

# 河南新宁现代物流股份有限公司 关于对深圳证券交易所半年报问询函 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、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

河南新宁现代物流股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年9月11日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对河南新宁现代物流股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函〔2023〕第4号，以下简称“问询函”），收到问询函后，公司高度重视并立即组织相关人员对问询函中的问题进行认真分析，现就问询函中提及的问题回复如下：

## 问题 1：

报告期内，你公司实现营业收入 20,555.12 万元，同比下降 50.46%，归属于母公司所有者的净利润（以下简称净利润）-3,112.47 万元，同比下降 874.26%。你公司净利润同比大幅下滑主要系受全球 3C 产品消费疲软导致需求下降，客户业务量减少，公司当期物流与供应链管理服务相关收入减少，但仓库租金、折旧摊销等固定性成本未同比例减少，导致成本下降幅度小于收入下降幅度。

（1）你公司 2023 年第一季度营业收入为 10,053.65 万元，

净利润为-923.68万元，第二季度营业收入为10,501.47万元，净利润为-2,188.79万元。请详细说明你公司第二季度营业收入与第一季度基本持平的情况下，第二季度亏损金额进一步扩大的原因及合理性。

(2)请结合报告期内行业整体态势、3C电子行业发展趋势、你公司订单获取情况等因素，说明你公司业绩下滑的趋势是否可能持续，与同行业可比上市公司变化趋势是否一致，你公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

**回复(1)：**

2023年第一季度和第二季度，公司损益主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年二季度	2023年一季度	变动金额	增减幅度
营业收入	10,501.47	10,053.65	447.82	4.45%
营业总成本	13,091.01	12,501.59	589.41	4.71%
加：其他收益	143.96	474.09	-330.13	-69.63%
投资收益	60.37	778.33	-717.96	-92.24%
信用减值损失	171.18	301.97	-130.79	-43.31%
资产减值损失	-2.00	-1.78	-0.22	12.10%
资产处置收益	46.06	2.63	43.43	1653.64%
<b>营业利润</b>	<b>-2,169.97</b>	<b>-892.71</b>	<b>-1,277.26</b>	<b>143.08%</b>
加：营业外收入	34.97	4.13	30.84	747.32%
减：营业外支出	26.81	55.26	-28.45	-51.48%
<b>利润总额</b>	<b>-2,161.81</b>	<b>-943.84</b>	<b>-1,217.97</b>	<b>129.04%</b>
减：所得税费用	55.77	23.79	31.98	134.41%
<b>净利润</b>	<b>-2,217.58</b>	<b>-967.64</b>	<b>-1,249.94</b>	<b>129.18%</b>
归属于母公司所有者的净利润	-2,188.79	-923.68	-1,265.11	136.96%

如上表所示，2023年第二季度，公司营业收入与第一季度基本持平，归母净利润较第一季度下降1,265.11万元，降幅

136.96%。公司营业收入基本持平，但归母净利润大幅下降，主要系投资收益减少、其他收益和信用减值损失转回减少所致，具体如下：

1、2023年二季度，公司对联营企业的投资收益较一季度减少717.96万元，降幅为92.24%，主要系联营企业安徽皖新供应链服务有限公司第二季度的投资收益较第一季度减少647.55万元；

2、2023年二季度，公司其他收益较一季度减少330.13万元，降幅为69.63%，主要系政府补助减少所致；

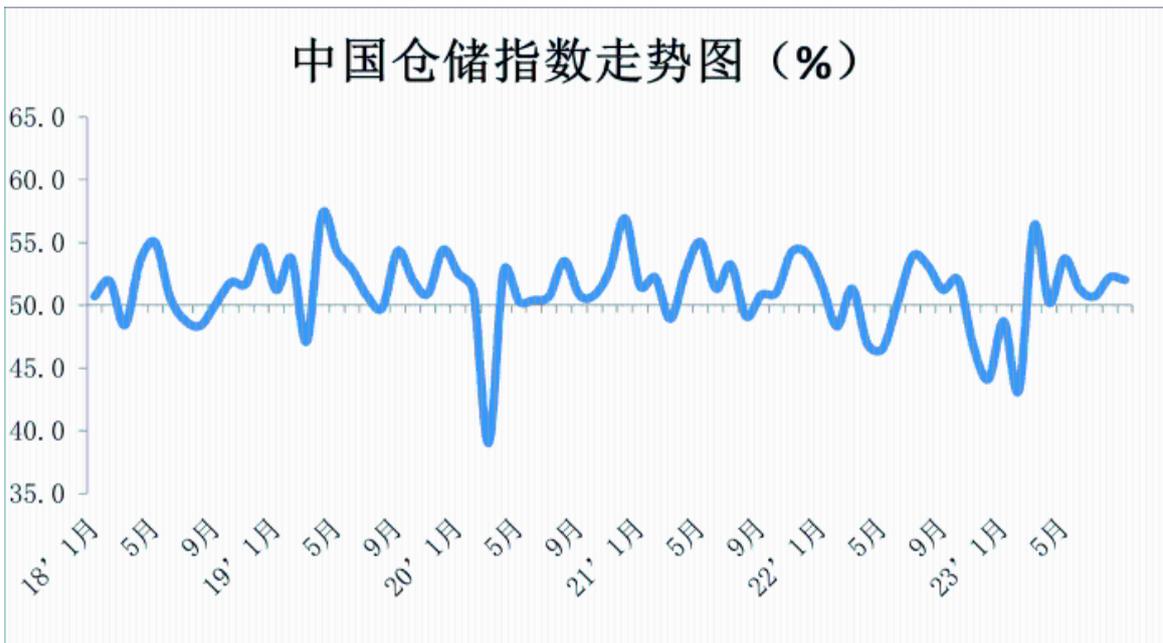
3、2023年二季度，公司信用减值损失转回金额较一季度减少130.79万元，降幅为43.31%，主要系一季度通过诉讼追回前期已计提坏账的应收账款所致。

综上，公司2023年一二季度收入持平，但二季度比一季度归母净利润下滑1,265.11万元，主要是由于投资收益、其他收益、信用减值损失减少所致，上述三项合计较一季度下降1,178.88万元。剔除上述因素影响，公司二季度经营业绩与一季度基本持平，经营亏损未进一步扩大。

## **回复（2）：**

### **（一）公司所处行业整体态势**

公司所处行业属于交通运输、仓储和邮政业。根据中国物流与采购联合会发布数据显示，8月份中国仓储指数为52%，较上月下降0.2个百分点，仍位于50%以上，连续七个月保持在扩张区间，显示仓储行业继续保持平稳向好运行态势。



数据来源：《中国物流与采购联合会》官方网站

此外，在全球人工智能、大数据、数字孪生技术进步的背景下，以及我国高质量发展、智能制造和两化融合等政策的推动下，国务院先后发布《关于加快建设全国统一大市场的意见》《“十四五”现代物流发展规划》等行业政策，提出“大力发展智慧物流”、“打造智慧供应链体系”，要求强化物流数字化科技赋能，加快物流数字化转型，促进物流业与制造业深度融合，培育一批具有国际竞争力的现代物流企业，提升一体化供应链综合服务能力。公司所处的细分行业依然存在巨大的发展机遇。

## （二）3C 电子行业发展趋势

公司主要客户聚集于 3C 电子行业，公司经营业绩与主要客户电子信息产品的产销量密切相关。

根据工信部公布的相关数据显示，1-6 月份电子信息制造业主要产品中，手机产量 6.86 亿台，同比下降 3.1%，其中智能手机产量 5.07 亿台，同比下降 9.1%；微型计算机设备产量 1.62 亿台，同比下降 25%；集成电路产量 1,657 亿块，同比下降 3%。规模以上电子信息制造业出口交货值同比下降 9.2%。

据海关统计，上半年，我国出口笔记本电脑 6,719 万台，同比下降 23.9%；出口手机 3.51 亿台，同比下降 13.5%；出口集成电路 1,276 亿个，同比下降 10%。

2023 年上半年与 2022 年上半年，我国笔记本、手机、集成电路出口分季度数据如下：

项目	单位	年度	第一季度	第二季度	合计
笔记本电脑	万台	2023 年	2,933	3,786	6,719
		2022 年	4,736	4,099	8,835
		增长率	-38.1%	-7.6%	-23.9%
手机	万台	2023 年	17,200	17,900	35,100
		2022 年	20,000	20,600	40,600
		增长率	-14.0%	-13.1%	-13.5%
集成电路	亿个	2023 年	609	667	1,276
		2022 年	703	707	1,410
		增长率	-13.3%	-5.7%	-10.0%

注：上述数据根据国家工业和信息化部发布《电子信息制造业运行情况》汇总统计

2023 年上半年，公司营收占比 5%以上客户的营收情况对比如下：

表 1-1：客户 1 上半年营收情况

项目	一季度 (百万美元)	二季度 (百万美元)	半年度合计 (百万美元)
2023年	12,635.00	12,900.00	25,535.00
2022年	16,694.00	16,956.00	33,650.00
增减金额	-4,059.00	-4,056.00	-8,115.00
增减百分比	-24.31%	-23.92%	-24.12%

注：根据客户 1 在香港联交所公布的相关数据整理。

表 1-2：客户 2 上半年营收情况

项目	一季度 (新台币千元)	二季度 (新台币千元)	合计 (新台币千元)
2023年	209,458,784	243,870,673	453,329,457
2022年	267,857,679	265,649,844	533,507,523
增减金额	-58,398,895	-21,779,171	-80,178,066
增减百分比	-21.80%	-8.20%	-15.03%

注：根据客户 2 在台湾证券交易所公布的相关数据整理。

从 3C 电子行业相关数据及主要客户经营数据对比分析可以看出，2023 年上半年 3C 行业受全球消费疲软等因素影响，营收较去年同期有较大幅度下降，至 2023 年二季度降幅有所收窄。

### （三）公司及同行业可比上市公司情况对比

公司与同行业可比公司飞力达(300240)、海晨股份(300873)、嘉诚国际(603535) 2023 年一、二季度及与 2022 年同期的营业收入、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润对比情况如下：

单位：万元

项目	上市公司	2023 年二 季度	2023 年一 季度	季度增 幅	2023 年 1- 6 月	2022 年 1- 6 月	半年度 同比增 幅
营业收入	新宁物流	10,501.47	10,053.65	4.45%	20,555.12	41,493.07	-50.46%
	飞力达	119,201.41	107,187.89	11.21%	226,389.30	363,660.34	-37.75%

	海晨股份	44,594.33	44,849.55	-0.57%	89,443.89	85,500.68	4.61%
	嘉诚国际	33,551.98	29,079.68	15.38%	62,631.65	62,325.14	0.49%
归属于上市公司股东的净利润	新宁物流	-2,188.79	-923.68	136.96%	-3,112.47	-319.47	874.26%
	飞力达	3,542.03	-1,375.72	357.47%	2,166.31	6,451.82	-66.42%
	海晨股份	11,502.64	5,923.50	94.19%	17,426.13	23,452.31	-25.70%
	嘉诚国际	6,382.16	4,300.35	48.41%	10,682.51	10,535.44	1.40%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	新宁物流	-2,282.77	-1,287.31	-77.33%	-3,570.09	-855.63	317.25%
	飞力达	1,172.82	-1,733.96	167.64%	-561.13	5,511.64	110.18%
	海晨股份	7,760.15	4,962.29	56.38%	12,722.44	15,741.02	-19.18%
	嘉诚国际	6,156.24	3,984.63	54.50%	10,140.87	9,975.72	1.66%

如上表，经对比分析同行业可比公司经营数据可以看出，2023年公司上半年收入、利润同比2022年同期有较大幅度的下降，下降趋势与主要客户所在行业及公司同行业上市公司下降趋势一致。二季度营业收入同比一季度上升4.45%，上升趋势与同行业上市公司分季度变化趋势一致。二季度公司利润较一季度下降，原因详见本题回复（1）。

#### （四）公司订单获取情况

公司与客户之间签订的合同主要为框架协议，双方约定服务内容、单价和服务期限，结算以实际提供的仓储业务及相关配套物流服务量为准。2023年以来，公司与近170家客户新签、续签了仓储物流相关合同，主要新增客户签约情况如下：

客户名称	业务内容	签约日期
**（重庆）电脑有限公司	仓储服务	2023年1月1日

****（昆山）有限公司	运输服务	2023年1月1日
武汉*****股份有限公司	仓储服务	2023年1月1日
上海****信息科技有限公司	仓储服务	2023年2月1日
上海****有限公司	仓储服务	2023年2月1日
****股份有限公司	仓储服务	2023年2月6日
重庆****有限公司	仓储服务	2023年2月10日
深圳市****有限公司	仓储服务	2023年3月1日
*****(深圳)有限公司	运输服务	2023年3月17日
****科技(苏州)有限公司	仓储服务	2023年3月27日
****（苏州）有限公司	运输服务	2023年3月26日
****（中国）有限公司	仓储服务	2023年4月1日
苏州****科技有限公司	运输服务	2023年4月1日
****股份有限公司	仓储服务	2023年4月10日
武汉*****有限公司	仓储服务	2023年4月16日
上海****设备有限公司	仓储服务	2023年5月10日
****（昆山）有限公司	仓储服务	2023年5月15日
****股份有限公司	仓储服务	2023年6月1日
****（南通）有限公司	仓储服务	2023年6月1日
****股份有限公司及其关联方	仓储服务	2023年7月1日
****（海南）供应链管理有限责任公司	运输服务	2023年7月1日
**（天津）供应链管理有限公司	运输服务	2023年7月1日
上海**供应链管理有限公司	仓储服务	2023年9月1日

公司与主要客户签订的合同在合约期满双方无异议且未书面通知对方终止的，将自动顺延1年。

公司的主营业务特点及客户属性决定了一般情况下，公司与主要客户的合作具有较强粘性，主要原因如下：

### 1. 仓储、物流相关系统、设施和运营团队的服务定制化属性较强

公司与客户通常开展深度合作，从厂房建设之初，或在仓储物流相关流程设计阶段就深度参与客户的工作，为客户定制化开发客户所需的系统、设施、操作流程，并由专业团队长期驻场服务。在该定制化服务的框架下，通常公司负责基础的仓储、物流数据的形成和管理，以及具体的操作流程，客户则通过公司定制化开发的系统接入数据，获取库存报表等统计数据，统筹管理。

因此，仓储物流系统接口的导入、系统后台的运行逻辑的互相适应、统计数据的内容需求和表现形式、业务数据的获取和管理、具体仓储物流服务功能的实现、仓储物流设施的管理和流程控制、运营团队的经验和对客户操作要求及习惯的了解等因素都能够稳固公司与重要客户的合作关系。对于主要客户，公司均通过多年的合作逐渐加深合作关系，根据其需求量身打造服务体系，以高度定制化的服务增强了客户粘性，致使客户对物流服务公司的基础管理具有一定的依赖性。

## **2. 对于 3C 行业来说，仓库搬迁和重整物流服务体系的成本和风险较大**

3C 行业的生产线通常拥有较高的生产效率，精细化管理程度也较高，流程控制和时间控制极其严格，一旦发生生产线停线，通常会给企业造成巨大的损失数额。因此，相关客户对于供应链的及时性、稳定性、安全性的要求极高，相关的管理要求也就相应传导至仓储与物流服务的提供商。对于多年合作的重要客户，公司已在合作过程中形成了稳定的服务体系，为其提供仓储与物

流的一体化供应链管理服务，能够以稳定高效的模式为客户运营错综繁杂的仓储和物流管理工作。

如果客户尝试更换供应链服务商，通常涉及仓库搬迁和重整物流服务体系等工作，相关过程的成本和风险通常较大，主要体现在以下方面：A、新仓库、新设施、新体系的重新建设和磨合难度较大；B、现有存货的运输和重新整理成本较高，时间通常也较为紧迫，因而容易出错；C、仓储物流的稳定性受到影响，过程中有可能因供应链事故造成客户停工停线，导致巨大损失。

### **3. 公司提供的仓储物流服务将行业上下游有机串联，更换成本较大**

公司提供的供应链一体化解决方案将品牌商/制造商与供应商进行了有机串联，使得交易双方都变革了传统的独立预测模式，尽最大可能地减少由于独立预测的不确定性导致的资金、商品和物料的浪费，降低了供应链的总成本，实现了供应链的集成化管理。因此，对于公司的主要客户，公司不仅为客户自身提供服务，也为其主要供应商提供仓储物流服务，进而形成了稳定的上下游一体化服务体系。如客户尝试更换物流服务商，其供应商也会受到相应的影响传导，进而对客户自身的供应链稳定性造成较大的影响。

综上所述，公司所处行业环境并未发生重大不利变化，主要客户所在的 3C 电子行业与去年同期对比的整体下降趋势已收窄，公司的核心竞争力并未发生重大变动，与同行业可比公司经营情

况相比，第二季度营收下降趋势相同。虽然短期内公司存在一定的业绩压力，但公司的主营业务发展仍然受到行业政策的支持，具有向好发展的基础和趋势，公司目前营收已逐步企稳回升，业务开发效果已逐步体现，公司与现有客户合作稳定，因此，公司目前持续经营能力不存在重大不确定性。

## **问题 2:**

报告期末，你公司资产负债率为 97.86%，较期初提升 3.74 个百分点。你公司报告期末短期借款为 21,039.92 万元，一年内到期的非流动负债为 4,767.50 万元，货币资金余额为 7,092.59 万元，其中受限金额 1,184.65 万元。请结合你公司可使用资金情况、现金流状况、日常经营周转资金需求、未来大额采购及还款安排等因素，分析说明你公司的偿债能力，是否存在流动性风险和信用违约风险，已采取和拟采取的应对措施及进展情况，并做好充分风险提示。

## **回复:**

(一) 请结合你公司可使用资金情况、现金流状况、日常经营周转资金需求、未来大额采购及还款安排等因素，分析说明你公司的偿债能力，是否存在流动性风险和信用违约风险

报告期末公司的流动比率为 0.63、速动比率为 0.62、现金比率为 0.26，以上数据表明公司流动性存在压力。报告期末流动负债为 38,981.34 万元，其中短期借款 21,039.92 万元为股东方的委托贷款及利息，扣除股东借款后的流动比率为 1.36、速动比

率为 1.35、现金比率为 0.56。

报告期末公司可使用资金为 5,907.94 万元，报告期经营现金流入为 30,148.65 万元，经营现金流出为 23,972.36 万元，经营活动现金流量净额为 6,176.30 万元。公司短期内无大额采购计划，结合公司当前的经营现状，日常经营周转资金需求约为 3,500 万/月，预计下半年经营现金流入可以覆盖日常经营周转资金需求。

报告期末公司短期借款为股东方的委托贷款 2.1 亿元，公司已按协议向股东方申请展期至 2024 年 3 月 30 日，用以缓解上市公司定增募集资金到位前流动资金压力，维持公司日常运营，因此，公司短期偿债风险整体可控，信用违约风险较低。

综上所述，公司短期内不存在流动性风险和信用违约风险。

## **(二) 已采取和拟采取的应对措施及进展情况，并做好充分风险提示**

为彻底改善公司流动性和偿债能力，公司管理层已采取和拟采取如下措施：

### **1. 加大市场开发力度，提高营业收入**

公司持续强化业务开发队伍，不断加大市场开发力度。2023 年以来，已与近 170 家客户新签或续签了仓储物流相关合同。从上半年经营数据看，公司营收下降趋势已基本得到遏制并逐步企稳回升。下一步，公司将在深耕 3C 电子行业基础上拓宽业务渠道，向新能源、汽车电子等领域进一步拓展，完善服务网络。

## **2. 加强应收款项回收工作**

公司将对应收账款情况进行持续监控，做好分类管理，不断完善公司应收账款管控体系，对于账期内应收账款及时跟踪回收进度，对于逾期应收账款加强催收力度，对于催收无效的应收账款及时采取法律手段，避免出现坏账损失。报告期半年度销售回款率为 126.02%，较上年同期上升了 23.03%；针对长期挂账的应收账款，上半年通过诉讼执行收回应收账款 280 余万元。

## **3. 加强预算管理 with 成本管控**

公司将进一步完善预算制度，做好科学的资金统筹，合理安排资金使用，加快资金周转；严格控制各项费用支出，降低经营成本；加强公司管理，优化人员结构、合理配置人员，严控非生产性支出，控制各项成本费用，加大增效改善力度。2023 年上半年，公司销售费用同比下降 25.65%，管理费用同比下降 23.78%，财务费用同比下降 16.07%。

## **4. 推动向特定对象发行股票事项**

公司拟通过向特定对象发行股票的方式，向大河控股发行股票数量为 111,671,779 股，发行数量不超过本次向特定对象发行前公司总股本的 30%，发行价格为 3.75 元/股（不低于本次向特定对象发行股票董事会决议公告日前 20 个交易日公司股票均价的 80%）。本次向特定对象发行股票拟募集资金总额为 41,876.9171 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于偿还有息负债和补充流动资金。

## **5. 优化投资布局，实现股权投资收益**

对于股权投资项目，公司将进一步强化投后管理，逐步清理低效无效股权资产的同时，最大限度盘活存量，实现投资收益，提高资产投资回报率，缓解公司流动性压力。

综上，公司短期内不存在流动性风险和信用违约风险，公司将通过上述举措最大限度提升抗风险能力，化解潜在风险。中长期来看，上述举措若未能全部得到有效实施，公司仍会面临一定的流动性风险。

### **问题 3:**

截至报告期末，你公司净资产为-1,150.29 万元，已经资不抵债。你公司提出了七项应对措施，包括推进公司向特定对象发行股票事宜，加大 3C 电子行业市场开发力度，重点围绕新能源、汽车电子等领域拓展业务发展新赛道，推动流失业务回归，加大公司国际化业务拓展力度，加大技术产品研发投入力度，提升公司的成本管控能力和运营效率等。请说明截至目前你公司上述应对措施的具体进展情况及实际效果，并充分提示净资产为负可能导致股票交易被实施退市风险警示的风险。

### **回复:**

截至 2023 年 6 月 30 日，公司净资产为-1,150.29 万元，为最大限度化解年末净资产为负的风险，公司提出七项应对措施，各项措施具体进展情况及效果如下：

#### **1. 全力推进公司向特定对象发行股票事宜**

公司于2022年12月30日收到中国证券监督管理委员会下发的《立案告知书》（编号：证监立案字0102022027号），因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证监会决定对公司立案。2023年7月4日，公司收到中国证券监督管理委员会江苏监管局出具的《行政处罚决定书》（[2023]5号）。根据《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条规定，公司在被中国证监会立案调查期间不得向特定对象发行股票。截至目前，公司已根据处罚决定书的要求及时缴纳了罚款并完成了对2018-2021年度会计差错更正及追溯调整的工作。公司正全力持续推进向特定对象发行股票事宜，对重大进展情况及时履行信息披露义务。

## **2. 持续加大 3C 电子行业市场开发力度**

公司持续强化业务开发队伍，不断加大3C电子行业市场开发力度。2023年以来，已与近170家客户新签或续签了仓储物流相关合同。重点项目的进展情况如下：

2023年5月底，公司子公司中标客户A南昌厂内VMI仓储物流项目，于7月正式签订合同，目前已完成约八成供应商协议签署及移仓工作，该子公司在原有业务基础上实现业务营收翻倍增长。

2023年5月，公司子公司与客户B签订VMI仓储物流项目合作协议。截至目前，公司已配合其完成项目筹备、系统对接、验收及7家供应商导入工作，预计今年年底前完成剩余20余家供应商导入。

在运输业务方面，公司子公司客户 C、某项目等运输业务，目前已开始运作。

### **3. 积极拓展业务发展新赛道**

在深耕 3C 电子行业基础上，公司重点围绕新能源、汽车电子等领域拓展新赛道，目前正持续沟通洽谈郑州某新能源汽车的原材料、电池、汽车内饰的仓储及配送业务；常州某新能源汽车原材料仓储和 DC 分拨中心运输业务，截至目前，芜湖某汽车零部件核心企业智能化改造项目，公司已组织专业团队进行现场调研、数据采集，公司将不断推进各项目节点进程，力争推动各潜在项目的签约落地。

### **4. 积极对接已流失客户**

公司于 2023 年 3 月 31 日清偿逾期贷款后，2023 年 4 月松下电器已与公司全面恢复业务关系，其华南地区成品及原材料业务已全部回流转回公司子公司运作，目前业务稳定。2023 年 8 月，客户 D 也恢复了与公司子公司的仓储服务业务合作。截至目前，公司已与多家香港台湾地区客户积极沟通，制定一企一策，联系对接洽谈合作模式，待确认合作条件后，项目逐步启动运作，通过创新合作模式，争取与相关客户逐步恢复业务合作关系。

### **5. 加大公司国际化业务拓展力度**

根据公司现有 3C 电子行业客户加大在东南亚布局的趋势，公司将加大与客户的沟通力度，深度挖掘客户需求，加快国际业务的产业布局建设，投入更多资源为重点客户提供一体化仓储物

流配套服务。截至目前，公司已组织团队考察了多家客户在越南、泰国的投资建设项目，正在调整海外公司治理结构，组建海外市场团队，洽谈相关业务。

## **6. 加大技术产品研发投入力度**

2023年下半年，为满足客户生产需求，提升运营效率，公司子公司武汉新宁物流有限公司开启了 SMT 智能仓(二期)站点改造工程项目，预计于今年 10 月完成验收。项目完成后，能满足客户新增需求，实现站点产能扩充 50%的效果；此外，针对武汉子公司贴标采集线路的完善工程也已立项，计划今年完成改造，工程完工后，人员使用效率将提升 25%，运作效率将提升 40%，准确性将得到进一步提高，仓储全流程自动化将再上新台阶。

公司子公司昆山新宁物流有限公司智能仓升级改造项目将于近期完成立项，整体升级改造工作将择机启动，预计明年正式实施完成。

公司将加大研发投入力度，壮大研发队伍，不断优化提升现有仓库管理系统的应用深度与广度，以满足不同领域客户的定制化需求。公司重视研发成果，鼓励员工进行技术创新，从单节点技术提升到全范围系统融合，为提升智能仓集成能力打下基础。公司将通过提升自主研发能力，增强技术端核心竞争力，实现以技术创新推动业务发展。

## **7. 持续提升公司的成本管控能力和运营效率**

公司持续强化内部管控，加大力度推行精益管理，创新管理

模式，推动公司降本增效。2023年上半年，公司销售费用同比下降25.65%，管理费用同比下降23.78%，财务费用同比下降16.07%；公司加大应收账款催收力度，不断完善公司客户及供应商管理体系，报告期半年度销售回款率为126.02%，较上年同期上升了23.03%。

2023年上半年，公司月度营收已处于稳定态势，下降趋势已基本得到遏制，随着业务开拓力度的不断加大，内部成本管控能力和运营效率的提升，公司经营情况逐步企稳回升。

如公司顺利于本年度完成向特定对象发行股票事宜，募集资金总额约4.19亿元扣除发行费用后将全部用于偿还有息负债和补充流动资金，将从根本上解除公司年末净资产为负的风险，但能否于本年度完成向特定对象发行股票尚存在不确定性，公司仍将通过采取其他各项措施最大限度化解年末净资产为负的风险。如公司下半年继续亏损，或发生其他导致公司净资产继续降低的事件，将出现2023年未经审计的净资产为负的情形，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第10.3.1条第（二）项的规定，公司股票交易将被深圳证券交易所实施退市风险警示。公司已在2023半年度报告中充分揭示相关风险，提请投资者注意。

#### **问题 4:**

请你公司补充披露2023年上半年前五大客户具体情况，包括但不限于客户主营业务及所处行业，销售金额及占比，同比变化情况及原因，收入确认依据，应收账款金额、账龄及回款情况，

与你公司是否存在关联关系及关联情况,并分析说明你公司主要客户与2022年相比是否发生重大变动,与客户合作是否具有可持续性,是否存在主要客户流失的情况及对你公司的影响。

**回复:**

**(一) 2023年上半年前五大客户具体情况及分析**

2023年上半年公司前五大客户与2022年同期对比如下:

单位:万元

序号	2023年上半年			与去年同期对比变动幅度	2022年上半年		
	公司名称	营收金额	占营收比重		公司名称	营收金额	占营收比重
1	客户1	4,560.75	22.19%	-47.88%	客户1	8,750.13	21.09%
2	客户2	2,142.90	10.43%	-43.97%	客户6	4,096.89	9.87%
3	客户3	635.41	3.09%	109.62%	客户2	3,824.29	9.22%
4	客户4	625.47	3.04%	-25.22%	客户7	1,102.97	2.66%
5	客户5	612.91	2.98%	18.29%	客户4	836.39	2.02%
	合计	8,577.44	41.73%	-53.91%	合计	18,610.67	44.85%

公司前五大客户中,客户1、2、4、5所处行业均为计算机、通信和其他电子设备制造业,客户3主营业务包括电气化、自动化和数字化领域。

2023年上半年前五大客户中,第1、2、4位客户业务量较去年同期下降的主要原因为受3C产品消费需求疲软影响,客户业务量减少所致(详见问题1回复(2)3C电子行业发展趋势分析)。2022年前五大客户中客户6因公司银行贷款逾期等风险导致业务流失,客户7因为其业务量变化,2023年上半年降至为第六大客户。公司以每月提供服务并与客户对账确认作为收入确认依据。

表 4-1：2023 年前五大客户上半年期末应收账款余额及期后回款情况

单位：万元

公司名称	期末应收账款余额	账龄		期后回款
		1 年以内	1 年以上	
客户 1	2,390.04	2,390.04	-	1,376.59
客户 2	2,610.56	2,610.56	-	2,117.67
客户 3	205.54	205.54	-	199.54
客户 4	355.86	355.86	-	250.17
客户 5	81.93	81.93	-	76.06
合计	5,643.93	5,643.93	0.00	4,020.03

如上表所示，2023 年公司前五大客户报告期末应收账款余额为 5,643.93 万元。截至目前，期后已回款 4,020.03 万元，期后回款率为 71.23%。

2023 年上半年前五大客户与公司均不存在关联关系。

## （二）2023 年上半年主要客户与 2022 年相比是否发生重大变动

2023 年上半年，新晋前五大客户的主体为：客户 3、4、5；退出前五大客户的主体为：昆山\*\*\*\*\*物流有限公司、深圳市\*\*\*\*\*物流有限公司和客户 6。其中，前述客户新晋或退出前五大客户的原因如下：

新晋/退出	客户名称	新晋/退出的原因
新晋	客户 3	业务合作范围扩大
	客户 4	其余主要客户销售收入下滑
	客户 5	业务量提升

退出	昆山*****物流有限公司	仅阶段性承担结算职能，2022年9月已成为公司全资子公司
	深圳市*****物流有限公司	仅阶段性承担结算职能
	客户 6	因银行贷款逾期等风险导致业务流失

综上所述，2023年上半年与去年同期对比，公司前五大客户并未发生重大变动，除客户6因银行贷款逾期等风险导致业务流失，公司与其他主要客户保持了多年良好的合作关系，客户回款正常，具有可持续性。单一客户的流失未对公司整体经营造成重大影响。

#### **问题 5:**

报告期内，你公司收到其他与经营活动有关的现金为4,242.01万元，同比增长62.44%，主要系本期偿还借款解冻银行资金所致；支付其他与经营活动有关的现金6,429.52万元，同比减少29.10%，主要是本期单位往来款及保证金较上期减少所致。请你公司说明其他与经营活动有关往来资金的主要内容及金额，并结合往来款余额变动情况，说明其他与经营活动有关往来资金同比变动的主要原因及合理性。

#### **回复:**

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金主要为单位往来款及保证金、政府补助和其他。2023年1-6月，“其他”明细项中包含本期银行解冻资金2,162.19万元，具体明细情况如下：

表 5-1：收到的其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
单位往来款及保证金	1,229.91	1,994.25
政府补助	534.99	578.35
其他	2,312.35	30.75
利息收入	164.76	8.16
合计	<b>4,242.01</b>	<b>2,611.51</b>

表 5-2：报告期内收到的单位往来款及保证金

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	主要内容
代收代付税金	29.05	905.45	代收代付的客户关税、增值税等各类税金
归还个人借款	7.40	47.25	因公办事完毕核销个人借款
退回多缴税金	113.37	162.24	出口退税、企业所得税、增值税等各类税金退回多缴税部分
押金保证金	382.10	388.60	投标保证金、租赁押金等各类押金保证金
其他款项	697.99	490.71	收到退回多付款、错付款、保险理赔款、代收代付社保公积金等
总计	<b>1,229.91</b>	<b>1,994.25</b>	

公司报告期内支付的其他与经营活动有关的现金如下表 5-3 所示，其中，“单位往来款及保证金”明细详见表 5-4。

表 5-3：支付的其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
单位往来款及保证金	1,064.04	4,224.60
销售、管理及研发费用	4,973.37	4,739.77
其他营业外支出及预计负债	330.09	87.05

其他费用	62.03	17.24
合计	6,429.52	9,068.67

表 5-4：报告期内支付的单位往来款及保证金：

单位：万元

分类	2023年1-6月	2022年1-6月	主要内容
代收代付税金	27.71	1,017.99	代收代付的客户关税、增值税等各类税金
个人借支	195.05	418.38	因公办事个人借支，随借随还
押金保证金	132.24	567.76	投标保证金、租赁押金等各类押金保证金
其他款项	709.04	2,220.46	代付代收社保公积金、退还客户多付款、代付海关滞报金、代付代垫保险理赔款等
总计	1,064.04	4,224.60	

由于受全球 3C 产品消费疲软导致需求下降、公司客户业务量减少及上年末公司银行债务危机致部分客户流失的因素影响，公司当期物流与供应链管理服务相关收入较上年同期减少 51.08%。由于收入的下降，报告期内收到和支付的单位往来款及保证金也相应减少。

表 5-5：报告期末往来类科目余额对比表：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-06-30	变动比例
其他应收款	3,272.71	4,756.43	-31.19%
其他应付款	1,262.90	1,765.06	-28.45%

根据表 5-5，公司报告期末较上年同期末比，其他应收款余额减少了 31.19%、其他应付款余额减少了 28.45%，与公司营收下降趋势一致。

因此，报告期内其他与经营活动有关往来资金同比减少主要

是受公司业务收入下降影响，具有合理性。

特此公告。

河南新宁现代物流股份有限公司

董事会

2023年9月18日