

证券代码:600525 证券简称:长园集团 公告编号:2022009

长园科技集团股份有限公司
关于获得政府补助的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、获得补助的基本情况
2022年1月1日至2022年2月24日,长园科技集团股份有限公司(包括全资及控股子公司,以下简称“公司”)共收到以下政府补助:

项目名称	补助金额	到账日期	类型	会计科目
扶持制造发展	1,993.97	财政[2021]100号	与收益相关	其他收益
扶持制造发展-补助资金	191.03	东工[2021]174号等	与收益相关	其他收益
专项科技类、科技研发资金、科技工作经费	133.73	科研[发改]函[2021]24号等	与收益相关	其他收益
合计	2,318.73	/	/	/

二、补助的类型及其对公司的影响
根据《企业会计准则第16号-政府补助》的要求,2022年1月1日至2022年2月24日收到的与收益相关的政府补助2,318.73万元,计入其他收益科目。

最终能否处理结果以会计师事务所意见为准,敬请广大投资者注意投资风险。
特此公告。
长园科技集团股份有限公司 董事会
二〇二二年二月二十八日

证券代码:600525 证券简称:长园集团 公告编号:2022010

长园科技集团股份有限公司关于
公司业绩预告事项监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

长园科技集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年1月28日收到上海证券交易所上市公司管理一部《关于对长园科技集团股份有限公司有关业绩预告事项的监管工作函》(上证公函[2022]0102号),公司于2022年1月28日,现对有关事项回复如下:

一、根据前期公告披露,珠海运泰利业绩承诺完成情况,自2018年业绩出现下滑至亏损,请结合珠海运泰利经营模式、大客户依赖情况、成本费用变化等因素,分析珠海运泰利前期业绩下降和本期亏损的具体原因及合理性

1、珠海运泰利经营模式
珠海运泰利作为智能制造装备及解决方案供应商,主要提供检测检测设备、精密自动化测试及组装设备,助力产线制造精度更高、业务模式为订单驱动定制,提供前期检测设备的定制化方案进行研发设计,打样,在取得客户订单后组织生产,完成后直接交付客户。珠海运泰利属于客户的产品需求,和客户开发绑定较深,研发投入较大,项目立项后主要为客户提供加工产品,产品规格多,并对样机进行检测或测试,获得客户订单后,珠海运泰利进行材料采购和加工外协采购并按照工艺流程进行作业指导书进行生产,原材料采购主要采取询价制,包含机械手、马达、零件、传感器等,外协采购主要是采购机械加工件等。珠海运泰利的销售模式为直销,珠海运泰利直接负责客户,珠海运泰利采取不同销售模式。珠海运泰利通过自主研发、设计、组装和调试,并在不断优化升级的过程中满足客户检测需求。珠海运泰利对客户主要集中在消费类电子、半导体等领域,种类丰富,产品更新迭代快。

2、珠海运泰利大客户依赖情况
单位:人民币万元

序号	2018年前十大客户	收入	2019年前十大客户	收入
1	客户X	38,625.58	客户Y	6,949.20
2	客户M(代工)	14,206.67	客户X	6,217.80
3	客户M(代工)	11,301.43	客户M(代工)	4,522.64
4	客户M(代工)	7,607.97	客户M(代工)	4,506.68
5	客户M(代工)	5,381.84	客户M(代工)	4,193.18
6	客户M(代工)	5,326.53	客户M	3,790.01
7	客户M(代工)	4,489.67	客户X	3,551.59
8	客户M(代工)	3,548.27	客户M(代工)	2,446.70
9	客户M(代工)	1,899.34	客户M(代工)	2,251.10
10	客户M(代工)	1,806.84	客户M(代工)	2,021.49
合计:	94,094.1	合计:	40,454.55	
半年营业收入	128,726.58	半年营业收入	91,745.88	
前十大客户占比	73.89%	前十大客户占比	44.09%	

序号	2020年前十大客户	收入	2019年前十大客户	收入(人民币万元)
1	客户X	28,380.85	客户M	32,568.44
2	客户M(代工)	20,887.87	客户M	9,545.79
3	客户M(代工)	13,532.77	客户M	6,314.15
4	客户M	12,851.00	客户M(代工)	5,773.58
5	客户M(代工)	11,391.60	客户M(代工)	5,432.72
6	客户M	8,971.82	客户M(代工)	5,131.39
7	客户M(代工)	4,734.14	客户T	4,342.42
8	客户P	4,034.33	客户P	4,236.86
9	客户M(代工)	3,796.86	客户M(代工)	3,058.74
10	客户P	3,548.27	客户M(代工)	3,357.46
合计:	110,254.99	合计:	80,662.94	
半年营业收入	183,134.03	半年营业收入	136,696.70	
前十大客户占比	61.19%	前十大客户占比	59.01%	

珠海运泰利主要产品是消费类电子产品自动化测试及测试设备,主要客户为国内外知名消费类电子产品厂商及其代工,该类客户在产品规格、性能、交付周期、认证、售后、对供应链技术研发能力、规模化生产水平、品牌形象、质量控制及快速反应能力、财务状况等方面进行全面的考核和评估,而且对产品品质建立了严格的方案测试、打样及量产测试流程,2019年客户X的部分订单由代工工厂进行下单,客户X直接下单金额有所下降,代工工厂的订单波动主要是珠海运泰利与代工工厂的订单分配变化,总体看,客户X及其代工工厂订单金额仍占珠海运泰利总收入的70%左右,珠海运泰利主要客户集中度较高。

3、珠海运泰利经营情况及成本费用变化情况,分析珠海运泰利前期业绩下降和本期亏损的具体原因及合理性
珠海运泰利2018-2021年经营情况及成本费用变化(单位:万元):

项目	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度(未经审计)
主营业务收入	128,727	91,746	183,134	186,697
主营业务成本	59,096	40,399	117,066	99,621
管理费用	18,312	2,967	7,851	7,930
销售费用	23,349	20,783	24,682	36,666
研发费用	13,533	10,883	13,567	20,155
财务费用	5,071	2,104	8,130	5,922
净利润	14,099	11,002	11,266	-13,434

注:本公告中珠海运泰利财务数据为资产组财务数据。
二、珠海运泰利2018年业绩变动及原因
1、(1)珠海运泰利2018年度营业收入128,727万元,同比增长19.5%,实现净利润1.50亿元,当年期间费用销售费用、管理费用、研发费用合计为5.52亿元。主要项目有消费类电子产品的光学测试、振动测试、健康测试、主板功能测试(FCIT)、汽车电子自动化等,其中汽车电子自动化等项目处于研发初期。2018年,收入下降的主要原因有:

a)消费电子类产品增速放缓
珠海运泰利主要产品是消费类电子产品自动化测试及测试设备,主要客户为国内外知名消费类电子产品厂商及其代工。随着智能手机普及以及4G网络建设完成,以手机制造为主的消费电子行业一直保持较快的增长态势。但随着消费电子消费增长压力加大,自2018年开始全球消费电子市场增速放缓。

b)珠海运泰利产品研发和市场开拓投入
出于提升竞争优势、保持技术领先等考虑,在市场竞争加剧的环境下,珠海运泰利持续保持研发和研发投入,2018年三期间费用(销售费用、管理费用和研发费用)合计增长24.4%。

(2)珠海运泰利2019年业绩变动及原因
2019年珠海运泰利实现营业收入9.17亿元,实现净利润1.10亿元。受市场环境不利影响,消费电子收入和利润均出现下降,2019年度在因传统消费电子产品测试自动化设备收入,积极拓展汽车电子等行业领域。珠海运泰利主要有三大业务,一是国内消费电子客户产品需求和销售测试自动化设备;二是开始拓展消费电子客户、汽车等行业自动化测试设备;三是研发和智能制造仓储及物流、设备运维等新型业务。但是当年主要客户订单下降以及新开拓的制造业客户处于研发初期,从而导致2019年度收入金额较2018年有所下降,当年期间费用销售费用、管理费用、研发费用合计4.06亿元,主要项目有消费类电子产品的光学测试、振动测试、主板功能测试(FCIT)、模组测试、汽车电子自动化、视觉测试、智能物流及仓储自动化等,其中视觉、智能物流及仓储自动化等项目尚处于研发阶段。

(3)珠海运泰利2020年业绩变动及原因
2020年度受益于消费电子市场需求增长,珠海运泰利实现销售收入18.31亿元。受疫情影响,消费类电子产品需求萎缩,其中新拓展的消费类客户以智能仓储等实现收入4.76亿元,但因市场竞争环境等因素,部分项目的毛利率下降10%至30%;新拓展的消费类客户以智能仓储等综合毛利率较低,当年期间费用销售费用、管理费用、研发费用合计4.60亿元。主要项目有消费类电子产品智能测试(FCIT)、可穿戴电子产品、消费电子测试、组装测试设备、公共光学测试、医疗设备、半导体光学测试、医疗自动化设备、其中视觉测试、半导体光学测试、医疗设备等项目尚处于研发阶段。2020年度运营收入变动,汇总见损失表,2019年度同比增长0.43亿元,2020年净利润与上年基本持平。

(4)珠海运泰利2021年业绩变动及原因
2021年度受疫情影响及芯片短缺的影响,珠海运泰利销售收入有所下降,全球芯片短缺导致主要客户推迟或取消订单计划,并减少了对珠海运泰利设备采购订单,比如项目1(手表主板测试及后成品测试及模组项目)因客户产量减少而受到影响,因此客户订单推迟或减少了部分新项目的发布,以上原因导致珠海运泰利2021年度实际营业收入较上年同期减少约5亿元。上述涉及到的项目是消费电子订单需求定制开发,前期已产生开发相关的设计、验证、测试、模具等费用,此外,为开拓新项目,珠海运泰利2021年年初投入研发2020年增加400余人,当年期间费用销售费用、管理费用、研发费用合计6.47亿元,较上年大幅增加。主要项目有消费类电子产品的外观尺寸测量平台(视觉)、消费类电子产品主板功能测试(FCIT)、声学测试、汽车电子自动化、医疗自动化、光学自动化、消费类电子产品生产自动化设备等。

(5)说明相关因素前期是否可预期,是否具有持续性
珠海运泰利主要客户是消费电子客户以智能仓储等智能制造企业,受国家政策大力支持,自动化设备行业发展良好,越来越多人加大研发投入并分析行业的利弊,市场竞争愈加激烈。
上市公司在2018年年报中期经营情况讨论与分析中,关于公司未来发展方向的讨论与分析中“可能面临的风险”部分,提及“(3)对主要客户依赖的风险:报告期内,运泰利受大客户影响,业绩出现下滑。”上市公司在2019年年报和2020年年报中期经营情况讨论与分析中,关于公司未来发展方向的讨论与分析中“可能面临的风险”部分,提及“(2)市场竞争风险:随着市场竞争的加剧,技术更新换代周期越来越短,珠海运泰利市场变化,把握客户需求,不断提升产品质量和研发新技术是企业保持竞争优势的关键要素”。珠海运泰利主要客户为国际领先的消费电子品牌商,其产品以制造工艺难度大、精度要求高、设计领先性强等因素著称。其产品每隔一段时间均需更新升级,换代快,

在新产品中除了使用新的芯片、软件技术外,还会采用新的设计、工艺和物理特性,相应的就会对设备供应商提出组装、检测等方面的技术要求。若珠海运泰利未能紧跟客户需求,则与主要客户的商业合作面临技术迭代的风险,进而影响业绩,而且该客户供应链上的企业逐年增加,市场竞争愈加激烈。

综上所述,上市公司珠海运泰利所处的市场竞争环境和主要客户订单波动对业绩的影响有所预期,从2018年以来影响业绩因素的分析来看,每年影响业绩的因素并不完全相同,消费类电子行业的产品生产周期普遍较长,客户订单的下降和暂缓对当年影响较大之外,对未来业务和业绩也可能存在一定影响。基于谨慎性原则,公司在每个会计年度终了之时,根据当年行业发展数据、客户历史订单变动、客户订单下降等情况进行合理预判,但仍有业绩预判与实际发生金额存在差异的可能性。目前2021年的审计工作正在开展,公司将充分考虑行业业绩变动因素对未来业绩是否造成持续性影响进行谨慎判断。

(三)与同行业相比,珠海运泰利自2020年开始毛利率略低于行业平均水平。
珠海运泰利2018/2019/2020年度毛利率分别为54%、56%、36%,呈现下降趋势,2020年毛利率下降的主要原因包括:因市场竞争环境等因素,部分项目毛利率下降;新增的消费类电子产品客户以及智能仓储等业务开拓积累期,综合毛利率受到影响。2018-2020年同行业毛利率情况:

单位:万元	科目	运泰利	利源电子	博众精工	德本股份	翰博高新	华光测控
2018年	营业收入	128,727	192,930	251,800	68,340	90,439	100,508
	营业成本	59,096	111,631	146,000	34,372	47,236	44,842
2019年	营业收入	91,746	187,105	211,100	82,484	120,551	125,774
	营业成本	40,399	109,459	114,200	41,646	66,461	67,224
2020年	营业收入	183,134	201,435	259,700	137,396	202,837	167,750
	营业成本	117,066	130,631	148,700	64,201	123,716	87,147
2021年(1-6月)	营业收入	186,697	199,161	259,700	137,396	202,837	167,750
	营业成本	99,621	109,459	148,700	64,201	123,716	87,147
2021年(1-6月)	营业收入	110,848	121,642	235,601	91,130	165,236	142,988
	营业成本	76,710	109,329	156,438	48,330	93,825	64,894
毛利率		31%	45%	34%	51%	43%	59%

2021年预计珠海运泰利毛利率约为27%,相比往年毛利率有所下降主要原因主要是受检测业务影响,该项不同于传统测试设备,属于工业类自动化设备,安装调试的周期长,维护费用高,项目毛利率偏低。若剔除该项目,珠海运泰利2021年毛利率水平维持在34%左右,与2020年相比略有下降。

二、根据2019年年报向投资者回应及商誉减值测试说明,珠海运泰利业绩下滑具有持续性,未出现减值迹象,并预计2018年至2021年业绩持续增长,请结合2018年至2021年业绩下降和亏损情况,对照历年商誉减值测试的详细说明,包括关键假设、主要参数、预测指标及其具体情况等,充分说明本年及以前年度商誉减值测试是否谨慎、计提是否充分及依据,预测业绩与实际业绩出现较大差异的原因,是否存在不当会计调节情形。

回复:
公司本年及以前年度对珠海运泰利商誉减值测试中审慎、减值金额计提充分,不存在不当会计调节情形,相关依据及珠海运泰利与实际业绩出现较大差异的原因如下:
(一)珠海运泰利商誉初始确认及历年减值测试情况
1、商誉初始确认
公司于2014年12月19日召开的第五届董事会第三十七次会议及2015年1月6日召开的2015年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司发行股份和支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》,公司拟以发行股份和支付现金的方式购买珠海运泰利100%股权。公司于2015年8月完成了发行股份购买珠海运泰利100%股权并募集配套资金的全部手续,发行163,650,482股(发行价格为10.30元/股),支付现金3,440万元购买珠海运泰利100%股权,珠海运泰利100%股权的交易价格确定为172,000万元。公司于2015年8月开始合并珠海运泰利财务报表,并于合并日确认本次收购珠海运泰利100%产生商誉146,309.71万元。

2、各年商誉减值测试情况
单位:万元

项目	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
营业收入	51,422	76,952	109,994	138,009	128,727	91,746	183,134
净利润	8,062	13,006	19,978	23,347	14,099	11,002	11,266
资产减值准备	不适用	0	0	0	0	21,330	0
商誉减值准备	不适用	146,310	146,310	146,310	146,310	124,880	124,900

(二)珠海运泰利各年商誉减值测试具体情况
1、2015年度商誉减值测试情况
2015年公司收购珠海运泰利100%股权,中介机构出具的《长园集团股份有限公司拟收购珠海市运泰利自动化设备有限公司100%股权项目评估报告》(评估基准日2014年9月30日)(以下简称“2014年评估报告”)结论显示,收益法评估结果,截止评估基准日,珠海运泰利股东全部权益价值为172,038.74万元。该评估结论与本次交易价格基本一致。

2015年至2017年珠海运泰利实际营业收入和净利润均无明显超过(2014年评估报告)中的预测数据,公司自发行收购后至2015年至2017年珠海运泰利经营业绩未出现减值情况。
单位:万元

项目	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
营业收入(人民币元)	48,553	65,000	89,030	109,514	138,241	158,213
净利润(人民币元)	9,761	12,599	16,950	21,008	26,462	30,139
营业收入(人民币元)	51,422	76,952	109,994	138,009	128,727	91,746
净利润(人民币元)	8,062	13,006	19,978	23,347	14,099	11,002

2、2018年度商誉减值测试
(1)2018年度业绩与(2014年评估报告)预测之间的差异分析
珠海运泰利2018年度营业收入128,727万元,(2014年评估报告)预测2018年营业收入138,241万元,完成率为93%;2018年度实际净利润14,099万元,(2014年评估报告)预测最低1,503万元,主要原因为包括:

a)行业增速放缓导致珠海运泰利营业收入不及预期
珠海运泰利主要产品是消费类电子产品自动化测试及测试设备,主要客户为国内外知名消费类电子产品厂商及其代工,该类客户在产品规格、性能、交付周期、认证、售后、对供应链技术研发能力、规模化生产水平、品牌形象、质量控制及快速反应能力、财务状况等方面进行全面的考核和评估,而且对产品品质建立了严格的方案测试、打样及量产测试流程,2019年客户X的部分订单由代工工厂进行下单,客户X直接下单金额有所下降,代工工厂的订单波动主要是珠海运泰利与代工工厂的订单分配变化,总体看,客户X及其代工工厂订单金额仍占珠海运泰利总收入的70%左右,珠海运泰利主要客户集中度较高。

b)珠海运泰利产品研发和市场开拓投入
出于提升竞争优势、保持技术领先等考虑,在市场竞争加剧的环境下,珠海运泰利持续保持研发和研发投入,2018年三期间费用(销售费用、管理费用和研发费用)合计同比增长24.4%。

(2)2018年度珠海运泰利商誉减值测试具体情况
a)资产组范围
本次减值资产组范围与以前年度相比无重大变动。
b)资产组可回收价值计算过程
单位:万元

表 2-3、2018年度珠海运泰利商誉减值测试——资产组可回收价值计算过程	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	永续年度
一、营业收入	136,240	159,643	191,518	227,780	280,440	280,440	280,440
减:营业成本	62,154	72,874	87,423	104,051	114,443	114,443	114,443
减:管理费用	1,863	1,596	1,906	1,915	2,278	2,569	2,569
减:销售费用	13,159	15,215	17,921	20,773	22,798	22,798	22,798
减:研发费用	40,364	43,732	48,232	53,119	58,870	58,870	58,870
减:财务费用	1,244	1,644	1,944	2,244	2,544	2,544	2,544
减:所得税	2,813	2,934	3,244	3,544	4,024	4,179	4,179
减:折旧摊销	776	1,577	3,668	5,604	5,917	5,917	5,917
三、净利润	21,602	23,007	30,220	40,664	45,562	45,562	45,562
加:非流动资产减值准备	2,491	2,996	3,787	4,787	5,289	5,289	5,289
加:EBITDA(经减值调整后折现值)	16,788	18,287	37,324	49,283	54,561	54,561	54,561
减:营运资金增加额	1,727	11,607	15,613	17,919	11,284	-	-
减:资本性支出	1,727	628	1,741	1,669	1,322	1,322	1,322
五、资产组未来现金流量现值	14,144	16,028	20,791	29,695	41,494	44,240	44,240
折现率	A	15.43%	15.43%	15.43%	15.43%	15.43%	15.43%
折现系数	T	0.9388	0.8063	0.6962	0.6022	0.5198	0.3213
六、现金流量现值	A*E	16,882	12,924	14,161	17,852	21,803	17,809
七、账面价值	T-E	258.71	5,083	1,167	1,838	2,309	3,737
八、减值准备	M	66,609	66,609	66,609	66,609	66,609	66,609
九、净利润	M-E	192,421	112,421	112,421	112,421	112,421	112,421

关键假设、主要参数及预测指标说明
营业收入:珠海运泰利2016-2018年营业收入复合增长率18.71%,预测期(2019-2023年)营业收入复合增长率14.25%,虽然2018年营业收入下降,但2018年底营业收入(指国内前三大运营发商)较5G系统商用许可可标志着5G技术步入快速发展阶段,市场预计国内消费电子需求逐步升级,消费电子行业将逐步回暖。

营业成本:珠海运泰利2018年毛利率为54.1%,预计未来产品售价随时间可以抵消成本增幅,预测期(2019-2023年)毛利率稳定在54.4%。

税金及附加:珠海运泰利2016-2018年度税金及附加占营业收入比例(即前三年度)平均为1.33%左右,预测期(2019-2023年)该比例均为1.33%。

期间费用:珠海运泰利2016-2018年销售和管理费用合计占营业收入比例35.2%,预测期(2019-2023年)两项费用复合增长率7.9%,合计占营业收入比例为34.5%,按历史平均水平。

财务费用:公司根据未来年度预计借款余额及融资成本预测财务费用。本次减值测试以息税前利润(EBITDA)为基础计算资产组现金流量现值,财务费用不影响减值测试。

营运资金增加额:预测期(2019-2023年)营运资金增加额合计58,159万元,5年复合增长率13.4%,接近预测期5年营业收入复合增长率14.2%。