

证券代码：300928

证券简称：华安鑫创

公告编号：2022-041

华安鑫创控股（北京）股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2021 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

华安鑫创控股（北京）股份有限公司（以下简称“华安鑫创”或“公司”）于 2022 年 4 月 20 日收到深圳证券交易所下发的《关于对华安鑫创控股（北京）股份有限公司的 2021 年年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 100 号），公司对此高度重视，遵照问询函的要求及时组织相关机构及人员对相关问题进行核查，现将回复内容公告如下：

释义：除非本回复中另有说明，2021 年年度报告中使用的释义和简称适用于本回复。

注：本回复中若出现总计数与所加总数值总和尾数不符，均为四舍五入所致。

问题一、报告期内，公司前五名客户销售收入合计 4.28 亿元，占年度销售总额的 59.08%；前五大供应商采购额合计 5.59 亿元，占年度采购总额的 90.16%。请说明：

(1)列示前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况。

(3) 前五大客户销售和供应商采购占比较高的原因；是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

回复：

(一)列示前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

1、前五大客户和供应商的具体情况

报告期内前五大客户的具体情况如下表所示：

序号	客户名称	法定代表人	地址	是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系
第一名	客户一	倪**	上海市徐汇区	不存在
第二名	客户二	邹**	广东省惠州市	不存在
第三名	客户三	沈**	武汉经济技术开发区	不存在
第四名	客户四	杨*	深圳市宝安区	不存在
第五名	客户五	王*	深圳市前海深港合作区	不存在

报告期内前五大供应商的具体情况如下表所示：

序号	供应商名称	法定代表人	地址	是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系
第一名	供应商一	彭**	广东省深圳市龙华区	不存在
第二名	供应商二	焦**	南京经济技术开发区	不存在
第三名	供应商三	孔**	WAN CHAI HK	不存在
第四名	供应商四	陈**	北京市朝阳区	不存在
第五名	供应商五	杨**	HK	不存在

2、是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

公司与主要客户、供应商合作时间较长，已建立长期稳定的合作

关系。报告期内，公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述客户、供应商均不存在关联关系；亦不存在上述客户、供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（二）前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况。

报告期内，前五大客户对应的应收账款及账龄情况，期后回款情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占营业收入的比重	期末应收余额	账龄（0-6个月）	账龄（6-12个月）	截至2022年4月24日回款金额
第一名	客户一	11,223.94	15.48%	6,243.87	5,717.28	526.59	4,253.19
第二名	客户二	11,215.69	15.47%	5,493.45	5,493.45	-	5,493.45
第三名	客户三	9,385.01	12.95%	2,553.60	2,553.60	-	2,280.94
第四名	客户四	5,786.36	7.98%	5,051.04	4,699.83	351.21	2,271.53
第五名	客户五	5,221.09	7.20%	854.51	854.51	-	854.51
合计		42,832.10	59.08%	20,196.47	19,318.67	877.80	15,153.62

截至2022年4月24日，公司前五大客户回款金额15,153.62万元，占报告期期末前五大客户应收账款余额比例为75.03%，主要客户整体回款状况良好。

（三）前五大客户销售和供应商采购占比较高的原因；是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

1、前五大客户销售和供应商采购占比较高的原因

公司前五大客户集中度较高主要是因为公司所处的汽车产业对于安全、稳定的整体要求决定了行业上下游的深度合作，尤其是上下游行业龙头之间的深度绑定。针对座舱电子系统等需要个性化定制和不断升级的整车模块，深度合作既能够提供安全保障，又能控制研发

投入和研发风险。由于整车厂的集中度较高，产业链的深度合作使得上游供应商和下游系统集成商的集中度也较高，公司上下游产业的集中符合行业特点。

公司前五大供应商集中度较高主要是因为公司的上游供应商主要为液晶面板、触摸屏等显示器件制造商。上游显示器件制造商由于初始固定资产投资较大，产能相对集中，公司上游行业供应商集中度较高是行业普遍情况。

2、是否存在资金占用或对外财务资助的情形

公司前五大客户和供应商与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间均不存在关联关系，前五大客户和供应商与公司的交易均系基于业务合同及订单进行的正常商业交易，不存在资金占用或对外财务资助的情形。

问题二：报告期末，公司存货账面余额为 1,031.25 万元，较期初增长 38.37%，已计提坏账准备 45.22 万元，存货周转率为 74.81；应付账款-货款为 3,482.86 万元，较期初下降 82.33%。请说明：

(1) 结合在手订单等说明公司存货增长的原因及合理性；结合与客户签订的合同条款、生产经营情况变化、库龄、期后退回、同行业可比公司存货跌价准备情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

(2) 结合公司所处行业情况、公司的经营销售模式、同行业上市公司情况说明公司存货周转率较高的原因及合理性，与同行业相比是否存在差异，如是，请分析差异原因及合理性。

(3) 结合采购货款结算政策、购买商品及接受劳务支付的现金流具体明细说明应付账款-货款余额大幅下降的原因及合理性。

回复：

(一) 结合在手订单等说明公司存货增长的原因及合理性；结合与客户签订的合同条款、生产经营情况变化、库龄、期后退回、同行业可比公司存货跌价准备情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

1、结合在手订单等说明公司存货增长的原因及合理性

报告期末，公司按类别存货账面余额变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	期末账面余额	期初账面余额	变动金额	变动率
库存商品	656.29	567.75	88.54	15.59%
在产品	374.96	177.54	197.42	111.20%
合计	1,031.25	745.29	285.96	38.37%

由上表可见，报告期末存货余额的增长主要来自在产品的增加，公司在产品主要构成系软件系统开发业务中公司已经投入的人力、材料及其他相关成本，上述在产品均有对应的在手合同及订单，且尚未达到验收标准，在收入确认之前对应成本于在产品科目中归集。

公司采购一般采用以销定采的模式，下游系统集成商客户结合下游车厂需求，根据自身的排产计划，一般给予提前 3 个月的滚动采购计划，并一般提前 1 个月下达采购订单，公司将下游客户采购计划和订单整合后统一向上游供应商下订，由供应商安排相应产品生产并按订单要求时间发货。库存商品余额中超过 80% 可以对应到在手订单。

2、结合与客户签订的合同条款、生产经营情况变化、库龄、期后退回、同行业可比公司存货跌价准备情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

(1) 公司与主要客户签订的合同条款及生产经营情况变化

公司与报告期前五大主要客户签订的主要合同条款如下表所示：

序号	客户名称	获取订单、签订合同等方式	定价政策及依据	具体合作方式
----	------	--------------	---------	--------

序号	客户名称	获取订单、签订合同等方式	定价政策及依据	具体合作方式
1	客户一	签订框架协议或买卖合同，结合整车厂需求，通过商业谈判获得项目定点	协商议价	取得客户订单后，按订单约定产品型号、数量向供应商采购并于指定日期送达指定地点
2	客户二	商业谈判	协商议价	取得客户订单后，按订单约定产品型号、数量向供应商采购并于指定日期送达指定地点
3	客户三	商业谈判	协商议价	取得客户订单后，按订单约定产品型号、数量向供应商采购并于指定日期送达指定地点
4	客户四	签订框架协议，结合整车厂需求，通过商业谈判获得项目定点	协商议价	取得客户订单后，按订单约定产品型号、数量向供应商采购并于指定日期送达指定地点
5	客户五	结合整车厂需求，通过商业谈判获得项目定点	协商议价	取得客户订单后，按订单约定产品型号、数量向供应商采购并于指定日期送达指定地点

由上表可见，报告期内公司与主要客户之间的商业条款均为正常合理的商业条款，报告期内以上合同均正常履行，不存在因合同条款约定、公司主要客户生产经营出现重大不利变化等原因导致的公司存货积压、滞销等情形。

(2) 期末存货库龄

报告期末，公司库存商品的库龄情况如下表所示：

单位：万元

库龄	账面余额	跌价准备	账面价值
1年以内	512.74		512.74
1-2年	83.04		83.04
2-3年	19.61	4.32	15.29
3年以上	40.90	40.90	-
合计	656.29	45.22	611.07

报告期末，公司库龄在1年以内的库存商品占比为78.13%，库龄在1年以上的库存商品占比为21.87%。库龄1年以上的库存商品中，库龄在1-2年及2-3年的库存商品主要为2020年度、2019年度采购的备货，部分商品在2021年度仍有销售出库；库龄在3年以上

的存货主要为过时产品已全额计提跌价准备。

(3) 期后销售退回

截至 2022 年 4 月 24 日，报告期内公司产品销售并未出现期后销售退回的情形。

(4) 同行业可比公司存货跌价准备情况

同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	存货账面价值	存货跌价准备	跌价计提比例	可比情况说明	数据说明
德赛西威	208,041.34	4,568.29	2.20%	同行业一级供应商	2021 年年报
润欣科技	27,063.60	1,273.03	4.70%	电子元器件分销商	2021 年年报
雅创电子	17,254.05	542.70	3.15%	电子元器件分销商	2021 年年报
华安鑫创	1,031.25	45.22	4.38%		

德赛西威主要业务包括智能座舱、智能驾驶和网联服务三大业务群，主要客户包括一汽大众、上汽大众、吉利汽车、长城汽车等主流车企。润欣科技为 IC 产品和 IC 解决方案提供商，公司的主要客户为国内的电子产品制造商，分布在智能手机、物联网和汽车电子等领域。雅创电子为汽车电子领域知名的电子元器件授权分销商及 IC 设计厂商，主要分销的产品为光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体。

公司存货跌价准备计提比例略高于同行业公司平均水平，主要原因为，IC 产业呈现出产品周期缩短，产品更新速度加快的特点，可比公司存货占资产总额的比例位于 15%-20%之间，公司存货占资产总额的比例为 0.78%，基于汽车电子行业的产品特点，及公司存货规模与可比公司相比公司存货跌价准备计提充分。

综上，公司于报告期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与

可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备，公司在日常经营管理过程中严格控制存货水平和提前备货量，关注跌价风险，同时制定了严格的存货跌价准备计提政策，对存在减值迹象的存货充分计提跌价准备。

（二）结合公司所处行业情况、公司的经营销售模式、同行业上市公司情况说明公司存货周转率较高的原因及合理性，与同行业相比是否存在差异，如是，请分析差异原因及合理性。

1、结合公司所处行业情况、公司的经营销售模式、同行业上市公司情况说明公司存货周转率较高的原因及合理性

（1）公司所处行业情况

公司所处行业为汽车电子行业，公司主要产品为车载中控屏、液晶屏，公司主要细分领域为汽车智能座舱，汽车行业景气度存在一定的波动，2020 年以来的情况尤为显著。根据中国汽车工业协会数据显示，2020 年受突如其来的疫情影响，我国乘用车产销 1,999.4 万辆和 2,017.8 万辆，同比下降 6.5%和 6.0%。2021 年，乘用车产销分别达到了 2,140.8 万辆和 2,148.2 万辆，相比疫情防控形势最为严峻的 2020 年分别增长 7.1%和 6.5%，结束了 2018 年以来连续三年的下降局面。从全年乘用车销量变化情况看，年初由于基数较低，乘用车市场表现出大幅增长的状态，但是随着芯片供应不足逐步显现，叠加同期基数的快速提高，乘用车市场开始出现下滑，且降幅有所扩大，第四季度伴随芯片问题的逐步缓解，乘用车市场运行趋稳，降幅逐渐收窄。

（2）公司硬件销售模式

公司硬件销售业务主要包含核心显示器件定制和通用器件分销。为满足国内汽车消费者多元化的需求，国产汽车款式众多，汽车屏幕

的款式、样式和性能也呈现多元化的特点，公司交付下游的汽车屏幕并不是简单的一块玻璃，而是包括前段面板（成本占比约 30%-40%）和后段模组（成本占比约 60-70%）的复杂电子器件。深天马等屏厂专注于差异化程度不高的前段面板的技术和工艺（主要包括液晶分子排列，基板制造等），汽车屏幕的差异主要在于后段模组的差异，包含了偏光片、柔性电路板、控制芯片、背光等软、硬件系统的设计和组装，需要掌握光学和电子电路等技术的专业团队提供后段模组相关的差异化技术支持。

公司在产业链中发挥的作用就是帮助解决这个问题，满足上下游对汽车屏幕差异化技术支持的需求。具体到公司所做的工作，可以大致分为三个阶段：

a. 项目初期（车厂新车型的定位探讨期）

公司积极参与到车厂组织的新车型研讨中，主要根据自身在汽车显示领域的经验，结合系统集成商的整体规划，协助其和整车厂完成该车型在屏幕结构及屏幕显示方面的需求制定。

b. 项目中期（项目的获取以及产品开发期）

根据定制和通用的不同，有两种可能性：

1) 项目决定采用通用屏的，由公司协助完善产品方案并协助选型；

2) 项目若涉及定制新屏幕的，公司会辅助屏厂完善产品设计方案并完成产品开发：在前段面板制造环节，公司主要协助定义面板参数；在后段模组加工环节，公司能够提供全方位的技术支持和辅助设计服务，具备软件驱动开发、解码软件调试、电子电路设计、背光模组设计、产品机构设计以及硬件选型的能力。之后，公司还需协助完

成设计验证和试产。由公司参与开模定制的屏幕，公司拥有归属权或专有使用权，未经公司允许，屏厂不可对外销售该型号产品。新开发的定制屏与协助选型的通用屏，之间的区别仅在于项目中期是否涉及产品定制，在项目初期和项目后期提供的服务则是相同的。

c. 项目后期（整机设计验证至量产阶段）

屏幕验证通过、下游定点确认公司供货后，公司继续协助客户完成电子、电路测试、系统软件匹配、功能试验、装机测试等各类试验，并在量产后持续提供覆盖整个销售周期的技术支持。

因此，公司在产业链中的定位和角色是服务商而非硬件产品贸易商，公司能够提供贯穿整个项目周期的综合支持服务，具备硬件设计能力，凭借对上游屏幕产品制造工艺的理解和对下游座舱电子产品研发技术的掌握，积极参与新车项目研讨和方案设计，是产业链的有效补充。

（3）同行业上市公司情况

同行业可比公司存货周转率情况如下表所示：

项目	2021 年末 存货余额	2020 年末 存货余额	平均存货 余额	2021 年度营 业成本	存货周转率
德赛西威	203,473.04	110,099.11	156,786.08	721,500.30	4.60
润欣科技	25,790.57	11,176.97	18,483.77	163,795.58	8.86
雅创电子	16,711.36	8,082.30	12,396.83	111,084.31	8.96
华安鑫创	986.04	700.07	843.05	63,070.70	74.81

2、与同行业相比是否存在差异，如是，请分析差异原因及合理性

公司存货周转率显著高于同行业公司，通过查阅可比公司 2021 年度报告信息，德赛西威作为系统集成商涉及生产、组装环节，为保持生产需要，因此需进行生产备货，导致存货余额水平相对较高；与

润欣科技及雅创电子相比，因润欣科技与雅创电子主要从事电子元器件的分销业务，作为分销商需要备有一定数量的安全库存供中小客户随时提货或大客户紧急提货，同时也存在因产品价格波动原因造成的主动备货。因此，会导致可比公司存货周转率低于公司。

（三）结合采购货款结算政策、购买商品及接受劳务支付的现金流具体明细说明应付账款-货款余额大幅下降的原因及合理性。

公司主要供应商各期末应付账款余额如下：

供应商	2021 年货款结算政策	2020 年货款结算政策
供应商一	款到发货，结合一定信用额度	款到发货，结合一定信用额度
供应商二	款到发货	款到发货
供应商三	款到发货，结合一定信用额度	款到发货，结合一定信用额度
供应商四	款到发货	款到发货
供应商五	款到发货，结合一定信用额度	款到发货，结合一定信用额度

公司主要供应商中，供应商二和供应商四一直采用款到发货形式进行采购，无赊购情形；供应商一、供应商三、供应商五采购政策为款到发货为主同时结合一定的信用政策，该信用政策由供应商结合自身的资金安排和市场的供需变化等因素动态调整。公司应付账款期末余额的大幅减少，是由于报告期末供应商一给予公司的赊购信用额度降低，应付供应商一余额由 2020 年末的 15,132.21 万元下降至 2021 年末的 886.82 万元所致。

购买商品及接受劳务支付的现金情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021 年度	2020 年度
1	营业成本	63,070.70	76,238.19
2	进项税金	8,959.58	8,387.08
3	进项税转出	-153.30	-166.54

序号	项目	2021 年度	2020 年度	
4	职工薪酬	-679.80	-1,539.08	
5	存货	期初金额	700.07	850.17
		期末金额	986.04	700.07
		其他出库	76.27	-165.18
		年度增加	209.69	15.09
6	应付账款	期初金额	19,709.17	8,881.73
		期末金额	3,482.86	19,709.17
		年度支付	16,226.32	-10,827.44
7	预付款项	期初金额	2,387.05	1,465.05
		期末金额	1,783.86	2,387.05
		其他转出	-617.01	51.05
		年度支付	13.82	973.05
8	非付现成本	115.27	291.33	
9	购买商品、接受劳务支付的现金	87,762.27	73,371.67	

由上表可见，公司 2021 年度购买商品、接收劳务支付的现金显著增加原因主要是 2021 年度应付账款余额的减少，应付账款期初余额为 19,709.17 万元，期末余额为 3,482.86 万元，下降 16,226.32 万元。由于 2021 年电子元器件市场普遍货源紧张，公司硬件采购市场一直处于缺货状态，导致第一大供应商给予公司的赊购信用额度减少，同时由于 2020 年末赊购产生的应付货款在 2021 年度进行支付，导致 2021 年度应付账款余额的减少。

问题三：报告期末，公司应收账款账面余额为43,245.60 万元，较期初下降 30.47%，本期计提坏账准备 1,051.20 万元。前五名应收账款合计 19,691.52 万元，占比 45.53%。其他应收款中应收股权转让款 3,116.23 万元。请说明：

(1) 公司销售信用政策是否发生变化，应收账款下降的原因及合理性，期后回款情况，是否存在重大风险，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

(2) 前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况，是否存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

(3) 应收股权转让款截至目前的回款情况，预计的回款时间，是否符合合同约定，是否存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

回复：

(一) 公司销售信用政策是否发生变化，应收账款下降的原因及合理性，期后回款情况，是否存在重大风险，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

1、公司销售信用政策是否发生变化，应收账款下降的原因及合理性

报告期内，公司应收账款下降的主要原因如下：1) 整体上看，2021 年公司针对主要客户的销售信用政策未发生重大变化，但是公司 2021 年收入较 2020 年下降 19.53%，约 17,590.96 万元，在信用政策不变的情况下，收入的下降会导致应收账款有所下降；2) 2021 年公司前五大客户发生了一些结构变化，部分账期较长的客户，例如客户四(信用期为月结 90 天)产生的收入占比从 17.09%下降至 7.98%，同时账期较短的客户，例如客户五(信用期为月结 30 天)产生的收入占比从 0.00%上升至 7.20%，账期较短的客户收入占比上升使得应

收账款余额总额有所下降；3) 公司 2020 年四季度开始，针对部分通用器件分销产品，不再从供应商一等供应商处采购硬件产品后销售给下游客户，而是由公司下游系统集成商提供选型、适配、确认技术规格的技术对接工作，由下游系统集成商直接向供应商一采购硬件产品，供应商一按交易金额或交易数量为依据向公司支付服务费，公司对于这部分销售的结算模式从总额法变成净额法。2020 年度销售服务费为 180.73 万元，2021 年度为 737.71 万元，按照平均 10% 的毛利结算，该部分销售订单模式的改变大约导致应收账款余额下降 5,000 万元至 6,000 万元之间。2021 年度销售服务费模式收入的增长导致公司硬件销售收入及应收账款的减少。

2、期后回款情况，是否存在重大风险，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定

公司报告期末应收账款的期后回款情况如下表所示：

单位：万元

应收账款期末余额	已计提坏账准备	应收账款账面净值	截至 2022 年 4 月 24 日已回款金额	已回款金额占应收账款期末余额的比例
43,245.59	4,566.67	38,678.92	27,358.34	63.26%

公司会计政策将应收账款分类为以摊余成本计量的金融资产并以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于本公司购买或原生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折

现。

根据预期信用损失情况计提坏账情况如下表所示：

单位：万元

账龄	迁徙率	预期信用损失率	应收账款期末余额	按照迁徙率与预期信用损失率测算的坏账准备
6个月以内	5.64%	0.16%	31,657.57	50.94
6个月—1年	9.78%	2.85%	2,789.13	79.54
1—2年	38.17%	29.16%	5,596.07	1,631.97
2—3年	95.78%	76.40%	982.4	750.53
3至4年	88.62%	79.76%	1248.76	996.02
4至5年	90.00%	90.00%	971.66	874.5
5年以上		100.00%		
合计			43,245.59	4,383.50
已计提坏账准备金额				4,566.67

公司应收账款期末余额的前五名客户为：客户 a、客户 b、客户 c、客户 d、客户 e，上述客户均为下游行业内的龙头企业，市场知名度、透明度较高、拥有较高的市场占有率，且为国企、合资企业或上市公司，而公司其他主要客户资信状况和历史合作情况也较好。同时，公司产品和服务所对应车型的所属车厂主要为上汽集团、东风日产、长安福特、长城汽车、吉利汽车等主流车厂，整车厂对公司下游系统集成商客户的回款能力也较强。欠款客户综合履约能力较强。

公司采取的催款措施主要为：在客户应收账款即将到超过回款时限，提前进行沟通，提醒按时回款，当客户出现应收账款逾期时，公司会采取控制发货速度的方式对逾期客户进行制约，由于电子元器件市场普遍货源紧张、产能紧张，客户对于货物交期的重视程度较高，所以此催收措施效果显著。

截至 2022 年 4 月 24 日，公司已收回应收账款 27,358.34 万元，占 2021 年末账面余额的 63.26%，整体回款情况较好，基本符合公司

的信用政策，不存在重大风险。公司主要欠款客户的履约能力较强，公司采取了行之有效的欠款催收措施，并且对公司期末应收账款按照迁徙率模型与预期信用损失率模型进行了测算，公司实际已计提的应收账款坏账准备略高于测算结果。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分，符合会计准则的要求；欠款方具备款项支付能力。

（二）前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况，是否存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

报告期末，公司前五名应收账款的账龄及期后回款情况如下表

单位：万元

客户名称	期末余额	其中： 逾期金额	逾期情况	账龄	回款 金额	截至 2022 年 4 月 24 日 回款情况
客户 a	5,493.45	1,415.91	逾期 1-2 个月	0-6 个月	5,493.45	100%
客户 b	4,207.34	1,394.37	逾期 1-2 个月	0-6 个月	2,788.11	66.27%
客户 c	3,990.19	1,443.40	逾期 1-2 个月	注 1	1,557.61	39.04%
客户 d	3,446.94	1,526.51	逾期 1-3 个月	注 2	1,524.47	44.23%
客户 e	2,553.60	1,457.36	逾期 1 个 月	0-6 个月	2,280.94	89.32%
合计	19,691.52	7,237.55			13,644.58	69.29%

注 1：0-6 个月账龄余额为 3,638.98 万元，6 个月-1 年账龄余额为 351.20 万元；

注 2：0-6 个月账龄余额为 1,920.43 万元，6 个月-1 年账龄余额为 1,526.51 万元。

公司前五名应收账款客户截至 2022 年 4 月 24 日已经回款 13,644.58 万元，占期末前五名应收账款账面余额的比例为 69.29%。

客户 b 部分逾期原因主要系汽车行业景气度下滑，车厂等终端客

户对本公司下游客户的回款较以往逾期时间更长，因此本公司下游客户的回款速度也有所减缓。

客户 c 逾期原因系客户 c 针对下游车厂客户的业务量增长较快，且部分新拓展项目系全球项目，交货及回款时间较长，营运资金短期内较为紧张。

客户 d 应收款项逾期的原因为，其客户主要为境外客户，受国外疫情影响，其客户回款进度减缓，导致其向公司回款进度减缓。

客户 e 已回款约 90%，剩余未回款金额主要为客户公司审批流程较长，导致回款略晚于约定时间。

前五名应收账款的形成背景、交易内容、关联关系及关联方资金占用或对外财务资助情况列示如下：

客户名称	业务形成背景	交易内容	与公司的关联关系	是否存在关联方资金占用或对外财务资助的情形
客户 a	商业谈判	液晶屏	无	不存在
客户 b	签订框架协议或买卖合同，结合整车厂需求，通过商业谈判获得项目定点	液晶屏	无	不存在
客户 c	签订框架协议，结合整车厂需求，通过商业谈判获得项目定点	液晶屏	无	不存在
客户 d	商业谈判	屏幕偏光片、辅材	无	不存在
客户 e	商业谈判	液晶屏	无	不存在

（三）应收股权转让款截至目前的回款情况，预计的回款时间，是否符合合同约定，是否存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

公司应收股权转让款主要是 2021 年度出售孙公司桂林众创科技发展有限公司、桂林鑫创科技发展有限公司所产生，交易对手方为广西****有限公司，与本公司不存在关联关系，本次股权交易合同约定

的回款截止时间为 2022 年 1 月 31 日，具体情况列示如下：

交易标的	交易对方	交易金额 (万元)	完成工商变更登记时间	约定回款时间	实际完成回款时间
桂林众创科技发展有限公司 100% 股权	广西**** 有限公司	1,237.31 注 1	2021 年 8 月 16 日	2022 年 1 月 31 日	2022 年 3 月 10 日
桂林鑫创科技发展有限公司 100% 股权	广西**** 有限公司	2,800.00 注 2	2021 年 6 月 30 日	2022 年 1 月 31 日	2022 年 3 月 31 日
合计		4,037.31			

注 1：其中 300.00 万元已于 2021 年收回；

注 2：其中 700.00 万元已于 2021 年收回。

上述应收股权转让款已于 2022 年一季度全部收回，略晚于合同约定的回款时间，主要系转让标的公司名下的土地使用权在初始取得时，按照公司与当地政府签署的《项目投资合同书》，土地使用权转让(包括以股权转让等方式)须经当地政府批准，在实际交易过程中，公司与交易对方签署《股权转让合同》后，为便于交易对方对该土地的后续开发处置，公司配合交易对方与当地政府进行了沟通并分别于 2022 年 3 月初及 2022 年 3 月底获得当地政府认可，因此导致股权转让款支付略晚于合同约定的款项支付时间。综上，前述股权转让的交易对方与公司不存在关联关系，且应收股权转让款已于期后全部收回，该交易事项不存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

问题四：公司近三年经营活动产生的现金流量净额分别为 5,149.13 万元、998.6 万元和-4,723.94 万元。请结合行业特点、销售模式、收入确认政策和信用政策变化等，说明近三年经营性现金流量净额大幅下降的原因及合理性，与营业收入波动趋势不匹配的原因及合理性，是否采用激进的赊销政策、不附信用期的采购政策。

回复：

(一) 请结合行业特点、销售模式、收入确认政策和信用政策变

化等，说明近三年经营性现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

1、公司所处行业特点

汽车产业对于安全、稳定的整体要求决定了行业上下游的深度合作，尤其是上下游行业龙头之间的深度绑定。针对座舱电子系统等需要个性化定制和不断升级的整车模块，深度合作既能够提供安全保障，又能控制研发投入和研发风险。由于整车厂的集中度较高，产业链的深度合作使得下游系统集成商的集中度也较高。基于行业上下游集中度高度的特点，公司销售回款情况受到下游主机厂对一级供应商结算的周期影响，采购付款受供应商授予公司的信用额度影响较大。

2、公司销售模式

公司销售活动由市场销售及项目部集中管理，统一协调，结合客户的具体需求组建项目对接团队，并持续负责具体项目的落实情况。对于核心器件定制业务，由公司各区域销售人员、项目人员与技术人员通过保持与下游系统集成商的日常沟通和关系维护，及时获取新项目的商业机会。获取商机后由公司销售、技术、项目人员接洽客户，协助客户完成电子系统设计、开发、方案制订等定制开发工作。在系统集成商与下游整车厂之间确定供货关系后，一般由系统集成商向公司下达定点通知书，约定该车型对应的核心显示器件由公司供货，具体需求通过量产阶段的采购计划及采购订单下达。量产阶段，公司根据下游需求向上游供应商采购定制化开发完成的标准化器件，采购入库后通过供应链公司交付至下游客户的指定仓库，客户在收到器件确认无误并与公司核对一致后，由公司开具发票，客户根据约定方式向公司支付货款，最终完成交易。对于销售服务项目，公司技术人员将车型所适用屏幕的型号、适配及技术规格确定后，由下游系统集成商

直接向供应商一进行采购，供应商一直接向下游系统集成商进行发货，由供应商一根据销售数量与公司进行结算。对于软件系统开发业务，公司市场销售及项目部人员与下游系统集成商、整车厂及整车设计公司明确开发需求信息后签订开发协议，公司所开发的软件系统均根据客户需求分阶段或一次性交付和验收。针对部分项目，双方会约定在后期量产阶段由公司根据后续软件的安装数量收取软件授权费用。

在公司的主要销售模式中，软件系统开发业务的收入确认时点随软件开发进度和客户验收时点的不同而波动，公司核心器件定制业务和通用器件分销业务的收入存在显著的季节性特征，其中四季度收入占比整体最高，下半年的收入占比通常高于上半年，主要是因为我国汽车销售具有一定的季节性特征，每年的第一和第四季度汽车销售较旺。公司作为上游供应商，销售旺季配合下游排产有一定前置，相应地存在季度分布不均、前低后高的特点。

3、公司收入确认政策和信用政策变化情况

报告期内，公司收入确认政策未发生重大变化。具体来说，公司核心器件定制、通用器件分销业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户签收单时确认收入；软件系统开发业务属于在某一时点履行的履约义务，在项目完成取得客户验收单时确认收入；后装软件业务属于在某一时点履行的履约义务，在发出软件介质、完成软件授权或交付软件序列号后，取得客户验收单时确认收入；销售服务收入属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户结算邮件后确认销售服务收入。

报告期内，公司针对主要客户的信用政策未发生重大变化。公司客户主要为大型系统集成商，公司一般结合客户招标要求或客户信用

政策及市场供需状况确定信用期限。公司与客户协商确定信用期间并在合同中作出约定。一般而言公司对客户给予 30 天-120 天不等的信用期间。

公司近三年经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	86,243.60	83,613.64	85,915.34
收到的税费返还	91.91	134.23	140.04
收到其他与经营活动有关的现金	3,100.06	465.25	234.48
经营活动现金流入小计	89,435.57	84,213.12	86,289.85
购买商品、接受劳务支付的现金	87,762.27	73,371.67	71,434.90
支付给职工以及为职工支付的现金	3,430.82	3,921.15	3,879.65
支付的各项税费	1,315.12	3,985.25	3,449.47
支付其他与经营活动有关的现金	1,651.30	1,936.45	2,376.71
经营活动现金流出小计	94,159.51	83,214.52	81,140.72
经营活动产生的现金流量净额	-4,723.94	998.60	5,149.13

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额波动主要源于公司所处行业特点、公司与上下游的结算模式和季节性特征。在核心器件定制和通用器件分销模式下，公司针对主要供应商的结算模式采取上游行业通行的款到发货模式为主，而针对下游主要客户的结算模式则为信用销售，特别是针对优质客户，公司一般给予月结 60 天至 90 天不等的账期，由此导致在经营规模扩张情况下，尤其在年底销售旺季，若上游供应商未提供信用额度或给予的赊购信用额度较小，叠加采购付款进度与销售回款时间节点的错配，则公司经营性现金流量净额会出现暂时为负的情形。

2020 年度相比 2019 年度经营活动产生的现金流量净额大幅下降主要系上述原因所致。2021 年度相比 2020 年度经营活动产生的现金

流量净额大幅下降，主要系购买商品、接受劳务支付的现金较 2020 年度增加了 14,390.60 万元，这是由于 2021 年度电子元器件市场普遍货源紧张，车载屏幕硬件市场向卖方市场转变，主要供应商给予公司的信用额度进一步降低，由此导致购买商品、接受劳务支付的现金增加。

（二）与营业收入波动趋势不匹配的原因及合理性，是否采用激进的赊销政策、不附信用期的采购政策。

公司最近三年营业收入与销售商品提供劳务收到的现金情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	86,243.60	83,613.64	85,915.34
营业收入	72,496.06	90,087.02	85,601.34

由上表可见，2019 年度公司营业收入与销售商品、提供劳务收到现金基本一致，2020 年度，营业收入高于销售商品、提供劳务收到的现金，主要原因为 2020 年第四季度同步收入较高，由于回款周期的影响该部分于 2021 年度一季度回款，也因此导致 2021 年度销售商品、提供劳务收到的现金高于营业收入。

公司最近三年营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	87,762.27	73,371.67	71,434.90
营业成本	63,070.70	76,238.19	70,472.83

由上表可见，2019 年度、2020 年度购买商品接收劳务所支付的现金与营业成本基本一致，2021 年度由于电子元器件市场普遍货源

紧张，车载屏幕硬件市场向卖方市场转变，主要供应商给予公司的信用额度进一步降低，由此导致购买商品、接受劳务支付的现金增加，同时 2021 年度支付的货款中又包含了部分 2020 年度的采购应付账款，进而导致 2021 年度购买商品、接受劳务支付的现金大于公司营业成本。

问题五：报告期末，公司预付账款余额为 1,087.18 万元；其他非流动资产中新增预付长期资产购置款合计 2,264.63 万元。请说明：

（1） 预付账款产生的背景，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，截至目前相关款项的结转情况。

（2） 其他非流动资产中预付款项的交易背景及必要性，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，目前相关款项的结转情况。

（3） 是否存在资金占用或对外财务资助的情形，公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施是否完善有效。

回复：

（一） 预付账款产生的背景，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，截至目前相关款项的结转情况。

报告期末，公司预付账款主要为预付给供应商的货款，具体明细如下：

单位：万元

供应商名称	金额	法定代表人	交易内容	地址	截至 2022 年 4 月 24 日已结转金额	是否存在关联关系
供应商 A	493.38	孟**	液晶屏等硬件	深圳市福田区	240.50	不存在
供应商 B	222.81	杨**	液晶屏等硬件	上海市嘉定区	-	不存在
供应商 C	143.60	汪**	液晶屏等硬件	浙江省嘉兴市	86.52	不存在

供应商名称	金额	法定代表人	交易内容	地址	截至 2022 年 4 月 24 日已结转金额	是否存在关联关系
供应商 D	116.89	Ling *	调试服务	Cambridge, England,	14.17	不存在
供应商 E	110.50	陈**	液晶屏等硬件	深圳市福田区	-	不存在
合计	1,087.18				341.19	

(二) 其他非流动资产中预付款项的交易背景及必要性, 交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系, 目前相关款项的结转情况。

报告期末, 公司其他非流动资产中的预付款项主要为 2021 年第四季度预付的机器设备采购款 1,764.63 万元, 此部分机器设备已于 2022 年的第一季度验收并结转固定资产, 交易对手为浙江****有限责任公司, 法定代表人是中**, 注册地址浙江省嘉兴市, 与公司不存在关联关系。

(三) 是否存在资金占用或对外财务资助的情形, 公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施是否完善有效。

上述款项对应交易对手均为独立第三方, 款项支付均基于真实交易且具有合理性, 上述交易对手与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员均不存在关联关系及其他利益关系。公司已经制定了《规范与关联方资金往来的管理制度》、《公司采购制度》、《固定资产管理制度》等一整套完善的内部控制制度, 内部治理机构职责分离, 相关内部控制运行有效。公司在主要资产、财务等方面保持独立性, 不存在资金被关联方占用或对外财务资助的情形。

特此公告。

华安鑫创控股（北京）股份有限公司

董事会

2022年5月30日