

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

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内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市强瑞精密技术股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所于 2023 年 6 月 1 日出具的《关于对深圳市强瑞精密技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 298 号）（以下简称“问询函”），公司会同年审会计师天职国际会计师事务所（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：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入 45,662.15 万元，同比增加 8.08%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为 3,849.82 万元，同比下降 30.22%，综合毛利率 31.42%，同比下降 6.05 个百分点。请结合你公司业务模式、成本费用构成、产品结构、主要客户变动及是否为关联方、期间费用、同行业公司毛利率情况等，分析说明你公司营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性，毛利率大幅下滑的原因及合理性，毛利率变动与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异及原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性

（一）业务模式情况

公司自设立以来专注于工装和检测治具及设备的研发、生产和销售，致力于为客户提供实现自动化生产、提高生产效率和良品率的治具及设备产品。公司主要产品包括治具和设备两大类，其中治具类产品占比较大。

公司产品广泛应用于移动终端电子产品和工业电子产品的生产制造及检测领域。在该领域中，受电子产品的更新换代速度较快的影响，公司需紧跟客户发展步伐，为其定制研发、设计并生产治具及设备产品。同时与设备厂商相比，治具厂商所获取的订单通常具有定制化程度高、产品品类多但单价低、订单批

次多但批量小、客户交付速度要求高等特点，该种订单特性不仅要求治具厂商具备较快的技术更新速度，且需紧跟客户需求在产品研发设计、物料采购、排产、加工、组装调试等各方面都实现快速的切换和转变，对公司内部的研发设计管理、生产管理、人员管理等提出较高的挑战。为此，公司逐渐形成了一套相对稳定且高效的“定制研发、以销定产、以产定购”的研发和生产采购模式。

公司自成立以来，一直深耕于以手机为主的终端电子产品领域，主要客户包括华为、荣耀等品牌商和立讯精密、富士康等代工厂商。近年来，全球移动终端电子产品行业呈现逐年萎缩、下滑的趋势，下游行业的采购需求有所下降；再加上公司核心客户持续受到美国的制裁，其智能手机市场份额出现断崖式下跌，进而大大减少了对公司的采购需求。

在此大背景下，公司采取了一系列的措施进行应对，一方面在终端电子产品领域，公司加大了对除华为、荣耀和苹果以外的 OPPO、VIVO 等终端产品厂商的拓展；另一方面，公司持续拓展除终端电子产品领域以外，新能源及储能相关行业的客户。尽管如此，由于进入新的业务领域通常需要较长的验证周期，目前公司相关产品仍处于客户验证阶段，客户的采购需求释放仍然需要一定的时间。在公司管理层及全体员工的共同努力下，2022 年度公司稳住了收入规模且取得了一定的收入增长；尽管如此，由于报告期内公司从新产品领域获取的订单份额不及预期，导致公司营收增幅较小。

（二）产品结构情况

公司营业收入中产品结构具体构成如下：

产品类别	2022 年度		2021 年度		变动额	变动率
	金额	占比	金额	占比		
治具	30,862.13	67.59%	26,132.69	61.86%	4,729.44	18.10%
设备	7,169.79	15.70%	9,654.86	22.85%	-2,485.07	-25.74%
零部件及其他	7,630.24	16.71%	6,459.64	15.29%	1,170.60	18.12%
营业收入	45,662.16	100.00%	42,247.18	100.00%	3,414.97	8.08%

如上表所示，公司营业收入的产品结构相对稳定，未发生重大变化。公司主要产品仍以治具和设备两大类为主，合计占比在 80%以上，其中治具类产品占比在 60%以上，报告期营业收入均主要来源于治具和设备两大类产品。

（三）前五大客户变动及关联关系情况

报告期前五大客户情况如下：

客户名称	2022 年度			2021 年度			变动额	变动率	是否存在关联关系
	金额	占比	排名	金额	占比	排名			
客户一	13,199.61	28.91%	1	8,507.99	20.14%	2	4,691.62	55.14%	否
客户二	9,016.49	19.75%	2	7,301.90	17.28%	4	1,714.59	23.48%	否
客户三	5,914.99	12.95%	3	-	-	-	5,914.99	-	否
客户四	5,554.49	12.16%	4	7,807.83	18.48%	3	-2,253.34	-28.86%	否
客户五	3,690.80	8.08%	5	9,996.52	23.66%	1	-6,305.72	-63.08%	否
客户六	1,731.14	3.79%	6	1,989.87	4.71%	5	-258.73	-13.00%	否
前五大客户小计	37,376.38	81.85%	-	35,604.12	84.28%	-	1,772.26	4.98%	

报告期内公司主要客户未发生重大变化，2021 年度前五大客户均在本年度前六大客户范围内。本年公司新增客户三，2021 年原第五大客户中客户六在 2022 年相应变为第六大客户。

公司前五大主要客户主要为全国乃至国际知名企业，与公司不存在关联关系。

1、客户一销售额变动情况

2022 年度公司来自客户一的收入为 13,199.61 万元，同比增加 4,691.62 万元。公司对客户一的收入增长额主要来源于其新能源及储能等新业务领域，本年新能源及储能等新业务领域收入较上年增加约 3,566 万元，占对客户一收入增长额的 76%。

2、对客户二销售额变动情况

2022 年度公司来自客户二的收入为 9,016.49 万元，同比增加 1,714.59 万元。公司对客户二收入的增长主要系本年收购子公司昆山福瑞铭，公司对客户二的服务能力整体有所提升，从而获取了更高的订单份额。

3、对客户三销售额变动情况

2022 年度公司新增第三大客户为客户三。客户三是一家电子零组件制造商，专注于模切生产、五金及焊接制品、自动化设备及载治具的研发制造，应用于手机、电脑等电子领域，前身为全球 500 强富士康科技集团旗下事业处。

公司于 2021 年开始与客户三进行接触，于 2021 年 7 月 22 日正式签订供应商合作保密协议，于 2021 年 8 月 10 日收到客户三的正式打样订单。基于客户三对公司打样产品的品质和交期的认可，其于 2021 年 10 月开始向公司下发小批量生产订单，公司当年完成生产开始向客户三小批量交货，但截至 2021 年末，

产品尚未完成验收，未确认收入。自 2022 年公司开始向客户三批量供货，客户三成为公司当年第三大客户，其与公司不存在关联关系。

4、对客户四销售额变动情况

2022 年度公司来自客户四的收入为 5,554.49 万元，同比减少 2,253.34 万元。公司对客户四的收入下降主要系终端电子产品领域需求疲软。根据 IDC 统计数据，2022 年度苹果智能手机在国内的出货量同比下滑 4.4%，一定程度上导致客户相关采购需求有所下滑。

5、对客户五销售额变动情况

2022 年度公司来自客户五的收入为 3,690.80 万元，同比减少 6,305.72 万元。公司对客户五的收入下降主要是因为 2021 年客户五剥离独立运营，该年度客户五为新建产线，对相关的设备、治具等采购需求较大；随着主要产线建设完成，在终端电子产品需求萎缩的大背景下，2022 年度客户五新增产线较少，因而其采购需求大幅减少。

（四）成本费用和期间费用构成情况

1、成本费用构成情况

公司营业成本中产品结构情况如下：

产品类别	2022 年度		2021 年度		变动额	变动率
	金额	占比	金额	占比		
治具	21,615.86	69.03%	16,025.99	60.67%	5,589.87	34.88%
设备	4,836.89	15.45%	6,874.99	26.03%	-2,038.10	-29.65%
零部件及其他	4,861.96	15.53%	3,515.86	13.31%	1,346.11	38.29%
营业成本	31,314.71	100.00%	26,416.83	100.00%	4,897.88	18.54%

报告期公司营业成本同比增加 4,897.88 万元，同比增长 18.54%。其中：治具营业成本 21,615.86 万元，占比 69.03%，同比增加 5,589.87 万元，同比增长 34.88%；零部件及其他营业成本 4,861.96 万元，占比 15.53%，同比增加 1,346.11 万元，同比增长 38.29%；主要系本期治具和零部件及其他的销售订单增加，营业收入及营业成本均相应增加。由于本年增加订单以研发类的小批量订单增加为主，该类订单是为了配合客户进行研发，其所试制的产品品种、测试的内容比较繁杂，所耗研发、制造等环节均较多，相应订单毛利较低，导致本期治具和零部件及其他的营业成本增长幅度超过营业收入增幅。

本年设备营业成本 4,836.89 万元，占比 15.45%，较上年减少 2,038.10 万

元，同比下滑 29.65%，主要系本期设备销售订单减少，营业收入及营业成本均相应减少。2022 年度公司对客户五设备类销售订单降幅较大，公司对该客户销售设备产品的毛利整水平体较低，从而导致报告期内公司本期设备的营业成本下降幅度略超营业收入降幅。

2、期间费用构成情况

公司期间费用构成情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动幅度
销售费用	2,868.32	2,320.97	547.35	23.58%
管理费用	3,412.02	2,339.49	1,072.53	45.84%
研发费用	5,147.87	4,403.56	744.31	16.90%
财务费用	-119.64	-3.11	-116.53	3745.69%
期间费用合计	11,308.56	9,060.91	2,247.65	24.81%

报告期公司期间费用合计同比增加 2,247.65 万元，同比增长 24.81%。各具体费用变动如下：

(1) 销售费用同比增加 547.35 万元，增长 13.51%，主要系报告期公司加大了新客户和原有客户新业务领域的开拓力度，新销售团队的引入和原有销售相关人工工资结构的调整导致销售费用中的薪酬增加 292.93 万元，客户招待费用增加 108.15 万元。

(2) 管理费用同比增加 1,072.53 万元，增长 45.84%，主要系报告期公司加大了新客户和原有客户新业务领域的开拓力度，新业务相关管理类团队的引入和原有管理类人工工资结构的调整导致管理费用中的薪酬增加 460.88 万元，客户招待费用增加 148.79 万元；同时因公司适当加大了自主加工产能，业务规模和所租赁的厂房面积有所扩大，相关的办公费、房租水电费和资产摊销费用增加 266.77 万元。

(3) 研发费用同比增加 744.31 万元，增长 16.90%，主要系公司加大了新客户和原有客户新业务领域的开拓力度，相应研发人员薪酬增加 415.18 万元，研发打样费用增加 190.79 万元。

(4) 财务费用同比减少 116.53 万元，主要系上年 11 月公司成功公开发行募集资金，导致报告期募集资金余额较大相应产生的利息收入增加 126.38 万元。

(五) 营业收入与净利润变动不匹配的原因分析

公司 2022 年度及 2021 年度实现营业收入、归属于上市公司股东的净利润基本情况如下：

项目	2022年度	2021年度	变动额	变动幅度
营业收入	45,662.16	42,247.18	3,414.97	8.08%
营业成本	31,314.71	26,416.83	4,897.88	18.54%
销售费用	2,868.32	2,320.97	547.35	23.58%
管理费用	3,412.02	2,339.49	1,072.53	45.84%
研发费用	5,147.87	4,403.56	744.31	16.90%
财务费用	-119.64	-3.11	-116.53	3745.69%
其他收益	1,209.84	339.66	870.18	256.19%
投资收益	933.69	297.71	635.98	213.62%
净利润	3,848.94	5,517.04	-1,668.09	-30.24%
归属于上市公司股东的净利润	3,849.82	5,517.04	-1,667.22	-30.22%

如上表所示：2022年度，公司销售规模45,662.16万元，同比增长8.08%，归属于上市公司股东的净利润3,849.82万元，同比下降30.24%。

公司净利润变动主要系：

1、销售毛利额减少

2022年度公司销售毛利额同比减少1,482.90万元，下滑了9.37%。营业收入小幅增长但销售毛利额减少主要系销售毛利率下降所致，具体原因详见本题回复之“二、请分析说明报告期内公司毛利率大幅下滑的原因及合理性，毛利率变动与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异及原因”。

2、期间费用增加

2022年度公司期间费用合计同比增加2,247.65万元，同比增长24.81%，期间费用增加较多。期间费用增长的具体原因详见本题回复之“（四）成本费用和期间费用构成情况”。

二、请分析说明报告期内公司毛利率大幅下滑的原因及合理性，毛利率变动与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异及原因

（一）公司毛利率大幅下滑的原因及合理性

报告期内公司销售毛利率降幅较大的主要原因包括：

一方面，在宏观经济、消费需求相对低迷，终端消费电子产品需求下滑的背景下，公司为了保持订单的稳定性，与客户共渡难关，报告期向重要客户的业务订单报价水平有所降低；

第二方面，报告期内公司尝试向新能源及储能业务领域拓展，取得的部分小批量研发订单毛利率较低；且由于向相关客户所交付产品系公司新切入的领域，公司在该等产品生产中的成本控制能力有待进一步提升；

第三方面，在客户一订单大幅减少，且其他客户订单增速不及预期的情况下，公司相关车间生产规模效益和生产效率有所降低。从成本明细构成来看，2022年度公司营业成本中的直接人工占比较2021年提高了约1个百分点。

（二）同行业公司毛利率情况

同行业可比公司的综合毛利率与公司综合毛利率的比较情况如下：

毛利率	2022年度	2021年度
博杰股份	48.71%	49.24%
赛腾股份	40.10%	39.12%
科瑞技术	35.91%	33.89%
同行业公司平均值	41.57%	40.75%
公司	31.42%	37.47%

报告期内公司的毛利率水平低于同行业可比上市公司，该等情形与以往年度相似，主要是公司与可比公司的产品种类不同、细分应用领域不同，且客户构成情况也存在较大的差异。公司产品以治具为主，而可比公司以设备产品为主。公司的主要客户为华为和荣耀等品牌商以及富士康、立讯等苹果产品代工厂商；根据可比公司以往披露的公开信息，其主要客户为苹果公司（直接供货为主）等。

尽管如此，2022年度公司毛利率水平与2021年相比降幅较大，该等趋势与可比公司毛利率变动趋势差异较大，主要是由公司自身的竞争策略以及新业务拓展需要造成的，不存在异常情况。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）我所执行的核查程序

针对上述事项，我所执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司管理人员，了解公司报告期经营情况；
- 2、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；
- 3、查阅了公司销售收入明细表，抽取报告期部分客户销售订单、发货单等原始单据，检查收入确认原始单据，判断相关收入确认依据是否充分，期间是否准确；
- 4、对报告期销售收入及期末往来余额进行函证，验证公司收入的真实性及准确性；

- 5、对公司的收入成本明细表进行了检查和分析；
- 6、对公司的客户、产品结构收入和毛利率情况进行了分析；
- 7、查阅了同行业上市公司的招股说明书、定期报告等公开信息，获取同行业平均数据进行对比；
- 8、获取公司报告期费用明细表，对各构成项目的数据进行了分析，了解各构成变动原因及合理性；
- 9、获取期间费用差旅费、业务招待费、办公费等费用明细，抽取相关记账凭证，查阅相关合同，确认费用完整性；
- 10、获取员工花名册、工资表，核查人员薪酬与人员数量、人均工资的变动是否吻合。

（二）我所核查意见

1、报告期公司营业收入与净利润变动不匹配，主要受市场经济环境低迷和客户开拓不及预期的影响导致营业收入增长乏力；在宏观经济不利的背景下为了与客户共渡难关，向客户的业务订单报价水平有所降低导致销售毛利率下滑；积极开拓市场导致期间费用上升等因素的综合影响，不存在重大异常。

2、报告期公司销售毛利率低于同行业上市公司，与过往情况相同；毛利率变动趋势与同行业上市公司差异较大主要是由公司自身的竞争策略以及新业务拓展需要造成的，不存在异常情况，具有合理性。

问题二、报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额为 37,376.37 万元，占年度销售总额的比例为 81.85%，客户集中度较高。请结合公司销售政策、与前述客户的合作期限、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、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、公司销售政策、与前述客户的合作期限、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方的情况说明

（一）公司销售政策及前五名客户销售额、关联关系情况

公司采取直销的销售模式，直接与客户签订合同，接收订单并发货至客户指定地点。2021 年度、2022 年度，公司前五名客户销售额分别为 35,604.12 万元、37,376.37 万元，占当期主营业务收入比例分别为 84.28%、81.85%，未发

生重大变化。具体情况如下：

单位：万元

合并客户名称	是否为关联方	2022 年度		2021 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比
客户一	否	13,199.61	28.91%	8,507.99	20.14%
客户二	否	9,016.49	19.75%	7,301.90	17.28%
客户三	否	5,914.99	12.95%	-	-
客户四	否	5,554.49	12.16%	7,807.83	18.48%
客户五	否	3,690.80	8.08%	9,996.52	23.66%
客户六	否	1,731.14	3.79%	1,989.87	4.71%
合计		37,376.37	81.85%	35,604.12	84.28%

（二）前五大客户合作期限、订单的取得方式情况说明

2021 年度、2022 年度，公司前五名客户销售额分别为 35,604.12 万元、37,376.37 万元，占当期主营业务收入比例分别为 84.28%、81.85%，具体情况如下：

1、公司与客户一的业务合作情况

客户一一直以来都是公司的核心客户，2009 年至 2012 年，公司通过其他客户间接承接客户一的手机治具产品业务；从 2013 年开始，由于客户一采购策略的变化，公司成为其直接供应商。公司于 2015 年成功进入检测设备和工装设备领域，并取得少量订单，开始进入业务升级阶段。与此同时，随着客户一智能手机业务的快速增长，公司从客户一获取的订单量也快速增加，客户一逐渐成为公司的第一大客户，2019 年公司营业收入中来自客户一的收入占比约 87.25%，2020 年由于客户一受到美国制裁等限制导致其手机业务出现大幅下降，公司营业收入中来自客户一的收入占比下降至 54.72%。尽管客户一手机业务出现大幅下降，但基于公司与其的良好合作，公司来自客户一的订单从手机终端业务延伸至通信设备、云计算及服务器等相关领域。

此外，为了避免大客户依赖严重的风险，公司持续开拓客户一以外的其他客户，成功开拓其他重要客户，并获得较好成效。至 2022 年来自客户一的收入占比下降至 28.91%。

2、公司与客户二的业务合作情况

为降低对客户一智能手机业务的收入占比，进一步优化收入和客户结构并分散经营风险，公司一直在努力拓展新的客户和产品应用领域。客户二作为移动终端电子产品行业的优质企业，与公司同为客户一的供应商，在与客户一合

作的过程中互有了解。为进入客户二的供应链体系，公司于 2018 年 11 月开始主动对客户二进行拜访并向其提供设备样机和治具样品供其验证，初期的样机和样品主要用于客户一智能手机摄像头模组的检测工序，凭借较高的技术水平和较丰富的服务经验，公司的产品获得了客户的认可，并于 2019 年初开始向客户二小批量供货。在就客户一相关产品进行合作的基础上，公司逐步切入到客户二的苹果产品业务领域，并向其提供生产苹果手表、耳机等产品所需的治具和设备。在前期打样试制和小批量供货的基础上，公司于 2019 年 11 月与客户二正式签订供货框架协议。公司主要通过参与客户二询价招标的方式获取其订单，2020 年公司合计向客户二实现销售收入 1,900.17 万元，主要用于 AirPods、iWatch 等苹果产品的设备、治具及零部件产品；2021 年及 2022 年的销售产品主要用于苹果手机、平板电脑等产线。

3、公司与客户四的业务合作情况

公司与客户四的业务主要通过全资子公司强瑞装备进行。

2019 年 4 月，强瑞装备开始与客户四接触洽谈；同月，客户四对强瑞装备进行现场评估考察，强瑞装备顺利通过客户四的验厂。

2019 年 7 月，强瑞装备开始为客户四的产品进行打样，2019 年 10 月，强瑞装备完成打样验证；2020 年 6 月，强瑞装备开始对客户四批量供货。客户四与强瑞装备保持稳定的合作关系，双方业务合作正常开展。

客户四向强瑞装备采购的产品主要用于苹果手机生产过程，其需求主要集中在二、三季度。2019 年 10 月强瑞装备通过了客户四苹果系列产品相关治具的打样验证，强瑞装备相关产品的工艺品质得到了客户的认可；基于此，客户四委托强瑞装备对该款治具进行设计升版，强瑞装备于 2020 年 5 月完成相关治具产品的优化设计方案，并与客户四签订供货框架协议。签订框架协议后客户四开始向强瑞装备下发量产订单。

2020 年 6 月，强瑞装备取得客户四的订单并开始供货，2020 年 7 月开始实现收入，2020 年强瑞装备对客户四的销售收入集中在第三季度；随着经济形势的缓和，2021 年公司来自客户四的订单继续增长，至 2022 年客户四进入公司的前五大客户。

4、公司与客户三的业务合作情况

公司客户三的业务合作情况详见问题一回复之“一、公司营业收入与净利

润变动不匹配的原因及合理性”之“（三）前五大客户变动及关联关系情况”之“3、对客户三销售额变动情况”。

5、公司与客户五的业务合作情况

2020年11月，客户五剥离独立运营，但2020年11月和12月客户五智能手机等业务所需治具产品等仍由剥离前主体相关部门代为采购，客户五从2021年1月开始独立开展采购业务。

从2020年11月客户五剥离独立运营，2020年公司从客户五获取订单约4,300万元，2021年公司从客户五获取的订单金额与2020年同期相比大幅增长，主要是独立运营后不再受剥离前主体的影响，因此该期间客户五为推出新机型对相关产品的采购需求较大。但2022年度，受全球经济下行的影响，包括客户五在内的国内手机厂商的库存压力较大，因此对产线布局增速放缓，导致公司获取的订单金额有所下降，但基于公司与剥离前主体长久以来的友好合作，以及公司的快速响应机制，公司与客户五仍保持正常合作。

（三）前五名客户应收账款、信用政策情况

公司前五名客户均为大型知名企业，一般会对其同类供应商实行统一、稳定的信用政策，不存在随意改变或放宽信用期增加销售收入的情形。

截至2022年末，公司前五名客户应收账款及其信用政策具体情况如下：

合并客户名称	信用政策	应收账款
客户一	月结90天	2,988.07
客户二	90-180天	3,551.31
客户三	未明确约定	5,690.32
客户四	月结90天	743.24
客户五	月结75天	1,226.28
客户六	月结90天	41.28
合计		14,240.50

公司除客户三外应收账款与信用政策匹配，期后均已回款。客户三未明确约定信用政策，截至2023年5月末，已回款3,009.77万元，未回款部分公司加大了催收力度。

同行业上市公司中，给客户二的信用政策一般为月结90天，给客户四等苹果系的信用政策一般为月结90天。

二、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

（一）公司下游客户所在行业集中度高

报告期内，公司产品仍主要应用于消费电子行业，是智能手机、平板电脑、智能可穿戴设备等移动终端电子产品及其组件和配件的加工、组装和性能检测过程中必不可少的工具和设备。公司产品均需结合客户智能手机等终端产品的特征，按照客户订单要求进行研发、设计和生产，因此公司主要采用小批量、定制化的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。

公司与各主要客户的合作条款中不存在排他性约定，公司可自主选择与不同客户开展业务合作。但公司所处行业的下游客户较为集中，如 2022 年中国智能手机出货量中，vivo、荣耀、苹果、OPPO、小米等占全国份额的 85%，在综合考虑公司产能利用率、对客户销售政策和信用政策的情况下，公司选择与主要客户进行大批量合作，提高公司的投入产出，也提升了资金回款能力。

（二）与重要客户业务合作的必要性及合理性

公司长期与客户一保持紧密合作，基于公司与客户一的紧密关系，客户五自客户一剥离后，也延续了与公司的合作。尽管近年来客户一受美国制裁等影响，手机业务下滑严重，但随着数字经济的加速发展，客户一业务为更多领域的政府与企业提供产品与服务，其在数据中心、存储及服务器等产品的产线投入也将大幅提升，公司凭借多年来向客户一提供持续稳定的优质服务的优势，在客户一数字能源等领域有更多合作空间，因此公司持续为客户一客户投入资源十分必要。

在长期服务客户一的过程中，公司对客户一、客户五各方面需求的理解较为深刻，双方合作默契、高效。从产品和技术角度来看，经过多年的配合，公司对于客户一、客户五各款产品的参与程度较深，对于客户相关技术需求和技术发展路线等均有较为全面和深刻的理解。此外，为减少供应商沟通和管理成本，确保供货质量，客户一选择的合格供应商家数有限，通常为 5 家左右，并与其保持长期合作关系，如无重大质量问题等一般不会轻易更换供应商。客户五虽从客户一剥离，但仍沿用客户一时期的管理模式。截至目前，客户一、客户五手机业务已有不同程度的回升，其向公司下发的订单也有所提升，可见公司与客户一、客户五的合作能够保持持续稳定。

客户二、客户四作为移动终端电子产品领域的优质企业，华为、苹果均为其直接客户。客户二、客户四向公司采购的产品主要为用于移动终端电子产品

后段组装的治具及设备，公司具有研发和生产此类产品的工艺水平及技术优势，因此，客户二、客户四向公司采购具有必要性及合理性。公司与客户二、客户四交易的定价均系公司通过参与其询价招标后确定，定价合理，不存在利益输送或其他利益安排。

与同类供应商相比，公司产品在质量和交期等方面不存在较大差异，再加上公司对客户二较快的响应速度和较强的服务能力，公司可以与客户二保持稳定的合作关系，双方业务合作具有可持续性。

综上所述，公司与客户的合作背景、订单获取方式符合行业惯例，双方合作具有可持续性，交易具有必要性、合理性，产品定价具有合理的商业逻辑，不存在利益输送或其他利益安排。

（三）符合行业特点

公司客户集中度较高的情况，同时符合公司所处行业特点。报告期内，公司与同行业上市公司对前五大客户的合计销售占比情况如下：

前五大客户销售占比	2022 年	2021 年
博杰股份	50.48%	48.37%
赛腾股份	72.85%	65.67%
科瑞技术	44.70%	57.25%
利和兴	68.07%	58.86%
同行业公司平均值	59.03%	57.54%
公司	81.85%	84.28%

注：摘自同行业上市公司招股说明书及定期报告。

可以看出，同行业上市公司也普遍拥有较高的客户集中度。相较于同行业上市公司有更高的客户集中度，主要原因在于公司报告期内仍主要服务于移动终端电子产品，同行业上市公司除了移动终端电子产品行业外，还拓展了新能源、芯片等行业，客户行业较公司更为多样。同行业上市公司在移动终端电子产品领域的客户与公司大致相同，均为排名靠前的知名手机品牌或其代工厂商。

为了应对行业过于集中的风险，公司已在报告期内开始拓展移动终端电子产品以外的其他行业客户，如新能源汽车、数字能源服务器等行业的客户，并在 2023 年取得成效，预计公司的客户销售将逐渐分散。

问题三、报告期末，你公司存货期末账面余额 9,104.13 万元，同比增加 41.55%，其中发出商品 5,876.11 万元，同比增加 102.68%；本期计提存货跌价准备 1,050.15 万元，同比下降 5.89%。请结合存货库龄、存放状况、产品价格、

产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货余额大幅增加而跌价准备计提下降的原因及合理性，发出商品大幅增加的原因，补充说明发出商品对应主要客户信息及是否为关联方、交易金额、存货库龄、收入确认情况等信息。请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对发出商品实施的审计程序、获取的审计证据及结论性意见。

【回复】

一、请结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货余额大幅增加而跌价准备计提下降的原因及合理性。

（一）存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程

报告期公司存货的账面余额及跌价准备余额如下：

项目	2022 年度			2021 年度		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,061.81	276.83	26.07%	970.84	429.90	44.28%
在产品	1,409.39	316.90	22.49%	1,435.72	287.63	20.03%
库存商品	703.98	295.68	42.00%	1,058.07	396.66	37.49%
发出商品	5,876.12	591.37	10.06%	2,899.15	614.80	21.21%
委托加工物资	52.84	-	-	67.82	-	-
合计	9,104.13	1,480.78	16.26%	6,431.60	1,728.98	26.88%

2022 年末，公司存货余额大幅增加而跌价准备计提下降，主要系原材料存货余额增加 90.97 万元，跌价准备计提比例下降 18.21 个百分点；以及发出商品存货余额增加 2,976.96 万元，而跌价准备计提比例下降 11.14 个百分点。

1、原材料跌价情况分析

报告期公司原材料库龄以 6 个月以内为主，具体库龄具体情况如下：

项目	6 个月以内		7-12 个月		13-18 个月		18 个月以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
2022 年	698.05	65.74%	132.67	12.49%	82.37	7.76%	148.72	14.01%
2021 年	450.36	46.39%	153.16	15.78%	56.00	5.77%	311.32	32.07%

原材料余额增加而跌价准备计提下降系库龄 6 个月内占比由 46.39% 上升至 65.74%，2022 年长库龄的原材料陆续领用和清理报废，需要计提存货跌价的原材料占比有所下降。

2、发出商品跌价情况分析

报告期公司发出商品以 12 个月以内为主，具体库龄具体情况如下：

项目	12 个月以内		12 个月以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比
2022 年	5,722.30	97.38%	153.82	2.62%
2021 年	2,821.86	97.33%	77.29	2.67%

报告期公司发出商品库龄情况未发生重大变化。

报告期公司发出商品跌价测试具体情况如下：

项目	长库龄产品计提跌价		可变现净值低于成本计提跌价	
	跌价计提金额	计提占比	跌价计提金额	计提占比
2022 年	153.82	26.01%	437.55	73.99%
2021 年	77.29	12.57%	537.51	87.43%

发出商品余额增加而跌价准备计提下降主要系本年按照可变现净值低于成本测算计提的跌价金额小于上期，主要系 2021 年发出商品中有 478.65 万元公司向客户三交付的小批量生产订单产品，由于订单批量小成本规模效应较差，同时公司首次生产产品定价较低且公司在该等产品生产中的成本控制能力有待进一步提升，综合导致该批物料按照可变现净值低于成本计提了 309.77 万元。剔除该项因素影响，报告期发出商品存货跌价计提比例分别为 10.06%和 10.52%，整体变动不大。

（二）同行业公司存货跌价准备计提情况

公司与同行业上市公司存货跌价准备计提情况对比如下：

存货跌价准备计提比例	2022 年度	2021 年度
博杰股份	3.97%	2.95%
赛腾股份	0.89%	1.03%
科瑞技术	4.10%	4.68%
同行业公司平均值	2.99%	2.89%
公司	16.26%	26.88%

报告期公司存货跌价准备占存货余额的比例高于同行业上市公司平均水平，已充分计提存货跌价准备，不存在应计提跌价准备未计提的情形。

二、说明发出商品大幅增加的原因，补充说明发出商品对应主要客户信息及是否为关联方、交易金额、存货库龄、收入确认情况等信息。

（一）发出商品大幅增加的原因

公司本年尝试进入新能源及储能新业务领域，同时加大了对除华为、荣耀、苹果以外的其他终端产品品牌商的拓展力度。本年末发出商品余额增加主要系客户需求变动所致。本年公司对前述新业务领域和新客户的打样出货有所增加，公司发货周期与往年有所差异。

报告期各季度末公司发出商品期末余额如下：

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	3,682.66	5,590.30	6,151.72	5,876.12
2021年	2,259.36	5,935.12	3,743.02	2,899.15

2021年发出商品余额在第二季度上升较多，从第三季度开始下降；2022年发出商品余额也是从第二季度开始上升，一直持续到第四季度未明显减少。2022年差异主要系母公司强瑞技术自第三季度开始对新业务领域和新客户的打样出货持续增加，而各子公司发出商品余额变化趋势与2021年基本一致。

（二）发出商品对应主要客户信息及是否为关联方、交易金额、存货库龄、收入确认情况等信息

2022年公司发出商品期末余额前五大客户信息如下：

客户名称	2022年末		2021年末		期末发出商品变动额	期后验收占比	是否为关联方
	金额	占比	金额	占比			
客户二	2,614.26	44.49%	1,156.56	39.89%	1,457.70	96.34%	否
客户一	1,486.06	25.29%	596.37	20.57%	889.69	63.82%	否
客户四	255.04	4.34%	25.47	0.88%	229.57	92.57%	否
客户八	218.53	3.72%	-	-	218.53	100.00%	否
客户九	198.51	3.38%	-	-	198.51	-	否
合计	4,772.40	81.22%	1,778.40	61.34%	2,994.00	82.17%	-

注：期后验收占比=截至2023年5月31日已验收的发出商品金额/2022年年末发出商品结存金额

公司发出商品客户与公司均不存在关联关系。2022年公司发出商品期末余额前五大客户占比为81.22%，且以报告期内前收入五大客户为主。公司本年末发出商品期末余额较上年增加2,976.96万元，其中对本年收入前五大客户的期末发出商品余额较上年增加2,576.96万元。

本年公司对客户二发出商品期末余额较上年增加1,457.70万元，主要系本年公司收购了子公司昆山福瑞铭，公司对客户二的服务能力整体有所提升，从而获取了更高的订单份额。本年客户二向公司下达了设备订单合计2,065.37万元，公司已完成相关产品生产并向客户二发货，但截至期末相关产品尚未完成

验收，由此增加了 1,667.02 万元发出商品。截至 2023 年 5 月 31 日，2022 年客户二发出商品期末余额 2,614.26 万元中，已有 2,518.60 万元完成验收，占比 96.34%。

本年公司对客户一发出商品期末余额较上年增加 889.69 万元，主要系公司持续拓展除终端电子产品领域以外，客户一在新能源及储能相关新领域的订单。公司主要从客户一的子公司处获取新能源及储能相关新领域订单。本年和上年期末公司对客户一的子公司发出商品期末余额分别为 1,386.95 万元和 256.04 万元。2022 年 7-12 月公司对客户一的子公司的出货量占全年公司对其出货量的比例约为 70%，由此增加了 1,130.92 万元发出商品，截至年末该等产品尚未验收。截至 2023 年 5 月 31 日，2022 年公司对客户一的 1,486.06 万元发出商品中，已有 948.41 万元完成验收，占比 63.82%；其余主要系 2022 年第四季度向客户一的子公司出货的新能源及储能相关新领域产品，该等产品仍在测试中未验收，金额 501.27 万元，占尚未验收发出商品金额的 93.23%。

三、我所针对发出商品实施的审计程序、获取的审计证据及结论性意见

（一）我所针对发出商品实施的审计程序

针对上述事项，我所执行了如下核查程序：

1、取得公司计提大额存货跌价准备的明细表，了解发出商品类别、库龄，复核公司可变现净值计算过程，以及发出商品跌价准备的计算过程是否与相关会计政策是否一致；同时查询同行业上市公司定期报告，获取同行业上市公司报告期发出商品存货跌价计提情况；了解公司跌价计提变化情况并与同行业上市公司对比分析；

2、我所主要通过对客户进行函证以及期后验收情况检查等替代程序对发出商品进行核查。

（二）我所针对发出商品获取的审计证据及结论性意见

1、本年公司存货余额大幅增加而跌价准备计提下降具有合理性，公司发出商品整体库龄较短，库龄结构整体良好，发出商品跌价准备测试过程合理，并结合自身实际经营情况计提了存货跌价准备，不存在存货跌价准备计提比例明显低于同行业上市公司的异常情况。公司存货跌价准备计提充分，不存在应计提跌价准备未计提的情形；

2、本年公司发出商品大幅增加具有合理性，发出商品情况真实，我所通过函证程序和期后验收替代检查合计检查了期末发出商品余额的 86.34%。

问题四、报告期末，你公司固定资产余额 13,633.42 万元，同比增加 59.18%，其中机器设备本期增加 6,709.37 万元；使用权资产余额 5,540.53 万元，同比增加 230.51%。请结合你公司业务开展情况、产能利用率、新增固定资产信息及具体用途、使用权资产信息及交易对方信息等，说明本期大幅采购机器设备同时新增大量使用权资产的原因及合理性，产能利用是否合理，相关交易是否必要、对价是否公允。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合你公司业务开展情况、产能利用率、新增固定资产信息及具体用途、使用权资产信息及交易对方信息等，说明本期大幅采购机器设备同时新增大量使用权资产的原因及合理性，相关交易是否必要、对价是否公允。

1、公司本期大幅采购机器设备同时新增大量使用权资产的原因及合理性

公司本期大幅采购机器设备，一系子公司强瑞装备销售规模扩大且公司预测 2023 年订单量将进一步增加，为了满足生产需要相应扩大了资产投资力度；二系公司积极开拓新能源及储能相关新领域，为了满足新业务领域的打样和小批量生产需求相应扩大了资产投资力度，本期夹治具及零部件扩产项目和自动化设备技术升级项目等募投项目的投资建设主要以新能源及储能相关新领域为主；三系公司收购昆山福瑞铭后，昆山福瑞铭承接订单有所增加，为了满足生产需要相应扩大了资产投资力度。

随着公司持续进行固定资产项目投资，原有侨安工业园厂房用地明显不足，因此公司在续租侨安科技工业园相关生产经营性厂房租赁合同的基础上，新增租赁金美威第二工业园 B 栋 1 楼厂房和深圳市龙华区观湖街道金龙湖社区牛轭岭村新湖路 289 号院厂房，分别用于相关募投项目和业务的开展以及子公司强瑞装备的产能扩张，导致公司本期大幅采购机器设备同时新增大量使用权资产。

2、公司新增固定资产情况

(1) 新增主要生产设备情况

报告期公司新增资产 7,377.62 万元，机器设备新增 6,709.38 万元，占报告期新增资产的 90.94%。其中，公司购置新增机器设备 5,594.02 万元，收购子

公司昆山福瑞铭合并新增机器设备 1,115.36 万元。公司本年购置新增原值在 10 万元以上的机器设备情况如下：

序号	设备类别	数量（台）	新增原值	应用工序
1	加工中心	37.00	1,659.65	CNC/精雕
2	台群精机	32.00	661.95	CNC/精雕
3	精雕机	23.00	651.33	CNC/精雕
4	三坐标测量机	7.00	467.96	检测测量
5	CNC 机床	9.00	436.81	CNC/精雕
6	电火花机床	6.00	412.83	放电
7	慢走丝线切割机床	8.00	410.61	激光切割、慢走丝、线切割
8	测量仪	19.00	285.50	检测测量
9	数控车床	6.00	114.51	车床
10	金属注射成形真空脱脂烧结炉	5.00	86.02	表面处理
11	数控钻床	5.00	84.07	攻丝
12	磨床	2.00	46.02	磨床
13	注塑机	1.00	38.94	注塑
14	组装机	2.00	34.16	组装
15	自动荷重试验机	1.00	19.55	检测测量
16	冷冻处理机	1.00	12.12	表面处理
17	空压机	1.00	11.50	辅助生产设备

(2) 新增主要生产设备原因及合理性

报告期公司按主体划分，机器设备新增情况如下：

公司主体	新增机器设备原值	新增机器设备原值占比
强瑞技术	1,732.06	25.82%
强瑞装备	3,293.22	49.08%
昆山福瑞铭	1,684.10	25.10%
其中：购置新增	568.74	8.48%
其中：非同一控制合并形成	1,115.36	16.62%
合计	6,709.38	100.00%

1) 强瑞装备本年新增机器设备原值 3,293.22 万元，占公司本年新增机器设备原值的 49.08%。一方面系本年强瑞装备销售规模扩大，销售收入同比增加 24.38%，公司订单交付压力较大；另一方面公司预测强瑞装备 2023 年订单量将进一步增加。综上公司为了满足生产需要相应扩大了资产投资力度；

2) 强瑞技术本年新增机器设备原值 1,732.06 万元，占公司本年新增机器设备原值的 25.82%。全部用于夹治具及零部件扩产项目和自动化设备技术升级项目等募投项目的建设。本年公司对夹治具及零部件扩产项目和自动化设备技术升级项目的投资主要用于新能源及储能相关新领域，为了满足新业务领域的

打样和小批量生产需求，公司购置新增了 1,450.80 万元机器设备，占强瑞技术本年新增机器设备的 83.76%；

3) 昆山福瑞铭本年新增机器设备原值 1,684.10 万元，占公司本年新增机器设备原值的 25.10%。其中主要系非同一控制下合并形成的新增，占本年新增机器设备原值的 16.62%，购置新增占本年新增机器设备原值的 8.48%。主要系公司收购昆山福瑞铭后，昆山福瑞铭承接订单有所增加，为了满足生产需要相应扩大了资产投资力度。

3、公司使用权资产情况

报告期内，公司使用权资产全部系用于日常经营活动所租赁的房屋及建筑物使用权资产，公司本年使用权资产情况如下：

序号	承租人	出租人/权利人	座落	面积 (m ²)	租赁期限	租赁用途	类型	期末净值
1	强瑞技术	深圳市侨安实业有限公司	深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园C栋厂房1-5层	16,000	2023-1-1至2026-12-31	生产车间、仓库及办公室	到期续租	4,113.78
2	强瑞技术		深圳市龙华区观湖上坑社区侨安科技工业园D栋厂房1层	3,128				
3	强瑞技术		侨安科技工业园B、C栋宿舍（合计126间）	-		员工宿舍		
4	强瑞技术		侨安科技工业园C栋厂房旁边4间平房	340		仓库		
5	强瑞技术		侨安科技工业园综合楼E栋首层	980		饭堂		
6	强瑞技术	深圳市好成投资开发有限公司	金美威第二工业园B栋1楼	2600	2022-7-1至2028-6-30	生产车间、仓库及办公室	新增租赁	727.17
7	强瑞装备	深圳市新德昌精密有限公司	深圳市龙华区观湖街道金龙湖社区牛轭岭村新湖路289号院内厂房二层、办公楼二层半、宿舍二层、铁皮房	4,000	2022-12-1至2025-3-31	生产车间、仓库及办公室	新增租赁	382.70
8	昆山福瑞铭	昆山通研电子五金有限公司	宋家港路233号5号厂房	1,344.66	2022-8-1至2025-7-31	生产车间、仓库及办公室	到期续租	316.88

序号	承租人	出租人/ 权利人	座落	面积 (m ²)	租赁期 限	租赁用途	类型	期末净值
9	昆山福瑞 铭	昆山通 研电子 五金有 限公司	宋家港路 233 号 6 号 厂房	2,793	2022- 3-15 至 2024- 3-14	生产车 间、仓库 及办公室		
合计								5,540.53

公司本期新增使用权资产主要系原租赁资产到期续租和公司固定资产项目投资增加导致原有厂房用地明显不足从而新增租赁，分别增加使用权资产期末净值 4,430.66 万元和 1,109.87 万元，占使用权资产期末净值比例分别为 79.97% 和 20.03%。

(1) 原租赁资产到期续租

强瑞技术与深圳市侨安实业有限公司签署的侨安科技工业园相关生产经营性厂房租赁合同已于 2022 年 12 月到期。到期后公司与深圳市侨安实业有限公司签署厂房续租合同，将相关厂房续租至 2026 年 12 月 31 日，公司根据续租合同确认相应使用权资产 4,113.78 万元。

(2) 公司固定资产项目投资增加导致原有厂房用地明显不足

1) 募投项目实施地厂房用地不足

本年因强瑞装备销售规模增加，公司在 2022 年 3-6 月扩大固定资产投资，购置了机床、加工中心和台群精机等共计 81 台，合计 1,987.06 万元的机器设备，导致侨安科技工业园生产经营性厂房进一步开展募投项目和新能源及储能相关新领域业务的用地不足。公司一方面为确保募投项目的顺利建设，另一方面为了积极开拓新能源及储能相关新领域的业务，在 2022 年 7 月新增租赁金美威第二工业园 B 栋 1 楼用于相关募投项目和业务的开展。完成金美威第二工业园 B 栋 1 楼租赁后，公司同时对募投项目实施地进行调整，将深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区观清路 4 号金美威第二工业园 B 栋 1 楼 101-1 和 101-2 纳入夹治具及零部件扩产项目和自动化设备技术升级项目的募投项目实施地。拥有充分的厂房用地后，公司开始扩大对相关募投项目和业务的投资，自 2022 年 7 月开始新增了 1,450.80 万元机器设备的投资。

2) 强瑞装备经营规模扩大用地不足

一方面系本年强瑞装备销售规模扩大，销售收入同比增加 24.38%，公司订单交付压力较大，公司在 2022 年 3-8 月扩大固定资产投资，购置了机床、加工

中心和台群精机等共计 130 台，合计 2,788.61 万元的机器设备；另一方面公司预测强瑞装备 2023 年订单量将进一步增加，强瑞装备计划进一步加大资产投资扩大产能，导致侨安科技工业园生产经营性厂房用地不足。为了满足强瑞装备产能扩张需求，公司在 2022 年 12 月新增租赁深圳市龙华区观湖街道金龙湖社区牛轭岭村新湖路 289 号院厂房，将子公司强瑞装备的生产经营转移至该厂房。拥有充分的厂房用地后，子公司强瑞装备开始进行产能扩张，2022 年 12 月新增了 449.22 万元，共计 33 台机器设备的投资。

4、公司交易定价公允

报告期公司拥有完整与资产采购相关的内控制度，并严格执行，确保资产采购价格公允。公司机器设备类采购需求，由生产部门根据公司现阶段产能以及未来经营预算计划提出需求，生产部门填写纸质版请购单，经部门主管和总经理签核完毕后，由采购部发起采购流程；机器设备根据用途、技术参数等限定条件，在指定供应商名录中进行选择，采购部通过询价报价确定供应商并拟定合同，财务部对合同中与财务相关条款进行核实，最后由总经办授权采购经办人员与供应商签订合同。报告期公司与主要生产设备供应商均不存在关联关系，采购对价公允。

二、请说明本期产能利用是否合理

公司的生产设备主要用于结构件机加工，2021-2022 年公司主要生产设备月均台数分别为 277 台和 400 台，随着生产设备数量的逐年增加，公司机加工能力大幅增长，需外发加工的情形相应减少。以每台设备每天理论可运行 18 小时计算，2021-2022 年公司设备可提供的理论机加工工时分别为 1,469,826 小时和 2,053,296 小时。

报告期公司主要生产设备的产能利用率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
实际工时（小时）	1,461,833.03	1,037,320.56
定额工时（小时）	2,053,296.00	1,469,826.00
生产设备产能利用率	71.19%	70.57%

报告期公司主要生产设备的产能利用率有所降低，主要原因系公司产品结构特点导致。一方面，公司产品订单具有批次多、批量小、交期短和分布不均匀的特点，产品品种较多，单位产品所需加工工时差异较大，订单存在高峰期

和低谷期之分，高峰期时部分机加工作业需委外完成，低谷期时整体设备利用率偏低；另一方面，公司报告期打样订单较多，打样订单的生产设备调机时间较长，一定程度上降低了生产设备产能利用率。

综上，公司主要基于目前生产经营的需要以及对未来经营规模的预测，在报告期产能利用率较为饱和的基础上，逐步提高公司的机加工能力，产能利用率合理。与此同时，随着资金实力和募投项目的逐步实施，公司有意识地逐渐提高加工件自行加工比例，减少外发比例，目的在于提高盈利水平。公司按照过往的经营实践经验，不断平衡订单高峰期订单外发和订单低谷期设备闲置的比例关系，力求取得更加的经济效益。公司新增固定资产的经营策略也是公司生产加工设备逐渐提升的一个原因，因此相关交易是合理且必要的。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）我所执行的核查程序

针对上述事项，我所执行了如下核查程序：

- 1、取得公司固定资产台账并进行查阅；
- 2、实地查看了公司固定资产运作情况；
- 3、对公司管理层、财务人员进行访谈，了解公司报告期固定资产的使用和变化情况；
- 4、获取装配调试及研发设计人员打卡记录，统计相关人员定额工时；
- 5、访谈公司财务人员和采购人员了解公司资产采购管理制度，并针对采购管理制度关键控制点执行穿行测试和控制测试；
- 6、通过查阅工商信息检查主要固定资产供应商与公司是否存在关联关系。

（二）我所核查意见

1、本期大幅采购机器设备同时新增大量使用权资产，系公司基于公司销售规模持续扩大以及新能源及储能相关新领域开拓的背景下，公司加大资产投资。随着固定资产项目投资增加导致公司原有厂房用地明显不足，因此在续租原有侨安科技工业园厂房的基础上，本期新增租赁两处厂房，相关交易必要且变动合理。

2、公司已经建立健全资产采购管理的相关制度，报告期公司资产采购审批规范、原始凭证齐全，且公司与主要生产设备供应商均不存在关联关系，采购

对价公允。

3、报告期随着公司固定资产的增加，公司的机加工能力逐步增加，但公司根据实践经验和参照同行业上市公司选用的产能数据变化与主要生产设备的台数增长之间不存在明显的匹配关系，公司整体产能利用合理。

问题五、报告期内，你公司子公司昆山市福瑞铭精密机械有限公司（以下简称福瑞铭）实现营业收入 6,917.16 万元，同比增加 32.03%，实现净利润 520.76 万元，同比下降 30.18%；福瑞铭对应商誉余额 670.08 万元，本期未计提商誉减值准备。请结合毛利率、期间费用等变动情况，说明福瑞铭营业收入增加而净利润下降的原因，福瑞铭盈利能力是否发生变化，并在此基础上说明本期对商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试是否存在差异，结合福瑞铭本期主要财务数据与预测数据的差异情况，说明未计提商誉减值准备是否合理审慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合毛利率、期间费用等变动情况，说明福瑞铭营业收入增加而净利润下降的原因，福瑞铭盈利能力是否发生变化。

福瑞铭 2022 年度及 2021 年度实现营业收入、净利润基本情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动率
营业收入	6,917.17	5,239.08	1,678.09	32.03%
营业成本	5,426.18	3,552.16	1,874.03	52.76%
期间费用	758.79	526.76	232.03	44.05%
净利润	520.76	745.83	-225.07	-30.18%

如上表所示，2022 年度，福瑞铭销售规模 6,917.16 万元，同比增加 32.03%，净利润 520.76 万元，同比下降 30.18%。福瑞铭营业收入增加、净利润下降的主要原因是：（一）在宏观经济不利的背景下，公司向客户二的业务订单报价水平有所降低，此外，因订单不饱和，生产规模效益和生产效率有所降低，该等因素使得公司毛利率下降，进而导致净利润下滑 195.93 万元；（二）运营成本增加 232.03 万元，主要系公司为扩大华东市场份额，增派管理和销售人员薪酬增加 62.62 万元、差旅和招待费用增加 19.59 万元；原厂房租赁合同到期重新续签，租赁费增加 60.52 万元；公司经营规模和技术研发投入增加，办公费和材料投入增加 66.93 万元。剔除上述因素影响后，本期模拟测算净利润为 931.16

万元，较上期净利润增加 185.33 万元。

二、请说明本期对商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试是否存在差异，结合福瑞铭本期主要财务数据与预测数据的差异情况，说明未计提商誉减值准备是否合理审慎。

（一）商誉减值测试的具体过程

公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定对商誉进行减值测试。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，公司需要比较分配了商誉的资产组的账面价值与可收回价值孰高判断是否需要进行商誉减值。其中可收回价值应以资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司在确定分配了商誉的资产组可收回价值时一般以未来现金流量现值确定。公司聘请了专业评估机构对公司的含商誉资产组组合的可收回金额进行评估，根据万隆（上海）资产评估有限公司 2023 年 4 月 17 日的出具万隆评报字（2023）第 10145 号评估报告。委托评估的资产组采用收益法评估结果的评估结论为 1,640.00 万元。截止 2022 年 12 月 31 日，含商誉的资产组账面价值为 1,583.51 万元，因而经测试不存在减值。

资产组的划分，公司按照“与商誉相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效中受益的资产组或者资产组组合”的原则划分资产组，将治具与自动化设备业务划分为资产组，认定的资产组能够独立产生现金流量，与商誉初始形成及前期减值测试保持一致。

1、公司商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目	金额
收购治具与自动化设备业务产生的商誉账面价值	670.08
形成商誉的资产组的账面价值	913.42
商誉价值+分配资产组的账面价值	1,583.51
期末资产组（包含商誉）预计可回收金额	1,640.00
是否需要计提商誉减值准备	否

2、现金流量折现法下期末资产组预计可回收金额计算过程：

A. 收益预测

公司将息税前利润（EBIT）现金流量作为企业预期收益的量化指标。息税

前利润（EBIT）现金流量是在支付了经营费用之后，向公司权利要求者支付现金之前的全部现金流。其计算公式为：息税前利润（EBIT）现金流量=EBIA+折旧摊销-资本性支出-营运资金变动其中：EBIA=营业收入-营业成本-营业税金及附加-营业费用-管理费用。

B、折现率

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，为了资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

折现率 r 采用（所得）税前加权平均资本成本（WACCBT）确定，步骤如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$
$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

式中： R_e ：权益资本成本； R_d ：负息负债资本成本； T ：所得税率； D/E ：根据市场价值估计的企业的目标债务与股权比率。

A、权益资本成本 R_e 采用资本资产定价模型 (CAPM) 计算，公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

式中： R_e 为股权回报率； R_f 为无风险回报率； β 为风险系数； ERP 为市场风险超额回报率； R_s 为公司特有风险超额回报率。

B、债务资本成本

债务资本成本的合理估计是将市场公允短期和长期银行贷款利率结合起来的估计，本次对目标企业的债务资本短长期贷款比重采用可比公司相关比重的平均值确定。

$$R_d = (\text{短期贷款利率} \times \text{短期贷款比重} + \text{长期贷款利率} \times \text{长期贷款比重}) \times (1-T)$$

其中： T -被评估企业所得税率

(1) 无风险利率 R_f 的确定

取在沪深两市交易的到期日据 2022 年 12 月 31 日 10 年以上全部国债的平均到期收益率（央行规则）作为 R_f 。

（2）市场风险溢价 ERP 的确定

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率，根据研发部公布的数据，本次评估市场风险溢价取 7.07%。

（3）选择可比性参考公司

由于被评估企业是一家非上市公司，因此不能直接确定其市场价值，也无法直接计算其风险回报率等重要参数。为了能估算出该公司的市场价值、经营风险和折现率，我们采用在国内上市公司中选用对比公司并通过分析对比公司的方法确定委估企业的经营风险和折现率等因素。对比参考公司的选取过程如下：

a. 对比参考公司的选择原则

目标公司主要从事治具及自动化设备生产加工，根据目标公司的业务性质的特点，本次评估对比公司的选择原则为：选择与目标公司业务紧密度较高或较为接近行业的上市公司，并考虑资产规模、收入规模、盈利水平等因素。

b. 对比参考公司的选择标准。

- I. 对比参考公司近年为盈利公司；
- II. 对比参考公司必须为至少有两年上市历史；
- III. 对比参考公司只发行人民币 A 股；
- IV. 剔除 ST 类上市公司。

c. 对比参考公司的选择

在沪深 A 股市场，查找同类或相似行业上市公司，我们从类似行业及治具及自动化设备加工行业的上市公司中选取可比公司，逐个分析相应个股的上市时间、经营状况、经营规模、资本结构。

（4）权益的系统风险系数 β 的确定

β 系数是用来衡量上市公司相对充分风险分散的市场组合，目前中国国内的同花顺资讯公司是一家提供 β 值计算的数据服务公司。本次评估我们选取该公司公布的 β 计算器计算对比公司的 β 值，股票市场选择的是沪深 300 指数。采用对比公司评估基准日前 3 年的历史数据计算 β 值。

I. 剔除财务杠杆调整 β 值

a. 选取“调整 β 值”

评估人员从同花顺资讯上查找可比上市公司，并用同花顺资讯计算了各可比企业剔除财务杠杆系数的调整后 β 值 β_{Li} 。

b. 剔除财务杠杆系数的调整后 β 值 β_{Ui}

评估人员通过各可比企业的财务杠杆系数 (D_i/E_i) 的平均值作为被评估企业目标财务杠杆，其中： E_i 为各参考企业的股权市场价值（从同花顺资讯情报终端获得）， D_i 为各参考企业付息债务的市值（在参考企业的付息债务不进行上市流通时，采用付息债务的账面价值来计算），并结合上述调整后 β 值 β_{Li} ，计算可比企业剔除财务杠杆系数的调整后 β 值 β_{Ui} ，取简单平均数。

II. 被评估企业目标财务杠杆系数的 β 值

根据上表数据各可比公司的 D_i/E_i 的平均数确定被评估企业的目标财务杠杆系数，根据适用所得税率换算为具有被评估企业目标财务杠杆系数的 β_L ：

$$\beta_L = \beta_U \times [1 + (1-t) \times D/E]$$

(5) 企业特有风险回报率 R_s 的确定

① 规模超额收益率

经对沪、深两市的 1000 多家上市公司 1999 年至 2006 年的数据进行分析研究，将样本点按调整后净资产账面价值进行排序并分组，得到以下结论：

A. 规模超额收益率在净资产规模低于 10 亿时呈现下降趋势；

B. 规模超额收益率在净资产规模超过 10 亿后不再符合下降趋势。

根据有关机构对沪深两市 1000 多家上市公司 1999~2006 年数据分析，净资产账面值小于 10 亿元时，规模风险报酬率 = $3.139\% - 0.2486\% \times$ 净资产账面值。

本次评估根据被评估单位基准日模拟报表账面净资产结合上述公式计算规模风险报酬率。

② 其他特有风险报酬率

福瑞铭除规模风险外，主要是经营风险和财务风险。经营风险和财务风险可通过福瑞铭与可比参考企业综合杠杆系数的对比确定，综合杠杆系数 $DCL =$ 经营杠杆系数 $DOL \times$ 财务杠杆系数 DFL ，较行业变动率 = 【福瑞铭 $DCL -$ 参考企业 DCL 】 / 参考企业 DCL 。

③企业特有风险回报率 R_c 的确定

$$R_c = R_c(\text{规模}) + R_c(\text{特有})$$

(6) 权益资本成本 R_e 的确定

$$R_e = R_f + \beta L \times ERP + R_s$$

(7) 债务资本成本 R_d 的确定

债务资本成本是债权人投资委估企业所期望得到的回报率，债权回报率也体现债权投资所承担的风险因素。目前在国内，对债权资本成本的估算一般多采用银行贷款利率，根据可比公司的债务结构，根据短期付息债务和长期负息债务的比重，取短期付息债务成本为一年期 LPR 贷款利率 3.65%，长期负息债务成本为中长期 LPR 贷款利率 4.30%。

根据可比参考公司债务结构，确定短期负息债务占企业价值比重为。

$$R_d = \text{短期负息债务比重} \times 3.65\% + \text{长期负息债务比重} \times 4.30\%$$

(8) 加权平均资本成本(WACC)的确定

(9) 税前加权平均资本成本(WACCBT)的确定

$$WACCBT = WACC / (1 - T)$$

3、收益期及预测期的确定

由于公司的运行比较稳定，企业经营依托的主要资产和人员稳定，资产方面，通过常规的大修和技改，房产设备及生产设施状况可保持长时间的运行，其他未发现企业和资产组经营方面存在不可逾越的经营期障碍，故收益期按永续确定。

D、资产组价值计算过程

资产组价值计算过程如下：

编号	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期	
1	净利润	283.73	409.39	500.96	560.79	567.35	567.35	
2	加：折旧与摊销	158.90	158.90	158.90	134.47	134.47	134.47	
3	减：资本性支出	207.74	134.47	134.47	134.47	134.47	134.47	
4	减：净营运资金变动	-69.08	469.00	353.00	250.00	60.00	-	
5	资产组现金流量	317.10	-7.30	210.81	355.82	552.40	612.40	
6	折现率	13.38%	13.38%	13.38%	13.38%	13.38%	13.38%	
7	折现系数	0.9391	0.8283	0.7306	0.6444	0.5683	4.2474	
8	资产组流量现值	297.79	-6.05	154.02	229.29	313.93	2,601.10	
9	合计							3,590.08
10	企业整体价值							3,590.08

编号	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
11	期初营运资金						1,954.08
12	未来现金流量现值						1,640.00

E、资产组经营相关参数选取及合理性分析

(1) 公司预计销售收入增长率：

预测数据					
年度	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
增长率	-14.80%	25.00%	15.00%	9.00%	2.00%

公司销售收入增长率根据目前在手订单量、框架协议以及未来预测新增订单量，结合现有的企业人力、产能、资金等因素综合考虑。

(2) 利润率

公司预计的利润率如下表所示：

预测数据					
年度	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
利润率	6.69%	7.73%	8.22%	8.44%	8.37%

2022年，受市场不可控因素影响，需求及价格有所下降，同时公司为扩大华东市场份额，增派管理人员增加成本，导致2022年利润率下降。2023年及以后期间利润率与历史年度平均值相当。

资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试口径一致，未发生变动。

(二) 本期主要财务数据与预测数据的差异情况

昆山福瑞铭	营业收入	营业成本	毛利额	期间费用	净利润
2022年预测数据	6,549.00	4,649.79	1,899.21	1,113.33	567.19
2022年实际数据	6,917.17	5,426.18	1,490.98	725.95	520.76
差异	368.17	776.39	-408.23	-387.38	-46.43

2022年实际毛利额较预测毛利额减少408.23万元，原因详见本题回复之“一、请结合毛利率、期间费用等变动情况，说明福瑞铭营业收入增加而净利润下降的原因，福瑞铭盈利能力是否发生变化”。

2022年实际期间费用较预测期间费用减少387.38万元，主要系预算研发费用按9%费用率进行预测，实际在宏观经济不利的背景下公司研发投入较为谨慎，导致实际研发费用较预测研发费用减少301.45万元。

2022年预测2022年净利润为567.19万，2022年实际净利润为520.76万元，实际财务数据与预测数据差异不大，因此公司对净利润的预测具有谨慎性。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

（一）我所执行的核查程序

针对上述事项，我所执行了如下核查程序：

- 1、评价和测试管理层与商誉减值相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- 2、评价管理层委聘的外部评估机构估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- 3、与管理层及管理层聘请的评估机构专家讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设和参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；
- 4、获取并复核管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较使用商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异，确认是否存在商誉减值的情况
- 5、检查和评价商誉减值列报和披露是否准确和恰当。

（二）我所核查意见

基于实施的审计程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司2022年度商誉减值测试及商誉减值计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，关键参数的确定具有合理性，不存在较大审计差异或调整情况。

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

董事会

2023年6月19日