

苏州瑞光科技股份有限公司

对《关于对苏州瑞光电子科技股份有限公司的年报问询函》关于2023年报的回复

挂牌公司管理一部：

苏州瑞光科技股份有限公司（以下简称“瑞光股份”、“公司”）于2024年8月14日收到挂牌公司管理一部下发的《关于对苏州瑞光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385号）（以下简称《问询函》），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对相关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

问题1关于业务转型

你公司本期营业收入为7,030,100.09元，较上年同期增长849.84%。其中，显示屏业务营业收入为351,332.13元，毛利率为14.55%，较上年同期下降22.58个百分点；空间设计服务业务营业收入为5,039,589.26元，毛利率为47.11%；绘本代理业务收入为593,269.50元，毛利率为31.12%，空间设计服务业务和绘本代理业务系本期新增。你公司本期净利润为-2,273,299.15元，较上年同期减少17.61%。

你公司2022年底成立子公司瑞光红枫（上海）商业有限公司（以下简称瑞光红枫），子公司围绕母婴市场开展绘本阅读业务及配套周边的产品销售：

请你公司：

(1) 结合产品的市场定位、竞争对手和销售策略等，说明转型初期空间设计服务收入大幅增加，毛利率较高的合理性；

(2) 说明空间设计服务、绘本代理业务是否与你公司现有显示屏业务存在重大差异，是否存在转型失败或业绩持续下滑的风险；

(3) 说明显示屏业务毛利率大幅下降的合理性，以前年度是否存在成本核算不准确等问题。

【公司回复】

一、结合产品的市场定位、竞争对手和销售策略等，说明转型初期空间设计服务收入大幅增加，毛利率较高的合理性；

空间设计服务是我们企业针对国内二三线城市幼儿园所的原有机地进行多元化设计改建，增加家庭教育心理咨询室及绘本阅读空间，融入幼儿园孩子需要的绘本阅读场景，一对一家长及心理咨询师互动沟通空间及儿童心理辅导沙盘。公司该业务主要的竞争对手是樊登阅读城市体验馆。

公司旗下子公司瑞光红枫（上海）商业有限公司于2022年开始一直为儿童幼儿园空间设计业务做市场铺垫，在2023年业务收入大幅提高的原因是前期积累的业务资源在该业务启动后形成有效的销售额。

空间设计服务结合家庭教育课堂包括绘本阅读辅导，受到了二三线幼儿园园长的广泛接受及推广发展。毛利率较高的原因一方面是幼儿园的一次性投入设计费用，以及后期增加的各类增值服务，包括为每个家庭设计儿童房阅读空间，以及配套的家庭用照明设备。增值业务为公司新增业务，实行单独收费。另一方面，设计服务行业的整体毛利率偏高，设计人员成本为主要成本，公司与各大高校的设计系教授均有合作。

二、说明空间设计服务、绘本代理业务是否与你公司现有显示屏业务存在重大差异，是否存在转型失败或业绩持续下滑的风险；

显示屏业务是公司一直以来的传统业务，服务客户为企业用户，空间设计及绘本业务更多聚焦的是儿童及母婴市场，公司通过前几年与复旦大学林燕丹教授团队在照明灯阅读灯产品的合作，不断深入了解母婴市场，并希望从母婴市场发力，获取更大的流量和客户粘性，从而开发多元化产品提高销售额。目前来看市场接受度是高于预期的，2024年该业务的销售额将持续提高，不存在转型失败的风险。

三、说明显示屏业务毛利率大幅下降的合理性，以前年度是否存在成本核算不准确等问题。

显示屏毛利率下降，是因为随着显示屏生产市场快速增长，而需求市场趋向饱和，竞争更加白热化，且需求单位大都是政府和大型企业等，基本都要通过招投标竞争，为中标只能降低售价，而公司发生的固定费用如人员工资、水电费房租办公费是有不同程度的上升的，导致产品单位成本上升，毛利率下降，再者受市场经济影响，需求减少，因此显示屏毛利率下降是市场导致的趋势，不存在以前年度成本核算不准确的问题。

问题2关于前五大客户

你公司报告期前五大客户中，第一、二、四、五大客户申屠杆飞、王桂芳、吴钊容、宁品良均为个人客户，销售金额分别为 709,533.57 元、511,015.77 元、421,446.21 元和 356,888.08 元。第三大客户为苏州亿立胜贸易有限公司，销售金额为 473,634.26 元。

经查询公开信息，苏州亿立胜贸易有限公司成立于 2015 年 5 月，参保人数为 0 人。

请你公司：

(1) 说明主要客户为个人的原因，上述个人客户是否与 2022 年前五大客户相同，结合销售内容及回款情况，说明客户的稳定性；

(2) 说明与苏州亿立胜贸易有限公司的合作模式、销售的主要产品及期后回款情况该客户是否存在无法履约的风险。

【公司回复】

一、说明主要客户为个人的原因，上述个人客户是否与 2022 年前五大客户相同，结合销售内容及回款情况，说明客户的稳定性；

空间设计服务是瑞光科技子公司瑞光红枫的主要业务，成立于2022年。2022年前五大客户主要是瑞光科技公司的客户，而2023年的前五大客户中的个人客户为民营幼儿园投资人（实际控制人）的空间委托设计服务，目前已完成全部的合同交付，预计今年将会有更多幼儿园所与公司进行合作，公司业务稳定，回款情况良好。

二、说明与苏州亿立胜贸易有限公司的合作模式、销售的主要产品及期后回款情况该客户是否存在无法履约的风险。

苏州亿立胜贸易有限公司是一家实力较强的外贸公司，我们的产品电子除虱梳是由亿立胜公司出口的，亿立胜公司下单后，本公司组织生产，生产完成后经检验合格全部发货销往国外，我们瑞光科技公司与亿立胜贸易公司本公司已合作数十年，是本公司长期合作的重要客户，只要我们的产品发货到达销售

地，即付此批次产品的全部货款，从来不拖欠货款，期末应收货款在产品到达目的地后就收回，不存在无法履约的风险。

问题3关于应收款项

你公司应收账款期末余额为 370,601.96 元。按单项计提坏账准备的应收款项期初账面余额为 3,899,018.44 元，全额计提坏账准备，与按欠款方归集的应收账款期末余额第一名百奥光医疗器械（苏州）有限公司期末余额相同。按欠款方归集的应收账款期末余额第二名为深圳市元聚电子有限公司，期末余额为 2,792,800 元，计提的坏账准备期末余额为 2,685,640 元。

经查询，百奥光医疗器械（苏州）有限公司为有限责任公司（外国自然人独资），参保人数 0 人，注册资本为 10 万美元，存续状态为正常。深圳市元聚电子有限公司参保人数 0 人，实缴资本未公开。

请你公司：

(1) 说明对百奥光医疗器械（苏州）有限公司和深圳市元聚电子有限公司分别按照单项和信用风险特征组合计提坏账准备的原因及合理性，是否符合会计准则相关要求；

(2) 说明与百奥光医疗器械（苏州）有限公司和深圳市元聚电子有限公司的具体业务内容、长期未收回原因，是否存在关联关系，是否采取催收措施及期后回款情况。

【公司回复】

一、说明对百奥光医疗器械（苏州）有限公司和深圳市元聚电子有限公司分别按照单项和信用风险特征组合计提坏账准备的原因及合理性，是否符合会计准则相关要求；

二、说明与百奥光医疗器械（苏州）有限公司和深圳市元聚电子有限公司的具体业务内容、长期未收回原因，是否存在关联关系，是否采取催收措施及期后回款情况。

1. 百奥光医疗器械（苏州）有限公司外贸出口企业，本公司生产的光疗仪系列由百奥光出口美国，从2019年起由于合同纠纷，后长期拖欠货款，在多次催讨无果的情况下，公司已于2021年4月初起诉至法院，法院已判支持本公司主张，判决百奥光公司支付本公司货款 38990148.44元及逾期付款违约金，此案判决后，百奥光公司仍不支付所欠货款，根据对方现有的经营状况，公司预计难以收回欠款，因此公司全部单项计提了坏账准备。深圳元聚电子有限公司购买公司产品光疗仪用于销售，近年来仅有少量回款，公司积极催讨，对可能造成损失部分，所以单项全部计提坏账准备，是遵循谨慎性的原则。本公司和以上两家企业无关联关系。

至今未收到 以上两家公司的货款。

4、关于借款和捐赠支出

你公司按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况中，黄新祥、顾惠琴、朱印借款的期末余额分别为 533,239 元、200,000 元和 190,041.91 元，账龄均为一年以内。

你公司本期营业外支出-捐赠支出为 202,000 元。

请你公司：

(1) 说明资金紧张情况下向个人大额借款的原因及必要性，是否存在利益输送；

(2) 结合捐赠对象、捐赠事由和审批程序，说明公司业务转型期间对外捐赠的合理性。

【公司回复】

一、说明资金紧张情况下向个人大额借款的原因及必要性，是否存在利益输送；

公司向以上自然人出借资金是由于公司在上海开设新的业务，前期在未设立新公司之前由该合作的自然人向公司支取了前期开办费用。公司与上述人员均无关联关系，业务真实，不存在利益输送。今年年底之前往来款会全部入账走报销流程。

公司向儿慈会的捐助是出自企业公益的责任心以及企业品牌的宣传推广，由于公司在家庭教育和绘本教育上的客户均为幼儿园，公司通过儿慈会向江苏苏庄小学进行了慈善捐助，主要采购了儿童书籍及改建了阅读图书空间。

苏州瑞光电子科技股份有限公司

