

苏州迈为科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

风险提示：公司经营活动产生的现金流量净额有可能进一步下降、境外销售也可能因为海外疫情原因有所下滑、公司应收账款、存货及发出商品都有可能进一步增加，公司非公开发行股票相关事项的生效和完成尚待通过深圳证券交易所审核，并完成中国证监会注册。敬请广大投资者注意市场及公司发展变化情况，注意投资风险。

苏州迈为科技股份有限公司（以下简称“公司”、“迈为股份”）于2020年8月10日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对苏州迈为科技股份有限公司的半年报问询函》创业板半年报问询函[2020]第1号（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司董事会高度重视，对所提问题进行了认真核查，向深圳证券交易所作出了回复，现将公司回复内容公告如下：

问题一：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-5,260.86万元，同比下降246.67%，公司称主要系客户使用应收票据结算货款逐年上升及公司支付的票据、信用证等保证金增加，期末应收票据余额为44,119.89万元。现金流量表补充资料显示，经营性应付项目本期减少8,251.97万元，同比下降112.37%。

1、请补充说明应收票据结算货款逐年上升对公司资金流动性的具体影响及公司的应对措施；

回复：报告期末公司应收票据及票据、信用证等保证金如下：

项目	2020年6月30日（万元）	2019年6月30日（万元）	增减幅度
应收票据	44,119.89	21,688.67	103.42%

票据、信用证等保证金	10,815.30	4,758.88	127.27%
------------	-----------	----------	---------

随着公司以票据方式结算的货款逐年上升，公司的资金流动性有所下降，公司应收账款及应收票据回收期同比下降了约 57 天。报告期内，公司应收账款及应收票据的周转情况具体如下：

项目	2020 年上半年度	2019 年上半年度
应收账款及应收票据周转率（次/年）	1.96	2.84
应收账款及应收票据周转天数（天）	183.58	126.60

注 1：上述周转率周转天数已经年化处理。

注 2：2020 年前公司将同一客户的应收账款与预收账款按净额列示，2020 年执行新收入准则后，公司将预收账款重分类至合同负债，应收账款以余额列式，按 2020 年列示口径调整各期应收账款余额进行计算。

公司建立了票据池台账，跟踪管理票据，同时公司将根据自身流动资金需求等情况，采取票据池质押业务、背书、贴现等方式来满足公司日常资金的流动性需求。

随着公司业务的不扩张，随之而来的现金流压力持续增大，为缓解目前经营性现金流持续紧张的情况，公司将通过加快回收应收账款、提高存货等资产的流动性、加强与银行的授信业务联系等措施筹措资金，解决公司资金流动性紧张的问题。另外公司目前正在推进非公开发行股票事项，以缓解公司的资金压力，促进公司进一步发展。

2、请补充说明经营性应付项目的主要内容，结合行业环境、公司经营情况、议价能力及具体财务指标变化等说明本期经营性应付项目大幅减少的原因及合理性。

回复：经营性应付项目的主要内容及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年	2019 年上半年
应付票据	-20,539.90	17,199.81
应付账款	-9,530.35	23,777.22
预收账款	-141,112.58	24,338.10
合同负债	161,520.20	0.00
应付职工薪酬	-1,881.69	-333.99
应交税费	2,717.81	1,124.75

其他应付款	258.53	835.93
预计负债	348.77	-110.64
其他	-32.77	-126.11
合计	-8,251.97	66,705.08

报告期内，经营性应付项目的变动比上年同期减少 74,957.05 万元，主要系 2020 年上半年公司采购总额大幅下降，2020 年 6 月末应付票据及应付账款余额较 2019 年末下降较多，同时公司 2019 年较 2018 年采购大幅增加，2019 年 6 月末应付票据及应付账款余额较 2018 年末增长较多。

由于近年光伏行业景气度的持续提升，公司业务持续增长，议价能力较强，采购量也逐年大幅上升，2019 年公司采购总额 172,796.34 万元，较 2018 年增长 51.62%。2020 年上半年，受新冠肺炎疫情的影响，光伏产业链的生产、发货均受到一定的影响，公司采购也下降较多，2020 年上半年，公司采购总额为 49,693.40 万元，上年同期为 96,261.13 万元，同比减少了 46,567.73 万元。

综上所述，公司报告期经营性应付项目大幅减少的原因合理。

问题二：报告期内，公司实现境外销售 7,584.22 万元，同比上升 173.83%。报关及运输代理费用 103.05 万元，同比下降 60.22%。

1、请补充说明境外销售的前五大客户情况，包括客户名称、所在国家、销售内容、货款收回情况等，结合境外新冠肺炎疫情对公司业务的影响、行业环境及公司经营情况等说明报告期内境外销售大幅上升的原因及合理性；

回复：2020 年 1~6 月，境外销售的前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	所在国家	销售金额	销售内容	货款收回情况 (截至 2020 年 8 月 17 日)
客户一	马来西亚	3,334.03	全自动丝网印刷线及配件	2,964.89
客户二	越南	1,543.62	全自动丝网印刷单机、配件及其他	725.23
客户三	马来西亚	1,167.56	全自动丝网印刷单机、配件及其他	690.28
客户四	印度/新加坡	863.41	全自动丝网印刷线	863.41
客户五	泰国	426.64	全自动丝网印刷单机、配件及其他	284.24

合计	--	7,335.25	--	--
----	----	----------	----	----

由于公司产品机台数量较多，工艺较为复杂，公司产品验收周期较长。2020年1~6月，公司实现的境外销售收入主要集中在2019年发货，2019年海外光伏市场受益于产业链的降本增效，持续稳步增长，2019年海外市场新增装机容量84.65GW，同比增长43.91%。因此，报告期内境外销售大幅上升具有合理性。

2、请补充说明境外销售上升但报关及运输代理费用下降的原因及合理性。

回复：公司报关及运输代理用包含出口货物在国内报关和在国外清关的费用，如报关费、运输装卸费用、保险费等。因公司主营业务产品太阳能电池丝网印刷设备验收周期较长，当期确认的境外销售收入与当期的报关及运输代理费不具有匹配关系。报告期内公司出口货值及报关及运输代理费如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	增减幅度
出口货值	2,276.93	12,881.18	-82.32%
报关及运输代理费用	103.05	259.06	-60.22%

报告期内，报关及运输代理费增减幅度与出口货值的增减幅度有一定差异，主要原因是：

(1) 主要出口货物的运输方式不同，2019年上半年出口较多的货物是成套设备，货值高体积大，出口运输方式是海运，运费/出口货值比值较低，2020年上半年出口的较多是单机设备，走陆运运输，运费/出口货值比值较高。

(2) 因为疫情影响，报关口岸的清关速度放缓，产生额外的费用，如压车费等，造成2020年上半年陆运出口的费用有一定的涨幅。

问题三：报告期末，公司应收账款余额为61,296.52万元，坏账计提比例为7.80%，其中账龄为3年以上的应收账款余额为1,164.58万元。前五名应收账款客户合计占比48.65%。

1、请补充说明账龄3年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况，长期未收回货款的原因及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分；

回复:

公司账龄 3 年以上应收账款具体情况如下:

客户名称	销售内容	应收金额(万元)	约定收款时间	回款情况(截至2020年8月17日)	坏账准备(万元)	计提比例
英利能源(中国)有限公司	全自动丝网印刷单机	313.49	2013年10月	0.00	313.49	100.00%
安徽银欣新能源科技有限公司	全自动丝网印刷线	274.00	2017年12月	0.00	274.00	100.00%
Jupiter International Limited	全自动丝网印刷线	272.27	2017年6月	0.00	272.27	100.00%
海南英利新能源有限公司	全自动丝网印刷单机	243.12	2014年11月	0.00	243.12	100.00%
中电电气(南京)光伏有限公司	全自动丝网印刷单机	22.34	2017年10月	0.00	20.75	100.00%
深圳市普能达电子有限公司	锡膏检测机	37.98	2017年12月	0.00	37.98	100.00%
蠡县英利新能源有限公司	配件	1.38	2016年11月	0.00	1.38	100.00%
合计		1,164.58	--	--	1,164.58	100.00%

上述客户的经营业绩较差、基本处于停产状态,或公司、法定代表人被认定为失信被执行人,还款意愿较差,导致公司长期无法收款相应款项。公司对长期无法收回的应收账款,会定期发送催款函件,确认公司对客户的债权,销售人员会持续与客户进行沟通并时刻关注客户情况,如客户申请破产,公司将及时申报债权。

公司 3 年以上应收账款全部按照 100%计提坏账准备,坏账准备计提充分。

2、请补充说明前五名应收账款客户的具体情况,包括注册资本、销售内容、金额、约定收款时间、回款情况、账龄,与公司 5%以上股东、董监高是否存在关联关系,是否存在坏账风险。

回复:前五名应收账款客户的具体情况如下:

客户名称	注册资本	销售内容	余额(万元)	主要款项约定收款时间	与公司 5%以上股东、董监高是否存在关联关系	回款情况(截至2020年8月17日,万元)	账龄
客户 I	178,011.94 万元	全自动丝网印刷线、单机、配件及其他	10,495.84	2020年1-12月分期支付	否	2,798.56	1年以内
客户 II	403,294.97 万元	全自动丝网印刷线、单机、配件及其他	8,130.05	2020年4月至2021年3月分期支付	否	1328.97	1年以内
客户 III	6,000 万元	全自动丝网印刷线、单机、配件及其他	4,042.19	2020年9-10月	否	220.00	1年以内
客户 IV	190,000 万元	全自动丝网印刷线、单机、配件及其他	3,979.99	2020年7-8月	否	496.19	1年以内

客户V	40,570.7 万马来 西亚元	全自动丝网印刷线、单 机、配件及其他	3,182.42	2020年7-8 月	否	263.05	1年以内
合计			29,830.49		--	--	

据中国光伏行业协会统计，公司前五名应收账款客户均属于2019年全球电池片企业排名前15名的企业，主要是上市公司和国企，经营规模较大，资信情况良好，与公司一直保持良好的合作关系，发生坏账的风险较小。

问题四：报告期末，公司存货余额为193,341.94万元，其中发出商品163,070.53万元，未计提跌价准备。

1、请结合发出商品质量要求及历史销售退回的情况等说明发出商品是否存在无法形成收入的风险；

回复：

公司是全球为数不多的太阳能丝网印刷设备企业之一，产品不但实现了进口替代，且增量市场占有率近几年一直处于首位，发出商品质量稳定、可靠，符合合同约定的要求。同时，公司历史上没有发生过发出商品因质量原因退回的情形。因此，公司发出商品无法形成收入的风险较小。

2、请补充说明发出商品的前十名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，结合发出商品的可变现净值及已结转成本说明跌价准备计提是否充分。

回复：

公司发出商品前十名的具体情况如下：

序号	客户名称	合同签订时间	发出商品金额（万元）	发出时间	验收安排	收款安排	结转情况（截至2020年8月17日）
1	客户1	2019年6月	10,559.45	2019年10月至2020年1月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款30%，发货后30%，验收30%，质保10%	尚未确认收入
2	客户2	2019年6月	9,079.16	2019年9月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款10%，验收80%，质保10%	尚未确认收入
3	客户3	2019年12月	8,784.86	2020年5月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款20%，发货后40%，验收30%，质保10%	尚未确认收入
4	客户4	2019年11月	8,469.65	2020年4月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款20%，发货后40%，验收30%，质保10%	尚未确认收入
5	客户5	2019年10月	7,965.98	2020年2月至2020年6月	达到合同约定的技术指标后验收	发货前20%，发货后40%，验收30%，质保10%	尚未确认收入

6	客户 6	2019 年 4 月	6,998.33	2019 年 7 月至 2020 年 4 月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款 15%，发货前 45%，验收 30%，质保 10%	尚未确认收入
7	客户 7	2019 年 1 月	5,973.52	2019 年 3 月至 2019 年 10 月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款 20%，发货前 30%，验收 40%，质保 10%	尚未确认收入
8	客户 8	2019 年 5 月	5,723.64	2019 年 8 月至 2019 年 10 月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款 30%，发货后 30%，验收 30%，质保 10%	尚未确认收入
9	客户 9	2019 年 3 月	5,122.81	2019 年 7 月至 2019 年 11 月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款 10%，发货前 50%，验收 30%，质保 10%	尚未确认收入
10	客户 10	2019 年 8 月	3,989.56	2019 年 10 月至 2020 年 6 月	达到合同约定的技术指标后验收	预付款 20%，发货后 40%，验收 30%，质保 10%	尚未确认收入
合计			72,666.96				

公司按期末各存货可变现净值低于成本的金额计提存货跌价准备。公司主要根据签订的合同进行产品的生产及发出。对于有合同对应的发出商品，以合同价格作为其可变现净值的计算基础，如果可变现净值低于发出商品成本，则将发出商品成本超过其可变现净值的部分计提存货跌价准备。对于库龄 1 年以上的发出商品，将所有 1 年以上的发出商品与其账面对应已预收的货款进行比较。对于预收货款低于发出商品成本的情况，在有明确证据能够证明客户有能力和意愿继续履行合同的情况下，以合同价格与发出商品成本进行比较，对发出商品成本高于合同价格部分计提存货跌价准备；对于无明确证据证明客户有能力或有意愿继续履行合同时，将发出商品成本与已预收该客户的货款余额进行比较，对发出商品成本高于预收款项的发出商品计提存货跌价准备。

报告期末，公司发出商品均不存在成本低于合同价格的情形，库龄超过 1 年的发出商品均金额小于预收账款或者有明确证据证明客户有能力和意愿继续履行合同。公司发出商品的跌价准备计提充分。

问题五：报告期末，公司其他应收款余额为 1,213.09 万元，其中员工借款余额为 622.15 万元，同比上升 182.79%。公司根据《员工借款管理办法》，对符合条件的员工提供借款，主要用于员工购房。请补充说明《员工借款管理办法》中关于获得公司提供借款的员工需要满足的条件，相关员工是否符合上述条件，借款利率，是否有利于保护公司及中小股东的利益。

回复：公司于 2019 年 8 月 23 日召开第一届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于制定〈员工借款管理办法〉的议案》，公司监事会、独立董事、保荐机

构发表了相关意见，并于 2019 年 9 月 10 日经 2019 年第一次临时股东大会审议通过了该议案。公司为留住人才，让重要岗位的人员及有特殊贡献员工能够更好的安居乐业、提高生活质量，更好地吸引和留住关键岗位的核心人才，提高公司竞争实力，使用部分自有资金为员工提供借款，资金总额不超过人民币 800 万元，单人最高不超过 80 万元。该事项符合公司的实际情况，未损害公司和全体股东尤其是中小股东的利益。

《员工借款管理办法》中关于获得公司提供借款的员工需要满足的条件为：

(1) 申请员工必须是与公司正式签订劳动合同的在职合同制员工；

(2) 申请员工必须在公司连续服务满一年以上（含一年）；

(3) 申请员工必须为经董事长/总经理认定的重要岗位的人员及有特殊贡献员工；

(4) 申请人不属于公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东，以及与前述人员关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母；

(5) 申请人没有不良征信记录，未被人民法院列为失信被执行人。

员工借款明细如下：

借款人	入职时间	借款金额（元）	是否符合上述借款条件	借款利率
员工 1	2015 年 9 月	800,000.00	是	在职期间免息
员工 2	2017 年 2 月	600,000.00	是	在职期间免息
员工 3	2012 年 8 月	500,000.00	是	在职期间免息
员工 4	2011 年 4 月	500,000.00	是	在职期间免息
员工 5	2009 年 4 月	500,000.00	是	在职期间免息
员工 6	2018 年 6 月	500,000.00	是	在职期间免息
员工 7	2016 年 9 月	450,000.00	是	在职期间免息
员工 8	2016 年 2 月	400,000.00	是	在职期间免息
员工 9	2015 年 4 月	400,000.00	是	在职期间免息
员工 10	2012 年 9 月	350,000.00	是	在职期间免息
员工 11	2014 年 1 月	300,000.00	是	在职期间免息

员工 12	2011 年 3 月	300,000.00	是	在职期间免息
员工 13	2016 年 4 月	300,000.00	是	在职期间免息
员工 14	2017 年 4 月	300,000.00	是	在职期间免息
员工 15	2013 年 8 月	150,000.00	是	在职期间免息
员工 16	2017 年 12 月	100,000.00	是	在职期间免息
员工 17	2018 年 8 月	60,000.00	是	在职期间免息

特此公告。

苏州迈为科技股份有限公司董事会

2020 年 8 月 17 日