证券代码：688419　证券简称：耐科装备　公告编号：2024-028

安徽耐科装备科技股份有限公司关于2024年半年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

·境外业务规模保持增长不确定性的风险

公司塑料挤出成型业务主要通过出口实现销售，且公司产品以生产高端塑料门窗型材为主，产品多出口至欧美等发达国家和地区。未来，公司该业务不排除可能受到不可预见的国际地缘政治因素、各国家和地区的贸易政策变动因素、汇率变动因素等多重影响，未来保持业务规模增长存在一定的不确定性。

·募集资金投资项目存在再次延期或变更的风险

公司本次募集资金投资项目是基于公司申请首次公开发行并于科创板上市时的国家产业政策、行业市场条件作出的。若未来公司所处市场环境、技术、相关政策、下游市场需求状况等方面出现重大不利变化，或研发过程中关键技术未能突破、未来市场的发展方向偏离公司的预期，均可能对公司募投项目效益带来一定影响，公司存在募投项目效益不及预期的风险。公司结合对应市场的实际需求情况，一直秉承安全、合理、有效使用募集资金的原则，谨慎、科学的推动募投项目建设，若未来市场变化导致公司不得不进一步对募投项目进行延期以保证募集资金的合理使用和维护股东利益，公司可能会继续适当进行募投项目延期实施，因此公司存在募投项目进一步延期的风险。

安徽耐科装备科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部向公司发送的《关于安徽耐科装备科技股份有限公司2024年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0327号，以下简称“《问询函》”），公司及相关中介机构就《问询函》关注的问题逐项进行认真核查，现就《问询函》相关问题回复如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽耐科装备科技股份有限公司2024年半年度报告》（以下简称“2024年半年报”）一致。

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件及《安徽耐科装备科技股份有限公司信息披露暂缓与豁免业务管理制度》，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次问询函回复中关于客户和供应商名称等事项进行豁免披露处理。

问题1、关于半导体封装业务

根据信息披露，公司半导体封装设备及模具业务在2022年、2023年及2024年上半年分别实现营业收入16,290.13万元、5,094.99万元和3,625.41万元，同比变动幅度为14.10%、-68.72%和46.32%。请公司：

（1）结合行业发展趋势、同行业可比公司业绩等情况，说明该业务收入大幅波动的原因及合理性；（2）补充披露2022年、2023年、2024年上半年该业务前五名客户的名称、销售产品、交易金额及占比、是否在在关联关系等情况，并结合主要客户变动情况，说明是否存在大客户流失的风险；（3）补充披露2024年上半年末半导体封装业务应收账款前五名欠款方的名称、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况，说明该应收账款与营业收入是否匹配，是否与可比公司存在重大差异。

【回复】：

一、结合行业发展趋势、同行业可比公司业绩等情况，说明该业务收入大幅波动的原因及合理性

从行业发展角度看，纵观近几十年的半导体行业发展历程，半导体行业总体上遵循螺旋式上升规律。2022年处于上一轮半导体行业上升周期的终末期，半导体设备行业市场规模仍有小规模上涨。2023年因受多重市场因素影响导致半导体行业出现短期波动，半导体终端产品市场需求低迷，导致产业链处于短期的下行周期，处于半导体产业链的半导体封装装备下游需求较弱。2024年以来，半导体行业市场逐渐回暖。

2022年至2024年6月，公司半导体封装业务营业收入及与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	营业收入（万元）			同比变动幅度		
	2022年度	2023年度	2024上半年	2022较2021	2023较2022	2024上半年较2023上半年
文一科技	31,064.50	23,432.99	11,603.83	6.89%	-24.57%	-4.99%
盛美上海	287,304.55	388,834.27	240,389.67	77.25%	35.34%	49.33%
长川科技	257,652.90	177,505.49	152,811.34	70.49%	-31.11%	100.46%
新益昌	118,365.59	104,016.95	56,022.39	-1.08%	-12.12%	3.93%
平均数	173,596.89	173,447.43	115,206.81	50.32%	-0.09%	51.92%
耐科装备	16,290.13	5,094.99	3,625.41	14.10%	-68.72%	46.32%

注：为保持可比性，上表中文一科技营业收入为其“半导体封装模具及设备行业”营业收入

由上表可见，公司及同行业可比公司2022年营业收入绝大部分都实现了不同程度的上涨，2023年营业收入绝大部分有不同程度的下降，2024年上半年绝大部分扭转了营业收入负增长的趋势，实现了不同程度的上涨。

总体来看，半导体行业兼具成长和周期属性，最近几年给好处于上一轮行业增长周期终末期和新一轮行业增长周期开始之前的调整期，行业市场规模存在一定程度的波动。2022年至2024年上半年，由于公司与同行业公司具体产品、具体应用领域、公司规模及市占率、销售地区等等各方面存在一定差异，公司营业收入整体上与大部分同行业可比公司及同行业可比公司平均值保持一致变动趋势，不同公司的增减幅度有所差异，公司半导体封装业务收入大幅波动具有合理性。

二、补充披露2022年、2023年、2024年上半年该业务前五名客户的名称、销售产品、交易金额及占比、是否在在关联关系等情况，并结合主要客户变动情况，说明是否存在大客户流失的风险

（一）补充披露2022年、2023年、2024年上半年该业务前五名客户的名称、销售产品、交易金额及占比、是否在在关联关系等情况

1、2024年上半年前五大客户

单位：万元、%

客户名称	销售产品	交易金额	占半导体封装业务收入比例	是否存在关联关系
境内客户A	120吨全自动封装设备、180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	2,280.18	62.89	否
安芯美科技（湖北）有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	652.21	17.99	否
成都集佳科技有限公司	180吨全自动封装设备	318.58	8.79	否
铜陵碁明半导体技术有限公司	半导体封装模具及配件	228.39	6.30	否
天水华天科技股份有限公司	全自动切筋系统	139.25	3.84	否
合计		3,618.62	99.81	

2、2023年前五大客户

单位：万元、%

客户名称	销售产品	交易金额	占半导体封装业务收入比例	是否存在关联关系
天水华天科技股份有限公司（注）	180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	750.51	14.73	否
铜陵碁明半导体技术有限公司	全自动切筋系统	494.69	9.71	否
江苏长晶浦联功率半导体有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	437.00	8.58	否
江苏尊阳电子科技有限公司	180吨全自动封装设备	331.49	6.51	否
长电科技（滁州）有限公司	全自动切筋系统	305.72	6.00	否
合计		2,319.41	45.53	

注：公司对天水华天科技股份有限公司的销售收入包含天水华天科技股份有限公司和广东韶华科技有限公司的销售收入。

3、2022年前五大客户

单位：万元、%

客户名称	销售产品	交易金额	占半导体封装业务收入比例	是否存在关联关系
天水华天科技股份有限公司（注1）	120吨全自动封装设备、180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	3,688.94	22.65	否
通富微电子股份有限公司（注2）	120吨全自动封装设备、180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	3,376.99	20.73	否
铜陵碁明半导体技术有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	1,221.24	7.50	否
强茂电子（无锡）有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋系统	1,014.26	6.23	否
比亚迪半导体有限公司	180吨全自动封装设备	1,014.00	6.22	否
合计		10,315.43	63.33	

注1：公司对天水华天科技股份有限公司的销售收入包含天水华天科技股份有限公司和广东韶华科技有限公司的销售收入；

注2：公司对通富微电子股份有限公司的销售收入包含通富微电子股份有限公司和通富通科（南通）微电子有限公司的销售收入。

（二）结合主要客户变动情况，说明是否存在大客户流失的风险

2023年度较2022年度相比，前五大客户新增了江苏长晶浦联功率半导体有限公司、江苏尊阳电子科技有限公司和长电科技（滁州）有限公司是2022年度老客户变成前五大客户。

2024年上半年较2023年度相比，前五大客户新增了境内客户A、安芯美科技（湖北）有限公司和成都集佳科技有限公司。其中，安芯美科技（湖北）有限公司是原老客户江西安芯美科技有限公司同一控股股东，成都集佳科技有限公司是2022年度老客户变成前五大客户。境内客户A是一家贸易公司，主要经营范围为进出口代理、货物和技术进出口、智能基础制造装备销售、电子专用设备销售等。公司于2023年下半年开始与境内客户A合作，截至目前合作业务已完成、货款已收回。

前五大客户变动具体原因如下：

1、半导体封装设备对于客户采购属于固定资产投资，不同客户固定资产投资节奏不同，客户根据自身投资需求购置设备，一般只有在客户新增产线或设备更新换代时才需要大规模采购，客户采购需求的变化造成客户交易额波动，该波动符合行业特点。在客户没有大幅度新增产线或设备更新换代时，公司通过易耗品的半导体封装模具及配件与主要老客户持续合作。

2、公司凭借自身丰富的调试经验和完善的售后服务，积累了丰富的优质客户资源，基于公司与现有客户已建成的合作基础，在售后服务过程一直与客户沟通良好，通过提供准确性能参数优异、售后服务及时，增加了客户采购需求，截止2024年9月30日，半导体封装设备、半导体封装模具及配件在手订单金额11,579.21万元，其中在手订单方面天水华天科技股份有限公司1,078.27万元、江苏长晶浦联功率半导体有限公司1,868.00万元、江苏尊阳电子科技有限公司295.11万元、长电科技（滁州）有限公司746.00万元。

3、2024年以来，随着半导体行业市场逐渐回暖，我国半导体产业投资不断扩张，技术水平进步，规模稳步增长，半导体设备国产替代已被我国提升至重要地位，产业政策大力支持，为国产半导体设备的发展提供了重大发展机遇和发展基础。在此机遇和基础上，公司利用已经掌握的技术基础及行业经验大力发展半导体封装设备及模具业务。

综上，公司不存在大客户流失的风险。

三、补充披露2024年上半年末半导体封装业务应收账款前五名欠款方的名称、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况，说明应收账款与营业收入是否匹配，是否与可比公司存在重大差异。

（一）补充披露2024年上半年末半导体封装业务应收账款前五名欠款方的名称、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况

单位：万元

序号	客户名称		期末余额	信用期	账龄	逾期金额	期后回款（截至2024年9月30日）
	同一控制下合并按露	具体客户名称					
1	天水华天科技股份有限公司	天水华天科技股份有限公司	586.31	发货付30%；正式验收合格付60%；质保期满1个月内付10%/正式验收合格付90%；质保期满1个月内付10%	1年以内74.21万元、1至2年471.25万元、2至3年40.85万元	531.18	21.10
		广东韶华科技有限公司	1,364.55	签订合同或设备达到指定地点付30%；正式验收合格付60%；质保期满1个月内付10%	1年以内1,160.3万元、1至2年204.25万元	659.65	-
		小计	1,950.86			1,190.83	21.10
2	通富微电子股份有限公司	通富微电子股份有限公司	1,047.97	设备到货后90天凭验收报告付款/模具及配件月结60天付款	1年以内15.17万元、1至2年742.80万元、2至3年290万元	1,032.80	-
3	安芯美科技（湖北）有限公司	安芯美科技（湖北）有限公司	522.00	合同签订一周内付总价款10%的预付款，第二个月付10%，第三个月付10%，总价款70%的余款目第一批货物到厂开始计算六个月后，第七个月开始付款，按12个月平均支付	1年以内	-	269.00
4	江苏长晶浦联功率半导体有限公司	江苏长晶浦联功率半导体有限公司	493.00	正式验收合格次月支付50%；剩余50%货款在6个月内付清	1年以内388万元、1至2年105万元	493.00	-
5	江苏尊阳电子科技有限公司	江苏尊阳电子科技有限公司	425.62	合同签订一周内即预付合同总额的20%，次月付合同总额的20%，第3个月再付合同总额的20%，以后每批次设备发货前一周内付该批次发货设备总额的20%，即该批次设备发前要付至货款的80%；余下20%款项在该批次设备发货后3个月内验收，验收后次月付10%，质保满一年付10%/签订合同付30%，设备送达指定地点付30%，正式验收合格付30%，验收合格1年内付剩余10%	1年以内3.64万元、1至2年142.38万元、2至3年279.6万元	421.98	102.64
合计			4,439.45			3,138.61	392.74

（二）说明应收账款与营业收入是否匹配，是否与可比公司存在重大差异

1、应收账款与营业收入是否匹配

2022年至2024年上半年，公司半导体封装业务营业收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日/2021年度	2022年12月31日/2022年度	2023年12月31日/2022年度	2024年6月30日/2024年上半年
应收账款账面余额	6,277.37	11,856.06	7,849.75	8,184.94
营业收入	14,276.57	16,290.13	5,094.99	3,625.41
应收账款增长率	-	88.87%	-33.79	4.27%
营业收入增长率	-	14.10%	-68.72%	46.32%%

由上表可见，2022年至2024年上半年，公司半导体封装业务应收账款与营业收入保持相同增减趋势，应收账款增减幅度与营业收入增减幅度不匹配，主要原因是部分客户应收账款逾期金额影响。

2、是否与可比公司存在重大差异

2022年至2024年6月，公司与同行业可比公司应收账款及应收账款占同期营业收入比重如下：

单位：万元

公司名称	2022年		2023年		2024年1-6月	
	应收账款	应收账款占同期营业收入比	应收账款	应收账款占同期营业收入比	应收账款	应收账款占同期营业收入比
文一科技	15,670.00	35.25%	16,893.55	51.09%	17,332.53	111.14%
新益昌	69,727.91	58.91%	75,517.07	72.60%	70,687.07	126.18%
盛美上海	106,633.35	37.12%	159,001.34	40.89%	152,367.20	63.38%
长川科技	95,221.57	36.96%	102,091.63	57.51%	135,621.56	88.75%
平均数	71,813.21	42.08%	88,375.90	55.51%	94,002.09	97.31%
耐科装备（全口径）	12,357.80	46.25%	9,156.25	47.16%	8, 990. 07	84.01%
耐科装备（半导体封装业务）	11,856.06	72.78%	7,849.75	154.07%	8,184.94	225.77%
耐科装备（半导体封装业务-剔除逾期应收账款）	2,410.97	14.80%	2,294.62	45.04%	1,143.58	31.54%

注：同行业可比公司未披露分行业应收账款，因此上表中同行业可比公司数据为全口径数据。

2022年至2024年6月，公司与同行业可比公司应收账款周转天数情况如下：

公司	应收账款周转天数		
	2022年	2023年	2024年1-6月
文一科技	106.03	177.25	197.52
新益昌	192.32	251.34	234.86
盛美上海	100.78	122.97	116.57
长川科技	110.29	200.09	140.00
平均值	127.36	187.91	172.24
耐科装备（全口径）	129.51	199.44	152.62
耐科装备（半导体封装业务）	200.37	736.54	426.42
耐科装备（半导体封装业务-剔除逾期应收账款）	49.48	166.24	85.35

注：同行业可比公司未披露分行业应收账款，因此上表中同行业可比公司数据为全口径数据。

从变动趋势来看，无论是公司全口径还是单独看半导体封装业务，2022年至2024年上半年，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重均逐年增大；2022年至2023年，公司与同行业可比公司应收账款周转天数均有所增加，2023年至2024年上半年公司及大部分同行业可比公司有所下降或趋于平稳。

由于公司半导体封装产品与同行业可比公司在产品类型、产品功能、应用领域、客户群体、客户回款情况等多方面具有差异，应收账款占营业收入比重以及应收账款周转天数与同行业可比公司具有一定差异。

从全口径数据来看，公司应收账款占营业收入比重及应收账款周转天数与同行业可比公司不存在重大差异；单独看半导体封装业务，公司应收账款占营业收入比重及应收账款周转天数与同行业可比公司存在差异，主要是部分客户应收账款逾期金额影响。

若剔除逾期应收账款影响，2022年至2024年上半年，公司半导体封装业务应收账款占营业收入比重及应收账款周转天数均小于同行业可比公司平均水平。

四、持续督导保荐机构核查意见

保荐机构进行了以下核查：查阅公司及同行业可比公司公开披露资料、半导体行业研究资料，并结合行业发展趋势、公司经营、同行业可比公司情况对公司半导体封装业务收入波动、应收账款是否与营业收入匹配、是否与可比公司存在重大差异进行分析。查阅公司主要客户明细表及2022年以来主要客户变动情况，获取并查阅公司与境内客户A的销售合同、货物验收资料、银行汇款单以及境内客户A与国外终端使用客户的销售合同、银行汇款单等，了解公司与主要客户的合作情况，分析公司是否存在主要客户流失的风险。查阅公司2024年上半年半导体封装业务应收账款前五名欠款方的名称、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等信息明细。对公司相关人员进行访谈确认。

经核查，保荐机构认为：保荐机构已取得发表核查意见所需的充分依据，公司半导体封装业务收入大幅波动具有合理性；公司不存在大客户流失的风险；公司应收账款与营业收入匹配；从全口径数据来看，公司营业收入及应收账款与同行业可比公司不存在重大差异，单独看半导体封装业务，公司与同行业可比公司存在一定差异。

问题2、关于塑料挤出成型业务。

根据2024年半年报，公司塑料挤出成型业务实现营业收入7,023.41万元，同比增长13.46%。请公司：

（1）补充披露2023年、2024年上半年塑料挤出成型业务前五大客户的名称、销售金额、期后回款等情况，说明主要客户及集中度是否发生明显变化，是否存在新增客户成立时间短、注册资本少、期后退货等情形；（2）结合客户维系和拓展情况、在手订单、市场竞争格局变动、市场规模等情况，说明相关业务是否具备可持续性，未来保持业务规模增长是否有较大的不确定性，并充分提示风险。

【回复】：

一、补充披露2023年、2024年上半年塑料挤出成型业务前五大客户的名称、销售金额、期后回款等情况，说明主要客户及集中度是否发生明显变化，是否存在新增客户成立时间短、注册资本少、期后退货等情形

（一）补充披露2023年、2024年上半年塑料挤出成型业务前五大客户的名称、销售金额、期后回款等情况

1、2024年上半年前五大客户

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占塑料挤出成型业务收入的比例	期后回款
1	Profine GmbH（注1）	687.70	9.79	687.70
2	Eastern Wholesale Fence LLC	610.56	8.69	559.14
3	Austroplast International Inc.	544.25	7.75	483.73
4	Deceuninck NV（注2）	480.25	6.84	463.74
5	Adopen Plastik Ve Insaat Sanayi A.S.	411.83	5.86	384.49
合计		2,734.59	38.94	2,578.80

注1：公司对Profine GmbH的销售收入包含对Profine GmbH、Profine France的销售收入

注2：公司对Deceuninck NV的销售收入包含对Deceuninck NV、Ege Profil Ticaret Ve Sanayi A.S.的销售收入

2、2023年前五大客户

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占塑料挤出成型业务收入的比例	期后回款
1	A-Farsighted Equipment Leasing Inc	1,845.51	13.03	1,845.51
2	Milgard Manufacturing LLC	981.27	6.93	981.27
3	Deceuninck NV（注）	934.97	6.60	934.97
4	Aluplast GmbH	751.32	5.30	751.32
5	Profine GmbH	710.42	5.02	633.37
合计		5,223.49	36.88	5,146.44

注：公司对Deceuninck NV的销售收入包含对Deceuninck NV、Ege Profil Ticaret Ve Sanayi A.S.的销售收入

（二）说明主要客户及集中度是否发生明显变化，是否存在新增客户成立时间短、注册资本少、期后退货等情形

1、说明主要客户及集中度是否发生明显变化

单位：万元

客户名称	2024年上半年		2023年	
	金额	排名	金额	排名
Profine GmbH	687.70	1	710.42	5
Eastern Wholesale Fence LLC	610.56	2	401.15	9
Austroplast International Inc.	544.25	3	620.71	6
Deceuninck NV	480.25	4	934.97	3
Adopen Plastik Ve Insaat Sanayi A.S.	411.83	5	219.70	22
A-Farsighted Equipment Leasing Inc.	306.04	11	1,845.51	1
Milgard Manufacturing LLC	2.39	48	981.27	2
Aluplast GmbH	337.57	10	751.32	4
合计	3,380.59	——	6,465.05	——
占塑料挤出成型业务收入的比例	48.13%	——	45.64%	——

公司前五大客户占比由2023年的36.88%提升到38.94%，最近1年1期前五大涉及到的8家客户合计占比由2023年的45.64%提升到48.13%，整体集中度有所波动但波动不大。

与2023年相比，2024年上半年前五大客户存在变化，新增客户Eastern Wholesale Fence LLC、Austroplast International Inc.和Adopen Plastik Ve Insaat Sanayi A.S.，上述新增客户都属于老客户增加需求成为前五大客户，其中Eastern Wholesale Fence LLC和Austroplast International Inc.是2023年的前十大客户。

A-Farsighted Equipment Leasing Inc.、Milgard Manufacturing LLC和Aluplast GmbH未成为2024年上半年的前五大客户。Aluplast GmbH为2023年的前十大客户；A-Farsighted Equipment Leasing Inc.主要是客户新增产线带来的配套整体设备业务，后续采购需求下降，但仍排行同类业务收入的第11位；Milgard Manufacturing LLC2024年上半年确认收入较少，但存在在手订单439.64万元。

2、是否存在新增客户成立时间短、注册资本少、期后退货等情形

2024年上半年公司塑料挤出成型业务前五大客户不存在新增客户。

2024年上半年塑料挤出成型业务新增客户情况如下：

单位：万元、%

客户名称	销售金额	占塑料挤出成型业务收入的比例	成立时间	注册资本	期后退货	回款情况
境外客户A	350.61	4.99	2007年	50,000欧元	无	350.61
境外客户B	187.95	2.68	2023年	4,952,205.00土耳其里拉	无	169.03
境外客户C	116.14	1.65	1994年	3,000,000美元	无	107.38
境外客户D	37.95	0.54	1983年	1,000,000美元	无	37.95
境外客户E	10.02	0.14	2014年	1,752,710.40阿根廷比索	无	10.02
境外客户F	8.79	0.13	1996年	无公开信息且客户拒绝提供	无	8.79
合计	711.46	10.13	-		-	683.78

注：新增客户部分注册资本未获取到。上述客户有5%或10%质保金外，剩余款项均已收回。

2024年上半年塑料挤出成型业务共新增5个客户，其中境外客户A、境外客户B和境外客户C销售额较大。境外客户A与境外客户C成立时间较长，境外客户B成立时间较短，该客户位于土耳其，是老客户Altindag Polimer Ve Metal Sanayi Ticaret A.S.推荐的塑料挤出成型模具客户。

截至本问询函回复日，2024年上半年新增客户不存在期后退货的情形。

二、结合客户维系和拓展情况、在手订单、市场竞争格局变动、市场规模等情况，说明相关业务是否具备可持续性，未来保持业务规模增长是否有较大的不确定性，并充分提示风险

（二）结合客户维系和拓展情况、在手订单、市场竞争格局变动、市场规模等情况，说明相关业务是否具备可持续性

1、客户维系情况

为保持与客户之间的长期合作关系，提高客户满意度和忠诚度，公司在产品上不断创新，保持产品质量和技术水平处于细分行业前列，通过持续推出新产品，新技术，优化提升现有产品技术水平，提高产品附加值，降低生产成本；在服务上不断优化完善，组建了专业的售后服务团队，根据外销目标市场的特点，在公司网站、产品说明、合同签订、售后沟通等提供多语言支持，同时根据时区差异，提供灵活的工作时间覆盖客户的正常工作时间，确保客户的需求及时回复。另外，实行定期跟进与回访，通过各种交流方式与客户保持联系，了解客户的需求和反馈，及时解决客户诉求。同时，积极参加国际专业展会，展示最新的产品和服务，增加客户的信任和粘性，客户一旦与公司建立合作关系，就是长期合作。

从近年来前五客户情况来看，目前公司主要客户在欧美，且订单比较稳定，根据营销部门统计，目前公司产品已服务过全球40多个国家近400家客户，主要客户长期保持沟通、合作较稳定。

2、客户拓展情况

经过多年的发展，公司有健全的国际化市场开拓团队，对境外市场划分区域管理，配备具有国际贸易经验、专业能力及语言能力的销售人员，构建了管理科学的全球营销体系。经过多年经营，公司在全球范围内积累了大批行业内优质客户资源，并通过既有用户推荐、介绍以及参加各种展会及在部分行业相关杂志投放广告，获得相关潜在客户信息，经商务谈判后获取订单；经统计，从2022年以来，公司开拓新客户35家，其中2022年11家，2023年19家，2024年1-6月5家，公司在高档市场客户覆盖率不断提升。

3、在手订单情况

2022年6月30日至2024年6月30日，公司塑料挤出成型业务在手订单情况如下：

时间节点	在手订单金额（万元）
2022.6.30	4,300.44
2022.12.31	4,265.28
2023.6.30	8,799.32
2023.12.31	11,291.95
2024.6.30	10,095.84

4、市场竞争格局变动及市场规模

公司挤出成型装备产品主要出口欧美等高档市场地区，目前欧洲及北美等地区建筑节能的要求比我国高，对高端门窗的需求量大，同时对能够生产出高性能塑料门窗型材的挤出成型装备需求量大。在欧洲和北美高端市场，门窗型材企业的塑料挤出成型装备供货来源有外购和自制两个渠道，其中，外购主要来自于奥地利EXELLIQ（前身为Greiner Extrusion）和意大利装备。随着行业分工日益精细化及专业化、产业链不断升级，欧美主要门窗型材生产企业对于关键制造装备塑料挤出成型装备的供应局面也正发生着改变，正逐渐从下属制造厂自制的供应局面转向从专业装备制造企业采购。经过多年的发展，欧美等地区挤出成型装备整体规模较稳定，变化不大，全球高端塑料挤出成型模具、挤出成型装置及下游设备合计市场规模不低于35亿元。随着本公司产品技术和维系服务的提升，产品进一步得到市场高档客户的信赖和认可，市场覆盖率和占有率进一步提升。

综上，公司有完善的客户维系体系和健全的开拓团队，在高档市场规模总体趋稳的情况下，公司产品销售规模和市场覆盖率不断提升，公司塑料挤出成型装备业务具备可持续性。

（三）未来保持业务规模增长是否有较大的不确定性，并充分提示风险

公司自成立以来即专注于塑料挤出成型装备的研发、生产和销售。深耕行业近20年，公司在该领域内的人才团队、产品性能、技术指标、技术储备、客户知名度、产品销量、客户反馈和口碑等各方面均位于国内同行业公司前列。公司持续加大塑料挤出成型业务的产品研发和市场开拓力度，不断提升和巩固在行业内的优势竞争地位，扩大市场份额，近年来该业务营业收入保持持续增长，业务具备可持续性。

公司塑料挤出成型业务主要通过出口实现销售，且公司产品以生产高端塑料门窗型材为主，产品多出口至欧美等发达国家和地区。未来，公司该业务不排除可能受到不可预见的国际地缘政治因素、各国家和地区的贸易政策变动因素、汇率变动因素等多重影响，未来保持业务规模增长存在一定的不确定性。

三、持续督导保荐机构核查意见

保荐机构进行了以下核查：通过公开资料查询公司2023年及2024年上半年塑料挤出成型业务前五大客户相关信息，查阅对该等客户的销售资料、期后回款、期后退货等情况，分析主要客户及集中度是否发生明显变化，分析是存在新增客户成立时间短、注册资本少等情形；了解公司对塑料挤出成型业务客户的维系和拓展情况、取得的在手订单情况、市场竞争格局变动情况、市场规模变化等，分析公司塑料挤出成型业务是否具备可持续性，未来保持业务规模增长是否有较大的不确定性。对公司相关人员进行访谈确认。

经核查，保荐机构认为：保荐机构已取得发表核查意见所需的充分依据，2024年上半年公司塑料挤出成型业务前五大客户不存在新增客户，非前五大客户存在新增客户，部分新增客户注册资本未获取到，存在个别新增客户成立时间短的情形，不存在期后退货的情形。公司塑料挤出成型业务具备可持续性，未来保持业务规模增长存在一定的不确定性。

问题3、关于应收账款

根据2024年半年报，报告期末公司应收账款账面余额为8,990.07万元，较期初余额减少1.81%。其中，账龄1年以上的应收账款余额为4,909.51万元，占比55%。2021-2023年末，账龄1年以上应收账款余额占比分别为19%、17%和48%，2023年末、2024上半年大幅增长。应收账款前五名欠款方包括天水华天科技有限公司及其控股子公司广东韶华科技有限公司，招股说明书将二者合并列示。请公司：

（1）按照同一控制合并口径，更正披露应收账款前五名欠款方的情况；（2）补充披露账龄1年以上应收账款的主要客户、销售内容、应收账款余额、期后回款情况等，说明2023年末、2024上半年账龄1年以上应收账款占比明显提高的原因，公司是否存在收款障碍，账龄较长的应收账款未单项计提坏账准备的原因，坏账准备计提是否充分。

【回复】：

一、按照同一控制合并口径，更正披露应收账款前五名欠款方的情况

公司已在2024年半年度报告进行更正，详见2024年半年度报告之第十节财务报告之“七、合并财务报表项目注释”之“5、应收账款”，更正披露后的应收账款前五名欠款方的情况如下：

单位：元

单位名称	应收账款期末余额	合同资产期末余额额	应收账款和合同资产期末余额	占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例（%）	应收账款坏账准备和合同资产减值准备期末余额
天水华天科技股份有限公司	19,508,555.99	-	19,508,555.99	21.34	1,415,302.75
通富微电子股份有限公司	10,479,680.00	-	10,479,680.00	11.47	2,235,984.00
安芯美科技（湖北）有限公司	5,220,000.00	-	5,220,000.00	5.71	261,000.00
江苏长晶浦联功率半导体有限公司	4,930,000.00	-	4,930,000.00	5.39	299,000.00
江苏尊阳电子科技有限公司	4,256,200.00	-	4,256,200.00	4.66	983,000.00
合计	44,394,435.99	-	44,394,435.99	48.57	4,211,286.75

注：天水华天科技股份有限公司包含应收天水华天科技有限公司、广东韶华科技有限公司的款项。

二、补充披露账龄1年以上应收账款的主要客户、销售内容、应收账款余额、期后回款情况等，说明2023年末、2024上半年账龄1年以上应收账款占比明显提高的原因，公司是否存在收款障碍，账龄较长的应收账款未单项计提坏账准备的原因，坏账准备计提是否充分

（一）补充披露账龄1年以上应收账款的主要客户、销售内容、应收账款余额、期后回款情况等

单位：万元、%

主要客户	主要销售内容	期末余额	占1年以上应收账款余额的比例	期后回款情况（截至2024年9月30日）
通富微电子股份有限公司	120吨全自动封装设备、全自动切筋成型系统等	1,032.80	23.58	-
天水华天科技股份有限公司	120吨全自动封装设备、180吨全自动封装设备、全自动切筋成型系统等	716.35	16.36	21.10
江苏尊阳电子科技有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋成型系统等、塑封模具	418.68	9.56	99.00
气派科技股份有限公司	180吨全自动封装设备	241.60	5.52	211.40
长电科技（滁州）有限公司	全自动切筋成型系统	197.00	4.50	-
浙江亚芯微电子股份有限公司	180吨全自动封装设备	192.80	4.40	-
池州华宇电子科技股份有限公司	180吨全自动封装设备、全自动切筋成型系统、冲流道机、排片机、封装模具等	167.98	3.84	-
成都先进功率半导体股份有限公司	120吨全自动封装设备	165.56	3.78	154.94
山东华科半导体研究院有限公司	120吨全自动封装设备、180吨全自动封装设备	162.66	3.71	-
合计		3,295.43	75.25	486.44

（二）2023年末、2024上半年账龄1年以上应收账款占比明显提高的原因

2022年末、2023年末、2024年上半年末1年以上应收账款的占比分别为16.97%、47.83%和54.62%，1年以上应收账款占比呈现明显提高的趋势，这与公司业务结构变化和大客户逾期回款相关。

相比于塑料挤出成型业务，半导体封装业务的应收账款账龄略长，塑料挤出成型业务主要为出口业务，发货前大致可收到约90%至100%货款，半导体封装业务以国内销售为主，普遍存在一定账期，2023年前后为半导体行业发展低谷，公司下游封装行业客户遇到了一定的挑战，利润下降明显，对设备供应商付款周期相对较长。

（三）公司是否存在应收款障碍

账龄1年以上应收账款的主要客户中，除山东华科半导体研究院有限公司存在应收款障碍外，其他客户公司持续维持长期合作，不存在收款障碍。对于山东华科半导体研究院有限公司公司为维护自身合法权益，已经对其提起诉讼，诉讼目前仍在进行中。

（四）账龄较长的应收账款未单项计提坏账准备的原因，坏账准备计提是否充分

2024年上半年末1年以上应收账款的主要客户基本情况如下：

单位：万元

客户名称	1年以上的应收账款余额	对应的坏账准备余额	客户经营情况	后续合作情况
通富微电子股份有限公司	1,032.80	222.84	经营情况良好	持续合作
天水华天科技股份有限公司	716.35	79.80	经营情况良好	持续合作
江苏尊阳电子科技有限公司	418.68	97.79	经营情况良好	持续合作
气派科技股份有限公司	241.60	24.16	经营情况良好	持续合作
长电科技（滁州）有限公