

## 深圳市联赢激光股份有限公司

### 关于2024年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳市联赢激光股份有限公司（以下简称“公司”或“联赢激光”）于2025年5月8日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于深圳市联赢激光股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0097号，以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司会同保荐机构中信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）及年审会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所提及的事项进行了逐项落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

#### 问题一、关于业务结构变动。

年报显示，公司实现营业收入31.5亿元，同比下降10.33%，分主要业务看，动力及储能电池业务实现营业收入22.53亿元，同比下降23.75%，毛利率同比减少3.54个百分点；消费电子业务实现营业收入5.51亿元，同比增长261.95%，毛利率同比增加2.6个百分点；汽车及五金业务实现营业收入1.94亿元，同比下滑16.2%，毛利率同比减少4.63个百分点。

请公司：（1）说明报告期各主要业务前五大客户销售变动情况及原因，与客户采购需求变动是否匹配，新晋主要客户的背景、合作年限，是否存在关联关系，回款是否存在异常；（2）结合主要客户变动，主要合同变更、延期或取消情况等，说明动力及储能电池业务收入同比下滑的原因，并结合在手订单、下游客户需求等变化情况，说明该业务订单获取能力和盈利水平是否存在较大风险，是否已充分提示风险；（3）结合主要合同执行情况、定价模式、

成本构成等，说明公司消费电子业务主要合同毛利率是否存在显著异于平均毛利率的情形，与同行业可比公司变动是否一致。

回复：

#### 一、公司回复

（一）说明报告期各主要业务前五大客户销售变动情况及原因，与客户采购需求变动是否匹配，新晋主要客户的背景、合作年限，是否存在关联关系，回款是否存在异常

1、公司报告期各主要业务前五大客户销售变动主要系客户需求变化、设备采购不均衡、新增产能释放等所致，具备合理性

2024年度，公司主要业务合并口径下的前五大客户销售情况如下：

(1) 动力及储能电池业务

单位：万元，%

序号	客户名称	是否存在关联关系	本期销售额	2023年销售额	销售变动比例	合作起始时间	新晋客户背景及销售变动原因	客户规模（收入）	与客户采购需求变动是否匹配
1	单位一	否	46,644.85	84,160.85	-44.58	2012年	老客户；变动主要系客户前期设备采购较多，当期需求下降，设备采购订单随之减少	2023年：400.92亿元； 2024年：362.01亿元	是
2	单位二	否	36,761.46	2,855.75	11.87倍	2022年	老客户；变动主要系客户为动力电池新兴企业，2022年开始产能建设，设备需求量增加，公司锂电设备中标大额订单，于2024年确认收入，导致销售额大幅增加	收入资产规模未见披露，注册资本40亿元	是
3	单位三	否	22,596.97	42,541.20	-46.88	2012年	老客户；变动主要系客户设备采购年度间不均衡，导致当期订单量较同期出现一定的回落	2023年：478.62亿元； 2024年：560.21亿元	是

序号	客户名称	是否存在 关联关系	本期销售额	2023年销售 额	销售 变动 比例	合作起 始时间	新晋客户背景及销售变动原因	客户规模 (收入)	与客 户采 购需 求变 动是 否匹 配
4	单位四	否	10,141.59	15,662.83	- 35.25	2016年	老客户；变动主要系2022年客户产能扩张，各生产基地设备需求量增加，相应订单集中在2023年验收，导致24年同期收入有所下降	2023年： 69.32亿 元； 2024年： 79.61亿元	是
5	单位五	否	9,530.92	-	-	2022年	老客户：系订单主要集中于2023年下半年完成交付，2024年完成验收确认收入	收入资产规模未见披露，注册资本5.0001亿元	是
合计			125,675.80	145,220.64					
占比			55.79	49.15					

(2) 消费电子业务

单位：万元，%

序号	客户名称	是否存在 关联 关系	本期销售 额	2023年 销售额	销售额变 动比例	合作起 始时间	新晋客户背景及变动原因	客户规模 (收入)	与客 户采 购需 求变 动是 否匹 配
1	单位一	否	39,548.28	1,398.48	27.28倍	2012年	老客户；变动主要系国际知名消费电子公司2024年首次应用钢壳电池，该客户为这款电池的主要供应商，公司是其激光设备的供应商，订单在2024年确认收入，收入大幅增长	收入资产规模未见披露	是
2	单位二	否	1,695.56	569.94	1.98倍	2022年	老客户；变动主要系该客户试产新型电池，公司取得新产品相关设备订单，导致2024年收入大幅增长	2023年： 114.51亿元； 2024年： 115.41亿元	是
3	单位三	否	1,090.89	310.03	2.52倍	2012年	老客户；变动主要系客户产品迭代，相关设备订单量增加，导致2024年收入大幅增长	2023年： 6023.15亿元； 2024年： 7,771亿元	是

序号	客户名称	是否存在 关联 关系	本期销售 额	2023年 销售额	销售额变 动比例	合作起 始时间	新晋客户背景及变动原因	客户规模 (收入)	与客 户采 购需 求变 动是 否匹 配
4	单位四	否	945.49	1,021.0 2	-7.40	2016年	老客户；变动幅度较小，主要系客户设备采购年度间不均衡	2023年： 478.62亿 元； 2024年： 560.21亿 元	是
5	单位五	否	644.51	575.80	11.93	2022年	老客户；变动幅度较小，主要系客户设备采购年度间不均衡	收入资产 规模未见 披露，旗 下德赛电 池：2023 年： 202.85； 亿元2024 年： 208.59亿 元	是
合计			43,924.73	3,874.7 6					
占比			79.67	25.44					

(3) 汽车及五金业务

单位：万元，%

序号	客户名称	是否存在关联关系	本期销售额	2023年销售额	销售额变动比例	合作起始时间	新晋客户背景及变动原因	客户规模（收入）	与客户采购需求变动是否匹配
1	单位一	否	4,769.65	569.91	7.37倍	2010年	老客户；变动主要系客户新生产基地产能建设，终端订单增加，设备采购量增加	2023年：137.22亿元； 2024年：169.34亿元	是
2	单位二	否	1,779.07	7,261.95	-75.50	2009年	老客户；变动主要系客户设备采购年度不均衡的变动	2023年：105.00亿元； 2024年：120.11亿元	是
3	单位三	否	925.66	-	-	2023年	新客户；2023年新拓展的客户，在2024年确认的收入	2023年：约6亿元；2024年：未见披露	是
4	单位四	否	845.29	493.36	71.33	2022年	老客户；变动主要系客户设备采购年度间合理的变动	2023年：722.5亿元；2024年：778.6亿元	是
5	单位五	否	784.69	909.29	-13.7	2013年	老客户；变动幅度较小	收入资产规模未见披露，注册资本1亿元	是
合计			9,104.37	9,234.51					
占比			46.87	39.84					

由上表可知，公司动力及储能电池业务、消费电子业务及汽车及五金业务前5大客户2024年销售额合计占比分别为55.79%、79.67%和46.87%，主要业务前五大客户销售收入占比相对较高，但不存在单一客户收入占比超过50%情形。2024年公司主要业务的前

五大客户多数是行业知名公司，大多数客户与公司合作多年。公司主要业务部分前五大客户2024年销售金额变动较大，主要系由于客户需求变化、设备采购不均衡、新增产能释放等所致，具备合理性。

2、公司与新晋主要客户间不存在关联关系，期后回款正常

通过查询工商信息，公司与新晋客户汽车及五金业务中的单位三不存在关联关系，该客户期后未回款，系在安排回款中，查询工商信息，公司经营正常，回款不存在风险。

(二) 结合主要客户变动, 主要合同变更、延期或取消情况等, 说明动力及储能电池业务收入同比下滑的原因, 并结合在手订单、下游客户需求等变化情况, 说明该业务订单获取能力和盈利水平是否存在较大风险, 是否已充分提示风险

公司动力及储能电池业务2023年度、2024年度前五大客户(合并口径)销售变动情况如下:

序号	客户名称	是否存在 关联 关系	2024年销 售额(万 元)	2023年销售额 (万元)	销售额变动 比例
1	单位一	否	46,644.85	84,160.85	-44.58%
2	单位二	否	36,761.46	2,855.75	11.87倍
3	单位三	否	22,596.97	42,541.20	-46.88%
4	单位四	否	10,141.59	15,662.83	-35.25%
5	单位五	否	9,530.92	-	-
6	单位六	否	924.86	26,497.43	-96.51%
7	单位七	否	7,486.12	18,539.53	-59.62%
8	单位八	否	3,139.68	16,119.65	-80.52%
合计			137,226.45	206,377.25	-33.51%
销售占比			60.91%	69.85%	

从上表可知, 2023年、2024年公司前五大客户销售较集中, 客户变化不大, 销售额存在一定变动及客户在年度之间销售收入波动较大, 主要系公司产品为客户的生产设备, 对客户而言, 属于固定资产投资, 不同于客户对原材料的采购需求各年度相对均衡, 客户对公司产品的购买需求与其扩产节奏息息相关。此外, 公司提供的动力及储能电池设备产品需要经过较长时间调试才达到验收条件, 不同客户、同个客户不同订单的达到验收条件的时间周期不同, 且部分合同订单具有合同金额较大的特点, 也会导致前五大客户及同一客户不同年度销售有所变动。

2024年度, 公司动力电池及储能业务因合同变更和取消合同导致合同减少金额分别4,983.77万元和5,360.00万元, 因客户原因暂停项目导致合同延期4,225.97万元, 上述三项金额合计为14,569.74万元, 占2024年动力电池及储能业务的销售额比例为6.64%, 占比较小。2024年公司动力及储能电池业务收入同

比下滑，主要系下游锂电行业投资增速放缓叠加设备行业竞争激烈，公司控制风险、放弃部分低毛利率订单所致。

在手订单方面，截至2024年末，公司在手订单含税金额为35.00亿元，其中动力及储能电池业务为26.29亿元；截至2025年4月末，公司在手订单含税金额为41.14亿元，增长率为17.54%，其中动力及储能电池业务为28.68亿元，增长率为9.10%。近期，动力电池下游产业链企业相继宣布启动或加码扩产项目，宁德时代新能源科技股份有限公司近期赴港上市融资356.6亿港币，用于产能扩张、技术研发等；BYD (H.K.) CO., LIMITED近期融资434亿港元用于海外市场的扩张、技术研发深化等，2025年锂电行业对设备的需求将增加。经营业绩方面，2025年一季度，公司实现营业收入87,027.36万元，同比增长19.54%，其中动力及储能电池业务收入70,444.25万元，同比增长18.20%。2025年一季度，归属于母公司所有者的净利润为4,691.95万元，同比增长65.12%。公司与行业内知名客户虽然每年销售额呈现一定的波动，但一直持续稳定合作，随着客户扩产计划的推进，公司2025年在手订单呈现增长的趋势。综上，动力及储能电池业务订单获取能力和盈利水平并不存在较大风险。

公司已在2024年年度报告中“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素（四）经营风险”进行了充分的风险提示风险，具体如下：

“公司客户主要为动力及储能电池、汽车制造、消费电子、五金家电、光通讯、医疗器械、传感器、继电器等制造企业，对性能及产品质量稳定性要求很高，一旦建立战略合作关系，将对潜在竞争者形成技术、服务和品牌壁垒。但长期来看，随着激光器企业产业延伸以及其他大型激光切割、打标等厂商进入，激光焊接领域竞争激烈程度将逐步加剧，竞争对手可能通过降价等方式加大行业竞争，从而对激光焊接相关设备价格产生不利影响，甚至导致公司丢失订单，可能对公司盈利能力造成不利影响，从而导致业绩下滑。”

（三）结合主要合同执行情况、定价模式、成本构成等，说明公司消费电子业务主要合同毛利率是否存在显著异于平均毛利率的情形，与同行业可比公司变动是否一致

1、近3年公司消费电子业务毛利率和成本构成情况：

单位：万元

年度	收入金额	成本金额	毛利率	直接材料占	直接人工	制造费用
----	------	------	-----	-------	------	------

			(%)	比 (%)	占比 (%)	占比 (%)
2022年	13,394.01	7,187.30	46.34	86.79	3.94	9.27
2023年	15,231.43	8,297.79	45.52	86.16	7.19	6.65
2024年	55,130.41	28,599.97	48.12	86.00	9.72	4.28

公司消费电子业务定价模式为成本加成法，即在产品或服务的成本基础上加上一定的利润率来确定售价，对于客户提出的新产品、新工艺，公司需要专门进行研发试制的，在定价上会考虑研发投入成本。从上表可知，公司2022年至2024年成本构成比例较均衡，各期毛利率较稳定，波动较小，基本在46%-48%区间。

根据年报公开披露数据，与公司消费电子业务主要终端客户相同的对标可比设备公司中，快克智能装备股份有限公司2023年及2024年毛利率分别为47.38%、48.65%，同比增长1.27%；深圳市燕麦科技股份有限公司2023年及2024年毛利率分别为50.52%、49.27%，同比下降1.25%。公司在2023年及2024年毛利率分别为45.52%、48.12%，同比增长2.6%，与同行业可比公司毛利率较为接近。

综上，公司消费电子业务主要合同毛利率与平均毛利率较为接近；同时，消费电子业务毛利率与同行业可比公司毛利率及同比增长都较为接近。

## 二、保荐人核查程序及结论

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取公司主要业务2023、2024年前五大客户收入变动情况及了解并核实变动原因；向公司了解各客户在该业务合作的起始时间及在本期为新客户的合作背景；通过年报等公开资料，查询上述客户2023年及2024年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

2、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

3、获取截至2025年4月末新晋客户按订单的期后应收回款金额，向公司了解未回款的原因；

4、获取公司动力及储能电池业务2024年期间的变更合同、延期或取消合同明细，计算该业务合同变更延期或取消而减少的订单金额占2024年销售额的比例情况；

5、获取截至2024年12月末、2025年4月末公司在手订单明细，对比动力及储能电池业务在手订单的变化；并查看公司2024年年报是否对该业务订单获取能力和盈利水平充分提示风险；

6、向财务总监询问并了解公司消费电子业务的定价模式，及毛利率同比增长的原因。

## **（二）核查结论**

经核查，保荐人认为：

1、公司动力及储能电池业务、消费电子业务及汽车及五金业务主要客户销售变动系客户设备采购各年度间是不均衡的，合作背景基于客户自身产能需求，具备合理性；

2、与公司合作的主要客户基本为老客户，个别新晋客户根据客户产能需求拓展的合作方，并查询工商信息，上述客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

3、新晋客户汽车及五金业务中的单位三期后未回款，系在安排回款中；查询工商信息，客户经营正常，回款不存在风险；

4、公司动力及储能电池业务2023年度、2024年度主要客户变化不大，公司产品对客户而言，属于固定资产投资，不像存货采购比较均衡，设备采购规模与客户的扩产节奏息息相关；销售额同比下滑系下游锂电行业投资增速放缓叠加设备行业竞争激烈，公司近三年新增合同订单金额逐步下降所致，公司合同的变更、延期或取消对营收下滑影响较小；

5、在手订单方面，截至2024年末、2025年4月末，公司在手订单含税金额分别为35.00亿元、41.14 亿元，增长率为17.54%，其中动力及储能电池业务分别为26.29 亿元、28.68 亿元，增长率为9.10%，在2025年一季度，公司归属于母公司所有者的净利润为同比增长65.12%，该业务订单获取能力和盈利水平并不存在较大风险；同时，公司在2024年年度报告中“第三节 管理层讨论与分析”

之“四、风险因素（四）经营风险”进行了充分风险提示；

6、公司消费电子业务主要合同毛利率与平均毛利率较为接近；同时，消费电子业务毛利率与同行业可比公司毛利率及同比增长都较为接近。

### 三、年审会计师核查程序及结论

#### 1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 获取公司主要业务2023、2024年前五大客户收入变动情况及了解并核实变动原因；向公司了解各客户在该业务合作的起始时间及在本期为新客户合作背景；通过年报等公开资料，查询上述客户2023年及2024年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

(2) 获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

(3) 获取截至2025年4月末新晋客户按订单的期后应收回款金额，向公司了解未回款的原因；

(4) 获取公司动力及储能电池业务2024年期间的变更合同、延期或取消合同明细，计算该业务合同变更延期或取消而减少的订单金额占2024年销售额的比例情况；

(5) 获取截至2024年12月末、2025年4月末公司在手订单明细，对比动力及储能电池业务在手订单的变化；并查看公司2024年年报是否对该业务订单获取能力和盈利水平充分提示风险；

(6) 向财务总监询问并了解公司消费电子业务的定价模式，及毛利率同比增长的原因。

#### 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司动力及储能电池业务、消费电子业务及汽车及五金业务主要客户销售变动系客户设备采购各年度间是不均衡的，合作背景基于客户自身产能需求，具备合理性；

(2) 与公司合作的主要客户基本为老客户，个别新晋客户根据客户产能需

求拓展的合作方，并查询工商信息，上述客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

(3) 新晋客户汽车及五金业务中的单位三期后未回款，系在安排回款中；查询工商信息，客户经营正常，回款不存在风险；

(4) 公司动力及储能电池业务2023年度、2024年度主要客户变化不大，公司产品对客户而言，属于固定资产投资，不像存货采购比较均衡，设备采购规模与客户的扩产节奏息息相关；销售额同比下滑系下游锂电行业投资增速放缓叠加设备行业竞争激烈，公司近三年新增合同订单金额逐步下降所致，公司合同的变更、延期或取消对营收下滑影响较小；

(5) 在手订单方面，截至2024年末、2025年4月末，公司在手订单含税金额分别为35.00亿元、41.14 亿元，增长率为17.54%，其中动力及储能电池业务分别为26.29 亿元、28.68 亿元，增长率为9.10%；在2025年一季度，公司归属于母公司所有者的净利润为同比增长65.12%，该业务订单获取能力和盈利水平并不存在较大风险；同时，公司在2024年年度报告中“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素(四) 经营风险”进行了充分风险提示；

(6) 公司消费电子业务主要合同毛利率与平均毛利率较为接近；同时，消费电子业务毛利率与同行业可比公司毛利率及同比增长都较为接近。

## **问题二、关于第四季度收入确认。**

**年报显示，公司2024年第四季度实现营业收入9.5亿元，环比增长27.69%，占全年收入比重为30.16%，比重同比提升近三个百分点。**

**请公司：（1）说明2024年第四季度前五大收入确认金额的订单执行情况，包括客户名称、销售内容、合同签订时点、发货时点、收入确认时点以及收入确认金额，说明收入确认是否符合企业会计准则规定；（2）分别说明上述合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的原因及合理性。**

**回复：**

### **一、公司回复**

**（一）说明2024年第四季度前五大收入确认金额的订单执行情况，包括客**

户名称、销售内容、合同签订时点、发货时点、收入确认时点以及收入确认金额，说明收入确认是否符合企业会计准则规定

2024年第四季度前五大订单收入确认金额合计为48,750.52万元，占第四季度销售额比例为51.34%，其订单执行情况具体如下：

单位：万元，月

序号	客户名称	销售内容	收入确认金额	签订日期	出货日期	验收时间	合同签订与发货时间间隔	合同签订与验收时间间隔	发货与验收时间间隔
1	单位一	方形铝壳电池装配线、填丝补焊焊接生产线	24,359.37	2023年1月	2023年6月-11月	2024年12月	5-10	23	13
2	单位二	钢壳法兰激光焊接机	10,853.10	2024年1月	2024年4月、5月	2024年11月	3-4	10	6
3	单位三	自动模组生产线	5,628.32	2022年1月	2022年6月、12月	2024年11月	5、11	34	23
4	单位四	电芯上料机、电芯分选机、电芯贴气凝胶机等	3,980.53	2023年10月	2024年1月-3月	2024年10月	3	12	7
5	单位五	钢壳法兰激光焊接机	3,929.20	2024年1月	2024年4月	2024年10月	3	9	6

公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格，公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入，收入确认符合企业会计准则规定。

**(二) 分别说明上述合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的原因及合理性**

公司产品主要以个性化定制化成套设备为主，在生产过程中需要对光学、电

气、机械等重要模组进行调试检测，产品生产组装周期（合同签订与发货时间间隔）根据产品工艺复杂程度通常为1-4个月。公司定制化产品在验收过程中需要结合客户厂房水电设施、生产线其他部分设备到位情况以及产品量产情况进行测试，验收流程较为复杂，安装调试及验收周期（发货与验收时间间隔）一般7-12个月，因此，公司的产品从合同签订到验收的周期一般为8-16个月。公司第四季度确认收入前五名订单中，第二大、第四大及第五大订单其合同签订与发货、发货与验收、合同签订与验收时间间隔与平均时长不存在显著差异。前五大订单合同签订与发货时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的情况分析如下：

1、第一大订单安装调试及验收周期与平均时长不存在显著差异，生产周期为5-10个月，高于平均生产周期（1-4月），主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多，导致生产周期有所拉长；

2、第三大订单生产周期和安装调试及验收周期较平均时间长，主要原因如下：该订单共有两条产线，因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长，同时由于两条产线是复刻产线，需要等第二条产线调试完毕统一进行验收，导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

## **二、 保荐人核查程序及结论**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取第4季度前5大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点，及验收证明材料的有效性；

2、计算合同签订与验收时间间隔、合同签订与验收时间间隔和发货与验收时间间隔，向财务总监了解公司主要设备通常的生产周期和验收周期，并询问上述订单生产周期和验收周期异常的原因并核实其合理性。

### **（二）核查结论**

经核查，保荐人认为：

1、公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格，公司在获得经过客户确

认的验收证明后确认收入，收入确认符合企业会计准则规定；

2、公司第4季度前5大收入合同中，第一大订单生产周期为5-10个月，高于平均生产周期（1-4月），主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多，导致生产周期有所拉长；第三大订单生产周期和安装调试及验收周期与平均时长存在差异，主要原因如下：该订单共有两条产线，因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长，同时由于两条产线是复刻产线，需要等第二条线调试完毕统一进行验收，导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

### **三、年审会计师核查程序及结论**

#### **1. 核查程序**

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1) 获取第4季度前5大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点，及验收证明材料的有效性；

(2) 计算合同签订与验收时间间隔、合同签订与验收时间间隔和发货与验收时间间隔，向财务总监了解公司主要设备通常的生产周期和验收周期，并询问上述订单生产周期和验收周期异常的原因并核实其合理性。

#### **2. 核查结论**

经核查,我们认为:

(1) 公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格，公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入，收入确认符合企业会计准则规定；

(2) 公司第4季度前5大收入合同中，第一大订单生产周期为5-10个月，高于平均生产周期（1-4月），主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多，导致生产周期有所拉长；第三大订单生产周期和安装调试及验收周期与平均时长存在差异，主要原因如下：该订单共有两条产线，因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长，同时由于两条产线是复刻产线，需要等第二条线调试完毕统一进行验收，导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

### 问题三、关于长账龄欠款显著增长。

年报显示，2024年末公司应收账款余额18.43亿元，同比增长14.18%。期末一年以上应收账款余额10.04亿元，同比增加6.2亿元，占整体比重提升至54.5%，其中1-2年应收账款余额8.77亿元，同比增长2倍，2-3年应收账款余额0.8亿元，同比增长82.73%。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预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，2024年按账龄组合新增计提坏账准备2,180万元。报告期末，公司数字化债权凭证余额5,021.94万元，期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资1,822.62万元。

请公司：（1）说明报告期末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大风险；（2）结合同行业可比公司应收账款账龄分布情况，说明公司账龄结构分布及变化是否符合行业特征；（3）说明公司按预期信用损失率计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，是否充分考虑前瞻性信息，是否充分计提坏账准备；（4）说明数字化债权凭证的具体来源和金额，将其划分为应收款项融资的依据，是否符合企业会计准则规定，已背书或贴现且尚未到期的数字化债券凭证部分是否满足终止确认条件，并说明计提减值准备情况及充分性。

回复：

#### 一、公司回复

（一）说明报告期末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大风险

1、说明报告期末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	1年以上 应收余额	总欠款 余额 (含合 同资 产)	1年以内	1-2年	2年以 上	信用期政策
1	单位一	否	18,964.55	33,338.88	14,374.33	17,416.07	1,548.48	预付30%,货到20%,验收合格30%,验收合格360天后20%
2	单位二	否	16,422.20	24,760.37	8,338.18	16,347.30	74.89	预付30%,发货前付30%,验收合格票到付30%,质保期满1年付10%
3	单位三	否	12,259.20	12,836.17	576.97	12,259.20	-	预付30%,发货前付30%,验收合格付30%,质保期付10%
4	单位四	否	6,655.70	7,301.81	646.11	6,655.70	-	预付30%,发货前付20%,验收合格付40%,质保期满付10%
5	单位五	否	6,180.63	9,922.30	3,741.67	5,431.78	748.85	预付30%,货到票到60%付30%,验收合格付30%,质保期满付10%
合计			60,482.27	88,159.53	27,677.26	58,110.05	2,372.22	
占比			60.27%	47.84%	32.97%	66.29%	18.69%	

2、结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大风险

序号	客户名称	主要合同签订时点	验收时点	验收依据	成立时间	注册资本	信用期是否变化	期后回款比例(%)
1	单位一	2020年10月	2023年5月	验收单	2011/12/16	440,339.4911万元	否	19.10
		2021年3月	2023年1月					
		2021年12月	2023年2月					
		2022年1月	2023年2月					
		2022年11月	2023年11月					
2	单位二	2021年12月	2023年2月	验收单	1997/12/09	186,221.7256万元	否	29.31
		2021年12月	2023年6月					
		2021年12月	2023年5月					
		2022年4月	2023年5月					

		2022年4月	2023年6月					
		2022年4月	2023年7月					
		2022年9月	2023年12月					
		2022年10月	2023年8月					
		2022年11月	2023年12月					
3	单位三	2021年7月	2023年6月	验收单	2003/02/20	1,000万元	否	26.27
		2022年3月	2023年6月					
		2022年4月	2023年6月					
		2022年11月	2023年12月					
4	单位四	2022年4月	2023年2月	验收单	2011/06/13	300,342.3万元	否	10.66
		2022年10月	2023年8月					
5	单位五	2021年11月	2023年3月	验收单	2018/02/12	324,318.2011万元	否	0.52
		2021年12月	2023年9月					
		2022年1月	2023年9月					
		2022年3月	2023年5月					
		2022年12月	2023年12月					

注：期后回款比例为该客户的1年以上应收余额期后回款金额截至2025年4月30日的回款比例，非应收账款总额的期后回款比例。

由上表可知，公司1年以上应收余额前5大客户所确认收入的订单签订时间与验收时点间隔在合理范围内，各订单依据双方确认的验收证明来确认收入，并且交易对方与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定。公司前5大客户的本期与上期信用政策并无变化，不存在放宽信用期刺激销售情形。截至2025年4月末，前5大客户1年以上应收余额对应的期后回款比例分别为19.10%、29.31%、26.17%、10.66%和0.52%，合计回款比例20.50%。公司主要客户为行业内知名企业，经营状况正常，回款正常，不存在重大风险。

## （二）结合同行业可比公司应收账款账龄分布情况，说明公司账龄结构分布及变化是否符合行业特征

同行业可比公司2024年年末应收账款账龄分布情况具体如下：

单位：万元

公司简称	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
杰普特	498,139.79	92.99	23,488.30	4.38	7,515.11	1.40	6,570.18	1.23
锐科激光	640,270.00	86.69	58,061.57	7.86	7,580.32	1.03	32,651.80	4.42
大族激光	6,503,636.77	70.15	1,993,075.73	21.50	496,804.59	5.36	278,149.58	3.00
海目星	1,463,479.58	70.26	506,982.42	24.34	32,651.34	1.57	79,853.31	3.83

公司简称	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
先导智能	5,061,062.70	46.12	4,084,281.28	37.22	1,134,946.70	10.34	692,221.98	6.31
利元亨	438,866.39	27.39	880,254.63	54.94	272,940.67	17.04	10,092.02	0.63
联赢激光	839,412.14	45.55	876,600.93	47.57	80,213.77	4.35	46,722.46	2.54

上述同行业公司中，杰普特、锐科激光及大族激光产品主要运用领域为PCB智能制造、光电子器件行业，且产品标准化程度相对较高，主要下游客户及销售结算模式与公司存在一定差异，与公司不具有明显可比性。海目星、先导智能、利元亨及公司的主要产品应用领域均为锂电动力电池智能制造行业且产品的定制化程度高，具有可比性。公司与这三家可比公司2024年末1-2年、2-3年应收账款余额占比较接近，变动趋势也类似：1-2年应收账款余额相比上期都呈现不同比例的增长，海目星、先导智能、利元亨及公司增长比例分别为22.03%、51.47%、137.76%和200.91%；而2-3年应收账款余额变动趋势除海目星外，公司、先导智能和利元亨均呈现较大比例增长，分别为81.49%、2,449.14%和82.73%。受到下游投资放缓影响，同行业上市公司普遍存在主要客户回款速度较慢的情形，使得1年以上应收账款增长较多。

综上所述，公司账龄结构分布及变化符合公司业务实质及行业特征，具有合理性。

### （三）说明公司按预期信用损失率计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，是否充分考虑前瞻性信息，是否充分计提坏账准备

公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。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预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

第一步：观察并汇总近4年的应收账款的账龄分布情况

单位：万元

账龄	2021年末	2022年末	2023年末	2024年末
1年以内	48,645.10	100,956.20	123,000.81	83,915.11

账龄	2021年末	2022年末	2023年末	2024年末
1-2年	4,986.58	7,727.75	29,131.35	87,567.47
2-3年	1,920.84	3,103.50	4,389.61	7,275.49
3-4年	1,789.72	798.24	827.71	699.62
4-5年	516.74	682.51	734.53	396.15
5年以上	322.78	724.11	1,126.95	673.97
<b>合计</b>	<b>58,181.76</b>	<b>113,992.30</b>	<b>159,210.96</b>	<b>180,527.81</b>

注：上述应收账款余额不含单项计提金额，下同。

### 第二步：计算各账龄段平均迁徙率

迁徙率为一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。平均迁徙率的计算以一个周期内的历史迁徙率为基础，历史迁徙率即上一年度账龄迁徙至下一年度账龄比重。报告期各期，公司的平均迁徙率结果如下：

账龄迁徙率	2021至2022迁徙率	2022至2023迁徙率	2023至2024迁徙率	平均迁徙率	编号
1年以内	15.89%	28.9%	71.2%	38.64%	A
1-2年	62.24%	56.8%	25.0%	48.01%	B
2-3年	41.56%	26.7%	15.9%	28.05%	C
3-4年	38.14%	92.0%	47.9%	59.34%	D
4-5年	86.25%	80.1%	36.2%	67.53%	E
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

### 第三步：计算预期信用损失率

预期信用损失率=历史损失率\*(1+前瞻性调整因素)，历史损失率根据平均迁徙率计算，企业基于以往经验和判断，预计5年以下账龄的预期平均损失率很可能比历史损失率提高5%。报告期内，公司按预期信用损失模型测算的预期信用损失率情况如下：

账龄	计算公式	历史损失率	预期信用损失率	本公司坏账计提比例
1年以内	A*B*C*D*E*F	2.09%	2.19%	5%
1-2年	B*C*D*E*F	5.40%	5.67%	10%
2-3年	C*D*E*F	11.24%	11.80%	20%
3-4年	D*E*F	40.07%	42.07%	40%
4-5年	E*F	67.53%	70.90%	80%
5年以上	F	100.00%	100.00%	100%

公司按照预期信用损失率与账龄法计提的坏账损失金额如下：

单位：万元

账龄	2024年末应 收账款余额	预期信用 损失率	预期信用损失率 坏账准备金额	账龄法坏账 计提比例	账龄法坏账 计提金额
1年以内	83,915.11	2.19%	1,837.46	5%	4,195.76
1-2年	87,567.47	5.67%	4,961.70	10%	8,756.75
2-3年	7,275.49	11.80%	858.74	20%	1,455.10
3-4年	699.62	42.07%	294.34	40%	279.85
4-5年	396.15	70.90%	280.88	80%	316.92
5年以上	673.97	100.00%	673.97	100%	673.97
<b>合计</b>	<b>180,527.81</b>		<b>8,907.09</b>		<b>15,678.35</b>

根据上表可见，2024年末，公司应收账款预期信用损失率小于账龄法计提比例，按照账龄法计算的坏账损失金额大于预期信用损失率，基于谨慎性原则，公司采用账龄法下的固定计提比例作为实际执行的预期信用损失率。公司按预期信用损失率计提坏账准备比例的具体测算方法符合《企业会计准则》的规定，充分考虑了前瞻性信息，已充分计提坏账准备金额。

**（四）说明数字化债权凭证的具体来源和金额，将其划分为应收款项融资的依据，是否符合企业会计准则规定，已背书或贴现且尚未到期的数字化债券凭证部分是否满足终止确认条件，并说明计提减值准备情况及充分性**

公司数字化债权凭证系公司与客户交易通过“迪链”回款，“迪链”是比亚迪推出的一种供应链金融工具，迪链供应链信息平台由比亚迪股份有限公司及其成员企业指定，运营方为“深圳迪链科技有限公司”，基于比亚迪的商业信用，由比亚迪作为出票人和承兑人，向其供应商签发电子债权凭证。供应商收到迪链后，可以选择持有到期，也可以通过平台进行转让或向合作银行申请保理融资。2024年年末，公司持有的“迪链”数字化债权凭证金额为5,021.94万元。

根据《企业会计准则》，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的数字化应收账款债权凭证（如“迪链”），公司收到迪链通常是持有至到期或者背书转让给供应商，目前暂无贴现融资的情形。根据公司背书转让时在迪链供应链信息平台签订的应收账款转让协议“双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得

到偿付，或出现应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证”，公司将迪链凭证转让后，受让人享有该项金融资产的全部权利，且该转让为无追索权转让，公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，并且基于比亚迪的商业信用，比亚迪作为出票人和承兑人，几乎不可能违约，符合终止确认的条件。因此，公司迪链凭证已背书且尚未到期的数字化债券凭证部分满足终止确认条件。

其会计处理需根据企业管理该凭证的业务模式来确定：公司在收到“迪链”后，管理该凭证的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售（如背书）为目标，且符合本金加利息的合同现金流量特征。因此，公司将迪链分类为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”，并在“应收款项融资”项目中列示。综上，公司将“迪链”此类数字化债权凭证列报为“应收款项融资”符合《企业会计准则》的相关规定。

公司对年末持有的“迪链”数字化债权凭证，按照与客户发生交易确认收入的时点来延续计算该数字化债权凭证的应收款项融资的账龄，并非收到该数字化债权凭证的时点来计算应收款项融资的账龄，因此公司按照延续计算的账龄方式来计提减值准备金额是充分的。

## 二、保荐人核查程序及结论

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取报告期末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、期后回款情况；获取并检查上述客户的主要合同、验收证明材料来核实相关交易是否具有商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定；

2、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，查询上述客户的注册资本、法定代表人、主要股东情况，核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

3、对比公司和同行业可比公司应收账款账龄分布情况，了解公司账龄结构

分布及变化与同行业存在差异的原因；

4、获取公司按预期信用损失率计提测算公司2024年应收账款坏账准备金额，与采用账龄法下的固定计提比例作为实际执行的预期信用损失率测算的应收账款坏账准备明细表，核实上述计算过程准确性，并查看公司是否充分计提坏账准备金额；

5、向公司财务总监了解公司持有“迪链”数字化债权凭证的管理模式，判断是否满足在“应收款项融资”项目中列示；

6、获取公司“迪链”数字化债权凭证在迪链供应链信息平台签订的应收账款转让协议，查看协议是否约定转让时具备满足终止确认条件的条款；

7、获取公司“迪链”数字化债权凭证2024年末余额账龄明细表，匹配确认收入所对应的应收账款龄，核实公司数字化债权凭证测算坏账准备的账龄是否按照此应收账款龄延续计算，证实公司坏账准备的计提是否充分。

## （二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、通过查询工商信息，2024年年末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方与公司不存在关联关系；且公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定；

2、公司上述客户在报告近2期中，信用政策未发生变化，因此公司不存在放宽信用期刺激销售情形；且截至2025年4月末，2024年年末一年以上应收账款余额前五名客户合计回款比例20.5%，公司主要客户经营状况正常，持续回款中，回款不存在重大风险；

3、由于细分行业存在差异，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布及变化存在差异符合公司业务实质及行业特征，具有合理性；

4、公司按预期信用损失率计提坏账准备比例的具体测算方法符合《企业会计准则》的规定，充分考虑了前瞻性信息，已充分计提坏账准备金额；

5、公司数字化债权凭证为“迪链”，管理该凭证的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售（如背书）为目标，且符合本金加利息的合同现金流量特征，公司将其计入列报为“应收款项融资”符合《企业会计准则》的相关规定；且根据“迪链”转让协议中无追索权转让的约定，满足终止确认条件；

公司按照与客户发生交易确认收入的时点来延续计算该数字化债权凭证的应收款项融资的账龄来计提减值准备金额是充分的。

### 三、年审会计师核查程序及结论

#### 1. 核查程序

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1) 获取报告期末一年以上应收账款余额前五名合并口径下欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、期后回款情况;获取并检查上述客户的主要合同、验收这证明材料来核实相关交易是否具有商业实质,收入确认是否符合企业会计准则规定;

(2) 获取公司关联方明细表,查询企查查等网站,查询上述客户的注册资本、法定代表人、主要股东情况,核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系。

(3) 对比公司和同行业可比公司应收账款账龄分布情况,了解公司账龄结构分布及变化与同行业存在差异的原因;

(4) 获取公司按预期信用损失率计提测算公司2024年应收账款坏账准备金额,与采用账龄法下的固定计提比例作为实际执行的预期信用损失率测算的应收账款坏账准备明细表,核实上述计算过程准确性,并查看公司是否充分计提坏账准备金额;

(5) 向公司财务总监了解公司持有“迪链”数字化债权凭证的管理模式,判断是否满足在“应收款项融资”项目中列示;

(6) 获取公司“迪链”数字化债权凭证在迪链供应链信息平台签订的应收账款转让协议,查看协议是否约定转让时具备满足终止确认条件的条款;

(7) 获取公司“迪链”数字化债权凭证2024年末余额账龄明细表,匹配确认收入所对应的应收账款龄,核实公司数字化债权凭证测算坏账准备的账龄是否按照此应收账款龄延续计算,证实公司坏账准备的计提是否充分。

#### 2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 通过查询工商信息,2024年年末末一年以上应收账款余额前五名合并

口径下欠款方与公司不存在关联关系；且公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定；

(2) 公司上述客户在报告近2期中，信用政策未发生变化，因此公司不存在放宽信用期刺激销售情形；且截至2025年4月末，2024年年末末一年以上应收账款余额前五名客户合计回款比例20.5%，公司主要客户经营状况正常，持续回款中，回款不存在重大风险；

(3) 由于细分行业存在差异，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布及变化存在差异符合公司业务实质及行业特征，具有合理性；

(4) 公司按预期信用损失率计提坏账准备比例的具体测算方法符合《企业会计准则》的规定，充分考虑了前瞻性信息，已充分计提坏账准备金额；

(5) 公司数字化债权凭证为“迪链”，管理该凭证的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售（如背书）为目标，且符合本金加利息的合同现金流量特征，公司将其计入列报为“应收款项融资”符合《企业会计准则》的相关规定；且根据“迪链”转让协议中无追索权转让的约定，满足终止确认条件；公司按照与客户发生交易确认收入的时点来延续计算该数字化债权凭证的应收款项融资的账龄来计提减值准备金额是充分的。

#### **问题四、关于存货变动。**

年报显示，2024年末公司存货余额21.3亿元，其中，库存商品5,094.86万元，同比增加13.64%；发出商品13.62亿元，同比减少23.65%，报告期新增计提跌价准备3,603.32万元。

请公司：（1）说明报告期末库存商品的订单覆盖率，并说明提前备货的原因及合理性，是否符合公司备货策略；（2）结合交易背景，销售产品与客户经营匹配性，合同签订、执行等情况，说明发出商品计提跌价准备的原因及充分性，是否存在长期未结转的情形及原因，期后验收是否正常。

回复：

##### **一、公司回复**

（一）说明报告期末库存商品的订单覆盖率，并说明提前备货的原因及合理性，是否符合公司备货策略

公司报告期期末的库存商品订单覆盖率如下：

单位：万元

存货类别	2024. 12. 31		
	存货余额	有订单覆盖的存货金额	覆盖率
库存商品	5, 094. 86	2, 313. 43	45. 41%
合计	5, 094. 86	2, 313. 43	45. 41%

公司的激光焊接成套设备、工作台属于非标产品，激光器及激光焊接机标准化程度较高，存在部分标准品。截至2024年末，提前备货的主要内容为部分原材料和库存商品中的激光器及激光焊接机产品。具体而言，部分激光器及焊接机为标准产品，PMC计划部会根据历史出货数据预测未来三个月的激光器销量，下单生产激光器，因此存在少量备货；非标件原材料按合同需求采购，通用原材料分批次购买并保持合理库存，符合公司业务需求。

**（二）结合交易背景，销售产品与客户经营匹配性，合同签订、执行等情况，说明发出商品计提跌价准备的原因及充分性，是否存在长期未结转的情形及原因，期后验收是否正常**

**1、发出商品计提跌价准备的原因及充分性**

公司计提发出商品跌价的原则：根据合同约定售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。公司计提的存货跌价准备原因主要系：（1）部分产品在生产过程中，客户提出了新的交付标准，公司额外发生了成本，导致成本超出原有预算，具有偶发性；

（2）受市场行情影响近两年锂电行业订单毛利下降，产品交付时与客户沟通磨合时间较长，整体的安装调试周期较长，导致整体交付成本较高；因此，公司根据预计可变现净值低于产品账面成本的差额计提存货跌价准备。

报告期期末，发出商品前十大项目客户情况、发出商品账龄及订单执行情况

单位：万元

客户名称	客户经营范围	销售内容	项目名称	合同金额 (含税)	发出商品 金额	发出商 品跌价 准备金 额	发出 商品 库龄	订单执行情 况
单位一	一般项目：电池制造； 电池销售；电容器及其 配套设备制造；电容器 及其配套设备销售；电 池零配件生产	铁锂电芯装配线、三 元电芯装配线、备件	项目一	12,600.00	*	-	1年以 内、 1-2年	2025年3月已 验收
单位二	电池制造；电子元器件 与机电组件设备制造	电芯装配产线	项目二	8,600.00	*	-	1年以 内、 1-2年	2025年2月已 验收
单位三	电子专用材料制造；新 兴能源技术研发；电子 专用材料研发；电子专 用材料销售；电子元器 件批发	电芯装配线	项目三	5,930.00	*	-	1年以 内	2025年3月已 验收
单位四	一般项目：电池制造； 电池销售；电力电子元 器件制造；电池零配件 销售；电池零配件生 产；电力电子元器件销 售；电容器及其配套设 备销售；新兴能源技术 研发；储能技术服务	侧缝激光焊接机、模 组线束隔离板装配 机、BUSBAR激光焊接 机	项目四	4,022.80	*	504.45	1年以 内	2024年5月发 货，2024年6 月至12月为 调试阶段

客户名称	客户经营范围	销售内容	项目名称	合同金额 (含税)	发出商品 金额	发出商 品跌价 准备金 额	发出 商品 库龄	订单执行情 况
单位五	一般项目：电池制造； 电池销售	电芯上料机、电芯分 选机、电芯贴PC条 机、电芯最优分选 机、侧板中侧板上料 等离子清洗机等	项目五	4,800.00	*	-	1年以 内、 1-2年	2025年3月已 验收
单位六	新兴能源技术研发；电池 制造；电池销售	电芯装配线	项目六	5,496.00	*	-	1年以 内、 1-2年	已初步调试 完成，截至 2025年3月业 务正与客户 对接验收
单位七	机械设备销售；电池制造	CTP1主线、电芯涂胶 设备	项目七	4,155.41	*	-	1年以 内	客户在试生 产阶段，预 计2025年6月 验收
单位八	新能源汽车制造、销售	Busbar焊接机、IPG 高功率振镜（带 LDD）	项目八	5,286.45	*	-	1年以 内	目前处于试 产阶段
单位九	新能源锂离子电池、储能 电池、充电站的研发、生 产、销售及技术转让	热压机、超声波焊接 机、软连接焊接机、 自动入壳机、顶盖预 焊机、顶盖满焊机、 填丝补焊机增值改 造、密封钉焊接机	项目九	4,565.20	*	-	1年以 内	截至2024年 12月末正在 进行安装调 试

客户名称	客户经营范围	销售内容	项目名称	合同金额 (含税)	发出商品 金额	发出商 品跌价 准备金 额	发出 商品 库龄	订单执行情 况
单位十	一般项目：电池制造；电 池销售	电芯装配线	项目十	2,996.00	*	212.43	1年以 内	目前处于试 产阶段
合计				58,451.86	42,696.79	716.88		
占发出商品余额的比例					31.36%			

由上表可知，公司销售产品与客户经营范围具有匹配性，合同执行情况正常。综上，报告期期末，公司按前述发出商品跌价准备计提依据计算的可变现净值，以及结合发出商品库龄及订单执行情况，公司综合考虑发出商品的情况计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提较为充分。

2、一年以上发出商品前十大项目订单执行情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额（含税）	发出商品金额	存货跌价金额	发出商品库龄	订单执行情况
单位一	12,600.00	*	-	1-2年	2025年3月已验收
单位二	8,600.00	*	-	1-2年	2025年2月已验收
单位三	4,800.00	*	-	1-2年	2025年3月已验收
单位四	5,496.00	*	-	1-2年	已初步调试完成，正与客户对接验收流程
单位五	1,800.00	*	-	1-2年	目前在量产，处理现场问题，预计2025年6月现场取数据验收
单位六	1,739.73	*	-	1-2年	2025年4月底已验收
单位七	1,366.16	*	23.45	1-2年	客户项目调整，待对接验收流程
单位八	1,079.07	*	81.39	1-2年	已初步调试完成，待试产验证中
单位九	1,362.00	*	-	1-2年	客户生产项目调整，待试产验证中
单位十	1,596.00	*	-	1-2年	2025年1月已验收
<b>合计</b>	<b>40,438.97</b>	<b>29,282.17</b>	<b>104.84</b>		
<b>占一年以上发出商品金额的比例</b>		<b>75.46%</b>			

发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

库龄	发出商品期末结存余额	占比	期后结转比例(截至2025年4月30日)
1年以内	97,355.99	71.50%	37.13%
1年以上	38,805.12	28.50%	46.21%
<b>合计</b>	<b>136,161.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.72%</b>

结合发出商品一年以上前十大项目执行情况以及发出商品期后结转情况，发出商品余额构成主要系一年以内的项目，且一年以上发出商品期后结转比例较高，发出商品整体验收情况正常。存在部分一年以上发出商品长期未结转，主要系客户需求变更调整，导致验收周期较长。

## 二、保荐人核查程序及结论

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取公司报告期末库存商品订单明细，并向公司了解提前备货的原因及

合理性，是否符合公司的备货策略；

2、获取公司发出商品前十大项目销售内容、客户经营范围、发出商品库龄以及合同执行情况，核查公司发出商品计提跌价准备原因合理性及充分性；

3、获取公司发出商品一年以上前十大项目订单执行情况以及发出商品的期后结转情况，检查是否存在长期未结转的情况以及未结转的原因。

## **(二) 核查结论**

经核查，保荐人认为：

1、公司报告期末库存商品的订单覆盖率为45.41%，公司激光器及焊接机部分为标准产品，会根据订单需求提前备货，符合公司的备货策略；

2、公司销售产品与客户经营范围具有匹配性，并结合公司发出商品执行情况及对比同行业可比公司计提的存货跌价比例，公司发出商品计提跌价准备的原因合理且充分；

3、公司存在部分一年以上发出商品长期未结转，主要系客户需求变更调整导致验收周期较长，发出商品整体期后验收情况正常。

## **三、年审会计师核查程序及结论**

### **1. 核查程序**

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 获取公司报告期末库存商品订单明细，并向公司了解提前备货的原因及合理性，是否符合公司的备货策略；

(2) 获取公司发出商品前十大项目销售内容、客户经营范围、发出商品库龄以及合同执行情况，核查公司发出商品计提跌价准备原因合理性及充分性；

(3) 获取公司发出商品一年以上前十大项目订单执行情况以及发出商品的期后结转情况，检查是否存在长期未结转的情况以及未结转的原因。

### **2. 核查结论**

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期末库存商品的订单覆盖率为45.41%，公司激光器及焊接机部分为标准产品，会根据订单需求提前备货，符合公司的备货策略；

(2) 公司销售产品与客户经营范围具有匹配性，并结合公司发出商品执行情况及对比同行业可比公司计提的存货跌价比例，公司发出商品计提跌价准备的原因合理且充分；

(3) 公司存在部分一年以上发出商品长期未结转，主要系客户需求变更调整导致验收周期较长，发出商品整体期后验收情况正常。

#### 问题五、关于投资活动现金支出。

年报显示，近三年，公司现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较大，分别为2.93亿元、1.59亿元、3.24亿元。

请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因，是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形，是否存在资金最终流向关联方的情形。

回复：

#### 一、公司回复

(一) 请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因

公司最近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为29,256.45万元、15,944.23万元和32,372.64万元，其中各年度支付超过300万元的供应商明细如下表所示，占各年支付总额比例分别为92.34%、57.07%和83.69%。

#### 1、2024年度

单位：万元

供应商名称	支付金额	款项用途	采购内容
单位一	16,426.71	用于特定对象发行股票募投项目-高精 密激光器及激光焊接成套设备产能建 设项目	总包合同，包 含主体工程
单位二	11,351.86	用于特定对象发行股票募投项目-联赢 激光华东基地扩产及技术中心建设项 目	四期总包合 同，包含主体 工程
单位三	860.97	用于特定对象发行股票募投项目-数字 化运营中心建设项目	软件系统平台
单位四	644.16	用于特定对象发行股票募投项目-高精 密激光器及激光焊接成套设备产能建 设项目	装修工程
单位五	607.95	用于特定对象发行股票募投项目-高精 密激光器及激光焊接成套设备产能建 设项目	机电安装工程
合计	29,891.65		

#### 2、2023年度

单位：万元

供应商名称	支付金额	款项用途	采购内容
单位一	5,850.60	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	购买一期厂房
单位二	1,918.45	用于特定对象发行股票募投项目-高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目	土建工程
单位三	610.00	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	四期总包合同,包含主体工程
单位四	407.00	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	四期桩基础工程
单位五	314.01	用于首次公开发行融资募投项目-高精密激光焊接成套设备生产基地建设项目	二期总包合同
<b>合计</b>	<b>9,100.06</b>		

### 3、2022年度

单位：万元

供应商名称	支付金额	款项用途	采购内容
单位一	13,749.54	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	二期总包合同
单位二	3,742.34	用于特定对象发行股票募投项目-高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目	三期总包合同
单位三	2,960.00	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	购买土地
单位四	2,507.40	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	购买一期厂房
单位五	1,185.54	用于首次公开发行融资募投项目-高精密激光焊接成套设备生产基地建设项目	一期总包合同
单位六	339.41	用于特定对象发行股票募投项目-联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	中央空调安装工程
<b>合计</b>	<b>24,484.23</b>		

由上表可知，公司最近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出金额较大主要原因为前次募投项目的建设，支付的主要内容为工程款、土地价款、工程安装款、工程装修款、软件价款等，支付的主要对象为工程总包商、地方政府土地管理机构、装修公司、安装公司、软件开发公司等。

(二) 请公司说明是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形，是否存在资金最终流向关联方的情形

公司2022-2024年度购建长期资产支付的主要对象工商信息如下：

企业名称	登记状态	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	是否存在关联关系
单位一	存续	刘建钊	50000万元	1984-08-14	房屋建筑工程施工，市政公用工程施工，机电安装工程施工，地基与基础工程施工，钢结构工程施工，混凝土预制构件工程施工，起重设备安装工程施工，建筑装修装饰工程施工，建筑幕墙工程施工	否
单位二	在业	王明生	32000万元	2001-06-01	凭资质从事房屋建筑工程施工总承包壹级，市政公用工程施工，消防设施工程、建筑装修装饰、地基与基础工程	否
单位三	存续	刘清华	1000万元	2022-09-21	工程和技术研究和试验发展；软件开发；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础软件开发；计算机系统服务；云计算装备技术服务	否
单位四	存续	彭传良	11000万元	1999-08-09	室内工艺品造型设计；产品外型包装设计；城市园林绿化、建筑装修装饰工程设计与施工；建筑幕墙工程设计与施工；钢结构工程；电子与智能化工程；建筑机电安装工程；防水防腐保温工程；消防设施工程；市政公用工程、建筑工程施工、环保工程、城市及道路照明工程、展览陈列工程设计与施工、消防设施工程设计、雕塑、壁画设计与施工、建筑材料的销售（不含专营、专控、专卖商品）	否
单位五	存续	吴敬谦	5000万元	2003-06-09	通风、采暖、管道、水电安装；装饰装璜工程；金属结构、油漆、木器加工；木材销售；土石方工程，道路建设工程	否
单位六	在业	罗之谦	135770万元	2016-09-26	主要从事城市道路、桥梁的建设、经营（限额以上基础设施除外）；房屋拆迁；土地复垦开发、整理；房地产开发经营（别墅除外）；园林绿化；市政公用工程、市政养护维修工程、公益基础设施工程的施工	否
单位七	存续	刘长宇	2000万元	2018-02-06	建筑工程施工、装饰、装修；建筑工程总承包；市政公用工程、地基基础工程、消防设施工程设计与施工、防水防腐保温工程、钢结构工程、建筑机电安装工程、建筑装修装饰幕墙工程、城市及道路照明工程、公路路基工程、公路路面工程、公路交通工程、河湖整治工程、安防工程、土石方工程、体育场地工程、拆除工程施工；建筑劳务分包	否

单位八	存续	虞国军	2200万元	2017-01-18	地基基础工程专业承包施工;建筑工程、市政工程、桥梁工程、线路安装工程、管道工程、机械设备安装工程的施工;钢结构工程承包施工;土石方工程承包;建筑装饰装修工程承包施工	否
单位九	存续	蔡楚涛	5180万元	2011-12-01	智能管道系统设计、技术研发、施工;智能门窗幕墙系统设计、技术研发、施工;新型环保节能材料的研发和销售;房屋建筑工程施工、市政公用工程施工、建筑装饰装修工程、电气安装、门窗幕墙工程施工、管道和设备安装、消防设施工程施工、机电设备安装工程施工、水利水电工程施工、公路工程施工、城市道路照明工程施工、隧道工程施工、桥梁工程施工、钢结构工程施工、土石方工程施工、城市轨道交通工程施工、建筑物非爆破拆除工程施工、矿山工程施工、地基与基础工程施工、园林绿化工程施工(取得建设行政主管部门颁发的资质证书方可经营)	否
单位十	存续	陈琪	20000万元	2013-10-15	房屋建筑工程、公路工程、水利水电工程、市政公用工程、地基与基础工程、建筑装饰装修工程、钢结构工程、钢结构制作、钢结构安装、消防工程、防水防腐保温工程、电子与智能化工程、城市及道路照明工程、园林绿化工程、土石方工程、管道安装工程施工,起重设备安装、机电设备安装、电梯安装、环保设备安装、锅炉设备安装,建筑设计、勘探设计、工程咨询、施工监理、物业管理,建筑机械租赁	否
单位十一	存续	卢金章	10000万元	2018-02-06	许可经营项目是:建筑工程施工;市政公用工程施工;装饰装修工程施工;地基基础工程施工	否
单位十二	存续	蒋俊星	5000万元	2017-11-06	一般项目:智能机器人的研发;智能机器人销售;工业机器人安装、维修;物料搬运装备制造;智能仓储装备制造销售;智能物料搬运装备销售;输配电及控制设备制造;充电桩销售;机械零件、零部件销售;机械设备研发;机械设备销售;专用设备制造(不含许可类专业设备制造)	否

由上表可知,公司最近三年购建长期资产的主要供应商的注册资本均大于1,000万元,不存在规模明显较小以及成立时间较短的情形。公司对供应商采购大部分采用招投标的方式进行,供应商经营范围与公司需求相符;根据公司关

关联方明细表以及查询公开工商信息网站等，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商不存在关联关系，公司长期资产的支出对象均为实际的工程、劳务等提供商，与合同相匹配，不存在资金流向关联方的情况。

## **二、保荐人核查程序及结论**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取公司2022-2024年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象明细，并选取当年累计付款超过300万的供应商进行核查，了解该部分供应商的采购内容、交易背景；

2、通过工商信息查询上述供应商的成立时间、注册资本、经营范围；获取公司关联方明细表，并查询企查查等网站，核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系。

### **（二）核查结论**

经核查，保荐人认为：

1、公司2022-2024年现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较大主要是用于公司募投项目建设，相关采购及现金支出具有合理性，已列示各年度当年累计付款超过300万元以上的供应商情况；

2、经核查，公司主要供应商不存在成立时间较短的情况；根据工商信息显示的主要供应商注册资本，不存在主要供应商规模明显偏小的情形；主要供应商经营范围与公司需求相符，且与公司不存在关联关系，不存在资金最终流向关联方的情形。

## **三、年审会计师核查程序及结论**

### **1. 核查程序**

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 获取公司2022-2024年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象明细，并选取当年累计付款超过300万的供应商进行核查，了解该部分供应商的采购内容、交易背景；

(2) 通过工商信息查询上述供应商的成立时间、注册资本、经营范围；获

取公司关联方明细表,并查询企查查等网站,核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系。

## 2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 公司2022-2024年现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较大主要是用于公司募投项目建设,相关采购及现金支出具有合理性,已列示各年度当年累计付款超过300万以上的供应商情况;

(2) 经核查,公司主要供应商不存在成立时间较短的情况;根据工商信息显示的主要供应商注册资本,不存在主要供应商规模明显偏小的情形;主要供应商经营范围与公司需求相符,且与公司不存在关联关系,不存在资金最终流向关联方的情形。

## 问题六、关于货币资金及存款。

年报显示,报告期末公司货币资金8.39亿元、交易性金融资产3.53亿元、定期存单2.31亿元。同时,公司期末短期借款5.95亿元、一年内到期的长期借款542万元、长期借款4,618万元,长短期借款余额合计6.46亿元,同比增加4.18亿元。

请公司:(1)结合流动性需求、存贷收益率差异等,说明公司长短期借款同比大幅增长的原因及合理性;(2)量化分析报告期存款与利息收入是否匹配,并说明报告期内及期后公司各银行存单、理财产品是否发生过受限等异常情形。

回复:

### 一、公司回复

(一)结合流动性需求、存贷收益率差异等,说明公司长短期借款同比大幅增长的原因及合理性

公司长短期借款同比大幅增长的原因及合理性如下:

#### 1、公司业务发展及日常经营持续具有流动性需求

截至2024年末,剔除募集资金和受限货币资金后,货币资金和交易性金融资产合计金额为9.03亿元。若不考虑银行借款,公司流动负债中应付票据及应

付账款为15.89亿元、应付职工薪酬0.73亿元、其他应付款为0.23亿元、应交税费为1.77亿元，合计金额为18.62亿元，应付经营性负债较现金类资产多9.59亿元。因此，公司日常经营存在较大资金缺口，需要从银行借款保持资金灵活性。

2、存贷利差收益可以提高公司提高资金使用效率、降低财务费用

公司2024年期末短期借款余额59,519.78万元，其中信用、保证借款29,920.29万元，票据贴现、信用证融资29,599.49万元，2024年末长期借款4,618.21万元，一年内到期的非流动负债542.52万元，公司2024年、2023年主要信用、保证借款明细如下：

单位：万元

业务类型	借款银行	2024年借款本金	2024年借款利率	2023年借款本金	2023年借款利率
流动资金借款	中国进出口银行	10,000.00	2.40%	-	-
工商企业代付	中国进出口银行	10,000.00	2.20%	-	-
流动资金借款	杭州银行	5,000.00	2.40%	5,000.00	2.90%
流动资金借款	中国工商银行	5,000.00	2.40%	5,000.00	2.70%
流动资金借款	中国工商银行	2,000.00	2.70%	-	-
流动资金借款	中国银行	1,500.00	2.40%	3,000.00	3.00%
流动资金借款	上海银行	1,400.00	2.90%	100.00	2.90%
<b>合计</b>		<b>34,900.00</b>		<b>13,100.00</b>	

如上表所示，公司2024年度信用、保证借款增加2.18亿元，主要是由于中国进出口银行的借款金额增加2亿元，借款利率分别为2.2%、2.4%，较其他银行借款利率低。

公司新增银行借款利率在2.20%-2.90%之间，低于部分大额存单、定期存款、理财产品收益率1.49%-3.15%，可通过该措施提高资金使用效率，减少财务费用。

**(二) 量化分析报告期存款与利息收入是否匹配，并说明报告期内及期后公司各银行存单、理财产品是否发生过受限等异常情形**

1、量化分析报告期存款与利息收入是否匹配

2024年度公司利息收入1,777.20万元，利息收入主要来源于公司自有资金、募集资金的定期存款，大额存单以及活期存款的利息。活期存款于利息实际到

账时计入“财务费用-利息收入”，非活期存款按预期收益率计算利息收入，计入“财务费用-利息收入”，现将主要活期存款利息收入与非活期存款利息收入情况列示如下：

(1) 非活期存款利息收入

非活期存款利息收入情况列示如下：

单位：万元

主体	理财分类	列报类别	开户银行	购买金额	持有天数	预期年利率/实际利率	财务入账利息	资金来源
深圳联赢	定期存款	银行存款	工商银行	10,000.00	28	1.49%	11.79	募集资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	工商银行	7,000.00	28	1.49%	8.25	募集资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	宁波银行	500.00	182	1.55%	3.89	自有资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	工商银行	10,000.00	92	1.40%	35.17	募集资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	工商银行	5,000.00	92	1.40%	17.58	募集资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	宁波银行	2,900.00	92	1.85%	13.42	自有资金
深圳联赢	定期存款	银行存款	杭州银行	1,000.00	1	3.00%	0.08	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	杭州银行	3,000.00	365	3.00%	90.00	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	中信银行	10,000.00	303	3.30%	273.95	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	杭州银行	1,000.00	248	2.90%	19.70	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	南粤银行	2,000.00	365	3.15%	63.00	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	南粤银行	2,000.00	365	3.15%	63.00	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	南粤银行	2,000.00	365	3.15%	63.00	自有资金
深圳联赢	大额存单	其他非流动资产	南粤银行	2,000.00	365	3.15%	63.00	自有资金
<b>合计</b>							<b>725.83</b>	

注1：部分产品未到期，持有天数为购买日至年末天数；

注2：部分产品持有期限跨年，持有天数为2024年1月1日至赎回日天数。

如上表所示，2024年度非活期利息主要包括定期存款和大额存单利息，利

息收入725.83万元，主要系公司将募集资金和自有资金用于定期存款和大额存单，且大额存单持有期间较长。非活期存款的利息收入与相关的资金本金规模、利率、持有期间相匹配。

(2) 活期存款利息收入

活期存款利息收入情况列示如下：

单位：万元

主体	资金来源	2024年度月均余额	2024年度利息收入	测算利率
深圳联赢	自有资金、募集资金	66,623.40	1,009.44	1.52%
联赢软件	自有资金	328.18	0.63	0.19%
惠州科技	自有资金	1,965.14	4.45	0.23%
江苏联赢	自有资金	3,502.31	36.24	1.03%
其他主体小计	自有资金		0.61	
合计			1,051.37	

公司活期存款余额较大的主体主要为深圳联赢。深圳联赢报告期内四个季度末货币资金余额分别为76,007.45万元、76,856.30万元、45,729.50万元、67,900.34万元，平均值为66,623.40万元，利息收入为1,009.44万元。以公司各季度末货币资金平均余额进行测算，各类账户的平均利率为1.52%，测算利率较高主要系由于公司与多家银行签订了协定存款利率及存在部分美元存款，其中，协定存款利率在0.10%至1.85%之间，美元存款利率在4.5%至5.2%之间。

如上表所示，公司活期存款的收益率为资金存续期间的活期存款利率，综上所述，公司2024年度活期存款利息为1,051.37万元，主要系公司自有资金和募集资金产生的利息收入，活期存款产生的利息收入与资金规模相匹配。

2、报告期内及期后公司各银行存单、理财产品是否发生过受限等异常情形

结合报告期末银行函证及报告期内理财产品发生额检查，报告期内公司已到期的银行存单及理财产品在持有期间均未发生质押、担保受限等异常情形，不存在受限情形。截止2024年12月31日，公司银行理财产品期后情况如下：

单位：万元

理财产品类型	期末持有金额	到期日	期后兑付情况	是否存在受限
定期存款	1,000.00	2025/12/8	持有	否
大额存单	3,000.00	2026/8/17	持有	是
大额存单	10,000.00	2026/4/7	持有	是

理财产品类型	期末持有金额	到期日	期后兑付情况	是否存在受限
大额存单	1,000.00	2026/9/25	持有	是
大额存单	2,000.00	2026/8/3	持有	是
大额存单	2,000.00	2026/8/3	持有	是
大额存单	2,000.00	2026/8/3	持有	是
大额存单	2,000.00	2026/8/3	持有	是
银行理财产品	1,000.00	2025/2/15	已到期赎回	否
银行理财产品	3,000.00	2025/2/5	已到期赎回	否
银行理财产品	10,000.00	2025/3/11	已到期赎回	否
银行理财产品	4,000.00	2025/1/6	已到期赎回	否
银行理财产品	4,012.40	2025/4/28	已到期赎回	否
银行理财产品	10,118.27	无到期日，可随时支取	持有	否
银行理财产品	3,000.00	2025/4/15	已到期赎回	否
银行理财产品	100.00	无到期日，可随时支取	持有	否
<b>合计</b>	<b>58,230.67</b>			

注1：大额存单存在受限系公司持有意图为到期赎回，不能随时使用，使用受限，不存在质押、担保受限等异常情形。

注2：期后兑付情况截至2025年4月30日。

## 二、保荐人核查程序及结论

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

- 1、获取公司借款合同、银行回单，检查长短期借款核算的准确性；
- 2、获取公司理财产品明细，对比理财产品及长短期借款的利率差异，是否符合公司的流动性需求以及存贷收益率的资金安排；
- 3、根据大额存单、定期存款利率测算非活期类存款利息收入，根据活期存款月均余额大致测算活期存款利率，分析财务费用利息收入的准确性；
- 4、获取并复核会计师对期末全部银行账户银行存款、其他货币资金、期末持有的理财产品、长短期借款执行函证程序的回函；
- 5、关注公司账户是否存在质押、担保等对变现有限制、或存放在境外、或有潜在回收风险的款项；
- 6、检查公司各银行存单、理财产品期后兑付及受限情况。

## （二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、公司根据流动性需求以及存贷收益差，对公司资金进行合理规划，公司长短期借款大幅增加具有合理性；

2、公司报告期的存款与利息收入匹配；报告期内及期后公司各银行存单及理财产品不存在质押、担保受限等异常情形。

## 三、年审会计师核查程序及结论

### 1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 获取公司借款合同、银行回单，检查长短期借款核算的准确性；

(2) 获取公司理财产品明细，对比理财产品及长短期借款的利率差异，是否符合公司的流动性需求以及存贷收益率的资金安排；

(3) 根据大额存单、定期存款利率测算非活期类存款利息收入，根据活期存款月均余额大致测算活期存款利率，分析财务费用利息收入的准确性；

(4) 对期末全部银行账户银行存款、其他货币资金、期末持有的理财产品、长短期借款执行函证程序，函证金额准确性、受限情况，并获得回函；

(5) 关注公司账户是否存在质押、担保等对变现有限制、或存放在境外、或有潜在回收风险的款项；

(6) 检查公司各银行存单、理财产品期后兑付及受限情况。

### 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司根据流动性需求以及存贷收益差，对公司资金进行合理规划，公司长短期借款大幅增加具有合理性；

(2) 公司报告期的存款与利息收入匹配；报告期内及期后公司各银行存单及理财产品不存在质保、担保受限等异常情形。

## 问题七、关于预付款项。

年报显示，近三年公司预付款项余额分别为8,106.58万元、5,224.90万元以及4,747.52万元，第一大预付款对象金额占比分别为28.37%、13.7%、31.76%，部分预付款项已超一年。其中，近三年期末预付固定资产款分别为

2,507.4万元、659.68万元、1,049.03万元。

请公司：（1）说明近三年公司预付款项余额的具体构成，包括各报告期向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、预付款期后结转情况，是否存在长期未结转、与合同约定不符的情形，是否存在预付后合同取消、款项退回情形，主要预付款资金的最终流向是否存在异常；（2）说明近三年各期末预付固定资产款对应供应商情况，是否存在成立时间短、与公司存在关联关系的情形，并说明上述预付金额、付款时点与合同约定是否一致，是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形。

回复：

一、公司回复

（一）说明近三年公司预付款项余额的具体构成，包括各报告期向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、预付款期后结转情况，是否存在长期未结转、与合同约定不符的情形，是否存在预付后合同取消、款项退回情形，主要预付款资金的最终流向是否存在异常

1、公司2022-2024年各年末预付款项前五名采购的具体内容、采购金额、预付比例、预付款期后结转情况如下：

（1）2024年

单位：万元，%

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2024年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位一	1,507.83	31.76	光纤激光器/模块	11,072.77	30%定金，70%提货款	30.00	99.93	否

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2024年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位二	545.78	11.50	传输线	218.93	50%预付, 50%验收款	50.00	100.00	否
单位三	354.04	7.46	机器人	481.29	30%定金, 70%提货款	30.00	20.82	否
单位四	341.67	7.20	电池检漏机构	2,906.01	预付30%, 发货款30%, 验收30%, 质保10%	60.00	100.00	否
单位五	297.49	6.27	商务用品	106.41	款到发货	100.00	100.00	否
<b>合计</b>	<b>3,046.80</b>	<b>64.19</b>						

(2) 2023年

单位：万元，%

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2023年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位一	715.55	13.70	工业机器人	1,957.90	30%定金, 70%款到发货	30.00	100.00	否
单位二	458.78	8.78	机器人	74.72	30%定金, 70%提货款	32.95	100.00	否

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2023年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位三	286.28	5.48	涂胶机	482.01	预付30%，发货款60%，质保10%	30.00	5.69	是
单位四	260.29	4.98	同步带输送线	1,078.36	预付30%，发货30%，到货3个月内30%，质保10%	60.00	100.00	否
单位五	226.64	4.34	预热炉	491.15	预付30%，发货前30%，验收30%，质保10%	60.00	100.00	否
合计	1,947.55	37.28						

(3) 2022年

单位：万元，%

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2022年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位一	2,299.60	28.37	光纤激光器/模块	30,677.44	30%定金，70%提货款	30.00	100.00	否
单位二	1,450.19	17.89	工业机器人	1,579.34	30%定金，70%款到发货	30.00	100.00	否
单位三	511.37	6.31	涂胶机	378.97	预付30%，发货款60%，质保10%	30.00	47.20	是

单位名称	账面余额	占预付余额的比例	采购内容	2022年度不含税采购额	付款条件	预付比例	预付款期后结转比例	是否存在合同取消的情况
单位四	480.76	5.93	机器人	514.25	30%定金，70%提货款	30.00	100.00	否
单位五	238.12	2.94	测试设备	53.10	预付60%，发货款40%	100.00	100.00	否
合计	4,980.05	61.43						

2、是否存在长期未结转、与合同约定不符的情形，是否存在预付后合同取消、款项退回情形，主要预付款资金的最终流向是否存在异常

公司预付款项余额主要系向供应商购买材料的预付款，均为正常生产经营交易，预付比例与合同约定一致，除单位三（2022年及2023年为同一家供应商）外，公司不存在大额预付款项长期未结转的情形，主要预付款资金的最终流向不存在异常。

公司与单位三存在合同取消期后款项退回情况，公司于2021年向单位三下达SZPO2200255采购订单，合同金额为900万元，公司于2022年1月支付了30%预付款270万元，该订单采购内容为涂胶设备、导热胶设备用于2021年12月签订的蜂巢项目合同，因客户项目调整原因于2022年5月与公司协商合同取消，因无后续提货需求，公司与单位三协调后取消此采购订单，因款项处理公司与单位三未达成一致，导致该笔预付款长期未结转。公司与单位三2022-2024年发生的采购额分别为：378.97万元、482.01万元、272.93万元，上述预付款未用于抵冲其他订单的货款，原因是双方就本订单的沟通未达成一致，为了确保其他客户合同的正常交付，后续订单的款项需按正常流程支付。公司与单位三双方于2024年4月双方达成一致，由单位三退回预付款211.80万元，剩余58.20万元抵扣其余未支付的货款。通过检查了解该笔订单取消沟通记录，该笔订单处理为正常交易，不存在资金流向异常情况。除上述情况外，公司不存在合同取消款项退回给供应商的情形。

（二）说明近三年各期末预付固定资产款对应供应商情况，是否存在成立时间短、与公司存在关联关系的情形，并说明上述预付金额、付款时点与合同

约定是否一致，是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形

公司2022-2024年各年末预付固定资产款项前五名预付款明细：

1、2024年

单位：万元，%

单位名称	期末账面余额	成立时间	采购内容	2024年不含税采购额	付款条件	预付比例	未结转原因	是否存在长期挂账	是否存在关联关系
单位一	587.00	2006-04-28	固定资产款	680.00	预付30%+发货前付30%+验收合格付30%+质保期满付10%	86.32	已发货未整体验收，智能仓储设备功能未能正常运转、消防待整改	是，设备投入使用存在问题，调试时间长所致，因项目已接近尾声，部分功能已达到使用的标准，公司支付了部分验收款	否
单位二	339.20	2022-09-21	预付软件款	750.87	20%预付款+30%蓝图方案完成款+50%验收款	50.00	已完成蓝图方案未验收，软件各项功能未达到合同要求	否	否
单位三	86.62	2013-11-06	预付软件款	225.00	50%预付款+50%验收款	50.00	2025年1月已结转	否	否
单位四	15.23	2009-12-15	固定资产款	15.23	货到验收合格付款	100.00	2025年1月已结转	否	否
单位五	9.77	2016-08-19	预付软件款	28.80	38.33%预付款+23.34%上线款+38.33%验收款	38.33	未验收，项目正在进行中	否	否
合计	1,037.82								

2、2023年

单位：万元，%

单位名称	期末账面余额	成立时间	采购内容	2023年不含税采购额	付款条件	预付比例	未结转原因	是否存在长期挂账	是否存在关联关系
------	--------	------	------	-------------	------	------	-------	----------	----------

单位名称	期末账面余额	成立时间	采购内容	2023年不含税采购额	付款条件	预付比例	未结转原因	是否存在长期挂账	是否存在关联关系
单位一	487.00	2006-04-28	固定资产款	680.00	预付30%+发货前付30%+验收合格付30%+质保期满付10%	71.62	未验收，智能仓储设备功能未能正常运转、消防待整改	否	否
单位二	56.00	2002-05-14	预付软件款	280.00	20%预付款+70%验收款+10%质保款	20.00	本合同系为保障项目前期进场筹备工作顺利实施而签署的临时协议。正式合同签署主体为其全资子公司深圳天昱软件有限公司，因涉及主体不同，原于2023年11月支付的预付款56万元已于2024年4月退还	否	否
单位三	20.00	2019-04-09	预付软件款	40.00	50%预付款+50%验收款	50.00	2024年3月已结转	否	否
单位四	18.90	2016-07-04	固定资产款	31.50	预付60%+验收后付40%	60.00	2024年3月已结转	否	否
单位五	18.40	2019-07-12	预付软件款	23.00	80%预付款+20%验收款	80.00	2024年12月已结转	是，因软件平台使用时存在问题，调试时间长所致	否
合计	600.30								

3、2022年

单位：万元，%

单位名称	期末账面余额	成立时间	采购内容	2022年不含税采购额	付款条件	预付比例	未结转原因	是否存在长期挂账	是否存在关联关系
单位一	2,507.40	2016-09-26	购买一期厂房	7,667.89	预付30%+交付后20%+过户之日起60日内50%	30.00	已于2023年办理产权转让手续	否	否
合计	2,507.40								

由上表可知，公司2022-2024年预付固定资产款对应供应商不存在成立时间较短的情形，预付金额、付款时点与合同约定一致，部分供应商存在长期挂账的情形，主要系购买的固定资产设备以及软件平台未达到验收标准。根据公司关联方明细表以及查询公开工商信息网站等，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商不存在关联关系。

## 二、保荐人核查程序及结论

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人实施了以下主要核查程序：

1、获取公司2022-2024年预付款明细及主要预付款供应商合同，并检查主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、合同条款、预付比例、预付款期后结转情况，核查是否存在长期挂账未结转的情形；

2、获取公司2022-2024年预付款期后退回明细，核查预付款退回原因是否合理，是否存在资金占用情形；

3、获取公司2022-2024年预付固定资产款明细及主要预付固定资产款对应供应商的合同，并检查主要供应商采购内容、付款比例、合同条款、成立时间，核查是否存在异常情形；

4、获取公司关联方明细表以及查询公开工商信息网站等，核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系。

### （二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、公司预付款项余额具体构成主要系购买原材料，预付款项对象采购的具

体内容、采购金额、预付比例与合同约定一致，期后结转正常，不存在大额预付款项长期未结转的情形；

2、主要预付供应商中，除单位三（2022年及2023年为同一家供应商）外，不存在预付款合同取消、款项退回的情况；

3、公司预付固定资产款对应的供应商预付金额、付款时点与合同约定一致，不存在成立时间较短的情形，且与公司不存在关联关系；因购买的固定资产设备以及软件平台未达到验收标准，存在部分供应商长期挂账的情形。

### **三、年审会计师核查程序及结论**

#### **1. 核查程序**

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1) 获取公司2022-2024年预付款明细及主要预付款供应商合同,并检查主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、合同条款、预付比例、预付款期后结转情况,核查是否存在长期挂账未结转的情形;

(2) 获取公司2022-2024年预付款期后退回明细,核查预付款退回原因是否合理,是否存在资金占用情形;

(3) 获取公司2022-2024年预付固定资产款明细及主要预付固定资产款对应供应商的合同,并检查主要供应商采购内容、付款比例、合同条款、成立时间,核查是否存在异常情形;

(4) 获取公司关联方明细表以及查询公开工商信息网站等,核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系。

#### **2. 核查结论**

经核查,我们认为:

(1) 公司预付款项余额具体构成主要系购买原材料,预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例与合同约定一致,期后结转正常,不存在大额

预付款项长期未结转的情形；

(2) 主要预付供应商中，除单位三（2022年及2023年为同一家供应商）外，不存在预付款合同取消、款项退回的情况；

(3) 公司预付固定资产款对应的供应商预付金额、付款时点与合同约定一致，不存在成立时间较短的情形，且与公司不存在关联关系；因购买的固定资产设备以及软件平台未达到验收标准，存在部分供应商长期挂账的情形。

特此公告。

深圳市联赢激光股份有限公司董事会

2025年5月23日