

关于对华瑞电器股份有限公司
的年报问询函的专项核查说明

大华核字[2022]009497号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于对华瑞电器股份有限公司
的年报问询函的专项核查说明

	目 录	页 次
一、	关于对华瑞电器股份有限公司的年报问询 函的专项核查说明	1-8

关于对华瑞电器股份有限公司 的年报问询函的专项核查说明

大华核字[2022]009497号

深圳证券交易所：

由华瑞电器股份有限公司转来的《关于华瑞电器股份有限公司2021年年报的问询函》（创业板年报问询函〔2022〕第244号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对华瑞电器股份有限公司（以下简称“公司”或“华瑞股份”）问询函所提及的问题进行了审慎核查，现汇报如下：

问题1、报告期内，你公司实现营业收入98,301万元，同比增长34.78%，综合毛利率20.18%，同比增加2.73个百分点；其中，其他业务收入24,233万元，同比增长54.97%，其他业务毛利率7.78%，同比增加1.78个百分点。你公司销售模式包括直接销售和寄售仓销售。

（1）请分别说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率、对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况，毛利率、主要产品或客户存在较大差异的，请说明差异原因；

（2）请说明寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，对于库龄超过1年的存货，请说明长期未结转的原因，存货跌价准备计提是否充分；

（3）请说明其他业务的主要内容、前五大客户等情况，并说明本

期其他业务收入大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、请分别说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率、对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况，毛利率、主要产品或客户存在较大差异的，请说明差异原因；

（一）说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率

报告期内，公司营业收入主要为销售换向器、铜排铜片、铜角料、原材料、设备及收取房屋租金等，其中主营业务为销售换向器、铜排铜片，其销售模式分为直接销售和寄仓销售，报告期内，公司主营业务收入按销售模式列示如下：

单位：万元

销售模式	2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直接销售	58,825.62	44,559.88	24.25%	43,601.93	34,090.08	21.82%
寄仓销售	15,242.30	11,552.90	24.20%	13,696.78	11,422.44	16.60%
合计	74,067.92	56,112.78	24.24%	57,298.71	45,512.52	20.57%

公司本年实现主营业务收入74,067.92万元，同比增长29.27%，综合毛利率24.24%，主要是主营业务-直接销售换向器的销售增长导致，公司产品的主要成本为材料成本，材料成本中主要为铜，本年收入的增加是由于换向器销售数量的增加以及市场铜价持续的上升导致，由上表可知本年主营业务收入中直接销售和寄仓销售的毛利率差异不大。

(二) 说明直接销售和寄售仓销售两种模式下对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况

直接销售模式下主要销售产品、客户类型和前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	客户类型	2021 年度		2020 年度	
			排名	收入	排名	收入
第一名	换向器	家用电器	1	2,714.60	1	2,393.05
第二名	换向器	汽车电机	2	2,155.46	3	1,230.72
第三名	换向器	汽车电机	3	1,838.90	4	1,216.94
第四名	换向器	电动工具	4	1,539.69	2	1,954.62
第五名	换向器	汽车电机	5	1,361.27	5	939.22
合计				9,609.92		7,734.55

由上表可知直接销售模式下，本期前五名客户销售收入为 9,609.92 万元，上期前五名客户销售收入为 7,734.55 万元，本期较上期增加了 24.25%，与营业收入的变动趋势一致。

寄仓销售模式下主要销售产品、客户类型和前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	客户类型	2021 年度		2020 年度	
			排名	收入	排名	收入
第一名	换向器	家用电器	1	1,446.11	4	994.27
第二名	换向器	汽车电机	2	1,335.81	2	1,152.84
第三名	换向器	汽车电机	3	1,321.98	8	882.19
第四名	换向器	电动工具	4	1,143.87	5	960.28
第五名	换向器	汽车电机	5	949.19	7	823.01
合计				6,196.96		4,812.59

由上表可知寄仓销售模式下，本期前五名客户销售收入为 6,196.96 万元，上期前五名客户销售收入为 4,812.59 万元，本期较

上期增加了 28.77%，与营业收入的变动趋势一致。

二、请说明寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，对于库龄超过 1 年的存货，请说明长期未结转的原因，存货跌价准备计提是否充分；

公司产品主要为电机的配件组成部分，按照行业惯例，公司为满足客户随时生产领用的需求，与部分客户采用寄售的合作模式。寄售模式下产品的毛利率与直销模式的毛利率无较大差异。报告期末，公司寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等情况如下：

单位：万元

主要分布地区	权属	类型	金额	库龄 1 年以内	库龄 1 年以上
华东地区	华瑞股份	发出商品	865.15	864.78	0.37
华南地区	华瑞股份	发出商品	569.17	569.15	0.02
华中地区	华瑞股份	发出商品	363.70	350.13	13.57
西南地区	华瑞股份	发出商品	77.33	76.74	0.59
东北地区	华瑞股份	发出商品	30.64	30.64	
合计			1,905.98	1,891.44	14.55

由上表可见，报告期末，公司一年以上的存货金额为14.55万元，主要为发出商品，系客户还未领用完毕的存货，公司按照订单进行发货，由于客户生产安排以及规模调整，导致本年度未消耗领用完毕，我们对期末存货进行减值测试，即按照估计售价减去估计的销售费用及相关税金，确定其可变现净值，经测试库龄超过1年的存货不存在跌价迹象，无需计提减值准备。

综上，公司存货跌价准备计提合理、充分。

三、请说明其他业务的主要内容、前五大客户等情况，并说明本期其他业务收入大幅增加的原因及合理性。

(一) 其他业务收入情况

报告期内，公司其他业务主要为销售铜角料、闲置原材料及机器设备、收取房屋租金等，2021 年度实现其他业务收入 24,233.31 万元，较上期同比增长 54.97%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		增长率 (%)
	其他业务收入	占比 (%)	其他业务收入	占比 (%)	
铜角料	22,772.04	93.97	14,702.90	94.02	54.88
原材料	245.64	1.01	163.25	1.04	50.46
房租	230.49	0.95	246.99	1.58	-6.68
水电	423.40	1.75	295.59	1.89	43.24
模具	48.36	0.20	11.53	0.07	319.50
其他	513.38	2.12	216.96	1.39	136.63
合计	24,233.31	100.00	15,637.22	100.00	54.97

由上表可见，公司其他业务收入主要为销售铜角料收入，本期销售铜角料收入为 22,772.04 万元，占比为 93.97%，收入较上年增长 54.88%，主要系本年度铜价持续上涨，由 2020 年的平均 5.00 万元/吨上涨至平均 7.00 万元/吨，铜角料的售价是以铜价为基础进行一定比例折扣，铜价上涨导致本期铜角料的销售收入增加，铜角料收入增加与铜价的波动趋势趋同。

(二) 其他业务收入主要客户情况

报告期内，公司其他业务收入前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年度		客户名称	2020年度		销售内容
	收入	占其他业务收入比例 (%)		收入	占其他业务收入比例 (%)	
第一名	7,961.17	32.85	第一名	7,599.27	48.60	铜角料等
第二名	4,614.64	19.04	第二名	2,032.73	13.00	铜角料等
第三名	2,308.87	9.53	第三名	1,679.77	10.74	铜角料等
第四名	1,901.30	7.85	第四名	756.43	4.84	铜角料等
第五名	1,786.83	7.37	第五名	715.86	4.58	铜角料等
合计	18,572.81	76.64	合计	12,784.06	81.75	

由上表可知，公司其他业务收入前五名客户主要为销售铜角料收入，本年前五名客户营业收入为 18,572.81 万元，上年前五名客户营业收入为 12,784.06 万元，同比增长 45.28%，本年前五大客户较上年前五名收入均有所增加，前五名客户变动趋势与其他业务收入总体变动趋势一致。

会计师核查情况：

（一）核查程序

- 1、了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性；
- 2、与公司管理层沟通了解公司行业发展变化情况，报告期内营业收入、毛利率等主要财务数据变化的原因；
- 3、查阅同行业公司年报、招股说明书等公开的财务信息，对比公司营业收入的增长趋势与同行业公司的差异情况；
- 4、获取了公司主要客户的销售合同，对比核查了公司主要客户的销售政策、信用政策、结算方式等前后年度的变化情况；对不同毛利率客户执行分析性程序，分析是否存在重大异常波动情况；

5、查询主要有色金属网站，对比企业收入增加的情况是否与公开铜价波动趋势趋同；

6、对本年度记录的销售交易选择样本，核对存货收发存记录、销售出库单、发票、物流单、报关单、提单、收款记录等以评价收入确认的真实性；

7、结合应收账款审计，函证主要客户本年销售额，评价收入确认的真实性；

8、检查了华瑞股份公司在客户处的供应商系统记录，通过系统查看寄售商品的库存管理情况，验证内部控制是否有效进行。同时对寄仓客户进行函证，重新对存货进行跌价准备测试确认存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

1、通过毛利率的比较与分析，直接销售和寄售仓销售两种模式下的主营产品销售毛利率无显著差异。

2、华瑞股份公司针对寄售存货，存在少量未结转的情况，华瑞股份公司根据客户订单进行发货，由于客户生产安排及规模的调整导致寄仓存货未领用消耗完毕，未领用结转部分占存货总体比例比较小，寄售存货不存在重大库存积压情况，按照售价减去销售费用及相关税金，确定其可变现净值，经测试库龄超过1年的存货不存在跌价迹象，存货跌价准备计提充分。

3、本年度其他业务收入较上年增长主要是由铜角料的销售收入增长导致，铜角料的销售价格是以铜价为基础进行计算，本年度铜价

持续大幅上涨，铜角料的售价因此上涨，导致收入增加。本年度其他业务的增加变动具备合理性。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：_____

姜纯友

中国·北京

中国注册会计师：_____

桑东雪

二〇二二年五月十三日