

关于对厦门市铂联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公司：

贵司于2024年7月5日出具的《关于对厦门市铂联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126号）（以下简称“《问询函》”）已收悉，现公司就有关问题回复如下：

1、业绩可持续性

你公司主营业务为柔性印制电路板（简称FPC）及其集成组件电池连接系统（简称CCS）等精密电子零组件的研发、生产和销售。报告期实现营业收入259,226,389.50元，较上期增加83.89%，实现毛利率31.61%，较上期减少3.46个百分点。你公司解释报告期营业收入增加主要系新能源CCS模组市场需求增长，相关产品销售量增加所致。你公司报告期向前五大客户销售金额合计177,470,224.45元，占比68.46%，上期向前五大客户销售金额64,931,428.08元，占比45.86%。你公司因与主要客商存在保密条款，未披露客商具体名称。

请你公司：

（1）统一客户标识并补充披露2022年及2023年主要客户情况，并详细说明客户及销售金额变动原因；

（2）结合产品应用领域、收入成本构成等，详细分析报告期营业收入增加、毛利率降低的原因及合理性；

（3）结合向前五大客户销售情况及销售占比，说明是否存在大客户依赖风险，并结合2024年订单获取及执行情况，说明业务增长是否具有可持续性。

回复：

（1）统一客户标识并补充披露2022年及2023年主要客户情况，并详细说明客户及销售金额变动原因；

2022年公司年报中对前五大客户披露口径为单体客户，前五大客户销售金额6,493.14万元，占比45.86%。为更准确地披露公司客户情况，2023年公司年报中对前五大客户按同一控制口径进行披露，按照同一控制口径统计的2022年和2023年前五大客户销售金额如下：

2022年前五大客户销售金额如下：

单位：万元

排名	所属集团	客户名称	2022年集团销售金额	2022年销售占比
1	A	a1	2,588.86	18.36%
		a2		
		a3		
		a4		
		a5		
2	B	b1	1,878.77	13.33%
		b2		
		b3		
3	C	c1	1,317.09	9.34%
		c2		
		c3		
4	D	d1	839.61	5.96%
		d2		
		d3		
5	E	e1	750.45	5.32%
	合计		7,374.78	52.31%

2023年前五大客户销售金额如下：

单位：万元

排名	所属集团	客户名称	2023年集团销售金额	2023年销售占比
1	A	a3	8,412.50	32.45%
		a1		
		a2		
		a5		
		a6		
		a7		
		a4		
		a8		
2	C	c1	2,990.66	11.54%
		c3		
3	F	f1	2,840.21	10.96%
		f2		
		f3		
		f4		
		f5		
		f6		
4	G	g1	2,066.62	7.97%
		g1		
5	B	b1	1,437.04	5.54%
		b2		
		b3		
	合计		17,747.02	68.46%

2022年至2023年前五大客户销售金额与占比变动情况如下：

单位：万元

所属集团	2023年排名	2023年集团销售金额	2023年集团销售占比	2022年排名	2022年集团销售金额	2022年集团销售占比	应用领域
A	1	8,412.50	32.45%	1	2,588.86	18.36%	新能源
C	2	2,990.66	11.54%	3	1,317.09	9.34%	新能源
F	3	2,840.21	10.96%				新能源
G	4	2,066.62	7.97%				军工
B	5	1,437.04	5.54%	2	1,878.77	13.33%	医疗
D				4	839.61	5.96%	新能源
E				5	750.45	5.32%	医疗、其它
合计		17,747.02	68.46%		7,374.78	52.31%	

2022年度至2023年度，随着新能源汽车行业陆续推出利好政策，我国新能源汽车市场规模不断扩大，公司新能源CCS产品市场需求快速上升，公司CCS产品销售收入及占比持续增加。例如，公司与A客户的合作项目不断增加，其销售收入从2,588.86万元增加到8,412.50万元；公司C客户的相关型号汽车销量增加，对其收入从1,317.09万元增加至2,990.66万元；公司与F客户合作的相关型号新能源汽车全系进入量产，对其销售收入从106.41万元迅速增加至2,840.21万元；公司与G客户加强了业务合作，对其销售收入从561.58万元增加到2,066.62万元。总体来说，2023年公司前五大客户销售收入和销售占比均有大幅提升，且主要是由于新能源客户CCS产品销售收入的持续增长引起。

(2) 结合产品应用领域、收入成本构成等，详细分析报告期营业收入增加、毛利率降低的原因及合理性；

目前公司产品主要应用领域分别对应：

- 1、FPC产品主要应用于医疗、军工、航天、汽车电子和工控等中高端领域；
- 2、CCS产品主要应用于新能源汽车及储能领域。

2022年和2023年公司产品收入和毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
FPC产品	7,108.73	27.42%	67.54%	6,848.19	48.58%	56.93%
CCS产品	18,787.02	72.47%	17.92%	7,235.26	51.32%	14.26%
其他业务收入	26.89	0.10%	100.00%	13.74	0.10%	100.00%
营业收入	25,922.64	100.00%	31.61%	14,097.19	100.00%	35.07%

公司2023年营业收入相比2022年增长83.89%，其中新能源CCS产品销售收入由2022年度的7,235.26万元增长至2023年度的18,787.02万元，占比由51.32%提升到72.47%，系公司2023年度营业收入同比增长的主要原因。受益于新能源汽车行业政策的有利影响，我国新能源汽车市场规模不断扩大，公司新能源CCS产品市场需求快速增加，公司CCS产品销售收入及占比持续增长。

2023年度公司FPC产品和CCS产品毛利率同比均有所提升，但由于新能源CCS产品毛利率相较于FPC产品偏低，在CCS产品销售收入占比大幅提升的情况下，使得2023年整体毛利率有所下降，具有合理性。

(3) 结合向前五大客户销售情况及销售占比，说明是否存在大客户依赖风险，并结合2024年订单获取及执行情况，说明业务增长是否具有可持续性。

2023年度公司前五大客户销售情况及销售占比如下：

单位：万元

排名	所属集团	销售金额	销售占比	应用领域
1	A	8,412.50	32.45%	新能源
2	C	2,990.66	11.54%	新能源
3	F	2,840.21	10.96%	新能源
4	G	2,066.62	7.97%	军工
5	B	1,437.04	5.54%	医疗
	合计	17,747.02	68.46%	

2023年度，公司前五大客户销售收入占比同比2022年增加16.15%。而公司2023年营业收入同比2022年增加83.89%，大大超过了前五大客户销售收入的增长。且前五大客户中各客户占比集中程度不高，不存在大客户依赖风险。

2024年上半年，公司新接订单量约为18,000万元，新接订单已生产交付约8,000万元，业务增长具有可持续性。

2、应收账款回款及坏账准备计提情况

你公司报告期末应收账款账面余额139,486,561.30元，坏账准备6,975,661.55元（计提比例5%），上期末应收账款账面余额76,421,948.33元，坏账准备3,829,544.93元（计提比例5.01%）。你公司解释报告期应收账款增加，主要系新能源CCS模组产品销量增加，新能源CCS模组产品较FPC产品下游客户账期普遍较长所致。你公司按统一组合计提应收账款坏账准备，且期末账龄1年以内款项余额139,459,891.73元。

请你公司：

(1) 说明报告期末账龄1年以内应收账款期后回款情况，并结合下游客户所处行业、信用期限等情况，说明是否存在超过信用期未能回款的情况及后续回款安排；

(2) 结合客户信用风险特征等，说明在新能源CCS模组客户较FPC产品下游客户账期普遍较长的情况下，你公司未分别划分账龄组合计提坏账准备的原因及合理性；

(3) 结合上述问题，说明应收账款坏账计提政策合理性及计提比例充分性，是否与同行业公司存在重大差异及判断依据；

回复：

(1) 说明报告期末账龄1年以内应收账款期后回款情况，并结合下游客户所处行业、信用期限等情况，说明是否存在超过信用期未能回款的情况及后续回款安排；

①、2023年报告期末应收账款期后回款情况：

2023年报告期末应收账款总额为13,948.66万元，其中报告期末账龄1年以内应收账款金额为13,945.99万元。截至2024年6月末，报告期末账龄1年以内应收账款期后回款金额为10,426.06万元，报告期末账龄1年以内应收账款期后回款占比为74.76%。

②、2023年公司下游主要产品客户所处行业和信用账期情况如下：

单位：万元

产品类型	客户所处行业	信用账期
CCS 产品	新能源汽车、储能领域	票到月结 90-120 天
FPC 产品	医疗、军工、航天、汽车电子和工控	票到月结 60-90 天

2023年末应收账款余额前五大客户回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年末应收 账款余额	2024 年 1-6 月 回款金额	期后回款比例	应用领域
f1	3,011.48	2,919.21	96.94%	新能源
a3	2,420.81	1,400.00	57.83%	新能源
a1	1,149.00	700.00	60.92%	新能源
a2	1,118.05	500.00	44.72%	新能源

a5	955.68	600.00	62.78%	新能源
合计	8,655.02	6,119.21	70.70%	

如上表所示，2023年末应收账款余额前五大客户主要为新能源CCS产品客户，信用账期为票到月结90-120天，存在超过信用期限未能及时回款的情况，但是与目前新能源汽车行业中普遍回款情况比较，不存在显著差异。公司客户目前资信良好，处于正常回款状态中。公司也将持续加强客户服务和交流，及时跟踪到期应收账款的催收工作。

(2) 结合客户信用风险特征等，说明在新能源CCS模组客户较FPC产品下游客户账期普遍较长的情况下，你公司未分别划分账龄组合计提坏账准备的原因及合理性；

公司2023年报告期末应收账款账面余额13,948.66万元，其中1年以内应收款项余额139,459,891.73元占比99.98%，不存在超过2年的应收账款；同时该部分客户主要为行业内知名公司，资信情况良好，因此虽然存在新能源CCS模组产品下游客户较FPC产品下游客户账期普遍较长的情况，但公司未分别划分账龄组合计提坏账准备，具有合理性。

(3) 结合上述问题，说明应收账款坏账计提政策合理性及计提比例充分性，是否与同行业公司存在重大差异及判断依据；

公司遵循谨慎性原则，结合自身行业特点及业务特点，制定了审慎的坏账准备计提政策。公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比公司对比如下：

公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	主要产品类别
西典新能	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	CCS产品
壹联科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	CCS产品
则成电子	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	FPC产品
协和电子	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	FPC产品
同行业平均计提比例	4.50%	10.00%	30.00%	62.50%	85.00%	100.00%	
本公司	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%	FPC/CCS产品

如上表所示，公司1年以内坏账准备的计提比例高于同行业平均水平，且公司2023年报告期末1年以内应收账款占比99.98%，因此，公司计提坏账准备比例对比同行业公司不存在重大差异，应收账款坏账计提政策合理，计提比例充分。

3、存货变动情况

你公司存货期末账面余额41,284,178.32元，跌价准备4,995,164.34元（计提比例12.10%），期初账面余额30,040,348.04元，跌价准备5,402,995.95元（计提比例17.99%），你公司解释报告期存货增加主要系业务增加，相关生产运营需要的原材料和在产品增加所致。

请你公司结合存货构成、库龄、产品售价、对应订单情况等，说明在存货规模增加的情况下，跌价准备计提比例下降的原因及合理性，说明你公司存货跌价计提政策及计提比例，是否与同行业公司存在重大差异及合理性。

回复：

1、公司存货跌价准备政策：

(1)原材料跌价准备计提方法

公司原材料主要包括低值易耗品、周转材料和生产性原材料，其中生产型原材料按照所生产的产成品的预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；低值易耗品、周转材料系金额较小、品种较多的零星材料，因周转速度较快，判断不存在跌价风险。

(2)在产品、库存商品、发出商品跌价准备计提方法

公司产品为定制化产品，生产模式为以销定产，在安排生产时，考虑到损耗情况，公司会超额生产，公司的生产销售经验表明，库龄1年以内存货客户后续在合作中增加订单的可能性较大；而库龄1年以上销售的可能性较低，因此公司对库龄1年以上的在产品 and 成品全额计提跌价，具体情况如下：

1)在产品：库龄1年以内在产品按照所生产的产成品的预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；考虑到存货报废收入极低，对库龄1年以上在产品全额计提跌价。

2)库存商品、发出商品：库龄1年以内成品按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；考虑到存货报废收入极低，对库龄1年以上成品全额计提跌价。

2、2022年和2023年存货跌价计提情况和存货账龄情况如下：

单位：万元

存货类型	2023 年度			2022 年度		
	账面余额	跌价准备	跌价率	账面余额	跌价准备	跌价率
原材料	943.36	15.33	1.63%	700.44	15.55	2.22%
在产品	2,028.63	268.99	13.26%	1,169.05	341.48	29.21%
库存商品	1,022.28	215.20	21.05%	1,043.74	183.27	17.56%
发出商品	134.14			90.80		
小计	4,128.42	499.52	12.10%	3,004.03	540.30	17.99%

单位：万元

存货类型	2023 年度		2022 年度	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
原材料	836.30	107.07	599.03	101.41
在产品	1,864.42	164.21	1,066.76	102.29
库存商品&发出商品	946.94	209.48	957.18	177.36
小计	3,647.66	480.76	2,622.98	381.06

如上列表所示：公司2023年末存货同比2022年增加1,124.39万元，主要是在产品的增加859.58万元，增长比例为73.53%，而存货跌价准备计提减少，主要系在产品跌价减少72.50万元，减少比例为21.23%所致，具体原因：

(1) 个别新能源客户前期产品销售定价低于成本价格的影响

2022年根据公司整体新能源CCS产品销售策略，个别新能源客户早期个别定点项目订单的产品销售定价低于成本价格，在2022年报告期末库存在产品跌价测算时，公司根据存货跌价准备政策，计提相关存货产生的跌价准备；

(2) 个别客户暂时停滞项目的影响

2022年个别新能源CCS产品客户已定点项目订单，由于客户原因暂时停滞，基于对客户的信任和支持，造成相关订单部分在产品，在2022年末报告期末未能正常完成生产交货，公司基于谨慎性原则，参考产品市场可变现净值，增加对相关部分存货计提跌价准备。

上述部分产品在2023年销售，并转销了已计提的跌价准备，导致2023年的跌价准备有所减少。

3、同行业公司存货跌价计提比例情况如下：

公司	2023年	2022年	主要产品类别
西典新能	5.39%	4.48%	CCS产品
奕东电子	8.06%	5.33%	FPC/CCS产品

景旺电子	3.28%	3.04%	FPC产品
协和电子	3.12%	2.43%	FPC产品
同行业平均跌价率	4.96%	3.82%	
本公司	12.21%	17.99%	FPC/CCS产品

如上表所示，公司存货跌价计提比例远高于同行业水平，公司产品为定制化产品，采用以销定产的生产模式，在实际安排生产时，考虑到损耗情况，公司会超额生产部分产品，公司的生产销售经验表明，库龄1年以内存货客户后续在合作中实现销售的可能性较大；而库龄1年以上销售的可能性较低，因此公司对库龄1年以上的在产品 and 成品全额计提跌价，存货跌价计提政策和计提比例相对审慎和充分。

厦门市铂联科技股份有限公司董事会

2024年7月12日

