

## 四川川环科技股份有限公司 关于深圳证券交易所《关于对四川川环科技股份有限公司的年报问询函》的回函公告

四川川环科技股份有限公司（以下简称：本公司、公司或川环科技）于近日收到《关于对四川川环科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第 201 号），公司董事会高度重视，立即与公司年报审计机构联系，共同落实问询函相关问题，具体情况如下：

### 【问题一】

1. 2022 年末，公司应收账款账面余额为 27,815.51 万元，同比增长 19.89%，坏账准备余额为 1,468.72 万元，本期计提 379.87 万元。请补充说明：

（1）应收账款增长的原因及合理性，公司销售信用政策是否发生变化，期后回款情况，是否存在重大风险，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）前五名应收账款客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况。

（3）是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司对相关情况的回复】

一、应收账款增长的原因及合理性，公司销售信用政策是否发生变化，期后回款情况，是否存在重大风险，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。

我公司属于汽车零部件行业，按照行业惯例先发货给客户，客户装车使用后通知我公司开票结算。发票送达客户审批挂账后，一般为 3 个月左右滚动结算，所以公司销售回款需要一定的周期。公司近年一直采用此销售信用政策，2022 年度未调整。

2022 年末、2021 年末的应收账款余额分别为 2.78 亿元、2.32 亿元，2022 年末余额相比上年末上涨 19.83%，主要变动原因为 2022 年第四季度收入增长所致。2022 年第 4 季度和 2021 年第 4 季度的不含税营收分别为 2.77 亿元、2.42 亿元，2022 年第 4 季度收入规模相比上年同期上涨 14.46%，2022 年末应收账款余额符合本公司平均账期水平。同时，我公司 2023 年 1-4 月已收回货款 3.55 亿元，2022 年同期收回货款 2.97 亿元。本年的期后回款金额较上年同期上涨 19.52%，与应收账款年末余额变动是相匹配的。

因此，我公司应收账款的增长具有合理性。

与我公司合作的客户大多为国内外知名品牌汽车厂家，如长安集团、远景汽配集团、比亚迪集团、赛力斯集团、奇瑞集团等。2022 年末，我公司前 10 大客户应收账款余额占全部应收账款余额的 59.83%，2023 年 1-4 月前 10 大客户回款率（按先进先出统计）高达 99.08%。我公司主要客户经营状况良好，履约偿债能力较强，不存在可回收性的重大风险。

对于个别经营状况不佳或有违约记录的客户，我公司根据不同情况采取不同的催收措施：对违约较严重、金额较大的客户，经催收货款还未及时支付的，公司将停止供货，同时向法院提起诉讼，如威马汽车集团、观致汽车集团；对支付货款不及时，有违约迹象的客户，公司要求对方预先支付货款，然后再供货。通过上述措施，2022 年度公司收回现金 107.02 万元、取得用于抵减货款的股权 22.65 万元。

我公司结合历史及市场实际情况，制定的应收账款坏账计提政策如下表所示：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
计提比例	5%	10%	30%	50%	80%	100%

除依据应收账款账龄计提坏账准备以外，对于个别经营情况不良的债务人，我公司对其坏账风险进行单独认定，根据预计可收回金额计提坏账准备，加大计提坏账准备。截至 2022 年 12 月 31 日，单项认定的应收账款余额为 1,788.99 万元，已计提坏账准备 1,460.72 万元，总体计提比例为 81.65%，坏账计提较为充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、前五名应收账款客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况。

公司前五名应收账款客户具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款 2022 年末	占应收账款年末总	2023 年 1-4 月回款
	余额	额的比例	额
应收账款客户一	4,185.74	15.05%	7,528.55
应收账款客户二	4,121.81	14.82%	4,623.75
应收账款客户三	3,012.09	10.83%	2,845.59
应收账款客户四	1,939.26	6.97%	2,962.45
应收账款客户五	1,139.28	4.10%	874.84
合计	<b>14,398.18</b>	<b>51.77%</b>	<b>18,835.18</b>

注 1：截至 2022 年末，前五大客户应收账款账龄大部分在 1 年以内，只有 14.70 万元账龄在 1 年以上，前五大客户合计已计提坏账准备 728.47 万元。

注 2：客户按照账期滚动付款，期后回款无法逐一一对应至单笔应收账款，因此上表所列“2023 年 1-4 月回款金额”为客户 2023 年 1-4 月的全部回款金额。如果按照先进先出原则计算，除客户三回款率 94%、客户五回款率 77%以外，其他主要客户回款率均已达到 100%，目前应收账款余额已大幅下降。

上述五大客户与我公司均不存在关联关系。

### 三、是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

我公司不存在关联方资金占用情况，也不存在对外提供财务资助情形。

### 【年审会计师核查程序及核查意见】

#### 一、针对应收账款我们执行的主要审计及核查程序包括

- 1、了解公司销售与收款相关的内控制度，评价内控设计有效性，并对相关内控运行有效性进行测试；
- 2、选取样本对客户本年销售额及年末应收账款进行函证；
- 3、结合收入的实质性程序检查应收账款的发生额；
- 4、对主要客户及新增客户进行工商查询，关注是否存在关联关系或异常情况；
- 5、结合银行流水核查应收账款回款情况，检查应收账款期后回款情况，关

注回款进度是否与客户信用政策相匹配，以及是否存在第三方回款；

6、复核公司应收账款坏账计提明细表；对于存在坏账风险的客户，了解客户公司经营状况，评价公司会计估计的合理性。

## 二、核查结论

1、川环科技销售信用政策未发生变化，应收账款余额增长与收入规模、信用账期相匹配；主要客户经营情况良好，履约偿债能力较强，应收账款可回收性不存在重大风险；公司根据催收过程中的信息，对部分存在财务风险的客户应收账款进行了单项认定，并根据预计可回收金额加大计提坏账准备，坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定。

2、川环科技的主要客户与川环科技不存在关联关系，川环科技不存在关联方资金占用情况，也不存在对外提供财务资助的情形。

**【问题二】** 2. 2022年末，公司存货账面余额为31,244.74万元，较年初增长45.01%；本期计提存货跌价准备545.63万元，转回或转销40.44万元。请补充说明：

(1) 结合公司的销售模式、在手订单、同行业公司情况补充说明存货余额增长的原因及合理性，并结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、对应在手订单、可变现净值等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理，是否存在滞销风险。

(2) 结合存货转回或转销跌价准备的类型、跌价准备的计提时间、相关存货实现销售情况等，说明本期转回或转销的原因及合理性，对本期损益的主要影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

## 【公司对相关情况的回复】

一、结合公司的销售模式、在手订单、同行业公司情况补充说明存货余额增长的原因及合理性，并结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、对应在手订单、可变现净值等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理，是否存在滞销风险。

## 1、关于存货余额增长的原因及合理性说明

2022 年初、年末存货余额以及变动情况如下表所示：

单位：万元

类别	期末余额	期初余额	变动金额	变动比例
原材料	11,276.20	8,350.59	2,925.61	35%
库存商品	19,008.62	12,919.71	6,088.91	47%
在产品	825.73	1,198.24	-372.51	-31%
周转材料	134.18	94.08	40.10	43%
合计	<b>31,244.74</b>	<b>22,562.62</b>	<b>8,682.11</b>	<b>38%</b>

由上表可知存货余额增长主要来源于原材料和库存商品，其变动原因如下：

### （1）库存商品

我公司销售产品采用直销寄售模式。在向客户批量供应产品之前，要经过多项客户认证程序，通过认证进入配套体系后公司能够与客户建立长期稳定的合作关系。下游主机厂商采用零库存管理，我公司产品发给下游客户装车使用后再开票结算。所以我公司库存产品备货时间较长，存货较多。此销售模式也为大多数汽车零部件生产企业所采用。

我公司主要通过每年与客户进行供应商年度合同谈判，确定当年向客户的供货比例，每年签订一次框架销售合同。2022 年国内新能源汽车市场大幅增长，大部分主机厂新能源汽车处于前期市场备货阶段。我公司根据客户历史采购情况，结合在与客户签订次年销售框架合同时所了解的客户产品规划，即：基于客户全年装车数量目标预测相对应的产品市场份额，汽车类客户考虑新能源占比提升导致单套价值提升。公司预计 2023 年订单量较 2022 年度有一定幅度的上量，因此加大了备货力度，导致 2022 年末库存商品余额增加。2022 年末在库的库存商品在 2023 年 1-4 月已售出 11,267 万元，占 2022 年末余额的 60%。

### （2）原材料

2022 年末原材料增长主要有两方面原因：一方面，为满足未来的生产计划我公司需提前储备原材料。我公司的原材料安全库位量为 1.5 个月的生产使用量，2022 年公司原材料月平均耗用为 3,886 万元，结合公司的预计销售增长率，2022

年末理想的原材料库存为 7,635.99 万元【 $3,886 \times 1.5 \times (1+31\%)$ 】。2023 年 1-2 月，我公司原材料实际耗用量为 7,262.15 万元，与上年末原材料理想储备基本相符。另一方面，我公司考虑国际形势变化对大宗商品的影响，预计上游化工产品将处于涨价趋势，因此对三元乙丙橡胶、碳黑、硅胶、氟橡胶等主要材料增加了一个月使用量（约 4,000 万元）的战略储备。

由于同行业公司业务规模不同、发展阶段不同、对市场的预期不同，存货余额不具有直接可比性。从存货周转率上看，我公司与同行业某上市公司对比如下：

年度	我公司周转率	同行业某上市公司周转率
<b>2022 年</b>	<b>2.58</b>	<b>3.07</b>
2021 年	2.65	3.20
2020 年	2.22	3.21
<b>三年平均</b>	<b>2.48</b>	<b>3.16</b>

可以看出我公司存货周转率虽然一直低于同行业某上市公司，但在稳中提升，2022 年度的存货余额相比往年并无明显异常。

综上所述，我公司 2022 年末存货余额增加具有合理性。截至 2023 年 4 月 30 日，我公司存货余额为 29,315 万元，较 2022 年末下降 6.17%。我公司也将随时关注上下游市场情况，合理安排生产、采购，优化库存量。

## 2、关于存货跌价准备计提是否充分、合理，是否存在滞销风险的说明

公司产品均属于适配具体车型的定制化产品，公司按照整机厂的年度框架协议及预测需求量安排生产。于各期末，本公司根据各型号产品对应整机厂车型的市场状况分析产品跌价风险。根据我们的经验，按汽车零部件行业现状，如主机厂一年内未有装车计划，该产成品形成滞销品的可能性较大，滞销品可变现净值较低，我公司针对这部分产成品 100%计提减值准备。

我公司的原材料、周转材料大多具有通用性且保质期长，持有目的系用于生产，产成品销售价格较为稳定，我们对产成品的可变现净值进行测算，其未出现减值迹象，故未对其计提减值准备。

综上，我公司认为本报告期末存货结存金额较为合理，滞销风险导致的跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、结合存货转回或转销跌价准备的类型、跌价准备的计提时间、相关存货实现销售情况等，说明本期转回或转销的原因及合理性，对本期损益的主要

**影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。**

公司存货中产成品多数为定制件。根据我们的经验，按汽车零部件行业现状，如主机厂一年内未有装车计划，该产成品形成滞销品的可能性较大。对于滞销品，公司的处理方案有以下几种：销售给其他客户（可能性较低）、在二级市场作售后件处理（量小，数量不确定）、产品改制后重新销售（需另投入成本），上述处理方案均难以确定产品的可变现净值，故公司基于谨慎性，对滞销品 100%计提减值准备。滞销品领用或报废时则将原计提的减值准备予以转销。

2022 年末公司计提存货跌价准备 545.63 万元，上年末计提的存货跌价准备转销 404.35 万元，其中滞销品领用转销 146.81 万元、滞销品报废转销 257.55 万元。上述事项对本期损益的影响金额为 141.28 万元。

综上，我认为相关会计处理是符合《企业会计准则》的规定。

### **【年审会计师核查程序及核查意见】**

#### **一、针对存货我们执行的主要审计及核查程序包括：**

（1）了解和测试与存货、资产减值相关的内部控制设计的合理性和执行的有效性；

（2）获取各项存货明细表，与总账、明细账勾稽核对相符；抽查核对明细账与仓库台账记录相符；复核存货库龄划分是否正确；

（3）按存货类别、品种比较前后各期及本年各月存货余额及其构成比，评价期末存货余额及其构成的总体合理性；

（4）获取公司存货盘点计划，制定存货监盘计划并实施监盘，取得并复核盘点报告，完成存货监盘报告；

（5）对发出商品检查出库单并执行函证程序，同时检查期后成本结转情况；

（6）了解管理层关于会计估计的选择和应用，评价相关会计估计及具体方法是否符合企业会计准则的规定；

（7）了解管理层发展战略、经营计划，评价相关决策是否符合当时的行业状况及市场预期；

（8）检查相关存货的采购及销售合同，了解在手订单情况及存货的市场价格情况；

(9) 复核管理层对存货执行的减值测试，并判断减值测试中估计售价、估计销售费用、相关税费的合理性。

## 二、核查结论

经核查，我们认为，公司存货余额增长真实，存货跌价准备计提充分，本期跌价准备的转销符合《企业会计准则》的规定。

**【问题三】**3.年报显示，公司新征土地 200 亩投资建设“传统汽车与新能源汽车零部件增量（制造）扩能”项目，设计新增 10,000 吨胶管生产能力，设计产能 20 亿元。项目分两期建设，一期主要生产新能源汽车胶管及配套产品，截止报告期末，项目一期新厂房、工用工程车间等已经建成，2022 年已经投入生产，二期新厂房正在修建中，部分厂房将于 2023 年底投入使用。请结合公司发展战略、业务开展、现有产能利用率及市场需求情况等补充说明上述项目的背景及必要性，项目资金的来源，截止目前的实施进展，是否能够如期完成实施，是否存在产能过剩风险。

### **【公司对相关情况的回复】**

1、根据国家《汽车产业中长期发展规划》和《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等相关政策对传统燃油汽车、智能网联汽车、节能汽车、新能源汽车等多个汽车产业方面作出了要求。根据国家统计局数据，2022 年我国汽车产量为 2747.6 万辆，同比增长 3.4%，新能源汽车生产超过 700 万辆，增长 96%。根据中国新能源汽车发展规划，预计到 2035 年新能源汽车在中国的销售量将达到 50%。根据最近几年新能源汽车的增长比例来看，规划中的新能源汽车销售目标大概率会提前实现。公司作为传统燃油汽车及新能源汽车零部件制造企业，按照汽车产业政策要求，结合公司的实际情况认真分析，“川环牌”产品已经在市场占有较好的份额，在本项目实施前，公司现有场地满负荷生产，仍不能满足市场增长以及对品牌客户归类生产的需求。公司拟抓住汽车产业发展的机遇，在大竹县经开区新征工业用地 200 亩，新建标准化厂房及相应的配套设施，提升装备水平、优化生产工艺，为市场提供更多的产品、更优的质量、更好的服务，提高公司的综合实力。



2、公司在维护、巩固好现有汽车、摩托车管路系统配套市场的基础上，适时加大市场的拓展力度，积极参与传统汽车和新能源汽车零部件的招投标工作，在存量市场订单的基础上，努力提升在中高端品牌车型中的产品市场占有率。因汽车行业零部件开发周期约为1-3年左右，后续根据客户开发车型投放市场之后才会形成量产订单。本项目实施前，公司根据已经取得或者将要取得的一些客户的项目中标通知书（或项目定点通知书）综合研判，其中绝大多数均是以新能源汽车为主，而新能源汽车的管路系统与传统燃油汽车相比，使用量增加了约3倍左右，公司在经过自身充分反复论证的基础上，加之与行业专家的多次反复深入研讨，最终形成了详尽的项目建设方案，项目整体方案合理。

3、项目建设资金来源：本项目建设资金全部为公司自有资金投资建设，没有使用银行贷款或其它融资资金。

4、项目建设进度：目前已经完成首期厂房101、102车间及公用工程建设，其中101和102车间已经投入使用，截止2022年12月30日，101和102车间生产的产品已经形成了2.5亿元销售收入，有效缓解了公司老厂区生产场地拥堵和客户产品保供压力。103和104车间已经完成厂房主体建设，下一步将根据生产订单的排产情况，适时、分步启动部分设备的搬迁及安装调试工作。预计能够在2023年底投入试运行。

5、公司现有的尼龙管生产车间位于老厂区，因生产场地相对狭小，且是占地3层的小生产区，随着公司尼龙管系列产品销量的提升，产品生产过程中的周转困难日益显现，也更不利于客户对生产场地的现场审核。结合尼龙管产品在汽车领域应用场景进一步提升，以及公司拓展的储能领域管路系统中尼龙管使用和其未来发展趋势，公司规划将老厂现有的尼龙管生产场地整体搬迁至104车间，并适当扩大尼龙管的生产规模，整个生产流程在同一车间即可完成，减少生产过程的运输和装配环节，进一步提升生产效率。103车间拟规划为公司拓展的储能领域所使用管路系统的生产车间。由于新厂区车间规划布局合理，生产环境得到了极大改善，有利于满足客户对公司产品及生产场地进等更高的要求，更有利于提高公司产品在客户中的中标率，并取得更多的产品项目定点，从而给公司的业绩带来量的提升。

6、截止目前，公司在部分客户中新的中标项目或定点项目，经客户现场审

核之后，客户指定在新厂区进行其产品生产。

7、提升对客户快速响应能力。公司部分客户对汽车同一部位的管路系统，会发包给 2 家供应商同时进行产品供配。如同产品的另一供应商遇到突发情况，在无法保证产品供货时，客户为确保汽车能够按计划正常生产，会考虑将另一供应商所对应的产品定单，交由公司生产实现快速上量，确保客户生产线不停线。公司也按部分客户要求预留部分机动产能，以确保同一客户的同产品供应商遇到突发情况时，提升对客户的快速响应能力。

综上所述，公司结合国家对汽车产业的相关政策和产业规划，并结合公司所获得的客户产品项目定点情况和客户对汽车的销量规划目标，以及公司未来几年以内产品销售预测，公司投资建设“传统汽车与新能源汽车零部件增量（制造）扩能”项目是合理、可行的，不存在产能过剩的风险。

**【问题四】**你公司认为需要说明的其他情况。

**【回复】**无

四川川环科技股份有限公司董事会

2023 年 6 月 8 日