

深圳市五轮科技股份有限公司关于 《关于对深圳市五轮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：

关于《关于对深圳市五轮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311号），公司回复如下：

反馈问题：1、关于收入及毛利率波动

你公司2023年年报显示，报告期内公司实现营业收入326,687,671.69元，同比下降49.85%；营业成本208,816,580.77元，同比下降55.13%。归属于挂牌公司股东的净利润22,127,234.19元，同比下降72.75%。综合毛利率36.08%，同比增长7.52个百分点。你公司未披露前五客户及供应情况。

请你公司：

- （1）结合行业发展趋势、行业竞争情况、所处市场地位、可比公司经营业绩、公司自身经营情况等说明营业收入下滑的具体原因，是否存在持续下滑的风险及拟采取的应对措施；

答复：①行业发展趋势：根据行业顾问弗若斯特沙利文（「沙利文」）于2024年3月出具的独立市场研究报告（「沙利文报告」），全球电子雾化设备市场规模按出厂价格计算，从2019到2023年期间的复合增长率约为14.5%，从2023年到2028年期间的预计复合增长率约为11.5%。全球封闭式电子雾化设备市场规模于2019到2023年期间，按出厂价格计算保持了约19.0%的复合增长率，预计从2023年到2028年间可以达到约14.8%的复合增长率。而开放式电子雾化设备的全球市场规模按出厂价格计算从2019年到2023年间保持了约4.7%的复合增长率，并预期从2023年到2028年间保持约2.9%的复合增长率。（数据来源思摩尔国际控股有限公司2023年报）

②行业竞争情况：2022年10月1日起，从事电子烟生产经营的电子烟市场主体应当取得烟草专卖许可证，严格按照《中华人民共和国烟草专卖法》《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》及《电子烟管理办法》《电子烟》强制性国家标准、国家烟草专卖局各项配套政策规定等开展生产经营活动。国内禁止销售

除烟草口味外的调味电子烟，电子烟企业纷纷转战海外市场，导致海外市场竞争加剧。外国政府对于电子烟的监管态度日趋严格，美国食品药品监督管理局（FDA）对于蒸汽型电子烟的前置 PMTA 审核尤为严格。外国政府的各项监管政策，除对电子烟产品本身的严格审核要求外，还涉及税收、销售渠道、广告宣传、未成年人使用的禁止规范要求等。从行业状况来看，监管趋严，竞争激烈，企业挑战增加。

根据中国海关总署数据，2023年1-12月全年，我国电子烟产品出口总额达110.84亿美元（11084099006美元，近800亿元人民币）。相比2022年全年的98.54亿美元电子烟出口额，2023年增长12.50%。

③所处市场地位：公司成立于2011年1月10日，是较早进入电子烟行业、集研发、生产、销售于一体的企业，除代加工外，拥有自主电子烟品牌。公司实际控制人、董事、总经理郭小平女士，于公司成立前，就开始从事电子烟国际贸易业务，深耕电子烟行业多年。公司产品包括一次性电子烟、换弹电子烟和开放式电子烟。产品线多样化，既提供小口数电子烟，也提供大口数电子烟；同时，产品功能也涵盖了从简单到复杂的不同层次。主要自主品牌包括Vapesoul、V00M等。公司电子烟产品在欧美市场份额中一直维持一定的销售份额，近几年来俄罗斯、中东、亚洲等地区销售量也展现出了良好的销售表现。公司因能够提供较短的交货周期、有竞争力的价格和稳定的产品质量而在获得客户认可。④可比公司经营业绩：公司从信息披露平台及公开网站搜集的信息如下，详见表一。

表一

单位：人民币万元

项目	年份	06969 思摩尔国际 (港交所)	RLX 雾芯科技 (纽交所)	300457 赢合科技 (分部报告 电子烟)	002191 劲嘉股份 (分部报告 电子烟)	002565 顺灏股份 (分部报告 电子烟)	300032 金龙机电 (分部报告 电子烟)	002723 小崧股份 (分部报告 电子烟)
营业收入	2023年	1,116,842.20	124,400.00	334,108.34	43,188.22	650.69	129,262.46	11,597.08
	2022年	1,214,498.00	528,000.00	54,568.00	55,403.71	1,025.94	205,757.87	262.43
	增减比例%	-8.04%	-76.44%	512.28%	-22.05%	-36.58%	-37.18%	4319.17%

项目	年份	06969 思摩尔国际 (港股)	RLX 雾芯科技 (纽交所)	300457 赢合科技 (分部报告 电子烟)	002191 劲嘉股份 (分部报告 电子烟)	002565 顺灏股份 (分部报告 电子烟)	300032 金龙机电 (分部报告 电子烟)	002723 小崧股份 (分部报告 电子烟)
营业成本	2023年	683,397.60	85,600.00	178,551.50	38,226.69	455.07	121,554.88	8,445.17
	2022年	688,534.80	297,500.00	未查找到	51,504.85	720.89	191,026.97	未查找到
	增减比例%	-0.75%	-71.23%	不适用	-25.78%	-36.87%	-36.37%	不适用
项目	年份	06969 思摩尔国际 (港股)	RLX 雾芯科技 (纽交所)	300457 赢合科技 (分部报告 电子烟)	002191 劲嘉股份 (分部报告 电子烟)	002565 顺灏股份 (分部报告 电子烟)	300032 金龙机电 (分部报告 电子烟)	002723 小崧股份 (分部报告 电子烟)
毛利率	2023年	38.81%	31.19%	46.56%	11.49%	30.06%	5.96%	27.18%
	2022年	43.31%	43.66%	不适用	7.04%	29.73%	7.16%	不适用
	增减百分点	-4.50	-12.47	不适用	4.45	0.33	-1.20	不适用

⑤公司营业收入下滑的具体原因：国内禁售非烟草口味电子烟，电子烟公司纷纷转战海外市场，市场竞争激烈。根据上述7家公司披露的2023年年报，电子烟公司海外收入的增长，主要取决于：a. 在海外布局本地化营销和门店销售。b. 研发、生产贴合电子烟不同消费群体需求的电子烟产品。公司为传统外销型电子烟企业，一直以销售给国外经销商的方式来销售产品，在国外当地推广产品的经验不足。在公司擅长的一次性电子烟领域，出现了价格更加低廉的电子烟产品，深受消费者欢迎，挤占了公司原有市场份额。

⑥是否存在持续下滑的风险及拟采取的应对措施：若公司不迅速适应电子烟市场的变化，公司存在业绩继续下滑的风险。公司拟采取的应对措施：a. 加强市场调研，针对电子烟不同消费群体，研发出更加适用的产品。b. 加强海外当地推广，让自有品牌产品更多的展示在消费者面前。

(2) 结合下游需求，成本归集情况，按产品类别说明本期收入成本变动原因及合理性。说明在海外市场竞争激烈的情况下，你公司收入大幅下降，但毛利率上升的原因及合理性；

答：全球封闭式电子雾化设备市场规模预计从2023年到2028年间可以达到约14.8%的复合增长率。而开放式电子雾化设备的全球市场规模按出厂价格计算预期从2023年到2028年间保持约2.9%的复合增长率。(数据来源思摩尔国际

控股有限公司 2023 年报)，一次性电子烟仍然是主流产品。公司成本的构成为直接材料成本、直接人工、制造费用，制造费用按工时分推。制造费用一般包含生产场地租金与电水费、机器设备折旧、生产管理人员工资等。公司成本归集的方式未发生变化。本期收入大幅下降，但毛利率上升的原因如下：①公司现有定价方式下，人民币较美元贬值，公司产品美元销售单价不变，人民币销售单价上涨。公司定价方式：当一个新品研发出来后，公司根据当时材料采购成本、耗用的人工制费，加上一定的利润，产生人民币销售价格，并按当时的美元兑人民币汇率，折算为新品美元销售价格。在一定时期内，不论成本是否变化，公司都不变更该产品美元销售单价。2023 年，美元升值，折人民币销售单价较上年同期增加。②主要原材料电芯、咪头采购价格下跌。2023 年，电子烟主要构成原材料电芯采购价格 2023 年末较 2023 年初价格下跌幅度在 30%左右；电子烟主要构成原材料咪头/控制板采购价格 2023 年末较 2023 年初价格下跌幅度在 10%左右。公司产品主要销往海外，以美元结算为主，因海外市场竞争激烈，电子烟美元销售定价有所降低，但是由于人民币较美元贬值，销售价格折算成人民币后，相较上年销售价格来说仍然为稳定状态。

公司产品包括：一次性电子烟、烟弹、烟具、烟弹烟具套装、开放式电子烟，其中一次性电子烟 2023 年收入占比 75.49%、烟弹 2023 年收入占比 20.22%。一次性电子烟 2023 年营业收入较 2022 年下降 46.34%，主要原因为：国外当地推广经验不足，并且出现了价格更为低廉的一次性产品，挤占了公司销售份额。一次性电子烟 2023 年营业成本较 2022 年下降 49.43%，主要原因为：收入下降，成本同比下降。烟弹 2023 年营业收入较 2022 年下降 62.01%，主要原因为：部分同行低价竞争。烟弹 2023 年营业成本较 2022 年下降 71.53%，主要原因为：收入下降，成本同比下降。按产品分类营业收入、营业成本、毛利率情况，详见表二。

表二

单位：人民币元

按产品分类	2023 年营业收入	较 2022 年变动比例 (%)	2023 年营业成本	较 2022 年变动比例 (%)	2023 年毛利率	较 2022 年变动百分点	2023 年收入占比
一次性电子烟	240,591,521.85	-46.34%	158,558,294.45	-49.43%	34.10%	4.03	75.49%

烟弹	64,449,452.57	-62.01%	36,224,161.77	-71.53%	43.79%	18.79	20.22%
烟具	9,951,425.95	-5.57%	6,247,545.27	-12.28%	37.22%	4.81	3.12%
烟弹烟具 套装	3,640,675.52	-52.10%	3,230,950.35	-32.17%	11.25%	-26.07	1.14%
开放式电 子烟	77,378.84	-92.66%	46,876.88	-93.14%	39.42%	4.20	0.02%
总计	318,710,454.7 3	-49.99%	204,307,828.7 2	-54.94%	35.90%	7.04	100.00%

注：烟弹烟具套装毛利特别低的原因：公司预测换弹产品可能为未来产品主流，采用渗透性定价方式，为打开市场销路，先低价销售，待销路打开后，再涨价。

(3) 说明 2023 年前五大客户及供应商情况，是否存在客户及供应商频繁变动情形，如是，请说明原因及合理性。

答：公司在《2023 年年度报告》第二节 会计数据、经营情况和管理分析三、财务状况分析（二）经营情况分析 披露主要客户情况及主要供应商情况。根据公司与部分客户签订的保密协议或协议中的保密条款，申请豁免披露部分客户（非关联方）名称。具体如下：

2023 年主要客户情况：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	A0001	40,388,822.69	12.36%	否
2	A0002	37,447,589.14	11.46%	否
3	A0003	36,227,525.52	11.09%	否
4	A0004	25,659,997.13	7.85%	否
5	A0005	20,675,503.84	6.33%	否
合计		160,399,438.32	49.09%	-

2023 年主要供应商情况

单位：元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比%	是否存在关联关系
1	湖南聚锂新能源科技有限公司	21,786,105.01	11.93%	否
2	吉安市优特利科技有限公司	17,189,087.80	9.41%	否
3	杭州尚格半导体有限公司	10,654,706.06	5.83%	否
4	深圳市君浩达电子科技有限公司	7,238,777.99	3.96%	否
5	广州市维城生物科技有限公司	6,439,205.31	3.53%	否
合计		63,307,882.17	34.66%	-

2022 年主要客户情况：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	Elda Ltd	81,063,619.14	12.44%	否
2	AKS HOLDING LTD	78,686,655.73	12.08%	否
3	POLYFLAME EUROPE SAS	75,588,655.12	11.60%	否
4	AKIVA SARL	54,695,445.45	8.40%	否
5	MY OFFICE USA CORP	26,736,983.72	4.10%	否
合计		316,771,359.16	48.62%	-

2022 年主要供应商情况

单位：元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比%	是否存在关联关系
1	湖南聚锂新能源科技有限公司	45,222,885.95	11.21%	否
2	吉安市优特利科技有限公司	31,115,461.42	7.72%	否
3	杭州尚格半导体有限公司	28,099,849.21	6.97%	否
4	惠州市竣泰科技有限公司	24,553,189.73	6.09%	否
5	深圳市亿舒华科技有限公司	13,788,683.76	3.42%	是
合计		142,780,070.07	35.41%	-

2023 年公司前五大客户在均是公司 2022 年的客户。2022 年公司前五大客户均是公司 2023 年的客户。2023 年、2022 年前五大客户销售额占比 49%左右，与公司长期保持合作关系的客户有 400 家以上，每年公司还会新开发客户，前五大客户排名的变化，与公司产品当年在客户处的销售情况相关，如果有客户进入或跌出前五，不表示客户不与公司合作，只是合作的金额有变化。

2023 年公司前五大供应商均是公司 2022 年的供应商。2022 年公司前五大供应商均是公司 2023 年的供应商。2023 年、2022 年前五大供应商采购占比 35%左右，与公司长期保持合作关系的供应商有 400 家以上，每年公司还会新开发供应商。供应商产品质量、交期、产品是否适应了市场变化、价格，是公司选择供应商的标准。对于含有关键技术产品的供应商，为保持质量稳定，公司都是长期与其合作。

综上，公司不存在客户及供应商频繁变动情形。

反馈问题：2、关于存货

你公司年报显示，报告期末存货账面余额为 31,296,535.80 元，较期初下降 18.87%。本期对原材料及库存商品共计提存货跌价准备 2,849,283.22 元，转回或转销原材料跌价准备 6,176,825.84 元。

请你公司：

(1) 结合存货类别、库龄、存货周转率及国内外政策变化等情况，说明存货跌价准备的计提依据及测算过程，存货跌价准备计提是否充分、合理；

答：存货类别按形态和用途分类分为原材料、半成品、成品；存货按会计科目分类为原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资。公司计提存货跌价准备不主要依据库龄，具体计提方法为：公司计提减值，主要分两个步骤。第一步，首先由计划部，定期根据现有销售订单及产品销售情况、国内外电子烟政策变化、货物的保质期等，将预计不再会使用或过期的原材料、半成品，不再销售的成品，列制清单，提供给财务部测算减值。清单内存货售价，按销售废品计。第二步，财务部针对计划部减值清单外的物料，根据存货与市价孰低法，计算存货减值。其中：成品减值计算的过程为：测试产成品的可变现净值，依据产成品的售价作为价格来源；测算产成品的预计销售费用和预计的税费，计算出产成品的可变现净值；测算可变现净值和预计售价孰低来确认本期减值金额。半成品及原材料减值计算过程为：测试产成品的可变现净值，根据本期生产成本的直接和间接人工成本占比本期生产成本的比例，计算出预计人工成本，从而计算出预计售价；测算产成品的预计销售费用和预计的税费，计算出产成品的可变现净值；测算可变现净值和预计售价孰低来确认本期减值金额。

本期存货减值的大额转回，主要是：本期收入减少，为降本减支，公司采取了一些新的措施。①由于电芯报废不可作为废品出售，且需支付危废处理费用。公司本年度可量产的研发新品，需用到这部分电芯，公司承接到了销售订单。公司根据订单排产，生产领用这部分电芯后，此部分减值对应转销。②公司返工了部分成品，用于再销售。生产领料后，此部分减值对应转销。③鉴于与五轮科技合作多年，部分供应商同意公司全资子公司深圳市五典联创科技有限公司退还不影响二次销售物料。退货后，此部分减值对应转销。④公司拆解了部分存货，取其中价值较大的物料如电芯等再次利用。⑤2023年公司研发产品多样，公司研发部首先考虑了呆滞物料的再次使用。

(2) 结合转回或转销存货跌价准备的材料类别、库龄、状态等情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的主要依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

答：根据前问，转销的存货跌价准备，是可再次使用的物料或再加工后可使用的物料，在销售、生产或其他领用、退货时，确认存货跌价准备转销金额，转销物料按材料类别与用途详见表三。

表三

数量单位：个或套 金额单位：人民币元

分类	转回或转销存货跌价准备的主要依据	采购退料	生产领料	其他出库数量	销售出库数量	拆卸	合计
原材料	数量	12,622.00	2,327,716.04	155,949.40	802.00	776,522.66	3,273,612.10
	金额	48,225.01	1,263,670.50	55,403.33	726.12	292,578.56	1,660,603.52
半成品	数量		70,149.00	212.00		5,319.00	75,680.00
	金额		482,775.81	484.16		49,305.00	532,564.97
成品	数量		365,630.00	3,251.00	38,134.00	105,568.00	512,583.00
	金额		2,912,471.54	27,579.83	507,984.94	535,621.04	3,983,657.35
总计	数量	12,622.00	2,763,495.04	159,412.40	38,936.00	887,409.66	3,861,875.10
	金额	48,225.01	4,658,917.85	83,467.32	508,711.05	877,504.61	6,176,825.84

《企业会计准则第1号——存货》第十九条 资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司相关会计处理符合企业会计准则的规定。

反馈问题：3、关于税金及附加

公司本期营业税金及附加发生额 2,456,861.50 元，同比增长 16.27%，公司解释系城建税及教育费附加和地方教育费附加增长导致。该情况与公司收入大幅下降的趋势不一致。

请你公司说明营业税金及附加增长的主要原因及合理性。

答：公司为出口企业，适用“免、抵、退”税办法，免征本企业生产销售环节增值税。因此，公司营业税金及附加的计算来源，与公司销售收入没有直接关联关系，只与增值税免抵税额相关，计算公式为：税金及附加=免抵税额*

城建税及教育费附加、地方教育费附加、教育费附加适用税率=免抵税额*
(7%+2%+3%)。

免抵税额=(出口货物离岸价×外汇人民币牌价×出口货物退税率—免抵退税额抵减额)—增值税纳税申报表期末留抵税额。公司出口货物离岸价不变时(当期已收款并符合收入确认标准的出口外币销售额)，当期收到的供应商增值税发票越少，增值税纳税申报表期末留抵税额就越小，免抵税额就大，据此计算的营业税金及附加金额就大。

反馈问题：4、关于销售费用

报告期内公司销售费用 31,188,896.66 元，较上期小幅增长，与本期收入大幅下降的趋势不匹配，其中主要是推广费、差旅费和业务招待费增长幅度较大。

你公司销售人员由期初 85 人减少至期末 57 人，同比下降32.94%；

本期销售费用中的职工薪酬发生额 9,542,039.72 元，同比下降 43.78%。

请你公司：

(1) 结合本期实际销售情况、推广费主要内容和形式等，说明推广费前五名支付对象、金额、服务内容及效果，与公司是否有关联关系或其他利益安排，支付规模与相关销售情况是否匹配；

答：公司本期推广费的主要内容和形式包括：参加展会、广告费用、与客户合作营销费用等。

本期推广费前五名情况详见表四

表四

单位：人民币元

序号	推广费金额	支付对象	服务内容	效果	是否有关联关系或其他利益安排	支付规模与相关销售情况是否匹配
1	712,591.36	Al Ajwa Services	迪拜本地营销活动。	新增 2 名客户，订单金额 44 万美元。	否	不适用，二者无直接对应关系。

2	586,473.59	客户 A0004	与客户一起参加英国展会公司应承担的费用，及人员去实体店推销产品的差旅费等。	公司产品在客户实体店上架销售。	否	不适用，二者无直接对应关系。
3	433,962.26	一米智造（深圳）科技有限公司	公司参加俄罗斯和美国展会场地搭建费用。	暂未产生新订单。	否	不适用，二者无直接对应关系。
4	403,965.90	客户 A0007	支付给客户当地营销费用，用于优先展示与推销我公司产品。	公司产品在客户实体店上架销售。	否	不适用，二者无直接对应关系。
5	355,227.26	IQ Smart Technologies LTD	欧洲及英国销售网站建设费用。	零售运营费用太高，效果不佳。	否	不适用，二者无直接对应关系。

公司虽然投入各种推广费用，但不能保证一定会获得订单或销售收入；然而，若公司不投入推广费用，就更加难以获得订单或销售收入。

（2）结合差旅费、业务招待费的具体内容、发生合理性及必要性，说明前述费用本期增加的原因及合理性；

答：差旅费主要是公司业务员赴海外出差的支出。业务招待费主要是客户或潜在客户到公司所在地时产生的相关费用。根据信息披露平台及公开网站的资料显示，电子烟公司普遍海外进行本地化推广。为抢占市场，公司也采取这一措施，导致海外出差费用相应增加。如果公司在海外设立营销中心，虽然可能提高推广效率，但开支会更高。经过权衡，公司决定通过派遣业务员赴海外出差的方式推广电子烟产品，以此节约成本。

如果客户能来公司参观并进行面对面的会谈，签订销售合同的可能性会显著提高。为了更有效地争取订单，许多电子烟公司选择为客户支付往返机票、当地住宿及生活费用，以吸引客户前来公司实地考察。公司也采用了这一策略，因而业务招待费用有所增加。

（3）说明销售人员及年度平均薪酬变动情况，是否与所在区域平均薪酬相匹配。结合销售模式、新增销售人员数量、客户所在区域等，说明销售人员与公司客户数量的匹配性。

答：公司销售人员及年度平均薪酬、客户情况详见表五。

表五

项目	2023年	2022年
全年工资(元)	9,542,039.72	16,972,315.49
年初人数(名)	85	57
本期新增人数(名)	23	68
本期减少人数(名)	51	40
年末人数(名)	57	85
平均人数(名)	71	71
人均年工资(元)	134,394.93	239,046.70
已发货并收到全部/部分款项的客户数量(名)	519	774

根据深圳市统计局2024年6月30日公布的《2023年深圳市城镇单位就业人员年平均工资数据公报》：经广东省统计局核定反馈，我市2023年城镇非私营单位就业人员年平均工资为171854元，同比名义增长5.6%，扣除物价因素，实际增长4.8%。其中，城镇非私营单位在岗职工年平均工资为174640元，同比名义增长6.0%，扣除物价因素，实际增长5.2%。我市2023年城镇私营单位就业人员年平均工资为94215元，同比名义增长4.3%，扣除物价因素，实际增长3.5%。

公司销售人员的薪酬体系由固定底薪和业绩提成两部分组成，其中提成与销售订单额、产品出货量以及收款情况紧密相关。简而言之，销售人员实现的销售订单额越大、出货和收款越多，其提成收入也就越高。根据前文2023年的统计数据，我公司销售人员的年均收入已超过同年深圳市城镇私营单位就业人员的年均工资水平。虽然平均工资能在一定程度上反映市场状况，但它并不能完全等同于个体的实际收入水平。实际工资水平受多种因素影响，包括企业规模、行业特性、岗位职责以及个人业绩表现等。

公司销售人员隶属于市场部，市场部主要由市场策划部、烟油调试组、国外业务部和外贸跟单组构成。国外业务部按区域分组，主要分为：英国、欧洲、美国+加拿大、中东+非洲、亚洲+俄罗斯、北美等。

公司采用“ODM/OEM 生产并指定销售”的经营和销售模式，向海外电子烟品牌销售商提供电子烟及其配套产品。

2023年销售人员人均年工资下降，主要原因是2022年公司销售额创历史新高，各部门获得了额外奖金。而2023年销售订单减少，出货量和收款额也有所下降，导致提成减少，同时公司未发放类似2022年的额外奖金。

公司销售人员主要任务是客户开发，通常会同时跟进多个潜在客户，这

些客户最终不一定会与公司签订销售合同。一般情况下，资深销售人员能够成功开发3-5个客户。优质成熟老客户，通常转由专人负责维护。公司的客户数量，与销售人员人数没有直接关系。销售人员需要不断开发客户，原有客户还有可能流失。公司定期招聘新销售人员，同时，部分销售人员因业绩不达标而离职。