

苏州祥龙嘉业电子科技股份有限公司

关于对年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统：

贵公司出具的《关于对苏州祥龙嘉业电子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080号）（以下简称“反馈”）已收悉，公司对反馈所述问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《苏州祥龙嘉业电子科技股份有限公司2023年年度报告》（以下简称“年报”）一致。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

1、关于业绩波动情况

你公司主营业务为精密电子连接器研发、生产及销售，报告期实现营业收入 316,665,093.27 元，较上期增加 10.91%，实现毛利率 37.52%，较上期增加 2.93 个百分点，你公司解释报告期收入增加主要系前期开发的客户在 2023 年采购额放量以及公司积极增加出货力度等多种因素所致。

你公司报告期主要产品机外连接器实现收入 162,557,347.78 元，增幅 6.09%，实现毛利率 46.24%，机内连接器实现收入 82,743,321.35 元，销售金额基本与上期持平，实现毛利率 28.58%，汽车连接器销售收入 65,208,972.73 元，较上期增加 58.39%，实现毛利率 29.95%。



你公司报告期实现内销收入 193,284,668.16 元，较上期增加 17.56%，实现毛利率 38.94%，实现外销收入 119,165,792.48 元，较上期增加 1.19%，实现毛利率 35.80%。你公司报告期向前五大客户销售金额合计 147,353,857.03 元，占销售总金额的 46.54%。

请你公司：

(1) 补充披露内销及外销模式下具体获客方式，并结合销售方式、产品类型等，说明报告期外销业务收入毛利率低于内销业务的原因及合理性；

【回复】：

1) 公司内外销获客方式基本相同，主要是通过访问客户网站获取联系方式、参加各种展会、客户转介绍、客户访问公司网站建立联系方式等。

2) 公司客户主要是制造商，且部分属于行业内知名的公司，如联宝、大疆、和硕等，销售方式为直销。

3) 公司根据客户的要求提供标准化或定制化产品。对于国内外客户，产品类型基本无差异。

4) 报告期内外销业务收入低于内销业务的主要原因是，公司综合市场与生产等多个因素，为不同客户定制化产品制定不同销售策略导致。

类别	交易对象全名	毛利（万元）	毛利率	毛利额占比
内销	深圳亚力盛连接器有限公司	3,175.92	74.09%	42.19%
内销	深圳市大疆百旺科技有限公司	1,072.33	32.01%	14.25%
内销	辉莫科技（苏州）有限公司	917.04	61.58%	12.18%
内销	其他内销客户	2,361.76	23.81%	31.38%
内销合计		7,527.05	38.94%	100.00%
外销	英业达（重庆）有限公司	1,610.22	62.71%	37.75%
外销	突尼斯萨基姆通讯有限公司	800.30	35.06%	18.76%
外销	和硕联合科技股份有限公司	736.68	32.76%	17.27%
外销	其他外销客户	1,118.73	35.12%	26.22%
外销合计		4,265.93	35.80%	100.00%

如上图所示，内销客户深圳亚力盛连接器有限公司（74.09%）和辉莫科技（苏州）有限公司（61.58%），其毛利率高于内销平均值，且两者毛利额合计占整个内销毛利额的54.37%，拉高整体内销毛利率；外销客户毛利率高于平均值仅有英业达（重庆）有限公司，其毛利合计占整个外销毛利额为37.75%，其他外销毛利率为35.12%，所以整体外销毛利率为35.80%

综上，内销毛利率高于外销毛利率主要是部分内销客户毛利额占比高，从而拉高整体内销毛利率。

（2）补充说明前期开发的客户在 2023 年采购额放量具体情况及对你公司报告期具体产品营业收入、毛利率等的具体影响；

【回复】：

下述三个客户2023年销售额较2022年增加4,150.31万元，占整个年度增长额的137.11%；2023年毛利较上年增加3,903.90万元，占本年毛利增加额的194.48%，从而将毛利率由2022年34.59%提升至2023年37.52%。

客户名称	2022年营业收入(万元)	2023年营业收入(万元)	增长(万元)	增长比例
英业达（重庆）有限公司	379.69	2,567.59	2,187.90	576.24%
广州立景创新科技有限公司	138.96	1,493.31	1,354.35	974.64%
深圳亚力盛连接器有限公司	3,678.22	4,286.29	608.06	16.53%
合计	4,196.87	8,347.18	4,150.31	98.89%
年度主营收入	28,218.11	31,245.05	3,026.93	10.73%
前述三家客户增长占比	-	-	137.11%	-

客户名称	2022年毛利(万元)	2022年毛利率	2023年毛利(万元)	2023年毛利率	毛利增长(万元)
英业达（重庆）有限公司	180.20	52.54%	1,610.22	62.71%	1,430.03
广州立景创新科技有限公司	88.77	36.11%	366.23	24.52%	277.45
深圳亚力盛连接器有限公司	979.50	73.37%	3,175.92	74.09%	2,196.42
合计	1,248.47	-	5,152.37	-	3,903.90
当年度毛利额	9,875.17	34.59%	11,882.50	37.52%	2,007.33
占比	-	-	-	-	194.48%

(3) 结合主要客户集中度、在手订单情况等，说明 2024 年预计业绩情况，是否存在客户依赖及业绩下滑风险。

【回复】：

1) 2021年至2023年度，前五大客户销售额占比分别是45.24%、51.24%和46.54%，公司一直在拓展其他优质客户，减少对部分客户的重大依赖。

2023年前五大客户销售额明细表

客户名称	营业收入(万元)	占公司全部营业收入的比例(%)
深圳亚力盛连接器有限公司	4,286.29	13.54
深圳市大疆百旺科技有限公司	3,350.47	10.58
英业达（重庆）有限公司	2,567.59	8.11
突尼斯萨基姆通讯有限公司	2,282.35	7.21
和硕联合科技股份有限公司	2,248.69	7.1
合计	14,735.39	46.54

2) 公司客户订单是滚动下发，下发时间与出货时间之间隔，一般1-2个月较多，目前在手订单约有6,212.87万元，可以保证公司2个月正常生产经营，与往年情形基本一致。

综上，目前公司生产经营稳定，但离2024年末尚有半年时间，无法预测全年是否存在重大业绩下滑风险；公司前五大客户占比45%左右，且努力拓展其他优质客户，不存在重大客户依赖风险。

2、关于应收账款变动情况

你公司报告期末应收账款账面余额 127,589,613.49 元，坏账准备 7,309,571.21元（计提比例 5.73%），上期末应收账款账面余额 90,467,135.55 元，坏账准备 4,985,840.56 元（计提比例 5.51%），你公司解释应收账款余额增加主要系报告期销售量增加，期末尚未到期的货款增加所致。应收账款附注显示，你公司采用逾期天数与固定损失率计提应收账款坏账准备，其中期末未逾期款

项金额 122,558,465.81 元，上期末未逾期款项金额 80,011,266.35 元

请你公司：

(1) 说明对主要客户的平均信用期限，以及未逾期的判断标准；

【回复】：

前五大客户信用期限：

序号	客户名称	信用期限
1	深圳亚力盛连接器有限公司	90天
2	深圳市大疆百旺科技有限公司	90天
3	英业达（重庆）有限公司	120天
4	突尼斯萨基姆通讯有限公司	150天
5	和硕联合科技股份有限公司	150天

公司主要客户信用期限集中在90-150天之间；未逾期标准是未超过信用期的应收账款。

(2) 补充说明期末未逾期款项期后回款情况，是否存在客户超过信用期未能回款的情况，如有，请说明具体原因及后续回款安排；

【回复】：

1) 截止2024年5月末，公司共计收到回款12,440.59万元，占比97.50%；

2) 截止5月末，超过信用期未收回的应收账款额318.37万元，详细见下表：

客户名称	未收款金额 (万元)	原因	后续回款安排
深圳市宝凌电子股份有限公司	98.23	逾期未付款	公司已积极催收货款
突尼斯萨基姆通讯有限公司	87.37	逾期未付款	公司已积极催收货款
联宝（合肥）电子科技有限公司	38.38	逾期未付款	公司已积极催收货款
和硕联合科技股份有限公司	16.04	逾期未付款	公司已积极催收货款
伟创力电子科技(墨西哥)私人有限公司	15.33	逾期未付款	公司已积极催收货款

其他客户	63.02		
合计	318.37		

(3) 结合客户实际回款情况、同行业公司情况等，说明应收账款坏账准备计提方法及计提比例与可比公司是否存在差异，计提金额是否充分。

【回复】：

1) 公司应收账款坏账准备计提办法：以组合为基础评估信用风险的组合方法和确定依据，对于信用风险显著不同具备以下特征的应收票据、应收账款和其他应收款单项评价信用风险。如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等；

当无法以合理成本评估单项金融资产预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	计提方法
应收账款-账龄组合	对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收账款-其他组合	应收账款账龄计算方法：公司应收账款自销售收入确认时点开始计算应收账款账龄，每满12个月为1年，按期末未核销的应收账款统计账龄，不足1年仍按1年计算。
	对应收合并范围内子公司款项、应收退税款及代收代扣款项等无显著回收风险的款项划为其他组合，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2) 公司查阅同行业上市公司2023年年度报告，整理信息如下：瑞可达2023年应收账款坏账准备计提比例为5.30%，鸿日达2023年应收账款坏账准备计提比例为5.30%，公司2023年应收账款坏账准备计提比例为5.73%。

公司应收账款坏账准备计提比例略高于可比同行业上市公司，应收账款坏账准备计提方法及计提比例与同行业上市公司不存在明显差异，计提金额较为充分。

账龄	瑞可达688800	鸿日达301285	祥龙科技838162	
	计提比例(%)	计提比例(%)	账龄	计提比例(%)
1年以内	5	5	未逾期	5
			逾期1年以内	10
1-2年	10	20	逾期1~2年	60
2-3年	30	50	逾期2~3年	100
3-4年	50	100	逾期3年以上	100
4-5年	100			
合计	5.30	5.30		5.73

综上：公司截止2024年5月末回款比例为97.50%，应收账款坏账准备整体计提比例5.73%，应收账款坏账准备计提办法及计提比例与同行业上市公司不存在明显差异，计提金额较为充分。

3、关于其他非流动资产情况

你公司报告期末其他非流动资产余额 17,749,699.34 元，较上期增加 163.35%，主要系 2023 年根据合同约定预付相关设备款项增加所致。

请你公司：

(1) 补充说明所购设备具体内容、预计用途、设备预计交付时间，并结合经营规模、现有产能利用情况等，说明采购有关设备的必要性；

【回复】：

公司购买主要设备是机器设备、检测设备和模具等，详细见下表。

公司汽车连接器产品2023年销售收入为6,520.90万元，较2022年销售收入增长58.39%，预期2024年汽车连接器产品收入继续增加；目前来看，因汽车连接

器产品收入继续增加，相关产能或效率都有不足，无法在市场竞争占据较为有利优势，所以公司持续增加汽车连接器产品相关设备投入。

设备名称	预计用途	设备预计交付时间	已付款金额 (万元)
卧式成型机	生产各类连接器产品	2024年	194.00
防水Fakra自动机	自动化生产汽车类连接器产品	2024年	168.00
SMB自动机盖章版	自动化生产汽车类连接器产品	2024年	128.00
红外光谱仪、差示扫描量热仪、热重分析仪等	对物料性能、规格等进行检验	2024年	98.00
110T卧式注塑机	生产各类连接器产品	2024年	78.00
以太网线端自动机	自动化生产汽车类连接器产品	2024年	77.40
FPC组装范用机台	自动化生产FPC连接器产品	2024年	72.00
75T转盘注塑机	生产各类连接器产品	2024年	64.60
西铁城走心机	生产各类连接器产品	2024年	58.90
走心机	生产各类连接器产品	2024年	51.75
剥线机和端子机	自动化生产汽车类连接器产品	2024年	26.40
立式注塑机	生产各类连接器产品	2024年	21.00
沉板自锁FPC自动机	自动化生产FPC连接器产品	2024年	19.20
小计			1,057.25
其他非流动资产期末余额			1,774.97
占比			60%

(2) 补充说明设备供应商具体情况，包括不限于名称、成立时间、合作年限、主营业务、注册资本实缴情况等，是否与公司存在关联关系或实际控制人、控股股东或其他关联方占用公司资金的情况。

【回复】：

公司期末其他非流动资产金额为1,774.97万元，对应供应商工商信息来自于全国工商信息系统数据查询，及公司采购合同。合作时间分布在1年以内到5年以上不等，3家供应商注册资本已全部实缴完成，详见下表所示。

设备供应商与公司不存在关联关系或实际控制人、控股股东或其他关联方占用公司资金的情况。

供应商名称	登记状态	合作年限	注册资本	实缴资本	成立日期	统一社会信用代码	经营范围
江苏博之旺自动化设备有限公司	在业	1-2年	5000万元	5000万元	2015-10-15	91320411MA1M9KFM8L	自动化控制设备、检测设备、接线、端子、模具、刀具、铜带、电线、电缆、线束的研发，制造和销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零部件零售；机械零件、零部件销售；机械设备租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
苏州岛精精密机械有限公司	存续	5年以上	100万元	100万元	2014-08-19	91320583313963457L	机械设备、胶带、塑料薄膜制品、无尘布、治具、机电设备、自动化设备及零配件、五金工具、塑料原料、劳保用品、注塑机及相关设备的销售；机械设备的维护、维修；电子产品领域内的技术研发、技术咨询、技术转让，电子产品的销售及售后服务；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
苏州力晋德机电科技有限公司	在业	2-3年	500万元	-	2018-04-08	91320508MA1WBAK61H	机电设备及其零配件的研发、销售、维修及保养服务；销售：五金制品、金属材料、通讯产品、电子产品、机械设备、自动化设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）

南京赫冠科学仪器有限公司	存续	1年以内	1000万元	108万元	2013-10-22	913201160802650910	仪器设备安装调试及售后服务;仪器仪表、办公用品、机电设备、家用电器、日用百货、建筑装饰材料、玻璃制品、电子元器件、电线电缆、金属材料、汽摩配件、体育用品、灯具、工艺品、纺织品、实验室耗材及试剂的销售;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
东莞市聚丰智能科技有限公司	在业	4-5年	590万元	-	2017-03-31	91441900MA4WCY7G7H	研发、技术转让、产销:机器人,智能电子产品,自动化设备及配件,手机及电脑连接器,电气配件,五金零部件,模具,治具,胶粘剂。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
苏州欧米亚机电有限公司	存续	1年以内	500万元	50万元	2011-06-08	9132050557666546X7	销售:五金交电、金属材料、机电设备、工业电器、胶水、胶带、塑胶原料及制品、非危险化学品、办公用品、劳保用品、日用百货、建筑装饰材料;提供机电设备的维修及保养;自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)一般项目:金属成形机床销售;机床功能部件及附件销售;工业自动控制系统装置销售;环境保护专用设备销售;机械设备销售;金属工具销售;润滑油销售;石油制品销售(不含危险化学品);技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)
迈智视觉(厦门)科技有限公司	存续	2-3年	50万元	50万元	2018-03-14	91350200MA31J2LR7R	软件开发;工程和技术研究和试验发展;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;数字内容服务;其他未列明信息技术服务业(不含需经许可审批的项目);电子工业专用设备制造;计算机、软件及辅助设备批发;其他机械设备及电子产品批发。
上海日隼精密	存续	1年以内	100万元	-	2018-01-25	91310116MA1JAA0	机械设备及配件,自动化成套设备,工业自动化设备,机械

机械设 备有限 公司					32X	自动化设备，气动液压设备， 液压设备及配件，气动元件， 气动工具，电机配件，气动配 件，汽车配件，电子设备，五 金工具，化工原料及产品（除 危险化学品、监控化学品、烟 花爆竹、民用爆炸物品、易制 毒化学品），家用电器销售， 从事货物进口及技术进口业务 ，家用电器维修服务，从事机 械设备科技、机电设备科技专 业领域内技术开发、技术转让 、技术咨询、技术服务。【依 法须经批准的项目，经相关部 门批准后方可开展经营活动】
------------------	--	--	--	--	-----	---

4、关于销售及管理费用变动情况

你公司报告期发生管理费用 35,486,121.89 元，同比增长 32.94%，你公司解释主要系公司报告期提升员工薪酬待遇及适当增加间接管理人员等多种因素所致。你公司报告期末行政管理人员 26 人，较期初净减少 2 人，有关职工薪酬本期及上期发生额分别为 21,595,456.20 元和 17,302,885.13 元。

报告期你公司发生销售费用 13,524,164.91 元，同比增长 8.71%，其中销售佣金报告期及上期发生额分别为 1,305,024.84 元和 1,904,152.41 元。

请你公司：

(1) 结合行政管理人员报告期内变动情况、人员工资计提标准、报告期薪酬增加幅度等，说明管理人员薪酬是否显著高于同行业、同地区可比公司薪酬水平，是否具有商业合理性，是否存在以薪酬名义支付非薪酬性质费用的情况，相关人员是否与公司主要客户、供应商存在资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排的情况；

【回复】：

1) 公司行政管理、财务、工程人员数量变动情况（薪资计入管理费用）

期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
103	35	10	128

2) 同行业公司行政管理人員平均年度薪酬比较

公司名称	人員类别	2022 年末 人数	2023 年末 人数	平均 人数	2023年度管理 费用-职工薪酬	年均工资
鸿日达301285	行政财务人员	79	92	85.5	15,247,774.01	178,336.54
瑞可达688800	行政财务人员	106	143	124.5	37,447,474.41	300,782.93
祥龙科技838162	行政管理、 财务、工程 人員	103	128	115.5	21,595,456.20	186,973.65

注：1、鸿日达和瑞可达相关数据来自于其各自年度报告。

鉴于上表统计数据，公司行政管理、财务、工程人員年均薪酬介于同行业上市公司之间。

3) 公司以与员工商定的基本工资为基准，考虑其所属月份出勤情况、个人绩效达成情况，按月计提所属月份应发工资。

公司根据员工各月绩效考核情况，结合公司运营情况，并参考本地同行业公司同职能崗位的工资，在7月和1月对员工薪酬进行调整，调整幅度为100-3000元不等。

综上：公司行政管理、财务、工程人員平均年度薪酬，介于同行业上市公司之间，未显著高于与同行业同地区可比公司薪酬水平，具有商业合理性，不存在以薪酬名义支付非薪酬性质费用的情况，相关人員与公司主要客户、供应商不存在资金往来，不存在利益输送或其他利益安排的情况。

(2) 补充说明销售费用中销售佣金具体性质、用途、计算依据及标准，是否与销售量挂钩，如是，请说明报告期在营业收入增加的情况下，有关佣金减少的原因及合理性。

【回复】：

佣金相关信息如下表所示：

收取佣金单位 (乙方)	用途	计算依据及标准	是否与销售量挂钩
UPSTREAM INTERNATIONAL CO.,LTD	协助公司拓展市场	按实际销售额为基础乘以约定比例计算后,再经双方讨论后确定	否
Stech Million Co., Ltd	协助公司拓展市场	按实际销售额为基础乘以约定比例计算后,再经双方讨论后确定	否

收取佣金单位 (乙方)	服务客户		
	名称	2022年销售额(万元)	2023年销售额(万元)
UPSTREAM INTERNATIONAL CO.,LTD	深圳亚力盛连接器有限公司	3,678.22	4,286.29
Stech Million Co., Ltd	韩国韩松集团及下属公司	190.82	333.33

公司与收取佣金单位双方以已签订合同为基础,综合考量每年度服务客户价格变动、佣金单位持续服务考核完成情况等,最后以双方商定的佣金额进行结算。2023年,服务对象存在价格下调、收取佣金单位持续服务未达到预期等情形,所以存在2023年服务对象销售额上升而佣金减少的情形。

综上,2023年在营业收入增加的情况下,有关佣金减少具有一定合理性。

苏州祥龙嘉业电子科技股份有限公司

2024年7月1日

