

证券代码:688215 证券简称:瑞晟智能 公告编号:2022-020

浙江瑞晟智能科技股份有限公司关于公司2021年年度报告事后审核问询函的回复公告

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。

一、主要财务数据 2019-2021年度,公司综合毛利率分别为41.80%、40.76%和31.36%,报告期内主要原材料价格、铝材、塑料等上涨幅度较大,公司毛利率下降较大,未来如果公司主要原材料价格、铝材、芯片等价格出现较大波动或公司产品售价下降,可能存在毛利率进一步下降的风险。

浙江瑞晟智能科技股份有限公司(以下简称“瑞晟智能”或“公司”)于2022年5月16日收到上海证券交易所出具的《关于对浙江瑞晟智能科技股份有限公司2021年年度报告的事后审核问询函》(上证科函(审核)【2022】0091号,以下简称“《问询函》”)。公司董事会高度重视民生证券股份(以下简称“民生证券”或“保荐机构”)以及众华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“众华会计师事务所”或“年审会计师”)等相关中介机构,对《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:

一、主营业务 问题1、关于新产品。 年报显示,报告期内公司新增产品智能消防排烟及通风系统实现收入2,699.24万元,占本年营业收入的13.51%。请公司结合细分市场规模、技术先进性、下游客户、后期回收及在手订单等情况,说明智能消防排烟及通风系统相关业务收入是否可持续,如否,请充分提示风险并补充披露,请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】 一、产品简介及其技术先进性说明 排烟系统分为自然排烟系统和机械排烟系统,采用自然排烟系统的场所设置自然排烟窗(口),自然排烟窗根据是否需要人为干预分为手动排烟窗和自动排烟窗。公司智能消防排烟及通风系统产品属于自然排烟窗中的自动排烟窗,即发生火灾时无须人为干预,能自动开启的自然排烟窗,一般由感烟、执行机构、控制线路、管路等组成,系统包含了自动控制及算法技术、机械结构技术、网络通讯及电子产品技术、信息管理软件等技术。公司子公司欧仕智能已通过ISO9001质量管理体系认证,产品通过应急管理天津消防研究所型式试验。根据《建筑防烟排烟系统技术标准》规定,建筑排烟系统的设计应根据建筑的使用性质、平面布局等因素,优先采用自然排烟系统,相较于传统的机械排烟,自然排烟系统具有加工技术简单、1.满足大空间、复杂空间的排烟需求,排烟效率高于传统机械排烟;2.满足消防设计同时亦可兼作通风、采光功能,在提高建筑的节能环保、增加室内舒适度方面优势明显;3.消防排烟、通风透气、日常采光三者功能合一,可有效降低企业投入成本,并降低后续运营费用。

二、细分市场概况 公司智能消防排烟及通风系统产品在排烟市场上公开市场规模数据,目前生产此类产品的同行业公司亦无上市,公司根据《建筑防烟排烟系统技术标准》及《自然排烟窗技术规程》中对于建筑排烟、防烟系统的相关指标规定及下游建筑业的市场规模自行测算的市场规模如下:

2021年中国建筑行业总产值29万亿元,房屋施工面积和157.55亿平方米,按照保守估算,假定5%的建筑物采用自然排烟系统,则建筑面积为7.88亿平方米,假定自然排烟系统的有效排烟面积占建筑面积的保守估计为2%,需要的自然排烟系统的产量为1570万平方米,假定自然排烟系统的平均均价1800元/平方米,则整个行业的产值约为280亿元。

排烟窗的八大类产品为新能源工厂和大型基础设施(会展中心、机场等)、约占市场份额的85%。2018年8月1日《建筑防烟排烟系统技术标准》正式实施,排烟窗行业告别无规范无序的局面,整体行业迎来高速增长期,主要体现在“新能源工厂”和“物流仓储”房等工业类项目增幅较大。其中新能源行业例如氢能能源汽车、锂电池、太阳能加工设备等企业,发展较为强劲,物流类厂房从之前的机械排烟改为自然排烟后也迎来高速增长,例如普洛斯物流、京东物流、菜鸟物流、顺丰物流、韵达、中通等龙头企业,在全国范围内的市场都有设计和使用自然排烟窗。目前国内专业从事自然排烟系统的企业约50家左右,其中产值达到1-1.5亿元的企业头部企业大约为10%,所有企业自然排烟系统的年产量规模约为30亿元,对于专业从事自然排烟系统企业来说,销售额只占所在的市场容量的10%左右,整个市场发展潜力较大。

三、下游客户、后期回收及在手订单情况 2021年度,公司智能消防排烟及通风系统产品前五名客户收入、应收账款及合同资产(已确认收入未质保部分)期间回款情况如下:

Table with columns: 客户名称, 合同金额, 项目名称, 2021年收入, 截至2021年末应收账款及合同资产, 截至2022年5月16日回款, 截至2022年5月16日回款比例. Includes data for 上海宝冶集团有限公司, 福建中马控股集团有限公司, etc.

公司智能消防排烟及通风系统产品2021年前半年度后期回款情况较好。截至2021年6月末,公司智能消防排烟及通风系统产品在在手订单金额为129,000万元,截至2022年5月16日,公司智能消防排烟及通风系统产品在在手订单金额为10,266.17万元,公司智能消防排烟及通风系统产品在在手订单充足,且快速增长,截至2022年5月16日,公司智能消防排烟及通风系统产品主要在在手订单情况如下:

Table with columns: 序号, 山西建设投资集团有限公司, 客户名称, 合同签署日期, 项目名称, 在手订单金额. Lists various construction and industrial projects.

注1:所列示为成交通知书情况,截至本公告披露之日尚未签订正式合同; 注2:根据山西建设投资集团有限公司2021年年报显示,山西建设投资集团有限公司将山西六建集团有限公司并入合并范围。

由上表可见,公司智能消防排烟及通风系统产品下游按客户分为大型企业,包括中建二局、山西建设投资集团、北京建工集团、森特兴集团、天津宝冶集团等。公司目前已签订的智能消防排烟及通风系统产品订单涵盖了“新能源工厂”、机场航站楼、会展中心等多个领域,已经或将要实施的项目包括山西太原晋阳湖国际会展中心、北京大兴机场国际货运站、合肥新桥智能电动汽车产业园、华晨宝马新能源汽车工厂、天津高效中心A1项目等。

综上,公司智能消防排烟及通风系统产品市场发展潜力较大,下游客户多为大型企业,后期回款情况良好,且在在手订单充足,智能消防排烟及通风系统相关业务收入具有可持续性。

四、保荐机构核查意见 经核查,保荐机构认为:公司智能消防排烟及通风系统在手订单充足,下游客户多为大型企业,相关业务收入具有可持续性。

年报显示,公司对智能消防排烟系统的质保服务为1年以上合同金额1,000万元以上的智能消防及通风系统按照约进度确认收入,对其他产品和情形按按时点确认收入。请公司:(1)结合智能消防系统质保服务相关合同条款及实际执行情况,说明该质保服务是否构成单项履约义务,按履约进度确认收入的原因及合理性;(2)结合不同金额的智能消防及通风系统合同条款,以及同行业可比公司情况,说明对金额1,000万元以上合同按履约进度确认收入的原因及合理性,并模拟测算若按时点确认收入对营业收入、扣非前后净利润等主要财务指标的影响。请年审会计师核查并发表明确意见,请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】 一、结合智能消防系统质保服务相关合同条款及实际执行情况,说明该质保服务是否构成单项履约义务,按履约进度确认收入的原因及合理性; (一)智能消防系统质保服务业务相关合同条款及实际执行情况 智能消防系统质保服务的形成主要有两种来源:1.于产品质保期前对客户就质保期到期后,与公司签订了维保服务协议并单独定价;2.于产品质保合同约定时,对于超过质保期时附带的,向客户保证质保期到期后另行签订的维保服务协议并单独定价的业务,对于该部分业务收入作为单项履约义务单独确认。

质保服务协议一般包括:客户按到客户发出的指令后,于指定时间内赶到客户现场,对设备运行故障或故障等进行排查处理,涉及部件更换的,由公司及时做出安排,对于该期间的服务费用,除已约定收取的服务费外,公司免费更换及维修。公司实际执行时,亦按前述条款执行。

(二)单项履约义务的认定 根据《企业会计准则第14号——收入》中第三十二条所述:“对于附有质量保证条款的销售,企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供单独服务的,应当作为单项履约义务,按照本准则有关规定进行会计处理;否则,质量保证服务应当根据《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时,企业应当考虑该质量保证是否具有可明确界定的服务期限,以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买或质量保障的,该质量保证不构成单项履约义务。”

1.原产品合同质保期到期后另行签订的维保服务协议并单独定价的业务 对于签订了维保服务协议质保期到期后另行签订的维保服务协议并单独定价的业务,因属于“客户可选择单独购买的质量保障”,故该类业务不构成单项履约义务并符合企业会计准则的相关要求。

2.因同行业一般惯例的质保期而被认定为质保业务的项目 同行业可比公司质保期情况如下: 公司名称, 质保期限, 质保期限1-3年, 质保期限1-2年, 质保期限1-3年, 质保期限1-2年。

来源:各公司年报及半年报 由上表可见,同行业公司一般给予客户的质保期为1-2年。根据公司产品实际使用情况,公司于产品满足合同约定的参数条件下,经客户验收后确认收入。在此后的1-2年时间内,公司在此期间所提供的服务,其主要目的是为兑现合同中所做出的保证产品符合既定标准的承诺。一般在产品使用一年后,随时间的推移,人员操作熟练程度以及产品运行环境等因素,公司产品会出现一定程度的磨损,此时,公司提供的维保服务,倾向于使产品保证工作状况以及延长使用寿命,较符合合同所做出的承诺性质保服务,基于此,质保服务不构成一项单独的履约义务,符合企业会计准则的相关规定。

(三)按履约进度确认收入的原因及合理性 根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条“满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行的履约义务: (一)客户在企业履约的同时即取得并耗用企业履约所带来的经济利益。 (二)客户能够控制企业履约过程中在建的商品。 (三)企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

对于上述质保服务,因公司于客户约定的服务合同所覆盖的期间内,对客户的服务进行维护并收取费用,客户在该期间内对公司提供的服务的消耗而使用的设备使用与企业经济利益,符合上述(一)的条件要求,故被认定为“属于在某一时段内履行履约义务”,按履约进度确认收入,符合企业会计准则的相关规定,具有合理性。 一、结合不同金额的智能消防排烟及通风系统合同条款,以及同行业可比公司情况,说明对金额1,000万元以上合同按履约进度确认收入的原因及合理性,并模拟测算若按时点确认

收入对营业收入、扣非前后净利润等主要财务指标的影响;

(一)不同金额的智能消防排烟及通风系统合同条款,以及同行业可比公司情况,说明对金额1,000万元以上合同按履约进度确认收入的原因及合理性 1.不同金额的智能消防排烟及通风系统合同条款 报告期内,公司前5大智能消防排烟及通风系统产品主要合同条款情况如下: 单位:万元

Table with columns: 序号, 合同号, 合同金额, 主要条款. Lists contract details for various products and services.

由上表可见,公司2021年智能消防排烟及通风系统合同履约进度按照实际核定的工作进度而定,较其他项目以达成特定目标为前提条件,存在明显不同。 公司根据综合评价考核确认的合格工程计算月度工程进度,以经审核的合格工程进度量作为收入确认的依据,确认收入的依据。

2.同行业公司情况 智能消防排烟及通风系统产品为本期新增公司智能工厂产品体系新拓展的产品,公司智能消防排烟及通风系统产品主要交付了“厂房”的日排雾、排烟与除尘,是基于为员工聚集的厂房内提供消防排烟、通风保障,实现安全制造,减少能耗,故公司智能工厂产品的零拓展和补充,目前生产此类新型产品的同行业公司无可比上市公司,公司选取了产品可类比性较强的上市公司大客户集团、豪美新材及海南发展等行业同行业公司进行对比,对比公司收入确认原则如下:

Table with columns: 公司名称, 收入确认原则. Compares revenue recognition policies of 大梅集团, 海南发展, 方大集团, 豪美新材.

2019年度至2021年度各期前5大客户与母公司不存在关联关系。除2019年度前5大客户的上海宝冶集团有限公司为本期新增的智能消防排烟及通风系统产品客户外,其余客户均为智能物流系统产品客户。

(二)2019-2021年前五名客户的信用政策 智能物流系统产品合同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,公司产品通常约定在“合同签订”、“发货后”、“验收合格”、“质保期满”等阶段按照相应的比例收取货款,相关应收款在应收账款科目核算。

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,本期无该类合同项目收入。 公司智能物流系统产品合同执行的信用政策与长期应收款科目,不存在放宽信用条件的情况。

智能消防排烟及通风系统产品合同中,除按月结算的项目外,其余项目执行的信用政策与智能物流系统产品合同条款一致。 智能消防排烟及通风系统产品合同条款主要分为以下类型:

Table with columns: 产品类型, 合同条款, 收款条件. Lists contract terms and payment conditions for different product types.

2021年度、2020年度及2019年度前5大客户合同按上述分类情况如下: 1. 2021年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2021 top 5 clients.

【备注】永泰(香港)投资有限公司包含宁波申洲针织有限公司及宁波阔服饰有限公司,合同条款类型一致。 2020年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2020 top 5 clients.

【备注】永泰(香港)投资有限公司包含宁波申洲针织有限公司及宁波阔服饰有限公司,合同条款类型一致。 3. 2019年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2019 top 5 clients.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

(一)智能消防排烟及通风系统 报告期内,智能消防排烟及通风系统产品类型的营业收入、主营业务收入及毛利率情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 营业收入, 主营业务收入, 变动金额, 变动比例. Shows revenue and margin trends for smart fire and ventilation systems.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

造成当期主要智能物流系统产品毛利率较上期下滑8.8个百分点的主要原因为材料价格的上涨所致,公司主要材料价格变动情况如下: 单位:元

Table with columns: 序号, 客户名称, 主要原材料, 关联关系, 产品名称, 2021年收入, 合同金额, 累计收款. Lists raw materials and their impact on revenue.

2. 2020年度前5大客户情况及截止至2022年5月16日收款情况如下: 单位:万元

Table with columns: 序号, 客户名称, 主要原材料, 关联关系, 产品名称, 2020年收入, 合同金额, 累计收款. Shows 2020 top 5 clients and their payment status.

3. 2019年度前5大客户情况及截止至2022年5月16日收款情况如下: 单位:万元

Table with columns: 序号, 客户名称, 主要原材料, 关联关系, 产品名称, 2019年收入, 合同金额, 累计收款. Shows 2019 top 5 clients and their payment status.

2019年度至2021年度各期前5大客户与母公司不存在关联关系。除2019年度前5大客户的上海宝冶集团有限公司为本期新增的智能消防排烟及通风系统产品客户外,其余客户均为智能物流系统产品客户。

(二)2019-2021年前五名客户的信用政策 智能物流系统产品合同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,公司产品通常约定在“合同签订”、“发货后”、“验收合格”、“质保期满”等阶段按照相应的比例收取货款,相关应收款在应收账款科目核算。

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,本期无该类合同项目收入。 公司智能物流系统产品合同执行的信用政策与长期应收款科目,不存在放宽信用条件的情况。

智能消防排烟及通风系统产品合同中,除按月结算的项目外,其余项目执行的信用政策与智能物流系统产品合同条款一致。 智能消防排烟及通风系统产品合同条款主要分为以下类型:

Table with columns: 产品类型, 合同条款, 收款条件. Lists contract terms and payment conditions for different product types.

2021年度、2020年度及2019年度前5大客户合同按上述分类情况如下: 1. 2021年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2021 top 5 clients.

【备注】永泰(香港)投资有限公司包含宁波申洲针织有限公司及宁波阔服饰有限公司,合同条款类型一致。 2020年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2020 top 5 clients.

【备注】永泰(香港)投资有限公司包含宁波申洲针织有限公司及宁波阔服饰有限公司,合同条款类型一致。 3. 2019年度

Table with columns: 序号, 客户名称, 合同条款类型, 收款条件. Shows contract details for 2019 top 5 clients.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

(一)智能消防排烟及通风系统 报告期内,智能消防排烟及通风系统产品类型的营业收入、主营业务收入及毛利率情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 营业收入, 主营业务收入, 变动金额, 变动比例. Shows revenue and margin trends for smart fire and ventilation systems.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

2019-2021年,公司前五大客户各年收入情况如下: 单位:万元

Table with columns: 序号, 客户名称, 2021年收入金额, 2020年收入金额, 2019年收入金额. Shows top 5 clients' revenue over three years.

其中,2019年度前5大客户中,中安南益电子纤维有限公司、江苏云福服饰股份有限公司为当期新增客户,2020年度前5大客户中,上海宝冶集团有限公司、汕头市新发纤维纺织实业有限公司、宁波拓智智能科技股份有限公司为公司新增客户,其余客户为公司老客户当期增加采购进入前五名,其中,除2021年度前5大客户中的上海宝冶集团有限公司为本期新增的智能消防排烟及通风系统产品客户外,其余客户均为智能物流系统产品客户。

综上,公司前五大客户变动情况具有合理性。 三、结合在手订单及下游行业后期固定资产投资需求情况,说明公司2022年营业收入是否存在下滑风险,如存在,请提示风险并补充披露。

【回复】 2021年1-3月份纺织服装、服饰业固定资产投资额同比增长 根据国家统计局数据,2022年1-3月份纺织服装、服饰业固定资产投资额累计增长37.3%,高于同期全国固定资产投资额同比增长39%,3月当月固定资产投资额在经历了2021年新冠疫情的影响后,自2021年开始出现正增长,而至2022年1月,则更出现了快速度的上升,具体参见问题四(二)。

(二)在手订单充足 截至2022年5月末,公司在手订单金额为15,686.19万元,较2020年末的6,849.20万元同比增长129.02%,截至2022年5月16日,公司在手订单金额为28,059.70万元,在手订单充足。 公司在手订单情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 产品分类, 截至2021年12月31日, 截至2022年5月16日. Shows order backlog by product type and date.

注:本公告截至2022年5月16日在手订单金额较2022年3月31日后已确认收入的订单金额,不包含2021年1-3月已确认收入订单金额。 截至2022年5月16日在手订单中分产品前五名客户在手订单情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 客户名称, 截至2022年5月16日在手订单金额. Lists top 5 clients' order backlog.

注1:永泰(香港)投资有限公司包含宁波申洲针织有限公司及宁波阔服饰有限公司; 注2:山西建设投资集团有限公司包含山西建设投资集团有限公司、山西一建集团有限公司、山西二建集团有限公司、山西六建集团有限公司、山西八建集团有限公司。

3. 2022年一季度实现营业收入1,619.76万元,同比增长75.67%。 综上,2022年1-3月下游纺织服装、服饰业固定资产投资增长较快,公司在手订单充足,在手订单正常推进的情况下,公司2022年营业收入下滑的风险较小。

四、保荐机构核查意见 经核查,保荐机构认为:公司2019-2021年前五名客户的名称、主要经营地、销售金额及具体产品、信用政策与实际经营情况一致;公司2019-2021年前五名客户与母公司不存在关联关系; 2. 2019-2021年,公司前五大客户变动较大,除2021年度前5大客户的上海宝冶集团有限公司为本期新增的智能消防排烟及通风系统产品客户外,主要系智能物流设备的投入于固定资产投资,客户会根据自身预算及发展规划制定采购计划,实际采购金额在不同年度会产生较大差异,以及公司加大业务拓展力度,开发了新客户所致,具有合理性; 3. 2022年1-3月,下游纺织服装、服饰业固定资产投资增长较快,公司在手订单充足,在手订单正常推进的情况下,公司2022年营业收入下滑的风险较小。

四、保荐机构核查意见 经核查,保荐机构认为: 1. 公司列示的2019年至2021年度各期前5大客户情况均真实存在,不存在关联关系; 2. 除2021年度新增智能消防排烟及通风系统产品外,公司智能物流系统产品各期前5大客户信用政策未出现较大差异,实际合同结算条款基本一致,较前期相比未发生明显变动。

问题4、关于毛利率。 年报显示,公司2021年主营业务毛利率为30.00%,较上年减少9.79个百分点。其中,智能物流系统及相关产品,服务毛利率30.99%,较上年减少8.87个百分点;新增产品智能消防及通风系统毛利率为41.01%,较上年增加11.31个百分点。请公司:(1)按产品类别,补充披露营业收入、营业成本、毛利率及较上年变动情况;(2)结合市场拓展、客户变动,主要产品销售,说明主营业务毛利率上升的原因及合理性,与同行业可比公司相关业务毛利率变动情况是否存在重大差异,2022年毛利率是否存在进一步下滑风险,如是,请充分提示风险并补充披露,请年审会计师核查并发表明确意见,请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】 一、按照具体产品类型,补充披露营业收入、营业成本、毛利率及较上年变动情况如下: (一)智能物流系统 报告期内,智能物流系统产品按具体产品类型的营业收入、主营业务收入及毛利率情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 项目, 2021年度, 2020年度, 变动金额, 变动比例. Shows revenue and margin trends for smart logistics systems.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

(一)智能消防排烟及通风系统 报告期内,智能消防排烟及通风系统产品类型的营业收入、主营业务收入及毛利率情况如下: 单位:万元

Table with columns: 产品类型, 营业收入, 主营业务收入, 变动金额, 变动比例. Shows revenue and margin trends for smart fire and ventilation systems.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

造成当期主要智能物流系统产品毛利率较上期下滑8.8个百分点的主要原因为材料价格的上涨所致,公司主要材料价格变动情况如下: 单位:元

Table with columns: 项目, 2021年采购单价, 2020年采购单价, 变动金额, 变动比例. Shows raw material price changes.

由上表可见,公司前期主要产品未发生变化,均为慧慧生产系统及综合性智能物流系统,两者合计,占2021年度前5大当期主要业务收入的比例分别为90.62%及85.52%,较2020年同期相比,公司主要产品慧慧生产系统及综合性智能物流系统产品毛利率较上期出现了不同程度的下降,由此导致公司主要产品体系总体毛利率的下降。

造成当期主要智能物流系统产品毛利率较上期下滑8.8个百分点的主要原因为材料价格的上涨所致,公司主要材料价格变动情况如下: 单位:元