

上海华依科技股份有限公司 关于上海证券交易所有关 2021 年年度报告事后审核问询函的回复公告

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。

上海华依科技股份有限公司(以下简称“华依科技”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于上海华依科技股份有限公司 2021 年年度报告事后审核问询函》(上证科信(2022)0093 号)(以下简称“问询函”)。公司收到函件后高度重视，并立即组织相关人员对问询函提出的有关问题进行认真核查及专项复核，现就有关情况回复说明如下:

问题 1:关于经营活动现金流量净额为负。2021 年,公司经营活动现金流量净额为-0.52 亿元,去年同期为 0.62 亿元,较去年同期下降 184.17%。主要系两个方面原因:一是疫情影响,部分车企付款计划额度不足以及内部审批流程较慢;二是公司完成在手订单,采购材料支付较多导致采购,从而导致公司经营现金净流出。请公司:(1)补充主要付款对象名称、成立时间、与公司是否存在关联关系、前期销售金额、相关信用政策以及目前回款情况;(2)补充主要在手订单情况,包括但不限于签订时间、订单金额、预计订单的未执行情况;(3)补充在手订单、补充基于在手订单的物料采购情况,包括但不限于主要采购物料类型、采购金额以及目前公司付款情况。

公司回复:一、补充主要付款对象名称、成立时间、与公司是否存在关联关系、前期销售金额、相关信用政策以及目前回款情况。截至报告期末,账龄在 6 个月以上的前十大应收账款(含合同资产)对应的项目及客户情况如下:

Table with columns: 项目编号, 客户名称, 成立时间, 是否关联方, 信用政策, 项目总金额(万元), 应收账款(含合同资产)(万元), 前项回款金额(万元). Rows include various projects and clients like 客户 1, 客户 2, etc.

注 1:2021 年期间回款情况统计截至 2022 年 5 月 16 日。注 2:表内数字尾差为单单位转换时四舍五入所致,下文表格同理。注 3:在手订单执行过程中,受以下疫情影响,普遍存在客户付款延迟的情况:(1)疫情影响物流的开具,送达及客户付款流程等需要需一定时间,因此客户实际支付时间较预期有所延迟。

(2)疫情影响下汽车行业景气度下降,客户付款有所延迟。(3)由于客户多为大型整车厂等知名车企,项目验收后一般会对后续等量化事项(非同合同约定)与公同磋商,在优化完成之后,才支付应收账款。

公司下游客户多为大型整车厂知名车企,项目验收后,经营状况与信用风险普遍良好,回款风险相对较小。二、补充主要在手订单情况,包括但不限于签订时间、订单金额、预计订单的未执行情况。

Table with columns: 项目编号, 客户名称, 交易背景, 签订时间/预计时间, 订单金额(万元), 订单执行完成时间. Rows include 客户 1 through 客户 10.

截至报告期末,公司主要测试服务在手订单情况如下: Table with columns: 项目编号, 客户名称, 交易背景, 合同有效期, 订单金额(万元), 订单未来执行情况.

三、补充在手订单、补充基于在手订单的物料采购情况,包括但不限于主要采购物料类型、采购金额以及目前公司付款情况。截至报告期末,公司在 500 万元以上的测试服务在手订单对应的物料采购情况如下:

Table with columns: 项目编号, 主要采购物料类型, 材料采购金额(万元), 2021 年实际采购金额(万元). Rows include 项目 1 through 项目 11.

注:公司部分项目对应的物料采购金额高于订单金额,主要系项目客户存在后续意向订单而提前备料。

报告期内,公司测试服务项目的成本主要由制造费用和直接人工成本、测试服务主要在手订单对应的物料采购金额。

当期,公司主要在手订单在 2021 年的实际材料采购金额为 926.48 万元,且对应采购金额与在手订单对应的当期经营活动现金流量净额影响较小。公司经营活动现金流量净额为负的原因补充分析如下,关于经营活动现金流量净额为负的原因补充分析。

四、关于经营活动现金流量净额为负的原因补充分析。2021 年,公司将利润调整为经营活动产生的现金流量净额的过程如下: 单位:万元

Table with columns: 项目, 2021 年, 2020 年, 变动数. Rows include 经营活动产生的现金流量净额, 净利润, 加:信用减值准备, etc.

注:1.其他非流动资产减值准备,无形资产减值,长期待摊费用减值,递延所得税资产,无形资产等其他长期资产的减值,固定资产减值损失,处置资产减值损失,递延所得税资产减值,递延所得税负债减值。

1.销售收款状况变化对经营活动产生的现金流量净额的影响。该公司客户多为大型整车制造商,该客户群体为强势,内控较为严格,付款流程相对较慢。此外,2021 年公司测试服务收入金额及占比有所提高,该类业务确认收入之前不存在预收账款,从而导致收款金额余数进一步上升,收款金额变动影响较为明显。2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

注:1.后附附注金额统计截至 5 月 16 日。2.针对对新能源汽车动力电池测试服务,公司与客户签订的订单多为开口合同或测试项目订单,前期销售订单金额较大,且前期销售订单金额较大,且前期销售订单金额较大,且前期销售订单金额较大。

截至 2022 年 5 月 16 日,公司在前十大客户中产生的应收账款余额 100 万元以上的项目中,占比比较高的项目主要系客户在 2021 年的项目,收入来源于以往年度的项目回款占比 88.80%,其中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

应收账款增加,使经营活动现金流量净额减少 13,394.68 万元。二、采购支付情况变化对经营活动产生的现金流量净额的影响。公司上游采购材料主要为机械结构件、铝铸件、传动轴等零件。2021 年公司原材料采购金额较前年增加,导致 2021 年末经营性应付项目金额较大。2021 年公司采购设备业务有所减少,且部分供应商付款节点有所提前,导致 2021 年末经营性应付项目有所减少。上述原因导致 2021 年经营活动产生的现金流量净额有所减少,使经营活动现金流量净额减少 2,166.46 万元。

三、存货变动对经营活动产生的现金流量净额的影响。公司的生产模式为订单生产,相应材料主要采取“以销定采”的采购模式,同时也会对部分重要物料采取提前备货模式。2021 年末,公司原材料库存增加导致存货金额有所增长,使经营活动现金流量净额减少 1,856.14 万元。

综上所述,经营活动现金流量、经营性应付项目与存货变动的影响,2021 年公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在较大差异且为负数。

五、存货周转率存在较大波动的原因。(一)核算口径。1.应收账款在 6 个月以上的十大应收账款账目及对应销售合同,了解客户背景情况,销售金额较大后回款情况。

2.根据报告期末的主要在手订单合同,了解在手订单的基本信息和签订背景; 3.根据报告期末的主要在手订单的物料采购和付款情况; 4.对公司管理层进行访谈,了解经营活动现金流量净额为负的原因。

公司针对该事项主要围绕汽车行业业务,经营状况与信用状况普遍较好,与公司不存在关联关系,回款风险较小。公司报告期末在手订单具有合理背景,对应材料采购具有合理性;受经营性应收项目、经营性应付项目及存货变动的影响,2021 年公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在较大差异且为负数。

问题 2:关于应收账款大幅增长。2021 年,公司应收账款 2.81 亿元,去年末为 1.85 亿元,较去年同期增加 51.89%,相对比例上升。2021 年,公司实现营业收入 3.21 亿元,去年同期增加 3.02 亿元,较去年同期增加 6.23%。应收账款增幅高于营业收入增幅。请公司:(1)结合行业业务、业务开展、信用政策变化以及主要客户变动和回款情况,说明应收账款大幅增长,且增长幅度高于营业收入增幅的原因及合理性;(2)结合应收账款变动情况,说明应收账款是否存在异常信用政策执行的异常;(3)补充前十大应收账款客户对手方名称、金额、交易背景以及账龄,并说明前十大应收账款交易对手方是否与公司、控股股东以及实际控制人存在关联关系。

公司回复:一、结合行业业务、业务开展、信用政策变化以及主要客户变动和回款情况,说明应收账款大幅增长,且增长幅度高于营业收入增幅的原因及合理性。(一)行业发展情况。1.下游汽车行业景气度有所下降。由于汽车行业景气度下降,行业景气度逐步放缓等因素,叠加疫情影响,消费者信心下降,国内汽车销售呈现放缓的趋势。此外,铜、铝等原材料价格上涨和芯片的供应短缺对下游汽车制造业的盈利有所影响,行业景气度下降,从而导致产业链整体回款速度放缓,受此影响,行业内整体应收账款周转率有所降低。

2.2021 年度公司与同行业可比公司的应收账款变动趋势基本一致。2021 年度公司与同行业可比公司的应收账款及应收账款占比变动情况如下:

Table with columns: 公司名称, 营业收入(万元), 应收账款(含合同资产)(万元), 应收账款占比(%)

注:1.上述应收账款增幅为上市公司公开披露的经审计财务报表中应收账款账面余额增幅。2021 年度,公司收入增幅与同行业平均变动趋势基本一致,应收账款(含合同资产,下同)增幅高于行业平均水平,主要原因为由于细分市场不同,收款政策不一,可比公司应收账款增幅有所不同,且部分同行业公司可比公司应收账款有所变化,应收账款增幅较大。公司应收账款和应收账款占比的变动趋势与同行业公司可比公司变动趋势不存在较大差异。

(二)业务开展情况。为顺应业务发展趋势,公司重点布局新能源测试服务业务。2021 年,新能源测试服务营收占比由 14.66%提升至 21.71%。针对该业务,按照行业惯例,公司与客户签订的合同中约定对客户验收之后收款政策,受疫情和下游汽车行业景气度影响,增加应收账款产生,应收账款占比有所提升也导致了整体应收账款有所增加且增速大于收入增速。

对于设备业务,在业务开展的过程中,由于客户多为大型整车厂等知名企业,项目验收后一般会对后续等量化事项(非同合同约定)与公同磋商,在优化完成之后,才支付应收账款。受疫情和下游汽车行业景气度影响,增加应收账款产生,应收账款占比有所提升也导致了整体应收账款有所增加且增速大于收入增速。

(三)信用政策变化情况。公司根据业务开展与客户约定的信用政策为客户在项目通过各个环节并收到公司开票的款项后按照合同约定的一定期间内回款。公司对于测试服务业务,与合同约定的信用政策为账期 30 天且款支付,并到对账后的一股期后支付付款截至公司。2021 年的信用政策为账期 30 天且款支付于 2020 年 2 月,订单签订的阶段即支付付款截至公司。

主要客户变动情况。截至 2020 年和 2021 年前十大客户情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 2021 年, 2020 年. Rows include 客户 1 through 客户 10.

注:1.上表数据为同一控制下合并口径列示,下同。注:2.客户 9、客户 9 公司 2021 年发生业务往来。2021 年度,公司与同一客户的信用期与往年不存在明显差异;对于 2021 年与公司首次发生业务往来的客户,公司与该客户的信用期与其他客户相比也不存在明显差异。在业务合作合同实际签署过程中,由于公司的客户均为大型整车制造商,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢,且公司的客户多为大型整车制造商,因此,公司制造成本,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢,且公司的客户多为大型整车制造商,因此,公司制造成本,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢。

(四)主要客户变动和回款情况。1.主要客户变动情况。截至 2020 年和 2021 年前十大客户情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占当期营业收入的比例, 是否关联方。 Rows include 客户 1 through 客户 10.

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

账上,公司内部控制程序等流程。综上,受下游汽车行业景气度下降和疫情影响,同时由于客户产品完善,增值税发票开具和送达,客户内部审批流程较慢等因素,客户回款有所延迟。但公司客户主要为国内外汽车行业大型生产企业,“资金实力”较强,应收账款信用政策变化符合行业惯例,应收账款账龄较短。

二、结合报告期内信用政策变化(如有),说明报告期内是否存在放宽信用条件进行销售的情形。报告期内,公司重要客户的信用政策未发生重大变化,详情请参见本问题二“(一)信用政策变化公开披露”中“公司产品及服务的定制化特点、客户多为大型整车制造商及核心零部件制造商,订单主要通过公开招投标的方式进行”相关内容。由于公司下游客户业务,内控较为严格,付款流程相对较慢,且公司的客户多为大型整车制造商,因此,公司制造成本,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢,且公司的客户多为大型整车制造商,因此,公司制造成本,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢。

三、补充前十大应收账款客户对手方名称、金额、交易背景以及账龄,并说明前十大应收账款交易对手方是否与公司、控股股东以及实际控制人存在关联关系。2021 年,公司前十大应收账款(含合同资产,下同)交易对手方名称、金额、交易背景、账龄及关联关系情况如下: 单位:万元

Table with columns: 序号, 交易对手方, 应收账款余额(含合同资产), 1年内, 1-2年, 2年以上, 是否关联方, 交易背景. Rows include 客户 1 through 客户 10.

截至 2021 年末,公司前十大应收账款交易对手方对应的应收账款金额为 22,709.70 万元,占应收账款总额的 72.56%,主要由 2021 年当年新发生的订单产生。公司前十大客户产生的应收账款中,账龄处于 1 年以内的应收账款占比 89.63%,公司已将未到期质保金作为合同资产列报于资产负债表,对财务状况影响较小。

经核查,前十大应收账款交易对手方与公司、控股股东及实际控制人不存在关联关系。(一)核查程序。1.查阅前十大客户的招股说明书、年度报告等公开信息,核查公司与同行业可比上市公司的应收账款变动趋势是否存在重大差异。

(二)信用政策变化情况。公司根据业务开展与客户约定的信用政策为客户在项目通过各个环节并收到公司开票的款项后按照合同约定的一定期间内回款。公司对于测试服务业务,与合同约定的信用政策为账期 30 天且款支付,并到对账后的一股期后支付付款截至公司。2021 年的信用政策为账期 30 天且款支付于 2020 年 2 月,订单签订的阶段即支付付款截至公司。

主要客户变动情况。截至 2020 年和 2021 年前十大客户情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 2021 年, 2020 年. Rows include 客户 1 through 客户 10.

注:1.上表数据为同一控制下合并口径列示,下同。注:2.客户 9、客户 9 公司 2021 年发生业务往来。2021 年度,公司与同一客户的信用期与往年不存在明显差异;对于 2021 年与公司首次发生业务往来的客户,公司与该客户的信用期与其他客户相比也不存在明显差异。在业务合作合同实际签署过程中,由于公司的客户均为大型整车制造商,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢,且公司的客户多为大型整车制造商,因此,公司制造成本,转移业务,内控较为严格,付款流程相对较慢。

(四)主要客户变动和回款情况。1.主要客户变动情况。截至 2020 年和 2021 年前十大客户情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占当期营业收入的比例, 是否关联方。 Rows include 客户 1 through 客户 10.

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并口径合并并算,前十大客户集团销售收入从 65,739.61 万元增至 84,356.71 万元,其中主营业务收入 10 亿元以上客户集团销售收入占比 37.47%,较 2020 年增加 62.36%。主要原因是公司由于推行“大客户”战略,致力开拓国内外知名大型整车制造企业,因此 2021 年公司的客户集中度提高且集中在前十大客户的业务模式。而前十大客户中,客户 8 是核心汽车零部件及其零部件的知名生产企业的全资子公司,于 2021 年四季度度合作,与客户合作,其累计收款比例较高的主要原因是一方面由于双方合作时间,相关业务人员在对接时沟通不畅,一定程度上影响了回款速度;另一方面,该客户业务在 2022 年上半年收款疫情影响较为严重,拖慢了回款速度。

2021 年,公司同一控制下合并