

艾艾精密工业输送系统(上海)股份有限公司

关于2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

艾艾精密工业输送系统(上海)股份有限公司(以下简称“公司”“上市公司”或“艾艾精工”)于2024年5月31日收到上海证券交易所下发的《关于艾艾精密工业输送系统(上海)股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0705号,以下简称“工作函”)。公司收到《工作函》后高度重视,公司及年审会计师对有关问题进行了认真分析与核查,现就工作函相关事项回复如下:

如无特别说明,本回复中所述的词语或简称与公司2024年4月30日披露的《2023年年度报告》所定义的词语或简称具有相同含义,本公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如有差异,主要系因四舍五入所致。

监管工作函问题 1. 关于经营及业绩表现。公司规模较小,上市以来营业收入规模均未超过3亿元,近三年营业收入分别为2.52亿元、1.77亿元、1.55亿元,持续萎缩。年报披露报告期营业收入下滑主要系减少低毛利产品物流带的销售所致;归母净利润分别为3407.3万元、-280.22万元、233.63万元,近两年相较以往年度大幅下滑,处于盈亏边缘;2024年一季度归母净利润为123.25万元,仍微利。公司主要产品分为环境友好型高分子材料精密工业用带、普通高分子材料轻型工业用带,报告期内毛利率分别为40.13%、24.83%。

请公司:(1)分产品列示近三年营业收入、毛利率、现有产能、产能利用率,以及各类产品的前五大客户名称、客户类型、所属行业、收入及往来款余额、回款周期等,并说明公司主要产品毛利水平、投入产出比是否与同行业公司存在明显差异及原因;(2)结合问题(1)及市场竞争格局、上下游供需变化等,说

明收入持续减少、业绩不佳特别是利润规模前期大幅下滑后至今尚未恢复的原因，业绩变化是否与行业发展趋势和同行业公司相背离；（3）公司在收入规模较小且业绩微利的情况下，主动减少普通型输送带销售的原因和主要考虑，未来是否会进一步导致公司收入规模大幅下降；（4）根据本所《股票上市规则》相关规定，若公司 2024 年年报营业收入低于 3 亿元且亏损，公司股票将触及财务类退市风险警示。请公司说明拟采取的相关措施并充分提示风险。请年审会计师发表意见，并明确对公司持续经营能力是否存在重大不确定性发表意见。

回复：

一、分产品列示近三年营业收入、毛利率、现有产能、产能利用率，以及各类产品的前五大客户名称、客户类型、所属行业、收入及往来款余额、回款周期等，并说明公司主要产品毛利水平、投入产出比是否与同行业公司存在明显差异及原因；

（一）、公司的说明

1. 近三年营业收入、毛利率、现有产能、产能利用率

单位：万元

年份	分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	设计产能	产能利用率 (%)	备注
2021 年度	环境友好型高分子材料精密工业用带	13,423.45	7,777.30	42.06	83.5 万平方米	103	注释 1
	普通高分子材料轻型工业用带	10,950.33	7,906.84	27.79	124 万平方米	110	
2022 年度	环境友好型高分子材料精密工业用带	8,589.47	5,918.27	31.10	98.5 万平方米	63.17	注释 2
	普通高分子材料轻型工业用带	8,122.10	5,777.60	28.87	165 万平方米	66.13	
2023 年度	环境友好型高分子材料精密工业用带	8,415.26	5,037.92	40.13	113.5 万平方米	60.63	注释 3
	普通高分子材料轻型工业用带	6,125.04	4,604.29	24.83	206 万平方米	34.61	

注释 1：2021 年度产能利用率超过 100%，是因为当时设计产能是按照生产两布两胶产品计算的，但是计算实际产量的时候，当年实际产成品多为一布一胶产品，产能利用率=实际产量/设计产能，所以产能利用率超过了 100%。

注释 2：2022 年年报披露安徽艾艾工业输送带制造项目产能 20 万平方米，现核实后设计产能包含环境友好型高分子材料精密工业用带 30 万平方米、普通高分子材料轻型工业用带 82 万平方米。安徽艾艾工业

输送带制造项目在 2022 年 7 月 1 日正式投产，计算 2022 年设计产能时，按全年设计产能的 50%计算。上表数据已更新。

注释 3：原 2023 年年报披露环境友好型高分子材料精密工业用带设计产能 83.5 万平方米，普通高分子材料轻型工业用带 148 万平方米。核对了安徽艾艾工业输送带制造项目设计产能后，更新上表 2023 年设计产能数据。

2. 环境友好型高分子材料精密工业用带的前五大客户名称、销售收入

单位：万元

	序号	前五大客户名称	销售金额（不含税）
2023 年	1	北京首都国际机场股份有限公司	576.94
	2	Rusconbelt LLC	187.50
	3	TASMEHAYE SANATIYE Payvand	173.41
	4	昆明新阳睿思科贸有限公司	171.83
	5	Arca Belts & Components Srl	159.99
		小计	1,269.67
2022 年	序号	前五大客户名称	销售金额（不含税）
	1	Ammeraal Beltech GmbH	246.17
	2	TYBELMAR LLC	195.39
	3	Mädler GmbH	192.17
	4	Rusconbelt LLC	145.01
	5	Universal Belting Resource	133.84
	小计	912.58	
2021 年	序号	前五大客户名称	销售金额（不含税）
	1	北京首都国际机场股份有限公司	518.84
	2	Centraco Correias Ltda	363.94
	3	TASMEHAYE SANATIYE Payvand	177.23
	4	上海金阙工业皮带有限公司	167.17
	5	青岛拉斐特智能装备科技有限公司	154.57
	小计	1,381.75	

3. 普通高分子材料轻型工业用带的前五大客户名称、销售收入

单位：万元

	序号	前五大客户名称	销售金额（不含税）
2023 年	1	安徽中科微至物流装备制造有限公司	548.53
	2	江苏奥索斯自动化科技有限公司	468.57
	3	江苏世和友自动化科技有限公司	310.54
	4	Beltservice Corporation	267.41
	5	苏州金峰物联网技术有限公司	249.86
		小计	1,844.91

	序号	前五大客户名称	销售金额(不含税)
2022年	1	四川省邦友达科技有限公司	962.63
	2	Universal Belting Resource	512.68
	3	江苏奥索斯自动化科技有限公司	489.72
	4	苏州金峰物联网技术有限公司	443.18
	5	AL AKSA CO FOR OWNER MOHAMEDZAKARIA	354.35
		小计	
	序号	前五大客户名称	销售金额(不含税)
2021年	1	上海东普信息科技有限公司	2,322.87
	2	苏州金峰物联网技术有限公司	755.15
	3	四川省邦友达科技有限公司	613.50
	4	启东荻捷工业成套设备有限公司	501.38
	5	启东亦大通自动化设备有限公司	453.84
		小计	

4. 前述客户全部销售额及客户类型、所属行业、收入及往来款余额、回款周期等

我公司的客户既有可能采购环境友好型高分子材料精密工业用带,还有可能采购普通高分子材料轻型工业用带,还有采购其他产品。

单位:万元

序号	客户名称	客户类型	所属行业	总销售金额	应收账款余额	账龄	付款条件
2023年	1	北京首都国际机场股份有限公司	终端客户	机场	576.94	-	月结90天
	2	安徽中科微至物流装备制造有限公司	机械厂	物流	548.53	185.20	1年以内 月结30天
	3	江苏奥索斯自动化科技有限公司	机械厂	物流	468.57	452.53	1年以内 月结60天
	4	Beltservice Corporation	经销商	贸易	354.08	-	发票日后60天内
	5	Rusconbelt LLC	经销商	贸易	322.71	9.70	1年以内 发票日后60天内
	6	江苏世和友自动化科技有限公司	机械厂	物流	310.54	235.18	1年以内 143.07; 1-2年 92.11 月结90天
	7	TASMEHAYE SANATIYE Payvand	经销商	贸易	309.30	130.57	1年以内 发票日后180天内
	8	苏州金峰物联网技术有限公司	机械厂	物流	249.86	85.69	1年以内 月结120天

	9	Arca Belts & Components Srl	经销商	贸易	216.02	91.53	1年以内	月结 60 天
	10	昆明新阳睿思科贸有限公司	经销商	烟草	176.03	63.91	1年以内	月结 180 天
		小计			3,532.58	1,254.31		
2022 年	序号	客户名称	客户类型	所属行业	总销售金额	应收账款余额	账龄	付款条件
	1	四川省邦友达科技有限公司	机械厂	物流	962.63	835.56	1年以内	月结 180 天
	2	Universal Belting Resource	经销商	贸易	673.24	-		发票日后 60 天内
	3	江苏奥索斯自动化科技有限公司	机械厂	物流	489.72	312.80	1年以内	月结 60 天
	4	苏州金峰物联网技术有限公司	机械厂	物流	443.18	498.81	1年以内	月结 120 天
	5	AL AKSA CO FOR OWNER MOHAMEDZAKARIA	经销商	贸易	354.35	-		100% 装船前付清
	6	Rusconbelt LLC	经销商	贸易	305.30	51.73	1年以内	发票日后 60 天内
	7	Ammeraal Beltech GmbH	经销商	贸易	246.17	10.61	1年以内	月结 30 天
	8	TYBELMAR LLC	经销商	贸易	196.90	25.92	1年以内	发票日后 45 天内+信用额度 2 万美元
	9	Mädler GmbH	经销商	贸易	192.55	9.33	1年以内	月结 30 天, 如果在 10 天内付款给 2% 的折扣
		小计			3,864.04	1,744.75		
2021 年	序号	客户名称	客户类型	所属行业	总销售金额	应收账款余额	账龄	付款条件
	1	上海东普信息科技有限公司	终端客户	物流	2,322.87	204.35	1年以内	月结 90 天
	2	苏州金峰物联网技术有限公司	机械厂	物流	755.15	717.72	1年以内	月结 120 天
	3	四川省邦友达科技有限公司	机械厂	物流	625.69	449.59	1年以内	月结 180 天
	4	北京首都国际机场股份有限公司	终端客户	机场	518.84	410.20	1年以内	月结 90 天
	5	启东荻捷工业成套设备有限公司	机械厂	物流	513.41	486.44	1年以内	月结 90 天
	6	TASMEHAYE SANATIYE Payvand	经销商	贸易	503.96	194.92	1年以内	发票日后 180 天内
	7	启东亦大通自动化设备有限公司	机械厂	物流	462.66	365.01	1年以内	月结 90 天
	8	Centraco Correias Ltda	经销商	贸易	372.27	-		发票日后 90 天内
	9	上海金阙工业皮带有限公司	经销商	电梯	167.17	3.82	1年以内	月结 30 天
10	青岛拉斐特智能装备科技有限公司	机械厂	工业门	154.57	45.93	1年以内	月结 60 天	
		小计			6,396.59	2,877.98		

5. 主要产品的投入产出比

(1) 环境友好型高分子材料精密工业用带的投入产出比

报告期	2023 年度	2022 年度	2021 年度
TPU 颗粒生产用量	729.59 吨	874.52 吨	1070.85 吨
环境友好型高分子材料精密工业用带	68.81 万平方米	62.22 万平方米	85.89 万平方米
单位产品用量比	10.60 吨/万平方米	14.06 吨/万平方米	12.47 吨/万平方米

(2) 普通高分子材料轻型工业用带的投入产出比

报告期	2023 年度	2022 年度	2021 年度
PVC 粉生产用量	775.38 吨	1150.87 吨	1658.17 吨
普通高分子材料轻型工业用带	71.3 万平方米	109.12 万平方米	136.15 万平方米
单位产品用量比	10.87 吨/万平方米	10.55 吨/万平方米	12.18 吨/万平方米

环境友好型高分子材料精密工业用带、普通高分子材料轻型工业用带属于轻型输送带产品，该类产品特点是具有明显的多样性、小批量、个性化的特点，由于存货种类、数量繁多，规格型号复杂，不同厚度产品 TPU、PVC 用量差异较大。

同行业上市公司永利股份年报未披露该投入产出比数据，无法进行对比。

6. 我公司毛利率与同行业上市公司永利股份轻型输送带产品毛利率比较

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
我公司轻型输送带	33.78%	29.69%	36.54%
其中：环境友好型高分子材料精密工业用带	40.13%	31.10%	42.06%
其中：普通高分子材料轻型工业用带	24.83%	28.87%	27.79%
永利股份 SZ300230 轻型输送带	32.15%	30.78%	35.86%

数据来源：永利股份年报

近年来，我公司毛利率与同行业上市公司永利股份轻型输送带产品毛利率相近，不存在明显差异。

其中，我公司环境友好型高分子材料精密工业用带包含多种拳头产品：机场用 TPU 同步齿形带、钢铁行业用无缝助卷机带、印花行业用印花导带、食品及屠宰行业易洁带，此类产品毛利率均高于公司平均水平。

据了解，永利股份轻型输送带产品和我公司产品类型相近，永利股份未在年报中披露再细分轻型输送带产品类型的毛利率，无法直接对比细分产品毛利率。

二、结合问题（1）及市场竞争格局、上下游供需变化等，说明收入持续减少、业绩不佳特别是利润规模前期大幅下滑后至今尚未恢复的原因，业绩变化是否与行业发展趋势和同行业公司相背离；

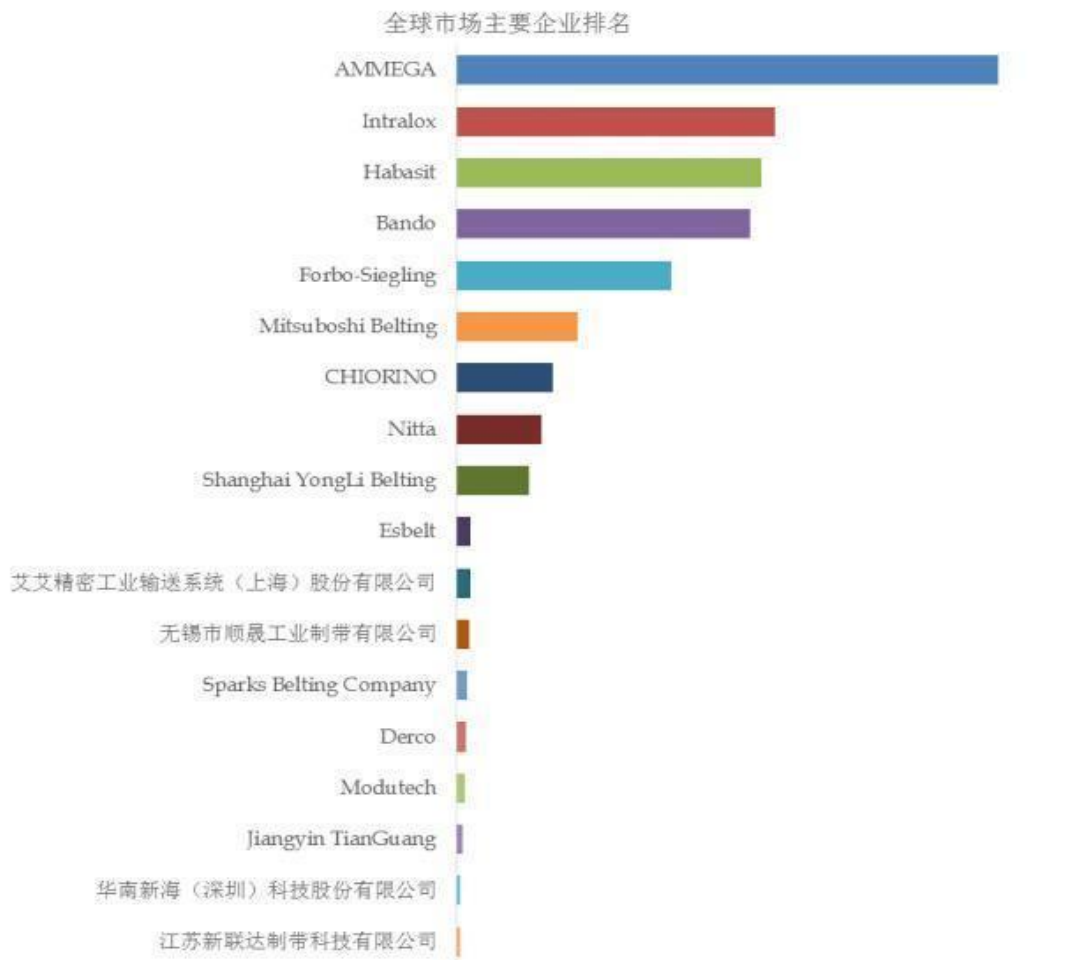
（一）、公司的说明

1. 轻型输送带的市场竞争格局

轻型输送带的市场竞争格局具有以下特点：

国外企业占据高端市场：全球主要的轻型输送带生产商包括 Ammega、Intralox、Habasit、Bando、Forbo-Siegling 等，前五大厂商占有大约 46.06% 的市场份额。这些国外企业在输送带的设计、材料选择、生产工艺等方面拥有较丰富的经验和技術储备，占据了国内高端轻型输送带市场。

图. 全球轻型输送带市场前十八强生产商排名及市场占有率（持续更新）



如上图表/数据，摘自 QYResearch 最新报告“全球轻型输送带市场研究报告 2023-2029”

@Qyresearchreport

国内企业竞争激烈：国内轻型输送带行业企业发展较快，呈现企业数量多，规模小，集中度不高的特点，能够具备规模并且具有持续产品力的企业不多，多数处于低附加值产品充分竞争市场。近年来，由于发达国家人力成本高昂，为降低产品成本，部分跨国公司逐步将劳动相对密集的后加工工序转移到劳动力成本

相对较低的中东欧、印度、中国等，但基于担心技术流失和高附加值产品能够涵盖发达国家人力成本，其在国内的生产线对应的产品等级相对较低。

国内做轻型输送带的制造厂家大概有 20 多家，具备后加工能力的经销商有几百家，但能够根据客户需求进行研发的企业凤毛麟角。国内龙头企业以永利股份和本公司为代表。

技术创新成为关键：随着环保健康要求及设备自动化水平的快速提高，市场对于轻型输送带的产品性能和质量的要求也将不断提升，轻型输送带行业将进一步向多品种、高性能、轻量化、多功能、节能、安全、环保、长寿命方向发展，塑料链板、同步带、高速平皮带等高附加值产品将拥有较大的市场容量和应用前景。

2. 轻型输送带的上下游情况

轻型输送带行业的上游主要是原材料供应商，下游则是各个应用领域的企业。

上游原材料供应：轻型输送带的主要原材料包括 PVC、TPU 颗粒等高分子材料及织物等。原材料的供应情况和价格波动会直接影响输送带的生产成本和价格。近年来，随着全球经济的发展和化工行业的进步，原材料的供应相对充足，但价格波动仍可能对行业产生一定影响。

下游应用领域需求：轻型输送带广泛应用于食品加工、物流运输、烟草生产、运动休闲、建筑材料、纺织印花、农业和园艺等行业。随着这些行业的发展和技术进步，对输送带的需求也在不断变化。例如，食品行业对输送带的卫生和安全要求越来越高，物流行业对输送带的耐磨性和稳定性要求也在不断提高。

输送带行业的整体需求没有明显增长，市场产品价格竞争激烈、价格有所下降。

3. 收入持续减少、业绩不佳特别是利润规模前期大幅下滑后至今尚未恢复的原因

目前国内快递行业的项目增量已经越来越少，市场趋于饱和。经过十多年的发展，各家快递公司的区域布局都已经完成，目前更多的是分拨中心的利旧改造和日常的备品备件的需求。加上国内经济不活跃，各个供应商的内卷严重。所用输送带销售价格竞争日趋激烈，但物流带所需原材料采购价格变动不大，且回款期限长。公司对物流客户进行区分，在期限较长应收账款尚未收回的情况下，采

用各种方式催收应收账款，不接新的订单，以免造成更大的应收账款。因此减少普通型输送带销售额。

欧洲子公司由于劳动力成本不断上升，和新冠对销售表现影响非常大，战略布局变更。德国 Bode Belting GmbH 由原集同步齿形带生产、各类轻型输送带加工及销售一体的公司，变更为销售公司。同时在波兰设立 INO POLSKA SP. Z O. O. 子公司，加工部分迁移到波兰，波兰人工费用约为德国的 50%，以保持竞争力和提高交货速度。生产部分转入德国 INO Prozesstechnik GmbH，德国 INO Prozesstechnik GmbH 由原来的销售公司转型变为生产和研发中心。

2022 年 1-4 月德国 Bode Belting GmbH 销售额与上年同期相比相差不大，2022 年 5 月开始由于加工工厂从德国搬到波兰，波兰加工工人全部为波兰当地招聘，因新员工培训上岗到熟练加工需要经验的积累，波兰加工工厂品质花了一年多的时间才逐渐稳定，波兰工人人数低于德国工人人数，加工产量无法匹配德国工厂加工产量，并且加工质量不稳定，无法及时出货等因素，造成部分客户流失，2022 年 5-12 月欧洲子公司销售额衰退。2023 年欧洲子公司努力进行产品推广，随着管理人员、加工工人录用、培训，波兰加工工厂品质逐渐稳定，与 2022 年 5-12 月的月平均销售额相比，2023 年欧洲子公司的月平均销售额有所成长。

4. 业绩变化与同行业上市公司对比

(1) 轻型输送带业务营业收入

同行业上市公司永利股份的轻型输送带业务销售额近 3 年有所起伏、整体没有明显增长。我公司营业收入与永利股份的轻型输送带业务营业收入相比差距甚远，采用各种方式提高营业收入是第一要务。

单位：万元

营业收入	产品	2023 年	比上年增减	2022 年	比上年增减	2021 年
艾艾精工	轻型输送带	15,385.69	-12.84%	17,651.79	-30.09%	25,248.33
永利股份 SZ300230	轻型输送带	99,837.26	14.46%	87,222.32	-8.72%	95,559.45

永利股份除了“轻型输送带”业务，还有“电子电信及精密玩具模具塑料件”等业务，永利股份的“轻型输送带”业务近 3 年占总营业收入比例情况：2023 年占比 49.38%、2022 年占比 41.52%、2021 年占比 29.74%。

(2) 轻型输送带业务归属于上市公司普通股股东的净利润

永利股份 2021 年到 2023 年扣除拆迁补偿收益后的轻型输送带归属于上市公司股东净利润与其营业收入一样，2022 年比 2021 年下降，2023 年有一定规模增长，但未达到 2021 年净利润水平。

单位：万元

归属于上市公司股东净利润	产品	2023 年	比上年增减	2022 年	比上年增减	2021 年
艾艾精工	轻型输送带	233.63	不适用	-280.22	-108.22%	3,407.30
永利股份 SZ300230	轻型输送带	18,005.17	540.42%	2,811.22	-62.30%	7,457.01
	轻型输送带扣除拆迁补偿收益(未考虑所得税因素)	3,577.72	27.27%	2,811.22	-62.30%	7,457.01

由于我公司营业收入较小，导致一旦销售额下降到一定程度，公司归属于上市公司普通股股东的净利润就在盈亏点上下徘徊。我公司归属于上市公司股东净利润从 2021 年的盈利 3,407.30 万元，到 2022 年的亏损 280.22 万元，归属于上市公司股东净利润减少 3,687.52 万元。

2022 年由盈转亏主要原因如下：

单位：万元

利润表项目	2022 年	2021 年	增长额	说明
营业收入	17,651.79	25,248.33	-7,596.54	2022 年因国内快递行业的项目增量减少以及欧洲子公司战略布局变更，公司营业收入减少
营业成本	12,411.35	16,022.76	-3,611.41	
毛利	5,240.44	9,225.57	-3,985.13	
投资收益	-279.70	302.29	-581.99	公司对联营企业金锋馥（滁州）科技股份有限公司的投资采用权益法核算，2021 年金锋馥盈利，2022 年金锋馥因疫情影响，严重亏损
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-279.70	259.94	-539.64	
信用减值损失	-439.49	-186.99	-252.50	由于物流行业应收账款周转天数变长，2022 年底物流行业长账龄应收账款余额增大导致物流行业信用减值损失增加
其中：物流行业应收账款信用减值损失	-686.72	-304.61	-382.11	

三、公司在收入规模较小且业绩微利的情况下，主动减少普通型输送带销售的原因和主要考虑，未来是否会进一步导致公司收入规模大幅下降；

（一）、公司的说明

目前国内快递行业的项目增量已经越来越少，市场趋于饱和。经过十多年的发展，各家快递公司的区域布局都已经完成，目前更多的是分拨中心的利旧改造和日常的备品备件的需求。加上国内经济不活跃，各个供应商的内卷严重。所用输送带销售价格竞争日趋激烈，但物流带所需原材料采购价格变动不大，且回款期限长。公司对物流客户进行区分，在期限较长应收账款尚未收回的情况下，采用各种方式催收应收账款，不接新的订单，以免造成更大的应收账款。因减少普通型输送带销售导致 2023 年的营业收入衰退。

以下为 2021 年-2023 年公司物流行业客户的销售额及应收账款情况。

单位：万元

	2023 年	2022 年	2021 年
物流行业销售额	2,719.84	5,053.69	10,211.50
物流行业应收账款周转天数	534.06	411.26	190.01
期末应收账款	2,836.78	5,122.45	6,265.89
账龄：			
1 年以内	1,667.15	3,517.40	5,833.90
1-2 年	816.92	1,438.91	431.98
2-3 年	352.71	166.14	-
应收账款坏账准备	612.53	686.72	304.61
账龄：			
1 年以内	50.01	105.52	175.02
1-2 年	245.08	431.67	129.59
2-3 年	317.44	149.53	-

公司要留下足够的现金进入一些市场大、毛利高的领域，开发一些新产品。努力增加高附加值的环保型输送带的销售，也增加毛毡类产品的销售，例如 2024 年西安艾艾公司已经生产出新型毛毡输送带替代进口产品，已经开发出石油行业的抽油机牵引带等输送带，公司也会增加 TPU 输送带卷料的生产以及销售，扩大市场份额。一方面稳固原有客户，另一方面开拓新客户、开发新产品，努力提高公司营业收入。所以报告期公司减少了回款周期长的普通高分子材料轻型工业用带中的物流带的销售，但是 2024 年由于《股票上市规则》营业收入 3 亿元指标的压力，公司还可能重拾物流带以及 PVC 输送带卷料的销售以抢占低端市场份额。

2024 年第一季度营业收入 3,659.66 万元，比 2023 年第一季度同比增长 14.64%。2024 年的营业收入预计超过 2023 年营业收入。

四、根据本所《股票上市规则》相关规定，若公司 2024 年年报营业收入低于 3 亿元且亏损，公司股票将触及财务类退市风险警示。请公司说明拟采取的相关措施并充分提示风险。

（一）、公司的说明

1、公司拟采取的相关措施

2024 年，公司采取了多种方式加快业务承接和实施的推动工作，保障设计、生产、销售及经营等各种环节的有效及有序进行，全面增强公司核心竞争力，确保公司未来持续盈利能力得到明显改善。采取的各项改善的措施如下：

（1）快速响应市场，加速研发，积极推出新品，保证产品的更新换代；例如 2024 年公司已经生产出新型毛毡输送带替代进口产品，已经开发出石油行业的抽油机牵引带等输送带；开发高毛利产品并努力增加营业收入及利润水平；

（2）采取直销、经销销售模式，互不冲突，形成多种竞争力共同面对市场；例如 2024 年下半年将推出 2 米宽 TPU 输送带卷料，销售给境内外经销商。为了实现 2024 年销售收入的快速成长，公司还可能重拾物流带以及 PVC 输送带卷料的销售以抢占低端市场份额。

（3）加强对美国子公司、欧洲子公司的销售管理，促使其维护开拓更多客户，增大欧美市场的销售。加强对欧洲子公司的经营管理，力争欧洲子公司盈利。2024 年开始美国 INO USA INC 销售增长显著，2024 年第一季度销售额为 879.30 万元，上年同期销售额 500.14 万元，同比增长 75.81%。欧洲子公司 2024 年第一季度销售额为 686.91 万元，上年同期销售额 523.22 万元，同比增长 31.29%。

（4）公司将加强企业的经营管理水平，加强成本管理，在严控各项费用的基础上降低公司的运营成本，优化公司的资本结构，进一步提高资金使用效率，提升公司的经营效率和盈利能力；加大库存周转率，采用多种方式促进现有库存的销售，以将库存转化为销售额；加大应收账款催收力度，促进信用减值损失的减少。

2、风险提示

2023 年度，公司实现营业收入 15,383.69 万元，同比下降 12.84%，且公司自 2017 年上市以来，营业收入持续低于 3 亿元。与国内国际领先的竞争对手相比，公司在营销策略及规模等方面还存在一定的差距。虽然近些年来公司继续专注主业深耕轻型输送带以回报认可公司产品的客户，并持续探索主营业务的拓展，已在品牌、性能、质量上处于国内同行业领先地位，但如果公司未来主要产品结构及业务类型未能产生重大突破或有效进展，则有可能面临行业竞争加剧所导致的市场地位下降等风险。在国民经济发展速度放缓，轻型输送带市场发展逐渐趋于平稳，及客户消费倾向有待修复的背景下，若未来公司主要产品未获得更多客户认可或者公司未及时有效开拓新的业务领域，则存在营业收入难以回升甚至出现进一步下滑的风险。提请广大投资者注意投资风险。

（二）、会计师说明程序及意见

- 1、查询行业研究报告，了解行业目前发展情况及未来发展趋势；
- 2、了解报告期内收入及业绩波动的主要原因，评估本期营业收入变动的合理性，了解公司以后年度增加营业收入规模拟采取的相关措施；
- 3、获取营业收入、成本明细表，获取主要客户的合同、订单等资料，并按照产品类别分析主要客户的收入、毛利率变动等情况；
- 4、对主要客户进行函证，确认交易真实性以及金额的准确性；
- 5、取得公司生产设备明细表，复核公司产能利用率统计情况，了解公司产能利用率变动的主要原因；
- 6、获取报告期主要材料投入产出比，并分析变动的主要原因；
- 7、查询同行业公司公开资料，了解同行业公司业务模式、业务特点和经营情况；
- 8、获取公司在手订单情况，分析业务的稳定性及可持续性；

我们认为：营业收入下滑主要系快递公司的区域布局已基本完成，项目增量越来越少，市场趋于饱和，同时销售价格竞争日趋激烈，物流带产品销售收入大幅减少具有合理性，结合营业收入变动以及产品和主要客户分析、分析同行业公司业务模式和经营情况等，了解公司预计增加营业收入规模等采取的措施，未发现公司持续经营能力存在重大不确定性。

监管工作函问题 2、关于经营模式。公司销售规模较小且持续萎缩，但年报显示

公司基本掌握了轻型输送带中端市场定价权并占据了主导地位。公司采用直销和经销并重的销售模式，经销模式下公司只向经销商提供半成品，后加工整理工序由经销商完成。近三年公司境外销售收入逐年增加并超过境内销售收入，报告期内境内销售收入规模在去年同比大幅下降 42.96%的基础上进一步下降 16.59%。此外，本期管理费用发生额 3,062.45 万元，同比增长 26.18%，主要系子公司德国 INO 和波兰 INO 人员及费用大幅增加所致。

请公司：（1）结合输送带行业近年市场规模与供需关系、产品和原材料价格走势等市场情况，说明公司主要产品的市场定位，及其在低端/中端/高端市场的竞争优劣势及占有率，并对比同行业说明公司占据中端市场主导地位的主要依据；（2）按具体产品类别，分别列示近三年公司直销和经销模式下的收入及占比、毛利率等情况，说明有关变化原因及合理性，并结合直销与经销的模式差异、终端客户范围是否存在重合等，进一步说明公司在当前销售模式下是否存在业务流失风险及应对措施；（3）按具体产品类别，分别列示近三年公司境内外收入及占比、毛利率、主要客户名称、所属行业、销售规模、新增或退出等情况，说明有关变化原因及合理性；（4）结合公司境外业务的现有布局和有关子公司情况，说明收入下降情况下管理费用较大增长的原因及合理性，并进一步分析公司境内外业务占比变化的有关原因及考虑。请年审会计师发表意见。

回复：

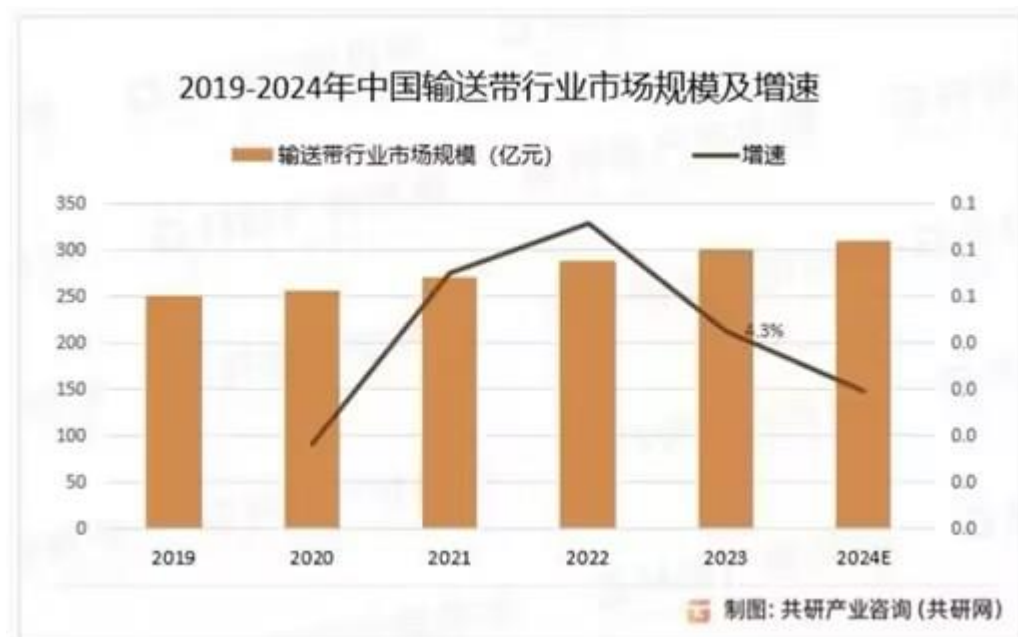
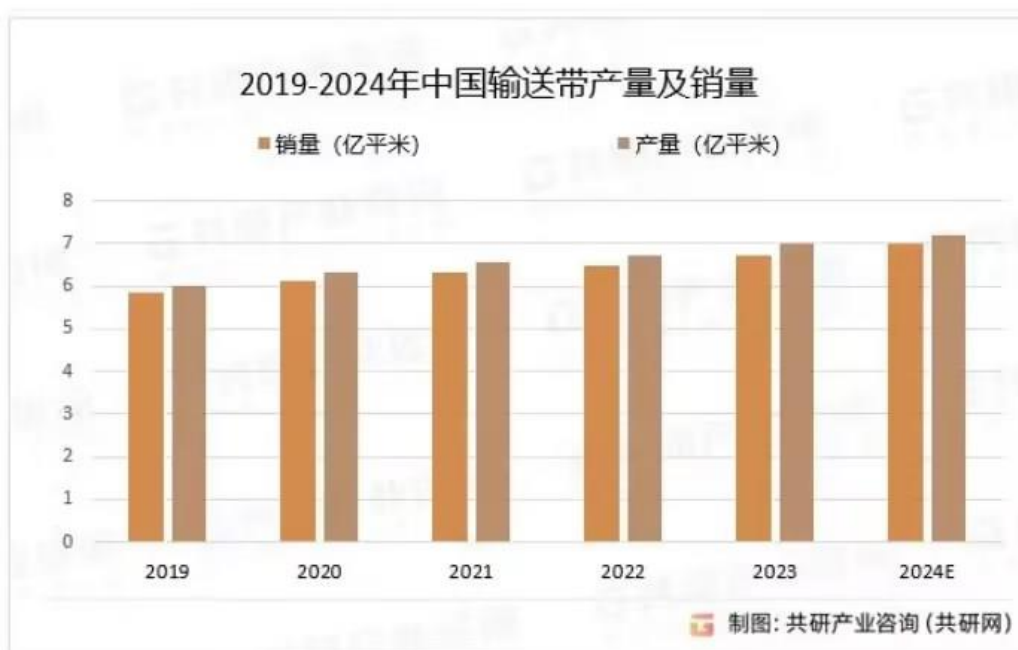
一、结合输送带行业近年市场规模与供需关系、产品和原材料价格走势等市场情况，说明公司主要产品的市场定位，及其在低端/中端/高端市场的竞争优劣势及占有率，并对比同行业说明公司占据中端市场主导地位的主要依据；

（一）、公司的说明

1、输送带行业近年市场规模与供需关系

《2024-2030 年中国输送带行业调查与投资前景报告》为共研产业研究院自主研究发布的行业报告，是输送带领域的年度专题报告。近年来，由于国家对环保要求更加严格，以及节能增效的需求，使用输送带运输散货物料的方式得到了更多的应用，如使用输送带运输替代卡车运输优势明显，相对于卡车运输，输送

带运输散货物料具有更安全、环保、节能以及高效的优势，其中 2023 年中国输送带产量同比增长 3.7%，销量同比增长 3.7%，预计 2024 年中国输送带产量同比增长 4%。随着我国输送带的发展与进步，整体供给规模整体呈现上涨态势，我国输送带行业的产能供给不断提升，为下游需求提供可靠的供给保障，其中 2023 年中国输送带行业市场规模同比增长 4.3%，市场规模约 300 亿元。（资料来源：共研产业咨询（共研网））



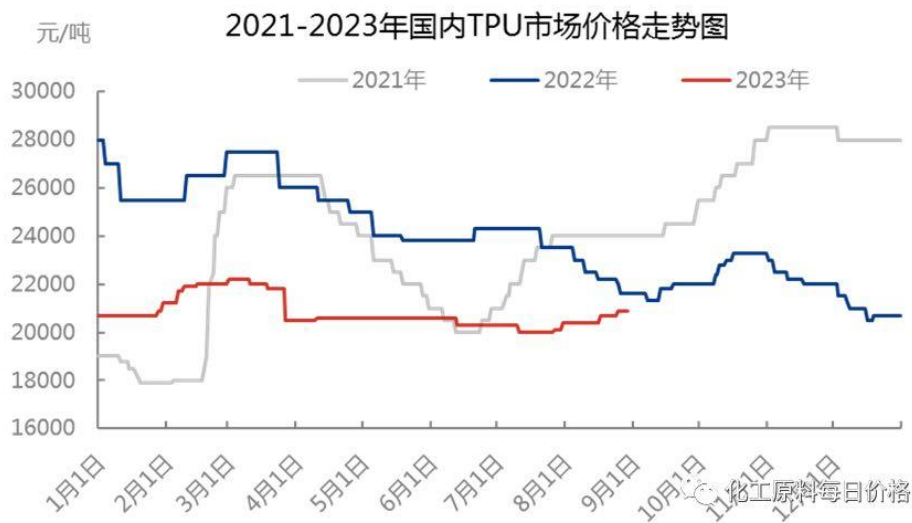
2、输送带行业近年产品和原材料价格走势

(1) 产品价格走势

近年来，输送带行业的整体需求没有明显增长，市场产品价格竞争激烈、价格有所下降。

(2) 原材料 TPU 颗粒价格走势

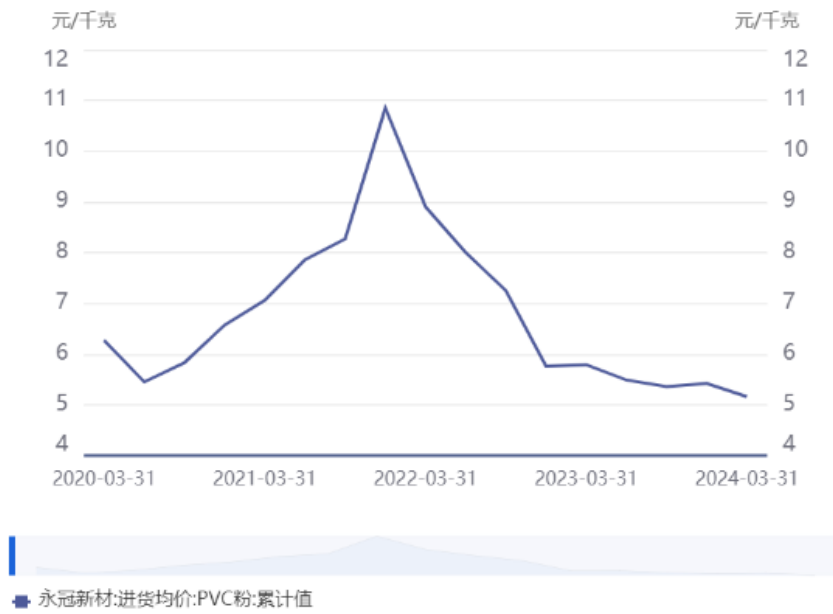
TPU 颗粒的市场价格 2021 年呈整体上升趋势，2022 年市场价格开始下降但整体平均价格略高于 2021 年，2023 年市场价格走势比较平稳、整体平均价格低于 2022 年。2021-2024 年国内 TPU 市场价格走势如下图（资料来源：化工原料每日价格、OILCHEM）：



(3) 原材料 PVC 粉价格走势

PVC 粉的市场价格在 2021 年上涨后，2022 年至今呈现出逐年下降的趋势（资料来源：永冠新材资料）：

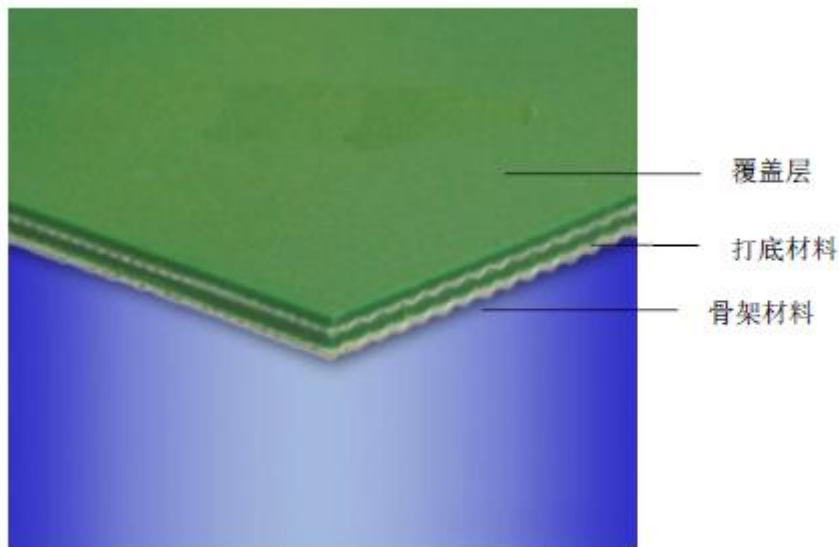
2020. 3. 31-2024. 3. 31 PVC 粉市场价格走势



3. 公司主要产品的市场定位

输送带一般由骨架材料、覆盖层和贴合层材料（以下覆盖层和贴合层统称“覆盖层”）以及打底材料三个部分组成。按照覆盖层的材质不同，输送带一般可以分为橡胶输送带和轻型输送带，前者的覆盖层主要采用各类改性的天然橡胶或合成橡胶，后者则采用各类高分子改性材料，主要包括经过改性的 PVC（Polyvinylchloride 的缩写，聚氯乙烯）、PE（Polyethylene 的缩写，聚乙烯）、TPU（Thermoplastic polyurethanes，即热塑性聚氨酯弹性体，是聚氨酯的一种）、TPEE（热塑性聚酯弹性体）、硅胶材料等。

公司主要从事的是轻型输送带。轻型输送带一般由骨架材料、覆盖层以及打底材料三个部分组成。覆盖层是轻型输送带产品的表面层，贴合层是在多层织物结构中位于两层骨架材料中间，两者都以经改性的 PVC、PE、TPU、TPEE 等高分子材料为主，但一般情况下配方略有差异。PVC 和 TPU 是使用范围最广的两类高分子材料，涵盖了大部分下游行业的应用范围。相对于 PVC 而言，TPU 材质强度更大且综合性能更优异，在满足相同要求的情况下，TPU 输送带的厚度、重量均远小于 PVC 输送带，并且 TPU 材质本身无毒，在安全环保性能方面要优于 PVC 材质。



根据轻型输送带的覆盖层不同，我公司将产品分类为环境友好型高分子材料精密工业用带、普通高分子材料轻型工业用带。

艾艾精工的环境友好型高分子材料精密工业用带主要包含 TPU 同步齿形带、毛毡同步带、无缝助卷机带、印花导带、易洁带及其他各类 TPU、TPEE 输送带等，定位在中高端市场；普通高分子材料轻型工业用带主要包含物流带及其他各类 PVC 输送带等定位在低端市场；此外其他产品包含各类毛毡类芳纶纤维带等。

公司注重环境友好型高分子材料的研发和应用，不断推出新型产品，以满足市场对环保型输送带的需求。公司不断追求产品创新，争取突破国外对国内关键输送部件的束缚，希望在节能减排、低碳降耗以及减少污染方面做出应有的贡献。

普通高分子材料轻型工业用带是大宗的，市场量较大，价格较低，毛利率较低。基于减少应收账款，增加净利润的原因，2023 年放弃低毛利率的低端市场。2024 年由于《股票上市规则》营业收入 3 亿元指标的压力，目前公司在调整方向，专注主业并以扩张营业额为第一目的，2024 年下半年将推出 2 米宽 TPU 输送带卷料，销售给境内外经销商；公司还可能重拾物流带以及 PVC 输送带卷料的销售以抢占低端市场份额。

在中高端市场上，公司目前主要竞争对手为外资的 Forbo-Siegling, Ammega 和 Habasit 以及永利股份等。高端市场目前仍然由外资品牌占据，但公司在产品研发制造已有效突破了高端市场，并对外资品牌形成了较大压力。如《全球轻型输送带市场研究报告 2023-2029》显示，国内龙头企业以永利股份和本公司为代

表，公司通过多年的技术研发和工艺完善，逐步掌握了上述各类轻型输送带生产中高端产品的核心技术和工艺，生产出的产品具有较高的性价比优势。

在输送带行业中，公司的主要产品在中端市场占据优势地位，其依据主要包括以下几个方面：确保产品质量稳定可靠、不断进行技术创新和产品升级、市场中树立了良好的品牌形象和声誉、注重客户服务、产品性价比高。

输送带市场竞争激烈，市场情况不断变化。为了保持在中端市场的优势地位，公司持续关注市场动态，不断提升自身的竞争力。包括进一步加强技术创新、优化产品结构、拓展市场渠道、提升客户服务水平等方面的工作。同时，公司还密切关注行业发展趋势，及时调整战略，以适应市场的变化和客户的需求。

二、按具体产品类别，分别列示近三年公司直销和经销模式下的收入及占比、毛利率等情况，说明有关变化原因及合理性，并结合直销与经销的模式差异、终端客户范围是否存在重合等，进一步说明公司在当前销售模式下是否存在业务流失风险及应对措施；

（一）、公司的说明

1. 按具体产品类别，分别列示近三年公司直销和经销模式下的收入及占比、毛利率

单位：万元

	模式	产品类别	收入	成本	毛利	毛利率(%)	收入占比
2023年	直销	环境友好型高分子材料精密工业用带	2,726.04	1,607.04	1,118.99	41.05	17.72
		普通高分子材料轻型工业用带	3,004.66	2,264.46	740.20	24.64	19.53
		其他	265.48	196.87	68.62	25.85	1.73
		直销小计	5,996.18	4,068.36	1,927.81	32.15	38.97
	经销	环境友好型高分子材料精密工业用带	5,689.22	3,430.88	2,258.34	39.7	36.98
		普通高分子材料轻型工业用带	3,120.38	2,339.83	780.55	25.01	20.28
		其他	579.91	348.68	231.23	39.87	3.77
		经销小计	9,389.51	6,119.39	3,270.12	34.83	61.03
		合计	15,385.69	10,187.76	5,197.93	33.78	100
	2022年	模式	产品类别	收入	成本	毛利	毛利率(%)
直销		环境友好型高分子材料精密工业用带	2,333.38	1,614.99	718.39	30.79	13.22
		普通高分子材料轻型工业用带	5,133.16	3,801.50	1,331.66	25.94	29.08
		其他	261.56	195.36	66.19	25.31	1.48
		直销小计	7,728.10	5,611.85	2,116.25	27.38	43.78
经销		环境友好型高分子材料精密工业用带	6,256.09	4,303.28	1,952.81	31.21	35.44
		普通高分子材料轻型工业用带	2,988.94	1,976.11	1,012.83	33.89	16.93

		其他	678.67	520.12	158.55	23.36	3.84
		经销小计	9,923.70	6,799.50	3,124.19	31.48	56.22
		合计	17,651.79	12,411.35	5,240.44	29.69	100
2021年	模式	产品类别	收入	成本	毛利	毛利率(%)	收入占比
	直销	环境友好型高分子材料精密工业用带	5,337.23	2,730.38	2,606.85	48.84	21.14
		普通高分子材料轻型工业用带	8,006.43	5,699.88	2,306.55	28.81	31.71
		其他	351.55	106.81	244.74	69.62	1.39
		直销小计	13,695.21	8,537.07	5,158.14	37.66	54.24
	经销	环境友好型高分子材料精密工业用带	8,086.22	5,046.92	3,039.30	37.59	32.03
		普通高分子材料轻型工业用带	2,943.90	2,206.96	736.94	25.03	11.66
		其他	523.00	231.82	291.18	55.67	2.07
		经销小计	11,553.12	7,485.69	4,067.43	35.21	45.76
			合计	25,248.33	16,022.76	9,225.57	36.54

近三年直销收入分别为 13,695.21 万元，7,728.10 万元，5,996.18 万元，持续萎缩。主要原因是公司减少了一些物流行业使用的普通型输送带销售额。

近三年经销收入分别为 11,553.12 万元、9,923.70 万元、9,389.51 万元，持续萎缩。主要原因是欧洲子公司战略布局变更，欧洲子公司 2022-2023 年的销售额下降。

近三年直销毛利率分别为 37.66%，27.38%，32.15%，近三年经销毛利率分别为 35.21%、31.48%、34.83%。2022 年毛利率下降主要原因是公司的直接人工、制造费用等成本构成要素金额比较固定，销售额下降导致非直接材料在营业成本占比增加。2023 年毛利率上升的主要原因是公司高毛利的产品销售额增加。

2. 直销与经销的模式差异

公司采用直销和经销并重的销售模式。轻型输送带的下游行业众多，不同行业的设备使用环境、使用要求、输送结构差异较大，对输送带的性能和后加工整理两方面的要求较高，必须由专业厂商直接完成或者由其生产出符合用户性能要求的输送带卷料后再由专业的经销商进行后加工整理。

直销模式下，输送带生产商自行完成卷料生产和后加工整理（如剪裁、接头、维修服务等）两道工序，向最终客户提供成品，或向机械厂提供成品以供其将输送带安装在整套机器上销售给机器购买商；经销模式下，输送带生产商一般只完成卷料生产的工序，向经销商提供半成品，而后加工整理工序则由经销商完成。

经销模式下，公司全部采用买断式销售，即公司的输送带产品在销售给经销商后不承担其无法实现对下游用户销售的风险。

从销售模式来看，行业内的企业会根据自身的研发技术水平、品牌形象和市场地位来决定以直接销售给最终客户为主或者以通过经销商销售为主的模式。公司的技术研发能力较强，在国内的品牌形象良好，因而在国内销售时采用直销为主、经销为辅的模式，直接服务最终客户，获得了较好的品牌形象；公司在海外市场，公司的品牌、市场地位、营销网络及配套服务覆盖范围与国际知名企业相比仍有一定差距，且公司仍处于海外市场拓展期，因而在海外市场采用经销模式，借助当地经销商的力量开拓业务、提升市场份额，降低海外客户服务成本。

公司境内经销模式下为销售输送带卷料给经销商、销售给最终用户指定的经销商、以及销售一些加工整理后输送带给同行输送带客户。2021-2023年我们境内经销模式下大部分是销售给最终用户指定的经销商，我们不会直接销售给这部分经销商的最终用户，不会导致国内经销商的终端客户与我公司终端客户的客户范围重合。销售输送带卷料给经销商的金额较小，导致国内经销商的终端客户与我公司终端客户的客户范围重合的可能性较小。销售一些加工整理后输送带给同行输送带客户的金额也较小，导致国内经销商的终端客户与我公司终端客户的客户范围重合的可能性较小。

3. 业务流失风险及应对措施

不论是直销模式还是经销模式，都有可能因为公司人员流动、竞争对手、市场波动导致、产品或服务不满意、价格问题、服务质量问题、沟通不畅问题、缺乏个性化问题等原因造成客户销售额减少。

在面对因为各种各样原因可能导致客户流失的情况下，我公司努力采用各种应对措施来维护现有客户的关系，与现有客户建立长久的合作关系：注重人才培养与激励、加强市场调研、多元化销售渠道、加强客户关系管理、提升服务质量、推出创新产品、加强品牌建设、与客户建立战略伙伴关系。

同时，我公司也要采用多种方式来开发新客户：市场调研与定位、参加展会和活动、内容营销、口碑营销、电话销售、举办促销活动、上门拜访、提供免费试用或咨询。

三、按具体产品类别，分别列示近三年公司境内外收入及占比、毛利率、主要客户名称、所属行业、销售规模、新增或退出等情况，说明有关变化原因及合理性；

（一）、公司的说明

1. 按具体产品类别，分别列示近三年公司境内外收入及占比、毛利率

单位：万元

	模式	产品类别	收入	成本	毛利	毛利率(%)	收入占比
2023年	境内	环境友好型高分子材料精密工业用带	3,621.95	2,183.38	1,438.56	39.72	23.54
		普通高分子材料轻型工业用带	3,065.11	2,311.12	753.99	24.60	19.92
		其他	323.19	243.78	79.41	24.57	2.10
		境内小计	7,010.25	4,738.28	2,271.96	32.41	45.56
	境外	环境友好型高分子材料精密工业用带	4,793.31	2,854.54	1,938.77	40.45	31.15
		普通高分子材料轻型工业用带	3,059.93	2,293.16	766.76	25.06	19.89
		其他	522.20	301.77	220.44	42.21	3.39
		境外小计	8,375.44	5,449.47	2,925.97	34.94	54.44
		合计	15,385.69	10,187.76	5,197.93	33.78	100.00
	2022年	境内	环境友好型高分子材料精密工业用带	2,884.98	1,927.51	957.47	33.19
普通高分子材料轻型工业用带			5,193.76	3,845.72	1,348.05	25.96	29.42
其他			326.23	248.91	77.32	23.70	1.85
境内小计			8,404.98	6,022.14	2,382.84	28.35	47.61
境外		环境友好型高分子材料精密工业用带	5,704.49	3,990.76	1,713.73	30.04	32.32
		普通高分子材料轻型工业用带	2,928.34	1,931.88	996.45	34.03	16.59
		其他	613.99	466.57	147.42	24.01	3.48
		境外小计	9,246.82	6,389.21	2,857.60	30.90	52.39
		合计	17,651.79	12,411.35	5,240.44	29.69	100.00
2021年		境内	环境友好型高分子材料精密工业用带	6,137.47	3,146.95	2,990.52	48.73
	普通高分子材料轻型工业用带		8,164.73	5,814.08	2,350.65	28.79	32.34
	其他		433.18	159.98	273.19	63.07	1.72
	境内小计		14,735.38	9,121.02	5,614.36	38.10	58.36
	境外	环境友好型高分子材料精密工业用带	7,285.98	4,630.35	2,655.63	36.45	28.86
		普通高分子材料轻型工业用带	2,785.60	2,092.75	692.85	24.87	11.03
		其他	441.37	178.65	262.73	59.53	1.75
		境外小计	10,512.95	6,901.75	3,611.21	34.35	41.64
		合计	25,248.33	16,022.76	9,225.57	36.54	100.00

近三年境内收入分别为 14,735.38 万元，8,404.98 万元，7,010.25 万元，持续萎缩。主要原因是公司减少了一些物流行业使用的普通型输送带销售额。

近三年境外收入分别为 10,512.95 万元，9,246.82 万元，8,375.44 万元，持续萎缩。主要原因是欧洲子公司战略布局变更，欧洲子公司 2022-2023 年的销售额下降。

近三年境内毛利率分别为 38.1%，28.35%，32.41%，三年毛利率波动较大。2022 年毛利率下降主要原因是公司的直接人工、制造费用等成本构成要素金额比较固定，销售额下降导致非直接材料在营业成本占比增加。2023 年毛利率上升的主要原因是公司高毛利的产品销售额增加。

近三年境外毛利率分别为 34.35%，30.9%，34.94%。2022 年毛利率下降的原因是欧洲子公司调整战略布局，欧洲销售额下降，销售额下降导致非直接材料在营业成本占比增加。

2、近三年公司境内外主要客户名称、所属行业、销售规模、新增或退出等情况

2021 年前五大客户

单位：万元

序号	前五大客户名称	2021 年销售额	所属行业	新增或退出
1	上海东普信息科技有限公司	2,322.87	物流	2022 年退出前 5 大
2	苏州金峰物联网技术有限公司	755.15	物流	
3	四川省邦友达科技有限公司	625.69	物流	
4	北京首都国际机场股份有限公司	518.84	机场	2022 年退出前 5 大
5	启东荻捷工业成套设备有限公司	513.41	物流	2022 年退出前 5 大

上海东普信息科技有限公司 2022 年退出前五大的原因是：由于疫情影响，快递行业的项目增量已经越来越少。

北京首都国际机场股份有限公司 2022 年退出了前五大客户的原因是：2022 年航空行业受疫情影响较大，需求减少，当年未采购轻型输送带。

启东荻捷工业成套设备有限公司 2022 年退出前五大的原因是：由于疫情影响，快递行业的项目增量已经越来越少。

2022 年前五大客户：

单位：万元

序号	前五大客户名称	2022 年销售额	所属行业	新增或退出
1	四川省邦友达科技有限公司	962.63	物流	2023 年退出前 5 大
2	Universal Belting Resource	673.24	境外经销商	2022 年进入前 5 大
3	江苏奥索斯自动化科技有限公司	489.72	物流	新增

4	苏州金峰物联网技术有限公司	443.18	物流	2023年退出前5大
5	AL AKSA CO FOR OWNER MOHAMEDZAKARIA	354.35	境外经销商	2022年进入前5大 2023年退出前5大

Universal Belting Resource 2022年新进入前五大名单的原因是：2021年销售额419.43万元，2022年销售额673.24万元，2022年加大了对该客户订单需求的挖掘，销售额增加，进入前五大客户。

江苏奥索斯自动化科技有限公司 2022年新进入前五大名单的原因是：2022年新开发的物流客户。

AL AKSA CO FOR OWNER MOHAMEDZAKARIA 2022年新进入前五大名单且2023年退出前五大客户的原因是：该客户每两年从中国采购一次。

四川省邦友达科技有限公司 2023年退出前五大的原因是：因2022年底应收账款余额大、账期长，公司对其采取催款并少接订单的措施，2023年销售订单减少，2023年退出前五大客户。

苏州金峰物联网技术有限公司 2023年退出前五大的原因是：快递行业的项目增量已经越来越少。

2023年前五大客户

单位：万元

序号	前五大客户名称	2023年销售额	所属行业	新增或退出
1	北京首都国际机场股份有限公司	576.94	机场	新增
2	安徽中科微至物流装备制造有限公司	548.53	物流	新增
3	江苏奥索斯自动化科技有限公司	468.57	物流	
4	Beltservice Corporation	354.08	境外经销商	新增
5	Rusconbelt LLC	322.71	境外经销商	新增

北京首都国际机场股份有限公司 2023年新进入前五大名单的原因是：疫情影响因素已消除，恢复正常需求采购。

安徽中科微至物流装备制造有限公司 2023年新进入前五大名单的原因是：2023年加大了对该客户订单需求的挖掘，销售额增加，进入前五大客户。

Beltservice Corporation 2023年新进入前五大名单的原因是：该客户是公司长期客户，2023年加大了对该客户订单需求的挖掘，销售额增加，进入前五大客户。

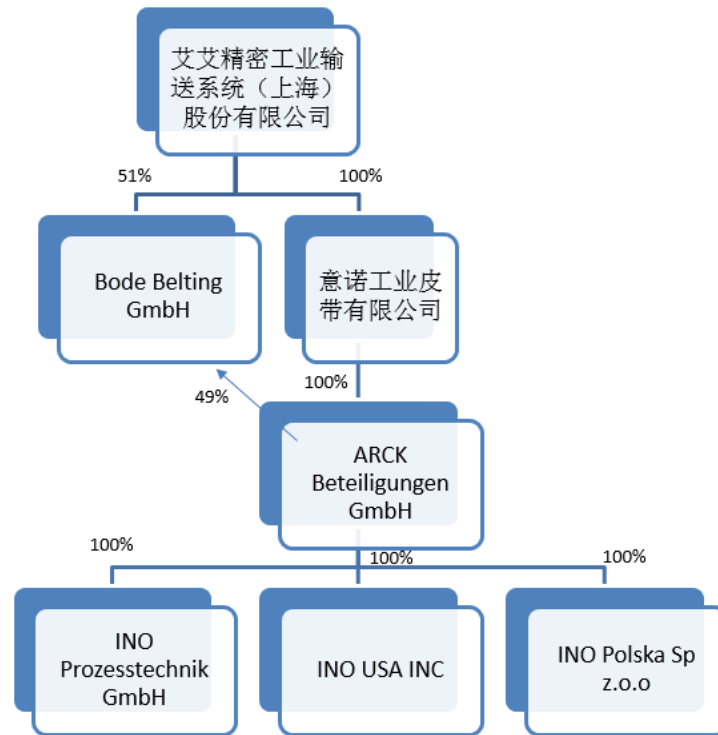
Rusconbelt LLC 2023 年新进入前五大名单的原因是：该客户是公司长期客户，2023 年加大了对该客户订单需求的挖掘，销售额增加，进入前五大客户。

四、结合公司境外业务的现有布局和有关子公司情况，说明收入下降情况下管理费用较大增长的原因及合理性，并进一步分析公司境内外业务占比变化的有关原因及考虑。

（一）、公司的说明

欧洲总部设于德国，原因为德国是欧洲最大的经济国，自动化最高，有非常多的机械商，而且位于欧洲中间，可以提供较短的交货期给非德语国家的客户。在欧洲当地设厂是为本地及欧洲的客户提供服务，以确保客户能够享受短的交货时间，并根据他们的需求量身定制产品。通过在德国设立公司，我们能够建立起良好的声誉和市场影响力。Bode Belting GmbH 是欧洲主要销售主体，自 2013 年 11 月 30 日成为本公司的控股子公司，纳入合并报表后，一直为公司境外收入的主要来源。欧洲子公司由于劳动力成本不断上升，和新冠对销售表现影响非常大，战略布局变更。德国 Bode Belting GmbH 由原集同步齿形带生产、各类轻型输送带加工及销售一体的公司，变更为销售公司。同时在波兰设立 INO POLSKA SP. Z O. O. 子公司，加工部分迁移到波兰，波兰人工费用约为德国的 50%，以保持竞争力和提高交货速度。生产部分转入德国 INO Prozesstechnik GmbH，德国 INO Prozesstechnik GmbH 由原来的销售公司转型变为生产和研发中心。

2021 年公司成立美国 INO USA INC，INO USA INC 主要从事轻型输送带及相关产品的加工、销售及售后服务等活动，业务范围覆盖美国、加拿大、阿根廷等北美、南美区域。成立美国 INO USA INC 的主要目的是实现资源的优化配置，强化公司对北美、南美战略业务的控制力，推动公司境外子公司协同发展，从而提升公司整体运营效率，增强企业竞争力，进一步提升盈利能力，扩大艾艾精工在国际市场的品牌影响力，符合公司长期战略发展及股东利益。



1、境外子公司情况

(1) 意诺工业皮带有限公司

成立日期	2012年3月27日	法定股本	100万美元	实收股本	100万美元
主要经营地	香港	股东构成及控制情况	艾艾精工 100%	业务性质	投资、贸易

合并口径主要财务数据

单位：万元

年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
总资产	9,694.76	6,883.01	3,562.30
净资产	-403.00	76.73	241.78
营业收入	3,918.53	2,332.07	789.39
净利润	-443.72	-161.08	-100.42

(2) ARCK Beteiligungen GmbH

成立日期	2015年6月8日	法定股本	100万欧元	实收股本	100万欧元
主要经营地	欧洲	股东构成及控制情况	香港意诺100%	业务性质	对企业进行投资和参股、及购买土地和建造商业建筑

合并口径主要财务数据

单位：万元

年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
总资产	9,651.02	6,832.93	3,532.82
净资产	-128.58	327.35	505.16
营业收入	3,873.60	2,265.12	789.40
净利润	-434.93	-180.27	-56.30

(3) Bode Belting GmbH

成立日期	2001年10月23日	法定股本	50万欧元	实收股本	50万欧元
主要经营地	欧洲	股东构成及控制情况	艾艾精工 51% ARCK Beteiligungen GmbH 49%	业务性质	销售各种类型的工业用带
主要财务数据			单位：万元		
年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度		
总资产	2,990.85	3,335.27	3,533.58		
净资产	748.71	900.75	1,288.35		
营业收入	1,975.53	4,543.70	5,649.83		
净利润	-199.33	-403.83	-49.07		

(4) INO Prozesstechnik GmbH

成立日期	2015年6月11日	法定股本	20万欧元	实收股本	20万欧元
主要经营地	欧洲	股东构成及控制情况	ARCK Beteiligungen GmbH 100%	业务性质	销售各种类型的工业用输送带, 重点生产齿形带
主要财务数据			单位：万元		
年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日/2021年度		
总资产	2,484.61	880.43	567.47		
净资产	-164.89	37.04	73.14		
营业收入	134.05	27.37	186.31		
净利润	-198.48	-36.35	-21.29		

2023年下半年 INO Prozesstechnik GmbH 开始租新厂房用于继续生产同步齿形带, 开始招聘管理人员等, 导致德国 INO Prozesstechnik GmbH 的管理费用-职工薪酬、办公费增加。

(5) INO POLSKA SP. Z O. O.

成立日期	2022年3月23日	法定股本	4.7万波兰兹罗提	实收股本	4.7万波兰兹罗提
主要经营地	欧洲	股东构成及控制情况	ARCK Beteiligungen GmbH 100%	业务性质	加工各种类型的工业用输送带
主要财务数据			单位：万元		
年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度		
总资产	2,625.37	2,154.27			
净资产	-462.04	-176.15			
营业收入	1,671.87	189.11			
净利润	-250.44	-167.33			

INO POLSKA SP. Z O. O. 自 2022 年下半年开始自主生产，由德国总经理在波兰主持管理工作，由代理记账公司代理记账，管理费用较低；2023 年录用新的总经理、财务经理等专职管理人员导致波兰 INO 管理费用-职工薪酬增加。

(6) INO USA INC

成立日期	2020年12月22日	法定股本	15美元	实收股本	15美元
主要经营地	北美	股东构成及控制情况	ARCK Beteiligungen GmbH 100%	业务性质	加工各种类型的工业用输送带
主要财务数据			单位：万元		
年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度		
总资产	2,775.08	1,853.80	1,068.73		
净资产	43.15	46.17	-21.01		
营业收入	2,187.51	1,989.66	515.36		
净利润	-3.82	66.76	-21.29		

近三年美国 INO USA INC 的营业收入逐年上升，2024 年将上升一个台阶。

美国 INO	2024 年第一季度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入(万美元)	123.79	310.44	295.80	79.88
营业收入(万人民币)	879.30	2,187.51	1,989.66	515.36

2022 年、2023 年是境外子公司业务的谷底。2024 年美国 INO USA INC 销售增长显著，欧洲子公司 2024 年第一季度的销售额也比上年同期有所增长，2024

年乐观预估境外收入将有合理成长。2024 年度境外子公司净利润将不会再拖公司整体盈利水平的后腿。

（二）、会计师说明程序及意见

1、查询行业研究报告，了解行业近年市场规模与供需关系、产品和原材料价格走势、市场占有率等市场情况；

2、获取直销和经销模式下的收入及占比，了解直销和经销模式下的收入和毛利率变动等情况，分析其变动的合理性；

3、获取境内外收入及占比，了解主要客户销售规模、新增或退出等情况及变动原因，结合收入变动以及毛利率，分析其变动的合理性；对主要客户进行函证，确认交易真实性以及金额的准确性；

4、了解公司境外业务的现有布局和相关境外子公司的市场定位以及经营情况，了解境外收入下降情况下管理费用较大增长的原因，分析其合理性；

我们认为：通过了解公司主要产品的市场定位、近三年公司直销和经销收入及毛利率、主要客户销售规模变动原因、业务流失风险及应对措施，由于客户需求变动、境外业务的现有布局原因导致境内外业务占比变化以及收入下降情况下管理费用较大增长，具有合理性。

监管工作函问题 3、关于存货规模。年报显示，在收入规模持续下降的情况下，公司存货规模近年却持续缓慢增加，近三年存货金额分别为 8,192.58 万元、8,739.97 万元、9,267.84 万元。存货分类项目中，原材料账面价值 2,639.64 万元，半成品 4,169.39 万元，库存商品 2,380.05 万元。存货跌价准备期末余额合计 296.42 万元，其中，半成品存货跌价准备本期计提 107.38 万元，库存商品存货跌价准备计提 13.83 万元，同时因“其他”原因减少 38.86 万元。

请公司：（1）结合收入规模变化及业务模式影响等，说明存货规模较大且持续增长的主要原因及合理性，并与同行业上市公司进行对比；（2）结合产品价格变化、存货跌价准备计提标准，说明公司存货跌价准备计提是否充分、合理。请年审会计师发表意见。

回复：

一、结合收入规模变化及业务模式影响等，说明存货规模较大且持续增长的主要原因及合理性，并与同行业上市公司进行对比；

（一）、公司说明

1、公司的主要产品及业务模式

公司专业从事轻型输送带的研发、生产及销售。产品广泛应用于食品加工、物流运输、机场、纺织印染、铝型材加工、屠宰等行业和领域。根据生产所用主要原材料、产品应用特点，公司主营产品可以分为环保精密带、普通轻型带等产品，产品规格数百种，产品系列丰富。报告期内，主营业务未发生变化。

轻型输送带产品的应用领域十分广泛，对产品性能的要求较为精细，不同行业的性能要求差异较大，对生产企业的技术能力提出较高要求。除了需要掌握涂覆法或更为先进的压延法生产工艺外，生产企业对高分子材料改性及配方、骨架织物（包括添加芳纶、钢丝）、打底材料选择的技术水平是决定产品质量的关键。

轻型输送带与自动化生产线或机器设备配套使用，并在自动化生产线或机器设备使用寿命期间多次更换，占自动化生产线或机器设备本身的价值比例较小，相当于易耗品，这也决定了其客户集中度极低。以本公司为例，本公司产品规格数百种，所服务的下游客户累计超过 3,000 家。

轻型输送带行业的下游行业众多，客户集中度低，销售订单十分分散，产品品种较多，生产商需要积累足够数量的客户才能形成规模经济，只有拥有数量众多的下游客户才可能使得公司具有一定的产销规模，进而实现盈利。

由于轻型输送带的下游行业众多，不同行业的设备使用环境、使用要求、输送结构差异较大，对输送带的性能和后加工整理两方面的要求较高，轻型输送带厂商不能仅仅是生产出各种型号的产品，还需要了解客户对产品性能的需求，将自己的产品去匹配客户需求，甚至为满足客户需求进行定制化生产，并且满足客户的产品交期要求和提供完善的后续咨询服务。

公司产品需针对不同行业、客户需求，备货规格较多，以便在订单确认后可以快速进行后续加工或直接对外销售，有利于对客户需求的快速响应，导致存货规模较大。

2、收入规模变化

单位：万元

项目	2023 年度	变动比例	2022 年度	变动比例	2021 年度
营业收入	15,461.89	-12.41%	17,651.79	-30.09%	25,248.33
其中：物流带收入	2,719.84	-46.18%	5,053.69	-50.51%	10,211.50

艾艾精工 2021 年度--2023 年度收入规模持续下降，主要系公司调整产品结构，增加高附加值产品销售，同时随着快递行业的项目增量逐渐减少，竞争更为充分激烈、账期长的物流带产品销售逐渐减少。

3、存货增长情况

单位：万元

项目	2023-12-31 账面价值	增长比例	2022-12-31 账面价值	增长比例	2021-12-31 账面价值
原材料	2,639.63	5.05%	2,512.83	21.53%	2,067.62
半成品	4,169.39	11.91%	3,725.76	6.63%	3,494.22
库存商品	2,380.05	3.59%	2,297.65	-9.22%	2,530.90
低值易耗品	23.00	-7.36%	24.83	23.04%	20.18
发出商品	55.77	-68.83%	178.90	124.59%	79.66
合计	9,267.84	6.04%	8,739.97	6.68%	8,192.58

1) 2023 年末较 2022 年末存货增长，主要系子公司 INO USA INC 备货增加所致，设立该公司目的为开拓北美、南美区域市场，销售公司产品，主要采用经销模式。

子公司 INO USA INC 期末半成品余额增长列示如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31	存货增加金额
半成品余额	700.76	367.79	332.96
小计：	700.76	367.79	332.96

半成品增长，主要系对北美、南美区域市场的销售预期较高，增加了美国地区的备货量。INO USA INC 2024 年 1-5 月已实现销售约 200 万美元，2023 年末期末结存 98.94 万美元（折人民币 700.76 万元），已基本实现销售。

2) 2022 年末较 2021 年末存货增长，主要系子公司安徽艾艾厂区于 2022 年 6 月末转固，开始备料投产所致。

4、同行业上市公司永利股份轻型输送带存货规模比较

公司产品系轻型输送带产品，国内同行业上市公司较少，永利股份(300230)原主营业务也同为轻型输送带产品的生产和销售，2016 年该公司非公开发行股份募集资金购买主营业务为精密塑料件的生产加工销售业务的炜丰国际控股有

限公司 100%股份以后，其年报披露的期末存货包含轻型输送带和模具塑料件以及对应的材料等，无法区分两类产品及对应的材料的分别结余金额。仅从其年报披露查询到其轻型输送带产品库存量及年度营业成本情况，对比如下：期末库存量占轻型输送带营业成本比重：

公司	项目	2023-12-31 /2023 年度	2022-12-31 /2022 年度	2021-12-31 /2021 年度
艾艾精工	期末库存量	50.40	56.12	53.24
	营业成本	10,187.76	12,411.35	16,022.76
	期末库存量/营业成本比例	0.49%	0.45%	0.33%
永利股份	期末库存量	169.56	156.32	159.00
	轻型输送带营业成本	67,742.28	60,370.96	61,292.68
	期末库存量/营业成本比例	0.25%	0.26%	0.26%

注：期末库存量为轻型输送带库存量，单位万平方米，营业成本为万元。

与同行业永利股份相比，艾艾精工由于销售规模较小，期末库存量占营业成本比例高于永利股份，艾艾精工存货种类较多，包括同步带、物流带等多品种，同品种产品多规格，根据客户需求，产品成本差异较大。2021 年度销售毛利率低的物流带占比较多，故库存量占营业成本比例小于 2022 年度和 2023 年度。

另外，查找其重组前 2014 年和 2013 年末存货余额及营业成本情况如下：

单位：万元

永利股份	2014-12-31/2014 年度	2013-12-31/2013 年度
存货余额	12,905.78	11,170.20
当年度营业成本	22,556.30	20,224.21
占比	57.22%	55.23%

从上表看，其存货余额占营业成本比例较高，与该类产品需备货较多的特点情况相符。

综上，公司存货规模较大，系轻型输送带产品具有明显的多样性、小批量、个性化的特点，为及时响应客户需求需备货较多，公司情况与同行业公司不存在较大差异。近 3 年收入减少存货增加主要系近几年市场需求变动，公司同时也减少物流带的生产销售，努力开拓高附加值的产品和新客户所致。

（二）、会计师说明程序及意见

1、了解和评价公司与存货采购、仓储、生产相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价公司与存货存在与计价相关关键控制活动设计的合理性及执行的有效性；

2、访谈公司的管理层，了解公司业务现状及未来的市场预期，询问公司存货规模较大且持续增长的主要原因及合理性；

3、结合公司的期末存货明细，分析公司产品的订单支持情况，以及期后销售情况；

4、实施存货监盘程序，检查存货的数量、状况等，核查公司存货是否存在以及是否存在减值迹象的情况；

5、比较同行业公司存货周转天数、存货余额占营业成本比例及存货跌价准备计提等情况，评价公司与同行业可比公司是否存在显著差异。

我们认为：存货持续增长主要系公司调整销售产品结构，增加高附加值产品销售，23年存货库存量有所减少，规模较大且持续增长具有客观原因及合理性。

二、结合产品价格变化、存货跌价准备计提标准，说明公司存货跌价准备计提是否充分、合理。

（一）、公司说明

1、产品价格变化

公司存货属于轻型输送带产品，该类产品特点是具有明显的多样性、小批量、个性化的特点，由于存货种类、数量繁多，规格型号复杂，因此不同销售合同之间存货单品的销售价格差异较大。

公司近三年毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	15,461.89	17,651.79	25,248.33
营业成本	10,211.73	12,411.35	16,022.76
毛利率	33.96%	29.69%	36.54%

依据公司 2021-2023 年营业成本收入情况，近三年毛利率均大于 29%，存货并无重大减值风险。

2、存货跌价计提标准

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。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以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，确定其可变现净值；为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司存货跌价计提具体原则及情况：

1、原材料中部分零料：库龄>180 天的，基本很少使用以及库龄<180 天的，且输送带<5 平米或同步带<2 平米的，基本无利用价值的零料全额计提跌价；

2、库存商品中部分客制成品和改制品：库龄>90 天的，基本不会再成交且可利用价值很小的客制成品以及<150 平米的，重工成本很高，基本无其他可利用价值的改制品全额计提跌价；

3、其余原材料、库存商品、半成品等按照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。

存货大类	存货小类	提列原则及理由情况
材料	卷料及原材料	原材料价格波动不大、对应产品价格稳定，毛利率较高，不予提列
	零料	库龄>180 天的，基本很少使用，按 100%提列
		库龄<180 天的，且输送带<5 平米或同步带<2 平米的，基本无利用价值，按 100%计提(黄色标)
		除上述之外的零料，基本均可使用，不予提列
库存商品	客制成品	库龄>90 天的，基本不会再成交且可利用价值很小，按 100%计提
	改制品	>150 平米的，可直接改制为其他产品，不予提列
		<150 平米的，重工成本很高，基本无其他可利用价值，按 100%提列
半成品	半成品	正常订单生产，不予提列

经过跌价测试，公司期末存货跌价准备已充分计提。

(二) 、会计师说明程序及意见

1、了解、测试和评价管理层与存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行有效性；

2、了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，前后期是否一致，是否符合《企业会计准则》的有关规定；

3、实施存货监盘程序，检查存货的数量、状况等，核查公司存货是否存在以及是否存在减值迹象的情况；

4、复核公司对存货所作的减值测试，并对计提的存货跌价准备进行重新计算；

5、比较同行业公司存货周转及存货跌价准备计提等情况，评价公司与同行业可比公司是否存在显著差异。

我们认为：存货跌价准备计提充分、合理。

监管工作函问题 4、关于投资情况。年报显示，公司货币资金近年持续减少，期末余额为 3,380.88 万元，同比减少 33.30%，主要系本期经营消耗以及子公司西安艾艾在建工程投入增加所致。公司在建工程期末余额 5,306.46 万元，主要系“工业用轻型输送带及智能输送装备制造厂房建设”项目，本期增加投入金额 1,125.14 万元，转入固定资产金额 1,332.13 万元，工程累计投入占预算比例 101.71%。长期股权投资期末余额 4,980.24 万元，主要为对联营企业金锋馥（滁州）科技股份有限公司（以下简称金锋馥）的投资，长期股权投资本期未发生变化，投资收益为 0；相关投资对金锋馥 2020-2022 年税后净利润设置了业绩补偿安排，但目前具体补偿尚在协商中，公司暂不确认补偿收益。

请公司：（1）补充披露有关在建工程项目对应的生产规模、产品类型、应用领域、开工时间、建设进度、预计完工和达产时间等具体情况，并结合公司主要产品当前产能利用率和市场供需情况，说明项目建设的必要性及对公司的影响；（2）结合公司业务规模和盈利状态、日常经营所需的营运资金、偿债安排和潜在项目支出等，说明货币资金规模是否会持续减少，以及对公司持续经营的影响；（3）结合金锋馥 2020-2023 年的主要财务数据，说明长期股权投资未计提减值准备、无投资收益的合理性，并结合前期投资约定说明至今尚未确定补偿方案的具体原因，报告期暂不确认补偿收益是否符合会计准则有关要求。请年审会计师发表意见。

回复：

一、补充披露有关在建工程项目对应的生产规模、产品类型、应用领域、开工时间、建设进度、预计完工和达产时间等具体情况，并结合公司主要产品当前产能利用率和市场供需情况，说明项目建设的必要性及对公司的影响；

（一）、公司说明

子公司	在建工程项目	开工时间	建设进度	预计完工时间	预计达产时间	生产规模	产品类型	应用领域
西安艾艾	工业用轻型输送带及智能输送装备制造制造厂房建设	2022年4月15日	准备验收	2024年6月30日	2024年8月1日	15万平方米	印花导带、新型毛毡输送带	印花行业、轮胎行业、汽车行业、裁剪行业

西安艾艾建厂投产后，可以就近供应提高供货时效及节约成本提高竞争力，争取西部及北方的市场份额，目前轻型输送带主要的生产厂家多集中于江浙沪地区，北方及西部地区没有较具规模的生产厂家，北方及大西部对轻型输送带仍有极大市场需求。西安艾艾拟生产的主要产品类型是印花导带和新型毛毡输送带，西安艾艾的定位是生产中高端产品。2024年西安艾艾开始生产的新型毛毡输送带产品可替代相应的进口产品，具有轻、耐切、不易起毛的特点，广泛应用于裁切线，少部分用在轮胎行业，将具有较高附加值。西安艾艾自成立以来一直亏损，一旦新型毛毡输送带实现量产并规模销售，将实现扭亏为盈。

西安子公司工业用轻型输送带及智能输送装备制造制造厂房建设项目，对应的主要产品印花导带和新型毛毡输送带，系对现有的生产能力形成补充和进一步提升，开发新产品以便于开拓新市场，增加销售规模，项目建设必要性存在合理性。

（二）、会计师说明程序及意见

1、了解公司在建项目的生产规模、产品类型、应用领域、预计完工和达产时间等具体情况，项目建设的必要性；

2、查阅公司期末在建项目合同、项目成本投入、项目进度单等，核查各项目成本投入情况，对期末余额的真实性、准确性进行检查；

3、结合期末在建项目盘点情况，核实在建项目的建设进度；

4、了解已达成的建设项目对应的生产的主要产品当前产能利用率和市场供需情况；

我们认为：报告期内公司在建项目主要为西安子公司工业用轻型输送带及智能输送装备制造制造厂房建设项目，对应的主要产品为印花导带和新型毛毡输送带，系对现有的生产能力形成补充和进一步提升，开发新产品以便于开拓新市场，增加销售规模，项目建设存在合理性。

二、结合公司业务规模和盈利状态、日常经营所需的营运资金、偿债安排和潜在项目支出等，说明货币资金规模是否会持续减少，以及对公司持续经营的影响；

（一）、公司说明

单位：万元

现金流量表项目	2023年	2022年	2021年
经营活动产生的现金流量净额	3,024.48	3,274.97	2,801.01
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的金额	3,979.71	6,066.27	8,297.24
投资活动产生的现金流量净额	-3,946.62	-5,196.32	-8,203.79
筹资活动产生的现金流量净额	-799.72	-2,143.98	562.62
期末现金及现金等价物余额	3,380.88	5,068.81	8,923.03

公司经营活动产生的现金流量净额一直较为稳定，在 3,000 万左右，经营活动现金流入都大于经营活动现金流出。2023 年 12 月 31 日公司流动负债为 6,062.71 万元，公司的短期借款 1,505.28 万元为向大股东借款，大股东可以给公司延期借款，公司无偿债压力。2021-2023 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的金额较大，主要为建设安徽和西安两个工厂所致。安徽工厂厂房已经于 2022 年竣工，生产线投入也基本完成，未来购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的金额较小。西安工厂在 2024 年竣工，厂房尾款及生产线投入金额相对较小。

潜在支出主要为根据本公司 2024 年 4 月 28 日召开的第四届董事会第十二次会议决议，拟以 2023 年 12 月 31 日公司总股本 13,067.32 万股为基数，向全体股东按每 10 股派现金红利 0.82 元（含税），合计派发现金红利 1,071.52 万元。

2023 年 12 月 31 日公司负债率为 13.75%。截止 2023 年 12 月 31 日，本公司已拥有国内多家银行提供的银行授信额度，金额 4,000.00 万元，其中：已使用授信金额为 0 万元。2024 年公司拟动用信用借款来增加货币资金。

未来货币资金不会持续减少，对公司经营不会产生不利影响。

（二）、会计师说明程序及意见

1、与管理层了解货币资金报告期逐年减少的原因，公司日常经营所需的营运资金、偿债安排和潜在项目支出等，对公司持续经营的影响；

2、分析公司货币资金持续减少的原因，是否存在合理性；

3、了解公司预计未来应对业务规模和盈利状态采取的措施，对公司持续经营产生的影响；

我们认为：报告期内货币资金减少主要系支付在建项目厂房建设和设备款，减少存在合理性，公司正常经营，积极开拓市场，扩大公司业务规模，增加经营活动产生的现金流量净额，日常经营所需的营运资金、偿债安排，不会对公司持续经营产生不利影响。

三、结合金锋馥 2020-2023 年的主要财务数据，说明长期股权投资未计提减值准备、无投资收益的合理性，并结合前期投资约定说明至今尚未确定补偿方案的具体原因，报告期暂不确认补偿收益是否符合会计准则有关要求。

（一）、公司说明

1、对金锋馥的投资情况：

联营企业名称	主要经营地	注册地	业务性质	投资金额	持股比例(%)		会计处理方法
					直接	间接	
金锋馥（滁州）科技股份有限公司	安徽	安徽	自动化设备、输送机械设备研发生产销售	5000 万元人民币	3.4265		权益法

金锋馥有限公司主要业务为自动化设备、输送机械设备研发生产销售，其部分设备需要用到输送带，艾艾精工为实现与其业务的协同，建立长期业务合作关系，同时当时考虑到该公司拟 IPO 申报，具有很好的投资价值。艾艾精工与南京赛富等 14 位投资人一起对金锋馥进行增资，其中艾艾精工于 2021 年 1 月出资 5000 万元人民币，占增资后注册资本的 3.4265%。

根据此次增资的投资协议及修改后的章程，金锋馥公司董事会共 6 名，其中艾艾精工委派 1 名，对该公司有重大影响，故采用权益法进行核算，在长期股权投资科目列示。

2、金锋馥 2020-2023 年主要财务数据（未审）如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
流动资产	151,871.81	136,464.17	162,595.55	120,049.19
非流动资产	37,468.81	37,621.71	33,348.21	27,288.64
资产合计	189,340.62	174,085.88	195,943.76	147,337.84
流动负债	114,815.01	100,422.34	111,710.22	76,764.89
非流动负债	7,434.62	6,887.15	13,219.56	11,182.80
负债合计	122,249.63	107,309.49	124,929.78	87,947.69

营业收入	85,248.05	90,248.22	89,102.40	59,627.11
净利润	333.25	-4,574.55	3,998.41	4,419.88
经营活动现金流量	12,425.15	2,353.78	-13,053.56	-15,176.03

金锋馥 2022 年度由于经济环境等客观因素对物流电商设备行业的影响，制作成本增加，设备制作、安装调试周期拉长，利润下滑超过预期，2022 年度亏损较大，2023 年度经营情况好转。

3、2022 年度、2023 年度长期股权投资未计提减值准备、2023 年度无投资收益的原因

1) 未计提减值准备原因

2021 年 10 月金锋馥有限公司完成股份制改制并更名为金锋馥（滁州）科技股份有限公司。由于 2022 年疫情及整体经济的下行，金锋馥公司设备的销售及客户验收受到较大影响，2022 年度亏损。2021 年度和 2022 年度公司根据金锋馥公司委托的 IPO 审计团队对其财务报表的预审计结果依权益法核算，累计确认投资收益-19.76 万元，至 2022 年 12 月 31 日对该公司长期股权投资账面价值 4,980.24 万元。

2020 年新老股东投资协议以及金锋馥及其实控人承诺，如金锋馥未于 2022 年 12 月 31 日向中国证监会完成申报上市材料、或未完成目标利润的 50%，则其实控人或目标公司触发按 8%的年化收益或按审定的本轮投资人享有账面净资产权益孰高价格的回购义务或对本轮投资人进行补偿。

2022 年度公司未能完成原承诺，金锋馥及其实控人与相关投资人进行了多次协商，希望为促使双方共赢，以金锋馥经营安全、未来重新申报上市为大局，实控人和金锋馥将根据资金状况采取回购、引入新的投资机构接手、寻求地方政府和投资基金支持等方式协调解决各投资人的不同诉求。

根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》第十八条的规定，投资方应当关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额等类似情况。出现类似情况时，投资方应当按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，应当计提减值准备。

由于疫情及整体经济的下行的影响，2022 年度亏损。但公司享有回购或其他补偿权益，预计可收回金额高于长期股权投资账面价值，故 2022 年该项长期

股权投资不存在减值迹象。

金锋馥公司 2023 年度业绩已有好转，处于正常经营状态，截止本回复日，拟给予各投资人的补偿尚在协商中。预计可收回金额高于长期股权投资账面价值，2023 年该项长期股权投资不存在减值迹象。

2) 2023 年度无投资收益的原因

2023 年度该公司业务向好，扭亏为盈。根据其委托的 IPO 审计团队对其 2023 年度财务报表的预审计结果，2023 年度实现净利润为 330 万元，艾艾精工按照持股比例 3.4265%可确认投资收益 10 万元左右，考虑到其委托的会计师事务所未出具正式审计报告，存在调整的可能，出于谨慎性考虑，未确认该投资收益。

4、报告期暂不确认补偿收益的原因

公司对金锋馥的投资是为了达成业务协同、资本协同的股权战略投资，而非简单的财务投资，该回售权属于保护性权利，在该项投资中承担和享有的风险报酬与普通股股东并无明显不同，故在公司投资之初，判断不需确认该衍生工具；2022 年由于疫情和市场需求影响金锋馥业绩未达预期，但至今由于回购或补偿等的相关方案尚未确定，该衍生工具的公允价值无法计量，公司出于谨慎性考虑，暂不确认该补偿收益，并已年报中进行了披露，符合企业会计准则的相关规定。

(二)、会计师说明程序及结论

1、获取金锋馥报告期内财务报表进行审阅，索取重要合同、客户情况、主要项目收入确认验收明细、主要银行账户流水等；向金锋馥管理层及其预审会计师进行访谈，了解公司经营情况及预审会计师的审核程序等，核实公司对该投资的投资收益账务处理的正确性和合理性；

2、获得并了解金锋馥未来经营计划及上市安排；

3、追索了解补偿或回购方案是否达成，分析相关方案可能对财务报表的影响，关注长期股权投资是否存在减值迹象，以及公司对该投资公允价值或可收回金额的评估，分析未计提减值准备以及未确认补偿收益的合理性。

我们认为：根据投资协议，公司享有可按 8%的年化收益的回售权，同时金锋馥业绩已有好转，处于正常经营状态，故未计提长期股权投资减值准备具有合理性，同时由于 2023 年度净利润金额较少，与金锋馥委托的 IPO 审计团队进行了沟通，了解其审计执行程序情况以及该公司的业务情况，审计团队确认该结果为初

步审计结果，会存在调整的可能，出于谨慎性考虑，暂不确认投资收益具有合理性。

由于补偿协议尚在协商中，未确定最终的补偿方案，补偿的公允价值无法计量，报告期暂不确认补偿收益符合会计准则有关要求。

特此公告。

艾艾精密工业输送系统(上海)股份有限公司董事会

2024年6月29日