

苏州佳顺智能机器人股份有限公司

关于2022年年报问询函的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司出具的《关于对苏州佳顺智能机器人股份有限公司的年报问询函》（以下简称“年报问询函”）已收悉，公司正在对2022年年报进行更正工作，并将及时披露。苏州佳顺智能机器人股份有限公司（以下简称“公司”）已对年报问询函所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

1、关于毛利率

报告期毛利率 20.65%，较上年同期下降 18.82%，你公司解释系总部搬迁供应链切换导致原材料成本上升。

请你公司进一步说明总部搬迁对原材料采购成本的影响，并定量分析说明毛利率变动的原因。

回复：

公司总部由深圳搬迁至苏州常熟，为了保证交期，节省物流时间，故决定更换为长三角地区供应商，长三角地区供应商的材料成本、人力成本更高，同时机加钣金等新供应商初步开始合作，所获得的价格折扣降低，导致原材料成本上升，毛利率较上年同期下降。

单位：万元

成本构成	2022 年度		2021 年度		变动额	变动原因
	金额	占比	金额	占比		

直接材料	10,832.01	89.58%	7,350.25	87.53%	3,481.76	换供应商，采购价格上升
直接人工及制造费用	1,259.98	10.42%	1,047.39	12.47%	212.59	因为搬迁带来的产能爬坡及销售增加所致
小计	12,091.99	100.00%	8,397.64	100.00%	3,694.35	-

2022年主营业务成本较21年增长3694万，增长44%。其中材料成本较21年增长3481.76万元，增长47%；人工及制造费用较21年增长212.60万元，增长20%。主营业务收入较21年增长10%。材料成本的增长主要是因为为了保证客户交期，供应链切换导致采购价格的上升所致。直接人工及制造费用增长的主要原因是搬迁阶段产能损失。

2、关于存货

报告期末公司存货账面余额 36,755,512.30 元，计提存货跌价准备 563,181.10 元，计提比例 1.53%，较期初 27.86%大幅下降。存货跌价明细表显示，期初金额 11,227,424.81 元，本期计提增加- 10,664,243.71 元，转销 10,664,243.70 元，期末金额 563,181.10 元。

报告期，公司管理费用 27,701,813.31 元，其中存货盘亏 7,570,583.17 元。

请你公司：

(1) 说明存货跌价准备本期计提和转销金额基本一样的合理性，列示存货跌价准备期末余额的计算过程，并说明存货跌价准备明细表披露是否准确；

(2) 请分产品依次说明存货的库龄、是否有在手订单支撑、市场价格变化、存货减值测试的具体过程，报告期转回存货跌价准备的

依据，说明本期较上期存货跌价准备计提大幅减少的原因，存货跌价准备计提是否充分；

(3) 说明报告期内盘亏的存货类别、账面余额、跌价准备余额、盘亏原因。说明你公司存货管理制度执行是否有效性、是否存在内部控制缺陷。

回复：

(1) 说明存货跌价准备本期计提和转销金额基本一样的合理性，列示存货跌价准备期末余额的计算过程，并说明存货跌价准备明细表披露是否准确；

存货跌价准备本期计提和转销金额披露不对，进行更正公告，正确如下：

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额			期末余额
		计提	其他	转回	转销	其他	
原材料	5,171,004.47				4,724,367.25		446,637.22
库存商品	2,451,384.08				2,334,840.19		116,543.89
发出商品	3,605,036.26				3,605,036.26		
合计	11,227,424.81				10,664,243.70		563,181.11

我司存货跌价准备期末余额的计算过程为：

产成品、库存商品和用于出售的材料：其以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。当存货金额小于可变现净值时，不计提存货跌价准备；当存货金额大于可变现净值时，其差额计提存货跌价准备。

需要经过加工的材料存货：其可变现净值以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额。当存货金额小于可变现净值时，不计提存货跌价准备；当存货金额大于可变现净值时，其差额计提存货跌价准备。

(2) 请分产品依次说明存货的库龄、是否有在手订单支撑、市场价格变化、存货减值测试的具体过程，报告期转回存货跌价准备的依据，说明本期较上期存货跌价准备计提大幅减少的原因，存货跌价准备计提是否充分；

约3.2%存货账龄在1年以上，96.8%存货账龄在1年以内。截止22年12月31日，公司年初在手订单金额约为1.5亿（含主要客户框架协议）。AGV机器人的市场价格基本没有变化。根据21年审计要求补提存货跌价准备，22年经减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

根据会计法则，期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。减值计算详细过程已在问题一中做了详细描述。

本期较上期存货跌价准备计提大幅减少是由于21年公司考虑存货账龄的情况，基于谨慎性原则，计提大额减值。22年将长账龄库存处理，结转对应的存货跌价准备。同时存货的市场价格变化基本稳定，存货跌价准备已经充分计提。

(3) 说明报告期内盘亏的存货类别、账面余额、跌价准备余额、盘亏原因。说明你公司存货管理制度执行是否有效性、是否存在内部控制缺陷。

报告期内盘亏的存货类别为原材料。账面余额总计：7,570,583.17。原材料盘亏的原因是从深圳搬迁时呆滞存货进行变卖。我司执行完善的存货管理制度。公司后续将加强存货周转，优化库存管理。

3、关于财务状况及偿债能力

报告期公司货币资金金额 18,783,681.40 元，其中受限货币资金 6,861,891.17 元。报告期末短期借款 31,592,661.08 元，较期初增加 64.69%，资产负债率（合并）668.02%，上年期末仅为 79.59%。

请你公司：

(1) 说明截至目前，受限货币资金是否真实存放于你公司银行账户，是否存在冻结、划扣风险。相关资产是否涉及诉讼、是否被申请保全，你公司是否能够正常使用相关资产，相关资产权利受限对你公司业务经营活动是否产生不利影响；

(2) 结合目前公司负债规模及结构、货币资金、资产负债率、现金流状况及外部融资能力等，量化分析公司的短期、长期偿债压力，是否面临较大的债务偿付风险。

回复：

(1) 说明截至目前，受限货币资金是否真实存放于你公司银行账户，是否存在冻结、划扣风险。相关资产是否涉及诉讼、是否被申请保全，你公司是否能够正常使用相关资产，相关资产权利受限对你公司业务经营活动是否产生不利影响；

截至23年6月30日，受限货币资金的组成部分为保函保证金1,272,834.95元、诉讼冻结资金2,732,164.37元。受限货币资金真实存放于我公司银行账户。其中诉讼冻结资金涉及诉讼、被申请保全，我司暂时不能正常使用相关资产，相关资产权利受限对我司业务经营活动产生的影响可以通过资金融通等方式调节。

(2) 结合目前公司负债规模及结构、货币资金、资产负债率、现金流状况及外部融资能力等，量化分析公司的短期、长期偿债压力，是否面临较大的债务偿付风险。

资产负债率（合并）68.02%，较上年末没有较大变动。不存在偿债风险。

截止2023年6月30日，公司的负债规模及结构如下：

单位：元		
项目	2023年6月30日	占总负债比例
流动负债：		
短期借款	43,030,146.20	24.12%
应付票据	14,951,756.71	8.38%
应付账款	75,388,717.54	42.26%
合同负债	1,792,651.32	1.00%
应付职工薪酬	7,509,512.96	4.21%
应交税费	1,028,469.93	0.58%
其他应付款	6,591,790.69	3.69%
其他流动负债	22,900,743.27	12.84%
流动负债合计	173,193,788.62	97.08%
非流动负债：		

租赁负债	5,206,600.61	2.92%
非流动负债合计	5,206,600.61	2.92%
负债合计	178,400,389.23	100.00%

截止2023年6月30日，公司的货币资金情况如下：

项目	期末余额（元）	占比
库存现金	47,823.00	0.35%
银行存款	11,008,538.17	79.70%
其他货币资金	2,756,627.64	19.96%
合计	13,812,988.81	100.00%

截止2023年6月30日，公司的资产负债率、现金流状况及外部融资能力如下：

项目	金额（元）
资产总计	244,849,357.72
负债总计	178,400,389.23
资产负债率%（合并）	72.86%
经营活动产生的现金流量净额	-15,885,536.28
投资活动产生的现金流量净额	-361,682.00
筹资活动产生的现金流量净额	11,246,239.21

我司无长期债务，短期负债金额为4303万元，我司目前集中资源满足新能源、汽车行业需要，不断创新，提供汽车、光伏、储能行业应用场景。同时不断通过研发关键部件降低材料成本，给客户提高性价比高的解决方案。23年上半年较22年收入增长40.7%，相应的净利润增加万元，目前公司经营稳健，不存在债务偿付风险

4、关于主要客户及应收账款

报告期公司第一大客户为邦顺智能科技（苏州）有限公司（以下简称邦顺智能），年度销售占比 8.25%。报告期末应收账款金额

117,586,523.93 元，较期初增长 32.43%，未披露单项计提坏账准备的主要客户名称。经公开信息查询，邦顺智能于 2020 年 5 月成立，2021 年成为你公司第一大客户，当年年度销售金额 11,166,814.16 元，年度销售占比 8.05%。

请你公司：

(1) 说明与邦顺智能之间的销售情况，包括但不限于合作历史、交易金额、交易标的、结算方式、回款情况等，说明交易的合理性；

(2) 结合邦顺智能的成立时间，人员规模，主营业务等说明邦顺智能是否具有承接业务的实力，说明其成立不到一年就成为你公司第一大客户的原因及合理性，邦顺智能与你公司是否存在关联关系；

(3) 结合主要客户结算方式、结算周期、信用政策等说明应收账款本期大幅增加的原因以及合理性。

回复：

(1) 说明与邦顺智能之间的销售情况，包括但不限于合作历史、交易金额、交易标的、结算方式、回款情况等，说明交易的合理性；

在宁德时代的招标中邦顺中标，邦顺智能科技（苏州）有限公司（以下简称“邦顺智能”）为终端客户宁德时代生产线集成商的分包商之一，我司的主要客户为宁德时代的集成商或分包商。21年开始批量供货。我司与邦顺智能21年销售金额11,166,814.16 元，22年销售金额12,572,522.11元，主要交易标的为我司的单向潜伏式AGV。结算

方式为：30%预付款、30%发货款、30%验收款、10%质保金。由于疫情关系，22年底有部分款项延期未支付，但是截至目前，均已支付。公司与邦顺智能的销售政策与其他客户无差别，交易价格公允。

(2) 结合邦顺智能的成立时间，人员规模，主营业务等说明邦顺智能是否具有承接业务的实力，说明其成立不到一年就成为你公司第一大客户的原因及合理性，邦顺智能与你公司是否存在关联关系；

经工商查询邦顺智能科技（苏州）有限公司于2020年5月成立，，主营业务为承包新能源头部电池厂商的整厂自动化设备。邦顺智能科技（苏州）有限公司（以下简称“邦顺智能”）为终端客户宁德时代生产线集成商的分包商。公司目前销售给邦顺智能的设备最终应用于宁德时代制造基地：江苏溧阳时代、四川宜宾时代、上海瑞庭时代、宁德时代（宁德市）、福鼎时代、广东瑞庆时代。

邦顺智能与我司不存在关联关系

(3) 结合主要客户结算方式、结算周期、信用政策等说明应收账款本期大幅增加的原因以及合理性。

我司与主要客户结算方式均为30%预付款、30%发货款、30%验收款、10%质保。报告期末应收账款金额 117,586,523.93元，较期初增长32.43%。

其中预付款、交货款是开票后付款，质保金根据质保周期付款，验收款根据不同客户给予不同的账期，一般为2个月~6个月，大客户的账期相对较长，受疫情影响，存在部分客户延长账期的情况。综上，

公司应收账款大幅上升的主要原因为：公司销售订单增加较多，大客户账期较长。

5、关于预付账款

报告期末公司预付账款 6,089,989.27 元，较报告期初增加285.42%

。

请你公司结合主要供应商变动情况、对你公司信用政策变动情况、业务结构和采购内容变动情况等说明预付账款大幅增加的原因及合理性。

回复：

22年公司由深圳搬迁至常熟苏州，出于交期的保证，物流的及时性，将供应商更换成长三角地区的供应商，更换比例约为40%。部分新供应商初期的付款条件付款政策为预付10%，到货后月结，所以预付账款大幅增加。公司22年采购的还是AGV机器人的原料，例如PLC、电机、减速机、传感器、驱动模块等，业务结构和采购内容基本没有变动

。

6、关于销售费用

报告期公司销售费用 43,187,540.84 元，较上年同期变动 58.47%，其中售后服务费4,239,846.89 元，较上年同期617,413.37 元增加586.71%

请结合业务模式、售后政策、售后服务费的核算过程等，具体说明售后服务费用大幅增长的原因及合理性，与你公司销售规模的增长是否匹配。

回复：

单位：元

年度	销售收入	售后服务费用	售后服务规模占销售比重
2021	138,731,474.29	617,413.37	0.45%
2022	152,384,020.32	4,239,846.89	2.78%

公司的业务模式为给下游客户提供移动机器人解决方案，是客户整体工厂自动化中的一个环节。由于公司终端客户大部分为新能源电池厂商，该类客户采购模式倾向于将整厂自动化设备采购交给一个集成商（总包商），再由集成商分别将不同的设备分包给分包商。公司的直接客户主要为各类集成商或分包商。

按行业惯例，付款模式通常为30%预付款，30%交货款，30%验收款及10%质保金。我司的售后对整车质保一年，售后服务包括：①培训指导：产品/系统维护培训②运营服务：移动机器人管理维护③维保服务：售后保障，定期巡检，7*24小时客服咨询。售后服务费主要包括技术人员的出差、质保过程中发生的维修费用，售后部门人员工资等。

由于新冠疫情出差成本增加，到达施工现场需要隔离等疫情防控措施存在封城的情况，22年售后到项目现场施工及维修成本增加，同时因为搬迁，储备新增一些维修工程师进行培训，成本也增加很多。

(本页无正文，为《苏州佳顺智能机器人股份有限公司关于2022年年报问询函的回复说明》之盖章页)

苏州佳顺智能机器人股份有限公司



2023年9月18日