

深圳市赢合科技股份有限公司

关于 2020 年半年报问询函回复的公告

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。

深圳市赢合科技股份有限公司（以下简称“公司”或“赢合科技”）于 2020 年 9 月 14 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市赢合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 38 号）（以下简称“问询函”），问询函具体内容如下：

1. 2019 年年报和 2020 年半年报显示，公司当期向关联方深圳市鸿合同元科技有限公司（以下简称“鸿合同元”，曾用名深圳市鸿合新能源有限公司、深圳市鸿合激光科技有限公司）采购商品金额分别为 7,157.70 万元和 1,906.61 万元，结算方式分别为预付/月结和现金/承兑。根据公开信息，鸿合同元成立时间为 2016 年 5 月 26 日，注册资本 4,000 万元，实缴资本为 0，于 2019 年 11 月 30 日变更为 630 万元，参保人数为 0，主营业务为激光加工设备。

（1）请结合股权结构、高管任职等，进一步补充说明鸿合同元自成立以来与公司的关联关系情况。

（2）请补充说明近一年一期公司向鸿合同元采购的商品名称、对应金额、采购总额占鸿合同元当期销售总额的比例、期后退回等情况，并结合采购商品供求关系、对比公司与其他供应商结算方式，说明公司对鸿合激光的结算方式为预付或现金的原因及合理性。

（3）请核实公司近一年一期向鸿合同元所采购商品的来源，如为鸿合同元自制，请结合鸿合同元的业务范围、资金实力、人员、技术、设备、资质等，补充说明鸿合同元具备履约能力的原因及合理性；如为鸿合同元外购，请补充说明

公司通过鸿合同元采购的原因及必要性，定价依据及公允性。

2. 报告期内，公司分业务收入构成显示，锂电器专用生产设备和其他业务的营业收入分别为 48,324.76 万元和 26,636.69 万元，同比分别减少 40.12%和增长 43.15%，新增口罩生产设备营业收入为 49,313.00 万元，毛利率为 53.91%；分产品收入构成显示，涂布机营业收入为 10,755.41 万元，同比减少 62.99%；分地区收入构成显示，华东地区和华南地区营业收入分别为 32,365.88 万元和 25,411.37 万元，同比分别减少 49.02%和增长 34.86%。

(1) 请补充说明报告期内其他业务的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动等情况，说明其他业务收入增长、锂电器专用生产设备和涂布机收入下滑的原因。

(2) 请结合产品销售结构，说明华东地区收入增长和华南地区收入下降的原因。

(3) 请结合目前销量、销售金额、在手订单等，说明口罩机业务具体情况及对公司经营业绩的影响和可持续性。

3. 公司于 2017 年收购东莞市雅康精密机械有限公司(以下简称“雅康精密”)100%股权，形成商誉 27,818.51 万元，雅康精密 2016 年至 2018 年完成业绩承诺，2019 年营业收入和净利润分别同比增长 49.43%和减少 16.70%。公司于 2018 年收购深圳市斯科尔科技有限公司(以下简称“斯科尔”)51%的股权，形成商誉 2,029.51 万元，斯科尔主要从事电子烟行业，2019 年度因未完成业绩承诺补偿公司 67.40 万元。公司对两家子公司均未计提商誉减值准备。

(1) 请补充说明报告期内两家子公司主要财务指标。

(2) 请结合市场环境、政策变化、两家子公司经营业绩，商誉减值测试的过程与方法，包括但不限于重要假设及其合理性、关键参数(如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据等相关信息，补充说明未对两家子公司计提商誉减值的原因及合理性。

4. 最近一年及一期，公司应收账款余额分别为 165,478.28 万元和 198,634.76 万元，当期计提坏账准备金额分别为 11,160.70 万元和 5,587.41 万元。报告期内，公司单项计提坏账准备的应收账款余额为 33,084.14 万元，坏账准备余额为 10,671.17 万元；按欠款方归集的前五名应收账款金额合计

44,229.49 万元，累计计提坏账准备 7,066.21 万元；本期收回或转回坏账准备 1,241.73 万元。我部关注到有媒体质疑公司 2019 年计提的坏账准备主要来自子公司雅康精密，其业绩承诺主要靠应收账款完成的。

(1) 请补充说明 2019 年合并报表层面，公司应收账款余额和当期计提坏账准备金额归属于雅康精密的情况。

(2) 请补充说明报告期内雅康精密应收账款账龄明细表，公司和雅康精密的前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况，是否为关联方，坏账准备计提的原因及合理性，是否存在无法回收的情况及风险。

(3) 请结合形成原因、相关客户资信、是否为关联方及催收工作情况等，逐笔说明报告期内公司应收账款单项计提坏账准备的原因及依据。

(4) 请说明报告期内公司应收账款坏账准备收回或转回的原因及合理性。

5. 报告期末，公司预付账款余额为 21,696.62 万元，同比增长 195.74%。

(1) 请结合预付账款的形成时间及具体交易事项，说明预付账款大幅增长的原因及合理性，报备前十名预付账款对象名称及金额。

(2) 请补充说明预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

6. 公司 2017 年非公开发行募投项目之一赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目，近一年一期的投资进度分别为 62.02%和 69.68%。请说明该募投项目截至目前累计投入明细，仍需完成的工作、预计完成的时间、进展缓慢的具体原因，项目可行性是否发生重大变化。

7. 报告期末，公司存货余额为 80,884.67 万元，跌价准备余额为 906.56 万元。请分项目补充说明存货的库龄和成新率，跌价准备计提的方法和测试过程，计提是否充分。

8. 报告期末，公司其他应收款新增口罩机政府补助 6,230.96 万元。请结合具体政策补充说明预计收取补助的时间、金额及依据。

收到《问询函》后，公司董事会高度重视，及时组织相关人员进行分析与核实，现回复如下：

一、2019年年报和2020年半年报显示，公司当期向关联方深圳市鸿合同元科技有限公司（以下简称“鸿合同元”，曾用名深圳市鸿合新能源有限公司、深圳市鸿合激光科技有限公司）采购商品金额分别为7,157.70万元和1,906.61万元，结算方式分别为预付/月结和现金/承兑。根据公开信息，鸿合同元成立时间为2016年5月26日，注册资本4,000万元，实缴资本为0，于2019年11月30日变更为630万元，参保人数为0，主营业务为激光加工设备。

（1）请结合股权结构、高管任职等，进一步补充说明鸿合同元自成立以来与公司的关联关系情况。

（2）请补充说明近一年一期公司向鸿合同元采购的商品名称、对应金额、采购总额占鸿合同元当期销售总额的比例、期后退回等情况，并结合采购商品供求关系、对比公司与其他供应商结算方式，说明公司对鸿合激光的结算方式为预付或现金的原因及合理性。

（3）请核实公司近一年一期向鸿合同元所采购商品的来源，如为鸿合同元自制，请结合鸿合同元的业务范围、资金实力、人员、技术、设备、资质等，补充说明鸿合同元具备履约能力的原因及合理性；如为鸿合同元外购，请补充说明公司通过鸿合同元采购的原因及必要性，定价依据及公允性。

【回复】

（一）请结合股权结构、高管任职等，进一步补充说明鸿合同元自成立以来与公司的关联关系情况。

深圳市鸿合同元科技有限公司（以下简称“鸿合同元”）成立于2016年5月26日，注册资本为4,000万元人民币，其中实缴出资630万元。

与公司的关联关系：王维东、许小菊夫妇分别担任公司董事长、总裁，合计持有公司股份比例为18.93%，为公司的关联自然人，其二人共同设立了赢合控股集团有限公司（以下简称“赢合控股”），赢合控股持有鸿合同元48.75%的股权，且王维东间接持有鸿合同元2.25%的股权，此外，王维东担任鸿合同元执行董事，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规的规定，鸿合同元为本公司的关联法人。

（二）请补充说明近一年一期公司向鸿合同元采购的商品名称、对应金额、采购总额占鸿合同元当期销售总额的比例、期后退回等情况，并结合采购商品

供求关系、对比公司与其他供应商结算方式，说明公司对鸿合激光的结算方式为预付或现金的原因及合理性。

1、2019年以及2020年1-6月，公司向鸿合同元采购情况如下：

单位：万元

年份	采购金额	鸿合同元当期 发货总额	占比	商品类型
2019年	7,157.70	7,231.25	98.90%	主要为：激光切割光路配套系统。主要应用于激光极耳成型机、激光模切卷绕一体机、激光模切分切一体机
2020年1-6月	1,906.61	4,186.32	45.50%	
合计	9,064.31	11,417.57	79.39%	

注：表中对比数据采用鸿合同元当期发货金额，鸿合同元2019年的销售收入为4,687.84万元，与发货金额差异为2,543.41万元，主要原因是鸿合同元发出的产品暂未在账面上确认收入。

以上从鸿合同元采购的商品，公司已经投入设备生产中，无期后销售退回的情况。

2、公司采购鸿合同元产品的供求关系及结算方式对比

(1) 鸿合同元供应的激光切割光路配套系统主要用于激光极耳成型机、激光模切卷绕一体机、激光模切分切一体机（以下合称“激光类锂电设备”），由于激光切割的效率和质量较优，且后期维护使用成本低，所以激光模切从2018年开始取代五金模切，2019年以来加速替代。据统计，2019年，公司激光类锂电设备共出货84台，2020年1-6月激光类锂电设备共出货32台。截止2020年6月30日，公司已接单未出货的激光类锂电设备有29台。公司根据订单采购激光切割光路配套系统，供求关系合理。

(2) 公司与其他供应商采购及付款情况对比

最近一年及一期，公司向其他供应商累计采购付款数据如下表：

单位：万元

供应商	采购金额	付款金额	其中： 现金支付	现金占比	付款条件
鸿合同元（第一大供应商）	9,064.31	8,388.63	305.89	3.65%	预付30%，发货50%，验收10%，质保10%
第二大供应商	4,637.65	3,449.80	-	0%	预付50%，尾款50%
第三大供应商	4,347.85	5,960.36	70.24	1.18%	月结

第四大供应商	4,115.44	4,745.49	2,993.94	63.09%	月结
第五大供应商	3,056.82	3,049.70	604.30	19.82%	预付 30%，发货 40%，尾款 30%

注：付款金额大于入库金额是由于入库金额为 2019 年及 2020 年上半年期间的入库金额统计，而付款金额包含以前年度的采购额在本期间支付。

公司向鸿合同元、第二、第五大供应商采购的产品均为非标准件；而向第三、第四大供应商采购的产品为伺服驱动器、伺服电机等标准件，付款条件具有较大差异性，因此第三、第四大供应商不具备可比性。

对比历史采购同类产品的供应商，采购付款数据如下表：

单位：万元

供应商	采购金额	付款金额	其中： 现金支付	现金占比	付款条件
鸿合同元	9,064.31	8,388.63	305.89	3.65%	预付 30%，发货 50%，验收 10%，质保 10%
供应商 1	1,828.78	764.28	572.26	75%	20%定金，10%预付，70%尾款
供应商 2	1,857.18	1,589.79	525.03	33%	预付 30%，发货 50%，验收 20%

通过以上数据表明，公司对鸿合同元的结算方式从支付方式及付款条件来看，比同类供应商更为严格，与其他供应商基本一致。

（三）请核实公司近一年一期向鸿合同元所采购商品的来源，如为鸿合同元自制，请结合鸿合同元的业务范围、资金实力、人员、技术、设备、资质等，补充说明鸿合同元具备履约能力的原因及合理性；如为鸿合同元外购，请补充说明公司通过鸿合同元采购的原因及必要性，定价依据及公允性。

公司近一年及一期向鸿合同元所采购商品的来源均为鸿合同元自制产品。

1、鸿合同元基本情况：

（1）业务范围

鸿合同元的业务范围：激光加工设备、口罩机的研发、销售、租赁；劳动防护用品（口罩、服装、手套）的研发、销售；激光及相关产品、机电一体化设备的技术开发、销售；口罩机及自动化设备的技术服务、技术开发、技术咨询、技术转让；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；兴办实业（具体项目另行申报）；经营进出口业务（以上根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。许可经营项目是：激光加工设备激光加工设备的制造、代加工；口罩机的生产、代加工；劳动防护用品（口罩、服装、手套）的生产；生产激光雕刻机、激光焊接机、激光器及相关元件（不

含限制项目)。

(2) 主要财务指标

鸿合同元最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2020 半年度/ 2020 年 6 月 30 日
总资产	3,088.46	8,834.44
净资产	1,116.12	1,452.96
营业收入	4,687.84	3,704.71
净利润	511.84	235.98

注：2019 年度及 2020 年半年度的财务数据未经审计。

(3) 鸿合同元最近一年及一期人员情况：

	2019 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日
在职员工（含子公司）的数量（人）	89	101
专业构成		
专业构成类别	专业构成人数（人）	
生产人员	29	41
销售人员	15	17
技术人员	41	31
财务人员	1	3
行政人员	3	9
合计	89	101
教育程度		
教育程度类别	数量（人）	
博士	1	1
硕士	1	1
本科	34	35
大专	33	8
大专及以下	20	56
合计	89	101

注：鸿合同元的员工数量与订单匹配情况说明如下：

1、2019 年初，鸿合同元的人员结构中主要是研发人员。2019 年第一季度末陆续收到客户订单，与此同时，鸿合同元为了保证产能和交付，积极进行人员补充，逐步实现了研产销人员结构的平衡。

2、鸿合同元无机加车间，在产品研发完成后会进行外发，将机加件、结构件、钣金件、外壳等外发给其他第三方生产，生产完成后由鸿合同元进行组装、装配与调试，产品调试合格后发货。

3、若有项目交货期限紧急，鸿合同元通过外聘临时工人的方式进行组装装配，至该项目交付完毕。

根据鸿合同元提供的社会保险缴交证明，鸿合同元在最近一年及一期为其全

体员工缴纳社会保险。社会保险缴交证明截图如下：

鸿合同元：

序号	缴费年月	养老保险	医疗保险	生育保险/生育医疗	工伤保险	失业保险
12	201912	55	55	55	55	55
18	202006	109	109	109	109	109

鸿合同元之全资子公司惠州市鸿合激光智能装备有限公司 2019 年 12 月份缴纳社保人数为 34 人，具体截图如下：

申报流水号	申报日期	税费所属期	申报方式	申报人数
2019121028905982	2019-12-11	201912	网络申报(Internet)	34

(4) 技术优势

鸿合同元核心团队来自美国 IPG 和德国 Trumpf，团队负责人曾主要负责 IPG 在国内激光技术应用开发和市场推广，在激光技术应用方面积累了丰富的经验，团队成员均来自国内一线激光技术应用企业，鸿合同元 2020 年 6 月末研发人员共 31 人，占员工总数比例约为 31%。截止目前，鸿合同元已申请发明专利 2 项、实用新型专利 13 项、外观专利 2 项，软件著作权 5 项；已获授权实用新型专利 7 项，软件著作权 5 项。鸿合同元产品系列主要包括脆性材料激光加工系列、半导体行业激光加工系列、显示面板行业激光加工系列、二维码全自动激光打码系列、新能源激光应用系列、高功率激光焊接及自动化系统方案系列、3C 行业 AOI 视觉检测应用系列。其激光切割光路配套系统目前在 CATL、比亚迪、欣旺达等客户的锂电模切设备使用中性能优良，获得客户的充分认可。

(5) 订单情况

2018 年-2019 年为鸿合同元业务发展初期，2019 年鸿合同元新签订单 8,477 万元；随着“中国制造 2025”国家战略的深入推进，鸿合同元业务快速发展，2020 年 1-6 月，鸿合同元新签订单 1.17 亿，其中与赢合科技及其子公司签订订单 4,343 万元；与其他客户签订订单 7,413 万元。

2、与鸿合同元发生关联交易的合理及合规性

（1）公司合格供应商的筛选和定价程序

公司的采购模式为：在采购前，公司对供应商的产品质量、供货能力、服务能力、价格进行综合考量，考量通过后，进行小规模采购试用，试用合格后该供应商进入公司《合格供应商名录》。在有采购需求时，公司采购部依据采购需求在《合格供应商名录》中选取两家及以上的合格供应商从价格、质量、交货及服务情况等进行比较，多维度综合考量，选择合适的供应商。通过询价、议价、系统比价、查询对比同类产品市场公开价格，确定最终交易价格，保持了价格的公允性。鸿合同元的产品在与锦帛方、阿帕奇等供应商进行综合对比后，成为赢合科技激光切割光路配套系统的主要供应商。

（2）采购的原因及必要性

由于激光应用技术的提升，激光模切在极片制作环节中的切割效率和质量较优，且后期维护使用成本低，所以激光模切机从 2018 年开始逐步开始取代原来的五金模切，2019 年以来加速替代，技术发展趋势明显。公司挑选激光模块供应商的主要条件是技术的创新及领先性，以及客户对激光模切方案的认可。

公司向鸿合同元采购的原材料主要为非标准件，由于公司产品是定制化产品，每个客户对激光类锂电设备的性能要求不一样，所使用的激光切割系统也不尽相同。公司是在鸿合同元能够最大限度满足公司客户提出的最新技术需求，且快速响应，完成技术方案的优化与创新的前提下，通过与鸿合同元签订长期供货框架协议，保持长期的合作关系，且具有较强的议价能力。同时，鸿合同元能够对公司销售的激光类锂电设备的相关模块提供快速和专业的技术支持，并保证可靠的质量和售后服务。

（3）关联交易审批程序

公司与鸿合同元 2019 年度关联交易审议程序：2019 年 1 月 11 日公司召开第三届董事会第二十一次会议及第三届监事会第十八次会议，审议通过了《关于 2019 年度日常关联交易预计的议案》，独立董事对本议案发表了同意的事前认可意见及独立意见。本议案已经公司 2019 年第一次临时股东大会审议通过。具体内容详见公司《关于 2019 年度日常关联交易预计的公告》（2019-005）。

公司与鸿合同元 2020 年度的关联交易审议程序：2020 年 1 月 15 日公司召开第四届董事会第一次会议及第三届监事会第二十八次会议决议，审议通过了

《关于确认公司 2019 年度日常关联交易并预计 2020 年度日常关联交易的议案》，独立董事对本议案发表了同意的事前认可意见及独立意见。本议案已经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过。具体内容详见公司《关于确认公司 2019 年度日常关联交易并预计 2020 年度日常关联交易的公告》（2020-010）。

综上所述，鸿合同元具备履约能力，公司采购价格公允。

二、报告期内，公司分业务收入构成显示，锂电器专用生产设备和其他业务的营业收入分别为 48,324.76 万元和 26,636.69 万元，同比分别减少 40.12% 和增长 43.15%，新增口罩生产设备营业收入为 49,313.00 万元，毛利率为 53.91%；分产品收入构成显示，涂布机营业收入为 10,755.41 万元，同比减少 62.99%；分地区收入构成显示，华东地区和华南地区营业收入分别为 32,365.88 万元和 25,411.37 万元，同比分别减少 49.02% 和增长 34.86%。

（1）请补充说明报告期内其他业务的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动等情况，说明其他业务收入增长、锂电器专用生产设备和涂布机收入下滑的原因。

（2）请结合产品销售结构，说明华东地区收入增长和华南地区收入下降的原因。

（3）请结合目前销量、销售金额、在手订单等，说明口罩机业务具体情况及对公司经营业绩的影响和可持续性。

【回复】

（一）请补充说明报告期内其他业务的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价变动等情况，说明其他业务收入增长、锂电器专用生产设备和涂布机收入下滑的原因。

1、公司 2020 年 1-6 月份，其他业务分类如下：

单位：万元

收入类别	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比增长
口罩代工	6,852.66	-	-
零件	11,514.30	3,325.86	246.21%
电子烟 ODM/销售	7,221.11	14,120.03	-48.86%
租赁收入、其他收入	1,048.62	1,161.65	-9.73%
合计	26,636.69	18,607.54	43.15%

其他业务增长的主要原因是：

(1) 2020年初疫情期间，公司积极响应国家号召，报告期内新增口罩代工业务收入6,852.66万元；

(2) 报告期内锂电零件及口罩机零件销售收入同比增加8,188.44万元，同比增长246.21%；

(3) 报告期内受疫情影响，电子烟ODM/销售业务同比减少6,898.92万元，下降48.86%。

2、公司2020年1-6月份，锂电池专用设备及分项中涂布机设备收入明细如下：

单位：万元

收入类别	金额			数量		
	2020年1-6月	2019年1-6月	同比增长	2020年1-6月	2019年1-6月	同比增长
锂电池专用设备	48,324.76	80,708.40	-40.12%	201	220	-8.64%
其中：涂布机	10,755.41	29,060.53	-62.99%	18	75	-76.00%

2020年1-6月份，由于疫情原因，公司积极响应国家号召，优先安排防疫设备生产，同时锂电客户复工复产延迟，锂电设备订单的生产、交付及验收工作均有延期，故锂电设备及涂布机设备收入均有相应的下滑。

(二) 请结合产品销售结构，说明华东地区收入增长和华南地区收入下降的原因。

2020年1-6月，华东及华南地区收入结构如下：

单位：万元

地区	分类	2020年1-6月	2019年1-6月	增长
华东地区	锂电业务	20,945.54	63,482.78	-67.01%
	口罩机	11,276.46	-	-
	小计	32,222.00	63,482.78	-49.24%
华南地区	锂电业务	17,908.01	18,843.19	-4.96%
	口罩机	7,503.36	-	-
	小计	25,411.37	18,843.19	34.86%

通过上表可以看出，2020年1-6月华东地区收入同期下滑49.24%，华南地区收入同期增长34.86%。两大地区收入规模变动的主要原因：

华东地区：该地区2020年1-6月份收入下滑49.24%。主要原因：2020年一季度受到疫情影响，公司及公司上下游企业复工延迟，交通物流不畅等原因造成生产排单、发货交付延迟及验收进度滞后，其中锂电设备的主要客户分布于华东

地区较多,受到较大影响,导致华东地区锂电业务 2020 年上半年收入下滑约 67%。

华南地区:该地区 2020 年 1-6 月份收入增长 34.86%,主要原因是口罩机业务贡献。

(三)请结合目前销量、销售金额、在手订单等,说明口罩机业务具体情况及对公司经营业绩的影响和可持续性。

2020 年 1-6 月,公司口罩机共销售 939 台,实现不含税销售收入 49,313.00 万元,毛利率为 53.91%,对上半年毛利润影响金额为 26,584.64 万元。在疫情爆发的特殊时期,口罩机专用设备为公司驰援疫情在锂电池专用设备领域外的应用和拓展,公司生产口罩机属于疫情因素影响下的变动。2020 年 4 月至今,公司已逐步回归主业锂电自动化生产设备的研发、生产、销售与服务,且目前锂电设备订单饱满,因此口罩机业务对公司经营业绩的影响不具有可持续性。

三、公司于 2017 年收购东莞市雅康精密机械有限公司(以下简称“雅康精密”)100%股权,形成商誉 27,818.51 万元,雅康精密 2016 年至 2018 年完成业绩承诺,2019 年营业收入和净利润分别同比增长 49.43%和减少 16.70%。公司于 2018 年收购深圳市斯科尔科技有限公司(以下简称“斯科尔”)51%的股权,形成商誉 2,029.51 万元,斯科尔主要从事电子烟行业,2019 年度因未完成业绩承诺补偿公司 67.40 万元。公司对两家子公司均未计提商誉减值准备。

(1)请补充说明报告期内两家子公司主要财务指标。

(2)请结合市场环境、政策变化、两家子公司经营业绩,商誉减值测试的过程与方法,包括但不限于重要假设及其合理性、关键参数(如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据等相关信息,补充说明未对两家子公司计提商誉减值的原因及合理性。

【回复】

(一)请补充说明报告期内两家子公司主要财务指标。

雅康精密和斯科尔 2020 年上半年的主要财务指标如下:

单位:万元

公司名称	总资产	净资产	营业收入	净利润
雅康精密	87,630.97	43,158.74	32,558.80	1,360.76

斯科尔	11,056.08	11,056.08	7,217.09	956.77
-----	-----------	-----------	----------	--------

(二) 请结合市场环境、政策变化、两家子公司经营业绩，商誉减值测试的过程与方法，包括但不限于重要假设及其合理性、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据等相关信息，补充说明未对两家子公司计提商誉减值的原因及合理性。

东莞市雅康精密机械有限公司未计提商誉减值的原因及合理性：

1、雅康精密收购后的业绩承诺实现情况

公司因收购雅康精密形成商誉金额 278,185,125.89 元，雅康精密业绩承诺期间为 2016 年度、2017 年度、2018 年度，雅康精密承诺业绩（扣除非经常性损益后的净利润）实现情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度
雅康精密承诺业绩	3,900.00	5,200.00	6,500.00
雅康精密实现业绩	4,060.41	8,348.29	12,268.50
业绩完成率	104.11%	160.54%	188.75%

2016 年度雅康精密实现扣除非经常性损益后的净利润为 4,060.41 万元，业经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)审验，并由其出具《审计报告》(瑞华审字(2017)48400014 号)。

2017 年度雅康精密实现扣除非经常性损益后的净利润为 8,348.29 万元，业经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)审验，并由其出具《审计报告》(瑞华审字(2018)48330010)号。

2018 年度雅康精密实现扣除非经常性损益后的净利润为 12,268.50 万元，业经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)审验，并由其出具《审计报告》(瑞华审字(2019)48330009 号)。

截至 2018 年 12 月 31 日，雅康精密已完成业绩承诺期间的全部业绩承诺。

2、被收购资产经营状况、收购时评估情况、历年减值测试预测业绩及实现情况、评估测试主要参数假设差异

(1) 被收购资产经营状况

雅康精密主要财务业绩指标如下：

主要指标	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
资产负债率	58.30%	51.61%	56.34%	59.45%
应收账款周转率（次）	2.59	2.72	2.56	2.45
存货周转率（次）	2.18	1.76	2.26	3.28
毛利率	39.03%	42.92%	35.89%	34.16%

雅康精密财务指标健康且比较稳定，资产负债率有所上升，应收账款周转率比较稳定。存货周转率上升，主要是由于为了控制库存，期末存货相对成本增幅较小所致；雅康精密毛利率下降主要是市场持续竞争导致销售价格降低，2018年和2019年新能源汽车行业由于产业政策及经济环境变化出现调整，并向上游传导，对动力电池企业经营造成一定压力，龙头电池厂商有通过降低成本来对冲产品价格下滑的内在动力，集中竞价导致销售价格降低，同时，由于产品性能的提升，成本投入增加，双重因素影响最终导致毛利率下滑。

雅康精密在完成2016年度、2017年度及2018年度业绩承诺后，继续保持稳健发展，目前经营状况良好，2019年雅康精密实现净利润9,386.85万元。

（2）公司收购雅康精密时的评估情况

根据公司收购雅康精密时的审计报告、评估报告，公司对雅康精密的评估情况如下：公司聘请深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司对雅康精密股东全部权益的市场价值进行评估，评估基准日为2016年3月31日，评估方法为资产基础法和收益法，资产基础法评估结果为11,314.95万元，收益法评估结果为44,157.33万元，以收益法的评估结果作为评估结论。

收益法下对未来年度的预测净利润情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收益法的预测净利润	5,194.64	6,469.49	6,610.17	7,124.44	7,408.70	7,408.70

（3）收购完成后公司对雅康精密的评估情况

公司收购雅康精密后，形成的商誉账面金额为278,185,125.89元，根据企业会计准则规定，公司需要每年对商誉进行减值测试，根据公司聘请的北京中林

资产评估有限公司分别对雅康精密 2017 年末、2018 年末出具的中林评字【2018】45 号、中林评字【2019】59 号评估报告，及上海东洲资产评估有限公司对雅康精密 2019 年末出具的东洲评报字【2020】第 0353 号评估报告，评估结果如下：

单位：万元

项目	2017 年末	2018 年末
雅康精密股东全部权益评估价值	64,200.00	127,600.00
雅康精密账面净资产	20,395.99	39,783.25
评估增值额	43,804.01	87,816.75

根据上述评估结果，雅康精密公司的股东全部权益价值在逐年增加，主要是因为公司收购雅康精密后，实现了收购时的战略目标，公司与雅康精密之间的协同效应逐步显现，公司的盈利能力得到较大幅度提高。

2019 年雅康商誉所在资产组或资产组组合相关信息

资产组或资产组组合的构成	本次减值测试的资产组是和形成商誉有关的长期资产，包括固定资产、无形资产、长期待摊费用等可辨认长期资产。
资产组或资产组组合的账面价值	913.50 万元
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	27,818.51 万元，全部分摊至本资产组
商誉账面价值	27,818.51 万元
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	28,732.02 万元

具体来看，根据评估机构出具的评估报告对雅康精密的盈利预测情况及实际实现情况如下：

1) 2017 年度

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收购时收益法预测净利润	5,194.64	6,469.49	6,610.17	7,124.44	7,408.70	7,408.70
2017 年评估时预测净利润	8,464.35	8,385.25	8,375.87	8,429.00	8,489.71	8,764.39
实际实现的净利润	8,464.35					
实际实现的扣非净利润	8,348.29					

2017 年实际实现净利润 8,464.35 万元，与收购时评估预测业绩相比，增长 62.94%。

2) 2018 年度

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
收购时收益法预测净利润	6,469.49	6,610.17	7,124.44	7,408.70	7,408.70	7,408.70
2018年评估时预测净利润	12,435.25	12,736.68	12,795.58	12,816.44	13,094.71	13,094.31
实际实现的净利润	12,435.25					
实际实现的扣非净利润	12,268.50					

2018年实际实现净利润12,435.25万元，与收购时评估预测业绩相比，增长89.64%。

3) 2019年度

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
收购时收益法预测净利润	6,610.17	7,124.44	7,408.70	7,408.70	7,408.70	7,408.70
2019年评估时预测净利润	9,217.69	7,556.20	8,132.55	9,262.96	9,914.44	10,454.50
实际实现的净利润	9,386.85					
实际实现的扣非净利润	8,979.23					

2019年实际实现净利润9,386.85万元，与收购时评估预测业绩相比，增长42.01%。

(4) 2017年度、2018年度评估参数与收购时参数差异情况

2017年度、2018年度公司聘请的北京中林资产评估有限公司对雅康精密股东全部权益价值的评估均是采用收益法，评估假设均是基于评估时的市场环境及经营状况做出，因雅康精密2017年、2018年盈利能力的提升，评估机构对未来年度营业收入、净利润等指标的预测值高于公司收购雅康精密时的预测值，除此之外，其他评估参数假设与公司收购雅康精密时的评估参数假设相比不存在重大差异。

3、商誉减值计提是否充分、谨慎

雅康精密完成了2016年度、2017年度及2018年度业绩承诺，同时根据公司聘请的北京中林资产评估有限公司分别对雅康精密2017年末、2018年末出具的评估报告显示雅康精密股东全部权益评估价值不存在低于公司收购雅康精密时的评估价值；根据公司聘请的上海东洲资产评估公司对雅康精密2019年末出具的《评估报告》（东洲评报字（2020）第0353号），包含商誉的资产组或资

产组组合可收回金额为 42,600.00 万元，高于账面价值 28,732.02 万元，商誉并未出现减值损失。

因此，未发现雅康精密存在《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》中列示的重大减值迹象及其他减值迹象，商誉减值计提充分、谨慎。

深圳市斯科尔科技有限公司未计提商誉减值的原因及合理性：

1、2019 年未对收购斯科尔形成的商誉计提减值准备的合理性

2018 年 11 月 5 日，公司以增资 4,827.00 万元的方式取得深圳市斯科尔科技有限公司(以下简称“斯科尔”)51%的股权，斯科尔购买日可辨认净资产公允价值为 5,485.28 万元，按 51%的持股比例计算，享有斯科尔 2,797.49 万元可辨认净资产，差额 2,029.51 万元形成商誉。同致信德（北京）资产评估有限公司以 2018 年 9 月 30 日为评估基准日对上述股权进行了评估，并出具《评估报告》（同致信德评报字〔2018〕第 H0014 号）。

斯科尔 2019 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 5,272.02 万元，低于承诺数 6,000.00 万元，未完成年度业绩承诺。董申恩等斯科尔原股东将根据约定进行补偿，金额为 67.40 万元。2020 年 8 月 20 日，斯科尔相关股东已履行补偿承诺。

(1) 商誉减值测试的过程与方法、结论

2019 年末斯科尔资产组或资产组组合情况如下：

资产组或资产组组合的构成	本次减值测试的资产组是和形成商誉有关的长期资产，包括固定资产、无形资产、长期待摊费用等可辨认长期资产。
资产组或资产组组合的账面价值	1,017.64 万元
分摊至本资产组或资产组组合的商誉账面价值及分摊方法	2,029.51 万元，全部分摊至本资产组
商誉账面价值	2,029.51 万元
包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	3,047.15 万元

商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算，预计未来现金流量根据公司批准的 5 年期现金流量预测为基础，现金流量预测使用的折现率 14.88%，预测期以后的现金流量根据增长率 0%推断得出，该增长率和制造业行业总体长

期平均增长率相当。

减值测试中采用的其他关键数据包括：产品预计售价、销量、生产成本及其他相关费用。

公司根据历史经验及对市场发展的预测确定上述关键数据。公司采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。

上述对可收回金额的预计表明商誉并未出现减值损失。根据公司聘请的上海东洲资产评估公司出具的《评估报告》（东洲评报字（2020）第 0359 号），包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额为 50,300.00 万元，高于账面价值 3,047.15 万元，商誉并未出现减值损失。

2、减值测试的主要参数和收购评估时是否存在较大差异，预测数据是否谨慎、客观。

(1) 商誉减值测试主要参数的对比情况

项目	2018年11月 收购时	2019年12月31日 减值测试时
预测期收入复合增长率	15.03%	3.50%
预测期息税前利润复合增长率	18.86%	2.86%
预测期平均销售毛利率	44.68%	44.59%
预测期平均销售利润率	30.71%	33.07%
稳定期永续增长率	0.00%	0.00%
折现率（税前口径）	17.05%	14.88%
预测期	5年	5年

减值测试的主要参数和收购评估时存在一定差异，对比商誉减值测试相关参数在收购日、2019年12月31日减值测试主要参数，主要变化如下：

1) 公司商誉减值测试时采用的预测期收入复合增长率比收购日预测收入复合增长率下降了 11.53%，主要原因系斯科尔逐步进入稳定期，经评估机构对市场环境和斯科尔发展趋势综合判断，对预测期各期收入增长率进行一定调整。

2) 收购时股东全部权益价值按企业自由现金流为基础，以税前折现率 17.05% 进行折现；商誉减值测试时按经营性现金流为基础，以税前折现率 14.88% 进行折现。收购时，确定 5.0% 作为企业特定风险调整系数，考虑斯科尔逐步进入稳

定期，确定 2.0%作为企业特定风险调整系数，企业特定风险调整系数降低，故收购时税前折现率与商誉减值测试时有所不同。

3、收购时预测数据与实际业绩指标进行对比

同致信德（北京）资产评估有限公司以 2018 年 9 月 30 日为评估基准日，对深圳市斯科尔科技有限公司的股东全部权益价值进行了评估，并出具《评估报告》（同致信德评报字（2018）第 H0014 号），评估报告中以收益法评估值 4,681.83 万元作为评估结论。

收益法下对斯科尔未来年度的经营情况预测值和实际实现值如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入（预测值）	1,876.08	2,345.10	2,767.21	3,099.28	3,285.24
营业收入（实现值）	19,561.06				
净利润（预测值）	419.33	556.29	668.77	760.84	806.07
净利润（实现值-扣非归母）	5,272.02				

2019 年，斯科尔凭借自身在电子烟领域的市场积累以及主要市场需求增长，电子烟业务快速增长。收购斯科尔时，斯科尔规模较小，2018 年 11 月收购后，斯科尔在电子烟技术研发领域取得多项突破，使得电子烟销量快速增长，烟弹复购率高，同时，公司为电子烟生产线做智能化升级改造，提升斯科尔的核心竞争力，2019 年度斯科尔实现净利润高于预测数据，预测数据时较为客观、谨慎。

根据收购时公司与斯科尔签署的增资协议，增资完成后，公司承诺对斯科尔授信不低于 3 亿元整，且实际贷款利率不上浮。基于增资完成后公司在贷款授信、上市公司品牌价值、研发技术、生产管理等方面对斯科尔的重大支持和帮助，斯科尔原股东董申恩等承诺斯科尔 2019 年度、2020 年度、2021 年度经审计的净利润分别不低于 6,000.00 万元、10,000.00 万元、20,000.00 万元。若斯科尔在 2019 年度、2020 年度、2021 年度任意年度当年实际实现的扣除非经常性损益归属于母公司的净利润小于当年承诺净利润数，董申恩等原股东应根据净利润补偿公式计算补偿金额。补偿公式为：

当年应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数—截至当期期末累计实现净利润数）/承诺期内各年的承诺净利润数总和*3,333 万元—已补偿金额；

利润补偿期届满时，董申恩等原股东向上市公司支付的最大现金补偿总计不超过 3,333 万元。

虽然斯科尔未完成 2019 年度业绩承诺，但斯科尔 2019 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 5,272.02 万元，高于公司收购时评估报告中的预测值。且根据公司聘请的上海东洲资产评估公司出具的《评估报告》（东洲评报字（2020）第 0359 号），斯科尔 2019 年末包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额为 50,300.00 万元，高于账面价值 3,047.15 万元，商誉并未出现减值损失。

四、最近一年及一期，公司应收账款余额分别为 165,478.28 万元和 198,634.76 万元，当期计提坏账准备金额分别为 11,160.70 万元和 5,587.41 万元。报告期内，公司单项计提坏账准备的应收账款余额为 33,084.14 万元，坏账准备余额为 10,671.17 万元；按欠款方归集的前五名应收账款金额合计 44,229.49 万元，累计计提坏账准备 7,066.21 万元；本期收回或转回坏账准备 1,241.73 万元。我部关注到有媒体质疑公司 2019 年计提的坏账准备主要来自子公司雅康精密，其业绩承诺主要靠应收账款完成的。

（1）请补充说明 2019 年合并报表层面，公司应收账款余额和当期计提坏账准备金额归属于雅康精密的情况。

（2）请补充说明报告期内雅康精密应收账款账龄明细表，公司和雅康精密的前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况，是否为关联方，坏账准备计提的原因及合理性，是否存在无法回收的情况及风险。

（3）请结合形成原因、相关客户资信、是否为关联方及催收工作情况等，逐笔说明报告期内公司应收账款单项计提坏账准备的原因及依据。

（4）请说明报告期内公司应收账款坏账准备收回或转回的原因及合理性。

【回复】

（一）请补充说明 2019 年合并报表层面，公司应收账款余额和当期计提坏账准备金额归属于雅康精密的情况。

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日
----	------------------

	合并层面	雅康精密	雅康精密占合并比
应收账款余额	165,478.28	44,413.62	26.84%
当期计提坏账准备金额	11,160.70	1,311.11	11.75%

2019年雅康精密当期计提的坏账准备金额为1,311.11万元，占合并层面当期计提坏账准备金额的比例为11.75%，占比较小，不存在公司2019年计提的坏账准备主要来自子公司雅康精密的情况。

(二) 请补充说明报告期内雅康精密应收账款账龄明细表，公司和雅康精密的前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况，是否为关联方，坏账准备计提的原因及合理性，是否存在无法回收的情况及风险。

雅康精密2020年6月应收账款明细表

单位：万元

账龄	2020年6月30日			
	应收账款余额	占比	坏账准备金额	计提比例
1年以内(含1年)	31,599.41	59.27%	1,579.97	5.00%
1至2年	17,353.14	32.55%	1,735.31	10.00%
2至3年	3,902.16	7.32%	1,170.65	30.00%
3年以上	460.97	0.86%	460.97	100.00%
合计	53,315.67	100.00%	4,946.90	9.28%

公司前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	2019年7月-2020年6月 销售额	2020年6月30日 应收账款 账面余额	账龄	截至 2020年6月30日 坏账准备	截至 2020年9月15日 期后回款
法人1	非关联方	2,922.41	10,500.52	1年以内、1-2年	903.93	-
法人2	非关联方	-	8,973.72	1-2年、2-3年	2,610.46	-
法人3	非关联方	12,356.94	8,892.07	1年以内	444.60	-
法人4	非关联方	-	8,057.88	1-2年、2-3年	2,714.23	-
法人5	非关联方	7,794.40	7,794.40	1年以内	389.72	-
法人6	非关联方	15,578.79	6,699.85	1年以内	334.99	1,045.99
法人7	非关联方	-	6,328.61	1-2年	724.52	-
法人8	非关联方	-	6,131.39	1-2年、2-3年	813.96	0.30
法人9	非关联方	13,658.98	5,463.59	1年以内	273.18	-
法人10	非关联方	10,700.00	5,200.00	1年以内	260.00	2,000.00

雅康精密前十名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款如下：

单位：元

单位名称	关联关系	2019年7月- 2020年6月 销售额	2020年6月30日 应收账款 账面余额	账龄	截至 2020年6月30日 坏账准备	截至 2020年9月15日 期后回款
法人1	非关联方	13,658.98	5,463.59	1年以内	273.18	-
法人2	非关联方	7,906.51	4,481.22	1年以内	224.06	3,402.50
法人3	非关联方	-	4,089.60	1-2年	408.96	-
法人4	非关联方	8,400.97	3,584.39	1年以内	179.22	-
法人5	非关联方	1,841.45	2,656.41	1年以内、1-2 年	173.57	-
法人6	非关联方	-	2,221.60	2-3年	666.48	-
法人7	非关联方	2,182.34	2,182.22	1年以内	109.11	-
法人8	非关联方	2,950.00	2,065.00	1年以内	103.25	885.00
法人9	非关联方	4,616.00	1,846.40	1年以内	92.32	-
法人10	非关联方	87.70	1,809.18	1年以内、1-2 年	176.53	-

经对截至2020年6月的客户进行信用状况评估，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失，计提应收账款坏账准备。未发现公司前十名应收账款客户信用状况明显恶化的情形。

由于公司销售的产品主要是锂电专用设备，锂电设备验收款的回收往往受到客户投产进度、投资现金流的影响。对财务状况良好、生产经营正常的客户，出于客户前期投产资金压力大的考虑，公司会在实际执行中适当放宽信用期，同时，2020年1月份开始受新型冠状病毒肺炎疫情的影响，公司客户延迟复工，公司积极践行共同抗击疫情的社会责任，对客户主动放宽信用期，导致存在一定的应收账款逾期。经对截至本问询函回函日的客户进行信用状况评估，并与2019年末进行比较，未发现公司客户信用状况明显恶化的情形，无重大收回风险，公司坏账准备计提充分。

(三) 请结合形成原因、相关客户资信、是否为关联方及催收工作情况等，逐笔说明报告期内公司应收账款单项计提坏账准备的原因及依据。

1. 公司的坏账准备计提政策

(1) 金融工具减值计量和会计处理

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收账款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

(2) 按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——押金保证金组合	款项性质	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

(3) 按组合计量预期信用损失的应收款项

1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		
应收账款——信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

2) 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账 龄	应收账款 预期信用损失率(%)
1年以内(含，下同)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	30.00
3年以上	100.00

2. 公司应收账款的管理情况

(1) 公司对客户准入及资信情况的核查

根据公司营销中心运营管理模式，公司会对新客户准入及资信情况进行严格的审查。根据《深圳市赢合科技股份有限公司业务承接管理制度》，相关审查如下：营销人员随时关注锂电行业市场需求，针对有市场需求的客户进行网上资料收集及公司资信情况调查，调查完成后营销人员编写客户调查报告，并通过流程审批确定是否引进新客户及承接业务。

(2) 公司针对应收账款的管控

公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，控制应收账款规模，公司已建立财务、营销、售后、法务的多维度风险预警体系及应收管理办法。针对应收账款的管理措施具体如下：

1) 营销管理上，建立了完善的销售管理制度，销售人员的绩效激励与客户机构、接单、回款均挂钩；

2) 成熟的日常管理机制：每个月度 5 日前输出当月订单、回款等计划，通过实施营销周例会、月度总结会议，过程实时跟进，确保计划按期达成。公司严格按照企业准则及会计政策计提坏账准备，针对有重大经营风险的客户，进行单项计提；

3) 针对风险客户，由公司高层牵头，成立专项追款小组，通过法律手段，降低资产损失；

4) 售后现场人员及营销人员每月进行客户回访，实时跟进掌握客户机器设备的生产运作情况，掌控客户的生产动态；

5) 一旦发现客户出现财务危机，对设备进行锁机，同时通过资产保全的方式，将设备拖回进行改造，重新折价出售。

通过上述措施，公司积极推动销售回款，加强风险防范。

公司销售的产品为锂电专用设备，应收账款余额主要为设备验收后的验收款及质保金款项。根据销售合同，公司对客户的应收设备款的信用期主要是 90 天或 120 天，质保期主要是 1-2 年。

公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，控制应收账款规模，公司已建立财务、营销、售后、法务的多维度风险预警体系及应收管理办法，公司应收账款管理小组定期对应收款项进行全面核查与催收。

3. 单项计提坏账准备的应收账款计提坏账准备的原因及合理性

公司评估应收账款单项计提坏账准备过程如下：评估截至 2020 年 6 月末客户的信用状况，对尚未到信用期的大额应收账款进行专项评估，分析客户是否出现财务状况恶化或影响回款的其他不利因素，判断是否需要计提专项准备，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

2020 年 6 月末重要单项计提坏账准备的客户明细如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	账面余额	坏账准备	期末账龄
法人 1	非关联方	8,057.88	2,714.23	1-2 年 528.70
				2-3 年 7,529.17
法人 2	非关联方	6,328.61	724.52	1-2 年
法人 3	非关联方	5,136.00	1,730.02	1-2 年 4,667.49
				2-3 年 468.52
法人 4	非关联方	4,222.50	-	2-3 年
法人 5	非关联方	3,274.38	1,102.95	1-2 年 219.33
				2-3 年 3,055.05
法人 6	非关联方	2,511.21	845.88	1-2 年 1,106.63
				2-3 年 1,404.57
法人 7	非关联方	1,115.78	1,115.78	1-2 年 300.00
				2-3 年 815.78
法人 8	非关联方	589.73	589.73	3 年以上
法人 9	非关联方	534.57	534.57	1-2 年
小 计		31,770.65	9,357.68	

经对截至 2020 年 6 月末的客户进行信用状况评估，有迹象表明客户存在影响回款的不利因素，对重要客户进行单项计提坏账准备具有合理性。

(四) 请说明报告期内公司应收账款坏账准备收回或转回的原因及合理性。

报告期内，公司应收账款坏账准备或转回的数据如下：

单位：万元

类别	期初余额	本期变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	核销	其他	
单项计提坏账准备	11,912.90	-	-1,241.73	-	-	10,671.17
按组合计提坏账准备	11,200.01	6,829.14	-	-	-	18,029.15
合计	23,112.91	6,829.14	-1,241.73	-	-	28,700.32

应收账款坏账准备收回的原因是报告期内收到客户回款，冲回坏账准备。

五、报告期末，公司预付账款余额为 21,696.62 万元，同比增长 195.74%。

(1) 请结合预付账款的形成时间及具体交易事项，说明预付账款大幅增长的原因及合理性，报备前十名预付账款对象名称及金额。

(2) 请补充说明预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

【回复】

(一) 请结合预付账款的形成时间及具体交易事项，说明预付账款大幅增长的原因及合理性，报备前十名预付账款对象名称及金额。

公司前十名预付账款对象及形成时间、交易事项如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	形成预付账款时间	交易内容
法人 1	5,863.42	2020 年 3 月	钢板、不锈钢板
法人 2	4,380.90	2020 年 2 月	口罩原材料
法人 3	1,340.20	2019 年 7 月-2020 年 1 月	真空干燥注液机、干燥注液一体机、化成设备
法人 4	919.79	2020 年 3 月/4 月	超声波焊接机
法人 5	734.00	2019 年 9 月	MES 系统
法人 6	675.64	2019 年 7 月-2020 年 6 月	激光测厚仪
法人 7	428.87	2019 年 4 月-2020 年 4 月	(SONICS) 超声波焊接机
法人 8	408.57	2019 年 12 月	板材、钢材
法人 9	335.54	2020 年 5 月	预付加工款
法人 10	320.96	2019 年 5 月-2020 年 6 月	浓度检测仪

		月	
合计	15,407.89		

报告期末，公司预付账款余额为 21,696.62 万元，同比增长 195.74%。预付账款大幅增长的原因：

1、近年来，受益于持续加大研发投入，加强一体化和集成化创新，公司产品性能和品质持续提升，市场竞争力持续提升，市场拓展能力大幅增强，订单规模和客户结构持续优化，销售规模持续增长；

2、由于疫情原因，针对长周期物料，上游供应商的供货节奏延迟，导致在报告期末未送货；

3、公司积极响应国家号召，全力生产防疫物资。由于特殊时期，防疫物资原材料严重短缺，故公司跟供应商的结算方式均为预付货款。现疫情趋于稳定，预付货款趋于减少。

(二) 请补充说明预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

2020 年 6 月末前十名预付账款截至目前的结转情况如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	截止目前金额	结转金额
法人 1	非关联方	5,863.42	-
法人 2	非关联方	2,380.90	-2,000.00
法人 3	非关联方	1,340.20	-
法人 4	非关联方	410.00	-325.26
法人 5	非关联方	779.20	-
法人 6	非关联方	735.26	-
法人 7	非关联方	428.87	-
法人 8	非关联方	408.57	-
法人 9	非关联方	-	-335.54
法人 10	非关联方	-	-320.96
合计		12,479.87	-3,032.84

经核查预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东均不存在关联关系，公司预付款均按合同约定条款付款，不存在资金占用或财务资助的情形。

六、公司 2017 年非公开发行募投项目之一赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目，近一年一期的投资进度分别为 62.02%和 69.68%。请说明该募投项目截至目前累计投入明细，仍需完成的工作、预计完成的时间、进展缓慢的具体原因，项目可行性是否发生重大变化。

【回复】

1、截至 2020 年 9 月 16 日投入明细：

公司 2017 年非公开发行股票募集资金的使用情况对照表如下：

单位：万元

序号	承诺投资项目	实际投资项目	募集后承诺投资金额	实际投资金额	实际投资金额与募集后承诺投资金额的差额	截至 2020 年 9 月 16 日募集资金投资进度
1	赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目	赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目	95,750.00	76,686.07	-19,063.93	80.09%
2	赢合科技智能工厂及运营管理系统展示项目	赢合科技智能工厂及运营管理系统展示项目	2,221.15		-2,221.15	0.00%
3	补充流动资金项目	补充流动资金项目	40,515.00	40,696.97	181.97	100.45%
合计			151,754.95	116,525.04	-21,103.11	

赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目截至 2020 年 9 月 16 日共使用募集资金 76,686.07 万元，其中在建工程投入 66,983.10 万元，固定资产投入 9,702.97 万元。

2、仍需完成的工作及预计完成的时间

赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目按照地块范围共分为两期，其中一期项目 102,444 平米，二期项目 109,269 平米。截止到 2020 年 9 月 16 日，一期仅剩下内部装修及采购固定资产，预计 2020 年年底竣工并进行试生产，二期项目目前基建部分已完成 40%，预计 2021 年年中竣工并逐步投入生产。

3、进展缓慢的具体原因

2017 年非公开发行股票项目，补充流动资金项目已实施完成，“赢合科技

锂电池自动化设备生产线建设项目”由于受疫情影响进度有所延迟，截至 2020 年 9 月 16 日，投资进度为 80.09%，投资进度与前期规划进度不存在较大差异，项目可行性未发生重大变化。“赢合科技智能工厂及运营管理系统展示项目”需待“赢合科技锂电池自动化设备生产线建设项目”建设完毕后进行实施。

七、报告期末，公司存货余额为 80,884.67 万元，跌价准备余额为 906.56 万元。请分项目补充说明存货的库龄和成新率，跌价准备计提的方法和测试过程，计提是否充分。

【回复】

1、总体情况

截止到 2020 年 6 月 30 日，公司存货结构明细如下：

单位：万元

存货类型	账面余额	比例	跌价准备	账面价值
原材料	21,281.80	26.31%		21,281.80
在产品	22,708.45	28.08%	120.19	22,588.26
库存商品	16,691.49	20.64%	193.5	16,498.00
发出商品	19,967.65	24.69%	592.88	19,374.78
自制半成品	229.05	0.28%		229.05
委托加工物资	6.23	0.01%		6.23
合计	80,884.67	100.00%	906.56	79,978.10

通过上表可知，公司存货结构中原材料占比 26.31%，在制品占比 28.08%，库存商品 20.64%，发出商品 24.69%。

2、存货分项库龄及跌价准备计提

(1) 截止到 2020 年 6 月 30 日，原材料库龄数据如下：

单位：万元

存货类别	6 个月以内	6 个月以上	合计
金额	16,156.53	5,125.26	21,281.80
结构占比	75.92%	24.08%	100.00%

通过上表可知，原材料的库龄在 6 个月以内占比 75.92%，6 个月以上占比 24.08%。公司根据在手订单以及原材料的供货周期、是否通用等因素，合理安排材料采购及留存合理库存，尽量减少资金占用。报告期末，由于疫情原因以及长周期物料储备，2019 年年底备产物料消化较慢，但物料成新率高，不存在减值

迹象。

(2) 截止到 2020 年 6 月 30 日，在制品库龄数据如下：

单位：万元

存货类别	6 个月以内	6 个月以上	合计
金额	15,769.89	6,938.56	22,708.45
结构占比	69.45%	30.55%	100.00%

公司产品为非标设备，需要根据客户要求设计开发和生产，生产按照销售订单确定，实行以销定产，因此公司的在产品订单覆盖率高。同时，公司的生产周期为 1-6 月，根据上述表格，在制品的库龄 6 个月以内占比 69.45%，库龄短，成新率高，符合公司的生产经营模式及行业特征。在制品的库龄 6 个月以上占比 30.55%，主要原因为：2020 年上半年疫情影响，客户订单交期延迟，另外由于公司积极响应国家号召，优先安排防疫设备生产，故有超过 6 个月以上的在制品。按照期末可变现净值低于成本的金额计提跌价准备，在制品计提 120.19 万元。

(3) 截止到 2020 年 6 月 30 日，库存商品库龄数据如下：

单位：万元

存货类别	12 个月以内	12 个月以上	合计
金额	10,000.10	6,691.39	16,691.49
结构占比	59.91%	40.09%	100.00%

通过上表可知，库存商品 12 个月以内的商品占比 59.91%，库存商品 12 个月以上的金额占比 40.09%，主要原因是：1) 由于疫情原因客户暂未支付发货款以及客户场地原因，在 6 月 30 日时点时，暂存公司；2) 小部分较成熟设备，公司会依据市场需求预测，先生产出产品实物，再根据客户订单要求设计和调试控制程序或做实物局部改动，最终满足客户需求，有助于优化交期。按照期末可变现净值低于成本的金额计提跌价准备，库存商品计提 193.50 万元。

(4) 截止到 2020 年 6 月 30 日，发出商品库龄数据如下：

单位：万元

存货类别	12 个月以内	12 个月以上	合计
金额	17,059.08	2,908.57	19,967.65
结构占比	86.00%	14.00%	100.00%

通过上表可知，发出商品 1 年以内的库龄占比 86.00%，主要原因是锂电行业验收周期在产品发出后 1 年以内，成新率较高。一年以上发出商品占比 14.00%。

针对发出商品的跌价测试：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，按照税后收入扣减成本以及相应税费，测试是否减值。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；对于部分试用合同的发出商品，公司按照同类商品或者相似商品的近期售价作为其可变现净值的计算基础，进行减值测试。2019 年公司锂电设备毛利率为 33.17%，由于设备毛利率较高，因此出现跌价的可能性相对较低。按照期末可变现净值低于成本的金额计提跌价准备，发出商品计提 592.88 万元。

综上所述，存货跌价准备的影响因素主要视不同订单情况和设备成本的影响而不同，以上计提存货跌价准备的影响因素均有偶发性和非持续性。公司存货跌价准备的计提充分。

八、 报告期末，公司其他应收款新增口罩机政府补助 6,230.96 万元。请结合具体政策补充说明预计收取补助的时间、金额及依据。

【回复】

（一）计提政府补助的政策依据及相关背景

根据《广东省工业和信息化厅关于支持防护新型冠状病毒肺炎用品（具）装备企业扩大生产的紧急通知》（粤工信装备函（2020）120号），对2020年2月7日-2月20日产生实际销售的企业，按每台（套）设备售价不超过50%的比例给予奖励；对2020年2月21日-4月20日产生实际销售的企业按每台（套）设备售价不超过40%的比例给予奖励。单个企业奖励金额最高不超过3,000万元。奖补金额以形成有效设备的设备销售发票来核定，奖补期限为2020年2月7日-4月20日。

2020年一季度末公司计提口罩机补助金额为62,309,600.00元，占其他应收款变动金额的96.43%。截至2020年3月31日，已计提补助对应确认的口罩机收入金额为173,480,880.00元，按照补助规则“按每台（套）设备售价40%的比例计提奖励，单个企业奖励金额最高不超过3,000万元”，赢合科技及其子公司惠州市赢合科技有限公司、惠州市隆合科技有限公司合计已计提补助金额为62,309,600.00元。

应收政府的口罩机补助金额是根据广东省相关部门通知的补助标准计算而来，补助的下发需经政府部门完成审批流程后拨付，最终补助金额以政府审批金额为准。截止目前，尚未收到上述政府补助。

（二）上述补贴的确认和计提是否谨慎，经政府审核后不能获取的可能性

2020年4月24日，公司公告2020年一季度报告时，公司管理层基于疫情防控急迫形势下政府部门对于疫情防控工作的全面大力支持、公司在疫情防控工作方面的重大突出表现、政府部门及政策性银行对公司疫情防控工作的大力肯定和支持等因素，同时根据工业和信息化部办公厅发布的《工业和信息化部办公厅关于公布新冠肺炎疫情防控重点保障企业名单的通知》（工信厅规函【2020】37号）、广东省工业和信息化厅下发的《广东省工业和信息化厅关于支持防护新型冠状病毒肺炎用品(具)装备企业扩大生产的紧急通知》（粤工信装备函[2020]120号）及公司口罩机实际销售情况，预计上述补贴获取具有较大可能性。

截至本回复出具之日，公司尚未收到上述补贴款。公司将与相关政府部门保持积极沟通，密切跟踪政府补助的审批情况，谨慎处理。

特此公告。

深圳市赢合科技股份有限公司

董事会

二〇二〇年九月二十三日