

民生证券股份有限公司

**关于上海证券交易所《关于对广州思林
杰科技股份有限公司 2022 年年度报告的
信息披露监管问询函》之核查意见**



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

二〇二三年六月

上海证券交易所：

根据贵所《关于对广州思林杰科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2023】0192 号，以下简称《问询函》）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“民生证券”）作为广州思林杰科技股份有限公司（以下简称“思林杰”、“公司”）的持续督导机构，会同公司及相关中介机构，对问询函所提及的相关事项进行了逐项落实，现将问询函所涉及问题进行如下回复。

本核查意见中涉及 2023 年数据均未经审计或审阅。本核查意见中任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符，如无特殊说明则均为四舍五入而致。

问题一：关于第一大客户

年报显示，公司本期营业收入 24,227.88 万元，向第一大客户长园科技集团股份有限公司(珠海市运泰利自动化设备有限公司、苏州市运泰利自动化设备有限公司、欧拓飞科技(珠海)有限公司，以下统称长园集团)的销售额为 12,248.26 万元，占比达 50.55%。请公司：(1) 补充披露近三年向长园集团销售产品类型、金额及占比，是否与长园集团公开披露信息存在差异及原因；(2) 结合直接和终端客户业绩和产品出货量变动情况，说明近三年对长园集团销售额变动的原因及合理性；(3) 对比向其他客户销售产品类型、单价和毛利率，说明对第一大客户交易定价是否公允；(4) 结合所处行业特点、销售模式等对第一大客户销售额占比较高的原因及合理性，是否对单一客户存在重大依赖，如是，请提示风险。请年审会计师对问题(3) 核查并发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露近三年向长园集团销售产品类型、金额及占比，是否与长园集团公开披露信息存在差异及原因；

1、公司近三年向长园集团销售的产品类型、金额及占比情况

单位：人民币万元

销售产品类型	2022 年	占比 (%)	2021 年	占比 (%)	2020 年	占比 (%)
嵌入式智能仪器模块	11,921.12	97.33	7,255.28	95.34	7,906.96	97.42
机器视觉产品	66.38	0.54	43.60	0.57	117.82	1.45
其他	260.76	2.13	311.30	4.09	91.35	1.13
合计	12,248.26	100.00	7,610.18	100.00	8,116.13	100.00

近三年，公司向长园集团销售的产品包括嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品及其他，其中嵌入式智能仪器模块每年占比超过 95%。

2、近三年公司公开披露信息与长园集团差异情况

单位：人民币万元

年份	长园集团采购额	公司销售额	差异额
----	---------	-------	-----

2022年	12,035.62	12,248.26	-212.64
2021年	7,658.78	7,610.18	48.60
2020年	10,070.70	8,116.13	1,954.57

注：数据来源于《长园科技集团股份有限公司关于2021年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告》及长园集团2022年年度报告。

近三年公司与长园集团公开披露交易信息差异如上表所示，公司每年审计均向主要客户通过企业询证函确认双方年度交易情况，经核对，公司与长园集团公开披露信息的差异主要系暂估入库的时间性差异，另外长园集团公开披露信息中2020年向公司采购额为含税金额。

公司收入确认时点：嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品的内销收入在经客户签收后或物流显示签收后确认，外销收入在办理报关手续后，或将货物运送到客户指定地点并经客户签收或物流显示签收后确认；自动化设备内销收入在货物完成交付、并经客户验收后确认，外销收入公司根据订单规定，有验收条款的客户按产品验收合格确认，无验收条款的客户按报关手续办理完毕确认；技术服务收入在服务已完成，收到价款或取得收取价款的权利时确认；ODM业务收入有验收条款的客户按产品验收合格确认，无验收条款的客户按经客户签收确认。

公司向长园集团销售的产品类型主要是嵌入式智能仪器模块等，在客户签收后或物流显示签收后确认收入，而长园集团在收到产品到入库需要一定的时间，双方数据存在一定的时间性差异，而且这种时间性差异会影响不同年度间的数据。

随着双方物流送货确认及入库及时性提高，目前差异已明显减少。

（二）结合直接和终端客户业绩和产品出货量变动情况，说明近三年对长园集团销售额变动的原因及合理性；

1、近三年，我司与直接客户业绩（营业收入、销量）的变动情况

单位：人民币万元、台

项目	2022年	变动比例 (%)	2021年	变动比例 (%)	2020年	变动趋势
长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入	249,603.15	21.40	205,605.20	-11.78	233,060.77	变动趋势一致

长园集团消费类电子及其他领域智能设备销货数量	25,444	31.49	19,350	-25.62	26,015
公司对长园集团的销售额	12,248.26	60.95	7,610.19	-6.23	8,116.13

注：数据来源于上市公司定期报告。

根据长园集团 2022 年年度报告，其主营业务分为智能电网设备与能源互联网技术服务和消费类电子智能设备及其他领域，长园集团向公司采购的产品主要用于消费类电子智能设备及其他领域，因此取长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入和出货量进行分析。

如上表所示，公司近三年对长园集团销售额变动趋势与长园集团消费类电子及其他领域智能设备业务收入和出货量变动趋势一致，因此公司近三年对长园集团销售额变动具有合理性。

2、近三年，公司与终端客户业绩（营业收入）的变动情况

项目	2022 年	变动比例 (%)	2021 年	变动比例 (%)	2020 年
苹果公司营业收入（亿美元）	3,943.28	7.79	3,658.17	33.26	2,745.15
公司对长园集团的销售额（人民币万元）	12,248.26	60.95	7,610.19	-6.23	8,116.13
公司嵌入式智能仪器模块销售额（人民币万元）	20,710.52	17.39	17,642.49	5.03	16,797.01

注：数据来源于上市公司公开披露的信息。苹果公司公开披露的信息无法获取近三年的销货数量。

公司产品嵌入式智能仪器模块目前主要应用在消费电子检测领域，系苹果产业链上的自动化检测企业，终端客户是苹果公司。公司嵌入式智能仪器模块近三年销售额的变动趋势与终端客户苹果公司营业收入的变动趋势一致。

公司直接客户多为苹果产业链上的检测设备系统集成商，长园集团是其中一家。公司对各下游直接客户实现销售的金额的变动，主要取决于该客户在苹果公司检测设备领域取得的订单情况。公司 2022 年对长园集团销售额增长较大，主要系公司新产品锂电池保护板测试仪首次在终端客户模组检测环节得到规模应用，而该产品的检测设备主要由长园集团实施。

综上所述，公司近三年对长园集团的销售额变动趋势与直接客户和终端客户

业绩和产品出货量的变动趋势一致，具有合理性。

（三）对比向其他客户销售产品类型、单价和毛利率，说明对第一大客户交易定价是否公允；

公司对产品的定价按照成本加成的定价原则，并对所有客户均按照统一的定价策略。2022 年公司向长园集团销售的产品主要为嵌入式智能仪器模块，公司向长园集团销售的毛利率与向其他客户销售的毛利率基本一致，不存在重大差异，如下表所示：

客户	嵌入式智能仪器模块毛利率
长园集团	70.47%
长园集团以外客户	71.45%
整体	70.88%

由于公司产品以定制化为主、型号较多，选取向长园集团销售的主要产品型号进行对比分析，选取样本金额占公司向长园集团 2022 年全年销售额的 84.05%，2022 年公司对长园集团及其他客户销售单价比较情况具体如下：

单位：元/片

销售产品型号	向长园集团销售单价	向长园集团外销售单价	单价差异率
控制器系列-10046	3,662.61	3,794.00	-3.46%
控制器系列-10052	1,158.68	1,286.73	-9.95%
控制器系列-10050	2,054.11	2,242.29	-8.39%
控制器系列-10047	2,852.85	2,658.08	7.33%
电源系列-10030	3,717.90	4,431.72	-16.11%
电源系列-10026	3,657.71	3,804.37	-3.86%
电源系列-30023	2,126.65	不适用，未向其他客户销售	
电源系列-20009	3,517.17		
接口转换系列-20048	1,658.30	1,647.56	0.65%
接口转换系列-20173	20,307.97	不适用，未向其他客户销售	
接口转换系列-20110	976.99		
数字采样系列-20005	1,867.33	1,984.15	-5.89%

销售产品型号	向长园集团销售单价	向长园集团外销售单价	单价差异率
数字采样系列-10005	5,472.03	6,040.09	-9.40%
数字采样系列-10004	3,955.69	不适用，未向其他客户销售	
数字采样系列-10010	5,472.03		
数字万用表系列-20013	4,220.54	4,747.59	-11.10%
数字万用表系列-10004	1,951.87	2,089.14	-6.57%
数字万用表系列-40015	6,653.45	不适用，未向其他客户销售	
数字万用表系列-20003	4,497.88		
通道板系列-10009	3,784.50	3,825.63	-1.08%
通道板系列-10011	3,784.50	3,825.63	-1.08%
通道板系列-10012	3,784.50	不适用，未向其他客户销售	
信用调理模块-30006	363.57	406.64	-10.59%
信用调理模块-20022	535.76	540.56	-0.89%
组合板-1	7,827.57	7,692.47	1.76%
组合板-2	9,523.81	不适用，未向其他客户销售	
锂电池保护板测试仪	17,127.44		

由于不同客户对产品参数指标的要求、开发难度、对产品采购数量、付款信用期等均有所不同，因此公司向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异，主要差异原因如下：

1、不同客户检测需求不同导致价格不同

公司的主要产品嵌入式智能仪器模块具有定制化特点，公司研发人员会根据客户的检测需求（主要针对苹果公司不同的电子产品）设计不同的检测方案。客户不同产品的检测需求具有多样性的特点。以电流的供电和检测为例，由于被测产品的特点和种类不同，涉及的检测需求侧重点也有所不同。对于可穿戴设备（如无线耳机等），由于产品的电池容量小、供电电流较小，为了保障产品的工作和待机时间，需要在PCBA功能检测环节对不同模式下功耗进行高精度指标的检测。基于上述原因，对可穿戴设备检测方案的设计会侧重于低功耗的检测，而且对待机电流、静态电流等反映功耗的参数测量精度要求很高。而对于笔记本电脑等大功率的产品，相较于可穿戴设备，客户对电源的供电能力检测要求更高，对功耗

的测试精度要求则有所降低。此外，即使是同类产品，由于不同型号、不同系列的具体产品尺寸大小、功能设计等有所不同，相应检测需求也不尽相同。因此，公司产品报价时，会适当考虑产品参数指标差异、技术开发难度差异等，与客户协商确定相应价格。

2、公司会对采购数量较多的客户予以不同方式的优惠

公司对采购数量较多的客户予以不同方式的优惠，价格优惠主要视采购总量、历史信用等情况及公司与客户的商谈情况而定。

综上所述，公司向长园集团及向其他客户销售产品型号具有一定差异性，向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异，但不构成重大差异，公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

年报会计师核查意见：

公司向长园集团及向其他客户销售产品类型具有一定差异性，向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异，但不构成重大差异，公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

（四）结合所处行业特点、销售模式等对第一大客户销售额占比较高的原因及合理性，是否对单一客户存在重大依赖，如是，请提示风险。

1、同行业可比上市公司客户集中度情况如下：

可比公司	2022 年度	
	前五大销售占比 (%)	第一大销售占比 (%)
普源精电	28.67	10.57
鼎阳科技	29.38	8.58
华兴源创	55.68	15.09
燕麦科技	83.66	45.01
思林杰	74.89	50.55

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

2022 年度公司和行业可比上市公司前五大客户和第一大客户的销售占比情况如下：

可比公司普源精电、鼎阳科技虽与公司均属于电子测试测量仪器行业企业，

但公司与其在产品结构、产品形态、应用领域、销售模式等方面存在较大差异。公司的产品具有智能化、自动化、微型化的特点，与下游工业自动化检测设备行业紧密结合，为终端消费电子领域客户提供嵌入式智能仪器模块检测方案，主要采用直销模式进行销售；而普源精电和鼎阳科技主要以供应标准仪器设备为主，产品形态表现为台式仪器仪表，终端客户较为分散，主要采用经销模式进行销售，因此前五大客户占比有较大差异。

可比公司华兴源创是行业领先的工业自动化测试设备与整线系统解决方案提供商。基于在电子、光学、声学、射频、机器视觉、机械自动化等多学科交叉融合的核心技术为客户提供从整机、系统、模块、SIP、芯片各个工艺节点的自动化测试设备，属于公司下游的工业自动化检测设备行业，其前五大客户收入占比超过 50%，与公司情况比较接近。

可比公司燕麦科技是一家专注于智能制造领域工业自动化、智能化测试设备与配件的研发、设计、生产、销售及相关技术服务的高新技术企业，是电子产业智能制造行业专用设备和系统解决方案提供商。下游最终应用领域集中于以苹果为主的消费电子领域，其前五大客户收入占比超过 80%，与公司情况比较接近。

2、公司销售模式

公司与苹果公司的合作模式：苹果公司为世界知名消费电子品牌，其产品具有制造工艺难度大、精度要求高等特征，终端产品在出厂前会经过一系列的组装、测试程序，以保证产品性能、质量的高度一致性。为了解决其产品生产线检测仪器成本高、体积大、电子产品测试需求繁多、各厂商设计能力差异较大、各种方案互不兼容等难点，苹果公司近年来开始在其产线上推行应用模块化检测仪器方案。

自 2017 年成为苹果公司合格供应商后，公司的业务开展与苹果公司始终保持紧密联系。为保证终端产品性能、质量的一致性，每当苹果公司准备推出迭代升级的消费电子产品时，苹果公司都会针对其新一代产品提出新的检测需求和标准。公司通过与苹果公司直接对接，了解其新的检测需求，按照其检测需求进行定制化研发相应嵌入式智能仪器模块产品，然后送样苹果公司认证。

对于模块化检测仪器产品，苹果公司会自行认证，只有经苹果公司认证通过

后的模块化检测仪器才能提供其产线上批量应用。公司凭借着在模块化检测领域的先发优势和技术积累，可以及时地定制化研发出符合需求的新模块化仪器产品用于认证。一般而言，苹果公司的认证过程需要经多次样机打样测试、小批量送货验证直至通过验证测试后批量出货，整个程序通常持续一年以上。

在公司的产品得到苹果公司认证后，苹果产业链内的检测设备生产厂商会根据自身检测方案设计需求，自主选用具体的测试仪器模块并向公司采购具体产品。此外，在下游检测设备安装至生产线后，公司还将持续为检测设备的运行和维护提供技术支持服务，并在此过程中与直接客户和终端客户持续沟通、深入了解其产线运行情况、生产线需求和技术改进方向，形成与客户的良好互动。经过长期合作，公司的主要产品在使用效率、操作体验、运行稳定性等方面均得到了下游检测设备厂商的一致肯定，在行业内建立了良好的口碑。同时，下游直接客户的良好反馈，又进一步促进了公司与苹果公司在新产品研发方面的直接合作。因此，在与苹果公司及检测设备生产厂商的多年合作中，公司已与客户建立了良好的合作和沟通模式，在细分领域的核心技术及经验积累已获得苹果公司等主要客户的认可。

从合作模式来看，公司客户集中度相对较高，主要与公司所处行业有关，公司产业目前主要应用于消费电子产品的检测领域。随着消费电子市场竞争和品牌分化，消费电子行业整体呈现出消费习惯向知名终端品牌集中的趋势；同时，综合竞争力较强的终端品牌商通常产品涵盖面较广，在电脑、手机以及智能穿戴设备等方面均有涉及，促使消费电子产业链向知名终端品牌集中，使得检测设备生产企业亦随着终端品牌呈现集中趋势，公司客户集中度也因此相对较高。虽然公司来自长园集团的销售收入占比相对较高，但并不构成对长园集团的重大依赖。

3、为了降低客户集中度较高的风险，公司采取了以下应对措施：

- (1) 深挖消费电子行业的检测需求，将公司产品拓展更多的检测环节。
- (2) 持续投入研发，提高核心竞争力，增加与终端客户的粘性。
- (3) 探索新的渠道和方式，将嵌入式智能仪器检测解决方案面向消费电子领域以外的更多的行业客户。
- (4) 模块化仪器不仅适合应用到产线测试场景，还可以作为关键测量模组

嵌入到专业设备内。公司正在和一些细分行业的专业高端仪器设备厂商进行项目合作，为这些客户提供关键测量模组。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）取得公司收入成本明细表，分析公司向长园集团销售产品类型、金额及占比；

（2）查阅长园集团近三年的年度报告及向长园集团进行函证，分析公司向长园集团销售金额与长园集团公开披露信息是否存在差异及存在差异的原因；

（3）取得公司收入成本明细表，分析直接和终端客户业绩和产品出货量变动情况；

（4）查阅长园集团近三年的年度报告及访谈公司管理层，了解公司近三年对长园集团销售额变动的原因及合理性；

（5）取得公司收入成本明细表，对比公司向第一大客户和其他客户销售同类产品的单价和毛利率是否存在差异,分析差异原因；

（6）访谈公司管理层、各事业部负责人及销售人员，了解公司主要产品的定价方式、定价依据，了解第一大客户长园集团与其他客户的销售定价政策与毛利率是否一致；

（7）获取公司与第一大客户长园集团及其他客户的交易订单数据，抽查部分销售合同/订单、记账凭证、发票、出库单、发货单等支持性文件，复核交易金额及销售单价是否准确。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）近三年公司与长园集团公开披露交易信息存在差异。公司与长园集团公开披露信息的差异主要系暂估差异，即存在一定的时间性差异。随着双方物流送货确认及入库及时性提高，目前差异已明显减少。

（2）公司近三年对长园集团的销售额变动趋势与直接客户和终端客户业绩

和产品出货量的变动趋势一致，具有合理性。

(3) 公司向长园集团及向其他客户销售产品类型具有一定差异性，向不同客户销售同类产品的价格具有一定差异，但不构成重大差异，公司对第一大客户长园集团交易定价公允、合理。

(4) 公司不存在对单一客户存在重大依赖的情形。

问题二：关于应收账款

年报显示，公司期末应收账款余额 24,218.34 万元，同比增加 43.93%；应收账款坏账准备余额 1,385.64 万元，计提比例 5.72%。其中，应收账款欠款方第一名期末余额 16,031.71 万元，占比 66.20%；应收账款欠款方前五名合计余额 21,382.42 万元，占比 88.29%。请公司：(1) 结合业务开展情况、销售模式、信用政策变化等因素，说明本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速的原因及合理性；(2) 补充应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售产品类型、账期、期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，说明第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分，上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见，详细说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据，函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等，是否向客户函证相关的特定合同条款以及是否存在背后协议，是否获取充分、适当的审计证据确认应收账款及坏账准备计提的合理性。

回复：

(一) 结合业务开展情况、销售模式、信用政策变化等因素，说明本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速的原因及合理性

1、信用政策

客户的总体信用状况较好、回款风险较低，公司通常会综合考虑客户的采购规模、资金实力、信用状况及历史回款情况等因素与客户约定合理的信用政策。2022 年，公司主要客户的合同约定信用期为 60-90 天，与 2021 年度相比，主要

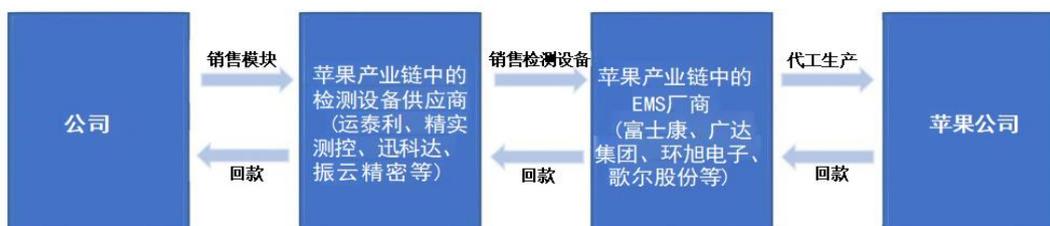
客户的信用政策未发生重大变化。

2、业务开展情况

本期营业收入同比上期上升 9.01%，主要系公司业务销售规模扩大所致。2022 年，公司嵌入式智能仪器模块检测方案从原主要应用在 PCBA 功能检测环节拓展到模组检测环节，新产品锂电池保护板测试仪等在模组检测环节实现规模销售，含税销售金额增长导致应收账款余额增长。

3、销售模式

公司产品主要应用于消费电子检测领域，客户较为集中，主要采取直销的销售模式。公司的主要产品嵌入式智能仪器模块下游直接客户多为苹果产业链内的检测设备供应商，如长园集团、珠海精实测控技术股份有限公司(以下简称精实测控)等。一般而言，上述客户采购公司产品后装入自身检测设备产品并对苹果产业链内的 EMS 厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等进行销售，苹果公司为这些 EMS 厂商的直接客户。具体关系如下图所示：



(1) 如上图所示，公司与苹果公司间付款链条较长。付款链条中各厂商由于自身原因调整付款进度，均会间接影响公司的回款时间。

(2) 客户在多个领域拓展业务，需要统筹资金安排。

公司主要直接客户包括长园集团、精实测控、深圳市迅科达智能科技有限公司(以下简称迅科达)等检测设备供应商，上述企业均在多个领域开展业务。以公司的直接客户长园集团为例，根据长园集团 2022 年年报显示，长园集团智能装备业务包括测试设备及自动化设备两大类，已覆盖消费电子、新能源汽车、医疗等行业，其下属子公司珠海市运泰利自动化设备有限公司(以下简称运泰利)作为智能装备及解决方案供应商，主要提供检测设备、自动化组装设备，与消费类电子知名企业建立了长期合作伙伴关系。故运泰利的资金情况会受到来自不同行业

的多个客户的影响，向供应商的付款进度需要根据所有客户的回款情况进行整体筹措安排。

同时，公司下游 EMS 厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等，由于其普遍业务规模较大，相应供应商种类和数量均较多，其一般亦会根据整体资金情况制定相应付款计划。

(3) 公司部分客户隶属集团层面的单一业务板块，其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。

公司直接客户中如运泰利、迅科达自身为集团公司的某一业务板块，其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。以运泰利为例，运泰利为上市公司长园集团的全资子公司。根据长园集团的 2022 年年报显示，2022 年长园集团管理层和全体员工继续落实工业和电力系统智能化数字化、加快拓展新能源业务，主营业务主要包括智能电网设备与能源互联网技术服务、消费类电子智能设备以及磷酸铁锂产品。2022 年，长园集团共实现营业收入 76.13 亿元，其中运泰利实现收入 17.59 亿元，占比为 23.11%。该类企业在资金调配时往往以集团为口径进行统筹管理，并非与下游直接客户的回款一一对应。公司其他客户如迅科达亦存在上述类似情况，迅科达为上海芬能自动化技术股份有限公司的全资子公司，上海芬能自动化技术股份有限公司存在多个全资子公司覆盖不同业务板块。

受公司与苹果公司间付款链条较长、下游客户业务多样以及部分客户受集团内部资金协调等多种因素影响，2022 年公司主要应收款客户回款有所延缓。

综上所述，本期含税销售额增长导致应收账款余额增长。同时，公司主要应收款客户回款有所延缓，主要系长园集团及迅科达，导致本期应收账款增长幅度与营业收入增长幅度存在不一致。剔除长园集团及迅科达的影响，本期应收账款变动幅度与收入变动幅度基本一致。长园集团应收余额增长及本期回款延缓的原因、迅科达回款延缓原因详见本核查意见问题二（二）之回复。本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速具有合理性。

(二) 补充应收账款前五大欠款方的具体明细, 包括客户名称、销售产品类型、账期、期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等, 说明第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分, 上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

1、截止 2022 年 12 月 31 日, 公司应收账款前五大欠款方如下:

单位: 人民币万元

客户名称	销售内容	期末余额	账龄		坏账准备余额
			1 年以内	1-2 年	
长园集团	嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、其他	16,031.71	13,831.29	2,200.42	911.61
精实测控	嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、其他	2,381.84	2,381.84		119.09
立讯精密工业股份有限公司	嵌入式智能仪器模块	1,134.10	1,134.10		56.70
迅科达	嵌入式智能仪器模块、其他	1,101.62	165.52	936.10	101.89
QUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	嵌入式智能仪器模块、其他	733.15	733.15		36.66
合计		21,382.42	18,245.90	3,136.52	1,225.95

(续上表)

客户名称	是否逾期	逾期应收账款余额	逾期应收账款余额占比	期后回款金额	期后回款比例	逾期应收账款期后回款比例
长园集团	是	14,610.42	91.13%	12,617.50	78.70%	86.36%
精实测控	是	2,012.37	84.49%	1,193.98	50.13%	59.33%
立讯精密工业股份有限公司	是	328.43	28.96%	1,134.10	100.00%	100.00%
迅科达	是	1,079.00	97.95%	110.09	9.99%	10.20%
QUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	是	671.32	91.57%	195.06	26.61%	29.06%
合计		18,701.54	87.46%	15,250.73	71.32%	81.55%

注: 长园集团、精实测控、立讯精密工业股份有限公司、迅科达均包括各自子公司; 期后回款统计至 2023 年 5 月 31 日, 其中, 长园集团期后回款金额包含通过保理方式的回款 11,500.00 万元, 公司出于谨慎性考虑, 对该保理融资对应的应收账款未终止确认, 按照会计准则的规

定以短期借款列示。

2、第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分

(1) 第一大欠款方应收账款期末余额较大的原因及合理性

长园集团系公司 2022 年末的第一大欠款方，2021 年及 2022 年，公司对长园集团的应收账款余额、当期含税销售额如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日
当期含税销售额	13,831.29	8,585.34
应收账款余额	16,031.71	6,843.94

1) 含税销售额增长导致应收账款余额增长

由上表可知，2022 年公司对长园集团的含税销售额较大，同比 2021 年增长 61.10%，主要原因系 2022 年公司嵌入式智能仪器模块检测方案从原主要应用在 PCBA 功能检测环节拓展到模组检测环节，新产品锂电池保护板测试仪在模组检测环节实现规模销售，而该项目的检测设备主要由长园集团实施，因此公司 2022 年对长园集团的含税销售额增长导致应收账款余额增长。

2) 本期长园集团回款有所延缓

2022 年长园集团回款有所延缓，主要原因系：苹果产业链商业模式有所调整，原为苹果公司分别向各供应商直接采购，回款比较及时，近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给 EMS 厂商（如富士康，广达集团），由代工厂向各级供应商采购并结算，而代工厂业务领域更为广泛，出于对业务及资金统筹管理需要，层层结算，周期有所延迟；长园集团其付款计划需要考虑集团层面各业务板块的资金需求，由集团内部统一规划资金、统一安排供应商货款结算，回款时间有延长；2022 年发生公共卫生事件城市管控，部分 EMS 厂商上半年整体资金较为紧张，传导至产业链内各环节供应商层级，受此影响，长园集团对供应商的回款周期有所延长。

3) 长园集团 2022 年通过保理融资方式支付货款，公司未终止确认应收账款

母公司长园集团内部统筹下属各业务板块资金安排、提高资金周转效率的需求，对供应商采取包括现金、银行承兑汇票、保理等多种方式支付货款。2022年末，公司收到长园集团通过中国农业银行股份有限公司的保理回款 1,000.00 万元。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》，基于谨慎性原则，公司对该部分应收账款不终止确认，即不确认为回款，而作为短期借款列示，该笔保理回款将在 2023 年 11 月到期。

4) 期后回款情况

截止 2023 年 5 月 31 日，长园集团期后回款情况具体如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	16,031.71
其中：信用期内应收账款余额	1,421.29
逾期应收账款余额	14,610.42
逾期应收账款余额占比	91.13%
期后回款金额[注]	12,617.50
期后回款比例	78.70%
逾期应收账款期后回款比例	86.36%

[注]期后回款统计至 2023 年 5 月 31 日，期后回款金额包含通过保理方式的回款 11,500.00 万元

由上表可知，长园集团期后持续回款，回款情况良好。

综上所述，第一大欠款方应收账款期末余额较大具有合理性。

(2) 坏账准备计提的充分性

1) 与可比公司坏账准备计提比例比较情况

华兴源创、燕麦科技及博杰股份同属苹果产业链上的企业，回款均受苹果回款效率的影响。公司与上述可比公司应收账款坏账准备对比情况如下：

可比公司	应收账款余额 (万元)	坏账准备余额 (万元)	坏账计提比例
华兴源创	125,656.50	7,946.35	6.32%
燕麦科技	14,784.78	749.44	5.07%

博杰股份	55,344.63	3,233.60	5.84%
可比公司应收账款坏账 计提比例平均值			6.09%
公司	24,218.34	1,385.64	5.72%

注：以上数据来源于同行业可比公司 2022 年年度报告

2022 年末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提比例合理。

2) 公司对长园集团应收账款不存在较大的回收风险

根据长园集团公开披露的数据，长园集团及运泰利最近两年及 2023 年第一季度主要财务指标如下：

单位：人民币万元

	财务指标	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
长园集团	总资产	1,386,057.01	1,377,486.98	1,166,739.26
	净资产	562,030.49	555,442.67	362,181.37
	资产负债率	59.45%	59.68%	68.96%
	营业收入	179,231.98	761,310.06	606,321.38

(续上表)

	财务指标	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
运泰利	总资产		343,315.86	271,349.05
	净资产		96,226.08	76,178.85
	资产负债率		71.97%	71.93%
	营业收入		175,884.72	159,132.52

注：运泰利 2023 年一季度数据未披露

由上表可知，最近两年，长园集团、运泰利总体资产规模、收入规模呈现增长趋势，财务状况良好。

长园集团于 2017 年发行了公司债“17 长园债”，根据 2022 年 6 月 28 日中证鹏元出具的《长园集团股份有限公司公开发行 2017 年公司债券 2022 年跟踪评级报告》（中鹏信评〔2022〕跟踪第〔1163〕号 01）中披露：“中证鹏维持长园科技集团股份有限公司的主体信用等级为 AA-，维持评级展望为稳定；维持“17 长园债”信用等级为“AAA”；根据长园集团 2022 年年度报告披露：“公司 2022

年7月13日兑付17长园债本金及最后一期利息合计金额63,402.00万元，17长园债于2022年7月13日摘牌”。长园集团总体资信情况良好，具备较好的偿债能力。

综上，长园集团、运泰利总体生产经营情况良好，对公司应收账款回收不构成重大不利影响

3) 期后回款情况

长园集团期后持续回款，回款情况良好，详见前述回复。

综上所述，长园集团资信状况良好，期后回款情况正常，信用或财务状况未出现大幅恶化，发生坏账风险较小。公司已按照坏账准备政策，对该客户充分计提坏账准备。

3、上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

2022年末，公司应收账款前五大欠款方的基本情况如下：

企业名称	法定代表人/主要负责人	注册资本(万元)	成立日期	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
长园科技集团股份有限公司	吴启权	131,492.52	1986/6/27	否	否
珠海精实测控技术股份有限公司 [注 1]	王磊	8,362.50	2011/10/14	否	否
立讯精密工业股份有限公司	王来春	708,430.15	2004/5/24	否	否
深圳市迅科达智能科技有限公司 [注 2]	韩非	1,800.00	2016/7/13	否	否
QUANTA DEVELOPMENT (HONGKONG) LIMITED	CHEE-CHUN LEUNG	未披露	2007/11/7	否	否

[注 1]精实测控系公司原5%以上股东李建于2016年3月至2018年1月期间担任董事的公司，自2019年2月起，公司与精实测控不存在关联关系

[注 2]迅科达系公司5%以上股东谢向东于2019年9月至2021年9月期间担任董事的上海芬能自动化技术股份有限公司的全资子公司，自2022年10月起，公司与深圳市迅科达智能科技有限公司不存在关联关系。

如上表所示，2022年末，上述欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）了解与应收账款核算、应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）年审会计师对 2022 年末重要应收账款客户实施函证程序，核实应收账款的真实性与准确性：

1）年审会计师检查了公司与主要客户签订的销售合同，合同未约定特定合同条款。函证内容包括公司与客户往来余额、交易金额，以及客户已签收未开票的销售明细；

2）通过函证程序核实应收账款的金额及比例如下：

单位：人民币万元

项目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
应收账款	24,218.34	23,475.25	22,999.26	96.93%	94.97%

注：上述回函数据统计截至 2023 年 3 月 29 日

3）回函不符情况

2022 年度财务报表审计过程中，年审会计师按照系统抽样方法，选取 41 家客户执行函证程序，其中 12 家客户回函不符，回函差异金额合计 754.95 万元，占 2022 年末应收账款余额比例为 3.12%，该回函差异金额剔除了期末未到期的应收账款保理金额。年审会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表，调整后函证金额可确认；

4）针对未函客户具体执行的替代程序

针对未回函客户，年审会计师执行了替代程序，检查与应收账款确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等，检查客户本期及期后的回款情况。经检查，应收账款账面金额可确认。

（3）对上述主要应收款客户进行实地访谈，了解主要客户的经营状况，是否与公司存在背后协议，获取主要客户与公司的合作情况及交易订单数据，核实应收账款的真实性；

(4) 核查与客户签订的销售合同，了解销售结算模式及信用政策，核查上述客户期末应收账款逾期情况等；

(5) 查询上述客户的工商信息、定期报告等公开披露信息，了解客户的经营情况及资信状况，分析应收账款是否存在不可收回风险；

(6) 获取公司的应收账款账龄及坏账准备计提明细表，复核应收款项账龄划分、坏账准备计提是否准确；

(7) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销情况，评价管理层过往预测的准确性；

(8) 复核管理层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；

(9) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(10) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、年审会计师认为：

本期应收账款大幅增长且增速超过营业收入增速具有合理性；第一大欠款方应收账款期末余额较大具有合理性，坏账准备计提充分；2022 年末，前五大应收账款欠款方和公司、公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；公司与客户签订的销售合同中未约定特定合同条款；经实地走访确认，公司与客户不存在背后协议。年审会计师已获取充分、适当的审计证据确认应收账款及坏账准备计提的合理性。

问题三：关于应收账款保理融资

年报显示，公司存在使用应收账款进行保理融资的情况，公司期末受限应收账款账面价值 900 万元，短期借款中应收账款保理借款 1,000 万元，本期实际收到应收账款保理款 1,000 万元。2023 年一季度，公司期末短期借款账面价值 12,500 万元，收到其他与筹资活动有关的现金 11,500.78 万元，环比均增幅较大。请公司：(1)说明 2022 年及 2023 年一季度末因保理受限的应收账款的具体情况，包括应收账款对应欠款方及金额，是否履行审议程序，保理业务追索权安排，保理产生的贴现折让或财务费用，相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则》的相关规定；(2)说明 2023 年一季度保理融资金额大幅增加的原因及合理性；(3)针对保理融资业务特点和实际合同约定，说明是否存在潜在风险，如是，请充分提示风险。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

(一)说明 2022 年及 2023 年一季度末因保理受限的应收账款的具体情况，包括应收账款对应欠款方及金额，是否履行审议程序，保理业务追索权安排，保理产生的贴现折让或财务费用，相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则》的相关规定；

1、2022 年及 2023 年一季度末因保理受限的应收账款的具体情况

(1) 2022 年末

应收账款对应欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余额(万元)	保理产生的贴现折让或财务费用	是否履行审议程序	保理业务追索权安排
长园集团	中国农业银行股份有限公司	2022.11.24-2023.11.17	1,000.00	根据保理协议约定，公司不承担贴现折让或财务费用	经管理层审批	无追索权保理
小计			1,000.00			

(2) 2023 年 3 月末

应收账款对应欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余额(万元)	保理产生的贴现折让或财务费用	是否履行审议程序	保理业务追索权安排
长园集团	中国农业银行股份有限公司	2022.11.24-2023.11.17	1,000.00	根据保理协议约定，公司不承担贴现折让或	经管理层审批	无追索权保理

应收账款 对应欠款 方	保理机构 名称	保理期限	应收账款 账面余额 (万元)	保理产生的贴 现折让或财务 费用	是否履 行审议 程序	保理业 务追索 权安排
	珠海横琴 金投商业 保理有限 公司	2023.3.24-20 24.3.23	11,500.00	财务费用		
小计			12,500.00			

长园集团内部统筹下属各业务板块资金安排、提高资金周转效率的需求，对供应商采取包括现金、银行承兑汇票、保理等多种方式支付货款。2022年，长园集团通过保理方式给公司支付货款1,000万元，2023年3月通过保理方式给公司支付货款1.15亿元。

2、相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 具体会计处理

公司收到保理回款时，会计分录为：

借：银行存款

贷：短期借款

保理款到期终止确认时，会计分录为：

借：短期借款

贷：应收账款

(2) 公司与中国农业银行股份有限公司(以下简称农业银行)、珠海横琴金投商业保理有限公司(以下简称横琴金投)签署的保理协议的相关约定及对应会计处理判断如下：

保理机构 名称	合同条款	判断过程
农业银行	“链捷贷”业务系乙方(即农业银行)为甲方(即公司)提供的线上无追索权国内保理金融服务，即因债务人信用风险导致乙方受让的应收账款不能回收的，乙方承担坏账风险； 甲方与基础合同买方或其他第三方产生商业纠纷争议、债务纠纷和债权追索，乙方有权要求甲方回购应收账款	《企业会计准则第23号——金融资产转移》第十一条规定：“企业在判断金融资产转移是否满足本准则规定的金融资产终止确认条件时，应当注重金融资产转移的实质。在附回购协议的金融资产出售中，转出方将予回购的资产与售出的金融资产相同或实质上相同、回购价格固

保理机构名称	合同条款	判断过程
横琴金投	本合同下乙方(即横琴金投)为甲方(即公司)提供无追索权国内保理金融服务,“无追索权”指在发生买方信用风险导致保理商未能在应收账款债权到期日前(含当日)足额回收应收账款债权项下资金时,保理商放弃对供应商的追索权; 但若目标应收账款债权为不合格应收账款债权时(比如存在商业纠纷等),保理商有权向供应商进行追索,要求回购应收账款债权	定或是原售价加上合理回报的,不应当终止确认所出售的金融资产”;按照合同条款,在发生由商业纠纷等交易风险下触发回购条款,表明不附追索权的应收账款保理业务保留了部分金融资产所有权上的风险,对保理的应收账款未终止确认符合企业会计准则的规定

因此基于以上情况,尽管保理合同名为无追索权保理,但不能完全排除被追索的可能性,公司出于谨慎性考虑,对前述保理融资对应的应收账款未终止确认,符合会计准则的规定。

(二) 2023 年一季度保理融资金额大幅增加的原因及合理性

根据长园集团 2023 年第三次临时股东大会决议公告披露的《关于开展保理融资业务并提供担保的议案》,基于其子公司业务发展需要,长园集团向横琴金投申请增加保理额度不超过 3 亿元,累计申请保理额度不超过 6 亿元(含 6 亿元),该合计额度用于长园集团子公司(包括运泰利)开展应收及应付账款保理业务,由长园集团提供担保。长园集团开展保理融资业务是为了其子公司日常经营的有序开展,符合其业务发展需要及战略发展规划。

2023 年一季度,运泰利通过保理方式向公司支付的货款合计为 11,500.00 万元,上述款项均为已超过合同约定信用期的款项,由于运泰利对公司的嵌入式智能仪器模块需求量较大,为维系与公司的长期业务关系,保证公司充足、及时地为其供货,基于长园集团资金结算安排方式,运泰利通过保理融资方式,由保理机构横琴金投向公司支付了货款,相关的保理融资费用由运泰利承担。

(三) 针对保理融资业务特点和实际合同约定,说明是否存在潜在风险,如是,请充分提示风险。

公司与保理机构签署的保理协议为无追索权保理金融服务合同,公司与运泰利交易具有真实性,保理融资业务的目标应收账款债权具有合规性,存在商业纠纷的风险较小,目标应收账款债权被要求回购的风险较低。

长园集团及运泰利总体生产经营情况良好,目标应收账款债权不存在重大信

用风险。

公司提示风险如下：

根据公司保理合同的条款，“但是，如目标应收账款债权为不合格应收账款债权，则保理商有权向供应商进行追索，要求其回购目标应收账款债权、支付回购价款并承担损害赔偿责任”，所以如果公司和客户发生商业纠纷时，会存在被保理商追索的风险。基于公司过去和客户长园集团的合作，发生商业纠纷的风险较低。

综上，公司的应收账款保理融资风险较低。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司的《保理服务合同》，分析保理合同的主要条款，并结合企业会计准则分析相关会计处理的合理性；

（2）查阅运泰利母公司长园集团的定期报告以及 2023 年《关于开展保理融资业务并提供担保的议案》的公告，分析运泰利采用保理回款的原因；

（3）检查保理融资业务的目标应收账款债权对应的销售交易支持性文件，包括销售合同/订单、银行回单、记账凭证、发票、出库单、发货单、运输记录等。

2、核查意见

经核查，保荐机构、年审会计师认为：

公司的保理业务的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；公司 2023 年一季度保理融资金额大幅增加的原因系公司客户长园集团（运泰利）将超过信用期的应付货款通过保理方式支付货款，具有业务合理性；运泰利及其母公司长园集团生产经营情况良好，保理业务的目标应收账款债权不存在重大信用风险，公司的应收账款保理融资风险较低。

问题四：关于存货

年报显示，公司期末存货账面余额 5,391.07 万元，同比增长 52.76%；存货跌价准备余额 529.16 万元，同比增长 219.39%。其中，期末原材料账面余额 3,751.30 万元，同比增长 63.09%，原材料跌价准备余额 242.08 万元。公司 2023 年一季度末存货账面价值继续增长，达 5,931.51 万元。请公司：(1) 列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，公司 2022 年及 2023 年一季度末存货余额较大的原因及合理性；(2) 结合原材料采购及消耗周期，说明原材料期末余额大幅增加的原因及合理性；(3) 结合期末存货可变现净值的确认依据及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准及依据，说明可变现净值与 2021 年相比是否存在较大变化及存货跌价准备计提是否充分、合理。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

(一) 列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，公司 2022 年及 2023 年一季度末存货余额较大的原因及合理性。

1、2022 年末，公司存货库龄情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	1 年以内库存金额	1 年以内库存占比	1 年以上库存金额	1 年以上库存占比	合计
原材料	3,022.62	80.58%	728.68	19.42%	3,751.30
在产品	255.31	100.00%	-	0.00%	255.31
库存商品及半成品	812.49	70.62%	338.02	29.38%	1,150.51
发出商品	86.54	55.49%	69.42	44.51%	155.96
委托加工物资	77.99	100.00%	-	0.00%	77.99
总计	4,254.95	78.93%	1,136.12	21.07%	5,391.07

2022 年末，公司库存主要由原材料、库存商品及半成品构成，公司原材料余额 3,751.30 万元，其中库龄 1 年以内余额 3,022.62 万元，占原材料余额 80.58%；库存商品及半成品余额 1,150.51 万元，其中库龄 1 年以内余额 812.49 万元，占库存商品及半成品余额 70.62%。公司库龄结构良好，长库龄存货占比较低。

2、订单覆盖率

单位：人民币万元

项目名称	2022 年末
发出商品订单覆盖率：	
发出商品余额	155.96
订单覆盖金额	155.96
订单覆盖率	100%
除发出商品以外存货订单覆盖率：	
原材料	3,751.30
在产品	255.31
库存商品及半成品	1,150.51
委托加工物资	77.99
除发出商品以外存货余额合计	5,235.11
在手订单金额	7,289.93
订单覆盖金额	2,964.80
订单覆盖率	56.63%

注：订单覆盖金额=在手订单金额*（1-毛利率）；订单覆盖率=订单覆盖金额/期末存货余额；在手订单统计截至 2023 年 6 月 16 日。

如上表所示，2022 年末，公司发出商品均有在手订单支持，订单覆盖率为 100.00%；除发出商品以外，存货余额 5,235.11 万元，订单覆盖率为 56.63%。公司采用以销定产的生产模式，对于需求量稳定或可预期的产品，公司通常基于客户要求或出于降低成本和满足快速交货的考虑，由公司相关部门共同确定备货量，进行备货生产。2022 年四季度以来，公司所处消费电子行业需求疲软，客户采购节奏推迟，导致订单覆盖率较往年同期有所下降。

3、2022 年末及 2023 年一季度末存货余额较大的原因

2022 年末，公司存货余额构成及其变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		变动金额	变动比例
	余额	比例	余额	比例		
原材料	3,751.30	69.58%	2,300.15	65.17%	1,451.15	63.09%
在产品	255.31	4.74%	390.47	11.06%	-135.16	-34.61%
库存商品及半成品	1,150.51	21.34%	728.35	20.64%	422.17	57.96%
发出商品	155.96	2.89%	95.82	2.72%	60.14	62.76%

委托加工物资	77.99	1.45%	10.68	0.30%	67.30	629.93%
合同履约成本	-	-	3.72	0.11%	-3.72	-100.00%
合计	5,391.07	100.00%	3,529.19	100.00%	1,861.89	52.76%

2023 年一季度末，公司存货余额构成及其变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动金额	变动比例
	余额	比例	余额	比例		
原材料	4,524.89	68.77%	3,751.30	69.58%	773.59	20.62%
在产品	645.00	9.80%	255.31	4.74%	389.69	152.63%
库存商品及半成品	1,009.69	15.34%	1,150.51	21.34%	-140.82	-12.24%
发出商品	370.88	5.64%	155.96	2.89%	214.92	137.80%
委托加工物资	29.53	0.45%	77.99	1.45%	-48.46	-62.14%
合计	6,579.99	100.00%	5,391.07	100.00%	1,188.91	22.05%

公司 2022 年末、2021 年末存货余额分别为 5,391.07 万元、3,529.19 万元，2022 年末存货余额较 2021 年末增加 1,861.89 万元，增幅 52.76%；2023 年一季度末，存货余额 6,579.99 万元，较 2022 年末增加 1,188.91 万元，增幅 22.05%。公司存货主要由原材料、库存商品及半成品构成，2022 年末，公司原材料余额占比 69.58%，库存商品及半成品占比 21.34%，合计占比 90.92%；2023 年一季度末，公司原材料余额占比 68.77%，库存商品及半成品占比 15.34%，合计占比 84.11%。公司存货增加主要系原材料、库存商品及半成品增加所致，具体分析如下：

（1）原材料

公司原材料包括芯片、电容、电阻、半导体器件、PCB 板、连接器、继电器等，主要为电子类原材料。2022 年末、2023 年一季度末，公司原材料余额分别为 3,751.30 万元、4,524.89 万元，分别较上期末增加 63.09%、20.62%；公司原材料余额较大、增加幅度较大，主要系公司根据订单需求量以及采购部门预测的主要原材料价格（芯片）变动趋势进行采购备货所致。公司采用“以销定产、适度备货”采购模式，公司产品主要为定制化产品，部分原材料需定制化采购，需要提前进行备货，不存在长期未使用或预计无法销售的存货。

（2）在产品

公司在产品系处于各生产工序尚未完工的产品。2022 年末、2023 年一季度末，公司在产品余额分别为 255.31 万元、645.00 万元，2023 年一季度末较 2022 年末增加 152.63%，主要系公司业务规模扩张及产品系列的丰富所致。

（3）库存商品及半成品

2022 年末、2023 年一季度末，公司库存商品及半成品余额分别为 1,150.51 万元、1,009.69 万元。公司库存商品和半成品主要系嵌入式智能仪器模块产品。

（4）发出商品

公司期末发出商品为已运送至客户处但尚未验收的产品以及发送给客户的在途产品。2022 年末、2023 年一季度末，公司发出商品余额分别为 155.96 万元、370.88 万元。

（5）委托加工物资

公司期末委托加工物资主要为委托第三方加工的产品。2022 年末、2023 年一季度末，公司委托加工物资余额分别为 77.99 万元、29.53 万元，金额较小。

综上所述，公司 2022 年及 2023 年一季度末存货余额较大具有合理性，公司不存在长期未使用或预计无法销售的存货，已充分计提减值准备。

（二）结合原材料采购及消耗周期，说明原材料期末余额大幅增加的原因及合理性。

1、采购模式

为控制原材料质量和采购成本，公司建立了相应的采购控制流程和供应商管理体系。公司根据销售订单安排采购，采购的原材料主要包括标准件和非标准件。对于芯片、电子元器件、电源、连接器等标准化零部件，公司直接面向市场采购；对于 PCB 电路板、结构件等非标准化零部件，由公司进行自主设计，再交由专业厂商按照公司的设计图纸及工艺要求进行定制生产。标准件主要根据市场供应情况通过生产厂商、授权代理商或贸易商采购，非标准件则从生产厂商直接采购。

2020 年以来，由于电子材料涨价及产能受限，公司为保障供应，对部分重点原材料进行了备货，且价格有所上涨，导致存货余额增加。

2、存货周转率分析

2021年、2022年，公司营业成本中的材料占比分别为78.36%、79.39%，占比较高且材料成本结构较为稳定，通过比较存货周转率变动情况，分析原材料期末余额变动的合理性。

公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下表所示：

可比公司	2022年度存货周转率 (次)	2021年度存货周转率 (次)
普源精电	2.08	2.41
鼎阳科技	1.32	1.71
华兴源创	2.18	2.53
燕麦科技	1.92	2.48
可比公司存货周转率平均值	1.88	2.28
思林杰	1.93	2.14

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

上表可见，公司2021年度存货周转率略低于同行业可比公司平均值，2022年度略高于同行业可比上市公司平均值，2022年度存货周转率与2021年相比略有下降，但和同行业上市公司趋势相同。

综上所述，公司原材料期末余额大幅增加具有合理性。

（三）结合期末存货可变现净值的确认依据及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准及依据，说明可变现净值与2021年相比是否存在较大变化及存货跌价准备计提是否充分、合理。

1、存货跌价准备的测试过程、计提原则

公司期末存货可变现净值的确认依据及测算过程、重要假设及关键参数的选取标准及依据与2021年相比未发生较大变化。

公司存货计提跌价准备的测试过程、计提原则如下：

（1）原材料

原材料分为标准件和非标准件。公司对库龄一年以上本年内未使用的标准件原材料全额计提存货跌价准备。公司对库龄一年以上的非标准件原材料全额计提存货跌价准备。

(2) 库存商品、发出商品

公司以订单价或同类产品可比售价扣除相应的销售税费确定可变现净值，若期末库存商品、发出商品账面价值低于可变现净值，则不存在跌价，若存货账面价值高于可变现净值，则按差额计提跌价准备。公司对库龄一年以上的未正常销售且无明确再销售计划的产品，公司按单个产品项目全额计提存货跌价准备。

(3) 生产成本、半成品、委托加工物资

公司以其所生产的库存商品的订单价或同类产品可比售价扣除至完工时估计将要发生的成本、所生产的库存商品销售税费确定可变现净值，若期末生产成本、半成品、委托加工物资账面价值低于可变现净值，则不存在跌价，若存货账面价值高于可变现净值，则按差额计提跌价准备。公司对库龄一年以上的未正常销售且无明确再销售计划的库存商品对应的生产成本、半成品、委托加工物资，公司按单个产品项目全额计提存货跌价准备。

2、公司存货跌价计提总体情况

单位：人民币万元

存货类别	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例
原材料	3,751.30	242.08	6.45%
生产成本	255.31	-	0.00%
半成品	818.77	162.40	19.83%
库存商品	331.74	25.92	7.81%
发出商品	155.96	98.77	63.33%
委托加工物资	77.99	-	0.00%
合计	5,391.07	529.16	9.82%

公司原材料主要包含电子原材料、五金类原材料、包材类、辅料类等，大多为电子类原材料；其中电子原材料主要包含芯片、电子元器件、PCB 电路板等。公司按照跌价准备计提原则，对库龄超过一年的非标准件原材料及超过一年且本期未使用的标准件原材料全额计提跌价准备。

公司半成品、库存商品主要包含嵌入式智能仪器模块。其中，对用于内部研发、测试的库龄一年以上未正常销售且无明确再销售计划的产品根据谨慎性原则，公司按单个产品项目全额计提存货跌价准备。

公司生产成本、委托加工物资主要是处于各生产工序的尚未完工产品。该部分存货基本有订单对应，公司按照可变现净值测试存货跌价准备。公司发出商品为已发送至客户项目现场尚未完成验收的存货。2022 年末，公司对部分发出商品计提跌价准备 98.77 万元，因公司与客户对该部分产品交付情况存在争议，双方处于诉讼中，基于谨慎性原则，公司已对诉讼涉及的标的资产全额计提跌价准备。其他项目进展状况正常，经测试，未发生明显减值迹象。

3、公司 2021 年-2022 年度毛利率情况如下：

单位：人民币万元

年度	营业收入	营业成本	毛利率
2022	24,227.88	7,939.90	67.23%
2021	22,224.51	5,974.55	73.12%

2021-2022 年，公司综合毛利率为正且变动不大，存货市场价格不存在重大降低风险。

4、同行业可比公司存货跌价准备情况

可比公司	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例
普源精电	17,747.20	802.06	4.52%
鼎阳科技	15,982.01	415.42	2.60%
华兴源创	58,633.09	6,059.11	10.33%
燕麦科技	7,608.44	733.67	9.64%
可比公司存货跌价计提比例平均值			6.77%
思林杰	5,391.07	529.16	9.82%

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

由上表可见，公司期末存货减值准备计提比例为 9.82%，高于同行业可比公司平均值。

综上所述，公司 2022 年末可变现净值确认依据及测算过程与 2021 年相比未发生较大变化，存货跌价准备计提充分、合理。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）了解公司的采购制度、采购流程及备货管理；了解公司采购与付款、

生产与仓储环节相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取公司在手订单明细，分析公司库存水平与在手订单执行情况匹配性；

(3) 访谈公司管理层，了解分析公司 2022 年及 2023 年一季度末存货余额较大、原材料期末余额大幅增加的原因及合理性，与同行业公司存货周转率、跌价计提比例等进行比较；

(4) 获取公司期末各类存货的库龄明细表，分析库龄情况，分析是否存在长期未使用或预计无法销售的存货；获取公司计提存货跌价准备的计算过程，复核存货跌价准备计提的准确性及合理性，并与同行业公司存货跌价准备计提比例进行对比分析；

(5) 了解公司报告期内存货盘点制度及盘点情况，并通过实施存货监盘程序核实存货存在性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、年审会计师认为：

公司 2022 年及 2023 年一季度末存货余额较大、原材料期末余额大幅增加主要系公司基于“以销定产、适度备货”采购模式进行提前备货所致，具有合理性；公司存货主要系具有标准化、通用化特性的原材料，不存在长期未使用或预计无法销售的存货；公司 2022 年可变现净值确认依据及测算过程与 2021 年相比未发生较大变化，期末存货减值准备计提比例高于同行业可比公司平均值，存货跌价准备计提充分、合理。

问题五：关于募投项目

年报显示，公司首发募投项目“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”和“研发中心建设项目”投资总额分别为 2.67 亿元、1.61 亿元。2023 年 3 月，公司称受到近年宏观经济、募集资金到位时间、具体方案设计、报建审批、施工建设等影响，项目建设进度较原计划有所滞后，将募投项目达到预定可使用状态日期由 2023 年 3 月延至 2024 年 12 月。截至期末，前述项目投入进度仅为

8. 52%、11. 49%。请公司：(1) 结合招股说明书中募投项目投入计划，具体说明项目进展缓慢及延期的原因；(2) 结合募投项目期后进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态是否可能存在延期或变更的风险；(3) 说明相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益是否已发生重大不利变化，如是，请提示风险并补充披露。

回复：

(一) 结合招股说明书中募投项目投入计划，具体说明项目进展缓慢及延期的原因

根据公司首次公开发行股票招股说明书，首发募投项目“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”建设期为24个月，具体安排如下：

序号	建设内容	月份											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	项目前期准备	△	△	△									
2	勘察设计		△	△	△								
3	建筑施工与装修				△	△	△	△	△				
4	设备采购					△	△	△	△	△			
5	设备安装与调试							△	△	△	△		
6	人员招聘与培训									△	△	△	
7	竣工验收											△	△

首发募投项目“研发中心建设项目”建设期为24个月，具体安排如下：

序号	建设内容	月 份											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	前期准备	△	△										
2	勘察设计		△	△	△								
3	建筑施工与装修			△	△	△	△	△	△				
4	设备采购安装调试					△	△	△	△	△			
5	人员培训							△	△	△	△		
6	试运行									△	△	△	
7	竣工验收											△	△

上述两个首发募投项目选址均位于广东省广州市番禺区石碁镇海傍村亚运

大道北侧，项目用地属于工业用地。经股东大会审批，公司于 2021 年 3 月正式以自有资金预先投入募投项目建设，期间受到宏观经济反复波动、重大公共卫生事件、客户回款放缓、自有资金有限、建设前期尚未正式获得土地使用权等限制前期投入缓慢。公司于 2022 年 3 月完成首次公开发行股票登陆科创板，募集资金到位。截至 2022 年 4 月 1 日，公司以自筹资金预先投入上述两个募投项目的实际投资额合计为 3,527.39 万元，并由天健出具了鉴证报告（天健审（2022）7-144 号）。

2021 年 11 月公司竞得募投项目实施土地的使用权，2022 年 4 月正式获得该地块的不动产权证书。经具体勘察及方案设计、工程总包招标、施工建设前通电、通水、通路和地面平整、工程报建等系列准备工作，公司于 2022 年 9 月获得建筑工程施工许可证并正式动工。后续发生公共卫生事件城市管控、春节假期等因素对施工建设进度亦有影响。

综合上述因素，公司募投项目实际进度较招股说明书中募投项目投入计划有所滞后。2023 年 3 月公司基于审慎性原则，严格把控募投项目质量，结合募投项目实际进展及未来建设预期，决定将上述募投项目达到预定可使用状态日期由 2023 年 3 月延至 2024 年 12 月，具体详见公司于 2023 年 3 月 31 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《广州思林杰科技股份有限公司关于部分募集资金投资项目延期的公告》（公告编号：2023-013）。

（二）结合募投项目期后进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态是否可能存在延期或变更的风险

截至 2023 年 5 月 31 日，嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目投入情况如下表：

单位：人民币万元

承诺投资项目	募集资金承诺投资总额	截至 2023 年 5 月 31 日累计投入金额	投入进度 (%)	项目达到预定可使用状态日期
嵌入式智能仪器模块扩产建设项目	26,659.19	6,864.20	25.75%	2024 年 12 月
研发中心建设项目	16,069.47	1,942.42	12.09%	2024 年 12 月
合计	42,728.66	8,806.62	20.61%	/

注：上表累计投入金额为财务部门初步核算数据，未经审计。

根据公司首次公开发行股票招股说明书，嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目投资概算情况具体如下：

序号	项目	嵌入式智能仪器模块扩产建设项目		研发中心建设项目	
		投资金额（万元）	占比	投资金额（万元）	占比
1	建筑工程费	9,004.88	33.78%	10,636.20	66.19%
2	设备购置费	5,786.00	21.70%	2,533.00	15.76%
3	安装工程费	346.17	1.30%	121.85	0.76%
4	工程建设其他费用	3,506.64	13.15%	2,013.21	12.53%
5	预备费	832.18	3.12%	765.21	4.76%
6	铺底流动资金	7,183.31	26.94%	-	-
合计		26,659.19	100.00%	16,069.47	100.00%

建筑工程费及工程建设费用在嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目均占有较高比例。受到前述具体勘察及方案设计、报建审批、施工建设、公共卫生事件城市管控、春节假期等因素影响，建筑工程建设进度滞缓，募投项目的推进受到一定程度的影响。2023年春节后开工以来，建筑工程已经有序推进，公司在严格把关质量的同时加快推动建设进度，争取早日交付使用。同时，嵌入式智能仪器模块扩产建设项目中预备费及铺底流动资金占比 30.06%，研发中心建设项目中预备费占比 4.76%。目前募投项目推进过程中公司尚未使用预备费及铺底流动资金也是目前投入进度较小的重要影响因素。

综合考虑各方面影响因素公司已审慎性将项目达到预定可使用状态日期调整为 2024 年 12 月。根据目前募投项目实际建设情况，假设不存在不可抗力因素影响，嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目能按期达到预定可使用状态，不存在继续延期或变更的风险。

（三）说明相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益是否已发生重大不利变化，如是，请提示风险并补充披露。

1、嵌入式智能仪器模块扩产建设项目

公司的嵌入式智能化仪器模块订单多为定制化产品，导致生产线需经常进行调整以满足不同的生产需求。公司上市前仅有的一条生产线在调整产品时不仅占

用生产时间，降低生产效率，也制约了公司进一步拓展业务的可能。本项目拟对生产线进行扩增与添置先进设备，将充分提高公司的生产能力与产品精度，进而提高公司竞争力。

（1）项目建设可行性分析

1) 项目建设符合产业政策的导向

消费类电子产品在 5G 技术的发展态势下将迎来换代潮，物联网、大数据、人工智能等领域的发展也将进一步利好自动化检测行业。传统的标准仪器检测方案对满足日益增长的检测需求已逐渐显露弊端，自动化检测需朝着智能化方向发展，提高检测效率以及检测精度。为此国家发布了《新一代人工智能产业创新重点任务揭榜工作方案》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《智能制造发展规划（2016-2020）》、《战略性新兴产业产品和服务指导目录》等相关政策予以指导。上述政策的出台为检测行业的发展提供了国家层面的支持，不仅有助于该行业产品及服务的拓展，而且有助于加速行业的智能化发展。

2) 优质的客户资源

公司深耕于工业自动化检测领域，经过多年发展已经成为海内外众多知名企业的合作伙伴，有效地提高了客户生产效率、产品品质和生产自动化、智能化程度。同时，在现有客户的基础上，公司也不断寻求与新客户的合作，逐步扩大自身销售范围并拓宽业务领域，优质的客户资源为本次募投项目的实施提供了保障。

3) 高效的研发队伍保障本项目的顺利实施

公司注重技术人才的培养和储备，构建了股权激励以及基本工资、年度和月度绩效奖金相结合的长短期激励方案，以研发人员在关键技术的突破、对公司技术创新的贡献作为考核的主要指标，打造了一支专业、稳定且具有创新能力的技术研发团队。截至 2022 年末，公司本科及以上学历人员占比达 75.13%，主要技术人员均拥有多年电子行业从业经验，具备独立的研究、开发、实验、产业化能力。公司高效的研发队伍为公司开展技术和产品创新提供了坚实的基础，为本项目的顺利实施提供了有力保障。

（2）市场环境

1) 电子测试测量仪器行业快速发展及政策支持推动

目前，我国电子测试测量仪器行业处于行业快速发展的战略机遇期，主要源于我国经济的发展，各个产业正进行转型升级与技术创新，而每个产业从原材料

的选定、生产过程的监控、产品的测试、行业运营都需要电子测量仪器辅助完成。同时，电子信息产业振兴规划等政策方针也将进一步扩大市场需求，为电子测量仪器提供新的广阔市场。

近年来随着“中国制造”“智能智造”“仪器设备国产化”等大力推进，在国家政策和地方政策的多重支持下，公司产品作为高端制造和智能制造检测设备的关键部件，受益于强有力的政策支持和良好的政策环境，产品的应用领域和应用规模将逐步扩大。

2) 检测仪器模块化系行业的前沿技术

电子测量仪器本身作为技术密集、知识密集型产品，具有较高的技术门槛，其最终产品的开发融合了电子测量、通信、数字信号处理、微电子、软件编程等多项技术，属于多学科、跨领域的技术结晶，具有较高的技术壁垒。其中，电子仪器模块化、微型化更是属于行业前沿技术，目前仅有国外仪器仪表生产企业掌握并形成成熟的产品方案。

模块化检测仪器提供商主要以国外企业为主，其中美国国家仪器是行业的先行者，并占据市场龙头地位。同时，国外的传统仪器企业近年来亦纷纷转型模块化仪器领域，是德科技专门成立了模块化产品部门，宣布进入模块化仪器市场；罗德与施瓦茨（Rohde&Schwarz）目前也已将多个电子测量仪器集成于一体，实现多个电子测量仪器模块化集成。国内企业方面，由于电子仪器测量行业整体起步较晚，而检测仪器模块化又属于行业前沿技术，因此从事模块化检测仪器行业的企业相对较少，规模亦普遍偏小。公司掌握的检测仪器模块化技术系电子检测仪器仪表行业前沿技术，代表着行业的重要发展方向之一。

3) 终端应用消费电子市场具备长期发展空间

公司的嵌入式智能仪器模块产品终端应用领域目前主要为消费电子领域，已用于手机、平板电脑、笔记本电脑、TWS 耳机、手表等多类型终端产品的检测。消费电子产品主要包括智能手机、平板电脑和可穿戴设备。目前消费电子行业整体需求相对低迷，但随着未来 5G、物联网、人工智能、健康监测、虚拟现实等新技术与消费电子产品的融合，产品更新换代加速，推动消费电子产品市场长期发展。

智能手机取代传统手机成为人们主流的日常电子消费品，市场正在趋于稳定。除金融紧缩、半导体供应短缺和通胀导致制造成本上升因素外，由于手机性能已

经达到较高水平，延长了用户更换周期，从而也对需求产生一定影响。随着 5G 商用、折叠屏等技术推广和普及，消费者对硬核高科技加持的智能手机消费愿意提高，智能手机业务正在迎来新的转折点。未来随着智能手机技术革新，智能手机产业链也将结合产生新的市场格局。手机的更新换代所带来的性能升级，驱动了自动化检测设备的更新换代。

在复杂多变的大环境和消费电子行业周期性下，全球平板市场出货量出现了下滑，随着全球对促经济发展的规划陆续出台，有利于市场恢复，但近年经济的恢复需要一定过程。中国平板电脑市场主要在于宏观环境变化给社会生产、生活和学习带来的变化使得平板电脑更加普及，用户对平板电脑的认知正在发生变化，同时主流手机品牌关键技术革新助力中国平板电脑市场整体增长。而苹果作为全球知名的消费电子巨头凭借自身技术和品牌市场的实力，在全球平板市场下滑的压力下仍能保持自身市场地位。新一代平板的工艺更为复杂，除苹果外的其他消费电子品牌也需要提升产品良率、注重产品性能以及外观设计等以获得更多消费者的认可。总体来说，对平板电脑检测设备的需求空间依然可观。

近年来随着智能手表、智能手环、无线耳机等穿戴设备的普及，被广泛地应用于信息娱乐、健康医疗等领域，可穿戴设备市场正在快速增长，与智能手机等其他消费电子产品相比，当前全球可穿戴设备的渗透率相对较低，发展潜力巨大。在技术方面，可穿戴设备更新迭代迅速，产品功能的不断丰富和设计的不断优化，特别是可穿戴设备体积大小、内部结构、元器件选取等设计优化直接影响可穿戴设备生产工艺需求及检测需求。新技术及新工艺的广泛应用，逐渐向更精密、更复杂及更经济快速方面发展，检测仪器厂商也需要综合开发运用多种技术，及时推出功能更多、性能更优的检测设备，以满足可穿戴设备生产厂商的需求。

4) 关键测量模组新市场开拓取得成效

公司产品方案遵循微型化、模块化、板卡式的硬件设计理念，取消了传统标准仪器按钮和屏幕面板的交互方式，以通过通信总线传输检测指令，产品形态为板卡式仪器模块，减少了显示面板、按钮、结构件及电子元器件等在工业化规模检测过程中不必要的原材料，具有更高的集成度。同时，检测仪器模块的高度集成化可以使其在相同体积的机架内并行地布置高密度的测试通道，从而用更少的人员管理更多路的测试设备，提升了整体的测试效率，减少了客户在场地和人员的投入，提升了自动化水平。

模块化仪器不仅适合应用到产线测试场景，还可以作为关键测量模组嵌入到专业设备内。近年来公司探索出与专业的高端仪器设备厂商进行项目合作，为客户提供数据采集等关键测量模组。不同的专业设备对测试测量技术的侧重点也有所不同，在广度和深度方面有深挖空间。

(3) 项目预计收益

行业快速发展、产业政策支持、优质的客户资源、前沿的仪器模块化技术、终端应用市场长期发展的空间及关键测量模组的开拓系嵌入式智能仪器模块扩产建设项目未来预计收益的重要基础，未发生重大不利变化。

2、研发中心建设项目

研发中心建设项目将采取新建研发办公场地以及购置先进的软硬件设备等方式以优化研发环境，同时招聘高端研发人才和投入研发费用等。总体而言，研发中心建设项目的研发方向针对自动化检测、高速数据总线、射频检测、IC 芯片检测四个领域；具体来说，研究的课题包括高速数据采集卡、射频检测核心平台、微弱信号检测平台、射频混合芯片检测模块、检测软件系统等。本项目将在进一步提升现有产品技术性能的同时，加大在整机产品功能检测、模组检测、半导体与集成电路检测、射频检测等检测环节新产品的研发投入，拓宽产品的种类以及应用场景，提高公司模块化检测方案的市场竞争力。

(1) 项目建设可行性分析

1) 持续的研发投入和经验丰富的研发团队有利于保障本项目的顺利实施

公司产品具有定制化特点，产品研发设计能力、理解和准确识别客户需求的能力及个性化服务能力是形成公司盈利能力的关键。公司自成立以来，始终重视研发投入和研发团队的建设，积极引进研发人才，打造了一支经验丰富、创新力强的高素质研发团队。截至 2022 年末，公司拥有研发人员 207 人，占员工总数的 54.76%。2020 年至 2022 年公司研发费用的投入占营业收入的比例分别为 21.64%、21.50%及 25.43%。持续的研发投入和经验丰富的研发团队有利于保障本项目的顺利实施。

2) 公司多年的技术积累和技术优势有利于保障项目的顺利实施

公司是一家专注于工业自动化检测领域的高新技术企业，主要从事嵌入式智能仪器模块等工业自动化检测产品的设计、研发、生产及销售。近年来，公司多项技术已申请国家专利，截至 2022 年末，公司已取得授权发明专利 21 项、实用

新型专利 28 项、外观设计专利 15 项，以及软件著作权 91 项，公司已经具备了一定的技术优势和技术积累。

经过多年发展，公司在软件、硬件设计等方面深入研究，并且对关键技术不断探索，尤其在测试测量、自动化控制、智能扫码等领域已取得多项自主研发的核心技术成果，在电、光、声等多种检测领域形成了具有自主知识产权的技术壁垒，掌握了多项软硬件结合、多学科交叉的核心技术。公司多年的技术积累和技术优势有利于保障项目的顺利实施。

(2) 市场环境

计算机、通信和消费类产品逐渐向微型化、集成化方向发展，对产品内外部的通信速率要求越来越高，因此各类电子产品在微弱信号测量和低功耗测量方面需要进一步提升。高速信号接口的提供和高精度微弱信号测量的研发将成为行业发展的必然趋势。本项目将在高速、射频、微弱信号测试等领域进行深入研究，提升工业测试测量仪器的性能，顺应行业发展要求，突破研发瓶颈。

现阶段国内大多数传统仪器仪表厂商提供标准化的解决方案以满足通用化的应用需求。但此方案存在尺寸大、成本高、效率低、集成度低的局限性。而嵌入式智能仪器模块根据测试需求选择搭配不同的仪器模块，将所需的测试软件和算法导入到核心控制卡内，实现同一块核心控制卡同时驱动多款测试仪器模块，既提高了集成度、运行效率，又能实现不同场景中多种功能的应用，从而更好的满足客户差异化需求。本项目将研究嵌入式仪器模块的应用技术，深入了解客户需求，帮助客户利用嵌入式仪器模块快速完成测试系统的应用开发，提高模块化嵌入式仪器解决方案定制化能力。

公司模块化嵌入式仪器的轻量级总线和灵活接口虽然在尺寸、成本、性能上具有优势，但非标准化的接口对客户进行二次开发和应用造成了困难，不利于通用化场景的应用。在测试软件系统方面，针对复杂场景的测试需求，客户往往需要对测试仪器功能进行深度二次开发，但二次开发测试解决方案的研究难度高，造成客户易用性低。因此在巩固现有模块化嵌入式仪器研究的前提下，开发通用化的测试解决方案，丰富产品结构，支撑行业客户进行二次开发，拓展客户资源范围，提高市场占有率成为公司未来发展的重要方向。本项目将加强工具软件的研究，实现灵活部署和重构，提升客户的开发效率，提高工具软件的易用性，达到通用化目标。

(3) 项目预计收益

研发中心建设项目不直接产生效益,该项目主要是为了进一步增强公司的研发实力,提高公司的产品市场竞争力,提升公司的持续盈利能力与核心竞争力,未发生重大不利变化。

综上所述,嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目涉及的市场环境、可行性及预计收益未发生重大不利变化。

上述关于募投项目的按期达到可使用状态、市场环境、可行性及预计收益主要系基于当前的国家产业政策和市场环境。如未来产业政策、市场情况、市场开拓进展及其他不确定因素产生重大不利变化,募投项目可能面临无法顺利按期实施或进行变更以及投资收益低于预期的风险,进而可能对公司的整体经营状况造成不利影响。

(四) 核查程序及核查意见

1、核查程序

(1) 查阅了公司募投项目相关的董事会、监事会及股东大会的决议、募投项目可行性研究报告;

(2) 查阅了募投项目相关的合同、不动产权证书、建筑工程施工许可证;

(3) 查阅了募投项目的募集资金台账、募集资金银行日记账及募集资金相关的银行流水;

(4) 访谈了公司董事长、总经理、董事会秘书、财务总监等,对募投项目的具体实施情况及可行性进行核实,对建设项目投入进度未达预期的原因、募投项目未来建设推进计划、募投项目目前的市场环境等情况进行了了解。

(5) 查阅相关协议订单,了解公司在募投项目相关市场领域的拓展情况。

2、核查意见

经核查,保荐机构认为:

(1) 募投项目前期进展缓慢及延期的原因符合实际情况,具有合理性;

(2) 募投项目前期进展缓慢的相关原因目前已基本消除,募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益未发生重大不利变化,不存在进一步延期或变更募

投项目的风险；

(3) 嵌入式智能仪器模块扩产建设项目和研发中心建设项目涉及的市场环境、可行性及预计收益未发生重大不利变化。

问题六：关于 2023 年一季度业绩

公司 2023 年一季度实现营业收入 3,122.83 万元，同比下降 43.14%；归母净利润-1,022.56 万元，扣非归母净利润-1,069.76 万元，同比由盈转亏。请公司：(1) 说明 2023 年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；(2) 说明 2023 年半年度、年度业绩同比是否可能存在收入下滑、由盈转亏的风险，如是请充分提示风险。

回复：

(一) 说明 2023 年一季度业绩大幅下滑的原因及合理性；

1、公司 2023 年一季度业绩同期比较如下表所示：

项目	2023 年一季度	2022 年一季度	变动率
营业收入	3,122.83	5,492.39	-43.14%
净利润	-1,022.56	1,584.82	-164.52%

公司 2023 年第一季度营业收入同比下降 43.14%，净利润同比下降 164.52%，主要系上年同期公司新产品锂电池保护板测试仪在新的检测环节里拓展应用，去年一季度开始规模量产，2022 年一季度的收入较往年同期增长，带动净利润增长；而自去年四季度开始，受全球经济增速放缓及消费电子行业下游消费需求疲软等因素的影响，客户采购节奏推迟，导致 2023 年一季度营业收入同比下降，净利润下降。

公司 2023 年一季度、2022 年一季度主要财务数据如下：

项目	2023 年一季度	2022 年一季度	变动率
营业收入	3,122.83	5,492.39	-43.14%
营业成本	1,245.46	1,578.20	-21.08%
毛利率	60.12%	71.27%	-11.15%
销售费用	378.63	194.96	94.21%
管理费用	1,291.65	916.51	40.93%

研发费用	1,408.14	1,151.25	22.31%
净利润	-1,022.56	1,584.82	-164.52%

从上表看，2023 年一季度除了营业收入下降以外，毛利率有所下滑，期间费用同比增长较多，以上因素综合导致净利润同比下降较多。

(1) 考虑原生产线的使用年限已届满，且无法满足公司部分新产品对生产线贴片精度要求越来越高的要求，同时为未来提高产能规划，2023 年一季度公司新增加一条生产线，以保障供应、提高生产效率和质量，因此固定生产成本有所增加导致毛利率同比下降；

(2) 公司为了拓展新客户、新领域，扩充了销售团队，销售人员有所增加，同时还加大了线上线下渠道的市场推广力度，今年一季度销售费用同比增加较多；

(3) 公司为加强管理水平、提高管理效率，引进了专业企业管理咨询机构进行辅导、培训，增加了管理人员，因此管理费用同比增加；

(4) 公司是研发驱动型科技企业，持续保持对研发的投入，包括引进高级研发人员、加大研发设备和研发材料的投入等，因此研发费用同比增加。

综上，以上因素综合影响导致净利润同比下降。

2、同行业上市公司 2023 年一季度业绩变动情况

公司	营业收入变动率	净利润变动率
博杰股份	-25.97%	-130.19%
燕麦科技	-19.16%	-89.95%
华兴源创	-3.91%	-34.41%
平均变动率	-16.35%	-84.85%
思林杰	-43.14%	-164.52%

2023 年一季度，消费电子行业仍处在低迷的周期，下游消费需求疲软，客户采购的节奏有所推迟。从公开数据看，消费电子行业检测类上市公司 2023 年一季度的业绩存在下滑的情形，与公司业绩变动趋势一致。由于公司产品目前主要应用消费电子检测行业，且集中度相对较高，受到的影响较大，比同行业平均水平下滑的比例高。

综上内外部因素影响的分析，公司 2023 年一季度业绩下滑存在合理性。

（二）说明 2023 年半年度、年度业绩同比是否可能存在收入下滑、由盈转亏的风险，如是请充分提示风险。

2022 年四季度以来，受全球经济增速放缓、消费电子行业周期性变化影响，公司下游需求疲软的情况未得到明显改善。面对外部环境的不利变化，公司采取积极多种措施以应对风险：

1、深挖客户需求和拓展新检测环节，拓展新客户、行业、应用场景，以降低消费电子行业需求疲软影响收入下滑的风险。

2、持续优化供应链运营效率，提高库存周转率，审慎备货，降低原材料采购成本，以改善毛利率下滑趋势和降低存货跌价风险。

3、针对应收账款持续增加的情况，公司一方面按照企业会计准则要求以及公司政策足额计提坏账准备；另一方面加大应收账款的催收力度，在把握风险的前提下，接受银行承兑汇票、保理等方式的回款，提高应收账款回款速度。

4、进行人员优化整合，提高经营管理效率，降低固定费用开支。

5、加大研发投入，加快新技术和新产品的研发进度，提高核心竞争力。

公司提示风险如下：

1、截至目前，受消费电子行业需求低迷影响公司订单金额较上年同期下降较多，叠加毛利率下降、固定费用开支增加、应收账款回收周期延长、存货跌价等因素影响，公司 2023 年半年度同比收入下滑，2023 年半年度同比由盈转亏。

2、由于消费电子行业周期性变动影响，公司预计 2023 年度业绩存在收入下滑的风险；公司积极采取多项稳定毛利率、降低固定费用支出、降本增效的积极应对措施，预计 2023 年度不存在由盈转亏的风险。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）取得思林杰 2022 年度报告、2023 年一季报、公告文件、财务报表、收入明细表等相关资料，分析公司 2023 年第一季度业绩下滑的原因；

（2）访谈思林杰管理层，了解 2023 年第一季度、半年度、年度企业经营情

况；

(3) 查阅同行业可比公司 2023 年第一季度报告、研究报告及其他公开资料，分析可比公司 2023 年第一季度经营情况；

(4) 查阅消费电子产业等思林杰下游行业的市场情况，分析下游行业变动情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司 2023 年一季度业绩下滑存在合理性；

(2) 截至目前，受消费电子行业需求低迷影响公司订单金额较上年同期下降较多，叠加毛利率下降、固定费用开支增加、应收账款回收周期延长、存货跌价等因素影响，公司 2023 年半年度同比收入下滑，2023 年半年度同比由盈转亏。由于消费电子行业周期性变动影响，公司预计 2023 年度业绩存在收入下滑的风险；公司积极采取多项稳定毛利率、降低固定费用支出、降本增效的积极应对措施，预计 2023 年度不存在由盈转亏的风险。公司已经进行风险提示。

（此页无正文，为《民生证券股份有限公司关于上海证券交易所《关于对广州思林杰科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》之核查意见》之签章页）

保荐代表人：



李娟



马腾

