证券代码:003021 证券简称:兆威机电 公告编号:2021-054

深圳市兆威机电股份有限公司
关于对深圳证券交易所2020年年报问询函的回复公告

本公告中公司对未来业绩的预期系公司基于目前的行业、市场环境及公司经营现状制定的,并不构成业绩承诺,敬请投资者保持足够的风险意识,并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

深圳市兆威机电股份有限公司(以下简称“兆威机电”、“公司”、“本公司”)于2021年4月20日收到深圳证券交易所公司管理部发来的《关于对深圳市兆威机电股份有限公司2020年年报的问询函》【公司部年报问询函(2021)第36号】(以下简称“问询函”)已收悉,针对问询函中提出的问题,公司进行了认真核查,负责公司年报审计工作的立信会计师事务所(特殊普通合伙)也对相关问题发表了意见,现将相关情况回复公告如下:

第1题:报告期内,你公司实现营业收入11.95亿元,同比下降32.97%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.32亿元,同比下降33.40%;经营活动产生的现金流量净额1.47亿元,同比下降66.55%。请结合你公司微型传动系统业务经营情况、同行业可比公司情况、所处行业市场变化趋势、疫情影响等因素,分析说明你公司上市首年业绩大幅下滑的原因及合理性,是否存在持续下滑的风险以及你公司拟采取的应对措施。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合你公司微型传动系统业务经营情况、同行业可比公司情况、所处行业市场变化趋势、疫情影响等因素,分析说明公司上市首年业绩大幅下降的原因及合理性,以及是否存在持续下滑的风险

2019年和2020年,公司营业收入构成情况如下表所示:

项目	2020年度		2019年度
	营业收入(万元)	增长率	营业收入(万元)
微型传动系统	82,087.89	-43.92%	146,365.68
智能手机类	18,614.89	-82.74%	107,821.35
非智能手机类	63,473.00	64.68%	38,544.33
精密零件	32,718.16	24.94%	26,187.05
其他	4,702.81	-17.94%	5,730.88
合计	119,508.87	-32.97%	178,283.62

从上表可知,2020年公司营业收入较2019年下降了32.97%,主要原因系:一是受采用升降式摄像头方案的智能手机新品有所减少等因素,公司2020年智能手机类微型传动系统实现营业收入18,614.89万元,较2019年的107,821.35万元大幅度下降;二是受新冠疫情影响,公司一季度生产经营受到一定影响,产能利用率较低,原材料供应延迟,客户新增订单不及预期,且部分国外业务和终端市场以国外为主的国内业务仍受到一定影响,也一定程度上影响了公司2020年的经营业绩。

除智能手机类微型传动系统外,2020年公司非智能手机类微型传动系统营业收入较2019年增长了64.68%,精密零件营业收入较2019年增长了24.94%。因此,2020年智能手机类微型传动系统营业收入下降仅仅是短期影响,不会导致公司营业收入持续下降。

虽然公司2020年营业收入有所下降,但不存在持续下降的风险,主要原因在于:

1、公司掌握核心技术,具有较强的技术创新能力

公司所处的微型传动行业作为新兴行业,属于跨学科、多种专业综合应用的行业,涉及机、电、磁、材料、化学、信息和控制等多学科领域,其核心技术主要表现在微型传动系统设计开发、精密齿轮模具设计与精密加工能力、微型精密齿轮零件制造等方面。

从横向来看,核心技术的掌握与创新需要持续的研发投入和长期的经验积累,不是短期内可以突破的,因而相关核心技术主要掌握在行业内少数企业手中,如日本电产、德国IMS、兆威机电等。

从纵向来看,微型电机行业与微型传动行业存在较大差异,微型传动系统是以传递运动为主,而微型电机是以提供动力为主,微型电机生产企业可以介入微型传动行业,但其产品技术水平、精密程度和品质性能等均不如专业的微型传动系统生产企业,因此微型电机行业短期内不可能取代微型传动行业。

从公司内部来看,受下游行业市场需求变化的影响,公司产品与客户可能会有所变化,但公司已掌握的核心技术并不会过时或失去价值。例如,2020年公司用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务有所下降,但相关技术已成功用于智慧电视摄像头升降模组和音响伸缩模组等新场景,且已实现较大规模收入。

因此,公司作为行业内技术相对领先的企业之一,拥有较强的技术创新与产品开发能力,持续紧跟市场需求和技术发展趋势,不断提升技术水平,有助于公司主营业务的稳定性和增长的持续性。

2、公司是行业内技术相对领先的企业之一,且行业内不存在取得技术垄断性地位的企业

公司所处的微型传动行业作为新兴的细分行业,相对于传统传动行业,发展时间较短,国内外投入的研发资源有限,因而在传动参数设计、强度校核、产品结构设计、齿轮材料及加工技术、齿轮模具开发技术、集成装配及检测技术等方面还没有统一的国际标准,核心技术均掌握在相关企业内部。

掌握核心技术需要持续的研发投入和长期的经验积累。由于行业发展时间较短,行业内中小型企业众多,尚无取得技术垄断性地位的行业企业。

公司作为行业内以技术相对领先的企业之一,不仅在微型传动系统设计开发、精密齿轮模具设计开发、微型精密齿轮零件制造、集成装配、性能检测等方面掌握了核心技术和工艺,还在长期的创新实践和专业积累中培养了一批稳定、可靠的技术骨干和储备人才。同时,公司通过与技术人员签订保密协议、建立信息安全管理系统、及时申请专利成果等措施,保护核心技术与工艺。

因此,公司作为行业内技术相对领先的企业之一,凭借技术创新能力和产品开发能力,持续拓展产品应用领域,获得了下游行业众多知名客户的认可,有力促进了公司主营业务持续增长,提高了公司的持续经营能力。

3、公司持续获得下游行业知名客户认可,客户粘性相对较高

公司主要产品应用领域广泛,涉及通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等众多行业,客户多为下游行业的知名企业,如德国博世、华为、罗森伯格、康普通讯、vivo、OPPO、小米、iRobot等。公司与主要客户合作多年,建立了长期稳定良好的合作关系。

虽然公司主要产品基本为定制化产品,标准化程度相对较低,但公司产品作为微型传动领域必不可少的重要部件,市场需求一直存在,且随着客户产品升级换代,公司微型传动系统也会随之升级换代。因此,客户对公司产品存在持续的需求,而公司也与大部分主要客户建立了长期良好的合作关系,如华为、德国博世、康普通讯、iRobot等。

公司主营业务受下游行业市场需求变化的影响较大,导致公司部分客户有所变化,例如受采用升降式摄像头方案的智能手机新品有所减少的影响,公司与智能手机领域的客户维沃、欧珀、小米的合作有所减少。

但是,从整体来看,公司与大部分主要客户的粘性较强,有助于提升公司主营业务的稳定性和增长的持续性。

4、公司行业地位显著,与同行业竞争对手只在某一行业或某一产品上存在直接竞争关系,不存在全面的竞争对手

公司所处的微型传动行业与传统传动行业在产品规格、主要材料、生产工艺、主要功能、应用领域等方面存在较大差异,国内进入到这一新兴细分领域的企业相对较少,市场竞争主要集中于德国IMS、日本电产等外国企业以及以公司为代表的中国企业。

公司在不同行业、不同产品上面临不同的竞争对手,主要原因系公司产品应用领域广泛,涉及通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等众多行业,与竞争对手通常只在某一行业或某一产品上存在直接竞争关系。因此,公司不存在完全可比同行业上市公司。

公司在微型传动系统设计开发、精密齿轮模具设计开发、微型精密齿轮零件制造、集成装配、性能检测等方面掌握了核心技术和工艺,是国内少数拥有较为完善生产工艺并实现规模化应用的企业之一。公司凭借较强的技术创新能力、产品开发能力和品质管理能力,在市场竞争中处于相对有利的地位,获得了德国博世、华为、康普通讯、小米、iRobot等下游行业知名企业的认可。

因此,公司与同行业竞争对手存在一定的直接竞争关系,但多局限于某一行业或某一产品,且公司掌握了核心技术与工艺,在市场竞争中处于相对有利的地位,因此行业竞争也不会影响公司主营业务的增长持续性。

5、下游行业新市场、新需求不断涌现,公司新产品储备丰富

公司微型传动系统产品应用领域广泛,下游行业涉及通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等终端消费品行业和5G通信等新兴行业,下游行业市场需求变化对公司主营业务的稳定性和增长的持续性具有重大影响。

2018年和2019年,受智能手机全面屏趋势的影响,公司智能手机类微型传动系统收入大幅增加。到2020年,受新冠疫情等因素影响,智能手机行业整体出货量有所下降,且维沃、欧珀、小米等主要智能手机厂商采用升降式摄像头方案的智能手机新品有所减少,仅华为仍在部分主力机型中采用升降式摄像头方案。由于该业务收入规模较大、收入占比较高、增长较快,其减少对公司2020年的主营业务的稳定性构成不利影响,但不会导致公司主营业务呈现周期性波动。除该业务外,2020年,公司其他业务处于快速增长的态势。

下游行业市场需求的变化会对公司主营业务的稳定性构成较大影响,尤其对智能手机领域的业务,但不会影响公司长期经营的稳定,也不会导致公司主营业务产生周期性波动,主要原因系:

一是随着无线网络技术、人工智能等新兴科技的发展,智能化、自动化逐渐成为终端消费品和高技术产品的未来发展方向,公司微型传动系统作为实现智能化、自动化的重要零部件,在微型领域几乎所有需要传递运动的场景均需使用,因而存在长期持续的市场需求;

二是虽然公司智能手机类微型传动系统业务有所减少,但相关技术并未过时或失去价值,公司已成功将相关技术应用于智慧电视摄像头升降模组和音响伸缩模组等新场景,并可能拓展至平板电脑等消费电子类产品;

三是公司产品偏向终端消费品行业和5G通信等新兴行业,产品应用领域广泛,新需求新机遇不断涌现,有望持续获得新的市场机会与更多的市场份额。例如,2020年,公司在5G通信基站、智慧电视、新型家用扫地机器人等领域的新产品销售大幅增加,在一定程度上减缓了智能手机领域产品销售收入下降的影响,也为公司未来长期稳定发展打下了良好的基础;

四是公司凭借技术创新和产品研发能力,储备了部分具有市场前景的新产品。

6、新冠疫情对公司主营业务造成短期影响,不会影响公司长期业绩

受新冠肺炎疫情的影响,公司一季度新增订单不及预期,部分客户减缓了订单下达与产品交付,对公司2020年一季度的销售构成一定影响。随着2020年3月底新冠肺炎疫情得到有效控制,国内复工复产逐步展开,市场需求日渐恢复,公司国内销售业务也逐渐回升至正常水平。

2020年3月开始,受新冠肺炎全球扩散的影响,公司部分国外客户和部分终端产品销往国外的国内客户暂停了部分订单的交付或减少了订单交付量。由于国外销售占公司销售收入的比例较低,如2019年和2020年国外销售收入占比分别为5.60%和11.04%,因而国外销售的减少对公司经营业绩影响有限。

因此,新冠疫情对公司主营业务的稳定性和增长的持续性造成了一定影响,但不会导致公司主营业务产生周期性波动,也不会导致公司营业收入持续下降。

7、公司新产品储备丰富,未来增长空间巨大

公司产品应用领域广泛,新需求新机会不断涌现,公司凭借强大的技术创新和产品研发能力,紧跟市场需求,不断开发新产品,储备了部分市场需求大的新产品。例如5G通信目动倾角驱动单元、汽车执行器、医疗设备用传动系统和用于服务机器人、VR/AR、可穿戴智能设备的微型传动系统等。

综上所述,虽然2020年智能手机类微型传动系统业务减少对公司主营业务稳定性与增长持续性造成不利影响,但公司作为行业内技术相对领先的企业之一,具备较强的技术创新和产品开发能力,且公司产品应用领域广泛,新需求新机遇不断涌现,在5G通信、智慧电视、新型扫地机器人等领域的新业务也快速增长。因此,公司具有持续盈利能力。虽然2020年公司业绩受智能手机领域业务收入下降的影响有所下滑,但不存在持续下降的风险。

二、为应对2020年营业收入下降,公司采取的应对措施

随着5G时代、物联网时代、智能时代来临,微型传动行业将迎来重要发展机遇。公司将秉承“以人为本”、“努力使客户感动”的核心价值观,聚焦微型传动及电机驱动控制,实施纵向一体化战略,专注产品技术创新,推进精益生产,强化自主知识产权,积极开拓全球市场,优化内部管理,加强人才培养,逐步提升公司营收规模和业绩。

为应对2020年营业收入下降,提高持续盈利能力,公司主要采取了如下措施:

1、加大市场营销和开拓力度

公司主要产品定位于各细分领域产业链的上游部件,受益于下游行业的高景气度延续,公司将加大市场营销和开拓力度,进一步拓宽产品应用领域。

公司将根据行业发展趋势,加大市场拓展和网络体系建设,并结合互联网思维,按照现代市场营销理念,利用信息科技手段,多渠道推广公司产品,根据市场需求捕捉产品爆发期;实施渠道运营,全球网络营销+线下展会+线下销售+行业沙龙,在全球范围内进行新产品发布;公司将分析市场分布和潜在目标行业,形成产品拓展地图,加强与客户交流,积极参加行业论坛和展会,准确把握客户差异化需求。

海外市场开拓也是公司的一项重要策略,公司已设立德国外公司,作为销售中心拓展海外客户,并积极参加境外展会宣传,申请境外专利20余项。公司将继续拟在美国设立经营机构,以技术创新为推动、以国际化服务为促进,逐步拓展海外业务。

面对微型的市场竞争,公司将利用现有客户资源,增加广告宣传;在具体细分市场领域深挖,保证产品质量,发挥行业内品牌效应;始终牢牢把握行业发展的每个节点,制定完善的销售策略。

公司将加强引进和培养优秀销售人才,实行有效的激励机制,建立一支更加过硬的营销队伍。同时加强对公司营销人员进行系统化、专业化、国际化的培训,提升营销人员的整体素质和专业技能,为公司未来的市场拓展培养一批高素质的专业人才。

2、加大技术创新、增加研发投入,不断开发新产品

公司将继续吸引和培养更多优秀人才,加大专业人才储备力度,与浙江大学、重庆大学、华中科技大学、北京工业大学、郑州大学等国内著名高校建立联合培养人才机制;继续加大研发经费投入,加强专利申报,提高专利保护意识;在方案设计、材料研究、生产制造、智能检测、品质控制等方面增强公司核心竞争力。同时,公司将积极参与、推动齿轮行业国家标准制定,促进微型传动、智能驱动行业技术进步。

公司将通过技术和产品的创新,建立完善的研发体系,用心培养科技创新人才,树立科技是第一生产力的意识,建立科学的用人竞争机制;着眼于产业结构的调整,立足于企业未来发展的态势,积极引进优秀人才,建立优势互补的研发团队,在原有核心技术基础上,加强电子控制和驱动技术的研究及应用,提高技术人员的科技创新意识与创新能力。

2021年公司将继续聚焦在5G通信、汽车电子、医疗器械、智能家居等微型驱动系统应用领域,研发高性能传动系统,包括5G通信目动倾角驱动单元、汽车执行器、医疗设备用传动系统等;同时针对服务机器人、VR/AR、可穿戴智能设备等未来产业和新兴产业日益增长的市场需求,公司将加大微型传动系统新产品开发。

在驱动控制技术方面,以电机-齿轮箱-控制器集成解决方案和以驱动控制为核心的电控解决方案为主要发展方向,开发无刷直流电机的有感无感矢量开闭环控制、带霍尔的有刷电机的开闭环控制、步进电机软硬件控制技术等技术以及相关软硬件产品。

公司将加强广东省微型齿轮传动工程技术研究中心和机械工业微型传动系统工程技术研究中心建设,加大研发投入,在扩大实验室规模、引进高精密研发设备的同时,加强人才队伍建设,发挥专家委员会指导引领力量,向建成国家工程研究中心的目标努力。

3、持续深化“三化一稳定”、“严进严出”,提升经营管理水平

公司将继续从管理IT化、生产自动化、人员专业化、关键岗位稳定、来料、出货品质管控等方面抓手,不断完善公司的经营及生产管理。公司计划对ERP管理系统进行升级,重点导入项目管理系统、实现CRM管理系统的开发、落地执行;同时持续跟进和推动MES系统运行过程中需优化项目的执行、落地和优化工作。

4、稳步推进东莞兆威机电驱动产业园项目,提升生产能力

东莞兆威机电产业园项目于2020年5月如期开工建设,目前该项目正在进行主体建设。公司将稳步推进该项目,计划将在2021年完成主体工程建设、厂区道路建设及房屋装修等方面的工作。

核查程序:

年审会计师执行的审计程序包括但不限于:

1、向财务负责人和销售负责人,详细了解公司2020年度业绩下滑的原因及后续业务情况;了解了公司用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务下降的情况及未来市场情况;了解了新冠疫情对公司业绩的影响;了解了公司核心业务、经营环境、主要指标等及其变化情况;了解了公司行业变化情况及未来趋势、行业地位和竞争情况等;了解了公司5G通信基站、智慧电视、服务机器人等市场增长情况及其依据等;了解了公司客户情况。

2、向研发负责人和销售负责人了解了公司技术创新能力和行业技术水平;了解了公司新项目储备情况。

3、查阅了公司与主要客户尤其是增量产品客户的签订的销售合同和订单,了解主要客户采购品类、订单预测等,分析是否与公司销售记录是否一致。

4、查阅了可比上市公司的公开资料,对比分析公司业绩变动情况与可比上市公司是否一致。

5、查阅了行业公开数据和研究资料,了解公司的微型传动行业和下游行业的行业现状、发展趋势、市场竞争状况等,分析公司新产品未来的市场情况。

年审会计师核查意见:

经核查,基于已实施的审计程序,我们未发现公司回复的2020年度业绩下滑相关原因及合理性与我们获取的信息存在重大不一致的情况。

第2题:报告期内,你公司第一季度到第四季度营业收入分别为2.22亿元、3.28亿元、3.02亿元和3.43亿元,经营活动产生的现金流量净额分别为3196.28万元、3543.67万元、7543.53万元和462.61万元。请结合你公司所属行业特点、公司生产经营模式、主要采购及销售政策等情况,补充说明在营业收入增长基本稳定的情况下,各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司所属行业特点、公司生产经营模式、主要采购及销售政策

1、所属行业特点

公司是一家专业从事微型传动系统、精密零件和电机驱动控制模块的研发、生产与销售的国家高新技术企业,致力于为通信设备、汽车电子、智能家居与机器人、个人护理、医疗器械等诸多领域客户提供方案设计、产品开发、制造销售的一站式服务。公司产品类型主要有:直径3.4mm-38mm精密减速电机行星齿轮箱;定制化的驱动控制模块;精密、微小的塑胶和特殊金属粉末注塑零件及集成装配组件等。

微型传动系统作为新兴的细分行业,主要用于控制调节、传递运动。随着移动通信技术、物联网技术、高端电子技术等方代表的新一代信息技术不断发展,微型传动系统在通信设备、智能手机、智能家居、服务机器人等新兴产业和汽车电子、医疗器械等传统产业中的应用越来越广泛。与传统传动系统相比,微型传动系统主要材料以工程塑料和金属粉末材料为主,生产工艺以模具成型工艺为主。采用模具成型工艺制造的微型、精密齿轮零件以及微型传动系统,具有质量轻、能耗低、生产效率高等优势,更好地适应了下游行业对微型传动系统的精密控制、微型化、轻量化、低成本、低噪音、大规模生产等多方面需求,因此得以快速进步与发展。

2、公司生产经营模式

公司主要采取“以销定产”、“以销定采”的模式,产品生产分为三个业务部门:一是注塑事业部,主要生产精密零件,既用于直接对外销售,也作为零部件用于微型传动系统的生产;二是微型传动系统事业部,主要生产微型传动系统;三是模具事业部,主要生产精密模具,作为注塑事业部和微型传动系统事业部的支持。

生产过程中,公司使用ERP系统进行数据处理与物料管理。公司PMC根据客户订单或订单预测与材料库存情况计算各类原材料需求,编制生产计划与交货计划,并每天跟踪客户订单情况,及时更新生产计划。采购部门根据采购需求,结合材料库存情况,完成材料采购。在材料到位后,生产部门根据生产计划指令,领取材料进行产品的生产与组装,经品质部门检验合格后入库。品质部门根据产品检验标准,进行来料检验、制程品质管理、入库检验,实现事前、事中、事后的品质控制。

3、公司主要采购政策

公司产品定制化的特点决定了公司主要采用“以销定采”的采购模式。除塑胶粒等少部分通用材料外,公司原材料均按客户订单或订单预测配比采购。公司材料采购定价方式主要分为两类:一是客户指定采购,多适用于微型电机采购;二是公司自主询价、议价采购,主要适用于塑胶粒与支架、外壳、轴、轴承等金属零件采购。公司微型传动系统主要由微型电机与齿轮箱两个模块组成,其中微型电机占产品成本比例相对较高,且其性能和质量在一定程度上影响了微型传动系统整体的性能和质量,出于降低产品成本、控制产品质量等因素考虑,部分客户委托相关微型电机生产企业定制开发了特定型号的微型电机,并指定公司按特定价格向相关供应商采购。除微型电机外,其他类别的原材料市场供应相对充足,占产品成本比例也相对较低,因此主要由公司通过自主询价、议价等方式确定供应商。

4、公司主要销售政策

公司销售采用直销模式。公司产品销售市场包括国内市场和国际市场,以国内市场为主。在产品销售方面,公司对不同客户给予不同的信用期限,对新客户或小客户一般采取款到发货方式,对于规模较大、信誉较好的大中型客户,公司一般给予30天至150天的信用期。在模具销售方面,为降低产品开发风险,除少量长期合作、信誉较好的大中型客户外,公司通常在签订模具合同后预收部分款项,待产品获得客户最终确认或收到大批量订单后收完剩余款项。

二、各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性

公司第一季度至第四季度经营活动产生的现金流量如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	35,262.79	26,919.79	33,869.81	26,580.21
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	266.18	738.38	284.20	539.14
经营活动现金流入小计	35,528.97	27,658.17	34,154.01	27,119.35
购买商品、接受劳务支付的现金	23,090.02	14,279.40	17,536.85	17,897.31
支付给职工以及为职工支付的现金	5,639.05	5,309.85	4,932.95	5,275.66
支付的各项税费	2,778.55	3,154.31	2,937.86	1,884.30
支付其他与经营活动有关的现金	825.07	1,370.94	1,202.82	1,599.47
经营活动现金流出小计	32,332.69	24,114.50	26,610.48	26,656.74
经营活动产生的现金流量净额	3,196.28	3,543.67	7,543.53	462.61

公司第一、第二季度的经营活动产生的现金流量净额基本稳定,第三、四季度的经营活动产生的现金流量净额波动主要系销售商品、提供劳务收到的现金波动所致。

公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金及经营性应收项目的变动匹配情况如下:

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	22,193.68	32,845.83	30,187.12	34,282.24
经营活动产生的现金流量净额	3,196.28	3,543.67	7,543.53	462.61
销售商品、提供劳务收到的现金	35,262.79	26,919.79	33,869.81	26,580.21
经营性应收项目的增加	-12,280.75	8,610.52	-1,203.49	11,255.71

如上表所示,公司经营活动现金流量净额变动主要受销售回款变动的影响。由于公司应收账款一般有30-150天的账期,当月的收入在后续月份陆续回款,一般会形成当月(季)末的应收账款,而当月的销售回款往往是以前月份确认收入对应的回款,因此,公司“营业收入”和“经营性应收项目的增加”往往呈现收入增加导致当月(季)末挂账增加即“经营性应收项目增加”的情况,如本年第二季度与第四季度收入较高,对应季度“经营性应收项目的增加”较大。

本年第四季度收入金额最高,相应的销售货款相当部分形成了2020年末的应收账款,并在期后陆续收回,因此第四季度经营性应收项目的变动合计达11,255.71万元,即应收款项等较2020年9月30日增加了11,255.71万元,而第四季度销售回款大部分为第一季度至第三季度的销售对应回款,只有少部分为当季度确认收入对应的回款,当季确认的收入与当季的销售回款因为账期的原因不能完全对应,因此,存在经营活动产生的现金流量净额有一定波动。

核查程序:

年审会计师执行的审计程序包括但不限于:

1、结合公司生产经营模式、客户构成情况、结算方式及应收账款信用政策,采购备货情况及供应商的采购货款结算政策等因素,核查公司销售商品、提供劳务所收到的现金以及采购商品、接受劳务所支付的现金是否符合公司实际经营情况。

2、核查经营性应收项目的变动对经营活动产生的现金流量净额的影响程度。

3、结合货币资金的审计,检查货币资金核算的准确性、完整性。

年审会计师核查意见:

经核查,基于已实施的审计程序,我们未发现公司回复的各季度经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性与我们获得的信息存在重大不一致的情况。

第3题:报告期末,你公司的应收账款账面余额为3.79亿元,已计提坏账准备0.19亿元。报告期内,你公司前五名客户合计销售金额为5.19亿元,占年度销售总额比例为43.39%,应收账款按欠款方归集的前五名客户期末余额合计为1.42亿元。请结合销售及应收账款余额前五名客户的具体情况、回款周期、是否出现逾期等情况补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

结合销售及应收账款余额前五名客户的具体情况、回款周期、是否出现逾期等情况补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分

1、公司应收账款余额前五名客户的具体情况、回款周期、逾期情况如下表所示:

公司名称	2020-12-31			主要结算模式及信用政策	是否逾期	期后回款金额(万元)	期后回款比例(%)
	应收账款(万元)	占应收账款合计数的比例(%)	坏账准备(万元)				
第一名	4,288.93	11.29	214.45	银行转账;在结算日前将当月已完成交付的货物数量、价格等情况与客户对帐以确定当月应付货款数额,并提供发票,客户收票后45天付款。	否	4,282.71	99.85
第二名	3,563.36	9.38	178.17	银行转账;产品验收合格后开具发票,在产品验收后七十五(75)个日历日于集中付款日完成支付。	否	3,563.36	100.00
第三名	2,163.84	5.70	108.19	银行转账;根据订单在指定地点收到货物或接受服务后,通90天后的当月月末付款	否	2,163.84	100.00
第四名	2,162.62	5.69	108.13	银行转账;产品验收合格后开具发票,收到发票后90天完成支付。	否	1,524.54	70.49
第五名	1,984.22	5.22	99.21	银行转账;按照约定的时间间隔向公司提交提货报告,作为供应商开具发票的依据,发票开具后90日付款。	否	1,984.22	100.00
合计	14,162.97	37.28	708.15			13,518.67	95.45%

注1:上述期后回款统计截至2021年4月26日。

注2:应收账款第四名客户,未回款金额为638.08万元,到期日为2021年5月。

2、公司应收账款的整体回款情况如下表所示:

单位:万元

项目	2020-12-31	2019-12-31
应收账款期末余额	37,981.82	29,242.57
期后回款金额	35,703.58	29,232.79
期后回款比例	94.00%	99.97%
其中:信用期内回款金额	32,829.68	25,437.89
信用期内回款比例	86.44%	86.99%

注:上述期后回款统计截至2021年4月26日。

2019年和2020年,公司应收账款期末余额信用期回款的比例分别为86.99%和86.44%,应收账款周转率分别为7.3次/年和3.56次/年。2019年应收账款周转率较高主要系用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务大幅增加,其主要客户多系智能手机领域品牌厂商,如华为、维沃、欧珀、小米等,客户信誉好、付款及时,且账期相对较短,期末回款情况较好;2020年,公司应收账款周转率降低,主要系公司营业收入有所下降。公司整体应收账款周转率较高,大部分客户均能按照既定信用政策回款。

本期公司信用政策未发生重大变化,信用政策得到一贯执行。2019年末和2020年末,公司应收账款账龄分布对比如下:

单位:万元

名称	2020-12-31			2019-12-31		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	37,955.27	1,897.76	5.00	29,185.90	1,459.29	5.00
1至2年	14.00	2.80	20.00	56.67	11.33	20.00
2至3年	12.55	11.53	91.87	-	-	-
3至4年	-	-	-	-	-	-
4年以上	-	-	-	-	-	-
合计	37,981.82	1,912.09	5.03	29,242.57	1,470.63	5.03

2020年末,同行业上市公司鸣志电器应收账款账龄分布情况如下:

单位:万元

名称	2020-12-31		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	48,958.40	2,447.92	5.00%
1至2年	1,256.93	251.39	20.00%
2至3年	293.22	146.61	50.00%
3年以上	680.02	680.02	100.00%
合计	51,188.57	3,525.94	6.89%

2019年末和2020年末,公司应收账款账龄主要集中在一年以内,一年以上账龄的占比均较低。报告期内,公司坏账计提政策较为谨慎,坏账准备计提充足,与可比上市公司不存在重大差异。

核查程序:

年审会计师执行的审计程序包括但不限于:

1、了解与应收账款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,例如应收账款的信用期管理;

2、核查主要客户的合同,信用政策管理体系,确定结算模式与信用政策的变动情况,并结合应收账款的期末余额及函证情况,确定结算模式与信用政策的变动的合理性;

3、对各期末应收账款实施分析程序,确认信用政策、收入变化情况对其影响的程度,比较可比上市公司的信用政策、收入情况与应收账款期末余额,分析对比与可比公司之间的异同点;

4、对2019年和2020年的应收账款周转率实施实质性分析程序,并核实可比上市公司的应收账款周转率,分析公司应收账款周转率的合理性;

5、对比可比上市公司的应收账款账龄分布及坏账计提政策,分析公司与可比上市公司的应收账款账龄分布及坏账计提政策。

年审会计师核查意见:

经核查,基于已实施的审计程序,我们认为,就财务报表整体的公允反映而言,公司应收账款坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

第4题:报告期末,你公司存货账面余额为1.45亿元,计提存货跌价准备和合同履约成本减值准备573.78万元。请结合同行业可比公司情况,说明你公司存货周转率是否处于合理水平,并结合存货的种类明细、近两年的价格和未来走势等,说明本期存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合同行业可比公司情况,公司存货周转率是否处于合理水平

公司存货周转率和存货跌价计提比例情况如下表所示:

项目	2020年度/2020-12-31	2019年度/2019-12-31
存货账面余额(万元)	14,495.44	19,410.47
营业成本(万元)	79,063.85	120,339.96
存货周转率(次/年)	4.66	7.74
存货跌价准备(万元)	573.78	929.78
存货跌价计提比例	3.96%	4.79%

2019年和2020年,公司存货周转率分别为7.74次/年、4.66次/年。2019年公司存货周转率相对较高,主要系公司用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务大幅增加,受手机行业产品更新速度快、出货量大等特点影响,公司存货周转较快。

2019年末和2020年末,公司各存货类别计提跌价准备的明细如下表所示:

单位:万元

项目	2020-12-31				2019-12-31			
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	存货跌价准备计提比例(%)	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例(%)
原材料	5,388.35	342.37	5,045.97	6.35	4,976.91	575.42	4,401.50	11.56
委托加工物资	143.41	-	143.41	-	88.83	-	88.83	-
在产品	2,947.25	16.87	2,930.38	0.57	1,609.25	-	1,609.25	-
库存商品	4,644.84	161.76	4,483.07	3.48	7,865.16	201.12	7,664.03	2.56
发出商品	1,371.60	52.77	1,318.83	3.85	4,870.32	153.24	4,717.08	3.15
合计	14,495.44	573.78	13,921.67	3.96	19,410.47	929.78	18,480.69	4.79

2020年末公司存货余额较2019年末有所下降,主要原因系:一是公司用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务有所下降,相关的存货有所减少;二是根据新收入准则,从2020年开始,公司微型传动系统和精密零件国内业务在直接销售模式下收入确认原则由经客户验收并定期统一对账确认调整为经客户签收确认,使得期末发出商品较少。2020年末,公司原材料账面余额有所增加,主要原因系2020年公司精密零件业务有所增长,根据市场价格波动情况及生产需求,采购了较多的通用材料塑胶粒。

2019年末和2020年末存货跌价准备的计提比例分别为4.79%和3.96%。2020年末存货跌价准备计提比例有所下降,主要系原材料跌价准备计提比例下降所致。2019年由于客户需求发生变化,部分根据客户订单备货的原材料无法使用在其他产品上,也无法出售变现,相关原材料存在减值迹象。公司根据产品订单情况,以所生产的产成品的估计售价减去原材料至产成品时的加工成本、销售税费后的金额确定原材料的可变现净值,据此计提存货跌价准备,部分无法使用也无法变现的原材料全额计提存货跌价准备。2020年末,公司的原材料计提的存货跌价准备有所下降,主要系公司处置了部分前期客户取消订单对应的物料,对应转出原计提的存货跌价准备金额为360.66万元,导致期末存货跌价准备有所下降。

与可比上市公司存货周转率和存货跌价占比的对比情况:

项目	2020年度/2020-12-31	2019年度/2019-12-31
存货周转率		
鸣志电器	3.61	3.61
瑞声科技	3.37	3.66
平均值	3.49	3.63
兆威机电	4.66	7.74
存货跌价计提比例		
鸣志电器	10.24%	9.12%
瑞声科技	-	-
平均值	10.24%	9.12%
兆威机电	3.96%	4.79%

注:瑞声科技作为港股上市公司,未披露其存货跌价准备的期末余额。

2019年和2020年,公司存货周转率高于可比上市公司平均值,尤其是2019年,主要系:一是公司采取“以销定采”、“以销定产”的模式,除少量通用材料与极少量的标准产品外,公司一般不提前储备原材料或提前生产,因此公司存货余额中以发出商品、库存商品为主,存货周转相对较快;二是2019年公司用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务大幅增加,此类产品交货量大、交期短,存货周转快,公司期末库存相对较少。

2019年和2020年,公司存货跌价计提比例低于可比上市公司鸣志电器,主要系公司产品以定制化为主,存货周转相对较快,存货跌价风险相对较小,而鸣志电器存货余额构成中库存商品占比相对较高,计提的存货跌价金额相对较高。

二、结合存货的种类明细、近两年的价格和未来走势等,说明本期存货跌价准备计提是否充分

近两年公司产品的平均单价波动情况如下表所示:

单位:元/件

项目	2020年度		2019年度
	平均单价	变动比例	平均单价
微型传动系统	25.17	-19.04%	31.09
精密零件	0.70	37.25%	0.