

## 青岛海泰科模塑科技股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所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、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“海泰科”）于2022年4月15日收到深圳证券交易所创业板管理部下发的《关于对青岛海泰科模塑科技股份有限公司的2021年年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第78号，以下简称“问询函”），本公司及相关中介机构对有关问题进行了认真分析及答复，现将具体回复公告如下：

**问题1：报告期内，公司实现营业收入5.92亿元，同比上升30.03%，其中外销收入占比69.25%。注塑模具实现营业收入5.01亿元，毛利率为20.57%，同比下降31.86个百分点。前五名客户销售收入合计4.41亿元，占比74.49%。公司扣非后净利润为0.32亿元，同比下降45.64%。（1）请结合行业情况、公司具体生产经营情况及具体财务指标变动及原因等分析说明公司上市首年扣非后净利润大幅下降的原因及合理性，下降趋势是否具有持续性。（2）请结合产品定价机制、销售价格变动、市场供需变化、营业成本具体构成及变动，同行业公司类似产品毛利率变动情况等分析说明注塑模具毛利率大幅下降的原因及合理性，下降趋势是否具有持续性。（3）请分别说明内销、外销前五大客户的具体情况，包括客户名称、销售内容、销售金额、回款情况等，与2020年是否发生重大变化，如是，说明原因及合理性。（4）请结合公司与前五大客户的合作背景、合作模式、同行业竞争情况等说明公司与前五大客户的合作关系是否稳定，公司已采取或拟采取的防范客户依赖风险的措施。请年审会计师针对上述事项核查并发表明确意见，说明对公司外销收入的真实性、准确性所实施的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比等）及核查结论。**

公司回复：

一、请结合行业情况、公司具体生产经营情况及具体财务指标变动及原因等分析说明公司上市首年扣非后净利润大幅下降的原因及合理性，下降趋势是否具有持续性。

(一) 结合行业情况、公司具体生产经营情况及具体财务指标变动及原因等分析说明公司上市首年扣非后净利润大幅下降的原因及合理性

公司主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，相关产品主要应用于汽车行业，2021 年实现营业收入 59,233.72 万元，较 2020 年的 45,552.64 万元增长 30.03%，但扣非后净利润大幅下降，主要原因如下：

### 1、汇率波动影响

公司外销业务金额大、占比高，因此外币汇率的波动会对公司经营业绩造成影响。公司外销业务主要以欧洲地区为主，欧元为主要外币结算币种，2021 年人民币兑欧元升值幅度达到 10.03%，特别是 2021 年第四季度人民币兑欧元处于快速升值状态，单季度升值幅度达到 4.05%，同时叠加公司 2021 年外销收入占比提升，因此给公司带来较大金额的汇兑损失。

以青岛海泰科模具有限公司为例，人民币升值直接导致 2021 年外币收入兑换成人民币减少 763.09 万元（2020 年为增加 436.57 万元）。另外，人民币升值又使公司外币资产严重缩水，2021 年财务费用-汇兑损失为 1,477.33 万元（2020 年为财务费用-汇兑损失 58.14 万元）。综上，2021 年汇率波动给公司带来损失 2,240.42 万元，而 2020 年为收益 378.43 万元，该项目影响变动金额为 2,618.85 万元。

欧元兑人民币走势图（2020-2021 年）



## 2、产品毛利率影响

公司模具毛利率由 2020 年的 30.18% 下降为 2021 年的 20.57%，2021 年公司模具毛利率下降主要受汽车注塑模具以及熔喷布模具的影响。其中：

(1) 汽车注塑模具：2021 年汽车注塑模具毛利率同比下降 6.87 个百分点，但主要是由于公司注塑模具产品以外销（尤其是欧洲）为主，使得运费和汇率波动等客观因素对公司盈利影响较为明显。剔除运费和汇率波动影响因素后毛利率同比仅下降 1.11 个百分点，下降幅度相对较小。

(2) 熔喷布模具：2020 年初，由于疫情影响，市场对口罩需求较大，且供应较小，公司凭借在注塑模具行业多年的技术积累，新增熔喷布模具收入。由于市场处于卖方市场，熔喷布模具销售价格较高、毛利率因此较高。2021 年以来，由于熔喷布模具市场供应较为充分，熔喷布模具收入金额、毛利率下降幅度较大，并对整体模具毛利率影响较大。2020 年和 2021 年，公司熔喷布模具分别实现收入 3,421.79 万元和 161.90 万元，毛利率分别为 60.94% 和 20.99%。两下相比，熔喷布模具营业收入和毛利率的下降拉低了公司整体毛利率和净利润水平。

具体分析参见本问题“二、请结合产品定价机制、销售价格变动、市场供需变化、营业成本具体构成及变动，同行业公司类似产品毛利率变动情况等分析说明注塑模具毛利率大幅下降的原因及合理性，下降趋势是否具有持续性”之回复。

### 3、资产减值影响

为更好的防控疫情、缓解广大人民群众对口罩的需求，公司于 2020 年将汽车注塑模具应用领域扩展至熔喷布模具。

2021 年随着国内口罩市场逐渐饱和，口罩厂家对熔喷布模具的需求逐渐衰退，公司下游客户出现减少甚至取消熔喷布模具订单的情形，部分客户因其自身经营情况变化导致公司货款无法及时收回，公司基于谨慎性原因，结合市场需求变化、客户资信情况等对相关应收账款和存货计提了相应的减值损失，由此导致 2021 年减值损失较 2020 年多计提 761.74 万元。

### 4、其他因素影响

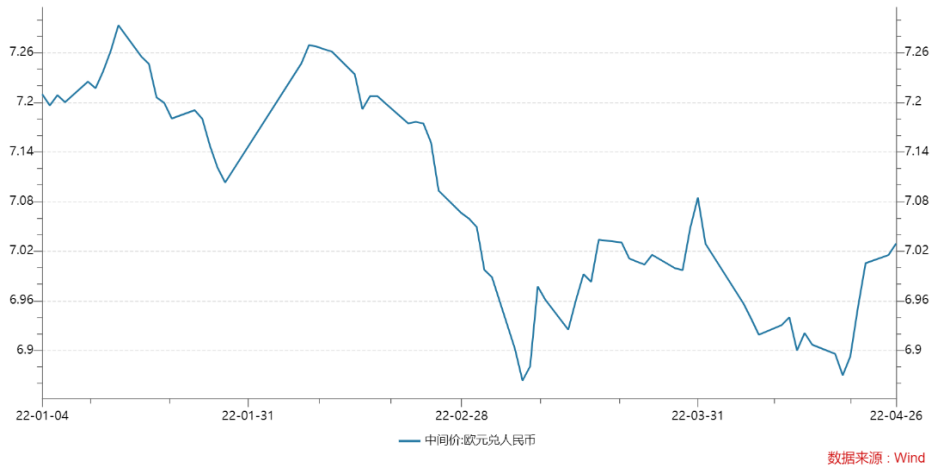
公司为更好地应对外部竞争，在开发新技术、开拓新市场、精益化管理上加大了投入，由此导致公司 2021 年管理费用、销售费用、研发费用较 2020 年增加 1,280.89 万元。

#### （二）下降趋势是否具有持续性

由上分析，公司 2021 年扣非后净利润下滑影响因素包括毛利率下降、汇率变动、熔喷布模具相关资产减值等主客观因素，公司认为扣非后净利润大幅下降不具有可持续性，具体分析如下：

1、自 2022 年 1-2 月，人民币对欧元汇率仍有一定幅度升值，但自 2022 年 3 月以来整体处于区间震荡为主，未再进一步出现大幅升值的情形。基于人民币汇率的稳定性，未来其持续大幅升值的可能性较小。同时鉴于 2021 年汇兑损失较大，公司已经开展外汇汇率的套期保值以规避风险。

欧元兑人民币走势图（2022 年 1-4 月）



2、基于谨慎性原则，公司已在 2021 年对与熔喷布模具相关资产几乎全额计提减值准备（应收账款计提 84.54%、存货 75.93%），且后续将结合市场、客户资信情况和产品毛利率情况谨慎开展熔喷布模具业务，该业务进一步计提资产减值的可能性较小。因此，该项业务对公司的不利影响已经基本最大化，后续产生进一步重大不利影响的可能性较低，不具有持续性。

3、随着汽车改型换代加快、新能源汽车的蓬勃发展，公司迎来了发展的机遇期，近几年公司在手订单逐年增多，随着募投项目的建成，公司的产销量将大大提高，盈利能力会进一步增强。

二、请结合产品定价机制、销售价格变动、市场供需变化、营业成本具体构成及变动，同行业公司类似产品毛利率变动情况等分析说明注塑模具毛利率大幅下降的原因及合理性，下降趋势是否具有持续性。

（一）结合产品定价机制、销售价格变动、市场供需变化、营业成本具体构成及变动，同行业公司类似产品毛利率变动情况等分析说明注塑模具毛利率大幅下降的原因及合理性

2020-2021 年度，公司毛利率变化影响因素如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年			收入变化 额 (③-⑥)	对毛利率的影响		
	毛利率 (①)	收入占比 (②)	收入金额 (③)	毛利率 (④)	收入占比 (⑤)	收入金额 (⑥)		单位毛利率变动 对毛利率影响 ⑦= (①-④) *⑤	收入结构变动 对毛利率影响 ⑧=①*(②-⑤)	综合影响 合计 ⑨=⑦+⑧
汽车注塑模具	20.57%	99.68%	49,906.22	27.44%	91.81%	38,339.21	11,567.01	-6.31%	1.62%	-4.69%
熔喷布模具	20.99%	0.32%	161.90	60.94%	8.19%	3,421.79	-3,259.89	-3.27%	-1.65%	-4.93%
<b>合计</b>	<b>20.57%</b>	<b>100.00%</b>	<b>50,068.12</b>	<b>30.18%</b>	<b>100.00%</b>	<b>41,761.00</b>	<b>8,307.12</b>	<b>-9.61%</b>	<b>0.00%</b>	<b>-9.61%</b>

由上表可知，2021 年公司模具毛利率同步下降 9.61 个百分点，其中汽车注塑模具导致模具毛利率下降 4.69 个百分点，熔喷布模具导致模具毛利率下降 4.93 个百分点。对于汽车注塑模具、熔喷布模具毛利率变化具体分析如下：

## 1、汽车注塑模具毛利率变化分析

### (1) 营业成本（特别是运费）对毛利率变化的影响

2020-2021 年度，汽车注塑模具营业成本构成如下：

单位：万元

项目	金额		变化率 (①-②) /②
	2021 年①	2020 年②	
主营业务收入	49,906.22	38,339.21	30.17%
主营业务成本	39,642.18	27,818.90	42.50%
其中：直接材料	17,322.52	12,385.80	39.86%
工资	4,899.50	3,454.65	41.82%
制造费用	3,688.40	2,918.42	26.38%
外协加工费	10,226.84	7,799.61	31.12%
运费	3,504.92	1,260.42	178.08%
毛利率	2021 年③	2020 年④	变化额 (③-④)
毛利率（考虑运费）⑤	20.57%	27.44%	-6.87%
毛利率（不考虑运费）⑥	27.59%	30.73%	-3.14%
运费对毛利率率的影响 ⑦=⑤-⑥	-7.02%	-3.29%	-3.73%

由上表可知，由于疫情影响以及宏观经济环境变化，公司 2021 年营业成本明显增加，汽车注塑模具营业成本 2021 年同比增加 42.50%，大于营业收入的增长率 30.17%。特别是由于公司业务以外销为主，国际运输成本大幅增加导致公司营业成本中运费大幅增长 178.08%。

剔除运费因素后，2021 年汽车注塑模具毛利率为 27.59%，相对 2020 年下降 3.14 个百分点。即是说，由于运费上涨因素导致 2021 年度汽车注塑模具毛利率同比降低 3.73 个百分点。

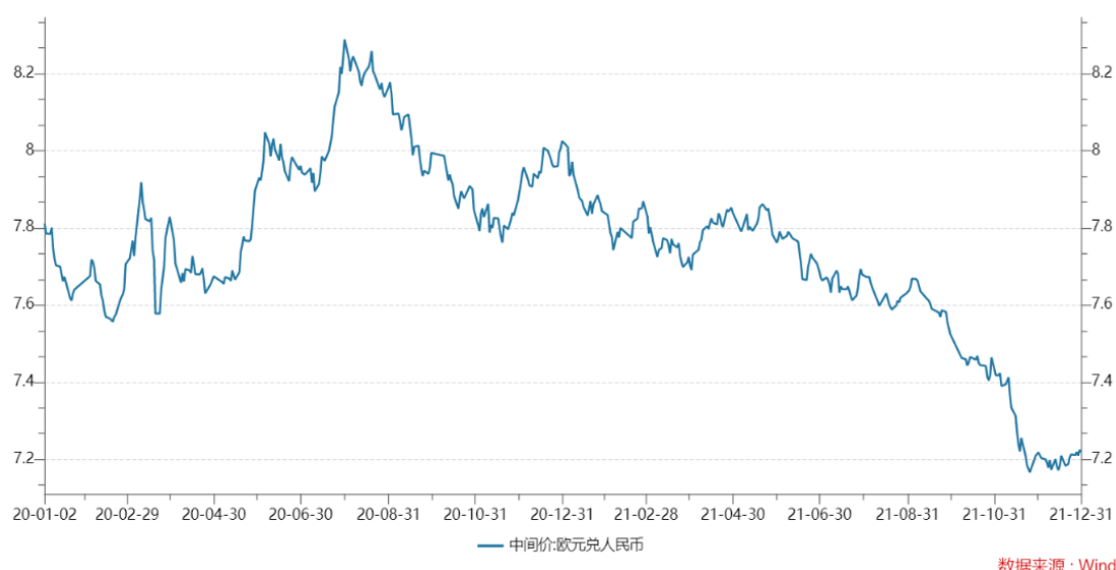
### (2) 外汇汇率变化对毛利率的影响

2020-2021 年，公司汽车注塑模具外销收入占比分别为 62.82%、64.40%，外销收入占比较高，且主要以欧元等外币作为合同计价货币及结算货币，汇率变化对收入、毛利率的影响相对较大。

2020 年人民币对欧元处于先贬值后升值状态，总体来看对收入、毛利率的不利影响较小。2021 年以来，人民币对欧元呈明显升值趋势，全年升值幅度达到 10.03%，特别是 2021 年第四季度人民币兑欧元处于快速升值状态，单季度升值幅度达到 4.05%，同时叠加公司 2021 年外销收入占比提升，对收入、毛利率的不利

影响较大，具体变化趋势如下：

欧元兑人民币走势图（2020-2021 年）



由于公司模具合同签订与收入确认之间具有一定的间隔期间，一般为 6~18 个月，该等期间人民币升值将对公司收入、毛利率产生不利影响。假设公司于收入确认时按签订合同（订单）时的汇率折算为人民币确认收入，该项因素对毛利率的影响如下表所示：

项目	单位：万元	
	2021 年度	2020 年度
按签单时外币汇率折算为收入金额①	50,669.31	37,902.64
实际确认收入金额②	49,906.22	38,339.21
成本金额③	39,642.18	27,818.90
考虑汇率后的毛利率④= (①-③) /①	21.76%	26.60%
实际毛利率⑤= (②-③) /②	20.57%	27.44%
汇率对毛利率的影响=⑤-④	-1.19%	0.84%

由上表可知，由于汇率因素导致 2021 年度毛利率下降 1.19 个百分点，而 2020 年度导致毛利率上升 0.84 个百分点。即是说，由于外汇汇率变化导致 2021 年度汽车注塑模具毛利率同比降低 2.03 个百分点。

### （3）产品定价机制、销售价格、市场供需情况变化对毛利率的影响

公司汽车注塑模具定价机制为“成本+利润”，具体利润情况根据模具复杂程度、交货周期等因素略有不同，2020 年以来，公司产品定价机制未发生明显变化。

2020 和 2021 年，公司汽车注塑模具销售价格分别为 94.43 万元/套和 82.90 万



元/套。由于模具属于非标准定制化产品，不同模具在产品规格大小、材质要求、技术复杂程度、交付周期等方面存在差异，由此导致模具价格、毛利率存在差异。

根据前瞻产业研究院发布的《中国汽车模具行业产销需求预测与转型升级分析报告》测算，中国汽车模具占模具行业的市场份额约在 1/3 左右。根据中国模具工业协会统计，塑料模具占模具总销售额的 45%。若据此计算，2021 年我国汽车塑料模具的市场规模约为 455.22 亿元，相比上一年提升约 12.04%。由于汽车模具对企业技术要求较高、下游客户对供应商认证时间要求较高且认证流程较长，短时间内合格模具企业数量变化一般不会太大。因此，汽车模具市场供需变化未对毛利率产生重大不利影响。

综上所述，2021 年汽车注塑模具毛利率同比下降 6.87 个百分点，但主要是由于公司注塑模具产品主要以外销（尤其是欧洲）为主，使得运费和汇率波动等客观因素对公司盈利影响较为明显，剔除运费和汇率波动影响因素后毛利率同比仅下降 1.11 个百分点，下降幅度相对较小。

## 2、熔喷布模具毛利率变化分析

2020 年初，由于疫情影响，市场对口罩需求较大，且供应较小，公司凭借在注塑模具行业多年的技术积累，新增熔喷布模具收入。由于市场处于卖方市场，熔喷布模具销售价格较高、毛利率因此较高。2021 年以来，由于熔喷布模具市场供应较为充分，熔喷布模具收入金额、毛利率下降幅度较大，并对模具毛利率影响较大。

2020 年和 2021 年，熔喷布模具分别实现收入 3,421.79 万元和 161.90 万元，毛利率分别为 60.94% 和 20.99%。两下相比，熔喷布模具营业收入和毛利率的下降拉低了公司整体毛利率水平。

## 3、与同行业可比公司对比

2021 年，公司模具毛利率与可比上市公司对比如下：

公司名称	毛利率		同比
	2021 年度	2020 年度	
银宝山新	-	23.08%	-
东江集团控股	27.10%	27.40%	-0.30%
宁波方正	23.99%	28.54%	-4.55%

海泰科	20.57%	30.18%	-9.61%
-----	--------	--------	--------

注：可比上市公司数据来源于 2021 年审计报告及年度报告；银宝山新尚未公布 2021 年数据。

由上表可知，2021 年度海泰科的毛利率同比下降百分点略高于同行业可比公司，主要是由于产品内外销结构占比、产品出口地区及产品结构差异等原因引起。具体分析如下：

#### （1）与银宝山新差异对比

截至目前，银宝山新尚未公布 2021 年毛利率数据。但根据其披露的 2021 年度业绩快报，该公司营业收入、营业利润和扣非后归属于上市公司股东的净利润分别同比下降 17.79%、49.59% 和 51.02%。

#### （2）与宁波方正差异对比

2021 年，公司外销收入占比 69.25%，高于宁波方正的 54.72%，外销收入占比越高，国际运费上升对毛利率的影响越大。此外，公司外销以欧洲地区为主，而宁波方正外销以欧洲和北美为主，2021 年人民币对欧元汇率大幅升值使得公司受影响程度更大，由此导致公司毛利率下降幅度大于宁波方正，但下降趋势一致。

#### （3）与东江集团控股差异对比

由于东江集团控股未披露具体产品内外销结构及地区构成，因此未能进行对比分析。

### （二）下降趋势是否具有持续性

由上分析可知，公司 2021 年毛利率下降主要是由于公司注塑模具产品主要以外销（尤其是欧洲）为主，使得运费和汇率波动等客观因素对公司注塑模具毛利率影响较为明显，此外由于熔喷布模具市场环境的变化使得熔喷布模具毛利率下降。整体而言，公司认为注塑模具毛利率大幅下降不具有长期可持续性，具体原因如下：

1、公司主营业务汽车注塑模具毛利率变化主要系运费、外汇汇率变化导致，二者对注塑模具毛利率的负面影响不具有长期可持续性。

（1）运费方面：目前外销运费已处于高位，预计运费未来持续大幅上涨可能性较低。

（2）外汇汇率方面：自 2022 年 1-2 月，人民币对欧元汇率仍有一定幅度升值，

但自 2022 年 3 月以来整体处于区间震荡为主，未再进一步出现大幅升值的情形。基于人民币汇率的稳定性，未来其持续大幅升值的可能性较小，汇率波动对收入的影响也会降低。

2、为了应对原材料价格的上升，公司采取多种措施降低其影响。在采购端公司采取与供应商签订长约、提前备货等措施尽量降低采购成本，在生产端公司通过优化生产流程、人员配置和改善生产工艺，减少材料浪费以及提高人员生产效率。

3、公司后续将结合市场、客户资信情况和产品毛利率情况谨慎开展熔喷布模具业务，若熔喷布模具产品市场需求及毛利率水平不及公司预期，公司将战略性放弃相关订单。因此，熔喷布模具产品未来进一步对毛利率产生不利影响的可能性较低，不具有持续性。

三、请分别说明内销、外销前五大客户的具体情况，包括客户名称、销售内容、销售金额、回款情况等，与 2020 年是否发生重大变化，如是，说明原因及合理性。

2021 年度公司内销前五大客户如下：

单位：万元

客户	销售内容	收入	回款	内销占比	2020 年情况
客户 1	模具	2,983.58	1,982.42	16.64%	是前五大客户
客户 2	模具	2,425.11	2,901.38	13.53%	是前五大客户
客户 3	模具	2,198.77	4,632.79	12.27%	是前五大客户
客户 4 (注 1)	模具	2,112.45	868.05	11.78%	无收入
客户 5	模具	2,058.18	1,536.82	11.48%	是前五大客户
合计		11,778.09	11,921.46	65.70%	

注 1：公司与客户 4 在 2017-2018 年之间有过业务往来，2020 年双方就一个较大项目再次合作，相关收入于 2021 年度确认。

2021 年度公司外销前五大客户如下：

单位：万元

客户	销售内容	收入	回款	外销占比	2020 年情况
客户 1	模具、注塑件	16,569.40	12,355.87	40.43%	是前五大客户
客户 2	模具	9,133.51	7,988.20	22.29%	是前五大客户
客户 3	模具	7,526.85	5,466.26	18.37%	是前五大客户
客户 4 (注 1)	模具	2,308.32	1,212.70	5.63%	是前十大客户
客户 5	模具	1,496.31	1,651.42	3.65%	是前五大客户
合计		37,034.39	28,674.45	90.37%	

注 1：公司与客户 4 此前一直有合作，2020 年双方就一个较大项目签订了合作协议，相关收入于 2021 年度确认。

由上述两表可知，公司核心客户稳定，2021 年度前五大客户较 2020 年未发生重大变化。

四、请结合公司与前五大客户的合作背景、合作模式、同行业竞争情况等说明公司与前五大客户的合作关系是否稳定，公司已采取或拟采取的防范客户依赖风险的措施。

单位：万元

客户	2021年度收入	2020年度收入	2019年度收入	合作开始日期	合作背景	合作模式	同行业竞争情况	合作关系是否稳定
客户 1	18,768.17	6,037.15	2,964.11	2010 年	客户作为国际知名的主机厂一级供应商，在全球设有多处工厂，公司从进入供应商体系后逐渐发展为客户的重要合作伙伴，双方建立了长期合作关系。双方的战略合作，有利于推动双方在汽车注塑产品和模具的整个生命周期内质量提升和生产效率的提高。	招标竞价，公司生产完后发送至客户指定地点并直接或安排国外的合作伙伴提供售后服务。	银宝山新、东江集团、宁波方正	合作期间双方业务开展顺利、人员交往密切，合作关系稳定。客户近三年均为公司前五大客户。
客户 2	9,133.51	13,561.96	8,279.06	2012 年	客户作为国际知名的汽车零部件企业，在汽车座椅、排放控制技术系统、汽车内饰和外饰四大业务领域居世界领先地位。2012 年公司在整车厂的介绍下与客户建立了合作关系，公司凭借着稳定的团队、优秀的设计能力和可靠的产品质量赢得了客户认可，双方合作越来越多，目前已成为客户“全球战略供应商”。	客户直接下合同给公司，项目进行过程中客户会安排工程人员进行全程现场跟踪，最终模具到厂后我们直接或安排国外的合作伙伴提供售后服务。	银宝山新、东江集团、宁波方正	合作期间双方业务开展顺利、人员交往密切，合作关系稳定。客户近三年均为公司前五大客户。
客户 3	7,526.85	3,889.14	3,201.03	2016 年	客户是国际知名的一级汽车零部件供应商，是驾驶舱、门板、保险杠、创新汽车部件模块的行业专家。2016 年公司主动开发获得了客户业务，通过多年的项目合作公司在客户处树立了良好形象。目前公司已进入客户供应商体系、并保持长期稳定的合作关系。	客户直接下合同给公司，项目进行过程中客户会安排工程人员进行全程现场跟踪，最终模具到国外工厂后我们安排国外的合作伙伴提供售后服务。	宁波方正	合作期间双方业务开展顺利、人员交往密切，合作关系稳定。客户近三年均为公司前五大客户。
客户 4	5,291.90	2,833.87	2,217.40	2010 年	客户是全球领先的汽车零部件及系统的供应商，产品涵盖内外饰、结构及功能部件。2012 年公司在整车厂的介绍下开始与客户合作，双方业务开展顺利并建立了稳定的业务关系，公司连续多年获得优秀供应商称号，双方合作共赢。	客户直接下合同给公司，项目进行过程中客户会安排工程人员进行全程现场跟踪，最终模具到厂后我们直接或安排国外的合作伙伴提供售后服务。	东江集团	合作期间双方业务开展顺利、人员交往密切，合作关系稳定。客户近两年为公司前五大客户，2019 年为第六大客户。
客户 5	3,404.53	2,680.47	2,792.56	2018 年	客户是国际知名的汽车外饰产品的一级供应商，2018 年双方通过行业会议认识并建立了合作关系。公司产品与服务得到了客户高度认可，这位双方长期合作奠定了基础。	招标竞价，公司生产完后发送至客户指定地点并直接或安排国外的合作伙伴提供售后服务。	未知	合作期间双方业务开展顺利、人员交往密切，合作关系稳定。客户在 2019 年、2021 年为公司前五大客户，2020 年为第七大客户。

注：上表前五大客户为内外销合并后的前五大客户。

由上表可知，面对市场的激烈竞争，公司经受住了考验，与前五大客户的业务量逐年提升，双方已经建立起了稳定而长久的合作关系。

**为防范客户依赖风险，公司计划采取以下措施：**

**1、积极开拓新市场，开发新客户**

公司不断加强营销团队的建设，积极拓展销售渠道，通过主动开发、推荐介绍、参与各种行业会议等方式不断寻找新的优质客户，争取更多订单，努力防范和降低客户依赖的风险。

**2、加大研发投入，拓宽产品线**

公司加大研发投入，改进产品性能，让产品能够满足更多客户的要求，力争更多客户基群。另外，公司利用在注塑模具上的技术优势，积极向客户提供全流程服务，努力实现业务多样化，摆脱对单一客户的过度依赖。

**3、提升生产经营水平，增强核心竞争力**

公司不断提升研发能力、推进生产信息化、提高项目管理水平，努力保持公司的核心竞争力。同时，公司将自身定位为“一体化解决方案的供应商”，不仅向客户提供具有竞争力的产品，更要为客户在生产质量与效率领域创造独特价值，成为让客户依赖的合作伙伴。

**年审会计师回复：**

**一、年审会计师执行审计工作情况**

我们对收入实施的审计程序包括但不限于：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制设计的合理性，确定其是否得到执行，并测试相关关键内部控制执行的有效性。

2、通过对海泰科管理层的访谈及抽样检查重大销售合同及关键合同条款，分析评估与收入确认有关的控制权转移时点，与管理层讨论并评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

3、对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单以及客户验收单等；对于外销收入，获取电子口岸

信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、签收单、销售发票等支持性文件，本期外销收入已获取全部电子口岸信息、出口报关单、签收单以及开具的销售发票信息并进行了核对。

4、对收入和成本执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析，与可比上市公司毛利率对比分析等分析程序。

5、实施函证程序，选取主要客户对本期收入确认金额和应收账款余额、合同负债余额进行函证，其中外销函证情况如下：

单位：万元

项目	应收账款	合同负债	外销收入
总金额	16,046.06	2,749.93	40,978.07
发函金额	12,755.09	2,578.55	38,259.94
发函比例	79.49%	93.77%	93.37%
回函确认金额	8,777.37	1,981.92	21,457.85
回函确认比例	54.70%	72.07%	52.36%
替代测试金额	3,977.72	596.63	16,802.09
替代测试比例	24.79%	21.70%	41.01%

注：受疫情影响部分客户无法及时回函，年审会计师执行了替代程序以核实相关金额。

6、以抽样方式对资产负债表日前后确认的收入进行截止测试，核对出库单、签收单等支持性文件，以评估收入是否在恰当的期间确认。

7、访谈财务总监及销售总监，了解销售定价政策、行业发展情况和公司经营发展的规划。

8、访谈大客户经理，了解公司与主要客户的合作历史、当前合作状况以及未来合作规划。

9、查询公司主要原材料的市场价格，并与实际采购价格进行对比分析。

## 二、核查结论

经执行以上审计程序，我们认为：

1、公司首年扣非后净利润大幅下降具备合理性，符合行业情况及企业的实际经营状况。扣非后净利润下降趋势在未来会逐步扭转，不具有可持续性。

2、注塑模具毛利率大幅下降具备合理性，反映了行业状况与公司实际经营状况，与同行业可比公司无明显异常。注塑模具毛利率下降趋势在未来会逐步扭转，不具有可持续性。

3、公司内外销前五大客户与公司业务往来正常，与 2020 年度相比未发生重大变化。

4、基于业务需要公司与前五大客户建立起稳定的合作关系，公司拟采取的防范客户依赖风险具备可行性。

5、公司外销收入的确认遵循了会计准则等相关规定，2021 年外销收入真实且准确。

**问题 2：报告期末，公司应收账款余额为 23,400.32 万元，本期单项计提坏账准备 377.31 万元，组合计提坏账准备 202.96 万元。（1）请补充说明报告期内单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户名称、销售时间、内容、金额、回款情况、公司采取的催款措施，单项计提坏账准备的原因及合理性，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，前期是否存在放宽信用政策以扩增销售的情形。（2）请结合客户资信情况、回款情况及公司的催款措施等说明坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**公司回复：**

**一、请补充说明报告期内单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户名称、销售时间、内容、金额、回款情况、公司采取的催款措施，单项计提坏账准备的原因及合理性，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，前期是否存在放宽信用政策以扩增销售的情形**

2021 年，随着国内外疫情趋于稳定，口罩市场逐渐饱和，口罩厂家对熔喷布模具的需求逐渐衰退，公司下游客户出现减少甚至取消熔喷布模具订单的情形，部分客户因其自身经营情况变化导致公司货款无法及时收回。公司根据企业会计准则的要求，基于谨慎性原则，综合分析相关债权的可回收性等因素，对熔喷布模具客户的应收账款单项评价信用风险，截至 2021 年 12 月 31 日，公司单项计提坏账准备的应收账款余额为 398.31 万元，坏账计提金额 377.31 万元，具体明细情况如下：



单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例
客户 1（注 1）	35.90	35.90	100.00%
客户 2（注 2）	21.05	21.05	100.00%
客户 3（注 3）	341.36	320.36	93.85%
合 计	398.31	377.31	

注 1：2020 年 5 月双方签订了《委托制造合同》，客户向公司订购 3 套模具，合计金额 360.00 万元（合同签订后预付 50%，提货前付款 40%，调试后 1 周内付清余款 10%），上述 3 套模具于 2020 年 5 月底发货，2020 年 7 月完成终验。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计回款 324.10 万元，尚未收到货款 35.90 万元。公司通过微信、邮箱、电话等方式定期进行催款，鉴于上述款项已经逾期且催收无果，公司预计款项收回的可能性很低，对该应收账款全额计提了坏账准备。

注 2：2020 年 5 月双方签订了《委托制造合同》，客户向公司订购 3 套模具，合计金额 395.50 万元（合同签订后预付 50%，提货前付款 40%，调试后 1 周内付清余款 10%），其中 2 套模具于 2020 年 5 月底发货，2020 年 7 月完成终验，同月公司确认收入（包含增值税）350.30 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计回款 329.25 万元，尚未收到货款 21.05 万元。公司通过微信、邮箱、电话等方式定期进行催款，鉴于上述款项已经逾期且催收无果，公司预计款项收回的可能性很低，对该应收账款全额计提了坏账准备。

注 3：2020 年 5 月双方签订了《委托制造合同》，客户向公司订购 12 套模具，合计金额 1,909.70 万元（合同签订后预付 50%，提货前付款 40%，调试后 1 周内付清余款 10%），其中 2 套模具于 2020 年 5-6 月发货，2020 年 8 月完成终验，同月公司确认收入（包含增值税）361.60 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计回款 108.48 万元，尚未收到货款 253.12 万元；2020 年 6 月双方签订了《定作合同》，客户向公司订购 4 套模具，合计金额 540.00 万元（合同签订后预付 162.00 万元，剩余货款在交货后分别于 2020 年 7-9 月每月支付 126.00 万元），上述 4 套模具于 2020 年 6 月底发货，2020 年 8 月完成终验。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计回款 451.76 万元，尚未收到货款 88.24 万元。综上，截至 2021 年底公司应收客户货款 341.36 万元，公司通过微信、邮箱、电话、诉讼等方式进行催款，双方于 2021 年 11、12 月达成了《民事调解书》（（2021）鲁 0285 民初 7685 号）和《以车抵债协议书》，鉴于对方面临诉讼较多，综合考虑其还款能力及期后履约情况，公司对该应收账款计提坏账准备 320.36 万元。

熔喷布模具为公司 2020 年度基于疫情防控需要新开展的业务，相关客户均为公司业务部门独立开发获得，与公司、控股股东、实际控制人、5% 以上股东、董监高不存在关联关系。另外，相关客户属于 2020 年新增内单客户，给予的信用政策主要为按节点付款，尾款约定 7 天账期，与其他内单客户无明显差异，因此不存在放宽信用政策以扩增销售的情形。

## 二、请结合客户资信情况、回款情况及公司的催款措施等说明坏账准备计提是否充分

### 1、客户资信情况

公司作为汽车行业的注塑模具及塑料零部件供应商，主要客户为国内外知名汽车零部件供应商，客户资信状况良好，信誉度高，应收账款的回收风险较低，截止2021年底，应收账款前十大客户的基本情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	占比	客户资信实力状况
客户 1	5,313.71	22.71%	总部位于中国的全球知名汽车零部件供应商。
客户 2	4,367.75	18.67%	总部位于法国的全球知名汽车零部件供应商。
客户 3	3,158.85	13.50%	总部位于卢森堡的全球知名汽车零部件供应商。
客户 4	1,236.64	5.28%	总部位于印度的全球知名汽车零部件供应商。
客户 5	1,162.18	4.97%	总部位于法国的全球知名的从事汽车制造及相关服务的企业。
客户 6	1,117.74	4.78%	国内知名汽车制造及配件生产企业，A股与H股同时上市。
客户 7	1,115.34	4.77%	国内知名汽车零部件供应商，国资背景，A股上市公司。
客户 8	1,015.56	4.34%	总部位于曼海姆的全球知名汽车零部件供应商。
客户 9	708.52	3.03%	国内知名汽车零部件供应商，A股上市公司。
客户 10	555.77	2.38%	总部位于印度的全球知名汽车零部件供应商。
合计	19,752.06	84.43%	

## 2、催款措施

公司高度重视应收账款的回收，采取了一系列催款措施，包括但不限于：①成立应收账款催款小组，业务经理牵头，财务部门配合，每月汇报催收进展并制定进一步催收计划；②建立催款考核机制，将回款情况纳入业务部门考核指标，直接挂钩其工资奖金；③定期联系或拜访客户，了解其经营情况及还款计划；④必要情况下采取法律手段督促客户还款。

在上述催款措施下，公司应收账款账龄结构稳定，近三年账龄 2 年以内的应收账款一直维持在 95%左右（账龄结构见下表），应收账款管理卓有成效

单位：万元

账龄	2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1年以内	19,716.00	84.26%	12,413.26	73.53%	9,844.13	82.35%
1至2年	2,181.73	9.32%	3,756.11	22.25%	1,507.32	12.61%
2至3年	956.30	4.09%	204.21	1.21%	117.52	0.98%
3年以上	546.30	2.33%	507.94	3.01%	485.51	4.06%
合计	23,400.33	100.00%	16,881.52	100.00%	11,954.48	100.00%

## 3、回款情况

截至 2022 年 3 月 31 日，公司应收账款的回款情况如下：

单位：万元

客户	2021 年 12 月 31 日账面余额	2022 年 1-3 月回款金额	回款率
国内客户	7,354.27	2,048.61	27.86%
国外客户	16,046.06	5,072.75	31.61%
合计	23,400.33	7,121.36	30.43%

对于国内客户，一般采用分阶段收款，典型模式为“签订单-预验收-终验收-质保期”，每阶段一般约定 30 天回款期，而质保期普遍定为 1-2 年，因此，对于国内客户而言需要 1-2 年才能实现 100% 的回款，受国内疫情影响，2022 年第一季度部分国内客户回款受阻，但与去年相比差异不大。

对于国外客户，在分阶段收款前提下，每阶段给予了 30-360 天信用期，因此，对于国外客户可能需要 1-3 年才能实现 100% 的回款，目前国外客户回款良好。

#### 4、坏账准备计提的充分性

针对所有欠款客户，公司采取了定期电话沟通、定期拜访客户以及平台查询（如企查查）等方式了解企业的经营状况、诉讼情况等。对于预期收回款项可能性较低的客户，公司均进行了单项应收账款坏账准备的计提。

对于未出现特别信用风险的客户，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合的基础上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，确定预期信用损失，预期信用损失率与可比上市公司的对比如下：

账龄	海泰科	银宝山新	宁波方正
1 年以内	3%	3%	3%
1-2 年	30%	30%	20%
2-3 年	70%	70%	50%
3 年以上	100%	100%	100%

注：可比上市公司数据来源于 2021 年审计报告。

由上表可知，公司应收账款坏账准备会计政策与可比上市公司相比是较为谨慎的，符合行业惯例与企业实际情况。

综上所述，目前公司客户信誉度较高，应收账款管理措施有效，客户回款情况良好，公司应收账款面临的信用风险未出现大的变化。因此，公司按照现有会计政策计提应收账款坏账准备是充分恰当的。

年审会计师回复：

## 一、年审会计师执行审计工作情况

我们对应收账款实施的审计程序包括但不限于：

1、了解与应收账款坏账准备计提相关的关键内部控制，评价这些控制设计的合理性，并测试相关关键内部控制执行的有效性。

2、获取坏账准备计提表，检查计提方法的合理性及一致性，重新计算坏账计提金额是否准确。

3、分析海泰科应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等。

4、复核管理层于 2021 年 12 月 31 日对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征。

5、分析应收账款账龄及客户的信誉情况，实施函证及检查期后回款等审计程序，评价应收账款坏账准备计提的合理性。

6、了解公司催款措施，核实催款记录及双方达成的还款计划。

7、通过天眼查查询主要的客户的信息，核实客户与公司是否存在关联关系。

## 二、核查结论

经执行以上审计程序，我们认为：

1、公司应收账款单项计提坏账准备的原因合理、计提比例充分，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系且公司不存在放宽信用政策以扩增销售的情形。

2、公司应收账款坏账准备政策合理，应收账款坏账准备计提充分。

**问题 3: 报告期末, 存货账面余额为 29,885.97 万元, 本期计提跌价准备 1,301.12 万元。请补充说明存货跌价准备的具体计算过程, 包括销售价格、可变现净值及其确认依据等, 是否出现商品滞销情况, 存货跌价准备是否计提充分。请年审会计师核查并发表明确意见。**

公司回复：

**一、请补充说明存货跌价准备的具体计算过程，包括销售价格、可变现净值及其确认依据等。**

根据《企业会计准则第 1 号-存货》规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司根据上述准则对存货进行了减值测试，具体计算过程如下：

单位：万元

项目		账面余额	可变现净值	存货跌价准备
原材料	未减值	1,224.81	1,224.81	
	已减值	277.52		277.52
周转材料	未减值	84.81	84.81	
	已减值	10.62		10.62
在产品	未减值	18,956.67	49,278.38	
	已减值	1,272.38	564.09	708.29
库存商品	未减值	244.63	295.15	
	已减值	571.46	208.08	363.38
发出商品	未减值	5,687.82	6,994.30	
	已减值	1,555.25	1,073.21	482.04

**注 1、原材料、周转材料**

原材料、周转材料往往存在通用的情况，无法单独预计售价，考虑到公司以销定采，通常情况下原材料、周转材料在采购后 1 年内会被领用，因此公司以库龄作为计算原材料及周转材料可变现净值依据，其中库龄 1 年以下的原材料及周转材料，公司认为其均具备正常使用的价值，以原值作为可变现净值，对库龄 1 年以上的原材料及周转材料，公司认为其使用的价值开始降低，基于谨慎性考虑预计其可变现净值为 0。

**注 2、库存商品、发出商品、在产品**

公司将库存商品、发出商品、在产品按项目分类，正常执行订单和中止订单以预计售价（合同不含税价格或预计可收回价值）减去至完工时将要发生的成本、运费（按当期运费占营业收入的比例计算，内外销产品分别计算运费比例）、售后服务费（注塑模具按不含税合同价格的 1.5%）、附加税费（城建税、教育费附加、地方教育费附加）作为可变现净值；因客户原因终止的订单以已收取款项或者预计可收取款项减去已经发生的成本作为可变现净值。

**二、请补充说明是否出现商品滞销情况，存货跌价准备是否计提充分。**

2021 年，国内外疫情趋于稳定，口罩市场逐渐饱和，口罩厂家对熔喷布模具的需求逐渐衰退，公司作为熔喷布模具供应商不可避免地受到波及，公司下游客户出现减少甚至取消熔喷布模具订单的情形。公司在存货减值测试时将该情况予以充

分考虑，因此导致了本期存货出现大幅减值。除熔喷布模具外，公司汽车注塑模具为非标准定制化产品，目前下游市场需求未发生不利变化，未出现商品滞销情况。

综合前面所述，公司充分考虑了 2021 年期末的存货状况与业务情况，严格按照企业会计准则及公司会计政策要求计提存货跌价，存货跌价计提合理且充分。

#### 年审会计师回复：

##### 一、年审会计师执行审计工作情况

我们对存货实施的审计程序包括但不限于：

1、对存货跌价准备相关内部控制的设计与运行进行评估，测试关键内部控制设计和运行的有效性。

2、对存货实施监盘，检查存货的数量及状况。

3、获取存货库龄表，通过检查收发存信息系统、抽查凭证对存货库龄的准确性进行测试。

4、通过检查公司产销情况，确定是否存在存货滞销情况。

5、获取存货跌价准备计提表，对计算可变现净值所涉及的关键假设进行评价，如产品价格、销售费用及税费等，并重新测算存货跌价结果。

6、对于有订单的存货，选取部分项目检查合同价格；对于无订单的存货，选取部分项目了解无订单原因及期后销售情况。

##### 二、核查结论

经执行以上审计程序，我们认为：

1、公司熔喷布模具存在滞销的情况。

2、公司存货跌价准备政策合理，存货跌价准备计提充分。

**问题 4：报告期末，公司其他非流动资产中预付工程、设备款 1,945.64 万元，较期初增长 647%，未计提减值准备。（1）请说明上述预付款项的具体内容，交易方是否为公司关联方，是否存在资金占用或对外财务资助情形。（2）请结合形成原因、期后结转情况、减值准备测算过程等说明减值准备计提是否充分、合理。**

公司回复：

一、请说明上述预付款项的具体内容，交易方是否为公司关联方，是否存在资金占用或对外财务资助情形

报告期末，其他非流动资产中预付长期资产的主要构成如下：

单位：万元

预付具体内容	预付金额	预付比例	预付账龄	期后结转	备注
大型精密注塑模具数字化建设项目设备	1,891.91	20%-80%	1年以内	638.55	募投项目
研发中心项目软件	30.30	80%	1年以内	-	募投项目
制造系统软件	23.43	30%-50%	1年以内	23.43	生产日常更新升级
合计	1,945.64			661.98	

报告期末，公司的其他非流动资产主要为募投项目建设的机器设备及软件预付款，募投项目建设预付款占比为 98.80%。

2021 年末，公司前五大预付工程、设备款明细如下：

单位：万元

供应商名称	预付款余额	所供设备名称	注册地址	控股股东	关联关系
青岛富力卡机床刀具有限公司	550.60	龙门加工中心、立式加工中心	青岛市李沧区重庆中路 215 号丁	姜振涛	否
MAKINO ASIA PTE LTD 牧野(亚洲)私人有限公司	487.79	高速加工中心	2GULAVENUE SINGAPORE 629649 (新加坡黄大道 2 号 629649)	NEOENG CHONG (梁永聪)	否
牧野机床(中国)有限公司	424.57	石墨加工中心、电火花机	江苏省昆山市玉山镇牧野路 2 号	NEOENG CHONG (梁永聪)	否
上海汉霸数控机床有限公司	387.00	电火花机	上海市金山区枫泾镇万枫公路 2666 弄 36 号 2 幢	郑兴伟	否
武汉益模科技股份有限公司	53.73	智能制造系统	武汉市东湖新技术开发区高新二路 22 号中国光谷云计算海外高新企业孵化中心 1、2 号研发办公楼栋 1 号楼 21 层 1 研发办公号	易平	否
合计	1,903.69				

由上表可知，公司前五大预付款占期末预付款比例为 97.84%，交易对方与公司不存在关联关系；公司预付款项系经营性业务形成，不存在资金占用或对外财务资助情形。

二、请结合形成原因、期后结转情况、减值准备测算过程等说明减值准备计提是否充分、合理。

1、报告期末其他非流动资产形成原因为：公司在 2021 年 7 月首发上市后，即开始按计划实施募投项目建设，使用募集资金采购募投项目所需的设备及软件，因公司的生产设备主要为大型高精度数控设备，其生产制造周期较长且价格较高。根据行业惯例，公司与供应商签订设备制造合同，需要支付一定比例的预付款作为设备的前期生产资金。报告期末的预付款项，与合同条款约定的预付比例一致。设备的交付分批进行，公司根据各批次设备的安装调试情况，与供应商协调下一批次的设备交付时间。因此报告期末预付的非流动资产款项较期初增幅较大。

2、报告期后，在供应商将设备、软件交付工厂，待设备安装调试完毕且达到预定可使用状态时，公司将非流动资产结转至固定资产或无形资产，并将剩余未支付的设备款确认为应付账款。截至 2022 年 3 月 31 日，公司已根据相关设备运抵工厂及安装调试的实际情况，结转预付设备款 638.55 万元至固定资产，结转预付软件款 23.43 万元至无形资产，未结转金额 1,283.66 万元，因生产制造周期较长，待设备安装调试完毕且达到预定可使用状态再进行结转。结转明细如下：

单位：万元

预付具体内容	预付金额	期后结转金额	结转科目	期后未结转余额	预计结转资产时间	备注
大型精密注塑模具数字化建设项目机器设备	1,891.91	638.55	固定资产	1,253.36	2022 年 11 月	募投项目
研发中心项目软件	30.30	-		30.30	2022 年 7 月	募投项目
制造系统软件	23.43	23.43	无形资产	0.00	2022 年 8 月	生产日常更新升级
合计	1,945.64	661.98		1,283.66		

3、根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》（财会【2006】3 号）第五条，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。（2）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。（6）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者



实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。（7）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

报告期末，公司募投项目还在建设中，预付的设备款及软件款交易对方正在设计、生产中，交易对方未发生财务危机或者其他影响设备或软件交付的不利影响。预付款涉及的相关设备、软件还未达到设备可使用状态，经测算在募投项目建设完成后，将为公司带来较大的经济收益，故因募投项目实施而形成的各项资产不存在减值迹象，无需计提减值，公司相关资产减值准备计提充分。

特此公告。

青岛海泰科模塑科技股份有限公司

2022年4月29日