

民生证券股份有限公司

关于广州思林杰科技股份有限公司

2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复 的核查意见

上海证券交易所：

民生证券股份有限公司（以下称“民生证券”、“保荐机构”）作为广州思林杰科技股份有限公司（以下称“思林杰”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，于 2024 年 5 月 22 日收到贵所出具的《关于广州思林杰科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0113 号）（以下简称“问询函”）后，会同公司及其他中介机构针对问询函问题进行了认真讨论和充分核查，现向贵所提交问询函回复的核查意见。本核查意见中使用的术语、名称、释义，除特别说明外，其与在《广州思林杰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的含义相同。

本核查意见中涉及 2024 年数据均未经审计或审阅。在本问询函相关问题的回复中，无特殊说明，以下单位均为万元。若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本核查意见中 2021 年、2022 年、2023 年度财务数据已经审计，其他财务数据未经审计。

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规及规范性文件，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次问询函回复中关于客户等事项进行豁免披露处理。

目 录

问题一 关于主营业务收入	3
问题二 关于第四季度收入	22
问题三 关于境外收入	40
问题四 关于应收账款	50
问题五 关于存货	66
问题六 关于现金资产管理	76
问题七 关于递延所得税资产	87

问题一 关于主营业务收入

公司本期实现主营业务收入 16,759.22 万元，同比下降 30.83%；主营业务毛利率为 60.86%，同比减少 6.37 个百分点。其中，本期第一大客户销售额 6,433.52 万元，同比下降 47.47%。此外，本期其他产品收入 2,180.56 万元，同比增长 122.05%。

请公司：（1）补充披露前五大客户情况，说明第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性，客户订单是否流向竞争对手，并结合期后订单情况，说明与第一大客户的合作稳定性和持续性，销售额是否存在继续下降或难以回升等风险；（2）列示其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况，说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性，是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入；（3）列示本期首次发生销售或销售金额大幅增加的客户情况，并说明销售内容、金额、毛利率、期后回款情况、主要合同条款、是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

（一）补充披露前五大客户情况，说明第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性，客户订单是否流向竞争对手，并结合期后订单情况，说明与第一大客户的合作稳定性和持续性，销售额是否存在继续下降或难以回升等风险；

1、2023 年度前五大客户情况

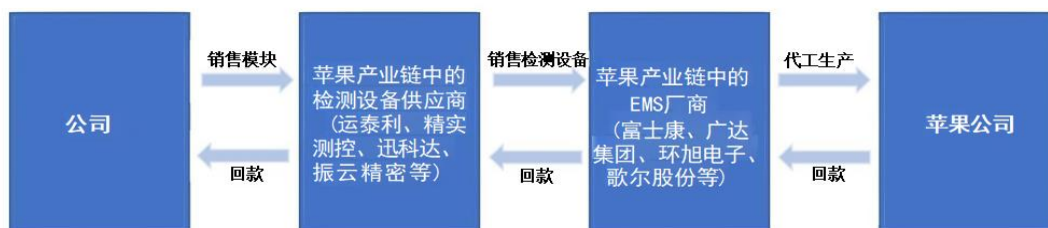
单位：万元

2023 年年报中公司前五名客户	全年销售				销售主要商品名称
	2023 年	销售占比	2022 年	本期比上年同期增减	
珠海市运泰利自动化设备有限公司	6,433.52	38.24%	12,248.26	-47.47%	嵌入式智能仪器模块
客户 1	1,449.06	8.61%	394.58	267.24%	自动化生产测试设备
客户 6	1,148.27	6.82%	194.11	491.56%	机器视觉产品
客户 2	805.51	4.79%	313.98	156.55%	嵌入式智能仪器模块
客户 7	739.58	4.40%	3,089.17	-76.06%	嵌入式智能仪器模块
合计	10,575.93	62.86%	16,240.11	-34.88%	

2、第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性

公司 2023 年度第一大客户为珠海市运泰利自动化设备有限公司(以下简称“运泰利”)；2022 年度，思林杰公司第一大客户披露为长园科技集团股份有限公司（以下简称“长园集团”），实际与思林杰公司发生交易的单位系其下属子公司运泰利、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；自 2023 年 10 月起，长园集团内部组织架构变动，下属子公司欧拓飞科技(珠海)有限公司合并到运泰利，2023 年度公司第一大客户披露为运泰利。

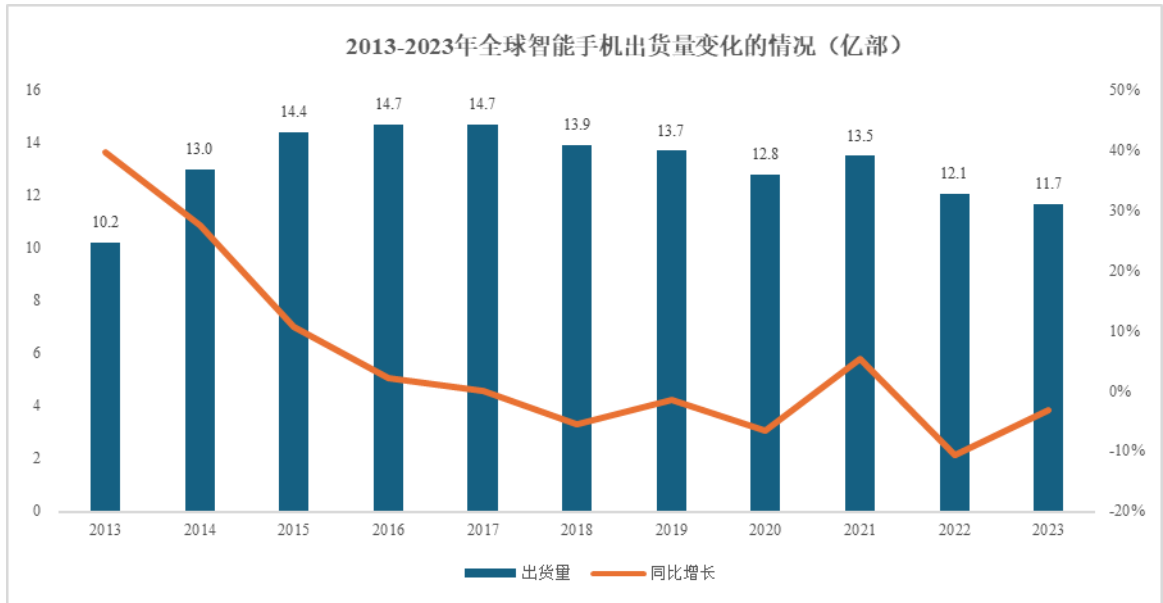
公司与运泰利的合作模式：运泰利作为苹果产业链内的检测设备供应商，采购公司主要产品嵌入式智能仪器模块后，装入自身检测设备产品并对苹果产业链内的 EMS 厂商如富士康、广达集团、环旭电子、歌尔股份等进行销售，苹果公司为这些 EMS 厂商的直接客户。具体关系如下图所示：



2023 第一大客户运泰利销售额 6,433.52 万元，同比下降 47.47%。第一大客户销售金额大幅下降的主要原因如下：

(1) 下游消费电子行业需求减缓

根据 IDC（国际数据公司）发布的统计数据，全球智能手机市场呈下滑趋势。2023 年全球智能手机出货量为 11.7 亿部，相较于 2022 年 12.1 亿部的出货量，同比下降 3.2%。



资源来源：IDC

运泰利为苹果产业链上的检测设备系统集成商，公司对运泰利销售金额的变动，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。受全球经济放缓的影响，公司终端客户开始控制库存风险，各大品牌存量项目出货量下降明显，增量项目未能及时接续且出货规模较小。终端客户在测试环节的采购额度减少、采购节奏推迟导致公司营业收入下降。

（2）产品具有周期性

公司 2022 年营业收入增长明显，主要系公司向运泰利销售的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，贡献对应收入 9,021 万元。但公司产品主要运用于检测阶段，并非消耗品，下游客户运泰利有一定的使用周期与采购周期，因此导致公司 2023 年对应收入有所降低。公司保持原有业务后期维护的同时，也在积极开拓新的应用场景，从而降低营业收入的波动性。

（3）苹果产业链上可比公司侧面佐证业绩变动合理性

燕麦科技、博杰股份以及精测电子同属苹果产业链上的测试测量相关企业（以下合称“果链可比企业”）。

主营业务收入方面，除燕麦科技 2023 年同比增长 2.80% 外，果链可比企业 2023 年均有一定程度的下降，同比去年平均下降 14.55%。2023 年，公司对运泰利销售金额的变动与果链可比企业主营业务收入的变动均呈现下降趋势，且公司对运泰利

销售金额的变动下降幅度更明显。该趋势的原因主要系 2022 年公司向运泰利销售的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。

排除该项目带来的波动，比较 2021-2023 年数据，公司近三年对运泰利销售金额的变动趋势与果链可比企业主营业务收入的变动趋势一致。

单位：万元

公司	主营业务收入			同比增长/下降(%)		增长/下降(%)
	2023 年	2022 年	2021 年	2023/2022	2022/2021	2023/2021
燕麦科技	32,641.93	31,752.36	42,744.25	2.80	-25.72	-23.63
博杰股份	90,340.24	121,612.13	121,403.61	-25.71	0.17	-25.59
精测电子	238,326.47	269,450.55	238,781.12	-11.55	12.84	-0.19
可比公司平均	120,436.21	140,938.35	134,309.66	-14.55	4.94	-10.33
思林杰（运泰利全年销售）	6,433.52	12,248.26	7,610.18	-47.47	60.95	-15.46

综上所述，第一大客户运泰利销售金额大幅下降系下游消费电子行业需求、客户使用和采购周期所致，与果链可比企业主营业务收入的变动趋同，因此具有合理性。。

3、客户订单是否流向竞争对手

自 2017 年公司成为苹果公司合格供应商后，运泰利作为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。在与苹果公司及运泰利的多年合作中，公司已与客户建立了良好的合作和沟通模式。思林杰根据苹果公司和运泰利的需求进行研发，2021-2023 年公司与运泰利合作的在研项目分别为 18、18、23 个，截至 2024 年 5 月 30 日与运泰利合作的在研项目有 22 个。

目前，嵌入式智能仪器模块订单需求量虽因消费电子行业的波动受到影响，公司与运泰利合作的在研项目数量并未减少，该类订单并未流向竞争对手。

4、与第一大客户合作的稳定性和持续性

(1) 运泰利与思林杰的合作是基于苹果公司的认证

公司凭借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。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，例如运泰利，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已通过认证的具体产品。一般而言，苹果公司的认证过程需要持续一年以上。

(2) 思林杰产品具有一定的不可替代性

通过公开检索，公司系国内少数可以提供模块化整体检测方案的企业之一，公司产品具有一定的不可替代性。虽然消费电子行业需求放缓，或会放慢下游检测设备生产厂商采用模块化检测仪器替代传统仪器仪表的进程，但已经采用模块化检测仪器的客户会继续与公司合作。

(3) 与运泰利合作的在研项目情况

公司与运泰利合作深入，在研项目数量稳定，具有持续性，情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	截至2024年3月31日	截至2024年5月31日
运泰利销售额（万元）	7,610.18	12,248.26	6,433.52	605.57	1,688.25
运泰利相关的在研项目（个）	18	18	23	18	22

注 1：每个在研项目的具体订单金额不一；

注 2：在研项目通常需要 1-2 年的研发时间，且存在部分项目研发产品未能转化为订单的可能性。

公司 2023 年 1-5 月运泰利销售额为 2,678.03 万元，2024 年 1-5 月运泰利销售额为 1,688.25 万元，同比下降 36.96%；2023 年 1-5 月运泰利新签订单金额合计为 3,093.17 万元，2024 年 1-5 月运泰利新签订单金额合计为 2,847.78 万元，同比下降 7.93%。销售额下降主要系受运泰利下游客户产品量产时间的影响。公司与运泰利目前主要合作项目的下游客户量产时间为 2024 年 6 月，因此公司的运泰利大金额订单主要集中于 2024 年 5 月。2024 年 5 月运泰利新签订单金额为 1364.55 万元，该部分订单预计将于 6 月陆续发货，目前尚未形成营业收入。

截至 2024 年 5 月 31 日，公司与运泰利合作的在研项目合计 22 个，与 2023 年度相比基本持平，另外 2024 年 1-5 月新签订单金额相较 2023 年 1-5 月下降较少，因此，公司预计 2024 年运泰利销售额较 2023 年大幅下降的可能性较低。

综上所述，目前公司与第一大客户存在长期稳定且持续的合作关系，第一大客户的销售额有较大波动的可能性较小。

(二) 列示其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况，说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性，是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入；

1、其他产品收入客户、销售内容、毛利率、期后回款情况

(1) 2023 年其他产品收入客户统计情况

公司 2023 年其他产品收入总计 2,180.56 万元，共有 76 家客户。由于客户数量较多，且平均交易金额较低，故选取营业收入大于 100 万元的进行列示，收入占比 67.72%。

单位：万元

项目	客户数量	营业收入总额	营业收入占比 (%)	平均营业收入
营业收入>100 万元	7	1,476.67	67.72	210.95
营业收入<=100 万元	69	703.89	32.28	10.20
合计	76	2,180.56	100.00	28.69

(2) 2023 年其他产品收入主要客户、销售内容、毛利率、期后回款明细表

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2023 年营业收入	毛利率 (%)	2023 年末应收账款余额	期后回款	回款率 (%)
客户 11	ICT 设备硬件板卡的研发	320.21	豁免	223.39	91.47	40.94
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch 项目的系统设计、MIX BMU Tester 电池测试仪升级	302.03	豁免	6,605.7	12,624.92	63.04
客户 16	电子原材料	232.20	豁免			
客户 17	工业平板	192.86	豁免			
客户 10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	豁免			
客户 13	MIX series modules HW 技术服务、MIX traceability SW 技术服务、MIX certification SW 技术服务	128.11	豁免	20.07	20.07	100.00
客户 3	单板自动化测试设计、白自动化测试平台升级服务	115.64	豁免	49.10	49.10	100.00

合计		1,476.67			
----	--	----------	--	--	--

注 1：公司 2023 年末对运泰利应收账款余额 20,026.99 万元，包含未终止确认的应收账款保理款与数字化应收账款债权凭证 13,421.28 万元，剔除该部分金额后，应收账款余额为 6,605.71 万元。

注 2：客户 17 数据为合并数据。

注 3：客户 16 毛利率偏低的主要原因是：公司积极处理呆滞库存，主动联系客户，因拟处置呆滞物料适用于客户的产品生产，且报价可接受，双方签订合同并发货签收。

注 4：期后回款金额统计至 2024 年 5 月 30 日

2、其他产品收入大幅增长的原因及合理性

本期其他产品收入 2,180.56 万元，同比上年增加 1,198.56 万元，增长 122.05%。
主要增长原因如下表所示：

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2023 年营业收入	2022 年营业收入	同比增加金额	同比增长主要原因及合理性
客户 11	ICT 设备硬件板卡的研发	320.21		320.21	2023 年新增 ICT 设备硬件板卡的研发需求，2023 年 6 月签订正式合同，每月按照项目开发实际投入费用进行对账结算。
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch 项目的系统设计、MIX BMU Tester 电池测试仪升级	302.03	172.16	129.87	主要是增加苹果 Watch 项目的系统设计费以及相关技术服务费。
客户 16	电子原材料	232.20	129.09	103.11	公司积极处理呆滞库存，主动联系客户，因拟处置呆滞物料适用于客户的产品生产，且报价可接受，签订合同并发货签收，从而确认收入。
客户 17	工业平板	192.86		192.86	2022 年公司与客户 17 因买卖合同纠纷进行了法院诉讼。2023 年 6 月，公司与客户达成了《和解协议》，并顺利完成了合同产品的交付与验收工作。公司在 2023 年 6 月确认营业收入。
客户 10	水质检测设备及配套平台软件	185.61		185.61	新客户，2023 年 7 月企业家交流论坛上初步接触，定制化开发水质检测设备及其配套的智慧系统平台；2023 年 7 月进行开发需求的沟通，2023 年 8 月提交产品开发方案，10 月公司内部正式立项；产品开发过程中，持续根据客户的反馈意见对产品进行调整，对产品进

					行多次仿真模拟测试与验证，并及时向客户反馈结果；2023年12月，正式签订委托开发合同；因签订合同前已与客户多次沟通反馈，样机出厂时已基本符合验收标准，12月25日交付项目并完成验收，确认收入。
客户 13	MIX series modules HW 技术服务、MIX traceability SW 技术服务、MIX certification SW 技术服务	128.11	23.44	104.68	主要是苹果产品 MIX series modules HW、MIX traceability SW、MIX certification SW 等技术服务服务费。
客户 3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	115.64	4.30	111.34	主要是单板自动化测试设计费、自动化测试平台升级服务费
合计		1,476.67	328.99	1,147.68	

3、是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2023 年营业收入	与主营业务关联情况描述	是否不具备商业实质
客户 11	ICT 设备硬件板卡的研发	320.21	测试测量产品开发	否
珠海市运泰利自动化设备有限公司	Watch 项目的系统设计、MIX BMU Tester 电池测试仪升级	302.03	嵌入式智能仪器模块产品开发及升级	否
客户 16	电子原材料	232.20	嵌入式智能仪器模块产品组件	否
客户 17	工业平板	192.86	自动化生产测试设备组件	否
客户 10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	测试测量产品及软件开发	否
客户 13	MIX series modules HW 技术服务、MIX traceability SW 技术服务、MIX certification SW 技术服务	128.11	嵌入式智能仪器模块产品技术服务	否
客户 3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	115.64	自动化生产测试设备产品开发及升级	否
合计		1,476.67		

由上表可知，2023 年其他产品收入中主要客户的收入与公司主营业务均相关，且不存在不具备商业实质的收入。

(三) 列示本期首次发生销售或销售金额大幅增加的客户情况，并说明销售内容、金额、毛利率、期后回款情况、主要合同条款、是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系。

1、首次发生销售的客户情况

(1) 2023 年首次发生销售的客户统计表

公司 2023 年首次发生销售的客户共有 104 家，营业收入合计 1,167.01 万元。由于客户数量较多，且平均交易金额较低，故选取营业收入大于 50 万元的进行列示，营业收入合计占比 54.62%。

单位：万元

项目	客户数量	营业收入合计	营业收入占比 (%)	平均营业收入
营业收入>50 万元	7	637.44	54.62	91.06
营业收入<=50 万元	97	529.57	45.38	5.46
合计	104	1,167.01	100.00	11.22

(2) 2023 年首次发生销售收入的主要客户、销售内容、毛利率、期后回款、主要合同条款明细表

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2023 年营业收入	毛利率 (%)	2023 年末应收账款余额	期后回款	回款率 (%)	主要合同条款
客户 10	水质检测设备及配套平台软件	185.61	豁免				在本合同履行中，因出现在现有技术水平和条件下难以克服的技术困难，导致研究开发失败或部分失败，并造成一方或双方损失的，双方按如下约定承担风险损失:经双方友好协商，由乙方将甲方已经支付的开发费用部分退还甲方，项目终止。
客户 18	Wi-Fi 6 室内工业款 CPE	119.99	豁免				因关系到产品的贵重性和安全性，甲方在收到货物的 24 小时内开箱检查，物品外观是否完好无损及短缺，如确认无误再签收确认货运单，如发现货物有外观损坏及短缺，第一时间通知乙方并拒绝签收货运单，乙方将尽快处理。如甲方签字确认后才告知货物外观损坏及短缺，乙方将不予负责。
客户 12	单板 FCT 自动测试生产线	97.78	豁免	55.55	0.00	0.00	乙方应按时完成交货，并保证产品达到相应的技术指标。产品的技术验收标准(包括质量要求)，详见《客户 12 FCT 测试自动化线技术协议》。
客户 19	电子原材料	64.01	豁免	72.33	72.33	100.00	乙方货物送达甲方后，由甲方负责卸货，在卸货过程中造成货物损毁的，由甲方自行承担责任。甲方在收到货物的 24 小时内开箱检查，如加发放签字确认后才告知货物外观损坏及短缺，乙方将不予负责。
客户 20	嵌入式智能仪器模块	60.21	豁免	63.44	63.44	100.00	交货方式：送货上门，运费由卖方承担。质量检验及验收方式：按买房提供的标准进行验收。
客户 21	测量控制板卡研发	58.47	豁免				Terms of payment:100%PREPAYME
客户 22	嵌入式智能仪器模块-电源 Source 板	51.36	豁免	26.43	22.51	85.16	依据需方的财务管理制度，供应商每月交货物料必须在次月进行对账开票，如未在次月进行对账开票则视为放弃收款权利，需方不再承担支付对应货款的责任

合计		637.44					
----	--	--------	--	--	--	--	--

注 1: 公司 2023 年对客户 21 的销售收入共 58.47 万元, 其中: 嵌入式智能仪器模块收入 4.08 万元, 自动化生产测试设备收入 0.83 万元, 其他收入 53.56 万元。

注 2: 客户 18 毛利率偏低的主要原因是: Wi-Fi6 室内工业款 CPE 是公司量产的新产品, 为拓展产品市占率, 产品销售定价较低。

注 3: 期后回款金额统计至 2024 年 5 月 30 日。

(3) 首次发生销售的主要客户是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系

企业名称	企业简介	法定代表人/ 主要负责人	注册资本 (万元)	董监高	股东或实控人	成立日期	是否与公 司存在关 联关系
客户 10	客户 10 是一家综合性环保设备制造及系统服务集团公司，是装配式污水厂开创者、领导者，并被认定为国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、全国首批符合污水规范条件的环保装备制造企业。总部位于广州番禺天安节能科技园。	豁免	豁免	豁免	豁免	2011 年	否
客户 18	客户 18 是香港上市公司，定位于新时代卓越的数字智能综合服务商。	豁免	豁免	豁免	豁免	2004 年	否
客户 12	客户 12 是一家专业从事水声、通信、导航、雷达产品研发生产和销售的民营高科技企业。	豁免	豁免	豁免	豁免	2014 年	否
客户 19	客户 19 是工业自动化产品的综合服务提供商，专注于工业自动化，电力传动领域。业务体系涵盖电气产品和工业自动化控制产品的技术分销和系统集成。	豁免	豁免	豁免	豁免	2019 年	否
客户 20	客户 20 是一家集研发、生产和销售激光器、激光/光学智能装备和光纤器件于一体的国家级高新技术企业。	豁免	豁免	豁免	豁免	2006 年	否
客户 21	客户 21 是美国纳斯达克上市公司旗下行业领先的蛋白质分析品牌，致力于研发和生产更精准、更快速、更灵敏的创新性蛋白质分析工具。	豁免	豁免	豁免	豁免	2000 年	否

企业名称	企业简介	法定代表人/ 主要负责人	注册资本 (万元)	董监高	股东或实控人	成立日期	是否与公司存在关联关系
客户 22	客户 22 是由某 A 股上市公司控股的大型科技企业，经营范围包括通信设备制造、移动终端设备制造、计算机软硬件及外围设备制造、集成电路制造、集成电路芯片及产品制造等。	豁免	豁免	豁免	豁免	2020 年	否

如上表所示，上述客户和公司、控股股东、董监高及近亲属不存在关联关系。

2、销售金额同比大幅增加的客户情况

(1) 2023 年销售金额同比大幅增加的客户统计表

公司 2023 年同比上年营业收入增加的客户共有 36 家，营业收入增加总额 4,787.03 万元。由于营业收入增加的客户数量较多，故选取增加金额大于 200 万元的进行列示，营业收入增加总额占比 80.16%。

单位：万元

项目	客户数量	营业收入增加总额	营业收入增加总额占比 (%)	平均营业收入增加金额
营业收入同比增加金额>200 万元	7	3,837.18	80.16	548.17
营业收入同比增加金额≤200 万元	29	949.86	19.84	32.75
合计	36	4,787.03	100.00	132.97

(2) 2023 年销售金额同比大幅增加的主要客户、销售内容、毛利率、期后回款、主要合同条款明细表

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2023 年营业收入	2022 年营业收入	同比增加金额	2023 年毛利率 (%)	截止 2023-12-31 应收账款余额	截止 2024-5-30 期后回款	回款率 (%)	主要合同条款
客户 1	自动化生产测试设备	1,449.06	394.58	1,054.48	豁免	468.58	468.58	100.00	在交付服务和交付内容后，供应商应向客户 1 提供 ERP 生成的发票，客户 1 应根据采购订单中规定的付款条款支付无争议的发票；16.1 除非客户 1 另外书面指示供应商，否则供应商应：(a) 按照采购订单中规定的地址向客户 1 交付所有交付内容；在客户 1 接受交付内容之前，交付内容的灭失风险不会转移到客户 1。

客户 6	高清高帧率智能相机	1,148.27	194.11	954.16	豁免				全款到账后 120 自然日发货
客户 2	苹果消费电子检测产品	805.51	313.98	491.54	豁免	547.59	547.59	100.00	验收标准：按国家标准、行业标准、产品规格书或其他双方约定（含封存的样品）中的严格者为准。供应商应当随货提供相应批次货物的检验报告。
客户 5	智能相机	605.30	201.50	403.80	豁免	260.09	140.40	53.98	由乙方送达甲方指定的收货地址。甲方收到产品和乙方开具的正规合法增值税后 60 日内付清对应款项。若因乙方原因，本批次不良率或返修率超过 1% 的，乙方按超出部分每台按照单价的 5% 进行赔付。如给甲方造成实际损失的，乙方应承担相应赔案任，如因软件产生的故障问题。不视为乙方原因，乙方无需赔付。
客户 11	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	369.94		369.94	豁免	223.39	91.47	40.94	供方在完成交货前所发生的一切风险而受到的损失均由供方自行承担,但由于需方原因引起除外。货物按照本合同约定的条件交付至订单指定地点后货物的灭失与损坏风险由需方承担，但由于供方原因引起除外,供方应始终对因其自身原因或产品潜在问题造成的毁损和灭失负责。
客户 4	高速数据采集产品	287.16		287.16	豁免	361.13	10.00	2.77	因关系到产品的贵重性和安全性，甲方在收到货物的 24 小时内开箱检查，物品外观是否完好无损及短缺，如确认无误再签收确认货运单，如发现货物有外观损坏及短缺，第一时间通知乙方并拒绝签收货运单，乙方将尽快处理。如甲方签字确认后才告知货物外观损坏及短缺，乙方将不予负责。
客户 9	风速数据采集	276.10		276.10	豁免	220.18	25.00	11.35	承运方交货前的损失由卖方承担，承运方交货后

	产品								的损失由买方承担（以货到甲方指定地点为准）
合计				3,837.18					

(3) 2023 年销售金额同比大幅增加的主要客户是否与公司、控股股东、董监高及近亲属存在关联关系

企业名称	企业简介	法定代表人/主要负责人	注册资本(万元)	董监高	股东或实控人	成立日期	是否与公司存在关联关系
客户 1	客户 1 为全球领先的网络解决方案供应商，系世界知名 500 强企业。	豁免	豁免	豁免	豁免	1984 年	否
客户 6	客户 6 为规模较大的国际体育赛事直播服务提供商，曾为杭州亚运会提供排球比赛直播服务。	豁免	豁免	豁免	豁免	2021 年	否
客户 2	客户 2，是行业领先的检测设备与整线检测系统解决方案提供商，主要从事 LCD 与 OLED 平板显示、芯片、智能穿戴及汽车电子检测设备的研发、生产和销售。	豁免	豁免	豁免	豁免	2005 年	否
客户 5	客户 5 是一家致力于机器视觉和智能技术创新的国际高科技公司。	豁免	豁免	豁免	豁免	2016 年	否
客户 11	客户 11 是一家专注于精密贴装和微针测试工艺技术研发、应用的高新技术企业，为 3C 电子、汽车电子、医疗电子、半导体行业终端客户提供标准自动化产品和柔性生产线整体解决方案，并通过数据采集、数据分析为客户提供全生命周期的工业服务。公司是德国 KUKA 全球核心价值合作伙伴，以及瑞士 ABB 战略合作伙伴。	豁免	豁免	豁免	豁免	2014 年	否
客户 4	客户 4 经营范围包括研发、组装、销售：电子产品；国内贸易；货物进出口；技术进出口。	豁免	豁免	豁免	豁免	2016 年	否
客户 9	客户 9 成立于 2017 年，致力于成为行业领先的激光	豁免	豁免	豁免	豁免	2017 年	否

企业名称	企业简介	法定代表人/主要负责人	注册资本(万元)	董监高	股东或实控人	成立日期	是否与公司存在关联关系
	探测设备与解决方案智造商。建有广东省光纤激光探测及三维成像工程技术研究中心和广东省博士后创新实践基地，经过多年的自主技术创新，已具备先进的硬件研发平台，掌握国际领先的核心关键技术，形成自研自产垂直整合的核心优势。						

如上表所示，上述客户和公司、控股股东、董监高及近亲属不存在关联关系。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层、营销部总监，了解公司对第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性，公司后续获取销售订单情况，与第一大客户的合作稳定性和持续性以及相关应对措施；

（2）查阅同行业企业官方网站、年度报告、招股说明书等公开信息；

（3）复核年审会计师对应收账款的函证情况，检查应收账款的期后回款情况；

（4）检查销售合同或订单，了解主要合同或订单的条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

（5）对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（6）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、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件；

（7）查询主要客户的工商信息，核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司第一大客户销售金额大幅下滑主要系受下游消费电子行业需求减缓以及下游客户对公司的产品具有一定的使用周期与采购周期影响所致，具有合理性；公司的产品具有一定的不可替代性，客户订单未流向竞争对手，公司与第一大客户存在长期稳定的合作关系。

其他产品收入客户、本期首次发生销售或销售金额大幅增加的客户与公司、控股股东、董监高及近亲属不存在关联关系，毛利率具有合理性，客户资信状况

良好，期后陆续回款或协商确定回款计划；其他产品收入大幅增长具有合理性，不存在与主营业务无关或不具备商业实质的收入。

问题二 关于第四季度收入

公司本期第四季度实现收入占比最高，实现收入 5,798.30 万元，占全年收入的 34.46%。第四季度实现归母净利润 2,108.97 万元，其他季度微利或亏损。此外，公司第四季度管理费用 963.37 万元、研发费用 859.80 万元，均为全年最低。

请公司：(1) 列示第四季度确认收入对应的主要客户、合同签订时间及金额、毛利率、发货及验收时间以及款项回收情况，结合公司以往业务和同行业情况，说明四季度收入和利润较高的原因及合理性；(2) 说明销售环节主要控制性节点和对应凭证，结合第四季度确认收入的主要合同相关情况及年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理；(3) 说明公司第四季度期间费用较低的原因及合理性，费用确认与归集是否准确，是否存在跨期结转费用的情况。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

(一) 列示第四季度确认收入对应的主要客户、合同签订时间及金额、毛利率、发货及验收时间以及款项回收情况，结合公司以往业务和同行业情况，说明四季度收入和利润较高的原因及合理性；

1、第四季度确认收入对应的主要客户、合同签订情况及销售情况

单位：万元

主要客户	第四季度收入	占第四季度总收入比重	占该客户全年收入比重	第四季度毛利率	应收账款余额	期后回款金额
珠海市运泰利自动化设备有限公司	1,790.19	30.87%	27.83%	豁免	6,605.71[注 1]	203.64
客户 1	456.09	7.87%	31.47%	豁免	468.58	468.58
客户 2	446.86	7.71%	55.47%	豁免	547.59	547.59
客户 3	335.74	5.79%	77.96%	豁免	49.10	49.10
客户 4	278.67	4.81%	97.04%	豁免	361.13	10.00
客户 5	237.71	4.10%	39.27%	豁免	260.09	140.40
客户 6	205.81	3.55%	17.92%	豁免		
客户 7	196.15	3.38%	26.52%	豁免	892.48	8.88
客户 8	191.79	3.31%	44.71%	豁免	491.17	137.47

主要客户	第四季度收入	占第四季度总收入比重	占该客户全年收入比重	第四季度毛利率	应收账款余额	期后回款金额
客户 9	190.70	3.29%	69.07%	豁免	220.18	25.00
客户 10	185.61	3.20%	100.00%	豁免		
客户 11	174.29	3.01%	47.11%	豁免	223.39	91.47
客户 12	97.78	1.69%	100.00%	豁免	55.55	
合计	4,787.39	82.58%			10,174.97	1,682.13

(续上表)

主要客户	主要销售合同或订单[注 2]	合同签订时间	合同金额币种	合同金额(含税)	销售类型及地区	收入确认时点[注 3]	发货时间	验收/签收时间/报关时间/服务完成时间	第四季度收入确认金额(RMB)
客户 1	USA000EP419549A	2023/3/21	USD	12.80	产品销售,境内	客户签收日	2023/12/15	2023/12/20	78.61
客户 3	5200001565	2023/10/17 [注 4]	RMB	276.00	产品销售,境内	客户验收日	2023/9/26、 2023/9/27、 2023/10/7、 2023/10/18	2023/10/27	247.14
客户 4	SG-GX2023061901	2023/6/20	RMB	114.90	产品销售,境内	客户签收日	2023/7/28、 2023/10/27	2023/7/30、 2023/10/28	101.68
	SG-ZJHG2023071201	2023/7/14	RMB	200.00	产品销售,境内	客户签收日	2023/12/27	2023/12/28	176.99
客户 5	客户 5-TD2000G2-20231 102-1150	2023/11/2	RMB	82.11	产品销售,境内	客户验收日	2023/12/27	2023/12/27	72.66
客户 6	1916052155010242 95	2023/11/2	USD	26.14	产品销售,境外	出口报关日	2023/12/1	2023/12/2	185.41
客户 9	GH2023112213	2023/11/23	RMB	129.80	产品销售,境内	客户签收日	2023/11/23、 2023/11/27、 2023/11/28、 2023/11/29、 2023/12/25	2023/11/23、 2023/11/28、 2023/11/29、 2023/11/30、 2023/12/26	114.87
客户 10	SG-PKHJ20231205 01	2023/12/7	RMB	196.75	产品销售,境内	客户验收日 [注 4]	2023/12/25	2023/12/25	185.61
客户 12	GX-XAHRHT2023 0726	2023/7/31	RMB	109.80	产品销售,境内	客户验收日	2023/11/14、 2023/11/25	2023/12/8	97.17

注：期后回款金额统计截至 2024 年 5 月 30 日

[注 1] 公司 2023 年末对运泰利应收账款余额 20,026.99 万元,包含未终止确认的应收账款保理款与数字化应收账款债权凭证 13,421.28 万元,剔除该部分金额后,应收账款余额为 6,605.71 万元;公司 2023 年末对珠海精实应收账款余额为 1,028.48 万元,包含未终止确认的数字化应收账款债权凭证 136.00 万元,剔除该部分金额后,应收账款余额为 892.48 万

元

[注 2] 上表列示为对应客户第四季度确认收入的主要销售合同或订单

[注 3] 公司收入确认时点的合理性详见问题二(二)之回复

[注 4] 客户 3 系公司的老客户、资信状况良好、经营规模较大，且与公司保持着稳定的业务合作关系；因其内部合同审批流程较长，为保证相关产品及时交付，客户 3 提前通知公司进行备货生产、发货，后续海格通信完成合同审批流程后，正式与公司签订合同，导致该订单部分发货时间早于合同签订时间

[注 5] 客户 10 交易背景详见问题一(二)2 之回复

2、第四季度收入较高的原因及合理性

(1) 公司下游直接客户运泰利、华兴源创、珠海精实、鸿海精密均系苹果产业链中的检测设备生产企业，与公司保持着较为密切稳定的合作关系；其中，运泰利、珠海精实系先与公司签订相关采购框架协议，后续针对每次采购交易，再与公司签订正式的采购订单；华兴源创、鸿海精密系对每次采购交易，直接与公司签订相关采购订单，故公司第四季度对上述客户各季度实现的销售收入均系对应多个销售订单，不存在单一的销售合同；本期公司与运泰利、珠海精实、华兴源创、鸿海精密的业务交易模式及相关合同条款未发生重大变更，相关收入确认时点及确认依据未发生变化；上述客户本期各季度的交易金额波动性不大，不存在集中在第四季度确认收入的情况。

(2) 第四季度收入较高的主要原因系：为降低公司客户集中度较高的风险，近年来，公司逐步加大对苹果产业链领域外知名客户的拓展，并取得积极效果；2023 年，公司在非苹果产业链领域取得的订单有所增加，部分源于客户 3、客户 4 等老客户的新产品开发需求，部分源于公司 2023 年新开拓客户，如客户 10、客户 12 等。公司与该等客户交易的相关背景及具体交易过程如下：

主要客户	具体销售内容	相关交易背景	具体交易过程
客户 3	单板自动化测试设计、自动化测试平台升级服务	老客户，本期新增 FCT 测试设备及配套平台升级服务的采购需求	新增 FCT 测试设备及配套平台升级服务的采购需求，2023 年 10 月签订正式采购合同，持续根据客户的反馈意见对产品进行调整，第四季度完成验收。

主要客户	具体销售内容	相关交易背景	具体交易过程
客户 4	高速数据采集产品	客户 4 主要是做锂电池超声焊接，超声波检测，其前期在新能源动力电池的超声无尘检查方面已成功研制出样机，并在 2022 年取得公司 N 的订单；2023 年，思林杰为其提供超声无尘检测设备配套的数据采集卡；客户 4 本期对思林杰的采购量系基于其未来预期将取得的客户订单量及库存储备考虑，相关交易具有商业合理性。	2023 年新增定制化开发需求，2023 年 5 月开始对接开发需求，7 月签订正式合同，7-11 月处于样机开发阶段，11 月样机经客户认证通过后，12 月批量生产发货。
客户 9	风速数据采集产品	客户 9 主要有三大业务方向：气象保障、风力发电、核心元器件等，近两年，客户 9 聚焦激光测风雷达设备业务；2023 年，思林杰销售给客户 9 的产品主要应用于其激光测风雷达上的测试风速风向系统，用于数据采集和控制，相关交易具有商业合理性。	2023 年初完成风速测量控制与数据采集模块开发项目的样机开发并经客户验收认证，自 2023 年 3 月起，陆续签订正式采购订单，2023 年 8 月，签订年度采购框架协议，第四季度小批量发货、签收，该客户期后与公司仍有持续交易。
客户 10	水质检测设备及配套平台软件	客户 10 主营经营范围系水质检测业务，其水厂项目需要一台检测设备，对水质进行在线实时检测，客户 10 基于其业务发展方向和产品需求，因此委托思林杰定制化开发一套水质检测设备及配套的智慧系统平台。该项业务从 2023 年 7 月开始接洽并于 2023 年 12 月完成验收交付，相关交易具有商业合理性。	新客户，2023 年 7 月企业家交流论坛上初步接触，委托思林杰定制化开发水质检测设备及配套的智慧系统平台。2023 年 7 月沟通开发需求，2023 年 8 月提交产品开发方案，10 月公司内部正式立项；产品开发过程中，持续根据客户的反馈意见对产品进行调整，对产品进行多次仿真模拟测试与验证，并及时向客户反馈结果；2023 年 12 月，正式签订委托开发合同；因签订合同前已与客户多次沟通反馈，样机出厂时符合验收标准，12 月 25 日交付项目并完成验收，确认收入。
客户 12	FCT 自动化测试生产线及通用化测试平台	客户 12 主要产品包括无线通信卫星导航、雷达信号处理等。客户 12 参观客户 3 的自动化产线(自动化测试产线设备由思林杰提供)，根据其自身需求主动联系思林杰定制了一套自动化测试生产线及配套的系統平台，相关交易具有商业合理性。	客户主动接触，定制开发自动化测试生产线，2023 年 7 月签订正式合同，11 月陆续发货交付，12 月完成测试终验。

如上表所示，上述客户本期向公司采购的产品与其主营业务范围相匹配，相关交易具有商业合理性；公司于 2023 上半年或年中开始与上述客户进行相关业务洽谈及开发需求对接，由于本期公司向上述客户销售的产品均系根据客户的需求定制开发的新型产品或升级产品，相关产品的开发过程(包括从前期客户开发需求的对接与分析，到后续产品方案设计、技术开发、测试认证等)需持续一定的时间，后续相关产品主要在第四季度陆续完成交付并经对应客户签收或验收，公司相应地在第四季度确认对上述客户的收入，导致第四季度收入较前三季度较高。

受销售的产品类型及产品定制化程度影响，第四季度确认收入的主要客户的毛利率存在一定差异。

(3) 公司各季度收入变动与同行业公司对比

①可比公司情况说明

燕麦科技、博杰股份以及精测电子同属苹果产业链上的测试测量相关企业，其业绩变动趋势与公司有一定可比性。

②可比公司各季度收入情况

单位：万元

公司	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
燕麦科技	金额	5,251.54	6,754.48	8,806.08	11,879.16	32,691.26
	占比(%)	16.06	20.66	26.94	36.34	100.00
博杰股份	金额	19,435.74	25,776.44	21,720.24	23,603.26	90,535.68
	占比(%)	21.47	28.47	23.99	26.07	100.00
精测电子	金额	60,149.13	50,893.78	43,441.44	88,452.41	242,936.76
	占比(%)	24.76	20.95	17.88	36.41	100.00
可比公司平均占比	占比(%)	20.76	23.36	22.94	32.94	100.00
思林杰	金额	3,122.83	3,715.33	4,188.62	5,798.30	16,825.08
	占比(%)	18.56	22.08	24.90	34.46	100.00

注：可比公司平均占比=可比公司每一季度营业收入之和/可比公司全年营业收入之和

由上表可知，公司与同处于苹果产业链上的可比公司 2023 第四季度收入均高于前三季度，公司第四季度收入较高，与同行业公司趋势一致。

3、第四季度利润较高的原因及合理性

(1) 2023 年度公司利润表主要项目数据如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,122.83	3,715.33	4,188.62	5,798.30
营业成本	1,245.46	1,496.92	1,769.06	2,097.45
1) 营业毛利	1,877.38	2,218.41	2,419.56	3,700.85
销售费用	378.63	403.76	459.21	396.54
管理费用	1,291.65	1,083.70	1,116.06	963.37
研发费用	1,408.14	1,400.95	1,538.86	859.80

财务费用	-347.51	-667.49	-404.40	-137.94
2) 期间费用小计	2,730.91	2,220.92	2,709.73	2,081.76
3) 投资收益			20.94	367.35
4) 净利润	-1,022.56	35.55	-223.53	2,108.97
5) 毛利率	60.12%	59.71%	57.77%	63.83%
6) 净利率	-32.74%	0.96%	-5.34%	36.37%

第四季度公司实现的净利润较高，具体原因如下：

① 2023年，公司各季度的营业毛利分别为1,877.38万元、2,218.41万元、2,419.56万元及3,700.85万元，第四季度的营业毛利较前三季度有较大幅度增长。为降低公司客户集中度较高的风险，近年来，公司逐步加大对苹果产业链领域外知名客户的拓展，并取得积极效果；2023年，公司新增部分非苹果产业链客户，公司于2023年前期与该部分客户进行业务洽谈，并根据客户需求进行相关产品或设备的定制化开发，由于产品开发需要一定的开发周期，相关产品的验收工作在第四季度完成并相应确认收入，导致公司第四季度实现的收入较前三季度增幅较大；同时，本期公司各季度的营业毛利率较为稳定，综合导致第四季度营业毛利较前三季度有较大幅度增长，具体情况详见问题二(一)1之回复。

② 同时，公司第四季度期间费用的支出规模较前三季度有所下降，未随营业收入的增长而同步增长，具体情况详见问题二(三)之回复。

③ 此外，公司前期购买的结构性存款在第四季度到期赎回，相应产生投资收益367.35万元。

综上影响，公司第四季度利润较前三季度有较大幅度增长，第四季度利润较高具有合理性。

(2) 与同行业公司对比

可比公司各季度净利润情况如下：

单位：万元

公司	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
燕麦科技	136.91	2,599.78	1,779.72	2,339.85	6,856.26
精测电子	1,187.57	21.83	-2,469.65	16,270.48	15,010.24
思林杰	-1,022.56	35.55	-223.53	2,108.97	898.44

由上表知，公司与同处于苹果产业链上的可比公司2023年公司第四季度净

利润均高于前三季度，与同行业公司趋势一致。

综上所述，受第四季度营业毛利增加及期间费用支出下降等综合影响，公司本期第四季度净利润较高，与同行业公司趋势一致，公司第四季度净利润较高具有合理性。

（二）说明销售环节主要控制性节点和对应凭证，结合第四季度确认收入的主要合同相关情况及年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理；

1、公司收入确认的具体方法

（1）嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备

公司销售嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备，属于在某一时点履行的履约义务。内销收入确认需满足以下条件：公司根据与客户的销售合同或订单将货物发出，并经客户签收或物流显示签收，销售合同或订单约定验收条款的需经客户验收；外销收入确认需满足以下条件：公司根据与客户的销售合同或订单，将货物报关出口，报关手续办理完毕；或将货物运送到客户指定地点，经客户签收或物流显示签收。

（2）其他

公司其他收入主要为技术服务收入、ODM 业务收入等。技术服务收入属于在某一时点履行的履约义务，在服务已完成，收到价款或取得收取价款的权利时确认收入；ODM 业务属于在某一时点履行的履约义务，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经客户签收确认。

2、公司销售环节主要控制性节点和对应凭证

根据公司收入确认的具体政策，公司销售环节主要控制性节点和对应凭证如下：

销售内容	类型	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	内销收入	是	销售发货并经客户验收	客户验收日	客户验收单
		否	销售发货并经客户签收	客户签收日	经客户签收确认的发货单

	外销收入	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单
--	------	---	---------------	---------	-----

3、第四季度确认收入的主要合同情况及收入确认时点的合理性

(1) 第四季度确认收入的主要合同相关情况

主要客户	主要合同条款约定	是否涉及验收条款	收入确认时点	收入确认对应凭证
运泰利	收货确认以甲方在送货单上确认的实际重量以及件数等内容为准。货物通过签收确认后所产生的一切灭失、损毁等风险由甲方自行承担。	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单
客户 2	验收标准：按国家标准、行业标准、产品规格书或其他双方约定（含封存的样品）中的严格者为准。供应商应当随货提供相应批次货物的检验报告。	否[注 1]	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单
客户 7	产品在交付甲方前所发生的损毁、灭失的风险由乙方自行承担，产品在交付甲方之后，所有权转移至甲方	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单
客户 1	在交付服务和交付内容后，供应商应向客户 1 提供 ERP 生成的发票，客户 1 应根据采购订单中规定的付款条款支付无争议的发票；16.1 除非客户 1 另外书面指示供应商，否则供应商应：(a) 按照采购订单中规定的地址向客户 1 交付所有交付内容；在客户 1 接受交付[注 2]内容之前，交付内容的灭失风险不会转移到客户 1。	否	1)内销收入：销售发货并经客户签收； 2)外销收入：销售发货并完成出口报关手续	1) 内销收入：经客户签收确认的发货单； 2) 外销收入：报关单
客户 3	“甲方对乙方交付的物品，均应妥善接收并按设备储存的环境条件规定保管，并对交付货物的质量、数量等按照 5.1 条约定标准进行验收”； “5.1 乙方保证提供给甲方的货物质量良好、性能稳定可靠、数量完整无缺、符合国家或地方要求的质量标准或行业标准；保证提供给甲方的货物是出厂全新货物，在厂家能查到注册使用的最终用户为“客户 3”； “如乙方提供的货物在验收过程中达不到合同中所约定的要求，甲方有权要求更换或全部退货(双方同意除外),由此造成的延期交货违约责任由乙方按照 6.1 条约定赔偿。”。	是	销售发货并经客户验收	验收单
客户 4	因关系到产品的贵重性和安全性，甲方在收到货物的 24 小时内开箱检查，物品外观是否完好无损及短缺，如确认无误再签收确认货运单，如发现货物有外观损坏及短缺，第一时间通知乙方并拒绝签收货运单，乙方将尽快处理。如甲方字确认后才告知货物外观损坏及短缺，乙方将不予负责。	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单
客户 5	货物通过签收确认后所产生的一切灭失、损毁等风险由甲方自行承担	否，实际交付产品时客户需	销售发货并经客户验收	验收单

		抽检验收		
客户 6	全款到账后 120 自然日发货	否	销售发货并完成出口报关手续	报关单
客户 9	货物损坏、灭失的责任转移：承运方交货前的损失由卖方承担，承运方交货后的损失由买方承担（以货到甲方指定地点为准）	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单
客户 10	双方确定，按行业相关标准及方法对乙方完成的研究开发成果进行验收：由乙方协助甲方进行试产验收。	是	销售发货并经客户验收	客户验收单
客户 12	乙方应按时完成交货，并保证产品达到相应的技术指标。产品的技术验收标准(包括质量要求)，详见《客户 12 FCT 测试自动化线技术协议》	是	销售发货并经客户验收	客户验收单

注 1：该条款为通用的质量标准条款，不属于验收条款

注 2：接受交付是指公司按照采购订单中规定的地址向客户 1 交付产品并经客户签收确认。日常交易过程中，客户 1 通过其 Supplier System 向思林杰下达订单，思林杰根据订单生产产品、发货，客户 1 签收确认后在系统上确认收货；经客户 1 在系统上确认收货后，公司便可在系统向客户 1 提交对应的发票，申请付款。公司根据订单中的收货地点，将订单分为境内及境外订单，对送到客户 1 境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点；对客户 1 境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点。

公司 2023 年第四季度确认收入的主要合同不涉及验收条款的合理性：

一方面公司主要产品采用是先认证后批量出货的销售方式，产品在批量出货时已经具有很高的匹配度和适用性。公司主要销售产品需经过多次样机打样测试、小批量送货验证，通过验证测试后批量出货，整个程序通常持续一年以上。

另一方面公司提供模块化产品，不涉及设备交付。例如公司主要的销售产品嵌入式智能仪器模块，系依据下游客户或终端客户的检测需求设计及研发，具有定制化特点。客户采购公司产品后的组装过程相对比较简单，客户在其设备实际生产过程中，将从本公司采购的仪器模块或组合模块产品装配到其检测设备中相应位置，并连接对应的电源线缆和信号线缆即可使用。

因此，根据公司所销售产品的特点及客户采购产品后的组装、运用情况，2023 年第四季度确认收入的主要合同不涉及验收条款具有合理性

(2) 公司收入政策与会计准则的匹配情况

规定的收入计量条件	公司收入确认与准则的匹配情况
识别与客户订立的合同	公司与客户签订的合同经双方确认，明确了双方的权利和义务，载明了合同标的，具有商业实质。
识别合同中的单项履约义务	公司根据合同约定交付产品识别为一项履约义务。
确定交易价格	公司与客户签订的销售合同或订单对产品数量、单价和金额有明确约定。公司根据销售合同或订单约定的向客户转让商

规定的收入计量条件	公司收入确认与准则的匹配情况
	品及服务而预期有权收取的对价金额作为交易价格。
将交易价格分摊至各单项履约义务	由于每份合同构成单项履约义务，每份合同交易价格归属于该单项履约义务。
履行各单项履约义务时确认收入	<p>1) 公司销售嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备，属于在某一时刻履行的履约义务；内销收入确认需满足以下条件：公司根据与客户的销售合同或订单将货物发出，经客户签收或物流显示签收，销售合同或订单约定验收条款的需经客户验收；外销收入确认需满足以下条件：公司根据与客户的销售合同或订单，将货物报关出口，报关手续办理完毕；或将货物运送到客户指定地点，经客户签收或物流显示签收；</p> <p>2) 技术服务收入属于在某一时刻履行的履约义务，在服务已完成，收到价款或取得收取价款的权利时确认收入；ODM 业务属于在某一时刻履行的履约义务，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经客户签收确认。</p>

公司以时点确认收入符合双方合同约定，收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求。

(3) 与同行业公司收入确认原则差异的合理性

公司	公司主营业务	销售商品收入确认原则	确认方式
精测电子	公司主要从事显示、半导体及新能源检测系统的研发、生产与销售。	<p>公司的产品销售分为由公司负责安装、调试的产品销售和无需安装的产品销售：</p> <p>(1) 对于由公司负责安装、调试的产品销售，以产品发运至客户现场、安装调试完毕，经客户确认验收作为收入确认时点。</p> <p>(2) 对于无需安装的产品销售，收入确认时点为：</p> <p>①国内销售，以客户收到产品并完成产品验收作为收入确认时点，在取得经客户签收的送货单后确认收入；</p> <p>②出口销售，公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货运提单后确认收入。</p>	按时点确认收入
燕麦科技	公司主要销售自动化测试设备、测试治具、配件及其他，属于某一时刻履行的履约义务。	<p>(1) 内销产品收入确认时点：公司已根据合同约定将产品交付给购货方并验收合格，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。</p> <p>(2) 外销产品收入确认时点：公司根据合同</p>	按时点确认收入

公司	公司主营业务	销售商品收入确认原则	确认方式
		规定，有验收条款的客户按约定将产品验收合格，无验收条款的本公司按约定将产品报关且取得提单，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。	
博杰股份	本公司产品销售分为内销及外销，涉及的产品及服务为工业自动化设备和设备配件的销售及提供技术服务。	<p>(1) 工业自动化设备和设备配件销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司按照销售合同或订单约定的时间、交货方式及交货地点，将货物交付给客户。</p> <p>①如公司不承担安装调试责任，在客户签收确认后确认收入。</p> <p>②如公司承担安装调试责任，安装调试完毕并经客户验收合格后确认收入。</p> <p>(2) 技术服务销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，通常按照合同约定内容提供劳务，在服务完成或达到约定服务验收时点并经客户确认后确认收入。</p>	按时点确认收入

精测电子、博杰科技的产品销售分为由公司负责安装、调试的产品销售和无需安装的产品，燕麦科技以销售自动化测试生产设备为主。而思林杰主要产品系嵌入式智能仪器模块产品，具有模块化、微型化的特点，客户采购公司产品后的组装过程相对比较简单，客户在其设备实际生产过程中，将从公司采购的仪器模块或组合模块产品装配到其检测设备中相应位置，并连接对应的电源线缆和信号线缆即可使用；且公司产品在批量出货前，通常已在前期经样机打样测试、小批量送货验证通过，故公司产品交付大部分以签收为主，少部分自动化测试设备涉及验收。

基于公司的产品情况，公司的产品销售收入确认原则系：对于嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备，区分销售合同或订单是否约定验收条款，如合同约定需验收，则需经客户验收后确认收入；如合同未约定验收，则对内销收入，以客户签收确认收入，对于外销收入，以完成出口报关手续后确认收入。

综上所述，公司的收入确认政策符合公司商业模式，与同行业公司收入确认原则差异具有合理性。

(4) 截止性测试执行情况

1) 截止性测试采取的审计程序及获取的审计证据

① 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，对 12 月的主要收入进行重点核查，评价营业收入是否在恰当期间确认；其中，对第四季度收入确认单据的检查比例为 80.39%，对 12 月收入确认单据的检查比例为 96.48%；

② 获取的审计证据：获取并查阅公司与相关客户签订的业务合同、订单及收入确认对应的原始凭证（签收单、验收单或报关单）。

2) 审计结论

经检查，收入确认时点具有合理性，营业收入均在恰当期间确认。

综上所述，公司收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求；公司收入确认的具体方法符合行业惯例，与同行业公司不存在显著差异，收入确认时点合理。

（三）说明公司第四季度期间费用较低的原因及合理性，费用确认与归集是否准确，是否存在跨期结转费用的情况。

1、公司第四季度管理费用、研发费用较低的原因及合理性

公司管理费用、研发费用按季度分布如下表所示，第四季度管理费用、研发费用发生额相比前三季度有所下降，均为全年最低。

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
管理费用	1,291.65	1,083.70	1,116.06	963.37	4,454.77
研发费用	1,408.14	1,400.95	1,538.86	859.80	5,207.75

（1）管理费用较低的原因及合理性

管理费用明细项目按季度分布情况如下表所示：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
职工薪酬费	506.16	455.06	653.79	432.26	2,047.27
折旧及摊销费	241.08	186.06	97.86	164.43	689.43
中介及咨询服务费	230.72	146.62	111.47	129.19	618.00
股份支付费用	132.64	132.64	132.64	132.64	530.56
租赁及物业水电费	32.05	40.44	25.87	35.14	133.50

业务招待费	55.76	30.03	26.82	14.15	126.76
办公费	27.48	39.03	10.27	11.92	88.70
差旅费	25.51	21.92	23.65	12.56	83.64
其他费用	40.24	31.90	33.70	31.07	136.91
合 计	1,291.64	1,083.70	1,116.06	963.37	4,454.77

(续上表)

项目	前三季度平均	第四季度	变动金额	变动比例(%)
职工薪酬费	538.34	432.26	-106.08	-19.70
折旧及摊销费	175.00	164.43	-10.57	-6.04
中介及咨询服务费	162.94	129.19	-33.75	-20.71
股份支付费用	132.64	132.64	-	-
租赁及物业水电费	32.79	35.14	2.35	7.18
业务招待费	37.54	14.15	-23.39	-62.30
办公费	25.59	11.92	-13.67	-53.43
差旅费	23.69	12.56	-11.13	-46.99
其他费用	35.28	31.07	-4.21	-11.93
合 计	1,163.80	963.37	-200.43	-17.22

由上表可知，第四季度管理费用较低的主要原因系职工薪酬费下降幅度较大：

较前三季度平均发生额，第四季度职工薪酬费减少 106.08 万元，下降 19.70%，主要原因系：公司第三季度计提并发放管理人员项目奖金 98.33 万元；另外公司推行降本增效，优化部分管理人员，人员数量按季度逐渐减少，二至四季度辞退补偿金额分别为 4.96 万元、140.72 万元、20.47 万元，剔除上述因素，全年职工薪酬费因人员优化影响呈现逐渐下降趋势。

2023 年度公司总人数由年初 378 人减少至年末 329 人，其中管理人员人数由年初 80 人减少至年末 72 人。

公司第四季度管理费用较低具有合理性。

(2) 研发费用较低的原因及合理性

研发费用明细项目按季度分布情况如下表所示：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
----	------	------	------	------	------

职工薪酬费	1,227.67	1,193.85	1,304.12	727.07	4,452.71
折旧与摊销费	103.04	105.84	124.61	103.71	437.20
直接投入	49.01	70.33	60.29	40.18	219.81
委外研发费	18.62	14.15	40.43	-18.12	55.08
其他	9.80	16.78	9.41	6.96	42.95
合 计	1,408.14	1,400.95	1,538.86	859.80	5,207.75

(续上表)

项目	前三季度平均	第四季度	变动金额	变动比例(%)
职工薪酬费	1,241.88	727.07	-514.81	-41.45
折旧与摊销费	111.16	103.71	-7.45	-6.70
直接投入	59.88	40.18	-19.70	-32.90
委外研发费	24.40	-18.12	-42.52	-174.26
其他	12.00	6.96	-5.04	-41.98
合 计	1,449.32	859.80	-589.52	-40.68

由上表可知，第四季度研发费用较低的主要原因是职工薪酬费下降幅度较大：

较前三季度平均发生额，第四季度公司职工薪酬费减少 514.81 万元，下降 41.45%，主要原因是：① 公司第四季度技术服务订单较多，公司根据研发项目进度、技术服务订单交付的紧急程度等相关因素，调配部分研发人员参与技术服务订单相关工作，这部分研发人员根据工时分配，在第二、三、四季度的职工薪酬费分别为 12.86 万元、161.85 万元、386.54 万元，计入技术服务订单主营业务成本；② 第三季度计提并发放研发项目奖金 324.06 万元；③ 公司推行降本增效，优化部分研发人员，研发人员数量按季度逐渐减少，2023 年度公司研发人员数量由年初 207 人减少至年末 175 人。

公司第四季度研发费用较低具有合理性。

2、管理费用、研发费用确认与归集方法

(1) 管理费用确认与归集方法

公司管理费用核算内容如下表列示：

归集项目	核算内容
职工薪酬费	短期薪酬，具体包括：管理人员工资薪金、职工福利费，基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费等社会保险费，住房公积金，工会经费和职工教育经费。

	辞退福利，包括在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或者为鼓励职工自愿接受裁减而给予职工的补偿。
折旧及摊销费	包括① 管理部门使用的固定资产折旧费、无形资产摊销费；②管理部门使用的设施改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用，按实际支出进行归集，在规定的期限内分期平均摊销；③使用权资产折旧费用，指用于行政管理部门租赁建筑物使用权的折旧费用。
中介及咨询服务费	包括咨询费、审计费、中介费、招聘费、信息技术服务费、培训费等。
股份支付费用	包括以权益结算的股份支付费用。
租赁及物业水电费	包括租金、物业管理费、水电费、停车费等费用。
业务招待费	包括管理人员为生产、经营业务的合理需要而支付的应酬费用。
办公费	指行政管理部门发生的各项办公经费支出，包括采购办公用品支出、会议费等。
差旅费	包括管理人员出差期间因办理公务而产生的交通费、住宿费和差旅补助费等
其他费用	包括低值易耗品、运杂费、维修费、检测费、车辆费、保险费等费用

(2) 研发费用确认与归集方法

公司研发费用核算内容如下表列示：

归集项目	核算内容
职工薪酬费	包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用； 研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间按比例分配； 直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配
直接投入	指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出。包括：1) 直接消耗的材料、燃料和动力费用；2) 用于研究开发活动的仪器、设备的租赁费用等
折旧与摊销费	包括① 用于研究开发活动的仪器、设备的折旧费；② 研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用，按实际支出进行归集，在规定的期限内分期平均摊销；③ 用于研究开发活动的软件的摊销费用 ④使用权资产折旧费用，指用于研发活动的租赁建筑物使用权的折旧费用。因租赁建筑物同时用于非研发活动，公司将其实际发生的折旧费按实际使用面积等因素，采用合理方法在研发费用和生产经营费用间分配
委外研发费	指公司委托境内外其他机构或个人进行研究开发活动所发生的费用（研究开发活动成果为公司所拥有，且与公司的主要经营业务紧密相关）
其他费用	指上述费用之外与研究开发活动直接相关的其他费用，包括知识产权的申请费、注册费、代理费、差旅费等

3、费用结转的及时性把控

公司已建立费用报销内部控制制度，确保费用报销的真实性、及时性和合理性。由员工发起费用报销申请，业务部门主管对报销事项的真实性和合理性予以审核确认，财务中心对费用单据的合规性和及时性予以审核，最终经公司管理层审核通过后，由财务部费用会计按照会计准则的要求将费用归集到对应的科目和会计期间中。各会计期末，针对业务部门已发生但报销流程尚未流转至费用会计的费用，财务部发布部门邮件提请业务部门发送预提费用清单，严格按照权责发生额的原则，将该类费用预提计入发生当期。

针对非报销费用，如职工薪酬费、折旧与摊销费、租赁及物业水电费、股份支付费用等固定项目费用，公司各会计期末通过成本中心归集并分配到当期各成本费用，保证费用结转的及时性。

综上，公司严格把控费用结转的及时性，不存在跨期结转费用的情况。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）了解与收入确认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）获取公司第四季度收入成本明细表，核查公司对第四季度确认收入对应的主要客户的销售情况；

（3）检查第四季度确认收入对应的主要销售合同或订单，核查相关合同签订时间及金额，了解主要合同或订单的条款或条件，评价收入确认方法是否适当、收入确认时点及确认依据是否合理、收入确认金额是否准确；

（4）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、销售订单、销售发票、发货单或验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件；

（5）对第四季度的营业收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 通过公开渠道查询同行业公司各季度的收入及利润情况，与同行业公司本期各季度的收入及利润情况进行对比分析；

(7) 查询第四季度确认收入的主要客户的工商信息，核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系；

(8) 访谈公司管理层及各事业部相关人员，了解公司与第四季度确认收入的主要客户及新增重要客户的相关交易背景及具体交易过程，评价相关交易的商业合理性；获取并检查与业务交易过程(包括与客户建立业务联系、前期需求对接与开发、签署销售合同、内部生产作业流程、销售发货及客户签收/验收、销售回款情况等)相关的沟通记录及其他支持性文件，评价相关交易的真实性及收入确认时点的恰当性；

(9) 复核年审会计师的应收账款函证文件；

(10) 对本期中介及咨询服务费、业务推广及宣传费等大额费用支出，获取并检查与交易相关的会计凭证、合同、相关服务验收单据或结算单据、发票、银行付款回单等文件，核实费用支出是否真实以及是否存在费用跨期或少计费用的情况，其中，对管理费用-中介及咨询服务费的检查比例为 74.23%，对销售费用-业务推广及宣传费的检查比例为 60.58%；

(11) 实施费用截止性测试，分析主要费用项目变动情况，核实是否存在费用跨期或少计费用的情况；

(12) 对本期大额费用支出对应的供应商进行工商信息核查，核实相关供应商与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系，交易内容是否符合供应商的经营范围；

(13) 获取并检查本期大额费用支出对应的审批文件，核实相关费用支出是否经恰当审批，审批手续是否健全；

(14) 对本期差旅费及业务招待费支出与上年同期进行对比分析，结合本期销售订单的变动情况分析费用增长的合理性；抽取部分差旅费及业务招待费支出凭证，检查相关费用报销是否符合公司内控制度。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

第四季度收入较高主要原因系：2023年，公司在非苹果产业链领域取得的销售订单有所增加，相关订单标的产品大多需要根据客户需求定制化开发，产品开发需要一定的研制周期，导致部分订单主要在第四季度完成交付及签收或验收并相应确认收入；公司第四季度收入较高，与同行业公司趋势一致；公司第四季度收入较高具有合理性；受第四季度营业毛利增加及期间费用支出下降等综合影响，公司本期第四季度净利润较高，与同行业公司趋势一致，公司第四季度净利润较高具有合理性；公司收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求，与同行业公司不存在显著差异，收入确认时点合理；公司第四季度期间费用较低具有合理性，费用确认与归集准确，不存在跨期结转费用的情况。

问题三 关于境外收入

公司本期境外客户和出口业务量增加，实现境外收入 2,829.70 万元，同比增加 23.65%；毛利率 59.36%，较上期增加 2.48 个百分点。

请公司：（1）说明境外收入业务模式、主要控制性节点及对应凭证，结合本期主要销售合同和客户情况，说明境外收入确认是否符合企业会计准则的规定；（2）说明境外客户应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配；（3）说明境外收入与境外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况，包括但不限于出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流运输费用等；（4）说明年审会计师对于境外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

（一）说明境外收入业务模式、主要控制性节点及对应凭证，结合本期主要销售合同和客户情况，说明境外收入确认是否符合企业会计准则的规定；

1、公司主要境外客户收入情况

（1）2023 年境外收入前五大客户情况

单位：万元

客户名称	2023 年		2022 年		2023 年较 2022 年变动		交易模式
	收入金额	境外收入占比	收入金额	境外收入占比	收入变动	占比变动	
客户 6	1,148.27	40.58%	194.11	8.48%	954.16	32.10%	存在固定的合同条款，按订单模式进行日常交易
客户 1	715.59	25.29%	394.58	17.24%	321.00	8.05%	
客户 13	259.40	9.17%	257.17	11.24%	2.23	-2.07%	
客户 14[注 1]	219.99	7.77%	320.84	14.02%	-100.85	-6.25%	
客户 15	113.46	4.01%	855.20	37.37%	-741.74	-33.36%	
前五大小计	2,456.71	86.82%	2,021.90	88.35%	434.80	-1.54%	
其他境外客户	372.99	13.18%	266.51	11.65%	106.48	1.54%	
合计	2,829.70	100.00%	2,288.41	100.00%	541.28		

(续上表)

客户名称	主要交易主体	成立时间	注册资本	主要销售内容	客户官网	主营业务	合作历史
客户 6	客户 6	2021 年	尚未披露	机器视觉产品	豁免	为规模较大的国际体育赛事提供直播服务	与公司合作 3 年以上
客户 1	客户 1	1984 年	尚未披露	自动化设备	豁免	提供创新的软件定义网络、云和安全解决方案	与公司合作 2 年以上
客户 13	客户 13	1977 年	尚未披露	智能仪器模块	豁免	研发生产手机电脑平板等电子产品	与公司合作 4 年以上
客户 14	客户 14	2011 年	500 万美元	智能仪器模块	豁免	研发生产连接器、连接线、马达、无线充电、FPC、天线、声学 and 电子模块等产品	与公司合作 3 年以上
客户 15	客户 15 子公司	2000 年	12810 万美元	智能仪器模块	豁免	制造生产笔记本电脑	与公司合作 3 年以上

注：客户 6、客户 1、客户 13、客户 15 均包括各自子公司；客户 14 为某 A 股上市公司的下属境外子公司

2022-2023 年，公司境外收入前五大客户没有发生变化，境外收入前五大客户收入合计占境外收入的比例分别为 88.35%、86.82%，变动较小。其中客户 6 和客户 1 在 2023 年境外收入中占比较高，收入金额分别为 1,148.27 万元、715.59 万元，境外收入占比分别为 40.58%、25.29%。

(2) 主要境外客户收入变动较大的原因

1) 客户 1：客户 23 于 2017 年成立，为客户 1 的供应商。客户 23 通过展会与思林杰建立联系，并将客户 1 的部分订单委托至思林杰开发。思林杰通过与客户 23 的合作，开始间接与客户 1 建立业务联系。2022 年以前，思林杰与客户 1 的合作模式主要为客户 23 向思林杰采购自动化设备等产品再销售给客户 1，合作期间，思林杰的产品及技术得到客户 1 的认可。自 2022 年 8 月起，思林杰陆续与客户 1 达成直接销售交易，2022 年思林杰对客户 1 直接和间接销售金额合计 1,054.82 万元(直接销售金额 394.58 万元、通过客户 23 间接销售金额 660.23 万元)。近年来，客户 1 的业务逐渐向海外拓展、其产能逐渐向东南亚、北美地区转移，其对设备供应商的海外服务能力要求较高，客户 1 对思林杰采购金额增

加。

2023 年，思林杰主要向客户 1 提供机器视觉产品、自动化设备等产品以及专业技术服务。其中，机器视觉产品系 2023 年客户 1 新增的产品需求，主要为整套视觉检测及分析的系统设备；自动化设备主要系整套的自动化检测设备，如产线上的推车、产品上下线的自动化设备等自动化生产辅助设备。客户 1 向思林杰采购上述产品及设备，均投入至客户 1 的产线上自用。2023 年，随着客户 1 业务进一步向海外市场拓展，其在墨西哥、印度、泰国等地陆续设置工厂，产线用设备需求增加，导致 2023 年思林杰对客户 1 的销售收入同比 2022 年有所增长。思林杰对客户 1 的销售收入为 1,449.06 万元(境外销售收入 715.59 万元、境内销售收入 733.47 万元)，较 2022 年同比增长 39.46%。

2) 客户 6: 客户 6 主营业务系为规模较大的国际体育赛事提供直播服务，其向思林杰采购不同型号的高清高速智能相机等机器视觉产品，主要用于体育赛事的直播。2021 年，客户 6 主要成员与思林杰通过阿里巴巴网站初步接洽业务，彼时客户 6 系初创公司；2021 年客户 6 处于搭建业务阶段，思林杰开始与客户 6 有零星销售交易，随着客户业务的推广与发展，客户 6 与思林杰的交易金额逐步增加。2022 年开始，思林杰针对客户 6 的相机产品需求进行深入的研究、开发，2023 年成功自主研发出满足客户需求的高速相机产品，公司采购镜头、框架等物料并自主生产组装成最终产品。2023 年，客户 6 采购订单量增加，该产品于 2023 年实现量产，思林杰对客户 6 的销售收入较 2022 年大幅上升。

3) 客户 15: 客户 15 主要向思林杰采购电池模拟器等相关产品，其在 2021-2022 年进行了大批量采购，由于电池模拟器产品使用寿命一般可达 3 年，其 2023 年设备重置需求减少，因此，2023 年客户 15 对思林杰的采购金额有所下降。

2、主要境外客户的业务模式

公司主要向境外客户提供机器视觉产品、自动化检测设备等产品，境外客户较为集中，主要采取直销的销售模式，产品多为客户自用。客户主要通过订单系统或邮件向公司下达订单，公司根据客户订单需求生产并交付产品。2023 年主要境外客户 1、客户 6 与公司的具体交易过程如下：

客户 1: 公司取得客户 1 的供应商资质，日常交易过程中，客户 1 通过其 Supplier Systems 向思林杰下达订单。思林杰根据订单生产产品、发货后，客户 1

在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点，对订单分为境内及境外订单，对送到客户 1 境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点；对客户 1 境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点。

客户 6：客户通过邮件向思林杰下达订单，思林杰根据订单生产产品、发货并完成货物的报关，以出口报关日期作为收入确认时点。

3、境外收入主要控制性节点及对应凭证是否满足新收入准则的要求

公司境外客户的销售主要控制性节点及对应凭证如下：

销售内容	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单

总体上，公司与境外主要客户签订的销售合同或订单未约定验收条款，根据《国际贸易术语解释通则》规定，公司发货并完成报关手续时即完成产品交付，以时点确认收入符合双方合同约定，收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求。

（二）说明境外客户应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配；

1、境外客户应收账款期后收回情况

单位：万元

客户名称	2023 年应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
客户 1[注 1]	468.58	468.58	100.00%
客户 15	106.99	24.82	23.20%
Luis Technology GMBH	36.62	19.62	53.58%
客户 8[注 2]	91.55	18.36	20.05%
Meta Platforms Technologies, LLC	60.70	23.80	39.21%
客户 13	20.07	20.07	100.00%
歌尔股份有限公司[注 2]	18.54	18.46	99.57%
客户 14	8.62		
Flextronics America LLC	0.81	0.81	100.00%
合计	812.47	594.52	73.17%

注：期后回款金额统计截至 2024 年 5 月 30 日；

[注 1] 客户 1 境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨，无法准确拆分境内、境外交易对应的应收账款余额，上表列示客户 1 全部应收账款余额

[注 2] 客户 8、歌尔股份有限公司系其与公司发生交易的下属子公司的应收账款余额由上表可见，境外客户期后回款情况良好。

2、主要未收回账款对应客户及原因

客户 15 尚未回款的原因：客户 15 采用背靠背付款方式支付供应商货款，其收到下游客户交付的款项后，按照同等比例向公司进行支付，故回款链条较长。

Luis Technology GMBH 尚未回款的原因：根据合同约定，最终付款时间在重新设计 PCB 布局批准后的六个月内完成，故该应收账款尚未逾期。

客户 8 尚未回款的原因：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。

3、境外客户销售商品、提供劳务收到的现金与收入匹配情况

单位：万元

项 目	2023 年度
(1)资金划拨凭证金额	4,241.89
(2)期初应收账款	1,453.85
(3)境外销售收入	2,829.70
(4)客户 1 境内销售收入[注]	733.47
(5)期末应收账款	812.47
(6)当期应回款金额(6=2+3+4-5)	4,204.55
(7)差异(7=1-6)	37.34
(8)其中汇兑损益对应收账款发生额的影响	-41.55
(9)外币回款手续费	1.06
(10)实际差异(10=7+8+9)	-3.16
(11)差异率(11=10/3)	0.11%

[注]客户1境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨，无法准确拆分境内、境外交易

对应的回款，上表列示的资金划拨凭证金额、期初期末应收账款中包含客户1境内、境外业务的金额，为保持一致口径，销售收入金额应加上客户1境内销售收入

2023年，境外销售商品、提供劳务收到的现金与当期回款金额相比差异较小，主要系受应收账款汇率、信用期限等因素变动的的影响，境外客户销售商品、提供劳务收到的现金与收入相匹配。

(三) 说明境外收入与境外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况，包括但不限于出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流运输费用等；

1、出口退税与境外收入匹配情况

单位：万元、万美元

项 目	人民币	美元
(1)境外销售收入	2,829.70	
(2)无需报关的技术服务费收入金额	344.98	
(3)返利金额	1.20	
(4)出口货物收入(4=1-2-3)[注]	2,483.52	351.40
(5)免税金额		-0.065
(6)运费		-0.754
(7)销售转采购金额		-13.39
(8)未申报退税金额		-11.57
(9)免抵退税申报明细表中的收入金额(9=4+5+6+7+8)		325.61
(10)2023年申报金额		224.48
(11)2024年申报金额		101.13
(12)勾稽(12=9-10-11)		

[注] 出口退税金额按照美元金额进行申报，故该出口货物收入金额由人民币转为美元金额进行后续勾稽

上表可见，2023年公司出口退税与境外收入勾稽不存在差异，出口退税数据与境外收入相匹配。

2、外管局收汇数据与境外收入匹配情况

单位：万元

项 目	2023 年度
(1)实际申报的涉外收汇金额	3,489.26
(2)期初应收账款	1,453.85
(3)境外销售收入	2,829.70
(4)客户 1 境内销售收入 [注 1]	733.47
(5)期末应收账款	812.47
(6)当期应回款金额(6=2+3+4-5)	4,204.55
(7)其中汇兑损益对应收账款发生额的影响	-41.55
(8)外币回款手续费	1.06
(9)当期实际应回款金额(9=6+7+8)	4,245.05
(10)涉外收汇金额与回款金额差异(10=9-1)	755.79
(11)达功、达利外销收入金额[注 2]	752.75
(12)差异金额(12=10-11)	3.04
(13)差异率(13=12/3)	0.11%

[注1]客户1境内销售收入系客户要求货物送到其国内工厂的订单收入，但支付主体为境外单位，境内销售收入回款属于涉外收汇

[注2] 客户15下属子公司位于上海松江出口加工区，公司对其销售收入属于需要报关的境外收入，但该地区位于中国境内，其支付的货款属于境内收入、无需申报涉外收汇

上表可见，2023年，公司收汇金额与收入金额差异率较小，主要原因系公司收入确认时点和外币收汇进度存在时间性差异。外管局收汇数据与境外收入相匹配。

3、中信保数据与境外收入匹配情况

公司没有对出口货物购买出口信用保险，主要原因如下：

(1) 境外客户合作稳定

2022-2023年，公司境外收入前五大客户没有发生变化，公司与主要境外客户合作较为稳定，境外前五大客户的成立时间、销售内容、合作历史等信息详见本题回复(一)之回复。

(2) 境外客户资信状况良好

客户15的实控人为广达电脑，广达电脑为世界500强企业；客户1和客户13

亦是世界500强企业，该等客户业务规模较大、营业收入较高、经营情况稳定、资信状况较为良好。

客户14的母公司2010年于深交所主板上市，根据2023年6月26日披露的公告，联合资信评估股份有限公司确定维持客户14的母公司主体长期信用等级为AA+，客户14的母公司整体经营状况良好。

客户6无法查询到公司的相关资信数据，但该公司应收账款回款及时，截至2023年末，其对公司没有欠款，回款风险较低。

综上，公司主要境外客户资信情况较好、整体规模较大、所处地区政治经济因素相对稳定、成立时间较长、在行业的地位口碑较好，应收账款无法回收风险较小，公司没有对出口货物购买出口信用保险具有合理性。

4、物流运输费用与境外收入匹配情况

单位：万元

项 目	2022 年度	2023 年度
物流运输费用	9.63	5.29
境外收入金额	2,288.41	2,829.70
占 比	0.42%	0.19%

2022-2023年度，公司境外业务对应的物流运输费金额分别为9.63万元、5.29万元，公司产品微型化、模块化、体积小，单位体积价值高，因此运输费用较低。且大部分运输费用由境外客户自行承担，因此物流运输费用较低。

（四）说明年审会计师对于境外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

1、对于境外收入的函证情况

单位：万元

项 目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
境外收入	2,829.70	2,499.44	1,324.68	88.33%	46.81%

不存在回函不符的情况。针对未回函的情况，年审会计师履行了以下替代程序：

（1）获取公司海关出口明细数据、出口退税数据，与公司出口销售收入进

行核对；

(2) 针对境外销售收入执行细节测试，主要核查了境外销售收入对应的销售合同、销售订单、出口报关单、提单等关键性单据，检查客户本期及期后的回款情况。

(3) 客户1通过其Supplier Systems向思林杰下达订单。思林杰根据订单生产产品、发货后，客户1在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点，对订单分为境内及境外订单，对送到客户1境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点，会计师获取并检查相关签收单及第三方物流单据；对客户1境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点，会计师检查了对应的出口报关单。另外，会计师亲自登录客户1订单系统检查客户确认收货的记录，未见重大异常情况。

2、对于境外收入的走访情况

年审会计师对客户6、客户1进行了视频或电话访谈，向客户了解和确认包括工商信息、双方的合作历史、本期销售内容及销售金额较大的原因等，占当期境外销售收入的比例为65.87%。

(五) 核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

(1) 了解与收入确认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) 获取并检查公司收入明细表，对境外收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(3) 复核了年审会计师对本期主要境外客户实施函证情况；

(4) 对境外收入进行细节测试，获取并检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、出口报关单、提单及客户验收单等，核查销售真实性；

(5) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

境外收入确认符合企业会计准则的规定；境外客户应收账款期后回款情况良好，未收回账款原因具有合理性，销售商品、提供劳务收到的现金与收入相匹配；境外收入与境外销售相关的第三方数据(包括出口退税、外管局收汇数据、物流运输费用)相匹配。

年审会计师对主要境外客户实施了函证与访谈程序，针对未回函情况，执行了替代性程序，年审会计师已针对境外收入实施恰当的审计程序，获取的审计证据充分、有效。

问题四 关于应收账款

公司期末应收账款余额 2.54 亿元，占营收收入比例达 151.19%。其中，账龄一年以上应收账款余额达 1.36 亿元，占比 53.54%；应收账款第一大欠款方期末余额为 2.00 亿元，占比 78.74%，较上期末增加 0.40 亿元。公司期末存在应收账款保理款 1.25 亿元，包括珠海横琴金投商业保理有限公司 1.15 亿元和中国农业银行股份有限公司 1,000 万元，预计分别于 2024 年 3 月 23 日、2024 年 11 月 11 日到期，后者原定到期日为 2023 年 11 月 17 日。此外，公司期末应付账款 426.53 万元，金额较少。

请公司：（1）列示应收账款第一大欠款方最近两年实际回款金额、时间、对应款项账龄，结合第一大欠款方经营情况，说明应收账款回款是否存在风险，坏账准备计提是否充分及与该欠款方的其他供应商是否存在重大差异，并说明农业银行保理款延期的原因及合理性；（2）核实应收账款期末余额在 300 万元以上的其他欠款方、欠款金额账龄情况、期后收回情况，说明坏账准备计提是否充分，如主要欠款方账龄在 1 年以上，进一步核实说明账龄较长的原因、是否逾期、逾期金额、坏账计提金额、应收账款回收是否存在障碍；（3）说明年审会计师对应收账款执行的审计程序，包括但不限于函证金额、回函比例、对回函不符的调整以及实施的替代程序，获取的审计证据是否充分、有效；（4）列示交付产品对应的应收应付支付情况，说明公司存在大额应收款项未回款的情况下，应付款项余额较小的原因及合理性，公司对产业链上下游的议价能力是否较弱及原因，并充分提示风险。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

回复：

（一）列示应收账款第一大欠款方最近两年实际回款金额、时间、对应款项账龄，结合第一大欠款方经营情况，说明应收账款回款是否存在风险，坏账准备计提是否充分及与该欠款方的其他供应商是否存在重大差异，并说明农业银行保理款延期的原因及合理性

1、应收账款第一大欠款方最近两年实际回款金额、时间、对应款项账龄

（1）2022-2023 年，公司应收账款第一大欠款方运泰利的含税销售收入、应

收账款余额及当期回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
1.应收账款期初余额	16,031.71	6,843.94
2.本期含税收入	7,250.55	13,828.79
3.本期回款金额[注]	3,255.27	4,641.02
4.应收账款期末余额(4=1+2-3)	20,026.99	16,031.71
5.期末余额中包含的未终止确认的应收账款保理款、数字化应收账款债权凭证	13,421.28	1,000.00
6.剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额(6=4-5)	6,605.71	15,031.71

[注] 本期回款金额指当期终止确认的应收账款金额，不包含未终止确认的应收账款保理款、数字化应收账款债权凭证

(2) 公司应收账款第一大欠款方运泰利最近两年实际回款情况如下：

回款方式	截至 2023 年末是否终止确认应收账款	回款时间	回款金额 (万元)	对应款项账龄
1) 截至 2023 年末已终止确认应收账款的回款				
银行存款	是	2022 年 2 月	18.53	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 3 月	30.00	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 4 月	9.63	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 5 月	30.00	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 6 月	297.88	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 7 月	2.03	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 7 月	30.00	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 8 月	1,337.86	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 9 月	2,653.82	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 10 月	106.90	2021 年货款
农行金单保理	是(2022 年 11 月实际收款, 2023 年 11 月终止确认)	2022 年 11 月	1,000.00	2021 年货款
银行承兑汇票	是	2022 年 11 月	14.20	2021 年货款
银行存款	是	2022 年 11 月	70.17	2021 年货款

回款方式	截至 2023 年末是否终止确认应收账款	回款时间	回款金额 (万元)	对应款项账龄
银行存款	是	2022 年 12 月	40.00	2021 年货款
迪链票据	是(2023 年 5 月到期实际收款)	2023 年 1 月	1,000.00	2021 年货款 880.41 万元、2022 年货款 119.59 万元
银行存款	是	2023 年 2 月	40.77	2021 年货款 40.00 万元、2022 年货款 0.77 万元
银行存款	是	2023 年 3 月	37.50	2021 年货款
银行存款	是	2023 年 4 月	40.00	2021 年货款
银行存款	是	2023 年 6 月	50.00	2021 年货款
银行存款	是	2023 年 7 月	20.00	2021 年货款
银行存款	是	2023 年 11 月	42.24	2021 年货款
银行承兑汇票	是	2023 年 12 月	1,000.00	2022 年货款
银行存款	是	2023 年 12 月	24.75	2021 年货款
小 计			7,896.29	
2) 截至 2023 年末不能终止确认应收账款的回款				
应收账款保理	否(2023 年 3 月实际收款, 2024 年 3 月终止确认)	2023 年 3 月	11,500.00	2022 年货款
农业银行保理	否(2023 年 11 月实际收款, 2024 年 11 月终止确认)	2023 年 11 月	1,000.00	2022 年货款 850.57 万元、2023 年货款 149.43 万元
迪链票据	否	2023 年 12 月	921.28	2023 年货款
小 计			13,421.28	
合 计			21,317.57	

综上，2022-2023 年，公司应收账款第一大欠款方运泰利除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额中一年以上账龄金额分别为 0.00 万元、425.87 万元，实际不存在账龄较长情况。

公司的应收账款保理业务合同尽管名为无追索权保理，但不能完全排除被追索的可能性，公司出于谨慎性考虑，对保理业务对应的应收账款未终止确认，符

合会计准则的规定。

(3) 2023年发生应收账款保理业务的原因及合理性

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，运泰利通过保理方式向公司支付的货款合计为12,500.00万元，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，由保理机构向公司支付了货款，相关的保理融资费用由运泰利承担。

2、结合第一大欠款方经营情况，说明应收账款回款是否存在风险，坏账准备计提是否充分及与该欠款方的其他供应商是否存在重大差异

(1) 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2024年第一季度主要财务指标如下：

单位：万元

	财务指标	2024年1-3月	2023年度	2022年度
长园集团	总资产	1,638,447.77	1,551,345.79	1,377,486.98
	净资产	577,904.77	579,959.07	555,442.67
	资产负债率	64.73%	62.62%	59.68%
	营业收入	164,939.29	848,627.94	761,310.06

(续上表)

	财务指标	2024年1-3月	2023年度	2022年度
运泰利	总资产		403,250.86	343,315.86
	净资产		84,732.73	96,226.08
	资产负债率		78.99%	71.97%
	营业收入		247,333.18	175,884.72

注：运泰利 2024 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，对公司应收账款回收不造成重大不利影响。

(2) 2023 年长园集团及运泰利的年报或其他公开披露文件未披露其供应商名称信息，无法获取、比较长园集团及运泰利的其他供应商的坏账准备计提情况。

(3) 运泰利回款较缓慢原因、期后回款情况

近年来运泰利回款有所延缓，主要原因系：1) 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；2) 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。

2024 年公司期后收到运泰利现金回款金额为 203.64 万元，剔除期后到期终止确认的应收账款保理和迪链票据，截至 2024 年 5 月 30 日，公司对运泰利的 2023 年末应收账款余额为 6,402.07 万元。

综上所述，长园集团、运泰利资信状况良好，期后陆续回款，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、农业银行保理款不存在延期情况

2022 年末、2023 年末，公司未终止确认应收账款的农业银行保理款的具体情况如下：

(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
运泰利	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
运泰利	中国农业 银行股份 有限公司	2023.11.17-2 024.11.11	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			

运泰利分别于 2022 年 11 月、2023 年 11 月通过农业银行保理方式各向公司支付了 1,000.00 万元货款, 2022-2023 年公司共计收到农业银行保理款 2,000.00 万元, 农业银行保理合同到期日分别为 2023 年 11 月 17 日、2024 年 11 月 11 日, 第一笔已于 2023 年 11 月到期并终止确认, 农业银行保理款不存在延期情况。

(二) 核实应收账款期末余额在 300 万元以上的其他欠款方、欠款金额账龄情况、期后收回情况, 说明坏账准备计提是否充分, 如主要欠款方账龄在 1 年以上, 进一步核实说明账龄较长的原因、是否逾期、逾期金额、坏账计提金额、应收账款回收是否存在障碍

1、2023 年末应收账款总体账龄情况:

账 龄	应收账款余额		剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
1 年以内	11,766.91	46.40	10,690.00	90.59
1-2 年	13,224.59	52.15	744.22	6.31
2-3 年	366.84	1.45	366.84	3.11
合 计	25,358.34	100.00	11,801.06	100

公司 2023 年末应收账款账面余额 25,358.34 万元, 包含未终止确认的运泰利 12,500.00 万元应收账款保理款和 1,057.28 万元数字化应收账款债权凭证(运泰利 921.28 万元迪链票据、客户 7136.00 万元金单), 公司的应收账款保理业务为无追索权保理, 但不能完全排除被追索的可能性, 公司出于谨慎性考虑, 对保理融资对应的应收账款未终止确认。剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额和实际账龄情况见上表。

2、应收账款期末余额在 300 万元以上的欠款方明细情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	账龄			坏账准备 余额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	
珠海市运泰利自动化设备有限公司	6,605.71	6,179.84	360.35	65.51	1,653.40
客户 7	892.48	853.76	38.72		59.72
客户 2	547.59	547.59			27.38
客户 8	491.17	428.89	62.29		27.67
客户 1	468.58	468.58			23.43
客户 4	361.13	324.49		36.64	27.22
合 计	9,366.67	8,803.16	461.36	102.15	1,818.82
剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额	11,801.06	10,690.00	744.22	366.84	
占 比	79.37%	82.35%	61.99%	27.85%	

(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
珠海市运泰利自动化设备有限公司	是	4,599.17	69.62%	203.64	3.08%	4.43%
客户 7	是	729.41	81.73%	8.88	0.99%	1.22%
客户 2	是	185.04	33.79%	547.59	100.00%	100.00%
客户 8	是	279.38	56.88%	137.47	27.99%	49.21%
客户 1	否			468.58	100.00%	
客户 4	是	161.13	44.62%	10.00	2.77%	6.21%
合 计		5,954.13	63.57%	1,376.16	14.69%	23.11%

注 1：运泰利、客户 7、客户 2、客户 8、客户 1 均包括各自子公司；

注 2：期后回款统计至 2024 年 5 月 30 日

注 3：运泰利期末余额剔除了未终止确认的应收账款保理款 12,500.00 万元、迪链票据 921.28 万元，精实测控剔除了 136.00 万元金单

3、其他主要欠款方账龄在 1 年以上的原因、坏账准备计提是否充分、应收账款回收是否存在障碍

(1) 其他主要欠款方账龄在 1 年以上、回款较缓慢的原因

近年来苹果产业链客户回款有所延缓，主要原因系：1) 苹果产业链商业模式有所调整，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；2) 客户 7：一方面受其终端客户商业模式调整影响，另一方面其非苹果业务拓展(新能源业务等)，该类型业务回款比苹果业务较差，整体上影响了其资金状况，导致回款周期有所推迟；3) 客户 8 隶属富士康集团，业务规模较大，供应商种类数量多，需要根据集团整体资金情况制定付款计划，故回款周期较长。

客户 4 回款较慢的原因：客户 4 产品属于创新性产品，在终端目前多数处理试点状态、验收及回款周期长，公司已与客户 4 协商确定回款计划。

(2) 账龄在 1 年以上的其他主要欠款方的经营情况

主要欠款方	成立时间	营业状态	注册资本	资产总额	净资产	营业收入
客户 7	2011/10/14	存续	8,362.50 万元人民币	100,616.89 万元人民币	43,845.01 万元人民币	20,015.68 万元人民币
客户 8	1974/2/20	存续	未披露	1,283.72 亿美元	486.51 亿美元	581.37 亿美元
客户 4	2016/6/14	存续	1,000.00 万元人民币	未对外披露		

注 1：客户 7 数据未披露 2023 年度数据、上表数据系 2023 年中期财务数据，来源于深圳证券交易所网站

注 2：客户 8 系 2023 年度财务数据，来源于新浪财经网站

主要欠款方经营状况良好，信用或财务状况良好、未出现大幅恶化。

4、公司坏账计提政策的合理性

账龄	应收账款历史损失率	应收账款坏账计提比例(预期信用损失率)
1 年以内	0.95%	5.00%
1-2 年	3.36%	10.00%
2-3 年	0.00%	30.00%
3 年以上	0.00%	100.00%

公司基于三年平均迁徙率计算得出应收账款历史损失率，账龄 1 年以内、1-2 年、2 年以上的应收账款历史损失率分别为 0.95%、3.36% 及 0.00%。公司在历史损失率的基础上考虑前瞻性影响计算预期信用损失率，公司的坏账计提比例合理，已计提充分坏账准备。

5、与可比公司坏账准备计提比例比较情况

燕麦科技、博杰股份及精测电子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：

单位：万元

可比公司	应收账款余额	坏账准备余额	坏账计提比例
燕麦科技	19,202.75	992.94	5.17%
博杰股份	37,406.05	3,271.41	8.75%
精测电子	162,219.11	11,971.13	7.38%
可比公司应收账款坏账计提比例平均值			7.42%
思林杰公司	25,358.34	2,020.86	7.97%

注：以上数据来源于同行业可比公司 2023 年年度报告

2023 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。

综上所述，主要欠款方资信状况良好，信用或财务状况未出现大幅恶化，公司持续密切跟进客户回款情况，期后陆续回款或已协商确定回款计划，发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍。公司已按照坏账准备政策，对上述客户充分计提坏账准备。

（三）说明年审会计师对应收账款执行的审计程序，包括但不限于函证金额、回函比例、对回函不符的调整以及实施的替代程序，获取的审计证据是否充分、有效

年审会计师对应收账款执行了以下审计程序：

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、对 2023 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) 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) 会计师通过函证程序核实应收账款的金额及比例如下：

单位：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	25,363.86	24,862.91	24,063.12	98.02%	94.87%

注：上述回函数据统计截至 2024 年 4 月 25 日

(3) 回函不符情况

2023 年度财务报表审计过程中，会计师选取 46 家客户执行函证程序，其中 8 家客户回函不符，回函差异金额合计 556.44 万元，占 2023 年末应收账款余额比例为 2.19%，该回函差异金额剔除了期末未到期的应收账款保理金额、金单。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) 针对未回函客户具体执行的替代程序

针对未回函客户，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；2023 年对客户实地走访比例为 87.46%，视频或电话访谈比例为 2.07%，合计访谈比例 89.53%；

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；对比同行业公司应收账款坏账准备计提情况，是否

存在差异；

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。

综上，年审会计师已对应收账款实施恰当的审计程序，获取的审计证据充分、有效。

（四）列示交付产品对应的应收应付支付情况，说明公司存在大额应收款项未回款的情况下，应付款项余额较小的原因及合理性，公司对产业链上下游的议价能力是否较弱及原因，并充分提示风险。

1、公司交付产品对应的应收应付支付情况

（1）交付产品对应的销售收款现金流、购买材料现金流

单位：万元

项 目	2023 年末	2022 年末
销售商品、提供劳务收到的现金[注]	28,560.75	20,666.00
购买商品、接受劳务支付的现金	6,015.19	10,979.52

[注] 销售商品、提供劳务收到的现金包含通过应收账款保理方式的回款

（2）交付产品对应的应收应付余额情况

单位：万元

项 目	2023 年末	2022 年末
应收账款	25,363.86	24,862.91

项 目	2023 年末	2022 年末
应付账款-采购材料款	226.47	517.48

2、公司不存在对产业链下游客户的议价能力较弱的情况

(1) 公司的核心竞争力及行业地位

从下游客户上来看，公司客户主要为苹果产业链企业，终端的检测需求来自苹果公司。苹果公司作为全球最大的消费电子企业，对出厂产品的性能控制处于全球领先水平，相应对产品的检测指标要求亦处于高水平。经过多年的自主研发和技术积累，公司已经完成了各种嵌入式智能仪器模块产品的定制化量产，成为苹果公司合格供应商,并导入苹果产业链领域。此外，近年来公司也取得了诸如华为、VIVO、脸书、东京电子、亚马逊等企业的合格供应商资质。

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，在国内该领域处于行业领先地位，并在消费电子检测领域获得优质客户认可，行业地位突出。报告期内公司所处的行业地位未发生重大变化。

(2) 销售定价政策及毛利率情况、信用政策

2022-2023 年，公司主要客户销售定价政策未发生变动，销售毛利率变动较小。

公司客户的总体信用状况良好、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。2023 年，公司主要客户的合同约定信用期为 60-90 天，与 2022 年相比，主要客户的信用政策未发生重大变化。

(3) 销售模式、下游客户情况及回款延缓的原因

1)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运泰利、精实测控等检测设备供应商，上述企业均在多个领域开展业务。以公司的直接客户运泰利为例，根据运泰利的母公司长园集团 2023 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、精实测控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 2023 年年报显示，2023 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。2023 年，长园集团共实现营业收入 84.86 亿元，其中运泰利实现收入 24.73 亿元，占比为 29.15%。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。

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，2022-2023 年公司主要应收款客户回款有所延缓。

综上，2023 年，公司所处的行业地位、公司对主要客户的销售定价政策及毛利率情况、信用政策均未发生重大变化，公司对产业链下游客户的议价能力未发生重大变化，不存在对产业链下游客户的议价能力较弱的情况。

3、公司不存在对产业链上游供应商的议价能力较弱的情况

(1) 公司 2023 年主要材料供应商情况

供应商名称	本期采购金额	主要业务范围	法定代表人/主要负责人	注册资本	董监高	股东	成立日期
深圳市拓新科技有限公司	1,327.87	电子产品及周边产品的技术开发与购销及其它国内贸易	陈丽萍	500 万人民币	陈丽萍、邓鋆	陈丽萍（实控人）、邓鋆	2011/10/24
深圳市鼎承进出口有限公司	431.59	电子产品及其它国内商业	孙晓明	3000 万人民币	孙晓明、孙燕娜	孙晓明（实控人）、孙燕娜	2005/1/31
万利隆电子（广	227.30	电子产品批发、电子元	蒙汉华	1000 万	蒙汉华、吕	NEXHLD LIMITED	2018/1/3

供应商名称	本期采购金额	主要业务范围	法定代表人/主要负责人	注册资本	董监高	股东	成立日期
东)有限公司		器件批发		人民币	琼玉	(实控人)	
深圳市德隆供应链有限公司	217.93	电子元器件批发; 集成电路销售; 集成电路设计; 集成电路芯片及产品销售	胡来军	500 万人民币	胡来军、韩锋	胡来军、韩锋	2013/3/29
北京德邦威视科技有限公司	151.37	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务	张洪泉	1000 万人民币	张洪泉、赵清利、胡日查	张洪泉(实控人)、赵清利	2009/7/29
深圳市旭威科技发展有限公司	145.50	电子产品及周边设备的技术开发、销售及其它国内商业	黄青洪	1320 万人民币	黄青洪、贺龙胜	黄青洪(实控人)、刘成贵	2007/7/6
深圳市杰立讯科技有限公司	129.49	电子产品、电子设备的研发及销售	赵立	50 万人民币	赵立、员爱洁	赵立(实控人)、员爱洁	2021/3/18
广州禾稻精密机械制造有限公司	126.07	通用和专用仪器仪表的元件、器件制造	郭咸付	50 万人民币	郭咸付、段兰英	郭咸付(实控人)、姚伟良、段兰英	2019/4/12
深圳市玉卓光电子器件有限公司	101.66	光电组件、电子原器件生产	杨冰玉	500 万人民币	杨冰玉、梁盛	杨冰玉(实控人)、梁盛、郭盼	2016/3/23
艾睿(中国)电子贸易有限公司深圳分公司	94.92	电子零件产品的批发	郑宏文	未披露	郑宏文	艾睿电子(香港)有限公司	2017/7/31

上表可见,上述供应商和公司、控股股东、董监高及近亲属不存在关联关系。上表中仅北京德邦威视科技有限公司为 2023 年新增供应商,我们已取得本期新增重要供应商出具的关联关系声明及确认函,其与思林杰公司不存在关联关系。

(2) 公司原材料的采购模式

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。

公司原材料采购主要分为备货采购和现货采购。1) 备货采购:公司 2017 年 11 月成为苹果的合格供应商,2018 年开始嵌入式智能仪器模块产品在苹果产业链批量应用,客户订单具有多批次、短交期、分布不均的特点。公司主要对部分单位价值量相对较高、市场供应量不甚充足、采购周期较长的芯片类原材料(如 FPGA 芯片、数据采集芯片、放大器和比较器芯片等)进行备货采购,以期获取批量采购的价格优势,降低生产成本。2) 现货采购:公司现货采购主要分为以下几种情形:第一,对于连接器、电容电阻、分立半导体器件及部分芯片等市场供应充足、单位价值量较低的原材,公司一般通过现货予以采购;第二,基于

客户临时性的下单需求，公司会对相应原材料在现货市场进行采购；第三，在公司对某种型号的芯片备货不足的情形下，公司会相应在现货市场进行采购予以适当补充。

（3）供应商付款政策

公司采购的原材料种类及数量众多，每一类均有多个细分类别，不同类别原材料由于制造工艺、用途等不同又可分为多个规格型号。以芯片为例，公司每年采购芯片的种类多达几百种，且每年采购的产品品类差异很大。

公司通常会综合考虑采购材料类型、采购周期紧急程度与供应商协商付款周期，公司与供应商合同约定信用期一般为月结 15-30 天，部分定制件或临时采购现货采用预付或现付结算，因此，公司应付账款余额较小。2023 年与 2022 年相比，主要供应商的信用政策未发生重大变化。

公司对供应商的付款政策系受公司产品销售及交付特点、采购、生产模式综合影响确定，公司对产业链上游供应商的议价能力未发生重大变化。

综上所述，公司不存在对产业链上下游的议价能力较弱的情况。

（五）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（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）复核年审会计师对 2023 年末重要应收账款客户实施函证的相关文件；

（3）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；

（4）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；

（5）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；对比同行业公司应收账款坏账准备计提情况，是否存在差异；

（6）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；

(7) 获取公司银行对账单、银行日记账，取得并复核运泰利 2022-2023 年实际回款情况统计表；

(8) 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；

(9) 查阅运泰利母家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，对运泰利进行实地访谈，了解和分析运泰利采用保理回款的情况；

(10) 复核会计师对应收账款保理业务实施的函证程序；

(11) 检查保理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、核查结论

经核查，保荐机构认为：

运泰利及其母家长园集团生产经营情况良好，应收账款无法收回的风险较小，2023 年长园集团及运泰利的年报或其他公开披露文件未披露其供应商名称信息，无法获取、比较长园集团及运泰利的其他供应商的坏账准备计提情况；农业银行保理款不存在延期。其他主要欠款方资信状况良好，期后陆续回款或协商确定回款计划，信用或财务状况未出现大幅恶化，发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍。公司已按照坏账准备政策，对运泰利及其他主要欠款方充分计提坏账准备；年审会计师已对应收账款实施恰当的审计程序，获取的审计证据充分、有效；2023 年，公司所处的行业地位未发生重大变化，公司不存在对产业链上下游的议价能力较弱的情况。

问题五 关于存货

公司期末存货账面余额 5,807.02 万元,存货跌价准备 574.75 万元。其中主要为原材料,账面余额 4,003.33 万元,存货跌价准备 196.73 万元。

请公司:(1)结合原材料库龄、原材料与产成品匹配关系,说明原材料库存较高的原因及合理性,原材料跌价准备计提是否充分;(2)结合业绩下滑和在手订单情况,说明除原材料以外存货跌价准备计提是否充分;(3)说明存货盘点程序及盘点结果,包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等,说明是否存在账实差异及处理结果。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见,并结合监盘程序、监盘比例及监盘结果,说明获取审计证据的充分性和有效性。

回复:

(一)结合原材料库龄、原材料与产成品匹配关系,说明原材料库存较高的原因及合理性,原材料跌价准备计提是否充分

1、2023 年末、2022 年末,公司原材料库龄情况

单位:万元

项 目	2023-12-31		2022-12-31		同比上期变动比例	
	金额 ()	占比	金额	占比	金额变动	占比变动
1 年以内	2,115.54	52.84%	3,022.62	80.58%	-30.01%	-27.74%
1 年以上	1,887.78	47.16%	728.68	19.42%	159.07%	27.74%
合 计	4,003.33	100.00%	3,751.30	100.00%	6.72%	

公司原材料分为标准件和非标准件,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。2020 年以来,由于电子材料涨价及产能受限,公司为保障供应,会对部分重点原材料进行备货。2023 年末,公司原材料库龄 1 年以上余额 1,887.78 万元,占原材料余额 47.16%,库龄 1 年以上原材料余额占比较高。公司 1 年以上库龄原材料按标准件和非标准件分类明细如下:

单位:万元

项 目	2023-12-31	2022-12-31	同比上期变动比例
-----	------------	------------	----------

	金额	占比	金额	占比	金额变动	占比变动
库龄超过一年且本期使用的标准件	1,691.05	89.58%	486.60	66.78%	247.52%	22.80%
库龄超过一年且本期未使用的标准件	83.33	4.41%	175.19	24.04%	-52.43%	-19.63%
库龄超过一年的非标准件	113.40	6.01%	66.89	9.18%	69.54%	-3.17%
合计	1,887.78	100.00%	728.68	100.00%	159.07%	

2023 年原材料中库龄超过一年且本期使用的标准件（芯片、连接器、电容电阻、分立半导体器件等）占比为 89.58%，较上年同期增长 22.80%，原材料中库龄超过一年且本期未使用的标准件和库龄超过一年的非标准件合计占比为 10.42%，占比较低。

2、原材料与产成品匹配关系

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和机器视觉等产品的设计、研发、生产及销售。公司生产上述产品主要采购的原材料包括芯片、摄像头模组、PCB 板、连接器、电容电阻等。

2022-2023 年，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		同比上期变动比例	
	金额	占比	金额	占比	金额变动	占比变动
直接材料	4,199.05	64.01%	6,303.52	79.39%	-33.39%	-15.38%
人工成本	956.56	14.58%	640.66	8.07%	49.31%	6.51%
制造费用	1,404.33	21.41%	995.72	12.54%	41.04%	8.87%
合计	6,559.93	100.00%	7,939.90	100.00%	-17.38%	

2023 年,主营业务成本中直接材料成本同比 2022 年下降 33.39%,受下游消费电子行业需求减缓的影响,客户采购减少、采购节奏推迟所致,2023 年公司主营业务收入较 2022 年收入下降 30.83%,本期销售规模下降导致主营业务成本中的直接材料成本也相应下降,与主营业务收入下降幅度基本一致。

2023 年,公司原材料总体投入与产出情况如下:

单位：万元

项 目		2023/12/31 2023 年度
期初存货余额	原材料①	3,751.30
	在产品②	255.31
	半成品③	818.77
	库存商品④	331.74
	发出商品⑤	155.96
	委托加工物资⑥	77.99
	小计⑥=①+②+③+④+⑤+⑥	5,391.07
本期采购	原材料及库存商品采购总额⑦	5,037.34
	外协加工费及运输费⑧	111.91
	小计⑨=⑦+⑧	5,149.25
期末存货余额	原材料⑩	4,003.33
	在产品⑪	463.96
	半成品⑫	708.50
	库存商品⑬	576.34
	发出商品⑭	42.93
	委托加工物资⑮	11.96
	小计⑯=⑩+⑪+⑫+⑬+⑭+⑮	5,807.02
本期投入的直接人工⑰		956.56
本期投入的制造费用⑱		1,453.29
制造费用-物料消耗⑲		104.40
本期投入总计⑳=⑥+⑨-⑯+⑰+⑱-⑲		7,038.75
主营业务成本㉑		6,559.93
其他业务成本㉒		48.96
非生产领用	研发费用领料㉓	196.36
	销售费用领料㉔	46.62
	其他领用㉕	0.02

项 目		2023/12/31 2023 年度
	小计 ^{②⑥} = ^{②③} + ^{②④} + ^{②⑤}	243.01
跌价转销 ^{②⑦}		186.85
本期产出及领用总计 ^{②⑧} = ^{②①} + ^{②②} + ^{②⑥} + ^{②⑦}		7,038.75
差异 ^{②⑨} = ^{②⑩} - ^{②⑧}		

如上表所示，2023 年公司采购的原材料金额与结转至存货和主营业务成本的原材料金额、其他领用的原材料金额之间具有勾稽关系，原材料的采购、领用和留存金额具有匹配性。

3、2023 年末，公司原材料存货跌价计提情况

单位：万元

项 目	2023-12-31	2022-12-31	同比上期变动比例
原材料账面余额	4,003.33	3,751.30	6.72%
原材料跌价准备	196.73	242.08	-18.73%
计提比例	4.91%	6.45%	-1.54%

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，2023 年末，公司原材料存货跌价准备 196.73 万元，存货跌价准备计提比例为 4.91%。公司 1 年以上库龄原材料按标准件和非标准件分类计提存货跌价准备明细如下：

单位：万元

项 目	2023-12-31		2022-12-31		同比上期变动比例	
	存货账面 余额	存货跌价 准备	存货账面 余额	存货跌价 准备	存货账面 余额变动	存货跌价 准备变动
库龄超过一年且本期使用的标准件	1,691.05		486.60		247.52%	
库龄超过一年且本期未使用的标准件	83.33	83.33	175.19	175.19	-52.43%	-52.43%
库龄超过一年的非标准件	113.40	113.40	66.89	66.89	69.54%	69.54%
合 计	1,887.78	196.73	728.68	242.08	159.07%	-18.73%

库龄超过一年且本期使用的标准件满足可变现净值高于账面价值的测算标

准。按照公司的存货跌价政策，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。公司按存货类别对库龄超过一年且本期使用的标准件测算存货跌价准备，由于公司 2023 年销售毛利率约为 60%，减去附加税费率和销售费用率 10.43%，经测算，存货可变现净值远高于存货账面价值，因此不需要计提存货跌价准备。

公司的标准件是芯片、PCB 板等，这类原材料市场价格较为稳定，即使未来如果出现因没有销售订单部分原材料不适用的情况，参考公司 2023 年直接销售部分暂无生产领用需求的原材料的销售毛利率(13.43%)，未来直接对外销售预计也不会产生减值。

公司的标准件是芯片、PCB 板等，库龄超过一年且本期使用的标准件在 2023 年出库金额合计约为 3800 万，该类原材料领用频率较高，不存在通过人为调节不计提存货跌价准备的情形。

2023 年末，公司原材料账面余额较 2022 年末增长 6.72%，原材料存货跌价准备计提较 2022 年下降 18.73%，主要系原材料中库龄超过一年且本期未使用的标准件较 2022 年同期下降较多。

综上所述，2023 年末，公司期末原材料余额为 4,003.33 万元，较 2022 年末增加 252.03 万元，增幅 6.72%，主要原因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，公司原材料跌价准备计提充分。

（二）结合业绩下滑和在手订单情况，说明除原材料以外存货跌价准备计提是否充分

公司采用“以销定产、适度备货”采购模式，日常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。2023 年，公司采购金额为 5,133.28 万元，较 2022 年度下降 39.86%，与 2023 年公司收入下降幅度基本匹配，总体上，公司 2023 年的采购规模符合公司 2023 年的生产经营情况。

1、2022 年末、2023 年末公司在手订单情况

单位：万元

项目名称	2023 年末	2022 年末	变动比例
(1) 发出商品订单覆盖率：			
发出商品余额	42.93	155.96	-72.47%
订单覆盖金额	42.93	155.96	-72.47%
订单覆盖率	100.00%	100.00%	
(2) 除发出商品以外存货订单覆盖率			
原材料	4,003.33	3,751.30	6.72%
在产品	463.96	255.31	81.72%
库存商品及半成品	1,284.84	1,150.51	11.68%
委托加工物资	11.96	77.99	-84.66%
除发出商品以外存货余额合计	5,764.09	5,235.11	10.10%
在手订单金额	7,249.79	6,404.11	13.21%
除发出商品以外存货订单覆盖金额	2,847.72	2,098.74	35.69%
除发出商品以外存货订单覆盖率	49.40%	40.09%	9.31%

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；2023 年末、2022 年末的在手订单分别对应统计截至 2024 年 5 月 23 日、2023 年 5 月 23 日

如上表所示，2023 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 5,764.09 万元，订单覆盖率为 49.40%。2023 年末，公司在手订单金额较 2022 年末增加 13.21%，公司根据在手订单情况适当进行备货。

2、2023 年末，除原材料以外公司存货跌价计提情况

单位：万元

项目	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例
在产品	463.96	53.94	11.63%
半成品	708.50	221.91	31.32%

项 目	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例
库存商品	576.34	102.17	17.73%
发出商品	42.93		
委托加工物资	11.96		
合 计	1,803.70	378.02	20.96%

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。

公司在产品、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。

公司发出商品主要为已发送至客户项目现场尚未完成验收的存货。对应项目进展状况正常，经测试，未发生明显减值迹象。

3、同行业可比公司存货跌价准备情况

单位：万元

可比公司	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例
普源精电	291,026.78	19,188.84	6.59%
鼎阳科技	36,860.38	4,393.59	11.92%
华兴源创	150,034.99	1,115.52	0.74%
燕麦科技	9,809.25	817.73	8.34%
可比公司存货跌价计提比例平均值			6.90%
公 司	5,807.02	574.75	9.90%

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告

由上表可见，公司期末存货跌价准备计提比例为 9.90%，高于同行业可比公司平均值。

综上所述，公司 2023 年存货跌价准备计提充分、合理。

(三) 说明存货盘点程序及盘点结果, 包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等, 说明是否存在账实差异及处理结果。

1、公司存货盘点程序

(1) 财务部编制“盘点计划安排表”, 发送给相关盘点人, 由仓管部负责, 车间协助;

(2) 盘点前, 仓管员及相关协助人员对存放货物的场地进行整理、整顿;

(3) 仓管人员整理所有单据;

(4) 由财务人员在盘点前打印好各车间的“存货盘点表”, 下发给相关盘点人员;

(5) 盘点人员准确清点、准确对照物料编号、名称、规格、型号, 将盘点数量录入“存货盘点表”中, 已盘点的物料, 在物料包装箱贴上“已盘点”标签, 财务人员全程监督存货盘点;

(6) 盘点结束后, 财务人员收回所有“存货盘点表”, 并与库存账目进行核对, 编制“盘点差异表”;

(7) 发现账实不一致, 仓管部门配合财务人员进行分析, 在“盘点差异表”中说明差异原因和处置办法;

(8) 财务人员将“盘点差异表”上报管理层进行审核, 经批准后, 调整相应的账面数量, 以保持账实一致。

2、2023 年末公司存货盘点情况

(1) 盘点范围: 公司所有在库存货

(2) 盘点地点:

仓库名称	具体位置
思林杰总部仓库	番禺区石基镇市莲路石碁村段 80 号同芯壹号智能产业园
思林杰深圳仓库	深圳市光明区马田街道石家社区后底坑同富工业区

(3) 盘点结果

单位: 万元

项 目	2023/12/31		
	账面金额	盘点金额	盘点比例

项 目	2023/12/31		
	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,003.33	3,681.00	91.95%
在产品	463.96	157.84	34.02%
半成品	708.50	708.50	100.00%
库存商品	576.34	563.21	97.72%
发出商品	42.93		
委托加工物资	11.96		
合 计	5,807.02	5,110.55	88.01%

公司在产品主要为在各生产工序中处于正在加工尚未完成该道工序的被加工物，由于在盘点时部分在产品处于被加工状态，因此未能对部分在产品执行盘点程序，公司日常登记在产品明细表，准确记录了在产品的收发情况。公司年末对委托加工物资和发出商品进行对账，对账结果无差异。

2023 年末，公司存货盘点情况良好，存货盘盈盘亏金额占存货余额比重低于 1%，公司盘点差异金额为 0.28 万元，其中盘盈金额为 0.33 万元，盘亏金额为 0.05 万元。公司盘盈的物料主要系损耗性材料和赠品，不作调整处理，公司盘亏的物料主要系爆带造成的丢失，公司作为管理领用单处理，计入管理费用，调整后账实相符。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（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 2023 年存货余额较大、原材料期末余额较高的原因及合理性；

(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；

(5) 了解公司报告期内存货盘点制度及盘点情况，并通过复核会计师存货监盘的相关文件。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司 2023 年原材料库存较高主要系公司基于“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，原材料跌价准备计提充分；公司根据在手订单情况适当备货，除原材料以外存货跌价准备计提充分、合理；公司盘点程序合理，存货盘点情况良好，2023 年末，存货盘盈盘亏金额占存货余额比重低于 1%，不存在账实差异，公司对盘盈盘亏情况处理合理。

问题六 关于现金资产管理

公司本期末货币资金 84,903.48 万元，交易性金融资产 13,000.00 万元。公司期末募集资金现金管理未到期余额 60,691.20 万元，其中结构性存款 10,000.00 万元，协定存款、通知存款合计 50,691.20 万元。公司本期利息收入 1,553.17 万元，投资收益 388.29 万元。

请公司：（1）说明现金资产与利息收入、投资收益的匹配性；（2）结合公司募投项目预计完工时间和资金使用计划，测算募集资金陆续投入后，利息收入或投资收益变动及对公司净利润的影响，并提示风险。请年审会计师对问题（1）核查并发表明确意见。

回复：

（一）说明现金资产与利息收入、投资收益的匹配性

1、2023 年，公司购买和赎回的结构性存款及投资收益明细情况如下：

签约方	产品名称	购买金额 (万元)	理财起息 日	理财到期 日	实际 收益率	投资 收益(万 元)
兴业银行股份有限公司广州分行 (募集资金专户)	兴业银行企业金融 人民币结构性存款 产品	9,700.00	2023/9/25	2023/12/29	2.50%	63.12
兴业银行股份有限公司广州分行 (募集资金专户)	兴业银行企业金融 人民币结构性存款 产品	7,000.00	2023/9/25	2023/10/27	2.34%	14.36
招商银行股份有限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 61 天 结构性存款	5,000.00	2023/9/28	2023/11/28	2.50%	20.89
招商银行股份有限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 21 天 结构性存款	2,500.00	2023/10/10	2023/10/31	1.65%	2.37
招商银行股份有限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看涨两层区间 31 天 结构性存款	5,900.00	2023/10/13	2023/11/13	2.45%	12.28
招商银行股份有	招商银行点金系列	6,000.00	2023/10/13	2023/12/29	2.50%	31.64

签约方	产品名称	购买金额 (万元)	理财起息 日	理财到期 日	实际 收益率	投资 收益(万 元)
限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	看跌两层区间 77 天 结构性存款					
中国建设银行股 份有限公司广州 天河支行(募集资 金专户)	中国建设银行广东 省分行单位人民币 定制型结构性存款	13,000.00	2023/10/11	2023/12/25	2.46%	65.71
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 28 天 结构性存款	4,800.00	2023/11/2	2023/11/30	2.43%	8.95
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 28 天 结构性存款	4,800.00	2023/11/2	2023/11/30	2.43%	8.95
兴业银行股份有 限公司广州分行 (募集资金专户)	兴业银行企业金融 人民币结构性存款 产品	7,000.00	2023/11/2	2023/12/29	2.35%	25.69
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 49 天 结构性存款	4,000.00	2023/11/10	2023/12/29	2.45%	13.16
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 25 天 结构性存款	5,000.00	2023/12/4	2023/12/29	2.35%	8.05
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 25 天 结构性存款	5,000.00	2023/12/4	2023/12/29	2.35%	8.05
招商银行股份有 限公司广州高新 支行(募集资金专 户)	招商银行点金系列 看跌两层区间 25 天 结构性存款	2,000.00	2023/12/4	2023/12/29	2.35%	3.22
中国建设银行股 份有限公司广州 天河支行(募集资 金专户)	中国建设银行广东 省分行单位人民币 定制型结构性存款	10,000.00	2023/12/28	2024/3/28	未到期	未到期
招商银行股份有 限公司广州高新 支行	招商银行点金系列 看涨三层区间 91 天 结构性存款	3,000.00	2023/4/10	2023/7/10	2.80%	20.94

签约方	产品名称	购买金额 (万元)	理财起息 日	理财到期 日	实际 收益率	投资 收益(万 元)
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌两层区间 94 天结构性存款	5,000.00	2023/7/7	2023/10/9	2.80%	36.05
中国民生银行广州分行	聚赢黄金-挂钩伦敦金看涨二元结构性存款 (SDGA230503V)	3,000.00	2023/9/22	2023/12/22	2.60%	19.45
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌两层区间 21 天结构性存款	4,000.00	2023/10/10	2023/10/31	1.65%	3.80
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌两层区间 49 天结构性存款	600.00	2023/11/10	2023/12/29	2.45%	1.97
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌两层区间 22 天结构性存款	5,000.00	2023/12/7	2023/12/29	2.30%	6.93
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌两层区间 22 天结构性存款	5,000.00	2023/12/7	2023/12/29	2.30%	6.93
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌三层区间 16 天结构性存款	4,000.00	2023/12/13	2023/12/29	2.20%	3.86
招商银行股份有限公司广州高新支行	招商银行点金系列看跌三层区间 16 天结构性存款	2,000.00	2023/12/13	2023/12/29	2.20%	1.93
中国民生银行广州分行	聚赢股票-挂钩沪深300 指数双向鲨鱼鳍结构性存款 (SDGA230766V)	3,000.00	2023/12/26	2024/3/26	未到期	未到期
合计		126,300.00				388.29

上表可见，本期购买、赎回的结构性存款与投资收益相匹配。

2、协定存款、通知存款等其他现金存款与利息收入的匹配情况如下：

(1) 各类现金存款利息收入汇总

单位：万元

项 目	截至 2023 年 12 月 31 日余额	利息收入金额
募集资金专户协定存款、通知存款利息收入	50,691.20	1,001.25

项 目	截至 2023 年 12 月 31 日余额	利息收入金额
非募集资金专户协定存款、通知存款利息收入	23,533.61	402.55
美元、人民币定期存款利息收入	1,000.00	108.54
美元活期存款利息收入	6,589.51	36.83
活期存款、保证金账户利息收入等	3,089.15	4.01
合 计	84,903.48	1,553.17

公司利息收入包括协定存款、通知存款利息收入、定期存款利息收入及活期存款等其他利息收入。

(2) 公司购买的协定存款、通知存款与利息收入匹配情况：

单位：万元

开户银行	产品名称	截至 2023 年 12 月 31 日 余额	2023 年 日均余额	2023 年 利息收入	测算 年利率
1) 募集资金专户协定存款、通知存款利息收入					
兴业银行股份有限公司 广州分行	新型协定存款	17,116.35	15,891.19	287.11	1.81%
招商银行股份有限公司 广州高新支行	单位智能通知 存款	29,204.42	27,532.01	493.55	1.79%
中国建设银行股份有限公司 广州天河支行	单位协定存款	3,938.27	11,548.88	186.49	1.61%
上海浦东发展银行股份 有限公司广州天河支行	单位协定存款	432.17	1,906.82	34.10	1.79%
小 计		50,691.20	56,878.90	1,001.25	1.76%
2) 非募集资金专户协定存款、通知存款利息收入					
招商银行股份有限公司 广州分行高新支行	单位智能通知 存款	21,411.69	18,663.23	322.67	1.73%
中国农业银行广州番禺 石基支行	通知存款	1,015.14	918.69	14.32	1.56%
平安银行广州中石化大 厦支行	通知存款	1,028.89	1,031.83	21.34	2.07%
中国民生银行广州分行	通知存款	77.89	2,279.94	44.22	1.94%
小 计		23,533.61	22,893.70	402.55	1.76%
合 计		74,224.81	79,772.60	1,403.80	1.76%

注 1：2023 年日均余额=∑募集资金专户的协定存款/通知存款每日余额*累计存储天数/ 360

注 2：测算年利率=利息收入/2023 年日均余额

公司对募集资金实行专户存储管理,为提高资金使用效率,公司与上述银行签订协定存款、通知存款协议,利用暂时闲置募集资金及一般账户资金购买协定存款、通知存款,利率参考中国人民银行公布的协定存款、通知存款利率上调一定基准点,公司2023年协定存款、通知存款年利率水平为1.55%-2.10%。上表可见,公司测算所得的利率水平与协议约定利率水平相匹配,协定存款、通知存款金额与利息收入匹配。

(3) 定期存款与利息收入匹配情况:

开户银行	金额	年利率	起息日期	到期日期	利息收入(原币)	利息收入(折算人民币)
中信银行北京路支行(美元)	100.00	5.10%	2023/6/9	2023/9/9	1.28	9.15
	150.00	5.10%	2023/5/15	2023/8/15	1.91	13.73
	200.00	5.33%	2023/8/16	2023/11/16	2.67	19.13
	100.00	5.33%	2023/8/23	2023/11/23	1.33	9.56
	100.00	5.27%	2023/9/11	2023/12/11	1.32	9.33
	100.00	5.37%	2023/9/22	2023/12/22	1.34	9.51
	200.00	5.28%	2023/11/16	2023/12/16	0.88	6.23
	140.00	5.28%	2023/11/23	2023/12/23	0.62	4.36
民生银行广州分行(美元)	170.00	5.30%	2023/8/23	2023/11/23	2.30	16.53
	180.00	5.30%	2023/11/29	2023/12/29	0.80	5.63
广东南粤银行广州中山大道支行(人民币)	1,000.00	2.10%	2023/9/28	2023/12/29	5.37	5.37
	1,000.00	2.10%	2023/12/29	2024/12/29	未到期	
小计						108.54

注:利息收入(原币)=定期存款金额(原币)*年利率*持有天数/360,利息收入(折算人民币)系按照交易日即期汇率的近似汇率折算

如上表所示,2023年,公司美元定期存款年利率为5.10%-5.37%,人民币定期存款年利率为2.10%,美元、人民币定期存款与相应利息收入相匹配。

(4) 美元活期存款与利息收入匹配情况:

开户银行	截至 2023 年 12 月 31 日余额		2023 年日均余额(美元)	2023 年利息收入		测算年利率
	折算人民币	美元		折算人民币	美元	
中信银行广州北京路支行	4,157.47	586.99	53.07	11.00	1.55	2.92%
中国民生银行广州分行	1,293.61	182.64	107.94	25.16	3.51	3.25%
中国建设银行广州番禺天安支行	494.91	69.88	86.72	0.30	0.04	0.05%
招商银行股份有限公司广州分行高新支行	643.52	90.86	104.89	0.38	0.05	0.05%
小 计	6,589.51	930.37	352.62	36.83	5.15	

注 1: 2023 年日均余额(美元)= \sum 美元活期存款每日余额*累计存储天数/ 360

注 2: 测算利率=利息收入(美元)/ 2023 年日均余额(美元)

如上表所示, 2023 年, 公司美元活期存款年利率约为 0.05%-3.25%, 美元活期存款与相应利息收入相匹配。

(5) 除上述类型存款外, 其他活期存款、保证金账户期末余额合计 3,089.15 万元、日均存款余额 2,106.85 万元、利息收入 4.01 万元, 公司按照银行活期存款利率取得利息收入。公司测算所得的其他活期存款、保证金账户年利率约为 0.2%, 与中国人民银行同期活期存款利率不存在较大差异, 其他活期存款、保证金账户存款与利息收入相匹配。

综上, 公司现金资产与利息收入、投资收益相匹配。

(二) 结合公司募投项目预计完工时间和资金使用计划, 测算募集资金陆续投入后, 利息收入或投资收益变动及对公司净利润的影响, 并提示风险

1、募投项目预计完工时间

截至 2024 年 5 月 31 日募集资金使用情况如下表所示:

单位：万元

项目名称	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截至 2024 年 5 月 31 日累计已投入金额	截至 2024 年 5 月 31 日投入进度 (%)	项目达到预定可使用状态日期
一、承诺投资项目					
嵌入式智能仪器模块扩产建设项目	26,659.19	26,659.19	11,196.95	42.00	2025 年 12 月 [注]
研发中心建设项目	16,069.47	16,069.47	2,702.85	16.82	2025 年 12 月 [注]
补充运营资金	13,000.00	13,000.00	11,219.95	86.31	不适用
小 计	55,728.66	55,728.66	25,119.75	45.08	
二、超募资金					
超募资金-暂未确定投向	41,820.45	11,820.45			不适用
超募资金-永久补充流动资金		25,000.00	25,000.00	100.00	不适用
超募资金-股份回购		5,000.00	4,900.55	98.01	2024 年 8 月
小 计	41,820.45	41,820.45	29,900.55	71.50	
合 计	97,549.11	97,549.11	55,020.30	56.40	

注：结合项目进展实际情况，为保障募投项目顺利开展，经审慎考虑、评估后，公司计划“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”和“研发中心建设项目”均由 2024 年 12 月延期至 2025 年 12 月，详见公司于 2024 年 6 月 4 日披露的《关于部分募集资金投资项目延期的公告》（公告编号：2024-025）。

在部分募投项目的投资内容、实施主体、实施方式等不发生变更的情况下，公司对部分募投项目达到预计可使用状态的时间进行调整，具体如下：

项目名称	原计划项目达到预计可使用状态日期	变更后项目达到预计可使用状态日期
嵌入式智能仪器模块扩产建设项目	2024 年 12 月	2025 年 12 月
研发中心建设项目	2024 年 12 月	2025 年 12 月

2、募投项目资金使用计划

公司拟对截至 2024 年 5 月 31 日的募集资金账户余额，制定募投项目使用计划。

(1) 募集资金专户存储情况

截至 2024 年 5 月 31 日，本公司有 4 个募集资金专户、1 个证券账户，募集资金存放情况如下：

单位：万元

开户银行	银行账号	募集资金余额	备注
兴业银行股份有限公司 广州分行	394880100101474569	16,298.46	嵌入式智能仪器模块 扩产建设项目
中国建设银行股份有限公司 广州天河支行	44050158130109268268	3,880.44	研发中心建设项目
上海浦东发展银行股份 有限公司广州天河支行	82070078801200001780	195.00	补充运营资金
招商银行股份有限公司 广州高新支行	120904652810901	7,401.34	超募资金
中泰证券股份有限公司	108700014050	0.31	超募资金,用于股份回 购
合计		27,775.55	

截至 2024 年 5 月 31 日，公司使用暂时闲置募集资金购买的尚未到期的结构性存款情况如下：

单位：万元

产品名称	期末余额	理财起息日	理财到期日
中国建设银行广东省分行单位人 民币定制型结构性存款	10,000.00	2024/4/2	2024/6/27
招商银行智汇系列看跌两层区间 35 天结构性存款	7,500.00	2024/5/17	2024/6/21
合计	17,500.00		

(2) 募投项目资金使用计划

单位：万元

募投项目	资金使用计划	2024 年 上半年	2024 年 下半年	2025 年 上半年	2025 年 下半年
嵌入式智能仪器模 块扩产建设项目	2024 年 6 月至预计可使用 状态前的期间均匀投入	1,720.70	5,188.44	5,103.84	5,335.48
研发中心建设项目	2024 年 6 月至预计可使用 状态前的期间均匀投入	836.39	4,418.69	4,346.64	4,558.06
补充运营资金	2024 年 6 月至 2024 年 12 月均匀投入	1,486.64	1,634.37		
超募资金-暂未确定 投向	剩余资金 2025 年 1 月永久 补充流动资金				
超募资金-永久补充 流动资金	不适用				
超募资金-股份回购	不适用				

注：各半年金额不一致原因，包括 ① 2024 年 1-5 月按实际发生额统计，2024 年 6 月起均匀投入；② 期间产生利息投入至最后一个半年；③ 各半年有天数差。

3、测算募集资金陆续投入后，利息收入或投资收益变动及对公司净利润的影响

（1）测算假设

①募集资金账户至预计可使用状态前的期间均购买协定存款，并按与银行最新约定的利率及结息周期计息；

②暂未确定投向的剩余超募资金于 2025 年 1 月永久补充流动资金，不考虑补流后产生的利息收入或投资收益；

③募投项目资金从 2024 年 6 月至预计可使用状态前的期间均匀投入各募投项目；

④期间产生利息投入至最后一个半年。

（2）测算结果

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
募集账户利息收入或投资收益	1,287.68	586.27	114.91

注：2024-2025 年数据为预测值

4、公司提示风险如下：

2023 年度公司来源于募集资金的利息收入或投资收益合计 1,287.68 万元，对净利润占比为 143.32%，占比较大。根据测算，2024 年至 2025 年度，募集资金陆续投入，预计公司募集账户利息收入或投资者收益将分别为 586.27 万元和 114.91 万元，同比下降 54.47%和 80.40%。

综上，公司存在因募集资金利息收入或投资收益减少而导致公司净利润减少的风险。

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

(1) 取得已开立银行账户清单，与公司明细账上的银行账户清单进行核对，检查所有银行账户是否均已纳入公司核算体系；

(2) 获取并查阅《广州思林杰科技股份有限公司募集资金专项存储及使用管理制度》、《募集资金三方监管协议》，核实募集资金使用是否经过恰当审批、使用用途及使用方式是否符合规定、募集资金是否专户存储；获取并查阅公司对闲置募集资金进行现金管理的相关决议、公告文件、协定存款协议/智能通知存款存储协议；

(3) 取得所有银行账户(包括协定存款、通知存款)的对账单和企业信用报告；复核年报会计师对所有银行账户及交易性金融资产实施函证的发函、回函情况；

(4) 查看公司银行对账单、银行提供的购买理财业务对账单，检查与结构性存款明细账的购买、赎回以及收益记录是否一致；抽取并检查部分结构性存款购买协议；

(5) 勾稽测算协定存款、通知存款等其他现金存款(非结构性存款)与利息收入是否具有匹配关系；获取报告期内公司结构性存款明细账，检查结构性存款的名称、类别、期限、收益率、购买金额、到期回款情况、实际收益率情况，复核结构性存款与投资收益的匹配情况；

(6) 获取并查阅公司《2023 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》以及年审会计师出具的《2023 年度募集资金存放与使用情况的鉴证报告》；

(7) 访谈公司高级管理人员、募投项目负责人，了解公司整体的募投项目投资进度、资金使用计划、实际建设进度以预计完工时间等，确认募投项目能够如期完成建设并达到可使用状态。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 现金资产与利息收入、投资收益相匹配；公司 2023 年末除已披露的保证金、因诉讼事项被冻结资金合计 301.30 万元外，货币资金不存在其他受限情形；

(2) 随着募集资金陆续投入后，募集账户产生的利息收入或投资收益逐年

减少。公司已经对上述事项进行了风险提示。

问题七 关于递延所得税资产

公司期末存在因可弥补亏损形成的递延所得税资产分别为 566.06 万元，同比增加 437.12 万元，相应减少当期的所得税费用。而公司本期扣非后归母净利润仅 262.74 万元。请公司说明对于可弥补亏损确认的递延所得税资产，未来期间能否产生足够的应纳税所得额，是否存在通过确认递延所得税资产调节利润的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 各纳税主体确认递延所得税资产对应的可弥补亏损明细

单位：万元

项目	纳税主体	2023 年度/ 2023.12.31		
		广州思林科技股份有限公司	广州市思林杰自动化科技有限公司	合计
年初未弥补亏损①		0.00	859.63	859.63
本期应纳税所得额②		-2,969.47	55.36	-2,914.11
到期的未弥补亏损③		0.00	0.00	0.00
期末未弥补亏损④=①-②-③		2,969.47	804.27	3,773.73
确认递延所得税资产的未弥补亏损金额⑤		2,969.47	804.27	3,773.73
适用税率⑥		15.00%	15.00%	15.00%
递延所得税资产期末余额⑦=⑤*⑥		445.42	120.64	566.06
递延所得税资产期初余额⑧		0.00	128.94	128.94
递延所得税费用⑨=⑧-⑦		-445.42	8.30	-437.12

根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号），“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年”；公司为高新技术企业，2022年12月19日取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书

编号：GR202244002352，有效期三年；公司之子公司广州市思林杰自动化科技有限公司为高新技术企业，2022年12月19日取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：GR202244000924，有效期三年；因此公司形成的税法上的可弥补亏损额最长可结转年限为10年；公司的年初未弥补亏损系2022年形成，截至2023年末，公司期末未弥补亏损合计为3,773.73万元，其中，将于2032年末到期的未弥补亏损金额为804.27万元；将于2033年末到期的未弥补亏损金额为2,969.47万元。

（二）2023年思林杰公司产生大额可弥补亏损的原因及合理性

2022-2023年，母公司会计利润与应纳税所得额调整过程如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	变动比例
1. 利润总额	1,589.80	10,603.14	-85.01%
2. 研发加计扣除	4,392.13	4,102.66	7.06%
3. 其他纳税调整合计	-167.14	-3,772.02	
其中：子公司分红纳税调减	-1,500.00	-5,000.00	
计提的各项资产减值纳税调增	953.94	1,034.17	
其他纳税调整	378.92	193.81	
4. 应纳税所得额(4=1-2+3)	-2,969.47	2,728.45	
5. 本期产生的可弥补亏损金额(5=-4)	2,969.47		

由上表可见，2023年，母公司产生大额可弥补亏损的主要原因系：受本期营业收入同比下降、销售产品结构变化和产线升级生产成本增加综合导致毛利率同比下滑、加大业务拓展导致销售费用增加以及本期收到政府补助金额减少的综合影响，2023年母公司实现的利润总额较2022年大幅下降；同时，公司是研发驱动型科技企业，为满足终端应用消费电子领域对产品迭代升级的需求，公司需要持续进行研发投入，包括引进高级研发人员、加大研发设备和研发材料的投入，近几年来，公司相关研发费用支出一直保持较高的支出规模，导致公司在各期相应享受的研发加计扣除金额较大；2023年，母公司享受的研发加计扣除金额为4,392.13万元，大幅高于母公司实现的利润总额，综合导致2023年母公司产生大额未弥补亏损。

1、2022-2023 年母公司项目研发费用金额及研发加计扣除金额如下：

单位：万元

项 目	2023 年	2022 年	变动金额	变动比例
研发费用金额	4,664.43	4,745.74	-81.31	-1.71%
减：未申请加计扣除项目费用	272.30	643.08	-370.78	-136.16%
研发费用加计扣除金额	4,392.13	4,102.66	289.47	7.06%

2、2022-2023 年母公司未申请加计扣除的研发费用：

单位：万元

项 目	2023 年	2022 年	变动金额
委外研发费用	55.08	255.09	-200.01
入职未满 183 天的研发人员薪酬	0	163.59	-163.59
租赁及物管费	106.01	88.53	17.48
长期待摊费用（装修费）	73.86	32.67	41.19
其他	37.35	103.20	-65.85
合计	272.30	643.08	-370.78

注：未申请加计扣除项目费用主要系使用权资产及长期待摊费用折旧摊销等相关不符合研发加计扣除条件的研发费用支出；以及公司与政府合作的科研项目，基于谨慎性原则，对于享受政府补助部分未申请加计扣除；

委外研发费用申请研发加计扣除情况：根据财税〔2015〕119 号文，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80% 计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除。公司基于谨慎性原则，自 IPO 以来对委外研发费用一直未申请研发加计扣除。2022 年和 2023 年延续原来的做法，未对研发费用下的“委外研发费用”申请加计扣除。

入职未满 183 天的研发人员薪酬扣除情况：2022 年，公司基于谨慎性原则，参考高新技术企业科技人员认定标准，对入职未满 183 天的研发人员薪酬 163.59 万未申请加计扣除。2023 年，公司查阅相关税务法规，并与主管税局沟通确认：入职未满 183 天的研发人员薪酬是可以享受加计扣除的税收优惠政策的。故 2023 年公司对入职未满 183 天的研发人员薪酬共计 173.10 万元全额申请了加计扣除。

3、2022-2023 年母公司研发加计扣除科目明细及变动：

单位：万元

科目	2023 年发生额	2022 年发生额	变动金额
职工薪酬费	3,953.08	3,811.71	141.37
直接投入	199.34	122.45	76.89
折旧与摊销费	227.48	153.29	74.19

其他	12.23	15.21	-2.98
合计	4,392.13	4,102.66	289.47

综上所述，2023 年母公司产生大额可弥补亏损的主要原因系 2023 年母公司实现的利润总额较 2022 年大幅下降。2022-2023 年，公司研发费用支出金额较为稳定，一直保持较高的支出规模，导致公司各期享受的研发加计扣除金额较大。公司已根据《企业会计准则》《研发投入核算管理制度》等相关规定制定了完善的研发管理制度，明确研发费用的归集范围及核算程序，确保研发费用归集及核算的准确性，研发费用归集详见“问题 2(三)2”之回复；同时，公司严格按照企业所得税法相关税收规定，申报享受研发费用加计扣除，相关备案资料、主要留存备查资料已按规定要求整理并妥善保存。2023 年，母公司产生大额未弥补亏损具有合理性。

（三）各纳税主体盈利预测情况

关于各纳税主体盈利预测情况已申请豁免披露。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）获取管理层盈利预测数据，评价管理层盈利预测的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层相关计算是否准确；

（2）分析 2023 年思林杰公司产生大额可弥补亏损的原因及合理性；

（3）查阅公司 2024 年一季度季报，获取公司期后在手订单明细；

（4）访谈公司管理层，了解公司未来经营业绩的可持续性 & 成长性，现有客户订单的可持续性，未来对非苹果产业链客户的开拓计划。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司预计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，2023 年，公司按期末未弥补亏损金额确认相关递延所得税资产符合企业会计准则的规

定；不存在通过确认递延所得税资产调节利润的情形。

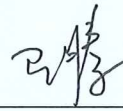
（以下无正文）

(此页无正文，为《民生证券股份有限公司关于广州思林杰科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页)

保荐代表人：



李娟



马腾

