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.90%和 93.40%。中汽协称，我国新能源汽车近两年来高速发展，连续 8 年位居全球第一。在政策和市场的双重作用下，2022 年新能源汽车市场占有率达到 25.60%，高于上年 12.1 个百分点。

随着新能源汽车高速的增长，市场对公司相应产品需求较大，公司新能源产品步入高速成长期，公司新能源汽车连接器及组件营业收入同比增加了 8,486.97 万元，增加幅度 26.78%。本期内，公司顺势新能源市场需求，大力拓展下游核心客户，其中，公司对比亚迪的销售增加 7,531.35 万元，增长幅度 56.46%，核心客户拓展收效明显。但受限于竞争格局、产品结构及下游客户议价等综合影响，公司新能源汽车连接器及组件产品毛利率仅为 17%左右。因此，新能源汽车连接器及组件产品收入的提升对公司营业毛利贡献率有限，对公司净利润正向增加影响不明显。

综上，公司主要产品系消费类电子连接器及组件产品及新能源汽车连接器及组件，消费类电子产品占比较高，基数大，受大环境影响，收入下滑严重。新能源汽车连接器及组件虽处于成长期，但其收入基数相对较低，正向影响效果有限，综合导致公司营业收入 2022 年较 2021 年仍下降 13,241.19 万元，在公司毛利率维持平稳前提下，进而导致本期毛利及净利润大幅下滑。

2、公司延续执行 2021 年度第二期限制性股权激励计划，2022 年度销售费用-职工薪酬的股权激励费用同比上涨金额为 722.81 万元。另，公司加大市场拓展力度，新招聘了业务人员；市场竞争加剧下，公司为进一步吸引和留住优秀业务人才，公司整体上调了销售人员薪酬水平。销售人员数量增加以及薪酬水平的上涨，综合导致本期销售费用-职工薪酬较 2021 年增加金额为 534.50 万元

最近两年公司销售费用具体构成如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额
职工薪酬	2,648.41	1,391.11
其他	1,133.82	813.08
合计	3,782.23	2,204.19

公司销售费用增长主要原因为职工薪酬及增加，其中：

(1) 本期计入销售费用-职工薪酬的股权激励费用较上期增加 722.81 万元，增加比例为 330.58%，主要是公司针对销售人员在 2021 年做了第二期限制性股票激励计划，公司根据企业会计准则规定计提并分摊了 2023-2025 年归属于销售费用的股权激励费用，详细情况如下：。

单位：万元

费用归属期区间	2022 年	2021 年
2021-2022 阶段	16.74	63.12
2022-2023 阶段	16.74	63.12
2023-2024 阶段	395.50	84.14
2024-2025 阶段	504.21	-
合计	933.19	210.38

(2) 本期新设子公司及销售政策的变化，导致公司销售人员数量及工资水平同步上涨，致使销售费用提升明显，公司母公司及主要子公司销售人员工资具体情况如下：

单位：元

公司名称	项目	2022 年	2021 年	变动
胜蓝股份	月均人数	88.83	84.42	4.41
	职工薪酬	9,864,464.89	8,422,089.21	1,442,375.68

公司名称	项目	2022年	2021年	变动
	人月均工资	9,254.07	8,313.68	940.39
韶关胜蓝	月均人数	12.75	5.58	7.17
	职工薪酬	1,298,476.60	607,271.16	691,205.44
	人月均工资	8,486.78	9,069.16	-582.38
富智达	月均人数	3.92	4.00	-0.08
	职工薪酬	318,591.95	294,205.60	24,386.35
	人月均工资	6,772.79	6,129.28	643.51
胜蓝新能源	月均人数	5.25	3.75	1.50
	职工薪酬	593,155.28	250,963.78	342,191.50
	人月均工资	9,415.16	8,365.46	1,049.70

由上表可知，母公司胜蓝股份、子公司韶关胜蓝及胜蓝新能源销售人员数量均存在增加；另，母公司胜蓝股份、子公司富智达及胜蓝新能源销售人员薪酬均存在上调。

3、本期内，市场竞争加剧下，公司加大新项目、新产品的研发投入，新增了研发人员数量并同步上调了研发人员薪酬水平，2022年研发人员薪酬较2021年增加534.08万元

公司母公司及主要子公司研发人员工资具体变动情况如下：

单位：元					
公司名称	项目	2022年	2021年	变动	变动比例
胜蓝股份	月均人数	213.50	202.08	11.42	5.65%
	职工薪酬	22,031,304.39	22,183,080.30	-151,775.91	-0.68%
	人月均工资	8,599.26	9,147.66	-548.40	-5.99%
广东万连	月均人数	42.00	28.17	13.83	49.11%
	职工薪酬	4,807,078.95	3,232,140.45	1,574,938.50	48.73%
	人月均工资	9,537.86	9,562.55	-24.69	-0.26%
胜蓝新能源	月均人数	16.08	11.00	5.08	46.21%
	职工薪酬	2,135,819.36	900,207.94	1,235,611.42	137.26%
	人月均工资	11,066.42	10,229.64	836.79	8.18%
广东光电、东莞光电	月均人数	25.08	11.40	13.68	120.03%
	职工薪酬	3,823,505.10	648,936.55	3,174,568.55	489.20%
	人月均工资	12,702.67	11,384.85	1,317.82	11.58%

由上表可知，母公司胜蓝股份、子公司广东万连、广东光电及东莞光电研发人员数量均存在增加；另，胜蓝新能源、广东光电及东莞光电研发人员薪酬均存在上

调。

（二）与同行业公司相比是否存在较大差异

1、最近两年，公司产品营业收入、毛利及毛利率与同行业可比公司比较情况：

单位：万元

项目	营业收入		毛利		毛利率	
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率
徕木股份	93,062.21	35.75%	23,955.78	32.96%	25.74%	-2.05%
中航光电	1,583,811.67	23.09%	301,409.16	39.62%	19.03%	13.43%
立讯精密	21,402,839.43	39.03%	2,609,951.40	38.11%	12.19%	-0.66%
意华股份	501,077.31	11.61%	87,598.10	13.96%	17.48%	2.10%
均值	5,895,197.66	27.37%	755,728.61	31.16%	18.61%	3.20%
胜蓝股份	117,038.93	-10.16%	24,838.04	-11.99%	21.22%	-2.03%

（1）营业收入比较情况分析

由上表可知，同行业可比公司 2022 年度营业收入较 2021 年均存在上涨，与公司营业收入的变动趋势相反，主要原因系：①每家可比公司主营产品结构存在一定的差异性，不同领域产品下游需求变动不一，消费类市场本期内下滑明显，而新能源市场本期内需求增加明显；部分可比公司新能源产品收入基数大，占比高，对消费类产品下滑冲销效果明显，如徕木股份、意华股份；部分可比公司消费类产品收入基数小，占比低，如中航光电；②每家可比公司体量不同，所处产业链环节亦存在一定差异，对市场抗风险能力不同，公司相对其他可比公司，业务体量存在一定局限性，如立讯精密、中航光电。因此，与同行业可比公司比较，公司收入存在一定下滑，存在合理性，符合行业特点。

（2）毛利率比较情况分析

由上表可知，公司 2022 年度毛利率水平略高于行业平均水平，但各家公司毛利率存在一定差异，主要系毛利率影响要素较多，不同的公司在规模体量、商业模式、产品结构、下游应用市场、海外出口比例、生产工艺及工序、设备水平及管理水平均在一定差异性。与徕木股份及意华股份存在差异，主要系产品结构存在较大差异原因，徕木股份毛利率较高主要系存在较大比例产品系应用于汽车控制系统，其毛利率较高；意华股份毛利率较低，主要系第一大收入产品-太阳能光伏支架毛利率仅

为 12%左右。立讯精密及中航光电毛利率低于公司毛利率水平，主要系产业链环节及产品结构差异化较大，同时立讯精密主要是以 OEM 为主，该模式下毛利率较低。因此，与同行业可比公司比较，公司毛利率水平存在合理性，符合行业特点。

由上表可知，同行业可比公司 2022 年度毛利率较 2021 年，基本均保持平稳，公司与同行业不存在重大差异。

(3) 毛利比较情况分析

综合前述营业收入及毛利率同行业对比，公司毛利波动亦符合行业特点，不存在异常。

2、最近两年，公司营业收入、研发费用、研发费用率与可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	2022 年			2021 年		
	营业收入	研发费用	研发费用率	营业收入	研发费用	研发费用率
徕木股份	93,062.21	5,623.05	6.04%	68,554.42	4,129.93	6.02%
中航光电	1,583,811.67	159,742.27	10.09%	1,286,686.27	130,635.64	10.15%
立讯精密	21,402,839.43	844,703.89	3.95%	15,394,609.78	664,230.04	4.31%
意华股份	501,077.31	19,643.52	3.92%	448,958.94	20,315.35	4.52%
均值	5,895,197.66	257,428.19	6.00%	4,299,702.35	204,827.74	6.25%
本公司	117,038.93	7,650.88	6.54%	130,280.12	6,796.48	5.22%

由上表可知，公司研发费用率较同行业平均水平不存在较大差异，就变动趋势分析，公司相较于同行业可比公司增长较为明显，主要系公司在 2022 年度市场竞争加剧的情况下，为维持并增强市场竞争力，公司加大新项目、新产品的研发投入，增加了研发人员数量并同步上调了研发人员薪酬水平。具体分析可详见“问题 1”之“二、（一）本期净利润大幅下滑的原因，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因”。

3、最近两年，公司营业收入、销售费用、销售费用率与可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	2022年			2021年		
	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率
徕木股份	93,062.21	2,356.92	2.53%	68,554.42	1,720.82	2.51%
中航光电	1,583,811.67	41,947.50	2.65%	1,286,686.27	36,602.93	2.84%
立讯精密	21,402,839.43	83,139.81	0.39%	15,394,609.78	78,990.82	0.51%
意华股份	501,077.31	10,696.92	2.13%	448,958.94	10,369.72	2.31%
均值	5,895,197.66	34,535.29	1.93%	4,299,702.35	31,921.07	2.04%
本公司	117,038.93	3,782.23	3.23%	130,280.12	2,204.19	1.69%

由上表可知，公司销售费用率较同行业平均水平不存在较大差异，但从变动趋势看，公司与同行业可比公司比较而言，增长较为明显，主要系：①公司延续执行2021年度第二期限制性股权激励计划，2022年度销售费用-职工薪酬的股权激励费用上涨722.81万元；②公司加大市场拓展力度，增加了业务人员数量；③市场竞争加剧下，为进一步吸引和留住优秀业务人才，公司上调了销售人员薪酬水平。具体分析可详见“问题1”之“二、（一）本期净利润大幅下滑的原因，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因”。

综上，经与同行业可比公司比较分析后，2022年度，公司营业收入下滑及毛利率保持平稳具备行业一贯性，符合行业特点；而公司期间费用（研发费用及销售费用）的上涨存在公司自有经营特点，除此之外，符合行业情况。

（三）本期净利润大幅下滑的合理性，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的合理性

综合本小题回复“（一）本期净利润大幅下滑的原因，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因”的具体分析及“（二）与同行业公司相比是否存在较大差异”的比较分析，公司本期净利润大幅下滑具备合理性，净利润变动幅度高于营业收入变动幅度具备合理性。

（四）会计师说明针对营业收入的真实性执行的审计程序及审计结论。

针对营业收入的真实性，我们还履行了以下审计程序：

1、了解和评价胜蓝股份销售与收款相关的关键财务报告内部控制的设计和运行

有效性；

2、检查主要客户的订单，检查销售及收款情况是否与合同约定相符；

3、检查主要客户订单中与产品控制权转移相关的条款，评价胜蓝股份不同销售模式的收入确认政策是否符合会计准则的要求；

4、对营业收入进行分析性复核；

5、以审计抽样方法选取样本，向客户函证应收、合同负债及销售额；

6、执行细节测试：

内销模式：检查收入凭证，检查对应的发货单、验收单、销售发票、回款银行凭证等；

外销模式：检查收入凭证，检查对应的发货单（货运单据）、验收单、报关单、电子口岸出口信息、回款银行凭证等；

VMI 销售模式收入：检查收入凭证，检查发货单、验收单、物料领用对账单、销售发票、回款银行凭证等。

7、对营业收入执行截止性测试：

我们选取资产负债表日前 10 天、后 20 天收入明细进行从账面到客户签收单/销售出库单/出口单/报关单的截止性测试，核实收入是否存在跨期，以及记录的金额是否恰当；

8、检查报告期后的销售退回情况。

9、对销售金额重大的客户实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录进行核对。

我们得出审计结论如下：

通过上述核查程序，我们认为胜蓝股份收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》准则的规定，符合行业惯例，收入真实且金额准确。

三、结合所处行业特点、经营销售模式、经营活动现金收支情况说明净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性

（一）净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长的原因

公司最近两年净利润与经营活动产生的现金流量净额及其变动具体关系如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
经营活动产生的现金流量净额	14,102.84	10,351.87	3,750.97
净利润	5,542.37	10,720.03	-5,177.66
差额	8,560.47	-368.16	8,928.63
折旧及摊销影响	5,636.11	4,568.56	1,067.55
财务费用影响	-596.74	645.92	-1,242.66
存货变动影响	317.75	-3,753.69	4,071.44
应收账款及应收票据影响	1,667.51	-8,818.85	10,486.36
应付账款及应付票据影响	244.68	5,509.27	-5,753.95
其他影响	1,291.16	1,480.63	299.89

由上表所致，公司净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长主要系由于公司折旧及摊销、财务费用减少、存货、应收账款及应收票据以及应付账款及应付票据两期变动影响所致。

（二）结合所处行业特点、经营销售模式，说明净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性

1、公司折旧及摊销两期变动的原因及合理性

公司自有办公场所及厂房落成使用，原有 IPO 募投项目设备转固，综合影响导致房屋建筑物及生产设备大幅增加。

2021 年度，公司新增固定资产 5,746.97 万元，2022 年度，公司进一步扩大生产规模，本年新增固定资产 8,555.85 万元。2021 年度，公司计提折旧金额 2,833.21 万元，2022 年度，公司计提折旧金额 3,411.27 万元，同比增加 578.06 万元，增长率为 20.40%。折旧计提的变动趋势与固定资产的原值增加趋势一致。

2、公司财务费用两期变动的原因及合理性

在消费类电子领域，公司直接为小米、TCL、日本电产、日立集团、京瓷集团、广汽集团、联想集团、浪潮集团、和硕电脑集团、诺兰特等厂商供货，通过向富士康、立讯精密等公司供货将产品应用在华为、OPPO、vivo、Nokia、联想、惠普、戴尔、英美烟草等知名品牌；最近两年，公司销售收入约 15%-20%为境外收入，境外

收支现金为美元，近 2 年，由于宏观环境影响，美元兑人民币汇率波动较大，导致近 2 年财务费用-汇兑损益波动较大。

(1) 2021 年度，公司非经营性财务费用支出为 645.92 万元，主要原因是：

①2021 年度美元兑人民币汇率变动情况如下：



由上图可见，2021 年度美元兑人民币汇率中间价最高值为 6.5713，最低值为 6.3498，差值为 0.2215，全年波动较为平稳，公司 2021 年汇率变动影响金额为 344.65 万元。

②公司 2021 年发生借款及租赁利息偿付，产生利息支出 301.27 万元。

(2)2022 年度，公司非经营性财务费用支出为-596.74 万元，同比下降 192.39%，主要原因是：

①2022 年度美元兑人民币汇率变动情况如下：



由上图可见，2022 年度美元兑人民币汇率中间价最高值为 7.2555，最低值为 6.3014，差值为 0.9541，汇率全年呈现上升趋势，导致公司 2022 年汇率变动影响金额为-984.41 万元，汇兑收益较上期增加 1,329.06 万元，该变动符合两期汇率变动趋势。

②公司 2022 年发生可转债、借款及租赁利息偿付，产生利息支出 387.67 万元。

受前述财务费用影响，2021 年不涉及经营现金流的项目修正净利润与经营活动产生的现金流量净额的金额为 645.92 万元，2022 年不涉及经营现金流的项目修正净利润与经营活动产生的现金流量净额的金额为-596.74 万元。

(3) 公司存货两期变动的原因及合理性

2021 年度，由于大宗材料成本高企，且公司下游客户需求较大，公司存货预算较为宽松，公司采用了大批量备货的存货管理策略；2022 年度，公司上游的材料成本逐渐下滑，并趋于稳定；同时下游市场需求下滑明显，公司收紧了存货预算，也由此修改了存货管理策略，以清货为主。

基于以备货为主的大批量备货的存货管理策略以及下游客户需求增大的综合影响，2021 年度，公司存货变动影响增加 3,753.69 万元；基于公司收紧预算及下游需求下滑，2022 年度，公司存货变动影响减少 317.75 万元。

综上，受前述存货变动影响，2021 年度公司购买商品、接受劳务支付的现金增加 3,753.69 万元，而 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金减少支付 317.75 万元。

(4) 应收账款及应收票据、应付账款及应付票据变动的原因及合理性

2021 年度，下游市场需求较好，公司销售增长较快，应收及应付端均存在大幅上升；2022 年度，下游消费类市场需求下滑明显，公司销售下滑明显，但 2022 年的主材铜材与塑材市场价格相较 2021 年总体下降并趋于平稳，公司及时改变了存货管理策略，不再采用高库存水平的备货策略，公司 2022 年度期初与期末存货差额水平较上年同期有大幅度下滑。

2021 年，公司实现销售收入 130,280.12 万元，同比增长 42.41%，受业绩增长影

响，公司 2021 年年末应收账款及应收票据较 2020 年年末增加 8,818.85 万元，同比增长 16.28%，公司 2021 年年末应付账款及应付票据较 2020 年年末增加 5,509.27 万元，同比增长 13.43%；应收账款及应收票据、应付账款及应付票据的变动净额与公司经营趋势一致。

2022 年，公司实现销售收入 117,038.93 万元，同比减少 10.16%，受业绩减少影响，公司 2022 年年末应收账款及应收票据较 2021 年期末减少 1,667.51 万元，同比减少 2.65%，应收账款及应收票据的变动净额与公司销售收入变动趋势一致；

同时，为应对下游市场竞争的加剧，增强抵御经营风险的能力，公司延长了与供应商的账期，因此应付账款及应付票据较 2021 年期末增加 244.68 万元，同比增加 0.53%。

受应收账款及应收票据影响，2021 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金减少 8,818.85 万元；而 2022 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金增加 1,667.51 万元。受应付账款及应付票据变动影响，2021 年度公司购买商品、接受劳务支付的现金增加 5,509.27 万元，而 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金增加 244.68 万元。

综上，结合以上公司所处行业特点、经营销售模式，对公司最近两年的折旧及摊销、财务费用减少、存货、应收账款及应收票据以及应付账款及应付票据两期变动影响进的具体分析，公司净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长具备合理性。

（三）结合经营活动现金收支情况说明净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性

1、公司 2022 年度净利润较 2021 年度下降 5,177.67 万元

2021 年度公司合并报表口径净利润 10,720.03 万元，2022 年度公司合并报表口径净利润 5,542.37 万元，2022 年度较 2021 年度低 5,177.67 万元，公司净利润大幅减少的主要原因解释详见“问题 1”之“二、结合主营业务开展情况、行业需求变化、产品毛利率变动等说明本期净利润大幅下滑的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异，说明净利润变动幅度高于营业收入变动幅度的原因及合理性。请会计师说明针对营业收入的真实性执行的审计程序及审计结论”。

2、公司 2022 年经营活动现金流量净额较 2021 年增加 3,750.97 万元主要原因及合理性分析

2021 年度公司合并报表口径经营活动产生的现金流量净额为 10,351.87 万元，2022 年度公司合并报表口径经营活动产生的现金流量净额为 14,102.84 万元，2022 年度较 2021 年度高出 3,750.97 万元。

其中，公司两期经营活动现金收支变动具体情况如下：

单位：万元

现金流量项目	2022 年度	2021 年度	变动额
销售商品、提供劳务收到的现金	119,292.88	121,224.04	-1,931.16
收到其他与经营活动有关的现金	1,513.74	1,504.85	8.89
购买商品、接受劳务支付的现金	69,357.87	75,873.99	-6,516.12
支付给职工以及为职工支付的现金	26,662.60	24,983.49	1,679.11
支付的各项税费	3,900.92	5,487.15	-1,586.23
支付其他与经营活动有关的现金	6,782.39	6,032.40	749.99
经营活动产生的现金流量净额	14,102.84	10,351.87	3,750.97

由上表所示，2021 年，由于原材料市场价格较高，公司在存货管理上加大了存货投入，导致 2021 年购买商品、接受劳务支付的现金支出较多；2022 年，随着材料市场价格趋于平稳，公司采取“以销定产、以产定采”的方式安排生产和采购，库存控制水平逐渐提升，存货占用资金逐渐减少。同时公司通过与供应商的协商以及内部采购付款计划的调整，2022 年较 2021 年增加了 6 个月到期的银行承兑汇票的使用，本期购买商品支付的现金较上期同比下降。另公司由于销售额下降，利润减少，支付的各项税费也对应下降。以上因素导致 2022 年度经营活动现金流量较 2021 年度同比上升。

四、结合各季度现金收入情况说明各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配的原因及合理性，是否符合公司经营模式、行业特点

（一）各季度现金收入情况说明

2022 年度公司各季度现金收入情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
销售商品、提供劳务收到的现金①	29,628.95	33,863.72	26,082.69	29,717.53
购买商品、接受劳务支付的现金②	25,024.08	21,855.76	11,742.56	10,735.48
主要因素综合影响①-②	4,604.87	12,007.96	14,340.13	18,982.05
经营活动产生的现金流量净额	-4,794.73	3,440.87	5,120.06	10,336.64
营业收入	31,298.89	27,310.44	27,991.95	30,437.64

公司销售信用期一般在 90 天左右，季度销售收入的变动和下一季度经营活动现金流量的变动属于同一趋势，符合公司经营模式和行业特点。

公司采取“以销定产、以产定采”的方式安排生产和采购，库存控制水平逐渐提升，在采购方面存货占用资金逐渐减少。而且公司通过与供应商的协商以及内部采购付款计划的调整，公司从 2022 年下半年开始增加了 6 个月到期的银行承兑汇票的使用，第三季度、第四季度公司的应付票据分别增加 6,023.72 万元、3,481.26 万元，因此导致购买商品、接受劳务支付的现金从 2022 年下半年开始有较大幅度的下降，导致经营活动产生的现金流量净额较上半年同比增加，符合公司经营模式和行业特点。

（二）各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配的原因

2022 年度公司合并报表口径净利润 5,542.37 万元，合并报表口径经营活动产生的现金流量净额为 14,102.84 万元，具体关系分季度列示如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
经营活动产生的现金流量净额	-4,794.73	3,440.87	5,120.06	10,336.64
净利润	2,289.44	1,248.74	2,278.74	-274.56
差额	-7,084.17	2,192.13	2,841.32	10,611.20
折旧及摊销影响	1,433.01	1,234.58	1,431.79	1,536.73
财务费用影响	130.46	-532.94	-684.18	489.92
存货余额影响	720.45	-66.63	702.91	-1,038.97
应收账款及应收票据影响	-821.92	4,715.51	-1,160.57	-1,065.52
应付账款及应付票据影响	-7,529.53	-3,959.16	2,640.76	9,092.61
其他影响	-1,016.65	800.77	-89.39	1,596.43

如上表所示，公司各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配主要是由于财务费用、存货、应收账款及应收票据以及应付账款及应付票据的影响所致。

(三) 各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配的具体原因及合理性分析，是否符合经营模式、经营特点

1、各季度末，公司“财务费用影响”项目变化原因主要如下：

2022 年度美元兑人民币汇率变动情况如下：



由上图可见：

(1) 第一季度末财务费用影响额为 130.46 万元，主要原因是汇率变动较为稳定，汇率变动不大；

(2) 第二季度末财务费用影响额为-532.94 万元，主要原因是对比第一季度，美元兑人民币汇率上升，导致财务费用减少；

(3) 第三季度末财务费用影响额为-684.18 万元，主要原因是对比第二季度，美元兑人民币汇率上升，导致财务费用减少；

(4) 第四季度末财务费用影响额为 489.92 万元，主要原因是对比第三季度，美元兑人民币汇率下降，导致财务费用增加；

2、各季度末，公司“存货余额影响”项目变化原因主要如下：

(1) 第一季度末存货余额影响相较 2021 年末减少 720.45 万元，主要原因是 2022 年一季度订单量下降，公司减少了 2022 年一季度的采购，导致季度末存货余额下降；

(2) 第二季度末存货余额影响相较一季度增加 66.63 万元，属于正常存货变动；

(3) 第三季度末存货余额影响相较二季度减少 702.91 万元，主要原因是三季度销售额回升，存货结转金额增加，因而季度末存货余额下降；

(4) 第四季度末存货余额影响较三季度增加 1,038.97 万元，主要原因是第四季度销售额对比第三季度增长 8.88%，对应存货采购增加，导致季度末存货余额增加。

3、各季度末，公司“应收账款及应收票据影响”项目变化原因主要如下：

除了第二季度末，公司各季度应收账款及应收票据影响呈增长趋势，主要原因是第一季度受春节及公司信用政策影响，部分客户的回款集中在第二季度；第三、第四季度由于公司销售额回升，应收账款同步增长所致。第二季度应收账款及应收票据减少，主要原因是一季度销售客户的回款以及公司将票据贴现收款 2,184.87 万元所致。

4、各季度末，公司“应付账款及应付票据影响”项目变化原因主要如下：

(1) 第一季度末应付账款及应付票据相较 2021 年末减少 7,529.53 万元，主要原因是公司根据业务安排需要，会与供应商协商上一年末的货款集中于次年春节前后进行支付，因此偿付完 2021 年末的应付账款后，2022 年一季度应付账款及应付票据余额会有大幅下降；

(2) 第二季度末应付账款及应付票据相较一季度减少 3,959.16 万元，主要原因是二季度销售额相较一季度减少了 13.08%，公司减少采购支出所致；

(3) 第三季度末应付账款及应付票据相较二季度增加 2,640.76 万元，主要原因是三季度销售额回升，公司预计四季度销售情况好转，因此增加了采购支出所致；

(4) 第四季度末应付账款及应付票据相较三季度增加 9,092.61 万元，主要原因是第四季度销售额对比第三季度增长 8.88%，对应存货采购增加，同时公司根据业务安排需要，会与供应商协商本年末的货款集中于次年春节前后进行支付所致。

综上，公司各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配具有合理性。符合公司经营模式、行业特点。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们了解和评价胜蓝股份销售与收款相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、我们检查了主要客户的订单，检查销售及收款情况是否与合同约定相符；

3、我们检查了主要客户订单中与产品控制权转移相关的条款，评价胜蓝股份不同销售模式的收入确认政策是否符合会计准则的要求；

4、我们获取了公司编制的销售收入、销售成本明细表，对按直销、经销分类的营业收入及营业成本进行分析性复核；

5、我们检查了主要供应商订单中与产品控制权转移相关的条款，评价胜蓝股份在采购环节相应的付款政策是否符合交易双方的约定；

6、我们对核查了公司日常业务相关的大额资金流水，分析是否存在异常资金往来的情形；

7、我们获取了公司分季度编制的现金流量表及补充资料（未经审计），复核各项数据的测算是否正确，分类是否合理；

针对营业收入的真实性、准确性，我们还履行了以下审计程序：

1、了解和评价胜蓝股份销售与收款相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、检查主要客户的订单，检查销售及收款情况是否与合同约定相符；

3、检查主要客户订单中与产品控制权转移相关的条款，评价胜蓝股份不同销售模式的收入确认政策是否符合会计准则的要求；

4、对营业收入进行分析性复核；

5、以审计抽样方法选取样本，向客户函证应收、合同负债及销售额；

6、执行细节测试：

内销模式：检查收入凭证，检查对应的发货单、验收单、销售发票、回款银行凭证等；

外销模式：检查收入凭证，检查对应的发货单（货运单据）、验收单、报关单、电子口岸出口信息、回款银行凭证等；

VMI 销售模式收入：检查收入凭证，检查发货单、验收单、物料领用对账单、销售发票、回款银行凭证等。

7、对营业收入执行截止性测试：

我们选取资产负债表日前 10 天、后 20 天收入明细进行从账面到客户签收单/销售出库单/出口单/报关单的截止性测试，核实收入是否存在跨期，以及记录的金额是否恰当；

8、检查报告期后的销售退回情况。

审计结论：通过上述核查程序，我们认为胜蓝股份收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》准则的规定，符合行业惯例，收入真实且金额准确。

9、对销售金额重大的客户实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录进行核对。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为，公司报告期内净利润变动幅度高于营业收入变动幅度、报告期内净利润大幅减少而经营活动现金流量大幅增长、报告期内各季度净利润变动与经营活动现金流量净额不匹配的情况具有商业合理性。

2、年报显示，2022年10月25日，公司与陈亚东签订股权转让协议，约定以1元的价格转让公司持有的广东科胜智讯科技有限公司（以下简称“科胜智讯”）51%股权，本次交易经你公司总经办会议通过，交易完成后公司不再持有科胜智讯股权。请你公司补充说明上述交易的具体情况，包括科胜智讯最近三年主营业务发展情况、主要财务指标，公司与交易对方是否存在关联关系，说明进行上述交易的必要性及交易价格合理性，是否履行必要的审议程序及信息披露义务。

【公司回复】

一、上述交易的具体情况

胜蓝股份作为一家连接器的制造企业，熟悉注塑、冲压等结构件方面的研发技术与生产工艺，其中部分连接器产品里包含PCBA电路板（公司具备生产连接器用PCBA板的生产设备与技术工艺能力），按照公司的业务定位发展规划，产品发展路径是从零组件到部件，再到智能化成品。新余泰锦企业管理中心（有限合伙）（以下简称“新余泰锦”）（陈亚东系其GP）系以陈亚东为首的智能化产品技术团队多年服务于电信运营商，具有为电信运营商提供智慧家居产品的技术与营销能力。公司为做智能化产品孵化，于2021年与新余泰锦达成资源互补、共同发展合作预期，决定合资成立科胜智讯，以研发生产销售电信运营商所需的智慧家居产品（智能摄像头、路由器等）。

科胜智讯成立于2021年8月26日，注册资本2000万元。胜蓝股份持股51%，新余泰锦持股49%。第一期到位人民币612万，其中胜蓝股份出资312.12万元，新余泰锦出资299.88万元，未实缴注册资本人民币1388万元。鉴于项目孵化进展不达预期，2022年10月25日，公司与陈亚东签订股权转让协议，约定以1元的价格转让公司持有的科胜智讯51%股权，本次交易经公司总经理办公会议通过，交易完成后胜蓝股份不再持有科胜智讯股权。陈亚东系新余泰锦的有限合伙人（出资比例58%），亦是科胜智讯的总经理。

除了上述股权交易，公司与陈亚东及新余泰锦不存在其他交易、担保以及资金借贷行为。

二、科胜智讯最近三年主营业务发展情况、主要财务指标

根据科胜智讯章程规定，科胜智讯经营由总经理陈亚东负责。科胜智讯的主营业务是研发生产销售电信运营商所需的智能摄像头、路由器等智慧家居产品，商业模式为产品先销售给电信运营商，再由电信运营商销售给申请宽带入户的居民及企事业单位。科胜智讯自成立以来，产品开发和业务拓展进度一再延后，始终未向客户形成批量供货，只有小量的样品的收入。

科胜智讯成立于 2021 年，科胜智讯最近两年一期主要财务指标情况如下：

单位：万元

年份	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
2021 年	2,000.00	603.80	460.82	0.73	-151.18	-151.18
2022 年 1-10 月	2,000.00	205.03	123.65	7.83	-337.17	-337.17

由上表可知，科胜智讯持续未能形成批量收入，持续大幅亏损，截至交易当月期末，科胜智讯净资产为 123.65 万元，累计亏损 488.35 万元。目前，通过访谈了解，科胜智讯业务处于停滞状态。

三、公司与交易对方是否存在关联关系

陈亚东是新余泰锦的有限合伙人，出资比例 58%，陈亚东亦是科胜智讯的总经理，陈亚东系公司控股子公司少数股东，亦是其董监高。根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的相关规定，陈亚东不属于公司关联方。另，按照实质重于形式原则，公司与陈亚东合资设立公司存在商业实质，具备合理性；陈亚东与公司及其控股股东、实控人、董监高、关键岗位人员、主要客户及供应商之间不存在关联关系，陈亚东亦未和前述人员控制的其他单位、以及公司客户、供应商发生过经营性交易或资金往来，故不存在利益输送；公司实际经营亦不存在对科胜智讯存在依赖。综上，陈亚东按照实质重于形式原则，亦不是公司关联方。

综上，公司与陈亚东不存在关联关系，本次交易不属于关联交易。

四、交易的必要性及交易价格合理性

科胜智讯成立后，经营一直不达预期，到 2022 年 9 月底，科胜智讯累计仅有 8.56 万元（都是样品的销售收入）。公司不再看好科胜智讯发展前景，如果继续经营不仅会持续扩大亏损，同时分散公司一定资源及精力。因此，经与陈亚东协商，公司将

持有科胜智讯 51%的股权全部转让给陈亚东，股权转让价格为 1 元。本次交易存在必要性，交易价格由双方基于当时的经营与财务现状协商确定，交易价格虽低于当时净资产，结合最近一期数据呈现及资源精力等机会成本考虑，存在合理性。

五、是否履行必要的审议程序及信息披露义务

公司已履行了必要的审议程序及信息披露义务。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》之 7.1.2 规定：

“上市公司发生的交易达到下列标准之一的，应当及时披露：

（1）交易涉及的资产总额占上市公司最近一期经审计总资产的 10% 以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算依据；

（2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10% 以上，且绝对金额超过 1000 万元；

（3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10% 以上，且绝对金额超过 100 万元；

（4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 10% 以上，且绝对金额超过 1000 万元；

（5）交易产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10% 以上，且绝对金额超过 100 万元。”

由于本次交易的相关财务数据未达到公司董事会审议标准，根据《公司章程》，前述交易审批权限在公司总经理。胜蓝股份于 2022 年 10 月 10 日召开总经理办公会议，同意将科胜智讯 51%的股份权以人民币 1 元转让给陈亚东，并签订了股权转让协议书。同时，本次交易不属于关联交易，而且交易涉及的 51%股权对应的净资产仅有 73.75 万元，根据《上市公司信息披露管理办法》及深交所的相关规定，公司无需发布临时公告，公司在 2022 年年度报告的第六节《重大事项》的第十七点《公司子公司重大事项》中对该股权转让事项进行了披露。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们访谈了公司管理层，了解科胜智讯最近三年的经营情况、公司与陈亚东是否存在关联关系、交易价格的确认原则、以及股权转让的交易背景；

2、我们获取了科胜智讯最近三年的财务报表，并重新测算复核主要财务指标；

3、我们检查了公司相关的内部决议文件，核实公司是否履行必要的审议程序及信息披露义务。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为：

1、公司与陈亚东关于科胜智讯的股权交易价格存在商业合理性，与陈亚东之间无关联关系，该交易对公司业务的发展存在必要性；

2、公司对于该股权交易事项已履行必要的审议程序及信息披露义务。

3、报告期末，公司应收账款账面余额 4.61 亿元，同比减少 17.38%，坏账准备余额 0.35 亿元，计提比例 7.53%，同比提高 1.32 个百分点。本期新增计提 54.97 万元，去年同期为 437.64 万元。请你公司说明本期应收账款余额减少的原因，结合账龄分析、坏账准备计提政策、预期信用损失率等说明本期坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

一、公司应收账款减少的原因

2022 年，公司实现营业收入 117,038.93 万元，同比下降 10.16%，主要是受宏观经济环境等影响终端需求低迷，2022 年度，消费类电子市场需求持续低迷，光学透镜下游需求也持续下滑，导致公司当期消费类电子连接器业务和光学透镜业务营业收入下滑，从而导致应收账款较 2021 年度同比减少。其中，以下客户的应收账款减少对整体影响较大：

单位：万元

公司	营业收入				应收账款期末余额			
	2022 年	2021 年	差额	变动比例	2022 年	2021 年	差额	变动比例
客户一	12,018.36	17,249.45	-5,231.09	-30.33%	4,462.25	7,558.59	-3,096.34	-40.96%
客户二	2,885.84	4,936.88	-2,051.04	-41.55%	1,329.77	2,927.99	-1,598.22	-54.58%
客户三	1,867.73	5,861.96	-3,994.23	-68.14%	199.61	2,372.86	-2,173.25	-91.59%
客户四	1,762.80	2,636.61	-873.81	-33.14%	316.67	1,991.42	-1,674.75	-84.10%
客户五	341.04	3,898.44	-3,557.40	-91.25%	230.89	1,291.09	-1,060.20	-82.12%
合计	18,875.76	34,583.34	-15,707.58	-45.42%	6,539.19	16,141.94	-9,602.75	-59.49%

注：由于客户业务信息保密要求，与年报保持一致，此处不对客户的具体名称做出披露。

（一）客户一、客户二因终端手机市场需求量下滑，导致订单量减少。受终端的销量影响，公司对客户一、客户二的销售额也有对应的降低，因此报告期末应收账款余额下降。

（二）客户三因降本更新数据线的材质，由 3 芯线改 2 芯线，对应的连接器也同步修改了材质，2022 年 5 月开始公司对其的单位产品销售单价下降了 31.25%。同时报告期内，客户三的下游客户订单量下滑，导致公司的整体订单量也逐步减少，前述综合影响，导致公司对其收入下滑，进而使其应收账款余额下降。

（三）客户四新能源汽车连接器及组件由于自主生产成本高，市场竞争力降低

缘故，由原有的采购部件自主生产电池模组模式逐渐转为直接外购，导致公司对其供应的产品数量下降明显，进而致使对其期末应收账款余额下降。

（四）客户五在本期内开始自行研发、生产连接器产品，对外部供应商的供货需求量降低，公司所供之产品也随之减少，因此报告期末应收账款余额下降。

二、结合账龄分析、坏账准备计提政策、预期信用损失率等说明本期坏账准备计提是否充分

（一）最近两年内，公司坏账准备计提政策及预期信用损失率情况

除购买或源生的已发生信用减值的金融资产外，公司在每个资产负债表日评估相关金融资产的信用风险自初始确认后是否已显著增加。如果信用风险自初始确认后并未显著增加，处于第一阶段，本公司按照相当于该金融资产未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果金融资产自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。本公司在评估预期信用损失时，考虑在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融资产的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融资产违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融资产，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融资产，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。

对于应收票据、应收账款和合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据、应收账款和合同资产划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

- 应收账款组合 1：应收上市公司客户
- 应收账款组合 2：应收其他公司客户

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款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。

报告期内，公司预期信用损失率确认过程如下：

上市公司组合：

单位：万元

账龄	2019年末余额	2020年末余额	2021年末余额	2022年末余额	迁徙率	预期信用损失率
1年以内	15,331.60	22,701.67	32,616.08	28,041.79	0.04%	5.02%
1-2年	5.10	5.55	9.52	18.11	35.76%	35.76%

其他公司组合：

单位：万元

账龄	2019年末余额	2020年末余额	2021年末余额	2022年末余额	迁徙率	预期信用损失率
1年以内	21,736.21	38,566.08	23,230.33	17,142.14	7.55%	5.52%
1-2年	152.74	142.72	145.16	623.06	89.36%	73.08%
2-3年	8.27	71.55	111.92	143.98	98.82%	81.78%
3-4年	216.73	8.25	69.08	111.92	82.81%	82.76%
4年以上	278.96	495.69	499.72	566.68	99.93%	99.93%

(二) 最近两年内，公司应收账款账龄及对应坏账计提情况如下：

1、单项计提坏账账龄如下：

单位：万元

账龄	2022年			2021年		
	期末余额	坏账准备	计提比例	期初余额	坏账准备	计提比例
1-2年	27.53	27.53	100.00%	-	-	-
2-3年	77.23	77.23	100.00%	44.83	44.83	100.00%
3-4年	81.20	81.20	100.00%	25.74	25.74	100.00%
4年以上	506.78	506.78	100.00%	494.93	494.93	100.00%
小计	692.74	692.74	100.00%	565.50	565.50	100.00%

2、按组合计提坏账账龄如下：

上市公司组合：

单位：万元

账龄	2022年			2021年		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	28,041.79	1,406.56	5.02%	32,732.43	1,639.89	5.01%
1-2年	18.11	6.48	35.76%	9.52	3.67	38.53%
小计	28,059.90	1,413.03	5.04%	32,741.95	1,643.56	5.02%

其他公司组合：

单位：万元

账龄	2022年			2021年		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	16,742.81	923.55	5.52%	22,318.61	1,162.80	5.21%
1-2年	565.81	413.49	73.08%	81.74	39.76	48.64%
2-3年	3.08	2.52	81.78%	36.38	23.85	65.56%
3-4年	0.01	0.01	82.76%	39.00	26.21	67.19%
4年以上	26.80	26.78	99.94%	0.39	0.39	100.00%
小计	17,338.51	1,366.35	7.88%	22,476.12	1,253.01	5.57%

综上，公司认为，坏账准备计提充分、合理，符合相关会计政策规定。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们了解了公司的收入确认原则、结算方式、销售政策、信用政策，判断与以前期间相比是否存在政策改变并关注政策改变的原因及合理性；

2、我们复核了公司报告期内应收账款坏账政策，确认应收账款政策是否存在变动；

3、我们分析了公司管理层对应收款项坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等；

4、我们获取了公司的应收账款账龄与预期信用损失率对照表、坏账准备计提表，检查预期信用损失率的计算方法是否与公司会计政策一致，是否参考历史信用损失经验等数据，并重新计算坏账计提金额是否准确。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为：

1、公司应收账款单项与组合分类标准及分类方法未发生变动，应收账款坏账计提政策未发生重大变化；

2、公司报告期内按组合计提的应收账款中上市公司组合及其他公司组合坏账计提比例合理，计提金额充分。

4、报告期末，公司在建工程余额 1.97 亿元，本期增加 1.14 亿元，转入固定资产 0.57 亿元。请你公司：

(1) 分项列示各在建工程的开工时间、具体建设进展、预计完工时间、建设进度是否与计划匹配。

(2) 各在建工程转固时点及转入固定资产的具体依据，是否存在应当转固而未及时转固的情形。

【公司回复】

一、分项列示各在建工程的开工时间、具体建设进展、预计完工时间、建设进度是否与计划匹配。

本期末，公司在建工程的开工时间、具体建设进展、预计完工时间、建设进度情况如下：

单位：万元

在建工程项目	期末余额	开工时间	建设进展	预计完工时间	建设进度是否与计划匹配
胜蓝股份厂房建设工程	18,023.29	2020年2月	截至报告期末，土建工程、消防工程、人防工程已经完工；室内装修、园林绿化工程正在进行。	2023年7月	是
胜蓝股份设备安装工程	413.56	2020年12月	设备已到位，正在进行试运行，尚未完成验收。	2023年7-10月	是
富智达厂房建设工程	600.00	2022年10月	截至报告期末，室内装修工程正在进行。	2023年7月	是
韶关胜蓝厂房建设工程	360.91	2022年7月	截至报告期末，园林绿化工程正在进行。	2023年7月	是
韶关胜蓝设备安装工程	40.50	2021年4月	设备已到位，正在进行试运行，尚未完成验收。	2023年7-10月	是
东莞光电厂房建设工程	300.88	2022年9月	截至报告期末，室内装修工程正在进行。	2023年7月	是
东莞光电设备安装工程	2.83	2022年1月	设备已到位，正在进行试运行，尚未完成验收。	2023年7-10月	是
合计	19,741.98				

二、各在建工程转固时点及转入固定资产的具体依据，是否存在应当转固而未及时转固的情形。

(一) 根据《企业会计准则第 17 号-借款费用》第 13 条要求，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用状态，可从下列几个方面进行判断：

1、符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；

2、所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；

3、继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生；

4、购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

(二) 公司依据上述规定，对于各类项目“达到预定可使用状态”的转固时点具体判断标准和具体依据如下：

1、对于建设工程：

工程完工后，公司组织工程部、承包方、外部监理单位对工程的建设情况、工程量进行重新核定，核定完成后，报送政府有关部门进行验收，并取得由政府有关部门出具的《建设工程规划条件核实合格证》、《建设工程消防验收备案凭证》等工程验收资料。公司内部确认工程达到验收标准后，各部门与工程部确认工程已达到预定可使用状态。签署验收确认单日起转入固定资产。

2、对于装修工程：

工程完工后，公司组织工程部以及使用部门对场地进行实地验收，使用部门确认工程达到验收标准后，签署验收确认单，确认工程已达到预定可使用状态。签署验收确认单日起转入固定资产。

3、对于设备工程：

公司采购的设备安装完成后，需进行试运行，当试生产样品通过检测、设备运行符合标准、通过客户样品验收合格并且连续生产 2 个批量产品无重要不良（不良率不超过 5%）后经公司内部生产部、品质部、工程部部门验收审批通过，签署验收单日起转入固定资产。

综上，本期末，公司已披露的在建工程尚未达到预定可使用状态，不存在应当转固而未及时转固的情形。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们了解和评价胜蓝股份工程与固定资产相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、我们抽取了部分样本，确认在建工程转入固定资产相关的内、外部验收手续以及转固时点是否与胜蓝股份对应的内部控制描述一致；

3、我们于报告期末对在建工程实施现场监盘程序，观察工程建设情况是否与计划匹配。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为报告期末，公司各在建工程的开工时间、具体建设进展、预计完工时间、建设进度与计划匹配。公司在建工程转固依据充分，不存在应当转固而未及时转固的情形。

5、报告期末，公司商业承兑汇票账面余额 1.43 亿元，同比增长 109.60%，坏账准备余额 715.99 万元，计提比例 5.02%，同比变化较小。请你公司结合具体客户情况说明报告期末商业承兑汇票账面余额大幅增长的原因，本期坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

一、公司报告期末商业承兑汇票账面余额大幅增长的原因

(一) 报告期内，公司分客户列示的应收票据明细

单位：万元

归属集团	2022 年	2021 年	变动金额
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	13,242.59	5,633.50	7,609.08
深圳市兆驰光元科技有限公司	228.05	346.50	-118.45
深圳市聚飞光电股份有限公司	246.98	216.45	30.53
TCL 科技集团股份有限公司	179.36	373.42	-194.06
惠州市康冠科技有限公司	161.41	-	161.41
惠州市炬能量电子科技有限公司	83.49	-	83.49
深圳市瑞丰光电子股份有限公司	64.70	-	64.70
联晶智能电子有限公司	33.72	-	33.72
深圳市得润电子股份有限公司鹤山分公司	9.14	0.55	8.60
惠州市盈晖电子有限公司	2.69	98.25	-95.56
桦晟电子（昆山）有限公司	1.80	-	1.80
安徽芯瑞达科技股份有限公司	-	9.05	-9.05
广东晶科电子股份有限公司	-	92.01	-92.01
深圳市合力泰光电有限公司	-	17.18	-17.18
深圳创维光学科技有限公司	-	2.65	-2.65
深圳市广塑进出口有限公司	-	11.11	-11.11
合计	14,253.93	6,800.65	7,453.28

公司报告期末较上期增加原因主要为深圳市比亚迪供应链管理有限公司（以下简称“比亚迪”）期末票据结算余额增加 7,609.08 万元。报告期内，比亚迪销售收入较 2021 年同比增长 96.20%。2022 年，公司对比亚迪的销售额为 22,755.53 万元，较 2021 年增长 65.49%，而公司与比亚迪之间的货款均以票据进行结算，因此报告期末，公司对比亚迪的应收票据余额大幅增长，与销售变动趋势相符。

二、本期坏账准备计提是否充分

按照公司坏账计提政策及预期迁徙率测算，相关依据详见“问题三”之“二、（一）最近两年内，公司坏账准备计提政策及预期信用损失率情况”。公司年末根据客户类型分为上市公司及其他公司、结合应收账款迁徙率对应收票据预计损失率进行测算，对于上市公司一年以内商业承兑汇票计提比例为 5.02%，其他公司一年以内商业承兑汇票计提比例为 5.52%。公司认为，报告期内坏账准备计提充分、合理，符合相关会计政策规定。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们对胜蓝股份 2022 年末在手应收票据进行监盘并获取盘点人员及监盘人员签字的监盘表。

2、我们选取样本，对截至 2022 年 12 月 31 日收到但未到期的票据进行函证。

3、我们了解了公司的收入确认原则、结算方式、销售政策、信用政策，判断与以前期间相比是否存在政策改变并关注政策改变的原因及合理性；

4、我们复核了公司报告期内应收票据坏账政策，确认应收票据政策是否存在变动；

5、我们分析了公司管理层对应收款项坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收款项组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等；

6、我们获取了公司的应收票据账龄与预期信用损失率对照表、坏账准备计提表，检查预期信用损失率的计算方法是否与公司会计政策一致，是否参考历史信用损失经验等数据，并重新计算坏账计提金额是否准确。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为公司报告期末商业承兑汇票账面余额大幅增长的情况具有商业合理性，报告期末应收票据坏账准备计提合理、充分。

6、报告期内，公司发生销售费用 0.38 亿元，同比增长 71.60%，占营业收入的比例为 3.23%。请你公司结合销售费用具体构成、产品销售政策、主要营销活动、同行业公司费率情况等说明销售费用变动趋势与营业收入不一致的原因及合理性，销售费用占比与同行业对比是否存在显著差异。

【公司回复】

一、报告期内，公司销售费用具体构成如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额
职工薪酬	2,648.41	1,391.11
其他	1,133.82	813.08
合计	3,782.23	2,204.19

公司销售费用增长主要原因为职工薪酬及增加，其中：

（一）本期计入销售费用的股权激励费用较上期增加 722.81 万元，增加比例为 330.58%，主要是公司针对销售人员在 2021 年做了第二期限限制性股票激励计划，公司根据企业会计准则规定计提并分摊了 2023-2025 年归属于销售费用的股权激励费用，详细情况如下：。

单位：万元

费用归属期区间	2022 年	2021 年
2021-2022 阶段	16.74	63.12
2022-2023 阶段	16.74	63.12
2023-2024 阶段	395.49	84.15
2024-2025 阶段	504.21	-
合计	933.19	210.38

（二）本期新设子公司及销售政策的变化，导致公司销售人员数量及工资水平双向上涨，致使销售费用提升明显，公司母公司及各子公司销售人员工资具体情况如下：

单位：元

公司名称	项目	2022年	2021年	变动
胜蓝股份	月均人数	88.83	84.42	4.41
	职工薪酬	9,864,464.89	8,422,089.21	1,442,375.68
	人月均工资	9,254.07	8,313.68	940.39
韶关胜蓝	月均人数	12.75	5.58	7.17
	职工薪酬	1,298,476.60	607,271.16	691,205.44
	人月均工资	8,486.78	9,069.16	-582.38
富智达	月均人数	3.92	4.00	-0.08
	职工薪酬	318,591.95	294,205.60	24,386.35
	人月均工资	6,772.79	6,129.28	643.51
胜蓝新能源	月均人数	5.25	3.75	1.50
	职工薪酬	593,155.28	250,963.78	342,191.50
	人月均工资	9,415.16	8,365.46	1,049.70

二、报告期内公司产品销售政策、主要营销活动

由于连接器行业的主要特点有：在连接器行业的大客户拥有较强的话语权。2022年消费类电子连接器行业总需求下滑，在大客户的要求下，连接器供应商受市场影响都有了不同幅度的降价，因此连接器生产企业价格竞争更加激烈，公司的业绩也受到市场的影响有所下滑。

公司产品销售主要采取直销的模式，主要通过业务推广（线上获客、线下推广、展会推广等）、客户推荐等方式与客户建立合作关系，并由销售部负责对销售的全过程进行控制与管理。公司为了拓宽销售渠道，报告期内增加了海外办事处以及电商渠道销售的投入。

为了应对市场竞争加剧，公司为了加大并维持市场竞争力，在报告期内增加了销售人员及调整了销售人员的薪酬，在内部执行股权激励计划，增加对销售人员的激励，从而导致销售费用较大幅度的提升。

三、报告期内同行业可比公司销售费用率如下：

单位：万元

公司名称	2022年			2021年		
	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率
徕木股份	93,062.21	2,356.92	2.53%	68,554.42	1,720.82	2.51%
中航光电	1,583,811.67	41,947.50	2.65%	1,286,686.27	36,602.93	2.84%
立讯精密	21,402,839.43	83,139.81	0.39%	15,394,609.78	78,990.82	0.51%
意华股份	501,077.31	10,696.92	2.13%	448,958.94	10,369.72	2.31%
均值	5,895,197.66	34,535.29	1.93%	4,299,702.35	31,921.07	2.04%
本公司	117,038.93	3,782.23	3.23%	130,280.12	2,204.19	1.69%

根据上述同行业可比公司数据显示，公司销售费用率与同行业可比公司对比存在差异。主要是由于可比公司意华股份、中航光电整体销售规模较大，销售费用虽然同比金额增长，但是对销售占比影响不大，公司销售规模较小，销售费用对收入的影响会略高；同时2021年公司销售费用率与同行业对比较低，2022年增加了销售人员及调整了销售人员的薪酬，加强业务拓展力度，导致销售费用有较大幅度的提升，因此销售费用变动趋势与营业收入不一致。

【会计师回复】

一、会计师意见

（一）会计师核查过程

1、我们了解、评估并测试了与销售费用相关的内部控制，执行穿行测试及符合性测试以证实公司内控有效性，评估相关内部控制设计和执行过程中的风险；

2、我们比较本年与上年各项费用的变化情况，复核各项费用是否有异常波动及波动的原因是否合理；计算分析各月份各费用占比，并与上年同期进行比较，判断变动合理性；

3、我们通过抽取大额发生额的凭证作为样本检查公司各项支出是否合理，审批手续是否健全，是否取得有效的原始凭证，是否已作合理账务处理；

4、我们获取与销售业务相关的重要合同，将合同金额与账面已发生的销售费用进行核对；

5、我们执行销售费用的截止性测试，复核公司期末关于费用等预提计算的相关依据以及计提金额的准确性，并抽查期后大额费用发生凭证，检查是否存在跨期现象。

6、我们检查了公司 2022 年度的工资表及期后发放记录，复核各部门人员对应薪酬费用的计提是否与账面一致；

7、我们获取了公司报告期内经审批的股权激励计划，检查名单是否与公司董事会决议通过的名单一致，并复核股权激励费用所采用的的计提方法是否恰当。

（二）会计师核查结论

经核查，我们认为公司销售费用变动趋势与营业收入不一致的情况具有商业合理性，销售费用占比与同行业对比不存在显著差异。

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年六月六日