合肥埃科光电科技股份有限公司关于 2023年年度报告的信息披露监管问询函的 回复公告

木公司董事会及全休董事保证木公告 --「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

业绩持续性下降风险

查主现179%: 17年內經 若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分終端用户行业(如新能源,新型显示等行业)增速 放缓或下滑和同行业市场竞争加剧等因素影响进一步下滑,大额固定资产投入带来的固定生产成本 与其产生的经济效益发生严重时间错配,存货价格出现大幅下跌导致存货跌价准备计提增加,主要客 户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入

厂目对及工业人工自设施中共发型收款或减值在由于间加,或有6水的种本项则的有入幅上6%或使用自收入 无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。 ●新产品推广、新业务拓展不及预期的风险 公司产品已被应用于PCB、新型显示、3C电子、锂电、半导体、光伏、包装印刷等行业,但公司主要 客户集中度较高,2023年度前五大客户销售收入合计占比超过45%。公司产品在不同应用领域以及同一应用领域中不同客户之间进行推广时,需要一定的资源投入与时间验证。如公司无法有效拓展新客户并获取订单,可能造成未来在相关下游领域拓展不利的风险;同时,若未来公司在进行业多拓 展后不能保持与各行业客户的业务合作,不能持续开展多业务领域经营,或者公司产品不能满足相关 演域对产品要求,未能在短时间内完成新产品的研发和市场布局,则可能对公司经营业绩产生不利影

● 应收账款回收风险 2023年度。受下游客户终端回款放缓、市场竞争加剧等影响、公司客户精测电子、宜美智与公司协商进行信用期调整,由月结30天分别调整至月结90天、月结60天;为加快应收账款周转,公司将对佳智彩的信用期运度收紧,由月结120天调整至月结90天、调整后的信用期与同行业可比公司相比保持 在合理水平。2023年末、公司应收账款账面价值为13,557.84万元,占总资产的比例为8.52%。未来、随着公司经营规模的迅速扩大,公司应收账款可能进一步上升。若未来宏观经济形势、行业发展状况发生重大不利变化,公司主要客户要求进一步调整信用政策将导致应收账款回收周期变长,或公司个 别客户经营状况发生困难导致应收账款难以收回,将对公司整体运营效率与资金流动性产生不利影

2023年末,公司存货账面价值为15,546.96万元,占总资产的比例为9.77%。存货跌价准备为1, 670.57万元,主要系一方面,公司产品。2023年销售均价同比有所下降,公司部分原材料及库存商品,正常产品可变现净值低于成本,增加计提存货跌价准备;另一方面,公司库存商品—借用产品因公司积极开拓客户,推广新产品而增加,同时公司结合历史经验对库龄1年以上的借用产品全额计提存货跌价准备。若未来市场环境发生变化或竞争加剧导致公司主要产品价格出现大幅下滑或者销售不畅,将

造成公司存货跌价损失增加,对公司的盈利能力产生不利影响。 ● 募投项目实施无法达到预期的风险 公司募投项目延期后,将于2027年1月达到可使用状态,预计2030年达产,目前距离未来公司募 投项目效益实现具有一定期限。若未来宏观经济增速放缓、公司下游部分终端用户所处行业(如新能源、新型显示等行业)出现增速放缓或下海,相器视觉行业的市场竞争加剧等因素,可能导致公司在募投项目投水后,海校与目处产的产品销售数量或销售单价不及预期,最终导致公司赛投项目投产的产品销售数量或销售单价不及预期,最终导致公司第投项目投产的产品销售收入或毛利率与预期水平存在较大偏差;或人工成本、原材料及能源价格出现预期外的大幅上 器导致公司蒙找项目接一起中生产成本大幅增加;或家投项目后线涉及规划,质检,消防等相关部门验收程序比预期更复杂更耗时;或项目组织管理、厂房建设工期、生产设备安装调试、量产达标等不能按计划时间进度实施,则前述情形将可能会给公司本次募集资金投资项目的实施进度或预期效益 带来不利影响,进而影响公司的整体经营业绩。

敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。 吸证 八尺双百省連續於來,仁思以以內極。 会肥埃养光电科技股份有限公司(以下简称"公司"或"埃科光电")于近日收到上海证券交易所下 发的(关于对合肥埃科光电科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管向前函数(上证料创公 超[2024]0240号,以下简称"年报何油函")。根据年报何油函的要求、公司与招商证券股份有限公司 (以下简称"保养比核")、客诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")对年报问询函

代及下间外 保存的码 人名威索ப列里罗列尔利索雷西语人 以下间外 牛甲索口列 八分牛取凹间岛 所提及的事项进行了认真核查并作出同意。现就有美问题间复如下。 回复中楷体加粗部分为公司《2023年年度报告》补充披露的部分。本回复报告中若合计数与各分

请公司:(1)按照招股说明书披露口径,补充披露年报"主营业务分行业、分产品、分地区、分销售 機式情况",成本分析表"等内容,说明各细分数据变动原因及合理性;(2)结合主要产品近两年产销量、单价变化情况,量化分析2023年度业绩大幅下降的原因及合理性;结合在手订单情况,说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险;(3)列示最近两年前五大客户变化情况;说明变动较大原因及 合理性,结合在手订单,说明与客户合作关系是否存在不利变化。请年审会计师对以上问题核查并发

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司补充披露及说明

- (一)按照招限说明书披露口径、补充披露年报"主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况"、"成本分析表"等内容,说明各细分数据变动原因及合理性
- 1、按照招股说明书披露口径、补充披露年报"主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情 2023年度,公司主营业务收入、成本及毛利率按产品下游应用行业、产品类型的构成及同比变动

		主营业务分	行业情况			
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)		营业成本比 上 年 増 減 (%)	毛利率比上年增减(%
新型显示	57,347,745.73	38,519,498.07	32.83	-20.54	-8.10	减少9.09个百分点
锂电	46,147,085.70	29,336,019.35	36.43	-44.27	-27.60	减少14.64个百分点
PCB	37,657,759.72	18,988,697.57	49.58	39.19	33.47	增加2.16个百分点
光伏	22,652,610.70	15,857,046.54	30.00	25.30	52.89	減少12.63个百分点
3C电子	17,121,920.20	9,011,544.43	47.37	40.31	54.71	减少4.90个百分点
包装印刷	8,220,381.83	3,521,126.51	57.17	32.68	24.13	增加2.95个百分点
半导体	7,766,637.23	4,417,792.84	43.12	595.51	866.97	減少15.97个百分点
其他	24,731,201.99	14,198,653.06	42.59	-5.80	-6.60	增加0.49个百分点
小计	221,645,343.10	133,850,378.37	39.61	-9.86	1.90	减少6.97个百分点
		主营业务分	产品情况			

-6.14 8.33 減少8.50个百分点 工业相机 177,883,776.43 113,201,834.97 36.36 :工业线扫 相机 38.37 -7.76 8.31 减少9.14个百分点 图像采集卡 43,761,566.67 20,648,543.40 -22.36 -23.10 133,850,378.37 39.61 -9.86 1.90 减少6.97个百分

2023年度,公司主营业务分行业、分产品的成本构成要素构成及同比变动情况如下

			分行业情况			
			O TI ME INFOL			
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成 本比例(%)	上年同期金額	上年同期占 总成本比例 (%)	本期金額较上 年同期变动比 例(%)
	直接材料	35,582,434.42	26.58	38,428,759.53	29.26	-7.41
新型显示	直接人工	1,088,052.19	0.81	1,904,331.09	1.45	-42.86
	制造费用	1,849,011.46	1.38	1,581,276.95	1.20	16.93
	直接材料	24,171,835.92	18.06	35,879,183.98	27.32	-32.63
锂电	直接人工	1,901,584.41	1.42	2,118,771.20	1.61	-10.25
	制造费用	3,262,599.02	2.44	2,519,759.81	1.92	29.48
	直接材料	17,047,096.56	12.74	13,090,001.92	9.97	30.23
PCB	直接人工	685,957.57	0.51	409,195.68	0.31	67.64
	制造费用	1,255,643.44	0.94	728,181.49	0.55	72.44
	直接材料	12,609,732.03	9.42	9,350,485.53	7.12	34.86
光伏	直接人工	1,091,475.73	0.82	462,180.47	0.35	136.16
	制造费用	2,155,838.78	1.61	559,154.36	0.43	285.55
	直接材料	7,581,710.79	5.66	5,186,968.28	3.95	46.17
3C电子	直接人工	523,648.59	0.39	283,065.52	0.22	84.99
	制造费用	906,185.05	0.68	354,576.54	0.27	155.57
	直接材料	2,976,498.48	2.22	2,576,249.75	1.96	15.54
包装印刷	直接人工	192,750.17	0.14	113,083.00	0.09	70.45
	制造费用	351,877.86	0.26	147,394.61	0.11	138.73
	直接材料	3,409,192.40	2.55	393,749.70	0.30	765.83
半导体	直接人工	360,196.33	0.27	26,224.41	0.02	1,273.52
	制造费用	648,404.11	0.48	36,894.45	0.03	1,657.46
	直接材料	11,372,025.32	8.50	13,062,426.44	9.94	-12.94
其他	直接人工	993,384.79	0.74	917,085.80	0.70	8.32
	制造费用	1,833,242,95	1.37	1,222,845,23	0.93	49.92
合计		133,850,378.37	100.00	131,351,845.76	100.00	1.90
			分产品情况			
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成 本比例(%)	上年同期金額	上年同期占 总成本比例 (%)	本期金額较上 年同期变动比 例(%)
	直接材料	97,381,876.68	72.75	93,670,560.81	71.31	3.96
工业相机	直接人工	5,697,754.08	4.26	5,161,289.60	3.93	10.39
	制造费用	10,122,204.21	7.56	5,669,589.08	4.32	78.54
	直接材料	57,772,074.39	43.16	57,319,542.71	43.64	0.79
其中:工业线扫描 相机	直接人工	4,389,698.68	3.28	3,302,510.28	2.51	32.92
THEFF	制造费用	8,032,840.82	6.00	4,186,173.29	3.19	91.89
	直接材料	39,609,802.29	29.59	36,351,018.09	27.67	8.96
工业面扫描相机	直接人工	1,308,055.40	0.98	1,858,779.32	1.42	-29.63
	制造费用	2,089,363.39	1.56	1,483,415.78	1.13	40.85
	直接材料	17,368,649.24	12.98	24,297,264.34	18.50	-28.52
图像采集卡	直接人工	1,139,295.70	0.85	1,072,647.58	0.82	6.21
	制造费用	2,140,598.46	1.60	1,480,494.36	1.13	44.59
合计		133,850,378.37	100.00	131,351,845.76	100.00	1.90

(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合理性

司2023年度面向新型显示行业客户的主营业务收入和成本分别同比下降20.54%、8.10%,主要 系因下游显示面板厂商投资放缓,公司新型显示行业核心客户经营业绩明显下降,对公司产品的采购量随之明显下降所致;面向新型显示行业客户的主营业务毛利率同比下降9.09%,主要系受新型显示 亏业客户将其下游客户降价压力传导至上游供应商与批量采购下对公司议价能力不断增强的共同影

公司。2623年度周问理电行业各产的过去量至374人中级本升加同几门库中4.278.27.00%。主文 因为受下游理电行业资本投入减缓和客户自身业务转型的综合条单,公司理电行业主要实力之产品的整体需求大幅下降;面向锂电行业客户的主营业务毛利率同比下降14.64%,主要系受锂电 商产线投资减少造成的成本压力传导及同类工业相机产品市场竞争的影响,公司调低了销售价格所

公司2023年度面向锂电行业客户的主营业务收入和成本分别同比下降44.27%、27.60%,主要原

公司2023年度面向PCB行业客户的主营业务收入和成本分别同比增长39.19%、33.47%,主要原 因为受2023年新能源汽车市场回暖明显和消费电子行业自2023年下半年开始逐步回暖的影响。PCB 行业核心客户加大了对公司产品的采购;面向PCB行业客户的主营业务毛利率同比变动不大。

公司2023年度面向光伏行业客户的主营业务收入和成本分别同比增长25.30%、52.89%,主要系 国内光伏行业终端装机量持续增长,带动了产业链上下游的持续扩产,公司对光伏行业核心客户的销量随之上升;面向光伏行业客户的主营业务毛利率同比下降12.63%,主要系国内光伏行业竞争加剧,客户对价格比较敏感,公司为加强与光伏行业主要客户的深入合作,采取了与光伏行业产业链相匹配 ⑤3C电子、包装印刷 半导体

、司2023年度面向3C电子、包装印刷、半导体行业客户的主营业务收入和成本均同比大幅增长, 主要系由于公司不断加强营销团队建设,深化与现有客户的合作,积极拓展新客户、推广新产品,面向 3C电子、包装印刷行业客户的主营业务毛利率同比变动不大,面向半导体行业客户的主营业务毛利

率同比下降、1/28次中期7月24日 1975 自显示了它的干的证文分析7月31日 1975 中间 1975 自显示了它的 率同比下降、主要系变产品销售结构变化则能无利率的产品销售占比上升的影响所致。 此外,公司 2023 年度面向所有下游应用行业客户的直接材料,直接人工的同比变动趋势与主营 业务成本的同比变动趋势一致,具有匹配性;面向所有下游应用行业客户的制造费用均同比增长, 要原因为公司2023年初搬入新厂区,新厂区的租赁支出和装修改造支出以及新增产线设备投资等增

综上,公司2023年度主营业务分产品下游应用行业的收入、成本和毛利率等各细分数据的变动

与终端应用领域市场需求变化、下游应用行业景气度、产品市场竞争强度、客户议价能力、公司定价策 略等情况相匹配,具有合理性

好同的相区组,共有日建任。 (2)主营业务分产品类型的各细分数据变动原因及合理性 公司近两年各产品类型的平均单价,平均单位成本、销量变化情况如下:

	2023年度				2022年度	同比变动率			
产品类型	单价	单位成本	销量	单价	单位成本	销量	单价(%)	单位成本 (%)	销量(%)
工业线扫描 相机	4,612.16	2,842.58	24,694.00	6,626.54	3,478.14	18,633.00	-30.40	-18.27	32.53
工业面扫描 相机	33,002.11	22,180.10	1,939.00	36,695.15	22,051.79	1,800.00	-10.06	0.58	7.72
图像采集卡	2,495.24	1,177.36	17,538.00	2,965.80	1,412.88	19,004.00	-15.87	-16.67	-7.71
主营业务合计	5,017.89	3,030.28	44,171.00	6,234.90	3,330.68	39,437.00	-19.52	-9.02	12.00

公司近两年各产品类型销量、单价和单位成本变动对收入及成本金额的影响量化分析如下:

毕业:刀兀							
		收入影响因素分析	ŕ	成本影响因素分析			
产品类型	销量变动影响金 额al	单价变动影响金 额bl	营业收入变动 cl=al+bl	销量变动影响金 額a2	单位成本变动影 响金额b2	营业成本变动 c2=a2+b2	
工业线扫描相机	4,016.35	-4,974.31	-957.96	2,108.10	-1,569.46	538.64	
工业面扫描相机	510.06	-716.08	-206.02	306.52	24.88	331.40	
图像采集卡	-434.79	-825.27	-1,260.06	-207.13	-413.06	-620.19	
主营业务合计	2,951.60	-5,375.64	-2,424.04	1,576.74	-1,326.89	249.85	
33 47 1 (5 1	S REAL CONTRACTOR AND A	drawn - based and a factor	A shoot A	363 41 36 44 163	() D. L	Americal Administration and	

注:收入(成本)影响因素,销量变动影响金额=2022年销售单价(单位成本)*2023年销售数量-2022年销售单价(单位成本)*2022年销售数量,单价变动影响金额=2023年销售单价(单位成本)* 2023年销售数量-2022年销售单价(单位成本)*2023年销售数量。

少工业线过海排机 公司2023年度工业线扫描相机销售收入同比下降7.76%,系由于销量上升和单价下降的共同影 响,其中,单价下降占主导因素;销售成本同比增长8.31%,系由于销量上升和单位成本下降的共同影响,其中,销量上升占主导因素;毛利率同比下降9.14%,系由于单价下降幅度较单位成本下降幅度更

公司2023年度工业面扫描相机销售收入同比下降3.12%,系由于销量上升和单价下降的共同影

响,其中,单价下降占主导员素,销售成本同比增长,8.35%,主要系由于销量上升的影响;毛利率同比下降7.11%,系由于单价下降而生单价下降而单位成本基本稳定。 公司2023年度图像采集卡销售收入和成本分别同比下降22.36%、23.10%,系由于销量减少和单

公司。2023年度国际未来、中国国际公司组织中分别同居门畔 22-30% 23-10%,宗由了审由国际分配价下降的双重整确;毛利率同比变对股小。 此外,公司 2023年度各产品类型直接材料的同比变动趋势与主营业务成本的同比变动趋势 致,工业线扫描相机和图像采集卡直接人工的同比变动趋势与主营业务成本的同比变动趋势亦一致, 具有匹配性;工业面扫描相机直接人工同比下降,与主营业务成本的同比变动趋势不一致,主要系变 工艺改进带来的标准工时下降的影响所致。各产品各变制造费用的同比增长,主要原因分公司 2023 年初搬入新厂区,新厂区的租赁支出和装修改造支出以及新增产线设备投资等增加了较多固定生产

78.4. 公司 2023 年度主营业务分产品类型的收入、成本和毛利率等各细分数据的变动与各产品类型平均单价、平均单位成本、销量变化情况相匹配,具有合理性。 (二)结合主要产品近两年产销量,单价变化情况,量化分析 2023 年度业绩大幅下降的原因及合

理性,结合在手订单情况,说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险 1、结合主要产品近两年产销量、单价变化情况,量化分析2023年度业绩大幅下降的原因及合理

(1)主要产品近两年产销量、单价变化情况
公司主要产品近两年销售收入、产销量、单价变化情况如下:
单位,万元,台或张,元/台(张),%

主要产品名		2023	年度			2022	2年度			同比支	(动率	
称	收入	产量	销量	单价	收入	产量	销量	单价	收人	产量	销量	单价
j ⁸⁶ ⊞ 1	2,617.28	2,591.00	3,055.00	8,567.21	2,868.56	3,567.00	2,772.00	10, 348.34	-8.76	-27.36	10.21	-17.2
j ^{bs} ⊞4	2,293.93	5,512.00	5,797.00	3,957.11	2,559.88	6,145.00	4,745.00	5,394.89	-10.39	-10.30	22.17	-26.6
$j^{hc} \mathop{\boxminus}_{\Pi\Pi} 2$	1,443.78	2,374.00	2,056.00	7,022.30	3,358.61	4,230.00	3,512.00	9,563.25	-57.01	-43.88	-41.46	-26.5
j ^{bs} ⊞ 8	748.73	1,315.00	1,309.00	5,719.86	659.25	1,033.00	1,015.00	6,495.07	13.57	27.30	28.97	-11.9
j ^{hs} ⊞3	504.39	1,433.00	1,354.00	3,725.18	587.98	1,141.00	1,058.00	5,557.51	-14.22	25.59	27.98	-32.9
j ^{ès} ⊞9	492.18	1,984.00	1,968.00	2,500.89	390.12	1,589.00	1,571.00	2,483.23	26.16	24.86	25.27	0.71
j ²⁶ ⊞ 10	479.38	472.00	314.00	15,266.90	-	-	-	-	100.00	100.00	100.00	100.0
j ^{ès} ⊞ 6	292.81	1,751.00	1,270.00	2,305.57	408.39	1,869.00	1,328.00	3,075.19	-28.30	-6.31	-4.37	-25.0
j ^{bs} ⊞ 5	115.21	3.00	366.00	3,147.74	337.67	1,762.00	994.00	3,397.11	-65.88	-99.83	-63.18	-7.3
$j^{ba}_{} \underset{\square}{\square}_{} \mathbf{I}$	1,479.89	305.00	275.00	53,814.19	528.30	95.00	92.00	57, 424.01	180.12	221.05	198.91	-6.29
j≊品 J	1,360.92	414.00	319.00	42,662.08	30.80	23.00	6.00	51, 327.43	4,319.08	1,700.00	5,216.67	-16.8
$j^{bc} \mathop{\square}_{\Pi \Pi} H$	964.04	224.00	198.00	48,688.93	1,652.82	374.00	333.00	49, 634.27	-41.67	-40.11	-40.54	-1.9
$j^{\mathrm{loc}} \mathop{\square}_{\mathrm{H}} \mathbf{A}$	686.68	251.00	138.00	49,759.78	2,262.36	464.00	407.00	55, 586.18	-69.65	-45.91	-66.09	-10.4
$j^{\text{loc}} \underset{\text{fifts}}{\Box^{2}} \mathbf{B}$	19.38	-	4.00	48,451.33	936.64	273.00	225.00	41, 628.32	-97.93	-100.00	-98.22	16.3
图像采集卡	2,067.06	7,804.00	8,853.00	2,334.87	3,017.42	11,107.00	10,579.00	2,852.28	-31.50	-29.74	-16.32	-18.1
图像采集卡 ③	896.86	5,480.00	4,107.00	2,183.74	1,163.26	4,641.00	3,845.00	3,025.40	-22.90	18.08	6.81	-27.8
图像采集卡	557.15	1,212.00	1,224.00	4,551.90	405.94	933.00	749.00	5,419.71	37.25	29.90	63.42	-16.0
图像采集卡	550.86	2,190.00	2,570.00	2,143.44	329.04	1,879.00	1,351.00	2,435.56	67.41	16.55	90.23	-11.9
E要产品合 计	17,570.53	35,315.00	35,177.00	4,994.90	21, 497.04	41,125.00	34,582.00	6,216.25	-18.27	-14.13	1.72	-19.6

卡4个(图像采集卡①、②、③、④);产品1、2、3、4、5、6、8、产品A、B、H、图像采集卡①、②、③与公司首次公开发行股票并上市过程中的历次审核问询函的回复中各产品型号(名称)代码所代指的产品型号 或主要产品--教。 加上事所示 2023 年度 公司主要产品继售收入会计为17 570 53 万元 上当期主带业条收入的比

例为79.27%、较上年同比减少3,926.51万元、降幅为18.27%;销售量合计为35,177.00(合或录),占当期销售量的比例为79.64%,较上年同比增加595.00(合或录),增幅为1.72%;平均单价为4,994.90元/ 台(张),较上年同比減少1,221.35元/台(张),降輻为19.65%。 公司主要产品按照属产品类型和原属产品是 单价率对

公司主委厂的按所准	厂的天堂和州禹厂销里、牛川支动天堂的万头	THOUGH P:
主要产品所属产品类型	主要产品名称	
	产量下降、销量上升、单价下降或基本不变	j ^{to} ⊞1,4
T. II. Alb imbilitates	产量和销量均上升、单价下降或基本不变	戸□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
工业线扫描相机	新产品) ^{loc} □ 10
	产量和销量均下降、单价下降	产品2,6,5
	产量和销量均上升、单价下降	j ^a ⊞1.J
工业面扫描相机	产量和销量均下降、单价下降) ²⁶ Ω H ,A
	产量和销量均下降、单价上升	j ^{bs} :⊞t B
00146-19548r Jr.	产量和销量均下降、单价下降	图像采集卡②
图像采集卡	产量和销量均上升、单价下降	图像采集卡③、④、①
All destroys ITI Ald a complete	TO DE AN AMERICAN AND A SHOP A SHOP A SHOP A SHOP AND A SHOP A SHO	Material Advante CI

注:新产品指2022年及以前年度未产生销售收入而2023年度产生销售收入的产品 (2)量化分析2023年度业绩大幅下降的原因及合理性

公司主要产品近两年销量、单价变动对销售收入金额的影响量化分析如下:

単位:万元			
showed she fill de Ma		收入影响因素分析	
主要产品名称	销量变动影响金额al	单价变动影响金额bl	销售收入变动cl=al+bl
j ^{bs} .⊞ 1	292.85	-544.13	-251.28
j ^{hc} .Ε. 4	567.54	-833.48	-265.94
) ²⁶⁵ 1⊞12	-1,392.41	-522.42	-1,914.83
j ²⁶ :⊞:8	190.96	-101.48	89.48
j ^{bis} □ 3	164.50	-248.10	-83.60
j ²⁶⁵ .⊞2 9	98.58	3.48	102.06
j ^{bi} □ 10	479.38	-	479.38
<i>}</i> ≈6	-17.84	-97.74	-115.58
j ²⁶ :⊞:5	-213.34	-9.13	-222.47
j ^{ha} ⊞ I	1,050.86	-99.27	951.59
7 ²⁶ -66 J	1,606.54	-276.42	1,330.12
j ^{hs} .□□ H	-670.06	-18.72	-688.78
) ^{rls} :□: A	-1,495.27	-80.40	-1,575.67
<i>j</i> ≃::⊞ B	-919.99	2.73	-917.26
图像采集卡②	-492.30	-458.06	-950.36
图像采集卡③	79.27	-345.67	-266.40
图像采集卡④	257.44	-106.22	151.22
图像采集卡①	296.89	-75.07	221.82
主要产品合计	369.86	-4,296.35	-3,926.49

2023 年度,公司工业线扫描相机主要产品(产品1,2,3,4,5,6,8,9,10)销量和单价变动使得销售收人同比减少2,182.77万元,其中,产品2,6,5销量和单价变动对销售收入的贡献为-2,252.87万元,是 影响公司业绩下滑的重要因素。产品2.6.5主要应用于锂电行业,其收入的变动主要系受销量下降 呢啊公司驱动下用印基公司索。1 m2.50.3 生变加力;连电引驱;类吃入印象为主变索文用量下件和单价下降的具体质因参见本年报问询面包含 T1、关于公司经营情况"之"一((一)/2(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合

②工业面扫描相机主要产品

2023年度,公司工业面扫描相机主要产品(产品A、B、H、I、J)销量和单价变动使得销售收入同比

产品 H. A.销量和单价变动对销售收入的贡献为-2.264.45 万元. 是影响公司业绩下滑的重要因 -/(一)/2/(1)主营业务分产品下游应用行业的各细分数据变动原因及合理性'

7-24(八上書) 25(7) 而16(96) (24(1)) (24(2)) (24(单价下降主要系受新型显示行业主要客户将其下游客户降价压力传导至上游供应商与批量采购下对 公司议价能力不断增强的共同影响所致。 ③图像采集卡主要产品

2023年度,公司图像采集卡主要产品(图像采集卡①、②、③、④)销量和单价变动使得销售收入同 2023年度,公司国际未来上去党。由任国际未来上发。 1026年度,2023年度,公司国际未来上发。由任国际未来下及、《公司·伊田中司》及刘庆行前自收入间 日业绩下滑的重要因素。 图像采集卡②主要应用于锂电行业,其收入的变动主要系受销量下降和单 价下降的双重影响所致,图像采集卡②销量下降和单价下降的具体原因与工业线扫描相机主要产品

综上,公司2023年度业绩大幅下降主要系由于应用于锂电行业的工业线扫描相机和图像采集卡 主要产品量价双降、应用于新型显示行业的工业面扫描相机主要产品销售结构变化和单价波动的综

2、结合在手订单情况,说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险

人及其占当季度营业收入的比例情况如下:

公司2023年末在手订单2,656.88万元,相较于2022年末的5,152.18万元下降48.43%;2024年一 季度未在手订单3.852.45万元,相较于2023年末的2.656.88万元增长45.00%,相较于2022年末的5,152.18万元下降25.23%。此外,2023年度至2024年一季度,公司销售订单呈现出单笔订单金额下降、下单频次增加、约定交期缩短等特点。公司2023年各季度、2024年一季度的营业收入、当季度订单收

2023年度 第一季度 第二季度 第三季度 第四季度 营业收入(a) 5,907.55 4,281.39 当季度订单收入占比(c=b/a) 74.64% 86.54% 85.27% 81.95% 89.68% 注: 当季度订单指当季度签订且完成交付并确认收入的订单

能准确反映公司未来长期销售情况。

能准确反映公司未来长期销售情况。
(2)说明业绩下降是否存在持续性,并充分提示风险
①从短期业绩表现和行业长期发展前景来看,公司业绩下降不存在持续性
A.公司2024年一季度业绩同比上升,2024年一季度生在手订单环化增长
公司2024年一季度营业收入,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为6。
288.80万元,528.25万元,同比均明显上升;公司2024年一季度未在手订单环化增长45.00%。因此,从短期业绩表现来看。2024年以来,公司业绩已显现逐步回升趋势,业绩下降不存在持续性。
B. 机黑姆普古松空间巨大 下游应用是小由杨墨卖卖业价值还

B. 机器视觉市场空间巨大,下游应用行业市场需求变化向好 从行业长期发展前景来看, 机器视觉行业市场未来空间巨大, 国内机器视觉行业规模2022-2025 年的复合增长率预计高达21.80%,根据高工产业研究院(GGII)预测,至2027年我国机器视觉市场规

模将超过560亿元。 从下游应用行业市场需求变化来看,2023年第四季度以来,显示行业已呈现回暖态势,PCB产业 出货量已重回增长轨道,和好公司产品的批量销售。公司2024年一季度未来自于PCB,新型显示行业客户的在手订单金额较2023年末上升116.74%。此外,半导体行业,生物医疗行业等高附加值、高成 长性的应用场景对机器视觉检测的需求日益增加,公司已建立与上述新兴行业中的知名企业(如中科

长性的应用场景对机器视觉检测的需求日益增加,公司已建立与上述新兴行业中的知名企业(如中科飞测,江丰生物等)的合作关系。
C.公司客户群体更加丰富,产品裁更加完备、体系建设更加完善
2023年以来,公司的客户群体和结构不断丰富和优化,2024年一季度新增部分行业头部客户,新成交客户数量增加约60家,呈现较好的业务增长趋势。公司持续加大研发投入进行产品开发,2023年新增产品型号约60个,部分新产品预计在2024年下半年对销售收入产生贡述。公司团队规模逐步扩大研发人员和销售人员新增近30%,交付能力不断提高,体系建设更加完善。
该上、公司所处机器视觉市场空间巨大、参加短期业绩已呈现回升趋势。部分下游应用处需求

回暖、公司自身竞争力提升,而当前某个时点在手订单情况不能准确反映公司实际销售情况,业绩下

司特别提示业绩持续性下降相关风险 2023年度,公司实现营业收入23,557.54万元,同比下降10.31%;实现归属于母公司所有者的净利 润1,575.14万元,同比下降77.65%;实现已属于母公司所有者的扣除非是常性境益的净利润为876.73万元,同比下降85.03%。2023年受全球经济大环境、锂电、新型显示等行业突遇下行周期等因素的影响,客户端成本压力增大以及下游市场需求相对疲软,公司销售额和销售毛利率下滑,叠加存货跌价

准备计提增加较多,导致业绩同比大幅下滑。 公司特别提请投资者关注,若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分终端用户行业(如新能 跌价准备计提增加,主要客户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。

(三)列示最近两年前五大客户变化情况,说明变动较大原因及合理性,结合在手订单,说明与客 户合作关系是否存在不利变化

1. 列示最近两年前五大客户变化情况,说明变动较大原因及合理性

(1)列示最近两年前五大客户变化情况 公司最近两年前五大客户变化情况 公司最近两年前五大客户变化情况如下:

客户名称	2023年度			2	022年度	同比变	动情况	
各尸名称	收入金额	收入占比	排名	收入金額	收入占比	排名	金額变动	占比变动
武汉精測电子集团股份 有限公司("精測电子")	3,983.90	16.91	-	6,607.95	25.16	-	-39.71	-8.25
深圳宜美智科技股份有 限公司("宜美智")	3,134.75	13.31	=	2,310.99	8.80	Ξ	35.65	4.51
苏州佳智彩光电科技有 限公司("佳智彩")	1,400.50	5.95	Ξ	6.31	0.02		22,102.16	5.93
留音速人工智能科技股份有限公司("超音速")	1,354.84	5.75	四	564.82	2.15		139.87	3.60
无锡奥特维科技股份有 限公司("奥特维")	1,212.48	5.15	五	832.98	3.17		45.56	1.98
一东奥普特科技股份有 限公司("奥普特")	805.70	3.42		3,162.38	12.04	=	-74.52	-8.62
一州市易鸿智能装备有 限公司("易鸿智能")	168.27	0.71		1,193.57	4.54	四	-85.90	-3.83
深圳市众智视觉科技有 限公司("深圳众智")	1,092.22	4.64		1,033.26	3.93	£	5.71	0.71
合计	13,152.65	55.83		15,712.27	59.82		-16.29	-3.99

①精測电子主要向公司采购工业面扫描相机用于制造平板显示检测设备,最近两年均为公司第一大客户。2023年度、公司对精测电子的销售收入同比下降39.71%,主要原因为2023年以来,因全球经济下行、消费电子市场需求疲软等不利因素持续存在,显示面板行业仍未走出周期性底部,下游显 示面板厂商投资放缓,精测电子显示业务板块收入同比下降,对公司工业面扫描相机的采购需求随之

司 2022 年第三大客户、2023 年第二大客户。2023 年度,公司对宜美智的销售收入金额同比增长 35.65%,主要原因为受 2023 年新能源汽车市场回暖明显和消费电子行业自 2023 年下半年开始逐步回暖的影响,宜美智结合自身安全库存和排产计划加大了对公司工业线扫描相机和图像采集卡的采购。 ③佳智彩主要向公司采购工业面扫描相机和图像采集卡用于制造显示检测设备,2023年新增成 为前五大客户,销售收入会额中2022年的631万元增至2023年的140050万元。主要原因为公司 分辨率面扫描相机成功通过佳智彩的技术验证,佳智彩加大了对公司工业面扫描相机和图像采集卡

④超音速主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造锂电池检测设备,2023年新增 成为前五大客户,销售收入金额同比增长139.87%,主要系超音速生产规模扩大,为增加备货而向公司集中采购所致。

⑤奥特维主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造光伏设备,2023年新增成为前 五大客户,销售收入金额同比增长45.56%,主要系2023年国内光伏行业终端装机量持续增长,带动了产业链上下游的持续扩产,奥特维营业收入高速增长,从而加大了对公司产品的采购量所致。 ⑥奥普特主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于集成机器视觉解决方案,系公司

2022年第二大客户、2023年非前五大客户。2023年度,公司对奥普特的销售收入金额同比下降 74.52%,主要原因为2023年下游锂电行业资本开支缩减,新增和更新设备的需求放缓,奥普特对外购工业相机的整体需求下降,对公司的采购也随之减少。 ①易鸿智能主要向公司采购工业线扫描相机和图像采集卡用于制造锂电池检测设备,系公司 2022年第四大客户。2023年非前五大客户。2023年度,公司对易鸿智能的销售收入金额同七年885.90%,主要原因为一方面,易鸿智能前期向国际厂商 Dalsa 采购的工业相机于 2022年下半年逐步交货,本年主要消耗前述工业相机库存,减少了对公司产品的采购;另一方面,2022年下半年易鸿智能自

身业务转型,从机器视觉检测领域逐渐转型至锂电生产装备领域,其自身对于机器视觉检测设备所需 为业为对金、次位的市场企业的资金运行者主任产生产量、农业金、产品为 1 0亿亩亿亿亩以下的市场工业相比等等部件的实际需求下降,导致其对公司产品的采购需求同比下降明显。 ⑥深圳众智最近两年均为公司第一经销商、系公司2022年第五大客户、2023年第六大客户、公司 2023年度对深圳众智的销售收入金额同比增长5.71%,处于合理增长水平。

2. 结合在手订单, 说明与家户合作关系是否存在不利变化

截至2024年一季度末、公司在手订单金额为3.852.45万元、公司最近两年前五大客户的在手订单 预合计2.101.13万元,占在手订单总金额的34.54%。明细情况如下:

E 世典日 ロ 2,101.13 / 1 / 1 / 1 ,	口生于774~还被1975年3年76,975	militrican i.:		
客户名称	在手订单金额(万元)	是否为在手订单前十大客户		
精測电子	607.06	是,在手订单第二大客户		
宜美智	255.79	是,在手订单第五大客户		
佳智彩	-	否		
超音速	776.00	是,在手订单第一大客户		
奥特维 8.69		否		
奥普特	-	否		
易鸿智能 -		否		
深圳众智	453.59	是,在手订单第三大客户		
合计	2,101.13			

由上表可知,公司最近两年前五大客户中的超音速、精测电子、深圳众智、宜美智分别为2024年 季度末在手订单的第一大、第二大、第三大、第五大客户,公司与前述客户合作较为稳定,相关业务

2024年一季度末,佳智彩,奥特维。奥普特的在手订单均较少,主要系2023年以来,前述客户因终端行业需求承压,对外采购核心部件更趋于谨慎,采购订单以满足短期需求为主,长期订单减少,且呈 现出下单频次增加、交货周期缩短等特点。2024年一季度, 佳智彩、奥特维、奥普特均系公司前十大客

「一、日下不常规定。 易鴻智能自2022年下半年开始业务转型,从机器视觉检测领域逐渐转型至锂电生产装备领域, 对公司产品的采购逐渐减少,2023年所贡献的销售额仅占公司当期营业收入的0.71%,已退出公司大 等上,最近两年前五大客户中除易鸿智能因其自身业务转型而与公司合作减少外,公司与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系,不存在重大不利变化。

、保荐机构及年审会计师核查程序及核查意见

(一)核杳程序

1.查阅公司2023年年度报告、2024年第一季度报告等信息披露文件、获取公司2022年和2023年 销售明细表、访谈公司管理层、了解主营业务分产品下游应用行业、分产品类型的收入、成本和毛利率 及其变动原因、最近两年前五大客户变化情况及其原因; 2、查阅相关产业政策及行业研究报告、同行业可比公司定期报告,分析公司下游行业发展情况及

订单明细表,抽样核查部分大额订单,量化分析2023年度业绩大幅下降的原因,向公司管理层了解业

理层,分析公司与主要客户合作的稳定性。 (二)核杳意见

1、公司已补充披露主营业务分行业、分产品的各细分数据。公司2023年度主营业务分行业、分产品各细分数据的变动与终端应用领域市场需求变化、下游应用行业景气度、产品市场竞争强度、客户议价能力、公司定价策略、产品单位成本变化等情况相匹配,具有合理性。

2、公司2023年度业绩大幅下降主要系由于应用于锂电行业的工业线扫描相机和图像采集卡主 品量价双降、应用于新型显示行业的工业面扫描相机主要产品销售结构变化和单价流 影响所致,具有合理性 3. 公司所外机器视觉市场空间巨大, 叠加短期业绩已呈现回升趋势, 部分下游应用行业需求回

及、公司月发机品作选出,约三四三人,遭加强到建筑上来心巴八遍好、由少了、创业所力。重新不良 级、公司自身竞争力提升,相当前某个时点在手订单情况不能准确反映公司实际销售情况,业绩 不存在持续性。 若未来公司营业收入和产品毛利率受下游部分终端用户行业(如新能源、新型显示等 行业)增速放缓或下滑和同行业市场竞争加剧等因素影响进一步下滑,大额固定资产投入带来的固定 生产成本与其产生的经济效益发生产重时间特配。存货价格出现大幅下跌导致存货跌价准备计最增加,主要客户自身发生重大经营困难导致应收账款减值准备增加,或者原材料采购价格大幅上涨致使销售收入无法弥补成本费用,则公司业绩也可能存在持续下滑的风险。 4、公司已列示最近两年前五大客户变化情况,并逐一说明各客户销售收入变化原因。最近两年

前五大客户中除易鸿智能因其自身业务转型而与公司合作减少外,公司与主要客户建立了长期稳定 的业务合作关系,不存在重大不利变化。 2、关于应收款项。公司期末应收账款余额1.43亿元,同比增长68.24%,一年以内应收账款余额

1.37亿元,不账准备合计会额780.63万元。期末存在3.445.48万元的应收票据及应收账款债权关诉证,列示为应收款项融资,较期初增长100.83%。公司年报披露称,本期主要客户信用期发生调整,导致经营现金流情况出现一定程度逐化。

请公司:(1)补充披露主要客户信用期调整具体情况,说明原因及合理性,结合前五名应收账款欠 就方的销售内容。信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况、说明处现上下降。成收账款账龄延长未来是否将长期存在,应收账款是否存在无法收回的风险;(2)说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程,坏账准备计提是否审慎、充分,是否符合企业会计准则的相关规定,是否存在通 讨计提坏帐准备调节利润的情形:(3)列示期末应收款项融资明细,说明大幅增加的原因及合理性,为 立收款项融资列报是否符合企业会计准则相关规定。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

四冬: 一、公司补充披露及说明 (一)补充披露主要客户信用期调整具体情况,说明原因及合理性,结合前五名应收账款欠款方的 销售内容、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况,说明收现比下降、应收账款账龄延长未来是否 将长期存在、应收账款是否存在无法收回的风险 1、补充披露主要客户信用期调整具体情况,说明原因及合理性

2023年度,公司销售收入前五大客户信用期调整情况如下:

edia ada ka tika	信用政策(均以开具%	信用政策是否变更	
客户名称	2023年度	2022年度	信用収束定省发史
精測电子	月结90天	月结30天	是
宜美智 月结60天		月结30天	是
佳智彩	月结90天	月结120天	是
超音速	月结60天	月结60天	否
奥特维	月结90天	月结90天	否
由上表可知,	,公司对2023年销售收入前五	大客户中的前三大客户的信	用政策进行了适度调整

2023年受下游客户终端回款放缓、市场竞争加剧等影响,精测电子和宜美智参考其他类似供应商

给予的信用期政策和行业惯例,与公司协商对信用政策进行适当调整;佳智彩系2022年新开发客户, 2022年处于初步合作阶段,其向公司采购金额较小、公司给予的信用政策相对宽松。2023年因产品通过其技术认证,加大对公司产品的批量采购,公司为加快应收账款周转,参考给予其他客户的信用政策对佳智彩的信用期进行了违度缩紧。

同行业可比公司中仅大华股份、奥普特和海康机器公开披露过应收账款信用政策,与公司应收账

CITIVIDACIO CIPONA I I	
同行业可比公司	应收账款信用政策
大华股份(002236.SZ)	2018年度至2021年3月,信用政策如下。 A、标准产品国内销售;1-12月;B、标准产品国外销售;1-6月;C、系统集成销售;0-12月;D、安保运营 服务;1-6月
奥普特(688686.SH)	2017年度至2019年度,前十大客户30-90天的信用期
海康机器 (IPO在审)	2020年度至2023年1-6月,前五大客户30-180天的信用期
公司	2023年度,前五大客户60-90天的信用期
====================================	The state of the s

注:同行业可比公司信用政策来源于同行业可比公司的招股说明书、审核问询函回复或定期报告

公司2023年虽对部分主要客户的信用期进行了调整,但调整后的信用期与同行业可比公司相

比、仍在正常、水平范围内、具有合理性。 2.结合前五名应收账款欠款方的销售内容、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况、说明收现比下降、应收账款账龄延长未来是否将长期存在,应收账款是否存在无法收回的风险

2022年度和2023年度,公司收现比(当年度销售收入收到的现金/当年度含稳营业收入)分别为 72.52%和96%。2023年度,公司项型比与手段自称区外证别的必要与并度各优益型以入分别为分2.52%和96%。2023年度,公司项型比较上年同比有所下降,主要系客户回款速度减慢所致,一方面,公司对部分大客户(精測电子、宜美智)信用政策进行了适当调整,另一方面,受市场环境和下游客户终端回款滞后等影响,部分客户向公司回款随之滞后。

公司2023年末前五名应收账款欠款方的销售内容、信用期、账龄、逾期金额等情况如下:

	里位:万元、%							
	客户名称 销售内容		信用期	应收账款余额	账龄	逾期金額	期后回款金额	期后回款比例
	精測电子	工业相机、图像采集 卡	月结90天	1,874.07	1年以内	176.70	1,874.07	100.00
	宜美智	工业相机、图像采集 卡	月结60天	1,749.79	1年以内	470.46	1,749.79	100.00
Ī	佳智彩	工业相机、图像采集	月结90天	1,582.57	1年以内	-	1,582.57	100.00
	超音速	工业相机、图像采集 卡	月结60天	1,235.28	1年以内	405.24	614.58	49.75
	奥特维	工业相机、图像采集 卡	月结90天	809.84	1年以内	58.39	755.60	93.30
ľ	合计			7.251.54		1.110.79	6.576.60	90.69

合け 7,251.54 1,110.79 0,570.00 注 . 期后回款比例=期后回款金额/应收账款金额,期后回款统计截至2024年6月末,

	公司2022年末前五名应收账款欠款方的销售内容、信用期、账龄、逾期金额等情况如下: 单位:万元、%									
Γ	客户名称	销售内容	信用期	应收账款余额	账龄	逾期金额	期后回款金额	期后回款比例		
	精測电子	工业相机、图像采集 卡	月结30天	1,751.16	1年以内	432.84	1,751.16	100.00		
	易鸿智能	工业相机、图像采集 卡	月结90天	829.81	1年以内	816.98	734.57	88.52		
	奥特维	工业相机、图像采集	月结90天	550.14	1年以内	71.41	550.14	100.00		
	宜美智	工业相机、图像采集	月结30天	401.02	1年以内	401.02	401.02	100.00		
	深圳众智	工业相机、图像采集 卡	月结30天	305.74	1年以内	106.26	305.74	100.00		
Е	合计			3,837.87		1,828.51	3,742.62	97.52		

由上表可知,截至2024年6月末,公司2023年末,2022年末前五名应收账款欠款方期后回款比例分别为90.69%。97.52%,期后回款情况较好。由此可见,公司应收账款前五名欠款方经营情况正常,所欠款项期后均在陆续收回,其中,超音速受终端客户回款延迟影响。2023年回款周期高于信用期,但 2024年二季度各月均回款50万元以上,偿债能力未出现重大异常。因此,公司应收账款不存在较大

四八四。 公司2022年末、2023年末应收账款账龄结构对比如下:

	The state of the s								
单位:万元、	%								
账龄	2023年末		2022年末	占比变动					
MECHA	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	E15E3640				
1年以内	13,665.41	95.27	8,149.00	96.27	-1.00				
1-2年	636.18	4.44	297.79	3.52	0.92				
2-3年	26.16	0.18	7.60	0.09	0.09				
3年以上	15.58	0.11	9.98	0.12	-0.01				
AM	1121222	100.00	0.464.35	100.00					

2023年末,公司账龄1年以上的应收账款余额有所增加,主要系部分客户受下游客户回款较慢的 影响,向公司回款随之滞后所致。截至2024年6月末,公司2023年末账龄1年以上的应收账款的期后回款金额为343.82万元,期后回款比例为50.72%,期后回款情况良好。

此外,针对应收账款,公司已采取以下催收措施;①强化临期应收款项预警;针对次月到期的应收 款项,安排销售人员提前与客户沟通回影响官。②针对逾期联数加产储数力度,要求销售人员提前与多 月末、对客户进行储款,依据回款情况,发送储款函、律师通或提起诉讼,并停止借样和发货;③签订回 款协议:与付款有困难的客户签订回款协议,明确具体回款日期及金额;④成立专项回款小组,对于重 要客户的逾期回款,组织成立专项回款小组跟进并生成逾期回款周报。

委各广约通明记》、1457成20 专项电影公主联宏于生成通明电影小司权。 综上、公司 2023年对部分主要客户的信用期进行调整具备商业合理性,且调整后的信用期与同行业可比公司相比,仍在正常水平范围内;公司前五名应收账款欠款方期后回款情况较好,偿债能力未出现重大异常,加之已积极开展催款工作,公司应收账款不存在较大的收回风险,收现比下降、应收 账款账龄延长的情况长期来看会趋于稳定。

《二)说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程,坏账准备计提是否审慎、充分,是否符合企业会计准则的相关规定,是否存在通过计提环账准备调节利润的情形 2023年度,公司应收账款基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例如

徙率(2)=1-(301.67 683.27 91.56% 2.21% a*b*c*d 13,665.39 26.15% b*e*d 635.44 166.14 63.54 7.66 5.84 3.83 22.10% 77.90% 76.20% e*d 50.00% 2.01 97.82% 9.98 9.76 9.98 -0.22 97.82% 2.18% 100.00% 14,318.47 483.41 760.63

注:2023年末账龄组合应收账款余额不包含单项计提坏账准备的应收账款余额;应收账款实际收 回率统计截至2024年6月末。

经测算,公司2023年末根据迁徙率测算的预期损失率所估计的坏账准备金额小于按照账面预期 损失率计提的坏账准备金额,差额为277.22万元,公司按照账面预期损失率计提坏账准备金额相对谨

公司按账龄组合计提坏账准备的比例和同行业可比公司对比情况如下: 单位:%								
同行业可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上		
大恒科技(600288.SH)	1.83	15.00	40.00	100.00	100.00	100.00		
大华股份(002236.SZ)	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00		
奥普特(688686.SH)	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00	100.00		
可比公司均值	3.94	11.67	40.00	83.33	93.33	100.00		
公司	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00	100.00		

由上表可知,公司按账龄组合计提坏账准备的比例与同行业可比公司相比,不存在重大差异综上,公司参考预期信用损失模型确定的各账龄组合坏账准备计提比例与同行业可比公司 后明显差异,坏账准备计提审慎、充分,符合《企业会计准则》相关规定,不存在通过计提坏账准备调节 (三)列示期末应收款项融资明细,说明大幅增加的原因及合理性,在应收款项融资列报是否符合

企业会计准则相关规定 1、列示期末应收款项融资明细,说明大幅增加的原因及合理性

2022年末及2023年末,公司应收款项融资明细及同比变动情况如下:

单位:万元、%			
应收款项融资明细项目	2023年末	2022年末	变动比例
银行承兑汇票("6+9银行")	2,215.84	1,715.64	29.16
应收账款债权凭证(云证)	641.47	-	-
应收账款债权凭证(云信)	463.92	-	-
应收账款债权凭证(油链)	124.25	-	-
合计	3,445,48	1,715,64	100.83

注:"6+9银行"指信用等级相对较高的6家大型商业银行(中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行)和9家上市股份制商业银行(招商银行、油发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行)。 余额为2,215.84万元,应收账款债权凭证(云证、云信、迪链)余额为1,229.64万元;2022年末应收款项

2023年末,公司应收款项融资余额同比大幅增加主要系受锂电行业终端客户回款放缓的影响,公司锂电行业客户应收账款回款较慢,而云证、云信和迪链系锂电行业上下之间进行结算的普遍支付方式,该类数字化应收账款债权凭证具有较好的流通性和到期承兑性,为加快收回应收账款、公司接受

超音速,奧普特等锂电行业主要客户通过云证、云信和迪链等供应链付款方式结算货款所致。 2、在应收款项融资列报是否符合企业会计准则相关规定 (1)银行承兑汇票("649银行") 根据(企业会计准则第23号—金融资产转移)第七条的规定,"企业转移了金融资产所有权上几 平所有风险和招酬的,应当终止确认该金融资产。企业保留了金融资产所有反上几乎所有风险和招酬的,应当继续确认该金融资产"企业保留"金融资产所有反上几乎所有风险和延期付款风险很小,背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件,相应的银行承兑票据背书或者贴现后终止确认,因此,对于银

根据《企业会计准则第22号一金融工具确认和计量》第十八条的规定,"金融资产同时符合下列 条件的,应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产:(一)企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。(二)该金融资产的合同条]将银行承兑汇票("6+9银行")分类为以公允价值计量且其变动计人其他综合收益的金融资产,列

行承兑汇票("6+9银行"),公司管理的业务模式为既以收取合同现金流量又以出售该类应收票据为目

(2)应收账款债权凭证(云证、云信、油链)

融资全额为1.715.64万元。均为银行承兑汇票("6+9银行")。

云证、云信及迪链的具体模式如下:								
类别	依托平台	关于流转的相关条款	背书转让后是否符合终止确认条件					
云证	招商银行	云证流转,一级供应商在取得该云证后,可依据云证平台的业务规则,指引及相关协议学定将云证部分或全部种上至其自身的债权人们,实验的时,从中间,是特征的人类性人对立是功可以对于。 据以合作,从即使一级特征的情况是接近一次要求。这种不少是依然的一个人们,不是不是一个人们,不是不是一个人们,不是一个人们,不是一个人们,这样是一个人们,就是一个人们的一个人们,就是一个人们的一个人们的一个人们的一个人们的一个人们的一个人们的一个人们的一个人们的	追索的权利 因此权行元证在统计					
云信	中企云链(北京) 金融信息服务有 限公司("中企云 链")	云信流转,按照僚权转让基本原则完成权利变更,已流转的云信 由于云信开立方信用风险到即无法兑付时,云信到即时的最终持 有人不能基于云信权利向云信款特过和中的各参与方遣偿,但可 以向云信开立方追偿。	中企云链不可向流转过程中的各参 与方追偿、因此中企云链在转让后 不再享有追索权,符合转让后终止 确认的条件。					
迪链	限公司(比亚迪股份有限公司及其	油链供应商信息平台应收账款转让协议中约定,双方同意, 函收 账款的转让为无追报权转让,如应收账效到期未能得到偿付,或 出现应收账款项下涨破免易好应的基础合同有关的任何纠纷, 无义务为应收账或项下减收的实现提供任何证。转让与日息, 无义务为应收账项可下储收的实现提供任何证。转让一日息, 发达上成为海地的特种。其特如灾账款下的企政和,转掉 人不顺享有应收账或项下的任何权利,但仍必继续搬行该应或账 数取得种污效运器给同项下的父务和现下的	迪链流转后,受让人成为新迪链凭证的持单人,获得应收帐款下的全部取取利,因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移,符合终止确认条件。					

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业2021年年报工作的通知》(财会(2021)32号)的相关规定,企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的 "云信"、`融信"等数字化应收账款债权凭证,不应当在"应收票据"项目中列示;企业管理"云信"、`融信"等的业务模式以收取合同现金流量为目标的,应当在"应收账款"项目中列示;既以收取合同现金 流量为目标又以出售为目标的,应当在"应收款项融资"项目中列示。

贴现和持有至到期,即既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标,因此,将其划分为以公允价值 计量且其变动计入其他综合收益的金融资产,在"应收款项融资"项目中列报符合《企业会计准则》的 综上,公司2023年末应收款项融资同比大幅增加主要系为加快收回应收账款,公司接受超音速 奧普特等裡电行业主要客户通过云证、云信和迪链等供应链付款方式结算贷款所致、银行承兑汇票("6+9银行")和应收账款债权凭证在应收款项融资列银符合《企业会计准则》的相关规定。

公司收到"云证、云信、迪链"等数字化应收账款债权凭证后,管理的业务模式包括背书转让、保理