证券代码:688215 证券简称:瑞晟智能 公告编号:2021-015

浙江瑞晟智能科技股份有限公司
关于对2020年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要风险提示:

●公司产品及业务单一的风险。公司主要产品针对服装、家纺等缝制企业进行设计,主要为其提供生产物料智能化搬运、存储及相关信息化管理的功能。特定化的功能设计使得公司产品及业务领域较为单一,报告期内公司面对的下游客户行业集中,主要为服装、家纺等缝制行业,2018-2020年公司对该行业客户形成的销售收入占主营业务收入比例分别为93.97%、97.24%、93.62%。这使得公司对缝制行业需求依赖较高,如果公司下游行业的市场需求发生重大不利变化,将会对公司的营业收入和盈利能力带来不利影响。敬请广大投资者注意投资风险。

●非悬挂式仓储分拣系统未达预期的市场前景风险。目前公司的非悬挂式仓储分拣系统2018年至2020年销售收入分别为1,335.85万元、1,012.35万元、459.17万元,占主营业务收入比例分别为8.19%、4.18%、3.58%,该产品处于发展初期,在市场当中尚未形成竞争优势地位,销售规模较小,承担该类产品的子公司沈阳瑞晟报告期持续亏损。该产品市场参与者众多,国际知名企业一直处于行业高端市场领先地位,国内也有众多公司从事此类仓储物流行业。公司存在无法扩大该类产品销售规模的风险。敬请广大投资者注意投资风险。

●市场竞争加剧的风险。公司产品中智能悬挂生产系统的主要竞争对手为瑞典ETON公司、浙江衣拿智能科技股份有限公司、南通明兴科技开发有限公司等;智能悬挂式仓储分拣系统的竞争对手主要为以奥地利科纳普(Knapp)公司、德国杜克普公司为代表的境外公司;智能非悬挂式仓储分拣系统面临众多的国内外竞争对手。另外,随着智能物流装备市场需求的增长,总是会吸引新的竞争者加入,未来新竞争者的加入,将会使得市场竞争日益激烈。公司存在未来不能适应行业竞争、落后竞争对手的风险。敬请广大投资者注意投资风险。

●同一客户订单不可持续的风险。公司2019年前五大客户中大杨集团截止本问询函回复之日与公司暂无后续采购订单,主要系大杨集团前期采购公司智能化物流系统金额较大,2017-2020年度合计采购6,699.23万元,采购产品包括悬挂生产系统、悬挂式仓储分拣系统、非悬挂式仓储分拣系统等,已经完成其目前规划中的大部分的智能化改造,后续因产品升级换代或者扩大智能化改造规模而另行决策进行大规模智能化设备采购具有不确定性。同时由于智能设备的投入属于固定资产投资,客户会根据自身预算及发展情况制定采购计划,实际采购金额分配到不同年度会产生较大差异,公司其他客户亦面临同样的问题,公司存在对同一客户订单不可持续的风险。敬请广大投资者注意投资风险。

●境外市场仍面临较大的不确定风险。公司境外业务主要在越南、柬埔寨、缅甸等东南亚国家,疫情初期公司人员出入境面临限制,疫情后期人员出入境面临高额的机票交通、人员隔离等成本,同时由于境外客户主要从事加工业务,境外疫情的反复也导致境外客户设备改造及投入减少或延迟。但在此不利情况下,公司也尽可能派人或者组织境外人员安装已有境外安装项目的实施。经过努力,公司在疫情发生时延期执行的合同金额等值约1,000万元人民币的境外安装项目,在2020年底已经有约80%实施完毕,但是境外收入仍然比2019年约5,000万元的金额大幅下滑。在境外新业务开拓方面,公司克服困难新签合同,截至2020年末,当年新签境外两家客户的较大金额合同尚未实施金额合计约57万美元,预计2021年可以实施完毕。由于目前境外疫情尚未得到完全控制住且存在反复的情况,境外市场仍需等待客户设备投入需求的恢复,公司2021年境外市场仍面临较大的不确定风险。敬请广大投资者注意投资风险。

浙江瑞晟智能科技股份有限公司(以下简称"公司"、"瑞晟智能")于2021年4月16日收到上海证券交易所(以下简称"交易所")出具的《关于浙江瑞晟智能科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》以下简称"《问询函》")。公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实。现就有关问题回复如下:

问题1、关于经营业绩

年报显示,公司本年度实现营业收入1.33亿元,同比下降45.97%;归母净利润1,595.84 万元,同比下降64.30%;扣非后净利润为177.66 万元,同比下降95.56%。请公司披露:(1)结合下游主要客户固定资产投资情况,说明新冠疫情对公司业绩的具体影响;(2)主要产品竞争对手、下游服装纺织行业主要客户的业绩情况,说明公司与行业整体业绩走势是否一致,如不一致,请说明原因;(3)请公司结合前三季度扣非后净利润583.82万元,第四季度扣非后净利润为-406.17 万元的情况,说明国内疫情防控形势好转后,第四季度扣非后净利润为负的原因。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

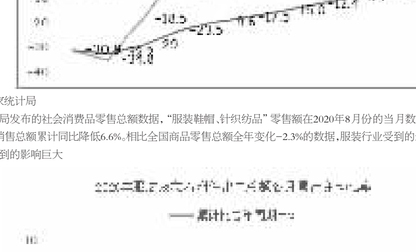
一、结合下游主要客户固定资产投资情况,说明新冠疫情对公司业绩的具体影响

公司下游客户主要集中在服装行业,该行业国内外消费受疫情影响超过其他行业的平均水平,这是本公司2020年业绩下降的根本原因。具体通过社会消费品零售总额数据、出口数据、固定资产投资数据,结合服装类上市公司公开信息,分析如下:

(一)服装行业国内消费及出口受到疫情影响非常重大

受到2020年突发新冠疫情的重大影响,服装行业国内消费及出口受到巨大的冲击。

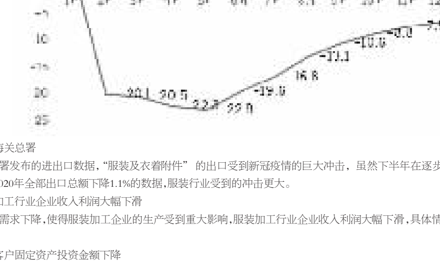
1、国内服装消费总额受到巨大负面影响



数据来源:国家统计局

根据国家统计局发布的社会消费品零售总额数据,"服装鞋帽、针纺织品"零售额在2020年8月份的当月数恢复正增长,但是由于前期降幅巨大,使得全年销售总额累计同比降低6.6%。相比全国商品零售总额全年变化-2.3%的数据,服装行业受到的影响更大。

2、服装出口受到的影响巨大



数据来源:海关总署

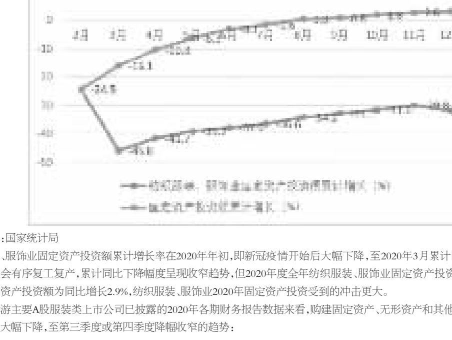
根据海关总署发布的进出口数据,"服装及衣着附件"的出口受到新冠疫情的巨大冲击,虽然下半年在逐步恢复,但是全年仍然下降6.6%。相比我国2020年全部出口总额下降1.1%的数据,服装行业受到的冲击更大。

(二)服装加工行业企业收入利润大幅下滑

由于国内外需求下降,使得服装加工企业的生产受到重大影响,服装加工行业企业收入利润大幅下滑,具体情况请参见本题第二小题回复。

(三)下游客户固定资产投资金额下降

根据国家统计局,2020年各月纺织服装、服饰业与全国固定资产投资额累计增长情况如下:



数据来源:国家统计局

纺织服装、服饰业固定资产投资额累计增长率在2020年年初,即新冠疫情开始后大幅下降,至2020年3月累计同比下降45.8%,之后随着3月份开始全社会有序复工复产,累计同比下降幅度呈现收窄趋势,但2020年度全年纺织服装、服饰业固定资产投资额累计同比仍下降31.9%,相比全国固定资产投资额为同比增长2.9%,纺织服装、服饰业2020年固定资产投资受到的冲击更大。

从公司下游主要A股服装类上市公司已披露的2020年各期财务报告数据来看,购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金亦多呈现出一季度大幅下降,至第三季度或第四季度降幅收窄的趋势:

单位:万元

上市公司	2020年第一季度	同比变动(%)	2020年上半年	同比变动(%)	2020年前三季度	同比变动(%)	2020年度	同比变动(%)
海澜之家	10,954.64	38.50	14,056.70	-52.69	32,004.14	-22.29	-	-
九牧王	169.17	-83.81	198.34	-85.20	4,185.54	-39.89	-	-
乔治白	389.64	-66.86	1,142.73	-61.35	1,626.02	-63.55	5,258.14	-17.31
森马服饰	4,290.97	-62.31	7,419.78	-57.77	10,199.29	-73.92	13,358.02	-61.22
报喜鸟	2,552.51	-20.53	3,656.21	-31.39	5,192.79	-30.10	-	-
江苏阳光	1,713.22	-73.27	399.87	-96.60	4,638.59	-71.41	-	-
平均变动比例	-	-44.71	-	-64.17	-	-50.19	-	-39.27

注:数据来源于上市公司定期报告,除乔治白、森马服饰外尚未披露2020年年度报告,除报喜鸟外均为公司客户。

(四)公司在手订单变动情况

截止2020年末,公司在手订单金额为6,849.20万元,较2019年末同比增长29.52%;截止2021年3月末,公司在手订单金额为11,627.79万元,相比2020年底继续快速增加,显示公司获得订单能力持续改善。具体情况请见问题2第六小题回复。

综上,受新冠疫情影响,服装消费及出口均受到很大的负面影响,公司下游行业的服装生产厂家为回避风险,在2020年初固定资产投入意愿下降,对于公司的订单造成重大影响,下半年服装加工行业虽然也在逐步恢复中,公司新签订单金额亦呈上升态势,但是公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期,不能一蹴而就,公司整个项目实施周期在3-6个月范围内较多,根据项目复杂程度、客户场地准备程度等各种原因不同项目之间实施周期不同,使得公司业绩不会立刻开始恢复,呈现出一定的滞后性,从而造成公司2020年度实现的营业收入、归母净利润、扣非后净利润均呈现出同比大幅下降的情形。

(五)疫情对于公司人员流动及业务开展等具体影响的简要说明

境内方面。2020年公司境内受到疫情管控影响,主要是年初复工复产延迟及一季度人员的流动受到影响,公司复工时间为2月10日后根据员工所在地不同陆续复工。由于公司从业务洽谈、方案规划、合同签订到后续的产品安装调试、培训使用等均需要员工出差进行,全国各地主要是一季度对非本地人员的流入设置了不同的限制政策,随着国内疫情管控好转公司境内签单情况也在逐步回升。

境外方面,公司境外业务主要在越南、柬埔寨、缅甸等东南亚国家,疫情初期公司人员出入境面临限制,疫情后期人员出入境面临高额的机票交通、人员隔离等成本,同时由于境外客户主要从事加工业务,境外疫情的反复也导致境外客户设备改造及投入减少或延迟。但在此不利情况下,公司也尽可能派人或者组织境外人员安装已有境外安装项目的实施。经过努力,公司在疫情发生时延期执行的合同金额等值约1,000万元人民币的境外安装项目,在2020年底已经有约80%实施完毕,但是境外收入仍然比2019年约5,000万元的金额大幅下滑。在境外新业务开拓方面,公司克服困难新签合同,截至2020年末,当年新签境外两家客户的较大金额合同尚未实施金额合计约57万美元,预计2021年可以实施完毕。

由于目前境外疫情尚未得到完全控制住且存在反复的情况,境外市场仍需等待客户设备投入需求的恢复,公司2021年境外市场仍面临较大的不确定风险。

公司已加大境内市场的拓展力度,2020年公司拓展了宁波申洲国际、际华三五零二、浙江爱伊美服饰等重点客户,2021年年初公司拓展了特步、波司登等客户,其中特步中标金额为2000万元,第一期合同约380万元已经签署。根据目前的境内市场的拓展情况,公司境内市场正在逐渐恢复。

二、主要产品竞争对手、下游服装纺织行业主要客户的业绩情况,说明公司与行业整体业绩走势是否一致,如不一致,请说明原因

(一)与主要产品竞争对手的业绩比较

公司产品主要应用在服装、家纺领域,竞争对手相对较少,公司产品中智能悬挂生产系统的主要竞争对手为瑞典ETON公司、浙江衣拿智能科技股份有限公司(以下简称"衣拿智能")、南通明兴科技开发有限公司等,其中衣拿智能为公司目前最主要的竞争对手。瑞典ETON公司和南通明兴科技开发有限公司未公开披露财务数据,无法进行业绩比较。根据衣拿智能披露的首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件的审核问询函的回复,衣拿智能2020年度业绩情况如下:

单位:万元

公司名称	营业收入	同比变动(%)	归属于母公司股东的净利润	同比变动(%)	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	同比变动(%)
衣拿智能	27,886.56	-11.37	2,700.51	-39.23	1,684.83	-69.00
公司	13,339.77	-45.97	1,595.84	-64.30	177.66	-95.56

公司主要竞争对手衣拿智能与公司的业绩情况呈现了相同的下滑走势,但下滑幅度小于公司,主要系衣拿智能下游行业主要集中在纺织服装、新零售和家具家居行业,其中在纺织服装行业的订单总额及收入占比呈下降趋势,2019年及2020年1-6月纺织服装行业实现的主营业务收入占比分别为68.19%和63.56%,在新零售行业的订单总额和收入占比逐年增长,2019年及2020年1-6月新零售行业实现的主营业务收入占比分别为28.76%和33.58%,而公司下游行业主要集中在服装、家纺等缝制行业,2019年及2020年公司对该行业形成的主营业务收入占比分别为97.24%和93.62%。因服装、家纺等缝制行业整体受新冠疫情的负面影响较大,造成公司较衣拿智能2020年度业绩下滑幅度更大。

(二)与下游服装纺织行业主要客户的业绩比较

公司主要下游服装类A股上市公司客户2020年度业绩同样受到疫情重大影响的情况,具体如下:

下游若干服装类代表性A股上市公司客户2020年度营业收入情况如下:

上市公司 2020年报告期间	2020年第一季度		2020年度/2020年前三季度	
	金额(万元)	同比变动	金额(万元)	同比变动
海澜之家	384,834.89	-36.80%	1,177,821.70	-19.82%
九牧王	57,942.72	-27.63%	176,060.99	-13.04%
乔治白	18,410.61	-16.29%	108,847.43	-2.91%
森马服饰	273,791.06	-33.51%	1,520,491.08	-21.37%
报喜鸟	64,794.13	-15.95%	226,020.91	4.22%
江苏阳光	28,931.16	-29.53%	135,404.76	-21.72%
公司	978.29	-40.33%	13,339.77	-45.97%

数据来源:上市公司定期报告,除乔治白和森马服饰外2020年度数据为2020年前三季度数据,除报喜鸟外均为公司客户。

主要下游若干服装类代表性A股上市公司客户2020年度扣除非经常性损益后的净利润情况如下:

上市公司 2020年报告期间	2020年第一季度		2020年度/2020年前三季度	
	金额(万元)	同比变动	金额(万元)	同比变动
海澜之家	28,889.75	-74.96%	126,063.08	-47.86%
九牧王	4,173.78	-72.72%	6,093.72	-73.61%
乔治白	933.81	-24.78%	13,415.36	-2.72%
森马服饰	-2,591.31	-108.29%	75,674.07	-49.01%
报喜鸟	5,189.36	-22.44%	19,583.39	70.39%
江苏阳光	-3,949.04	-190.75%	-1,533.42	-119.11%
公司	-697.85	-85.45%	177.66	-95.56%

数据来源:上市公司定期报告,除乔治白和森马服饰外2020年度数据为2020年前三季度数据,除报喜鸟外均为公司客户。

上述上市公司2020年第1季度业绩受到重创,至第3季度或第4季度(除乔治白、森马服饰外尚未披露年报)数据显示出降幅收窄的趋势。上述上市公司业绩与公司一样,2020年度均同比下降,但公司2020年下半年业绩并未呈现出降幅收窄的趋势,主要系虽然2020年下半年公司下游服装加工行业在逐步恢复中,但是下游行业自经营状况改善至新增的固定资产投资需求恢复本身存在一定的时间周期,并且自下游客户新设备订单的下达以及公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期,不能一蹴而就,公司项目实施周期在3-6个月范围内较多,上述两个层面的恢复周期共同作用下,使得公司业绩不会立刻开始恢复,相比下游行业的业绩恢复呈现出一定的滞后性。

三、请公司结合前三季度扣非后净利润583.82万元,第四季度扣非后净利润为-406.17 万元的情况,说明国内疫情防控形势好转后,第四季度扣非后净利润为负的原因

(一)2020年度公司前三季度及第四季度利润表主要科目比较情况

单位:万元

科目	截至2020年9月30日发生额	截至2020年12月31日发生额	前三季度平均发生额	第四季度发生额	第四季度发生额与前三季度平均发生额差异
营业收入	10,056.67	13,339.77	3,352.22	3,283.10	-69.12
营业成本	5,954.53	7,902.36	1,984.84	1,947.83	-37.02
税金及附加	83.86	109.07	27.95	25.21	-2.75
销售费用	887.94	1,404.17	295.98	516.23	220.25
管理费用	841.43	1,228.50	280.48	387.07	106.60
研发支出	1,198.60	1,751.00	399.53	552.40	152.87
财务费用	92.73	87.44	30.91	-5.29	-36.20
其他收益(软件产品增值税即征即退)	65.95	82.01	21.98	16.05	-5.93
信用减值损失(损失以"-"号填列)	-355.02	-649.66	-118.34	-294.64	-176.30
资产减值损失(损失以"-"号填列)	-	-109.26	-	-109.26	-109.26
所得税费用及少数股东权益影响	124.68	2.66	41.56	-122.03	-163.59
税前经常性损益	583.82	177.66	194.61	-406.17	-600.77

(二)利润表主要科目的变动分析

由上表可见,公司第四季度营业收入及营业成本发生额与前三季度平均发生额相比,并未表现出较大差异,造成第四季度扣非后净利润为负数的原因主要为经营性费用的支出以及减值准备计提的增加,原因分析情况如下:

单位:万元

科目	前三季度平均发生额	第四季度发生额	发生额差异	变动原因分析
销售费用	295.98	516.23	220.25	年初因受到封城、限制出行及限制出境的影响,至2020年中,公司销售活动仍受到了限制,导致前三季度销售人员薪酬(特别是绩效薪酬)支出相应较低,随着国内经济秩序的逐步恢复,公司国内营销活动逐步恢复至正常水平,相应的销售费用支出逐步增加。2020年度第四季度销售人员薪酬较前三季度平均水平增加约110万元;销售人员差旅费用较前三季度平均水平增加约30万元。此外,随下半年公司下游客户服装纺织企业生产的逐步恢复,公司售后服务相应增加,与之相关的售后服务支出有所上升,导致2020年4季度售后服务费用的支出较前三季度均值增加约82万元;前述因素的综合影响,导致了公司四季度销售费用支出的增加。
管理费用	280.48	387.07	106.60	第四季度管理费用的增加主要系公司计提审计机构服务费用年报费用47万元;将疫情延期复工期间的停工损失重分类至管理费用导致管理费用增加121万元;综合影响下,2020年第四季度管理费用较前三季度均值增加约106.60万元。
研发支出	399.53	552.40	152.87	公司研发项目试制样机等材料发生额,根据研发的规律,通常下半年超过上半年;加上新冠疫情的影响,公司研发项目的进度,特别是试制阶段有所延缓,导致2020年前三季度直接材料投入发生额较少,为192.09万元。而第四季度因达到项目试制节点的研发项目较多使得研发领料较多,如悬挂式智能分拣仓储系统的升级改善项目、智能轮式挂装分拣系统研发、智能吊挂系统升级改善项目研发及智能迷你型吊挂开发项目研发等,第四季度研发材料领用发生额为283.73万元,高于前三季度发生额之和,这是导致四季度研发费用相比前三季度均值增加152.87万元的主要原因。
信用减值损失	-118.34	-294.64	-176.30	信用减值损失增加主要是应收账款坏账准备的计提。一方面,受疫情影响,公司客户在年初外贸订单大幅砍单、国内情况不明朗、封城、延迟复工等综合因素的影响下,导致客户缩减及延缓开支,付款周期有所延长;另一方面,因公司业务存在季节性波动,往年一般4季度安装完成验收较多,所以公司往年4季度形成的应收款也较多,使得未回收应收账款到2020年4季度末相比3季度末,应收款账龄延长而适用计提预计信用损失的比例增加一档,对应的信用减值损失增加较多。
资产减值损失	-	-109.26	-109.26	为合同资产及存货跌价准备的计提,其中合同资产为信用期内的合同应收款。公司年末根据新收入准则对合同资产进行了分类,参考应收账款及历史回款情况对合同资产计提了预期信用损失;此外,公司于年末对呆滞存货等进行了减值测试,对存在减值迹象的存货计提了存货跌价准备。

因公司产品属于固定资产类投资,疫情对公司营业收入的影响较大。公司1-9月营业收入主要来源于第二季度,该季度营业收入发生额为5,500.25万元,占全年收入的41.23%。收入的确认主要得益于疫情爆发前的订单,如浙江依韵家纺科技股份有限公司的智能S100型家纺被子专用线项目以及江苏吉贸缝纫设备有限公司智能仓储系统等2019年末签订的较大型项目完工验收。此外,公司利用年中国外疫情缓和间隙,完成了如General Enterprises Garment Co.,Ltd及延锋汽车饰件模具技术有限公司等海外业务。除了该些海外项目外,公司本年未有新的海外营业收入来自于疫情爆发后的订单,对公司整体营业收入的下降影响较大。

随着疫情的爆发导致的经济趋势预期不明确,使得下游客户缩减开支,固定投资意愿下降以及相关支付减少,成为企业应对经济不利情况下的主要手段。国内疫情防控形势于年中好转,但因公司主要的下游客户是服装纺织行业,为疫情影响较大的行业,随着下半年服装纺织订单的增加,公司下游客户生产得以快速恢复,一方面生产逐步恢复的客户进行设备投入有个决策过程,正式下单后公司也有个设计、制造、安装的过程;另一方面客户生产较为饱满的时候恰恰不利于公司设备在生产车间的安装;这两方面综合影响下,使得下游客户的设备改造需求传导至公司,仍存在一定的时间性递延,故导致公司2020年第4季度营业收入未能随疫情的好转有显著提升。

上述情况的综合影响,导致了公司第四季度扣非后净利润为负。

四、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、受新冠疫情影响,公司下游行业的服装生产厂家在2020年固定资产投入意愿下降,对于公司的订单造成重大影响,下半年服装加工行业虽然也在逐步恢复中,公司新签订单金额亦呈上升态势,但是公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期,使得公司业绩不会立刻开始恢复,呈现出一定的滞后性,从而造成公司2020年度业绩呈现出同比大幅下降的情形。

2、公司主要竞争对手衣拿智能与公司的业绩情况呈现了相同的下滑走势,但下滑幅度小于公司,主要系公司较衣拿智能下游行业更加集中在服装、家纺等缝制行业,该行业受新冠疫情影响较大。公司与公司下游服装纺织行业主要客户2020年业绩呈现了相同的下滑趋势,但未呈现出下滑收窄的趋势,主要系下游恢复到公司业绩的恢复具有一定的滞后性。

3、公司在国内疫情防控形势好转的情况下,第四季度扣非后净利润为负的原因合理。

五、年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、受新冠疫情影响,公司下游行业的服装生产厂家在2020年固定资产投入意愿下降,对于公司的订单造成重大影响,下半年服装加工行业虽然也在逐步恢复中,公司新签订单金额亦呈上升态势,但是公司就订单设备的设计、生产、安装、调试均需要周期,使得公司业绩不会立刻开始恢复,呈现出一定的滞后性,从而造成公司2020年度业绩呈现出同比大幅下降的情形。

2、公司主要竞争对手衣拿智能与公司的业绩情况呈现了相同的下滑走势,但下滑幅度小于公司,主要系公司较衣拿智能下游行业更加集中在服装、家纺等缝制行业,该行业受新冠疫情影响较大。公司与公司下游服装纺织行业主要客户2020年业绩呈现了相同的下滑趋势,但未呈现出下滑收窄的趋势,主要系下游恢复到公司业绩的恢复具有一定的滞后性。

3、公司在国内疫情防控形势好转的情况下,第四季度扣非后净利润为负的原因合理。

问题2、关于主要客户

年报披露,2020年前五名客户全部为新进入。请公司补充披露:(1)分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况,以及终端客户的名称等情况;(2)披露2019年前五大客户在2020年度销售收入及与2019年的变动情况及其原因,说明是否存在大客户流失的风险;(3)报告期新增客户名称及其确认的营业收入情况;(4)第四季度确认的营业收入情况,包括客户名称、对应的收入确认时间及其依据,是否存在提前确认收入情况;(5)报告期内是否存在与主营业务无关的营业收入,请参考相关通知做出说明;(6)分产品类别列示在手订单金额,结合公司技术实力、市场经营状况、市场竞争情况,说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况,以及终端客户的名称等情况

公司分产品类别列示前五名客户的名称、主要合同签订时间与金额、销售收入及占营业收入的比例、收入确认时间及依据、合作历史及截至目前回款情况、以及终端客户的名称情况见下表,公司与下列客户之间无关联关系:

单位:万元

产品大类	客户	历史合作起始时间	终端客户	2020年销售金额	合同编号	合同签订时间	验收时间	合同金额		销售收入	占营收比例	至2021.4.17回款
								明细金额	合计金额			
悬挂生产系统	商水县润商服饰科技有限公司	2020年1月	客户自用	1,161.20	合同1	2020-4-6	2020-6-27	519.90	1,312.15	460.09	8.70%	415.92
					合同2	2020-4-6	2020-12-28	519.90		460.09		415.92
					合同3	2020-7-21	2020-9-25	231.54		204.90		185.23
					合同4	2020-9-4	2020-12-28	20.81		18.42		16.65
					合同5	2020-1-16	2020-12-28	20.00		17.70		6.08
	江苏吉贸缝纫设备有限公司	2016年4月	滨海帝睿服饰有限公司	850.22	合同1	2019-11-9	2020-6-29	938.75	960.75	830.75	6.37%	265.00
			苏州工业园区天扬服饰有限公司		合同2	2020-4-28	2020-9-8	22.00		19.47		19.00
	高州佳都制衣有限公司	2019年11月	客户自用	625.01	合同1	2020-5-21	2020-9-22	220.00	706.26	194.69	4.69%	145.00
					合同2	2020-5-21	2020-9-22	260.00		230.09		145.43
					合同3	2020-6-26	2020-9-22	117.85		104.29		33.74
					合同4	2020-8-6	2020-9-29	29.84		26.41		29.84
					合同5	2020-8-6	2020-10-16	78.57		69.53		24.57
	延锋汽车饰件模具技术有限公司	2018年10月	客户自用	584.07	合同1	2019-9-19	2020-9-30	660.00	660.00	584.07	4.38%	482.00
	GeneralEnterprisesGarmentCo.,Ltd缅甸顺康	2018年5月	客户自用	509.96	合同1	2019-12-3	2020-5-29	509.96	509.96	509.96	3.82%	450.81
悬挂式仓储分拣系统	威海市林德工业控制技术有限公司	2019年9月	山东家家悦超市有限公司	78.67	合同1	2020-11-2	2020-12-18	88.90	88.90	78.67	0.59%	40.00
	厦门市宝瀚工贸有限公司	2019年12月	客户自用	58.41	合同1	2020-7-7	2020-10-10	66.00	66.00	58.41	0.44%	17.00
	漳浦天鸿制衣有限公司	2018年10月	客户自用	31.68	合同1	2018-12-2	2020-12-13	35.80	35.80	31.68	0.24%	-
	北京四季优选信息技术有限公司	2018年11月	客户自用	27.88	合同1	2018-11-11	2020-1-13	31.50	31.50	27.88	0.21%	29.93
	厦门品达工贸有限公司	2018年10月	客户自用	25.31	合同1	2018-12-1	2020-6-13	28.60	28.60	25.31	0.19%	13.40
非悬挂式仓储分拣系统	高州佳都制衣有限公司	2019年11月	客户自用	358.41	合同1	2019-11-11	2020-3-23	130.00	405.00	115.04	2.69%	130.00
					合同2	2020-1-10	2020-5-22	125.00		110.62		125.00
					合同3	2020-5-21	2020-9-22	150.00		132.74		97.50
	宁波市海耀缝制设备发展有限公司	2018年7月	陕西秦星服装厂	100.76	合同1	2020-5-1	2020-6-15	108.00	113.86	95.58	0.76%	41.60
					合同2	2020-9-18	2020-11-26	5.86		5.19		1.17
综合性智能物流系统	际华三五零二职业装有限公司	2020年9月	客户自用	957.52	合同1	2020-9-12	2020-12-25	965.00	1,082.00	853.98	7.18%	144.75
					合同2	2020-11-23	2020-12-24	117.00		103.54		35.10
	江苏云蝠跨境电子商务产业园有限公司	2019年4月	客户自用	308.27	合同1	2019-4-3	2020-6-12	1,628.98	1,628.98	308.27	2.31%	1,266.08
	厦门安踏实业有限公司	2014年11月	客户自用	384.96	合同1	2019-6-10	2020-3-25	2,100.00	2,100.00	384.96	2.89%	1,710.00
信息管理系统	宁波森根服饰有限公司	2017年6月	客户自用	261.95	合同1	2020-4-10	2020-6-30	296.00	296.00	261.95	1.96%	88.80
	江苏君霖纺织科技有限公司	2019年5月	客户自用	126.15	合同1	2019-5-21	2020-6-5	237.58	237.58	126.15	0.95%	124.73
	上海景韵实业有限公司	2020年3月	客户自用	58.04	合同1	2020-3-27	2020-5-25	65.59	65.59	58.04	0.44%	65.59
	滨海帝睿服饰有限公司	2020年3月	客户自用	57.79	合同1	2020-5-12	2020-9-15	65.31	65.31	57.79	0.43%	32.00
	东莞泰富服装有限公司	2018年8月	客户自用	48.68	合同1	2020-3-2	2020-6-10	55.00	55.00	48.68	0.36%	51.16
相关业务	阿里巴巴迅犀(杭州)数字科技有限公司	2018年5月	客户自用	149.84	合同1	2019-7-22	2020-6-29	358.83	512.91	10.19	1.12%	339.61
					合同2	2019-8-2	2020-6-29	6.80		6.02		4.42
					合同3	2020-3-15	2020-6-29	13.01		11.52		11.71
					合同4	2020-4-15	2020-6-29	31.20		27.61		29.64
					合同5	2020-3-5	2020-6-29	3.55		3.35		3.55
					合同6	2020-7-16	2020-9-28	67.15		62.50		63.79
					合同7	2020-8-24	2020-9-30	32.38		28.65		30.76
	沈阳龍源医疗器材有限公司	2020年5月	客户自用	88.50	合同1	2020-5-11	2020-6-25	100.00	100.00	88.50	0.66%	90.00
	北京北汽延锋汽车部件有限公司	2020年7月	客户自用	67.55	合同1	2020-8-21	2020-12-28	76.33	76.33	67.55	0.51%	18.46
	高州佳都制衣有限公司	2019年11月	客户自用	31.42	合同1	2020-11-5	2020-12-30	35.50	35.50	31.42	0.24%	35.50
	浙江爱伊美服装有限公司	2019年10月	客户自用	22.57	合同1	2019-10-21	2020-2-25	25.50	25.50	22.57	0.17%	25.50

公司产品确认收入的依据为安装调试完成后凭借客户验收单确认收入。

二、披露2019年前五大客户在2020年度销售收入及与2019年的变动情况及其原因,说明是否存在大客户流失的风险

2019年公司前五大客户在2020年销售收入情况如下:

单位:万元

序号	2019年前五大客名称	2019年收入	2020年收入
1	大杨集团有限责任公司	3,646.85	62.31
	其中:大连大通服装有限公司	3,453.71	-
	大连贸大时装有限公司	155.84	-
	大连洋尔特服装有限公司	21.37	8.85
	大连德尔特服装有限公司	15.93	53.46
	小计	3,646.85	62.31
2	南安市南益电脑针织有限公司	1,632.99	-
3	SNP CO.,LTD.	1,598.94	-
4	厦门安踏实业有限公司	1,461.44	402.12
5	江苏云蝠服饰股份有限公司	1,133.30	367.10
合计		9,473.52	831.53

2019年前五大客户在2020年度销售收入与2019年存在较大变化,主要系公司客户各年根据其智能化改造规划进行采购,各年采购波动较大,导致了前五名的客户会出现变动(2017-2020年,公司前五大客户中,大杨集团出现三次、苏州市海诚服装配套有限公司出现两次,其他均只出现一次),公司2019年前五大客户在2021年合同签订情况如下:

1、大杨集团智能工厂项目主体大连大通服装有限公司已于2019年实施完成,根据公司与该客户接洽情况,后续客户将会根据实际需求继续采购公司设备。但目前尚无明确采购计划,公司将不断发展新客户及挖掘其他重点客户的智能制造需求以保障公司业务的稳定发展。

2、南益电脑针织2020年没有新增订单,但公司在2021年3月新签订了一个68.6万元的智能分拣合同。

3、公司2021年与SINTEX INTERNATIONAL LTD签订了一项11.5万美元的合同,产品最终用户为SNP CO.,LTD.。

4、2020年公司安踏项目二期完成验收,另外安踏其他工厂智能化改造项目正在规划中。

5、2021年3月公司与江苏云蝠服饰股份有限公司之孙公司江阴优蝠服饰有限公司签订了62.56万元的智能悬挂生产系统合同。

公司2019年前五大客户中大杨集团截止本问询函回复之日与公司暂无后续采购订单,主要系大杨集团前期采购公司智能化物流系统金额较大,2017-2020年度合计采购6,699.23万元,采购产品包括悬挂生产系统、悬挂式仓储分拣系统、非悬挂式仓储分拣系统等,已经完成其目前规划中的大部分的智能化改造,后续因产品升级换代或者扩大智能化改造规模而另行决策进行大规模智能化设备采购具有不确定性。

同时由于智能设备的投入属于固定资产投资,客户会根据自身预算及发展情况制定采购计划,实际采购金额分配到不同年度会产生较大差异,公司其他客户亦面临同样的问题,公司存在对同一客户订单不可持续的风险。

但公司2019年前五大客户均与公司保持持续的业务往来,由于系统化的设备在不同批次产品间存在软件数据对接、系统结构对接等需求,老客户在同等品质与成本的情况下一般会采购原供应商的产品,因此公司客户持续采购情况良好,公司不存在大客户流失的情况。

三、报告期新增客户名称及其确认的营业收入情况

2020年公司收入13,339.77万元,其中老客户产生收入6,615.52万元,81家新客户产生收入6,724.25万元。报告期有关新客户确认收入情况如下表:

2020年新增客户名称及收入确认情况

单位:万元

序号	2020新增客户名称	本期收入金额
1	商水县润商服饰科技有限公司	1,161.20
2	高州佳都制衣有限公司	1,014.83
3	际华三五零二职业装有限公司	967.17
4	创科纺织(广东)有限公司	363.09
5	雅派朗迪(蔚县)发展科技有限公司	297.38
6	苏州万丽进出口贸易有限公司	233.77
7	安思尔(厦门)防护用品有限公司	220.17
	其中:安思尔(厦门)防护用品有限公司	1.96
	厦门安思尔微护佳防护用品有限公司	218.21
8	光山县宇恒服饰有限公司	181.71
9	广东绅维纪纺织服饰有限公司	177.21
10	泰安正威服饰有限公司	171.68
小计		4,788.22
其他新增客户		1,936.03
合计		6,724.25

四、第四季度确认的营业收入情况,包括客户名称、对应的收入确认时间及其依据,是否存在提前确认收入情况

公司第四季度确认营业收入总计3,283.10万元,公司以取得的经客户确认的验收单为收入确认的时间及依据,公司第四季度确认营业收入情况如下:

单位:万元

序号	客户	合同编号	合同签署时间	验收时间	实施周期(月)	收入确认依据	本期销售金额
1	际华三五零二职业装有限公司	合同1	2020-9-21	2020-12-25	3.2	验收单	853.98
		合同2	2020-11-23	2020-12-24	1.0	验收单	103.54
		合同3	2020-9-12	2020-11-27	2.5	验收单	9.65
	小计						967.17
2	商水县润商服饰科技有限公司	合同1	2020-4-6	2020-12-28	8.9	验收单	460.09
		合同2	2020-9-4	2020-12-28	3.8	验收单	18.42
		合同3	2020-1-16	2020-12-28	11.6	随合同1验收确认收入	17.70
	小计						496.20
3	雅派朗迪(蔚县)发展科技有限公司	合同1	2020-5-29	2020-12-20	6.8	验收单	297.38
4	广东绅维纪纺织服饰有限公司	合同1	2020-10-8	2020-12-9	2.1	验收单	177.21
5	高州佳都制衣有限公司	合同1	2020-8-6	2020-10-16	2.4	验收单	69.53
		合同2	2020-11-5	2020-12-30	1.8	验收单	31.42
	小计						100.95
6	扬州市超杰缝制设备有限公司	合同1	2020-9-22	2020-12-28	3.2	验收单	88.50
7	阿里巴巴迅犀(杭州)数字科技有限公司	合同1	2020-9-18	2020-12-26	3.3	验收单	78.23
		合同2	2019-7-22	2020-6-29(注)	11.4	验收单	10.19
	小计						88.42
8	甘肃保罗服饰有限公司	合同1	2020-10-16	2020-11-25	1.3	验收单	80.53
9	威海市林德工业控制技术有限公司	合同1	2020-11-2	2020-12-18	1.5	验收单	78.67
10	北京北汽延锋汽车部件有限公司	合同1	2020-8-21	2020-12-28	4.3	验收单	67.55
	小计						2,442.58
	其他客户						840.52
	合计						3,283.10

注:阿里巴巴迅犀(杭州)数字科技有限公司合同2于2020年6月29日验收后,验收单客户未及时寄回公司,公司在取得验收单后于2020年四季度确认了收入。

根据上表列示,2020年4季度确认收入前10名客户各项目合同实施周期,平均合同周期4.3月,处于正常水平,以下对于上述前十名客户的各合同实施情况,按照上表排序顺序做一个简要说明。

1、际华三五零二职业装有限公司

合同1,该合同销售内容为服装后整输送及智能化分拣系统,由输送线、分拣切换装置、后整工作站以及相应载具等组成。根据合同约定,公司需在2020年11月15日前完成安装调试,公司在11月完成了该项目的安装调试,在12月验收完毕。合同实施周期处于公司平均水平。

合同2,合同内容为AGV搬运系统,AGV小车为市场标准型现货产品,此项目主要实施内容为将AGV与公司生产系统对接,合同约定公司需在2020年11月30日完成产品的安装,公司在12月调试完成后进行验收符合公司业务实际。

合同3,合同内容为拆线,即拆除客户原有的旧生产线,因此从合同签订到实施完毕周期较短,符合公司正常的业务周期。

2、商水县润商服饰科技有限公司

合同1,该合同内容为悬挂生产系统。为客户提供超过40条生产线合计超过1000个工作站,工作量较大。该合同设备安装完毕后,客户实际上线使用在11月份,公司在12月份就该合同设备完成验收,符合公司业务实际情况。

合同2,为合同1安装过程中增加了14个工作站及其他附件,与合同1产品同时上线使用,与合同1同步验收,符合公司业务实际情况。

合同3,合同内容系为合同1设备的前置开发工作,在开发工作完成后,该客户与公司签订了正式的采购合同1,该合同于2020年12月随合同1全部验收后确认收入,符合公司实际情况。

3、雅派朗迪(蔚县)发展科技有限公司

该合同内容为,向客户提供悬挂生产系统,总共8条生产线,由于客户厂房交付的因素整体实施周期略有延迟,使得公司于2020年12月完成安装验收,总体6.8个月的实施周期较为正常。

4、广东绅维纪纺织服饰有限公司

该合同为向客户提供悬挂生产系统,合计13条生产线公司。该合同所提供产品为公司最为成熟型号S-50型,公司发货、安装均较快,使得其实施周期略短于3个月。

5、高州佳都制衣有限公司

合同1为向客户提供悬挂生产系统,合计4条生产线,为最为成熟型号S-50型,公司发货、安装均较快,使得其实施周期略短于3个月。

合同2为悬挂生产系统更新改造项目,安装工作量小于新建生产线,所以实施周期较短。

6、扬州市超杰缝制设备有限公司

该合同的终端用户为"波司登公司",为其提供悬挂生产系统,为6条生产线,该项目实施周期正常。

7、阿里巴巴迅犀(杭州)数字科技有限公司

合同1为向客户提供悬挂生产系统,该项目实施周期3.3个月,较为正常。

合同2为面料库区托盘,为定制外购件,该合同实施周期较长系该合同产品为客户智能面料库系统的配件,公司根据客户面料库系统的需求提供了货物。

8、甘肃保罗服饰有限公司

该合同为向客户提供悬挂生产系统,合计2条生产线,为最为成熟型号S-50型,数量较少,公司发货、安装均较快,使得其实施周期较短。

9、威海市林德工业控制技术有限公司

该合同为实际使用者为山东家家悦超市有限公司,属于超市智能悬挂式分拣与存储系统产品。由于在客户洽谈阶段已经得知最终客户采购需求,且公司于2019年已经为该客户提供过同样的产品,又因为是在超市使用,客户要求到货上线使用周期越短越好,因此公司加快了该项目的实施落地速度,使得项目实施周期较短。

10、北京北汽延锋汽车部件有限公司

该合同提供设备属于平面输送搬运系统,主要部件外购,市场供货成熟,项目本身金额较小,设备安装周期较短,主要工作为与客户的系统进行对接,项目整体实施周期正常。

公司第四季度收入的确认均取得了经客户确认的验收单,项目实施符合公司业务实际,不存在提前确认收入的情况。

五、报告期内是否存在与主营业务无关的营业收入,请参考相关通知做出说明

公司2020年度营业收入构成情况如下:

单位:万元

项目	金额	占比
主营业务收入	12,839.02	96.25%
智能物流系统及其相关业务	12,839.02	96.25%
其他业务收入	500.75	3.75%
智能物流系统零配件及服务	490.20	3.67%
废料收入	10.56	0.08%
合计	13,339.77	100.00%

报告期内,公司主营业务收入核算内容为智能物流系统及其相关业务收入,其他业务核算内容主要为公司售后维修产生的零配件销售及服务收入,此部分收入与主营业务相关,其他业务收入中尚有处置生产废料收入,2020年度发生额为10.56万元,除此之外,公司2020年度不存在与主营业务无关的营业收入。

六、分产品类别列示在手订单金额,结合公司技术实力、市场经营状况、市场竞争情况,说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险

(一)公司在手订单情况

公司在手订单分产品情况如下表:

单位:万元

产品分类	截至2020年12月31日	截至2021年3月31日
悬挂生产系统	6,068.58	10,503.64
悬挂式仓储分拣系统	128.61	271.67
非悬挂式仓储分拣系统	100.00	100.00
管理信息系统	287.48	328.67
相关业务	264.53	423.81
合计	6,849.20	11,627.79

注:截至2021年3月31日的在手订单含2021年1季度已实现收入。

公司获取订单的能力持续改善,2020年度各季度新签订单金额呈上升趋势,具体情况如下:

项目	新签合同金额(万元)
2020年第一季度	1,862.56
2020年第二季度	4,088.59
2020年第三季度	4,703.82
2020年第四季度	5,785.72
2021年第一季度	4,778.59

(二)结合公司技术实力、市场经营状况、市场竞争情况,说明是否存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险

公司软件技术、硬件技术与集成系统形成了完整的技术闭环,拥有自主研发的从核心软硬件到系统集成的完整技术链条。

公司下游客户多为纺织服装类企业,公司牢牢抓住下游精耕多年,研发并推广的产品打通了从拉布、剪裁、分包、编码到配片、送料、缝制以及后整、分拣、封箱、入库等制造全过程的物流需求。同时,公司配套研发的软件产品可以进行工厂制造全过程数据的采集汇总,实现平衡工序、灵活调动劳动力、合理优化生产流程的功能,并能够合理统计生产数据从而自动进行质量问题查询、成本差异分析及生产产能分析等,提高管理效率。公司核心技术人员根据丰富的行业经验,作为标准主要起草人起草了业内两项重要的行业标准,为缝制行业车间智能化改造树立标杆。

作为国内资深的从事智能物流系统集成解决方案的公司之一,公司依托其完整的技术闭环及产业经验优势,能够根据下游客户的不同需求,快速提供标准化和模块化程度相对较高的系统集成解决方案。相比国内其他知名的物流装备供应商,公司更加熟悉缝制行业的市场环境,了解国内缝制行业市场客户的需求,并能够针对其需求进行快速响应,售后运营维护更贴近客户实际,所出具的解决方案具备较强的竞争优势。

凭借公司的产品及服务能力,经过在行业内多年的经营,公司在客户中创建了良好的口碑和品牌。公司已成为大杨创世、阿迪达斯、安踏、海澜之家、HM、迪尚集团、如意、优衣库、乔治白、梦百合家居、以纯、迪卡侬、江苏阳光、罗莱家纺、耐克、九牧王、富安娜家纺、梦洁家纺、申洲国际、特步、波司登、爱伊美等国内外知名服装、家纺品牌商自身工厂或者其代工厂的智能化改造实施单位。并且在汽车配饰行业发展了延锋集团等知名客户。

公司2020年确认收入的客户中新开拓了际华三五零二职业装有限公司、厦门安思尔微护佳防护用品有限公司、商水县润商服饰科技有限公司、安徽伯希和户外装备用品有限公司、宁波乘航科技集团有限公司等重点客户,在手订单中新开拓了直销客户波司登羽绒服装有限公司、特步(安徽)有限公司、江西三连制衣有限公司。公司不存在新客户开拓停滞的情况。公司已成为客户在智能化生产物料传输、仓储分拣方面的重要合作伙伴,公司产品口碑不仅保证了现有客户的认同和持续合作,还获取了更多客户的关注和合作机会。

但是同时,公司提示投资者关注公司的以下风险:

1、公司产品及业务单一的风险

公司主要产品针对服装、家纺等缝制企业进行设计,主要为其提供生产物料智能化搬运、存储及相关信息化管理的功能。特定化的功能设计使得公司产品及业务领域较为单一,报告期内公司面对的下游客户行业集中,主要为服装、家纺等缝制行业,2018-2020年公司对该行业客户形成的销售收入占主营业务收入比例分别为93.97%、97.24%、93.62%。这使得公司对缝制行业需求依赖较高,如果公司下游行业的市场需求发生重大不利变化,将会对公司的营业收入和盈利能力带来不利影响。

2、非悬挂式仓储分拣系统未达预期的市场前景风险

目前公司的非悬挂式仓储分拣系统2018年至2020年销售收入分别为1,335.85万元、1,012.35万元、459.17万元,占主营业务收入比例分别为8.19%、4.18%、3.58%,该产品处于发展初期,在市场当中尚未形成竞争优势地位,销售规模较小,承担该类产品的子公司沈阳瑞晟报告期持续亏损。该产品市场参与者众多,国际知名企业一直处于行业高端市场领先地位,国内也有众多公司从事此类仓储物流行业。公司存在无法扩大该类产品销售规模的风险。

3、市场竞争加剧的风险

公司产品中智能悬挂生产系统的主要竞争对手为瑞典ETON公司、浙江衣拿智能科技股份有限公司、南通明兴科技开发有限公司等;智能悬挂式仓储分拣系统的竞争对手主要为以奥地利科纳普(Knapp)公司、德国杜克普公司为代表的境外公司;智能非悬挂式仓储分拣系统面临众多的国内外竞争对手。另外,随着智能物流装备市场需求的增长,总是会吸引新的竞争者加入,未来新竞争者的加入,将会使得市场竞争日益激烈。公司存在未来不能适应行业竞争、落后竞争对手的风险。

公司存在产品及业务单一、非悬挂式仓储分拣系统未达预期、市场竞争加剧等风险,可能对公司新客户开拓产生一定不利影响,从而影响公司业务发展。

七、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、2019年度及2020年度比较,前五大客户销售收入客户变动原因合理,不存在大客户流失的风险,但公司存在对同一客户订单各年度间不可持续发生的风险;

2、公司补充披露的2020年度新增客户名称及其确认的营业收入均真实存在;

3、公司第四季度确认的营业收入情况,包括客户名称、对应的收入确认时间均真实且依据充分,不存在提前确认收入情况;

4、公司所列示的2020年度营业收入中,除其他业务收入中处置生产废料收入10.56万元外,公司2020年度不存在与主营业务无关的营业收入;

5、公司列示的按产品类别的在手订单金额真实,不存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险,但提示投资者关注公司产品及业务单一、非悬挂式仓储分拣系统未达预期、市场竞争加剧等风险。

八、年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、2019年度及2020年度比较,前五大客户销售收入客户变动原因合理,不存在大客户流失的风险,但公司存在对同一客户订单各年度间不可持续发生的风险;

2、公司补充披露的2020年度新增客户名称及其确认的营业收入均真实存在;

3、公司第四季度确认的营业收入情况,包括客户名称、对应的收入确认时间均真实且依据充分,不存在提前确认收入情况;

4、公司所列示的2020年度营业收入中,除其他业务收入中处置生产废料收入10.56万元外,公司2020年度不存在与主营业务无关的营业收入;

5、公司列示的按产品类别的在手订单金额真实,不存在新客户开拓停滞的风险或潜在风险,但提示投资者关注公司产品及业务单一、非悬挂式仓储分拣系统未达预期、市场竞争加剧等风险。

问题3、关于应收账款

年报披露,应收账款期末余额1.23亿元,同比增长24.89%,占营业收入的比例由40%上升至92%。公司对应收账款计提坏账准备931.60万元,坏账准备期末余额1627.70万元。坏账准备计提比例较上年发生较大变化,3年以上应收账款坏账准备计提比例由100%调整为3-4年65.17%、4-5年93.17%及5年以上100%。请公司补充披露:(1)应收账款期末余额前五名客户的名称、账龄、坏账准备余额等,说明其经营、财务状况及是否存在回收风险;(2)应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况,与同行业可比公司的比较情况;(3)结合应收账款账龄分布结构的变化,说明期末应收账款与营业收入趋势不一致的原因,并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化;(4)对于按组合计提坏账准备的应收账款,列示具有类似信用风险特征组合的历史损失率及反映当前情况的相关可观察数据,分析各组合预期信用损失率的计算过程,与报告期同行业可比公司的预期信用损失率进行比较,说明调整预期信用损失率的原因及合理性坏账计提是否充分、审慎;(5)模拟测算以2019年预期信用损失率作为坏账计提比例,报告期内公司的应收账款坏账准备金额,及对扣非前后净利润的影响,以及其对会计师是否发表营业收入扣除事项的影响;(6)其他资产减值是否发生会计估计变更,是否存在利用会计估计变更调节利润的情形。

请年审会计师、保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、应收账款期末余额前五名客户的名称、账龄、坏账准备余额等,说明其经营、财务状况及是否存在回收风险

截至2020年12月31日,应收账款期末余额前五名客户情况如下:

单位:万元

单位名称	账龄	应收账款余额	坏账准备
大杨集团有限责任公司		843.46	194.84
-大连大通服装有限公司	1-2年	506.90	74.51
-大连贸大时装有限公司	2-3年	324.15	119.77
-大连德尔特服装有限公司	1年以内	12.41	0.56
际华三五零二职业装有限公司	1年以内	839.95	37.95
江苏吉贸缝纫设备有限公司	1年以内	747.86	33.79
厦门安踏实业有限公司	1年以内	617.70	52.71
SEN MATE(Myanmar)Apparel Co., Ltd	1-3年	601.80	107.28
合计		3,650.76	426.57

公司应收账款前5大客户信息如下:

1、大杨集团有限责任公司

大杨集团有限责任公司成立于1992年12月22日,注册地址辽宁省大连市杨树房经济开发小区,注册资本36,000万元人民币,主营西装等服装的制造,自有"创世"等知名品牌。根据其官网信息,大杨集团公司总资产43亿元,净资产38亿元,员工5600余人,占地面积43万平方米,生加工设备1万余台。总有年产服装综合生产加工能力1100万件/套,年西服出口量600万件/套,连续多年全国排名第一,是我国最大的西服出口服装生产加工基地。年服装定制产量130万件/套,是全球最大服装定制企业。

2、际华三五零二职业装有限公司

际华三五零二职业装有限公司始建于1928年,1955年由天津市迁至河北井陉县,公司前身为中国人民解放军第三五零二工厂,2006年11月改制为际华三五零二职业装有限公司,公司隶属于国务院国资委直属的世界500强企业新兴际华集团。公司职工总数为5800余人。根据际华集团2020年度三季报数据显示,截至2020年9月30日,公司总资产313.04亿元,归属于母公司的净资产178.73亿元。

3、江苏吉贸缝纫设备有限公司

江苏吉贸缝纫设备有限公司于2014年03月21日成立。公司注册资本1,000万元,公司经营范围包括:缝纫设备及其他机械设备、五金产品、电子产品、针织品、纺织品、纺织原料、化工产品(不含危险品)的销售及技术服务;缝纫设备的维修;自营和代理各类商品及技术的进出口业务,但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外等。

江苏吉贸缝纫设备有限公司为公司的经销商,与公司存在较长的交易历史。2020年度公司通过江苏吉贸缝纫设备有限公司实现销售的终端客户主要为滨海帝睿服饰有限公司。根据双方签订的销售协议,由瑞晟智能提供产品并负责安装及售后服务,货款由公司与江苏吉贸缝纫设备有限公司直接结算。目前,江苏吉贸缝纫设备有限公司及项目终端客户滨海帝睿服饰有限公司均在正常经营。

4、厦门安踏实业有限公司

厦门安踏实业有限公司成立于2010年11月03日,注册地址位于厦门市同安区工业集中区思明园同福二路1118号1幢,注册资本10,000万元人民币,为安踏体育下属公司,知名运动品牌服装生产企业。根据安踏体育2020年年报数据显示,公司实现收入355.12亿元,同比增长4.7%;实现归母净利润(含联营公司亏损)51.62亿元,同比下降3.4%。其中,毛利率58.2%,同比提升3.2%;营业利润率25.8%,同比提升0.2%;净利率(含联营公司)14.5%,同比下降1.3%;根据安踏体育公告显示,安踏体育2021年一季报与2020 年同期相比,安踏品牌零售金额同比增加40%-45%。

5、SEN MATE(Myanmar)Apparel Co., Ltd

SEN MATE(Myanmar)Apparel Co., Ltd于2018年5月份于缅甸设立,经营及注册地址为(缅甸仰光TMR:plot no.278/12,MYAY TAING BLOCK NO.25 SHWELIN INDUSTRIAL ZONE.HLAING THAR YAR TOWN SHIP.YANGON REGION.),主要代加工Primark、HM等品牌产品,成衣产品出口欧美等地。根据该公司人员的情况介绍,该公司2020年度实现收入约5,000-6,000万美元,2021年1-3月实现收入约1,500万美元。

截至2021年4月17日,上述客户期后回款情况如下:

单位:万元

单位名称	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
大杨集团有限责任公司	843.46	200.00	23.71%
-大连大通服装有限公司	506.90	-	-
-大连贸大时装有限公司	324.15	200.00	61.70%
-大连德尔特服装有限公司	12.41	-	-
际华三五零二职业装有限公司	839.95	46.00	5.48%
江苏吉贸缝纫设备有限公司	747.86	64.11	8.57%
厦门安踏实业有限公司	617.70	460.08	74.48%
SEN MATE(Myanmar)Apparel Co., Ltd	601.80	44.10	7.33%
合计	3,650.76	814.30	22.30%

综上所述,公司前5大应收账款余额客户经营状况及财务状况正常,应收账款也在陆续回款中,暂不存在重大回收风险。

二、应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况,与同行业可比公司的比较情况

截至2021年4月17日,公司2020年末应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况如下:

项目	2020年末
2020年期末应收账款余额(万元)	12,272.60
期后回款(万元)	2,925.71
期后回款占比	23.84%
期末逾期应收账款余额(万元)	9,534.82
期后回款(万元)	2,615.86
期后回款占比	27.40%

与公司历史数据比较情况如下:

项目	2020年末	2019年末	2018年末
期末应收账款余额(万元)	12,272.60	11,634.33	8,760.94
截至下年4月回款比例	23.84%	21.51%	23.16%
期末逾期应收账款(万元)	9,534.82	8,438.16	6,073.35
截至下年4月回款比例	27.40%	23.34%	23.59%

由上表可见,与同期数据相比,公司本期应收账款及逾期应收账款的期后收回情况均具有可比性,且应收账款期后回款比例以及逾期应收账款回款比例均略高于2019年度及2018年度同期水平。

因截至本监管问询函回复日,同行业可比公司中,仅德马科技披露过近期的期后回款比例,其中德马科技披露的信息为截至2020年 3月31日收回的2019年末应收账款余额情况。

德马科技披露的数据具体情况如下:

单位:万元

项目	应收账款	应收账款前五名
2019年末余额(万元)	27,223.36	11,582.61
截至2020年3月31日回款比例	45.44%	12.64%

如上表所示,德马科技应收账款前五名期后三个月的回款比例大大低于平均应收账款期后3个月的回款比例。

这主要由于应收账款前五名全部为系统产品、关键设备产品形成的应收账款,具备分阶段收款的特点,与公司类同,回款比例具有可比性。除系统产品、关键设备产品外,该公司另一类主要产品为"核心部件"产品(2017年-2019年分别占主营业务收入的32.60%、36.36%、36.70%),该类产品按月、或按批次结算,回款较快,拉升了该公司平均期后回款比例。

从以上分析可以看出,德马科技应收账款前五名收款模式与公司类同,且2019年占其应收账款比例为42.55%,具有代表性,其期后回款比例低于公司2020年度水平(公司截至2021年3月,2020年末公司前5大应收账款客户回款比例为22.03%)。

三、结合应收账款账龄分布结构的变化,说明期末应收账款与营业收入趋势不一致的原因,并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化

(一)公司2020年度销售政策与前期比较情况

公司销售的商品主要为智能物流系统。收入确认的具体原则为:公司将产品组成部件发出,安装完成,购货方签发验收单,收入金额能够可靠地计量,并已收讫货款或预计可收回货款,成本能够可靠计量。其中实质上具有融资性质的,在销售成立时一次性确认收入,销售商品收入金额按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额,在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销,计入当期损益。

对于超过法定或依据行业惯例约定的质保期视为客户购买的延保服务,公司将该服务做为一项单项履约义务。由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益,本公司将该履约义务作为在某一时段内履行的履约义务,于延保质保期内分摊确认收入。

公司根据上述会计政策,以取得的经客户确认的验收单为收入确认的依据,确认销售收入的实现。公司2020年度销售确认的依据与以前年度确认依据保持一致。

2020年度公司主营业务按销售模式与前期比较情况如下:

单位:万元

按销售模式分类	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	11,578.15	90.18%	22,844.99	94.28%	14,907.24	91.44%
经销	1,260.87	9.82%	1,384.77	5.72%	1,395.46	8.56%

由上表可见,公司销售模式未发生变化。

2020年度公司主营业务按销售区域与前期比较情况如下:

单位:万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	11,961.84	93.17%	19,323.43	79.75%	12,653.04	77.61%
境外销售	877.18	6.83%	4,906.32	20.25%	3,649.67	22.39%
合计	12,839.02	100.00%	24,229.75	100.00%	16,302.71	100.00%

由上表可见,公司销售区域较2019年度及2018年度发生较大变化,其原因主要因受到新冠疫情的影响,国内外贸易往来及人员往来受到了较大的限制,导致了公司本期外销收入占比较前期出现了较大幅度的下降,但公司仍在积极的拓展海外业务。

此外,公司2020年度营业收入中源于服装纺织行业客户的销售收入占比约为93.62%,服装纺织行业客户仍为公司主要客户群体。

综上,2020年公司本期销售政策较前期相比并无明显变化。但是销售区域的分布因新冠该不可抗力的影响,导致较前期出现较大差异。

(二)公司2020年度信用政策与前期比较情况

公司执行的信用政策主要分为两种:一种是不具有重大融资性质的分期收款,另一种是具有重大融资性质的分期收款。

对于不具有重大融资性质的分期收款,公司产品销售通常约定在"合同签订"、"发货前后"、"验收合格"、"质保期满"等阶段按照相应的比例收取货款。相关应收款在应收款科目核算。

对于具有重大融资性质的分期收款,相关应收款在长期应收款科目核算,2020年度无该类合同项目收入。

公司本期执行的信用政策与以前期间一致,不存在放宽信用条件的情况,具体各年比较情况如下。

2020年度前五大客户主营业务销售合同收款条件情况如下:

序号	客户名称	合同编号	收款条件
1	商水县润商服饰科技有限公司	合同1	合同生效七个工作日内付30%,开始安装七个工作日内付20%,验收完成正常生产七个工作日内付30%,验收合格一年内付20%
		合同2	合同生效七个工作日内付30%,开始安装七个工作日内付20%,验收完成正常生产七个工作日内付30%,验收合格一年内付20%
		合同3	合同生效七个工作日内付30%,开始安装七个工作日内付20%,验收完成正常生产七个工作日内付30%,验收合格一年内付20%
		合同4	合同生效七个工作日内付30%,开始安装七个工作日内付20%,验收完成正常生产七个工作日内付30%,验收合格一年内付20%
2	高州佳都制衣有限公司	合同1	合同生效付40万,剩余款项于安装调试结束后分12个月支付
		合同2	合同签订3日内付35万预付款,安装结束后每个月20日前支付共付9个月
		合同3	本合同签订后立即生效,7月15日前付70万元,余下货款安装调试结束后每个月20日之前付支付12个月支付完成
		合同4	合同签订立即生效,7月15前付80万,余下货款安装调试结束后每个月20日之前,分12个月支付
		合同5	本合同签订后立即生效,7月15日前付45万元,余下货款安装调试结束后每个月20日之前付,分12个月支付完成
		合同6	合同生效三个工作日内付398520元,剩余货款安装调试结束后每个月25日之前付,分12个月付完
		合同7	合同签订后付50%,安装调试结束后付50%
		合同8	合同生效三个工作日内付245680元,余款安装调试结束后每个月25日之前付,分12个月付清
		合同9	合同签订后付50%,安装调试结束后付50%
		合同10	合同生效在20年12月16日之前付504000,剩余货款安装调试结束后每个月20日之前支付,分18个月支付完成,最后一个月付剩余尾款。
3	际华三五零二职业装有限公司	合同1	合同生效预付15%,安装调试完毕付45%并开具全额发票,安装调试完三个月内无问题付30%,余10%为质保金,使用12个月无问题一次性付清
		合同2	验收合格后支付100%货款
		合同3	合同生效付30%,11月30日前安装完毕,开具全额发票后付60%,留尾款10%作为质保金,自安装完毕开始3个月内使用正常验收合格后30日内付清
4	江苏吉贸缝纫设备有限公司	合同1	合同生效付30%,安装调试完成一个月内付10%,设备安装调试完成当年年底付20%,产品安装完成后一年内付30%,剩余10%在安装完成两年内付清
		合同2	合同生效三个工作日内付30%,安装调试完成二个月内付60%,安装调试完成十二个月内付10%
		合同3	完工验收后一次性付100%
5	延锋汽车饰件模具技术有限公司	合同1	合同生效付30%,预验收合格后付30%,安装调试完成验收合格后付30%,验收合格满三个月后付10%

2019年度前五大客户主营业务销售合同收款条件情况如下:

序号	客户名称	合同编号	收款条件
1	大杨集团有限责任公司		
	其中:大连大通服装有限公司	合同1	1、本合同生效后一星期内甲方支付(60%)定金;
			2、设备发货前甲方支付(10%)货款;
			3、设备到货后开始安装甲方支付(10%)货款;
			4、设备交付使用后一个星期内甲方支付(15%)货款;
			5、设备交付使用一年后甲方支付(5%)货款。
	大连大通服装有限公司	合同2	1、合同生效五日内付60%为定金;
			2、乙方发货前付尾款40%。
	大连大通服装有限公司	合同3	合同生效付33万,发货前付33万安装结束付33万,验收完成付5.5万,使用一年内无问题付5.5万。
	大连大通服装有限公司	合同4	合同生效付33万,发货前付33万安装结束付33万,验收完成付5.5万,使用一年内无问题付5.5万。
	大连大通服装有限公司	合同5	合同生效付30%,发货前付30%,安装结束付30%,验收完成付5%,交付使用一年后付5%。
	大连大通服装有限公司	合同6	合同生效付30%,发货前付30%,安装结束付30%,验收完成付5%,交付使用一年后付5%。
	大连大通服装有限公司	合同7	合同生效付65%,验收完成使用六个月内付35%。
	大连大通服装有限公司	合同8	合同生效付30%,设备发货前付30%,安装结束付30%,验收完成付10%。
	大连大通服装有限公司	合同9	合同生效后5个工作日内支付60%,发货前支付剩余的40%。
	大连贸大时装有限公司	合同10	合同生效后支付60%,交付使用一周内支付40%。
	大连贸大时装有限公司	合同11	合同生效后支付60%,交付使用一周内支付40%。
	大连贸大时装有限公司	合同12	合同生效付30%,发货前付30%,安装结束付30%,验收完成付5%,使用一年内无问题后付5%。
	大连贸大时装有限公司	合同13	合同生效付60%,验收完成付40%。
	大连洋尔特服装有限公司	合同14	合同生效后支付60%,交付使用一周内支付40%
	大连德尔特服装有限公司	合同15	本合同生效后甲方支付60%,设备交付使用一个星期内甲方支付40%
2	南安市南益电脑针织有限公司	合同16	合同生效付30%,货到一个月内付20%,验收后一个月内付20%,培训完成一个月内付20%,验收完成一年内付10%。
3	SNP CO.,LTD.	合同17	1、合同签订之日起10个工作日内付货款的30%作为预付款;
			2、合同项下设备生产到交货地点后10个工作日内,甲方支付30%;
			3、安装调试完成后,甲方正式验收合格10个工作日内付货款的30%;
			4、甲方验收合格后,自验收合格之日起一年内,支付10%。
4	厦门安踏实业有限公司	合同18	合同生效15日内付项目的30%;吊挂安装完毕其他到货付30%;全部安装完毕付至总合同的90%;其余10%作为质保金
5	江苏云蝠服饰股份有限公司	合同19	合同签订支付30%;发货前支付40%;调试完成支付20%;余款10%作为质保金,调试完成两年内结清。第一年支余款的50%,第二年全额支付

(下转B224版)