证券代码:688006　　证券简称:杭可科技　　公告编号:2022-041

浙江杭可科技股份有限公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期归属结果暨股份上市的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容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、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

- 本次归属股票数量:164.3 万股
- 本次归属股票上市流通时间:2022 年 6 月 9 日

一、本次限制性股票归属的决策程序及相关信息披露

(1)2020 年 4 月 28 日,公司召开第二届董事会第十次会议,会议审议通过了《关于公司<2020 年限制性股票激励计划(草案)>及其摘要的议案》《关于公司<2020 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》以及《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》。公司独立董事就本激励计划相关议案发表了独立意见。

同日,公司召开第二届监事会第八次会议,审议通过了《关于公司<2020 年限制性股票激励计划(草案)>及其摘要的议案》《关于公司<2020 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》以及《关于核实公司<2020 年限制性股票激励计划激励对象名单>的议案》,公司监事会对本激励计划的相关事项进行核实并出具了相关核查意见。

(2)2020 年 4 月 29 日至 2020 年 5 月 8 日,公司对本激励计划拟激励对象的姓名和职务在公司内部进行了公示。在公示期内,公司监事会未收到与本激励计划激励对象有关的任何异议。2020 年 5 月 12 日,公司于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了《浙江杭可科技股份有限公司监事会关于公司 2020 年限制性股票激励计划激励对象名单的公示情况说明及核查意见》(公告编号:2020-015)。

(3)2020 年 5 月 19 日,公司召开 2019 年年度股东大会,审议并通过了《关于公司<2020 年限制性股票激励计划(草案)>及其摘要的议案》《关于公司<2020 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》。2020 年 5 月 20 日,公司于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露《浙江杭可科技股份有限公司关于公司 2020 年限制性股票激励计划内幕信息知情人及激励对象买卖公司股票情况的自查报告》(公告编号:2020-016)。

(4)2020 年 5 月 22 日,公司召开第二届董事会第十一次会议与第二届监事会第九次会议,审议通过了《关于向激励对象首次授予限制性股票的议案》。公司独立董事对该事项发表了独立意见,认为授予条件已经成就,激励对象主体资格合法有效,确定的首次授予日符合相关规定。监事会对首次授予日的激励对象名单进行核实并发表了核查意见。

(5)2020 年 8 月 27 日,公司召开第二届董事会第十三次会议与第二届监事会第十次会议,审议通过了《关于关于调整 2020 年限制性股票激励计划预留部分授予价格的公告》《关于向激励对象授予预留限制性股票的议案》,公司独立董事对相关事项发表了独立意见,认为授予条件已经成就,激励对象主体资格合法有效,确定的预留授予日符合相关规定。监事会对预留授予日的激励对象名单进行核实并发表了核查意见。

(6)2021 年 5 月 24 日,公司召开第二届董事会第十八次会议与第二届监事会第十五次会议,审议通过了《关于调整公司 2020 年限制性股票激励计划授予价格的议案》《关于公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期符合归属条件的议案》。公司独立董事和监事会对相关事项发表了同意意见。

(7)2022 年 5 月 23 日,公司召开第三届董事会第五次会议与第三届监事会第五次会议,审议通过了《关于公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期符合归属条件的议案》。公司独立董事和监事会对相关事项发表了同意意见。

二、本次限制性股票归属的基本情况

(一)本次归属的股份数量

序号	姓名	国籍	职务	已获授予的限制性股票数量(万股)	可归属数量(万股)	可归属数量占已获授予的限制性股票总量的比例
一、核心技术人员						
1	刘伟	中国	核心技术人员	6	3	50%
二、高级管理人员						
2	傅凤华	中国	董事会秘书、财务总监	10	5	50%
小计				16	8	50%
三、其他激励对象						
董事会认为需要激励的其他人员(93 人)				313	156.3	49.94%
合计				329	164.3	49.94%

(二)本次归属股票来源情况

本次归属的股票来源为公司向激励对象定向发行的 A 股普通股股票。

(三)归属人数

本次归属的激励对象人数为 95 人。

三、本次限制性股票归属股票的上市流通安排及股本变动情况

(一)本次归属股票的上市流通日:2022 年 6 月 9 日

(二)本次归属股票的上市流通数量:164.3 万股

(三)董事和高级管理人员本次归属股票的限售和转入限制

1、激励对象为公司董事和高级管理人员的,其在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的 25%;在离职后半年内,不得转让其所持有的本公司股份。

2、激励对象为公司董事和高级管理人员的,将其持有的本公司股票在买入后 6 个月内卖出,或者在卖出后 6 个月内又买入,由此所得收益归本公司所有,本公司董事会将收回其所得收益。

3、在本计划有效期内,如果《公司法》《证券法》《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关法律、法规、规范性文件和《公司章程》中对公司董事和高级管理人员持有股份转让的有关规定发生了变化,则这部分激励对象转让其所持有的公司股票应当在转让时符合修改后的相关规定。

(四)本次股本变动情况

单位:股

	变动前	本次变动	变动后
股本总数	403,090,000	1,643,000	404,733,000

本次股份变动后实际控制人未发生变更。

四、验资及股份登记情况

天健会计师事务所(特殊普通合格)于 2022 年 5 月 26 日出具了《浙江杭可科技股份有限公司验资报告》(天健验[2022]220 号),对公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期满足归属条件的激励对象出资情况进行了审验。经审验,截至 2022 年 5 月 25 日,公司实际收到 95 名激励对象以货币资金缴纳的限制性股票认购款合计人民币 15,608,500.00 元,其中计入股本人民币 1,643,000.00 元,计入资本公积 13,965,500.00 元。

2022 年 6 月 2 日,公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期的股份登记手续已完成,中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具了《证券变更登记证明》。

五、本次归属后新增股份对最近一期财务报告的影响

根据公司 2022 年第一季度报告,公司 2022 年 1-3 月实现归属于上市公司股东的净利润 93,669,001.3 元,公司 2022 年 1-3 月基本每股收益为 0.23 元/股;本次归属后,以归属后总股本 404,733,000 股为基数计算,在归属于上市公司股东的净利润不变的情况下,公司 2022 年 1-3 月基本每股收益将相应摊薄。

本次归属的限制性股票数量为 1,643,000 股,占归属前公司总股本的比例约为 0.4076%,对公司最近一期财务状况和经营成果均不构成重大影响。

特此公告。

浙江杭可科技股份有限公司
董事会
2022 年 6 月 7 日

证券代码:688006　　证券简称:杭可科技　　公告编号:2022-042

浙江杭可科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容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、准确性和完整性依法承担法律责任。

浙江杭可科技股份有限公司(以下简称"公司"或"杭可科技")于 2022 年 5 月 20 日收到上海证券交易所出具的《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》")。根据《问询函》的要求,公司与国信证券股份有限公司(以下简称"保荐机构")、天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")、对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出回复,请予审核。回复中楷体加粗部分为公司《2021 年年度报告》补充披露或修改的部分。由于涉及商业敏感信息,公司申请对客户名称等信息进行了豁免披露。

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。

回复:

(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;

如下楷体加粗部分为公司在 2021 年年度报告之"第三节 管理层讨论与分析/五、报告期内主要经营情况"中的补充披露:

2021 年度营业收入前五大客户情况如下:

单位:万元

客户名称	2021 年度营业收入	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:

单位:万元

客户名称	2020 年度营业收入	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、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、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。

(3)中介机构核查结论

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。

回复:

(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 年未商未签署正式合同 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,下游锂电池生产商的集中度较高,且全球动力锂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。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。

(7)中介机构核查结论

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。

回复:

(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

如下楷体加粗部分为公司在 2021 年年度报告之"第十节 财务报告/七、合并财务报表项目注释"中的补充披露:

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