

深圳新益昌科技股份有限公司关于对上海证券交易所《关于对深圳新益昌科技股份有限公司2022年年度报告的事后审核问询函》的回复公告

公告编号:2023-045

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

截至2022年末,公司应收账款账面余额77,219.93万元,其中逾期金额64,779.35万元,占比83.89%,截至2023年4月30日应收账款回款率为18.50%。公司采取积极的催收措施,相关应收账款已在合理期限内收回,公司应收账款账龄较短,占比较高的应收账款,可能对公司经营业绩造成不利影响,若应收账款出现信用恶化或经营不善情形,导致无法支付货款,公司将面临坏账损失,对公司的经营成果产生负面影响。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

Table with 4 columns: 项目, 2022年度, 占比, 2023年度, 占比. Rows include 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 合计.

由上表可知,上述3家公司在2022年第四季度营业收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,LED及半导体行业下行,景气度有所下降,但从长远来看,随着下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

其成本构成将其列为材料成本,后续开展生产并实现对外销售后将折分材料成本、人工成本和制造费用。

2022年度会计师核查程序及意见: (一)核查程序: 针对上述事项,我们实施了以下核查程序: 1.访谈财务负责人,了解公司存货成本归集的原因及与同行业公司公司的差异;

2.获取公司收入成本表,结合单位价格和单位成本,分析各类产品毛利率的变动情况; 3.查阅同行业公司年度报告,了解同行业公司可比公司毛利率变动情况,并与公司进行对比分析;

4.获取公司配件及维修收入的具体构成,了解开灯机台销售收入计入配件及维修费的原因; 5.获取公司成本计算表,对各产品成本构成以及变动原因进行分析。

(二)核查结论: 经核查,我们认为: 1.2022年公司电器老化测试设备、锂电池设备、配件及维修费的毛利率大幅波动具有合理原因,与同行业公司不存在较大差异;

2.公司已充分说明存货成本归集的原因及与同行业公司公司的差异,公司目前所销售的开灯机台基本为并账的已发出机台及库存机台,成本结构中主要为材料成本,占比超过95%,人工成本及制造费用金额影响较小,故公司折分成本构成未计入人工成本和制造费用,而是将其视同直接计入机台后销售,并示其成本构成将其列为材料成本,后续开展生产并实现对外销售后将折分材料成本、人工成本和制造费用。

问题3:关于新增前五客户和供应商。 2022年度,公司新增前五客户和供应商,请公司:(1)补充披露前五客户的名称、成立时间、主营业务、采购金额、销售模式、采购模式、支付方式、账期波动、客户需求变化等,说明公司前五大客户、前五大供应商发生重大变化的原因及合理性;

(二)核查程序: 针对上述事项,我们实施了以下核查程序: 1.访谈财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

2.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 3.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

4.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 5.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

6.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 7.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

8.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 9.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

10.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 11.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

12.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 13.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

14.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 15.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

16.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 17.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

18.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 19.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

20.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 21.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

22.获取公司主要客户供应商的采购合同,但不涉及客户供应商每年采购金额根据企业经营需要有所不同; 23.访谈公司财务负责人,了解公司2022年度前五大客户、供应商具体情况及合作历史,了解公司设备使用情况及客户采购周期,分析2022年前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性,并访谈2022年度新增前五大客户、供应商发生重大变化的原因及合理性;

注:报告期内,公司主要客户和供应商,请公司:(1)补充披露前五客户的名称、成立时间、主营业务、采购金额、销售模式、采购模式、支付方式、账期波动、客户需求变化等,说明公司前五大客户、前五大供应商发生重大变化的原因及合理性;

Table with 4 columns: 项目, 截至2023年4月30日应收账款账面余额, 占比, 截至2023年4月30日应收账款回款率.

截至2023年4月30日应收账款回款率: 1.2022年度,公司应收账款账面余额77,219.93万元,其中逾期金额64,779.35万元,占比83.89%。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

注:存货周转率=营业成本/存货平均余额,由于公司产品类型、收入结构与同行业公司不一致,导致存货周转率存在一定差异,但公司存货周转率与行业总体变动趋势保持一致。

Table with 4 columns: 项目, 公司, 平均值, 长川科技, 鼎泰股份, 鼎天股份, 联得装备.

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。

2022年度受宏观经济形势影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降,同时受宏观经济影响,下游客户对产品接受度采取较为保守的态度,导致收入下降。