

青岛积成电子股份有限公司

关于对全国中小企业股份转让系统年报问询回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

青岛积成电子股份有限公司（以下简称“青岛积成”或“公司”）于 2024 年 8 月 7 日收到贵部下发的《关于对青岛积成电子股份有限公司的年报问询函》（公司一补年报问询函【2024】第 271 号）（以下简称“问询函”），公司高度重视问询函的相关问题，立即组织相关方进行逐项核查，现就问询函所述问题回复如下：

一 关于营业收入和应收账款

你公司本期实现营业收入 51671.04 万元，同比增长 5.85%。其中，国外销售实现营业收入 3797.71 万元，较上期增长 417.17%。本期应收账款期末余额 51140.59 万元，较上期增长 20.86%。你公司账龄一年以上的应收账款 19,633.05 万元，较上期末增加 3259.29 万元。

请你公司：

1.结合国外市场环境、主要销售区域、产品类别、客户结构、成本构成、定价策略等，分析国外销售收入大幅增长的原因及合理性，相关业务增长是否可持续；

【回复】

公司成立 23 年以来，始终坚持走自主创新和集成创新之路，并已具备多年研究流体流量超声计量技术的经验。公司近几年加大超声波计量产品研发，形成超声波水表和超声波燃气表系列产品；建设完成超声波水表智能工厂，超声波计量仪表产能得到极大提高；公司在积极开拓国内市场同时，不放松“迈出国门”的战略步伐，市场方面启动“国内+国外”双轮驱动战略，构建一体化的销售服务体系，超声波水表系列产品已获得 ISO4064 认证、OIML 认证、MID

认证、CE 认证、FCRI 认证等国际产品认证。公司自主研发产品已成功实现对欧洲、中东、南亚等地区国家的批量产品供应，主要产品为超声波计量模组，超声波水表，超声波校表台，超声波水表散件等。近 3 年，海外市场销售收入分别为：2021 年收入为 1.18 万元，2022 年收入为 734.33 万元，2023 年收入为 3797.71 万元。

超声波计量属于新一代的计量技术，当前国内外水表市场处于机械式计量水表向超声波全电子水表升级换代的关键时期。超声波水表已具备批量生产的产业化条件，商业化应用逐步成熟，未来超声波水表市场渗透率会逐步提高。根据海外权威研究机构 TRITON 发布的题为《中东与非洲智能水表市场 2021-2028 年展望》的研究报告，预计至 2028 年，以超声波和电磁流量计量技术为核心代表的智能水表市场需求将实现显著增长，市场规模有望达到 21179 万美元，期间的年复合增长率预计将达到 8.14%。公司海外业务可持续增长空间较大。

表 1 2021-2023 年同行业海外收入额

单位：万元

项目	2021 年 海外收入额	2022 年 海外收入额	2023 年 海外收入额	2022 年 增长率	2023 年 增长率
三川智慧	12,020.32	14,993.16	13,228.55	24.73%	-11.77%
宁水集团	23,142.52	24,626.67	31,996.11	6.41%	29.92%
汇中股份	1,046.50	1,240.66	3,834.77	18.55%	209.09%
迈拓股份	482.76	403.96	409.35	-16.32%	1.33%
秦川物联	23.82	42.58	42.02	78.78%	-1.33%
金卡智能	7,608.61	7,744.09	10,031.96	1.78%	29.54%
先锋电子	0.00	322.37	167.01	-	-48.19%
新天科技	1,650.22	2,308.45	2,880.94	39.89%	24.80%
青岛积成	1.18	734.33	3,797.71	62271.54%	417.17%

从表 1 可以看出，同行业都在积极拓展海外市场，公司与汇中股份的海外收入相当约 3800 万左右，三川智慧、金卡智能的海外收入过亿，宁水集团 2023 年海外收入越过 3 亿大关，海外市场保持持续增长。公司产品在海外具备技术和成本优势的情况下，公司积极打造服务海外的营销网络和服务体系，推进国际化业务，构建“国内+国外”双轮驱动战略，形成内外贸协同发展新格局，以实现公司产品在海外市场的快速增长。

海外销售产品成本构成：直接材料、直接人工、制造费用、运费、实施费用。海外产品为定制化产品，公司定价会综合考虑生产工艺、专用原材料、渠道费用、市场费用、市场竞争程度等因素进行综合定价。

综上，超声波水表的海外市场需求显著增长，公司可持续性发展空间较大。

2.说明公司应收账款增长幅度和公司营业收入增长幅度不一致的原因，是否存在放宽信用政策刺激收入的情况；

【回复】

应收账款持续增长的原因及合理性

表 2 2021 年-2023 年营业收入与应收账款表

单位：万元

项目	2021 年 金额	同比增长 率	2022 年 金额	同比增长 率	2023 年 金额	同比增长 率
营业收入	42,602.42	5.86%	48,814.28	14.58%	51,671.04	5.85%
应收账款	30,437.15	21.56%	42,314.31	39.02%	51,140.59	20.86%

各期末应收账款分别为 30,437.15 万元，42,314.31 万元，51,140.59 万元。

公司应收款余额增加的主要原因为：①随着营业收入增长，应收账款规模不断扩大。2021 年至 2023 年，公司营业收入增长率分别为 5.86%、14.58%和 5.85%，应收账款金额随之增加；②公司客户主要为水务公司、燃气公司等，其付款受政府配套资金安排、客户自身资金付款安排等因素影响，使得公司应收账款余额大幅增加，应收账款余额增长率高于收入增长率。

表 3-1 2021 年同行业账龄结构表

2021 年账龄结构	账龄 1 年以内占比	账龄 1 年以上占比
三川智慧	49.69%	50.31%
宁水集团	80.59%	19.41%
山科智能	71.94%	28.06%
汇中股份	81.18%	18.82%
迈拓股份	67.04%	32.96%
秦川物联	70.69%	29.31%
金卡智能	83.46%	16.54%
先锋电子	76.97%	23.03%
新天科技	69.43%	30.57%

行业平均	72.33%	27.67%
青岛积成	71.38%	28.62%

表 3-2 2022 年同行业账龄结构表

2022 年账龄结构	账龄 1 年以内占比	账龄 1 年以上占比
三川智慧	51.58%	48.42%
宁水集团	73.68%	26.32%
山科智能	64.40%	35.60%
汇中股份	65.08%	34.92%
迈拓股份	61.58%	38.42%
秦川物联	65.86%	34.14%
金卡智能	87.16%	12.84%
先锋电子	76.98%	23.02%
新天科技	63.30%	36.70%
行业平均	67.73%	32.27%
青岛积成	64.38%	35.62%

表 3-3 2023 年同行业账龄结构表

2023 年账龄结构	账龄 1 年以内占比	账龄 1 年以上占比
三川智慧	60.47%	39.53%
宁水集团	72.99%	27.01%
山科智能	71.19%	28.81%
汇中股份	64.72%	35.28%
迈拓股份	49.61%	50.39%
秦川物联	60.75%	39.25%
金卡智能	89.24%	10.76%
先锋电子	71.34%	28.66%
新天科技	62.14%	37.86%
行业平均	66.94%	33.06%
青岛积成	64.94%	35.06%

2021 年至 2023 年，青岛积成应收账款账龄在 1 年期以上的占比分别为 28.62%，35.62%，35.06%，优于同行业的三川智慧、迈拓股份、秦川物联、新天科技、汇中股份等公司。公司重视应收账款的催收工作，组建应收款管理专

班，完善管理制度，加大应收账款的对账频度和催收力度、并每月对应收账款进行账龄分析，对销售人员实施销售回款考核与激励机制，对长账龄的应收账款及时报法务部门，通过发催款函的形式催收，从而进一步加强应收账款的管理，努力控制应收账款的规模，保证应收账款的回收。

3.对比同行业公司账龄分布情况，分析说明你公司应收账款账龄较长且账龄在1年以上应收账款大幅增加的原因及合理性，相关应收账款前期对应收入确认是否准确，对1年以上的应收账款公司已采取的催收措施。

【回复】

(1) 账龄在1年期以上应收款增加的原因和合理性分析如下：

表4 账龄1年期以上应收账款表

单位：万元

项目	1年-2年	2年-3年	3年-4年	4年-5年	5年以上	合计
2022年	9,603.07	3,799.50	1,212.68	608.10	1,150.41	16,373.76
2023年	9,761.97	5,271.84	2,104.15	945.53	1,549.56	19,633.05
增长额	158.90	1,472.34	891.47	337.43	399.15	3,259.29

公司在账龄1-2年，2-3年，3-4年，4-5年，5年以上增加的应收款金额分别为158.90万元，1472.34万元，891.47万元，337.43万元，399.15万元，合计增长3259.29万元。各期间增长额较多客户如下表5所示。

表5 1年期以上账龄的主要客户情况

单位：万元

1-2年账龄的主要客户	账龄1-2年增加金额	信用政策	催收措施
济南水务集团 长清有限公司	506.3	货到现场后，付实际供货量金额的50%安装完毕验收合格后付实际供货量金额的45%，剩余5%作为质保金。质保期满无质量问题后一个月内付清。	已与客户沟通分期付款计划。
烟台安中信息技术有限公司	423.7	本协议的付款节点、付款比例、付款条件与《【烟台市牟平区综合行政执法局可燃气体安全运行智能监测】合同》约定一致且对等，本合同项下确定的合同总价由甲方向乙方按如下方式及比例支付：【即合同签订生效且具备实施条件后5个工作日内支付合同总价款的30%，项目验收合格后支付至合同总价的95%，余款5%在项目质保期满后一次性无息支付。】	政府资金，背靠背付款，已发催款函并现场催收。

济南东区供水有限公司	377.53	货到现场安装完毕验收合格后，付实际供货量金额的 60%，投线抄收到户一年后无质量问题付实际供货量金额的 30%，剩余 10%作质保金基表质保期满无质量问题后一个月内付清。	已与客户沟通分期付款计划。
2-3 年账龄的主要客户	账龄 2-3 年增加金额	信用政策	催收措施
天津赛恩能源技术股份有限公司	1,602.30	和天津水务集团背靠背付款：到货后付 30%，调试合格后付 65%，质保到期付 5%/甲方在收到招标人对应数量的款项后，在五个工作日内将款项支付乙方指定账户。	电话及现场催收，客户给出盖章的回款计划。
临沂市河东区水务局	213.28	按形象进度付款，完成合同额的 50%，付至有效合同价款的 30%；完成合同额的 70%，付至有效合同价款的 50%；竣工验收并结算审计完成付至结算造价的 93%，留质保金，系统正式上线投入运行并通过质保期后一次性付清剩余款项。	客户资金紧张，已多次电话及现场跟催。
宁县水务局	201.56	卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提交的发货资料后并经审核无误 28 日内，向卖方支付合同价格的 80%；买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同款；买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满证书或已生效的结清款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 5%。	客户资金紧张，已多次电话及现场跟催。
长春市春城水务科技有限责任公司	150.65	双方每次订货要有书面的订单（订单传真件有效）及相关负责人的签字。双方约定每月 5 日前对账一次，上月订货数量及金额确认。乙方根据对账金额给甲方开具增值税发票，甲方收到发票后，一周内付款给乙方。	已于客户沟通签订回款计划协议，按照约定继续跟催。
3-4 年账龄的主要客户	账龄 3-4 年增加金额	信用政策	催收措施
北京顺义燃气有限责任公司	223.53	本合同的付款方式为：卖方进场之日起，一年内买方将采购费用拨付至 40%，两年内拨付至 80%，三年内拨付至 95%，剩余 5%为质量保证金，验收合格之日起两年后，如无质量问题，买方将无息支付剩余 5%质量保证金。	已与客户沟通回款计划，定期催收。
济南普利市政管网工程有限责任公司南山分公司	226.19	货至现场并验收合格后，付实际供货量金额的 50%；验收通过后无质量问题支付 45%货款；剩余 5%作为质保金，质保期满无质量问题后 60 日内付清。	客户资金紧张，已多次电话及现场催收。
4-5 年账龄的主要客户	账龄 4-5 年增加金额	信用政策	催收措施
佛山市佳得压力设备技术有限公司	293.87	合同签订后根据甲方订单分批供货，每批订货验收合格之日起 3 个月内支付该批产品货款。	客户资金紧张，已沟通分期付款计划。23-24

			年已付款 31.9 万元。
日照贝林仪表 有限公司	116.64	根据现场工程实际验收付款至验收款的 95%，剩余 5%为质保金，验收无质量问题 2 年后 10 个工作日付清。	客户资金困 难，定期催 收。
5 年以上账龄 的主要客户	账龄 5 年以 上增加金额	信用政策	催收措施
山东黄泰热力 有限公司	119.74	到货支付合同价格的 50%，安装调试验收合 格付至 70%，剩余 30%为质量保证金。设备 运行 3 年后无质量问题支付 10%，运行 6 年 后支付 10%，运行 9 年后支付 10%。	付款周期较 长，正常对 账催收。
霸州市胜利顺 达燃气有限公 司	79.8	最终验收，一次性支付费用。	客户资金紧 张，定期对 账催收。
恩施州民生天 然气（集团） 有限公司	48	合同签订 10 日内付 20%，验收合格后付 70%，剩余 10%为质保金，质保期 1 年。	客户资金紧 张，定期对 账催收。

公司主要客户为长期合作客户，公司定期与客户对账，保证应收款项的准确性。综合考虑客户资质、市场经济状况、客户偿债能力、所处地区等因素，客户信用状况良好，故应收账款无法回款的风险较低。

（2）公司对 1 年以上的应收账款持续催收，已采取如下的催收措施：

对于 1 年期以上的尚未收回的货款，公司积极采取电话、邮件、微信、实地拜访、发送律师函等措施进行催收，并持续与相关客户保持联络。公司与主要客户合作关系良好，保持定期联络，公司定期与客户对账，保证应收款项的准确性。综合考虑客户资质、市场经济状况、客户偿付能力、所处地区等因素，客户信用状况良好，不存在无法回款的风险。

公司制定了《销售合同及应收账款管理办法》等内部控制制度，相关部门根据上述制度管理公司的应收账款。公司对应收账款的管理措施如下：

①在订立合同前，基于客户财务状况、信用记录及其他因素（如市场状况等）对客户进行信用评级；

②每月更新应收款的应回款数据，明确应回款额，梳理欠款原因，标识每笔账期，明确每个客户的催款责任人。

③列示应回款的回款计划，包括回款难易程度、预计回款的时间点、电话沟通次数、上门沟通次数、售后问题等。

针对不同账龄的应收款项，公司采取不同的催收方式。账龄在 1 年以内的

应收账款主要由销售人员电话催收。1年以上的应收账款，综合考虑客户经营情况、客户偿付能力、合作紧密程度等因素，采取电话、商务催款函、法务催款函、律师函等措施催收，必要时选择诉讼。财务部每月就收款计划与营销管理部进行核对，根据账款情况定期安排拜访大客户，进行对账及催款。

(3) 设置超账期款项考核制度，超过合同规定账期未回的款项，应按照同期银行贷款利率及延期计算资金占用使用费计入负责事业部考核标准。

(4) 目前，公司主要采取的催收计划如下所示：

①财务部定期更新回款情况，根据回款计划安排有关责任人与客户沟通或进行现场拜访。

②业务人员每月与客户取得联系，持续跟催货款；如客户资金安排受上级单位或终端客户的付款影响，则进一步了解上级单位或终端客户的付款情况；了解客户经营状况，如出现客户经营不善、无力支付货款等情形，及时向公司汇报，必要时由法务介入。

③财务部或法务部发送对账函或催款函进行催收。

综上，公司对1年期以上的应收账款持续催收，与相关客户保持联络，上述客户不存在无法回款的现时风险，对于长期未回款客户形成回款计划，针对上述情况已形成风险防控措施。

二 关于存货

你公司2023年年末存货余额13,882.81万元，较期初增加2,050.43万元；存货跌价准备31.27万元，较期初减少15.05万元。其中，库存商品3,350.78万元，未计提跌价准备。

请你公司：

(1) 结合存货库龄、类型、状态，说明存货账面余额大幅增长，但存货跌价准备下降的原因及合理性；

【回复】

(除特殊说明外，单位为万元)

(1) 结合存货库龄、类型、状态，说明存货账面余额大幅增长，但存货跌价准备下降的原因及合理性；

a. 本公司 2023 年末及 2022 年末存货库龄情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日金额	库龄 1 年以内	库龄大于 1 年
原材料	5,429.29	4,295.11	1,134.19
在产品	152.96	152.96	-
库存商品	3,350.78	3,169.96	180.82
发出商品	4,919.33	4,919.33	-
合同履约成本	30.48	30.48	-
合计	13,882.84	12,567.84	1,315.00
占比 (%)	——	90.53	9.47
项目	2022 年 12 月 31 日金额	库龄 1 年以内	库龄大于 1 年
原材料	4,880.80	3,930.95	949.85
在产品	30.31	30.31	-
库存商品	2,799.77	2,636.62	163.15
发出商品	3,999.23	3,999.23	-
合同履约成本	122.27	122.27	-
合计	11,832.38	10,719.38	1,113.00
占比 (%)	——	90.59	9.41

本公司存货库龄结构较为稳定，2023 年末公司库龄大于 1 年以上的存货主要分布于原材料、库存商品，系本公司为满足长期客户对老旧产品需求而储备的存货。

b. 本公司 2023 年末及 2022 年末存货状态情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日金额	优良品	不良品
原材料	5,429.29	5,429.29	
在产品	152.96	152.96	
库存商品	3,350.78	3,350.78	
发出商品	4,919.33	4,919.33	
合同履约成本	30.48	30.48	
合计	13,882.84	13,882.84	
占比 (%)	——	100.00	
项目	2022 年 12 月 31 日金额	优良品	不良品
原材料	4,880.80	4,880.80	
在产品	30.31	30.31	
库存商品	2,799.77	2,799.77	
发出商品	3,999.23	3,999.23	
合同履约成本	122.27	122.27	
合计	11,832.38	11,832.38	
占比 (%)	——	100.00	

近两年末本公司存货状态良好，不存在不良品等情况。

c. 本公司近两年在手订单情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
期初在手订单	27,899.79	20,513.63	18,716.11

新签订单	52,308.55	62,347.84	49,827.73
当期含税收入	60,462.01	54,961.68	48,030.21
期末在手订单	22,981.11	27,899.79	20,513.63
在手订单增长比例 (%)	-17.63%	36.01	9.6

2021年至2023年，公司期末均维持一定量的在手订单，2023年末公司还有若干正在参与投标及洽谈的项目，为提高市场灵活性，公司适当增加了存货储备。

2023年起公司海外销售量持续增加，公司海外客户订货政策为订单确定后60日-90日内交付，同时本公司产品采购周期通常在20日-30日，考虑到24年初春节部分供应商放假以及海运周期等影响，本公司于年末适度增加了存货储备。

上述原因综合导致本公司存货余额有所增加。

d. 本公司存货跌价准备计提方法

类别	具体分析	减值测算过程	减值测算结果
原材料	公司的原材料主要为生产产品而采购的备货，库龄主要为一年以内，公司报告期内毛利率较稳定，其原材料通用性强，不存在材料过时、升级换代的风险。此外公司存货周转率较为稳健，备货材料可在短期内为企业带来经济利益。 ①对于库龄较短的原材料判断其不存在减值迹象； ②对于库龄较长且因为市场产品技术更新迭代等原因，将不具有通用实用性的滞库的原材料判断其存在减值迹象，于每季度末进行减值测试。	可变现净值=市场材料变现价值-处置费用 存货跌价准备=可变现净值-账面价值	①对于库龄较短的原材料判断其不存在减值迹象； ②对于库龄较长且因为市场产品技术更新迭代等原因，将不具有通用实用性的滞库原材料依据减值测算过程计提存货减值准备
库存商品	公司采用订单式生产模式，签订合同或者框架合同后库存商品针对订单需求生产，公司库存商品不存在滞销的情况。公司报告期内毛利率超过30%，公司库存商品属于为执行在手订单的销售合同而持有的存货，公司于每季度末对库存商品进行减值测试	可变现净值=合同价格-估计的销售费用和相关税费	各期末库存商品的公允价值高于库存商品账面价值，不计提减值准备
发出商品	公司的发出商品主要系尚需检验验收的商品，尚未满足公司收入确认条件，属于为执行在手订单的销售合同而持有的存货，公司于每季度末对发出商品进行减值测试	可变现净值=合同价格-估计的销售费用和相关税费	各期减值测试，对发出商品的公允价值低于发出商品账面价值部分，计提存货减值准备。

e.公司近三年6个月对外实现销售的库存商品/发出商品账面余额结转金额情况如下:

单位: 万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
库存商品账面余额	3,350.78	2,799.77	2,397.50
发出商品账面余额	4,919.33	3,999.23	4,919.11
小计	8,270.11	6,799.00	7,316.61
期后结转金额	12,466.31	12,266.83	11,851.15
存货期后结转率(%)	150.74	180.42	161.98
毛利率	32.61%	31.34%	33.21%

报告期各期, 存货期后结转情况较好且公司毛利率始终维持在较高水平, 因此结合本公司存货跌价准备计提方法, 减值准备计提合理。

f.公司存货指标与同行业可比公司存货指标比较情况

(1) 报告期各期公司与同行业可比公司存货周转率情况如下:

单位: %

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
山科智能	1.76	1.76	2.06
秦川物联	3.78	3.70	3.83
金卡智能	3.56	3.30	2.93
新天科技	2.12	2.11	2.49
三川智慧	3.67	2.66	2.66
先锋电子	2.90	2.91	3.49
行业平均	2.96	2.74	2.91
青岛积成	3.34	2.90	2.62

综合同行业看, 公司存货周转率水平相对较高, 存货周转速度快, 除公司用于维修等用途的储备存货外, 存货能够较快的变现。

(2) 说明未对库存商品计提跌价准备的原因及合理性。

【回复】

本公司库存商品计提跌价准备的方法如前所述。截至2023年末, 库存商品的可变现净值高于库存商品账面价值, 无需计提减值准备。

本公司2023年12月31日库存商品存货跌价准备测算过程如下:

项目	2023年12月31日金额
账面价值	3,350.78
预计售价	5,861.08
预计的安装、施工费用	751.98

项目	2023 年 12 月 31 日金额
预计销售费用	415.14
可变现净值	4,693.96

综上所述，本公司无需对库存商品计提跌价准备，符合《企业会计准则-存货》对存货的确认、计量和相关信息的披露要求。

