

证券代码：301056

证券简称：森赫股份

公告编号：2023-016

森赫电梯股份有限公司

关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

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

森赫电梯股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 6 月 1 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发出的《关于对森赫电梯股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 294 号）（以下简称“问询函”），要求公司对问询函中关注的有关问题做出书面说明。公司已向深圳证券交易所做出书面回复，现将回复内容公告如下：

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

1. 报告期内，你公司实现营业收入 67,796.66 万元，同比增加 17.73%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为 5,026.82 万元，同比下降 31.58%。其中，扶梯、自动人行道收入 3,024.81 万元，同比下降 19.19%；国外业务实现收入 11,441.79 万元，同比增长 40.08%，对应毛利率 41.39%，较综合毛利率高 13.38 个百分点。请你公司：（1）结合成本费用构成、主营产品及毛利率变动、期间费用构成、可比公司情况等，说明营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性，与可比公司相比是否存在显著差异。（2）结合行业情况、主要客户、产品毛利率等原因，说明扶梯、自动人行道实现收入大幅下滑的原因及合理性，对应产品是否面临滞销风险，存货跌价准备计提是否合理谨慎。（3）结合国外主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况、是否存在关联关系、行业情况等，说明国外收入大幅上升且毛利率较高的原因及合理性，境外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合成本费用构成、主营产品及毛利率变动、期间费用构成、可比公司情况等，说明营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性，与可比公司相比是否存在显著差异。

1、营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性

公司收入、成本、费用及净利润的构成情况如下：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	同比变动
营业收入	67,796.66	57,586.15	10,210.51	17.73%
营业成本	48,594.80	40,676.05	7,918.75	19.47%
毛利额	19,201.86	16,910.09	2,291.77	13.55%
毛利率	28.32%	29.36%	-	-1.04%
税金及附加	523.16	487.61	35.55	7.29%
销售费用	9,336.27	5,360.24	3,976.04	74.18%
管理费用	3,132.32	2,812.33	319.99	11.38%

项目	本期金额	上期金额	变动金额	同比变动
研发费用	2,277.18	1,982.82	294.36	14.85%
财务费用	-2,269.47	-901.49	-1,367.98	151.75%
税金附加及费用合计	12,999.46	9,741.51	3,257.95	33.44%
加:其他收益	622.93	1,451.67	-828.74	-57.09%
投资收益	-125.56	-	-125.56	0.00%
公允价值变动收益	14.72	19.60	-4.88	-24.90%
信用减值损失	-652.59	-78.22	-574.37	734.30%
资产减值损失	-460.02	-153.31	-306.71	200.06%
资产处置收益	18.65	4.99	13.66	273.75%
营业利润	5,620.53	8,413.30	-2,792.77	-33.19%
加: 营业外收入	2.51	6.77	-4.26	-62.92%
减: 营业外支出	66.71	63.61	3.10	4.87%
利润总额	5,556.32	8,356.46	-2,800.14	-33.51%
减: 所得税费用	529.50	1,009.03	-479.53	-47.52%
净利润	5,026.82	7,347.43	-2,320.60	-31.58%
销售利润率	7.41%	12.76%	-	-5.35%

2022 年度，公司实现营业收入 67,796.66 万元，同比增加 17.73%，实现净利润 5,026.82 万元，同比下降 31.58%。营业收入与净利润变动不匹配的主要原因如下：

（1）2022 年度，公司销售费用为 9,336.27 万元，较上年度增加 3,976.04 万元、增长 74.18%，其中，职工薪酬、差旅费、中介服务费及广告费等支出的增长幅度较大，主要系公司营销网络建设力度较大，在扩充销售队伍以及加大企业与产品宣传等方面投入增幅较大；同时，由于 2022 年度产品销量增加，公司计提的质量保证金及销售服务费相应增加。

（2）2022 年度，公司共计提应收款项坏账准备及合同资产减值准备 1,112.60 万元，较上年度增长 881.08 万元，主要系公司受大环境影响，回款周期有所增加，导致公司账龄结构整体拉长，计提的应收款项坏账准备及合同资产减值准备增加。

（3）2022 年度，公司其他收益为 622.93 万元，较上年度减少 828.74 万元，

主要系公司 2021 年度成功上市，收到一次性上市奖励 900 万元。

综上，公司营业收入与净利润变动情况不匹配具有合理的商业背景及原因。

2、营业收入与净利润变动与可比公司相比是否存在显著差异

公司与同行业可比公司的主营业务收入、主营业务毛利率及净利润情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	同比变动
主营业务收入	康力电梯	505,332.18	511,217.62	-1.15%
	快意电梯	146,391.05	127,830.59	14.52%
	梅轮电梯	100,693.27	105,459.47	-4.52%
	行业均值	250,805.50	248,169.23	1.06%
	本公司	66,954.27	57,041.60	17.38%
主营业务毛利率	康力电梯	23.59%	25.15%	-1.56%
	快意电梯	24.84%	23.54%	1.30%
	梅轮电梯	21.18%	23.36%	-2.18%
	行业均值	23.20%	24.02%	-0.81%
	本公司	28.01%	29.00%	-0.99%
净利润	康力电梯	27,422.46	40,556.56	-32.38%
	快意电梯	7,568.26	28,049.00	-73.02%
	梅轮电梯	4,578.74	4,382.03	4.49%
	行业均值	13,189.82	24,329.20	-45.79%
	本公司	5,026.82	7,347.43	-31.58%

注：以上数据主要来源于同行业可比公司公开披露信息。

2022 年度，除本公司与快意电梯的主营业务收入呈现增长趋势以外，其他同行业上市公司的主营业务收入略有下滑。公司本年度主营业务收入增加的主要原因系公司加强营销网络建设，扩充了销售队伍规模，扩展了销售网络，促进了国内营业收入的增长；此外，在部分国际市场发生变局的背景下，公司把握发展机遇，积极开拓出口市场，发掘自身优势，增强市场竞争力，外销收入增长较快。因此，相较于同行业可比公司，本公司主营业务收入呈现增长较快趋势具有合理性。

2022 年度，公司主营业务毛利率和净利润变动趋势与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。

（二）结合行业情况、主要客户、产品毛利率等原因，说明扶梯、自动人行道实现收入大幅下滑的原因及合理性，对应产品是否面临滞销风险，存货跌价准备计提是否合理谨慎。

1、扶梯、自动人行道实现收入大幅下滑的原因及合理性

公司扶梯、自动人行道产品的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	同比变动
扶梯、自动人行道收入	3,024.81	3,743.12	-718.31	-19.19%
营业收入	67,796.66	57,586.15	10,210.51	17.73%
扶梯、自动人行道收入占比	4.46%	6.50%	-	-2.04%

扶梯、自动人行道产品销售收入占比较低。2022 年度，公司扶梯、自动人行道产品实现收入 3,024.81 万元，同比下降 19.19%，主要受商业综合体等场所的开工率不足影响。公司与同行业上市公司的分产品毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	同比变动
康力电梯	直梯	27.38	26.67	0.71
	扶梯及自动人行道	18.51	25.32	-6.81
快意电梯	直梯	24.69	22.62	2.07
	扶梯及自动人行道	7.93	12.09	-4.16
梅轮电梯	直梯	21.85	25.43	-3.58
	扶梯及自动人行道	19.07	20.21	-1.14
行业均值	直梯	24.64	24.91	-0.27
	扶梯及自动人行道	15.17	19.21	-4.04
本公司	直梯	34.44	30.7	3.74
	扶梯及自动人行道	20.40	20.96	-0.56

注：以上数据主要来源于同行业可比公司公开披露信息。

2022 年度，公司扶梯及自动人行道产品毛利率为 20.40%，低于直梯产品毛

利率，同比下降 0.56 个百分点，与同行业可比公司之间不存在显著差异，符合行业发展趋势。

综上，公司扶梯、自动人行道产品收入出现下滑具有合理性。

2、对应产品是否面临滞销风险，存货跌价准备计提是否合理谨慎

截至 2022 年末，公司扶梯、自动人行道产品的存货金额为 525.04 万元，占期末存货总额的比例为 5.09%。其中，发出商品余额为 197.53 万元，自制半成品余额为 327.51 万元，均系公司按照客户已签订的销售合同进行生产备货，相关合同售价均高于成本金额，且公司已收到大部分合同货款。因此，公司扶梯、自动人行道产品不存在滞销风险，无需计提存货跌价准备。

（三）结合国外主要客户的名称、所在地区、成立时间、销售内容、销售额、海关数据、出库单、收入确认方式、回款情况、是否存在关联关系、行业情况等，说明国外收入大幅上升且毛利率较高的原因及合理性，境外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况。

1、国外收入大幅上升且毛利率较高的原因及合理性

公司国外业务收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	同比变动
国外业务收入	11,441.79	8,167.92	3,273.87	40.08%
国外毛利率	41.39%	37.54%	-	3.85%

注：2022 年度，公司外销收入 11,441.79 万元与海关证明数据 11,118.43 万元整体差异较小，主要系海关统计数据录入时点与公司收入确认时点差异和汇率差异所致。

2022 年度，公司国外业务实现收入 11,441.79 万元，同比增长 40.08%，对应毛利率 41.39%，较综合毛利率高 13.38%。国外收入大幅上升且毛利率较高的主要原因是：

（1）公司主要外销地区为孟加拉国、科威特、墨西哥、俄罗斯、乌兹别克斯坦等市场。公司通过多年的市场开发，联合当地经销商，采用中高端定位带动

销量和价格的战略，中标并完成了一批当地重要工程项目，以“森赫电梯”品牌在上述地区建立了良好的品牌形象，并拥有一定的市场定价权。

（2）公司使用国内既有产品研发管线和生产线覆盖国外市场，产品具有高性价比的特点，从而实现售价稍高且成本可控、毛利率较高。此外，针对上述市场工业基础薄弱、人员技术水平有限的情况，公司通过厂区内设的交流中心接待国外客户的业务人员，并对其进行免费的技术培训；同时，公司采取增加外销产品配套备件、建设技术远程交流系统和选派人员出国指导等一系列方式，满足国外客户的个性化需求，提升品牌的溢价能力。

（3）2022 年度，俄乌冲突导致部分合资品牌退出俄罗斯市场，公司填补了部分高端市场份额；同时，受 2021 年度市场拓展策略影响，公司市场竞争力和客户认可度得到显著提升。此外，美元汇率的上升和公司非标设计能力的增强也在一定程度上增加了公司的外销收入和毛利率水平。

综上，公司国外业务收入大幅上升且毛利率较高具有合理的商业背景及原因。

2、境外客户是否存在期后退货或长期未回款的情况

公司主要外销客户的名称、所在地区、客户性质、成立时间等情况如下：

序号	客户名称	所在国家	客户性质	成立年份	股东情况	主要经营	合作起始年份
1	客户一	孟加拉国	经销商	1983 年	Maj. Gen. Amjad Khan Chowdhury Ahsan Khan Chowdhury	电梯及配件的销售与安装维保	2008 年
2	客户二	俄罗斯	经销商	2005 年	Nikolaev Sergey Aleksandra Nikolaev	电梯及配件的销售与安装维保	2011 年
3	客户三	科威特	经销商	2000 年	Al Jeri Heritage Maher Hamad	电梯及配件的销售与安装维保	2008 年
4	客户四	墨西哥	经销商	2004 年	Juan、Fernando	电梯及配件的销售与安装维保	2016 年
5	客户五	伊拉克	经销商	2001 年	Towfek Tayeb Hasan Saad Tayeb Hasan Fakhir Tayeb Hasan	一般贸易、建筑工程、教育、医疗、电梯及配件的销售与安装维保	2019 年

注：公司前五大外销客户较为稳定，与公司不存在关联关系，且报告期末不存在应收款项。

截至 2022 年末，公司境外客户应收账款余额为 252.61 万元，占本期外销收入比重为 2.21%，其中主要为账龄 1 年以内的应收账款，境外客户销售回款情况良好，截至 2023 年 6 月 15 日不存在期后退货或长期未回款的情况。

2. 报告期内，你公司销售费用合计 9,336.27 万元，同比增加 74.18%；直销客户实现收入 23,458.41 万元，同比基本持平，毛利率同比下降 9.63 个百分点，经销商实现收入 44,338.24 万元，同比增加 30.62%，毛利率同比上升 5.05 个百分点。根据销售费用构成，职工薪酬达 4,154.40 万元，同比增加 83.04%；报告期末，销售人员 274 人，同比增加 45.74%。请你公司：（1）结合销售费用明细、销售模式、主要区域不同销售模式下的收入确认、职工人数及薪酬、经销费用情况等，说明销售费用、销售人员大幅增加而直销客户实现收入变动较小的原因及合理性，职工薪酬与人员数量变动不匹配的原因及合理性，经销费用与收入变动是否匹配。（2）结合产品类型及毛利率变动、主要客户、销售政策、可比公司情况等，说明不同销售模式下毛利率变动差异较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合销售费用明细、销售模式、主要区域不同销售模式下的收入确认、职工人数及薪酬、经销费用情况等，说明销售费用、销售人员大幅增加而直销客户实现收入变动较小的原因及合理性，职工薪酬与人员数量变动不匹配的原因及合理性，经销费用与收入变动是否匹配。

1、销售费用、销售人员大幅增加而直销客户实现收入变动较小的原因及合理性

公司销售费用、销售人员及直销收入的情况如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	同比变动
直销收入	23,458.42	23,641.13	-182.71	-0.77%
营业收入	67,796.66	57,586.15	10,210.52	17.73%
销售费用	9,336.27	5,360.24	3,976.04	74.18%
平均销售人员数量	261	169	92	54.44%
销售费用率	13.77%	9.31%	-	4.46%
销售费用明细：				
职工薪酬	4,154.40	2,269.65	1,884.76	83.04%

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	同比变动
服务费	2,154.97	1,503.20	651.77	43.36%
售后服务费	952.00	611.15	340.84	55.77%
广告费	172.88	37.52	135.35	360.70%
业务招待费	186.17	174.06	12.10	6.95%
差旅费	460.12	224.94	235.18	104.55%
中介服务费	210.47	24.37	186.10	763.54%
折旧费	250.34	172.32	78.03	45.28%
其他	794.92	343.02	451.90	131.74%
销售费用合计	9,336.27	5,360.24	3,976.04	74.18%

2022 年度，公司销售费用合计 9,336.27 万元，同比增加 74.18%；平均销售人员数量为 261 人，同比增加 54.44%；直销客户实现收入 23,458.41 万元，同比基本持平。上述销售费用、销售人员大幅增加而直销客户实现收入变动较小的主要原因是：

（1）公司上市后持续进行“营销维保服务网络建设项目”等募集资金投资项目建设，采用增加销售人员、新设及扩建分公司、办事处，加强企业与产品宣传等方式加强销售分支机构网络建设，导致公司销售费用大幅增长。

（2）公司销售模式以渠道销售为主，公司通过不断拓展开发销售经销商网络完善销售渠道，经销商一般与公司采取经销设备的方式进行合作，因此直销收入变动与销售费用变动及销售费用变动不一致。

综上，公司销售费用、销售人员大幅增加而直销客户实现收入变动较小的情形具有合理性。

2、职工薪酬与人员数量变动不匹配的原因及合理性

公司销售人员职工薪酬与人员数量变动情况如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	同比变动
职工薪酬	4,154.40	2,269.65	18,84.76	83.04%
平均人数	261	169	92	54.44%

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	同比变动
年人均薪酬	15.92	13.43	2.49	18.52%

2022 年度，根据销售费用构成，公司职工薪酬达 4,154.40 万元，同比增加 83.04%；平均销售人员数量 261 人，同比增加 54.44%。上述职工薪酬与人员数量变动不匹配的主要原因是：

为加强销售网络建设、提升营销服务能力，公司倾向于在新的销售网络中直接招聘具备丰富销售经验和一定销售资源的销售人员，这种招聘模式会产生相对较高的用人成本，具体情况如下：

单位：万元、人

职级	2022 年度		2021 年度		变动额		变动率	
	人数	薪酬	人数	薪酬	人数	薪酬	人数	薪酬
销售分支机构负责人	79	2,104.85	38	1,006.66	41	1,098.19	107.89%	109.09%
大区总经理	3	210.53	1	21.04	2	189.49	200.00%	900.62%
普通销售人员	179	1,839.02	130	1,241.95	49	597.07	37.69%	48.08%
合计	261	4,154.40	169	2,269.65	92	1,884.75	54.44%	83.04%

综上，考虑到公司 2022 年度招聘的人员中销售分支机构负责人、大区总经理等高级销售人员的比重较高，其薪资水平远高于普通销售人员，故公司职工薪酬增长率也远高于销售人数增长率。

3、经销费用与收入变动的匹配性分析

公司经销费用增长率较高主要系报告期内营销网络建设力度较大，新增较多销售人员，而新进销售人员发展的代理商品品牌切换需要一个过渡周期，因此营业收入与经销费用变动存在一定差异。

（二）结合产品类型及毛利率变动、主要客户、销售政策、可比公司情况等，说明不同销售模式下毛利率变动差异较大的原因及合理性。

公司销售采用直销和经销相结合的模式。直销模式下，公司与终端客户签订销售合同，直接向终端客户提供产品和服务；经销模式下，经销商收集和获取客户建设项目对于产品的具体参数信息，公司与经销商签订销售合同，按照需求进

行生产后，将产品销售给经销商，经销商提供相应的安装、维保等服务。公司国内采取直销和经销相结合的模式，国外通常采取以经销为主的模式。公司在不同销售模式下的毛利率情况如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销毛利率	29.00	34.60	38.63	41.05
其中：国内直销	29.00	34.60	38.63	41.05
国外直销	-		-	-
经销毛利率	27.96	65.40	22.91	58.95
其中：国内经销	23.29	48.52	18.28	44.77
国外经销	41.39	16.88	37.54	14.18

注：上表中收入占比为占营业收入的比例。

2022 年度，公司直销毛利率为 29.00%，同比下降 9.63 个百分点，经销毛利率为 27.96%，同比上升 5.05 个百分点。不同销售模式下毛利率变动差异较大的主要原因是：

（1）直销模式下毛利率下降主要系市场竞争激烈，销售价格主要是通过招投标方式决定的，公司依据市场行情，适当降低产品价格以适应市场竞争，导致直销模式下毛利率下降。

（2）经销模式下毛利率回升主要系：2022 年度公司销售产品结构变化，家用电梯、无机房电梯等部分毛利率稍高产品销量增加；2022 年度国外业务收入同比增长 40.08%，且国外业务模式均为经销，毛利率高于国内销售，带动经销模式下毛利率回升。

公司与同行业可比公司不同销售模式下的毛利率情况如下：

单位：%

公司名称	销售模式	项目	2022 年度	2021 年度
康力电梯	电梯产品销售包括内销和出口两个部分，内销部分主要采取直销和代理销售相结合的方式，出口部分全部采取代理商销售	直销	21.67	25.49
		经销	26.86	24.44
快意电梯	内销方面，公司采用直销与经销相结合的经营	直销	26.55	27.70

公司名称	销售模式	项目	2022 年度	2021 年度
	销模式；外销方面，以经销为主，并通过设立海外子公司发展直销模式	经销	22.10	17.29
梅轮电梯	电梯产品销售包括内销和外销两个部分，主要以内销为主，内销采取直销与经销相结合的模式，外销采用以经销为主的模式	直销	27.06	32.40
		经销	14.89	15.11
行业均值	-	直销	25.09	28.53
		经销	21.28	18.95
本公司	公司在境内采取直销和经销相结合的销售模式，在境外通常采取以经销为主的销售模式	直销	29.00	38.63
		经销	27.96	22.91

注：以上数据主要来源于同行业可比公司公开披露信息。

公司直销模式和经销模式下毛利率水平与同行业相近略高于同行业，与同行业上市公司的变动趋势一致。

综上，公司不同销售模式下的毛利率变动差异具有合理的商业背景及原因。

3. 报告期末，你公司货币资金余额 59,160.70 万元，同比减少 6.19%，利息收入 1,911.37 万元，同比增加 51.71%，对应收益率约 3.23%。报告期末，你公司短期借款 1,000 万元。请结合你公司现金管理具体情况，说明货币资金余额下降而利息收入大幅增加的原因及合理性，收益率是否符合市场情况，并结合短期借款时间、具体用途、资金流向等，说明你公司在货币资金余额较大的情况下对外借款的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合你公司现金管理具体情况，说明货币资金余额下降而利息收入大幅增加的原因及合理性，收益率是否符合市场情况

公司 2021 年度以及 2022 年度货币资金及利息收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年末		2021 年末	
	金额	变动比例	金额	变动比例
货币资金	59,160.70	-6.19	63,067.11	91.55
1 年以上到期的定期存单	10,745.71	-	-	-
合计	69,906.41	10.84	63,067.11	66.30
平均余额	66,486.76	38.89	47,869.26	-
利息收入	1,911.37	51.71	1,259.85	-
平均收益率	2.87%	-	2.63%	-

注：公司“1 年以上到期的定期存单”列报于报表“其他非流动资产”。

公司 2022 年度利息收入 1,911.37 万元，2021 年度利息收入 1,259.85 万元，2022 年度利息收入较上年增加 651.53 万元，同比增长 51.71%，货币资金余额 59,160.70 万元，同比减少 6.19%，两者变动不匹配的主要原因为：

（1）公司募集资金 21,674.00 万元的到位时点为 2021 年 8 月末，其对应的 2021 年度利息收入仅为后四个月的利息收入。因此，2022 年度公司的利息收入较 2021 年度大幅增长。

（2）公司 2022 年度存在 1 年以上到期的定期存单，金额为 10,745.71 万元，报表列报于其他非流动资产，与期末货币资金余额合计为 69,906.41 万元，同比

增长 10.84%。

综上，考虑募集资金到位时点和 1 年以上到期的定期存单的影响后，公司 2022 年度货币资金平均余额为 66,486.76 万元，相较于 2021 年度货币资金平均余额 47,869.26 万元（募集资金于 2022 年 8 月 31 日到账，时间权重按照 1/3 年计算），同比增长 38.89%，与 2022 年度利息收入呈现出相同的增长趋势。

因公司与多家银行约定存款利率较基准利率略有上浮。2022 年公司实际平均收益率为 2.87%，较 2021 年平均收益 2.63% 增长 0.24%，符合市场情况。

（二）结合短期借款时间、具体用途、资金流向等，说明你公司在货币资金余额较大的情况下对外借款的原因及合理性

公司于 2022 年 7 月 29 日从浙江南浔农村商业银行股份有限公司（以下简称“南浔农商行”）借入资金壹仟万元整。借款期限自 2022 年 7 月 29 日至 2023 年 7 月 28 日止，借款年利率 3.7%，贷款资金用于购买电梯配件等公司日常生产经营活动。

为推动湖州高质量赶超发展，湖州市委、市政府发布《关于实施新时代人才强市战略服务湖州高质量赶超发展的意见》（湖委发〔2020〕8 号）。其中意见指出：对“南太湖精英计划”创业企业给予贷款额 1,000 万元内按基准利率两年全额或 80% 贴息。公司符合意见中有关贷款贴息资助政策的申请条件，因此为享受该优惠政策，报告期内公司向南浔农商行申请 1,000 万元贴息贷款。

综上，公司在货币资金余额较大的情况下对外借款，主要是为了享受当地政府的贷款贴息优惠政策。本次贷款有利于丰富公司资金储备，增强风险抵御能力，具有合理的商业背景及原因。

4. 报告期末，你公司应收账款余额为 20,574.49 万元，同比增加 23.01%；本期计提坏账准备 657.81 万元，同比增加 414.52%。你公司应收账款余额中已开票未确认收入的应收账款 4,384.73 万元。请你公司：（1）结合信用政策、客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、金额及标的、合同履行情况、账龄及逾期情况、未收回的原因等，说明坏账准备计提大幅增加的原因及合理性。（2）结合你公司销售及收入确认模式、是否已有收取相关应收款项的权利等因素，说明在相关业务尚未确认收入的情况下确认应收账款的合理性，是否符合相关会计准则要求。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合信用政策、客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、金额及标的、合同履行情况、账龄及逾期情况、未收回的原因等，说明坏账准备计提大幅增加的原因及合理性

公司 2022 年度应收账款账龄分析及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	年初余额	变动金额	同比变动
账龄分析：				
1 年以内	11,127.03	10,028.46	1,098.57	10.95%
1 至 2 年	5,174.90	3,442.99	1,731.92	50.30%
2 至 3 年	1,894.33	1,266.98	627.36	49.52%
3 至 4 年	798.40	718.53	79.87	11.12%
4 至 5 年	456.37	302.17	154.20	51.03%
5 年以上	1,123.46	966.88	156.58	16.19%
小计	20,574.50	16,726.00	3,848.50	23.01%
减：坏账准备	3,166.53	2,506.54	659.98	26.33%
合计	17,407.97	14,219.46	3,188.52	22.42%
其中：				
1 年以内应收账款原值	11,127.03	10,028.46	1,098.57	10.95%
1 年以内应收账款原值比例	54.08%	59.96%	-	-5.88%
1 年以内应收账款坏账准备	412.47	331.34	81.13	24.49%

项目	期末余额	年初余额	变动金额	同比变动
1 年以上应收账款原值	9,447.47	6,697.54	2,749.93	41.06%
1 年以上应收账款原值比例	45.92%	40.04%	-	5.88%
1 年以上应收账款坏账准备	2,754.06	2,175.20	578.86	26.61%

2022 年末公司应收账款原值较年初增加 3,848.50 万元，增长 23.01%，坏账准备较年初增加 659.98 万元，增长 26.33%。坏账准备计提金额大幅增加的原因如下：

1、2022 年度，公司营业收入增长率为 17.73%，1 年以内的应收账款的增长率为 10.95%，营业收入增长率高于 1 年以内应收款增长率，公司 2022 年度销售收入的回款情况较好，1 年以内的应收账款坏账准备增加主要由于营业收入稳定增长造成。

2、2022 年度，受大环境的影响，公司 1 年以上的应收账款较年初增长 2,749.93 万元，增长率 41.06%，本公司按照账龄预期信用损失率计提应收账款坏账准备，其中账龄 1-2 年按 10%、账龄 2-3 年按 30%、账龄 3-4 年按 50%、账龄 4-5 年按 80%、账龄 5 年以上全额计提坏账准备。1 年以上应收账款 2022 末应收账款准备金额增加 578.86 万元，其中主要为 2 年以上应收账款坏账准备部分涉及逾期，针对 2022 年末账龄 2 年以上且金额大于 100 万元客户分析如下：

单位：元

客户名称	客户性质	2 年以上应 收账款余额	坏账准备金 额	账龄	经营及资 信情况	交易背景 及内容	合同履行 情况	逾期金额 （截至 2023 年 6 月 15 日）	逾期原因
客户一	经销商	5,387,477	5,387,477	5 年以 上	存续，失信 被执行人	历史合作 代理商	全部履行	5,387,477	公司不再与代理商合作，2016 年 已提交法院诉讼，并查封客户名下 六套房产，目前正在对上述查封房 产进行拍卖或办理过户手续。
客户二	直销	3,513,750	1,054,125	2-3 年	存续	中标项目	已履约部 分电梯项 目	3,513,750	政府公建项目，已提交法院诉讼， 经法院调解达成分期付款协议，约 定于 2023 年 11 月 30 日前付清所 有合同价款。
客户三	直销	2,404,420	1,340,830	3 年以 上	存续，失信 被执行人	多次合作	全部履行	2,404,420	本项目涉及以房抵债，所抵房屋及 后续处理方案正在协商沟通中，预 计可以收回。
客户四	直销	2,071,561	621,468	2-3 年	存续	中标项目	全部履行	截止目前无 逾期款	客户为军区医院，前期项目审计流 程中。目前审计已结束，并于 2023 年 6 月 7 日支付 1,872,961.78 元，目前逾期款项已经全部付清。
客户五	经销商	2,001,275	600,383	2-3 年	存续	合作代理 商	全部履行	1,877,935	经销商垫资的政府安置房项目，项 目进展较慢，因是公司长期合作代 理商，已经协商分期付款。2023 年已支付 12.33 万元。

客户名称	客户性质	2 年以上应收账款余额	坏账准备金额	账龄	经营及资信情况	交易背景及内容	合同履行情况	逾期金额 (截至 2023 年 6 月 15 日)	逾期原因
客户六	经销商	1,636,665	491,000	2-3 年	存续	合作代理商	全部履行	截止目前已经款清	经销商垫资的政府安置房项目，项目进展较慢，因是公司长期合作代理商，已经协商分期付款，截至 2023 年 6 月 3 日，已全部款清。
客户七	经销商	1,301,930	650,965	3-4 年	存续	合作代理商	全部履行	截止目前逾期款金额 443,430 元	加装梯项目，涉及到政府政策补助款项，因是公司长期合作代理商，已经协商分期付款，截至 2023 年 3 月 27 日已共计还款 85.85 万元。
客户八	经销商	1,189,900	490,470	2-4 年	存续，失信被执行人	合作代理商	全部履行	1,106,955	经销商垫资的政府安置房项目，项目进展较慢，故未支付公司价款。公司已提交法院诉讼，进入执行阶段，截止目前已执行到部分款项，后续联合法院执行局，继续执行后续应收款项。
	合计	19,506,978	10,636,718						

2022 年度，公司信用政策未发生变动。且公司 2022 年度不存在向关联方进行销售的情况，期末应收账款中无关联方欠款。

综上所述，公司 2022 年坏账准备增加主要由于：本期营业收入增长相应 1 年以内的应收账款坏账准备略有增加；部分长账龄逾期项目多为政府项目，受大环境影响，项目建设进度延长，付款较慢，大部分客户及最终用户资信良好，应收款质量较好。针对部分资信状况出现问题的客户，公司已及时采取提起诉讼或以房抵债等措施，加强催收力度。

因此，公司整体坏账准备计提充分的，足以覆盖预计发生的坏账损失。

（二）结合你公司销售及收入确认模式、是否已有收取相关应收款项的权利等因素，说明在相关业务尚未确认收入的情况下确认应收账款的合理性，是否符合相关会计准则要求

根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南中关于合同负债的定义以及账务处理，合同负债核算公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。公司在向客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或公司已经取得了无条件收取合同对价权利的，公司应当在客户实际支付款项与到期应支付款项孰早时点，按照该已收或应收的金额，借记“银行存款”“应收账款”“应收票据”等科目，贷记“合同负债”；公司向客户转让相关商品时，借记“合同负债”，贷记“主营业务收入”等科目。涉及增值税的，还应进行相应的处理。“合同负债”期末贷方余额，反映公司在向客户转让商品之前，已经收到的合同对价或已经取得的无条件收取合同对价权利的金额。

根据公司与客户签署的电梯销售合同，电梯安装并验收完毕前（直销附安装模式下）或取得第三方物流公司的签收单/货物送达客户前（直销不附安装义务和经销模式下），产品不满足收入确认条件；但根据合同约定，客户需在合同签订后支付定金，在产品发货前支付货款。因此，当公司达到合同约定收款节点时，即取得了无条件收取合同对价的权利，根据企业会计准则的规定，公司借记“应收账款”，贷记“合同负债”。期末尚未确认收入的应收账款，反映公司已取得无条件收取合同对价的权利、尚未收到客户货款的金额，且该部分应收账款所对应的

合同项目均未确认收入，财务报表合同负债科目中会有相应金额结存。

综上所述，公司关于未确认收入应收账款的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

上述问题中需要会计师核查并发表意见事项的具体答复详见公司同日披露于巨潮资讯网的“《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于森赫电梯股份有限公司 2022 年报问询函回复》”

特此公告。

森赫电梯股份有限公司董事会

2023 年 06 月 15 日