证券代码：300457　　证券简称：赢合科技　　公告编号：2021-029

深圳市赢合科技股份有限公司

关于2020年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、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市赢合科技股份有限公司（以下简称“公司”或“赢合科技”）于2021年4月9日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市赢合科技股份有限公司的2020年年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第41号）（以下简称“问询函”），问询函具体内容如下：

1. 公司于2021年1月12日披露《2020年度业绩预告》称预计2020年归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为30,000.00万元至36,000.00万元。公司于2021年3月23日披露《2020年度经审计业绩与业绩预告存在差异暨董事会致歉的公告》称，2020年净利润调减为19,069.21万元，主要是因为疫情后期国内口罩产能过剩，公司对口罩机业务退货进行期后调整，调减营业收入17,414.82万元，调减净利润8,049.58万元，对该笔退货计提存货跌价准备5,568.63万元，调减净利润4,733.34万元。2020年年报显示，公司口罩机营业收入为27,596.23万元，资产减值损失金额为6,497.75万元，主要是对口罩机自动化生产线库存计提存货跌价准备。

（1）请补充说明上述口罩机业务入账时间、退货时间、客户名称及对应金额、前期应收账款金额、坏账准备计提情况，计提是否充分。

（2）请补充说明上述事项是否应追溯调整公司前期已披露的定期报告、原因及规则依据。

（3）请补充说明报告期末口罩机业务的应收账款和坏账准备金额、是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

（4）请补充说明报告期末口罩机业务的存货账面余额及跌价准备金额，结合口罩机销售价格、生产成本等说明口罩机存货跌价损失计提额的计算依据和计算过程，说明口罩机存货跌价准备计提是否充分、合理。

2. 2020 年半年报显示，公司其他应收款新增口罩机政府补助 6,230.96 万元。公司于 2020 年 9 月 24 日披露《关于 2020 年半年报问询函回复的公告》称，尚未收到上述政府补助。2020 年年报显示，公司其他应收款金额为 3,135.15 万元。

（1）请补充说明截至回函日已收到的口罩机政府补助金额，上述退货涉及前期已入账的政府补助金额及是否导致你公司需退回相应政府补助、发生退货的会计处理及其对公司财务数据的影响。

（2）请补充说明其他应收款期末余额中的口罩机政府补助金额，如有，请结合具体政策说明预计收取补助的时间、金额及依据。

3. 报告期内，公司实现营业收入 238,471.34 万元，同比增长 42.82%，其中锂电池专用生产设备营业收入为 165,219.63 万元，同比增长 22.28%，销量同比减少 6.02%，毛利率同比下滑 7.19 个百分点至 25.98%，其他设备和其他业务收入分别为 17,557.72 万元和 45,655.48 万元，同比分别增长 159.26%和 43.27%，其他业务收入毛利率为 43.46%，同比减少 1.50 个百分点；西南地区营业收入为 37,939.34 万元，同比增长 914.46%，华中地区营业收入为 34,681.18 万元，去年同期为 0。

（1）请结合市场环境、产品结构、销售数量、单价和成本费用变动等，补充说明公司营业收入大幅增长的原因及合理性。

（2）请结合锂电池专用生产设备经营模式、产品平均售价、成本变化等说明报告期内锂电池专用生产设备销售量下滑但营业收入增长的原因及合理性，量化分析毛利率大幅下滑的原因，说明是否与同行业可比公司变化趋势一致，若否，请充分说明原因及合理性。

（3）请补充说明 2020 年其他设备和其他业务收入的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动说明其他设备收入大幅增长，以及其他业务收入增长而毛利率下降的原因及合理性。

（4）请结合西南地区和华中地区的产品结构、市场环境、销售数量、单价

变动等，分别补充说明上述地区收入大幅增长的原因及合理性。

（5）请你公司核实华中地区 2019 年营业收入及 2020 年营业收入比上年同期增减相关数据是否准确。如否，请你公司予以更正或作出充分说明。

4. 报告期末，公司应收账款账面余额和坏账准备余额分别为 183,756.00 万元和 34,059.16 万元。其中，单项计提坏账准备的应收账款余额为 28,084.14 万元，计提坏账准备 13,228.89 万元。

（1）请结合应收账款的形成原因、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，逐笔说明对单项应收账款计提坏账准备的原因及合理性，核实相关营业收入是否真实、准确。

（2）请补充说明前十名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及合理性，归属于母公司或子公司情况，客户是否与公司存在关联关系。

（3）请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

请独立董事核查并发表明确意见。

5. 2017 年你公司以 43,800 万元收购东莞市雅康精密机械有限公司（以下简称雅康精密）100%股权，形成 27,818.51 万元商誉，未计提商誉减值准备。2017 年至 2020 年雅康精密营业收入分别为 39,283.69 万元、59,303.05 万元、88,618.33 万元、94,925.10 万元，净利润分别为 8,464.35 万元、12,435.25 万元、9,386.85 万元、4,811.79 万元。

（1）请你公司结合生产经营情况、产品价格及成本变化、毛利率变化、同行业可比公司情况等说明雅康精密 2018 年以来营业收入持续增长而净利润持续下滑的原因及合理性，盈利能力是否存在持续下滑风险，如是，请充分提示风险。

（2）请你公司列示雅康精密相关资产组商誉减值测试过程，结合雅康精密盈利能力持续下滑及未来盈利预测情况等说明未对雅康精密计提商誉减值准备的原因及合理性。

（3）请你公司补充披露雅康精密应收账款及其坏账损失计提情况，以及 2017 年至 2020 年应收账款期后回款情况，说明应收账款及营业收入变化幅度是否一致，如否，请充分说明原因及合理性。

请独立董事核查并发表明确意见。

6. 报告期末，公司存货账面余额92,366.07万元，存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额为6,738.84万元，较期初增加5,944.54万元，存货跌价损失及合同履约成本减值损失本期发生额6,005.73万元。请补充说明除口罩机外，本期计提跌价准备存货的主要类别、数量、库龄和成新率，说明存货跌价准备计提的方法和测试过程，本期计提是否充分。

7. 报告期末，公司预付账款余额为13,237.76万元，较期初增加5,901.36万元。请公司说明预付账款较期初大幅增长的原因，以及相关预付账款形成时间、具体交易事项，是否具备商业实质，预付对象与公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、持股5%以上股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。请公司独立董事核查并发表明确意见。

8. 公司对广东赢合时代产业投资基金管理有限公司的长期股权投资期初金额为2,975.99万元，期末为0。请补充说明公司该笔投资的时间、合同金额、合作方名称、是否为关联方、减少投资的原因及损益情况。

9. 请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

10. 请核查说明最近三个月公司控股股东、实际控制人及其关联方，董事、监事、高级管理人员等是否存在买卖公司股票的行为，如是，请说明相关人员知悉公司年度业绩及其变动情况的时间，是否存在利用内幕信息进行交易的情形。

收到《问询函》后，公司董事会高度重视，及时组织相关人员进行分析与核实，现回复如下：

一、公司于2021年1月12日披露《2020年度业绩预告》称预计2020年归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为30,000.00万元至36,000.00万元。公司于2021年3月23日披露《2020年度经审计业绩与业绩预告存在差异暨董事会致歉的公告》称，2020年净利润调减为19,069.21万元，主要是因为疫情后期国内口罩产能过剩，公司对口罩机业务退货进行期后调整，调减营业收入17,414.82万元，调减净利润8,049.58万元，对该笔退货计提存货跌价准备5,568.63万元，调减净利润4,733.34万元。2020年年报显示，公司口罩机营业收入为27,596.23万元，资产减值损失金额为6,497.75万元，主要是对口

罩机自动化生产线库存计提存货跌价准备。

（1）请补充说明上述口罩机业务入账时间、退货时间、客户名称及对应金额、前期应收账款金额、坏账准备计提情况，计提是否充分。

（2）请补充说明上述事项是否应追溯调整公司前期已披露的定期报告、原因及规则依据。

（3）请补充说明报告期末口罩机业务的应收账款和坏账准备金额、是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

（4）请补充说明报告期末口罩机业务的存货账面余额及跌价准备金额，结合口罩机销售价格、生产成本等说明口罩机存货跌价损失计提额的计算依据和计算过程，说明口罩机存货跌价准备计提是否充分、合理。

【公司回复】

（一）请补充说明上述口罩机业务入账时间、退货时间、客户名称及对应金额、前期应收账款金额、坏账准备计提情况，计提是否充分。

该批退货的口罩机客户及明细情况如下表：

单位：万元

客户名称	业务入账时间	退货时间	退货金额	前期应收账款	坏账准备计提
法人 1	2020 年 5 月	2021 年 2 月	4,300.00	4,300.00	215.00
法人 2	2020 年 5 月	2021 年 2 月	3,928.00	3,928.00	196.40
法人 3	2020 年 6 月	2021 年 2 月	4,108.00	4,108.00	205.40
法人 4	2020 年 6 月	2021 年 2 月	3,474.75	3,474.75	173.74
法人 5	2020 年 6 月	2021 年 2 月	3,868.00	3,868.00	193.40
合 计			19,678.75	19,678.75	983.94

该批口罩机业务入账时间为 2020 年 5、6 月份，由于疫情后期国内口罩产能过剩，公司对外销售的口罩机发生资产负债表日后退货，作为日后调整事项，公司进行了相应会计处理。退货金额 19,678.75 万元，扣除成本及相应所得税费用后对净利润影响金额为 8,049.58 万元。对于前期应收账款，公司在资产负债表日按照账龄 1 年以内的预期信用损失率计提坏账准备 983.94 万元，发生期后退货事项后，公司将应收账款及已计提的坏账准备全部冲回。

（二）请补充说明上述事项是否应追溯调整公司前期已披露的定期报告、原因及规则依据。

公司在 2020 年度披露的与上述事项相关的定期报告涉及 2020 年度半年报及 2020 年度第三季度报。

上述业务在 2020 年度 5 月、6 月份发生，合同对应的产品在 2020 年 5 月、6 月出库并经客户签收。截至 2020 年 6 月 30 日，按照合同约定公司收到上述合同的首期款共计 2,500 万元，上述合同正常执行。公司 2020 年半年报，进行了会计处理，确认了应收账款和营业收入，并计提相应的税金。

上述业务截至 2020 年 9 月 30 日，按照合同约定，扣除首期款后，应收回合同阶段款 4,321.80 万元，实际收回合同款 380.00 万元，公司第四季度对该阶段合同款进行催收，第四季度收回合同款 1,550.25 万元。

截至 2021 年 2 月退货前，剩余合同款项尚未收回。

公司认为，上述业务虽然在第三季度未能按照合同阶段收回货款，但是公司基于当时的判断，在合同执行过程中，客户信用良好，还款意愿比较好，合同收款滞缓，主要系口罩机市场行情低迷的影响，但客户信用良好，公司判断很可能收回后续的合同款项。故认为不需要追溯调整公司前期已披露的定期报告。

（三）请补充说明报告期末口罩机业务的应收账款和坏账准备金额、是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

截至 2020 年 12 月 31 日，口罩机业务的应收账款为 633.00 万元，坏账准备金额为 31.65 万元。2020 年全年实现口罩机销售收入 27,596.23 万元，未回款金额占 2020 年全年口罩机销售金额的比例为 2.29%。未回款的应收账款账龄均在 1 年以内，该部分无法收回的可能性较低，坏账准备计提充分。截至 2021 年 4 月 13 日，口罩机业务期后回款 180.00 万元。

（四）请补充说明报告期末口罩机业务的存货账面余额及跌价准备金额，结合口罩机销售价格、生产成本等说明口罩机存货跌价损失计提额的计算依据和计算过程，说明口罩机存货跌价准备计提是否充分、合理。

截至 2020 年 12 月 31 日，口罩机业务存货账面余额为 74,842,929.92 元，对应的存货跌价准备金额为 55,686,310.25 元。

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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。2020 年疫情期间，口罩机的生产成本约为 22-25 万元/台，但由于疫情后期国内口罩产能过剩，口罩机销售价格下降，市场参考价格约为 6 万元/台，据此得出疫情后口罩机市场行情跌价比例约为 72.73%- 76.00%。

根据存货跌价测试，考虑估计销售费用和相关税费后该批口罩机期末可变现净值后计提跌价准备金额为 55,686,310.25 元，实际计提比例 74.40%。同时，口罩机业务是公司为驰援疫情在锂电池专用设备领域外的应用和拓展，口罩机设备的零部件可以拆卸后运用于锂电池设备的生产，存货跌价准备计提充分、合理。

（五）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅口罩机业务销售合同、退货协议以及出入库单等资料，检查退货情况以及前期应收账款及坏账计提是否充分；

2. 核查上述事项是否影响公司前期已披露的定期报告；

3. 检查了口罩机销售收款记录，了解是否存在无法收回风险，检查坏账计提是否充分；

4. 访谈公司管理层，并对口罩机退货客户进行视频询问，了解公司口罩机销售、退货情况；

5. 对退回的口罩机存货实施监盘程序，核实退回的口罩机数量、状态等；

6. 复核管理层对口罩机可变现净值的计算是否准确，口罩机存货跌价准备计提是否充分、合理。

经核查，我们认为：

1. 公司对口罩机期后退货事项的会计处理正确；

2. 公司 2020 年半年报、第三季度报告是基于公司对口罩机客户合同执行情况、客户信用情况等作出的判断，对半年报及第三季度报存在的应收账款的坏账计提是基于前述判断作出的会计估计，未有事项明确表明公司需要追溯调整公司前期已披露的定期报告。

3. 口罩机业务的应收账款坏账准备计提充分、合理；

4. 口罩机业务的存货跌价准备计提充分、合理。

二、 2020 年半年报显示，公司其他应收款新增口罩机政府补助 6,230.96 万元。公司于 2020 年 9 月 24 日披露《关于 2020 年半年报问询函回复的公告》称，尚未收到上述政府补助。2020 年年报显示，公司其他应收款金额为 3,135.15 万元。

（1）请补充说明截至回函日已收到的口罩机政府补助金额，上述退货涉及

前期已入账的政府补助金额及是否导致你公司需退回相应政府补助、发生退货的会计处理及其对公司财务数据的影响。

（2）请补充说明其他应收款期末余额中的口罩机政府补助金额，如有，请结合具体政策说明预计收取补助的时间、金额及依据。

【公司回复】

（一）请补充说明截至回函日已收到的口罩机政府补助金额 ，上述退货涉及前期已入账的政府补助金额及是否导致你公司需退回相应政府补助、发生退货的会计处理及其对公司财务数据的影响。

截至回函日，公司未收到口罩机政府补助金额。

广东省工业和信息化厅于 2020 年 2 月 7 日出台了《广东省工业和信息化厅关于支持防护新型冠状病毒肺炎用品（具）装备企业扩大生产的紧急通知》（粤工信装备函〔2020〕120 号），通知规定："对 2020 年 2 月 7 日-2 月 20 日产生实际销售的企业，按每台（套）设备售价不超过 50%的比例给予奖励；对 2020 年 2 月 21 日-4 月 20 日产生实际销售的企业按每台（套）设备售价不超过 40%的比例给予奖励。单个企业奖励金额最高不超过 3,000 万元。奖补金额以形成有效设备的设备销售发票来核定，奖补期限为 2020 年 2 月 7 日-4 月 20 日。"公司根据补助文件向深圳市工业和信息化局申请补助，深圳市工业和信息化局向公司下发申请政府补贴的业务收件回执单。据此，公司管理层按照 40%比例计提政府补贴，同时满足单个企业奖励金额最高不超过 3,000 万元的相关要求，计提口罩机政府补助 6,230.96 万元。具体情况如下：

单位：元

公司名称	销售金额	补贴比例	补贴金额	备注
深圳赢合	67,140,000.00	40%	26,856,000.00	
惠州赢合	92,706,880.00	40%	30,000,000.00	按照 40%计提比例计算金额为 37,082,752.00 元，但需满足单个企业奖励金额最高不超过 3000 万元
惠州隆合	13,634,000.00	40%	5,453,600.00	
合计			62,309,600.00	

该批口罩机政府补助金额不涉及退货事项。

公司申请补助后与相关政府部门保持积极沟通，密切跟踪政府补助的审批情

况，截至 2020 年 9 月 30 日，公司未收到政府补助。出于谨慎性考虑，公司在 2020 年 9 月将政府补贴进行财务冲回处理，冲回金额 6,230.96 万元。

（二）请补充说明其他应收款期末余额中的口罩机政府补助金额，如有，请结合具体政策说明预计收取补助的时间、金额及依据。

截至 2020 年 12 月 31 日，其他应收款款项性质分类情况如下：

单位：元

款项性质	期末数
押金	4,110,119.71
保证金	23,546,017.55
往来款	627,853.24
代扣代缴款项	1,646,031.56
应收租赁费	482,931.32
备用金	2,054,169.97
合　计	32,467,123.35

截至 2020 年 12 月 31 日，其他应收款期末余额中不存在口罩机政府补助金额。

（三）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并查阅了《广东省工业和信息化厅关于支持防护新型冠状病毒肺炎用品（具）装备企业扩大生产的紧急通知》（粤工信装备函〔2020〕120 号）、《工业和信息化部办公厅关于公布新冠肺炎疫情防控重点保障企业名单的通知》（工信厅规函〔2020〕37 号）等相关政府文件；

2. 检查其他应收款政府补助的会计处理；

3. 访谈公司管理层，了解口罩机政府补助相关情况。

经核查，我们认为：

公司 2020 年未收到口罩机政府补助，也未发生补助退回事项，期末其他应收款中无应收口罩机政府补助金额。

三、报告期内，公司实现营业收入 238,471.34 万元，同比增长 42.82%，其中锂电池专用生产设备营业收入为 165,219.63 万元，同比增长 22.28%，销量同比减少 6.02%，毛利率同比下滑 7.19 个百分点至 25.98%，其他设备和其他业务

收入分别为17,557.72万元和45,655.48万元，同比分别增长159.26%和43.27%，其他业务收入毛利率为43.46%，同比减少1.50个百分点；西南地区营业收入为37,939.34万元，同比增长914.46%，华中地区营业收入为34,681.18万元，去年同期为0。

（1）请结合市场环境、产品结构、销售数量、单价和成本费用变动等，补充说明公司营业收入大幅增长的原因及合理性。

（2）请结合锂电池专用生产设备经营模式、产品平均售价、成本变化等说明报告期内锂电池专用生产设备销售量下滑但营业收入增长的原因及合理性，量化分析毛利率大幅下滑的原因，说明是否与同行业可比公司变化趋势一致，若否，请充分说明原因及合理性。

（3）请补充说明2020年其他设备和其他业务收入的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动说明其他设备收入大幅增长，以及其他业务收入增长而毛利率下降的原因及合理性。

（4）请结合西南地区和华中地区的产品结构、市场环境、销售数量、单价变动等，分别补充说明上述地区收入大幅增长的原因及合理性。

（5）请你公司核实华中地区2019年营业收入及2020年营业收入比上年同期增减相关数据是否准确。如否，请你公司予以更正或作出充分说明。

【公司回复】

（一）请结合市场环境、产品结构、销售数量、单价和成本费用变动等，补充说明公司营业收入大幅增长的原因及合理性。

公司营业收入情况如下：

单位：万元

明细科目	设备分类	2020年	2019年	增长率
主营业务收入	锂电设备	165,219.63	135,110.80	22.28%
	口罩机设备	27,596.23		
其他业务收入	口罩	8,683.54		
	电子烟	18,995.50	19,561.06	-2.89%
	零部件及其他	17,976.43	12,304.58	46.10%
合计		238,471.34	166,976.44	42.82%

2020年比2019年新增口罩机销售，在2020年2月，公司迅速响应抗击疫情生产口罩机的号召，积极推动口罩机自动化生产以及口罩代工业务，2020年

全年实现口罩机业务 2.76 亿元。

2020 年下半年，全球动力电池扩产计划明确，欧洲碳排放法规落地与特斯拉国产化加速龙头企业扩产。新能源汽车市场规模提升，电池行业加速洗牌、整合，市场集中度进一步提高。公司作为锂电设备行业龙头企业之一，充分受益下游电池厂商大规模扩产，获得大量订单，锂电设备收入在下半年获得稳定增长，锂电设备同比增加 30,108.83 万元，锂电业务相关零部件销售也同步增加。

由于锂电池专用生产设备的特殊性，产品的规格型号及功能按照客户要求定制，数量、单价及成本并无必然的线性关系。

（二） 请结合锂电池专用生产设备经营模式、产品平均售价、成本变化等说明报告期内锂电池专用生产设备销售量下滑但营业收入增长的原因及合理性，量化分析毛利率大幅下滑的原因，说明是否与同行业可比公司变化趋势一致，若否，请充分说明原因及合理性。

1. 锂电池专用设备分产品类别明细情况

单位：万元 数量：台

设备类型	2020 年数据		2019 年数据		同比变动	
	销售数量	销售金额（不含税）	销售数量	销售金额（不含税）	数量	金额
产品 1	91	53,839.82	106	52,262.49	-14.15%	3.02%
产品 2	239	55,866.10	156	38,603.41	53.21%	44.72%
产品 3	48	15,148.91	34	5,670.22	41.18%	167.17%
产品 4	64	9,281.75	102	11,796.42	-37.25%	-21.32%
产品 5	58	5,754.60	102	11,109.24	-43.14%	-48.20%
产品 6	67	5,380.40	91	5,904.88	-26.37%	-8.88%
产品 7	22	2,390.33	69	2,992.02	-68.12%	-20.11%
其他设备	160	17,557.72	137	6,772.13	16.79%	159.26%
合 计	749	165,219.63	797	135,110.80	-6.02%	22.28%

锂电池专用生产设备经营模式为直接销售。下游客户群体为锂电池生产企业。由于专用设备的客户粘性较强，客户一旦选择，为了电池的稳定性和产线的运行效率不会轻易更改，所以设备定制化成分高，锂电池专用设备的功能及结构较大依赖于客户终端产品的要求。与客户签订销售合同后，根据客户的要求进行研发、设计并提供解决方案。

销售数量与销售金额呈反向变动的主要是产品 1。产品 1 的规格长度、宽度、

高度、单层或者双层，依赖于客户厂房状况的限制，产品 1 结构及功能的不同对产品价格产生一定影响，锂电池专用生产设备销售量与营业收入并无必然的线性关系。

2. 锂电池专用生产设备毛利率分析

锂电池生产分为前段环节，中段环节，后段环节。前段环节包括搅拌、涂布、辊压，中段环节包括激光、模切、卷绕、叠片，后段环节包括化成、分容、检测。

基于公司的主要产品和锂电池专用设备的特性，进行细分量化说明如下：

单位：万元

产品结构	2020 年数据			2019 年数据			同比变动	
	销售收入	结构比	毛利率	销售收入	结构比	毛利率	结构变动	毛利率变动
产品 1	53,839.82	32.59%	29.46%	52,262.49	38.68%	40.98%	-6.09%	-11.51%
产品 2	55,866.10	33.81%	30.31%	38,603.41	28.57%	32.80%	5.24%	-2.49%
产品 3	15,148.91	9.17%	25.98%	5,670.22	4.20%	31.72%	4.97%	-5.74%
产品 4	9,281.75	5.62%	14.49%	11,796.42	8.73%	13.52%	-3.11%	0.97%
产品 5	5,754.60	3.48%	23.53%	11,109.24	8.22%	37.61%	-4.74%	-14.08%
产品 6	5,380.40	3.26%	11.52%	5,904.88	4.37%	-3.43%	-1.11%	14.95%
产品 7	2,390.33	1.45%	12.99%	2,992.02	2.21%	35.12%	-0.77%	-22.13%
其他设备	17,557.72	10.63%	14.63%	6,772.13	5.01%	33.17%	5.61%	-18.54%
合 计	165,219.63	100.00%	25.98%	135,110.80	100.00%	33.17%		-7.19%

进一步分析具体结构及毛利率的影响，如下表：

产品类别	因素分析		
	毛利率影响	结构影响	综合影响
产品 1	-4.45%	-1.80%	-6.25%
产品 2	-0.71%	1.59%	0.88%
产品 3	-0.24%	1.29%	1.05%
产品 4	0.08%	-0.45%	-0.37%
产品 5	-1.16%	-1.12%	-2.27%
产品 6	0.65%	-0.13%	0.53%
产品 7	-0.49%	-0.10%	-0.59%
其他设备	-1.78%	1.62%	-0.16%
汇 总	-8.09%	0.91%	-7.19%

各类产品毛利率均有波动，由于设备类的定制特性，各个产品均带有客户的个性化需求，因此各类产品销售定价不尽相同，进而影响毛利率。

公司锂电池专用设备的研发优势集中在前段涂布和中段卷绕环节。2020 年

和 2019 年产品 1 和产品 2 的销售收入分别占各年的 66.40%和 67.25%。除产品 1 和产品 2 外，其他主要产品 3 的毛利率变动主要是受产品 3 的配置参数和内部结构件的影响，根据客户需求定制生产导致毛利率的波动。公司整体毛利率变动较大主要是产品 1 的影响。

针对产品 1 毛利率下滑，根据产品 1 的特性，报告期内产品 1 平均每米单位收入及单位成本数据对比如下：

单位：万元

产品大类	2020 年累计			2019 年累计			同比增长（负数表示下降）		
	毛利率	单位收入（元/米）	单位成本	毛利率	单位收入（元/米）	单位成本	毛利率	单位收入（米）	单位成本
产品 1	29.23%	91,564.32	64,795.52	40.98%	98,274.70	58,005.25	-11.74%	-6.83%	11.71%

产品 1 每米价格下降 6.83%，每米成本上涨 11.71%，整体导致毛利率下降 11.74%。毛利率下降原因主要是设备销售价格下降和成本增加双重因素。下游动力电池企业在扩充产能的同时，也受到原材料涨价影响。锂电池上游材料大幅提价，材料成本压力传导至电池厂商，进而转嫁到包括设备端的供应商。公司抢占市场的同时，也面临电池厂商的降本诉求，公司为提高客户粘性，进而对销售价格进行战略性调整。国内能源、金属、农产品等大宗商品价格持续上涨，尤其铜、铝、钢材等，同时，人工成本也持续提升。

3. 同行业分析

毛利率	2018 年度	2019 年度	2020 年度[注]
科恒股份	15.37%	16.59%	10.17%
璞泰来（嘉拓）	32.77%	27.35%	26.97%

[注] 科恒股份 2020 年度数据为 2020 年半年度，璞泰来（嘉拓）2020 年度数据为 2020 年全年

公司毛利率下降趋势与同行业公司一致。

（三）请补充说明 2020 年其他设备和其他业务收入的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动说明其他设备收入大幅增长，以及其他业务收入增长而毛利率下降的原因及合理性。

其他设备和其他业务收入明细如下：

单位：万元

分类	类别	2020 年	2019 年	同比增减变化
其他设备	小计	17,557.72	6,772.24	159.26%

其他业务收入	口罩	8,683.54		
	电子烟	18,995.50	19,561.06	-2.89%
	零配件及其他	17,976.43	12,304.58	46.10%
	小计	45,655.48	31,866.74	43.27%

1. 其他设备分析

2019 年，由于行业原因投资放缓导致订单减少，公司基于审慎的原则，主动放弃部分风险订单，并且调整了整线交付的模式，由总包式的两方整线订单调整为含供应商的多方整线合作订单。原本外购设备的相关金额不再计入公司收入，受此影响，2019 年其他设备中无外购设备。公司在调整整线交付模式的同时，2020 年为抢占市场，部分客户要求提供整线业务，增加了外购设备销售收入 7,591.46 万元，占营业收入的 3.18%。其他设备包括 MES 系统、后段组装线、3C 设备等，品类较多，数量单价无明显线性关系。

2. 其他业务收入毛利率

产 品	2020 年		2019 年		因素分析		
	结构	毛利率	结构	毛利率	毛利率影响	结构影响	综合影响
口罩	19.02%	58.60%				11.15%	11.15%
电子烟	41.61%	37.94%	61.39%	46.31%	-5.13%	-7.51%	-12.64%
零部件及其他	39.37%	41.97%	38.61%	42.81%	-0.32%	0.32%	-0.01%
汇 总	100.00%	43.46%	100.00%	44.96%	-5.46%	3.96%	-1.50%

2020 年其他业务收入毛利率同比下滑 1.85%，主要是电子烟业务的影响，电子烟毛利率下滑 8.37%，综合影响毛利 12.64%。

电子烟主要地区销售情况如下：

单位：万元

地区		2019 年度		2020 年度		
		销售额	占比	销售额	同比变动	占比
国外	东南亚	9,923.93	50.56%	6,794.67	-31.53%	35.77%
	欧洲	1,094.02	5.57%	347.56	-68.23%	1.83%

公司电子烟业务主要来自子公司深圳市斯科尔科技股份有限公司(以下简称斯科尔)，疫情影响，公司海外市场业务严重受阻，对斯科尔 2020 年经营业绩造成直接影响。2020 年东南亚客户整体销售额较 2019 年下降 31.53%，欧洲地区销售额较 2019 年下降 68.23%。疫情使得 2020 年一季度公司业务处于停滞状态，斯科尔及供应链无法复工复产，物流也无法正常进行，规模效应降低造成前期投

入成本过高，导致毛利率降低。

（四） 请结合西南地区和华中地区的产品结构、市场环境、销售数量、单价变动等，分别补充说明上述地区收入大幅增长的原因及合理性。

西南地区和华中地区收入同期对比情况如下：

单位：万元

地区	2020 年		2019 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
西南地区	37,939.34	15.91%	3,739.86	2.24%	914.46%
华中地区	34,681.18	14.54%			

西南地区和华中地区 2020 年主要锂电设备明细情况如下：

单位：万元

设备类别	西南地区			华中地区		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
产品 1	10.00	8,543.01	854.30	16.00	10,492.55	655.78
产品 2	48.00	13,738.05	286.21	73.00	13,658.86	187.11
产品 3	6.00	738.05	123.01	10.00	1,033.86	103.39
产品 4	5.00	3,336.28	667.26	6.00	1,798.23	299.71
合计	69.00	26,355.40	381.96	105.00	26,983.50	256.99

新能源行业市场规模提升，西南大规模扩产趋势明显，形成以四川为主的产业集群效应。先前主要在江苏、福建一带布局的锂电产业链，开始逐渐转移到西南地区。华中地区也积极推进锂电池系统在电动车、工程机械、储能等领域的市场开拓。

公司受益于锂电产业链的布局，积极开拓西南西区和华中地区业务，从而西南地区、华中地区收入大幅增长。业务类别主要是公司核心机型涂布机和卷绕机，由于设备定制特性，不同地区的销量和单价可比性较弱。

（五） 请你公司核实华中地区 2019 年营业收入及 2020 年营业收入比上年同期增减相关数据是否准确。如否，请你公司予以更正或作出充分说明。

经核实，华中地区 2019 年营业收入及 2020 年营业收入金额无误，同期增减比例数据笔误。更正后数据如下：

单位：万元

地区	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减

华中地区	34,681.18	25,934.08	25.22%	0.00%	0.00%	0.00%

（六）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅了公司及同行业公司新能源行业相关数据、新能源产业政策及相关研究报告；

2. 访谈了公司财务相关负责人、业务相关负责人，了解锂电池专用生产设备的产品类别特性，分析公司收入大幅增长的原因及合理性等；

3. 对收入及毛利率实施分析性程序，并与同行业可比公司变化趋势比较；

4. 了解 2020 年及 2019 年其他设备和其他业务收入的产品内容，并对收入及毛利率实施分析程序；

5. 查阅动力电池业务分布，对西南及华中地区业务收入进行分析；

6. 核实华中地区营业收入比上年同期增减相关数据。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司营业收入大幅增长具备合理性；

2. 锂电池专用生产设备销售量下滑但营业收入增长具备合理性；毛利率大幅下滑与同行业可比公司变化趋势一致；

3. 其他业务收入增长而毛利率下降具备合理性；

4. 西南地区和华中地区收入大幅增长具备合理性；

5. 华中地区 2019 年营业收入及 2020 年营业收入比上年同期增减相关数据有误，已更正。

四、报告期末，公司应收账款账面余额和坏账准备余额分别为 183,756.00 万元和 34,059.16 万元。其中，单项计提坏账准备的应收账款余额为 28,084.14 万元，计提坏账准备 13,228.89 万元。

（1）请结合应收账款的形成原因、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，逐笔说明对单项应收账款计提坏账准备的原因及合理性，核实相关营业收入是否真实、准确。

（2）请补充说明前十名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及合理性，归属于母公司或子公司情况，客户是否与公司存在关联关系。

（3）请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

请独立董事核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请结合应收账款的形成原因、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，逐笔说明对单项应收账款计提坏账准备的原因及合理性，核实相关营业收入是否真实、准确。

1. 公司的坏账准备计提政策

(1) 金融工具减值计量和会计处理

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、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融

资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

(2) 按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项　目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——应收押金保证金组合	款项性质	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，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——账龄组合	账龄	

(3) 按组合计量预期信用损失的应收款项及合同资产

1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项　目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		
应收账款——信用风险特征组合	账龄	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
合同资产——质保金组合	款项性质	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失计算预期信用损失

2) 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账　龄	应收账款预期信用损失率(%)
1 年以内(含，下同)	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3 年以上	100.00

2. 单项计提坏账准备的应收账款计提坏账准备的原因及合理性

公司评估应收账款单项计提坏账准备过程如下：评估截至 2020 年末客户的信用状况，对尚未到信用期的大额应收账款进行专项评估，分析客户是否出现财务状况恶化或影响回款的其他不利因素，判断是否需要计提专项准备，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

期末单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：元

单位名称	隶属体系	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账龄
中融创盈（广州）商业保理有限公司		89,848,701.98	35,939,480.79	40.00	1 年以内
湖北猛狮新能源科技有限公司		63,286,060.00	10,867,818.00	17.17	2-3 年
江西省科能伟达储能电池系统有限公司	北京市国能电池科技股份有限公司	21,204,938.23	21,204,938.23	100.00	2-3 年
河南国能电池有限公司	北京市国能电池科技股份有限公司	13,515,797.34	13,515,797.34	100.00	2-3 年
福建宸华电池科技有限公司	北京市国能电池科技股份有限公司	8,616,792.67	8,616,792.67	100.00	2-3 年
湖北国能新能源有限公司	北京市国能电池科技股份有限公司	6,608,436.75	6,608,436.75	100.00	2-3 年
浙江国能新能源有限公司	北京市国能电池科技股份有限公司	5,345,699.81	5,345,699.81	100.00	2-3 年
东莞市迈科新能源有限公司		5,897,302.99	5,897,302.99	100.00	3 年以上
渭南星美银河新能源科技有限公司		11,157,750.00	11,157,750.00	100.00	3 年以上
其他		55,359,873.28	13,134,873.28	23.73	2-3 年 3 年以上
小　计		280,841,353.05	132,288,889.86	47.10	

重要单项计提坏账准备的客户明细说明如下：

(1) 中融创盈（广州）商业保理有限公司应收账款

2020 年 1 月，公司与中融创盈（广州）商业保理有限公司签订《国内保理业务合同》（以下简称合同），将持有的江西省科能伟达储能电池系统有限公司、河南国能电池有限公司、福建宸华电池科技有限公司、湖北国能新能源有限公司债权共计 249,729,824.96 元（以下简称上述债权）以 199,783,859.97 元转让给中融创盈（广州）商业保理有限公司。公司于 2020 年 3 月份、12 月份分别收到保理款 59,935,157.90 元、50,000,000.00 元，合同剩余款项 89,848,701.98 元，根据合同约定应于 2020 年 12 月 31 日支付完毕。

应收账款形成过程如下：

单位：元

客户名称	2019/12/31 应收账款	受让金额	2020 年回款	2020/12/31 应收账款	2020/12/31 坏账准备
中融创盈（广州）商业保理有限公司	249,729,824.96	199,783,859.97	109,935,157.99	89,848,701.98	35,939,480.79

合同剩余款项 89,848,701.98 元，经过向中融创盈（广州）商业保理有限公司了解，其现金流比较紧张，未来一年内还款的可能性较低。经过公司多次催收后，于 2021 年 3 月 8 日收到一年期的商业承兑汇票 89,848,701.98 元，基于该公司的合同执行情况及还款计划，公司对未收回的合同剩余款项计提 40%的坏账准备。

(2) 湖北猛狮新能源科技有限公司应收账款

应收账款形成过程如下：

单位：元

客户名称	金额	扣除担保金额	扣除后应收账款	计提坏账准备
湖北猛狮新能源科技有限公司	63,286,060.00	27,060,000.00	36,226,060.00	10,867,818.00

该合同系 2018 年上半年公司做的整线设备销售，合同总金额 2.15 亿元，截至 2020 年 12 月 31 日，尚余 6,328.61 万元的质量保证金未收回。2018 年下半年，湖北猛狮新能源科技有限公司母公司广东猛狮新能源科技股份有限公司（以下简称广东猛狮）债务违约，影响到湖北猛狮新能源科技有限公司的正常投产和经营，上述质量保证金回收受到影响，公司 2019 年进行上述款项的催收，2020 年 3 月 27 日已回款 1,500 万元。

截至 2020 年度财务报告报出日，应收账款余额 6,328.61 万元，扣除该合同项下的外购设备供应商担保款项 27,060,000.00 元（公司与外购供应商协议约定

若赢合科技公司无法从湖北猛狮收回款项，外购设备供应商也不能要求公司支付相应的款项）。根据扣除后的应收账款，按照账龄 2-3 年的预期信用损失率 30%计提坏账准备 10,867,818.00 元。

同时，该合同项下的部分设备未生产发货，收取的未发货部分的合同款项 18,805,000.00 元仍挂账预收账款。扣除该项因素的影响，应收湖北猛狮款项 17,421,060.00 元，已经计提坏账准备 10,867,818.00 元，账面价值为 6,553,242.00 元。

(3) 江西省科能伟达储能电池系统有限公司、河南国能电池有限公司、福建宸华电池科技有限公司、湖北国能新能源有限公司、浙江国能新能源有限公司（以下简称北京国能或国能系）应收账款 2018 年底及 2019 年，动力电池市场集中度不断提高，在行业“洗牌”效应下，动力电池市场份额正在向头部企业进一步集中。市场竞争程度较大，北京国能因外部环境变化、自身经营管理等方面原因导致偿付能力下降，未能按时履行付款义务等情况。公司对国能系的应收账款进行评估后，预期信用损失较高，全额计提坏账准备。

(4) 东莞市迈科新能源有限公司应收账款

在行业“洗牌”效应中，东莞市迈科新能源有限公司因外部环境变化、自身规模及经营管理等方面原因导致经营困难，涉诉事项较多，不能清偿到期债务，并且资产不足，明显缺乏清偿能力。公司经过多次催收无效后，对其欠款全额计提坏账准备。

(5) 渭南星美银河新能源科技有限公司应收账款

渭南星美银河新能源科技有限公司的业务发生日期在 2016 年和 2017 年度，合同金额 19,035.80 万元，截至 2020 年 12 月 31 日，应收账款为 1,115.78 万元，剩余应收账款占合同金额的 5.86%，账龄 3 年以上，款项收回可能性较小，对其全额计提坏账准备。

（二）请补充说明前十名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及合理性，归属于母公司或子公司情况，客户是否与公司存在关联关系。

前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款如下：

单位：元

单位名称	收入金额	应收账款 账面余额	账龄	截至 2020 年 12 月 31 日 坏账准备	截至 2021 年 4 月 13 日 期后回款
法人 1		89,848,701.98	1 年以内	35,939,480.79	89,848,701.98
法人 2	190,198,887.38	85,737,192.74	1-2 年 2-3 年	17,121,157.82	28,500,000.00
法人 3	196,070,796.45	85,560,000.00	1 年以内	4,278,000.00	4,140.00
法人 4	253,448,275.92	70,779,640.75	1 年以内	3,539,632.58	32,161,210.00
法人 5	118,635,945.25	66,612,290.20	1 年以内	3,330,614.51	20,700.00
法人 6	168,420,683.61	63,286,060.00	2-3 年	10,867,818.00	
法人 7	237,676,961.20	56,313,931.62	1 年以内 1-2 年 2-3 年	15,218,634.16	2,006,005.00
法人 8	120,875,953.69	54,635,931.03	1-2 年	5,463,593.10	11,176,256.00
法人 9	67,950,000.00	53,748,450.00	1 年以内	2,687,422.50	17,702,960.00
法人 10	163,187,444.72	49,502,584.36	1-2 年	4,950,258.44	90,000.00
合　计	1,516,464,948.22	676,024,782.69	---	103,396,611.90	181,509,972.98

注：期后回款形式包含商业承兑汇票、银行承兑汇票、银行存款

经对截至 2020 年末的客户进行信用状况评估，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失，计提应收账款坏账准备。前十名应收账款客户均为母公司客户，与公司不存在关联关系。

除上表中法人 1、法人 6 计提专项减值准备外，未发现公司前十名其他应收账款客户信用状况明显恶化的情形，期后回款情况良好。

（三）请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。

1. 公司应收账款的管理情况

(1) 公司对客户准入及资信情况的核查

根据公司营销中心运营管理模式，公司会对新客户准入及资信情况进行严格的审查。根据《深圳市赢合科技股份有限公司业务承接管理制度》，相关审查如下：营销人员随时关注锂电行业市场需求，针对有市场需求的客户进行网上资料收集及公司资信情况调查，调查完成后营销人员编写客户调查报告，并通过流程审批确定是否引进新客户及承接业务。

(2) 公司针对应收账款的管控

公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，控制应收账款规模，公司已建立财务、营销、售后、法务多维度风险预警体系及应收管理办法。针对应收账款的管理措施具体如下：

1) 营销管理上，建立了完善的销售管理制度，销售人员的绩效激励与客户机构、接单、回款均挂钩；

2) 成熟的日常管理机制：每个月度 5 日前输出当月订单、回款等计划，通过实施营销周例会、月度总结会议，过程实时跟进，确保计划按期达成。公司严格按照企业准则及会计政策计提坏账准备，针对有重大经营风险的客户，进行单项计提；

3) 针对风险客户，由公司高层牵头，成立专项追款小组，通过法律手段，降低资产损失；

4) 售后现场人员及营销人员每月进行客户回访，实时跟进掌握客户机器设备的生产运作情况，掌控客户的生产动态；

5) 一旦发现客户出现财务危机，对设备进行锁机，同时通过资产保全的方式，将设备拖回进行改造，重新折价出售。

通过上述措施，公司积极推动销售回款，加强风险防范。

公司销售的产品为锂电专用设备，应收账款余额主要为设备验收后的验收款及质保金款项。根据销售合同，公司对客户的应收设备款的信用期主要是 90 天或 120 天，质保期主要是 1-2 年。

截至 2021 年 4 月 13 日，公司收到 2020 年末应收锂电设备款项共计 3.88 亿元，占 2020 年末应收账款余额 18.37 亿元的 21.12%。由于公司销售的产品主要是锂电专用设备，锂电设备验收款的回收往往受到客户投产进度、投资现金流的影响。经对客户进行信用状况评估，除单项计提外，无重大收回风险，公司坏账准备计提充分。

（四）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 了解赢合科技公司的信用政策，获取管理层评估应收账款是否发生减值所依据的数据及相关资料，检查公司应收账款的账龄情况、客户信誉情况、历史损失情况、对前瞻性信息的判断等，评价应收账款预期信用损失率的合理性；

3. 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑和客观证据，评价管理层是否充分识别已发生减值的应收账款；

4. 对于单独进行减值测试的应收账款，获取并检查管理层对未来现金流量现值的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性；

5. 对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层减值测试方法的合理性；测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

6. 核查客户与公司是否存在关联关系，确认营业收入是否真实发生以及应收账款存在性。

7. 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司单项计提坏账准备的应收账款具备合理性，相关营业收入真实、准确；

2. 公司前十名应收账款客户与公司不存在关联方关系，坏账准备计提充分合理；

3. 截至本问询函回函日止，除单项计提外，无重大收回风险，公司坏账准备计提充分。

五、 2017 年你公司以 43,800 万元收购东莞市雅康精密机械有限公司（以下简称雅康精密）100%股权，形成 27,818.51 万元商誉，未计提商誉减值准备。2017 年至 2020 年雅康精密营业收入分别为 39,283.69 万元、59,303.05 万元、88,618.33 万元、94,925.10 万元，净利润分别为 8,464.35 万元、12,435.25 万元、9,386.85 万元、4,811.79 万元。

（1）请你公司结合生产经营情况、产品价格及成本变化、毛利率变化、同行业可比公司情况等说明雅康精密 2018 年以来营业收入持续增长而净利润持续

下滑的原因及合理性，盈利能力是否存在持续下滑风险，如是，请充分提示风险。

（2）请你公司列示雅康精密相关资产组商誉减值测试过程，结合雅康精密盈利能力持续下滑及未来盈利预测情况等说明未对雅康精密计提商誉减值准备的原因及合理性。

（3）请你公司补充披露雅康精密应收账款及其坏账损失计提情况，以及2017年至2020年应收账款期后回款情况，说明应收账款及营业收入变化幅度是否一致，如否，请充分说明原因及合理性。

请独立董事核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一） 请你公司结合生产经营情况 、产品价格及成本变化、毛利率变化、同行业可比公司情况等说明雅康精密 2018 年以来营业收入持续增长而净利润持续下滑的原因及合理性，盈利能力是否存在持续下滑风险，如是，请充分提示风险。

1. 雅康精密毛利率分析

单位：元

主要指标	2018年	2019年	2020年
主营业务收入	568,510,681.15	855,950,990.00	911,731,887.68
主营业务成本	371,054,877.62	695,551,438.76	749,308,288.42
综合毛利率	34.73%	18.74%	17.81%
其中：自产自销收入	502,672,774.82	251,783,776.47	293,671,650.69
其中：自产自销成本	325,835,857.19	184,060,766.46	221,641,265.48
自产自销毛利率	35.18%	26.94%	24.53%

2. 雅康精密自产自销主要产品明细如下：

单位：万元

	2020年			2019年			2018年		
产品	销售收入	销售成本	毛利率	销售收入	销售成本	毛利率	销售收入	销售成本	毛利率
产品1				10,207.75	7,861.05	22.99%	21,540.64	13,149.13	38.96%
产品2	25,172.09	18,534.25	26.37%	7,608.59	5,940.15	21.93%	17,186.04	12,465.32	27.47%
产品3	3,284.96	2,840.03	13.54%	6,174.07	4,042.00	34.53%	2,004.89	1,681.17	16.15%
产品4				1,187.98	562.88	52.62%	9,535.71	5,287.97	44.55%

产品 5	910.12	789.85	13.21%						
合计	29,367.17	22,164.13	24.53%	25,178.38	18,406.08	26.90%	50,267.28	32,583.59	35.18%

东莞市雅康精密机械有限公司（以下简称“雅康精密”）为深圳市赢合科技股份有限公司的全资子公司，雅康精密专研锂电中端生产设备卷绕机、激光切卷绕一体机、制片机、激光机。

雅康精密综合毛利率差异较大系内部交易影响。2018 年度，雅康精密与赢合科技公司之间的交易较少，雅康精密 2018 年的销售定价较高，毛利率较高；2019 年度，赢合科技公司对集团进行整合，将精力聚焦到单机产品的技术研发上，管理模式为赢合科技、雅康精密对外接单，各子公司集中力量生产最擅长的机型，提高各子公司的规模化效应以及经验曲线效应。

赢合科技对外接单后按各子公司主要负责生产的锂电设备机型分配下单给各子公司生产，雅康精密承担了一部分赢合科技分配的业务，集团内部交易占比增加，由 2018 年的占比 11.58%，上升至 2019 年度的 70.58%。内部交易定价是根据集团内标准执行，集团的整合使得雅康精密 2019 年度、2020 年度毛利率降低。

2020 年度在雅康精密收入增长、毛利率略下降的情况下，净利润下降 48.73%，主要是以下因素影响：

(1) 综合毛利率降低 0.93%，毛利减少 847.91 万元；

(2) 信用减值损失 2020 年度较 2019 年度增加 1,507.58 万元；

(3) 政府补助即其他收益中软件即征即退 2020 年度较 2019 年度减少 1,940.83 万元。

2020 年较 2019 年内部交易的毛利率略有降低主要是原材料及人工成本上涨，且市场持续竞争导致销售价格降低，新能源汽车降价向上游传导，对动力电池企业经营造成一定冲击，龙头电池厂商通过规模效应来对冲产品价格下滑的内在动力，电池企业集中采购导致设备销售价格降低。同时，由于产品性能的提升，成本投入增加，双重因素影响最终导致毛利率下滑。

2. 雅康精密主要经营指标

单位：元

主要指标	2018 年度	2019 年度	2020 年度
资产负债率	56.34%	59.45%	62.16%

应收账款	341,425,001.69	445,386,306.80	498,812,423.75
应收账款周转率(次)	2.56	2.45	2.24
存货周转率(次)	2.26	3.28	3.39
营业收入	593,030,504.46	886,183,278.15	949,251,000.83
营业成本	380,167,141.88	714,007,672.73	776,080,851.12
期间费用率	13.48%	8.85%	10.48%
减值损失	1,144,296.42	-14,378,384.72	-29,454,162.17
其他收益	12,495,804.93	29,136,184.74	9,727,849.31
营业利润	142,958,040.00	105,773,140.68	51,856,085.57
净利润率	20.97%	10.59%	5.07%

2. 同行业对比

单位：万元

金银河	2018 年度	2019 年度	2020 半年度
营业收入	63,638.10	59,490.31	46,022.43
净利润率	7.29%	6.98%	-2.65%
毛利率	25.30%	28.24%	27.35%

单位：万元

璞泰来	2018 年度	2019 年度	2020 半年度
营业收入（锂电设备）	55,300.28	69,010.93	46,423.65
净利润率	17.97%	13.59%	12.68%
毛利率（锂电设备）	32.77%	27.35%	26.97%

（以上数据来源于 wind）

雅康精密 2018 年以来营业收入持续增长而净利润下滑主要原因是应收账款规模增加，长账龄应收账款导致的减值损失金额增加；产品销售价格降低和成本增加双重因素导致净利润减少；同时，2020 年上半年受疫情影响，订单交付进度延迟。2019 年比 2018 年净利润减少约 10.38%，2020 年比 2019 年净利润减少 5.52%，主要是减值损失、软件即征即退政府补助减少和期间费用的增加。2020 年下半年销售规模增加，为保证交付，公司持续投入增加产能及人员，相关成本费用增加。剔除内部交易的影响，雅康精密与同行公司营业收入增加净利润率下降的趋势保持了一致性。截至 2021 年 3 月，雅康精密的锂电设备在手订单约 13

亿元，未来盈利情况良好，我们未发现影响盈利能力持续下滑的重大风险事项。

（二） 请你公司列示雅康精密相关资产组商誉减值测试过程，结合雅康精密盈利能力持续下滑及未来盈利预测情况等说明未对雅康精密计提商誉减值准备的原因及合理性。

商誉减值测试的过程与方法、结论：

资产组或资产组组合的构成	归属于资产组的固定资产和无形资产。
资产组或资产组组合的账面价值	839.69 万元
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	27,818.51 万元，全部分摊至本资产组
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	28,658.20 万元
资产组或资产组组合是否与购买日、以前年度商誉减值测试时所确定的资产组或资产组组合一致	是

商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，其预计现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率 13.98%（2019 年度：13.15%），预测期以后的现金流量根据增长率 0%（2019 年度：0%）推断得出，该增长率和制造业行业总体长期平均增长率相当。

减值测试中采用的其他关键数据包括：产品预计售价、销量、生产成本及其他相关费用。公司根据历史经验及对市场发展的预测确定上述关键数据。公司采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。

上述对可收回金额的预计表明商誉并未出现减值损失。

雅康精密净利润实现情况和未来盈利预测情况如下表：

单位：万元

项　目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收购时收益法预测净利润	5,194.64	6,469.49	6,610.17	7,124.44	7,408.70	7,408.70
2019 年评估时预测净利润			9,217.69	7,556.20	8,132.55	9,262.96
实际实现的净利润	8,464.35	12,435.25	9,386.85	4,811.79		

雅康精密近 3 年盈利情况下滑，主要原因是市场持续竞争导致销售价格降低，整车市场低迷向上游传导，对动力电池企业经营造成一定冲击，龙头电池厂商有通过规模效应来对冲产品价格下滑的内在动力，集中竞价导致设备销售价格

降低，同时，由于产品性能的提升，成本投入增加，加之上游原材料钢材涨价，双重因素影响最终导致净利润下滑。同时，2020 年度上半年受疫情影响，各地员工返岗复工严重受阻，影响了 2020 年春节后锂电池上下游相关产业链的复工复产，公司相关客户的生产经营活动进展缓慢，无法及时对公司交付的设备进行验收，使得公司 2020 年上半年确认的锂电池专用设备收入下降。

根据公司聘请的上海东洲资产评估有限公司出具的《评估报告》（东洲评报字〔2021〕第 0183 号），包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额为 43,100.00 万元，账面价值 28,658.20 万元，商誉并未出现减值损失。截至 2021 年 3 月 31 日，雅康精密在手订单约 13 亿元。预测未来盈利情况良好。

（三） 请你公司补充披露雅康精密应收账款及其坏账损失计提情况，以及 2017 年至 2020 年应收账款期后回款情况，说明应收账款及营业收入变化幅度是否一致，如否，请充分说明原因及合理性。

1. 2020 年雅康精密应收账款及其坏账损失计提情况如下表：

单位：元

账　龄	期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内	218,783,625.12	10,939,181.26	5.00
1-2 年	224,508,052.72	22,450,805.27	10.00
2-3 年	43,210,525.71	12,963,157.71	30.00
3 年以上	12,310,220.20	12,310,220.20	100.00
小　计	498,812,423.75	58,663,364.44	11.76

2. 坏账准备变动情况：

单位：元

项　目	期初数	本期增加			本期减少			期末数
		计提	收回	其他	转回	核销	其他	
单项计提坏账准备	760,600.00							760,600.00
按组合计提坏账准备	35,883,362.28	32,195,977.22						68,079,339.50
小　计	36,643,962.28	32,195,977.22						68,839,939.50

3. 2017 年至 2020 年应收账款、营业收入及期后回款情况如下表：

单位：万元

项　目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
应收账款	18,003.59	34,142.50	44,538.63	49,881.24
其中：1 年以内	10,222.93	29,451.67	31,213.76	21,878.36
1-2 年	3,617.12	2,890.69	11,409.35	22,450.81

2-3 年	2,696.73	1,233.00	1,222.90	4,321.05
3 年以上	1,466.82	567.14	692.61	1,231.02
营业收入	39,283.69	59,303.05	88,618.33	94,925.10
其中：自产自销	27,939.26	50,267.28	25,178.38	29,367.17
期后回款	15,620.89	24,073.68	22,759.45	24,716.69
期后回款率	86.77%	70.51%	51.10%	49.55%
应收账款周转率	2.67	2.56	2.45	2.24
营业收入增长率	48.86%	50.96%	49.43%	7.12%
应收账款增长率	49.13%	89.64%	30.45%	12.00%

2017 年至 2020 年应收账款及营业收入变化幅度并未产生明显的趋同情况。主要是雅康精密在经营过程中及时调整战略部署，持续优化客户群体，增速放缓，形成良性循环状态。期后回款逐年降低主要原因是锂电设备验收款的回收往往受到客户投产进度、投资现金流的影响，同时，2020 年上半年受疫情影响，公司积极践行共同抗击疫情的社会责任，对客户适当放宽信用期，导致应收账款回款有所减少。

2017 年至 2019 年营业收入增长率连续 3 年持平，应收账款增长率在 2019 年降幅较大，主要原因是由于行业原因投资放缓导致订单减少，同时公司基于审慎的原则，主动放弃部分风险订单，并且调整了整线交付的模式，由总包式的两方整线订单调整为含供应商的多方整线合作订单。且 2019 年度的客户结构持续优化，财务风险降低。2020 年营业收入增幅较小，主要原因是 2020 年上半年受疫情影响，设备交付延迟。应收账款周转率 2017 年至 2020 年保持稳定，雅康精密的客户群体较为优质，主要是宁德时代、比亚迪、LG 化学、ATL、冠宇。截至 2021 年 4 月 13 日，累计收款金额为 2.47 亿元，其中针对 2020 年 12 月 31 日期末应收账款中期后回款金额为 1.08 亿元，占期末应收账款余额的 21.81%。

（四）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈了公司财务相关负责人、业务相关负责人，了解公司在手订单情况，了解疫情因素、新能源行业政策、公司在手订单对公司业务的影响等；

2. 结合市场环境、产品结构、销售政策、销售数量、单价及成本费用变动、同行业情况等，分析公司净利润变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因及合理性；

3. 复核雅康精密 2017 年至 2020 年度业绩完成情况，取得 2020 年商誉减值测试所涉及的资产组可回收价值的资产评估报告，利用外部评估专家的工作，评价其在商誉减值测试时所采用的评估方法、重要假设、选取的关键参数等，比较盈利预测情况及实际实现情况，分析商誉减值计提是否充分、谨慎；

4. 检查 2017 年至 2020 年应收账款期后回款情况，分析应收账款及营业收入变化幅度不一致的原因及合理性。

经核查，我们认为：

1. 2017 年和 2020 年净利润变动幅度与营业收入变动幅度总体不匹配，主要是受公司接单管理模式和生产模式以及疫情影响有关。公司盈利情况良好，我们未发现影响盈利能力持续下滑的重大风险事项。

2. 雅康精密的商誉在 2020 年末不存在减值；

3. 应收账款及营业收入变化幅度总体不匹配，主要是由于公司调整业务模式和持续优化客户群体所致。

六、报告期末，公司存货账面余额 92,366.07 万元，存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额为 6,738.84 万元，较期初增加 5,944.54 万元，存货跌价损失及合同履约成本减值损失本期发生额 6,005.73 万元。请补充说明除口罩机外，本期计提跌价准备存货的主要类别、数量、库龄和成新率，说明存货跌价准备计提的方法和测试过程，本期计提是否充分。

【公司回复】

（一）存货跌价准备计提情况的说明

1. 存货跌价准备计提的会计政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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；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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2. 公司报告期末存货构成和计提跌价准备情况如下：

单位：元

项　目	期末数		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	195,949,411.38	1,058,432.11	194,890,979.27
在产品	163,149,930.38	350,065.74	162,799,864.64
自制半成品	3,142,144.76		3,142,144.76
库存商品	354,174,239.64	58,043,062.22	296,131,177.42
发出商品	207,184,066.66	7,936,795.48	199,247,271.18
委托加工物资	60,896.25		60,896.25
合　计	923,660,689.07	67,388,355.55	856,272,333.52

3. 公司报告期存货跌价准备变动情况如下：

单位：元

项　目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料		1,058,432.11				1,058,432.11
在产品	133,707.66	216,358.08				350,065.74
库存商品	2,169,900.89	56,485,050.95		611,889.62		58,043,062.22
发出商品	5,639,337.34	2,297,458.14				7,936,795.48
小　计	7,942,945.89	60,057,299.28		611,889.62		67,388,355.55

本期计提增加 60,057,299.28 元，其中口罩机存货跌价 55,686,310.25 元，除口罩机外，本期增加存货跌价为 4,370,989.03 元。

4. 本期计提跌价准备存货的主要类别、数量、库龄和成新率

单位：元

项　目	跌价金额	数量	库龄	成新率
库存商品(除口罩机)	798,740.70	6	1-2 年 2-3 年	50%-70%
发出商品	2,297,458.14	11	1-2 年 2-3 年	50%-70%
合　计	3,096,198.84			

（二）存货的计提跌价准备的测试过程、可变现净值

1. 原材料：公司期末存货中的原材料，为制造锂电生产设备所需的原料或用于直接出售。

直接用于出售的原材料，在正常生产经营过程中以该材料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；需要经过加工的原材料，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。

按照该会计政策，对原材料进行跌价测试，对出现跌价的原材料，按照可变现净值低于账面余额的金额计提存货跌价准备。

2. 在产品：公司期末存货中的在产品，为尚未完工的客户订单。未完工的客户订单是根据合同要求进行生产的订单。

根据公司会计政策，在产品跌价准备是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。对在产品的估计售价，已经与客户签订了销售合同的，根据销售合同约定的售价计算。

按照该会计政策，对客户订单设备进行减值测试，对出现减值迹象的设备，按照减值金额计提存货跌价准备。

3. 库存商品、发出商品

公司期末存货中的库存商品，主要是尚未发货的设备。发出商品部分，主要是已经发货在途的设备、尚未验收完成的设备或客户延迟验收的设备等。由于公司生产的设备，需要经过调试安装并试生产成功后，才满足收入确认的条件，因此在客户延迟验收等情况下，会出现较长库龄的发出商品。

根据公司的会计政策，产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，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。

（四）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管

理层过往预测的准确性；

3. 以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较；

4. 评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

5. 测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

6. 结合存货监盘，检查期末存货中是否存在生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值。

经核查，我们认为：公司计提存货跌价准备的依据合理，期末存货跌价准备计提充分。

七、报告期末，公司预付账款余额为 13,237.76 万元，较期初增加 5,901.36 万元。请公司说明预付账款较期初大幅增长的原因，以及相关预付账款形成时间、具体交易事项，是否具备商业实质，预付对象与公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、持股 5%以上股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。请公司独立董事核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）预付账款较期初大幅增长的原因，以及相关预付账款形成时间、具体交易事项，是否具备商业实质

本期增加的重要预付账款明细如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	是否新增预付供应商	账龄	交易内容
法人 1	1,158.88	是	1 年以内	换热器管道、阀门
法人 2	868.71	是	1 年以内	焊接机
法人 3	506.03	是	1 年以内	板材原材料
法人 4	490.25	是	1 年以内	涂布机烘箱
法人 5	293.76	是	1 年以内	物流线
法人 6	248.47	是	1 年以内	辅料
法人 7	227.40	是	1 年以内	X-RAY 检测机
法人 8	132.53	是	1 年以内	总电源柜/烘箱控制柜/机

				头控制柜
法人 9	117.68	是	1 年以内	(OERLIKON)真空泵油/(皖仪)外置标漏/氦检机/(皖仪)氦质谱检漏仪
法人 10	99.02	是	1 年以内	(兵神)螺杆泵
合　计	4,142.73			

报告期末，公司预付账款余额为 13,237.76 万元，同比增长 80.44%。其中较期初增加 5,901.36 万元，新增重要的预付账款占新增预付账款的 70.20%。新增的预付账款形成时间为 2020 年度，预付款项交易内容为采购锂电池专用设备用料。预付账款大幅增长的原因主要为以下两点：

1. 新能源行业爆发：国家政府部门对新能源汽车行业的发展规划及财政补贴政策，进一步诱发了行业快速发展趋势；欧洲主要国家针对新能源汽车的补贴政策纷纷加码，推动全球市场电动化进程加速。新能源汽车增长趋势明显使得主流锂电池企业扩产意愿明确，且头部企业扩产不断提速，将进一步带动对锂电池设备的投资需求。

截至 2021 年 4 月 13 日，公司在手锂电设备订单约 58 亿元。由于部分物料为长周期及关键核心物料，需提前支付预付款，保证供应商及时供货，储备物料。

2. 抢占供应链资源：在新能源行业爆发时期，为应对上游材料短期供需关系变化，公司为锁定供应商资源，通过调整付款方式（由月结调整为预付方式），提前绑定供应商，保证设备交付。

（二）预付对象与公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、持股 5%以上股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

本期增加的重要预付账款截至目前的结转情况如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	合同付款条款	截至 2021 年 4 月 13 日结转金额
法人 1	非关联方	预付 50%，发货前 45%，5%质保一年	8.96
法人 2	非关联方	预付款 60%，发货款 40%	868.71
法人 3	非关联方	预付 100%	70.28

法人 4	非关联方	30%预付，60%发货，10%月结 90 天	490.25
法人 5	非关联方	预付 30%+发货 40%+验收三个月 20%+质保金 10%	293.76
法人 6	非关联方	预付 100%	
法人 7	非关联方	预付 30%+发货前 30%+发货后 30%+验收一年内 10%	
法人 8	非关联方	款到发货	19.35
法人 9	非关联方	预付 30%+发货 60%+质保一个月后 10%	117.68
法人 10	非关联方	预付 30%+剩余 70%当月结 30 天	99.02
合　计			1,968.00

新增的重要预付账款对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东均不存在关联关系。公司预付款均按合同约定条款付款，截至 2021 年 3 月 31 日，重要预付账款期后结转金额为 1,968 万元，占新增预付账款的 47.5%，未结转的不存在资金占用或财务资助的情形。由于订单量的增加，预付账款不断循环滚动，上述预付供应商累计采购含税入库金额为 6,924.48 万元，占 2020 年期末预付账款的 52.31%。

（三）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈了公司财务相关负责人、业务相关负责人，了解锂电行业上下游供需状况及公司应对措施等，分析预付账款大幅增长原因；

2. 获取重要预付账款合同、付款及入库单据等，检查交易内容、付款以及订单交期等情况，了解期后结转情况，检查是否按照合同约定执行，是否存在资金占用或财务资助的情形；

3. 查询预付账款主要供应商工商信息，核查有无关联关系。

经核查，我们认为：

公司期末预付账款增长具有合理性，交易事项具有商业实质；新增的重要预付对象与公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、持股 5%以上股东不存在关

联关系；预付款项均按照合同约定付款，期后结转情况良好，不存在资金占用或财务资助情形。

八、公司对广东赢合时代产业投资基金管理有限公司的长期股权投资期初金额为2,975.99万元，期末为0。请补充说明公司该笔投资的时间、合同金额、合作方名称、是否为关联方、减少投资的原因及损益情况。

【公司回复】

（一）投资情况

公司于2018年8月15日发布了《对外投资设立参股公司暨关联交易的公告》，公司与赢合控股有限公司（以下简称“赢合控股”）共同签署了《对外投资设立合资公司协议》，双方拟共同出资10,000万元（人民币，下同）设立广东赢合时代产业投资基金管理有限公司（以下简称“赢合时代”）。赢合时代认缴出资情况和股权比例：公司拟以现金出资3,000万元，持有赢合时代30%的股权；赢合控股拟以现金出资7,000万元，持有赢合时代70%的股权。

公司原控股股东、实际控制人王维东先生及配偶许小菊女士分别持有赢合控股70.00%和30.00%股权，根据《创业板股票上市规则》的规定，赢合控股为公司的关联法人，故本次公司与关联法人共同投资设立参股公司事项构成关联交易。本次关联交易事项业经公司第三届董事会第十三次会议审议通过，关联董事回避了该议案的表决。公司独立董事对本次关联交易事项进行了事前认可，并发表了同意的独立意见。保荐机构对本次对外投资设立参股公司及关联交易事项发表了核查意见。根据《创业板股票上市规则》以及《公司章程》的规定，本次关联交易事项在公司董事会权限范围内，无需提交股东大会审议。本次关联交易事项不构成中国证监会《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

（二）减少投资的原因及损益情况

2020年1月公司成为上海电气集团股份有限公司的控股子公司，为减少风险投资，更好的完成业绩承诺，经公司经营管理层决定转让持有赢合时代27%的股权。本次转让赢合时代部分股权是基于资本市场整体投资环境及公司实际情况决定的，有利于提高公司资金的使用效率，进一步增强公司持续经营能力，对公

司未来的财务状况和经营成果不会产生重大影响，符合公司的发展规划。

公司对赢合时代的长期股权投资，投资金额为 3,000 万元。赢合时代成立日期为 2018 年 8 月，截至 2019 年 12 月 31 日赢合时代亏损金额为 258.69 万元。2020 年 2 月公司将赢合时代持有的 27%股权转让给上海远畅国际贸易有限公司，转让定价为公司原实际出资额，转让价款为 2,700 万元，投资收益为 219,786.62 元。公司已于 2020 年 3 月 20 日收到该笔转让款。转让完成后，剩余持有赢合时代 3%股权重分类至其他非流动金融资产核算。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》和《企业会计准则第 36 号-关联方披露》等相关指引对关联方的定义，上海远畅国际贸易有限公司不属于公司关联方，本次转让不构成关联交易。本次交易不会对公司主营业务和发展产生不利影响，不存在损害公司及全体股东、特别是中小股东利益的情形。

（三）年审会计师核查程序及结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅了该笔股权投资的投资合同以及处置合同；

2. 查阅了公司信息披露及相关指引，向公司管理层访谈了解该笔交易的相关背景，查阅交易对手的工商信息；

3. 复核公司针对该笔事项的会计处理。

经核查，我们认为：

公司该笔投资的转让对象与公司无关联方关系，交易背景真实，不构成关联交易。

九、请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司年审会计师已对上述事项进行核查并发表明确意见。

十、请核查说明最近三个月公司控股股东、实际控制人及其关联方，董事、监事、高级管理人员等是否存在买卖公司股票的行为，如是，请说明相关人员知

悉公司年度业绩及其变动情况的时间，是否存在利用内幕信息进行交易的情形。

【公司回复】

公司按照相关规定填报了内幕信息知情人名单，向深圳证券交易所提交了相关内幕信息知情人员登记表。

经自查，公司控股股东、实际控制人及其关联方、全体董监高及其直系亲属不存在最近三个月内交易公司股票的情形。内幕信息知情人在知悉相关内幕信息后，严格履行保密义务，不存在内幕信息提前泄漏，也不存在交易公司股票的行为。

因此，公司不存在利用内幕信息进行交易的情形。

特此公告。

深圳市赢合科技股份有限公司

董事会

二〇二一年四月十八日