证券代码:688183 证券简称:生益电子 公告编号:2024-034

生益电子股份有限公司关于上海证券交易所2023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、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

● 风险提示:若未来经济环境、行业政策或下游市场出现重大变化,公司未来仍可能存在经营业绩进一步下滑的风险。

公司的PCB产品主要聚焦在通讯、服务器、汽车电子等领域,其中通讯领域产品2023年销售占比为48.60%,受需求下滑、行业竞争加剧等因素影响,产品价格整体下降,公司为保持市场份额,适时调整产品价格,影响公司销售均价较上年减少547.37元/m2,降幅18.08%;公司2023年产品销售均价下降幅度大于单位成本下降幅度,导致公司产品毛利率减少及公司净利润亏损。

2024年第一季度,公司持续优化产品结构,积极完善产品业务区域布局,随着服务器市场对高多层印制电路板需求增加,公司产量、销量、营业收入均较上年同期有所增长,实现扭亏为盈。

公司的主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化,公司的持续经营能力不存在重大风险。公司将进一步强化国内外市场开拓并持续施行降本增效等措施,以增强企业竞争力,努力降低不利因素对公司生产经营产生的影响。如果未来公司不能根据行业发展趋势、客户需求变化、技术进步等因素进行技术和业务模式创新,通讯、服务器、汽车电子领域需求发生重大变化,以及募集资金投资项目产生的实际收益低于预期,公司将存在营业利润亏损、经营业绩大幅下滑的风险。

生益电子股份有限公司(以下简称"公司"或"生益电子")于2024年4月25日收到上海证券交易所下发的《关于生益电子股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0070号,以下简称"问询函")。公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视。现就问询函所涉及问题回复如下:

在本问询函相关问题的回复中,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。

问题1 关于业绩亏损

年报显示,2023年度,公司实现营业收入32.73亿元,较上年同期下降7.40%,主要是主要客户需求下降,叠加通讯领域产品价格下降;实现净利润为-2,499.36 万元,由盈转亏,主要是收入下降的影响,以及公司四期项目处于拨产阶段,整体产能未充分利用,产品单位成本较高。请公司:(1)结合产品结构、产品用途、产品价格及销量、产能产量等变动情况,量化分析本年度净利润亏损的原因;(2)说明公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与同行业可比公司是否一致,若不一致,需说明不一致的原因及合理性;(3)结合公司产品下游需求情况、在手订单、主要成本构成等,分析公司业绩、毛利率是否存在进一步下滑的趋势,说明改善业绩情况的措施及可行性,并充分提示相关风险。

【回复】

(一) 结合产品结构、产品用途、产品价格及销量、产能产量等变动情况,量化分析本年度净利润亏损的原因

本年净利润亏损的主要原因系主要客户需求下降,叠加通讯领域产品价格下降以及公司四期项目处于拨产阶段,整体产能未充分利用,产品单位成本较高,导致毛利率下降,进而导致净利润亏损,具体分析如下:

1、公司产品结构和用途

公司专注于各类印制电路板的研发、生产与销售业务,2023年度公司主要收入来源为印制电路板收入,金额为313,621.91万元,占营业收入比重为95.82%;其他业务收入为13,679.37万元,占营业收入比重为4.18%。

公司的印制电路板按用途分类主要应用于通讯、服务器、汽车电子等领域,报告期内各领域销售收入及其变化情况简要如下:

项目	2023年度		2022年度		变动情况	
	销售额(万元)	销售额占比(%)	销售额(万元)	销售额占比(%)	金额(万元)	比例(%)
通讯	152,410.40	48.60	207,536.18	60.92	-55,125.79	-26.56
服务器	76,504.97	24.39	61,048.27	17.92	15,456.70	25.32
汽车电子	53,999.63	17.22	38,095.67	11.18	15,903.96	41.75
其他	30,706.91	9.79	34,009.98	9.98	-3,303.07	-9.71
总计	313,621.91	100.00	340,690.11	100.00	-27,068.20	-7.95

公司通讯领域产品销售收入占比较高,其需求变动对公司业绩影响较大,2023年度通讯领域PCB产品受需求下滑、行业竞争加剧等因素影响,产品价格整体下降,2023年通讯领域产品销售额较上年减少55,125.79万元,降幅26.56%。公司持续调整订单结构,积极开拓新客户与新市场,紧跟行业方向,抓住服务器、新能源汽车电子等应用领域的发展机遇,加强技术研发和品质提升,公司AI服务器领域核心客户订单逐步放量,汽车电子领域客户矩阵不断丰富,2023年服务器领域产品销售额较上年增加15,456.70万元,增幅25.32%,汽车电子领域产品销售额较上年增加15,903.96万元,增幅41.75%。服务器领域和汽车电子领域产品的销售增加额未能弥补通讯领域产品销售的减少额,营业收入较上年减少27,068.20万元。

2、公司产品价格及销量

2023年度,公司归属于上市公司股东的净利润为-2,499.36万元,主要系本年主营业务毛利为34,904.44万元,较上年减少37,460.42万元,毛利下降带动净利润亏损。公司产品价格和销量变动对毛利的影响情况如下:

项目	2023年度	变动金额/面积	变动比例	2022年度	均价变动的影响	销量变动的影响
销售面积(万㎡)	126.42	13.91	12.36%	112.51		
产品收入(万元)	313,621.91	-27,068.20	-7.95%	340,690.11	-69,196.40	42,128.20
销售均价(元/㎡)	2,480.85	-547.37	-18.08%	3,028.22		
产品成本(万元)	278,717.48	10,392.22	3.87%	268,325.26	-22,787.68	33,179.89
单位成本(元/㎡)	2,204.75	-180.26	-7.56%	2,385.01		
产品毛利(万元)	34,904.44	-37,460.42	-51.77%	72,364.85	-46,408.73	8,948.31

注:上述产品单价、产品单位成本和产品销量对产品收入、成本、毛利的影响是运用连环替代法计算得出,替代顺序分别为产品单价和产品销量、产品单位成本和产品销量、产品单位毛利和产品销量。

由上表可知,销量方面,2023年度印制电路板销售面积较上年增加13.91万m2,增幅12.36%,带动毛利较上年增加;产品价格和单位成本方面,通讯领域产品销售占比较高,通讯领域产品调整价格影响公司销售均价较上年减少547.37元/m2,降幅18.08%,因主要原材料覆铜板、半固化片、铜箔及化工的年均采购价格下降,公司单位成本较上年减少180.26元/㎡,降幅为7.56%,但销售均价下降幅度大于单位成本下降幅度,导致毛利较上年减少。上述综合因素导致公司主营业务毛利较上年减少37,460.42万元。

3、公司产品产能和产量

从产能产量上看,2023年度公司生产印制电路板127.85万m2,较上年增加13.42万m2,增幅11.73%,由于东城四期项目投产并处于产能爬坡阶段,释放25.84万m2产能,产能增加幅度大于产量增加幅度,产能利用率较上年减少3.85个百分点,单位折旧与摊销、能源费用较上年增加,拉低公司整体毛利。

(二) 说明公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与同行业可比公司是否一致,若不一致,需说明不一致的原因及合理性

根据公司主营业务情况,选择了与公司产品相似的同行业上市公司深南电路、沪电股份和崇达技术,除沪电股份外,同行业可比公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与公司各指标变动趋势一致,均呈下降趋势。各指标具体情况如下表:

项目	生益电子	深南电路	沪电股份	崇达技术
营业收入(万元)	327,301.28	1,352,642.60	893,830.93	577,224.02
营业收入较上年增减(%)	-7.40	-3.33	7.23	-1.68
营业毛利率(%)	14.56	23.43	31.17	25.94
营业毛利率较上年增减	减少9.29个百分点	减少2.09个百分点	增加0.89个百分点	减少1.48个百分点
归属于上市公司股东的净利润(万元)	-2,499.36	139,811.47	151,253.82	40,852.49
净利润较上年增减(%)	-107.99	-14.81	11.09	-35.84

(1)公司与深南电路和崇达技术主要指标下降程度不一致的原因

公司专注于各类印制电路板的研发、生产与销售业务,2023年度公司主要收入来源为印制电路板收入,金额为313,621.91万元,占营业收入比重为95.82%。而深南电路印制电路板收入2023年占比为59.68%,崇达技术印制电路板收入2023年占比为92.83%。具体到印制电路板销售的数据指标情况如下表:

项目	生益电子	深南电路	崇达技术
印制电路板收入(万元)	313,621.91	807,264.63	535,844.70
收入较上年增减(%)	-7.95	-8.52	-3.30
印制电路板毛利率(%)	11.13	26.55	20.24
毛利率较上年增减	减少10.11个百分点	减少1.57个百分点	减少3.01个百分点

由上表可知,公司印制电路板收入下降幅度与深南电路相当,略高于崇达技术,主要原因是公司产品主要应用于通讯、服务器、汽车电子等领域,与深南电路较为相似,而崇达技术产品主要应用于手机、电脑、汽车、通讯、服务器五大重点行业,应用领域存在一定差异。

公司印制电路板毛利率与同行业可比公司深南电路、崇达技术各指标下降程度存在差异,主要原因:一是公司四期项目处于拨产阶段,整体产能未充分利用,单位折旧与摊销、能源费用增加,拉低公司整体毛利率;二是公司与同行业可比公司应用领域存在一定差异,2023年度公司通讯领域的印制线路板价格影响较大,公司内销通讯板和服务器板收入占比分别为61.88%和23.94%,占比较大,沪电股份在2023年度报告披露以通信通讯设备、数据中心基础设施、汽车电子为核心应用领域,其未披露内销通讯板收入占比,其通讯市场板(含服务器板,未单独披露通讯板的销售占比)内外销合计占比为68.48%。

(三) 结合公司产品下游需求情况、在手订单、主要成本构成等,分析公司业绩、毛利率是否存在进一步下滑的趋势,说明改善业绩情况的措施及可行性,并充分提示相关风险

公司在市场开拓方面,持续优化产品结构,积极完善产品业务区域布局,在内部管控方面,持续积极采取降本增效措施,降低物料消耗成本,加强人效、费用、质量等各个方面成本管控,公司2024年第一季度实现营业收入88,461.27万元,毛利率为18.88%,净利润为2,644.87万元,公司业绩、毛利率有所改善,未出现进一步下滑。但下游通讯行业仍存在不确定性,若未来公司不能根据行业发展趋势、客户需求变化、技术进步等因素进行技术和业务模式创新,未来仍存在业绩下滑的风险,公司已在本回复充分提示相关风险。

1、公司产品下游需求情况

(1)通讯行业

2023年,通讯领域需求不振,RAN(无线接入网)市场在2021年已经达到顶峰,预计将在2024年下降。虽然预计下降的速度将在2024年放缓,但印度的发展形势向负面倾斜。网络领域在2023年上半年同样需求疲软,但随着AI产品的带动,已有回暖迹象,预计2024年有望提升。

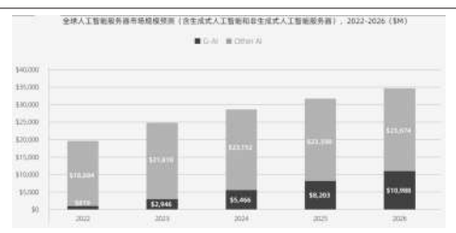
来源:Dell'Oro Group

报告期内,公司根据大环境提前作出研判,适时对价格进行了合理的调整,从而保持了相应的市场份额。另外,生益电子依旧保持在通讯网络高端产品上的研发投入,持续与业内头部企业紧密合作,目前正积极配合客户进行5.5G、6G、卫星通讯、800G交换机、光模块等应用领域PCB产品的开发工作,预计2024年能够陆续实现批量生产,有望提升产品单价。

(2)服务器行业

服务器市场是全球数据经济的晴雨表,2023年全球经济面临压力,经济增长放缓,高通胀问题仍然存在,不利的经济环境对2023年全球服务器市场产生一定的冲击,服务器出货量明显放缓。

虽然整体服务器市场形势不佳,但AI服务器成为新的增长点。根据IDC预测,2023年全球AI服务器市场规模为247.64亿美元,同比增长26.98%;预计2026年达346.62亿美元,2022-2026年复合增长率达15.5%。



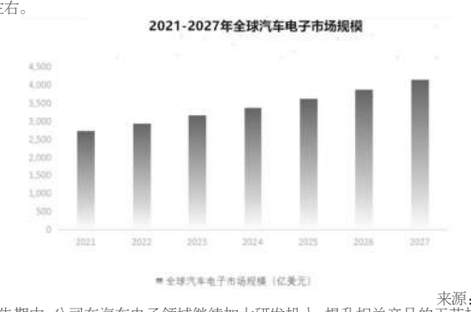
来源:IDC

高端服务器的要求一般为高层、高密、高速等,这将带动PCB产品的价值的提升。公司一直将服务器市场作为核心下游市场之一,一直与行业龙头企业保持紧密合作,持续优化服务器领域产品结构,积极配合终端客户进行服务器产品的开发工作。报告期内公司紧抓AI、高性能计算机等领域相关产品研发,目前已经成功开发了包括亚马逊在内的多家服务器客户,AI配套的主板及加速卡项目均已经进入量产阶段。随着东城四期的投产提产,公司针对AI产品的产能将进一步扩大。2023年全年来看,上半年库存过高的影响已经基本解决,服务器产品的销量及占比也在下半年得到明显回升。随着AI产品需求的持续上升,公司AI服务器项目有望在2024年继续保持增长。

(3)汽车电子行业

汽车在电动化、网联化、智能化三大趋势下,汽车电子产品在整车占比中不断提高,汽车电子在传统高级轿车中的价值量占比约28%,在新能源车中则能达到47%-65%。智能座舱、智能辅助驾驶、能源管理系统等相关汽车电子产品需求持续增长。

根据GGII预测,2023年,全球新能源汽车销量将突破1500万辆;预计2024年,全球新能源汽车销量有望突破1800万辆,全球汽车电动化渗透率将接近20%,新能源汽车持续增长拉动汽车电子需求。从市场调研数据来看,预计2024年汽车电子市场将稳定增长,同比增长保持在4%左右。



来源:汉鼎智库

在报告期内,公司在汽车电子领域继续加大研发投入,提升相关产品的工艺技术能力。随着公司深入开拓汽车电子市场以及吉安生益一期全面投产和东城四期的投产提产,汽车电子产品营收规模同比实现较大增长,汽车电子产品占比从去年同期的11%大幅提升至17%。更多新客户的认可及批量订单导入也在持续进行。

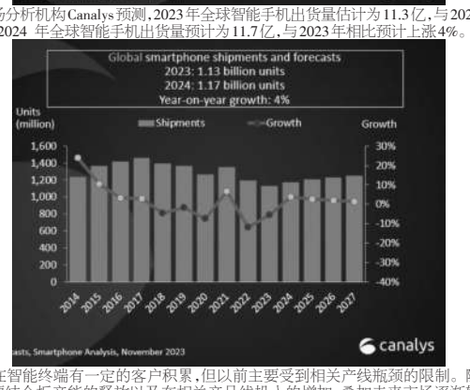
未来,公司将持续加大在汽车专线的投入,以应对日益增长的汽车PCB订单需求。随着汽车电子的快速升级,业界对PCB的技术要求也在不断提升,越来越多高端工艺技术被用于PCB生产制造中。公司针对智能辅助驾驶、动力能源及智能座舱等产品线将会不断开展更多新技术研发及产品认证。

(4)智能终端行业

智能终端行业面对产业链上下游相对高企的库存,以及消费者对电子产品消费的"迟疑",近两年市场状况并不乐观。随着逐渐去库存化以及换机需求的到来,预期2024年有望重拾增长动力。

据市场分析机构Canalys预测,全球个人电脑出货量在连续七个季度下跌后有望迎来复苏,2024年全年出货量预计达到2.67亿台,较2023年增长8%。

据市场分析机构Canalys预测,2023年全球智能手机出货量估计为11.3亿,与2022年相比下降5%。2024 年全球智能手机出货量预计为11.7亿,与2023年相比预计上涨4%。



公司在智能终端有一定的客户积累,但以前主要受到相关产线瓶颈的限制。随着公司HDI和软硬结合板产能的释放以及在相关产品线投入的增加,叠加未来市场逐渐转好的预期,公司将加大在终端产品线的市场开发力度以拓宽客户群体,智能终端业务有望逐步增大。

2、公司在手订单情况

公司2024年第一季度累计收到订单87,348.22万元,较去年同期的63,858.72万元增加了36.78%,公司业绩情况有所改善。

3、公司主要成本构成情况

项目	2023年度		2022年度	
	金额(万元)	占总成本比例(%)	金额(万元)	占总成本比例(%)
直接材料	165,853.53	59.51	164,136.31	61.17
直接人工	29,047.98	10.42	28,089.06	10.47
制造费用	83,815.97	30.07	76,099.90	28.36

由上表可知,公司直接材料占比较高,主要成本构成整体比较平稳,其中公司2023年制造费用较上年增加7,716.07万元,增长10.14%,主要是基于吉安生益一期全面投产和东城四期的投产提产,折旧与摊销、能源费用增加所致;折旧与摊销较上年增加3,131.02万元,增长15.53%;能源费用较上年增加3,735.34万元,增长26.08%。如果募集资金投资项目产生的实际收益低于预期,则新增的固定资产折旧和无形资产摊销将提高固定成本占总成本的比例,加大公司的经营风险。

4、公司改善业绩情况的措施及可行性

在市场开拓的方面,公司根据自身的技术能力、设备配置、客户资源等明确了公司以通讯、服务器、汽车电子等行业为主的行业战略。

在通讯领域,公司积极响应工信部关于持续巩固提升我国信息通讯业的竞争优势和领先地位,强化5G演进,支持5G-A发展,加大6G的研发力度。公司紧密配合通讯设备商,持续提升技术能力,开发新产品,满足5.5G产品研发及量产的需求。

在服务器领域,公司成功开发了国内外部分AI相关PCB产品,产品涵盖UBB及OAM等高难度核心部件,目前相关产品已经陆续批量交付市场。同时,公司积极布局卫星通讯市场,与相关研究机构开展能力预研,努力把握下一代卫星互联网的发展机遇,为公司的长远发展奠定坚实基础。

在汽车电子领域,公司积极与国内外车企开展深度合作,参与新能源车企的逆变器项目、高压充电项目的开发及量产等。公司的智能中控产品成功打入高端品牌车企,2024年力争进一步提升份额,进一步巩固公司在汽车电子领域的地位。

公司高度重视成本管控。在员工管控方面,公司继续深入推进人效提升,在此基础上优化公司薪酬结构及激励机制,提高员工的工作动力、满意度和绩效;通过强绩效管理引导员工发挥自身价值、创造价值。在成本费用管控方面,公司加强与核心供应商的战略合作关系,系统开展技术交流、供应商现场审核,持续导入新物料,进一步保障供应链安全,建立充分竞争的环境,为降本增效保驾护航。在质量管理方面,公司强化"零缺陷"管理,持续优化并推进零次废品工管理评审,同时各工厂全员推进QCC小组活动开展,推动全工序零缺陷有效落地,提升工厂整体质量管理水平。

通过上述措施,公司2024年第一季度实现营业收入88,461.27万元,毛利率为18.88%,净利润为2,644.87万元,公司业绩、毛利率有所改善,未出现进一步下滑的趋势,主要财务数据如下:

单位:万元

项目	2024年第一季度	2023年第一季度			2023年第四季度		
		金额	同比变动金额	同比比例	金额	环比变动金额	环比比例
营业收入	88,461.27	74,260.50	14,200.78	19.12%	88,191.85	269.42	0.31%
营业毛利	16,697.80	13,553.55	3,144.25	23.20%	8,877.26	7,820.54	88.10%
毛利率	18.88%	18.25%	-	增加0.62个百分点	10.07%	-	增加8.81个百分点
净利润	2,644.87	-400.80	3,045.67	-	-734.67	3,379.54	-
净利率	2.99%	-0.54%	-	增加3.53个百分点	-0.83%	-	增加3.82个百分点

若未来经济环境、行业政策或下游市场出现重大变化,公司未来仍可能存在经营业绩进一步下滑的风险。公司已在本回复中提示:

"若未来经济环境、行业政策或下游市场出现重大变化,公司未来仍可能存在经营业绩进一步下滑的风险。

公司的PCB产品主要聚焦在通讯、服务器、汽车电子等领域,其中通讯领域产品2023年销售占比为48.60%,受需求下滑、行业竞争加剧等因素影响,产品价格整体下降,公司为保持市场份额,适时调整产品价格,影响公司销售均价较上年减少547.37元/m2,降幅18.08%;公司2023年产品销售均价下降幅度大于单位成本下降幅度,导致公司产品毛利率减少及公司净利润亏损。

2024年第一季度,公司持续优化产品结构,积极完善产品业务区域布局,随着服务器市场对高多层印制电路板需求增加,公司产量、销量、营业收入均较上年同期有所增长,实现扭亏为盈。

公司的主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化,公司的持续经营能力不存在重大风险。公司将进一步强化国内外市场开拓并持续施行降本增效等措施,以增强企业竞争力,努力降低不利因素对公司生产经营产生的影响。如果未来公司不能根据行业发展趋势、客户需求变化、技术进步等因素进行技术和业务模式创新,通讯、服务器、汽车电子领域需求发生重大变化,以及募集资金投资项目产生的实际收益低于预期,公司将存在营业利润亏损、经营业绩大幅下滑的风险。"

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序:

1、获取公司收入成本明细表,对公司的收入毛利进行分析;

2、查询行业资讯、同行业上市公司年报信息等,了解行业现状、产品行情、同行业的业绩变动情况及变动原因等,分析公司业绩变动情况是否符合行业变动趋势、是否与可比公司业绩变动情况相符;

3、访谈公司管理层,了解行业变化趋势、业绩下滑的原因、公司应对业绩下滑的具体措施及公司未来的发展战略;

4、获取并分析复核公司2024年度第一季度报表,了解公司业绩及毛利率变动趋势;

5、获取公司在手订单、累计订单资料,了解公司订单情况。

会计师按照中国注册会计师审计准则的要求,设计和执行了相关程序,针对上述问题会计师执行的主要程序如下:

1、评价并测试公司与收入相关的内部控制措施的设计及执行情况;

2、获取公司收入成本明细表,对公司的收入毛利进行分析;

3、查询行业资讯、同行业上市公司年报信息等,了解行业现状、产品行情、同行业的业绩变动情况及变动原因等,分析公司业绩变动情况是否符合行业变动趋势、是否与可比公司业绩变动情况相符;

4、向公司管理层访谈,了解行业变化趋势、业绩下滑的原因、公司应对业绩下滑的具体措施及公司未来的发展战略;

5、获取并分析复核期后报表、在手订单情况,了解公司业绩及毛利率变动趋势。

[中介机构核查意见]

经核查,保荐机构认为:公司2023年度净利润亏损原因具有合理性;除沪电股份外,同行业可比公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与公司各指标变动趋势一致,变动幅度存在差异的原因具有合理性;2024年第一季度,公司业绩、毛利率有所改善,未出现进一步下滑,改善业绩情况的措施具有可行性。若未来经济环境、行业政策或下游市场出现重大变化,公司未来仍可能存在经营业绩进一步下滑的风险,公司已在本回复中充分提示相关风险。

经核查,会计师认为:公司2023年度净利润亏损原因具有合理性;除沪电股份外,同行业可比公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与公司各指标变动趋势一致;2024年第一季度公司业绩、毛利率有所改善,未出现进一步下滑,改善业绩情况的措施具有可行性。但若未来经济环境、行业政策或下游市场出现重大变化,公司未来仍可能存在经营业绩进一步下滑的风险,公司已在本回复中充分提示相关风险。

问题2 关于收入结构

年报显示,2023 年度公司外销收入占比由上年同期的39.64%提升至43.6%;印制电路板业务毛利率11.13%,减少10.11 个百分点,其中内销、外销业务毛利率分别为-0.86%和25.49%,分别减少18.74 个和0.56 个百分点。请公司:(1)按照内销和外销维度,分别列示前五大客户名称、基本情况、合作年限、交易内容、销售额及占比、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系,并说明与上年度排名变化的原因;(2)说明外销收入占比上升的原因、外销收入与海关数据、出口退税金额的匹配情况;(3)外销收入、毛利率变动情况与内销收入、毛利率变动情况不一致的原因及合理性。

【回复】

(一) 按照内销和外销维度,分别列示前五大客户名称、基本情况、合作年限、交易内容、销售额及占比、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系,并说明与上年度排名变化的原因

按照内销和外销维度,前五大客户名称、基本情况、合作年限、交易内容、销售额及占比、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系的情况列示如下:

区域	公司名称	成立日期	地区	合作年限(年)	交易内容	销售额(万元)	销售各区域占比(%)	期末应收款项余额(万元)	是否与上市公司存在关联关系
境内	单位1	1987年	广东省深圳市	31	通讯领域、服务器领域产品	58,317.50	34.12	18,128.59	否
	单位2	1996年	广东省深圳市	27	通讯领域产品	23,144.80	13.54	7,822.43	否
	单位3	1998年	山东省济南市	9	服务器领域产品	6,671.20	3.90	2,311.39	否
	单位4	2012年	广东省东莞市	4	通讯领域、服务器领域产品	5,399.21	3.16	2,509.32	否
	单位5	2021年	河南省郑州市	3	服务器领域产品	5,292.25	3.10	2,382.03	否
	小计					98,824.96	57.82	33,153.76	-
境外	单位6	1998年	中国台湾	4	服务器领域产品	26,543.31	18.60	12,400.74	否
	单位7	1997年	墨西哥	5	汽车电子领域产品	14,096.22	9.88	5,158.71	否
	单位8	1995年	匈牙利	5	汽车电子领域产品	10,547.91	7.39	3,995.99	否
	单位9	2008年	越南	7	通讯领域产品	10,015.05	7.02	719.21	否
	单位10	2006年	印度	7	通讯领域产品	8,195.56	5.74	1,637.74	否
	小计					69,398.05	48.63	23,912.39	-

按照内销和外销维度,前五大客户2022年度、2023年度排名情况及其变动原因如下:

区域	公司名称	2023年排名	2022年排名	变动原因
境内	单位1	1	1	无变化
	单位2	2	2	无变化
	单位3	3	4	2023年对其销售额较上年是下降的,但排名上升的原因是其他客户销售金额下降更多,导致其排名上升至当期第三
	单位4	4	56	公司与该客户一直保持紧密合作,客户需求增加,新项目量产,排名上升
	单位5	5	10	公司与该客户一直保持紧密的合作,随着客户不断发展,公司获得订单增多,排名上升
境外	单位6	1	4	由于2023年海外服务器市场相对比较稳定,AI服务器需求增加,客户需求释放,销售收入增加,排名上升
	单位7	2	10	由于汽车电子领域需求稳定,公司深入开拓汽车电子市场,随着吉安生益一期全面投产和东城四期的投产提产,该客户订单增多,排名上升
	单位8	3	3	无变化
	单位9	4	1	2023年通讯领域需求不振,客户需求疲软,销售收入下降,排名下降
	单位10	5	6	布局印度市场,释放部分需求,销售收入增加,排名上升

综上,公司与上述列示的内外销前五大客户不存在关联关系,且其销售排名变动符合公司实际业务情况,具有合理性。

(二) 说明外销收入占比上升的原因,外销收入与海关数据、出口退税金额的匹配情况

公司2022年-2023年外销收入占比为41.13%、45.51%,外销收入占比有所上升,主要系公司以有传统优势的通讯领域、长期深耕的服务器领域、快速发展的汽车电子领域为公司下游主攻方向,持续调整优化产品结构,积极完善产品业务区域布局,通过补充海外营销服务网络,着力日韩、欧美等市场的拓展和关键客户开发,扩大在海外市场的渗透度,完善公司海外市场布局,带动公司外销收入占比增加。

2023年度公司外销收入与海关报关数据对比如下:

单位:万元

项目	金额
1、境外销售收入	142,716.44
2、出口报关数据合计	140,191.79
3、差异	2,524.66
4、差异率	1.77%

2023年度公司外销收入与出口报关合计数差异为2,524.66万元,占外销收入的比重为1.77%,占比较小,主要系出口报关与收入确认时点存在时间性差异。公司部分外销客户采用FCA贸易方式,货物于离境时需出口报关,公司于货物在香港交付对方承运人后确认收入,该模式下导致出口报关与收入确认时点存在时间性差异。

报告期内,公司出口退税与海关报关数据对比如下:

单位:万元

2023年电子口岸报关金额	对应的出口退税申报情况		差异
	2023年申报金额	2024年申报金额	
140,191.79	134,961.62	4,213.24	1,016.92

出口退税申报通常在单证齐备后方可申请,因此免抵退申报时间通常晚于实际报关出口日期,导致部分2023年出口产品于2024年申报退税;同时由于生产企业出口货物劳务增值税退(免)税的计税依据为出口货物劳务的实际离岸价(FOB),公司根据与客户签订的合同、订单中规定的成交方式进行报关,采用非FOB成交方式形成的销售额与出口退税申报销售额存在运费、保险费等差异。

综上,公司外销收入占比增加的主要原因系公司加大了海外业务的拓展力度,公司外销收入与海关数据、出口退税金额差异具有合理性。

(三) 外销收入、毛利率变动情况与内销收入、毛利率变动情况不一致的原因及合理性

公司2022年和2023年的境内、境外销售情况如下:

单位:万元

内销			
项目	2023年度	变动幅度	2022年度
营业收入	170,905.47	-14.79%	200,572.78
毛利率	-0.86%	下降18.74个百分点	17.88%
外销			
项目	2023年度	变动幅度	2022年度
营业收入	142,716.44	1.85%	140,117.33
毛利率	25.49%	下降0.56个百分点	26.05%

1、境内外销售收入变动差异原因

2023年通讯领域PCB产品需求疲软,国内印制电路板企业竞争激烈,导致价格竞争愈加激烈,公司产品价格整体下降。公司为保持国内市场的份额,适时调整价格,销量有所上升,境内的销售面积增加17.24%,但销售价格下降27.32%,产品价格下降影响更大,带动境内销售收入下降。

公司持续加强与国际知名企业的深度合作,加强海外营销服务网络布局,并不断开拓产品在下游领域的应用,着力日韩、欧美等市场的拓展和关键客户开发,完善公司海外市场布局,公司境外销售面积增加6.00%且产品价格相对比较平稳,带动境外销售收入上升。

2、境内外销售毛利率变动差异原因

境内外销售毛利率变动趋势一致,均呈下滑趋势,境内外毛利率下滑幅度存在一定差异,主要原因是境内外产品结构存在差异,境内外产品结构表如下:

项目	内销		外销	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
通讯	105,751.28	61.88	46,659.12	32.69
服务器	40,907.05	23.94	35,597.92	24.94
汽车电子	10,200.91	5.97	43,798.72	30.69
其他	14,046.22	8.22	16,660.69	11.67
总计	170,905.47	100.00	142,716.44	100.00

公司境内销售以通讯领域产品为主,占比61.88%,2023年通讯领域PCB产品需求疲软,国内印制电路板企业竞争激烈,导致价格竞争愈加激烈,毛利率变动相对比较大;而境外销售以通讯、服务器、汽车电子领域为主,分别占比为32.69%、24.94%、30.69%,其他领域为辅,多种领域产品并存,产品价格相对比较平稳,毛利率变动相对比较平稳。

综上所述,公司外销收入、毛利率变动情况与内销收入、毛利率变动情况不一致存在合理性。

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序:

1、获取公司收入成本明细表,分析客户变化情况,分析收入、毛利率变动情况;

2、获取重要客户档案信息,通过网络查询其相关信息,了解其业务基本情况、并对其与公司是否存在关联关系进行评估;

3、获取公司海关数据、免抵退申报表,分析复核公司外销收入变动合理性。

会计师按照中国注册会计师审计准则的要求,设计和执行了相关程序,针对上述问题会计师执行的主要程序如下:

1、抽取主要客户的销售合同及订单,检查送货签收单、销售发票、出口报关单、银行进账单及其他支持性文件,评价收入确认是否符合收入准则相关规定;

2、对主要客户的收入和应收账款执行函证程序;

3、获取重要客户档案信息,通过网络查询其相关信息,了解其业务基本情况、并对其与公司是否存在关联关系进行评估;

4、获取公司海关数据、免抵退申报表,分析复核公司外销收入变动合理性;

5、对临近资产负债表日前后的收入进行截止性测试,评价收入是否确认于恰当的会计期间。

[中介机构核查意见]

经核查,保荐机构认为:公司内外销主要客户的收入变动符合公司实际业务情况,主要客户与公司不存在关联关系。公司外销收入与海关数据、出口退税金额差异具有合理性,外销收入、毛利率变动情况与内销收入、毛利率变动情况不一致的原因具有合理性。

经核查,会计师认为:公司内外销主要客户的收入变动符合公司实际业务情况,主要客户与公司不存在关联关系;公司外销收入与海关数据、出口退税金额差异数据具有合理性;内外销收入、毛利率变动情况具有合理性。

问题3 关于存货

年报显示,公司存货期末账面余额 7.42 亿元,本期计提存货跌价准备 0.66 亿元,转回或转销存货跌价准备 0.33 亿元。请公司:(1)结合存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品和原材料的价格变动情况等,说明存货跌价准备计提的准确性和充分性;(2)补充披露跌价准备转回所涉的存货类别、转回原因,并结合转回与计提时的依据、测算等差异,说明前期存货跌价准备的计提是否审慎;(3) 结合前述情况及公司存货管理制度,说明下一步加强存货管理的具体措施。

【回复】

(一) 结合存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品和原材料