

江苏容大减震科技股份有限公司

对《关于对江苏容大减震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：

江苏容大减震科技股份有限公司（以下简称“容大股份”、“公司”、“本公司”）于 2024 年 6 月 18 日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对江苏容大减震科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 075 号）（以下简称“问询函”），要求公司就年报中相关事项做出说明。公司对问询函所列问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中所列的问题逐项回复如下：

1、关于业绩稳定性与可持续性

你公司主要从事以阻尼器为主的各种减隔震产品的生产、销售，2023 年营业收入同比增加 11.57%，其中，阻尼器收入同比减少 11.88%，总收入增长主要源于其他减隔震产品收入的快速增长。

其他减隔震产品主要包括屈曲约束支撑、支吊架等，根据公开信息及数据计算，2021 年至 2023 年其他减隔震产品的营业收入分别为 619.51 万元、2263.06 万元、5339.00 万元。近三年期末，你公司固定资产分别为 4961.06 万元、4819.33 万元、4725.21 万元，无大额固定资产新增或清理的情况。

综合毛利率方面，你公司 2021 年至 2023 年的综合毛利率分别为 60.96%、42.87%、49.94%，可比公司震安科技（300767.SZ）的同期毛利率分别为 41.68%、42.21%、34.55%，你公司近三年的综合毛利率高于可比公司且变动趋势与可比

公司不一致，你公司解释 2021 年度综合毛利率较高的原因为军工类产品占比较高，与可比公司存在一定差异。细分产品毛利率方面，阻尼器、其他减隔震产品 2023 年的毛利率分别同比增加 7.01 个、13.77 个百分点。

请你公司：

（1）结合获客方式、客户数量、单名客户订单量、信用政策等，说明 2021 年至 2023 年其他减隔震产品销售收入快速增长的原因；说明你公司对其他减隔震产品的生产过程、所需的主要生产设备以及生产设备是否共用，分别列示近三年阻尼器及其他减隔震产品的产能、产量、产能利用率，并说明在固定资产未显著增加的情况下，其他减隔震产品的现有产能如何满足销售端的快速增加；

（2）分别列示近三年阻尼器产品、其他减隔震产品等细分产品的毛利率及同比变化情况，量化分析各细分产品毛利率在不同年度变化的原因；结合产品结构、主要销售区域等，说明综合毛利率变动趋势与可比公司不一致的原因及合理性；

（3）结合客户复购周期及复购率、业务拓展情况、在手订单等，说明营业收入增长的稳定性及可持续性，并结合客户定价说明毛利率是否仍存在波动较大的风险。

回复：

一、结合获客方式、客户数量、单名客户订单量、信用政策等，说明 2021 年至 2023 年其他减隔震产品销售收入快速增长的原因；说明你公司对其他减隔震产品的生产过程、所需的主要生产设备以及生产设备是否共用，分别列示近三年阻尼器及其他减隔震产品的产能、产量、产能利用率，并说明在固定资产未显著增加的情况下，其他减隔震产品的现有产能如何满足销售端的快速增加

（一）结合获客方式、客户数量、单名客户订单量、信用政策等，说明 2021 年至 2023 年其他减隔震产品销售收入快速增长的原因

公司产品具有定制化的特点，主要通过招投标、单一来源采购、询价、商务谈判等方式获取订单。2021 年至 2023 年，公司其他减隔震产品的客户数量为 30 至 40 个左右。2021 年以来，随着《建设工程抗震管理条例》的发布与实施，减隔震产品的下游应用市场有了较大的扩容。同时，公司深耕减隔震领域多年，通过持续的研发投入和经验积累，不断提升自身的技术水平和产品质量，在巩固阻

尼器等减震产品传统优势的基础上，凭借领先的技术及过硬的产品质量，近年来不断进行隔震支座、屈曲约束支撑、防落梁等产品的市场开发，签订了一系列其他减隔震产品项目合同，其他减隔震产品销售收入增长较快。

2021 年至 2023 年，公司其他减隔震产品销售具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
隔震支座	26,133,846.00	48.95%	8,182,950.08	36.16%	-	-
屈曲约束支撑	18,408,858.32	34.48%	13,168,809.56	58.19%	2,728,846.79	44.05%
防落梁	4,107,477.88	7.69%	-	-	-	-
其他	4,739,835.12	8.88%	1,278,405.76	5.65%	3,466,217.00	55.95%
合计	53,390,017.32	100.00%	22,630,165.40	100.00%	6,195,063.79	100.00%

2022 年，公司其他减隔震产品实现销售收入 22,630,165.40 元，较上年增加 16,435,101.61 元，增幅为 265.29%。一方面，公司于 2021 年与中铁八局集团建筑工程有限公司签订了西昌市马坪坝城中村棚户区改造项目的减隔震整体解决方案销售合同，合同标的包括阻尼器、屈曲约束支撑及隔震支座等产品。该项目于 2022 年确认隔震支座销售收入 8,144,366.00 元，屈曲约束支撑销售收入 3,301,971.00 元。另一方面，公司当年在屈曲约束支撑产品的业务开拓上取得较大进展，对莒南县城市建设投资集团有限公司和中国水利水电第十工程局有限公司分别实现屈曲约束支撑销售收入 3,749,925.65 元和 2,645,123.93 元。

2023 年，公司其他减隔震产品实现销售收入 53,390,017.32 元，较上年增加 30,759,851.92 元，增幅为 135.92%。在隔震支座领域，公司 2023 年与成都隔震科技有限公司签订西昌焦家乡城乡融合建设项目隔震支座销售合同并于当年实现销售收入 20,996,484.93 元。在屈曲约束支撑领域，公司 2022 年与河北京西建设集团有限公司签订的怀来县职业技术教育中心分校工程项目屈曲约束支撑销售合同于 2023 年实现销售收入 11,609,969.97 元。另外，2023 年，公司在轨道交通领域取得突破，实现新产品轨道用防落梁销售收入 4,107,477.88 元。

2021 年至 2023 年，公司对其他减隔震产品主要客户的信用政策具体情况如下：

单位：元

年度	客户名称	项目名称	主要产品	合同金额	信用政策
2023 年度	成都隔震科技有限公司	西昌焦家乡城乡融合建设项目	隔震支座	23,709,770.00	货到现场待甲方安装完成并验收合格后 180 天内支付到 95%，全部货物交付完成，甲方按照项目业主支付进度同比例支付乙方货款，预留 5%的质保金 2 年后无息支付。
	河北京西建设集团有限公司	新建怀来县职业技术教育中心分校工程项目	屈曲约束支撑	13,000,000.00	合同签订后，甲方支付乙方 25%的货款；工程实施期间，每月按完工工程量的 65%支付乙方货款；工程完工并验收合格后办理结算，按结算价款的 97%支付乙方货款；剩余 3%的质保金待本工程竣工验收满 2 年后 1 个月内，一次性结清。
	河北星辰工程科技有限公司	雄安新区至忻州线铁路防落梁装置	防落梁	7,462,200.00	预付 10%，货到现场付 30%，安装完成付 50%，质保金 10%，一年后付清。
2022 年度	中铁八局集团建筑工程有限公司	西昌市马坪坝城中村棚户区改造项目	隔震支座、屈曲约束支撑、阻尼器	15,142,956.89	工程期间，甲方根据乙方完成的工程量结算金额的 80%支付给乙方，剩余 17%工程结算款在工程竣工结算后 60 日内支付给乙方。剩余 3%作为工程质保金，经双方验收合格且保修期满后，返还乙方。
	莒南县城市建设投资集团有限公司	莒南县疾病预防控制中心	屈曲约束支撑	7,599,355.00	每个单体项目预埋件安装完成后，付至完成工程量的 70%，单体全部安装完成付至完成工程量的 80%。主体竣工验收后付至结算结果的 97%，剩余 3%作为质保金，满 1 年无质量问题后一次性无息付清
	中国水利水电第十工程局有限公司	西昌市马道城中村棚户区改造项目	屈曲约束支撑	10,031,563.20	每个节点完成当月的 19-25 日，扣除每月结算款 2%安全保证金及 3%质量保证金；支付比例为（结算金额-各类保证金-各类摊销费用-其他扣款）的 80%，验收合格后（结算金额-各类保证金-各类摊销费用-其他扣款）的 90%，竣工审计完成后至 95%，缺陷责任期届满后支付剩余工程款
2021 年度	昆明邦元置业有限公司	兴冶广场建设项目	屈曲约束支撑	2,377,406.00	合同签订后 14 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价的 20%；产品发货到现场后 10 个工作日内，甲方向乙方支付至合同总价的 70%；所有产品安装完成验收合格且结算手续完成后，甲方向乙方支付至合同总价的 97%；剩余 3%作为质量保证金，质保期一年。
	东方电气(广州)重型机器有限公司	Z01 蒸发器、稳压器防摇减震滑块	减震滑块	1,108,000.00	验收合格后 30 天内，支付交货部分合同金额的 90%，剩余 10%作为质保金，保证期满后 30 天内支付。保证期为材料验收合格之日起一年。
	成都隔震科	未来城四号	屈曲约束	651,320.00	合同签订支付 10%预付款，货品配送到第三

年度	客户名称	项目名称	主要产品	合同金额	信用政策
	技有限公司	宿舍楼	支撑		层开始计量，按本次计量的 70%货款支付，九月中旬配送剩余产品，在次月支付总合同 70%，结构主体验收合格后支付余下尾款。

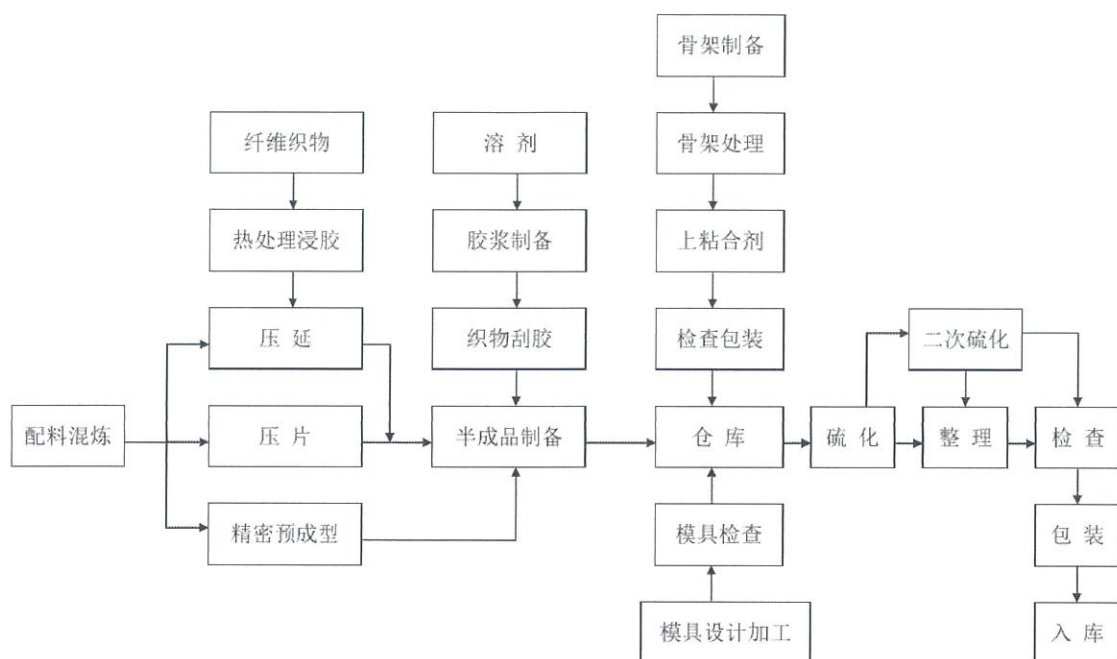
减隔震产品具有定制化的特点，公司与客户的合作一般采用项目制的方式，每个项目在签订合同时公司会与客户约定该项目的货款支付条款，各个项目存在一定的差异。公司与大部分其他减隔震产品客户的合作均为项目制的单次交易，各项目难易程度、项目利润情况、收款方式及收款进度等均存在一定的差异。总体看来，公司 2023 年实现销售的其他减隔震产品销售合同的信用政策与以前年度相比不存在重大差异，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

（二）说明你公司对其他减隔震产品的生产过程、所需的主要生产设备以及生产设备是否共用，分别列示近三年阻尼器及其他减隔震产品的产能、产量、产能利用率，并说明在固定资产未显著增加的情况下，其他减隔震产品的现有产能如何满足销售端的快速增加

2021 年至 2023 年，公司其他减隔震产品主要包括隔震支座、屈曲约束支撑和防落梁等。

1、隔震支座

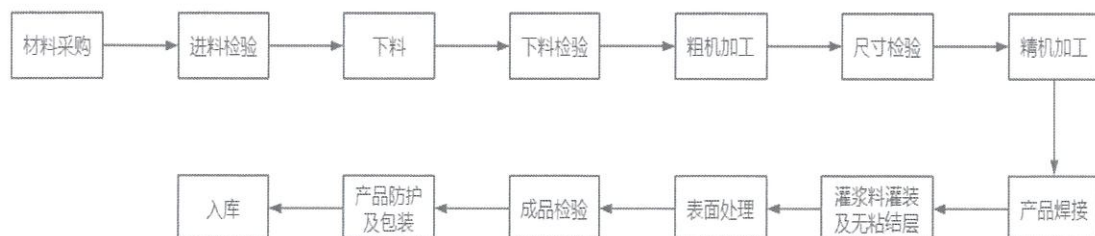
隔震支座是一种弹性支撑类隔震装置，由薄钢板和薄橡胶板交替叠合，并经过高温、高压硫化而成。隔震支座生产过程中主要使用的设备包括配料设备、上辅系统、炼胶系统、数控机床、切割机、硫化机、涂装系统、压检机等，具体生产过程如下：



公司目前隔震支座产品生产主要通过外协的方式完成，无相关主要生产设备及产能。

2、屈曲约束支撑

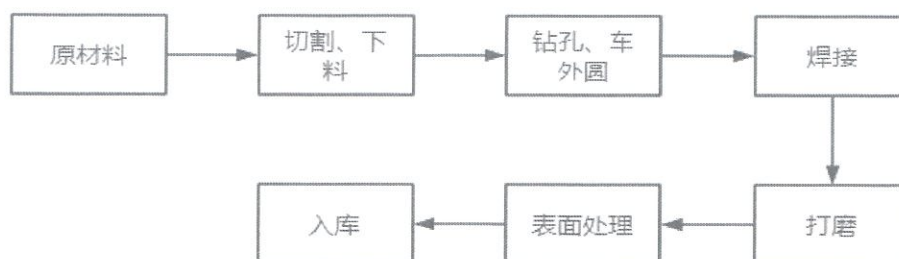
屈曲约束支撑是一种利用钢材宏观上发生轴向拉压塑性变形来消耗地震能量的位移相关型耗能减震装置，既可用于新建工程，又可用于既有建筑物抗震加固改造。屈曲约束支撑生产过程中主要使用的设备包括切割机、焊机、吊运系统等，具体生产过程如下：



屈曲约束支撑产品的生产工艺相对简单，公司目前生产主要聚焦于阻尼器等核心产品，屈曲约束支撑业务主要通过外购相关外购件并简单组装、检测、包装发货销售的方式开展。

3、防落梁

防落梁是道路桥梁结构里面用来抗震，防止梁体坠落或脱开的连接措施。防落梁生产过程中主要使用的设备包括切割机、焊接机器人、加工中心、焊机、数控车床、锯床、钻床、车床、攻丝机、圆锯机等，具体生产过程如下：



防落梁为公司新开发产品，主要应用于铁路轨道系统。

2021 年至 2023 年，公司与主要其他减隔震产品生产、销售相关的外购件及委外加工的采购金额如下：

单位：元

采购类别	产品类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外购件	隔震支座	3,764,403.11	2,189,469.03	4,987,097.38
外购件	屈曲约束支撑	1,806,205.30	3,919,512.05	3,471,620.27
委外加工	隔震支座	6,715,121.30	-	-

注 1：2021 年，隔震支座采购中 4,962,796.49 元的外购件用于 2022 年销售，屈曲约束支撑采购中 1,429,084.08 元的外购件用于 2022 年销售。

注 2：2023 年隔震支座相关采购为委外加工加工费的采购金额。

由上表可知，2021 年至 2023 年，公司与其他减隔震产品生产、销售相关的外购件及委外加工的采购金额与公司其他减隔震产品销售端的快速增加相匹配。

二、分别列示近三年阻尼器产品、其他减隔震产品等细分产品的毛利率及同比变化情况，量化分析各细分产品毛利率在不同年度变化的原因；结合产品结构、主要销售区域等，说明综合毛利率变动趋势与可比公司不一致的原因及合理性

（一）分别列示近三年阻尼器产品、其他减隔震产品等细分产品的毛利率及同比变化情况，量化分析各细分产品毛利率在不同年度变化的原因

公司产品主要为阻尼器、隔震支座、屈曲约束支撑及防落梁等，2021 年至 2023 年，上述产品合计销售收入占各年营业收入的比重均在 95%以上。近三年，上述产品毛利率及同比变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
阻尼器	53.74%	7.01%	46.73%	-15.52%	62.25%
隔震支座	32.11%	27.62%	4.49%	-	-

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
屈曲约束支撑	48.22%	6.09%	42.13%	15.18%	26.95%
防落梁	70.49%	-	-	-	-

1、阻尼器产品

近三年，公司阻尼器产品的毛利率分别为 62.25%、46.73%及 53.74%，存在一定的波动。

2022 年，公司阻尼器产品毛利率由上年的 62.25%降至 46.73%，下降 15.52 个百分点，降幅较大。一方面，公司阻尼器产品的客户及产品结构发生变化，军工类产品的占比由上年的 30%左右降至不到 10%。另一方面，为了进一步开拓山东市场，公司针对天元建设集团有限公司承建的临沂阳光国际肿瘤医院有限公司门诊病房综合楼二期项目及莒南县城市建设投资集团有限公司承建的莒南县疾病预防控制中心项目采取了更具竞争性的定价策略，项目相关产品的毛利率低于公司同类产品的平均毛利率水平。产品结构的变化以及部分地区业务定价策略差异导致公司阻尼器 2022 年的毛利率较上年有所下降，由上年的 62.25%降至 46.73%。

2023 年，公司阻尼器产品毛利率由上年的 46.73%提升至 53.74%，增长 7.01 个百分点。公司 2023 年实现销售的中国铁路工程集团有限公司承建的西昌市北门城中村棚户区改造项目及天水市交通建设投资集团有限公司承建的天水市交发紫苑房地产开发项目等项目毛利率较高，拉升了公司阻尼器产品的毛利率水平。

2、隔震支座

2022 年及 2023 年，公司隔震支座的毛利率分别为 4.49%及 32.11%。公司自成立以来主营业务一直以阻尼器为代表的减震类产品为主，2022 年开始，公司隔震类产品亦开始逐渐形成规模销售。2022 年，公司隔震支座产品的销售金额为 8,182,950.08 元，毛利率水平较低。公司于 2021 年与中铁八局集团建筑工程有限公司签订了西昌市马坪坝城中村棚户区改造工程项目的减隔震整体解决方案销售合同，合同标的包括阻尼器、屈曲约束支撑及隔震支座等产品，该项目于 2022 年确认隔震支座销售收入 8,144,366.00 元，是公司隔震支座业务的主要构成。上述项目中的阻尼器为公司自产，隔震支座为公司外购后经简单包装检测后对外出

售，隔震支座毛利率较低。2023 年，公司隔震支座产品毛利率为 32.11%，较上年有大幅提升，与可比公司同类产品基本持平。

3、屈曲约束支撑

2021 年至 2023 年，公司屈曲约束支撑产品的毛利率分别为 26.95%、42.13% 及 48.22%，2021 年毛利率水平较低。2021 年公司实现屈曲约束支撑销售收入 2,728,846.79 元，主要来源于昆明邦元置业有限公司的兴冶广场建设项目，该项目的毛利率偏低，拉低了屈曲约束支撑产品 2021 年的毛利率水平。2022 年及 2023 年，公司屈曲约束支撑产品的毛利率水平整体保持稳定，略有上涨。

（二）结合产品结构、主要销售区域等，说明综合毛利率变动趋势与可比公司不一致的原因及合理性

2021 年至 2023 年，公司综合毛利率变动情况与震安科技比较如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
本公司	49.94%	6.07%	43.87%	-17.09%	60.96%
震安科技	34.55%	-7.66%	42.21%	0.53%	41.68%

2021 年至 2023 年，公司综合毛利率的变动趋势与可比公司震安科技不尽一致。公司产品结构以阻尼器为主，近年来开始规模经营隔震支座、屈曲约束支撑等其他减隔震产品；震安科技产品结构以隔震支座等隔震类产品为主，阻尼器等其他产品为辅。可比公司震安科技所在地为云南昆明，云南省内业务占比较高。公司业务分布在云南、四川、甘肃、河北、山东等地区。

2022 年，公司综合毛利率由上年的 60.96%下降至 43.87%，同期震安科技综合毛利率总体保持稳定。2021 年，公司与客户 A、客户 B 等客户签订的阻尼器技术性能要求更高，产品毛利率相对也更高，因此，2021 年公司综合毛利率处在较高水平。2022 年公司军工类阻尼器产品销售占比大幅下降，且公司对部分地区采取了更具竞争性的定价策略，导致 2022 年公司综合毛利率与上年相比降幅较大。

2023 年，公司综合毛利率由上年的 43.87%提升至 49.94%，同期震安科技综合毛利率由上年的 42.21%下降至 34.55%。一方面，公司 2023 年实现销售的中国铁路工程集团有限公司承建的西昌市北门城中村棚户区改造项目及天水市交通建设投资集团有限公司承建的天水市交发紫苑房地产开发项目等项目毛利率较

高，拉升了公司的综合毛利率水平。另一方面，受部分项目销售价格下降、收入下滑及固定成本上升的影响，震安科技综合毛利率与上年相比存在一定的下滑。

三、结合客户复购周期及复购率、业务拓展情况、在手订单等，说明营业收入增长的稳定性及可持续性，并结合客户定价说明毛利率是否仍存在波动较大的风险

（一）结合客户复购周期及复购率、业务拓展情况、在手订单等，说明营业收入增长的稳定性及可持续性

公司产品主要应用于工业、建筑桥梁、军工等领域，公司与客户的合作一般采用项目制的方式，阻尼器、隔震支座等减隔震产品具有定制化的特点，公司与大部分客户的合作均为项目制的单次交易，与同一客户合作不同项目的产品一般也会有较大差异。

近年来，公司工业类产品销售规模整体保持平稳，收入的增长主要来源于建筑桥梁及军工类产品。公司通过持续的研发投入和经验积累，不断提升自身的技术水平和产品质量，在巩固阻尼器等减震产品传统优势的基础上，凭借领先的技术及过硬的产品质量，近年来不断进行隔震支座、屈曲约束支撑、防落梁等产品的市场开发，业务拓展状况良好，在手订单充分，营业收入的增长具备稳定性及可持续性。

截至本回复出具日，公司在手订单情况如下：

应用领域	主要产品	金额（元）
建筑桥梁	阻尼器、隔震支座	93,321,439.45
军工	阻尼器	10,926,839.00
工业	阻尼器	10,937,214.69
轨道交通	防落梁	7,570,750.00
合计	-	122,756,243.14

由上表可知，公司在手订单充足。

（二）结合客户定价说明毛利率是否仍存在波动较大的风险

公司产品定价主要执行成本加成原则，在客户可接受的范围内争取利润最大化。同时，公司产品具有高度定制化的特点，公司与客户进行商务谈判或招投标报价时，会综合考虑项目的各项成本支出、产品的技术难度、交期、客户质量、回款周期、客户的价格承受能力等多种因素，合理制定产品的价格。因此，公司

不同项目、不同产品的利润水平会存在一定的差异，公司毛利率会存在一定的波动，但综合毛利率仍将总体维持在较好的水平。

2、关于应收账款

你公司应收账款金额及占总资产的比重均持续增加，且增长速度高于收入的增长速度。2021年至2023年报告期末的应收账款分别为9,063.08万元、10,985.34万元、21,103.53万元，占总资产的比重分别为37.15%、40.34%、63.23%，2023年应收账款增幅92.11%高于收入增幅11.57%。

按账龄来看，1年以内的期末应收账款余额为14,319.95万元，九成收入未实现当期回款；1年以内、1至2年、2至3年的应收账款余额分别较期初增加101.14%、56.05%、169.43%。

请你公司：

（1）列示2021年至2023年各季度确认的营业收入情况，结合项目周期、信用周期、实际结算周期等，说明2023年的九成营业收入未在当期实现回款的原因及合理性，收入确认是否审慎，是否存在提前确认收入、期后大量退货的情形；

（2）说明1至2年、2至3年的应收账款余额大幅增长的原因，相关款项是否已逾期，是否存在回款风险，你公司采取的催收措施；结合历史坏账、期后回款等情况，说明坏账准备计提是否充分。

回复：

一、列示2021年至2023年各季度确认的营业收入情况，结合项目周期、信用周期、实际结算周期等，说明2023年的九成营业收入未在当期实现回款的原因及合理性，收入确认是否审慎，是否存在提前确认收入、期后大量退货的情形

（一）列示2021年至2023年各季度确认的营业收入情况

2021年至2023年，公司各季度确认的营业收入具体情况如下：

单位：元

期间	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2021年度	17,594,677.15	40,159,620.75	33,565,670.90	18,174,702.85	109,494,671.65
2022年度	33,041,469.30	40,532,830.91	32,579,983.78	36,553,996.46	142,708,280.45

期间	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2023 年度	14,135,592.18	62,472,433.23	15,950,723.12	66,658,849.11	159,217,597.64

2023 年，公司四季度确认销售收入金额较大，相关款项截至当年末尚未收回。

（二）结合项目周期、信用周期、实际结算周期等，说明 2023 年的九成营业收入未在当期实现回款的原因及合理性，收入确认是否审慎，是否存在提前确认收入、期后大量退货的情形

1、结合项目周期、信用周期、实际结算周期等，说明 2023 年的九成营业收入未在当期实现回款的原因及合理性

2023 年末，公司当年实现销售主要项目的项目周期及收款情况如下：

单位：元

客户名称	项目名称	项目金额 ①	项目周期	结算条款 (信用周期)	应结算金额 ②	实际结算金额 ③	应收余额 ④=①-③	逾期金额 ⑤=②-③
中国铁路工程集团有限公司	西昌市北门城中村棚户区改造项目 2#地块	21,220,793.00	2023 年 2 月 -2023 年 5 月	每月进行一次结算，供货结算完成后甲方在收到乙方开具的发票后次月 30 日内，支付 20% 的货款，安装完成检测交付后起 3 个月内支付 60% 的货款，竣工验收后 1 个月内支付 10% 的货款，剩余 5% 为质保金，在质保期 2 年满后，6 个月内付清。	3,114,375.60	-		
	泰州窝驼片区棚户区改造二期 (天水景坤西郡经济适用住房) 项目-A1 地块	9,791,428.00	2023 年 8 月 -2023 年 12 月	乙方安装完成后，项目初步验收合格、乙方发票开具后，甲方 90 天内付第一个月双方对账结算并开具发票金额的 60%；材料全部进场安装完成并初步验收检测合格后 6 个月内支付 25%，主体竣工验收合格后 3 个月内付 10%；剩余 5% 作为质保金，质保期为项目竣工验收后一年，在质保期满后 30 天内无息支付	3,057,595.20	2,000,000.00	30,670,359.92	4,986,858.00
	泰州窝驼片区棚户区改造二期 (天水景坤西郡经济适用住房) 项目-A4 地块	5,928,779.92	2023 年 8 月 -2023 年 12 月	乙方安装完成后，项目初步验收合格、按月开具增值税专用发票，甲方 15 天入账后，90 天内付第一个月双方对账结算并开具发票金额的 60%；材料全部进场安装完成并初步验收检测合格后 6 个月内支付 25%，	1,814,887.20	1,000,000.00		

客户名称	项目名称	项目金额 ①	项目周期	结算条款 (信用周期)	应结算金额 ②	实际结算金额 ③	应收余额 ④=①-③	逾期金额 ⑤=②-③
				主体竣工验收合格后3个月内付10%；剩余5%作为质保金，质保期为项目竣工验收后一年，在质保期满后30天内无息支付				
成都隔震科技有限公司	西昌琦洋项目	6,000,000.00	2021年之前 -2023年7月	合同生效后付20%，阻尼器生产完成支付30%，分批次到场后，按数量总价的30%支付，竣工验收合格后办理结算支付15%，余下5%为质保金。	4,800,000.00	3,108,680.00	26,354,898.00	1,691,320.00
	西昌焦家乡城乡融合建设项目	23,709,770.00	2023年11月 -2023年12月	货到现场待甲方安装完成并验收合格后180天内支付到95%，全部货物交付完成，甲方按照项目业主支付进度同比例支付乙方货款，预留5%的质保金2年后无息支付。	-	-		
天水市交通建设投资有限公司	天水市交发紫苑房地产开发项目（一期）	21,320,600.00	2023年12月	每批次阻尼器进场后由甲方初验合格后，乙方按月开具增值税专用发票，次月支付第一个月入账金额的70%，后续付款以此类推；待阻尼器全部进场安装完成，并取得专项验收合格后一个月内，甲方支付至合同总价的97%；剩余3%作为质保金，待专项验收合格满一年后一个月内一次性结清。	-	-	15,191,200.00	-
河北京西建设集团有限公司	新建怀来县职业技术教育中心分校工程项目	13,000,000.00	2022年9月 -2023年6月	合同签订后，甲方支付乙方25%的货款；工程实施期间，每月按完工工程量的65%支付乙方货款；工程完工并验收合格后办理结算，按结算价款的97%支付乙方货款；剩余3%的质保金待本工程竣工验收满2年后1个月内，一次性结清。	12,610,000.00	4,118,750.00	8,881,250.00	8,491,250.00
中国五矿集团有限公司	西昌市四中东侧城中村棚户区改造项目	8,942,272.80	2022年7月 -2023年2月	甲方收到发包人进度款后，工程实施期间，每月按审核工作量的70%支付乙方货款；分包工程完工并验收合格，按审核工作量的90%支付乙方货款；承包人与发包人完成工程结算审计工作后，承包人与分包人办理结算审计，且承包人收到发包	8,048,045.52	7,502,990.04	1,439,282.80	545,055.48

客户名称	项目名称	项目金额 ①	项目周期	结算条款 (信用周期)	应结算金额 ②	实际结算金额 ③	应收余额 ④=①-③	逾期金额 ⑤=②-③
				人对应的资金，甲方按照结算价的 9%支付甲方货款；工程缺陷责任期满 1 个月后，无息支付剩余质保金。				

2023 年公司四季度实现销售较多，截至 2023 年末，公司当年营业收入形成的应收账款基本尚在信用期内，除少数客户部分款项存在逾期情况外，大部分款项均未逾期。

公司产品主要应用于建筑桥梁、军工、工业等领域，建筑工程施工周期长、竣工结算手续繁琐，回款一般较慢，军工类客户的回款周期亦相对较长，公司应收账款余额较高、应收账款周转率较低的情况与行业属性相符。

2、收入确认是否审慎，是否存在提前确认收入、期后大量退货的情形

公司主要从事各类减隔震产品的设计、制造与服务，公司业务按销售区域划分为境内和境外。境内销售，公司根据产品是否需要安装分为两种收入确认方式，无需安装的产品，公司在产品交付客户经客户签收后确认销售收入的实现；需要安装的产品，公司在产品完成安装经客户验收后确认销售收入的实现。境外销售，公司一般在产品完成报关手续，取得报关单等单据后确认销售收入的实现。公司严格按照企业会计准则及相关制度的规定进行收入确认，收入确认审慎，不存在提前确认收入的情形。

截至本回复出具日，公司 2023 年实现的销售收入不存在期后大量退货的情形。

二、说明 1 至 2 年、2 至 3 年的应收账款余额大幅增长的原因，相关款项是否已逾期，是否存在回款风险，你公司采取的催收措施；结合历史坏账、期后回款等情况，说明坏账准备计提是否充分。

（一）说明 1 至 2 年、2 至 3 年的应收账款余额大幅增长的原因，相关款项是否已逾期，是否存在回款风险，你公司采取的催收措施

2023 年末，公司 1 至 2 年、2 至 3 年的应收账款余额分别为 52,541,652.64 元、26,723,668.76 元，其中大额的长账龄应收账款具体情况如下：

单元：元

客户名称	金额	其中：1 至 2 年	2 至 3 年	合同约定信用期	逾期金额
------	----	------------	---------	---------	------

客户名称	金额	其中：1 至 2 年	2 至 3 年	合同约定信用期	逾期金额
云南省建设投资控股集团有限公司	22,638,874.08	9,660,090.18	-	按月实际完成工程量的 70% 支付工程进度款； 工程竣工结算审定后，支付至最终实际合同总价的 97%，剩余 3% 为质保金	9,660,090.18
伊犁建设工程有限责任公司新源分公司	1,015,000.00		1,015,000.00	发货前支付 40%，阻尼器安装完成后支付 40%，专项验收完成后一个月内支付 20%。	1,015,000.00
北京建工集团有限责任公司	3,437,802.12	3,437,802.12	-	采购人向供货人支付到场货物合同金额的 60%，阻尼器全部安装完成后供货人支付至到场货物合同的 85%，竣工验收完成后 10 日内，支付至全部工程款的 95%，5% 为质保金	3,437,802.12
北京赛福思创减震科技股份有限公司	9,348,326.79	8,528,872.16	-	按定作计划批次预付货款 30%，发货前，甲方向乙方支付批次发货款的 40%，产品安装完成并验收合格后支付剩余全部货款	8,528,872.16
湖南建工集团有限公司	3,428,751.00	-	3,428,751.00	合同签订后，付 20 万定金；产品到施工现场后，付到 75%；在现场 3 个月内，付到 95%，剩余 5% 作为质保金	3,428,751.00
客户 A	12,908,040.00	3,438,158.58	9,370,200.00	分批交付，乙方分批开具 13% 增值税专用发票，甲方根据验收、交货情况分批付款，总额不超过合同金额的 90%，剩余 10% 作为质量保证金	12,808,358.58
中国中铁股份有限公司	2,897,210.79	2,897,210.79	-	本工程实行按月结算。在当期结算时，以当期结算金额的 80% 作为应予支付的当期工程款项，剩余 17% 工程结算款在本工程竣工结算后 60 日内按合同约定支付。3% 为质保金	2,897,210.79
临沂银雀山小学	2,284,120.00	-	2,284,120.00	工程全部完成安装后经相关部门验收合格，提供全部相关资料后拨付实际完成工作量价款的 60%，经结算审计完成后付至结算价款的 80%，安装完成并验收合格满一年后付至 97%。剩余 3% 质保金质保期满 12 个月后一次性无息付清	2,284,120.00
山东宏祥建筑工程有限公司	3,134,986.40	3,134,986.40	-	1. 无预付款 2. 每季度首月付至分包人已完成的工程量的 70%； 3. 工程验收合格后，结算至 95% 4. 质保金 5%，2 年	3,134,986.40
山东金大陆建筑工程有限公司	2,955,190.00	2,955,190.00	-	合同签订后一周支付 30%，阻尼器生产完成发货前支付 60%，余款自现场验收后 3 个月或单项验收合格后一周内付清	2,955,190.00

客户名称	金额	其中：1至2年	2至3年	合同约定信用期	逾期金额
合计	64,048,301.18	34,052,310.23	16,098,071.00	-	50,150,381.23

公司产品主要应用于建筑桥梁、军工、工业等领域，建筑工程施工周期长、竣工结算手续繁琐，回款一般较慢，军工类客户的回款周期亦相对较长，进而导致公司应收账款存在一定的逾期情况，长账龄应收账款有所增加。

为了降低应收款项规模、提高应收账款周转率，公司采取了一系列的应对措施，具体如下：

- 1、加强合同质量管理，提升交易质量，优化合同条款，提高款项回收效率；
- 2、与客户谈判，优化回款方式；
- 3、持续加强应收账款的管理工作，贯彻落实相应的销售及回款管理制度；
- 4、与下游客户进行回款沟通，以缩短应收账款回款周期，提高应收账款周转率；

- 5、将应收账款回款考核纳入销售人员的绩效考核中，加强回款考核管理。

未来，公司将不断加强上述措施的执行力度，确保相关措施能够有效执行，以降低公司应收款项规模、提高应收账款周转率水平。

（二）结合历史坏账、期后回款等情况，说明坏账准备计提是否充分

2021年至2023年末，公司预计无法收回的应收款项具体情况如下：

单位：元

类别	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
预计无法收回的应收账款	511,200.00	511,200.00	51,200.00
应收账款余额	238,876,804.80	127,564,115.24	102,008,665.41
历史坏账率	0.21%	0.40%	0.05%

总体看来，公司近年来预计发生坏账损失的金额及占比均较小。

2023年末，公司应收账款余额为238,876,804.80元，截至本回复出具日，期后回款的金额为36,156,868.26元，期后回款情况一般。公司产品主要应用于建筑桥梁、军工、工业等领域，建筑工程施工周期长、竣工结算手续繁琐，回款一般较慢，军工类客户的回款周期亦相对较长，公司应收账款余额较高、应收账款周转率较低的情况与行业属性相符。

公司坏账准备计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	本公司	震安科技
----	-----	------

1 年以内	5%	5%
1-2 年	10%	10%
2-3 年	20%	20%
3-4 年	30%	30%
4-5 年	50%	60%
5 年以上	100%	100%

由上表可知，公司坏账准备计提政策符合公司的业务特性，与同行业可比公司不存在异常差异，坏账准备计提政策合理、谨慎。

2021 年至 2023 年末，公司按账龄计提应收账款坏账准备计提情况与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
震安科技	15.05%	11.79%	10.71%
本公司	11.47%	13.54%	11.11%

各年末，公司按账龄计提应收账款坏账准备计提比例分别为 11.11%、13.54% 及 11.47%，与可比公司不存在异常差异，公司应收账款坏账准备计提充分。2023 年末公司应收账款坏账计提比例略低于震安科技，主要系 2023 年末公司账龄结构优于震安科技，账龄 1 年以内的应收账款比例高于震安科技。

2023 年末，公司应收账款账龄结构与震安科技比较如下：

账龄区间	震安科技	本公司
1 年以内	35.75%	59.95%
1-2 年	36.22%	22.00%
2-3 年	13.42%	11.19%
3-4 年	7.50%	2.26%
4-5 年	2.73%	2.14%
5 年以上	4.39%	2.47%
合计	100.00%	100.00%

由上表可知，公司应收账款账龄结构中，1 年以内的应收账款占比高于震安科技，1-2 年及 2-3 年的应收账款占比低于震安科技。应收账款账龄主要集中在 3 年以内，与震安科技不存在重大异常差异。

综上，公司产品主要应用于建筑桥梁、军工、工业等领域，建筑工程施工周

期长、竣工结算手续繁琐，回款一般较慢，军工类客户的回款周期亦相对较长，公司应收账款余额较高、应收账款周转率较低的情况与行业属性相符。2023 年末公司应收账款账龄结构及坏账计提情况与可比公司震安科技不存在重大异常差异，坏账准备计提充分。

3、关于股权代持

2008 年 10 月，你公司实际控制人张敏在常州格林电力机械制造有限公司（以下简称常州格林）担任分公司负责人时，委托亲属张磊代为出资设立常州容大结构减振设备有限公司（容大股份前身），后于 2010 年 6 月张敏从常州格林离职后进行代持股权的还原。常州格林为震安科技（300767.SZ）的控股子公司，主营减隔震产品。

请你公司：

（1）说明实际控制人张敏在常州格林任职期间，委托亲属设立并持有容大股份股权的原因及合理性，你公司产品是否存在利用常州格林人员、技术及相关知识产权的情况；

（2）实际控制人张敏是否与常州格林签署保密协议、竞业禁止协议等，核心技术所涉知识产权是否与常州格林、震安科技存在纠纷或潜在纠纷及相应的解决措施。

回复：

一、说明实际控制人张敏在常州格林任职期间，委托亲属设立并持有容大股份股权的原因及合理性，公司产品是否存在利用常州格林人员、技术及相关知识产权的情况

张敏因深耕减隔震领域多年，具有较好的技术积累和行业经验，并看好行业发展前景，遂产生了离职创业的想法。2008 年 10 月，张敏拟自主创业，因个人精力有限，张敏委托其亲属张磊（张敏与张磊系兄弟关系）代为筹备、出资，并设立了公司前身常州容大结构减振设备有限公司，委托张磊办理公司设立初期的日常性管理事务，并委托其代为操作后续相关增资及股权转让。

2009 年 9 月，张敏自常州格林电力机械制造有限公司离职，并于当月入职公司。

2010年6月，为清晰股权结构、规范公司治理，张磊将其代张敏持有的全部容大有限股权（362.70万元注册资本，占比65.00%）转让给张敏，自此张磊与张敏的代持关系解除。

张敏委托亲属设立并持有容大股份股权的原因主要系其当时尚未从原单位离职，个人精力有限，不存在规避相关任职规定或其他法律法规要求的情形，具有合理性。

公司产品均以自有技术及知识产权进行研发、生产和销售，公司员工均由公司直接雇用，人员独立，不存在利用常州格林电力机械制造有限公司人员、技术及相关知识产权的情况。

二、实际控制人张敏是否与常州格林签署保密协议、竞业禁止协议等，核心技术所涉知识产权是否与常州格林、震安科技存在纠纷或潜在纠纷及相应的解决措施

就职于常州格林期间，张敏担任常州格林电力机械制造有限公司潞城分公司负责人，不属于常州格林电力机械制造有限公司董事、监事或高级管理人员，未曾与常州格林电力机械制造有限公司签署过保密协议、竞业禁止协议，张敏从常州格林离职后，常州格林亦未曾向张敏支付竞业禁止补贴。经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，张敏不存在违反竞业禁止的法律规定或与前任任职单位约定的情形，不存在有关竞业禁止事项的纠纷或潜在纠纷。

公司自成立以来，通过持续的研发和经营，积累了丰富的研发和制造经验，形成了一套自有的核心技术，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	第三代粘滞阻尼器技术	通过活塞头上特制小孔阻尼结构，实现所需阻尼特性。小孔结构体积小、构造简单、工作可靠性高。采用低粘度的硅油作为介质。由于降低了介质的粘度，介质受温度影响后的粘度变化量减少，提升了阻尼器的散热速度，从而提高了产品出力的稳定性和疲劳特性，降低了产品的低速摩擦阻力。	自主研发	生产应用阶段	是
2	密封型式	密封件材料以PTFE为基材，密封件型式设计为“C”型结构+蓄能弹簧。解决了密封件的寿命、温度适用范围、压力适用范围、磨损补偿等方面的问题。是公司粘滞阻尼器核心关键技术。	自主研发	生产应用阶段	是
3	关键参数速度指数	速度指数 α 主要影响消能阻尼器的耗能率（能量转化率）大小， α 越小耗能率越高，即把地震输入到结构中的机械能转	自主研发	生产应用	是

	α 可定制	化为热能的能力越高。公司可以在 0-2 范围内为用户定制化设计不同的速度指数 α 消能阻尼器。		阶段	
--	--------------	--	--	----	--

公司核心技术所涉知识产权权属清晰、完整，均为公司自主研发形成，不存在侵犯第三方知识产权的情形。截至目前，公司与常州格林电力机械制造有限公司、震安科技股份有限公司之间不存在涉知识产权的纠纷或潜在纠纷。

江苏睿太减震科技股份有限公司



2024年7月2日