

国信证券股份有限公司

关于浙江杭可科技股份有限公司

2021 年年度报告信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所《关于对浙江杭可科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2022】0164 号，以下简称“问询函”）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国信证券”）作为浙江杭可科技股份有限公司（以下简称“公司”或“杭可科技”）的保荐机构，会同上市公司及相关中介机构，对问询函所列问题进行了逐项落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

一、关于经营情况

1、年报显示，公司 2021 年实现营业收入 24.83 亿元，同比增长 66.35%；实现归属于母公司所有者的净利润 2.35 亿元，同比下降 36.79%。公司 2021 年前五大客户销售额合计 14.23 亿元，占年度销售总额的 57.32%，较上年减少 19.62 个百分点。其中，向第一大客户销售额占年度销售总额比例由上年的 47.85%下降至报告期内的 16.96%。

请公司：（1）补充披露报告期内前五大客户的名称、交易内容、较上年变化情况；（2）结合公司客户拓展、业务发展情况，说明报告期内主要客户销售情况发生大幅变动的原因及合理性、是否存在与大客户合作进展不利的情况。若存在，请说明具体情况并充分提示风险。

【上市公司披露及说明】

（1）补充披露报告期内前五大客户的名称、交易内容、较上年变化情况

2021 年度营业收入前五大客户情况如下：

客户名称	2021 年度营业收入 (万元)	占比 (%)	主要交易内容
客户 A	42,108.23	16.96	化成分容自动线系统
客户 B	27,769.97	11.18	高温加压充放电设备
客户 C	27,349.13	11.01	充放电设备
客户 D	24,717.81	9.95	化成分容及自动检测系统
客户 E	20,415.93	8.22	自动化成分容系统
合计	142,361.07	57.32	—

2020 年度营业收入前五大客户情况如下：

客户名称	2020 年度营业收入 (万元)	占比 (%)	交易内容
客户 C	71,430.67	47.85	充放电设备和高温加压化成分容系统
客户 F	14,223.75	9.53	锂电池充放电机
客户 G	11,010.43	7.38	高温加压充放电设备
客户 H	10,311.76	6.91	锂离子电池化成分容自动物流系统
客户 I	7,882.37	5.28	锂离子电池化成分容自动物流系统
合计	114,858.98	76.94	—

2021 年度前五名中，除客户 C 外，其余四家均非 2020 年前五名客户。其中，客户 B 和客户 D 分别为 2020 年度营业收入的第六名和第七名，保持较好的稳定度。

客户 A 和客户 E 为近年来公司开拓的新客户。客户 A 成立于 2001 年，其主要业务包括消费电池（包括锂原电池、小型锂离子电池、圆柱电池）和动力电池（包括新能源汽车电池及其电池系统、储能电池）的研发、生产和销售。客户 A 的锂原电池产销规模多年来稳居国内第一，动力电池装机量同样排名前十。近年来客户 A 的产能扩建速度加快，规模快速提升，因此向公司采购锂离子电池生产线后处理系统。

客户 E 成立于 2006 年，主要从事锂离子圆柱电池及相关配套产品的研发生产

产、制造、销售的企业。客户 E 深耕电动工具用高倍率锂电池细分领域多年，产品在高倍率锂离子电池的多方面具有较强的优势。其在碱电池领域，客户 E 产销量在国内市场均排名第五，而在高倍率锂离子电池领域，客户 E 则处于第一梯队。近年来，客户 E 扩张加码，由于新建生产线的需求与公司开展合作，采购锂离子电池生产线后处理系统。

(2) 结合公司客户拓展、业务发展情况，说明报告期内主要客户销售情况发生大幅变动的原因及合理性、是否存在与大客户合作进展不利的情况。若存在，请说明具体情况并充分提示风险

2021 年度营业收入前五名客户的收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	变动
客户 A	42,108.23	1.05	42,107.18
客户 B	27,769.97	5,469.03	22,300.94
客户 C	27,349.13	71,430.67	-44,081.54
客户 D	24,717.81	5,426.92	19,290.89
客户 E	20,415.93	0.00	20,415.93
合计	142,361.07	82,327.67	60,033.40

公司研发、生产和销售的锂离子电池后处理系统（包括充放电设备、其他设备等），是客户生产锂离子电池生产线的组成部分，属于客户的固定资产投资。而固定资产投资具有集中性和阶段性的特点，再加之客户本身的战略、技术、产品、环境的不同，导致客户向公司采购的产品在不同年度可能存在较大的数量和金额差异，进而引起公司的主要客户发生较大变动。

2020 年由于疫情的爆发，导致了国内市场和海外市场陆续受到影响，特别是海外市场，由于欧美等国家疫情反复爆发，长期无法得到有效控制，导致海外客户在海外的扩产进度受到了较大的影响。因此，公司在 2020 年度逐步将市场开拓重心转移至国内市场，全面开拓国内客户，国内客户的订单比重也逐步提升。2020 年至 2021 年，公司开拓了如宁德时代、亿纬锂能、长虹能源等多家国内知名的电池生产商。2020 年国内疫情稳定后，国内的一二线电池生产厂商纷纷开启了大规模扩张浪潮，给公司带来了大量的订单，公司国内客户的订单占比得到的快速的提升。

客户 A 及客户 E 系公司近年来开拓的国内新客户，客户 B 和客户 D 为公司长期合作的客户。随着国内新能源行业的快速发展，国内客户的加快了扩产步伐。客户 A 在建工程和固定资产合计值从 2019 年末的 49.92 亿快速增长至 2021 年末的 116.83 亿，增幅达 134.01%；客户 E 在建工程和固定资产合计值从 2019 年的 6.03 亿快速增长至 2021 年末的 12.43 亿，增幅达 106.34%；客户 B 在建工程和固定资产合计值从 2019 年的 18.54 亿快速增长至 2021 年末的 60.42 亿，增幅达 225.85%；客户 D 物业、厂房和设备值从 2019 年的 552.96 亿快速增长至 2021 年末的 755.45 亿，增幅达 36.62%。由于国内客户的扩张速度较快，导致公司主要客户中，前五名客户发生了较大的变化。

相比国内客户的快速增长，客户 C2021 年度营业收入较 2020 年度有所下降，主要系受海外疫情影响，海外扩产速度有所放缓。经查询，客户 C 的物业、厂房和设备值从 2020 年末的 520.76 亿元人民币增长至 2021 年末的 592.34 亿元人民币（按期末即期汇率测算），增幅约 13.75%，增幅显著低于国内客户的增幅。2020 年度，公司营业收入中，客户 C 的收入金额较大，主要系 2019 年客户 C 快速扩张欧洲波兰电池工厂，将波兰工厂产能快速扩展至 65GWH，设备需求较大（相关订单公司主要在 2020 年实现收入确认）。而 2020 年，客户 C 的海外扩展放缓，从而导致公司对客户 C 的海外销售额有所下降（相关订单公司主要在 2021 年实现收入确认）。

上述变化主要为海外疫情影响导致的海外电池工厂扩张放缓所致，不存在与大客户合作进展不利的情况。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

- 1、查阅公司收入成本明细表，复核公司主要客户及其销售金额；
- 2、访谈公司管理层及主要销售负责人，了解公司客户拓展、业务发展情况及主要客户的需求和与企业合作的情况；
- 3、查阅主要客户公开披露的信息，了解客户固定资产、在建工程等长期投入的变动情况。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

2021 年前五大客户与 2020 年有所变化，主要与行业发展及客户自身情况有关，前五大客户变化具有合理性。

2、年报显示，公司 2021 年主营业务毛利率为 25.72%，比上年减少 21.35 个百分点。公司主要产品充放电设备、其他设备分别实现营业收入 18.16 亿元、6.09 亿元，分别同比增长 64.31%、78.37%，毛利率分别较上年减少 21.81 个百分点、19.40 个百分点。公司境内、境外主营业务收入分别较上年增长 176.15%、下降 88.95%，毛利率分别较上年减少 12.76 个百分点、7.78 个百分点。同时，公司披露，由于确认收入周期，2021 年度确认收入的订单多数在 2020 年签订，而 2020 年市场竞争激烈导致新接订单价格下降较大，加之原材料涨价明显，海外客户扩产放缓，当年度订单主要以国内客户为主，导致综合毛利率下滑较大。

请公司：（1）分别列示报告期内充放电设备、其他设备的前五大客户的名称、销售金额及占比、较上年发生变化情况、2021 年度确认收入的订单签订及履行情况；（2）分别列示报告期内境内、境外前五大客户的名称、交易产品类型、销售金额及占比、较上年发生变化情况；（3）结合近三年公司境内外主营业务销售规模及占比、主要客户、主要销售产品类型及毛利率等变化情况，说明客户结构变动导致公司综合毛利率下降的合理性；（4）结合公司主营业务模式、收入确认政策、同行业可比公司情况，说明公司收入确认周期较长的原因、是否与同行业可比公司存在较大差异；（5）说明公司产品确认收入周期较长对公司经营可能产生的不利影响并充分提示风险；（6）结合公司 2021 年主要订单签订情况、客户结构、议价能力，说明公司主营业务毛利率是否存在进一步下滑的风险，若存在，请说明具体应对措施并充分提示风险。

【上市公司披露及说明】

（1）分别列示报告期内充放电设备、其他设备的前五大客户的名称、销售金额及占比、较上年发生变化情况、2021 年度确认收入的订单签订及履行情况

1) 2021 年度充放电设备前五名客户如下:

排名	前五大客户	2021 年度		2020 年度		销售额变化 (万元)
		销售额 (万元)	占充放电设备收入比例	销售额 (万元)	占充放电设备收入比例	
第一名	客户 B	27,734.57	15.27%	5,469.03	4.95%	22,265.55
第二名	客户 D	21,512.21	11.84%	5,096.25	4.61%	16,415.96
第三名	客户 A	19,563.46	10.77%	0.00	0.00%	19,563.46
第四名	客户 C	18,331.45	10.09%	56,353.52	50.98%	-38,022.07
第五名	客户 J	14,016.14	7.72%	3,408.14	3.08%	10,608.00
合计		101,157.84	55.70%	70,326.94	63.62%	30,830.91

2021 年度充放电设备的前五大客户, 除客户 A 外, 其余客户均为 2020 年度前十名客户。除客户 C 外, 公司对其余客户 2021 年度营业收入均有较大幅度增长, 主要系 2020 年疫情爆发以来, 国内疫情防控较好, 国内市场得到了快速的发展, 而海外市场受疫情影响较大, 扩产速度放缓所致。

2) 2021 年度其他设备前五名客户如下:

排名	前五大客户	2021 年度		2020 年度		销售额变化 (万元)
		销售额 (万元)	占其他设备收入比例	销售额 (万元)	占其他设备收入比例	
第一名	客户 A	22,404.64	36.78%	0.00	0.00%	22,404.64
第二名	客户 E	8,785.54	14.42%	0.00	0.00%	8,785.54
第三名	客户 K	5,877.33	9.65%	951.66	2.79%	4,925.67
第四名	客户 C	3,674.27	6.03%	14,106.39	41.30%	-10,432.12
第五名	客户 D	3,062.86	5.03%	283.06	0.83%	2,779.80
合计		43,804.64	71.91%	15,341.11	44.92%	28,463.54

2021 年度其他设备的前五大客户, 除客户 A 和客户 E 外, 其余均系 2020 年度前十名客户。除客户 C 外, 其余客户 2021 年度营业收入均有较大幅度增长, 主要系 2020 年疫情爆发以来, 国内疫情防控较好, 国内市场得到了快速的发展, 而海外市场受疫情影响较大, 扩产速度放缓所致。

3) 2021 年度确认收入的订单签订及履行情况

2021 年度确认收入的充放电设备及其他设备共计 242,541.96 万元，情况如下：

订单签订年份	收入金额(万元)	主要产品	执行情况
2016-2018 年	8,556.77	充放电设备及其他设备	2021 年完成验收交付
2019 年度	17,139.71	充放电设备及其他设备	2021 年完成验收交付
2020 年度	130,543.83	充放电设备、其他设备及设备改造	2021 年完成验收交付
2021 年一季度	68,171.06	充放电设备、其他设备及设备改造	2021 年完成验收交付
2021 年二季度	17,348.71	充放电设备、其他设备及设备改造	2021 年完成验收交付
2021 年三季度	641.21	设备改造	2021 年完成验收交付
2021 年四季度	140.68	设备改造	2021 年完成验收交付
合计	242,541.96	—	—

(2) 分别列示报告期内境内、境外前五大客户的名称、交易产品类型、销售金额及占比、较上年发生变化情况

1) 境内主营业务收入前五名客户情况

排名	前五大客户	产品类型	2021 年度		2020 年度	
			销售额 (万元)	占境内收入比例	销售额 (万元)	占境内收入比例
第一名	客户 A	锂电池设备及配件	42,108.23	17.63%	1.05	0.00%
第二名	客户 B	锂电池设备及配件	27,769.97	11.62%	5,469.03	6.32%
第三名	客户 C	锂电池设备及配件	26,262.53	10.99%	12,361.68	14.29%
第四名	客户 D	锂电池设备及配件	24,717.46	10.35%	5,445.57	6.29%
第五名	客户 E	锂电池设备及配件	20,415.93	8.55%	0.00	0.00%
合计			141,274.12	59.13%	23,277.33	26.91%

境内客户 2021 年营业收入均有较大幅度的增长，主营系 2020 年以来国内新能源行业快速成长，各电池厂商加快了扩产速度，因此国内客户的收入占比快速提升。

2) 境外主营业务收入前五名客户情况

排名	前五大客户	产品类型	2021 年度		2020 年度	
			销售额 (万元)	占境外收入比例	销售额 (万元)	占境外收入比例
第一名	客户 L	锂电池设备及配件	2,929.74	43.82%	0.00	0.00%
第二名	客户 K	锂电池设备及配件	2,084.59	31.18%	698.19	1.15%
第三名	客户 C	锂电池设备及配件	1,060.38	15.86%	59,066.23	97.63%
第四名	客户 G	锂电池设备及配件	430.47	6.44%	505.93	0.84%
第五名	客户 M	锂电池设备及配件	169.35	2.53%	0.00	0.00%
合计			6,674.53	99.84%	60,270.35	99.62%

2021 年境外销售收入下降较大，主要系 2020 年以来，海外受疫情持续影响，锂电池扩产速度放缓，导致海外订单大幅下降。

(3) 结合近三年公司境内外主营业务销售规模及占比、主要客户、主要销售产品类型及毛利率等变化情况，说明客户结构变动导致公司综合毛利率下降的合理性

1) 近三年公司境内外主营业务收入规模及比例情况如下：

明细	2019 年		2020 年		2021 年	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
境内	98,398.71	75.30%	86,512.35	58.85%	238,902.79	97.28%
境外	32,284.09	24.70%	60,498.03	41.15%	6,685.26	2.72%
合计	130,682.80	100.00%	147,010.39	100.00%	245,588.05	100.00%

近三年境外收入比例波动较大，其中 2021 年度比例下降较大。

2) 近三年公司境内外主营业务毛利率情况如下：

明细	2019 年		2020 年		2021 年	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
境内	98,398.71	45.63%	86,512.35	39.62%	238,902.79	24.97%
境外	32,284.09	59.87%	60,498.03	61.40%	6,685.26	52.65%
合计	130,682.80	47.74%	147,010.39	47.07%	245,588.05	25.72%

近三年境内外销售的毛利率均有所下滑，其中境内毛利率下滑较大，从 2019 年的 45.63%下降至 2021 年的 24.97%，下滑了 20.66%，而境外毛利率从 2019

年的 59.87%下滑至 2021 年的 52.65%，下滑了 7.22%，下滑幅度明显低于境内。

从近三年的境内外毛利率情况看，2019 年至 2021 年度，境外毛利率比境内毛利率分别高了 14.24%、21.78%、27.68%。境外收入毛利率明显高于境内收入毛利率，因此，2021 年由于境外收入比例大幅下降，而境内毛利率下滑幅度明显高于境外，故境内外收入结构变化导致了公司综合毛利率下滑。

(4) 结合公司主营业务模式、收入确认政策、同行业可比公司情况，说明公司收入确认周期较长的原因、是否与同行业可比公司存在较大差异

公司主要从事锂离子电池的后处理系统的设计、研发、生产与销售。主要的销售模式为：公司一般直接与客户签订销售合同，根据合同的要求进行开发设计、采购原材料并生产产品，在合同约定期限内将产品生产完毕，并发送至客户处并派人员进行安装、调试并保障客户试运行，试运行期满客户对产品进行验收，验收通过后确认营业收入。

因此，公司的收入确认原则为：按照合同约定的时间、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安装、调试及试运行，经买方验收合格、取得经过买方确认的验收证明后确认收入。

由于公司的产品主要为客户定制的大型专用设备，所生产的设备到达客户现场进行初步的安装调试后，进行试产、量产，调试人员根据运作情况继续对设备进行调整，以达到客户对产能、优率、稼动率等各性能参数的要求，满足量产性能参数要求后，设备最终验收并确认收入，因此收入确认周期较长，根据以往经验总体可估算验收周期一般在 9 个月到 1 年左右。

同行业可比公司的收入确认周期情况如下：先导智能生产周期大约为 3-6 个月，发货后验收周期大约为 6-12 个月（来源于 2020 年 9 月 3 日无锡先导智能装备股份有限公司关于对深圳证券交易所问询函回复的公告 2020-082）；利元亨设备类产品验收周期（发货至终验收）主要为 3 个月到 13 个月，平均验收周期约为 7 个月（来源于 2022 年 5 月 6 日关于广东利元亨智能装备股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复）。因此，与同行业可比公司的收入确认周期差异较小。

(5) 说明公司产品确认收入周期较长对公司经营可能产生的不利影响并充分提示风险

公司产品均为定制化设备。在前期研发、设计及工艺调试环节均与客户进行充分沟通，在设备发货到客户现场前也已经过客户对设备的初验收，后续发往客户现场后再配合客户的生产线进行现场调试。从整个生产到销售环节，公司对客户的需求充分了解且公司的产品技术已经成熟，不会存在较大的不利因素导致发出商品无法实现销售退回的情况。但仍然可能会存在因遇到行业剧烈波动，部分下游锂电池生产商开工率较低或处于停业状态，且经营业绩大幅下降，资金紧张，有可能推迟或拒绝对设备进行验收，公司的部分收入将可能无法得到确认的风险。

因此，公司已在年度报告内的“第三节 管理层讨论和分析”之“四、风险因素（四）经营风险”之“5、客户验收的风险”中提示。提示内容为：公司所处的锂电池后处理设备行业主要以设备验收确认收入，根据以往经验总体可估算验收周期一般在9个月到1年左右，但受部分下游客户的设备安装调试时间及其经营情况、资金状况的影响，上述周期也可能会延至1年以上。若未来遇到行业剧烈波动，部分下游锂电池生产商开工率较低或处于停业状态，且经营业绩大幅下降，资金紧张，有可能推迟或拒绝对设备进行验收，公司的部分收入将可能无法得到确认，这将会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

(6) 结合公司 2021 年主要订单签订情况、客户结构、议价能力，说明公司主营业务毛利率是否存在进一步下滑的风险，若存在，请说明具体应对措施并充分提示风险

2021 年度营业收入毛利率相比 2020 年度有所下降，主要原因为：（1）2020 年以来市场行业竞争激烈，为开拓国内市场，公司在销售价格方面有较大程度的降低；（2）行业产品成本以直接材料为主，上游材料成本上涨导致毛利率下降；（3）人工成本上涨较快，加之外协加工增加，导致项目成本有所增加；（4）因疫情影响，公司内外销的结构比重发生变化导致综合毛利率下降。

从近期的营业收入毛利率看，毛利率有小幅回升，但回升幅度较小。公司 2022 年一季度营业收入毛利率为 30.30%，较 2021 年度毛利率 26.25%有所回升，

回升了 4.05%，回升幅度较小。此外，截至 2021 年末，公司共有发出商品 7.47 亿元，其中在 2021 年末已将订单下需发货设备基本发货的项目发出商品账面余额为 6.63 亿元，此类项目对应合同不含税金额约 9.39 亿元，初步预估产品毛利率约 29.46%，与 2022 年一季度毛利率情况基本持平。

从主要订单的客户结构方面看，2021 年和 2020 年变化不大。截至 2021 年末，公司共有在手订单 49.85 亿元（含已在 2021 年度中标但 2021 年末尚未签署正式合同 5.47 亿元），其中，外资客户的在手订单为 6.59 亿元，占比 13.22%。截至 2020 年末，公司共有在手订单 23.83 亿元（合同金额），其中外资客户的在手订单为 3.38 亿元，占比 14.27%。2021 年末外资客户在手订单比例与 2020 年末相比基本一致，故内外资客户结构比例未发生明显变化。

从市场议价能力方面看，一方面，下游锂电池生产产商的集中度较高，且全球动力电池行业集中度还在持续提升，GGII 数据显示，2020 年全球动力锂电池 CR10 总装机量为 134.3GWh，为占全球动力电池装机总量的 91.5%；2021 年，CR10 总装机量为 270.8GWh，占比为 91.24%，但其中 CR5 集中度由 2020 年的 79%提升至 85%。下游客户的集中度不断提升，使得下游客户的话语权进一步加大，从而对设备产商的议价能力造成一定的不利影响。另一方面，锂离子电池大规模应用所带来的对锂离子电池生产设备的大量需求，也刺激了行业的发展，不断有新的厂家进入后处理系统领域，导致竞争日趋激烈，也会削弱设备产商的市场议价能力。

因此，公司已在年度报告内的“第三节 管理层讨论和分析”之“四、风险因素（五）财务风险”之“1、主营产品毛利率下降的风险”中补充提示。提示内容为：公司的主营产品锂离子电池生产线后处理系统是公司营业收入的主要来源。由于产品均为定制化生产，公司产品在技术水平、可靠性等各方面均有较强的核心竞争力，因而一直以来保持较高的主营业务毛利率，并且，订单毛利率呈现海外客户毛利率较国内客户高的特点。近三个会计年度内公司主营业务毛利率分别为 49.15%、48.58%和 25.72%。自 2020 年开始，受海外新冠疫情防控不佳影响，海外客户投资放缓，设备购买需求暂时减少，导致公司订单结构中国内订单占比提升，从而拉低了销售毛利率。从行业发展的角度来看，一方面，随着锂

离子电池的大规模应用和规模化生产，锂离子电池存在逐步降低成本售价的压力，而锂离子电池生产厂家，也必然会将降成本的压力转嫁一部分给上游设备供应商；另一方面，锂离子电池大规模应用所带来的对锂离子电池生产设备的大量需求，也刺激了行业的发展，不断有新的厂家进入后处理系统领域，导致竞争日趋激烈。因此公司的主营产品始终面临市场竞争及客户要求降价的压力，如果公司无法保持已经取得的竞争优势及**进一步提升**成本控制能力，则可能导致公司主营产品订单减少或毛利率**进一步**下降。另外，公司自 2016 年开始逐步以集成商的形式向客户销售全自动后处理系统生产线，其中包含了外购或自制的自动化物流线产品，也会拉低公司的销售毛利率。

针对上述风险，公司将通过以下方式加强应对能力：

1) 加强创新及技术研发：公司将紧跟市场需求，持续加大研发投入，加速完善后段产品线布局，提升产品的技术优势来加强议价能力；

2) 加强海外市场的开拓，不断改善客户结构：公司一方面将继续紧跟客户需求，在全球主要市场设立子公司等方式，为客户提供及时和快速响应，深化与客户关系，同时以此为基础开发当地和邻近市场；另一方，公司将根据市场需求，以现有产品为基础，向客户推广符合其核心需求，能够降本增效的新产品，提升公司竞争力和品牌知名度，以提升市场占有率。

3) 扩大产能和降低成本：公司一方面将持续推进制造的精益化、智能化和信息化，加大自动化设备的应用，实现机器换人，着力提高产能利用率；另一方面，积极推进在建生产基地建设进度，力求 2022 年度逐步投入使用。在降低成本方面，从研发、生产、销售和服务各个环节入手，继续推动通用化、模块化、平台化设计，加强流程控制，避免重复开发和返工等，同时通过规模化生产，降低单位成本。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

1、查阅公司收入成本明细表，复核公司 2019-2021 年度充放电设备、其他设备和境内、境外前五大客户及其销售金额、销售占比；

2、分析 2019-2021 年毛利率变动情况及其合理性；

3、就收入确认政策与同行业可比公司进行对比；

4、访谈公司管理层及主要销售负责人，了解公司收入确认政策时间较长对公司经营可能产生的不利影响，查阅公司年报，了解公司风险披露情况；

5、了解公司截至 2021 年末尚未收入确认的主要订单的预计毛利率，查阅公司年报，了解公司风险披露情况并督促公司对毛利率波动进行补充风险披露。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

2021 年公司综合毛利率下降主要由于 2020 年签订的合同价格降低、成本上升使得毛利率有所降低，同时毛利率较高的国外订单销售占比下降所致；公司的收入确认政策和收入确认周期较长符合行业特征，公司已对此进行了风险披露；根据截至 2021 年末已签订但尚未确认收入的合同情况估算，公司主营业务毛利率暂时稳定，公司已对此进行了补充风险披露。

二、关于资产

3、年报显示，公司应收账款期末账面价值为 9.88 亿元，同比增长 183.00%，占公司期末总资产的 17.14%，主要是由于本年度业务规模增幅扩大，对客户应收账款余额随之增加。公司对应收账款计提坏账准备共计 1.90 亿元，其中，分别按单项计提坏账准备 1.07 亿元、按信用风险特征组合计提坏账准备 0.83 亿元。公司对江西远东电池有限公司（以下简称远东电池）应收账款期末账面余额为 0.38 亿元，单项计提坏账准备 0.11 亿元，计提比例为 30.00%。

请公司：（1）补充披露报告期内应收账款前五名客户的名称、交易背景、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内公司销售前五大客户重合情况；（2）根据远东电池经营情况、期后回款情况，说明公司对远东电池单项计提坏账准备比例的依据及合理性；（3）结合应收账款主要客户的信用风险情况、期后回

款情况、同行业可比公司情况，说明按照账龄组合计提坏账准备的比例是否充分。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

【上市公司披露及说明】

(1) 补充披露报告期内应收账款前五名客户的名称、交易背景、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内公司销售前五大客户重合情况

1、报告期末应收账款前五名客户的名称、交易背景及与报告期内公司销售前五大客户重合情况

序号	客户名称	交易背景	付款政策	是否为销售前五大
1	客户 A	该客户为电池生产商，采购公司设备直接用于电池生产	预付 30% 发货 30% 验收 30% 质保 10%	是
2	客户 D	该客户为电动汽车生产商，同时自产汽车动力电池，向公司采购设备用于汽车动力电池生产	货到 60% 验收 30% 质保 10%	是
3	客户 J	该客户为电池生产商，采购公司设备直接用于电池生产	预付 30% 发货 30% 验收 30% 质保 10%	否
4	客户 B	该客户为电池生产商，采购公司设备直接用于电池生产	预付 30% 发货 30% 验收 30% 质保 10%	是
5	客户 E	该客户为电池生产商，采购公司设备直接用于电池生产	预付 30% 发货 20% 调试 10% 验收 30% 质保 10%	是

[注] 上述客户均为集团合并统计

2、报告期末应收账款前五名客户账龄情况

客户名称	期末余额 (万元)	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额 (万元)	占余额 比 (%)	金额 (万元)	占余额 比 (%)	金额 (万元)	占余额 比 (%)	金额 (万元)	占余额 比 (%)
客户 A	12,604.47	12,602.14	99.98					2.33	0.02
客户 D	12,092.92	11,399.43	94.27	628.60	5.20	64.89	0.53		

客户 J	11,847.59	11,565.54	97.62	60.23	0.51	209.09	1.76	12.73	0.11
客户 B	9,273.19	9,273.19	100.00						
客户 E	8,821.00	8,821.00	100.00						
合 计	54,639.17	53,661.30	98.21	688.83	1.26	273.98	0.50	15.06	0.03

从上表可以看出，公司报告期末应收账款前五名客户应收账款余额账龄 1 年以内的占比为 98.21%，1 年以上的比例仅为 1.79%，占比较小。

3、应收账款期后回款及逾期情况

客户名称	期末余额 (万元)	信用期	截至 2022 年 5 月 31 日 回款(万元)	回款占 比(%)	付款方式	是否 逾期
客户 A	12,604.47	30 天 [注 1]	3,941.50	31.27	电汇	是
客户 D	12,092.92	[注 2]	5,559.12	45.97	电汇+迪链金融	是
客户 J	11,847.59	30 天	7,244.00	61.14	安凯金融+电汇	是
客户 B	9,273.19	90 天	1,921.00	20.72	电汇	是
客户 E	8,821.00	[注 2]	3,121.00	35.38	电汇+银行承兑	是

[注 1]该客户仅个别销售合同中明确约定了信用期限，未明确约定的合同参考已约定的合同的信用期限为限

[注 2]该等客户销售合同中未对款项支付期限作出明确约定，公司基于经营管理和谨慎性以超过三个月未支付的款项为逾期款项

从上表可见，公司前五大期后回款比例分别为：31.27%、45.97%、61.14%、20.72%和 35.38%。影响回款的主要原因为 2022 年初至今，受国内外疫情影响，长春、吉林、河北、江苏、上海、深圳、广东等地众多汽车供应链相关的企业存在停工、停产或零配件供应短缺而减产的情况，导致整个汽车行业周转减慢，公司的客户多数生产动力电池，受上游整车厂回款速度减缓的影响较大，客户对公司延迟付款。

(2) 根据远东电池经营情况、期后回款情况，说明公司对远东电池单项计提坏账准备比例的依据及合理性

江西远东电池有限公司（以下简称“江西远东公司”）成立于 2009 年，注册资本为 105,302 万元，由其母公司远东电池有限公司 100%控股，远东电池有限

公司系远东智慧能源股份有限公司（以下简称“远东股份”，证券代码：600869）旗下全资子公司。

公司 2018 年 3 月开始与江西远东公司开展业务，向江西远东公司销售锂离子电池化成分容自动堆垛系统。截至 2021 年 12 月 31 日，公司对江西远东公司应收账款余额为 37,925,377.78 元，账龄均为 2-3 年。

经公开资料查询，江西远东公司 2020 年及 2021 年的经营状况如下：

单位：万元

指标	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
资产总额	100,512.28	115,431.96
负债总额	130,000.41	122,107.48
净资产	-29,488.13	-6,675.52
营业收入	52,437.05	42,574.88
净利润	-22,812.62	-110,999.98
经营活动现金净额	10,560.98[注]	-23,966.38

[注]系 2021 年 1-9 月数据，2021 年度经营活动现金净额未披露

从上表可以看出，江西远东公司 2021 年度相比 2020 年度，营业收入、经营活动现金流量和净利润均有明显改善。

据远东股份公告显示，2021 年 1 月，江西远东公司与江苏小牛电动科技有限公司（以下简称小牛电动）签署了《意向战略采购协议》，2021 至 2023 年，小牛电动将向江西远东公司采购不低于 1.5 亿支的 18650 三元锂电芯，预计产生营业收入不低于 9 亿元。2022 年 2 月获海外用户储能订单 2.28 亿。相关订单和协议的签订，表明江西远东公司的生产经营状况正逐步好转中。

截至 2022 年 3 月 30 日，远东股份为江西远东公司提供担保余额为 26,400.00 万元。该等担保系为满足江西远东公司电池生产经营的需求，确保其持续稳健发展，且为其提供的担保未发生过逾期情形。据远东股份 2021 年度报告显示，其 2021 年营业收入为 208.71 亿元，较上年增长 5.39%，2021 年归属于母公司所有者的净利润为 5.31 亿元，较上年增长 131.39%，经营活动产生的现金流量净额为 11.03 亿元，经营状况良好。从其为江西远东公司提供担保的情况表明，江西远

东公司具备相关金融机构认可的偿债能力。

江西远东公司相关应收款项已陆续回款中，截至 2022 年 5 月 31 日，公司共计收到江西远东公司回款 170 万元。

综上所述，公司鉴于对江西远东公司的偿债能力和风险判断，相关应收账款不存在进一步减值的迹象，故仍按 30%计提坏账准备。

(3) 结合应收账款主要客户的信用风险情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明按照账龄组合计提坏账准备的比例是否充分

1、应收账款主要客户的信用风险情况、期后回款情况

报告期末应收账款前五大客户信用期和期后回款情况详见本问题“（1）之 3”之说明。

2、同行业可比公司情况

(1) 同行业应收账款预期信用损失率

账龄	公司（%）	赢合科技（%）	先导智能（%）	利元亨（%）	中国电研（%）
1 年以内	5	5	5	5	3.69
1-2 年	15	10	20	20	20.08
2-3 年	30	30	50	50	43.18
3-4 年	100	100	100	100	75.23
4 年以上	100	100	100	100	100

从上表可见，公司账龄组合计提坏账准备的比例与同行业公司不存在重大差异。

(2) 期末按照账龄组合计提坏账准备的情况

项目	公司	赢合科技	先导智能	利元亨	中国电研
采用账龄组合计提坏账准备的应收账款余额（万元）	99,131.72	299,101.19	460,074.88	69,682.91	85,963.48
采用账龄组合计提的坏账准备余额（万元）	8,347.70	29,457.44	54,110.91	4,000.71	6,325.54

计提比例（%）	8.42	9.85	11.76	5.74	7.36
---------	------	------	-------	------	------

从上表可见，公司期末按照账龄组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例，较同行业公司不存在重大差异，公司按照账龄组合计提坏账准备的比例充分。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

1、查阅公司应收账款明细表，关注公司 2021 年末前五大应收账款客户的信用期、支付方式、账龄、期后回款情况、坏账计提情况等；

2、通过企查查、上市公司公告等公开渠道对江西远东公司及其母公司远东股份相关信息进行查询，了解客户经营是否存在重大异常、是否存在较大坏账风险的情况；

3、访谈公司管理层，了解公司对有关客户信用政策的决策考虑因素和程序，以及回款逾期的主要原因和是否存在进一步无法收回风险的判断依据；

4、就坏账准备计提政策、实际计提比例与同行业可比公司进行对比；

5、对公司主要客户进行了访谈，了解公司与其合作情况。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司对江西远东公司单项计提坏账准备的比例合理；公司按照账龄组合计提坏账准备的比例充分，与同行业不存在显著差异。

4、根据前期披露，公司对郑州比克电池有限公司和深圳市比克动力电池有限公司（以下简称比克电池）存在大额应收账款，报告期内该事项有相关进展。年报显示，公司于 2019 年收到比克电池方支付的由众泰汽车股份公司（以下简称众泰汽车）出具的 3,500 万元商业承兑汇票，公司将其中尚未承兑的 2,500 万

元在众泰汽车重整案中申报该等商业承兑汇票债权，经审查完毕确认普通债权 2,590.98 万元。根据众泰汽车重整计划草案，公司约可分得 200 万股众泰汽车 A 股股票。根据 2021 年 12 月 31 日股价计算，公允价值约为 1,270 万元。2021 年 12 月 31 日，公司与比克电池签署付款协议，约定由郑州比克电池有限公司分别于 2021 年 12 月 31 日前向公司支付 1,800 万元、于 2022 年 3 月 31 日前向公司支付 1,876.74 万元，若比克电池按约定履行付款义务，则公司自愿放弃除郑州比克电池有限公司支付货款 3,676.74 万元外的其余款项。公司已按时收到相应应收款项 1,800 万元和 1,876.74 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，公司对比克电池应收账款余额共计 6,591.57 万元，根据上述付款协议约定和预计可分得股票价值，公司账面确认坏账准备余额为 3,447.29 万元，2020 年末公司已计提坏账准备共计 8,588.60 万元，因此本期转回坏账准备 5,141.32 万元。

请公司：（1）结合众泰汽车重整进展，披露公司获得众泰汽车 A 股股票事项的最新进展；（2）补充说明公司与比克电池签署上述付款协议、自愿放弃其余款项的具体考虑、对公司经营情况的影响；（3）结合公司获得的众泰汽车 A 股股票价值测算方法、说明对比克电池应收账款坏账准备计提的充分性与合理性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

【上市公司披露及说明】

（1）结合众泰汽车重整进展，披露公司获得众泰汽车 A 股股票事项的最新进展

公司 2019 年 12 月 31 日收到比克电池支付的由众泰汽车出具的 3,500 万元商业承兑汇票，其中 1,000 万元已于 2020 年度兑付，剩余 2,500 万元，公司在众泰汽车重整案中申报债权，经审查完毕确认的普通债权 2,590.98 万元。根据众泰汽车股份有限公司重整计划草案，每 100 元普通债权约可分得 7.70416025 股众泰汽车 A 股股票。

众泰汽车及其八家子公司债权人会议已于 2021 年 11 月 9 日上午 9 时采取网络会议方式召开，本次债权人会议表决通过了《重整计划草案》。公司证券账户于 2022 年 4 月 6 日实际收到 1,988,426 股众泰汽车 A 股股票。根据重整计划草案，

该部分股票将于 2022 年 7 月 1 日上市流通。

(2) 补充说明公司与比克电池签署上述付款协议、自愿放弃其余款项的具体考虑、对公司经营情况的影响

2019 年 11 月 11 日，公司披露了对比克电池应收账款和存货风险的提示性公告后，公司高度重视并一直密切关注该事项，积极要求比克电池履行付款义务。公司分别于 2020 年 6 月 30 日、2022 年 1 月 6 日、2022 年 4 月 2 日发布相关应收账款回款进展情况公告。公司基于对比克电池的经营状况、实际支付能力、双方合作情况等因素考虑，认为比克电池全额还款的可能性较低，为保障公司合法权益，严格控制风险，公司积极与比克电池洽谈应收账款回款计划，并于 2021 年 12 月 31 日达成上述付款协议。

截至 2022 年 3 月 31 日，比克电池已按照协议履行全部付款义务，公司累计收回现金 3,676.74 万元，其中 2021 年度收回 1,800.00 万元，2022 年收回 1,876.74 万元，同时，公司已于 2022 年 4 月 6 日收到众泰汽车 1,988,426 股股票。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收郑州比克电池有限公司和深圳市比克动力电池有限公司余额分别为 56,523,867.85 元和 9,391,843.87 元，共计 65,915,711.72 元，根据上述付款协议约定和预计可分得股票价值，公司账面确认坏账准备余额为 34,472,854.59 元，2020 年末公司已计提坏账准备共计 85,886,046.56 元，因此 2021 年末转回坏账准备 51,413,191.97 元。

因此，本协议的执行对公司经营情况产生了有利影响。同时因该等事项系以前年度合同产生，且已足额计提了坏账准备，公司自愿放弃其余款项对公司正常的生产经营无影响。

(3) 结合公司获得的众泰汽车 A 股股票价值测算方法、说明对比克电池应收账款坏账准备计提的充分性与合理性

1、众泰汽车 A 股股票价值测算方法

公司按照众泰汽车 2021 年 12 月 31 日 A 股股票收盘价 6.35 元/股与预计可分得的股票股数 1,996,133 股，计算确定预计可取得的众泰汽车 A 股股票价值

为 12,675,444.55 元。

2、对比克电池应收账款坏账准备计提的充分性与合理性

公司对比克电池应收账款坏账准备的计算过程如下：

项目	金额（元）
期末应收账款余额（①）	65,915,711.72
预计可取得的众泰汽车 A 股股票 2021 年 12 月 31 日价值（②）	12,675,444.55
根据协议 2022 年 3 月 31 日前应收取金额（③）	18,767,412.58
应计提坏账准备金额（④=①-②-③）	34,472,854.59

比克电池已按协议约定于 2022 年 3 月 31 日前向公司支付 1,876.74 万元，且公司已于 2022 年 4 月 6 日实际收到 1,988,426 股众泰汽车 A 股股票，与预计可分得的股份数量差异较小，公司对比克电池应收账款坏账准备计提充分、合理。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

- 1、查阅公司与比克电池签订的付款协议，检查相关付款条款；
- 2、取得众泰汽车重整计划草案，了解公司申报债权情况及预计可分得的股票情况是否合理；
- 3、获取资产负债表日众泰汽车 A 股股票价格，并复核预计可取得的众泰汽车股票价值是否计算正常；
- 4、访谈公司管理层，了解管理层对比克电池应收账款重组的考虑及对公司经营的影响；
- 5、检查公司相关收款凭证以及证券账户，核实相关收款和股票取得的真实性；
- 6、复核比克电池应收账款坏账准备计提的准确性。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司对比克电池应收账款坏账准备的计提充分、合理。

5、年报显示，公司存货期末账面价值为 14.23 亿元，同比增长 78.41%，占公司期末总资产的 24.67%。其中，原材料、在产品、发出商品的账面价值分别为 1.81 亿元、4.37 亿元、7.09 亿元，较期初分别增长 72.63%、274.37%、41.36%，分别计提跌价准备 0 元、0.08 亿元、0.38 亿元。

请公司：（1）列示原材料、在产品、发出商品的具体构成、金额及占比；（2）结合下游行业需求变化、公司在手订单、采购及生产流程，说明报告期内原材料、在产品大幅增长的原因及合理性；（3）结合公司业务模式、同行业可比公司情况，说明报告期内公司发出商品规模较大且大幅增长的原因及合理性；（4）结合公司近三年发出商品通过验证时长及通过率、期后存货变动情况，说明存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

【上市公司披露及说明】

（1）列示原材料、在产品、发出商品的具体构成、金额及占比

2021 年末和 2020 年末，公司原材料、在产品、发出商品的具体构成情况如下：

科目名称	存货类型	2021 年末		2020 年末		变动额 (万元)	变动率
		账面余额 (万元)	占比	账面余额 (万元)	占比		
原材料	半导体集成电路	4,044.31	22.36%	831.28	7.94%	3,213.03	386.52%
	导线	1,781.21	9.85%	1,242.64	11.86%	538.57	43.34%
	连接器	1,347.39	7.45%	526.93	5.03%	820.46	155.71%
	MOS 管、MOS 晶体管、二级管、三级管	979.57	5.42%	339.51	3.24%	640.06	188.52%
	金属原材料	832.15	4.60%	611.64	5.84%	220.52	36.05%

	电阻、电容、电感	687.33	3.80%	321.07	3.06%	366.26	114.08%
	PCB 板	570.24	3.15%	360.63	3.44%	209.61	58.12%
	气缸、电机	443.02	2.45%	368.77	3.52%	74.24	20.13%
	传感器	368.79	2.04%	290.34	2.77%	78.44	27.02%
	风机及风机罩	287.55	1.59%	110.99	1.06%	176.56	159.08%
	逆变器	240.68	1.33%	97.87	0.93%	142.80	145.91%
	探针夹具	186.39	1.03%	262.32	2.50%	-75.93	-28.95%
	其他材料	6,315.77	34.92%	5,111.75	48.80%	1,204.02	23.55%
	小计	18,084.39	100.00%	10,475.75	100.00%	7,608.64	72.63%
在产品	充放电设备	37,212.87	83.54%	9,493.46	77.15%	27,719.40	291.98%
	其他设备	6,896.63	15.48%	2,176.24	17.69%	4,720.39	216.91%
	配件	207.37	0.47%	107.49	0.87%	99.88	92.92%
	其他	228.23	0.51%	528.29	4.29%	-300.06	-56.80%
	小计	44,545.10	100.00%	12,305.49	100.00%	32,239.61	261.99%
发出商品	充放电设备	62,089.61	83.09%	42,396.64	79.34%	19,692.97	46.45%
	其他设备	11,733.82	15.70%	10,453.11	19.56%	1,280.72	12.25%
	配件	396.33	0.53%	183.95	0.34%	212.38	115.45%
	其他	506.72	0.68%	404.69	0.76%	102.03	25.21%
	小计	74,726.47	100.00%	53,438.38	100.00%	21,288.09	39.84%

(2) 结合下游行业需求变化、公司在手订单、采购及生产流程，说明报告期内原材料、在产品大幅增长的原因及合理性

1. 下游行业需求变化

公司所处的锂电池行业按应用领域，可以分为动力市场、消费市场和储能市场三大方面，即可以分为动力锂电池、消费锂电池和储能锂电池。

(1) 动力锂电池主要应用于新能源汽车。2021 年，新能源汽车全面进入市场驱动的阶段，不同价格区间都出现爆款车型。根据全球汽车信息平台 MarkLines 数据，2021 年全球新能源车销量为 611 万辆，同比增加 110%。根据中国汽车工业协会数据，2021 年国内新能源车销量为 352 万辆，同比增加 158%。2021 年国

内新能源车渗透率逐月提升，全年新能源车渗透率达到 16%，较 2020 年的 5.4% 提升超过 10 个百分点。根据上海证券报资讯不完全统计，2021 年锂电扩产投资额超 6,000 亿元。

（2）消费锂电池主要应用于智能手机、笔记本电脑、平板电脑等传统 3C 消费电子产品以及如智能可穿戴设备、无人机、AR/VR 等新兴消费电子产品。在消费市场方面，可穿戴设备、无人机、蓝牙音箱、电子烟等新兴电子领域快速发展，带动了消费锂电池的需求。

（3）储能锂电池主要用于大型光伏和风电储能、通信基站的后备电源、家庭储能。近年来，国家有关部门推出了多项有利于电化学等新型储能的政策，快速刺激了储能市场的发展速度。高工产研锂电研究所（GGII）数据显示，2021 年国内储能电池出货量达 48GWh，同比增长 2.6 倍；其中电力储能电池出货量 29GWh，同比 2020 年的 6.6GWh 增长 4.39 倍。预计 2025 年，全球储能电池出货量将达到 416GWh。相比于 2020 年，电力储能市场快速增长是带动国内储能锂电池出货量增长的主要原因。

因此，锂电池行业在三大应用领域均处于高速发展阶段，从总体锂电池的出货情况来看，据高工产研锂电研究所（GGII）统计数据显示，2021 年中国锂电池出货量为 327GWh，同比增长 130%。在如此快速增长的市场需求驱动下，给公司的销售增长带来了广阔的市场基础。

2. 在手订单情况

随着锂电池市场的快速增长，公司 2021 年的订单规模也随之快速增加，截至 2021 年末，公司共有在手订单 49.85 亿元（含已在 2021 年度中标但 2021 年末尚未签署正式合同的 5.47 亿元）。2020 年末，公司共有在手订单 23.83 亿（合同金额），2021 年末在手订单比 2020 年末增长了 109.19%，增幅较大。

3. 采购及生产流程

由于公司的产品主要为客户定制的大型专用设备，取得订单后，从方案设计、下单采购、到生产制造周期较长。公司目前主要根据客户订单情况来组织安排采购、产品生产和新产品开发。经过严格方案设计，产品质量的严格把控，在安装

调试试运行并验收完成后交付客户，并提供相应的技术支持和售后服务。

公司产品的自制率程度较高，目前公司销售的主要产品有充放电设备、测试设备、自动化物流设备等。其中充放电设备、测试设备为自主研发生产，自动化物流设备中的部分产品为外购产品，并与其他设备集成销售。对于公司自主生产的设备需经过电气部件组装、钣金件加工、精密机械加工以及整机组装调试四大工序流程，制造周期较长，通常需要 3-6 月的生产周期。

此外，随着公司产能的不断扩大，同时生产多个项目的能力有所提升。因此，2021 年末原材料及在产品余额增幅较大。

4、同行业可比公司原材料、在产品变动情况

公司与同行业可比公司原材料、在产品变动情况对比如下：

公司名称	原材料			在产品		
	期末余额 (万元)	期初余额 (万元)	增幅	期末余额 (万元)	期初余额 (万元)	增幅
利元亨	23,379.87	12,254.68	90.78%	56,654.79	44,746.16	26.61%
先导智能	59,739.08	12,936.68	361.78%	331,374.41	167,216.74	98.17%
赢合科技	63,539.14	19,594.94	224.26%	102,385.36	16,314.99	527.55%
中国电研	12,220.54	6,120.93	99.65%	27,454.80	19,659.48	39.65%
行业平均值	35,392.60	12,276.59	188.29%	112,482.89	52,048.57	116.11%
杭可科技	18,084.39	10,475.75	72.63%	44,545.10	12,305.49	261.99%

公司同行业可比公司 2021 年度原材料、在产品余额均呈现出大幅上升的情况，与公司的原材料、在产品变动趋势一致。

综上所述，由于下游行业需求的增加，在手订单增幅较大，公司通过扩大产能以满足订单需求，导致报告期内原材料、在产品大幅增长，具有合理性。

(3) 结合公司业务模式、同行业可比公司情况，说明报告期内公司发出商品规模较大且大幅增长的原因及合理性

公司主要从事锂离子电池的后处理系统的设计、研发、生产与销售，主要产品有各类电池充放电设备、测试设备、物流设备及相应配套软件系统等。公司为

韩国三星、韩国 LG、韩国 SKI、日本村田、亿纬锂能、比亚迪、国轩高科、天津力神、宁德时代等国内外知名锂离子电池制造商配套供应各类锂离子电池生产线后处理系统设备。

公司业务模式系直接与客户签订销售合同，根据合同的要求进行开发设计、采购原材料并生产产品，在合同约定期限内将产品生产完毕，发送至客户处并派人员进行安装、调试并保障客户试运行，试运行期满客户对产品进行最终验收。

2021 年公司通过新增厂房、引进生产线、增加生产人员等多种途径提升产能规模，提高生产效率以满足客户的需求，受订单量的大幅增长，公司 2021 年总体发货量明显增加。由于公司产品属于高度定制化的产品，需先进行安装、调试和试运行，在能够稳定地满足客户生产需求后，经客户最终验收合格后确认收入，从发货至最终验收需要一定的时间，故期末发出商品规模较大且增幅明显。

公司与同行业可比公司发出商品变动情况对比如下：

公司名称	期末余额（万元）	期初余额（万元）	增幅
利元亨	87,777.91	46,274.57	89.69%
先导智能	395,788.24	112,178.16	252.82%
赢合科技	29,230.62	20,718.41	41.09%
中国电研	46,112.45	20,557.05	124.31%
行业平均值	126,727.14	50,633.31	150.28%
杭可科技	74,726.47	53,438.38	39.84%

从上表可以看出，同行业可比公司发出商品均呈现出大幅上升的情况，且发出商品余额均较大，与公司发出商品变动趋势一致。

综上所述，报告期内公司发出商品规模较大且大幅增长与公司业务模式相匹配，与同行业公司变动趋势一致，具有合理性。

（4）结合公司近三年发出商品通过验证时长及通过率、期后存货变动情况，说明存货跌价准备计提是否充分

1、公司近三年发出商品平均通过验证时长及通过率如下：

期间	平均验证时长（月） （500 万以上合同）	通过率
2021 年度	7.74	100%
2020 年度	13.58	100%
2019 年度	10.87	100%

公司 2020 年度验证时长较长，主要系受新冠疫情影响，部分客户项目延期所致。2021 年度国内锂电池行业快速发展，客户扩产规模快速增长，采购的设备型号及功能较为相似，生产线投产加快。此外，2021 年公司安装调试人员增加，安装调试进度加快，故整体验收周期缩短。

2、期后存货变动情况

公司 2021 年末发出商品账面余额为 74,726.47 万元，截至 2022 年 4 月 30 日已验收并结转成本 37,420.82 万元。

3、存货跌价准备计提情况

公司按照《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定对发出商品计提跌价准备。发出商品均系已发货给客户的商品，对于发货后较长时间未验收的合同（一般为 1 年以上），公司按该合同预计可收回的对价及商品可再次利用的价值孰高确定其可变现净值；对于发货后尚未满 1 年的发出商品，公司按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。公司产品均系以销定产，发出商品均存在对应销售合同或销售订单，故按销售合同或销售订单金额确定估计售价。

公司 2021 年末发出商品账面余额 74,726.47 万元，其中发货后尚未满 1 年，且销售合同金额减去估计的销售费用和相关税费后的金额高于存货账面余额的合同对应的发出商品余额为 53,179.92 万元，该部分存货无需计提存货跌价。其余发出商品存货跌价计算过程如下：

项 目	账面原值（万元）	可变现净值（万元）	存货跌价准备（万元）
1 年以上未验收合同	9,301.95	6,920.42	2,381.53
1 年以内未验收销售价格 低于存货余额合同	12,244.60	10,822.24	1,422.36

合 计	21,546.55	17,742.66	3,803.89
-----	-----------	-----------	----------

公司发出商品减值测试已逐项考虑合同验收风险、可收回金额等因素，报告期公司发出商品跌价准备计提充分。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

1、查阅公司 2020 年及 2021 年末原材料、在产品和发出商品明细表；

2、查阅公开资料并访谈公司管理层，了解 2020 年以来锂离子电池行业的发展状况、公司在手订单情况及采购和生产流程情况，分析 2021 年末原材料、在产品和发出商品大幅增长的原因及合理性；

3、就原材料、在产品和发出商品增长情况与同行业可比公司对比；

4、取得发出商品的期末库龄清单，重点关注库龄较长的产品，结合销售合同执行情况，判断较长库龄的存货是否存在减值的风险，复核发出商品计提跌价准备的充分性和合理性。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司原材料、在产品大幅增长，发出商品规模较大且大幅增长系业务规模扩大所致，与同行业公司变动情况一致，具有合理性；报告期末公司已按照企业会计准则的相关规定对发出商品进行减值测试并根据测试结果充分计提了存货跌价准备。

6、年报显示，公司货币资金期末余额为资产的 33.67%，报告期内财务费用中利息收入为 0.16 亿元。

请公司：（1）说明报告期内财务费用中利息收入的具体来源；（2）说明报告期内财务费用中利息收入与货币资金规模是否匹配。

【上市公司披露及说明】

(1) 说明报告期内财务费用中利息收入的具体来源

2021 年度财务费用中的利息收入均为各类货币资金的活期利息收入，具体情况如下：

币种	活期利息收入（万元）
人民币	1,165.76
美元	309.26
欧元	82.20
日元、兹罗提、林吉特、韩元、港元等	0.06
合计	1,557.27

(2) 说明报告期内财务费用中利息收入与货币资金规模是否匹配

单位：万元

货币资金	2021 年初		2021 年末		2021 年度 平均额	2021 年利 息收入	年化利 率
	原币	人民币	原币	人民币	人民币	人民币	(%)
人民币	90,779.13	90,779.13	104,691.97	104,691.97	97,735.55	1,165.76	1.19
美元	7,463.74	48,700.16	7,610.35	48,521.29	48,610.73	309.26	0.64
欧元	4,413.00	35,414.29	5,624.08	40,604.14	38,009.22	82.20	0.22
日元	1,870.06	118.32	2,700.87	149.67	133.99	0.00	0.00
兹罗提	167.95	294.23	81.22	127.66	210.95	0.00	0.00
吉林特	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
韩元	9,791.53	58.72	11,959.58	64.11	61.41	0.06	0.09
港元	0.36	0.30	0.36	0.30	0.30	0.00	0.00
合计	—	175,365.17	—	194,159.13	184,762.15	1,557.27	0.84

根据央行存款基准利率，人民币活期基准利率为 0.35%，一年期基准利率为 1.5%，公司 2021 年度人民币年化利率 1.19%，介于 0.35%-1.5%的范围之内。

其余外币资金利率较人民币利率低，各家银行外币存款利率差别较大，参考中国银行外币存款利率，2021 年度美元活期存款利率为 0.2%，一年期定期存款利率为 0.8%，公司 2021 年度美元平均年化利率 0.64%，介于 0.2%-0.8%范围之

内；2021 年度欧元活期存款利率为 0.05%，定期存款各银行差异较大，公司 2021 年度与中国银行协议 1,000 万欧元以上的大额欧元年化利率 0.3%，公司 2021 年度欧元平均年化利率为 0.22%，介于 0.05%-0.3%范围之内。

综上，各主要币种平均年化利率与市场利率匹配，因此，报告期内财务费用中利息收入与货币资金规模相匹配。

【保荐机构核查程序及核查意见】

一、保荐机构核查程序

1、查阅公司 2021 年度财务费用中利息收入明细表，复核利息收入按币种的来源；

2、复核各币种利息收入的平均利率，并结合市场实际情况分析平均利率的合理性。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

2021 年公司财务费用中利息收入与货币资金规模相匹配。

（以下无正文）

（本页无正文，为《国信证券股份有限公司关于浙江杭可科技股份有限公司
2021 年年度报告信息披露监管问询函回复的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人：

傅毅清

傅毅清

王东晖

王东晖

