

# 目 录

一、关于收入及毛利率.....第 1—10 页

二、关于存货跌价.....第 11—16 页

# 问询函专项说明

天健函〔2022〕691号

深圳证券交易所：

由超捷紧固系统（上海）股份有限公司（以下简称超捷股份公司或公司）转来的《关于对超捷紧固系统（上海）股份有限公司的 2021 年年报问询函》（创业板年报问询函〔2022〕第 146 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

**一、报告期内，公司实现主营业务收入 393,97.08 万元，同比上升 14.31%，归属于上市公司股东的净利润为 7,586.41 万元，同比下降 6.66%。公司主要产品“螺栓螺钉”“异形连接件”“塑料紧固件”的毛利率均存在不同程度下滑。公司年报显示，“汽车行业客户通常会要求供应商在开始的 3-5 年内有一定幅度的年度降价，年降比例一般为 3%-5%”。（1）请结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与净利润变动方向及幅度不一致的原因及合理性。（2）请结合公司各类产品市场供求情况、产品定价变动、公司所处行业地位、市场占有率、议价能力、原材料价格变动趋势等，量化分析公司各类产品毛利率下降的原因及合理性。（3）请补充说明报告期内各类产品的价格下降情况，对公司报告期收入的具体影响；结合同行业可比公司经营情况，补充说明价格年降幅度是否符合行业惯例，是否对公司未来经营进一步产生不利影响，公司拟采取及已采取的应对措施。（4）请补充报备前五大客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、结算周期及方式，与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第 1 条）**

（一）请结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与净利润变动方向及幅度不一致的原因及合理性

公司本期营业收入较上期增长了 4,931.59 万元，但净利润下降了 541.04 万

元，营业收入与净利润变动方向及幅度不一致。本期公司业务模式、信用政策与结算方式未发生重大变化，但产品毛利率下滑较为明显。具体分析如下：

#### 1. 公司业务模式、信用政策与结算方式等对经营业绩的影响

公司致力于高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，产品主要应用于汽车发动机涡轮增压系统、换挡驻车控制系统、汽车排气系统、汽车座椅、车灯与后视镜等内外饰系统的汽车关键零部件的连接和紧固。此外，公司的紧固件产品还应用于电子电器、通信等行业。

公司对汽车行业客户主要采取直销方式，对部分电器、通信行业客户采取经销方式。公司本期直销和经销模式销售占比分别为 85.02%、14.98%，较上期 87.02%、12.98%，未发生较大变动。

公司对于客户的账期基本在 60-120 天之间，结算方式主要为银行转账，对部分客户同意接收比例为 20%-100%不等的商业汇票，2021 年主要客户的信用政策与结算方式均未发生重大变更。

综上所述，本报告期内公司的业务模式、销售模式、信用政策与结算方式等较之前年度基本一致，未对公司营业收入及净利润的变动情况产生重要影响。

#### 2. 毛利率变动对经营业绩的影响

公司 2020 年、2021 年各产品类别的销售额及毛利情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2021 年			2020 年			毛利率变动
	销售额	毛利额	毛利率	销售额	毛利额	毛利率	
异形连接件	16,565.85	6,100.40	36.83%	16,226.13	7,498.28	46.21%	-9.39%
螺栓螺钉	15,095.87	4,662.78	30.89%	12,454.45	4,010.56	32.20%	-1.31%
塑料紧固件	5,327.20	2,139.11	40.15%	3,818.81	1,649.53	43.19%	-3.04%
其他金属件	2,000.48	514.92	25.74%	1,593.77	366.21	22.98%	2.76%
合计	38,989.40	13,417.20	34.41%	34,093.16	13,524.58	39.67%	-5.26%

公司 2021 年毛利率为 34.41%，较上期毛利率 39.67%下降了 5.26 个百分点，受毛利率下降影响，公司本期主营业务收入虽然上涨了 4,896.24 万元，但毛利额并未增长，且略有下降。公司毛利率下降主要受下述因素影响：销售价格年降、材料成本上升及产品销售结构的变动等，具体分析详见本问询函回复一（二）之

说明。

综上所述，公司营业收入与净利润变动方向及幅度不一致的原因主要系受产品毛利率下滑导致，具备合理性。

**(二) 请结合公司各类产品市场供求情况、产品定价变动、公司所处行业地位、市场占有率、议价能力、原材料价格变动趋势等，量化分析公司各类产品毛利率下降的原因及合理性**

2020年及2021年，公司各类主营业务产品毛利率、销售占比及毛利率贡献情况如下所示：

产品类别	2021年			2020年			毛利率贡献率变动
	毛利率	销售占比	毛利率贡献率	毛利率	销售占比	毛利率贡献率	
异形连接件	36.83%	42.49%	15.64%	46.21%	47.59%	22.00%	-6.36%
螺栓螺钉	30.89%	38.72%	11.96%	32.20%	36.53%	11.76%	0.20%
塑料紧固件	40.15%	13.66%	5.49%	43.19%	11.20%	4.84%	0.65%
其他金属件	25.74%	5.13%	1.32%	22.98%	4.67%	1.07%	0.25%
合计	-	-	34.41%	-	-	39.67%	-5.26%

由上表可见，2021年主营业务毛利率较2020年下降5.26%，主要系异形连接件毛利率及销售占比下降所致，对主营业务毛利率的影响约为-6.36%。

异形连接件收入及毛利率的降低，主要与公司供应的大众EA211 1.4T涡轮增压连接杆组件销量变动及对应的客户销售比例变动相关。一方面，2021年大众汽车整体销量较去年同期下滑，公司通过富奥石川岛（大众一级供应商）向大众供应的毛利率较高的EA211 1.4T连接杆组件销量随之发生下滑，进而导致毛利率降低。另一方面，2021年，大众汽车将该项目对应的市场份额由富奥石川岛独家供应，变更为上海菱重及富奥石川岛两家供应商供应，而公司销售给上海菱重的毛利率水平低于富奥石川岛，受此销售结构的变动，毛利率进一步下滑。

此外，销售价格年降、客户与产品结构变化、原材料价格波动等因素导致其他类别产品毛利率也基本呈下降趋势。

各类别产品的主营业务毛利率变动具体分析如下：

#### 1. 异形连接件毛利率分析

2021年及2020年，异形连接件销售单价、单位成本变化情况如下：

产品大类	2021 年	2020 年
销售收入（万元）	16,565.85	16,226.13
营业成本（万元）	10,465.45	8,727.86
销量（万件）	7,335.24	6,296.31
销售单价（元/件）	2.2584	2.5771
变动率	-12.37%	-
单位成本（元/件）	1.4267	1.3862
变动率	2.92%	-
毛利率	36.83%	46.21%

2021 年,异形连接件销售平均单价下降了 0.3187 元/件,下降幅度为 12.37%,而平均单位成本上涨了 0.0405 元/件,增长率为 2.92%。

异形连接件单价下降,一方面受产品价格年降影响,测算价格年降对异形连接件单价影响约为-0.0989 元/件;另一方面受销售结构变动影响,受大众汽车销量下滑,公司销售的单价较高的用于大众 EA211 1.4T 的连接杆组件销量亦随之减少,而该项目对应的连接杆组件单价约为 30-40 元/件,远高于异形连接件平均单价,2020 年和 2021 年该类连接杆组件销售额占异形连接件销售额比例分别为 35.26%、22.95%,销售额占比下降了 12.31 个百分点,该部分变动对平均单价影响约为-0.3644 元/件。剔除上述两方面影响后,平均单价上涨了 0.1446 元/件,主要系本期单价较高的产品销售占比提升,除上述所述的连接杆组件,本期异形连接件单价高于 3 元/件的销售额比例为 48.73%,较 2020 年 40.16%上涨 8.57%。

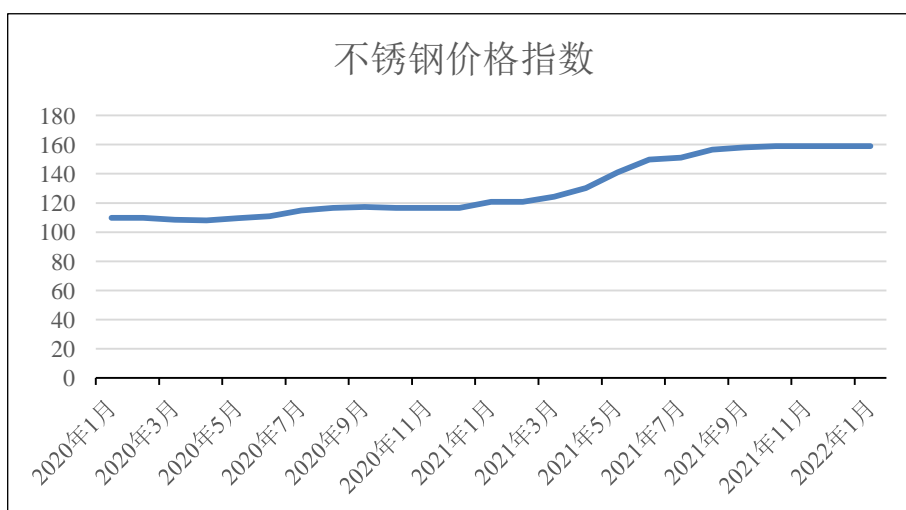
异形连接件单位成本略有上涨,并未随大众 EA211 1.4T 的连接杆组件销量下滑而成本下降,主要是与大众 EA211 1.4T 的连接杆组件销售份额的变动有关。具体原因如下:

受大众 EA211 1.4T 国六标准升级的台架搭载试验影响,2019 年下半年开始,公司客户富奥石川岛取得大众 EA211 1.4T 项目全部份额,实现独家供应商资格。因此,2019 年下半年开始至 2020 年末,富奥石川岛从大众取得了该项目 100% 的市场份额。2020 年末,上海菱重取得大众 1.4T 项目的供应资质,至此,富奥

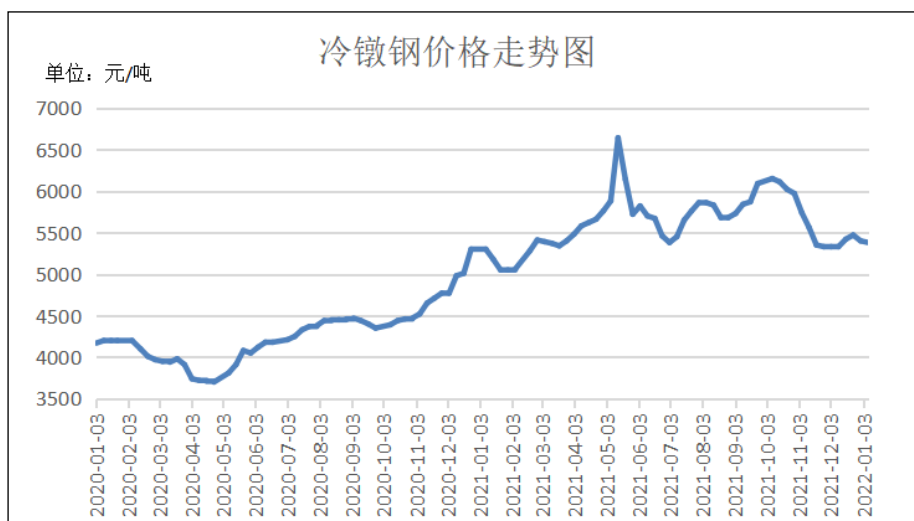
石川岛及上海菱重则在该项目的份额中大约各占一半。

由于富奥石川岛和上海菱重对该项目的解决方案不同，公司提供给两家客户的涡轮增压器连接杆组件产品因不同的形态结构和技术要求，对应的生产工艺和生产成本均不相同，上海菱重的组件成本高于富奥石川岛。EA211 1.4T 销量的下滑及销售结构的变动，对单位成本的综合影响额约为-0.0641 元/件，远小于对单价变动的的影响程度。

剔除上述销售结构的变动，单位成本上涨 0.1046 元/件，其中单位材料成本上涨 0.1014 元/件，较上期上涨 18.13%，主要系受材料采购价格上涨影响。异形连接件主要材料为钢材，包括不锈钢和碳钢，本期不锈钢和碳钢材料市场采购价格均发生较大幅度上涨，不锈钢和碳钢的 2020 年-2021 年的市场价格变动情况如下，公司材料成本与市场价格变动趋势一致。



数据来源：同花顺 iFind



数据来源：Wind

综合上述对单价和单位成本的分析，公司异形连接件毛利率下降，系平均销售单价下滑，而平均单位成本上涨所致，主要与价格年降、材料成本上涨以及与大众 EA211 1.4T 项目的市场份额变动相关，其中大众 EA211 1.4T 项目的市场份额变动对毛利率的影响更为显著。

## 2. 螺栓螺钉毛利率分析

2021 年及 2020 年，螺栓螺钉销售单价、单位成本变化情况如下：

产品大类	2021 年	2020 年
销售收入（万元）	15,095.87	12,454.45
营业成本（万元）	10,433.09	8,443.88
销量（万件）	166,585.85	144,116.73
销售单价（元/件）	0.0906	0.0864
变动率	4.86%	
单位成本（元/件）	0.0626	0.0586
变动率	6.89%	
毛利率	30.89%	32.20%

2021 年，公司销售平均单价上涨了 0.0042 元/pcs，增长率为 4.86%，而平均单位成本上涨了 0.0040 元/pcs，增长率为 6.89%。

螺栓螺钉平均单价上涨，主要系 2021 年新增部分单价较高的产品，提高了本期螺栓螺钉的销售均价。螺钉螺栓单位成本上涨幅度大于单价上涨幅度，系由于产品单位成本上涨所致。

螺钉螺栓的原材料以碳钢类线材为主，公司 2020 年线材平均采购价格约为 9.35 元/kg，2021 年线材平均采购价格约为 11.11 元/kg，价格上涨 18.77%，与碳钢类市场价格走势相符，碳钢类价格走势详见上述异形连接件毛利率分析。根据 2020 年材料成本占比 35.85%，计算 2021 年材料采购价格上涨对单位成本的影响额约为 0.0039 元/pcs，与单位成本变动额总体相符。

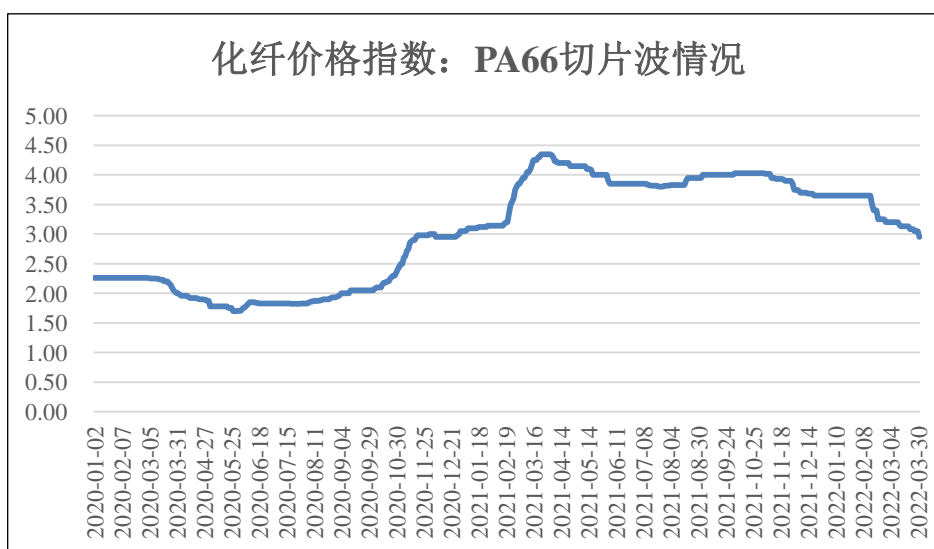
## 3. 塑料紧固件毛利率分析

2021 年及 2020 年，塑料紧固件销售单价、单位成本变化情况如下：

产品大类	2021 年	2020 年
销售收入（万元）	5,327.20	3,818.81
营业成本（万元）	3,188.10	2,169.28
销量（万件）	15,783.25	12,777.25
销售单价（元/件）	0.3375	0.2989
变动率	12.93%	
单位成本（元/件）	0.2020	0.1698
变动率	18.98%	
毛利率	40.15%	43.19%

2021 年，塑料紧固件销售平均单价上涨了 0.0386 元/pcs，增长率为 12.93%，主要系 2021 年新增部分单价较高的新品，提高了平均单价。塑料紧固件单位成本上涨幅度大于单价上涨幅度，主要系由于产品单位成本上涨所致。

塑料紧固件的原材料以 PA66 等塑料粒子为主，公司 2020 年 PA66 平均采购价格约为 36.72 元/kg，2021 年平均采购价格约为 41.71 元/kg，两期采购均价上涨 13.59%。塑料紧固件 2021 年单位材料成本为 0.1289 元/pcs，如剔除新品考虑，单位材料成本则为 0.1186 元/pcs，较之 2020 年塑料紧固件单位材料成本 0.1048 元/pcs 上涨 13.14%，与材料价格涨幅基本保持一致。



数据来源：同花顺 iFind

#### 4. 其他金属件毛利率分析

其他金属件产品主要为螺母、垫片等，种类繁多且客户需求不稳定，各期毛



利率根据客户的需求差异存在一定的波动，其毛利占总毛利的比重很低，不足4%，因此其毛利率变化对公司主营业务毛利率影响很小。

综合上述分析，公司2021年各类产品毛利率下降受产品销售结构变动、销售价格年降、材料上涨等因素综合影响，具备合理性。

**(三) 请补充说明报告期内各类产品的价格下降情况，对公司报告期收入的具体影响；结合同行业可比公司经营情况，补充说明价格年降幅度是否符合行业惯例，是否对公司未来经营进一步产生不利影响，公司拟采取及已采取的应对措施**

1. 各类产品价格下降对收入的影响

报告期内，公司各类产品的价格下降情况如下：

产品大类	价格下降产品销售额占同类产品销售额比例	年降比例	价格下降对21年销售金额影响数(万元)	降价金额占主营业务收入比重
异形连接件	81.36%	-5.11%	-725.12	-1.86%
螺栓螺钉	58.09%	-3.20%	-290.34	-0.74%
其他金属件	56.73%	-2.98%	-34.85	-0.09%
塑料紧固件	35.89%	-3.83%	-76.24	-0.20%
合计	64.87%	-4.27%	-1,126.55	-2.89%

由上表可以看出，本期各类产品价格较上期均存在下降的情况，其降价比例基本在3%-5%范围内。2021年，受价格下降影响，公司销售金额减少1,126.55万元，占2021年主营业务收入比重为2.89%。

2. 价格年降幅度是否符合行业惯例

公司2021年经营状况较上年同期变动与同行业对比如下：

公司	2021年		2020年		毛利率变动
	主营业务收入(万元)	毛利率	主营业务收入(万元)	毛利率	
华培动力	91,918.31	26.22%	63,737.69	29.07%	-2.85%
长华股份	140,750.57	17.03%	137,303.70	21.22%	-4.19%
瑞玛精密	74,825.29	23.48%	58,008.87	27.51%	-4.03%
泉峰汽车	161,270.35	20.83%	138,380.50	23.50%	-2.67%
平均	—	21.89%	—	25.33%	-3.44%

本公司	38,989.40	34.41%	34,093.16	39.67%	-5.26%
-----	-----------	--------	-----------	--------	--------

通过与同行业对比，2021 年公司与同行业毛利率均呈下降趋势，且总体变动幅度相近。同行业未在公开资料中披露具体年降比例，但查看上述同行业 2021 年度报告，华培动力及长华股份均提及销售价格年降对销售业绩存在影响，价格年降符合整体行业惯例。

### 3. 产品价格年降对公司的经营影响及公司的应对措施

由于汽车整车厂在其产品生命周期中一般采取前高后低的定价策略，因此部分整车厂在进行零部件采购时，会根据其整车定价情况要求其供应商逐年适当下调供货价格。一级供应商为了减轻自身成本压力，进而要求公司适当下调供货价格。如果公司不能做好生命周期管理和成本管控，积极开拓新客户新产品，将面临产品平均售价下降风险，进而影响公司毛利率水平和盈利能力。

针对产品价格年降，公司采取的应对措施包括：

(1) 在产品批量量产前，公司内部通过合理化建议、技术改造等措施，提高材料利用率、生产效率、提升质控管理等降低产品成本，当产品需求量到达顶峰大批量生产时，使得设备、人员、环境、技术等磨合良好，形成成本优势，尽可能抵消年降产生的不利影响；

(2) 积极开拓新客户新产品，加大对新品的研发力度，保持竞争优势，为客户提供更好的服务和解决方案。

综合上述分析，产品价格年降导致公司的销售收入下降，本期对收入总金额的影响比例不足 3%。公司价格年降符合行业惯例，本期与同行业毛利率降幅水平相近。产品价格年降对公司未来经营可能会产生不利影响，但公司通过积极的应对措施，尽可能降低产品价格年降对公司的影响。

**(四) 请补充报备前五大客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、结算周期及方式，与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系**

公司本期前五大客户情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	结算周期 (天)	结算方式	是否存在关 联关系
科友贸易(上海)有限公司 [注]	2002/3/4	300 万美元	贸易	60	银行转账	否

上海菱重增压器有限公司	2004/1/14	2059.5 万美元	设计和制造发动机进气增压器及其配套的相关零部件	30	银行承兑	否
长春富奥石川岛增压器有限公司	2003/12/24	15830 万元人民币	开发、制造汽车内燃机用涡轮增压器及相关产品	60	50%银行转账，50%银行/商业承兑	否
佛吉亚集团	1997 年	151,607,186 股	座椅系统、内饰系统、汽车电子和绿动智行系统	90-120	50%银行转账，50%银行承兑	否
华域汽车系统股份有限公司	1992/10/28	315272.3984 万元人民币	汽车、摩托车、拖拉机等交通运输车辆和工程机械的零部件及其总成的设计、研发和销售	90-120	银行转账	否

[注]科友贸易(上海)有限公司系日本东京证券交易所上市公司 TECHNO ASSOCIE Co.,Ltd. (股票代码: 82490, 以下简称“日本科友”) 在上海设立的公司。公司与科友贸易的合作始于 2005 年, 双方已形成良好、稳定的合作关系, 公司通过科友贸易向大金空调供货。

## (五) 核查程序及结论

### 1. 核查程序

(1) 向公司管理层进行访谈, 了解公司本期经营状况和业务模式、信用政策等的变化情况; 查阅了公司的销售合同、获取了公司的信用政策表, 查看并复核是否存在变动; 取得了公司的收入成本表, 对产品售价及成本变动进行分析。

(2) 获取公司的收入成本明细表, 分析不同年度产品价格和成本的变动、产品销售结构的变动情况; 访谈了公司相关管理层人员, 了解公司各类产品市场供求情况、产品定价变动、公司所处行业地位、市场占有率、议价能力、原材料价格变动趋势、EA211 1.4T 市场份额变动具体情况; 取得材料采购明细表, 查阅大宗商品公开市场价格, 分析公司材料采购价格是否与市场价格变动趋势一致;

(3) 查阅了同行业可比公司的定期报告, 查看可比公司是否存在产品价格年降, 对比分析公司毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致; 访谈了公司相关管理层人员, 关于产品价格年降对公司经营带来的影响及应对措施。

### 2. 核查结论

(1) 公司营业收入与净利润变动方向及幅度不一致的原因主要与公司本期

销售毛利率下降相关。毛利率的下降系受销售结构变动、产品价格年降及材料成本上涨等因素综合影响。其中，销售结构的影响主要为大众 EA211 1.4T 涡轮增压器市场份额在客户之间发生变动，导致公司 EA211 1.4T 连接杆组件的产品由全部销售给毛利率相对较高的客户富奥石川岛，变为部分销售给毛利率相对较低的上海菱重，从而导致毛利率发生下滑；产品价格年降直接影响本期销售额及毛利额减少 1,126.55 万元；本期主要材料钢材和 PA66 采购价格均发生较大幅度的上涨，增加了产品成本，进一步拉低了整体毛利率。

(2) 产品价格年降导致公司销售收入下降，本期对收入总金额的影响比例不足 3%。公司产品价格年降符合行业惯例，本期与同行业毛利率降幅水平相近。产品价格年降对公司未来经营可能会产生不利影响，但公司通过积极的应对措施，尽可能降低产品价格年降对公司的影响。

**二、报告期末，公司存货账面余额为 11,994.49 万元，较期初增长 31.88%；存货跌价准备余额为 613.73 万元，较期初减少 4.36%。其中，库存商品、在产品的账面余额分别为 4,571.50 万元、3,106.02 万元，存货跌价准备分别为 468.12 万元、0 元。请根据存货构成，补充说明报告期末存货的具体内容、库龄、与订单对应关系以及期后销售情况，同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，说明公司存货增长的原因及合理性，存货跌价准备是否能够充分反映存货整体质量，计提是否合理、充分。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第 2 条）**

**（一）存货余额的构成情况**

报告期末，存货余额的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31	
	余额	比例	余额	比例
原材料	1,248.00	10.40%	867.93	9.54%
在产品	3,106.02	25.90%	2,583.14	28.40%
库存商品	4,571.50	38.11%	3,307.22	36.36%
周转材料	772.79	6.44%	711.31	7.82%
发出商品	2,296.18	19.14%	1,625.12	17.87%

合计	11,994.49	100.00%	9,094.73	100.00%
----	-----------	---------	----------	---------

公司主要生产产品的生产具有定制化特点，公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及主要客户提供的需求预测组织采购、安排生产，并根据双方对账情况确认收入。公司期末存货余额受客户订单、预计需求、产品生产周期、原材料价格以及对账的及时性等因素的影响。两期期末存货余额结构相对稳定，以在产品、库存商品和发出商品为主。

### 1. 原材料

公司自行采购原材料生产。金属类产品主要原材料是钢材，包括线材和棒材两种；塑料类产品主要原材料是 PA66 等塑料粒子。公司根据销售订单及预测订单制定生产计划，再根据生产计划和库存量制定采购计划，并结合原材料价格变动趋势进行采购调整，主要所需原材料制造商数量众多，原材料供应充足，一般情况下无需大量备货。本年期末原材料余额较上年增长 43.79%，一方面原因为公司主要原材料钢材和 PA66 塑料粒子本期价格大幅上涨，另一方面原因为公司本期产销量增长，期末备库原材料增加。

### 2. 在产品

报告期末，在产品余额主要为已领用尚未投料的材料、各生产环节中未完工的半成品，以及转外协供应商进行表面处理和特殊热处理的委托加工物资。公司的生产流程涵盖冷镦成型、螺纹成型、机加工、热处理等工序，随后转外协供应商进行表面处理和特殊热处理，平均生产周期为 30-45 天。本年期末在产品余额较上年增长 20.24%，与产销量变动趋势一致，且两期在产品占存货余额比例稳定，符合公司的生产特点。

### 3. 库存商品

公司库存商品为根据客户需求已生产但尚未向客户发送销售的产品，公司根据订单及预测订单生产备货，以缩短交货周期、提高快速响应能力，故存在一定金额的库存商品。本年期末库存商品余额较上年增长 38.23%，一方面系本期原材料钢材和 PA66 塑料粒子价格上涨，产品成本增加，另一方面系公司本期产销量增长，期末结存库存商品增加。两期库存商品占存货余额比例稳定，符合公司的生产特点。

#### 4. 发出商品

公司发出商品主要为已发出但尚未与客户对账确认的产品，公司根据客户订单需求进行生产、发货，客户签收后，根据双方约定，按月通过纸质对账单或电子邮件等方式将验收入库或产品领用情况告知公司，公司核对无误后，双方据此结算确认收入。从公司发出产品至客户签收或验收并通知公司核对确认有一定的时间差，导致部分产品已发至客户但尚未结算，从而形成发出商品。本年期末发出商品较上年增长 41.29%，主要系本期原材料价格上涨、产销量增长及运输距离增加的影响。

#### 5. 周转材料

公司周转材料包括包装物、低值易耗品、模具等，主要以模具为主。本年期末较上年增长且两期占比稳定，符合公司的生产特点。

### (二) 存货与订单对应关系

报告期末，存货与订单对应关系如下：

单位：万元

项 目	2021. 12. 31
期末在手订单金额 a	9,993.55
当期主营业务毛利率 b	34.41%
期末在手订单对应成本 $c=a*(1-b)$	6,554.77
期末库存商品及发出商品余额 d	6,867.68
订单支持比例 $e=c/d$	95.44%

报告期末，公司库存商品及发出商品订单支持率为 95.44%，订单覆盖率较高。

### (三) 存货余额期后销售情况

报告期末存货余额期后销售情况如下：

单位：万元

项 目	2021. 12. 31
期末库存商品、发出商品余额 a	6,867.68
期后销售出库金额 b（注）	7,208.29
期后销售比例 $c=b/a$	104.96%

[注]期后销售出库金额统计截至 2022 年 4 月 26 日

公司报告期末库存商品及发出商品期后销售比例为104.96%，销售情况较好。

#### (四) 公司存货各明细库龄及跌价准备计提情况

资产负债表日，公司对存货进行全面清查后，综合考虑是否存在滞销存货、存货质量是否良好，以及比较存货成本和可变现净值等方式进行存货跌价准备的计提。

具体来说，对于库龄在1年以上的经识别分析后认定为陈旧、呆滞、无利用价值的存货计提跌价准备，对于可变现净值低于成本的库存商品、发出商品计提存货跌价准备。其中，直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

报告期末，公司存货各明细库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

报告期末	项 目	金 额	库 龄		跌价计提金 额
			1 年以内	1 年以上	
2021 年 12 月 31 日	原材料	1,248.00	1,136.77	111.23	28.16
	在产品	3,106.02	3,106.02	-	-
	库存商品	4,571.50	3,901.25	670.25	468.12
	周转材料	772.79	766.84	5.95	5.94
	发出商品	2,296.18	2,272.03	24.15	111.51
	合 计	11,994.49	11,182.92	811.57	613.73
报告期末	项 目	金 额	库 龄		跌价计提金 额
			1 年以内	1 年以上	
2020 年 12 月 31 日	原材料	867.93	755.22	112.71	18.13
	在产品	2,583.14	2,544.02	39.11	-

	库存商品	3,307.22	2,593.34	713.88	564.97
	周转材料	711.31	711.31	-	-
	发出商品	1,625.12	1,615.24	9.88	58.64
	合计	9,094.73	8,219.14	875.59	641.74

由上表可知，本期末存货跌价准备较上期末略有下降，与库龄 1 年以上存货金额变动趋势一致。报告期末，公司存货库龄 1 年以上金额为 811.57 万，占比 6.77%，对于呆滞部分存货已充分计提存货跌价准备。

### (五) 存货跌价准备计提比例与同行业上市公司对比情况

公司报告期末存货跌价准备计提比例与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

项 目	存货余额	存货跌价准备	存货计提比例
长华股份	50,628.93	3,730.80	7.37%
瑞玛精密	18,968.57	1,874.95	9.88%
华培动力	21,575.94	1,025.19	4.75%
泉峰汽车	49,339.66	487.99	0.99%
平均值	35,128.27	1,779.73	5.75%
公司	11,994.49	613.73	5.12%

由上表可见，公司跌价计提政策较为谨慎，与同行业可比公司相比，存货跌价准备计提处于合理范围。

### (六) 核查程序及结论

#### 1. 核查程序

(1) 获取公司生产与仓储的内部控制制度，与相关部分负责人进行访谈，了解公司备货及生产流程并执行穿行测试和控制测试；核查公司存货余额结构与生产特点是否相符；

(2) 对公司期末存货盘点进行监盘、并将存货盘点明细表与收发存清单进行核对，确保存货真实、完整，盘点过程合理；

(3) 获取公司期末发出商品清单，抽取大额客户结合往来、收入对其进行函证；

(4) 获取公司全年收发存清单、与账面数据进行核对，并对全年收发存清单进行计价测试，确保存货发出、结存金额准确；



(5) 了解存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提明细，结合原材料价格走势、存货库龄、销售发票列表数据，对存货跌价准备计提进行复核，并持续关注期后原材料价格走势、存货销售领用等情况，确保公司存货跌价准备计提合理、充分；

(6) 查阅同行业上市公司定期报告，将公司存货跌价准备计提比例与其进行比较分析。

## 2. 核查结论

(1) 公司报告期末存货余额结构特征和生产特点相符，库龄 1 年以上存货占比较低，期末库存商品及发出商品在手订单覆盖率较高，期后基本完成销售；存货增长主要系本期原材料价格上涨和产销量增长导致的储备量增加，具有合理性；

(2) 公司存货跌价准备计提政策合理，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比处于合理范围，存货跌价准备能够充分反应存货整体质量，计提合理、充分。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：金闻

中国·杭州

中国注册会计师：周柯峰

二〇二二年五月五日