

## 无锡先导智能装备股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

深圳证券交易所创业板公司管理部：

无锡先导智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“先导智能”）于2020年6月15日收到贵部出具的《关于对无锡先导智能装备股份有限公司的2019年年度报告问询函》（创业板年报问询函[2020]第473号）（以下简称“问询函”）。公司针对问询函涉及的相关事项进行了认真核查与分析，现就问询函回复如下：

**1、报告期内，公司公开发行可转换债券募集资金10.00亿元，其中4.81亿元计划用于“年产2000台电容器、光伏组件、锂电池自动化专用设备项目”（以下简称“专用设备项目”），1.36亿元计划用于“先导研究院建设项目”，0.83亿元计划用于“信息化智能化升级改造项目”，3亿元计划用于补充流动资金。截至期末，仅对专用设备项目投入3.96万元，其余项目均未投入。2020年4月28日，你公司披露《非公开发行A股股票预案》，拟募集资金25.00亿元。请说明2019年募投项目截至目前的投资进度，是否与预期进度相符，募投项目推进是否存在障碍，拟再次募集资金的原因及必要性。**

#### 【回复】

**一、可转债募投项目截至目前的投资进度，与预期进度相符，募投项目推进不存在实质性障碍**

截至2020年6月15日，公司2019年公开发行可转换债券募集资金投资项目的投资进度如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额	募集资金投入额	募集资金投资进度
1	年产 2,000 台电容器、光伏组件、锂电池自动化专用设备项目	95,380.83	47,068.24	14,027.10	29.80%
2	先导研究院建设项目	14,710.37	13,620.71	1,926.25	14.14%
3	信息化智能化升级改造项目	9,377.21	8,298.42	3,861.97	46.54%
4	补充流动资金	30,000.00	30,000.00	30,000.00	100.00%
<b>合计</b>		<b>149,468.41</b>	<b>98,987.37</b>	<b>49,815.32</b>	<b>50.32%</b>

注：拟投入募集资金金额已考虑可转债的发行费用

截至 2019 年 12 月 31 日，可转债募投项目使用金额为 3.96 万元，主要原因系前次可转债于 2019 年 12 月 11 日公开发行，募集资金于 2019 年 12 月 17 日才到账，因此至年底的投入金额较少。

2020 年以来，公司按照募投建设情况及经营需要合理安排募集资金使用。截至 2020 年 6 月 15 日，可转债募投项目已累计使用 49,815.32 万元，整体使用进度达到 50.32%。可转债募投项目与预期进度相符，募投项目推进不存在实质性障碍。

## 二、非公开发行募集资金的原因及必要性

### （一）非公开发行募集资金投入情况

本次非公开发行 A 股股票的募投项目包括“先导高端智能装备华南总部制造基地项目”、“自动化设备生产基地能级提升项目”、“先导工业互联网协同制造体系建设项目”、“锂电智能制造数字化整体解决方案研发及产业化项目”以及补充流动资金。其投资情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金
1	先导高端智能装备华南总部制造基地项目	89,028.51	76,626.96
2	自动化设备生产基地能级提升项目	40,816.41	35,816.41
3	先导工业互联网协同制造体系建设项目	18,541.06	17,658.15
4	锂电智能制造数字化整体解决方案研发及产业化项目	75,141.00	44,898.48
5	补充流动资金	75,000.00	75,000.00

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金
	合计	298,526.98	250,000.00

## （二）本次非公开发行募集资金投资项目的必要性

一方面，近年来公司产能不足，同时来自海外及领先客户的订单占比有所提升，对产品提出了更高要求；另一方面，锂电设备行业的竞争日趋激烈，单纯的设备供应商已无法满足下游锂电客户逐渐升级的需求，而先导智能多年来在锂电设备产业链上的持续技术投入和完整布局是公司转型综合解决方案提供商的重要保障。因此，公司非公开发行的募投项目可以扩大公司在锂电池产前线、中、后端设备的产能，打造适合锂电池高端智能装备生产制造的工业互联网协同制造体系，并开发锂电智能制造整体解决方案，具有必要性。

### 1、通过募投项目的实施，满足泰坦新动力生产场地需求，提高生产能力

公司子公司泰坦新动力在业绩承诺期内采取租赁场地的方式进行生产，场地面积有限且随着生产规模迅速扩大，原有场地不够的情况下只能多处分散租赁，经营活动存在不便；同时，周边可租用闲置厂房较为紧张，不利于泰坦新动力进行锂电设备后端整线生产解决方案的研发和产能扩大。此外，现有场地为通用厂房，与独立生产基地的规划布局存在较大差异。基于此背景，公司拟新建厂房、购置先进生产设备，并把生产线与新一代信息技术结合，扩大泰坦新动力产品产能，增强综合竞争力，为泰坦新动力后续的发展打下坚实的基础。

### 2、升级制造能力，降低人工和运营管理成本

目前公司旧厂区包括零部件加工车间、装配车间和仓库，场地设施陈旧、设备老化严重，自动化水平有限，生产协调性不高，已难以满足业务快速发展需要。公司生产的单个重要设备涉及上万个零部件，旧厂区现有的仓储管理和物流调度还处于比较传统的方式，人员较多，导致领料、生产等环节效率较低，出错率较高。为在有限的场地内充分挖掘潜力，满足新订单的工艺要求，公司亟需升级制造能力，提升物流作业效率和生产效率，以降低人工和运营管理成本，实现精益生产和精益管理。

### 3、解决非标装备行业生产成本高、质量管控难的痛点难点

公司属于专有设备制造行业，产品以锂电设备为主，锂电设备研制复杂、小批量多品种的个性化定制模式带来了生产成本高、质量管控难等离散型非标装备行业的痛点难点。构建工业互联网协同制造体系就是为了打破非标装备制造企业普遍存在的智能化程度低、产能规模提升难的瓶颈，推动公司智能制造水平向纵深处迈进。

#### 4、实现由设备生产商到整体解决方案提供商的转型

随着锂电设备行业的竞争日趋激烈，单纯依靠设备作为唯一收入来源既不符合下游锂电客户的需求，也浪费了先导智能多年来在锂电设备产业链上的技术投入和完整布局，同时也容易陷入价格竞争的局面，拉低公司综合毛利率。先导智能的战略定位为“以客户为中心，做国际一流的智能制造整体解决方案服务商”，由设备生产商转型为整体解决方案提供商符合公司的战略定位，更能进一步巩固公司的核心竞争力。

综上所述，公司非公开发行的募集资金有助于公司把握国内外新能源汽车行业快速发展的趋势，积极扩大生产经营和提升制造能力，实现降本增效和转型发展的目的，为公司未来业务发展奠定坚实的基础。本次募集资金投资项目是公司基于实际经营情况和外部环境背景下对现有主业的深化或者延伸，具有合理商业背景，具有必要性。

**2、报告期内，公司前五名客户销售金额合计 21.54 亿元，占营业收入的 45.99%。请披露前五名客户具体情况，销售内容，回款安排和截至目前的回款情况，相关客户与公司是否存在关联关系，公司对相关客户是否存在重大依赖，公司维持客户稳定性采取的措施。**

#### 【回复】

##### 一、公司前五名客户的具体情况、销售内容、回款安排和截至目前回款情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2019 年销售金额	截至 2019 年末应收账款余额	截至目前回款情况	回款安排
1	宁德时代	锂电设备	15.00	1.00	15.00	按期回款
2	比亚迪	锂电设备	3.00	0.00	3.00	按期回款
3	国轩高科	锂电设备	2.00	0.00	2.00	按期回款
4	亿纬锂能	锂电设备	1.50	0.00	1.50	按期回款
5	中航锂电	锂电设备	0.50	0.00	0.50	按期回款

序号	客户名称	销售内容	2019年销售金额	截至 2019 年末应收账款余额	截至目前回款情况	回款安排
1	宁德时代新能源科技股份有限公司	锂电池设备及配件	61,691.47	8,430.18	8,430.18	100%回款
2	时代上汽动力电池有限公司	锂电池设备及配件	59,636.38	27,154.68	7,417.92	陆续回款
3	江苏时代新能源科技有限公司	锂电池设备及配件	59,478.41	27,773.05	7,934.33	陆续回款
4	深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	锂电池设备及配件	17,386.50	8,517.31	582.31	陆续回款
5	西安众迪锂电池有限公司	锂电池设备及配件	17,224.14	7,992.00	-	-
合计		-	215,416.90	79,867.22	24,364.74	-

## 二、相关客户与公司是否存在关联关系，公司对相关客户是否存在重大依赖，公司维持客户稳定性采取的措施

2019 年，公司前五名客户单位均为下游知名锂电池企业，公司与该五家公司之间均不存在关联关系。2019 年，公司前五名客户销售收入占营业收入的比例为 45.99%，不存在对单一客户销售占比较高的情形，对相关客户不存在重大依赖的情形。

维持客户稳定性措施方面，目前下游锂电池行业向头部集中的趋势明显，市场格局呈现集中度不断提升的趋势，设备供应商对核心客户服务能力，尤其是与锂电池头部生产企业在技术端、研发端的深度绑定已成为提升市场份额的关键因素。公司长期服务中高端应用市场，始终选择技术要求高、发展潜力大的优质客户、潜力客户作为长期战略合作伙伴，以满足客户需求为目标、主动与下游客户联合研发、共享经验，提高客户及公司双方的开发成功率和开发效率，以实现和客户较好绑定，报告期内，公司与下游行业排名靠前的多家公司均已形成稳定的合作关系。

## 3、报告期末，公司前五名应收账款余额合计 7.99 亿元，占应收账款余额的 40.34%。请说明相关欠款方具体情况，销售的具体内容，与公司是否存在关联

关系，相关信用政策，并结合期后回款情况说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。请会计师发表意见。

### 【回复】

一、截至报告期末，相关欠款方具体情况，销售的具体内容，与公司是否存在关联关系

2019年末，先导智能合并层面应收账款前五名具体情况、销售的具体内容、与公司的关系、相关信用政策及期后回款情况如下表所示：

单位: 万元

客户名称	期末余额	坏账准备	账龄	主要销售内容	与本公司关系	主要信用政策	期后回款金额(截至2020年6月15日)	期后回款比例
江苏时代新能源科技有限公司	27,773.05	1,388.65	1年以内(含1年)	锂电池设备及配件	非关联方	预付 30%, 货到付 30%, 验收合格付 30%, 验收合格 360 天付 10%。	7,934.33	28.57%
时代上汽动力电池有限公司	27,154.68	1,357.73	1年以内(含1年)	锂电池设备及配件	非关联方	预付 30%, 货到付 30%, 验收合格付 30%, 验收合格 360 天付 10%。	7,417.92	27.32%
深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	8,517.31	425.87	1年以内(含1年)	锂电池设备及配件	非关联方	预付 30%, 发货款 30%, 验收合格 30%, 质保 1 年后支付 10% 质保款。	582.31	6.84%
宁德时代新能源科技股份有限公司	8,430.18	421.51	1年以内(含1年)	锂电池设备及配件	非关联方	预付 30%, 货到付 30%, 验收合格付 30%, 验收合格 360 天付 10%。	8,430.18	100.00%
西安众迪锂电池有限公司	7,992.00	399.60	1年以内(含1年)	锂电池设备及配件	非关联方	预付 30%, 发货前凭全额发票付 30%, 验收合格 30 日内付 30%, 质保期满 1 年后 30 日内付 10%。	-	-
<b>合计</b>	<b>79,867.22</b>	<b>3,993.36</b>	-	-	-	-	<b>24,364.74</b>	<b>30.51%</b>

## 二、结合期后回款情况说明应收账款坏账准备计提合理、充分

截至 2020 年 6 月 15 日，公司前五名应收账款期后累计回款金额 24,364.74 万元，回款比例 30.51%，由于受第一季度疫情原因影响总体回款比例较低。公司前五名应收账款客户均为行业内知名企业，其中，江苏时代新能源科技有限公司与时代上汽动力电池有限公司均系宁德时代新能源科技股份有限公司的子公司；深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司与西安众迪锂电池有限公司为比亚迪集团旗下公司，两大集团经营能力及财务状况良好，且与公司近年来持续有业务往来，信用良好。同时，以前年度宁德时代和比亚迪集团的应收账款也未发生过坏账损失，相应应收账款无法收回的风险较小。公司应收账款坏账准备计提合理、充分。

## 三、会计师核查意见

公司会计师针对应收账款执行了以下审计程序：

- 1、对重要应收款项执行独立函证程序，对于最终未回函的客户实施替代审计程序，包括检查相关送货单据、销售发票、对账单及其他支持性文件和期后回款测试等；
- 2、取得先导智能账龄明细表，并重新计算企业应收账款坏账准备；
- 3、根据预期信用损失模型测算先导智能的坏账准备计提，测算结果小于目前坏账准备政策计提的坏账准备。

经核查，公司会计师认为，先导智能期末前五名应收账款客户信誉良好，历史上未发生坏账损失且应收账款坏账准备政策较谨慎，坏账准备计提充分且合理。

4、年报显示，“本期泰坦新动力的商誉不予计提资产减值准备”，但“商誉减值准备”明细表显示，本期对泰坦新动力新增计提 160.22 万元商誉减值准备。请说明泰坦新动力商誉减值测试的具体过程，本期商誉减值准备计提金额，结

合泰坦新动力业绩承诺实现情况说明本期商誉减值准备计提是否合理、充分，年报相关数据不一致的原因。请会计师发表意见。

## 【回复】

### 一、泰坦新动力商誉减值测试的具体过程，本期商誉减值准备计提金额

公司关于泰坦新动力的商誉金额为 109,233.53 万元，可分为两部分：一是核心商誉，即先导智能 2017 年收购泰坦新动力 100% 股权时支付对价 135,000 万元与可辨认净资产公允价值（不包括所确认的相关递延所得税）的差额确认商誉 106,777.42 万元；二是初始确认时泰坦新动力的存货和无形资产评估增值部分确认递延所得税负债而形成的非核心商誉 2,456.11 万元。

#### （一）核心商誉的减值测试过程及本期减值准备计提情况

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，期末应对商誉进行减值测试，计算可收回金额。可收回金额应当根据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确定。由于企业管理层对商誉资产组组合没有对外出售意图，不存在销售协议价格；且在公开市场上难以找寻与商誉资产组组合相同和相类似的交易案例，评估中介机构所获取的资料和信息也无法可靠估计商誉资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额。因此，本次采用收益法确定资产预计未来现金流量的现值，并以此作为商誉资产组组合的可收回价值。

泰坦新动力资产组的可收回金额采用收益法预测现金流量现值（不含当期营运资金），同口径进行对比的资产组账面值也不含当期营运资金；采用未来现金流量折现方法的主要假设：预计泰坦新动力未来 5 年产能均维持在核定产能，稳定年份增长率 0%，息税前利润率 24.58%-29.53%，税前折现率 15.56%，测算资产组的可收回金额。经预测显示资产组的可收回金额 122,100.00 万元大于泰坦新动力资产组账面价值（合并口径）7,621.21 万元及核心商誉账面价值（不含递延所得税负债形成）106,777.42 万元之和。故本期泰坦新动力的核心商誉无需计提资产减值准备。

## （二）因确认递延所得税负债而形成的非核心商誉减值测试过程及本期减值准备计提情况

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（2014 年修订）及其应用指南规定，在非同一控制下企业合并中，如果被收购方资产、负债账面价值与公允价值存在暂时性差异，应按所得税准则规定确认相关递延所得税。由于商誉（或负商誉）是以合并对价与被收购方可辨认净资产公允价值（包括所确认的相关递延所得税）之间的差额确认的，因此，前述就被收购方资产、负债账面价值与公允价值暂时性差异所确认的递延所得税，将影响收购日确认的商誉金额。在确定商誉相关资产组可收回金额时，根据企业会计准则及相关规定，无论是采用资产的公允价值减去处置费用后的净额，还是资产预计未来现金流量现值，均不包括所得税影响，所预计的可收回金额为税前金额。

根据《企业会计准则第 158 号》第十九条的基本原则：“资产组账面价值的确定基础应当与其可收回金额的确定方式相一致”，为保持商誉相关资产组可收回金额与账面价值的可比性，商誉减值测试相关资产组账面价值也不应包含相关递延所得税的金额。同时，为消除相关资产组的所得税影响，因确认递延所得税负债所形成的商誉金额，也应单独剔除。

在商誉减值测试时，资产组账面价值不包括递延所得税负债，也不包括该递延所得税负债形成的商誉。对于从资产组单独区分考虑的递延所得税负债及其形成的商誉，在后续期间，该递延所得税负债应随相关资产、负债账面价值所形成暂时性差异金额的变动而变动；相对应的，该部分递延所得税负债所形成的商誉金额，也应相应减少，并作为商誉减值损失。因此本期递延所得税负债随着存货和无形资产的暂时性差异金额减少而转回递延所得税负债 160.22 万元，故期末先导智能对非核心商誉计提减值准备 160.22 万元。

## 二、结合泰坦新动力业绩承诺实现情况说明本期商誉减值准备计提是否合理、充分

### （一）业绩承诺情况

根据《盈利预测补偿协议》，李永富、王德女夫妇承诺泰坦新动力 2017 年度、2018 年度以及 2019 年度实现的扣除非经常性损益后（依法取得的政府补贴及税收减免除外）归属于母公司所有者的净利润分别不低于下表所示金额：

单位：万元			
项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
承诺净利润数	10,500.00	12,500.00	14,500.00

## （二）2017-2019 年业绩实现情况

单位：万元				
期间	承诺数	实际数	差额	完成率
2019 年	14,500.00	26,043.88	11,543.88	179.61%
2018 年	12,500.00	40,100.22	27,600.22	320.80%
2017 年	10,500.00	12,148.20	1,648.20	115.70%

注：上述表格中的实际数均为泰坦新动力扣除非经常性损益（剔除政府补助金额）后实现的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润

由上表，泰坦新动力在业绩承诺期间均超额完成业绩承诺，业绩承诺实现情况良好。

## 三、年报相关数据不一致的原因

先导智能 2019 年年度报告显示，“本期泰坦新动力的商誉不予计提资产减值准备”，此处提及的商誉指的是核心商誉，通过商誉减值评估测试，核心商誉对应的资产组其可回收金额大于账面价值，故核心商誉未发生减值，不计提资产减值准备；“商誉减值准备”明细表显示，本期对泰坦新动力新增计提 160.22 万元商誉减值准备，此处提及的商誉减值准备指的是因确认递延所得税负债本期转回而计提的非核心商誉减值准备。因此，相关数据存在一定差异。

## 四、会计师核查意见

### （一）会计师对核心商誉减值准备计提的核查意见

报告期末先导智能未对泰坦新动力计提商誉减值，会计师执行了以下审计程序，核查核心商誉未计提减值的准确性和合理性，内容如下所示：

1、复核了先导智能对商誉减值迹象的判断，不存在《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值测试》概括的商誉减值的七大迹象；

2、对先导智能聘请的独立第三方专家出具的商誉减值测试报告，执行了以下复核程序：

（1）复核公司对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理，是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊；

（2）复核商誉减值测试报告相关内容：①减值测试报告的目的；②减值测试报告的基准日；③减值测试的对象；④减值测试的范围；⑤减值测试中运用的价值类型；⑥减值测试中使用的评估方法；⑦减值测试中运用的假设；⑧减值测试中运用参数（包括税前折现率、预计未来现金流）的测算依据和逻辑推理过程；⑨商誉减值计算过程；

（3）选取商誉减值测试中的重要假设数据，对商誉减值测试报告和对应期间已审财务报表进行同口径核对，进一步分析结果的影响；

（4）关注并考虑期后事项对商誉减值测试的影响；

（5）检查财务报表附注中与商誉相关内容的披露情况；

（6）评估第三方专家的胜任能力、专业素质和客观性并将评估结果记录在审计工作底稿中

经执行上述审计程序，会计师认为：商誉减值测试报告中涉及的核心商誉减值测试的过程和方法、重要假设、关键参数及其确定依据等相关信息无异常，商誉减值测试报告的结果可以信任。

3、由于泰坦新动力所处的行业发展趋势较好且本身具有独家的专利技术，因此泰坦新动力的营业收入和经营业绩呈现上涨趋势，在对赌期间超额完成了业绩对赌。会计师获取了泰坦新动力已经签订的未执行订单，其未来的营收能力和获利能力是有一定保障的，且独立的第三方在评估商誉资产组组合的可收回价值时，对于未来期间的预测也是基于泰坦新动力已经签订的未执行订单的基础上执行，未发现有重大偏离的现象。

综上所述，会计师认为：先导智能未对泰坦新动力的核心商誉计提减值准备是合理的，是符合泰坦新动力的经营情况，不存在有减值的迹象，无需计提核心商誉的减值准备。

## （二）会计师对非核心商誉减值准备计提的核查意见

本期递延所得税负债随着存货和无形资产的暂时性差异金额减少而转回递延所得税负债 1,602,179.85 元，故期末先导智能对非核心商誉计提减值准备 1,602,179.85 元。

会计师认为，先导智能期末对非核心商誉计提减值准备是符合企业会计准则规定的，减值准备计提合理。

## （三）会计师对本期商誉减值准备计提合理、充分性的核查意见

结合业绩承诺实现情况，会计师认为：先导智能未对泰坦新动力的核心商誉计提减值准备是合理的，符合泰坦新动力的经营情况，其不存在有减值的迹象。

5、报告期内，公司预收款项余额为 7.91 亿元，均为设备款；存货账面余额合计 22.02 亿元，包含原材料 8,843.67 万元，在产品 8.96 亿元，库存商品 1,126.35 万元、发出商品 12.07 亿元。请结合公司收入确认政策、结算模式，同行业公司情况等，说明公司预收款项、存货余额较大的原因及合理性；结合在手订单说明相关存货是否存在滞销风险，跌价准备计提是否合理、充分；截至目前预收款项、发出商品结转情况，如未结转的，说明原因及合理性。

### 【回复】

一、结合公司收入确认政策、结算模式，同行业公司情况等，说明预收款项、存货余额较大的原因及合理性

#### （一）收入确认政策

销售商品方面，公司具体的收入确认原则如下：

1、国内销售：（1）成套设备销售：公司按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并经其验收合格、公司获得经过买方确认的验收证明后即确认收入。（2）配件销售：公司按照合同确认的发货时间发货，公司不再保留与该项目相关的货物的继续管理权，也不对该货物实施

控制, 货物的全部重要风险和报酬转移给买方, 与交易相关的经济利益能够流入企业时, 根据合同的约定的价款确认收入。

2、国外销售: 根据国外客户订单或与国外客户签订的协议, 公司向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口。根据《国际贸易术语解释通则 2010》, FOB 是指卖方将货物放置于指定装运港由买方指定的船舶上, 或购买已如此交付的货物即为交货, 当货物放置于该船舶上时, 货物灭失或损毁的风险即转移, 而买方自该点起负担一切费用。在实务操作中公司在出口报关完成后确认收入, 即取得海关报关单后确认收入。

一般而言, 公司国内的成套设备销售业务在获得验收证明后确认收入, 此时存货结转成本、预收款项结转至主营业务收入。由于专用设备研发、生产和调试过程复杂, 且产品出库后还需要经过运输、安装、调试运行、终验收等环节, 验收周期较长, 因此导致预收款项和存货金额相对较高。

## (二) 结算模式

公司自动化成套装备业务与客户的货款结算通常采用分阶段的方式, 在“合同签订”、“发货”、“验收合格”、“质保期满”等阶段按照相应的比例收取货款, 具体付款时点和比例由双方在一定范围内协商确定。如公司在验收合格前收到货款, 则相应计入预收款项中。

## (三) 同行业公司情况

2019 年末, 公司和同行业公司预收款项和存货及相应占比情况如下:

单位: 万元

项目	预收款项账面价值		存货账面价值	
	金额	占流动负债比例	金额	占流动资产比例
赢合科技	26,858.74	12.57%	65,697.70	17.64%
科恒股份	25,207.22	14.47%	74,354.41	37.56%
金银河	3,314.84	7.54%	7,935.20	11.97%
杭可科技	81,338.53	51.08%	83,754.80	25.53%
平均值	-	21.41%	-	23.17%
先导智能	<b>79,059.36</b>	<b>18.79%</b>	<b>215,270.59</b>	<b>22.62%</b>

如上表所示，2019 年末，公司预收款项金额占流动负债的比例，以及存货金额占流动资产的比例与同行业公司平均水平基本一致，符合行业经营特点。

#### （四）预收款项金额较大的原因

2019 年末，公司预收款项余额为 7.91 亿元，主要为设备款。结合公司收入确认政策和结算模式，公司在设备销售合同签订、发货时点分别收取合同金额一定比例的货款，在客户未验收、公司未确认销售收入前，作为预收款项进行核算，由于公司在手订单金额较大，生产及验收周期较长，导致订单对应期末预收款账面价值较高。

#### （五）存货余额较大的原因

报告期末，公司存货余额为 22.02 亿元，金额相对较高，具体原因为：第一、非标设备客户现场安装调试及验收周期较长，如锂电池设备，在设备送至客户场地后通常需要 6-12 个月方可完成验收，导致各期末发出商品金额较大；第二、结合公司收入确认政策和结算模式，公司已发出的设备产品在客户验收前作为发出商品核算，而设备合同金额普遍较高，因此订单对应期末发出商品账面价值较高。

### 二、结合在手订单说明相关存货是否存在滞销风险，跌价准备计提是否合理、充分

#### （一）结合在手订单说明相关存货不存在滞销风险

目前公司在手订单充足，截至 2020 年 3 月 31 日，公司在手订单金额（含税）合计为 54.42 亿元。公司存货主要为在产品和发出商品。其中，在产品的订单覆盖率较高，少量无订单覆盖的非标设备，主要系公司为开拓市场、争取客户，针对部分下游客户的潜在定制化需求生产的备机。发出商品方面，由于公司采用“以销定产”的业务模式，每台发出商品均有对应的销售合同。因此，公司相关存货不存在滞销风险。

#### （二）存货跌价准备计提合理、充分

公司存货跌价准备的计提方法为：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货的构成主要系发出商品，以发出商品为例描述存货跌价的测算过程。

公司采用“以销定产”的业务模式，每台发出商品均有对应的销售合同。可以准确的获知其售价，再考虑实现收入将发生的税金及销售费用，可以准确的获知可变现净值；公司对每台发出商品进行了准确的成本归集，可以提供每台发出商品的成本金额及构成；在可变现净值与成本均可知的情况下可以计算得出发出商品的跌价准备。

公司属于装备制造行业，与下游锂电池的市场需求和固定资产投资密切相关。新能源及其设备制造行业在国家政策的大力支持下，继续保持快速增长，公司在锂电池设备、光伏电池和组件设备、3C 智能检测设备以及薄膜电容器设备领域拥有国际及国内一线客户，产品已逐步形成进口替代，并逐步打入欧美市场，满足了国际及国内高端客户的需求。公司凭借高附加值的产品和良好的口碑，已跻身成为国内高端锂电池设备龙头企业。公司的大部分产品毛利率较高，合同售价基本涵盖材料价格涨跌因素，不存在减值迹象；存货期末余额虽大，但产品适销对路，毛利率均较高，其对应的跌价准备余额也较小，不存在存货跌价准备计提不充分的情况。

### 三、截至目前预收款项、发出商品的结转情况

截至 2020 年 3 月末，2019 年末预收款项和发出商品的结转情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	截至 2020 年 3 月末结转金额	结转比例
预收款项	79,059.36	13,749.85	17.39%
发出商品	116,437.28	59,342.96	50.97%

考虑到公司生产及验收的周期较长，生产周期一般为 3-6 个月，验收周期一般为 6-12 个月，因此上述预收款项和发出商品的结转比例具有合理性。

6、2017年12月，公司与江苏微导纳米装备科技有限公司（以下简称“微导纳米”）全体股东签订《委托经营管理协议》，微导纳米全体股东一致同意将微导纳米委托给公司进行经营管理；2019年9月，各方签署《委托经营管理协议之终止协议》，解除公司对微导纳米的委托经营管理。请结合微导纳米主营业务，经营业绩情况，相关协议具体内容等，说明公司接受托管及解除托管对公司生产经营和财务状况的影响，是否存在特殊利益安排。

### 【回复】

#### 一、微导纳米的主营业务及经营业绩

微导纳米以原子层沉积（Atomic Layer Deposition，以下简称“ALD”）技术为核心，主要产品为 ALD 设备，应用于光伏、集成电路、柔性电子等领域。2019 年，微导纳米实现营业收入 21,581.56 万元，实现净利润 4,141.41 万元。截至 2019 年 12 月 31 日，微导纳米的总资产为 60,103.83 万元，净资产为 23,674.30 万元。

#### 二、相关协议的具体内容

##### （一）委托经营管理协议

2017年12月22日，先导智能（以下简称“乙方”）与微导纳米全体股东（以下简称“甲方”）及微导纳米（以下简称“丙方”）签署《委托经营管理协议》。《委托经营管理协议》的主要内容如下：

###### 1、委托经营管理的事项：

为了提升丙方的管理水平，提高丙方的经营决策效率和经营效益，甲方作为完全拥有丙方控制权的股东，愿意在本协议委托经营管理期限内，将其拥有的对丙方的决策权限委托给乙方行使，由乙方负责丙方的具体经营；乙方愿意接受甲方的上述委托并依法经营管理。

尽管有前述约定，为了充分保障甲方的权利并对乙方实施有效监督，甲、乙双方进一步明确，对于丙方的如下重大事项，乙方在行使经营管理权时应事先征得甲方的书面同意才能代表甲方行使投票表决权：

###### （1）修改丙方章程；

- (2) 增加或者减少丙方注册资本；
- (3) 作出丙方合并、分立、解散或者变更丙方组织形式的决议；
- (4) 丙方分发或支付红利；
- (5) 丙方董事会组成人员的改变，增加或减少董事会的权力；
- (6) 丙方的股东转让股权或质押股权；
- (7) 任何证券的发行行为（包括但不限于股权和债权类证券）；
- (8) 丙方向第三方申请或进行借贷；任何为第三方提供担保或者保证，以及其他可能产生或有负债的行为；
- (9) 参与资金拆借活动，参与或订立任何股票、债券、基金等证券交易或衍生品交易、委托理财或投机性的远期合约、互换合约、期货或期权交易；
- (10) 丙方的业务范围、本质和/或业务活动的重大变化，如参与任何与现有业务计划完全不同的行业领域或终止公司任何核心业务；
- (11) 丙方对外投资；
- (12) 批准详细的年度财务预算（包括利润表、资产负债表及现金流量表预算）、资本支出计划、贷款额度和业务年度计划书、年度利润分配方案等，或者就批准的年度财务预算做重大修改；
- (13) 对财务会计制度做出重大变更，聘请或变更审计机构；
- (14) 决定丙方的资本运作方案及聘请相关中介服务机构；
- (15) 丙方提起诉讼、仲裁或其他争议解决方式等。

甲方需根据本协议安排将丙方的决策权委托乙方管理和行使，不影响甲方作为丙方股东的知情权、分红权和最终处置权等其他股东权利。同时，丙方对外缔结合同（包括但不限于采购、销售等），仍应以丙方自身的名义对外签署和结算，并由甲方享有相关权利、承担相关义务。

## 2、委托经营管理期限：

本协议项下委托经营管理期限为本协议生效之日起三年。期限届满, 如未出现本协议约定的应予终止委托经营管理的情形, 则本协议自动续期一年。

如若上述委托经营管理期限内, 乙方根据自身业务发展需要, 且满足如下条件的情况下, 乙方有权选择以现金和/或发行股份, 以及法律法规规定的其他方式对丙方进行收购:

- (1) 丙方的运营状况得到显著改善, 包括但不限于预计未来 12 月不会出现可预期的经营性亏损、丙方具备可持续性经营条件;
- (2) 丙方不存在不符合中国证监会及交易所规定的重大不合规情形, 乙方收购丙方不违反中国证监会及交易所的相关规定。

若乙方日后确定收购丙方股权, 定价原则将由证券业务资格的资产评估机构对交易资产进行整体评估, 以交易资产评估值为参考, 经交易各方协商确定交易价格, 同时, 甲方将同意和促使乙方的该等收购。

若在上述委托经营管理期限内, 乙方收购丙方股权完成并纳入合并报表后, 则本协议自动终止。

本协议终止时, 甲、乙双方应共同委托会计师事务所对丙方委托经营管理期间的损益进行审计, 并根据审计结果确定委托经营管理期间的损益情况。

### 3、委托经营管理的托管费用:

本协议生效之日起, 乙方即履行对丙方的委托经营管理职责, 并按年度(1月 1 日至 12 月 31 日)收取托管费用:第一个管理年度人民币 100 万元(含税价), 以后每个管理年度在前一管理年度的基础上增加 10%, 由丙方于每个管理年度结束后三个月内一次性向乙方支付。委托经营管理期间不足一个完整会计年度的, 按照实际委托管理时间占计算年度的比例计算, 当期应付管理费=当年度全年应付管理费\* (当年实际委托管理天数/360 天)。

委托经营管理期间, 乙方应当本着诚实信用, 忠实、尽职地履行受托责任, 确保丙方股权利益的最大化, 但乙方对丙方受托管理运营期间的盈亏不承担责任, 乙方严重违反信用义务且造成丙方重大损失的除外。

## （二）解除委托经营管理协议

2019年9月12日，经公司第三届董事会第十八次会议审议通过，先导智能与微导纳米全体股东及微导纳米签署《委托经营管理协议之终止协议》，后经2019年第四次临时股东大会审议通过，该协议正式生效。《委托经营管理协议之终止协议》的主要内容如下：

### 1、终止委托管理

（1）各方一致同意依据本协议终止于2017年12月22日所签订之《委托经营管理协议》；自本协议生效之日起，《委托经营管理协议》项下的委托经营管理关系及其他各项权利义务终止，乙方不再受托对丙方进行经营管理。

（2）各方一致确认，《委托经营管理协议》终止后，各方就该协议的履行及其结果不存在任何争议或纠纷。

（3）自本协议生效之日起三十日内，各方将对《委托经营管理协议》项下的托管费用进行结算，并由丙方将应付的托管费用一次性支付至乙方的指定账户。除上述安排之外，各方不再履行《委托管理经营协议》项下任何约定，任何一方均不再向其他方就《委托管理经营协议》提出任何权利主张或要求。

### 2、生效条件

本协议于以下所有条件最终成就之日生效：

- （1）经各方签署、各方法定代表人或授权代表签署并/或盖公章；
- （2）乙方股东大会审议批准本次交易相关议案。

### 三、接受托管及解除托管对公司生产经营和财务状况的影响，公司与微导纳米之间不存在特殊的利益安排

公司与微导纳米之间不存在特殊的利益安排。微导纳米的主要产品为ALD设备，公司的产品为自动化设备。两者所从事的领域及核心技术存在不同，因此接受托管及解除托管对公司的生产经营并无实际影响。根据委托经营管理的约定，于委托经营管理期间，先导智能可收取托管费用，金额为第一个管理年度人民币100万元（含税价），以后每个管理年度在前一管理年度的基础上增加10%。

因此，委托经营管理时，公司可获得托管费，但相应的需要投入一定人力及服务，解除托管后，公司将不再获得托管收益。除此之外，托管对公司并无其他财务方面的影响。

特此公告。

无锡先导智能装备股份有限公司  
董事会

2020 年 6 月 19 日