

关于对上海证券交易所

《关于北京亿华通科技股份有限公司 2021 年年度报告的 事后审核的监管问询函》的回复公告

北京亿华通科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 20 日收到上海证券交易所出具的《关于北京亿华通科技股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核的监管问询函》（上证科创公函[2022]0156 号）（以下简称“问询函”），公司会同年审会计师、保荐机构就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下：

问题 1：关于客户

2021 年，公司前五大客户合计销售占比为 84.16%，较去年同期增加 6.51 个百分点，销售集中度高。第二、四、五名客户均为本期新进前五大客户。公司第一大客户未发生变化，公司对其销售额占年度销售总额的比例由 2020 年的 26.06% 增加至 54.01%。

请公司：(1)补充本期前五大客户名称、合作历史、截至目前回款情况以及终端客户名称；(2)补充公司对第一大客户截至目前在手订单金额，说明公司是否存在大客户依赖的风险。如有，请充分提示风险。

回复：

一、补充本期前五大客户名称、合作历史、截至目前回款情况以及终端客户名称

（一）公司本期前五大客户名称、合作历史、截至目前回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售商品类别	本期销售额	占年度销售总额比例	截至目前回款额	合作历史
1	A 客户	燃料电池系统及零部件、技术开发服务	33,990.21	54.01%	6,426.33	2016 年

2	F 客户	燃料电池系统	8,920.35	14.17%	0.00	2018 年
3	C 客户	燃料电池系统	4,151.50	6.60%	4,151.50	2020 年
4	G 客户	零部件	3,700.80	5.88%	1,711.42	2020 年
5	H 客户	零部件及技术 开发服务	2,205.58	3.50%	29.65	2015 年
合计		-	52,968.44	84.16%	12,318.90	

注：受同一实际控制人控制的客户，按照合并口径计算销售额。

（二）公司前五大客户燃料电池系统销售对应的终端客户情况如下：

序号	终端客户名称	交付数量（辆）	应用场景
1	终端客户一	140	公交车
2	终端客户二	112	公交车
3	终端客户三	85	物流车
4	终端客户四	50	团体客车
5	终端客户五	30	团体客车
6	终端客户六	30	团体客车
7	终端客户七	10	团体客车
8	终端客户八	4	公交车
9	样车	8	-
合计		469	-

二、补充公司对第一大客户截至目前在手订单金额，说明公司是否存在大客户依赖的风险。如有，请充分提示风险

截至本回复签署日，公司与第一大客户正在执行或备货的在手订单超过 600 台，拟在北京、山东、河北等地推广。其中部分订单尚未签订正式合同，最终履行情况尚存在一定的不确定性。

2021年度，公司与第一大客户交易产生的收入占比较大，系因公司与其共同合作开发了北京2022年冬奥会赛事指定服务车型，其为保障冬奥会赛事需求向公司采购了一批高功率燃料电池系统，该笔订单金额较大导致公司对其销售额明显高于往期。目前，公司对第一大客户在手订单数量较大，主要系一方面随着燃料电池示范城市群政策落地，市场需求快速增长，另一方面，第一大客户在北京、

河北、山东等区域市场具有较强的市场优势。

公司现阶段主要客户为北汽福田、厦门金龙等国内知名整车厂商，呈现集中度较高的特征，主要系因公司所处的燃料电池行业尚处于商业化初期阶段，整车厂商尚未普遍开展燃料电池车型的研发与生产，国内头部整车厂商进入燃料电池汽车市场较早并在其重点区域市场占据绝对优势，公司较早开展与上述客户业务合作并在持续维持稳定合作关系，具有商业合理性。随着2021年燃料电池示范城市群政策的落地，各大整车厂商纷纷在燃料电池汽车产业加快布局，公司亦重点围绕燃料电池示范城市群及潜力城市继续深入开拓新客户及新市场，除往期重点客户北汽福田、宇通客车、厦门金龙、中通客车以外，目前公司正积极与三一重工、一汽解放等新客户展开合作，进一步扩大了公司客户群体，有助于逐步降低公司客户集中度。

公司已在年度报告第三节之“四、风险因素”之“（四）经营风险”之“1、客户集中度较高的风险”中予以补充完善并披露如下：

“1、客户集中度较高的风险

我国燃料电池汽车产业目前仍处在商业化的初期阶段，整车厂商尚未普遍开展燃料电池车型的研发与生产，目前国内头部整车厂企业进入燃料电池汽车市场较早且在其重点区域市场中占据较大优势，在燃料电池汽车销售中的份额占据大半，导致公司现阶段客户数量较少、客户集中度较高。报告期内，发行人前五大客户合计实现销售收入52,968.45万元，占公司销售收入的比例为84.16%，特别是第一大客户的销售金额为33,990.21万元，占公司销售收入比例为54.01%，主要系执行北京2022年冬奥会赛事服务车辆订单所致。如果目前主要客户业务拓展不利或者公司无法继续深入开拓新客户或新市场，则可能会影响公司的独立持续经营能力。”

三、审计机构及保荐机构核查意见

经核查，审计机构及保荐机构认为：

公司现阶段客户集中度较高的情况符合燃料电池汽车行业发展阶段及行业特性，第一大客户占比上升具有合理背景原因，公司已于客户集中度较高的风险中补充披露公司第一大客户占比较大的情况。

问题 2：关于供应商

2021 年，公司前五大供应商合计采购占比为 55.19%，较去年同期增加 4.76 个百分点，采购集中度较高。其中第三至五名为新进供应商，合计采购占比为 10.46%。

请公司补充向前五大供应商采购情况，包括但不限于供应商名称、合作历史、采购商品类别，说明公司是否存在依赖少数供应商的风险。如有，请充分提示风险。

回复：

一、补充向前五大供应商采购情况，包括但不限于供应商名称、合作历史、采购商品类别，说明公司是否存在依赖少数供应商的风险。如有，请充分提示风险

公司本期向前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购商品类别	本期采购金额	占年度采购总额的比例	合作历史
1	A 供应商	电堆	18,569.43	34.36%	2019 年
2	B 供应商	膜电极	5,601.25	10.37%	2020 年
3	F 供应商	电堆	2,372.97	4.39%	2021 年
4	G 供应商	空压机	1,650.03	3.05%	2019 年
5	H 供应商	膜电极	1,632.44	3.02%	2016 年
合计		-	29,826.12	55.19%	-

注：受同一实际控制人控制的供应商，按照合并口径计算采购额。

上表第三至五名为 2021 年度新进入前五大供应商，主要系：（1）F 供应商系公司与丰田汽车合资新成立的合营企业，2021 年公司金属板电堆供应商从丰田汽车转为 F 供应商；（2）受益于燃料电池汽车示范城市群政策的落地，2021 年公司产销规模进一步扩大，当期采购 G 供应商空压机及 H 供应商膜电极金额增加，该两家供应商均已有较长期间合作历史。

公司对供应商的选择从合作历史、产品质量、研发及供应能力、价格及交付效率等多个维度展开，并确保各类主要原材料均有至少两家不同供应商备选以避免依赖任何单一供应商。同时，公司积极参与研发项目及行业活动以扩大潜在供应商选择范围，并通过合资及联营等方式投资于燃料电池系统核心零部件企业，以构建并巩固公司自身的供应链。但由于国内燃料电池汽车行业尚处于早期发展阶段，较燃油车或纯电动汽车行业，其供应链尚未完全成熟，现存的优质燃料电池系统零部件供应商数量较为有限，公司的供应商选择亦受到一定程度限制，从而对公司供应链的集中度造成一定程度影响。

公司已于年度报告第三节之“四、风险因素”之“（四）经营风险”中补充披露如下：

“5、供应链管理的风险

由于国内燃料电池汽车行业尚处于早期发展阶段，较燃油车或纯电动汽车行业，其供应链尚未完全成熟，现存的优质燃料电池系统零部件供应商数量较为有限，公司的供应商选择亦受到一定程度限制，公司本期前五大供应商采购额合计29,826.12万元，占公司年度采购额总额的比例为55.19%。如公司主要供应商无法持续满足公司质量标准、交付时间等交付要求，或燃料电池汽车行业发展不及预期导致公司供应链整合滞后，可能会造成公司经营成本上升，从而影响公司业绩表现。”

二、审计机构及保荐机构核查意见

经核查，审计机构及保荐机构认为：

公司供应商相关情况符合国内燃料电池汽车行业发展阶段及行业特性，公司已于年度报告中补充披露供应链管理风险。

问题 3：关于存货

2021 年末，公司存货余额为 26,036 万元，同比增长 50.89%，存货跌价准备余额为 6,074.18 万元，同比增长 119.41%。2022 年第一季度末，公司存货余额增长至 29,231.88 万元，同比增长 50.23%。2021 年末，公司存在存货跌价准备转回或转销金额 1,399.83 万元，占 2020 年末存货跌价准备的 50.56%。

请公司:(1)结合往年分季度销售情况与 2022 年一季度在手订单，说明 2021 年末、2022 一季度末存货持续增长的合理性;(2)补充 2021 年末、2022 年一季度末公司存货中备货与售后服务备机的余额、存货跌价准备以及对应同比增减幅度，并说明售后服务备机比例与跌价准备的计提与同行业可比公司是否存在较大差异;(3)补充跌价准备转回或转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在 2020 年计提的存货跌价准备在报告期转回的，结合转回的依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备的计提是否审慎。

回复：

一、结合往年分季度销售情况与 2022 年一季度在手订单，说明 2021 年末、2022 一季度末存货持续增长的合理性

公司 2022 年一季度主要在手订单情况详见本回复函之问题 1 相关回复，公司往年分季度销售情况如下：

单位：万元

季度	2021 年收入	占比	2022 年收入
第一季度	1,015.53	1.61%	9,705.93
第二季度	10,761.84	17.10%	-
第三季度	25,571.28	40.63%	-
第四季度	25,588.23	40.66%	-
合计	62,936.88	100.00%	-

公司往期存货变动情况：

单位：万元

库存分类	2020/12/31 账面余额	2021/12/31 账面余额	变动金额
原材料	9,792.46	11,147.93	1,355.47
在产品	3,022.25	6,713.79	3,691.54
库存商品	6,380.92	13,557.14	7,176.22
发出商品	828.20	691.31	-136.89
合计	20,023.83	32,110.17	12,086.34
次年一季度收入	1,015.53	9,705.93	8,690.40

2021 年末公司已签约待交付订单为 339 台，对应合同履约金额为 17,219.47 万元，2022 年一季度公司已实现销售 174 台，实现营业收入 8,925.89 万元。2022 年一季度公司新增在手订单 50 台，同时随着燃料电池汽车示范城市群政策的落地，各地政府相继出台示范政策具体措施，公司针对北京、河北、山东等地区的燃料电池汽车示范推广积极开展市场开拓及提前备货工作，特别是期后随着北京市燃料电池汽车示范应用项目的落地，公司与第一大客户正在执行或备货的在手订单超过 600 台。因此公司 2021 年末、2022 年一季度末存货持续增长系公司为满足订单的交付及市场需求的增加而进行备货，具有合理性。

二、补充 2021 年末、2022 年一季度末公司存货中备货与售后服务备机的余额、存货跌价准备以及对应同比增减幅度，并说明售后服务备机比例与跌价准备的计提与同行业可比公司是否存在较大差异

公司 2021 年末及 2022 年一季度末存货中，销售备机及售后服务备机的余额、跌价准备总体变化较小，存货增长主要系为满足期后市场需求进行的原材料备货增加所致，销售备机和售后服务备机具体情况如下：

单位：万元

库存分类	2021/12/31 账面余额	2022/3/31 账面余额	变动幅度
销售备机	4,467.80	4,322.95	-3.24%
售后备机	7,272.11	7,322.79	0.70%
合计	11,739.91	11,645.74	-0.80%

库存分类	2021/12/31 存货跌价准备	2022/3/31 存货跌价准备	变动幅度
销售备机	50.79	54.95	8.19%
售后备机	3,237.84	3,361.69	3.83%
合计	3,288.63	3,416.64	3.89%
库存分类	2021/12/31 账面价值	2022/3/31 账面价值	变动幅度
销售备机	4,417.00	4,268.00	-3.37%
售后备机	4,034.27	3,961.10	-1.81%
合计	8,451.27	8,229.10	-2.63%
库存分类	2021/12/31 跌价计提比例	2022/3/31 跌价计提比例	变动幅度
销售备机	1.14%	1.27%	0.13%
售后备机	44.52%	45.91%	1.38%
合计	28.01%	29.34%	1.33%

2022 年第一季度末，销售备机账面价值为 4,268 万元，相较 2021 年末的账面价值 4,417 万元，降幅 3.37%，系当期销售结转金额与当期产成品入库金额基本相当所致；销售备机的存货跌价计提金额及比例均较小。

2022 年第一季度末售后备机账面价值金额为 3,961.10 万元，计提跌价金额为 3,361.69 万元，跌价计提比例为 45.91%；2021 年末的售后备机账面价值金额为 4,034.27 万元，计提跌价金额为 3,237.84 万元，跌价计提比例为 44.52%，售后备机新增计提跌价 123.86 万元，已根据市场变化情况充分计提。

公司售后服务备机主要系满足客户售后服务需求的旧机型，其跌价准备计提金额和比例相对较高，符合公司日常业务操作及资产实际状况，但因无法获取同行业可比公司关于售后服务备机比例与跌价准备计提情况，公司无法比较售后服务备机及跌价准备计提方面的差异。

三、补充跌价准备转回或转销涉及的存货类别或性质、跌价准备的计提时间、报告期转回的具体原因，存在 2020 年计提的存货跌价准备在报告期转回的，结合转回的依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备的计提是否审慎。

公司 2021 年度共计转销存货跌价准备 1,399.83 万元，不存在存货跌价准备转回的情形，该部分存货跌价准备的计提时间主要为 2020 年度，转销主要系对相关存货报废后正常进行账务处理，具体情况如下：

单位：万元

存货跌价准备转回类别	金额	转销原因				
		报废	出售	研发领用	产品入库	转为固定资产
库存商品	1,223.09	1,126.50	-	52.68	-	43.91
原材料	19.47	-	-	19.47	-	-
在产品	157.27	-	50.43	-	56.41	50.43
合计	1,399.83	1,126.50	50.43	72.15	56.41	94.34

2021 年度，存货跌价准备转销主要原因为部分计提跌价准备的 30kW 燃料电池系统在 2021 年处置报废。随着公司燃料电池系统产品功率不断提升，目前主要产品为 50kW 以上产品，原 30kW 燃料电池系统产品性能已不能满足市场需求，预计后期不能为公司带来经济效益，公司按照内部控制制度规定报废核销，同时结转原计提的跌价准备。

公司存货跌价准备转销的其他原因为产品销售、研发领用、转为固定资产自用等，公司对计提跌价准备的原材料、在产品、库存商品在领用和销售时按照账面净值结转至相应科目，同时转销原计提的跌价准备，不存在转回跌价准备的情形，账务处理审慎合理。

四、审计机构及保荐机构核查意见

经核查，审计机构及保荐机构认为：

1、公司 2021 年末及 2022 年一季度末存货持续增长主要系出于期后订单和市场需求不断增长所致，公司相应进行备货，具有合理性。

2、公司售后服务备机及跌价准备计提符合公司日常业务操作及资产状况，但因无法获取同行业可比公司关于售后服务备机比例与跌价准备计提情况，暂无法比较售后服务备机及跌价准备计提方面的差异。

3、公司本期存货跌价准备转销主要系部分计提跌价准备的存货因无法满足当前市场需求而被公司于本期内予以处置核销所致，不存在因计提不审慎而在本期转回跌价准备的情形，该处理符合公司资产状况，前期存货跌价准备计提以及公司转销的有关账务处理审慎合理。

问题 4：关于历史关联方资金拆借

2021 年末，公司其他应收款列示对参股公司张家口海珀尔新能源科技有限公司存在历史关联方资金拆借余额 3,832.14 万元，系 2019 年 7 月公司因合并报表范围变更形成，其中本金余额为 3,272.85 万元，预计全部偿还时间为 2022 年 4 月 30 日。本期，公司对上述其他应收款计提坏账准备 806.24 万元，相关坏账准备期末余额为 1,127.16 万元，计提比例为 29.41%。

请公司：(1)补充截至目前上述关联方资金拆借回收进展，包括但不限于回款本金、回款利息、回款时间，如未完全回收，请说明尚未完全回收的原因，以及公司拟采取的措施；(2)补充计提坏账减值准备测算的具体依据及过程，说明坏账减值准备计提是否审慎；(3)补充上述拆借资金的最终用途，说明是否存在被实际控制人、控股股东占用的情形。

回复：

一、补充截至目前上述关联方资金拆借回收进展，包括但不限于回款本金、回款利息、回款时间，如未完全回收，请说明尚未完全回收的原因，以及公司拟采取的措施

（一）张家口海珀尔还款进度及尚未完全回收的原因

公司与张家口海珀尔的资金拆借系因公司合并报表范围变更所致。张家口海珀尔自成立之日起至 2019 年 9 月为公司合并范围内子公司，作为张家口氢能产业示范园项目的独立实施主体，公司在合并期间曾为其项目建设提供资金支持。张家口海珀尔于 2019 年 6 月增资引入滨华氢能，该次增资完成后，滨华氢能成为其第一大股东，张家口海珀尔不再纳入公司合并报表范围，于是公司与张家口海珀尔约定对合并期间形成的资金拆借应予以逐步归还。

截至目前，张家口海珀尔未能完全按照还款协议约定归还全部借款，其已于 2022 年 5 月归还借款本金 340 万元，借款利息等 60 万元，剩余借款本金 2,932.85 万元及相应利息仍将陆续归还。根据张家口海珀尔的说明，其未能及时还款系因其自身经营性资金较为短缺以及融资尚未到位所致，具体如下：

1、受河北盛华化工厂燃爆事故及后续取证获赔等影响，张家口海珀尔实际建成投产时间较预期落后超过一年，且其投产前各项开支亦大幅上升，投产前后亦因新冠疫情影响存在不时停工等情况，从而导致张家口海珀尔开办至今的收入和利润实现情况均不及预期。

2、张家口海珀尔承担了 2022 年冬奥会氢源保障任务，负责冬奥期间氢燃料电池公交车辆所需氢气的供给和加注。为确保顺利完成冬奥保障任务，该公司需要保持各项日常经营资金充裕，以保证稳定生产和高效服务。

3、该公司正在积极进行新一轮融资，筹建二期项目以实现扩产增收。2021 年 6 月由张家口市商务局就该筹建项目发布了招商引资公告。目前该项目已经得到多家投资机构和产业链相关企业的关注，相关尽职调查和投资磋商正在进行中，融资尚未到位导致还款进度延后。

（二）针对张家口海珀尔未能按期还款的情况，公司拟采取以下措施：

1、公司将密切关注其资金情况，持续催收。根据张家口海珀尔提供的有关财务及经营资料，张家口海珀尔目前生产经营正常，且其冬奥期间的氢源保障工作反响良好，提升了产品信誉度，有利于其未来产品和服务的销售。

2、公司将保持与张家口海珀尔经营管理层的密切沟通，要求其根据冬奥后已经逐步进入稳定经营轨道的实际情况制定更具可行性的还款计划。

3、公司也将持续高度关注其经营情况，支持和推动其融资项目，以促使其尽早归还全部借款本金和利息。

4、公司拟以应付张家口海珀尔的氢气采购货款冲抵部分上述借款。张家口海珀尔主营电解水制氢业务，鉴于其生产的高纯度氢气能够适配公司研发和生产测试所需，公司已与张家口海珀尔经营管理层协商，拟以后续向其采购氢气的应付货款冲抵其部分尚未归还的借款余额，以加快其还款进度。

二、补充计提坏账减值准备测算的具体依据及过程，说明坏账减值准备计提是否审慎

（一）公司其他应收款坏账准备计提政策如下：

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	非合并范围内相同账龄其他应收款具有类似信用风险特征	参考历史信用损失经验，结合当期状况及对未来经济状况的预测，编制其他应收款账龄与整个存续期预期损失率对照表计算预期信用损失
款项性质组合	员工备用金及存放在其他单位的押金、保证金	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过风险敞口和整个存续期预测信用损失率。
合并范围内关联方组合	合并范围内关联方款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过风险敞口和整个存续期预测信用损失率。

（二）公司应收张家口海珀尔新能源科技有限公司坏账准备计算过程

公司通过分析判断应收张家口海珀尔款项划分为账龄组合，并按照账龄组合计提坏账准备，计算过程如下：

单位：万元

账龄	账面余额	坏账准备计提比例	坏账准备金额
1年以内	199.10	4%	7.96
1-2年	199.64	6%	11.98
2-3年	2,902.27	29%	841.66
3-4年	531.13	50%	265.56
合计	3,832.14	-	1,127.16

综上，公司对应收张家口海珀尔坏账准备计提符合公司会计政策规定，计提金额审慎合理。

三、补充上述拆借资金的最终用途，说明是否存在被实际控制人、控股股东占用的情形

根据张家口海珀尔银行日记账、土地使用权购置及工程建设合同、固定资产清单等相关文件，公司向其提供借款主要用于购买设备、建设工程、购买土地等项目建设开支，具体如下：

单位：万元

资金用途	截至出表日已投入金额
购置土地使用权	1,300.00
购买机器设备	3,613.71
工程建设开支	4,794.42
合计	9,708.13

张家口海珀尔的设立旨在解决张家口及周边地区的氢燃料电池汽车示范及商业化运行的氢燃料供应问题，是张家口市保障燃料电池汽车运营的重点示范项目。为保障该项目顺利建成投产，亿华通动力作为张家口海珀尔当时的控股股东，先后向其提供借款。截至张家口海珀尔出表日，张家口海珀尔已投入项目建设资金累计 9,708.13 万元，其中公司向其提供借款累计 9,658 万元，截至目前张家口海珀尔累计已归还 6,725.15 万元，剩余未归还借款 2,932.85 万元。

综上，以上资金均用于张家口海珀尔项目建设开支，不存在被实际控制人、控股股东占用的情形。

四、审计机构及保荐机构核查意见

经核查，审计机构及保荐机构认为：

1、张家口海珀尔因其自身营运资金限制未能及时归还公司借款，公司积极采取相应措施推进其还款进度；

2、公司对应收张家口海珀尔坏账准备计提符合公司会计政策规定，计提金额审慎合理。

3、公司对张家口海珀尔历史拆借资金主要用于其项目建设，不存在被实际控制人、控股股东占用的情形。

特此公告。

北京亿华通科技股份有限公司董事会

2022 年 5 月【】日