

《关于对金龙机电股份有限公司 年报问询函》的回复

众环专字(2023)0600087 号

深圳证券交易所：

金龙机电股份有限公司（以下简称“金龙机电”或“公司”）于 2023 年 5 月 15 日收到深圳证券交易所《关于对金龙机电股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第 151 号），问询函中就公司就 2022 年年报相关事项要求会计师进行回复。年审会计师按相关要求进行了核查。现就相关事项的回复内容说明如下（以下加粗字体为年报问询函原文）：

问题 1：报告期内，公司新增电子雾化器及相关配件业务（以下简称“电子烟业务”），实现收入 20.58 亿元，占比 53.33%，毛利率为 7.16%；该业务直接材料占营业成本比重为 75.06%。请你公司：

（1）补充说明电子烟业务主要合同情况，包括且不限于交易内容、交易对手方、交易金额、合同约定结算情况、回款情况及去向、是否存在第三方回款、是否存在期后退货，并结合客户注册资本、成立时间、销售规模和最终销售去向等说明订单金额是否与客户经营规模匹配。

【回复】

公司 2022 年度电子雾化器及相关配件业务的主要合同情况如下：

交易对手方	交易内容	销售收入金额（万元）	结算条款	回款情况	回款去向	是否存在第三方回款	是否存在期后退货	注册资本（万元人民币）	成立时间	2022 年度销售规模（万元）	交易对手方下游客户
广东弗我智能制造有限公司及其子公司	电子雾化器及相关配件	203,302.34	发货后 60 天	已经全部回款	用于支付材料采购款、支付人员工资等日常经营活动	否	否	1,000	2021/8/11	非上市公司，从公开信息中无法查询到该公司 2022 年的销售规模	爱奇迹（深圳）技术有限公司、深圳市爱奇迹科技有限公司、深圳趣芯科技有限公司、深圳市你我网络科技有限公司等
SINCOO INTERNATIONAL CO.,LIMITED	电子雾化器	1,241.58	月结 60 天	已经全部回款	用于支付材料采购款、支付人员工资等日常经营活动	否	否	10 万元港币	2019/5/2	非上市公司，从公开信息中无法查询到该公司 2022 年的销售规模	FOX ELECTRONICS FZ-LLC
广东蜂窝工场电子科技有限公司	电子雾化器配件	1,136.43	月结 60 天	已经全部回款	用于支付材料采购款、支付人员工资等日常经营活动	否	否	1,000	2019/2/28	非上市公司，从公开信息中无法查询到该公司 2022 年的销售规模	爱奇迹（深圳）技术有限公司
东莞市银禧光电材料科技股份有限公司	电子雾化器配件	0.08	月结 60 天	已经全部回款	用于支付料采购款、支付人员工资等日常经营活动	否	否	4,960	2009/8/13	21,203.33 （数据来源于银禧科技 SZ300221 披露的 2022 年年度报告）	不适用

交易对手方	交易内容	销售收入金额（万元）	结算条款	回款情况	回款去向	是否存在第三方回款	是否存在期后退货	注册资本（万元人民币）	成立时间	2022 年度销售规模（万元）	交易对手方下游客户
赣州诺威科技有限公司等 8 家雾化材料供应商（注）	电芯材料	77.43	不适用	已经全部回款	用于支付料采购款等日常经营活动	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用
合计		205,757.87									

注：赣州诺威科技有限公司等 8 家公司为雾化材料供应商，本公司购买电芯材料钴酸锂出售给该等供应商，供应商将钴酸锂用于生产电芯后，再出售给本公司，按企业会计准则的相关规定，此部分收入按净额法确认。上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，公司 2022 年电子雾化器及相关配件业务的交易对手方中，与广东弗我智能制造有限公司及其子公司（以下简称“广东弗我”）的交易金额占比较高（占比 98.81%），关于广东弗我从本公司采购电子雾化器及相关配件产品后的最终销售去向，公司函询了广东弗我，其回复如下：

广东弗我向金龙机电采购电子雾化器及相关配件后，主要销售给以下客户：爱奇迹（深圳）技术有限公司、深圳市爱奇迹科技有限公司、深圳趣芯科技有限公司、深圳市你我网络科技有限公司等，其中销售给爱奇迹（深圳）技术有限公司占其总销售额的 90%以上。爱奇迹（深圳）技术有限公司成立于 2017 年，是全球知名的一次性电子烟品牌商之一。爱奇迹（深圳）技术有限公司是 2021 年深圳 500 强企业，深圳宝安区出口百强企业，在电子烟领域已深耕海外市场多年，业务遍及 100 多个国家与地区。

综上所述，公司 2022 年电子雾化器及相关配件业务的款项截止目前已经全部回款，结合产品的最终销售去向，订单金额与客户经营规模是相匹配的。

(2) 结合公司电子烟业务的业务模式、销售价格及销量、成本构成、行业竞争格局及公司竞争优劣势等情况,说明公司电子烟业务毛利率较低的原因及合理性,是否与同行业可比公司一致,并结合电子烟业务直接材料成本占比较高、毛利率较低、合作客户较少等情况,进一步说明该业务是否存在对单一客户的重大依赖,是否具备商业实质。

【回复】

一、公司电子烟业务毛利率情况说明

2022 年度,公司电子雾化器及相关配件业务毛利率为 7.16%,具体原因及情况说明如下:

(一) 业务模式

2022 年度,公司电子雾化器及相关配件业务主要以 OEM 模式进行经营,主要的业务流程是:客户下单—公司购买原材料—在工厂内完成制造过程—出货—交易对账—客户回款。

2022 年度,公司电子雾化器及相关配件业务的销售情况如下:

销售数量(箱)	2022 年销售收入(万元)	平均销售单价(元/箱)
723,917	205,757.87	2,842.29

(二) 成本构成情况

2022 年度,公司电子雾化器及相关配件业务成本构成情况如下:

成本项目	金额(万元)	占营业成本的比例
直接材料	143,391.93	75.06%
直接人工	28,391.15	14.86%
制造费用	19,243.89	10.07%
合 计	191,026.97	100.00%

注:上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如前所述,公司电子雾化器及相关配件业务以 OEM 模式进行经营,因此直接材料成本占比较高。

(三) 行业竞争格局和公司竞争的优劣势

1、行业竞争格局

电子烟包括开放式电子烟和封闭式电子烟,其中封闭式电子烟包括加热不燃烧型(HNB)、一次性电子烟和换弹式电子烟。HNB 和换弹式电子烟市场主要由海外烟草品牌占据,例如菲莫国际、英美烟草等;一次性电子烟市场主要由国内品牌如爱奇迹、你我、道森等占据。

HNB 和换弹式电子烟品类的客户、产品、技术和生产门槛较高，目前该品类国内生产业务主要由思摩尔国际、比亚迪电子、伟创力等大厂承接，盈利性较好。

在一次性电子烟行业中，大部分电子烟品牌商往往既进行品牌运营，同时又进行产品研发和生产，将生产环节单独外包出去的情况较少，因此仅从事生产业务的电子烟生产商规模相对均较小。公司子公司兴科电子（东莞）有限公司（以下简称“兴科电子”）凭借其在结构件领域多年为国内外知名消费电子厂商提供服务积累的相关生产、制造和管理经验，切入了电子烟生产行业，经过近一年多的发展，已成为规模相对领先的生产厂商。

2、公司竞争优劣势

（1）竞争优势

公司原有业务产品主要面向消费电子领域，其中以手机零部件业务为主。该行业经过多年发展，目前行业内卷严重，因此，开发并提升公司非手机零部件业务的比重，降低公司对智能手机相关业务的依赖是公司重要战略发展方向。

公司切入电子烟产业链后，在战略上充分重视，充分整合、调动资源保障该业务的发展。基于电子雾化器及相关配件业务在生产、制造、管理等方面与公司原有马达、结构件业务具有一定的共性，公司可满足客户所需的快速形成规模化生产、制造和交付能力，以及可靠的品质管控、精细的成本管理等方面的要求。

2022 年度，公司电子雾化器及相关配件业务收入实现从 0 到 1 的跨越，完成了电子烟方案商客户快速交付和品质保证的要求，为公司后续在该行业的发展积累了较好的经验和基础。

（2）竞争劣势

公司进入电子烟行业的时间较晚，目前业务主要以生产为主，尚未能够给客户提供产品解决方案，因此毛利率较低。未来公司将加强研发和产品开发能力，拓展服务链条，争取从生产商向“方案商+生产商”一体化的综合服务商角色转变。

（四）同行业毛利率情况

公司通过公开信息查询到的电子烟相关上市公司 2022 年度销售规模及其毛利率情况如下：

公司名称	业务模式	2022 年销售收入（万元）	毛利率
劲嘉股份（仅列示新型烟草行业部分）	ODM/OEM，根据客户的外观、技术、数量等要求，按订单组织生产	55,403.70	7.04%
五轮科技	自主品牌，ODM/OEM 模式向海外电子烟品牌销售商提供电子烟及其配	65,144.30	28.56%

公司名称	业务模式	2022 年销售收入（万元）	毛利率
	套产品		
思摩尔国际	研究、设计及制造封闭式电子雾化设备、电子雾化组件、加热不燃烧设备及组件及特殊用途雾化产品；研究、设计、制造、销售开放式电子雾化设备或高级进阶私人电子烟设备等	1,214,498.00	43.31%
中港烟草（港币）（仅列示新型烟草制品）	进出口贸易	11,013.34	2.88%
本公司	OEM，根据客户的方案、外观、数量等等要求组织生产	205,757.87	7.16%

如上表所示，公司电子雾化器及相关配件业务的经营模式与劲嘉股份较为类似，与其毛利率基本持平。

综上，根据公司电子雾化器及相关配件业务的经营模式、行业竞争情况、公司竞争优势及与同行业对比等情况，该板块业务的毛利率较低具备合理性。

二、电子雾化器及相关配件业务客户及商业实质说明

1、广东弗我为一次性电子烟领先的方案商，其下游客户爱奇迹在一次电子烟市场占据较大份额，处于行业领先地位，公司在切入电子烟的第一年得以与广东弗我合作，为公司在电子烟行业奠定了良好开局。公司在电子烟行业发展初期集中精力服务该大客户，符合公司发展战略，因此与广东弗我的交易金额占比较高，客户集中度较高。未来公司将加强研发和产品开发能力，争取从生产商向“方案商+生产商”一体化的综合服务商角色转变，扩大对客户的服务品类，争取进入其他知名电子烟品牌商供应链，扩大公司客户群。

2、公司电子雾化器及相关配件业务在交易的过程中换出电子雾化器及相关配件，换入应收账款或银行存款，即换出一项商品，换入一项金融资产，两者未来现金流量在风险、时间和金额方面存在显著不同，具备商业实质。

（3）结合公司电子烟业务的业务模式、毛利率较低的原因、合同条款约定、采用的收入确认会计政策等情况，说明公司电子烟业务收入确认应用总额法或净额法的依据，并说明是否提供了重大整合服务，是否有权自主选择供应商及客户，是否存在供应商指定客户、客户指定供应商或供应商介绍客户等情况。

【回复】

一、电子烟业务收入确认方法

项 目	相关情况
业务模式	OEM 模式
毛利率较低的原因	见本题第（2）问回复。
合同条款约定	销售订单：严格按照订单上产品的尺寸规格做货，送货到指定地址，按向供方书面说明的收货标准送货，收货后 60 天结算。 采购合同：按订单的规格型号、数量、交付日期，进行标的的交付，价格以双方确认的报价为准，结算条款为月结 30/60 天。
收入确认会计政策	公司根据合同约定将产品交付给购货方，并获取对方签收确认，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，商品的控制权转移，公司在该时点确认收入实现。电子雾化器及相关配件业务具体收入确认时间：对方签收确认且完成对账后确认收入。
主要原材料采购	客户提供整机方案，公司按照客户产品设计规格等要求自行采购原材料，客户不干预公司与供应商的交易过程，公司与供应商按照独立的采购业务流程进行交易，并根据公司的供应商管理制度对供应商进行评估、考核及管理。
采购和销售的独立性	公司与客户及供应商独立签订销售订单、采购合同，公司承担原材料价格波动的风险；公司与客户独立结算销售款，与供应商独立结算采购款，销售收款和采购付款各自独立，互不影响。
存货管理模式	公司采购原材料入库后，按公司存货管理制度进行管理核算，生产完后，在未交付给客户前公司作为库存商品进行核算并管理。
定价方式	公司按照成本加成法进行定价，产品价格由公司与客户协商确认，产品的价格组成包括：材料+人工+制造费用+合理利润。
风险承担	公司承担了质量、保管、灭失及价格波动等与原材料相关的风险。
材料及产品归属	公司对原材料实施全面控制，涉及的主要材料及加工成品归属于公司所有，成品交由客户验收后进行结算。公司具备对最终产品的销售定价权，承担产品销售对应的应收账款信用风险。
会计核算方法	总额法

在实际收入确认过程中，针对少部分由客户供货，或客户因产品开发保密性要求，采用了为终端客户长期服务的供应商，经与会计师协商确认，基于谨慎性原则，在收入确认时按净额法处理。按净额法确认收入的项目列示如下：

项 目	金 额
电子雾化器及相关配件业务总交易金额	231,965.29
需扣减的原材料内容及金额	26,207.42
其中：钴酸锂	4,026.55
烟油	20,319.49
发热丝等	1,861.38

项 目	金 额
确认的总收入金额	205,757.87

二、重大整合服务情况及自主选择供应商及客户情况说明

根据新收入准则应用指南的解释,“重大整合”是指企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品进行整合,形成合同约定的某个或某些组合产出转让给客户。换言之,企业以该商品作为投入,生产或向客户交付其所要求的组合产出。

公司电子雾化器及相关配件的主要生产加工过程如下:

加工次序	加工工序	加工内容
第一步骤	油仓部分的组合	安装发热丝,在发热丝的外围套上储油棉,再套上油杯管,组成一个空油杯,往油杯里面注入雾化液,盖上密封件,完成油仓部件的组合。
第二步骤	电路部分的组合	将油仓上面发热丝的引线、电池、控制板进行连接。
第三步骤	成品组合	将连接好的部件按要求装上外壳,完成电子烟成品制作。
第四步骤	产品测试	对电子烟成品进行全面检测。
第五步骤	产品包装	对检测合格的电子烟,按要求小盒、中盒、整箱包装,入库后待发货。

在上述电子雾化器及相关配件加工过程中,每个产品均有对应的材料 BOM,公司能够按照 BOM 严格进行生产的领用,材料成本可预测、可控。

经上述工序流程形成电子烟成品后,已投入的部件和人工已无法分拆和还原为组合前的情形,结合上述新收入准则应用指南关于“重大整合”的解释,公司认为提供了重大整合服务。

公司在提供重大整合服务中,有权自主选择供应商及客户,不存在供应商指定客户、客户指定供应商或供应商介绍客户的情况。

会计师核查主要程序及核查意见:

针对上述问题,年审会计师执行的主要程序如下:

- 1、了解与收入确认相关的关键内部控制,评价控制的设计,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、检查销售合同,查看合同条款,判断控制权转移时点,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;
- 3、采取抽样方式,检查与收入确认相关的支持性文件,包括但不限于合同、订单、出

库单、货物签收单、对账单、发票、客户回款银行回单等；

4、检查与采购相关的外部支持证据，包括但不限于合同、采购订单、送货单、货物签收单、入库单、对账单、发票、付款申请单及银行回单等；

5、检查复核客户合同交易金额、应收账款余额，并对其独立执行函证程序，以核实收入的真实性及准确性；

6、网络查询重要客户的工商信息，核实其注册资本及客户与金龙机电公司是否存在关联关系；

7、网络查询重要供应商的工商信息，核实其与金龙机电公司是否存在关联关系；

8、对电子烟客户进行访谈，了解客户的基本情况、与公司的合作背景、交易流程、本年采购金额、结算方式、产品最终对外卖出情况、期后退货情况、关联关系、是否存在指定供应商等内容；

9、获取电子烟客户无关联关系声明函，抽查客户向终端客户销售的销售出库单、签收单、对账单等单据，核实交易的真实性、客户的采购金额、客户采购后对外的销售情况；

10、对电子烟主要供应商进行访谈，通过访谈了解供应商的基本情况、主要产品、本年销售金额、结算方式、产品交付情况、关联关系、是否存在指定客户、潜在纠纷等信息；

11、检查期后回款，核实期末应收款的可收回性；

12、检查银行流水，核实是否存在第三方回款；

13、检查应收账款余额与合同约定信用期是否匹配；

14、查看生产线，了解工艺流程，检查 BOM 表，分析电子烟产品料工费的组成是否合理；

15、分析产品毛利变动原因，并与同行业进行比较，分析其合理性。

经检查：年审会计师认为：

1、未发现公司电子烟业务存在第三方回款、期后退货的情况，公司电子烟的最终销售客户主要为爱奇迹（深圳）技术有限公司，根据公开的相关报道，爱奇迹 2022 年全年销售量能够覆盖公司 2022 年已完成的订单，与订单金额及客户经营规模匹配；

2、公司对毛利率较低的解释与实际情况相符；

3、电子烟业务系公司 2022 年新增业务，目前业务主要以生产为主，尚未能够给客户提提供解决方案，故 2022 年销售客户主要系广东弗我（爱奇迹的方案商），2022 年公司在电子烟业务板块客户集中度高；

4、公司电子雾化器及相关配件业务在交易的过程中换出电子雾化器及相关配件，换入

应收账款或银行存款，两者未来现金流量在风险、时间和金额方面存在显著不同，电子烟业务具有商业实质。

5、基于公司独立进行电子烟业务的采购与销售且在产品交付给客户前承担了存货的全部风险，我们认为公司总体采用总额法核算电子烟业务是合理的，对于公司从客户直接采购的原材料部分出于谨慎性考虑采用了净额法核算；公司回复中对生产加工过程的描述与事实相符；未发现供应商指定客户、供应商介绍客户的情况，未发现客户有明确的指定供应商情形，但存在少部分由客户供应材料，或客户因产品开发保密性要求，采用了为该客户长期服务的供应商。

问题 2：报告期内，公司结构件业务收入为 11.44 亿元，较去年同期增长 12.55%，销量较去年同期下降 17.69%，毛利率为 16.79%，较去年同期下滑 5.79 个百分点。请你公司结合结构件业务近年主要销售产品、价格、成本构成、材料类型及价格变动、行业竞争等情况，说明结构件业务收入与销量、毛利率变动趋势背离的原因及合理性，毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。

【回复】

一、公司结构件业务收入与销量、毛利率变动趋势不一致的原因

（一）结构件业务产品按产品类别的销售收入、平均单价、销售数量情况

类别	2022 年			2021 年			销量变化	销售收入变化
	销售数量 (万只)	销售收入 (万元)	平均销售 单价 (元 / 只)	销售数量 (万只)	销售收入 (万元)	平均销售 单价 (元 / 只)		
大件类 结构件	2,607.96	80,054.73	30.70	1,997.39	63,069.96	31.58	610.57	16,984.77
小件类 结构件	15,186.56	34,310.14	2.26	19,622.56	38,538.76	1.96	-4,436.00	-4,228.62
合计	17,794.52	114,364.87		21,619.95	101,608.72		-3,825.43	12,756.15

公司大件类结构件主要包括表带、手机保护套等，小件类结构件主要包括耳机附件、遥控器按键、硅胶杂件等，大件类产品所需的材料投入较高，成本和销售单价均远高于小件类结构件。

如上表所示，公司结构件业务收入较上年同期增长，主要是由于大件类结构件销售收入增加，且增加金额大于小件类销售收入下降的金额所致；而小件类结构件销量下降的数量大

于大件类结构件增加的销售数量，综合导致了结构件业务收入较上年同期增长，而综合销售数量较上年同期下降的情况。

（二）结构件业务毛利率情况

2022 年，公司结构件业务毛利率较上年同期下降 5.79 个百分点，主要是大件类结构件产品销售单价较上年同期下降、部分原材料价格上涨导致成本上升、以及新项目毛利率较低所致，具体情况如下：

1、如前述（一）表格所示，大件类结构件的平均销售单价较上年同期下降，小件类结构件销售单价较上年同期上升，而其销售量成相反趋势，导致大件类结构件收入占比上升、小件类结构件收入占比下降，综合导致该板块业务平均毛利率下降。

2、结构件业务成本上升情况

结构件业务成本构成情况：

项目	2022 年（万元）		2021 年（万元）		占收入比率 变动
收入	114,364.87	占收入比率	101,608.71	占收入比率	
直接材料	49,820.65	43.56%	36,359.66	35.78%	7.78%
直接人工	24,001.30	20.99%	18,267.86	17.98%	3.01%
制造费用	21,337.90	18.66%	24,040.58	23.66%	-5.00%
合计	95,159.85	83.21%	78,668.10	77.42%	5.79%

如上表所示，结构件业务成本占收入比重较上年同期上升 5.79 个百分点，主要是由于直接材料占收入比率增加幅度较大，该等变化的原因一方面是由于 2022 年度大件类结构件销售增加，所需材料投入增加，另一方面是由于部分专用材料价格较上年同期增长幅度较大，具体如下：

项目	2022 年平均采购单价（元 /KG)	2021 年平均采购单价(元 /KG)	单价差异	增长
氟橡胶	228.26	170.65	57.61	33.76%

上述专用材料成本占直接材料比例约为 16%，按上表采购成本的增长比例计算，增加结构件直接材料成本的比例约为 5%。

3、新项目情况

2022 年度，公司结构件新增部分项目，其收入占结构件板块整体收入的 9.40%，该新增项目的毛利率低于上年同期结构件板块业务的平均毛利率，一定程度上也拉低了本年结构件板块业务的平均毛利率水平。

综上，公司结构件业务毛利率较上年同期下降，主要是由于结构件订单产品类型发生变化、原材料价格上升，以及新增项目毛利率较低等综合原因所致。

二、毛利率与同行业对比情况

公司的结构件产品主要用于消费电子领域，其中以应用于智能手机、可穿戴设备等为主。该行业高度成熟，行业“内卷”严重，同行业公司毛利率受各家经营规模、客户结构、产品结构、行业地位等综合因素影响。

公司通过公开信息查询到的同行业相关上市公司与本公司的最近 3 年毛利率对比情况如下：

项目	会计期间	长盈精密	领益智造	格林精密	本公司
毛利率	2022 年	17.51%	21.57%	19.17%	16.79%
	2021 年	17.34%	16.55%	21.37%	22.58%
	2020 年	28.44%	22.23%	26.50%	23.38%

如上表所示，公司结构件业务最近 3 年毛利率变动趋势与格林精密、长盈精密基本一致，结合公司产品结构、客户结构、原材料价格变动情况及在行业内所处地位来看，毛利率变动趋势具备合理性。

会计师核查主要程序及核查意见：

针对上述问题，年审会计师执行的主要程序如下：

1、将本期的结构件收入与上期的结构件收入进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；

2、计算本期结构件重要产品的毛利率，与上期比较，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动并查明原因；

3、比较本年结构件主要产品与以前年度主要产品的主要成本构成，分析并检查主要成本变动的原因；

4、分析结构件主要材料本期采购价格是否较上年发生重大变化，并与市场价格比较，分析其变动的原因；

5、将本期结构件的毛利率与同行业公司进行对比分析，检查是否存在异常。

经检查：年审会计师认为：

1、2022 年公司结构件业务由于产品类型变化，导致收入与销量、毛利率变动趋势背离，其变动原因合理；

2、2022 年公司结构件毛利率降低主要是原材料价格的上升及本期新增项目毛利较低所

致，其变动原因合理；

3、2022 年公司结构件业务由于自身产品结构、通用原材料价格上升导致本年毛利率低于上年，与同行业相比，最近 3 年毛利率变动趋势与格林精密、长盈精密基本一致，毛利率变动趋势具备合理性。

问题 3：报告期内，公司销售费用、管理费用分别为 3,360 万元、20,050 万元，同比分别增加 2.94%、下降 27.22%；占营业收入比重分别为 0.87%、5.20%，同比分别下降 0.86、9.39 个百分点。请你公司结合各业务的业务模式、销售及管理费用明细及变动情况、变动原因，说明本期业务规模大幅增长，但销售费用基本持平、管理费用明显下降且销售费用率、管理费用率降低的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否存在体外承担费用的情形。

【回复】

一、公司本期业务规模增加的原因

2022 年度，公司业务总收入及各板块业务收入情况如下：

业务板块	2022 年(万元)	2021 年（万元）	同比增减
马达	35,456.17	48,185.75	-26.42%
触控显示模组	27,378.93	35,920.11	-23.78%
结构件	114,364.87	101,608.71	12.55%
电子雾化器及相关配件	205,757.87		
其他业务	2,850.28	3,128.10	-8.88%
合计	385,808.13	188,842.67	104.30%
其中：			
新增业务（电子雾化器及相关配件）	205,757.87		
原有业务	180,050.26	188,842.67	-4.66%

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，公司本期业务规模较上年同期增长 104.30%，主要是本期新增电子雾化器及相关配件业务收入所致。原有业务中，除结构件业务收入较上年同期增长 12.55%外，马达及触控显示模组业务收入较上年同期均有所下降。

二、公司各业务的业务模式

公司各板块业务的业务模式均为“客户下单—公司购买原材料—在工厂内完成制造过程

—出货—交易对账—客户回款”。本期新增的电子雾化器及相关配件产品业务在生产、制造、管理等方面与马达、结构件产品具有一定的共性，公司针对马达、结构件业务构建的运营管理体系可适应电子雾化器及相关配件的生产制造过程，且电子雾化器及相关配件业务主要在原有厂区开展，客户相对集中，大部分管理资源（包括但不限于行政管理、销售人员等）可以共享使用，因此对于新增的电子雾化器及相关配件业务公司主要新增生产人员，销售及管理人员增加较少。

三、公司销售及管理费用明细及变动情况

如前述第二点所述，带来公司业务规模大幅增长的电子雾化器及相关配件业务大部分共享了原有业务的管理资源，无需按该业务的增长规模，相应额外同比例增加销售和管理费用支出，新增生产人员的成本主要在营业成本体现。因此，公司 2022 年度的销售费用和管理费用主要受原有业务情况的影响，具体变动情况及原因如下：

1、销售费用明细及变动情况

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动比例	变动原因
报关检测及出口、业务代理费	1,075.76	1,265.13	-189.37	-14.97%	主要系公司 2022 年下半年与部分境外业务代理服务商的合约到期后终止合作，减少服务所致。
职工薪酬	1,423.30	1,040.86	382.44	36.74%	主要系结构件业务增加，相应销售人员薪酬增加所致。
材料耗用	29.78	16.24	13.54	83.37%	
业务招待费	629.72	719.48	-89.76	-12.48%	主要系公司加强预算管理与费用管控所致。
交通差旅费	157.39	127.75	29.64	23.20%	主要系结构件业务增加，相应销售人员的出差费用增加所致。
广告宣传费	14.66	5.60	9.06	161.79%	
其他费用	28.90	88.44	-59.54	-67.32%	主要系公司加强资金管理，加强预算管控，严格执行费用预算，其他杂项支出减少所致。
合计	3,359.51	3,263.50	96.01	2.94%	
占收入比重	0.87%	1.73%		-0.86%	

2、管理费用明细及变动情况

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动比例	变动原因
----	------	------	------	------	------

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动比例	变动原因
职工薪酬	9,465.67	10,708.71	-1,243.04	-11.61%	主要 2021 年子公司深圳甲艾搬迁产生员工补偿金 1,711 万元，剔除该部分影响后，本期实际比上期增加 468 万元，主要系新增电子雾化器及相关配件业务，以及结构件业务增加，增加相应办公人员所致。
中介服务费	3,027.43	8,203.58	-5,176.15	-63.10%	主要系 2021 年度公司处理子公司兴科电子美国涉诉案件产生的诉讼相关服务费支出比本年多，以及本年交易纠纷的诉讼服务费减少所致。
折旧及摊销费	3,178.68	4,300.80	-1,122.12	-26.09%	主要系淮北金龙 2021 年处置闲置厂房及土地，此部分折旧摊销费用减少；公司深圳办公区退租，转至东莞寮步厂区办公，需要计提的使用权资产的折旧费用减少所致。
租赁费物业水电	2,415.76	1,813.16	602.60	33.23%	主要系本期新增电子雾化器及相关配件业务，东莞园区的生产人员增加，相应的厂区维护费、安保以及后勤等部门费用增加所致。
业务招待费	726.14	720.40	5.74	0.80%	
办公费及差旅费	399.06	537.19	-138.13	-25.71%	主要系 2021 年深圳甲艾、深圳办公区搬迁至东莞厂区后，马达业务进行了整合，同时本期加强预算及费用执行管控所致。
车辆管理费及修理费	307.96	360.76	-52.80	-14.64%	主要是公司马达业务整合，同时加强费用管控所致。
残疾人保障金	39.00	42.97	-3.97	-9.24%	
其他费用	489.99	862.42	-372.43	-43.18%	主要是 2021 年子公司深圳甲艾因搬迁导致费用支出较高，本期公司加强资金管理，加强预算管控，严格执行费用预算所致。
合计	20,049.70	27,549.98	-7,500.28	-27.22%	
占收入比重	5.20%	14.59%		-9.39%	

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

综上，公司本期业务规模大幅增长，销售费用基本持平、管理费用较上年同期下降具有合理性。

四、公司销售费用率、管理费用率与同行业公司的对比情况

项目	公司	同行业平均数	春兴精工	领益智造	同兴达	五轮科技
营业收入（万元）	385,808	1,153,561	258,756	3,448,468	841,876	65,144
销售费用（万元）	3,360	10,368	2,516	30,208	5,719	3,029
管理费用（万元）	20,050	49,016	22,326	146,035	24,424	3,279
销售费用率	0.87%	0.90%	0.97%	0.88%	0.68%	4.65%
管理费用率	5.20%	4.25%	8.63%	4.23%	2.90%	5.03%
综合费用率	6.07%	5.15%	9.60%	5.11%	3.58%	9.68%

如前述第三点所述，公司销售费用、管理费用占营业收入比重均下降，主要是带来公司业务规模大幅增加的电子雾化器及相关配件业务大部分共享了原有业务的管理资源，无需按该业务的增长，相应同比例增加销售和管理费用支出，因此销售费用率、管理费用率均降低。如上表所示，公司的销售费用率、管理费用率与同行业平均数基本相近。

综合上述分析，公司本期业务规模大幅增长，但销售费用基本持平、管理费用明显下降且销售费用率、管理费用率降低具有合理性，不存在体外承担费用的情形。

会计师核查主要程序及核查意见：

针对上述问题，年审会计师执行的主要程序如下：

- 1、编制销售、管理费用明细表并与报表数、总账数核对，将费用中的薪酬及折旧、摊销等费用与相关科目核对，检查其勾稽关系；
- 2、计算并分析销售、管理费用中主要项目本年较于上年同期变动的主要原因及其合理性；
- 3、计算并分析销售费用、管理费用占营业收入的比率并与上年同期进行比较，分析变动的原因及其合理性；
- 4、选取本期发生的大额、非常规的销售费用、管理费用检查其费用报销单、合同、付款回单等原始单据；
- 5、对销售费用、管理费用实施截止测试；
- 6、将公司的销售费用、管理费用率与同行业上市公司进行比较，分析是否存在重大异常。

经检查，年审会计师认为：

- 1、2022 年，公司销售费用、管理费用较于上年同期的增减变动原因与公司实际情况相符；
- 2、未发现公司存在体外承担费用的情形。

问题 4：报告期末，公司存货账面余额为 6.14 亿元，同比增长 165%，存货跌价准备比例约为 7%，同比下降 5 个百分点。其中，原材料、库存商品、自制半成品账面余额分别同比增长 234%、315%、230%；委托加工物资账面余额为 2,889 万元，期初仅 1.56 万元。请你公司：

（1）说明委托加工物资的形成背景，包括且不限于涉及产品、业务模式、你公司与委托加工方在产品生产中的具体分工，并进一步说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后是否承担存货风险，是否有权自主决定商品价格，你公司在交易时属于主要责任人还是代理人。

【回复】

公司在无相应生产设备、无特殊生产加工能力、临时性产能不足时，会通过委托加工的方式弥补生产产能的不足。

公司 2022 年末委托加工物资较期初增加，主要是 2022 年度新增的电子雾化器及相关配件业务发展较为迅猛，该业务在出现下列情况时会进行委托加工：

- 1、部分工艺如线路板贴片生产工艺，因公司无相关贴片设备加工，需要进行外协加工生产；
- 2、临时性因设备和人员不足时，需要通过外协加工方式以满足当时生产出货所需。

截止 2022 年末，公司委托加工物资具体情况如下：

委托方	被委托方	业务模块	委托加工物资金额（万元）	委托加工的分工	委托加工的原因
兴科电子	东莞市安亿迪科技有限公司等	电子雾化器及相关配件	1652.41	电子烟油仓配件加工	临时性弥补产能不足进行委托加工
淮北金龙	东莞德立微电子有限公司	电子雾化器及相关配件	649.97	电子烟线路板贴片加工	公司无线路板生产能力需要外协加工
东莞金龙	江西德顺芯科技有限公司等	电子雾化器及相关配件	222.18	电子烟线路板贴片加工	公司无线路板生产能力需要外协加工
淮北金龙	霍邱县金泽电子科技有限公司等	电子雾化器及相关配件	189.41	电子烟咪头焊接加工	临时性弥补产能不足进行委托加工
东莞金龙	龙门县智焊电子厂等	电子雾化器及相关配件	136.55	电子烟咪头焊接加工	临时性弥补产能不足进行委托加工
东莞金龙	上海集强金属工业有限公司等	马达	38.97	马达配件电刷加工	公司无相应的加工能力需要外协加工
合计			2,889.49		

本公司委托加工的业务模式为：公司作为委托方提供主要材料，被委托方只收取加工费

和垫付辅助材料进行加工。

公司在向被委托方提供主要材料时，不向被委托方转让材料的主要责任，材料的所有权仍然归公司所有，但被委托方在接受公司材料后，需要承担管理不善发生的材料损失的责任，以及在委托加工过程中，材料损耗高于约定的比率时需要承担超损耗的责任，这是委托加工业务中被委托方通常要承担的责任。委托加工物资未加工的部分，被委托方可退回给公司。

公司在收回委托加工物资后仍需要进一步进行加工制造成产成品。公司承担了向客户转让最终产品的主要责任，在向客户转让商品之前承担了全部的存货风险，公司有权自主决定商品的价格，公司在交易时属于主要责任人。

（2）分业务板块列示各类别存货账面余额、库龄，并结合相应业务规模、期末在手订单、市场竞争格局等说明期末存货大幅增长的原因及合理性、是否与同行业可比公司一致，结合存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值的确定依据、对应产品毛利率水平及本期变动等情况，说明存货跌价准备计提是否充分、准确。

【回复】

一、各业务板块各类别存货情况

业务模块	存货类别	2022 年末账面余额(万元)			2021 年末账面余额 (万元)			存货变化率	2022 年业务规模(万元)	2022 年业务规模同去年同期变化率	期末在手订单 (万元)
		1 年内	1 年以上	合计	1 年内	1 年以上	合计				
电子雾化器及相关配件	原材料	14,214.79		14,214.79					205,757.87		69,607
	委托加工物资	2,850.52		2,850.52							
	自制半成品	5,196.60		5,196.60							
	库存商品	18,769.39		18,769.39							
	发出商品	1,233.37		1,233.37							
	合计	42,264.67		42,264.67							
结构件	原材料	3,800.86	20.52	3,821.38	1,880.80		1,880.80	103.18%	114,364.87	12.55%	13,400
	委托加工物资										
	自制半成品	1,450.54	14.25	1,464.79	1,316.09		1,316.09	11.30%			
	库存商品	2,492.57	17.78	2,510.35	1,557.30		1,557.30	61.20%			
	发出商品	2,226.90	413.15	2,640.05	4,610.40	333.55	4,943.95	-46.60%			
	合计	9,970.88	465.70	10,436.58	9,364.59	333.55	9,698.14	7.61%			
马达	原材料	775.89	210.10	985.99	1,747.82	201.63	1,949.45	-49.42%	35,456.17	-26.42%	5,777
	委托加工物资	38.97		38.97							
	自制半成品	340.86	20.72	361.58	641.18	67.85	709.03	-49.00%			
	库存商品	1,476.05	292.98	1,769.03	3,029.18	217.82	3,247.00	-45.52%			

	发出商品	1,962.06		1,962.06	1,700.30		1,700.30	15.39%			
	合计	4,593.84	523.80	5,117.64	7,118.48	487.3	7,605.78	-32.71%			
触控显示模组	原材料	1,476.08	25.54	1,501.62	1,392.33	927.26	2,319.59	-35.26%	27,378.93	-23.78%	6,935
	委托加工物资				1.56		1.56				
	自制半成品	118.13		118.13	121.3	18.92	140.22	-15.75%			
	库存商品	1,025.24	4.50	1,029.74	868.64	131.48	1,000.12	2.96%			
	发出商品	904.14		904.14	2,397.95		2,397.95	-62.30%			
	合计	3,523.60	30.05	3,553.65	4,781.78	1,077.66	5,859.44	-39.35%			
各业务板块汇总合计	原材料	20,267.62	256.16	20,523.78	5,020.95	1,128.89	6,149.84	233.73%	382,957.84	106.21%	95,719
	委托加工物资	2,889.49		2,889.49	1.56		1.56	185123.72%			
	自制半成品	7,106.14	34.98	7,141.12	2,078.57	86.77	2,165.34	229.79%			
	库存商品	23,763.25	315.26	24,078.51	5,455.12	349.3	5,804.42	314.83%			
	发出商品	6,326.47	413.15	6,739.62	8,708.65	333.55	9,042.20	-25.46%			
	合计	60,352.97	1,019.55	61,372.52	21,264.85	1,898.51	23,163.36	164.96%			

如上表所示，2022 年末公司存货大幅增长的主要原因是新增电子雾化器及相关配件业务的存货，该等存货账龄均是 1 年以内；其他业务板块的存货增减变化与该板块业务 2022 年度销售规模变化情况一致。从存货所属的业务板块、账龄及期末在手订单等情况看，期末存货增长具有合理性。各板块业务期末在手订单可以覆盖期末的存货。

二、同行业期末存货余额情况

公司各板块业务期末存货余额与同行业公司对比情况如下：

1、电子雾化器及相关配件业务：

项目	五轮科技	思摩尔国际	本公司
期末存货余额（万元）	3,108.55	84,060.20	42,264.67
销售成本（万元）	46,536.93	688,534.80	191,026.97
存货周转率	14.97	8.19	4.52

注：前述问题 1 回复中，电子雾化器及相关配件业务同行选取了劲嘉股份和中港烟草进行对比，因这 2 家公司还包括了其他非电子烟业务收入，在公开披露的信息中没有单独披露电子烟业务对应的存货，故没有选取进行对比。

2、结构件业务：

项目	长盈精密	领益智造	格林精密	本公司
期末存货余额（万元）	356,340.27	510,136.00	23,708.90	10,436.58
销售成本（万元）	1,256,218.46	2,733,466.01	126,366.01	95,159.85
存货周转率	3.53	5.36	5.33	9.12

3、马达业务：

项目	瑞声科技	立讯精密	横店东磁	本公司
期末存货余额（万元）	440,141.80	3,736,332.95	203,627.14	5,117.64
销售成本（万元）	1,685,006.20	18,792,888.03	1,605,083.31	32,499.80
存货周转率	3.83	5.03	7.88	6.35

4、触控显示模组业务：

项目	同兴达	信濠光电	长信科技	本公司
期末存货余额（万元）	122,354.13	21,717.39	85,301.40	3,553.65
销售成本（万元）	790,181.40	150,436.87	564,820.37	26,277.55
存货周转率	6.46	6.93	6.62	7.39

如上述表格所示，公司结构件、马达、触控显示模组板块业务的期末存货周转率优于同行或者与同行水平基本持平；电子雾化器及相关配件业务的存货周转率低于同行水平，主要是期末为客户春节假期备货所致，该等备货在 2023 年一季度已交付客户，存货余额已经下降。

三、存货跌价准备计提情况说明

（一）存货跌价准备计提方法和测试过程

公司存货包括原材料、自制半成品、库存商品、委托加工物资、发出商品等。资产负债表日，公司按照存货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，计提存货跌价准备，计入当期损益。

1、可变现净值的确定

（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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。

（2）需要经过加工的材料存货，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。

（3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其估计售价。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货以一般销售价格作为其估计售价。

2、可变现净值的具体测算

具体减值测试过程如下：

可变现净值=销售价格-估计的销售费用-估计的相关税费

①估计的销售费用率=当年度销售费用（剔除与实现合同目的无关的部分）/当年度营业收入

估计的相关税费率=当年度税金/当年度营业收入

②估计的销售费用=合同销售价格×估计的销售费用率

③估计的相关税费=合同销售价格×估计的相关税费率

若：可变现净值<存货账面成本，则：存货跌价准备=存货账面成本-可变现净值

若：可变现净值>存货账面成本，则不计提存货跌价准备

（二）公司存货跌价准备计提的具体情况

公司 2022 年存货跌价准备计提情况如下：

项目	2022 年末（万元）			2021 年末（万元）			存货跌价率变动情况
	账面余额	存货跌价准备	存货跌价率	账面余额	存货跌价准备	存货跌价率	
原材料	20,523.78	1,601.47	7.80%	6,149.84	1,166.18	18.96%	-11.16%
库存商品	24,078.51	1,849.19	7.68%	5,804.41	961.57	16.57%	-8.89%

项目	2022 年末（万元）			2021 年末（万元）			存货跌价率变动情况
	账面余额	存货跌价准备	存货跌价率	账面余额	存货跌价准备	存货跌价率	
发出商品	6,739.63	422.70	6.27%	9,042.20	707.49	7.82%	-1.55%
自制半成品	7,141.12	433.14	6.07%	2,165.34	13.57	0.63%	5.44%
委托加工物资	2,889.49	102.87	3.56%	1.56		0.00%	3.56%
合 计	61,372.53	4,409.38	7.18%	23,163.34	2,848.81	12.30%	-5.12%

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，公司 2022 年存货跌价准备比例同比下降 5.12 个百分点，主要是由于原材料、库存商品期末存货余额同比增长，但存货跌价率同比分别下降 11.16%、8.89%所致。

导致上述情况的主要原因是：

1、原材料、库存商品期末余额同比增加金额中，电子雾化器及相关配件业务的原材料、库存商品期末余额占比最大，结合该业务板块的存货为 2022 年度新增，存货库龄较低，均为 1 年以内，在手订单能够覆盖期末存货余额的情况，按存货可变现净值测算的存货跌价率为 5.15%；

2、存货跌价率较高的马达及触控显示模组业务（分别为 12.81%、16.30%），因业务规模较上年同期下降，原材料、库存商品期末余额下降。

上述因素综合拉低了 2022 年存货跌价率。具体见以下表格：

单位：万元

存货类别	业务类别	2022 年末账面余额	2021 年末账面余额	增加额
原材料	电子雾化器及相关配件	14,214.79		14,214.79
	结构件	3,821.38	1,880.80	1,940.58
	马达	985.99	1,949.45	-963.46
	触控显示模组	1,501.63	2,319.59	-817.96
	合计	20,523.78	6,149.84	14,373.94
库存商品	电子雾化器及相关配件	18,769.39		18,769.39
	结构件	2,510.35	1,557.30	953.05
	马达	1,769.03	3,247.00	-1,477.97
	触控显示模组	1,029.74	1,000.11	29.63

	合计	24,078.51	5,804.41	18,274.10
--	----	-----------	----------	-----------

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

业务类别	2022 年末（万元）				2021 年末（万元）			
	账面余额	存货跌价准备	跌价率	毛利率	账面余额	存货跌价准备	跌价率	毛利率
电子雾化器及相关配件	42,264.67	2,177.73	5.15%	7.16%				
结构件	10,436.58	996.91	9.55%	16.79%	9,698.13	686.81	7.08%	22.58%
马达	5,117.64	655.64	12.81%	8.34%	7,605.77	1,137.33	14.95%	11.25%
触控显示模组	3,553.65	579.09	16.30%	4.02%	5,859.44	1,024.67	17.49%	8.58%
合计	61,372.54	4,409.37	7.18%	9.92%	23,163.34	2,848.81	12.30%	16.93%
原有业务存货	19,107.86	2,231.64	11.68%	13.13%	23,163.34	2,848.81	12.30%	16.93%

注 1：本期结构件、马达、触控显示模组等原有业务综合跌价率为 11.68%，与去年同期相近。马达、结构件、触控显示模组业务的毛利率有所下降，但仍然有一定的毛利率，其可变现净值按销售价格，扣除应估计的销售费用和税费后，可变现净值仍然大于零，因此未因毛利率下降而增加对存货跌价准备的计提；

注 2、上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

综上，公司 2022 年末存货大幅增长，但存货跌价准备同比下降具有合理性，公司存货跌价准备计提充分、准确。

会计师核查主要程序及核查意见：

针对上述问题，年审会计师执行的主要程序如下：

- 1、向公司了解与存货相关的内部管理制度与内部控制制度；
- 2、获取年末存货余额明细表，将本年存货余额与上年存货余额进行比较，总体分析变动的因素；
- 3、年末对公司的存货进行监盘，对委托加工物资、发出商品进行函证；
- 4、检查委托加工协议的合同条款，向相关负责人询问了解进行委托加工的原因及委托加工的模式；
- 5、获取公司期末存货库龄表复核存货库龄；
- 6、获取公司年末的存货跌价准备测算表后复核计算存货跌价准备，核实存货跌价准备计提的充分性及合理性。

- 7、检查期末各类别产品的在手订单与期末库存进行匹配，以核实期末库存的必要性；
- 8、将期末库存与公司销售规模进行对比分析，并与同行业可比公司进行对比。

经检查，年审会计师认为：

- 1、公司委托其他方为公司加工材料及半成品不转移存货的主要风险，公司在交易过程中是主要责任人；
- 2、公司期末存货跌价准备计提充分且合理，符合企业会计准则的规定。

问题 5：公司的应收账款账龄组合 1 为除电子雾化器相关业务以外形成的应收款项，期末余额为 3.90 亿元，坏账准备计提比例为 12%。请你公司补充说明上述应收账款的账龄及对应计提比例、相应计提比例是否与以前年度及同行业一致，是否存在逾期情形、逾期原因及后续催收措施等情况，并说明坏账准备计提是否充分、及时、准确。

【回复】

一、关于坏账准备计提情况的相关说明

根据新金融准则，公司参照历史预期损失经验信息重新估计应收账款预期信用损失。

具体方法：按照账龄使用迁徙率模型考虑前瞻性信息编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，具体方法为 2022 年 12 月 31 日确认的预期信用损失使用 2018-2022 年五期数据进行迁徙率及损失率的计算，在计算预期信用损失率时公司根据历史经验假设 3 年以上应收账款损失率为 100%。具体计算过程如下：

2017 年末至 2022 年末账龄组合 1 的应收账款的账龄表：

单位：万元

账 龄	2022 年末余额	2021 年末余额	2020 年末余额	2019 年末余额	2018 年末余额	2017 年末余额
1 年以内（含 1 年）	36,156.44	54,205.07	52,348.53	37,898.86	51,681.99	106,128.32
1-2 年（含 2 年）	11.13	185.46	444.82	1,252.17	924.20	4,076.42
2-3 年（含 3 年）	1.62	259.03	113.79	337.97	671.46	632.54
3 年以上	2,876.79	2,583.42	3,709.76	3,917.21	3,946.68	2,528.68
合 计	39,045.97	57,232.99	56,616.90	43,406.20	57,224.33	113,365.97

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

应收账款的迁徙率：

账龄	2021 年迁徙至 2022 年	2020 年迁徙至 2021 年	2019 年迁徙至 2020 年	2018 年迁徙至 2019 年	2017 年迁徙至 2018 年	平均迁徙率
1 年以内（含 1 年）	0.02%	0.35%	1.17%	2.42%	0.87%	0.97%
1-2 年（含 2 年）	0.87%	58.23%	9.09%	36.57%	16.47%	24.25%
2-3 年（含 3 年）	100.00%	67.57%	87.18%	84.82%	100.00%	87.91%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

应收账款的平均预计损失率：

账 龄	平均迁徙率		不考虑调整因素计算历史损失率		前瞻性调整	调整后损失率
	A	代码	B	代码	C	D=B*(1+C)
1 年以内（含 1 年）	0.97%	A1	0.21%	$B1=A1*B2$	10%	0.23%
1-2 年（含 2 年）	24.25%	A2	21.32%	$B2=A2*B3$	10%	23.45%
2-3 年（含 3 年）	87.91%	A3	87.91%	$B3=A3*B4$	10%	96.71%
3 年以上	100.00%	A4	100.00%	$B4=A4$	0%	100.00%

按预计损失率测算预计信用损失与原政策计提坏账金额进行比较，具体情况如下：

账龄	平均预计损失率	原坏账计提比例	2022 年末应收账款余额（万元）	测算预计信用损失（万元）	原政策计提坏账金额（万元）
1 年以内（含 1 年）	0.23%	5.00%	36,156.44	82.10	1,807.82
1-2 年（含 2 年）	23.45%	10.00%	11.13	2.61	1.11
2-3 年（含 3 年）	96.71%	30.00%	1.62	1.57	0.49
3 年以上	100.00%	100.00%	2,876.79	2876.79	2,876.79
合计	—	—	39,045.97	2,963.07	4,686.21

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，2022 年 12 月 31 日运用迁徙率模型计算的预期信用损失较沿用以前年度账龄分析法计提的坏账准备小，考虑到账龄组合 1 的公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和前后一致性原则，公司仍采用原账龄分析法下的计提比例作为预期信用损失率。

二、账龄组合 1 的应收账款的账龄及对应计提比例、相应计提比例与以前年度的对比情况

项目	2022 年末余额（万元）			2021 年末余额（万元）		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内（含 1 年）	36,156.44	1,807.82	5%	54,205.07	2,710.25	5%
1 至 2 年（含 2 年）	11.13	1.11	10%	185.46	18.55	10%
2 至 3 年（含 3 年）	1.62	0.49	30%	259.03	77.71	30%
3 年以上	2,876.79	2,876.79	100%	2,583.42	2,583.42	100%
合计	39,045.97	4,686.21	12.00%	57,232.99	5,389.93	9.42%

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，公司 2022 年的账龄组合 1 的应收账款的每一账龄段的计提比例均与以前年度一致，年末平均计提比例为 12%，年初平均计提比例为 9.42%，差异主要是年末余额较年初减少，即基数变动较大所致。

三、账龄组合 1 的应收账款的相应计提比例与同行业的对比情况

账龄	应收账款坏账计提比例（%）					
	金龙机电	同行业平均数	横店东磁	同兴达	春兴精工	领益智造
1 年以内	5	3.77	5	0.07	5	5
1-2 年	10	10	10	10	10	10
2-3 年	30	27.5	30	30	30	20
3-4 年	100	75	100	50	100	50
4-5 年	100	87.5	100	100	100	50
5 年以上	100	100	100	100	100	100

如上表所示，公司账龄组合 1 的应收账款的相应计提比例与横店东磁、春兴精工一致。1-2 年、5 年以上的计提比例与同行业平均数一致；1 年以内、2-5 年的计提比例略高于同行业平均数。

综上，因执行新金融准则，计算的预期信用损失小于原按账龄比例计提金额，公司选择从高计提，未改变原坏账计提比例；账龄组合 1 的应收账款，公司本年度坏账准备计提比例与上年一致；与同行业计提比例对比，1-2 年、5 年以上与同行业平均数一致；1 年以内、2-5 年均略高于同行业平均数，因此，公司账龄组合 1 的应收账款的坏账准备的计提是充分、及时、准确的。

四、账龄组合 1 的应收账款的逾期情形、逾期原因及后续催收措施

账龄	应收账款 (万元)	目前回款 (万元)	未回款比例	目前逾期金 额 (万元)	逾期原因	后续催收措施
1 年以内 (含 1 年)	36,156.44	34,946.04	3.35%	1,092.05	1) 结构件客户逾期 813.92 万元: 其中 518.87 万元主要是客户原因, 客户与公司协商, 公司同意延长结算时间, 预计至 6 月初收回; 137.30 万元是终端客户原因, 客户以下游客户未回款为由暂延付款, 公司仍在加紧跟进中; 85.60 万元, 主要是客户系统问题导致未及时安排付款; 67.77 万元为模具款, 因客户签收后内部未验收基于品保考虑暂延付款; 2) 触控显示模组业务逾期 144.14 万元: 其中 121.97 万元因客户新增投资导致近期资金较为紧张, 预计 6 月底能收回; 22.17 万元主要公司经评估将减少与客户合作, 客户基于品保要求暂扣尾款; 3) 马达客户逾期 133.97 万元: 其中 100.71 万元主要是双方存在争议未协商一致, 客户暂停付款; 部分客户内部流程问题导致未及时付款; 小部分经公司评估后续终止合作, 客户基于品保要求暂扣尾款。	1) 结构件客户: 目前正常交易中, 公司业务人员通过邮件、电话催收; 2) 触控显示模组客户: 针对金额较大的款项, 公司业务负责人与客户高管加强沟通, 其他延期末付尾款公司业务人员通过邮件、电话催收; 3) 马达客户: 针对双方存在争议的, 公司加强与客户沟通, 必要时提起诉讼进行追偿; 其他延期末付尾款, 公司业务人员通过邮件、电话催收。
1 至 2 年 (含 2 年)	11.13	0.48	95.69%	10.65	主要系双方存在争议暂无法协商一致而未付。	公司协调解决争议的同时, 业务人员通过电话、邮件催收, 反馈跟催进度。
2 至 3 年 (含 3 年)	1.62	0.00	100.00%	1.62	主要系双方存在争议暂无法协商一致而未付。	公司协调解决争议的同时, 业务人员通过电话、邮件催收, 反馈跟催进度。

账龄	应收账款 (万元)	目前回款 (万元)	未回款比例	目前逾期金 额 (万元)	逾期原因	后续催收措施
3 年以上	2,876.79	0.00	100.00%	2,876.79	主要为马达及触控显示模组客户，其中 1,811.81 万元客户经营异常导致无法偿付；654.64 万元为海外客户，通过客户原有通讯无法取得联系且因交易年限较久及人员变动无法确认具体原因；剩余部分客户未明确原因或以品质问题为由双方无法协商一致，因双方经手人员流动无法确认双方实际责任。	通过市场开发维护人员及业务部门领导与客户沟通跟催，后因交易年限较久且后续无交易，通过原通讯信息无法与客户联系，无法进一步催收。预计收回可能性极低，公司已全额计提坏账准备。
合计	39,045.97	34,946.52	10.50%	3,981.11		

注：上表所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

如上表所示，截至目前，公司账龄组合 1 的应收账款逾期金额 3,981.11 万元，平均未回款比例为 10.50%，其中 3 年以上未回款 2,876.79 万元，公司预计收回可能性极低，已全额计提坏账准备。1 年以内（含 1 年）逾期 1,092.05 万元，截止目前未回款比例仅为 3.35%，主要是客户原因逾期，大部分客户与公司正常合作中，公司主要通过电话、邮件催收，小部分因争议无法协商一致，公司考虑通过发催收函或诉讼进行催收。

会计师核查主要程序及核查意见：

针对上述问题，年审会计师执行的主要程序如下：

- （1）获取应收账款账龄明细表，复核应收账款账龄划分是否正确；
 - （2）获取公司最近五个年度应收账款明细，根据各期间应收账款不同账龄的历史实际回款率，并考虑当前及未来经济状况的预测等前瞻性信息进行迁徙率及损失率的计算。将其与按金龙机电公司坏账计提政策计算的信用减值损失进行比较，分析是否存在异常，判断金龙机电公司当期的坏账计提是否充分、合理；
 - （3）获取重要客户的销售合同、订单，检查合同、订单约定的账期与当前账龄是否存在重大异常；
 - （4）检查主要客户期后回款情况；
 - （5）对主要客户本期销售金额和期末余额实施函证，核实应收账款余额是否准确；
 - （6）网络查询主要客户的工商信息是否异常，判断客户的真实性以及是否存在偿债风险；
 - （7）对新增的主要客户抽样进行访谈，了解其经营状况；
 - （8）对逾期的大额应收账款进行专项检查，了解并核实逾期的原因，判断是否存在回收风险，确认是否需要单项计提坏账准备；
 - （9）对比分析公司的坏账政策和同行业上市公司坏账政策，核实是否存在重要异常。
- 经检查，年审会计师认为：
- 1、公司应收账款的账龄及计提比例与以前年度一致，公司 3-4 年坏账计提比例为 100%，高于多数的同行业相应账龄的计提比例，但与公司实际坏账情况一致；
 - 2、公司应收账款逾期、逾期原因及后续催收情况与公司实际执行情况一致；
 - 3、公司的坏账准备计提充分、及时、准确，符合会计准则的要求。

问题 6：报告期末，公司前五大预付款项余额为 2,348 万元，占比 80.77%；预付长期资产款项余额为 1,443 万元。请你公司补充列示上述款项的具体情况，包括且不限于账龄、交易内容、合同约定履约安排、是否按进度履约、是否逾期、减值准备计提依据及合理性、交易对手方是否构成关联方。

【回复】

一、公司前五大预付款项余额为 2,348 万元，占比 80.77%，该预付款项的具体情况如下表：

交易对手方	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	账龄	交易内容	合同约定履约安排	是否按进度履约	目前履约情况	是否逾期	减值准备计提依据	关联方
广东顺盈森能源有限公司	1,097.16	0.00	1 年以内	电芯	按订单约定的时间交付标的物	是	已经履约完毕	否	不适用	否
江苏拓迪电子科技有限公司	532.79	532.79	1 至 2 年	显示屏	按订单约定的时间交付标的物	否	未交付标的物	是	经诉讼，无可执行资产	否
AUODisplaypluscorporation	300.64	0.00	1 年以内	显示屏	按订单约定的时间交付标的物	是	已经履约完毕	否	不适用	否
浙江高晓磁业科技有限公司	210.76	210.76	3 年以上	磁钢	按订单约定的时间交付标的物	否	未交付标的物	是	经诉讼，无可执行资产	否
CorningSpecialtyMaterials,Inc.	206.27	0.00	1 年以内	玻璃	按约定的时间交付标的物	是	已按预定时间交付标的物	否	不适用	否
合计	2,347.62	743.55								

二、公司预付长期资产款项余额为 1,443 万元,该预付款项的具体情况如下表：

交易对手方	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	账面净额 (万元)	账龄	交易内容	合同约定履约安排	是否按进度履约	目前履约情况	是否逾期	减值准备计提依据及合理性	关联方
悦通（东莞）智能科技有限公司	394.25		394.25	1 年以内	小盒包装机改造、压合吸阻/硅胶机、装袋机等	合同 1: 预付 50%，设备到货验收合格支付余款； 合同 2: 预付 90%，设备到货验收后支付余款	是	合同 1: 已到货，已验收。 合同 2: 已到货，部分设备未验收完。	否	不适用	否

交易对手方	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	账面净额 (万元)	账 龄	交易内容	合同约定履约安 排	是否按 进度履 约	目前履约情况	是否 逾期	减值准备计提依 据及合理性	关联 方
常州博图自动化科 技有限公司	371.15		371.15	1 年以内	马达 0809 项 目生产线设 备	预付 50% 设备到 货验收合格支付 余款	否	部分到货，后因生产项 目延缓，未到货部分不 再需要对方供货，双方 协商修改合同条款，将 余下的预付款项，用购 买其他设备，目前设备 已到货，未验收。	是	不适用	否
深圳匠星科技有限 公司	162.40	162.40		3 年以上	BL1840 电机 组装设备、 BL1538 电机 组装设备	预付订货款 40%， 支付预付款项后 17 周内交付合同 标的物	否	设备已交付 40%，暂未 验收，合同已协商终止	是	设备为定制设 备，用于设备的 生产项目已经终 止，双方协商达 成用已交付的设 备冲抵预付款 项，因收到的设 备无生产项目进行 验收，经内部 评估，需全额减 值	否
东莞市新天地环保 有限公司	150.50		150.50	1 年以内	废水处理工 程	工程启动前预付 30%，工程完工付 40%，验收合格后 付 25%，工程保修 期满后 1 个月内支	是	工程已完工，待验收。	否	不适用	否

交易对手方	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	账面净额 (万元)	账 龄	交易内容	合同约定履约安 排	是否按 进度履 约	目前履约情况	是否 逾期	减值准备计提依 据及合理性	关联 方
						付尾款					
深圳市哈德胜精密 科技股份有限公司	127.12		127.12	1 年以内	表带自动包 装机、表带弹 簧扣组装机、 全自动表带 转帖机	合同 1: 预付 40%, 收货验收支付余 款; 合同 2: 预付 40%, 收货验收支付余 款	是	合同 1: 已到货, 其中 1 台设备验收不合格, 协 商退换货中 合同 2: 已到货, 已验收	否	不适用	否
广州荣裕智能机械 有限公司	64.80		64.80	1 年以内	智能装盒机 (含热熔胶 机)	预付 90%, 收货验 收支付余款	是	设备已到货, 验收中	否	不适用	否
深圳市益鸿智能科 技有限公司	27.88		27.88	1 年以内	盖板自动穿 线机串量测 试压铆摆锤 自动上料机 等	预付 30%, 收货验 收支付余款	否	设备已到货, 设备的技 术指标需要调整, 待调 整后验收。	是	不适用	否
东莞市远桥机械设 备有限公司	26.40		26.40	1 年以内	180 配线压 敏焊接机、 N10 研磨等	预付 50%, 收货验 收后支付余款	否	部分设备到货, 暂未验 收	是	不适用	否
深圳市祥特自动化 设备有限公司	19.79	19.79		3 年以上	双面胶自动 贴合机	预付 30%, 设备到 货后验收支付余 款	否	属于定制设备, 设备到 货后, 多次验收不合格	是	属于定制设备, 因多次验收不合 格, 经内部评估	否

交易对手方	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	账面净额 (万元)	账 龄	交易内容	合同约定履约安 排	是否按 进度履 约	目前履约情况	是否 逾期	减值准备计提依 据及合理性	关联 方
										进行减值。	
深圳市合力士机电 设备有限公司	11.70	11.70		3 年以上	N30 自动转 子绕线机	预付 30%，设备到 货后验收支付余 款	否	属于定制设备，设备到 货后，多次验收不合格	是	属于定制设备， 因多次验收不合 格，经内部评估 进行减值。	否
深圳标普云科技有 限公司等 13 家	72.84	0	72.84	1 年内、 2-3 年、3 年以上	增 值 税 发 票 软件、桌面型 注油机等	预付 30%-50%，设 备到货验收后支 付余款或者预付 货款，款到发货	是	除软件已经交付待验收 外，其他设备已到，已 验收	否	不适用	否
深圳市鼎泰兴科技 有限公司等 2 家	13.79	13.79		3 年以上	点胶机、三轴 机器人等	预付 50%-80%、到 货验收支付余额	否	属于定制设备，设备到 货后，多次验收不合格	是	属于定制设备， 因多次验收不合 格，经内部评估 进行减值。	否
合计	1442.62	207.68	1234.94								

综上，公司预付款项的交易对手方与公司不存在关联关系，针对需要计提减值准备的预付款项，公司计提的依据合理。

会计师核查主要程序及核查意见：

针对上述问题，年审会计师执行的主要程序如下：

- （1）获取公司预付账款明细表并复核加计检查其是否正确；
- （2）将预付账款期末余额与上期期末余额进行比较分析其波动的原因；
- （3）检查大额预付账款对应的购货合同及合同上的付款条件；
- （4）检查一年以上的预付账款形成的原因并分析其发生坏账的可能性；
- （5）对期末余额较大的预付账款进行函证；
- （6）针对大额预付款，向相关人员了解项目进度；
- （7）对大额的预付账款进行期后检查，核查是否已收到实物并转销预付账款，分析资产负债表预付账款的真实性、完整性；
- （8）检查工商资料，核实预付款供应商与公司是否存在关联关系。

经检查，年审会计师认为：

- 1、公司回复中列示的预付账款账龄、交易内容、合同履行安排、是否按约定履约、是否逾期、交易对手方是否构成关联关系等未发现与公司实际情况不符的情况；
- 2、预付账款减值准备计提依据充分且合理，符合企业会计准则的要求。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2023 年 5 月 29 日