（上接D46 版）

五、2020 年至 2022 年，你公司分别实现营业收入 9.05 亿元、4.54 亿元、11.20 亿元，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为 0.37 亿元、-4.29 亿元、0.17 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别为-0.53 亿元、-4.20 亿元、0.11 亿元，本期实现扭亏为盈。此外，你公司报告期各季度分别实现营业收入 2.06 亿元、2.21 亿元、2.85 亿元、4.08 亿元，扣非后净利润-138.01 万元、-296.15 万元、526.54 万元、985.23 万元。其中，第四季度营业收入比第三季度增长 43%，第三、四季度扣非后净利润占全年扣非后净利润的比例约 140%。分产品看，报告期内煤炭机械、煤矿综合服务毛利率分别为 21.94%、32.87%，同比提升 23.98%、11.90%。

年报显示，报告期内行业景气度提升，公司订单量增加，其中，高端产品订单占比明显提高，毛利率大幅上升；公司流动性得到缓解，产能得到释放，促使产量提升，营业收入增加。但与此同时，你公司销售费用同比下降 36.78%，主要原因系售后服务支出减少。

请你公司：

（一）说明在营业收入及订单量大幅增加的情况下，销售费用大幅下降的原因及合理性；

回复：

报告期公司营业收入大幅增加，销售费用大幅下降的原因：主要是因为售后服务费用大幅下降。上年度为提高客户满意度，为特定客户更换产品配件（增加相关费用 720 万元），产生的售后服务费较高，本期没有发生该类业务，相应售后服务费较上期下降 89.50%，致使整体销售费用大幅下降。

（二）结合自身业务模式、所处行业特点、订单签订及执行时间、交付周期等因素，说明你公司经营是否存在季节性特点；

回复：

公司属于专用煤矿机械设备制造行业，主营产品为液压支架和刮板运输机，该两种产品均为非标定制产品，业务模式为签订合同后再组织生产，具有单笔订单较大、生产周期较长等特点。正常情况下，公司的营业收入受订单储备、流动资金规模、专业工人数量、机器设备加工生产能力、生产线自动化程度等因素影响。从公司自身情况来看，一笔业务从订单签订到组织生产、到完工交货大概需要 2-3 个月时间，一年四个季度，除第一季度会受到春节放假部分影响外，基本不存在季节性特点。

（三）结合对问题（二）的回复，说明第四季度营业收入大幅增长、第三和第四季度扣非后净利润占比较高、第二季度营业收入与扣非后净利润波动情况明显不匹配的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；

回复：

报告期同行业公司分季度收入及扣非后净利润情况如下表：

单位：亿元

序号	公司名称	指标	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		全年
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
1	郑煤机	收入	80.92	25.27%	74.38	23.23%	82.44	25.75%	82.48	25.76%	320.21
		扣非后净利润	5.68	28.17%	5.94	29.46%	4.94	24.50%	3.60	17.86%	20.16
2	山东矿机	收入	5.75	23.90%	6.05	25.17%	6.81	28.33%	5.44	22.60%	24.05
		扣非后净利润	0.34	35.05%	0.36	37.11%	0.55	56.70%	-0.28	-28.87%	0.97
3	林州重机	收入	2.06	18.39%	2.21	19.73%	2.85	25.45%	4.08	36.43%	11.20
		扣非后净利润	-0.01	-12.81%	-0.03	-27.48%	0.05	48.84%	0.10	91.46%	0.11

从上表可以看出，收入占比方面，公司第四季度明显高于同行业水平；扣非后净利润方面，第三、第四季度占比均高于同行业水平。

公司第四季度营业收入大幅增长、第三、第四季度扣非后净利润占比较高的主要原因：一是公司第四季度交货大部分是毛利率较高的高端液压支架，单位产值相对较高；二是公司于报告期初开始的关键技术攻关及工艺革新于第三季度开始试运行、第四季度全部使用，有效提高了生产效率；三是报告期公司新购置的部分机器设备陆续于第三、第四季度投入使用，生产能力显著增加；四是公司于年初招聘的新员工于第三、第四季度逐渐成熟，工作效率有所提升。因此公司认为，上述业绩指标的变动系公司自身经营状况改善所致，与同行业相比，其相关差异是正常、合理的。

公司各季度收入成本费用情况如下表：

季度	收入	成本	毛利率	税金附加	销售费用	管理费用	财务费用	研发费用
1	20,577.17	15,920.72	22.63%	320.59	206.75	1,656.63	2,251.28	327.45
2	22,116.79	17,052.45	22.90%	439.48	251.68	1,884.06	2,465.36	889.91
3	28,507.34	22,137.27	22.35%	309.76	148.64	2,138.93	2,639.86	962.21
4	40,776.80	30,288.36	25.72%	742.99	698.36	1,850.76	3,626.88	499.43
合计	111,978.10	85,398.80	23.74%	1,812.82	1,305.43	7,530.38	10,983.38	2,679.00

单位：万元

从上表可以看出，第二季度营业收入稍高于第一季度，前两个季度毛利率基本持平，但第二季度扣非后净利润却低于第一季度 158.14 万元，主要原因是第二季度研发费用（主要用于新工艺技术攻关等研发投入）高于第一季度 562.46 万元，虽然收入增加导致的毛利增加 352.54 万元，但仍出现净利润下降情况。

（四）结合主营业务经营状况及净利润项目具体构成，分析说明你公司报告期内扭亏为盈的主要驱动因素，公司盈利能力是否得以根本改善，是否具备持续性，并结合产品价格、成本变动等情况，说明煤炭机械、煤矿综合服务业务毛利率同比提升的原因及合理性；

回复：

1、主营业务经营状况及净利润项目具体构成：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额
营业收入	111,978.10	45,434.69
营业成本	85,398.80	42,659.05
毛利润	26,579.30	2,775.64
毛利率	23.74%	6.11%
税金附加	1,812.82	1,174.61
销售费用	1,305.43	2,064.90
管理费用	7,530.38	7,901.22
财务费用	10,983.38	14,472.08
研发费用	2,679.00	2,788.04
减值损失	-1,580.76	-6,703.60
净利润	1,759.27	-42,949.46

如上表所述，公司报告期内扭亏为盈的主要驱动因素为毛利润大幅增加，其次是财务费用及减值损失降低。报告期公司业绩翻倍，毛利润增加 23,803.66 万元，经营情况及盈利能力得到根本改善。

2、报告期公司毛利润大幅增加的主要原因：

2021-2022 年度收入、成本、利润、毛利率情况分析表

单位：万元

业务品类			收入		成本		毛利		毛利率
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	
总收入		2022 年度	111,978.01	100.00%	85,398.00	100.00%	26,580.01	100.00%	23.74%
		2021 年度	45,434.69	100.00%	42,659.05	100.00%	2,775.64	100.00%	6.11%
主营业务	液压支架	2022 年度	65,330.77	58.34%	49,612.75	58.10%	15,718.02	59.13%	24.06%
		2021 年度	15,314.85	33.71%	15,799.92	37.04%	-485.06	-17.48%	-3.17%
	刮板机类	2022 年度	10,824.03	9.67%	9,250.44	10.83%	1,573.59	5.92%	14.54%
		2021 年度	3,923.64	8.64%	3,939.02	9.23%	-15.38	-0.55%	-0.39%
	其他产品	2022 年度	14,264.56	12.74%	11,721.79	13.73%	2,542.77	9.57%	17.83%
		2021 年度	8,054.29	17.73%	8,111.70	19.02%	-57.42	-2.07%	-0.71%
	煤机小计	2022 年度	90,419.35	80.75%	70,584.98	82.65%	19,834.38	74.62%	21.94%
		2021 年度	27,292.78	60.07%	27,850.64	65.29%	-557.87	-20.10%	-2.04%
	煤矿综合服务	2022 年度	18,072.27	16.14%	12,131.58	14.21%	5,940.69	22.35%	32.87%
		2021 年度	15,120.01	33.28%	11,948.73	28.01%	3,171.28	114.25%	20.97%
	合计	2022 年度	108,491.63	96.89%	82,716.56	96.86%	25,775.07	96.97%	23.76%
		2021 年度	42,412.79	93.35%	39,799.38	93.30%	2,613.41	94.16%	6.16%

从上表可以看出，报告期公司煤炭机械收入和煤矿综合服务收入合计为 108,491.63 万元，占公司总收入的 96.89%，是主要收入来源，其相应的毛利为 25,775.07 万元，占总毛利的 96.97%，是主要的利润来源。毛利润相比上年度大幅提升，主要原因系：

第一，报告期煤炭机械收入较上年度增加 63,126.58 万元，增加 231.29%，毛利贡献为 19,834.38 万元，占 74.62%；

第二，煤炭机械毛利率较上年度提高 23.98 个百分点；

第三，煤矿综合服务收入较上年增加 2,952.26 万元，增加 19.53%，毛利贡献为 5,940.69 万元，占 22.35%，毛利率较上年度提高 11.90 个百分点。

3、公司盈利能力的持续性分析

公司的盈利主要来源于收入的来源稳定和持续增加，收入来源稳定和持续增加主要决定于公司的生产产能大小、是否有充足的订单储备和流动资金是否受限。

第一，市场订单方面：2021 年底以来，受煤炭行业景气度高涨影响，煤机行业市场需求旺盛，持续走高，根据目前国内国际形势综合判断，这种行业趋势将至少持续 3-5 年。为抢抓市场机遇，公司在加大市场开拓力度的同时，还有针对性地对关键生产环节进行了技术攻关和工艺改革，效果显著，得到多数客户的一致好评，对公司市场开拓及订单签订起到了积极的推进作用。截止本问询函回复日，公司在手订单 12.5 亿元，全年预计新增销售订单 25 亿元。未来 3 年，公司的订单情况将保持这种态势，不会有大的变化。

第二，生产产能方面：报告期，公司购置了专用机器设备 124 套，新招收专业工人 500 余人，同时受益于公司对关键生产环节采取先进的新工艺，生产效率和生产加工能力大幅提升。目前月产能已达 12000 吨，产值 2 亿元左右。

第三，流动资金方面：报告期末，公司可动用货币资金 9,783.01 万元，资金缺口 1,693.90 万元。2023 年 1 月，公司通过大股东借款 1,730 万元，已解决营运资金缺口，目前流动资金不受影响。

因此，我们认为，公司的盈利能力已得到根本改善，并具有持续性。

4、煤炭机械、煤矿综合服务业务毛利率同比提升的原因

（1）报告期与上年度煤机产品产量及价格情况对比如下表：

产品名称	2022 年度			2021 年度			毛利率变动情况
	产量（吨）	单价（元/吨）	毛利率	产量（吨）	单价（元/吨）	毛利率	
液压支架	42,597.07	15,336.92	24.06%	13,115.75	11,676.69	-3.17%	27.23%
刮板机类	7,097.84	15,249.75	14.54%	2,633.23	14,900.47	-0.39%	14.93%

从上表可看出，报告期液压支架吨价格较上年度提高 3,660.23 元，增幅 31.35%，是该产品毛利率提高的主要原因；刮板机吨价格提高 349.28 元，增幅 2.34%，也导致了该产品毛利率有所上升。

（2）报告期煤机产品成本构成情况如下表：

产品名称	成本项目	2022 年度		2021 年度		同比变动	
		产量（吨）	平均吨成本	产量（吨）	平均吨成本	变动金额	比例
液压支架	直接材料	42,597.07	9,535.90	13,115.75	9,130.33	405.58	4.44%
	直接人工		959.27		936.23	23.04	2.46%
	制造费用		996.54		1,690.71	-694.17	-41.06%
	动力		155.27		289.26	-133.98	-46.32%
	小计		11,646.99		12,046.52	-399.54	-3.32%
刮板机类	直接材料	7,097.84	10,697.48	2,633.23	10,276.07	421.41	4.10%
	直接人工		1,094.43		1,693.09	-598.66	-35.36%
	制造费用		1,046.74		2,641.50	1,594.76	-60.37%
	动力		194.10		348.23	-154.12	-44.26%
	小计		13,032.75		14,958.89	1,926.14	-12.88%

从上表可以看出，报告期液压支架成本项目中制造费用和动力两项均下降 40%以上，主要是因为产量增加（是上年度的 3.25 倍），使制造费用中的固定成本分摊基数变大，导致每吨应分摊的制造费用和动力大幅下降，因此毛利率上升。同理，刮板机产品因产量是上年度的 2.7 倍，是造成其毛利率上升的主要原因。

（3）报告期煤矿综合服务业务收入及成本项目变动情况如下表：

单位：万元

产品品类	收入			成本项目	2022 年度		2021 年度		
	2022 年度	2021 年度	变动比例		金额	占比	金额	占比	变动比例
煤矿综合服务小计	18,072.27	15,120.01	19.53%	直接材料	1,281.65	10.56%	1,095.19	9.17%	1.40%
				直接人工	4,110.22	33.88%	3,093.75	25.89%	7.99%
				制造费用	6,739.72	55.56%	7,759.79	64.94%	-9.39%
				小计	12,131.59		11,948.73		

从上表可看出，报告期煤矿综合服务收入比上年度增加 19.53%，但相应的材料成本仅增加了 1.40%，人工成本仅增加了 9.39%，制造费用反而下降了 9.39%，主要原因是：报告期新增了产 X 沟和 X 安 11309#工作面两个项目部，因为新项目部的新设备配置较高，生产效率较其他项目部提高较多，导致产量、收入同增加；同时新设备维修成本较低，导致相关制造费用不增反降。综上原因，导致了煤矿综合服务业务毛利率同比有较大提升。

（五）结合对问题（一）（二）（三）的回复，说明各季度相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定，在此基础上说明你公司是否存在跨期确认收入或结转成本费用的情形。

回复：

我公司在与客户签订合同后，逐一识别合同中的单项履约义务，并将交易价格分摊至各单项履约义务。根据合同约定，将产品运输到指定地点或根据合同进度完成履约义务，客户签字验收后，产品的控制权转移或提供的服务已由客户确认接受，且相关的经济利益很可能流入、相关的成本能够可靠地计量，在前述条件同时具备的情况下，相关业务方可确认收入。我公司各季度收入均按照上述原则确认，符合企业会计准则有关规定，故公司不存在跨期确认收入或结转成本的情形。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

一、针对营业收入及成本费用，会计师履行了以下审计程序：

1、访谈公司管理层及销售部负责人，了解公司行业市场情况、业务模式、订单签订及执行时间、交付周期等；了解、评价并测试与收入相关的内部控制关键环节设计和运行的有效性。

2、查阅同行业可比公司的年度报告及季度报告，了解同行业可比公司的经营情况。

3、实施分析程序，对营业收入进行分析：按产品类别对营业收入、营业成本、毛利率等进行比较分析；统计报告期内销售分季度收入、成本，了解各产品类型的季节性特征并分析各季度收入、成本、毛利率。

4、实施抽样检查程序，检查销售协议及发货单据、运输单据、客户验收单等资料。

5、实施收入截止测试，抽查报告期期末若干笔销售订单、出库单与记账凭证核对，并将记账凭证日期与所附的客户验收单相核对，以确认营业收入是否存在跨期。

6、获取报告期后是否存在大量退换货的情形，了解退换货的流程以及会计核算方式。

7、对重要应收账款客户进行函证、电话访谈等，判断收入的真实性。

8、检查收入期后回款情况。

9、对原材料、外购商品进行采购测试，检查公司原材料等存货的采购合同、发票、采购入库单据等资料，选取供应商对其采购发生额、应付账款的余额进行函证。

10、对存货的发出进行计价测试，对营业成本的结转编制成本倒轧表，复核其成本结转的准确性。

11、对费用按明细项目与上年进行对比，分析费用总额占营业收入的比例变动，结合销售收入变动分析费用变动的合理性和具体变动原因。

12、选择重要或异常的费用项目，检查至相关合同协议等支持性文件。

13、实施费用截止测试，检查费用是否在恰当的会计期间确认。

二、核查意见

1、报告期公司营业收入大幅增加，销售费用大幅下降的原因：主要是因为售后服务费用大幅下降。上年度为提高客户满意度，为特定客户更换产品配件（增加相关费用 720 万元），产生的售后服务费较高，本期没有发生该类业务，相应售后服务费较上期下降 89.50%，致使整体销售费用大幅下降。

2、公司属于专用煤矿机械设备制造行业，主营产品为液压支架和刮板运输机，该两种产品均为非标定制产品，业务模式为签订合同后再组织生产，具有单笔订单较大、生产周期较长等特点。正常情况下，公司的营业收入受订单储备、流动资金规模、专业工人数量、机器设备加工生产能力、生产线自动化程度等因素影响。从公司自身情况来看，一笔业务从订单签订到组织生产、到完工交货大概需要 2-3 个月时间，一年四个季度，除第一季度会受到春节放假部分影响外，基本不存在季节性特点。

（三）结合对问题（二）的回复，说明第四季度营业收入大幅增长、第三和第四季度扣非后净利润占比较高、第二季度营业收入与扣非后净利润波动情况明显不匹配的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；

回复：

公司属于专用设备制造业，主营产品为煤矿专用综采设备，主要为液压支架和刮板运输机，该两种产品为非标定制产品，业务模式为签订合同后再组织生产。本行业具有较强的周期性，2015 年、2016 年为最近一轮周期的最低点，2017 年开始回暖复苏，2018 年、2019 年持续走高，2020 年、2021 年、2022 年处于高位运行。

公司 2021 年度、2022 年度主要客户及相关情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合作年限	业务内容	2021 年度	2022 年度
1	山西煤炭运销集团 XX 煤业有限公司	6 年	煤矿综合服务	6,832.99	7,152.71
2	黑龙江龙煤 XX 有限责任公司	16 年	刮板机、支架	5,167.35	21,852.52
3	山西煤炭运销集团 XX 有限公司	2 年	煤矿综合服务	4,111.66	
4	库车县 XX 有限责任公司	5 年	支架	3,877.79	
5	府谷县 XX 有限公司	4 年	支架	2,508.62	
6	西安 XX 服务有限公司	6 年	高端支架		32,937.85
7	辽宁通用重型机械股份有限公司	21 年	矿用设备及配件		5,898.60
8	山西 XX 煤业有限公司	5 年	液压支架		5,862.85
	前五名客户小计			22,498.41	73,704.53
	年度总收入			45,434.69	111,978.01
	前五名客户销售占总收入比例			49.52%	65.82%

从上表可以看出，2021 年度和报告期公司前五名客户有一定变化，报告期前五名客户减少了山西煤炭运销集团 XX 有限公司、库车县 XX 有限责任公司、府谷县 XX 有限公司，主要原因是：1、山西煤炭运销集团 XX 有限公司是重机矿建的客户，报告期与该客户仍保持合作关系，相关销售收入 3,740.17 万元，与 2021 年度变化不大，但因报告期其他客户业务金额增加较大，未能进入前五名客户；2、库车县 XX 有限责任公司、府谷县 XX 有限公司为 2021 年度新增客户，因该两个客户不属于（拥有煤矿群的）煤矿集团，其设备采购有一定的周期性，所以在 2021 年采购之后会有一定的空档期。

报告期前五名客户增加了西安 XX 服务有限公司、辽宁通用重型机械股份有限公司、山西 XX 煤业有限公司。新客户增加的主要原因是：报告期内，煤机市场景气度较高，特别是高端产品需求旺盛；同时，公司有针对性地对关键生产环节进行了技术攻关和工艺改革，效果显著，得到多数客户的一致好评，对公司市场开拓及订单签订起到了积极的推进作用。其中：1、西安 XX 服务有限公司属于陕煤集团客户，为西安 XX 集团有限公司全资子公司、为陕西 XX 集团有限责任公司（简称“陕煤集团”）孙公司。公司多年来一直与陕煤集团保持深入合作关系，2020 年度，隶属于陕煤集团的客户陕西 XX 有限公司，因单个订单价值较高，排入前五名客户；2021 年度，公司与陕煤集团的合作为多家多单小金额态势，单个订单价值较低，未进入前五名客户；2022 年度，西安 XX 服务有限公司从公司采购并完成交货的高端液压支架较多，相关合同金额较大，成为 2022 年度第一大客户；2、辽宁通用重型机械股份有限公司为公司参股子公司，自 2011 年成立以来，一直保持合作关系，报告期因业务量较大，进入前五名客户；3、山西 XX 煤业有限公司，为报告期的新增客户，是公司抢抓机遇、加大市场开发的成果体现。

报告期，同行业公司前五名客户收入占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	收入总额	前五名客户收入合计	前五名收入占比
1	郑煤机	3,204,330.60	683,173.95	21.34%
2	山东矿机	240,499.84	53,496.91	22.24%
3	林州重机	111,978.01	73,704.53	65.82%

从上表可以看出，同行业公司郑煤机、山东矿机前五名客户收入占（总收入）比均在 20-30%之间，与公司相比存在较大差异。其原因主要为：一是公司收入总额较低，导致前五名客户收入总金额虽然仅为郑煤机的 10.79%、仅超出山东矿机的 37.77%，但占总收入的比例却分别超出 44.48 个百分点和 43.58 个百分点。这种情形将会随着公司收入规模快速增长而逐步降低。二是受益于公司对关键生产环节采取先进的新工艺，使得公司在高端液压支架方面竞争力增强，获得了西安 XX 服务有限公司多个合同总价相对较高的高端液压支架订单，相应拉高了前五名客户收入占（总收入）比。

因此，公司认为，虽然公司前五名客户收入占比较高，但各个年度前五名客户有增有减，并不是单一客户，相对较为分散，不存在过度依赖个别客户情形。

（二）详细列示前五大客户明细，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本、销售内容、合作历史、本期销售金额、结算及信用政策、期末往来款余额、期后回款情况等，说明相关客户是否为本期新增，经营规模与销售金额是否匹配；

回复：

公司前五大客户相关情况如下表：

序号	客户名称	成立时间	经营范围	注册资本	销售内容	合作开始时间	本期销售金额（万元）	期末往来款余额（万元）	结算及信用政策	报告期内收回应收款余额（万元）	2023 年度回款（万元）	期后客户是否本期新增	客户年入（亿元）	本期销售占客户收入比例
1	西安 XX 服务有限公司	2015/11/11	普通货物运输；煤矿生产企业的服务；煤矿设备的维修与再制造及租赁；煤矿设备（特种设备除外）、配件及大宗材料的采供；煤矿设备（特种设备除外）安装工程的设计、施工及技术咨询；煤化工（易燃易爆危险品除外）、钢铁、建材（除木材）、电力设备维修服务；企业内部员工培训；仓储服务（易燃易爆危险品除外）；物业管理；代理缴纳水、电、气费；煤炭（不含现场交易、无仓储设施）销售；煤矿井下智能化、自动化系统开发、系统集成、销售及维修服务；煤矿井下智能化辅助系统设计、施工、升级改造和维修服务；工业自动控制系统装置、工业机器人、机电一体化设备的研发、销售和维修服务；数字信息化工程的设计、施工、技术服务及咨询；网络信息工程的设计、施工、技术服务及咨询；计算机软硬件产品开发、销售、技术服务及咨询；计算机软件外包服务；网页设计；工业科技领域内的技术研发、咨询、转让及服务；施工总承包、专业承包、劳务分包。（上述经营范围中涉及许可项目的，凭许可证明文件、证件在有效期内经营，未经许可不得经营）	10,000 万元人民币	高端支架	2017 年	32,937.85	合同签订支付 30% 预付款，到货验收合格后开具金额增值税发票挂帐后 30%，安装调试完成后再付 30%，留 10% 质保金。质保期（一年）满付清。	12,439.64	10,236.69	否	20	16.47%
2	黑龙江龙煤 XX 有限责任公司	2012/2/9	销售：金属材料（不含稀、贵金属）、炉料、建材、化工产品（不含易燃易爆品、危险品、剧毒品）、润滑油、润滑脂、橡胶制品、木材、轻工产品、纺织品、工矿设备配件、电线电缆、防爆开关、五金交电、机械设备、机电产品；企业管理咨询；以自有资金对工业、商业、房地产业进行投资；自有房屋租赁；货物进出口、技术进出口；物流信息咨询；招标代理服务。以下项目限分支机构经营：普通道路货物运输	33,000 万元人民币	支架、刮板机等煤矿机械设备	2002 年	21,852.52	物资出库发票入帐后，30 个工作日内承付 80% 货款，余下货款为质量保证金，下一年度开始按比例承付	5,456.72	7,073.00	否	320	0.68%
3	山西煤炭运销集团 XX 煤业有限公司	2012/1/19	矿产资源开采；煤炭开采；煤炭洗选。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	5000 万元人民币	煤矿综合服务	矿用设备配件	2017 年	7,152.71	每月按实际服务工作量进行结算，经双方当月验收合格后 180 个工作日内，甲方向乙方最高支付至上月项目的 80%；工作面回采完成后并验收合格后 12 个月内，付清全部项目款	8,508.27	4,300.00	否	21	3.41%
4	辽宁通用重型机械股份有限公司	2011/7/14	煤矿机械设备制造、销售及售后服务；煤矿机械设备检修；设备租赁；机械加工；铆焊加工；煤机产品检验检测；经营进出口业务；煤炭销售；矿山机械、重机设备研发、制造与销售；桥式起重机、门式起重机制造、安装、改造、维修；氧气、乙炔、氩气、二氧化碳销售；气瓶充装（氧气、氩气、二氧化碳、溶解乙炔、混合气（AR+CO2））；气瓶检验；道路货物运输；矿山机械及配件制造、修理及检测；防爆电器设备制造、修理及检测；机电安装；铸造（小机钢除外）、锻造、热处理、铆焊电镀；电器产品及其设备制造及修理；各类机械、电气产品测绘及开发设计；金属材料物理性能检验、金相分析、化学分析及其它原材料化学分析；计算机网络工程、软件开发、硬件维护；晒图；房屋租赁；轮胎充氮气；支护设备及配件制造；GPS 设备仪器销售；阻燃输送带、分层输送带、阻燃及普通用途钢丝芯输送带、整体带芯、带式输送机及零部件制造销售；高压胶管、胶管总成、橡胶制品生产、销售；塑料制品销售；劳动力外包；清洁服务；清洁燃料销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	32785.4 万元人民币	矿用设备配件	2011 年	5,898.60	每批次承揽方交货验收合格后，按最终交付重量以银行承兑方式结算，预付 50% 货款，货到验收合格后再付 50%，其他部分定作方挂账后 3 个工作日内付款 90%，其余 10% 作为质保金，质保期结束后一次性付清，不计息。	522.50	0.00	否	6.57	8.98%
5	山西 XX 煤业有限公司	2012/3/5	矿产资源开采；煤炭开采；煤炭销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	9000.5 万元人民币	液压支架	2018 年	5,862.85	合同签订预付 30%，货到验收合格票到挂账后付 30%，安装调试完成后再付 30%，留 10% 质保金，质保期满付清	668.76	6.24	否	15	3.91%
	合计						73,704.53		27,595.90	21,615.93		382.57	1.93%	

从上表可以看出，报告期公司前五名客户均不是新增客户，销售金额合计占其各自年收入合计总额的 1.93%，其中比例最高为 16.47%，最低仅为 0.68%。因此，公司认为，各客户销售金额与其各自经营规模基本匹配，不存在异常情况。

（三）在前述问题的基础上，说明主要客户与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及其关联方是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形；我们执行的核查程序如下：

回复：

公司通过第三方网站查询前五名客户的股东、主要人员及疑似关联关系清单，未发现其与公司及公司的对外投资单位、公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间存在关联关系或可能导致利益倾斜的情形。

请年审会计师说明对主要客户的核查程序，并对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

一、结合行业发展情况、生产经营及业务模式、客户变化情况等，说明报告期内主要客户集中度大幅提升的原因及合理性，是否存在过度依赖个别客户的情形，与同行业可比公司是否存在显著差异；我们执行的核查程序如下：

1、访谈公司管理层及销售部负责人，了解行业发展情况、生产经营及业务模式、客户变化情况等；了解报告期内主要客户集中度大幅提升的原因及合理性。

2、查阅同行业可比公司的年度报告及季度报告，了解同行业可比公司的经营情况、客户集中度情况。

3、对前五大客户进行了背景调查，通过检查工商信息、电话拜访等方式，结合应收账款以分析对方采购行为是否与其经营内容和规模相符，是否涉及关联方关系，大额采购的原因及商业合理性。

二、详细列示前五大客户明细，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本、销售内容、合作历史、本期销售金额、结算及信用政策、期末往来款余额、期后回款情况等，说明相关客户是否为本期新增，经营规模与销售金额是否匹配；

1、通过检查工商信息、电话拜访等方式对前五大客户进行了背景调查，了解客户的成立时间、经营范围、注册资本、销售内容、合作历史、结算及信用政策等基本情况，结合往来款、销售额以分析对方采购行为是否与其经营内容和规模相符，是否涉及关联方关系，大额采购的原因及商业合理性。

2、了解、评价并测试与收入相关的内部控制关键环节设计和运行的有效性。

3、对前五大客户的当期销售收入结合应收账款、预收账款余额执行函证程序，确认收入的真实性；对于其中新增客户进行重点审查，询问客户的来源及大额采购的合理性，对其销售毛利率进行分析确认与公司平均毛利率是否存在差异，是否具有合理性。

4、检查与收入相关的合同，了解交易的背景及相关情况；复核主要合同条款，对比合同内容、交易方式及收付款方式与以前年度类似合同是否存在重大差异，是否包含偶发性、临时性、无商业实质内容。

5、获取并检查合同内容与数量、发货出库单、发货时交付三方物流公司的运单（有客户到货签字）、客户验收单以确认合同内容与具体交易内容一致。

6、针对资产负债表日前后确认的大额收入进行截止性测试，检查收入确认是否存在跨期情况。

7、检查期后回款情况，进一步确认交易的真实和准确性。

三、在前述问题的基础上，说明主要客户与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及其关联方是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形；我们执行的核查程序如下：

1、通过查询天眼查，了解相关客户的股权结构及其董事、监事、高级管理人员情况，确认其是否与林州重机及其董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及其关联方是否存在关联关系。

2、获取林州重机关联方关系表，并对管理层进行访谈，了解上述客户与林州重机是否存在关联关系。

3、对重要客户进行访谈，获取无关联关系的申明。

四、核查意见：

1、报告期前五名相比上年度有一定变化，报告期前五名客户减少了山西煤炭运销集团 XX 有限公司、库车县 XX 有限责任公司、府谷县 XX 有限公司，主要原因是：（1）山西煤炭运销集团 XX 有限公司是重机矿建的客户，报告期与该客户仍保持合作关系，相关销售收入与 2021 年度变化不大，但因其他客户业务金额增加较大，未能进行前五名；（2）库车县 XX 有限责任公司、府谷县 XX 有限公司为 2021 年度新增客户，因该两个客户不属于（拥有煤矿群的）煤矿集团，其设备采购有一定的周期性，所以在 2021 年采购之后会有一定的空档期。报告期新增西安 XX 服务有限公司、辽宁通用重型机械股份有限公司、山西 XX 煤业有限公司。新客户增加的主要原因是：报告期内，煤机市场景气度较高，特别是高端产品需求旺盛；同时，公司有针对性地对关键生产环节进行了技术攻关和工艺改革，效果显著，得到多数客户的一致好评，对公司市场开拓及订单签订起到了积极的推进作用。因此虽然公司前五名客户收入占比较高，但各个年度前五名客户有增有减，并不是单一客户，相对较为分散，不存在过度依赖个别客户情形。

2、报告期公司前五名客户均不是新增客户，销售金额合计占其各自年收入合计总额的 1.93%，其中比例最高为 16.47%，最低仅为 0.68%。通过对客户基本情况的了解，确认各客户销售金额与其各自经营规模基本匹配，不存在异常情况。

3、通过第三方网站查询前五名客户的股东、主要人员及疑似关联关系清单，未发现其与公司及公司的对外投资单位、公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间存在关联关系或可能导致利益倾斜的情形。

七、2015 年，你公司通过非公开发行取得募集资金净额 108,945.78 万元，变更募集资金总额达 133,607.76 万元，占比为 122.64%，募集资金原计划投资项目为油气田工程技术服务项目（以下简称“油气田项目”）8,754.78 万元、工业机器人产业化（一期）工程项目（以下简称“工业机器人项目”）10,191.00 万元。后募集资金用途多次发生变更；你公司于 2015 年底终止实施油气田项目，将对应募集资金分别用于商业保理项目和永久性补充公司流动资金（以下简称“永久补流”）；于 2018 年终止实施商业保理项目，将对应募集资金分别用于煤机装备技术升级及改造项目（以下简称“煤机装备项目”）和永久补流；于 2020 年终止实施煤机装备项目，将对应募集资金用于永久补流。截至报告期末，累计使用募集资金 58,636.28 万元（其中，工业机器人项目使用金额为 5,207.13 万元，投资进度约 50%，你公司称该项目因前期研发和车间翻建而影响进度，并表示项目可行性未发生重大变化），尚未使用的募集资金总额为 51,316.98 万元。

请你公司：

（一）说明截至回函日工业机器人项目的具体进展情况，具体说明“研发和车间翻建”因素影响项目推进的原因及合理性；在此基础上，说明该项目自 2015 年实施至今，是否仍能达到预计投资效益，是否仍具有可行性；

回复：

工业机器人项目募集资金投资总额 10,191.00 万元，截止本问询函回复日，已投入 5,207.13 万元，投资进度 51.1%。因关键技术攻关未能突破，导致试制产品不达预期，致使生产线建设方案无法