(上接 D26 版)

单位:万元

| 交易对手方名称 | 款项性质 | 账面余额 | 减值准备余额 | 报告期计提坏账 | 账面净额 | 占合同资产净额比例 | 形成原因 | 交易对方的信用风险及较以前年度的变化情况 | 报告期信用减值计提是否充分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 中济海公园海绵化提升改造及全民健身项目建设指挥部 | 工程款 | 10,813.21 | 270.33 | 270.33 | 10,542.88 | 25.99% | 中济海项目工程款 | 交易对手方为政府,信用风险低,无迹象表明履约能力发生明显变化 | 充分 |
| 云南省社会事业发展有限公司 | 工程款 | 7,998.59 | 199.96 | | 7,798.63 | 19.22% | 双提升项目工程款 | 交易对手方为国有企业,信用风险低,无迹象表明履约能力发生明显变化 | 充分 |
| 文山三七产业园区开发投资有限公司 | 工程款 | 3,145.44 | 78.64 | | 3,066.80 | 7.56% | 三七产业园区登高片区污水处理项目工程款 | 业主方为政府平台公司,信用风险低,无迹象表明履约能力发生明显变化 | 充分 |
| 昆明国家高新技术产业开发区国有资产经营有限公司 | 工程款 | 2,640.74 | 66.02 | 18.81 | 2,574.72 | 6.35% | 马澄路项目工程款 | 交易对手方为国有企业,信用风险低,无迹象表明履约能力发生明显变化 | 充分 |
| 云南昭通市省耕山水置业有限责任公司 | 工程款 | 2,431.48 | 60.79 | | 2,370.69 | 5.84% | 昭通项目工程款 | 交易对手方为地方政府平台公司,信用风险低,无迹象表明履约能力发生明显变化 | 充分 |
| 合计 | | 27,029.46 | 675.74 | 289.14 | 26,353.72 | 64.95% | | | |

根据上述分析,公司的主要交易对手方为政府和国有企业,信用风险低,结合公司结算、收款等情况,报告期信用减值损失计提是充分的,不存在少计提相关资产减值规避净资产为负的情形。

年审机构核查意见:

经核查,公司报告期信用减值损失计提恰当,计提的依据合理;公司不存在少计提相关资产减值规避净资产为负的情形。

六、年报"非经常性损益项目及金额"部分显示,你公司报告期确认计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费2,809.56万元。请你公司:

(1)说明资金占用费的形成原因、相关交易性质、交易对方以及其与你公司、董监高、控股股东及实际控制人的关联关系,是否构成财务资助或非经营性资金占用。

公司回复如下:

公司控股子洪尧园林于2016年与元谋县住房和城乡建设局签订龙江项目一期、二期项目合同,开展实施"元谋县龙川江滨江休闲绿色长廊工程"项目,合同金额2.04亿元,该项目为洪尧园林垫资实施,元谋县住房和城乡建设局向洪尧园林分期支付工程款。为弥补洪尧园林垫资实施该项目而未能及时收回工程款的成本,2017年,洪尧园林与元谋县住房和城乡建设局签订《补充协议》约定:"从工程项目初验合格之日起,元谋县住房和城乡建设局按比例分期向洪尧园林支付工程结算价(若审计未完成,暂按合同价),同时支付此部分资金的资金占用费(按人民银行同期同档贷款基准利率计算)。该项目于2018年竣工,洪尧园林确认该项目含税收入2.05亿元,截至2022年11月23日,已收到该项目款项1.36亿元。该项目于2022年完成审定,但双方此前对未支付的资金占用费情况存在争议,元谋县住房和城乡建设局未就资金占用费进行支付。2022年年底洪尧园林与元谋县住房和城乡建设局就该项目中关于资金占用费达成一致意见,并于2023年1月19日收到元谋县住房和城乡建设局关于该项目资金占用费的确认函,确认欠洪尧园林资金占用费约0.3亿元。洪尧园林已于2022年12月起陆续收到元谋县住房和城乡建设局支付的工程款项及部分资金占用费约0.27亿元。根据权责发生制原则,该收款权利在2022年就已经获得,该确认函属于影响公司2022年财务报告的期后调整事项,因此洪尧园林于2022年内确认资金占用费。

元谋县住房和城乡建设局不属于公司关联方,该资金占用费的形成原因及相关交易性质不构成财务资助或非经营性资金占用。

(2)结合资金占用费的性质及相关会计处理,说明资金占用费是否为导致你公司净利润扭亏为盈的主要原因。

公司回复如下:

该笔资金占用费性质为工程垫资实施项目而未能及时收回工程款的成本,公司子公司洪尧园林将其计入财务费用-利息收入中核算,对公司合并口径下非经常性损益影响1,854.31万元。报告期内,公司归母净利润为1,067.46万元,由于归母净利润金额较小,该笔资金占用费合并口径影响金额足以覆盖归母净利润金额,但公司归母净利润扭亏为盈主要原因并非资金占用费影响,资金占用费影响只是归母净利润扭亏为盈的因素之一。公司2022年实现营业收入58,419.33万元,较上年同期增长48.93%,实现营业毛利13,265.17万元,较上年同期增长31.76%;其次,公司通过将本增效,有效控制融资成本,利息支出较上年减少1,944.52万元,归母净利润较上年同期增长8,414.1万元,多种因素影响下,公司在报告期内实现扭亏为盈。

年审机构核查意见:

经核查,资金占用费与公司、董监高、控股股东及实际控制人不存在关联关系,且不构成财务资助或非经营性资金占用会计处理恰当,符合《企业会计准则》规定。资金占用费不是公司报告期净利润扭亏的主要原因,多因素的影响使公司实现了扭亏。

七、年报其他应收款附注部分显示,截至报告期末,你公司其他应收款 -- 往来款余额为7,998.15万元、其他应收款股权 -- 股权收购退款880万元、其他应收款 -- 代收代付款721.05万元。请你公司说明其他应收款 -- 往来款、其他应收款股权 -- 股权收购退款、其他应收款 -- 代收代付款的款项性质、具体内容、交易对方以及交易对方是否与你公司、你公司董监高、控股股东或实际控制人有关联关系,相关款项是否构成对外财务资助或者对你公司的非经营性资金占用,是否履行恰当的审议程序和披露义务。请年审机构核查并发表明确意见。

公司回复如下:

(一)其他应收款 -- 往来款

截至报告期末,公司其他应收款-往来款余额为7,998.16万元,坏账准备5,302.24万元,账面净值2,695.92万元。主要构成情况详见下表。

单位:万元

| 交易对方 | 性质 | 账面原值 | 坏账准备 | 账面净值 | 具体内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 四川易园园林集团有限公司 | 往来款 | 2,858.46 | 949.72 | 1,908.74 | 主要为前期预付工程款,基于公司与易园园林股权纠纷诉讼情况,2022年公司将预付工程款调整至"其他应收款"核算。 |
| 临沧建安商贸有限责任公司 | 往来款 | 950.00 | 950.00 | 0.00 | 代垫安然南伞项目款项,已全额计提坏账准备。 |
| 湖南锦秀鑫程房地产有限公司 | 往来款 | 727.88 | 727.88 | 0.00 | 工程结算超付款项,已全额计提坏账准备。 |
| 四川星宇房地产开发有限公司 | 往来款 | 665.00 | 665.00 | 0.00 | 南充项目往来款形成,已全额计提坏账准备。 |
| 昆明晋朗特园林绿化工程有限公司 | 往来款 | 606.18 | 606.18 | 0.00 | 工程结算超付款项,已全额计提坏账准备。 |
| 六盘水北大教育投资有限公司 | 往来款 | 591.60 | 236.64 | 354.96 | 代垫六盘水项目款项。 |
| 成都云投生态园林景观工程有限公司 | 往来款 | 404.01 | 161.60 | 242.41 | 超付工程款项。 |
| 云南园林绿化发展公司 | 往来款 | 150.00 | 150.00 | 0.00 | 预付苗木款,公司申请退款未果调至其他应收款,已全额计提坏账准备。 |
| 刘伟 | 往来款 | 116.89 | 116.89 | 0.00 | 公司北京分公司前期筹备款,已全额计提坏账。 |
| 云南神彩农业发展有限公司 | 往来款 | 226.00 | 226.00 | 0.00 | 预付苗木款,公司申请退款未果调至其他应收款,已全额计提坏账准备。 |
| 其他零星往来款 | 往来款 | 702.14 | 512.33 | 189.81 | 其他往来款。 |
| 合计 | | 7,998.16 | 5,302.24 | 2,695.92 | |

上述交易对方不属于公司及公司董监高、控股股东或实际控制人的关联方,与公司及公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系。上述款项不存在关联方资金占用和对外财务资助情形。

(二)其他应收款 -- 股权收购款

截至报告期末,公司其他应收款-股权收购退款余额为880万元,已全额计提坏账准备。交易对手方为余丰泳,该款项为公司下属子公司洪尧园林计划收购余丰泳名下公司的股权已支付的预付款项,但收购股权事项未果,该笔款项尚未退回。交易对方不属于公司及公司董监高、控股股东或实际控制人的关联方,与公司及公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系,不存在关联方资金占用情形和对外财务资助情形。

(三)其他应收款 -- 代收代付款

截至报告期末,公司其他应收款-代收代付款余额为721.05万元,坏账准备165.35万元,账面净值555.70万元。主要构成情况详见下表。

单位:万元

| 交易对手方名称 | 性质 | 原值 | 坏账 | 净值 | 具体内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 通海县供排水公司 | 代收代付款 | 614.53 | 91.45 | 523.08 | 代垫通海二污项目存量部分工程款 |
| 重庆博润实业有限公司 | 代收代付款 | 58.19 | 58.19 | – | 土家八千项目重整代垫审计费 |
| 代收代付社保、个税、公积金等 | 代收代付款 | 48.33 | 15.71 | 32.62 | 代收代付公司员工社保、个税、公积金等。 |
| 合计 | | 721.05 | 165.35 | 555.70 | |

上述交易对方不属于公司及公司董监高、控股股东或实际控制人的关联方,与公司及公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系。上述款项不存在关联方资金占用情形和对外财务资助情形,公司已按照相关信息披露规定进行了判断,履行恰当的审议程序和披露义务。

年审机构核查意见:

经核查,其他应收款 -- 往来款、其他应收款股权 -- 股权收购退款、其他应收款 -- 代收代付款,收到和支付的往来款的交易对方,与公司控股股东或实际控制人没有关联关系,上述款项余额以及收付发生额不构成对外财务资助或者对公司的非经营性资金占用,已履行恰当的审议程序和披露义务。

特此公告。

云南交投生态科技股份有限公司
董 事 会
二〇二三年六月十五日

---

证券代码:301105 证券简称:鸿铭股份 公告编号:2023-048

# 广东鸿铭智能股份有限公司关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东鸿铭智能股份有限公司(以下简称"公司")于2023年6月1日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对广东鸿铭智能股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函[2023]第293号)(以下简称"《问询函》"),公司董事会高度重视,组织相关部门和中介机构对问询函的问题进行逐项认真核查和落实,并已按照要求同深圳证券交易所做出了回复,现将《问询函》回复情况公告如下:

问题1.报告期内,你公司实现营业收入23,015.19万元,同比下降28.86%,归属于上市公司股东的净利润(以下简称"净利润")为3,936.73万元,同比下降41.24%,综合毛利率39.90%,同比下降2.9个百分点;第四季度实现营业收入1,841.65万元,较前三季度大幅下滑;国外地区实现营业收入4,452.26万元,同比基本持平。《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》显示,你公司"可能调整产品的定价策略和价格水平,从而导致公司产品售价降低及毛利率进一步降低的风险"。请你公司:

(1)结合业务开展情况、行业周期及发展情况、主要客户、市场竞争、定价策略及售价变动情况、毛利率、可比公司情况等,说明营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性,第四季度营收大幅下滑的原因,相关因素是否具有持续性,你公司调整产品售价的原因,相关产品是否具备市场竞争力,你公司经营业绩是否面临进一步下滑的风险,如是,请充分提示相关风险并说明拟采取的应对措施。

(2)结合国外地区主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况,是否存在关联关系、行业情况等,说明报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性,国外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、结合业务开展情况、行业周期及发展情况、主要客户、市场竞争、定价策略及售价变动情况、毛利率、可比公司情况等,说明营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性,第四季度营收大幅下滑的原因,相关因素是否具有持续性,你公司调整产品售价的原因,相关产品是否具备市场竞争力,你公司经营业绩是否面临进一步下滑的风险,如是,请充分提示相关风险并说明拟采取的应对措施。

(一)公司业务开展情况、行业周期及发展情况

1、公司业务开展情况

公司主营业务收入构成如下:

单位:元

| 项 目 | 2022年度 | | 2021年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 自动化包装设备 | 168,957,139.59 | 73.41% | 229,983,990.25 | 71.09% |
| 包装配套设备 | 52,196,107.65 | 22.68% | 80,828,677.30 | 24.98% |

公司是一家集研发、生产和销售于一体的包装专用设备生产商,主营产品包括各种自动化包装设备和包装配套设备,如上表所示,2022年度公司主营业务内容及模式没有发生重大变化。

2、公司行业周期及发展情况

公司生产的包装设备产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分,公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等因素,因此公司产品销售、生产等经营模式受下游客户经营模式影响较大,并且可能会受到经济周期波动的影响。

随着我国机械工业的崛起和伴随机械设备结构调整的大环境,国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局,机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小,产品的主要技术指标如工作速度、定位精度、运行稳定性、自动化程度等已经达到或接近国际先进水平。近年来,我国包装机械进口额已经开始出现负增长,国内市场的主导地位已经由我国企业所占据,越来越多的纸包装生产企业也因此选择国产包装设备,国内印刷包装企业购买国产设备已成为市场主流和必然趋势。

一方面,世界发展中国家和地区经济的快速增长使得包装机械的市场需求快速提升;另一方面,发达经济体包装机械成套设备保有量较大,随着经济的进一步复苏,设备更新、机械设备下游厂商扩建仍将支撑包装机械成套设备的市场需求,全球包装机械需求未来将保持稳步增长,海外市场空间广阔,我国企业出口的潜力巨大。

(二)主要客户

公司主要产品为自动化包装设备、包装配套设备,下游行业为包装印刷行业,终端应用领域包括消费电子、医药保健品、化妆品、服装服饰、食品烟酒等。由于公司生产的包装设备产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分,公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等,因此公司产品销售、生产等经营模式受下游客户所处行业的行业特性及下游客户经营模式影响较大。

(三)市场竞争情况

1、国外竞争情况

包装专用设备行业属于充分竞争性行业,市场化程度相对较高。全球范围来看,包装专用设备的生产主要集中在欧洲、日本等发达国家,以及中国等发展中国家。目前,公司在纸盒最大成型尺寸、纸盒最小成型尺寸、面纸高度、灰板高度等指标上,与国际厂商仍存在一定差距,公司在与国际厂商的竞争过程中,在设备的主要参数指标接近的情况下,通过产品较高的性价比取得一定的竞争优势。同时,公司通过及时响应客户的速度、良好的服务来建立和维护与客户的长期合作关系。

2、国内竞争情况

国内包装专用设备行业经过不断地积累、成长,出现了以鸿铭股份、正润机械和中科包装等为代表的具备自主设计、制造能力的优质企业。公司在与国内包装专用设备制造厂商的竞争过程中,通过不断推出如HM-6418系列、HM-350系列、HM-6435系列等在自动化程度、生产速度、定位精度、尺寸范围、纸盒生产类型、过胶方式等方面具有相对领先优势的产品,进而在与国内竞争对手的竞争中取得竞争优势。但公司仍需不断加强技术创新,推出更为高效的产品设备,以维持和增强产品的市场竞争力。

(四)定价策略及售价变动情况、毛利率

1、公司2022年度产品毛利率变动情况如下:

单位:元

| 项目 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业成本比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 自动化包装设备 | 168,957,139.59 | 95,086,740.49 | 43.72% | -26.54% | -20.99% | -3.95% |
| 包装配套设备 | 52,196,107.65 | 38,936,665.30 | 25.40% | -35.42% | -34.33% | -1.25% |

2、公司产品销售均价变动情况如下:

单位:万元

| 产品系列 | 2022年度 | 2021年度 |
|---|---|---|
| | 销售均价 | 销售均价 |
| 自动化包装设备 | 71.59 | 84.86 |
| 包装配套设备 | 6.78 | 7.95 |

公司的定价策略为以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响确定。公司综合毛利率同比下降2.9个百分点,从上表可以看出,公司的毛利率下降主要是由于售价下降造成。

2021年公司自动化包装设备的平均售价为每台84.86万元,包装配套设备的平均售价为每台7.95万元。2022年公司自动化包装设备的平均售价为每台71.59万元,包装配套设备的平均售价为每台6.78万元。

售价下降及毛利率下降,其原因主要是2022年全球经济形势复杂,国内经济情况整体下行,传统制造业低迷,在整体需求放缓的背景下,下游客户进行投资时会更为谨慎,通常会综合考虑价格、性能等多种因素,导致包装机械行业内部竞争加剧,公司为保证市场份额,提高市场占有率,主动调整销售价格。

(五)可比公司情况

公司产品主要应用于消费类电子包装盒、食品烟酒盒、医药保健品盒、化妆品盒、珠宝首饰盒、礼品盒、服装服饰盒等各类包装盒及纸浆模塑制品的生产,国内尚无与本公司处于同一细分行业的上市公司。公司在国内的主要竞争对手为中科包装、正润机械,目前均未上市。因此,从已上市的公司中选择跟公司所处行业一致的公司作为同行业上市公司进行比较分析:

单位:万元

| 同行业公司 | 营业收入 | | | 净利润 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2022年 | 2021年 | 变动比率 | 2022年 | 2021年 | 变动比率 |
| 赛腾股份 | 292,977.65 | 231,855.44 | 26.36% | 32,132.82 | 19,094.65 | 68.28% |
| 斯莱克 | 173,131.87 | 100,349.15 | 72.53% | 21,159.01 | 9,212.66 | 129.67% |
| 新美星 | 76,338.59 | 71,014.62 | 7.50% | 4,178.38 | 6,813.91 | -38.68% |
| 中亚股份 | 92,591.35 | 106,299.22 | -12.90% | 9,083.27 | 13,195.14 | -31.16% |
| 本公司 | 23,015.19 | 32,351.25 | -28.86% | 3,936.74 | 6,699.23 | -41.24% |

赛腾股份的产品主要运用于消费电子、半导体、新能源等行业,适用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备、新能源零部件、锂电池、晶圆等。

斯莱克的包装设备主要专注于易拉盖和易拉罐的生产及新能源电池壳智能生产线及电池壳结构件制造领域。

新美星液态包装设备主要用于液态食品包装的生产。

中亚股份智能包装设备主要用于乳品、医疗健康、饮料、食用油脂、日化、调味品等生产的吹瓶/成型、灌装封口、后道包装等。

从上述各上市公司主营业务可以看出,公司与同行业上市公司相比,产品功能、下游客户群体、应用领域均有所不同,因此变动趋势有所不同。

(六)营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性:

营业收入下滑的原因:2022年全球经济形势复杂,受国内消费需求疲软、全球经济通胀等外部因素及国内整体经济下行的影响,国内传统制造业整体低迷。由于公司机械生产的设备属于下游客户生产性固定资产的组成部分,公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等。在整体需求放缓的背景下,下游客户进行固定资产投资时会更为谨慎,从而造成了公司2022年营业收入的下滑;

净利润下滑的原因:除营业收入下滑造成的毛利大幅下滑外,公司净利润大幅下滑的原因主要如下:

(1)管理费用较上年增加276万,主要原因是IPO三方中介费用及媒体费用计入当期管理费用造成;

(2)信用减值损失较上年增加302万元,主要是计提的应收账款坏账准备增加所致。

(七)第四季度营收大幅下滑的原因,相关因素是否具有持续性

受到宏观环境等因素的影响,尤其是进入第四季度后,一方面公司下游客户正常的生产经营受到一定程度的影响,同时整体经济下行造成终端客户的需求减少致使下游客户减缓了固定资产投资,另一方面公司的发货、人员外出开拓业务也产生了影响。尤其是进入12月份后,公司及下游客户的相关人员出现发烧等感冒症状的情况增加对公司及下游客户的生产经营造成一定影响。以上因素除终端客户的需求未完全恢复外,其他因素对公司及下游客户正常生产经营,发货、开拓客户等的影响已不存在,随着经济的逐步复苏,终端客户的需求也将逐步恢复。

(八)公司调整产品售价的原因,相关产品是否具备市场竞争力

公司调整产品售价的主要原因是由于下游市场需求未完全恢复,市场竞争加剧,公司根据市场情况适当降低产品价格造成。作为国内主要的包装设备生产厂商之一,公司已获得欧洲、欧洲、美洲等地区印刷包装生产企业的认可,具备较强的产品竞争优势,公司产品与同行相比无论是从产品功能、技术壁垒、售后服务等方面仍具有一定的市场竞争力。

(九)经营业绩是否面临进一步下滑的风险

公司的包装设备及配套设备用于各类包装盒及纸浆模塑制品的生产,面向的客户为纸包装盒生产商、下游行业空间较大、集中度较低。同时,客户对包装设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响,使得公司包装设备的复购率较低,因此,公司收入具有客户集中度低、新增客户收入贡献大的特点。未来,如果受宏观经济环境持续恶化、下游包装行业需求下降等因素影响,公司老客户复购率进一步降低,公司不能持续开发新客户或开发的新客户收入贡献大幅下降,将导致公司发生经营业绩下降的风险。

(十)应对措施

(1)加大研发投入,不断推出满足客户需求的产品

一方面,公司将对现有产品的技术革新加大投入,不断改善产品性能、改进产品结构设计、优化产品功能,针对下游市场的需求,研发符合市场发展趋势的产品;另一方面,公司将在开发新的产品型号、产品类型方面增加研发投入,建立多型号、多类型的产品体系以满足不同客户的生产需求,不断提升公司的持续经营能力。

(2)市场开发计划

公司将以下游客户多元化为目标,坚持深度开发国内市场和积极拓展国外市场相结合的营销策略。针对国内市场,公司在现有内销部门分别负责华南、华中、华东、西南、华北地区的基础之上,将在重庆等地新建营销办事处,进一步加大对重点区域的市场开拓力度。加快公司对客户需求的响应能力,增强公司与客户的黏性。针对国际市场,公司继续采取内部培养与外部引进相结合的方式,进一步丰富营销团队数量,加强国外市场推广和客户跟踪服务,全面挖掘潜在国外客户,拓展国外客户市场区域。

(3)人才培养计划

加强人才储备的梯队建设,有针对性地引进公司需要的经营管理和科研开发人才,包括从海外引进具有全球视野的复合型人才。建立有效的人才培训机制,提倡员工在工作中学习,有计划地分批派送现有管理人员和研发人员前往国外先进企业和院校进行考察、培训、学习。

(4)稳妥推进募投项目的实施,提升公司产能及交付能力

募集资金到位后,公司将加速募投项目的建设,公司凭借募投项目"生产中心建设项目"提升公司产能,扩大公司的生产规模,通过建设"营销中心建设项目"提高公司的市场开拓能力,通过实施"研发中心建设项目",进一步提升综合研究开发能力。公司将通过规模化生产带来的规模经济和稳定供应能力,不断降低单位生产成本,增强产品竞争力,扩大产品销售规模,在保持现有市场份额的同时,不断提高市场占有率。

(5)立足主业,积极向其他高端装备领域拓展

公司在巩固公司国内包装机械行业优势的同时,一方面将依托公司包装设备在国内外包装市场中较高的市场占有率,密切关注已达成合作关系的老客户在包装设备领域的更新及新增需求,及时推出符合客户需求的新型包装设备及配套设备,扩大公司的经营规模。另一方面,公司将依靠自身在机械设备制造领域较强的研发能力,积极往其他高端装备领域拓展,扩大公司的营业范围,增强公司的盈利能力。

二、结合国外地区主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况,是否存在关联关系、行业情况等,说明报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性,国外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

(一)国外地区主要客户名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单,是否存在关联关系

公司境外销售客户主要集中在亚洲、欧洲地区,主要销售产品为HM-ZD350系列、HM-ZD6418系列全自动智能制盒机,2022年度外销收入金额为4,452.26万元,占主营业务收入比例为19.42%。2022年度国外地区主要客户信息列示如下:

单位:万元

| 客户名称 | 所在地区 | 成立时间 | 销售产品 | 销售金额 | 海关数据 | 销售出库时间 | 是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Starprint Public Company Limited | 泰国 | 1986年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 374.46 | 374.46 | 2022年6月 | 否 |
| Hanshin Machine | 韩国 | 1962年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 318.75 | 316.51 | 2021年12月 2022年3月 | 否 |
| Pragatipack Noida Pvt. Ltd. | 印度 | 2008年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 258.43 | 254.74 | 2022年4月 2022年5月 | 否 |
| Parksons Packaging Ltd. | 印度 | 2017年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 257.70 | 257.70 | 2022年2月 | 否 |
| FPC SERVICING | 比利时 | 2007年 | HM-ZD6418系列全自动智能制盒机 | 223.16 | 217.42 | 2022年3月 | 否 |
| HYE WOO PRINTING INDIA PRIVATE LIMITED | 印度 | 2019年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 200.22 | 194.84 | 2022年5月 | 否 |
| GRAFICHE TROTTA PERUGIA S.R.L | 意大利 | 1979年 | HM-ZD6418系列全自动智能制盒机 | 200.11 | 200.11 | 2022年8月 | 否 |
| Unique Services Group, Inc. | 美国 | 2011年 | HM-ZD6418系列全自动智能制盒机 | 168.61 | 168.33 | 2022年11月 | 否 |
| Dimple Packaging Pvt. Ltd. | 印度 | 2010年 | HM-ZD6418系列全自动智能制盒机 | 165.31 | 165.31 | 2022年7月 | 否 |
| Vivar Printing Sdn Bhd | 马来西亚 | 1984年 | HM-ZD6418系列全自动智能制盒机 | 155.67 | 155.08 | 2022年3月 | 否 |
| 合 计 | -- | -- | -- | 2,322.42 | 2,304.51 | -- | -- |

2022年公海关出口数据与账面确认外销收入存在差异主要系公司外销收入确认时点与海关出口数据统计时点差异及汇率折算差异。

上表数据可以发现:(1)从客户所在地区来看,公司本期在保证亚洲、欧洲既有市场的基础上,新开拓了美国、比利时市场,拓宽了外销的销售市场,在经济环境下行的情况下保证了外销收入的稳定;(2)从客户成立时间来看,公司外销客户的成立时间较早,不存在客户成立时间较短的情况;(3)从销售出库时间来看,公司销售给国外客户产品的出库时间多为2022年上半年。受2022年下半年国内大环境的影响,内销外销产品销量均有所下降,上述原因导致国外地区收入变动情况与国内地区收入变动情况相差较大。

(二)收入确认方式

公司销售的产品类别包括:自动化包装设备、包装配套设备、零配件及其他,其收入确认方式主要分为以下两种:

1、自动化包装设备及需要安装调试的包装配套设备:

在完成现场安装、调试并经客户验收通过且签署完毕正式销售合同后确认收入。

2、无需安装调试的包装配套设备及零配件:

在客户签收且签署完毕正式销售合同后确认收入。

公司内销外销的收入确认方式一致,且一贯执行,报告期不存在内外销收入确认方式不一致或变更收入确认政策的情况。

(三)境外客户期后回款情况

公司向境外客户销售产品时在销售合同中约定发货及付款条款如下:

(1)付款条款:签订合同时支付30%定金,发货前支付剩余70%货款;

(2)发货条款:一般为收到定金15天内安排发货。

截至2022年12月31日,公司国外客户应收账款余额为22.10万元,占期末应收账款余额的比重为0.22%,该部分应收账款主要为部分客户采购零星配件款,截至本说明回复日,国外客户应收账款已回款3.51万元。

(四)行业情况

据Global Industry Analysts发布的报告数据,2020年全球包装机械设备市场规模约为415亿美元,预计到2026年该市场规模将达到459亿美元。且全球包装机械的需求将以每年5.3%的速度增长。随着我国机械工业的崛起和伴随机械设备结构调整的大环境,国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局,机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小,产品的主要技术指标如工作速度、定位精度、运行稳定性、自动化程度等已经达到或接近国际先进水平,并开始向德国、美国、意大利等机械制造强国出口。在大环境影响下,公司因逐步开拓美国、比利时等市场,加大设备出口量,保证了本期外销收入的稳定。同时随着经济的进一步复苏,设备更新、机械设备下游厂商扩建仍将支撑包装机械成套设备的市场需求,全球包装机械需求未来将保持稳步增长,海外市场空间广阔,我国企业出口的潜力巨大。

而国内纸包装机械行业集中度较高,生产企业整体呈金字塔状,国内市场竞争较为激烈。近年来出现了以鸿铭股份、正润机械和中科包装等为代表的具备自主设计、制造能力的优质企业,客户对机械设备进行投资时会综合考虑供应商产品的价格、性能等。在经济低迷的情况下,客户一般会保持现状或减少投资,新增资产投资会更加谨慎,故导致国内地区本期收入变动较大。

(五)报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性

报告期公司实现外销收入金额为4,452.26万元,与上期外销收入4,432.41万元基本持平,主要系国内包装机械企业逐渐突破了国际生产商垄断竞争格局,机械制造与国外发达国家的水平差距不断缩小,产品的主要技术指标已达到或接近国际先进水平。伴随着世界发展中国家和地区经济的快速增长,使得包装机械的市场需求快速提升。相比从德国、法国、意大利、日本等世界机械设备制造强国高价进口设备,大部分国外发展中国家愿意选择从产品性价比较高的中国进口设备,我国包装机械行业在海外的市场空间广阔。2022年度公司销售给国外客户的自动化包装设备数量为29台,较上期增加4台。公司近年来以下游客户多元化为目标,坚持深度开发国内市场和积极拓展国外市场相结合的营销策略,不断丰富国外营销团队人员数量,加强国外市场推广和客户跟踪服务,全面挖掘潜在国外客户,拓展国外客户市场区域,保证国外地区收入持续稳定增长。

公司本期实现内销收入为18,469.53万元,上期内销收入27,814.18万元相比金额变动较大。此外,2022年度内销自动化包装设备207台,较上期少39台,主要系2022年度国内经济情况整体下行,传统制造业低迷。公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设备更新升级、原有旧设备的改造更新等。在整体需求放缓的背景下,下游客户进行固定资产投资时会更为谨慎。因我国包装机械中高端产品的主要市场长期被国外厂商占领,国内品牌影响力与国外知名厂商相比仍存在一定差距,下游客户在对新资产进行投资时可能保持原来的选择,从而造成了公司国内地区营业收入的下滑。

(六)是否存在期后退货或长期未回款的情况

截至本说明回复日,公司国外客户不存在期后退回自动化包装设备及包装配套设备的情况,仅有少量零配件存在退货,金额约为1.57万元。

公司的包装设备及配套设备用于各类包装盒及纸浆模塑制品的生产,面向的客户为纸包装盒生产商,下游行业空间较大、集中度较低。同时,客户对包装设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响,使得公司包装设备的复购率较低,因此,公司收入具有客户集中度低、新增客户收入贡献大的特点。未来,如果受宏观经济环境持续恶化、下游包装行业需求下降等因素影响,公司老客户复购率进一步降低,公司不能持续开发新客户或开发的新客户收入贡献大幅下降,将导致公司发生经营业绩下降的风险。

(十)应对措施

(1)加大研发投入,不断推出满足客户需求的产品

一方面,公司将对现有产品的技术革新加大投入,不断改善产品性能、改进产品结构设计、优化产品功能,针对下游市场的需求,研发符合市场发展趋势的产品;另一方面,公司将在开发新的产品型号、产品类型方面增加研发投入,建立多型号、多类型的产品体系以满足不同客户的生产需求,不断提升公司的持续经营能力。

(2)市场开发计划

公司将以下游客户多元化为目标,坚持深度开发国内市场和积极拓展国外市场相结合的营销策略。针对国内市场,公司在现有内销部门分别负责华南、华中、华东、西南、华北地区的基础之上,将在重庆等地新建营销办事处,进一步加大对重点区域的市场开拓力度。加快公司对客户需求的响应能力,增强公司与客户的黏性。针对国际市场,公司继续采取内部培养与外部引进相结合的方式,进一步丰富营销团队数量,加强国外市场推广和客户跟踪服务,全面挖掘潜在国外客户,拓展国外客户市场区域。

(3)人才培养计划

加强人才储备的梯队建设,有针对性地引进公司需要的经营管理和科研开发人才,包括从海外引进具有全球视野的复合型人才。建立有效的人才培训机制,提倡员工在工作中学习,有计划地分批派送现有管理人员和研发人员前往国外先进企业和院校进行考察、培训、学习。

(4)稳妥推进募投项目的实施,提升公司产能及交付能力

募集资金到位后,公司将加速募投项目的建设,公司凭借募投项目"生产中心建设项目"提升公司产能,扩大公司的生产规模,通过建设"营销中心建设项目"提高公司的市场开拓能力,通过实施"研发中心建设项目",进一步提升综合研究开发能力。公司将通过规模化生产带来的规模经济和稳定供应能力,不断降低单位生产成本,增强产品竞争力,扩大产品销售规模,在保持现有市场份额的同时,不断提高市场占有率。

(5)立足主业,积极向其他高端装备领域拓展

公司在巩固公司国内包装机械行业优势的同时,一方面将依托公司包装设备在国内外包装市场中较高的市场占有率,密切关注已达成合作关系的老客户在包装设备领域的更新及新增需求,及时推出符合客户需求的新型包装设备及配套设备,扩大公司的经营规模。另一方面,公司将依靠自身在机械设备制造领域较强的研发能力,积极往其他高端装备领域拓展,扩大公司的营业范围,增强公司的盈利能力。

三、结合国外地区主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况,是否存在关联关系、行业情况等,说明报告期国外地区实现收入变动情况与国内地区差异较大的原因及合理性,国外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

(一)国外地区主要客户名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单,是否存在关联关系

公司境外销售客户主要集中在亚洲、欧洲地区,主要销售产品为HM-ZD350系列、HM-ZD6418系列全自动智能制盒机,2022年度外销收入金额为4,452.26万元,占主营业务收入比例为19.42%。2022年度国外地区主要客户信息列示如下:

单位:万元

| 客户名称 | 所在地区 | 成立时间 | 销售产品 | 销售金额 | 海关数据 | 销售出库时间 | 是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Starprint Public Company Limited | 泰国 | 1986年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 374.46 | 374.46 | 2022年6月 | 否 |
| Hanshin Machine | 韩国 | 1962年 | HM-ZD350系列全自动智能制盒机 | 318.75 | 316.51 | 2021年12月 2022年3月 | 否 |
| Pragatipack Noida Pvt. Ltd. | 印度 | 2008