

**关于对广东鸿铭智能股份有限公司  
的年报问询函中财务会计问题的  
专项说明**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

## 关于对广东鸿铭智能股份有限公司的年报问询函 有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2023）第 332A014407 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部《关于对广东鸿铭智能股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）收悉。致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）是广东鸿铭智能股份有限公司（以下简称“鸿铭股份”或“公司”）2022 年度财务报表的审计机构，按照贵部要求，现将问题清单中有关财务会计问题情况说明如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入 23,015.19 万元，同比下降 28.86%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为 3,936.73 万元，同比下降 41.24%，综合毛利率 39.90%，同比下降 2.9 个百分点；第四季度实现营业收入 1,841.65 万元，较前三季度大幅下滑；国外地区实现营业收入 4,452.26 万元，同比基本持平。《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》显示，你公司“可能调整产品的定价策略和价格水平，从而导致公司产品售价降低及毛利率进一步降低的风险”。请你公司：

（1）结合业务开展情况、行业周期及发展情况、主要客户、市场竞争、定价策略及售价变动情况、毛利率、可比公司情况等，说明营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，第四季度营收大幅下滑的原因，相关因素是否具有持续性，你公司调整产品售价的原因，相关产品是否具备市场竞争力，你公司经营业绩是否面临进一步下滑的风险，如是，请充分提示相关风险并说明拟采取的应对措施。

（2）结合国外地区主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况、是否存在关联关系、行业情况等，说明报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性，国外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

回复：

一、结合业务开展情况、行业周期及发展情况、主要客户、市场竞争、定价策略及售价变动情况、毛利率、可比公司情况等，说明营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，第四季度营收大幅下滑的原因，相关因素是否具有持续性，你公司调整产品售价的原因，相关产品是否具备市场竞争力，你公司经营业绩是否面临进一步下滑的风险，如是，请充分提示相关风险并说明拟采取的应对措施。

(一) 业务开展情况、行业周期及发展情况

1、公司业务开展情况

公司主营业务收入构成如下：

单位：元

项 目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
自动化包装设备	168,957,139.59	73.41%	229,983,990.25	71.09%
包装配套设备	52,196,107.65	22.68%	80,828,677.30	24.98%

公司是一家集研发、生产和销售于一体的包装专用设备生产商，主营产品包括各种自动化包装设备和包装配套设备，如上表所示，2022 年度公司主营业务内容及模式没有发生重大变化。

2、公司行业周期及发展情况

公司生产的包装设备产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等，因此公司产品销售、生产等经营模式受下游客户所处行业的行业特性及下游客户经营模式影响较大，并且可能会受到经济周期波动的影响。

随着我国机械工业的崛起和伴随机械设备结构调整的大环境，国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局，机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小，产品的主要技术指标如工作速度、定位精度、运行稳定性、自动化程度等已经达到或接近国际先进水平。近年来，我国包装机械进口额已经开始出现负增长，国内市场的主导地位已经由我国企业所占据，越来越多的纸包装生产企业也因此选择国产包装设备，国内印刷包装企业购买国产设备已成为市场主流和必然趋势。

一方面，世界发展中国家和地区经济的快速增长使得包装机械的市场需求快速提升；另一方面，发达经济体包装机械成套设备保有量较大，随着经济的进一步复苏，设备更新、机械设备下游厂商扩建仍将支撑包装机械成套设备的市场需求，全球包装机械需求未来将保持稳步增长，海外市场空间广阔，我国企业出口的潜力巨大。

## （二）主要客户

公司主要产品为自动化包装设备、包装配套设备，下游行业为包装印刷行业，终端应用领域包括消费电子、医药保健品、化妆品、服装服饰、食品烟酒等。由于公司生产的包装设备产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等，因此公司产品销售、生产等经营模式受下游客户所处行业的行业特性及下游客户经营模式影响较大。

## （三）市场竞争情况

### 1、国外竞争情况

包装专用设备行业属于充分竞争性行业，市场化程度相对较高。全球范围来看，包装专用设备的生产主要集中在欧洲、日本等发达国家，以及中国等发展中国家。目前，公司在纸盒最大成型尺寸、纸盒最小成型尺寸、面纸高度、灰板高度等指标上，与国际厂商仍存在一定差距，公司在与国际厂商的竞争过程中，在设备的主要参数指标接近的情况下，通过产品较高的性价比取得一定的竞争优势。同时，公司通过及时响应客户的速度、良好的服务来建立和维护与客户的长期合作关系。

### 2、国内竞争情况

国内包装专用设备行业经过不断地积累、成长，出现了以鸿铭股份、正润机械和中科包装等为代表的具备自主设计、制造能力的优质企业。公司在与国内包装专用设备制造厂商的竞争过程中，通过不断推出如 HM-6418 系列、HM-350 系列、HM-6435 系列等在自动化程度、生产速度、定位精度、尺寸范围、纸盒生产类型、过胶方式等方面具有相对领先优势的产品，进而在与国内竞争对手的竞争中取得竞争优势。但公司仍需不断加强技术创新，推出更为高效的产品设备，以维持和增强产品的市场竞争力。

## （四）定价策略及售价变动情况、毛利率



1、公司 2022 年度产品毛利率变动情况如下：

单位：元

项目	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
自动化包装设备	168,957,139.59	95,086,740.49	43.72%	-26.54%	-20.99%	-3.95%
包装配套设备	52,196,107.65	38,936,665.30	25.40%	-35.42%	-34.33%	-1.25%

2、公司产品销售均价变动情况如下：

单位：万元

产品系列	2022 年度	2021 年度
	销售均价	销售均价
自动化包装设备	71.59	84.86
包装配套设备	6.78	7.95

公司的定价策略为以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响确定。公司综合毛利率同比下降 2.9 个百分点，从上表可以看出，公司的毛利率下降主要是由于售价下降造成。

2021 年公司自动化包装设备的平均售价为每台 84.86 万元，包装配套设备的平均售价为每台 7.95 万元。2022 年公司自动化包装设备的平均售价为每台 71.59 万元，包装配套设备的平均售价为每台 6.78 万元。

售价下降及毛利率下降，其原因主要是 2022 年全球经济形势复杂,国内经济情况整体下行，传统制造业低迷，在整体需求放缓的背景下，下游客户进行投资时会更为谨慎，通常会综合考虑价格、性能等多种因素，导致包装机械行业内部竞争加剧，公司为保证市场份额，提高市场占有率，主动调整销售价格。

#### （五）可比公司情况

公司产品主要应用于消费类电子包装盒、食品烟酒盒、医药保健品盒、化妆品盒、珠宝首饰盒、礼品盒、服装服饰盒等各类包装盒及纸浆模塑制品的生产，国内尚无与本公司处于同一细分行业的上市公司。公司在国内的主要竞争对手为中科包装、正润机械，目前均未上市。因此，从已上市的公司中选择跟公司所处行业一致的公司作为同行业上市公司进行比较分析：

单位：万元

同行业公司	营业收入			净利润		
	2022年	2021年	变动比率	2022年	2021年	变动比率
赛腾股份	292,977.65	231,855.44	26.36%	32,132.82	19,094.65	68.28%
斯莱克	173,131.87	100,349.15	72.53%	21,159.01	9,212.66	129.67%
新美星	76,338.59	71,014.62	7.50%	4,178.38	6,813.91	-38.68%
中亚股份	92,591.35	106,299.22	-12.90%	9,083.27	13,195.14	-31.16%
本公司	23,015.19	32,351.25	-28.86%	3,936.74	6,699.23	-41.24%

赛腾股份的产品主要运用于消费电子、半导体、新能源等行业，适用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备、新能源零部件、锂电池、晶圆等。

斯莱克的包装设备主要专注于易拉盖和易拉罐的生产及新能源电池壳智能生产线及电池壳结构件制造领域。

新美星液态包装设备主要用于液态食品包装的生产。

中亚股份智能包装设备主要用于乳品、医疗健康、饮料、食用油脂、日化、调味品等生产的吹瓶/成型、灌装封口、后道包装等。

从上述各上市公司主营业务可以看出，公司与同行业上市公司相比，产品功能、下游客户群体、应用领域均有所不同，因此变动趋势有所不同。

#### （六）营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性：

营业收入下滑的原因：2022年全球经济形势复杂，受国内消费需求疲软、全球经济通胀等外部因素及国内整体经济下行的影响，国内传统制造业整体低迷。由于公司机械生产的设备属于下游客户生产性固定资产的组成部分，公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等。在整体需求放缓的背景下，下游客户进行固定资产投资时会更为谨慎，从而造成了公司2022年营业收入的下滑；

净利润下滑的原因：除营业收入下滑造成的毛利大幅下滑外，公司净利润大幅下滑的原因主要如下：

（1）管理费用较上年增加276万，主要原因是IPO三方中介费用及媒体费用计入当期管理费用造成；

（2）信用减值损失较上年增加302万元，主要是计提的应收账款坏账准备增加所致。

#### **(七) 第四季度营收大幅下滑的原因，相关因素是否具有持续性**

受到宏观环境等因素的影响，尤其是进入第四季度后，一方面公司下游客户正常的生产经营受到一定程度的影响，同时整体经济下行造成终端客户的需求减少致使下游客户减缓了固定资产投资，另一方面公司的发货、人员外出开拓业务也产生了影响。尤其是进入 12 月份后，公司及下游客户的相关人员出现发烧等感冒症状的情况增加对公司及下游客户的生产经营造成一定影响。以上因素除终端客户的需求未完全恢复外，其他因素对公司及下游客户正常生产经营，发货、开拓客户等的影响已不存在，随着经济的逐步复苏，终端客户的需求也将逐步恢复。

#### **(八) 公司调整产品售价的原因，相关产品是否具备市场竞争力**

公司调整产品售价的主要原因是由于下游市场需求未完全恢复，市场竞争加剧，公司根据市场情况适当降低产品价格造成。作为国内主要的包装设备生产厂商之一，公司已获得亚洲、欧洲、美洲等地区印刷包装生产企业的认可，具备较强的产品竞争优势，公司产品与同行相比无论是从产品功能，技术壁垒，售后服务等方面仍具有一定的市场竞争力。

#### **(九) 经营业绩是否面临进一步下滑的风险**

公司的包装设备及配套设备用于各类包装盒及纸浆模塑制品的生产，面向的客户为纸包装盒生产商，下游行业空间较大、集中度较低。同时，客户对包装设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响，使得公司包装设备的复购率较低，因此，公司收入具有客户集中度低、新增客户收入贡献大的特点。未来，如果受宏观经济环境持续恶化、下游包装行业需求下降等因素影响，公司老客户复购率进一步降低，公司不能持续开发新客户或开发的新客户收入贡献大幅下降，将导致公司发生经营业绩下降的风险。

#### **(十) 应对措施**

##### **(1) 加大研发投入，不断推出满足客户需求的产品**

一方面，公司将 对现有产品的技术革新加大投入，不断改善产品性能、改进产品结构 设计、优化产品功能，针对下游市场的需求，研发符合市场发展趋势的产品；另一方面，公司将在开发新的产品型号、产品类型方面增加研发投入，建立多型号、多类型的产品体系以满足不同客户的生产需求，不断提升公司的持续经营能力。



## （2）市场开发计划

公司将以下游客户多元化为目标，坚持深度开发国内市场和积极拓展国外市场相结合的营销策略。针对国内市场，公司在现有内销部门分别负责华南、华中、华东、西南、华北地区的基础之上，将在重庆等地新建营销办事处，进一步加大对重点区域的市场开拓力度，加快公司对客户需求的响应能力，增强公司与客户的黏性。针对国际市场，公司继续采取内部培养与外部引进相结合的方式，进一步丰富营销团队数量，加强国外市场推广和客户跟踪服务，全面挖掘潜在国外客户，拓展国外客户市场区域。

## （3）人才培养计划

加强人才储备的梯队建设，有针对性地引进公司需要的经营管理和科研开发人才，包括从海外引进具有全球视野的复合型人才。建立有效的人才培训机制，提倡员工在工作中学习，有计划地分批派送现有管理人员和研发人员前往国外先进企业和院校进行考察、培训、学习。

## （4）稳妥推进募投项目的实施，提升公司产能及交付能力

募集资金到位后，公司将加速募投项目的建设，公司凭借募投项目“生产中心建设项目”提升公司产能，扩大公司的生产规模。通过建设“营销中心建设项目”提高公司的市场开拓能力，通过实施“研发中心建设项目”，进一步提升综合研究开发能力。公司将通过规模化生产带来的规模经济和稳定供应能力，不断降低单位生产成本，增强产品竞争力，扩大产品销售规模，在保持现有市场份额的同时，不断提高市场占有率。

## （5）立足主业，积极向其他高端装备领域拓展

公司在巩固公司国内包装机械行业优势的同时，一方面将依托公司包装设备在国内外包装市场中较高的市场占有率，密切关注已达成合作关系的老客户在包装设备领域的更新及新增需求，及时推出符合客户需求的新型包装设备及配套设备，扩大公司的经营规模。另一方面，公司将依靠自身在机械设备制造领域较强的研发能力，积极往其他高端装备领域拓展，扩大公司的营业范围，增强公司的盈利能力。

二、结合国外地区主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况、是否存在关联关系、行业情况等，说



明报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性，国外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

(一) 国外地区主要客户名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、是否存在关联关系

公司境外销售客户主要集中在亚洲、欧洲地区，主要销售产品为 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机，2022 年度外销收入金额为 4,452.26 万元，占主营业务收入比例为 19.42%。2022 年度国外地区主要客户信息列示如下：

客户名称	所在地区	成立时间	销售产品	销售金额	海关数据	销售出库时间	是否存在关联关系
Starprint Public Company Limited	泰国	1986 年	HM-ZD350 系列全自动智能制盒机	374.46	374.46	2022 年 6 月	否
Hanshin Machine	韩国	1962 年	HM-ZD350 系列全自动智能制盒机	318.75	316.51	2021 年 12 月 2022 年 3 月	否
Pragatipack Noida Pvt. Ltd.	印度	2008 年	HM-ZD350 系列全自动智能制盒机	258.43	254.74	2022 年 4 月 2022 年 5 月	否
Parksons Packaging Ltd.	印度	2017 年	HM-ZD350 系列全自动智能制盒机	257.70	257.70	2022 年 2 月	否
FPC SERVICING	比利时	2007 年	HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机	223.16	217.42	2022 年 3 月	否
HYE WOO PRINTING INDIA PRIVATE LIMITED	印度	2019 年	HM-ZD350 系列全自动智能制盒机	200.22	194.84	2022 年 5 月	否
GRAFICHE TROTTA PERUGIA S.R.L	意大利	1979 年	HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机	200.11	200.11	2022 年 8 月	否
Unique Services Group, Inc.	美国	2011 年	HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机	168.61	168.33	2022 年 11 月	否
Dimple Packaging Pvt. Ltd.	印度	2010 年	HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机	165.31	165.31	2022 年 7 月	否
Vivar Printing Sdn Bhd	马来西亚	1984 年	HM-ZD6418 系列全自动智能制盒机	155.67	155.08	2022 年 3 月	否
合计	--	--	--	2,322.42	2,304.51	--	--

2022 年公司海关出口数据与账面确认外销收入存在差异主要系公司外销收入确认时点与海关出口数据统计时点差异及汇率折算差异。

上表数据可以发现：（1）从客户所在地区来看，公司本期在保证亚洲、欧洲既有市场的基础上，新开拓了美国、比利时市场，拓宽了外销的销售市场，在经济环境下行的情况下保证了外销收入的稳定；（2）从客户成立时间来看，公司外销客户的成立时间较早，不存在客户成立时间较短的情况；（3）从销售出库时间来看，公司销售给国外客户产品的出库时间多为 2022 年上半年。受 2022 年下半年国内大环境的影响，

内销外销产品销量均有所下降，上述原因导致国外地区收入变动情况与国内地区收入变动情况相差较大。

## （二）收入确认方式

公司销售的产品类别包括：自动化包装设备、包装配套设备、零配件及其他，其收入确认方式主要分为以下两种：

### 1、自动化包装设备及需要安装调试的包装配套设备：

在完成现场安装、调试并经客户验收通过且签署完毕正式销售合同后确认收入。

### 2、无需安装调试的包装配套设备及零配件：

在客户签收且签署完毕正式销售合同后确认收入。

公司内销外销的收入确认方式一致，且一贯执行，报告期不存在内外销收入确认方式不一致或变更收入确认政策的情况。

## （三）国外客户期后回款情况

公司向境外客户销售产品时在销售合同中约定发货及付款条款如下：（1）付款条款：签订合同时支付 30% 定金，发货前支付剩余 70% 货款；（2）发货条款：一般为收到定金 15 天内安排发货。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司国外客户应收账款余额为 22.10 万元，占期末应收账款余额的比重为 0.22%，该部分应收账款主要为部分客户采购零星配件款，截至本说明回复日，国外客户应收账款已回款 3.51 万元。

## （四）行业情况

据 Global Industry Analysts 发布的报告数据，2020 年全球包装机械设备市场规模约为 415 亿美元，预计到 2026 年该市场规模将达到 459 亿美元。且全球包装机械的需求将以每年 5.3% 的速度增长。随着我国机械工业的崛起和伴随机械设备结构调整的大环境，国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局，机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小，产品的主要技术指标如工作速度、定位精度、运行稳定性、自动化程度等已经达到或接近国际先进水平，并开始向德国、美国、意大利等机械制造强国出口。在大环境影响下，公司因逐步开拓美国、比利时等市场，加大设备出口量，保证了本期外销收入的稳定。同时随着经济的进一步复苏，设备更新、机械设备下游

厂商扩建仍将支撑包装机械成套设备的市场需求，全球包装机械需求未来将保持稳步增长，海外市场空间广阔，我国企业出口的潜力巨大。

而国内纸包装机械行业集中度较高，生产企业整体呈金字塔状，国内市场竞争较为激烈。近年来出现了以鸿铭股份、正润机械和中科包装等为代表的具备自主设计、制造能力的优质企业，客户对机械设备进行投资时会综合考虑供应商产品的价格、性能等。在经济低迷的情况下，客户一般会保持现状或减少投资，新增资产投资会更加谨慎，故导致国内地区本期收入变动较大。

#### （五）报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性

报告期公司实现外销收入金额为 4,452.26 万元，与上期外销收入 4,432.41 万元基本持平，主要系国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局，机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小，产品的主要技术指标已达到或接近国际先进水平。伴随着世界发展中国家和地区经济的快速增长，使得包装机械的市场需求快速提升。相比从德国、法国、意大利、日本等世界机械设备制造强国高价进口设备，大部分国外发展中国家愿意选择从产品性价比较高的中国进口设备，我国包装机械行业在海外的市场空间广阔。2022 年度公司销售给国外客户的自动化包装设备数量为 29 台，较上期增加 4 台。公司近年来以下游客户多元化为目标，坚持深度开发国内市场和积极拓展国外市场相结合的营销策略，不断丰富国外营销团队人员数量，加强国外市场推广和客户跟踪服务，全面挖掘潜在国外客户，拓展国外客户市场区域，保证国外地区收入持续稳定增长。

公司本期实现内销收入为 18,469.53 万元，与上期内销收入 27,814.18 万元相比金额变动较大。此外，2022 年度内销自动化包装设备 207 台，较上期少 39 台，主要系 2022 年度国内经济情况整体下行，传统制造业低迷。公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等。在整体需求放缓的背景下，下游客户进行固定资产投资时会更为谨慎。因我国包装机械中高端产品的主要市场长期被国外厂商占领，国内品牌影响力与国外知名厂商相比仍存在一定差距，下游客户在对新资产进行投资时可能保持原来的选择，从而造成了公司国内地区营业收入的下滑。

#### （六）是否存在期后退货或长期未回款的情况



截至本说明回复日，公司国外客户不存在期后退回自动化包装设备及包装配套设备的情况，仅有少量零配件存在退货，金额约为 1.57 万元。

截至报告期末，公司国外客户应收账款余额为 22.10 万元，占期末应收账款余额的比重为 0.22%，其账龄情况如下所示：

单位：元

账 龄	2022 年末	
	应收账款余额	坏账准备
1 年以内（含 1 年）	98,800.73	2,549.06
1 年至 2 年（含 2 年）	4,352.00	770.30
2 年至 3 年（含 3 年）	5,440.00	5,440.00
3 年至 4 年（含 4 年）	112,406.00	112,406.00
合 计	220,998.73	121,165.36

如上表所示，报告期末公司国外客户应收账款不存在大额长账龄的情形。公司已对 3-4 年长期未回款的应收账款全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

### 三、年审会计师核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

(1) 访谈鸿铭股份管理层及销售部负责人，了解具体业务的定价流程及收入确认会计政策，确认是否符合企业会计准则的规定并保持一贯运用；

(2) 通过选取样本检查销售合同及与管理层的访谈，分析履约义务的识别、交易价格的分摊、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等是否符合行业惯例和鸿铭股份的经营模式；

(3) 了解和评价与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制运行的有效性；

(4) 抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、安装验收单、报关单、提单等；

(5) 针对临近资产负债表日前后确认的营业收入进行抽样检查，核对安装验收单、客户签收单、提单等支持性文件，以评估营业收入是否在恰当的期间确认；

(6) 将中国电子口岸系统中出口货物明细数据与鸿铭股份账面数据比对，以验证境外销售金额的准确性和真实性；



(7)对重要客户进行现场走访和网络背景调查,了解其与鸿铭股份的业务合作情况、对产品的评价情况,并核实鸿铭股份对其的销售情况;

(8)对重大、新增客户的业务执行了交易函证。

## 2、核查结论

经核查,我们认为:

(1)公司营业收入、净利润下滑的原因为:2022年全球经济形势复杂,传统制造业低迷,投资者对资产投资更加谨慎,IPO发行的中介费、坏账准备影响等;第四季度营收大幅下降主要系受宏观因素影响,公司下游客户正常的生产经营、公司的发货、人员外出开拓业务均受到一定程度的影响,相关因素不具有持续性;公司调整产品售价的主要原因为下游市场需求未完全恢复,市场竞争加剧,公司根据市场情况适当调整。公司的产品仍具有一定的市场竞争力。

(2)报告期国外地区实现收入与上期基本持平,而国内地区收入两期差异较大主要系:国内客户在市场低迷的情况下对固定资产的投资更加谨慎,而外销产品定价相对较高且销售数量两期变动不大,故两期收入基本持平。国外客户不存在期后退货及金额重大的长期未回款情况。

问题二、报告期末,你公司应收账款余额为9,882.44万元,同比增加5.35%;本期计提坏账准备357.35万元,同比增加277.11%。请结合相关客户信息及是否为关联方、涉及产品及交易金额、账龄结构、合同履行情况等,说明在应收账款余额基本持平而坏账准备计提大幅增加的原因,坏账准备计提是否充分合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、应收账款余额基本持平而坏账准备计提大幅增加的原因,坏账准备计提是否充分合理

本期应收账款坏账准备计提大幅增加的原因为受国内经济下行的影响,部分下游客户还款节奏有所放缓导致公司账龄2年以上应收账款余额有所增加,公司按照坏账计提政策严格计提了相应的减值准备;部分客户出现经营困难,资金周转紧张的情况,

对此类客户，公司对其应收账款按照回收可能性及可回收金额进行了单独的减值测试并计提了减值准备，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款		单项计提原因	坏账准备	是否关联方	销售产品	确认收入时间	收入金额
	账龄	金额						
安徽百纳德包装科技有限公司	2-3年	49.40	法院判决书生效，公司多次进驻现场执行未果，且该客户目前无有效可执行财产。	145.34	否	HM-ZD 350系列	2019年	298.44
	3-4年	178.10						
深圳市宏悦彩包装印刷有限公司	1-2年	0.58	法院判决书已生效，目前已进入强制执行阶段，但该客户目前经营困难。	67.59	否	HM-ZD 6418系列	2020年	156.37
	2-3年	144.32						
东莞市现代包装制品有限公司	1-2年	92.47	公司现正执行法律诉讼程序，多次现场催收未果，法院支持公司全部诉讼请求，待生效后申请执行。	47.41	否	HM-ZD 6418系列 HM-ZD 350系列	2021年	511.31
慈溪市正江纸业有限责任公司	1-2年	17.50	法院判决书已生效，目前已进入强制执行阶段	2.65	否	自动上糊定位机	2021年	22.37
合计		534.03		262.99				988.49

其中，合同履行情况如下：

客户	合同履行情况
安徽百纳德包装科技有限公司	公司已送货并安装调试合格，对方拖欠货款
深圳市宏悦彩包装印刷有限公司	公司已送货并安装调试合格，对方拖欠货款
东莞市现代包装制品有限公司	公司已送货并安装调试合格，对方拖欠货款
慈溪市正江纸业有限责任公司	公司已送货并安装调试合格，对方拖欠货款

综上所述，公司按照下游客户情况，根据其可回收性严格依据准则相关规定充分的计提了相应的应收账款减值准备。

## 二、年审会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

(1) 了解和评价与应收账款坏账准备的计提相关的内部控制设计，包括鸿铭股份管理层评估应收账款已发生信用减值的相关考虑、客观证据和计算预期信用损失率的相关控制，并测试关键控制运行的有效性；

(2) 选取样本检查鸿铭股份管理层编制的应收账款回款期的准确性，并对回款期进行重新复核及分析其合理性；在评估应收账款的可回收性时，检查了相关的支持性证据，包括历史回款期、期后收款、客户的信用历史、经营情况和还款能力；

(3) 检查预期信用损失计提方法是否按照鸿铭股份金融工具减值政策执行，重新计算预期信用损失计提金额是否正确，分析应收账款预期信用损失计提是否充分；

(4) 检查大额预期信用损失的转回相关支持性证据，确认其转回的会计处理是否正确；

(5) 对报告期内客户选取样本对其 2022 年末余额实施函证程序；

(6) 检查涉及应收账款的相关财务指标，并与鸿铭股份以前年度财务指标、同行业同期相关财务指标进行对比分析，评价是否存在重大异常。

## 2、核查结论

经核查，我们认为，公司应收账款余额基本持平而坏账准备计提大幅增加的原因主要系本期部分下游客户还款节奏有所放缓导致公司账龄 2 年以上应收账款余额有所增加，公司按照坏账计提政策严格计提了相应的减值准备；并将涉诉客户按照回收可能性及可回收金额进行了单独的减值测试并计提了减值准备。综上，公司的坏账准备计提充分且具有合理性。

问题三、报告期末，公司存货账面余额为 16,018.04 万元，同比增加 3.13%；本期计提存货跌价准备 329.87 万元，同比增加 27.20%。请结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明营业收入大幅下滑而存货余额上升的原因及合理性，是否有订单支撑，产品是否存在积压、滞销风险，跌价准备计提是否合理、充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、营业收入大幅下滑而存货余额上升的原因及合理性，跌价准备计提是否合理、充分

### 1、存货库龄

截至 2022 年 12 月 31 日，公司的库龄情况如下表所示：

单位：万元

项 目	金 额	占 比
1 年以内	12,210.55	76.23%
1-2 年	1,690.63	10.55%
2-3 年	1,275.59	7.96%
3 年以上	841.27	5.25%
合 计	16,018.04	100.00%

如上表所示，公司期末存货的库龄主要集中于 2 年以内，公司产品主要为包装设备，其主要构成为金属配件及元器件，只要合理妥善储存，公司产品属性决定了其对应的原材料不易损坏、变质，且公司主要产品类型稳定，原材料通用属性较高，产成品及原材料存在过期呆滞的风险较低。

## 2、存放状况

公司存货按原材料、自制半成品、库存商品等分仓库存放，摆放整齐，车间设立现场仓便于清晰管理，存货状况良好。

## 3、产品价格

公司产品定价以成本加成为基础，综合考虑市场价格水平以及客户订单量等因素的影响，产品毛利率相对较高，相应存货存在减值风险较低。

## 4、产销情况

2022 年，公司存货产销情况如下表所示：

单位：台

行业分类	产 量	销 量	产 销 率
专用设备制造业	844	1,006	119.19%

注：产销率=当期销量÷当期产量

公司产销率合理，不存在大额呆滞库存。

## 5、存货跌价准备测算过程

每期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

### (1) 公司对存货可变现净值的确定依据



1) 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；

2) 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；

3) 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) 各类存货跌价准备的测试过程

1) 对经技术部鉴定归入待处理仓的残次品、或经鉴定无经济价值的长期未领用或滞销的存货，全额计提跌价准备；

2) 为生产而持有的原材料、在产品及半成品等，检查是否以所生产的产成品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，如存货账面价值高于该可变现净值，则以其差额计提跌价准备；

3) 库存商品等直接用于出售的存货，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，确定可变现净值，如存货账面价值高于该可变现净值，则以其差额计提跌价准备。

(3) 本期末，公司严格按照上述计提跌价政策对各类存货计提跌价，各类存货跌价准备计提充分，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,185.63	617.93	2,567.70
在产品	3,237.75	559.11	2,678.64
自制半成品	4,787.07	180.06	4,607.01
库存商品	4,567.13	171.60	4,395.53
发出商品	218.06	--	218.06
委托加工物资	22.40	--	22.40
<b>合计</b>	<b>16,018.04</b>	<b>1,528.70</b>	<b>14,489.34</b>

期末公司充分考虑市场售价、加工成本等各项有效信息估算出存货可变现净值进行存货跌价准备测试。另外，呆滞、残次的存货按照 100.00%的比例计提存货跌价准备。

## 6、同行业公司存货跌价准备计提情况

同行业公司存货跌价准备计提情况，如下表所示：

单位：万元

名称	账面余额	跌价准备	计提比例
赛腾股份	163,441.14	1,460.49	0.89%
斯莱克	77,536.04	8,481.42	10.94%
新美星	88,136.36	243.58	0.28%
中亚股份	109,042.28	2,706.53	2.48%
平均值	109,538.96	3,223.01	3.65%
公司	16,018.04	1,528.70	9.54%

如上表所示，公司的存货跌价准备计提比例高于行业平均值，存货跌价准备计提充分。

## 二、存货余额是否有订单支撑，产品是否存在积压、滞销风险

公司根据历史销售记录、对未来市场的判断及手持订单并结合库存情况制定生产计划，组织产品生产、检验和交货，并保持合理的存货仓储量。因此公司的存货期末余额包含两部分，一部分为根据历史销售记录及对未来市场的判断的计划生产，一部分为订单生产。对于有订单部分，截至 2022 年末，公司在手订单 1,465.29 万元，截至本说明回复日，公司基本已完成在手订单的交货。对于计划生产部分，公司为保证交货的及时性提前生产备货。公司大部分产品不存在存货积压、滞销的情形，少量原材料、产品由于因使用量较少、战略性备货等原因导致库龄较长，公司已按照企业会计准则，定期对可能存在减值情况的存货进行减值测试，并对存货计提充分的减值准备。

## 三、年审会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

- (1) 了解、测试和评价公司与存货相关的内部控制制度的设计和运行有效性；
- (2) 访谈公司管理层，了解存货期末余额较期初增加的原因、期末在手订单情况，并分析存货期末余额变动的合理性；

(3) 获取库存商品明细账，分析其对应订单情况；取得期末原材料、在产品 and 半成品明细账，复核库龄；

(4) 核查公司截至 2022 年 12 月 31 日止的在手订单情况，检查合同原件，分析公司期末存货余额增长的原因及合理性；

(5) 实施存货监盘程序查看存货状况，结合公司定价政策、产品产销情况，分析公司存货跌价准备计提充分性、合理性；

(6) 对存货项目在资产负债表日可变现净值进行测算，测算公司计提的存货跌价准备，并与同行业可比上市公司进行对比分析。

## 2、核查结论

经核查，我们认为，存货余额较期初大幅增长，主要系公司期末根据在手订单及市场需求情况对生产所需提前备货及下半年受宏观经济因素影响存货消耗速度有所减缓，具有合理性。大部分产品不存在存货积压、滞销的情形，少量原材料、产品由于因使用量较少、战略性备货等原因导致库龄较长，公司已按照企业会计准则，定期对可能存在减值情况的存货进行减值测试，跌价准备计提合理、充分。

问题四、报告期末，你公司货币资金余额 46,045.58 万元，短期借款 2,821.69 万元。请结合借款时间、具体用途、资金流向、还款安排等，说明你公司在货币资金余额较大的情况下对外借款的原因及合理性，利率是否合理公允。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、货币资金余额较大的情况下对外借款的原因及合理性

1、截至 2022 年 12 月 31 日，公司短期借款余额情况如下表所示：

单位：元

借款类型	借款金额	借款时间	还款时间	具体用途	借款利率
信用借款	7,200,000.00	2022/1/24	2023/1/21	在建工程建设	3.50%
信用借款	10,000,000.00	2022/3/27	2023/3/26	在建工程建设	3.50%
信用借款	5,500,000.00	2022/4/26	2023/4/25	在建工程建设	3.50%

信用借款	5,500,000.00	2022/5/25	2023/5/23	在建工程建设	3.50%
信用借款 应付利息	16,995.67	2022/12/21	2023/1/21	在建工程建设	3.50%
合 计	28,216,995.67	---			

报告期内，公司对外借款用途系为维持企业的日常经营周转，具体用于公司在建工程的建设。期末公司货币资金余额较大主要系公司于2022年12月26日收到首次公开发行的募集资金，截止报告期末，募集资金余额为43,540.37万元。期后截至本说明回复日，公司已全部归还上述对外借款。

综上所述，公司在各借款发生时点为维持一定规模的货币资金以保障在建工程建设及生产经营活动的稳定性而进行对外借款，具有合理性。

## 二、说明公司对外借款利率是否合理公允

报告期末公司对外借款均来自银行借款，根据借款合同约定，每笔借款利率以定价基准加浮动点数确定，其中定价基准为每笔借款提款日（提款日/合同生效日）（首个利率确定日）前一工作日全国银行间同业拆借中心公布的1年期（1年期/5年期以上）贷款市场报价利率（LPR），浮动点数为减20个基点（一个基点为0.01%）。借款期限内加点利差保持不变。期末公司对外借款利率均为3.50%，根据2022年全国银行间同业拆借中心授权公布贷款市场报价利率（LPR）公告，1年期LPR为3.7%，公司对外借款利率公允。

## 三、年审会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

（1）获取公司对外借款台账，查看对应的借款合同及收款银行回单等支持性文件，核查其借款金额、借款期限及借款利率等；

（2）询问管理层对外借款的具体用途，了解在货币资金余额较大的情况下对外借款的原因；

（3）实施函证程序，并将短期借款函证结果与公司账面记录的金额进行核对，其中回函确认比例为100.00%；



(4) 查看合同约定的借款利率与市场同类型借款下中国人民银行的公告利率，对比公司对外借款利率是否合理公允；

(5) 检查期后还贷情况，确认期后还款是否与合同约定一致。

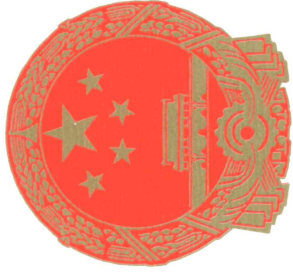
## 2、核查结论

经核查，我们认为，公司在货币资金余额较大的情况下对外借款系由于借款发生时点公司暂未收到募集资金，为维持一定规模的货币资金以保障在建工程建设及生产经营活动的稳定性而进行的对外借款，具有合理性，且借款利率公允。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)

2023年6月14日





此件仅用于业务报告使用，复印无效

证书序号：0014469

### 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

## 执业证书



名称：惠琦会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：

主任会计师：

经营场所：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010156

批准执业文号：京财会许可[2011]0130号

批准执业日期：2011年12月13日

发证机关：



北京市财政局  
二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



此件仅供业务报告使用，复印无效

统一社会信用代码

9111010592343655N

# 营业执照

(副本)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 致同会计师事务所(普通合伙)  
类型 特殊普通合伙企业  
法定代表人 李惠琦

成立日期 2011年12月22日  
合伙期限 2011年12月22日至长期  
主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

经营范围 审计企业会计报表，出具审计报告；验资并出具验资报告；清算企业清算报告；审核企业财务报告，出具审计报告；税务咨询；代理记账；资产评估；企业管理咨询；法律、法规规定的其他经营活动；(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)



登记机关

2022年03月10日

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制