

上海盛本智能科技股份有限公司关于 2022年半年报问询函【2022】第048号的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理二部：

上海盛本智能科技股份有限公司对贵部关于我司2022年半年报问询函（【2022】第048号）的回复如下：

1、关于应收账款

你公司2020年末、2021年末、2022年半年末应收账款账面余额分别为94,772,871.01元、80,375,670.32元、93,718,607.95元，其中账龄在1年以上的应收账款分别为32,685,045.66元、36,672,220.12元、44,123,416.06元，占比为34.49%、45.63%、47.08%。

你公司在定期报告中未披露前五大客户、应收账款对手方名称，2021年末应收账款第一名为客户C，应收23,343,802.00元（1年以内19,103,802.00元），2021年对其销售金额为18,294,034.09元。公司报告期期末应收账款第三、四名余额分别为5,082,000.00元、4,445,547.26元，与2021年期末应收账款第三、五名余额一致。2021年年报显示，期末应收账款第三名为国芯科技（北京）有限公司（以下简称国芯科技），账龄在3年以上。经查询公开信息，国芯科技已于2019年11月12日被吊销营业执照。

请你公司：

（1）结合账龄1年以上应收账款的形成背景、长期挂账的原因、逾期情况、相关欠款方的资信情况、采用的信用政策、采取的催收政策及期后回款情况说明应收账款账龄较长的原因及商业合理性，是否存在较大的回款风险；

（2）结合对主要客户采取的信用政策等情况说明2021年对客户C的销售收入回款比例较小的原因及合理性，并列示2022年上半年对该客户的销售金额、

应收账款余额和期后回款情况，说明是否存在主要客户应收账款回收困难或逾期的情况；

（3）说明公司报告期期末应收账款第三、第四名是否与2021年期末应收账款第三、五名一致，结合问题（1）详细说明对其应收账款未收回的原因；说明在国芯科技已被吊销营业执照的情况下，2019年及以后年度未对该应收账款单项计提坏账或核销的原因及合理性，相关业务的收入确认依据是否充分，并说明你公司为收回该应收账款采取的具体措施。

【公司回复】

（1）结合账龄1年以上应收账款的形成背景、长期挂账的原因、逾期情况、相关欠款方的资信情况、采用的信用政策、采取的催收政策及期后回款情况说明应收账款账龄较长的原因及商业合理性，是否存在较大的回款风险

截至2022年6月30日，公司主要1年以上应收账款的形成背景、长期挂账的原因、逾期情况、相关欠款方的资信情况、采用的信用政策、采取的催收政策及期后回款情况详见下表：

客户	余额	形成背景	信用政策	逾期及坏账计提情况	催收及期后回款情况	资信情况及风险评估
客户一	8,063,297.44	与公司合作多年，同时布局国内和海外市场。其逾期一年以上款项主要是受到国际宏观环境影响，其部分海外客户受外汇管制，换汇额度受限，导致其总体资金周转减慢。	验收后6个月账期	逾期一年内，计提20%	近期将回款450万，要求追加股东担保中。	综合判断其经营正常，其海外的主要客户对其当地关联公司出具了银行保函，且近期陆续对其回款，资金压力逐步缓解，总体风险可控。公司目前要求其主要股东和法定代表人对应收款项提供个人担保。谨慎起见，暂停对其的大额发货
客户二	7,844,902.66	与公司有多年合作关系，因近期市场和产品投入较大，又受到疫情冲击，资金周转较慢。	验收后6个月账期	逾期一年内，计提20%	已回款420万，预计近期再催收150万，要求追加股东担保中。	综合判断其经营正常，新进入市场增长较快，总体风险可控。目前在要求其法定代表人对应收款提供个人担保。谨慎起见，暂停了对其大额发货。
国芯科技（北京）有限公司	5,082,000.00	安全保密技术研发与保密通讯终端的销售尾款	2个月账期	逾期三年以上，全额计提	法律评估中，拟诉讼	公司在知晓该公司经营异常后，与其股东及管理层沟通，要求全力回款，并督促其继续承担责任，其股东及业务对接人也给予了必要协助。在对应收款净值进行评估后，公司在2019年计提了50%的减值准备；2020年公司查实其已吊销后，在2020年已全额计提坏账。
客户四	4,445,546.80	2020年底销售的产品尾款。前期付款正常，因受到疫情冲击，资金周转减慢，因此付款延迟	验收后3个月账期	逾期一年内，计提20%	已回款150万，后续按进度支付	目前资金已转好，客户资信情况正常，承诺近期将支付尾款。
客户五	3,780,000.00	2021年年初销售的识别终端产品。客户五因受到疫情冲击，资金周转困难。	3个月账期	逾期一年内，计提20%	催收中，预计近期回款200万。	经公司综合评估，客户五在行业内耕耘多年，也具有部分海外客户的支撑，困难是暂时的。公司一方面收紧该客户的信用敞口，控制大额发货；另一方面加快催款，同时在新的市场给与其适当支持，扩大其客户群体，加快其资金周转。目前该客户经营已转好。
客户六	3,639,089.63	主要是天通卫星通讯终端销售产生的逾期款。该客户2017年下达采购订单后，一直分批提货，2021年才从公司提货完毕，产品和物料在公司存放时间超出正常时限，双方对产生的品质问题存有争议，正在对账中，双方将尽快协调出具解决方案，回收款项。	验收后3个月账期	逾期三年以上，100%计提	未回款，对账中，沟通正常	客户资信情况正常

客户七	3,200,206.62	双方合作的安全技术研发与保密通讯终端销售款，该客户2017年后因业务切换、对方人员变动等，尾款一直未付	验收后6个月账期	逾期三年以上，全额计提	公司已多次催款，其对方财务人员也对欠款予以确认，但一直拖延付款。已向上海市徐汇区人民法院提起诉讼	客户资信情况正常
客户八	3,140,326.40	俄罗斯客户，与公司有多年合作关系。受地缘政治影响，回款时间有所延长。	发货前收70%款，货到后2个月账期	逾期一至两年，计提20%-50%	积极催收中	受地缘政治影响，业务有一定风险。公司已暂停对其大额发货，暂时收回该客户的信用敞口。
客户九	1,295,666.56	国内知名互联网公司，与公司多年合作，款项为质保金	3年质保期	未逾期，计提20%-100%。	正常回款中	客户资信情况正常
客户十	1,275,195.00	华北区域代理商，受到疫情冲击，资金压力较大。	3个月账期	逾期六个月，计提20%	回款35万，上门催收余款中	公司将继续加快催收，并控制其信用额度和发货，争取全额回款。
客户十一	1,214,800.00	北京客户，受疫情冲击，经营状况不佳。	3个月账期	逾期三年以上，全额计提	经公司销售多次上门催讨，法律催告，期后已全额回款。	客户资信状况不佳，已催收完毕
客户十二	1,165,000.00	委托公司开发行业软件	3个月账期	含质保金逾期六个月，计提20%	上门催收，已承诺近期结清	客户资信情况正常
合计	44,146,031.11	-	-	-	-	-

由上表可见，公司应收账款账龄较长的原因具有一定商业合理性。大部分逾期应收账款的风险可控，不存在重大回款风险。

(2) 结合对主要客户采取的信用政策等情况说明2021年对客户C的销售收入回款比例较小的原因及合理性，并列示2022年上半年对该客户的销售金额、应收账款余额和期后回款情况，说明是否存在主要客户应收账款回收困难或逾期的情况；

客户C与公司有多年合作关系，该客户近年来积极拓展新市场，已初见成效。公司看好其拓展方向，在综合考察其终端市场和客户后，2021年加大了合作力度。2021年，公司对其销售额为1,829万元（占公司总收入的6.68%），2021年回款993万元。

2022年，该客户因受到疫情冲击，下游客户回款较慢，同时市场和产品投入较大，资金周转变慢。客户C向我司说明了情况，并请求予以适当宽限，因此回款延迟。公司在2022年1-6月控制了向客户C的发货节奏，仅发货200余万元。

截至2022年6月30日，客户C应收账款余额为2,614万元。期后已回款420万元，近期将再支付约150万元。公司将密切关注，督促其资金周转正常后及时回款。

2022年，公司对信用政策进行了重新审视，严控信用敞口。公司一般要求收取客户一定比例的预收款，且在发货前收到全款或约定的提货款，对超期未回款的暂停发货。目前，主要客户应收账款回收正常，2022年未新增大额逾期款项。

(3) 说明公司报告期期末应收账款第三、第四名是否与2021年期末应收账款第三、五名一致，结合问题(1)详细说明对其应收账款未收回的原因；说明在国芯科技已被吊销营业执照的情况下，2019年及以后年度未对该应收账款单项计提坏账或核销的原因及合理性，相关业务的收入确认依据是否充分，并说明你公司为收回该应收账款采取的具体措施。

1) 2022年6月末应收账款第三名与2021年末应收账款第三名一致；2022年6月末应收账款第四名与2021年末应收账款五名一致。

报告期内第三名客户是国芯科技（北京）有限公司，公司对其的应收账款

为安全保密技术研发与保密通讯终端的销售尾款。公司在知晓其经营异常后，与其股东及管理层沟通，要求全力回款，并督促其继续承担责任，其股东及业务对接人也给与了必要协助，并表示将全力支付尾款。

报告期内第四名客户是公司新零售终端和金融支付终端销售的合作方，444万元的逾期款主要是2020年底销售的产品尾款，公司给与其验收后6个月的账期。之前客户付款正常，因受到疫情冲击，该批次货款因客户资金周转慢，因此发生逾期，我司已加快催收，期后已回款150万元，目前客户资金已经有明显好转，承诺近期将支付尾款。

2) 公司已对国芯科技应收款净值进行了评估，在2019年对该笔应收款计提了50%的减值准备；2020年公司查实其已吊销后，对该笔款项在2020年全额计提了坏账。

该笔业务发生于2017年，客户出具了验收合格确认书，控制权已转移，符合收入确认条件，前期也支付了合同约定款项。因此，在2017年确认了收入。

公司前期一直在向国芯科技主要股东追讨欠款，目前拟采取法律措施。

2、关于生产加工模式

你公司2019年、2020年、2021年年末及2022年半年末存货账面余额分别为122,165,717.37元、124,916,255.84元、149,475,812.88元、152,150,852.35元，其中，委托加工物资账面余额分别为2,205,442.78元、5,434,941.84元、59,385,013.66元、56,453,796.99元，占存货比例分别为1.81%、4.35%、39.73%、37.10%，委托加工物资自2021年起大幅增长。公司定期报告披露，生产以外协加工为主，公司将生产订单委托给业内具有一定知名度的外协工厂。

你公司2019年、2020年、2021年年末及2022年半年末固定资产占总资产的比例分别为2.08%、2.05%、0.7%、0.8%，2021年年末固定资产账面价值占全年营业收入的0.81%。

请你公司：

(1) 分产品类别列示报告期公司自行生产和委托加工的金额及占比，委托加工的原因及具体业务模式，委托加工内容是否属于公司产品的核心环节，受托加工方的筛选过程、履约能力及合作情况；

(2) 说明2021年起委托加工物资账面余额大幅增长的原因及合理性，对委托加工物资的管理方法。

【公司回复】

(1) 分产品类别列示报告期公司自行生产和委托加工的金额及占比，委托加工的原因及具体业务模式，委托加工内容是否属于公司产品的核心环节，受托加工方的筛选过程、履约能力及合作情况；

1) 报告期公司自行生产和委托加工的金额及占比

公司90%以上产品为支付终端，10%为扫码终端，且两类产品加工流程接近，部分物料共用。为便于分析对比，将产品按照同一大类进行了汇总，但按照加工工序进行分类列示，也与业务实际加工流转过程吻合。公司发生的自行生产和委托加工的加工费金额及占比如下表所示：

单位：元

年份	类别	自行生产费用	委托加工费用	自行生产当年度占比	委托加工当年度占比
2019	组包装	7,285,320	586,381	56.9%	4.6%
	主板贴片		4,941,252		38.6%
2020	组包装	2,908,674	4,249,963	21.7%	31.7%
	主板贴片		6,251,386	0.0%	46.6%
2021	组包装	335,010	10,500,575	1.3%	41.2%
	主板贴片		14,679,820		57.5%
2022	组包装		6,604,591		47.9%
	主板贴片		7,197,860		52.1%
合计		10,529,004	55,011,828	16.1%	83.9%

公司委外的加工费标准一般按照贴片、组装工序，以单台计价。组包装方面，公司2019-2020年以自行生产为主，2021年开始转为委外生产为主，2022年全部为委外生产。主板贴片及组件加工方面，公司一直为委外生产。

2) 委托加工的原因及具体业务模式，是否属于公司产品的核心环节

A. 委托加工的原因

(a) 公司是一家以研发驱动，立足国内，面向全球提供自有品牌的物联网行业智能终端的高新技术企业。为给客户提供的服务，更具竞争力，公司需要具备完善的研发、生产和销售全产业链的能力。公司以研发见长，销售能力也在稳步提升，但生产管控能力积累较少。

公司前期通过自建组装工厂，投入较小金额建设组装生产线，租赁厂房，自行组装，不断积累生产现场管理经验，快速提升研产销一体化管控能力。

但涉及主板（PCBA）的贴片生产，因贴片生产线投入大，公司一直全部采取外包的方式。

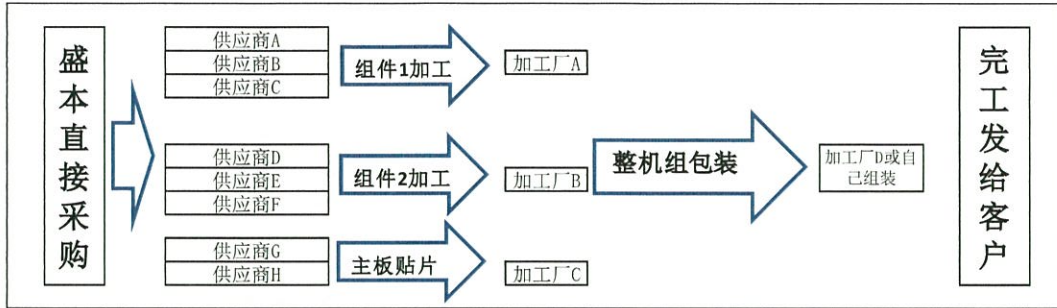
(b) 数年自建工厂运营后，公司生产管控流程已经日趋成熟，研发、生产、销售的衔接和运转流程已日益完善。而生产环节相对附加值较低，公司的优势在于研发和不断提升的全球化销售拓展能力，因此将相对不擅长的生产加工外包。

得益于国内充分竞争的生产加工产业链，很多外包工厂的生产效率和管理水平高于公司，委外工厂的选择也很便利。因此，公司逐步减少自行生产比重，并在2022年3月份关闭了自有工厂，全部委外给合格的第三方供应商。

B. 委外加工模式：

(a) 公司的委外生产主要是充分利用代工厂的生产场地、生产设备和生产工人，将现场生产加工外包，降低管理成本，提高生产效率。但生产管控仍由公司主导，产品完全由公司设计研发，软硬件版本由公司开发，物料由公司采购，生产流程SOP、品质检验标准等均由公司制定，生产现场的管理人员、品控人员由公司派驻。委外工厂在公司的标准作业流程下出工人、出场地、组织现场生产，以交付合格品的方式完成委外过程。

(b) 委外生产流程图



C. 是否属于公司产品的核心环节

生产加工环节不是公司经营的核心环节。目前来看，生产外包可以降低公司的生产成本，提升生产效率。公司经营的核心竞争力在于产品定义，不断研发高性价比和高安全性的技术方案，创新和快速迭代升级的研发能力，全球化的销售拓展和管控能力，并不断提升经营和管理水平，提升总体经营效率。

3) 受托加工商的筛选过程、履约能力及合作情况：

A. 筛选过程

公司有完整的供应商导入流程，主要考察三大类指标，基本资质、专业能力、经营能力。基本资质主要关注其注册资本、股东背景、历史沿革、法律风险等；专业能力主要考察其厂房设备，产线技术水平，生产管控水平，仪器保障水平、生产工人配备水平，团队背景和行业经验，工厂5S管理水平，固定资产投资等；经营能力主要考察其年度生产产能和产值、交付效率、价格优势、合作的典型客户、行业评价、经营年限等。

供应商导入时，研发、生产管理、采购、财务和法务等相关部门都会同实地考察和调研，并举行招标或比价，筛选出最匹配的供应商。

B. 委外工厂的履约能力

公司主要的委外加工商有两家，具体情况如下：

委外加工商一，成立于2017年，双方团队在2013年即开始合作，注册资本金5,000万元，固定资产约1.3亿元，拥有自建厂房约3万平米，生产工人近900人。该加工商拥有贴片、组装等完整生产设备和能力，年产值超5亿元，经营团队具备20年以上的行业经验，与公司继续合作至今，合作关系长期稳定。

委外加工商二，成立于1998年，双方2020年底开始委外合作，注册资本金

8,000万元，固定资产约2亿元，拥有自建厂房约6万平米，生产工人约1,600人。委外加工商二拥有贴片、组装等完整生产设备和能力，主营业务包括为国内外知名家电厂商提供各类周边产品业务，以及代加工业务，年产值数十亿元。

上述两家公司主营业务稳定持续，行业经验丰富，资金实力较好，综合实力较为雄厚，且双方在加工费上均给予公司一定账期，具备较好的履约能力。

C. 目前合作情况

公司与上述两家委托加工商合作情况稳定。2022年至今，两家公司均为公司主要的委外加工商。

(2) 说明2021年起委托加工物资账面余额大幅增长的原因及合理性，对委托加工物资的管理方法。

公司的委托加工物资核算的是外发的尚未交付公司的组件或者半组件（包括PCBA、壳体、屏幕组件等）加工物资，外发至交付公司仓库前均体现在委托加工物资余额里。

2019-2020年，公司的生产组织模式为组件或者半组件委托加工，完工后交付至公司仓库，自有工厂从仓库领用其余物料后组装生产出整机。该模式下，委外半成品交付至公司即转化为公司库存，委外物资流转速度相对较快，因此委托加工物资账面余额较少。

2021年以后，公司主要生产方式变为委托加工。中间过程的组件等半成品加工完毕后，先送至组装加工商处进行组装，在未加工完毕、成品入库前均计入委托加工物资；同时，组装加工商用于整机组装的、从仓库领用的其余物料也先计入委托加工物资，在完工结转成品入库后，才转入产成品核算。因此，期末委托加工物资账面余额增大。

公司拥有委托加工物资的所有权，加工商负责免费提供仓库，保管物料且对资产的完整性、安全性负责，公司物料管理部门每日会核对委外仓库收发存数据，按月进行实地盘查，公司财务部门按季进行全盘，有丢失、毁损、短缺

的，由加工商承担赔偿责任。

3、关于毛利率

问题：你公司报告期毛利率持续下滑，2020年及2021年年度毛利率分别为34.01%、16.30%，2020年至2022年半年度毛利率分别为26.98%、19.49%、13.86%。

请你公司结合产品类别、原材料采购和产品销售价格变动等情况详细说明毛利率持续下滑的原因及合理性，毛利率下滑的趋势是否具有持续性。

【公司回复】

公司2021年—2022年上半年主要物料采购下单价格变动情况如下表所示：

单位：元

物料名称	21年H1	21年H2	环比	22年H1	环比
物料一	170.14	189.53	11.40%	175.22	-7.55%
物料二	86.57	99.38	14.80%	69.93	-29.63%
物料三	34.72	35.4	1.96%	33.38	-5.71%
物料四	23.72	26.11	10.08%	21.91	-16.09%
物料五	12.98	17.8	37.13%	21.08	18.43%
物料六	9.61	15.49	61.19%	16.63	7.36%
物料七	9.86	10.08	2.23%	9.2	-8.73%
物料八	8.6	8.69	1.05%	7.98	-8.17%
物料九	7.62	7.83	2.76%	7.42	-5.24%
物料十	5.13	5.13	0.00%	5.13	0.00%
物料十一	4.69	4.54	-3.20%	4.51	-0.66%
物料十二	2.86	2.91	1.75%	2.53	-13.06%
合计	376.51	422.91	12.32%	374.94	-11.34%

2021初开始，公司上游原材料开始全线上涨，至2022Q1末才逐步缓解。从上表可见，公司2021年下半年较上半年主要物料环比上涨46.4元，涨幅12.3%。

公司在2021年四季度组织开展了产品设计优化、替代物料导入、新供应商引入等降本工作。而且，随着公司销售规模增长，产品线精简，对供应链的议价能力也有所增强。2022年上半年，公司成本较2021年下半年已下降11.34%，已略低于同期水平，成本控制水平有较为明显的加强。

公司各期主要产品收入成本及毛利率情况如下表所示：

型号	毛利率		
	2020年	2021年	2022年1-6月
产品一	14.40%	9.90%	14.20%
产品二	25.90%	20.80%	14.10%
产品三	26.10%	6.00%	10.00%
产品四	27.60%	22.40%	15.60%
其他	45.50%	34.30%	15.60%
合计	34.00%	16.30%	13.86%

结合以上数据，具体分析如下：

（1）售价影响

按照同口径对比，2022年上半年同比2021年上半年平均单价降低43.5元，降幅6.6%；2022年上半年相比2021年全年平均售价下降32元，降幅4.98%；与2020年全年比较，售价下降11.8元，降幅2%。剔除掉销售结构变动影响，2020年至2022年，售价降幅约5%。

主要是近年来终端客户逐年加大对公司产品的采购，累计采购到一定量后，客户要求有所降价。针对一些价格敏感市场，公司也会适度下调售价，以提升市占率，但后期售价将趋向稳定。报告期内，公司主要产品的销售量稳步增长。

（2）成本影响

2022年上半年同比2021年上半年单位成本降低0.65元，降幅0.13%；2022年上半年相比2021年全年成本降低54元，降幅9.3%。与上游价格相对稳定的2020年全年成本比较，增加81.4元，涨幅18.3%。主要是2021年开始，大宗原材料涨价，芯片缺货，上游多数原材料价格开始加速上涨。导致2021年全年成本上涨较多。

2022年二季度以来，上游供应链价格处于整体下降趋势，公司2021年三季度即通过研发设计优化和投标、议价等措施，综合成本下降较为明显，目前综合成本已低于2021年全年成本，也与上游开始涨价前的2021一季度成本持平。

（3）其他原因

按照新会计准则要求，2021年前产品销售发生的运输、物流费用计入“销售费用—物流费用”，2021年起计入成本科目，近两年因为空海运费上涨，物流费用明显提高，影响年度毛利率降低约0.5%。

综上，前期在售价有所下降情况下，产品成本出现明显上涨，因此，公司毛利率出现下滑。但随着公司成本控制能力提升，叠加销售增长下的规模采购效应，公司在产品成本控制上将持续获得收益。公司下一步将加强内部管理，着力提升运营效率，从而提升总体运营周转率，持续提升公司的盈利能力。

上海盛本智能科技股份有限公司

2022年11月23日

