

## 无锡睿思凯科技股份有限公司关于

### 《关于对无锡睿思凯科技股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

无锡睿思凯科技股份有限公司（以下简称“公司”或“睿思凯”）于 2023 年 9 月 6 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转公司”）下发的《关于对无锡睿思凯科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 400 号）。公司对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

## 问题 1 关于经营业绩

你公司经营业绩及盈利水平自 2021 年起连续两年下滑,2020 年至 2022 年,你公司实现营业收入分别为 84,563,297.34 元、76,426,907.13 元、65,559,959.45 元,毛利率分别为 55.90%、43.56%、38.34%,净利润分别为 20,399,325.34 元,8,089,257.80 元,2,542,118.34 元。

报告期内,你公司主营业务收入为 54,193,878.03 元,较上年同期减少 17.12%,营业成本为 30,880,459.50 元,较上年同期减少 11.30%;其他业务收入为 11,366,081.42 元,较上年同期增加 2.98%,营业成本为 9,541,643.31 元,较上年同期增加 14.71%。主营业务按产品分类,报告期内你公司加工费营业收入为 6,509,549.06 元,较上年同期减少 30.40%,营业成本为 6,877,899.53 元,较上年同期减少 13.25%,毛利率较上年同期减少 20.89 个百分点至-5.66%;你公司称报告期内受全球公共卫生事件影响,消费电子产品需求放缓,同时客户的加工需求也受其影响有所下降。按区域分类,报告期内你公司内销营业收入为 11,160,894.06 元,较上年同期减少 39.44%,营业成本为 9,433,386.60 元,较上年同期减少 15.55%,毛利率较上年同期减少 23.91 个百分点至 15.48%;外销营业收入为 43,032,983.97 元,较上年同期减少 8.36%,营业成本为 21,447,072.90 元,较上年同期减少 9.29%,毛利率较上年同期增长 0.51 个百分点至 50.16%。你公司称报告期内总体收入下滑,降低了原有的规模效应导致毛利率下滑。

请你公司:

(1) 结合报告期内收入成本构成、内外销具体产品构成及变动情况、海内外销售区域、单项产品毛利率变动情况等说明内销收入及毛利率大幅减少、内销毛利率低于外销毛利率的原因及合理性;

(2) 结合市场和同行业可比公司情况、公司加工业务竞争优势、成本、期间费用、报告期内加工费收入的具体内容、相关业务流程及确认加工费收入的时点,说明本期加工费毛利率为负数的原因及合理性,是否与同行业可比公司存在较大差异;

(3) 结合市场环境、所处行业发展状况、期后业务开展及收入情况、在手订单情况等，说明经营业绩及利润水平是否存在持续下滑的风险，你公司已采取及拟采取的应对措施。

回复：

一、结合报告期内收入成本构成、内外销具体产品构成及变动情况、海内外销售区域、单项产品毛利率变动情况等说明内销收入及毛利率大幅减少、内销毛利率低于外销毛利率的原因及合理性

(一) 报告期内销收入及毛利率大幅减少的原因及合理性

1、报告期内内销收入大幅减少的原因及合理性

2021-2022 年，公司内外销收入成本及收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度	
	收入	成本	收入变动额	收入变动率	收入	成本
内销	1,116.09	943.34	-726.81	-39.44%	1,842.90	1,117.04
外销	4,303.30	2,144.71	-392.75	-8.36%	4,696.05	2,364.45
合计	<b>5,419.39</b>	<b>3,088.05</b>	<b>-1,119.56</b>	<b>-17.12%</b>	<b>6,538.95</b>	<b>3,481.49</b>

公司主营业务收入按销售区域划分为外销和内销两类。2022 年度受全球公共卫生事件影响，公司整体收入较 2021 年度下降 17.12%，内销收入和外销收入分别较上年度下降 39.44% 和 17.12%。其中，内销收入出现较大幅度的下滑，主要原因系：（1）因外部环境对最终消费力和市场需求预期造成影响，推动大部分客户开始控制库存，减少采购量。而公司传统主营产品主要销售区域为境外，公司对境内销售渠道的拓展与投入程度相较境外低，受客户稳定性影响因此内销收入下降更为明显。（2）公司从事跨境电商业务的客户棒谷集团在 2022 年提出战略转型计划，从铺货型卖家向精铺和精品转型，精简产品线，因此其在 2022 年的采购需求较前期减少约 377 万元，导致公司内销收入较外销呈现更明显的下降趋势。

综上，外部环境影响与内部客户需求调整两因素叠加导致公司内销收入大幅减少。

## 2、报告期内销毛利率大幅减少的原因及合理性

2021-2022 年，公司内销业务主要包括遥控器、接收机、模块、配件和加工等产品或业务类别，其毛利率及收入构成情况如下所示：

产品/业务类别	2022 年度		2021 年度		收入占比变化	毛利率变化
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比		
遥控器	47.62%	25.40%	49.97%	39.55%	-14.15%	-2.35%
接收机	61.10%	19.88%	63.62%	24.96%	-5.08%	-2.52%
模块	44.51%	0.93%	51.54%	3.32%	-2.39%	-7.03%
配件	2.39%	5.97%	54.94%	5.82%	0.15%	-52.55%
加工费	-19.50%	47.82%	-4.40%	26.36%	21.46%	-15.10%
<b>内销综合毛利率</b>	<b>15.48%</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.39%</b>	<b>100.00%</b>	/	<b>-23.91%</b>

由上表可知，公司 2022 年度与 2021 年度相比，内销产品大类未发生变化，但综合毛利率整体下降 23.91%，主要系受各类业务收入结构变化及各类产业业务毛利率波动的影响，具体分析如下：

### (1) 各类别业务收入占比变化对内销综合毛利率的影响

整体来看，公司 2022 年度内销产品中遥控机、接收机和模块收入占比和 2021 年相比均有所下降，加工业务占比上升较为显著，配件收入占比较为平稳。其中，变化较大的主要系遥控器和加工业务，分别下降了 14.15%、上升了 21.46%。

公司内销业务收入结构呈现该类变化趋势主要原因系：①公司遥控器、接收机等传统主营产品主要销售区域在境外，对境内销售渠道的拓展与投入程度相对较低，境内客户黏性较弱。因此在全球公共卫生事件影响下消费电子产品需求放缓之时，公司遥控器接收机销售额整体呈现下滑趋势，而内销收入因客户稳定性较低，收入下降更为明显。②为降低厂房、机器设备折旧等固定成本带来的利润影响，公司持续发展加工类业务，在内销收入整体下降的情况下，境内加工业务收入仍有所上升，因此其占比呈现上升趋势。

由于公司 2022 年度收入结构与 2021 年相比变化较大,因此为衡量该因素的影响程度,同时也剔除该因素对公司综合毛利率的影响,将公司 2022 年度内销收入结构调整与 2021 年度内销收入结构相同,从而进行模拟测算。所得 2022 年内销业务综合毛利率为 30.56%,与 2021 年相比毛利率下降 8.83%。由此可见 2022 年收入结构变化系毛利率下降的主要因素,导致综合毛利率下降 15.08%。具体测算情况如下:

项目	遥控器 (A)	接收机 (B)	模块 (C)	配件 (D)	加工费 (E)
2022 年内销毛利率①	47.62%	61.10%	44.51%	2.39%	-19.50%
2022 年内销收入占比 ②	25.40%	19.88%	0.93%	5.97%	47.82%
2022 年度内销实际综合毛利率	$A①*A②+B①*B②+C①*C②+D①*D②+E①*E②=15.48\%$				

**模拟条件: 假设公司 2022 年收入占比与 2021 年度相同**

2022 年内销收入占比 (调整) ③	39.55%	24.96%	3.32%	5.82%	26.36%
2022 年内销调整后综合毛利率	$A①*A③+B①*B③+C①*C③+D①*D③+E①*E③=30.56\%$				
2021 年内销毛利率	39.39%				
<b>2022 年模拟测算毛利率-2021 年毛利率</b>	<b>-8.83%</b>				

由上表可知,若剔除收入结构影响,2022 年度公司内销收入综合毛利率变化较 2021 年降低 8.83%,因此收入结构系公司综合毛利率变化的主要影响因素。

## (2) 各类业务毛利率变化对内销综合毛利率的影响

公司各个细分业务/品类受规模效应影响,毛利率均有下降,其中配件业务和加工业务下降较为显著,毛利率分别下降了 52.55%和 15.10%。主要原因分析如下:

## 1、配件业务毛利率下降分析

配件类别	2022 年度		2021 年度		毛利率变化
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	
SOLO300	-91.42%	29.64%	-	-	-91.42%
传感器	57.91%	11.57%	57.36%	22.60%	0.56%
M7	43.71%	4.44%	44.77%	17.18%	-1.06%
M9	54.54%	1.87%	46.34%	5.70%	8.20%
电调	63.45%	0.36%	57.81%	3.45%	5.64%
其他配件	37.60%	52.12%	58.06%	51.08%	-20.45%
合计	<b>2.39%</b>	<b>100.00%</b>	<b>54.94%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-52.55%</b>

从上表可以可见，内销收入中的配件业务 2022 年毛利率较 2021 年下降 52.55%，主要系受 2022 年度研发、销售的新产品 SOLO300 影响。该产品系客户定制款产品，是针对短视频市场使用单反、微单设备进行短视频拍摄的客户群体而设计研发的一款入门级无线图像传输设备，也是公司为了探寻新业务增长点所做的发展尝试。但由于 SOLO300 为新研发产品，且涉及的是公司尝试开拓的新领域，生产工艺尚不成熟，因此材料损耗、产出工时耗时都高于一般产品。2022 年公司通过该产品实现销售收入 19.74 万元，占配件收入比重约 30%，但对应的销售成本为 37.79 万元，故导致该产品毛利率为-91.42%，从而对配件业务整体毛利率造成影响。此外，其他配件收入虽然占比达 52.12%，但细分品类较为零散，其毛利率下降主要系受收入规模效应降低影响，即在收入下降时相关成本具有刚性，导致毛利率的整体下降。

## 2、加工业务毛利率下降分析

因加工业务内容与客户需求具有高度相关性，并非传统的标准化产品，因此以客户维度进行毛利率对比。2021-2022 年度主要客户加工业务毛利率及加工收入占比情况如下：

单位：万元

2022 年前五大客户	2022 年度
-------------	---------

	收入合计	成本合计	毛利率	加工收入占比
无锡正光源光电技术有限公司（内销）	152.05	148.80	2.13%	23.36%
Fandigist GmbH（外销）	96.77	34.77	64.07%	14.87%
南昌三瑞智能科技有限公司（内销）	69.33	14.59	78.96%	10.65%
无锡森仕电子科技有限公司（内销）	49.05	38.27	21.97%	7.53%
无锡市星毅电子科技有限公司（内销）	44.45	74.86	-68.42%	6.83%
<b>前五大客户合计</b>	<b>411.64</b>	<b>311.29</b>	<b>24.38%</b>	<b>63.24%</b>
<b>其他客户合计</b>	<b>239.31</b>	<b>376.50</b>	<b>-57.33%</b>	<b>36.76%</b>
<b>合计</b>	<b>650.95</b>	<b>687.79</b>	<b>-5.66%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2021 年前五大客户</b>	<b>2021 年度</b>			
	收入合计	成本合计	毛利率	加工收入占比
LUMOSA HK LIMITED（外销）	352.66	249.02	29.39%	37.70%
无锡森仕电子科技有限公司（内销）	122.65	91.63	25.29%	13.11%
Fandigist GmbH（外销）	96.92	36.75	62.08%	10.36%
无锡市星毅电子科技有限公司（内销）	63.79	79.55	-24.70%	6.82%
南昌三瑞智能科技有限公司（内销）	48.67	12.85	73.60%	5.20%
<b>前五大客户合计</b>	<b>684.69</b>	<b>469.81</b>	<b>31.38%</b>	<b>73.20%</b>
<b>其他客户合计</b>	<b>250.64</b>	<b>323.07</b>	<b>-28.90%</b>	<b>26.80%</b>
<b>合计</b>	<b>935.33</b>	<b>792.88</b>	<b>15.23%</b>	<b>100.00%</b>

从上表可见，2021 年-2022 年公司加工业务收入分别为 935.33 万元和 650.95 万元。不同年度其前五大客户收入占比基本保持稳定，其收入占比分别为 73.20%、63.24%。公司加工业务毛利率存在负数，主要原因系受外部环境影响，2021-2022 年，消费电子产品需求逐步放缓，出于不加重工人失业率、摊薄固定成本考量，公司进一步鼓励加工业务发展。但国内加工市场竞争激烈，为更好获取客源增强规模效应，公司在毛利空间上有所收紧。此外，公司 2021-2022 年度加工业务收入虽有所提升，但整体来看占比仍较小，在 10% 左右。因此基于收入占比较低，公司成本核算方法上与传统主营保持一致，在收入规模较低之时，单位固定成本较高因此导致部分小额收入毛利率为负。基于公司 2023 年传统主营业务已有回

暖态势，公司已重新评估加工业务情况，通过梳理公司近年积累的加工毛利趋势、重新核定结算价或停止部分毛利较低的业务合作方式，来扭转部分加工业务持续性亏损问题。

公司主要客户加工业务同期毛利波动影响情况如下：

项目	毛利率同比波动	2022 年加工费收入占比	毛利波动影响
2022 年前五大客户：			
无锡正光源光电技术有限公司（内销）	-27.26%	23.36%	-6.37%
Fandigist GmbH（外销）	1.99%	14.87%	0.30%
南昌三瑞智能科技有限公司（内销）	5.37%	10.65%	0.57%
无锡森仕电子科技有限公司（内销）	-3.31%	7.53%	-0.25%
无锡市星毅电子科技有限公司（内销）	-43.72%	6.83%	-2.99%
其他客户：	-28.43%	36.76%	-10.45%
<b>加工费合计</b>	<b>-20.89%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-20.89%</b>

注：为简化对比，上表中无锡正光源光电技术有限公司与 LUMOSA HK LIMITED 进行同期毛利对比，系上述两公司涉及类似的灯具加工业务。

2022 年毛利率较 2021 年下降 20.89%，其中内销加工业务 2022 年毛利率较 2021 年下降 15.10%，主要系：（1）2021 年度公司为 LUMOSA HK LIMITED 提供整灯加工业务，该合作模式系来料加工，毛利率较高为 29.39%。2022 年度，公司与该公司合作结束，因此导致收入和整体毛利率均有下降。（2）公司与国内客户无锡正光源光电技术有限公司的加工业务虽也涉及灯具加工，但非整灯加工，具体而言系灯具外壳组装业务，且加工模式为自采加工，因此毛利率较低。尽管 2022 年度双方合作加深，推动加工业务收入大幅提升，但受低毛利影响，整体毛利率贡献度不大。（3）由于内外销客户对加工费价格的敏感程度不同加之国内市场竞争日趋激烈，前五大客户中内销客户的售价整体呈下降趋势，进而拉低内销毛利率。外销客户近两年主要为 LUMOSA HK LIMITED 和 Fandigist GmbH。Fandigist GmbH 的毛利率一直保持较高水平且趋于稳定，因此与 LUMOSA HK LIMITED 业务合作的结束推动了公司 2022 年度外销加工业务毛利率大幅提升；（4）2022 年无锡市星毅电子科技有限公司加工业务内销毛利率

较 2021 年下降 43.72%，主要系加工内容变化，其业务需求由 2022 年的注塑+喷漆加工，变为单道注塑加工；（5）考虑公司厂房、机器设备等固定成本，由于主营产品销售规模减少，内销加工业务成本 2022 年度较 2021 年度增长 9.87%，内销加工业务需承担的单位固定成本增加，进而拉低内销毛利率。

## （二）内销毛利率低于外销毛利率的原因及合理性

报告期内，公司细分品类包括遥控器、接收机、模块及加工业务等，均涉及内销外销两个渠道。

内外销细分业务类别	毛利率	收入占比
<b>内销</b>	15.48%	20.59%
其中：遥控器	47.62%	5.23%
接收机	61.10%	4.09%
模块	44.51%	0.19%
配件	2.39%	1.23%
加工	-19.50%	9.85%
<b>外销</b>	50.16%	79.41%
其中：遥控器	41.65%	40.63%
接收机	63.12%	27.06%
模块	47.35%	1.86%
配件	48.18%	7.69%
加工	57.32%	2.16%
总计	43.02%	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人外销和内销中接收机、模块和遥控业务内外销毛利率较为接近，而配件业务和加工业务毛利率差异较大。其中配件业务内外销业务毛利率分别为 2.39% 和 48.18%，内销毛利率显著低于外销，主要原因系客户南京奥视威电子科技股份有限公司定制款产品 SOLO300 毛利率较低，为-

91.42%，该产品系公司尝试开拓的新领域，生产工艺尚不成熟，因此材料损耗、产出工时耗时都高于一般产品。扣除该客户产品负毛利影响，内销配件毛利率为41.91%，与外销配件毛利率差异较小。公司加工业务内外销业务毛利率差异较大，主要系其所提供的加工服务并非标准类产品，公司根据不同客户需求提供服务，毛利率随客户、加工类别及产品型号不同而产生变化。2022年度，公司外销毛利率远高于内销毛利率主要系公司外销客户价格敏感性低，以及公司与加工外销主要客户之一 LUMOSA HK LIMITED 结束合作，拉高了毛利率。详见本题之“（一）报告期内销收入及毛利率大幅减少的原因及合理性”之“2、报告期内销毛利率大幅减少的原因及合理性”之“（2）各类业务毛利率变化对内销综合毛利率的影响”。

**二、结合市场和同行业可比公司情况、公司加工业务竞争优势、成本、期间费用、报告期内加工费收入的具体内容、相关业务流程及确认加工费收入的时点，说明本期加工费毛利率为负数的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异**

#### **（一）市场和同行业可比公司情况**

公司所处行业为“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”，国内同行业上市公司中不存在主营业务、产品与公司高度相似的可比上市公司，而其他专业设备制造类企业由于所加工的具体产品品类存在差异，因此未选取相关设备制造类企业作为对比。

**（二）公司加工业务竞争优势、成本、期间费用、报告期内加工费收入的具体内容、相关业务流程及确认加工费收入的时点**

#### **1、公司加工业务竞争优势**

为配套传统主营产品客户需求，公司为满足传统主营产品出新频率高、产品多样化、保证客户交期稳定、产品质量过硬的需求，于 2017 年年末陆续投建了厂房，配备了包括贴片机、小型数控攻丝中心、注塑机、无尘喷漆线等机器设备，具备相关技术优势。此外，由于公司在无线电遥控设备领域深耕多年，具有一定的客户积累，对于本领域及相关行业客户需求的把控能力较强，能够较好地服务于客户。从近两年业务合作情况来看，公司竞争优势主要在于其能满足客户小批

量、多品种、交货周期短的订单需求，比如近两年加工业务位列前五的无锡森仕电子科技有限公司、FandigistGmbH。此外，公司较为健全的制造工艺也是其吸引客户合作的优势之一，比如 LUMOSA HK LIMITED。

## **2、报告期内加工业务成本、期间费用、加工费收入的具体内容**

公司加工业务内容与客户需求紧密相关，2022 年度，公司前五大客户加工业务内容、相关收入、成本情况如下所示：

单位：万元

客户名称	加工内容	2022年加工收入	2022年加工成本						收入占比	加工毛利率
			材料成本	人工成本	制造费用	委外加工费用	其他费用	合计		
无锡正光源光电技术有限公司	灯具外壳组装	152.05	106.17	10.30	14.13	17.22	0.99	148.80	23.36%	2.13%
Fandigist GmbH	飞控板	96.77	11.71	5.40	10.26	0.00	7.40	34.77	14.87%	64.07%
南昌三瑞智能科技有限公司	飞控板	69.33	11.03	1.29	1.79	0.00	0.47	14.59	10.65%	78.96%
无锡森仕电子科技有限公司	驱动板	49.05	23.28	5.47	9.19	0.00	0.33	38.27	7.53%	21.97%
无锡市星毅电子科技有限公司	电子产品外壳	44.45	15.48	30.07	22.73	6.28	0.30	74.86	6.83%	-68.42%
其他客户	/	239.31	131.02	132.66	105.63	5.46	1.74	376.50	36.76%	-57.33%
合计		<b>650.95</b>	<b>298.69</b>	<b>185.19</b>	<b>163.73</b>	<b>28.95</b>	<b>11.22</b>	<b>687.79</b>	<b>100.00%</b>	<b>-5.66%</b>

由上表可知，公司加工业务收入较为集中，前五大客户收入占比超过 60%，其加工业务主要为与无线电遥控设备或其配件相关的产品加工，与公司行业积累及技术优势具有匹配性。公司加工业务成本主要包含材料成本、人工成本、制造费用等。

### 3、相关业务流程及确认加工费收入的时点

公司受托加工业务分来料加工和自采加工，具体业务流程及确认加工费收入时点如下：

#### （1）来料加工业务流程

①业务双方签订委托加工合同或订单（合同或订单中约定：原材料由委托方提供，产品品种、单价和数量，货款结算方式，产品交付及验收方式等）；

②委托方根据约定向受托方提供原材料；

③受托方根据合同约定进行产品生产；

④受托方完成产品生产；

⑤受托方验收合格后根据合同约定完成产品交付，产品交付地点一般为客户公司仓库；

⑥受托方根据结算金额向委托方开具发票，随产品一起交付客户；

⑦委托方指定人员进行产品验收；

⑧受托方财务按当月开具发票金额或产品已送达客户确认收入；

⑨委托方按约定结算周期支付货款；

#### （2）自采加工业务流程

①业务双方签订委托加工合同或订单（合同或订单中约定：原辅料包材由受托方代采，产品品种、单价和数量，货款结算方式，产品交付及验收方式等）；

②委托方根据合同或订单约定支付预付款（若有）；

③受托方根据约定进行原材料采购；

④受托方根据合同约定进行产品生产；

⑤受托方完成产品生产；

⑥受托方验收合格后根据合同约定完成产品交付，产品交付地点一般为客户公司仓库；

⑦受托方根据结算金额向委托方开具发票，随产品一起交付公司；

⑧委托方指定人员进行产品验收；

⑨受托方财务按当月开具发票金额确认收入，或产品已送达客户确认收入；

⑩委托方按约定结算周期支付尾款。

#### 4、本期加工费毛利率为负数的原因及合理性

公司从 2020 年全球公共卫生事件开始，原传统主营收入开始逐渐有下滑趋势，公司为降低厂房、机器设备折旧这类固定成本带来的利润影响，鼓励各车间利用现有设备承接加工业务。公司 2021-2022 年度加工业务收入虽有所提升，但整体来看占比仍较小，在 10%左右。因此基于收入占比较低，公司成本核算方法上与传统主营保持一致，在收入规模较低之时，单位固定成本较高因此毛利率为负。基于公司 2023 年传统主营业务已有回暖态势，公司已重新评估加工业务情况，通过梳理公司近年积累的加工毛利趋势、重新核定结算价或停止部分毛利较低的业务合作方式，来扭转部分加工业务持续性亏损问题。

**三、结合市场环境、所处行业发展状况、期后业务开展及收入情况、在手订单情况等，说明经营业绩及利润水平是否存在持续下滑的风险，你公司已采取及拟采取的应对措施**

**（一）结合市场环境、所处行业发展状况、期后业务开展及收入情况、在手订单情况等，说明经营业绩及利润水平是否存在持续下滑的风险**

##### 1、市场环境、所处行业发展状况

公司系无线电遥控设备生产商，主营业务是无线通信系统、智能控制系统领域内的电子产品及嵌入式系统软件的研发、生产和销售，主要产品包括遥控器、接收机、模块及相关配件等。无线电遥控设备是无人飞行系统的核心组成部分之一，公司所处行业的市场发展状况和未来的市场容量与下游无人飞行系统市场的发展息息相关。

##### （1）无人机市场规模

无人机按照应用领域的不同可以分为军用无人机与民用无人机。公司所处的主要系民用无人机市场。

根据美国 Teal 集团在最新发布的《2021 年至 2022 年全球民用无人机市场概况与预测》研究报告中指出，民用无人机将成为未来 10 年全球航空航天业最具活力的领域，未来 10 年全球民用无人机市场规模将达到 1,210 亿美元。ABIResearch 预测“未来 10 年无人机市场将强劲增长，预计到 2030 年无人机市场价值将达到 920 亿美元”。此外，针对民用无人机中的消费级产品。近年来，中国消费无人机市场规模呈增长趋势，2021 年市场规模达 391 亿元，同比增长 20%，2023 年预计将达 516 亿元。

## （2）全球及中国无线电遥控设备发展状况

民用无人机 1903 年，世界上第 1 架有人驾驶的飞机出现后，人们逐渐创造了以各种航空器为主要内容的竞赛活动，其中包括航模运动。自 1926 年起，国际航空联合会每年都举办国际航模比赛，随着各项技术的提高，出现了专为航模设计和生产的遥控设备。从上世纪 60 年代开始，多通道比例遥控设备问世，并在 70 年代逐步取代了非比例遥控设备，成为遥控模型的标准配置。FM 调频无线电遥控技术的出现，使得飞机模型制造技术在 70 年代得以迅速繁荣发展。70 年代中期，款式繁多的高端多通道比例遥控设备（主要以欧美和日本品牌为主）被应用到了航模赛场。20 世纪 80 年代，航模运动在发达国家逐渐普及，比赛中出现很多高难度飞行动作，促使航模遥控设备向复杂化、品牌化方向发展。除欧美厂商推出几款比较专用的高端设备外，主流品牌逐渐集中到日本的双叶电子 Futaba、美国的 Spektrum 等几家遥控设备生产商，其中 8 通道以上的高端航模遥控设备逐渐成为日系大品牌的发展方向。20 世纪 80 年代中期，数字编码发射模式的 PCM 遥控设备开始取代传统 FM 调频遥控设备，高端航模遥控设备逐渐进入 PCM 时代。

航模运动作为一项国际级户外体育运动，与经济发展、消费能力和国民素质的提高息息相关，专业级航模消费更受当地经济发展的制约。欧盟、美国和日本等地区经过几十年的普及，航模市场发展成熟，航模消费强劲，国内遥控器产品目前仍以出口国外市场为主，以培育国内市场为辅。相比日本的双叶电子 Futaba、美国的 Spektrum 等传统无线电遥控品牌，中国厂商进入市场较晚，在中高端市场上品牌认知度与之相比尚有一定差距，但通过持续研发创新，在产品关键技术已具备较强的全球竞争力，国内厂商推出的 2.4GHz 遥控器及其无线抗干扰技

术已跻身于全球一线产品技术序列。在此基础上，以公司为代表的少数国产品牌身边开始聚集一批专业级航模玩家，品牌关注度与日俱增，在欧美竞技群体内的市场已占有一席之地。目前，中国已成为世界知名的模型生产国和出口国，催生了一批知名的无人机企业，例如深圳市大疆创新科技有限公司。中国无人机产业依托人才集聚、自主创新和产品配套的优势，已占据全球行业的制高点。无线电遥控设备作为无人机航模的核心之一，未来有望在无人机产业化浪潮中步入广阔的市场蓝海。

因此，作为无人机配套设备的遥控设备生产商，公司在保证本细分市场的同时，具有延伸至其他细分市场的空间与技术储备，未来仍有较大的发展机会。

## **2、公司期后业务开展及收入情况、在手订单情况，公司经营业绩及利润水平是否存在持续下滑的风险**

公司产品使用客户主要是模型 DIY 以及相关比赛爱好者，受全球公共卫生事件影响，各国各地的比赛都暂停，户外活动也大部分都取消了，2023 年，各种比赛已陆续正常开展，各国经济逐渐复苏，客户的消费能力逐步恢复，因此公司订单量稳步回升。

2023 年上半年实现营业收入 3,471.84 万元，较 2022 年同期增长 7.26%，其中主营业务收入增长 18.66%，毛利率增长 4.68%，净利润增长率达 69.74%。截止 2023 年 9 月 15 日，公司尚有在手订单 1,600 万元左右。从以上财务指标可以看出公司经营业绩及利润水平较 2022 年已有扭转趋势,不存在持续下滑的风险。

### **(二) 公司已采取及拟采取的应对措施**

公司已在产品研发、市场开拓和销售渠道上等方面发力，积极应对和克服前期外部环境变化对公司业绩造成的负面影响。未来也将继续采取一系列措施，包括不断提高技术水平研发、供应新产品、增加公司业务覆盖范围、拓展线上渠道销售等，推动公司业务发展、业绩增长，公司已采取及未来将继续实行的措施如下：

#### **1、加大研发力度，加速产品升级**

2023 年上半年，公司研发投入 484.55 万元，较上期增长 8.98%，公司推出

的新产品有集成数字图传系统的遥控器 X20 HD，广受欧美市场欢迎的托盘遥控器 TANDEM XE，接收机 Archer Plus 系列等。相关新品系列的不断推出对于公司业务增长起到了很好的支持作用。

此外，客户需求提高也对产品提出了更高要求，公司为吸引消费水平更稳定、对品牌黏性更大的高端用户群体，公司在下半年推出了 X20 系列的高端版 X20Pro、X14 和高端 X24 系列等的遥控器、TD Pro 系列接收机以及带自稳控制的接收器系列。此后，适用于各类模型的多功能控制器也会相继投放市场。该类产品的投放将会在 2023 年给公司带来新的盈利增长点。

未来，公司也将积极收集和汇总分析市场趋势和客户需求，及时推出适销对路的新品并对现有产品进行升级换代。特别是针对中高端客户进行定制化需求研发，加入定制化选项，推出更多款高端产品增加品牌黏性，维护客户稳定性。

## **2、增加市场开拓综合能力，提升产品的市场占有率**

在市场推广方面，公司积极寻找行业内知名网红玩家，对产品进行测试以及宣传，大大提升了品牌知名度和行业认可度。此外，公司开通多个社交媒体的联系渠道，对多方位拓展客户源提供了空间。

此外，公司充分利用美国子公司和当地员工的资源，参加当地展会、比赛以及加强与线下模型店的合作，增设多个国外维修中心，提高产品在国外的本土化程度，提升产品维修和技术支持能力，解除了客户购买后的问题答疑和售后维修问题。

未来，公司也将继续加强市场开拓能力，进一步提升产品市场占有率。

## **3、继续加大数字营销力度，促进电商平台产品的销售**

面对传统电商增速放缓，红利逐渐减退的挑战，公司亦开始探索新业态下的数字化营销、精准营销，利用大数据管理等手段，实现数字化营销和管理，借助社交媒体、直播、短视频等新兴媒体渠道，实现更为高效的精准化营销。公司时刻关注不同国家成熟电商平台的情况，根据自身产品的情况，在不同的平台进行入驻，利用不同平台的流量优势，获取更多产品的浏览量和转化率，在品牌宣传的同时也获取了更多的订单。

2022年，公司线上销售收入为1,026.05万元，占主营收入比为18.93%，仍有较大的增长空间。2023年，公司将继续加大数字营销力度，提高客服质量，以此促进电商平台产品的销售实现进一步增长，获取更多客户认可。

综上，随着全球航模市场的回暖及公司自身改进措施的推动，公司未来经营业绩预计同比会有上升趋势，整体不存在重大风险，收入及毛利下滑不具有持续性。

## 问题2 关于金融资产

报告期末，你公司交易性金融资产余额为12,938,301.13元，均为2022年新增；其他流动资产余额为40,357,790.57元，其中银行理财产品余额为39,699,569.40元，较期初增长23.17%。报告期内，你公司投资收益较上年同期减少43.86%至1,542,581.23元，你公司称系在持有期间的投资收益减少所致。报告期末，你公司其他非流动金融资产余额为7,985,000元，较期初减少0.19%。

请你公司：

(1) 详细列示报告期内购买的交易性金融资产明细，包括但不限于产品名称、产品类型、风险级别、投资期限、购买金额等，并说明本期交易性金融资产对应的公允价值变动情况，是否与投资规模匹配，资金收益率是否存在显著低于市场可比产品收益率情况；

(2) 结合你公司对外投资内控制度及执行情况，说明是否就购买理财事项规范履行内部审议决策程序，并说明你公司为保证资金安全、降低投资风险已采取及拟采取的措施

回复：

一、详细列示报告期内购买的交易性金融资产明细，包括但不限于产品名称、产品类型、风险级别、投资期限、购买金额等，并说明本期交易性金融资产对应的公允价值变动情况，是否与投资规模匹配，资金收益率是否存在显著低于市场可比产品收益率情况

报告期内，公司购买的交易性金融资产明细如下：

单位：万元

理财产品名称	产品类型	风险级别	购买日	到期日	购买金额	公允价值变动	期末余额	报告日预测收益率	实际收益率
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益类（开放式）	低风险	2022-11-11	无，可随时赎回	100.00	0.35	100.35	2.54%	2.47%
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益类（开放式）	低风险	2022-4-24	无，可随时赎回	150.00	0.59	0.59	2.13%	2.13%
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益类（开放式）	低风险	2022-4-24	无，可随时赎回	30.00	0.37	30.37	1.78%	1.81%
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益类（开放式）	低风险	2022-12-7	无，可随时赎回	53.00	0.06	53.06	1.85%	1.91%
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益类（开放式）	低风险	2022-12-7	无，可随时赎回	97.00	0.12	97.12	1.85%	1.76%

理财产品名称	产品类型	风险级别	购买日	到期日	购买金额	公允价值变动	期末余额	报告日预测收益率	实际收益率
宁银理财宁欣固定收益类半年定期开放式理财 27 号	非保本浮动收益类（开放式）	中低风险	2022-4-11	2023-4-12	600.00	9.72	609.72	2.24%	2.92%
Pershing - PWU040535	非保本浮动收益类（开放式）	中风险	2022-10-28	无，可随时赎回	416.55	-13.93	402.62	-19.07%	/
<b>合计</b>					<b>1,446.55</b>	<b>-2.72</b>	<b>1,293.83</b>	/	/

上表所列银行理财产品，均为公司利用经营积累的闲置资金购买，其中：

- 1、工银理财·法人“添金宝”净值型理财产品（TLB1801）理财产品具有投资风险低、使用灵活度高的特点，可依公司资金使用需求随时赎回，从期后赎回收到的理财收益看，实际收益率与期末预计收益率相对稳定；
- 2、宁银理财宁欣固定收益类半年定期开放式理财 27 号理财产品投资风险低，投资期限为半年定期开放，公司实际持有有一年期，于 2023 年 4 月 12 日到期，从期后赎回收到的理财收益看，实际收益率与期末预计收益率相对稳定；
- 3、Pershing - PWU040535 理财产品为美国子公司购买的一款和美国地产租赁相关的理财产品，2022 年因美联储利率增高，地产行业低迷，因此出现一定程度的亏损，但是长期来说是看好的。基于这款产品目前处于潜亏状态，美国子公司后续将持有资金积累的闲置资金投资低风险、固定收益的理财产品以规避中高风险理财产品收益的不稳定。

综上，公司对外购买的理财产品，资金收益率相对稳定，期末公允价值亏损也不存在显著低于市场可比产品收益率情况。

2022年，公司的投资收益由2021年度的274.74万元减少至154.26万元，降低了43.86%，主要原因为持有的其他非流动资产投资收益较2021年减少143.51万元所致，具体明细如下表：

单位：万元

理财产品名称	产品类型	风险级别	购买日	到期日	购买金额	公允价值变动	2022年投资收益	2021年投资收益	投资收益变动额
歌斐诺亚中石化股权八号基金	非保本浮动收益产品	中高险	2014.9.26	2025.9.26	298.50	-1.50	7.03	10.25	-3.22
歌斐创世永嘉一号投资基金一期	非保本浮动收益产品	中高险	2015.8.18	2024.9.24	500.00	0.00	68.63	208.93	-140.30
合计					798.50	-1.50	75.66	219.17	-143.51

由上表可知，2022年投资收益减少，主要受歌斐创世永嘉一号投资基金一期产品影响，该基金管理人为上海歌斐资产管理有限公司，基金托管人为招商证券股份有限公司。该基金所募基金主要用于认购支线基金财产份额，并通过支线基金间接投资于主基金的财产。支线基金所募基金主要投资于有良好发展前景的中小企业，从资产收益中为合伙人获取良好回报。故每期收益将由基金公司所投项目回报期长短来决定，风险级别较高。2022年度因其所投资标的业绩影响，公司该基金收益出现一定程度下降，但该年度整体收益率为9.48%，仍高于市场理财中的平均水平。

二、结合你公司对外投资内控制度及执行情况，说明是否就购买理财事项规范履行内部审议决策程序，并说明你公司为保证资金安全、降低投资风险已采取及拟采取的措施

(一) 结合你公司对外投资内控制度及执行情况，说明是否就购买理财事项规范履行内部审议决策程序

### 1、公司对外投资制度内控制度

公司已制定《对外投资管理办法》，相关议案经公司第二届董事会第十八次会议、2019 年年度股东大会审议通过，详见公司于 2020 年 3 月 25 日在全国中小企业股份转让系统官网（[www.neeq.com.cn](http://www.neeq.com.cn)）披露的《无锡睿思凯科技股份有限公司对外投资管理办法》（公告编号：2020-024）。根据该管理办法，对公司发生的对外投资的审议权限规定如下：

“（一）股东大会审议对外投资的权限：

（1）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以孰高为准）或成交金额占公司最近一个会计年度经审计总资产的 50%以上；

（2）交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的 50%以上，且超过 1500 万的。公司与合并报表范围内的控股子公司或者控股子公司之间发生的交易，除另有规定或者损害公司股东合法权益的以外，豁免股东大会审议。

（二）董事会审议对外投资的权限：

（1）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以孰高为准）或成交金额占公司最近一个会计年度经审计总资产的 10%以上；

（2）交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的 10%以上，且超过 300 万的。

（三）董事长审议对外投资的权限：

除上述由股东大会、董事会审议的其他对外投资事项，由董事长审批。控股子公司进行对外投资，除遵照执行本办法外，还应执行公司其他相关规定。

因此：（1）就 2022 年度购买的理财产品，公司已根据上述规定分别于 2021 年 8 月 25 日召开第三届董事会第二次会议、于 2021 年 9 月 10 日召开 2021 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司使用自有闲置资金购买理财产品的议

案》，同意公司在单笔不超过 1500 万元、同时累计不超过 10,000 万元的限额内使用自有闲置资金购买理财产品。在上述额度内，资金可以滚动使用。该投资事项投资期限自 2021 年第三次临时股东大会审议通过之日起一年。2022 年 8 月 26 日召开第三届董事会第九次会议、于 2022 年 9 月 14 日召开 2022 年第四次临时股东大会审议通过了《关于公司使用自有闲置资金购买理财产品的议案》，同意使用额度不超过人民币 15,000 万元的自有闲置资金进行低风险的银行保本短期理财产品投资，在上述额度内，资金可以滚动使用。该投资事项投资期限自 2022 年第四次临时股东大会审议通过之日起一年内。（2）自 2014 起持续持有的歌斐诺亚中石化股权八号基金，彼时公司尚未在新三板挂牌，也尚未出台明确的投资管理制度，因此经公司管理层决策一致同意购买该基金。（3）2015 年起持续持有的歌斐创世永嘉一号投资基金一期，公司已根据当时有效的《无锡睿思凯科技股份有限公司投资理财管理制度》，于 2015 年 4 月 20 日召开第一届董事会第三次会议、于 2015 年 5 月 15 日召开 2014 年年度股东大会，审议通过了上述使用闲置资金购买理财的议案，同意使用单笔不超过 500 万元、同时累计不超过 3000 万元的自有闲置资金进行理财。

综上，报告期内，公司未发生超出上述额度购买理财产品的情况，公司从未发生理财产品到期无法赎回情况。

## **（二）说明你公司为保证资金安全、降低投资风险已采取及拟采取的措施**

公司严格按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规制定了《对外投资管理办法》《资金管理制度》等制度，对现金管理和相关投资事项进行决策、管理、检查和监督，确保资金的安全性，同时及时履行信息披露义务。公司主要购买的理财产品系投资于安全性高、低风险、期限短的稳健型金融机构产品，并定期将投资情况向董事会汇报，以降低投资风险。

未来，为保证资金安全、降低投资风险，公司将持续或拟进一步采取的措施如下：

1、对于经公司股东大会审议通过后的投资决议，授权公司董事长具体行使投资决策权并签署相关法律文件，公司财务总监负责组织实施，财务部门为具体经办部门。财务部门根据公司财务状况、现金流状况及利率变动，以及董事会和

股东大会关于投资理财的决议等情况，对理财的资金来源、投资规模、预期收益进行判断，对理财产品进行内容审核和风险评估。

2、公司财务部门将及时分析和跟踪进展情况，一旦发现存在可能影响公司资金安全的风险因素，将及时采取相应措施，降低投资风险。

3、公司由专人对自有资金现金管理的使用与保管情况进行审计与监督，并根据谨慎性原则，合理地预计各项投资可能发生的收益和损失，并向公司董事会、审计委员会报告。

4、监事会有权对公司自有资金现金管理的情况进行定期或不定期检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。

5、公司依据监管机构的相关规定，及时履行信息披露义务。

综上，公司对外购买的理财产品，资金收益率相对稳定，期末公允价值亏损不存在显著低于市场可比产品收益率情况。公司已就购买理财事项规范履行内部审议决策程序，公司已采取相关措施加强资金安全、降低投资风险。未来，公司将进一步加强内控管理，进一步优化理财投资决策和实施情况。

无锡睿思凯科技股份有限公司

2023年9月20日

