

证券代码：300890

证券简称：翔丰华

公告编号：2021-23

深圳市翔丰华科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

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。

深圳市翔丰华科技股份有限公司（以下简称“公司”、“翔丰华”）于2021年5月10日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市翔丰华科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2021〕第202号）（以下简称“问询函”）。公司董事会对此高度重视，针对问询函中提及的事项，进行认真调查核实，现就有关事项回复如下：

1、年报显示，你公司2020年对前五名客户合计销量金额占年度销售总额比例为100.07%，其中前两名客户的销售额占年度销售总额比例达86.52%。你公司招股说明书显示，2019年前五名客户销售占比68.57%。请你公司说明报告期前五名客户较上年的变化情况及原因，并结合行业特点、销售和采购模式等，说明你公司客户较为集中及向前五名客户销售占比进一步提升的原因，你公司是否存在对重要客户的依赖，你公司情况与同行业可比公司是否不存在显著差异，并说明你公司维持客户的具体措施。

回复：

一、请你公司说明报告期前五名客户较上年的变化情况及原因，并结合行业特点、销售和采购模式等，说明你公司客户较为集中及向前五名客户销售占比进一步提升的原因，你公司是否存在对重要客户的依赖。

2019年度、2020年度前五名客户销售占比比较情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比重
2019 年度			
1	客户一	26,221.78	40.62%
2	客户二	6,220.49	9.64%
3	客户三	4,355.35	6.75%
4	客户四	3,860.13	5.98%
5	客户五	3,602.52	5.58%
合计		44,260.27	68.57%
2020 年度			
1	客户一	23,092.73	55.51%
2	客户二	12,901.16	31.01%
3	客户三	2,733.38	6.57%
4	客户四	2,405.65	5.78%
5	客户五	501.49	1.21%
合计		41,634.41	100.07%

公司 2020 年前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例由 2019 年度的 68.57%提高至 100.07%，其中 2020 年度新增的客户一为第一大客户，2019 年的客户一变为 2020 年度的第二大客户，主要原因为：（1）2020 年，客户一及客户四两家为新增前五名客户，其中客户一变为第一大客户，前者主要系因其客户所产的新能源汽车销量较好而大幅增加了对本公司负极材料的采购，后者是公司进入全球头部车企中国供应链的重点布局客户，2020 年公司增加了发货；（2）2020 年，客户二销量同比下降主要是公司主动减少部分毛利率低的产品供货；（3）2020 年突发的疫情也进一步暴露了中小客户的抗风险能力远远低于大客户，所以 2020 年下半年公司加大了对回款不及时的中小客户淘汰力度，控制对中小

客户发货。

2021 年，随着今年新增产能释放，公司对其他重点大客户发货量增加，客户一的销售占比会下降。2020 年 4 月本公司已成为三星 SDI 的合格供应商，随着疫情的逐步控制，今年公司将积极开拓三星 SDI、松下等国际知名锂电池企业，进一步打开日韩市场，优化客户结构，降低公司对重要客户的依赖。

2021 年第一季度，前五名客户销售占比 93.08%，其中前两名客户的销售额占比为 81.74%。

二、公司客户集中度较高具有行业特性

公司客户集中度较高与下游客户行业分布集中的特性相一致，根据高工锂电统计数据，2019 年我国动力电池装机量约 62.38GWh，前十大厂商占整体装机量的 87.98%，宁德时代市占率为 51.80%，比亚迪市占率为 17.28%，两者合计占比约 69.08%。2020 年，我国动力电池装机量为 63.3GWh，前十大厂商占整体装机量的 91.17%，行业集中度进一步提升，其中宁德时代市占率为 48.06%，比亚迪市占率为 14.91%，LG 化学凭借配套国产特斯拉，市占率为 10.06%，三者合计占比约 73.13%。国内知名负极材料厂商都在围绕行业巨头布局，争做行业龙头供应商是业内共识。

报告期内，公司与同行业公司前五名客户销售占比的比较情况如下：

项目	贝特瑞	璞泰来	中科电气	翔丰华
2020 年度前五名客户销售占比	62.63%	55.02%	55.52%	100.07%

注：数据来自其披露的 2020 年年报。

报告期内，由于可比公司业务结构、主要客户群体方面与公司存在较大差异，贝特瑞、璞泰来、中科电气除负极材料业务还有较大比重的正极材料、锂电设备等业务收入，前五名客户均含有其他业务收入，因此前五名客户销售占比低于公司。

三、公司客户集中度较高与销售模式一致

公司销售采用直销模式。具体流程为：销售人员拜访目标客户，沟通了解其具体需求后，推介合适的产品，通过产品测试，商务条件谈判等，最终达成销售。基于行业特性，公司在销售上采用“大客户战略”，即集中资源和精力在已经建立的大客户及潜在的大客户关系上。

公司客户主要集中在下游的知名企业，是公司采取“大客户战略”销售模式，把主要资源和精力聚焦在大客户的经营结果，与公司销售策略一致。

综上，公司客户集中与行业特点相符，符合行业共有特性。报告期内公司客户的集中性主要受下游行业集中特性以及公司销售模式、销售战略等因素共同导致的，具有商业合理性。

四、公司维护客户的具体措施

公司非常重视客户关系的维护，客户关系的维护以现有客户为重点，同时也包括竞争对手客户和潜在客户。重点客户的维护措施如下：

- 1、与品质客户发展战略合作关系，做好产能配套，专线供应，保证长远发展。
- 2、客户的新项目，公司与客户联合开发，以便紧跟客户新的需求，通过与客户的多项目合作，增强与客户的产品配套能力。
- 3、不断提高常规产品的性价比，保持常规产品的持续竞争能力，实现客户与企业双赢。
- 4、做好产品的售前售中及售后服务，与客户保持良好顺畅的沟通渠道，定期走访客户，了解客户的实际需求及公司的不足，增强客户对公司的信任感，对自身的不足持续改进。

2、你公司在年报“主营业务分析（8）主要销售客户和主要供应商情况”注释中披露称，个别中小客户存在退货情况。请你公司详细说明上述退货情况的发生原因及具体金额，与客户约定的退货相关协议条款内容，退货客户是否为你公司关联方，并说明上述退货前期收入确认情况，包括确认时点、确认依据、确认金额、相关会计处理及其对公司净利润的影响等，公司以前年度及报

告期收入确认是否合理估计退货率，收入确认金额是否准确。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、公司上述退货情况的发生原因及具体金额，与客户约定的退货相关协议条款内容，退货客户是否为你公司关联方

公司 2020 年度退货情况如下：

单位：万元

客户名称	是否关联方	退货金额	其中：2020 年退 2019 年销售的产品	退货占 2019 年向该客户销售总额的比例	截至 2020 年末转售占退货金额比例	截至 2021 年 4 月末转售占退货金额比例	退货原因	退货时点
客户一	否	158.02	158.02	0.10%	100.00%	100.00%	客户材料体系变更，公司产品消耗较慢，考虑到该产品可转售其他客户，改善应收账款	2020 年 11 月
客户二	否	353.33	353.33	37.22%	100.00%	100.00%	客户战略转型，原量产项目暂停且暂无其他量产项目可使用，该产品已转售其他客户	2020 年 5 月
客户三	否	1,103.89	1,103.89	61.15%	99.43%	100.00%	客户使用公司产品的订单受疫情影响停产，公司考虑其产品可转售且改善公司应收款	2020 年 5 月、9 月、10 月、11 月、12 月
		112.82	112.82				产品粒径超标导致堵网，二次加工后转售其他客户	
客户四	否	262.83	262.83	46.84%	100.00%	100.00%	客户产品因受疫情影响需转型，暂时不使用公司产品，公司考虑其可转售且改善公司应收款	2020 年 9 月
客户五	否	209.22	34.07	10.00%	-	100.00%	产品磁性物质超标，二次加	2020 年 11 月、12 月

							工后销售给该客户	
客户六	否	1,214.12	1,214.12	40.16%	100.00%	100.00%	客户产品因受疫情影响需转型，暂时不使用公司产品，公司考虑其可转售且改善公司应收款	2020年11月、12月
		208.47	208.47				产品压实未达到客户要求，二次加工后转售其他客户	
客户七	否	718.29	718.29	51.52%	-	56.65%	因疫情影响客户为及时顺应市场需求升级改造其产线，需在加工改进公司销售的产品，目前已改进并陆续销售给该客户	2020年12月
其他客户	否	183.78	157.32	5.32%	44.20%	96.36%	产品个别指标未达到客户要求，二次加工后转售其他客户	2020年9月、10月、11月、12月
		71.91	65.48				客户暂无产品消耗，公司考虑可转售改善应收款，已转售其他公司	
		43.97	43.97				产品个别指标未达到客户要求，二次加工后转售其他客户	
合计		4,640.65	4,432.61	28.17%	76.26%	92.91%		

2020年度，公司退货主要原因在于：（1）2020年度疫情对部分客户影响较大，订单减少，为控制应收账款风险，公司同意退货转售其他回款较好的客户；（2）部分客户因疫情影响需调整产品结构、型号，影响公司产品的消耗，考虑到退货产品可转售其他客户，满足其他大客户的发货需求，同意退货处理；（3）个别产品指标未达到客户要求，需退回二次加工重新出售。

截至本回复出具日，除少量退货未完成二次加工返售外，其他退货产品均转

售，不存在纠纷情况。其中在 2020 年底前转售给其他客户的占比为 76.26%。

二、说明上述退货前期收入确认情况，包括确认时点、确认依据、确认金额、相关会计处理及其对公司净利润的影响等

根据公司 2019 年收入确认政策，对于内销客户（除某一客户外），按合同约定交货期将货物运至购买方指定交地点，经客户验收后确认收入。以上退货客户有 4,432.61 万元是 2019 年发货并经客户验收，故公司在 2019 年度借记应收账款，贷记销项税-暂估和主营业务收入，同时结转成本，具体账务处理为借记主营业务成本、贷记存货-库存商品，上述存货确认时均已经客户验收确认，符合企业会计准则的规定，收入确认的金额准确，对公司 2019 年度的净利润没有影响。

2020 年，客户发生退货时，相应的账务作借方冲回应收账款，贷方冲回暂估销项税及主营业务收入处理，同时借方冲回结转的主营业务成本，贷方冲回存货-库存商品，公司将退回的存货转卖时，借记应收账款，贷记销项税-暂估和主营业务收入，同时结转成本，具体账务处理为借记主营业务成本、贷记存货-库存商品，上述退货导致 2020 年净利润减少 1,592.94 万元。

三、公司以前年度及报告期收入确认是否合理估计退货率，收入确认金额是否准确。

公司 2017 年至 2019 年退货占当年营业收入占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
退货金额	1,439.75	2,320.90	1,917.81
营业收入	36,277.34	59,954.88	64,552.88
占比	3.97	3.87	2.97

2017 年至 2019 年公司出现退货的主要原因系客户根据实际需要更换产品品种或客户间调配货物所致，占比较低，且退货情况具有偶然性。2020 年公司收入主要集中于大客户，而大客户本年度未出现退货的情况，收入确认金额是准确的。

会计师的核查程序

1、获取公司 2020 年度退货明细表与明细账核对一致；

2、通过天眼查查询退货客户的公开信息，未发现退货客户与公司存在关联关系；

3、结合 2020 年营业收入的审计，抽取部分退货客户的物流信息进行核对，对主要的退货客户进行函证，检查公司对退货的会计处理，未发现异常情况；

4、获取退货对应的 2019 年度的主要合同、2020 年公司与客户之间的联络函等进行复核，未发现异常情况。

会计师的核查意见

经核查，会计师认为，公司在 2020 年度的退货情况真实，退货发生原因符合实际情况，上述退货前期收入的确认时点、确认依据、确认金额和相关的会计处理等符合企业会计准则的规定，公司以前年度及 2020 年度收入确认准确。

3、年报显示，你公司 2020 年研发投入 1,524.15 万元，较去年下降 43.4%，研发人员人数 75 人，较去年下降 48.63%。你公司在年报“经营情况讨论与分析”中称，保有一支高创新能力、高稳定性的技术研发团队对公司的壮大发展至关重要。请你公司详细说明报告期内研发投入及研发人员同比大幅下降的主要原因，以及对公司经营的影响。

回复：

2020 年度公司研发费用 1,524.15 万元，同比减少 43.40%，主要是：

1、2020 年度研发材料消耗减少，2020 年度研发项目为 16 项，其中 9 项已达到中试状态，不再需要投入原料实验；

2、受疫情影响，公司 2020 年生产、销售受到较大影响，公司减少了生产人员，同时将部分研发辅助人员转岗至生产一线。2020 年研发人员 75 人，大学文凭及以上人数 54 人，占比 72%，公司核心研发人员队伍保持稳定。

同时，补充到生产一线的研发辅助人员相对而言素质较高，一方面补充车间一线人员的短缺，也能充实生产一线的中层管理岗位，能够更好的带动生产一线员工的素质提高。

4、年报显示，你公司 2020 年计提存货跌价准备 195.94 万元，主要系库存商品计提跌价准备 132.04 万元。2019 年你公司未计提存货跌价准备。请结合你公司相关业务开展情况，详细说明你公司 2020 年存货跌价准备的计提明细、可变现净值的测算依据、减值原因等，并说明是否存在以前年度存货跌价准备未充分计提的情形。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、公司 2020 年存货跌价准备的计提明细

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,095.67	-	3,095.67
在产品	6,132.76	63.89	6,068.86
库存商品	7,387.77	132.05	7,255.73
委托加工物资	967.57	-	967.57
合计	17,583.77	195.94	17,387.83

二、可变现净值的测算依据

公司采取订单生产为主、计划生产为辅的生产模式，对于有执行订单对应的库存商品，按照单个存货品种测试其可变现净值；对于持有库存商品数量多于订单数量的，超出部分的库存商品的可变现净值以一般销售价格为基础计算。对于常规原材料备货，因该原材料最终用于生产订单，通过对比原材料采购单价是否发生大幅度变动，如果采购单价平稳则不存在跌价迹象，如果采购单价发生大幅度波动，则进一步测试该种原材料生产出的库存商品的价格是否高于其可变现净值，可变现净值按估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

根据上述减值测算依据，产成品 A 及在产品 B（产成品 A 的在制品）是公司某客户的备货，上述产品 2020 年末的单位成本高于该客户的期后订单的销售单价，减值测试的计算过程如下表所示：

单位：万元

产品	估计售价	估计销售费用	估计相关税费	估计加工成本	可变现净值	存货成本	计提存货跌价准备
----	------	--------	--------	--------	-------	------	----------

							金额
产成品 A	1,362.59	27.25	5.45	-	1,329.89	1,461.93	132.04
在产品 B	654.24	13.08	2.66	28.50	610.00	673.90	63.90

注：存货跌价准备=存货成本-可变现净值；

产成品可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费

在产品可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费-估计加工成本

三、减值原因

根据《企业会计准则第 01 号—存货》第 15 条规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。公司与客户签订的销售合同价格减去估计的销售费用以及相关税费后测算的可变现净值，低于存货的成本，故计提了存货跌价准备。

四、说明是否存在以前年度存货跌价准备未充分计提的情形

以前年度，存货销售均价和单位成本如下：

单位：万元/吨

项目	2017 年	2018 年	2019 年
石墨负极材料销售均价	3.77	4.31	3.94
石墨负极材料单位成本	2.62	3.36	3.07

2017 年至 2019 年，公司石墨负极材料销售均价有波动，但各期销售均价均高于单位成本。公司在以前年度各期末通过比较成本与可变现净值孰低对存货进行计量，结果表明公司存货成本均低于可变现净值，且以前年度各期末，公司存货库龄基本为一年以内，存货整体周转较快，产品盈利情况较好，因此各期均未计提存货跌价准备。

会计师的核查程序

- 1、通过询问、观察、检查了解公司采购与付款、生产与仓储循环相关内部控制的设计，通过执行穿行测试证实对相关内部控制的了解，并确定相关控制得到执行，通过执行控制测试确认公司相关内部控制运行有效；
- 2、实施存货监盘程序，盘点存货的数量，观察存货的状态和流动情况等，未发现异常；
- 3、获取公司存货跌价准备计提表，核查存货跌价准备是否计提充分、准确。

会计师的核查意见

经核查，会计师认为，公司 2020 年度及以前年度公司计提的存货跌价准备符合企业会计准则的要求，是合理、充分的。

5、年报显示，你公司实行“以销定产”的经营模式，2020 年销售量下降 10.56%，而库存量增长 108.85%。2020 年年末公司存货账面余额为 1.738 亿元，较期初增加 16.24%。请你公司说明 2020 年销售量下降情形下库存量大幅增长的原因，是否符合“以销定产”的经营模式，库存量增长幅度与存货余额增长幅度是否匹配。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、2020 年库存量增长的原因

2020 年末公司库存情况与 2019 年末对比如下表：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日 账面价值	2019 年 12 月 31 日账面 价值	同比增减
原材料	3,095.67	2,782.75	11.25%
在产品	6,068.86	5,081.82	19.42%
库存商品	7,255.73	4,521.69	60.46%
委托加工物资	967.57	2,571.60	-62.37%
合计	17,387.83	14,957.85	16.25%

行业分类	项目	单位	2020 年	2019 年	同比增减
锂电池材料	销售量	吨	14,523.81	16,239.01	-10.56%
	生产量	吨	17,379.15	17,770.73	-2.20%
	库存量	吨	3,729.22	1,785.57	108.85%

2020 年末存货 17,387.83 万元较 2019 年末增加 16.25%，主要是库存商品的增长。2020 年末库存商品 7,255.73 万元，较 2019 年末增长 60.46%，对应的库存量为 3,729.22 吨，较 2019 年末增长 108.85%。在销售量下滑的情况下，库存商品的增加主要是春节期间合理备货。

库存商品金额与数量同比变动幅度差异较大主要是：2020 年度公司石墨负

极产品因原材料价格下降等原因使得单位成本下降，导致库存商品金额同比增长幅度小于库存量增长幅度，库存商品单位成本较 2019 年末下降 21.77%。

二、结合公司生产模式分析库存量增长幅度与存货余额增长幅度相匹配

公司采取以销定产、直销为主的经营方式，生产模式为“订单式生产为主，辅以计划生产”。生产部门根据客户订单和销售部门预测的销售计划，结合成品实际库存、上月出货量以及车间生产能力等情况制定下月的生产计划。在当期实际操作时，生产部门根据具体订单合理调整生产计划，确保准时发货以满足客户需求。

公司期末存货主要为库存商品、原材料、在产品及委托加工物资，具有一定的生产周期。2020年度，随着公司一体化生产能力提高，自有石墨化产能释放，产品的生产周期缩短，2020年末委托加工物资967.57万元，较2019年末下降62.37%。期末存货一方面部分按订单备货；另一方面公司的大客户订单较为稳定，为防止春节期间的停工停产影响后期的正常供货，公司会根据客户以往需求进行合理的提前备货。2020年末成品库存量为3,729.22吨，金额为7,255.73万元，2021年一季度累计销量6,196.22吨，月均销量2,065.41吨，故2020年末公司因提前备货所致的库存商品库存量增长是合理的。

综上所述，公司存货中委托加工物资减少是公司一体化生产能力提高，自有石墨化产能的释放所致；同时 2020 年末公司存货中库存商品增长是根据在手订单及应对春节假期的停工停产进行合理备货，符合公司生产模式。故公司的库存量增长幅度与存货余额增长幅度相匹配。

会计师的核查程序

- 1、实施存货监盘程序，对存货的数量和状况进行检查，未发现异常；
- 2、获取公司 2021 年第一季度的在手订单情况及销售明细账，与公司期末存货增长情况相符。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，公司 2020 年销售量下降情形下库存量大幅增长的原因主要为按订单备货及提前为春节期间合理备货所致，符合公司“以销定产”的

经营模式。同时公司 2020 年期末库存量增长幅度大于存货余额增长幅度的原因主要为本期公司石墨负极产品因产品结构调整等原因使产品单位成本下降所致，期末库存量增长幅度大于存货余额增长幅度是相匹配的。

特此公告。

深圳市翔丰华科技股份有限公司董事会
2021 年 5 月 17 日