证券代码:688356 证券简称:键凯科技 公告编号:2024-025

北京键凯科技股份有限公司关于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。

北京键凯科技股份有限公司于近日收到上海证券交易所下发的《关于北京键凯科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0181号),公司就函件关注的相关问题逐项进行了认真的核查落实,现就函件相关问题回复如下:

本回复中若出现合计数与各项目直接相加之和存在尾数差异,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称、名词释义与《北京键凯科技股份有限公司2023年年度报告》一致。

问题1:关于经营业绩

年报显示,受下游行业整体趋势影响,叠加LNP相关业务收入的减少、部分主要客户订单交付节奏变动以及技术服务协议到期等因素,公司2023年收入与利润端承压明显,实现营业收入2.92亿元,同比下降28.26%,归母净利润1.16亿元,同比下降38.05%。2024年一季度,公司实现营业收入0.65亿元,同比下降30.20%,归母净利润0.14亿元,同比下降69.30%。请你公司:(1)结合近三年LNP相关业务收入波动、特宝生物销售提成收入波动、订单期末交付安排,以及前五大客户收入总额及集中度变化等情况,量化分析LNP业务波动、订单交付节奏、技术服务协议到期等因素对公司经营业绩下降的具体影响。(2)结合主要合作客户的终端销售情况、在研产品临床阶段分布、新订单拓展情况,以及市场竞争格局变动等,补充披露公司经营业绩是否存在持续下降风险,如是,请充分提示风险。

回复:

一、公司回复

(一)结合近三年LNP相关业务收入波动、特宝生物销售提成收入波动、订单期末交付安排,以及前五大客户收入总额及集中度变化等情况,量化分析LNP业务波动、订单交付节奏、技术服务协议到期等因素对公司经营业绩下降的具体影响。

1、前五大客户收入总额及集中度变化情况

2021年-2023年,公司各年前五大客户的收入及集中度情况如下:

单位:万元

客户名称	2023年收入	2022年收入	2021年收入	2023年排名	2022年排名	2021年排名	2023年同比变动
客户一	6,857.06	7,646.72	5,655.49	1	2	1	-10.33%
客户二	5,970.02	3,999.68	4,115.62	2	3	4	49.26%
客户三	3,078.02	3,379.32	4,140.45	3	5	3	-8.92%
客户四	2,837.58	8,021.97	4,655.70	4	1	2	-64.63%
客户五	2,440.19	2,015.86	1,120.42	5	7	8	21.05%
客户六	0.19	3,397.56	2,030.46	-	4	6	-99.99%
客户七	0.33	2,531.61	3,789.38	-	6	5	-99.99%
前五大客户收入合计	21,182.87	26,445.25	22,356.64	-	-	-	-
前五大客户收入占总收入比	72.51%	64.94%	63.66%	-	-	-	-

公司2023年的前五大客户均为2022年和2021年的前十大客户,为近三年公司收入的重要来源。公司2021-2023年前五大客户实现的收入占当年营业收入比重分别为63.66%、64.94%和72.51%。公司2023年营业收入较2022年度减少1.15亿元,营业收入减少主要系对客户四、客户六及客户七的收入有较大程度下降所致,上述三个客户2023年收入较2022年合计减少1.11亿元。

2023年,因技术服务协议到期因素对公司经营业绩下降产生较大影响的客户为客户四,该客户为国内下游药品端客户特宝生物,公司对该客户2023年的销售收入同比下降64.63%,公司对该客户的销售收入包括产品销售收入及专利提成收入。其中,公司授权给特宝生物的相关专利于2023年3月到期,故2023年度公司仅向特宝生物收取1个季度的派格宾产品相关专利提成收入1,542.09万元,较2022年度专利提成收入7,707.72万元下滑幅度达79.99%,变动额占当年营收总减少额比例为53.57%,也系2023年度净利润较2022年度下降的主要原因。

2023年,因订单交付节奏对公司经营业绩下降产生较大影响的客户为客户六,该客户为海外药品端客户,受订单交付节奏变化影响,公司对该客户2023年的销售收入同比下降99.99%。自2021年起,公司为该客户供货量开始放量,主要系该客户新药研发产品处于三期临床试验阶段,临床试验用药及相关原料的备货量增加,因此2021年和2022年交付产品数量较多。2023年该客户新药研发产品处于上市申报阶段,并于2023年10月获美国FDA批准,公司于2024年1季度为客户交付产品实现收入1,268.61万元。考虑到客户的备货情况及项目申报进度,公司认为订单的交付节奏与客户新药研发进度相匹配。

2023年,因LNP业务波动对公司经营业绩下降产生较大影响的客户为客户七,该客户为海外药品端客户(疫苗类企业),向公司采购疫苗生产的原料LNP(脂质纳米颗粒)。公司自2021年起为该客户提供LNP相关产品,2023年度公司对该客户的销售额较2022年度同比同期下降99.99%,主要系因海外LNP疫苗产品需求减少,自2022年下半年起,该客户未继续向公司下达相关订单。

(二)结合主要合作客户的终端销售情况、在研产品临床阶段分布、新订单拓展情况,以及市场竞争格局变动等,补充披露公司经营业绩是否存在持续下降风险,如是,请充分提示风险

1、主要合作客户终端销售情况

(1)国内下游主要合作客户

公司支持我国境内药品端客户已上市药品的医用药用聚乙二醇衍生物材料供应,包括:恒瑞医药1款药品、江苏豪森1款药品、长春金赛1款药品、特宝生物2款药品。公司对该些客户已上市产品的材料供应,系国内产品销售收入的主要来源。客户根据终端产品的销售情况以及生产计划进行备货,向公司下达采购订单,根据2021年至2023年国内下游主要合作客户对公司下达的订单情况综合来看,未见合作客户终端销售明显下降趋势。但由于公司下游合作客户以医药行业客户为主,医药行业受监管和行业政策影响较高,如公司的下游客户的经营策略不能适应监管环境及其变化,将间接对公司经营业绩产生不利影响。此外,如下游合作客户受医药行业药品控价影响,终端销售价格压力将传导至上游材料供应端,未来很有可能在供货价格上会有一定程度的下降,也将对公司产品毛利率和经营业绩产生不利影响。

(2)国际下游主要合作客户

公司国际收入主要以医疗器械端客户为主,自2021年起,药品研发与生产的客户订单量亦有增长趋势。2023年度,公司国际下游医疗器械研端客户收入占比82.07%,药品端客户收入占比10.20%。

国际医疗器械端客户中,波士顿科学的终端产品销售情况较好,近三年对公司的订单量呈快速上升趋势,出于谨慎判断,公司预计波士顿科学的终端产品销售增速会由快速增长放缓至稳定增长。其他国际医疗器械端客户终端销售由于其产品上市时间较久,销售比较稳定,预计每年向公司下达的订单量波动不大。

截至2023年底,国际药品端主要合作客户新药研发项目有阶段性进展,有3个已经完成三期临床,其中:1个获批上市,1个提交上市许可,1个准备申报。客户已上市获批药品的销售,对公司来说系新的收入增量,但对公司营业收入的影响程度取决于客户终端销售情况以及要求订单交付时间。

综合来看,一方面,国际医疗器械端客户的终端产品销售情况维持在稳健增长,另一方面,海外客户结构出现变化,药品端客户新药研发获得阶段性进展,公司国际客户收入结构得到优化。综上,公司国际销售收入业绩下滑的风险较小。但如果境外业务所在国家和地区的法律法规、产业政策或者政治经济环境发生重大变化,或因国际关系紧张、贸易制裁等无法预知的因素或其他不可抗力等情形,可能对公司境外业务的正常开展和持续发展带来潜在不利影响。

2、在研产品临床阶段分布情况

国内客户方面,2023年,公司支持的两款聚乙二醇化药物分别获得上市许可,并有其他临床后期项目陆续申报上市。经统计,截至公告日,公司共支持国内客户研发项目情况:(1)药品研发项目20个,其中处于三期临床项目4个、二期临床项目4个、一期临床、临床前及研发阶段项目合计12个;(2)医疗器械研发项目9个,均处在临床前及研发阶段;(3)疫苗研发项目6个,处于临床前及研发阶段。

国际客户方面,2023年下半年,首款由公司支持的国际新药项目在美国、欧盟、日本分别获批上市,标志着公司国际创新药客户从0到1的突破;另有1个已完成三期临床试验的国际创新药客户正式申报上市。经统计,截至公告日,公司共支持海外客户研发项目情况:(1)药品研发项目18个,其中获批上市项目1个,处于三期临床项目2个、二期临床项目7个、一期临床及临床前研发阶段项目8个;(2)医疗器械研发项目11个,其中有1个项目相关产品已递交美国FDA申请,10个项目处于临床、临床前及研发阶段;(3)此外,公司还支持国际其他领域使用医用药用聚乙二醇衍生物进行研发的项目,涵盖CMO、医疗诊断、生物3D打印等领域,合计11个项目。

总体来看,公司国内、国际下游客户在研产品各个阶段均有一定的储备,且客户研发项目拓展至疫苗、医疗诊断、生物3D打印等领域,但是否能够转化为公司的收入以及未来可为公司业绩带来的增量金额,取决于客户产品研发进度、研发成功率、供应商竞争情况以及获批上市后的产品销售放量情况。

3、新订单拓展情况

剔除下游客户已上市产品订单,2023年度下游客户研发项目订单收入金额同比增长超50万元以上、新增客户(首年实现收入)的数量合并计算为20个、新增公斤级产品12个,新订单合并实现销售收入约3,100万元。其中,下游药品研发客户数量为13个、医疗器械端客户2个、疫苗研发客户2个、CDMO及生物3D打印客户合计3个。2023年度开拓的新客户,继续在2024年度下达新的生产订单,新订单具有可持续性。

公司2024年度在国内和国际商务拓展方面加强部门建设和市场开拓展力度,继续深耕国际和国外市场,寻找潜在的客户机会。

4、市场竞争格局

过去十年,国际上医用药用聚乙二醇应用领域迅速扩展,横跨肽、蛋白、酶、小分子、RNA等多个领域。聚乙二醇化技术的应用从大分子蛋白质药物修饰扩展到小分子修饰给药,又扩展到mRNA疫苗。在医疗器械领域,聚乙二醇正在逐步替代壳聚糖、透明质酸钠等,成为可降解医疗器械中的新一代材料。同时,我国医用药用聚乙二醇应用也在快速发展,已上市的聚乙二醇修饰药物进入放量阶段,新的聚乙二醇修饰药物研发项目不断涌现。公司是国内外少数可规模化生产cGMP等级的医用药用聚乙二醇衍生物的厂商之一。

(1)国内市场竞争情况

公司处于国内市场领先地位,近年来,国内市场出现少量竞争对手。虽然医用药用聚乙二醇活性衍生物的合成及应用技术壁垒较高、且客户已上市产品切换供应商面临变更程序复杂、切换成本较高、切换周期较长等限制因素,但国内部分下游客户为了原材料的安全稳定供应,会着手储备第二供应商。客户在研项目的订单,存在竞争对手的价格压力,也存在客户在产品上市申报前储备第二供应商的竞争压力。

(2)国际市场竞争情况

公司是国际市场竞争的主要新兴参与者。公司国际客户更加注重产品质量和产品供应的稳定性,因此在价格方面,公司竞争压力较小。公司的医用药用聚乙二醇衍生物产品,在分子量、多分散性、杂质含量、端基取代率等主要指标上,均与Nektar、NOF等国际主要厂家相当。但受国际形势、贸易制裁等因素影响较大,公司在国际市场竞争中不占优势,因此需要凭借高质量产品、优质的服务以及凭借公司多年在医用药用聚乙二醇应用及分析方面的技术积累,获取客户订单。假如公司未能及时洞悉客户需求、洞察全球的竞争态势变化,未能保持自身在全球化竞争中的优势,则公司经营业绩的持续增长将受到不利影响。

5、风险提示

结合上述主要合作客户的终端销售情况、在研产品临床阶段分布、新订单拓展情况,以及市场竞争格局变动等分析,公司已在2023年年度报告"第三节 管理层讨论与分析""四、风险因素""(四)经营风险"中,对公司未来可能因境外经营风险、技术服务费收入收取金额减少或无法持续收取的风险、下游终端产品市场推广或生命周期管理不利的风险、市场推广风险进行详细披露,并在"(五)财务风险"中对经营业绩下滑和毛利率下降进行风险提示。

二、保荐机构核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

1、与公司管理层访谈,了解公司收入变化情况以及具体原因;

2、获取了公司2023年前五大客户收入明细表;

3、查阅公司年度报告;

4、获取并审阅了公司与重要客户的业务合同;

5、了解公司产品支持下游在研产品的情况。

(二)核查意见

经与公司管理层访谈、审阅公司年度报告及业务合同等,保荐机构认为:2023年公司收入下降主要系LNP相关业务收入的减少、部分主要客户订单交付节奏变动以及技术服务协议到期等因素,相关经营业绩风险已在公司年报、招股说明书等文件中披露。

问题2:关于国外业务

年报显示,公司采用直销模式开展境内外销售。2023年,国外地区营业收入为1.42亿元,同比下降25.56%,占主营业务收入的比重为48.56%,国外地区毛利率为89.10%,高于国内地区毛利率15.27个百分点。请你公司:(1)结合2023年国外前五大客户的主要情况,包括但不限于成立时间、销售内容、销售金额及合作历史等,说明上市以来国外主要客户的变动情况及变动原因。(2)结合2023年国外销售收入的区域分布、下游行业分布,说明上市以来国外销售的区域、行业分布有无重要变化,如有,请说明原因。(3)结合产品结构、收入构成、同行业可比业务毛利率等,分析并说明公司国内外销售毛利率差异原因及合理性。请年审会计师说明:(1)对境外收入的审计程序及其充分性、有效性,包括但不限于境外客户的函证与走访情况,与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等;(2)公司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。

回复:

一、公司回复

(一)结合2023年国外前五大客户的主要情况,包括但不限于成立时间、销售内容、销售金额及合作历史等,说明上市以来国外主要客户的变动情况及变动原因

公司海外销售产品主要面向海外医疗器械研发与生产企业和药品研发与生产企业,销售收入波动主要受下游客户业务和产品发展、生产计划和备货影响,公司于2020年8月上市,2021年至2023年的国外前五大客户情况如下:

2023年国外前五大客户:

单位:万元

客户	销售金额			成立时间	收入类型	开始合作年份
	2023年	2022年	2021年			
BOSTON SCIENTIFIC	5,970	4,000	4,116	2008年1月	销售聚乙二醇衍生物	2008年
FLEX	2,440	2,016	1,120	1999年3月	销售聚乙二醇衍生物	2016年
COVIDIEN	1,169	1,071	446	1998年9月	销售聚乙二醇衍生物	2006年
ASCENDIS	585	276	181	2006年9月	销售聚乙二醇衍生物	2020年
INTASBIO	549	387	371	1985年5月	销售聚乙二醇衍生物	2019年

对2023年国外前五大客户的说明:

(1)BOSTON SCIENTIFIC是一家注册在美国,从事医疗器械研发、生产和销售的纽交所上市公司。2021年和2022年,公司对BOSTON SCIENTIFIC销售量及销售额基本持平。2023年,由于该客户某用于治疗前列腺癌的产品销售增加,公司产品作为该产品的原材料,订单量及要求交付的数量随之增加,公司对该客户的总销售额较2022年增加约49%。

(2)FLEX为一家总部在新加坡的全球知名代工企业,是美国纳斯达克上市公司,其业务范围包括代工医疗设备和医疗产品,FLEX自2023年度开始增加了向公司采购聚乙二醇产品的订单以作为原材料用于其代工生产相应的医疗器械。

(3)COVIDIEN是一家注册在美国的世界领先的医疗产品公司,是一家美国纽交所上市公司的子公司。公司与该客户有长期的合作,近年COVIDIEN逐步加大了对公司产品的采购。

(4)ASCENDIS是一家注册在美国的生物制药公司,是纳斯达克上市公司。公司与ASCENDIS从2020年开始合作,近年ASCENDIS逐步加大了对公司产品的采购。

(5)INTASBIO是一家印度生物制药公司,是为欧洲市场提供仿制药等产品的大型制造商,活跃于生物类似药领域。公司与INTASBIO从2019年开始合作配合其新型抗癌药物的研发,近年该客户由于药物研发需求物料增加从而加大了对公司产品的采购。

(二)结合2023年国外销售收入的区域分布、下游行业分布,说明上市以来国外销售的区域、行业分布有无重要变化,如有,请说明原因。

自上市以来,公司国外销售收入主要面向美国和欧洲的大型医疗器械研发与生产企业和药品研发与生产企业,占比接近90%,其他外销给亚洲及其他医疗器械和制药产业较为活跃的地区,公司自上市以来国外销售区域分布和下游行业均未发生过重要变化。公司境外收入按照区域划分情况如下:

单位:万元

区域	2023年		2022年		2021年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美国	11,784	83.08%	10,501	55.11%	10,862	58.49%
欧洲	905	6.38%	7,466	39.18%	6,659	35.86%
亚洲(中国以外其他地区)及其他	1,495	10.54%	1,087	5.70%	1,048	5.65%
国外收入合计	14,184	100.00%	19,054	100.00%	18,570	100.00%

公司2023年国外销售中欧洲区域销售收入的下降,主要是由于欧洲两家主要客户EVONIK和UCB的销售收入分别较2022年的销售收入下降2,532万元和3,402万元,具体说明如下:

(1)EVONIK(Evonik Industries AG)是一家全球知名的德国特种化工企业,在新冠全球流行期间,EVONIK为某全球主要新冠疫苗供应商的代工厂,EVONIK主要采购公司产品主要用于生产新冠疫苗的原材料。随着全球新冠疫苗需求的下降,EVONIK自2022年下半年起未再向公司进行相关产品的采购。

(2)UCB(UCB Pharma)为一家注册在比利时的全球性生物制药公司,专注于免疫系统和神经系统疾病治疗药物的开发,其某一临床研发药物使用了公司的产品作为原辅料。2021年和2022年UCB为该产品三期临床研发阶段的备货较多,因此要求公司交付产品数量增加从而导致公司对其销售收入增长,而同2023年度该产品药物研发临床实验阶段结束并处于上市申请阶段,因此未要求公司在2023年进行订单交付。

(三)结合产品结构、收入构成、同行业可比业务毛利率等,分析并说明公司国内外销售毛利率差异原因及合理性。

公司对境内外不同客户的定价原则相同,公司的定价原则系按照成本加成法结合市场竞争情况综合确定。其中,成本的影响因素包括化合物合成路线及耗时、物料情况、生产数量;加成比率会考虑公司的费用及利润率情况、售前定制开发服务的难度、合成难度及工作量、客户合作历史及重要性;如存在市场同类产品报价的,将进一步参考市场价格。对于长期合作的客户,也会采取阶梯定价方式,部分框架合同会约定每年的涨价幅度上限。公司在定价时已充分参考了区域市场因素。

聚乙二醇及衍生物在国外的制药和医疗器械行业有广泛且较为成熟的应用,近几年国际下游客户以医疗器械客户为主。医疗器械产品所需医用药用聚乙二醇衍生物在合成步骤、耗时以及质量标准方面,略低于药品所需原料,国际产品成本低于国内产品成本,产品毛利率较高。

国内下游客户以药品研发与生产客户为主,客户在研或已上市药品生产所需医用药用聚乙二醇衍生物结构式、质量标准各不相同,且具有合成难度大、合成步骤多、耗时长以及质量标准高等特点,因此产品成本较高,国内销售毛利率低于国外。

2023年营业收入按下游应用分类明细如下:

单位:万元

下游应用分类	国内销售收入		国外销售收入	
	金额	占比	金额	占比
药品研发与生产	14,433	96%	1,487	10%
医疗器械研发与生产	100	1%	11,531	82%
科研机构	320	2%	701	5%
其他	175	1%	465	3%
合计	15,028	100%	14,184	100%

公司在医用药用聚乙二醇及其活性衍生物研发、生产、医药领域应用等技术领域处于国内领先地位,是国内外为数不多能进行高纯度和低分散度的医用药用聚乙二醇及活性衍生物工业化生产的公司,除公司外,国内尚无以生产和销售医用药用聚乙二醇及其衍生物作为主营业务的上市公司,因此销售毛利率整体水平高于同行业可比公司。结合《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所处行业为"C26化学原料和化学制品制造业"、下游主要客户为医药企业,公司选取了博瑞医药(688166.SH))、药石科技(300725.SZ)、成都先导(688222.SH)3家企业作为国内可比上市公司。公司与可比公司国内外销售毛利率对比情况如下:

公司名称	国内销售毛利率	国外销售毛利率
博瑞医药(688166.SH)	49.39%	69.07%
成都先导(688222.SH)	30.39%	53.12%
键凯科技	73.83%	89.10%

注:药石科技在2023年度报告中只披露了分地区收入并未单独披露分地区毛利率情况,因此上表未列示其国内外毛利率数据。

如上表,公司国外销售毛利率高于国内销售毛利率,与可比公司情况一致。

二、保荐机构核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

1、与公司管理层访谈,了解公司关于境外销售的相关制度和内部控制;

2、抽样获取并检查了境外销售合同、销售订单、凭证等支持性证据;

3、获取并比较了同行业公司的收入构成、毛利率等指标情况;

4、将境外销售金额与海关出口货物报关单等第三方数据进行核对。

(二)核查意见

经与公司管理层访谈、比对海关数据、抽取境外业务订单等,保荐机构认为:上市以来公司主要境外客户基本稳定,2023年境外销售区域及下游分布等不存在重大不利变化,公司国内外销售毛利率差异具有合理性。

三、年审会计师的说明

(1)对境外收入的审计程序及其充分性、有效性,包括但不限于境外客户的函证与走访情况,与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等;

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对键凯科技2023年度财务报表执行了审计工作,旨在对键凯科技2023年度财务报表的整体发表意见。

我们将键凯科技对上述问题的回复与我们在审计键凯科技2023年度财务报表时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

普华永道在上述审计过程中针对境外收入执行的主要审计程序包括:

a)了解并评价了公司关于境外销售的相关制度和内部控制;

b)针对金额重大的境外收入(超过境外收入占比80%)检查了销售合同并执行了函证程序,回函金额占发函金额比例超过75%,我们对未回函的函证执行了替代程序;

c)抽样检查(超过境外收入占比75%)了境外销售合同、销售订单、出库单、销售发票、承运人接收单、客户签收单、银行进账单及其他支持性证据;

d)针对境外收入实施了截止性测试;

e)将境外销售金额与海关出口货物报关单、生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表以及国家外汇管理局数字外管平台中的货物贸易出口数据等第三方数据进行全量核对,未注意到重大差异。

注:据公司介绍,境外客户主要为大型医药和医疗器械企业,信用情况良好,且境外应收账款历史期间坏账损失非常小,因此公司未向中国出口信用保险公司投保出口信用保险,公司的此项说明与项目组在审计中了解到的情况一致。

(2)公司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。

公司回复:

截止2024年4月28日(财务报表批准报出日),公司境外客户应收账款期后收款金额人民币6,768万元,回款金额占境外客户2023年12月31日应收账款余额的93%,未收回应收账款金额人民币562万元。就本次问询,公司统计了上述客户自财务报表批准报出日至2024年6月14日的回款情况,注意到上述境外客户自财务报表批准报出日至2024年6月14日就2023年12月31日应收账款已累计收款金额为人民币311万元,占截止财务报表批准报出日未回款金额55%。主要情况如下:

客户	截至财务报表批准报出日未收回应收账款金额(人民币万元)	截至财务报表批准报出日未收回款原因	截止2024年6月14日收回款项情况
ACI	186	双方已完成对账,ACI正在对付款进行内部审批。	已于2024年5月收回。
COVIDIEN	125	双方已完成对账,COVIDIEN正在对付款进行内部审批。	已于2024年5月收回。
DESIGNERX	86	双方已完成对账,DESIGNERX正在对付款进行内部审批。	DESIGNERX正在对付款进行内部审批过程中。
其他客户	165		
小计	562		

根据上述情况分析,公司认为2023年度境外销售商品、提供劳务收到的现金与收入不存在重大差异的情况。

普华永道的说明:

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对键凯科技2023年度财务报表执行了审计工作,旨在对键凯科技2023年度财务报表的整体发表意见。

除在上述审计过程中执行的相关工作,针对本次问询,我们还就境外客户自财务报表批准报出日至2024年6月14日的回款情况抽样检查(抽样金额311万元,占截止财务报表批准报出日未回款金额55%)并核对了相关支持性文件,我们将键凯科技对上述问题的回复与我们在审计键凯科技2023年度财务报表及执行前述核查程序时取得的审计证据、财务信息及从管理层获得的解释进行了比较,没有发现存在重大不一致之处。

问题3:关于应收账款

年报显示,2023年年末公司应收账款余额合计11,911.97万元,其中逾期金额超9,031.67万元,占比约76%,而2022年年末对应占比约53%。同时,公司本期计提单项坏账准备345.54万元,较2022年未明显增长;计提组合坏账准备329.74万元,其中逾期超过90日的账款计提比例为2.53%。请你公司:(1)结合公司收入结构、信用政策、客户资信状况等,说明2023年公司应收账款账龄结构变化、逾期账款金额增加的具体原因,是否与同行业可比公司账龄结构变化一致,前期收入确认是否审慎。(2)说明主要逾期客户情况、逾期原因、合作历史、期后回款,以及公司采取的收款措施等,分析相关客户是否存在回款风险。(3)结合公司应收账款预期信用损失率的主要参数、计算过程及结果,说明逾期超过90日应收账款的坏账计提比例低于未逾期、逾期90日以下应收账款的合理性,并结合期后回款情况进一步说明坏账准备计提的充分性、准确性。(4)结合本期单项计提坏账准备的应收账款具体情况,包括但不限于客户类型、销售内容、账龄、收入确认期间等,说明前期坏账准备计提是否及时准确。

回复:

一、公司回复

(一)结合公司收入结构、信用政策、客户资信状况等,说明2023年公司应收账款账龄结构变化、逾期账款金额增加的具体原因,是否与同行业可比公司账龄结构变化一致,前期收入确认是否审慎。

公司收入类型主要包括产品销售收入和技术使用费收入,收入确认会计政策和信用政策均与上一年度保持一致。

2023年,公司应收账款逾期金额增加主要系账龄在一年以内的三个主要客户逾期金额增加所致,客户逾期金额增加的说明请参见本问题第(二)题的相关解释说明。于2023年12月31日,公司应收账款账龄如下,较2022年末应收账款账龄结构相比,没有重大变化:

单位:万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动金额	变动比例
一年以内	11,142	14,355	-3,213	-22%
一年至二年	695	72	623	865%
二年以上	75	37	38	103%
合计	11,912	14,464	-2,552	-18%

公司与可比上市公司账龄结构对比如下:

单位:万元

公司名称	年份	项目	一年以内	一年至二年	二年以上	合计
博瑞医药(688166.SH)	2023	应收账款余额	28,222	1,067	1,517	30,806
		账龄比例	92%	3%	5%	100%
	2022	应收账款余额	30,194	1,757	749	32,700
		账龄比例	93%	5%	2%	100%
药石科技(300725.SZ)	2023	应收账款余额	47,459	1,993	894	50,346
		账龄比例	94%	4%	2%	100%
	2022	应收账款余额	33,594	1,016	410	35,020
		账龄比例	96%	3%	1%	100%
成都先导(688222.SH)	2023	应收账款余额	8,250	44	819	9,113
		账龄比例	91%	0%	9%	100%
	2022	应收账款余额	9,386	531	-	9,917
		账龄比例	95%	5%	0%	100%
平均值	2023	应收账款余额	27,977	1,035	1,077	30,089
		账龄比例	93%	3%	4%	100%
	2022	应收账款余额	24,391	1,101	386	25,878
		账龄比例	95%	4%	1%	100%
键凯科技	2023	应收账款余额	11,142	695	75	11,912
		账龄比例	93%	6%	1%	100%
	2022	应收账款余额	14,355	72	37	14,464
		账龄比例	99%	1%	0%	100%

如上表,公司与可比公司账龄结构水平基本一致。

(二)说明主要逾期客户情况、逾期原因、合作历史、期后回款,以及公司采取的收款措施等,分析相关客户是否存在回款风险。

公司于确认应收账款时开始计算账龄,一般情况下公司会给予客户不超过90天的信用期,如果客户未能在合同或订单约定的信用期内支付货款,则被认定为逾期应收账款。

截止2023年12月31日,公司按照组合计提坏账准备的逾期应收账款余额为9,130万元,较2022年12月31日逾期应收账款余额7,714万元,增加1,416万元,其中截止2023年12月31日主要逾期应收款项客户情况如下:

单位:万元

客户名称	开始合作年份	逾期应收款项金额		截至2024年6月14日期后回款金额
		2023年12月31日	2022年12月31日	
BOSTON SCIENTIFIC	2008年	3,164	1,006	3,164
江苏恒瑞医药股份有限公司	2012年	2,480	2,199	1,996
FLEX	2016年	1,169	435	1,169
COVIDIEN	2006年	380	307	380
小计	-	7,193	3,948	6,709

如上表,主要逾期客户包括BOSTON SCIENTIFIC、江苏恒瑞医药股份有限公司、FLEX、COVIDIEN等大型医药企业,公司与这些客户有长期的合作并保持了良好的合作关系,公司会定期催收客户未付的款项,但这些大型医药公司内部采购付款审批流程相对较长,通常会超过信用期支付货款,但从过往多年的合作实践来看,这些客户应付公司款项没有发生未能收回的情况,未发生过坏账。根据公司截止2024年6月14日期后收款统计结果显示这些客户已于期后向公司支付了全部或绝大部分的货款,不存在重大回款风险。其中,截止2024年6月14日,江苏恒瑞医药股份有限公司尚有484万元未完成支付,公司正在积极与对方沟通回款安排,公司考虑其是一家A股上市公司,其2023年度报告显示其财务状况及盈利能力均良好,流动资金充裕,且公司与其保持持续的业务关系,公司认为此应收款项不存在重大回款风险。

(三)结合公司应收账款预期信用损失率的主要参数、计算过程及结果,说明逾期超过90日应收账款的坏账计提比例低于未逾期、逾期90日以下应收账款的合理性,并结合期后回款情况进一步说明坏账准备计提的充分性、准确性。

公司按组合计提坏账准备的情况如下:

单位:万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
组合4						
未逾期	2,534.75	2.77%	-70.34	6,707.34	2.04%	-136.85
逾期1-90日	2,892.77	3.60%	-104.28	5,625.93	2.70%	-152.09
逾期超过90日	6,138.90	2.53%	-155.12	2,088.10	2.75%	-57.49
合计	11,566.43		-329.74	14,421.38		-346.43

公司判断应收账款均属于《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》第六十三条中规定的:由《企业会计准则第14号-收入》规范的交易形成的应收账款,且未包含《企业会计准则第14号-收入》所定义的重大融资成分。因此,公司根据准则要求始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

公司预期信用损失计算模型沿用了与过往年度一致的外评法及不良率法的方法论。一方面,由于公司应收账款历史上存在坏账损失的情况很少,因此在每个客户应收账款的整个生命周期均采用一致的预期信用损失率。另一方面,由于公司应收账款对手方历史上损失数据较少,无法搭建自身滚动损失率模型,且应收账款对手方的信用风险区分维度主要为其所处地理位置(境内、境外)导致,故公司考虑各逾期账龄段信用风险水平接近无法反映信用风险水平差异,对于各个对手方采用应收账款期末余额乘以损失率确认预期信用损失,其中损失率根据各个对手方所处外部信用评级类别,或参考商业银行不良贷款率、国际货币基金组织发布的各个国家和地区的不良贷款率并进行前瞻调整后确定。同时,根据以往年度应收账款收回经验,大部分应收款项均在信用期之后回款,因此逾期账龄对信用风险的反映并不显著,公司基于不同客户的信用风险差异来估计各个客户期末余额整体的预期信用损失将更为合理恰当。

在实际预期信用损失计量过程中,公司考虑到历史损失数据较少无法搭建滚动损失率模型,故采用了外评法,主要的参数如下:

(1)对手方信用评级

(2)对手方所处行业不良贷款率

(3)考虑宏观经济因素进行前瞻性调整

对于信用风险明显有别于其他款项的应收账款,公司通过与客户沟通,考虑其实际还款能力进行了单项计提(具体请参见本问题第(四)小题的相关说明)。

由于逾期账龄对于信用风险的反映并不显著,在不同逾期账龄段,信用水平较好的境外客户与信用水平较低的境内客户间的比例会导致预期信用损失率存在不同。

截至2023年12月31日,逾期超过90日的应收账款中境外客户占比较高,境外客户主要为信用更为良好的国际知名大型医药公司和医疗器械客户,其信用风险水平较境内客户低,因此导致逾期超过90日部分的坏账准备综合的计提比例相对较低。同理,由于归集在未逾期和逾期90日以下应收账款中预期信用损失率较高的境内客户占较高,故导致其综合的坏账计提比例高于逾期90日以上应收账款。

针对坏账准备计提的充分性和准确性,公司结合本问题第(二)小题所述,以截止2023年12月31日前4大逾期应收账款进行说明,此前四大逾期应收账款合计金额7,193万元(占2023年12月31日逾期应收账款余额比例79%),截止2024年6月14日,这些逾期款项已收回6,709万元,将此收回的应收账款从2023年12月31日逾期应收账款中剔除,年末的坏账计提比例为6.79%

单位:万元

项目	2023年12月31日			剔除截止2024年6月14日收回6,709万元		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
组合4	11,566.43	2.85%	-329.74	4,857.39	6.79%	-329.74

如上剔除掉期后回款的情况,公司认为坏账准备计提是充分和准确的。

(四)结合本期单项计提坏账准备的应收账款具体情况,包括但不限于客户类型、销售内容、账龄、收入确认期间等,说明前期坏账准备计提是否及时准确。

本期单项金额计提坏账准备的应收账款合计345.54万元,该应收账款原值占应收账款余额2.9%,当期计提单项坏账准备金额229万元,占税前利润2%,主要明细如下:

单位:万元

| 客户 | 客户类型 | 2023年12月31日 | | | 2022年12月31日 | | |