

中信证券股份有限公司

关于广东利元亨智能装备股份有限公司

2024 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所科创板公司管理部：

根据贵所《关于广东利元亨智能装备股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0154 号，以下简称“《问询函》”）的要求，中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“持续督导券商”）作为广东利元亨智能装备股份有限公司（以下简称“利元亨”或“公司”）的持续督导券商，会同公司及相关中介机构，对问询函所提及的事项进行了认真核查落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题一：关于经营业绩

公司主要从事锂电池制造装备的研发、生产及销售，2024 年公司实现营业收入 24.82 亿元，同比减少 50.30%；归母净利润-10.44 亿元，上年同期为-1.88 亿元；扣非净利润-10.42 亿元，上年同期为-1.95 亿元，连续两年亏损且亏损规模显著加剧。2024 年公司综合毛利率为 7.77%，同比减少 18.67 个百分点。年报称，主要系因动力锂电设备市场竞争加剧、项目周期延长、费用支出较高、计提存货跌价准备和信用减值损失等多方面因素，对公司整体经营成果产生了不利影响。

请公司：（1）结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素，量化分析不同业务板块及产品（动力锂电设备、消费锂电设备等）收入及毛利率变动的具体驱动因素，说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性。（2）分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况，并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投入方向等说明相关费用支

出较高的合理性，是否存在费用管控失效或资源浪费情形。（3）结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素，说明公司是否存在业绩持续亏损风险，以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险。

回复：

一、公司回复说明

（一）结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素，量化分析不同业务板块及产品（动力锂电设备、消费锂电设备等）收入及毛利率变动的具体驱动因素，说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性

2024 年度公司实现营业收入 248,213.59 万元，同比减少 50.30%，其中，主营业务收入 245,702.14 万元，同比减少 50.65%。2024 年度，公司主营业务收入按照不同应用领域的营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

应用领域		主营业务收入		主营业务成本		毛利润		毛利率	
		金额	变动（百分比）	金额	变动（百分比）	金额	变动（百分比）	数值（%）	变动（百分点）
锂电池制造设备	动力	125,957.82	-63.01	132,624.18	-50.35	-6,666.36	-109.08	-5.29	-26.85
	消费	76,583.63	82.79	56,529.55	143.17	20,054.08	7.53	26.19	-18.33
智能仓储设备		6,227.19	-90.00	7,992.34	-81.42	-1,765.15	-109.16	-28.35	-59.29
汽车零部件制造设备		9,852.82	-32.70	9,892.13	-23.10	-39.31	-102.21	-0.40	-12.53
其他领域制造设备		3,324.03	-28.14	2,804.86	22.71	519.17	-77.81	15.62	-34.97
配件、增值及服务		23,756.64	-29.76	16,751.39	-3.44	7,005.25	-57.48	29.49	-19.22
合计		245,702.14	-50.65	226,594.45	-38.07	19,107.68	-85.52	7.78	-18.72

从营业收入来看，2024 年度，公司动力锂电设备业务收入同比降低 63.01%，主要系下游国内新能源市场需求有所减缓，公司获取的订单量有所下降，同时部分客户调整产能规划，交付和验收周期有所延长，本期验收项目数量有所减少；公司消费锂电设备业务收入同比上升 82.79%，主要系下游消费电子技术变更和需求增加，公司深耕现有消费锂电市场，加强与战略客户的交流合作，消费锂电订单量上升明显；公司智能仓储设备收入同比降低 90.00%，主要系公司依托长期积累的锂电客户资源及在手订单切入智能工厂赛道，前期签单量较少，导致本

期收入降低；公司汽车零部件制造设备业务同比减少 32.70%，主要系下游客户的自动化改造需求减少导致。

从毛利率来看，2024 年度，公司动力锂电设备业务的毛利率相较上年同期下降了 26.85 个百分点，主要系：1、公司动力锂电设备的内部结构变化，毛利率更低的专机产品的占比提高；2、下游客户产能及需求降低，导致验收周期较往期延长，公司增加安装、调试成本；3、公司对于部分客户战略性低价接单，由于行业下行影响，客户延长交付验收周期，使得毛利率进一步降低。公司 2024 年消费锂电设备业务的毛利率较 2023 年降低了 18.33 个百分点，主要系公司向战略客户交付的新技术标准机型较多，与客户在首台套设备技术研发和工艺设计上有频繁沟通交流及方案变动，同时在工艺验证及安装调试等环节耗时较长，投入人力及材料成本较高，毛利率有所下降；公司 2024 年智能仓储设备业务的毛利率同比降低了 59.29 个百分点，主要系本期验收项目，受客户产能调整影响，安装调试周期拉长，成本显著增加，导致毛利率下降幅度较大，且本期智能仓储收入相对较低，容易受到单个项目毛利率的影响；公司 2024 年汽车零部件制造设备业务的毛利率同比下滑 12.53 个百分点，该业务各期销售设备应用的客户类型、汽车部品类型不同，因此毛利率存在差异。

2024 年度，公司前五大客户情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	收入金额	占年度销售总额比例（%）	信用期
2024 年	1	客户 A	75,181.97	30.29	3 个月
	2	客户 B	46,287.94	18.65	6 个月
	3	客户 C	17,142.08	6.91	6 个月
	4	客户 F	15,292.71	6.16	6 个月
	5	客户 G	14,453.27	5.82	6 个月
	小计		168,357.97	67.83	
2023 年	1	客户 B	148,259.20	29.69	6 个月
	2	客户 F	131,107.79	26.25	6 个月
	3	客户 G	53,667.85	10.75	6 个月
	4	客户 A	30,901.75	6.19	3 个月
	5	客户 S	12,517.42	2.51	3 个月
	小计		376,454.01	75.38	

注：上表中列示的客户均按客户集团口径列示。

由上表可见，报告期内公司前五大客户销售较集中，客户基本保持稳定，且均为行业龙头企业。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、产线设备较多的特点，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，公司与同行业可比公司营业收入、净利润以及毛利率、净利率情况如下：

项目	营业收入（万元）		毛利率	
	2024 年度	同比变动	2024 年度	同比变动
先导智能	1,185,509.81	-28.71%	34.98%	-0.62%
赢合科技	852,372.12	-12.58%	30.27%	0.51%
杭可科技	298,115.44	-24.18%	31.32%	-5.51%
科瑞技术	244,770.13	-14.34%	36.22%	3.85%
海目星	452,471.72	-5.82%	21.27%	-6.39%
信宇人	62,184.37	4.75%	20.33%	-4.12%
可比公司平均值	515,903.93	-13.48%	29.07%	-2.05%
利元亨	248,213.59	-50.30%	7.77%	-18.67%
项目	净利润（万元）		净利率	
	2024 年度	同比变动	2024 年度	同比变动
先导智能	26,803.13	-84.86%	2.26%	-8.39%
赢合科技	105,099.82	3.12%	12.33%	1.88%
杭可科技	32,633.64	-59.67%	10.95%	-9.63%
科瑞技术	18,285.13	-18.96%	7.47%	-0.43%
海目星	-17,688.95	-155.24%	-3.91%	-10.57%
信宇人	-6,249.01	-207.64%	-10.05%	-19.83%
可比公司平均值	26,480.63	-87.21%	3.18%	-7.83%
利元亨	-104,732.23	不适用	-42.19%	-38.43%

如上表所示，从营业收入及净利润规模来看，同行业主要可比公司 2024 年营业收入、净利润同比大部分呈现不同程度下降，行业平均水平亦呈现下降趋势。从毛利率及净利率水平来看，同行业主要可比公司 2024 年毛利率、净利率同比大部分呈现不同幅度下滑，行业平均水平亦呈现下降趋势。公司毛利率下降幅度大于同行业可比公司，其中，公司核心产品锂电池制造设备的毛利率与同行业主要可比公司同类产品毛利率对比如下：

公司名称	产品/行业分类名称	2024 年度毛利率	2023 年度毛利率	同比变动
先导智能	锂电池智能装备	38.94%	38.69%	0.25%
赢合科技	锂电池专用生产设备	14.32%	19.56%	-5.24%
杭可科技	充放电设备	31.29%	37.26%	-5.97%
科瑞技术	自动化设备	34.66%	31.39%	3.27%
海目星	动力电池激光及自动化设备	18.23%	31.15%	-12.92%
信宇人	专用设备制造	19.61%	31.02%	-11.41%
平均值	-	26.18%	31.51%	-5.34%
公司	锂电池制造设备	6.61%	24.59%	-17.98%

注：上述毛利率数据取自各公司 2023 年度及 2024 年度报告

公司作为动力锂电后进入者，前期为了抢占市场份额，在争取订单的过程中，存在较大的折让，且部分整线设备因安装调试周期较长，导致公司在面对行业下行周期时，公司的销售收入和毛利率水平下降幅度要高于同行业可比公司。同行业可比公司中，海目星及信宇人的锂电池制造设备相关产品毛利率同比下降亦超过 10 个百分点，下降情况与公司不存在重大差异；科瑞技术毛利率上升，根据其 2024 年年度报告披露，主要系因新能源行业领域成本管控初步取得成效、海外客户产线顺利交付，支撑了毛利率水平，其 2024 年海外销售占比较高，与公司及其他同行业企业变动趋势不一致有合理商业背景。

除销售收入和毛利率下降幅度偏高外，公司的期间费用率支出亦相对较高，最终导致公司净利润亏损及下滑幅度要高于同行业可比公司。

（二）分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况，并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投

入方向等说明相关费用支出较高的合理性，是否存在费用管控失效或资源浪费情形

1、报告期内，销售费用主要结构及变动如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	4,449.25	28.20%	6,928.87	33.86%	-35.79%
股权激励费用	108.77	0.69%	395.86	1.93%	-72.52%
业务招待费	964.92	6.12%	585.25	2.86%	64.87%
包装及运输费	612.04	3.88%	591.13	2.89%	3.54%
差旅及汽车费用	6,704.08	42.50%	7,484.05	36.57%	-10.42%
办公费用	911.75	5.78%	983.85	4.81%	-7.33%
宣传广告费	839.31	5.32%	1,584.09	7.74%	-47.02%
折旧及摊销	175.25	1.11%	218.85	1.07%	-19.92%
其他	1,009.73	6.40%	1,693.78	8.28%	-40.39%
合计	15,775.10	100.00%	20,465.74	100.00%	-22.92%

2024 年公司销售费用为 15,775.10 万元，较上期减少 4,690.63 万元，降幅为 22.92%。公司 2024 年销售费用金额减少主要原因系：一方面，公司销售人员从 2024 年年初 164 人减少至年底 143 人，导致人工费用降低了 2,479.62 万元；另一方面，受行业下行影响，公司业务量下降，相应的人员差旅及汽车费用减少 779.97 万元。

2024 年，公司销售费用占营业收入比例为 6.36%，较上期提高了 2.26 个百分点，主要原因系新能源行业增速放缓形势下，公司营业收入下滑幅度较大，公司调整经营战略，深化与龙头客户的沟通交流，加强消费锂电业务拓展，为稳定报告期订单规模，销售人员维持适当数量，海内外市场拓展仍需要保持适当的开拓费用。

2、报告期内，管理费用主要结构及变动如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	27,884.28	57.04%	39,532.78	60.60%	-29.47%
折旧及摊销	9,495.93	19.42%	11,016.33	16.89%	-13.80%
差旅及汽车费用	3,169.88	6.49%	3,093.40	4.74%	2.47%
租赁及水电费	2,468.62	5.05%	2,904.48	4.45%	-15.01%
办公费	2,150.64	4.40%	3,905.42	5.99%	-44.93%
中介机构费用	1,610.59	3.30%	2,002.42	3.07%	-19.57%
股权激励费用	514.23	1.05%	1,545.05	2.37%	-66.72%
装修及维护费	702.09	1.44%	508.44	0.78%	38.09%
业务招待费	360.23	0.74%	343.81	0.53%	4.78%
其他	522.96	1.07%	376.66	0.58%	38.84%
合计	48,879.45	100.00%	65,228.79	100.00%	-25.06%

公司管理费用主要包括管理人员薪酬及股权激励费用、折旧和摊销、租赁及水电费等。2024 年，公司管理费用金额为 48,879.45 万元，较上期减少 16,349.34 万元，降幅为 25.06%，占当期营业收入的比重为 19.69%，相较 2023 年提升了 6.63 个百分点。公司 2024 年管理费用下降的主要原因系：公司应对行业下行周期的影响，持续调整人员架构，2023 年公司管理人员为 1,328 人，2024 年进行组织结构调整及人员优化，管理人员缩减至 637 人，人员缩减 52.03%，相应的公司管理费用中人工费用较上期降低 11,648.50 万元，办公费降低 1,754.78 万元。公司目前管理费用控制已初见成效。但由于公司营业收入下降幅度较大，导致公司管理费用率仍较上期有所提升。

3、报告期内，研发费用主要结构及变动如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	28,090.35	83.50%	43,546.21	84.17%	-35.49%
股权激励费用	373.83	1.11%	1,041.00	2.01%	-64.09%
物料消耗	884.98	2.63%	1,757.43	3.40%	-49.64%
差旅及汽车费用	1,079.80	3.21%	1,611.31	3.11%	-32.99%

折旧与摊销	1,804.41	5.36%	1,906.79	3.69%	-5.37%
办公费	65.04	0.19%	324.02	0.63%	-79.93%
租赁及水电费	484.52	1.44%	729.26	1.41%	-33.56%
技术顾问费	372.26	1.11%	459.52	0.89%	-18.99%
其他	485.42	1.44%	362.82	0.70%	33.79%
合计	33,640.60	100.00%	51,738.34	100.00%	-34.98%

2024 年，公司研发费用金额为 33,640.60 万元，相较于 2023 年降低 18,097.74 万元，同比降低 34.98%，其中人工费用降低 15,455.86 万元。公司本期研发人数为 1,621 人，较上期减少 608 人，人员减少 27.28%，对应人工费用降低 35.49%。主要系公司在目前市场竞争加剧，业绩下滑，综合评估未来技术发展方向及战略研发领域，适当收窄研发布局，并加强研发立项管理，研发费用人力总投入减少所致。

公司研发费用占营业收入的比重为 13.55%，相较上期增加 3.19 个百分点。主要系本期收入降低，但考虑未来接单和新业务研发拓展，需保障研发的持续投入。

4、报告期内，财务费用主要结构及变动如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
利息支出	13,875.35	139.34%	9,649.50	145.95%	43.79%
减：利息收入	1,421.00	14.27%	1,449.43	21.92%	-1.96%
减：利息资本化金额	3,958.58	39.75%	1,784.34	26.99%	121.85%
汇兑损失/（收益）	-78.23	-0.79%	-166.55	-2.52%	-53.03%
银行手续费	406.45	4.08%	215.93	3.27%	88.23%
其他	1,133.84	11.39%	146.19	2.21%	675.59%
合计	9,957.83	100.00%	6,611.29	100.00%	50.62%

2024 年，公司财务费用金额为 9,957.83 万元，相较 2023 年增加 3,346.54 万元，同比增长 50.62%。2024 年，公司财务费用占营业收入比重为 4.01%，相较 2023 年上涨 2.69 个百分点，主要系利息支出增长。2024 年，公司利息支出金额为 13,875.35 万元，同比增加 43.79%，主要原因为 2024 年公司因日常经营资金

周转，存在较多银行借款，且票据贴现规模较上期也有所上涨，本期利息支出规模高于 2023 年同期。

综上所述，报告期内公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额变动与业务规模变化匹配，不存在费用管控失效或资源浪费情形。

（三）结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素，说明公司是否存在业绩持续亏损风险，以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险

新能源下游行业在政策与技术迭代中经历深度调整，2024 年，中国锂电产业出现阶段性及结构性过剩。但在新行业规范引导下，供给端产能出清加速，行业供需回归均衡。根据韩国研究机构 SNE Research 公布最新数据显示，2025 年一季度全球动力电池装车量达 221.8GWh，同比增长 38.8%。2025 年第一季度全球动力锂电市场仍处于增长期，锂电池产业链扩产项目也开始回温。据高工产业研究院（GGII）不完全统计，2025 年 1-4 月，锂电池产业链共规划 123 个扩产项目，总投资额超 3,400 亿元。在政策层面已明确新能源汽车作为发展方向的背景下，动力锂电池需求预期出现回升，由此将带动动力锂电设备市场的增长，公司经营业绩预计将逐步企稳回升。

2025 年一季度，公司经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年第一季度	2024 年第一季度	同比变动
营业收入	71,471.86	76,036.81	-6.00%
归母净利润	1,281.97	-18,785.52	不适用
毛利率	34.84%	17.38%	17.46%
归母净利率	1.79%	-24.71%	26.50%

2025 年一季度，公司营业收入 71,471.86 万元，同比下降 6.00%；归母净利润由 2024 年一季度亏损 18,785.52 万元转为盈利 1,281.97 万元。毛利率由 2024 年一季度 17.38%增长 17.46 个百分点至 34.84%；归母净利率由 2024 年一季度-24.71%增长 26.50 个百分点至 1.79%，主要系公司控本降费措施取得积极成效，且前期低毛利项目订单逐渐消化，项目交付及验收周期缩短，毛利率提升，期间费用得到有效压缩，促进经营业绩实现扭亏为盈。

从在手订单的总金额来看，截至 2025 年 5 月 31 日，公司在手订单金额达 492,094.80 万元，在手订单充足。同时，公司的在手订单主要来自国内外知名锂电池厂商，经营情况良好且订单量较为稳定，为公司的持续经营提供保障。具体情况如下：

单位：万元

分类	本期在手订单	于 2024 年 5 月 31 日的在手订单	验收周期
消费锂电设备	158,510.90	115,122.91	3-6 个月
动力锂电设备	223,293.12	314,900.33	6-18 个月
汽车零部件	3,741.09	13,246.32	3-12 个月
智能仓储	65,204.37	6,049.46	3-12 个月
光伏领域	0.00	22,030.23	6-18 个月
配件、增值及服务	41,345.32	30,352.10	1-6 个月
合计	492,094.80	501,701.34	-

从在手订单的结构来看，消费电子行业的复苏带动公司消费锂电设备业务回暖，截至 2025 年 5 月 31 日，公司消费锂电设备业务在手订单占比达 32.21%，业已恢复至正常水平；智能仓储业务在手订单自上年同期 6,049.46 万元增长至 65,204.37 万元。因此，公司的在手订单结构情况良好，能够有效保障未来公司销售综合毛利率。

从产能规划来看，公司目前生产场地和人员充足，不存在产能不足情况。

未来，随着公司不断进行技术降本与运营提效，下游动力锂电行业调整，以及公司客户结构的改善和管理成本下降等，公司预计毛利率水平有望企稳，经营业绩逐步回归正常水平。

但由于下游锂电行业的恢复仍面临着不确定性，以及公司的降本增效仍在持续进行中，公司仍然面临业绩大幅下滑或亏损的风险，公司已在 2024 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析：四、风险因素”中披露了公司业绩大幅下滑或亏损的风险，具体如下：

“受动力锂电下游市场产能过剩影响，公司部分客户缩减或取消设备投资计划，同时行业竞争加剧进一步压缩公司锂电设备订单的毛利率空间。尽管公司通

过控本降费减少期间费用总额,但受营收下滑影响,期间费用率仍处于较高水平,叠加银行借款及票据贴现规模扩大带来的财务费用增长,进一步加重经营负担。此外,行业下行周期内部分项目验收周期拉长,导致公司在客户现场的人力成本投入增加;下游客户面临阶段性经营困难导致现金流相对紧张,回款周期延长,促使公司计提大额资产减值损失和信用减值损失,多重因素叠加导致公司经营业绩持续承压。未来,若公司不能及时有效地应对上述不利因素的影响,公司经营业绩将面临进一步下降的风险。”

二、核查程序及意见

（一）核查程序

持续督导券商执行了以下程序：

1、获取并检查公司 2024 年度的主营业务收入及毛利率明细，对比公司及同行业可比公司业绩变动情况，访谈公司高级管理人员，了解公司业绩亏损、毛利率下降的主要原因，期间费用变动原因；

2、获取并检查公司 2024 年度的期间费用明细，了解分析期间费用变动的原因；

3、获取并检查公司 2025 年第一季度报告、截至 2025 年 5 月 31 日的在手订单明细、行业研究报告及同行业可比公司公告等公开资料，了解公司所处锂电设备行业的发展情况，同行业可比公司的业绩情况，查阅公司 2024 年年度报告中的风险披露情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导券商认为：

1、公司 2024 年度业绩持续亏损、不同业务板块及产品毛利率下滑均具有合理商业背景，变动趋势与同行业可比公司不存在方向性差异，但下降幅度高于同行业可比公司，具有合理性；

2、公司 2024 年度相关期间费用变动原因具有合理性，支出金额变动与业务规模变化匹配，未发现费用管控失效或资源浪费情形；

3、随着公司不断进行技术降本与运营提效，下游动力锂电行业调整，以及公司客户结构的改善和管理成本下降等，公司预计毛利率水平有望企稳，经营业绩预计将逐步回归合理经营水平。但由于下游锂电行业的恢复仍面临着不确定性，以及公司的降本增效仍在持续进行中，公司仍然面临业绩大幅下滑或亏损的风险，公司亦已在 2024 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析：四、风险因素”中披露了公司业绩大幅下滑或亏损的风险提示。

问题二：关于应收账款及坏账计提

年报显示，公司期末应收账款账面余额为 16.02 亿元，其中前五名欠款方的应收账款余额为 11.46 亿元，合计占期末应收账款余额的比例为 71.53%；账龄 1-2 年的应收账款余额为 8.80 亿元，占应收账款余额比重为 54.93%，占比较高，且账龄明显后移。同时，期末计提坏账准备共计 3.65 亿元，是导致公司本年度大额亏损的重要原因，其中按单项计提坏账准备 0.32 亿元，期初无单项计提坏账准备；按组合计提坏账准备 3.33 亿元，坏账准备计提比例提高至 21.45%。

请公司：（1）列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性，以及是否存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形。（2）补充说明账龄在 1-2 年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况，并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同纠纷等信用风险，坏账准备计提是否充分；并对比同行业公司情况，说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性，是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。（3）说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额，是否已提起诉讼或达成债务重组协议，并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致。（4）补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致，并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性，前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。（5）说明截至回函日，公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况。

回复：

一、公司回复说明

（一）列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性，以及是否存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、合作年限、交易背景、信用期、坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	主要合同签订时点	主要销售内容	账面余额	坏账准备	账面净额	合作年限	主要收款方式	交易背景	是否存在关联关系	定价方式	信用政策	是否存在放宽信用期
客户 F	2022/7-2023/5	装配线等	48,639.94	11,693.79	36,946.15	5 年	签订订单支付 30%；到货后支付 30%；验收合格后支付 30%；验收后 1 年内支付质保金 10%；	该客户前期强势进入动力锂电市场，产能扩张较快。公司为扩大动力锂电设备市场，与该公司建立战略深度合作。	否	成本加成法	6 个月	否
客户 B	2022/4-2023/12	涂布机、装配线等	35,249.82	6,711.46	28,538.36	9 年	签订订单和发货合计支付 60%；验收合格后 30%；验收后 1 年内支付质保金 10%；	该公司为动力锂电下游市场主要客户，公司前期为进入动力锂电市场，主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6 个月	否
客户 G	2023/8-2024/6	组装焊接线等	12,488.81	1,902.93	10,585.88	4 年	签订订单支付 30%；到货后支付 30%；验收合格后支付 30%；验收后 3 年内支付质保金 10%；	公司进入动力锂电市场后，为扩大动力锂电市场份额，主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6 个月	否
客户 R	2022/6-2022/8	切叠一体机等	9,062.26	1,306.34	7,755.91	3 年	签订订单支付 30%；到货后支付 30%；验收合格后支付 30%；验收后 1 年内支付质保金 10%；	公司进入动力锂电市场后，为扩大动力锂电市场份额，主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6 个月	否

客户名称	主要合同签订时点	主要销售内容	账面余额	坏账准备	账面净额	合作年限	主要收款方式	交易背景	是否存在关联关系	定价方式	信用政策	是否存在放宽信用期
客户 W	2022/11-2023/12	增值改造服务	9,182.53	3,795.26	5,387.26	4 年	签订订单支付 30%；到货后支付 30%；验收合格后支付 30%；验收后 1 年内支付质保金 10%；	公司进入动力锂电市场后，为扩大动力锂电市场和海外市场份额，主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6 个月	否
合计			114,623.36	25,409.78	89,213.56							

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款余额前五名客户的账龄、当期销售金额、占当年营业收入的比例情况如下：

单位：万元

客户名称	1 年以内 账面余额	2024 年销售 金额	占 2024 年营业收入 的比例	1-2 年 账面余额	2023 年销售 金额	占 2023 年营业收入 的比例	2-3 年 账面余额	2022 年销 售金额	占 2022 年营业收入 的比例	3 年以上 账面余额	2021 年 销售金 额	占 2021 年营业收 入的比例	账面余额合 计
客户 F	6,493.40	15,292.71	6.16%	32,365.49	131,107.79	26.25%	9,770.04	44,861.35	10.67%	11.00	650.97	0.28%	48,639.94
客户 B	10,922.11	46,287.94	18.65%	19,994.99	148,259.20	29.69%	4,332.72	70,113.69	16.68%	-	5,860.01	2.51%	35,249.82
客户 G	4,867.11	14,453.27	5.82%	7,170.92	53,667.85	10.75%	450.78	32,570.79	7.75%	-	6.55	-	12,488.81
客户 R	3,826.06	12,115.32	4.88%	5,010.19	12,356.69	2.47%	226.00	2,020.92	0.48%	-	-	-	9,062.26
客户 W	40.87	377.70	0.15%	2,592.03	9,267.54	1.86%	6,549.63	30,747.93	7.31%	-	-	-	9,182.53
合计	26,149.55	88,526.94	35.66%	67,133.62	354,659.07	71.01%	21,329.18	180,314.68	42.89%	11.00	6,517.53	2.80%	114,623.36

由上表可知，公司对于前五大客户的信用政策为根据订单的签订、发货、验收及质保等阶段进行分阶段收款，信用期基本为 6 个月，不存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形。部分项目存在因客户请款至付款内部流程较长或客户资金流安排相对紧张等情况，导致客户付款周期较长，与约定信用期不一致，但客户总体经营规模较大、资信状况较好，相关应收款的回款风险较低。

公司应收账款前五大客户多为行业知名公司，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，且主要销售内容均与客户主营业务方向相关，相关交易符合双方的业务需求和市场定位；公司相关交易文件完整，销售业务真实发生。

公司对于不同客户的销售定价方式相同，均为成本加成定价，大部分订单均以参与客户招投标的方式进行协定。由于公司产品均为定制化设备，因不同订单在产品工艺、技术指标、原材料结构均存在差异，因此单价差异较大。

综上所述，公司与应收账款余额前五名客户的交易定价公允、具有商业实质。

（二）补充说明账龄在 1-2 年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况，并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同纠纷等信用风险，坏账准备计提是否充分；并对比同行业公司情况，说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性，是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题

1、账龄在 1-2 年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况，并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同纠纷等信用风险，坏账准备计提是否充分

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄在 1-2 年的主要客户明细具体如下：

单位：万元

客户名称	1 到 2 年 余额	占 1 到 2 年总余额 比	期后回款 (截至 2025 年 5 月 31 日)	是否存在 合同纠纷等情 况	资信情况	未回款原因
客户 F	32,365.49	36.77%	22,924.76	历史期间 存在合作 纠纷, 已 协商一致 (注 1)	未出现经营异 常及失信被执 行人情况	该客户抢 占 市场, 资金压 力较大, 回款 周期延长
客户 B	19,994.99	22.72%	8,414.08	否	A 股上市公 司; 未出现经 营异常及失信 被执行人情况	该客户请款 至付款内部 流程较长, 付 款周期较长
客户 G	7,170.92	8.15%	58.00	否	A 股上市公 司; 未出现经 营异常及失信 被执行人情况	基地产能扩 张, 资金压力 较大, 回款周 期延长
客户 R	5,010.19	5.69%	1,101.75	否	未出现经营异 常及失信被执 行人情况	基地产能扩 张, 资金压力 较大, 回款周 期延长
客户 W	2,592.03	2.94%	-	否	未出现经营异 常及失信被执 行人情况	该客户资金 压力较大, 付 款周期较长
合计	67,133.62	76.27%	32,498.59	-	-	-

注 1: 公司已就与该客户的合作纠纷向法院提起诉讼, 后经双方协商一致, 公司向法院撤回诉讼, 相关事项进展公司均已进行公告;

注 2: 由于部分客户因请款至付款内部流程较长、或资金压力较大等, 存在实际付款周期与原合同约定的信用期不一致的情况。

截至 2024 年 12 月 31 日, 公司账龄在一到两年的客户应收账款余额为人民币 88,025.46 万元, 主要由上述五家客户的应收款项组成, 合计 67,133.62 万元, 占比 76.27%。截至 2025 年 5 月 31 日五家客户已回款 32,498.60 万元, 回款比例达到 48.41%。

由上表可知, 公司的应收账款中账龄在 1-2 年内的主要客户均为行业内知名客户, 具有较高的市场地位和良好的商业信誉, 且历史期间并未出现实际坏账损失; 根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网及其他公开信息查询, 未发现上述客户存在资金链紧张、付款能力恶化、严重合同纠纷等经营状况、财务状况和信用记录出现重大恶化的情况; 除上文中提到的与某一主要客户已后续协商一致的纠纷, 公司未与上述客户产生其他合同纠纷。

纠纷，公司严格按照公司制定的会计政策要求足额计提了坏账准备，对公司的坏账政策说明详见本回复之“二、（四）补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致，并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性，前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形”处回复。

2、对比同行业公司情况，说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性，是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题

截至 2024 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司账龄在 1-2 年的应收账款金额及占比明细如下：

单位：万元

账龄	先导智能	赢合科技	杭可科技	科瑞技术	海目星	信宇人	平均值	公司
账龄 1 至 2 年余额	408,428.13	226,018.28	81,049.24	49,418.86	50,698.24	25,634.89	140,207.94	88,025.46
应收账款余额	1,097,251.27	708,585.09	236,011.83	160,927.95	208,296.67	65,017.34	412,681.69	160,215.37
占比	37.22%	31.90%	34.34%	30.71%	24.34%	39.43%	33.97%	54.94%

如上表所示，公司账龄在 1-2 年的应收账款余额占应收账款总额的比例较同行业高，主要是由于公司与前五大客户之一曾存在合作纠纷，公司积极催收与协商，并曾采取包括已向法院提起诉讼的措施。后经双方协商一致，公司向法院撤回诉讼，相关事项进展公司均已进行公告。但由于与该客户协商沟通的过程较长，导致对该客户的应收账款账龄大部分落入一至两年期间内。经查阅公开信息，本期内未发现同行业可比公司存在类似情况。剔除该客户影响后，公司账龄 1-2 年的应收账款金额占比为 34.74%，与同行业可比公司平均值不存在重大差异。因此，公司账龄 1-2 年的应收账款占比较同行业可比公司高具有合理性，公司不存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。

（三）说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额，是否已提起诉讼或达成债务重组协议，并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致

于 2024 年 12 月 31 日，公司对以下客户计提单项坏账准备：

单位：万元

客户名称	单项计提金额
客户 L	2,673.60
客户 Z	557.88
客户 T	3.91
合计	3,235.39

单项计提坏账准备原因详述如下：

1、客户 L

2024 年 12 月末，公司存在应收客户 L 的验收款和质保金合计 4,456.00 万元。该笔款项对应 2023 年 12 月通过验收的化成分容物流线。由于客户 L 处于各种合同纠纷中，且未对最近一次败诉案件标的进行支付，公司预计无法完全收回对其的应收款项，已单独对该款项计提坏账。公司与客户 L 双方仍持续就该笔应收款项进行协商，由于预计可收回部分款项，因此公司根据预期无法收回的部分金额计提减值。

2、客户 Z

2024 年 12 月末，公司存在对客户 Z 的应收账款 557.88 万元，由于客户 Z 处于各种合同纠纷中，且被法院列为失信被执行人。公司已对其提起上诉，并获得法院支持偿还应收账款的诉求，但自判决结果下达以后，客户 Z 未依照判决结果执行，因此公司预计无法收回对其剩余的 557.88 万元应收账款，已单独对该款项全额计提坏账。

3、客户 T

2024 年 12 月末，公司存在对客户 T 的应收账款 3.91 万元，由于客户 T 处于各种合同纠纷中，且被法院列为失信被执行人，已在国家企业信用信息公示系统发布解散公示，公司预计无法收回对其的 3.91 万元应收账款，已单独对该款项全额计提坏账。

针对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项，按单项计提预期信用损失。认定标准包括：已注销的客户、正在清算中的客户、经营活动出现异常的客户、成为失信被执行人的客户、违反合同约定从而产生重大逾期行为及具有其他迹象表明明显丧失支付能力或支付意愿的客户等。该认定标准与以前年度一致。

（四）补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致，并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性，前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，考虑不同客户的信用风险特征，评估应收款项的预期信用损失。针对账龄组合，公司参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素计算应收款项存续期内的预期信用损失率。通过账龄迁徙率模型测算出历史损失率，参考历史信用损失经验，并通过前瞻性调整确定各组合的预期信用损失率。按组合计提的标准与以前年度一致。

公司本期和上期应收账款的账龄结构比例和计提信用减值损失比例情况如下：

应收账款余额占比	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	27.39%	80.49%
1 至 2 年	54.94%	18.95%
2 至 3 年	17.04%	0.55%
3 年以上	0.63%	0.01%
合计	100.00%	100.00%
信用减值损失计提比例	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	5.00%	5.00%
1 至 2 年	20.00%	20.00%
2 至 3 年	50.00%	50.00%
3 年以上	100.00%	100.00%

如上表所示，公司按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准在本期和上期保持稳定，坏账准备计提比例提高主要系应收账款账龄结构的变化所致。应收账款账龄 1 年以上部分余额占比上涨主要是由于因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期，其现金流情况相对较为紧张，部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更，影响了客户的现金流回收计划，因此客户与公司协商延缓付款，缓解资金流动性压力，具有商业合理性。

对于账龄组合的计提比例，公司与同行业公司应收账款的坏账计提比例情况如下：

账龄	先导智能	赢合科技	杭可科技	科瑞技术	海目星	信宇人	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年	20.00%	10.00%	15.00%	10.00%	10.00%	20.00%	20.00%
2 至 3 年	50.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	50.00%	50.00%
3 至 4 年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4 至 5 年	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上所述，公司历年来采用相同的坏账准备计提会计政策，根据公司历年款项收回情况及对未来预期情况测算预期信用损失率，本期及上期的坏账准备计提比例与行业可比公司相比不存在较大的差异，不存在以前年度坏账准备计提不足的情况，亦不存在通过变更会计政策及坏账准备会计估计方法调节利润的情形。

（五）说明截至回函日，公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况

截至 2025 年 5 月 31 日，公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况如下：

单位：万元

科目	账面余额	坏账准备	账面净额	期后回款	坏账计提/(转回)
应收账款	160,215.37	36,520.72	123,694.65	63,521.81	-3,636.72

二、核查程序及意见

（一）核查程序

持续督导券商执行了以下程序：

1、获取并检查公司截至 2024 年末的应收账款明细表，查阅应收账款余额前五名明细客户及相关交易情况；

2、获取并检查公司截至 2024 年末的应收账款账龄明细表，对比同行业可比公司的账龄分布，通过公开信息等了解应收账款账龄在 1-2 年的主要客户的具体情况，是否存在涉诉等特殊背景；

3、获取并检查公司应收账款坏账计提相关政策设定，应收账款坏账计提的明细，通过公开信息等了解单项计提相关客户的具体情况；

4、获取并复核公司应收账款按照信用风险特征组合类别的预期信用风险损失计算明细表，对比公司往年及同行业可比公司的组合计提比例。

5、获取并检查公司截至 2025 年 5 月 31 日应收账款期后回款的明细；

（二）核查意见

经核查，持续督导券商认为：

1、公司应收账款前五名客户多为行业知名公司，相关交易具有商业实质及定价公允性，主要客户的信用期不存在重大差异，未发现因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形；

2、公司应收账款中账龄在 1-2 年内的主要客户均为行业内知名客户，除与某一客户存在已后续协商一致的纠纷外，公司未与其他主要客户产生合同纠纷，信用风险状况并未显著增加，坏账准备计提充分；剔除该曾经涉及纠纷的客户影响后，公司账龄 1-2 年的应收账款金额占比与同行业可比公司平均值不存在重大差异，未发现合同条款执行不严、催收机制失效等问题；

3、公司按单项计提坏账准备的应收账款涉及的客户中，公司已对部分提起诉讼，其余亦处于被执行人或失信被执行人状态，按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度一致；

4、公司按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准在本期和上期保持稳定，坏账准备计提比例提高主要系应收账款账龄结构的变化所致，前期及本期坏账准备计提比例与行业可比公司相比不存在较大的差异，前期坏账计提充分，未发现通过计提坏账准备调节利润的情形。

问题三：关于存货

年报显示，2024 年公司存货账面价值为 25.74 亿元，占总资产的比例为 29.28%，占比较高。同时，期末公司存货跌价余额为 1.86 亿元，占存货账面余额的 6.74%，同比上升 0.9 个百分点。年报还显示，公司动力锂电设备业务在项目执行过程中部分项目出现亏损，公司基于谨慎性原则计提了相应的存货跌价准备。

请公司：（1）按产品类别（动力锂电设备、消费锂电设备等）说明存货构成及库龄分布；结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及存货占比显著高于同行业公司（如有）的原因及合理性；（2）说明本期跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符，与以前年度会计政策是否一致，是否存在通过计提跌价准备调节利润的情形。（3）说明动力锂电设备业务涉及亏损项目的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同金额、累计已发生成本、预计亏损金额及形成原因，相关存货的具体形态及对应跌价准备计提金额；同时，说明公司针对亏损项目已采取或拟采取的具体应对措施，相关业务是否存在战略调整计划。

回复：

一、公司回复说明

（一）按产品类别（动力锂电设备、消费锂电设备等）说明存货构成及库龄分布；结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及存货占比显著高于同行业公司（如有）的原因及合理性

1、存货的基本情况

2024 年末和 2023 年末，公司存货账面价值分别为 257,436.31 万元和 304,880.51 万元，占总资产的比例分别为 29.28%和 30.64%，占比较高。其构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	26,877.69	10.44%	38,591.64	12.66%
在产品	72,517.67	28.17%	71,134.36	23.33%
发出商品	154,236.89	59.91%	194,421.00	63.77%
库存商品	3,804.05	1.48%	733.51	0.24%
合计	257,436.31	100.00%	304,880.51	100.00%

公司各类别存货的库龄明细如下：

(1) 原材料

单位：万元

存货分类	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1 年以内	22,839.65	76.70%	27,181.65	68.34%
	1-2 年	28.13	0.09%	10,680.83	26.85%
	2 年及以上	6,910.57	23.21%	1,912.94	4.81%
	合计	29,778.35	100.00%	39,775.42	100.00%

注：公司的主要原材料包括机加钣金件、电器元件、成套模块、传动元件、气动元件和其他辅料等，通用程度较高，可以用于动力锂电设备、消费锂电设备等各类型设备的生产制作，因此无法区分原材料所对应的产品分类。

(2) 发出商品

单位：万元

产品分类	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比
动力锂电设备	1 年以内	45,197.39	39.06%	174,064.81	91.93%
	1-2 年	70,060.12	60.55%	14,999.45	7.92%
	2 年及以上	441.14	0.38%	278.72	0.15%
	合计	115,698.65	100.00%	189,342.98	100.00%
消费锂电设备	1 年以内	32,961.42	98.69%	4,038.49	100.00%
	1-2 年	437.45	1.31%	-	0.00%
	2 年及以上	-	0.00%	0.12	0.00%
	合计	33,398.87	100.00%	4,038.60	100.00%
其他	1 年以内	12,457.25	92.08%	8,858.80	49.68%

产品分类	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比
	1-2 年	462.22	3.42%	8,535.11	47.86%
	2 年及以上	609.27	4.50%	438.08	2.46%
	合计	13,528.74	100.00%	17,832.00	100.00%
合计	1 年以内	90,616.06	55.72%	186,962.10	88.52%
	1-2 年	70,959.79	43.63%	23,534.56	11.14%
	2 年及以上	1,050.41	0.65%	716.92	0.34%
	合计	162,626.26	100.00%	211,213.58	100.00%

(3) 在产品

单位：万元

产品分类	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比
动力锂电设备	1 年以内	17,368.15	29.76%	23,309.31	41.81%
	1-2 年	13,096.94	22.44%	31,342.39	56.22%
	2 年及以上	27,903.26	47.80%	1,096.34	1.97%
	合计	58,368.35	100.00%	55,748.04	100.00%
消费锂电设备	1 年以内	5,985.19	99.97%	4,842.43	100.00%
	1-2 年	1.53	0.03%	-	0.00%
	2 年及以上	-	0.00%	-	0.00%
	合计	5,986.72	100.00%	4,842.43	100.00%
其他	1 年以内	12,004.50	77.72%	9,019.53	78.67%
	1-2 年	3,165.35	20.49%	2,244.14	19.58%
	2 年及以上	276.19	1.79%	200.45	1.75%
	合计	15,446.04	100.00%	11,464.12	100.00%
合计	1 年以内	35,357.84	44.31%	37,171.27	51.59%
	1-2 年	16,263.82	20.38%	33,586.53	46.61%
	2 年及以上	28,179.45	35.31%	1,296.79	1.80%
	合计	79,801.11	100.00%	72,054.59	100.00%

(4) 库存商品

单位：万元

产品分类	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比
动力锂电设备	1 年以内	107.49	66.61%	100.67	100.00%
	1-2 年	53.88	33.39%	-	-
	2 年及以上	-	-	-	-
	合计	161.37	100.00%	100.67	100.00%
消费锂电设备	1 年以内	89.04	100.00%	44.25	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-
	2 年及以上	-	-	-	-
	合计	89.04	100.00%	44.25	100.00%
其他	1 年以内	3,129.15	88.05%	485.01	82.40%
	1-2 年	362.47	10.20%	103.58	17.60%
	2 年及以上	62.02	1.75%	-	-
	合计	3,553.64	100.00%	588.59	100.00%
合计	1 年以内	3,325.68	87.42%	629.93	85.88%
	1-2 年	416.35	10.95%	103.58	14.12%
	2 年及以上	62.02	1.63%	-	-
	合计	3,804.05	100.00%	733.51	100.00%

本期末和上期末，公司原材料和库存商品的存货库龄较短，以 1 年以内为主，流转情况较好。发出商品及在产品 1 年以上的存货较上期占比增加，主要原因是受动力锂电下游市场产能过剩影响，公司部分客户推迟设备进厂及验收进程导致的。

2、结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及存货占比显著高于同行业公司（如有）的原因及合理性

公司主要采用以销定产的业务模式，销售环节为业务的起始环节。与客户签订合同之后，技术中心制定 BOM 和 SOP，供应链中心采购物料，公司生产加工部分零件、装配中心组装调试产品，预验收通过后发往客户现场，整机调试完成并经客户终验收。整体生产周期根据设备的复杂程度以及物理体积，一般为 6 个月至一年不等，部分大型设备的生产周期超过一年，订单周期由签订合同、生产交付、至完成收款，时间周期一般在一年以上。因此，公司根据整体业务对存货

规模的需求，除了预采购部分通用性较高的原材料以外，其余原材料主要是在签订合同之后，根据技术中心制定的 BOM 表进行采购。因此，期末的存货余额与在手订单的金额存在较强关联。本期和上期末，公司存货余额占在手订单的比例如下：

单位：亿元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	27.60	32.38
在手订单	43.00	51.00
存货余额/在手订单	64.19%	63.49%

如上表所示，公司存货余额占在手订单的比重整体较为稳定，公司存货金额变动情况与业务规模相匹配。

2024 年末和 2023 年末，公司和同行业可比公司的存货与总资产占比如下所示：

单位：万元

同行业公司	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
先导智能	存货账面价值	1,358,002.10	1,320,704.26
	资产总额	3,618,255.90	3,529,333.03
	占比	37.53%	37.42%
赢合科技	存货账面价值	234,340.06	403,609.79
	资产总额	1,476,146.18	1,754,208.43
	占比	15.88%	23.01%
杭可科技	存货账面价值	291,311.29	290,147.69
	资产总额	976,947.56	1,022,475.85
	占比	29.82%	28.38%
科瑞技术	存货账面价值	109,212.11	123,173.47
	资产总额	547,366.41	590,334.80
	占比	19.95%	20.87%
海目星	存货账面价值	395,633.90	485,216.82
	资产总额	1,149,895.68	1,088,465.70
	占比	34.41%	44.58%
信宇人	存货账面价值	38,207.94	33,254.22
	资产总额	204,223.59	184,970.41

同行业公司	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	占比	18.71%	17.98%
平均值	存货账面价值	404,451.24	442,684.37
	资产总额	1,328,805.88	1,361,631.37
	占比	30.44%	32.51%
本公司	存货账面价值	257,436.31	304,880.51
	资产总额	879,351.33	995,161.60
	占比	29.28%	30.64%

从上表可见，公司存货占资产总额的比例本期和上期保持稳定，且与同行业公司不存在重大差异。

（二）说明本期跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符，与以前年度会计政策是否一致，是否存在通过计提跌价准备调节利润的情形

1、公司存货跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设

（1）原材料

公司的产品多为定制化产品，原材料按生产需求采购，采购的原材料数量一般会涵盖生产所需以及质保期内可能发生的更换零配件的情况。

①由于公司原材料主要为各类型金属材料，物理性能相对稳定，可存放年限相对较长，2 年以内库龄的原材料不存在重大损毁、陈旧、腐蚀迹象。对于 2 年以内库龄的原材料，公司视为正常生产经营所需，且一般为通用型材料，公司依据整体毛利判断其可变现净值高于账面价值，期间内未计提跌价准备；

②对于库龄在 2-3 年的，公司对其后续是否能在生产中使用进行评估，对于预计能在生产中领用的，公司根据最近领料情况及在手订单情况对其后续是否能在生产中使用进行评估，对于预计未来使用可能性较低的原材料，公司一般会考虑折价变卖给原供应商，公司参考了近期向供应商折价回收的价格，期间内按照 30%的减值率计提存货跌价准备；

③对于库龄超过 3 年的，公司根据历史情况，判断这部分原材料进一步使用的可能性很小，且未来回收变卖的可能性较低，因此期间内全额计提跌价准备；

④对在生产过程中产生损坏且无法使用的原材料，以及经盘点确定实物已损坏待报废的物料，期间内公司对待报废的原材料全额计提跌价准备。

(2) 在产品、发出商品及库存商品

公司根据同一订单的合同价格和预计产品达到最终验收尚需发生的成本、销售费用及相关税费计算可变现净值，可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备；

公司在产品和发出商品减值测试以订单为单位，同一订单为数台相同的设备或整条生产线。具体如下：①同一订单中包含多台相同的设备时，成本核算上以同一订单进行归集，以订单为单位测算产品售价和预计产品达到最终验收尚需发生的成本及相关税费的差额，与账面价值进行比较，测算是否发生减值；②以多台不同设备组装的生产线出售的，成本同样以订单进行归集，客户对生产线亦是整体验收，单个组成部分或单个设备不合格时将导致整条生产线无法验收，且合同约定的是整线的价格，未对单个设备的价格进行约定，因此以整线为单位进行测算。

2、相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符，与以前年度会计政策是否一致，是否存在通过计提跌价准备调节利润的情形

公司的存货跌价会计政策与以前年度一致。公司与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提会计政策无明显差异，具体如下：

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
先导智能	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计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其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。其中，对于原材料及在产品，本公司根据库龄、保管状态及预计未来销售情况等因素计提存货跌价准备。
赢合科技	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
	售费用以及相关税费后的金额。 各类存货可变现净值的确定依据如下： ① 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。 ② 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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，确定其可变现净值。 ③ 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，应当分别确定其可变现净值，并与其相对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 存货跌价准备按单个存货项目(或存货类别)计提，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。
杭可科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计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其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
科瑞技术	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价低的存货，按存货类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复。
海目星	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
	存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
信宇人	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提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
本公司	于资产负债表日，存货按照账面价值与合同价格和预计产品达到最终验收尚需发生的成本及相关税费的差额孰低计量，对成本高于差额的，计提存货跌价准备，计入当期损益。计提存货跌价准备时，原材料按类别计提，产成品按单个存货项目计提。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备的具体计提政策符合会计准则的规定，与同行业可比公司存货跌价准备计提不存在重大差异，公司严格执行存货跌价准备计提政策，除原材料以外的存货从项目维度进行分析，符合行业背景及公司的经营特征，具有商业合理性。公司的存货跌价计提政策与以前年度保持一致，不存在通过变更存货跌价准备计提的会计政策和会计估计以调节利润的情形。

（三）说明动力锂电设备业务涉及亏损项目的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同金额、累计已发生成本、预计亏损金额及形成原因，相关存货的具体形态及对应跌价准备计提金额；同时，说明公司针对亏损项目已采取或拟采取的具体应对措施，相关业务是否存在战略调整计划

本期内，由于在价格端让步或成本端投入较高等因素，公司在资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，具体原因可分为以下几种类型：

项目	内容
类型 1	为拓展新客户新产品，出于商务角度考虑，在竞标阶段存在价格让步
类型 2	下游客户建厂规划调整影响，部分项目验收周期拉长，公司人员持续投入产生较高人工成本
类型 3	公司切入动力锂电设备领域初期，技术工艺尚在磨合期，过程中存在设计变更，整改成本较高
类型 4	下游客户经营异常

动力锂电设备业务涉及亏损的主要项目如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	含税合同总金额	存货余额	预计亏损金额	形成原因	存货具体形态	存货跌价准备
1	客户 R	FR plant L1-inspection	26,008.78	10,471.20	2,944.81	类型 2	在产品	2,944.81
2	客户 T	丝网印刷	1,840.00	1,770.95	1,594.44	类型 4	在产品	1,594.44
3	客户 Y	电池车间生产线组装	7,774.43	9,035.08	2,249.48	类型 1	发出商品	2,249.48
4	客户 Q	电池预成组生产线	7,330.00	6,536.04	1,949.12	类型 3	发出商品	1,949.12
5	客户 F	高速切叠一体机	2,746.80	3,623.82	1,237.10	类型 2 和 类型 3	发出商品	1,237.10
合计			45,700.01	31,437.08	9,974.96			9,974.96

针对上述亏损项目，公司充分测算了预计可回收金额之后，计提了对应的存货跌价准备。同时，积极调整生产过程当中的成本控制环节，针对设计图纸以及成本预算进行研究，减少冗余的材料投入及不必要的其他成本开支。

截至目前，公司尚未对上述业务进行战略调整计划。

二、核查程序及意见

（一）核查程序

持续督导券商执行了以下程序：

- 1、获取并查阅公司的存货明细，与同行业可比公司存货占比情况进行对比；
- 2、查阅公司存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司计提政策及计提比例进行对比；
- 3、获取并查阅公司动力锂电设备业务涉及亏损的主要项目存货明细，了解公司的采取的应对措施情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导券商认为：

- 1、公司 1 年以上的存货较上期占比增加，主要原因是受动力锂电下游市场产能过剩影响，公司部分客户推迟设备验收进程导致的，具有合理商业背景；公司存货余额占在手订单的比例份额占比整体较为稳定，存货占资产总额的比例本期和上期保持稳定，且与同行业公司不存在重大差异；
- 2、公司对 2024 年度存货跌价准备计提过程中使用的方法与以前年度会计政策一致，与同行业可比公司不存在重大差异，未发现利用存货跌价准备调节利润的情形；
- 3、公司动力锂电设备业务主要项目涉及亏损主要是在价格端让步或成本端投入较高等因素所致，公司已积极优化调整生产过程当中的成本控制环节，未涉及业务战略调整计划。

问题四：关于递延所得税资产

年报显示，公司期末可抵扣暂时性差异为 23.58 亿元，递延所得税资产为 2.90 亿元，同比增加 66.74%。年报称，主要原因是本报告期可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益等等可抵扣暂时性差异的影响增加。

请公司：（1）分项说明可抵扣暂时性差异及递延所得税资产明细金额的具体测算过程、确认依据，说明确认递延所得税资产的依据是否充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定。（2）说明递延所得税资产与可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益之间的勾稽关系是否一致，并结合公司持续经营能力及持续盈利能力、存在大额可抵扣亏损和资产减值准备等情况，说明公司未来是否能获得足够的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。（3）结合公司所处行业特点、自身经营模式以及同行业公司情况，说明递延所得税资产占总资产、净利润的比例是否合理，是否存在资产结构异常或业绩调节迹象。

回复：

一、公司回复说明

（一）分项说明可抵扣暂时性差异及递延所得税资产明细金额的具体测算过程、确认依据，说明确认递延所得税资产的依据是否充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定

截至 2024 年 12 月 31 日，未经抵消的可抵扣暂时性差异和递延所得税资产明细如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
可抵扣亏损	128,205.81	19,230.87
信用减值准备	38,768.00	5,815.20
资产减值准备	18,941.38	2,829.57
租赁负债	9,839.32	1,521.69
递延收益	9,447.17	1,417.08
其他暂时性差异	1,895.39	284.79
合计	207,097.07	31,099.20

如上表所示，公司按《企业会计准则第 18 号-所得税》中的相关规定，将在确定未来收回资产或清偿负债期间的应纳税所得额时，将导致产生可抵扣金额的暂时性差异确认递延所得税资产，分项说明如下：

1、资产减值准备及信用减值准备

2024 年末，公司累计确认资产减值准备暂时性差异 18,941.38 万元，其中包含合同资产减值准备暂时性差异 1,241.65 万元和存货跌价准备暂时性差异 17,699.73 万元；累计确认信用减值准备暂时性差异 38,768.00 万元，其中包含应收账款减值准备暂时性差异 36,508.35 万元和其他应收款减值准备暂时性差异 2,259.65 万元。合同资产、存货及应收款项计提的减值在缴纳所得税时不予抵扣，在实际发生损失时根据《企业资产损失所得税税前扣除管理办法》（国家税务总局 2011 年第 25 号公告）规定：“准予在企业所得税税前扣除的资产损失”。因此产生的暂时性差异属于可抵扣暂时性差异，可对应母公司和子公司的所得税税率分别计提递延所得税资产 8,644.77 万元，符合企业会计准则的规定。

2、可抵扣亏损

根据《中华人民共和国企业所得税法》第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年。”同时，根据财政部、税务总局发布的《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。”

根据企业会计准则，递延所得税资产的确认应以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限。于 2024 年末，公司以预计未来很可能获得足够的应纳税所得额以弥补可抵扣亏损的金额，确认递延所得税资产，符合企业会计准则的相关规定。

3、租赁负债

根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》规定，以经营租赁方式租入固定资产发生的租赁费用支出，按照租赁期限均匀扣除。由于税法规定经营租赁

按租金支付进度在税前抵扣，并不认可会计上确认的使用权资产和租赁负债的折旧和摊销额，因此在租赁期开始日使用权资产和租赁负债的计税基础均为零。因此，各年末的使用权资产及租赁负债的账面价值和计税基础的差额分别构成应纳税暂时性差异及可抵扣暂时性差异，并按照企业会计准则的规定分别确认递延所得税负债和递延所得税资产。随着使用权资产在后续期间账面价值逐渐摊销至零，租赁负债随着租金支付及财务费用的摊销确认，账面价值逐渐亦减少至零，因此与租赁负债相关的递延所得税资产会随着使用权资产摊销产生的应纳税所得额的影响而逐渐被抵扣，因此未来能够有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异。

4、递延收益

2024 年末，公司累计确认递延收益产生的可抵扣暂时性差异 9,447.17 万元。由于税法规定该等不满足不征税收入条件的政府补助应该在收到款项当期立即计入应纳税所得额。该等递延收益在未来期间结转至利润表时，由于收到款项当期已进行纳税调增，因此在递延收益摊销确认时应予纳税调减，形成了账面价值和计税基础之间的暂时性差异，可对应计提递延所得税资产 1,417.08 万元，符合会计准则的规定。

综上，公司确认递延所得税资产的依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（二）说明递延所得税资产与可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益之间的勾稽关系是否一致，并结合公司持续经营能力及持续盈利能力、存在大额可抵扣亏损和资产减值准备等情况，说明公司未来是否能获得足够的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额

1、说明递延所得税资产与可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益之间的勾稽关系是否一致

（1）与可抵扣亏损之间的勾稽

2024 年末，因公司进一步经营亏损，导致公司税务可抵扣亏损金额增加至 163,411.65 万元，其中确认递延所得税资产的税务可抵扣亏损金额为 128,205.81 万元，未确认递延所得税资产的税务可抵扣亏损金额 35,205.84 万元，主要是部

分子公司成立后尚未实现盈利，未来在税务亏损可抵扣年限内亦不确定可以产生足够的税前利润用以抵扣可抵扣亏损，因此未针对可抵扣亏损及暂时性差异确认递延所得税资产。其勾稽关系如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
可抵扣亏损	128,205.81	15%	19,230.87

(2) 与信用减值损失之间的勾稽

2024 年末，公司确认递延所得税资产的减值准备余额合计为 38,768.00 万元，主要包括应收账款坏账准备和其他应收款坏账准备，按对应所得税率确认递延所得税资产 5,815.20 万元。其勾稽关系如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
坏账准备	38,768.00	15%	5,815.20

(3) 与递延收益之间的勾稽

2024 年末，公司递延收益余额为 9,447.17 万元，按对应所得税率确认递延所得税资产 1,417.08 万元。其勾稽关系如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
递延收益	9,447.17	15%	1,417.08

综上，公司递延所得税资产与可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益之间的勾稽关系一致。

2、结合公司持续经营能力及持续盈利能力、存在大额可抵扣亏损和资产减值准备等情况，说明公司未来是否能获得足够的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额

截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产负债表中递延所得税资产主要由可抵扣亏损、资产减值准备、信用减值准备、租赁负债、递延收益等项目组成。上述递延所得税资产将随着款项的回收、后续的盈利转回，减值风险较小，主要原因如下：

(1) 资产/信用减值准备

主要由应收账款计提的信用减值损失和存货及合同资产计提的资产减值损失构成，占比 27.80%，公司应收款项主要为行业龙头客户，信用风险较低，公司按照预期信用损失模型计提预期信用损失；同时公司进入动力锂电市场以来，对部分客户战略性低价接单，且由于行业下行影响，客户延长交付验收周期，项目成本上涨，计提了较高的资产减值损失，从而形成较高的递延所得税资产。上述应收款项对应的信用减值和存货对应的资产减值最终可以通过项目验收和回款实现转回，计提的递延所得税资产将相应的转回。

（2）可抵扣亏损

公司 2022 年以前一直处于持续盈利的状态，从 2023 年度起由于收入结构变动、市场竞争加剧、动力锂电设备技术工艺尚处于磨合期等因素影响，公司销售综合毛利率有所下降，在期间费用率较高的情况下，对公司经营业绩产生较大不利影响，最近两年连续亏损，应纳税所得额为负数，对此公司采取了多项措施改善目前的盈利水平。

公司作为高新技术企业，产生的可抵扣亏损可以在未来十年利用，抵扣未来期间的应纳税所得额。公司年末均会根据经济形势、经营状况等对未来 10 年做出相应的盈利预测，根据公司 2024 年末进行的 2025 年-2034 年的盈利预测，预计母公司及个别子公司未来有足够的预计应纳税所得额可抵扣，因此公司以很可能取得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认由此产生的递延所得税资产。公司的预测依据具体如下：

1）在手订单金额充足

初步统计，截至 2025 年 5 月末，公司在手订单金额合计约 492,094.80 万元。结合过往经验，公司相关项目生产周期 3-12 个月不等，预计项目验收时间集中在 2025 年及 2026 年，公司的在手订单充足。同时，公司的在手订单主要来自新能源科技、比亚迪、宁德时代、国轩高科等国内外知名锂电池厂商，经营情况良好且订单量较为稳定，为公司的持续经营提供保障。

2）项目毛利回升

公司的生产成本主要为直接材料、直接人工、制造费用、运输费用。公司主要根据历史期间的实际成本进行测算。2024 年度，受下游客户产能扩张规划调

整的影响，公司部分项目验收周期拉长，以致无法及时确认收入，公司锂电池制造设备业务收入由 2023 年 382,457.78 万元下降至 2024 年 202,541.46 万元；而受国内锂电设备领域市场竞争激烈的影响，公司锂电池制造装备毛利率由 2023 年的 24.59%下降至 2024 年的 6.61%，上述因素导致公司 2024 年全年收入规模、毛利率水平较 2023 年均呈现较大幅度下降。经过一年多的经营调整，2025 年第一季度，公司加快项目周转及控本降费等系列措施取得一定成效，毛利率提升，费用率下降，经营业绩于 2025 年一季度扭亏为盈。

同时公司将进一步加强成本管理，从投标至售后的全流程强化收入、成本及毛利的核算，对于物料及人力投入将严格预算管理及流程审批，设立红色预警线，对于部分不符合公司成本预算要求的项目，将酌情考虑与客户重新协商价格或调整方案，从而保障订单的利润空间，降低订单发生亏损的概率。

3) 期间费用率下降

公司的主要费用包括：销售费用、管理费用、研发费用及财务费用等。相比于可比公司，公司进入动力锂电领域的时间较晚，故 2021 年以来公司为把握行业红利、抢占快速增长的市场，实施了较为激进的扩张计划，采取全面铺开策略，多赛道探索增加成本，管理离散度增大，固定资产投资及人员招聘规模（巅峰时期超一万人）均大幅增长。尽管 2023 年下半年启动“瘦身健体”计划（优化人员、资源整合），但厂房折旧摊销、人员工资开支、研发投入、管理行政支出等具有一定的刚性，未能同步降低，效果存在一定滞后，2024 年仍处于调整阵痛期，且由于 2024 年的营业收入下降比例显著高于费用下降比例，所以本公司的 2024 年期间费用率高于 2023 年的水平。公司将进一步优化人员等组织架构调整，适度合并部分组织机构，压缩中后台人员数量，加强对生产管理及销售人员的考核，努力提升公司的人均创收，以上举措已初见成效，2025 年一季度的费用率较上年同期已显著下降。

综上所述，公司以很可能取得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认由此产生的递延所得税资产，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）结合公司所处行业特点、自身经营模式以及同行业公司情况，说明递延所得税资产占总资产、净利润的比例是否合理，是否存在资产结构异常或业绩调节迹象

公司与同行业可比公司的递延所得税资产占总资产、净利润的比例如下：

单位：万元

公司名称	审定递延所得税资产	递延所得税资产占资产总额的比例	本期递延所得税费用	递延所得税费用占归母净利润的比例
先导智能	68,073.20	1.88%	19,254.62	67.30%
赢合科技	38,761.73	2.63%	4,324.36	8.59%
杭可科技	10,080.79	1.03%	2,201.38	6.75%
科瑞技术	5,839.43	1.07%	928.07	6.66%
海目星	12,114.59	1.05%	3,139.84	-19.25%
信宇人	3,548.04	1.74%	1,409.90	-22.29%
平均值	23,069.63	1.74%	5,209.69	30.39%
公司	28,985.99	3.30%	15,314.72	-14.67%

如上表所示，公司递延所得税资产占总资产的比例较同行业平均水平高，主要系公司报告期内出现高于同行业企业的大额亏损，对应产生的可抵扣亏损暂时性差异金额较大，同时由于公司处于制造行业，根据税法规定，开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，可按照实际发生额的 100%在税前加计扣除，进一步加大了可弥补亏损的金额，截至期末公司针对可抵扣亏损共计提 19,230.87 万元递延所得税资产，占资产总额的 2.19%，而同行业可比公司由于未弥补亏损产生的递延所得税资产占资产总额占比在 0.00%-0.78%区间内，显著低于公司水平，主要是受本公司与各可比公司的税务亏损和资产总额规模差异影响。本公司相较于同行业可比公司业绩出现亏损的原因及合理性分析详见本回复“一、（一）结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素，量化分析不同业务板块及产品（动力锂电设备、消费锂电设备等）收入及毛利率变动的具体驱动因素，说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性”；另一方面，公司具备高新技术企业资格，其形成的可抵扣亏损

结转年限为 10 年，抵扣时间较长，预计形成的亏损可完全消化。因此公司递延所得税资产占总资产的比例较高具有合理性，不存在资产结构异常迹象。

公司本期递延所得税费用占归母净利润的比例为-14.67%，较同行业平均水平 30.39%低，主要是由于先导智能本期利润总额较上期下降 179,844.35 万元，降幅达到 94.12%，同时受到研发费用加计扣除的影响，导致产生税务亏损 15,577.59 万元，对应产生可抵扣亏损的递延所得税费用 6,652.76 万元，同时先导智能本期存货跌价准备及应收账款坏账准备余额增长较大，对应计提递延所得税费用 14,304.72 万元，合计占净利润的比例达到 67.30%，拉高了同行业可比公司的平均比例。剔除先导智能公司的影响，同行业可比公司平均比例为 16.17%，从绝对值而言，与公司的差异较小。总体而言，公司递延所得税费用占归母净利润的比例符合行业特征，不存在业绩调节迹象。

二、核查程序及意见

（一）核查程序

持续督导券商执行了以下程序：

- 1、获取并查阅公司对于递延所得税资产核算的会计政策，对比《企业会计准则》的相关规定及往年会计政策情况；
- 2、获取并查阅递延所得税资产科目明细表、在手订单明细、2025 年一季度报告，了解相关递延所得税资产预计转回情况；
- 3、对比公司及同行业可比公司递延所得税资产占总资产、净利润的比例数据，分析存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，持续督导券商认为：

- 1、公司确认递延所得税资产的依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定；
- 2、公司递延所得税资产与可抵扣亏损、信用减值损失及递延收益之间的勾稽关系不存在异常情形，公司计提递延所得税资产所依据的盈利预测趋势合理；

3、公司递延所得税资产占总资产的比例较同行业平均水平高，主要系公司报告期内出现显著高于同行业企业的大额亏损，对应产生的可抵扣亏损暂时性差异金额较大，具有合理商业背景；剔除存在特殊影响因素的先导智能的影响后，本期递延所得税费用占净利润的比例较同行业平均水平不存在重大差异；未发现资产结构异常或业绩调节迹象。

问题五：关于流动性风险

年报显示，公司资产负债率为 74.20%。从负债结构来看，期末公司带息负债为 19.65 亿元，同比减少 27.02%，其中短期借款为 7.28 亿元，一年内到期的非流动负债为 5.93 亿元，长期借款为 6.43 亿元。公司本期发生财务费用为 9,957.83 万元，同比增加 50.62%，其中利息支出 9,916.77 万元。

请公司：（1）补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施；（2）结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性；（3）补充财务费用大幅增长对公司正常生产经营、运营资金需求等带来的影响。

回复：

一、公司回复说明

（一）补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施

1、有息负债情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司主要有息负债的明细如下：

单位：万元

科目	债务类型	金额	利率	期限
短期借款	保证借款	14,212.82	3.30%-4.00%	1 年以内（含 1 年）
	信用借款	11,240.96	3.30%	1 年以内（含 1 年）
	保理融资	550.67	/	1 年以内（含 1 年）
	票据贴现	17,333.78	0.75%-1.50%	1 年以内（含 1 年）
	数字化债权凭证融资	29,500.00	3.00%-4.27%	1 年以内（含 1 年）
长期借款（含一年内到期）	抵押借款	10,308.68	2.95%	2028 年
	信用借款	110,987.30	2.45%-4.20%	2026 年-2031 年

科目	债务类型	金额	利率	期限
合计		194,134.21		

注：供应商融资安排中的保理融资费用由供应商承担。

2、未来偿债安排及流动性风险分析

2024 年末，公司的广义货币资金及可支配的营运资金金额如下：

单位：万元

科目	序号	2024 年 12 月 31 日/ 2024 年度
库存现金		1.40
银行存款		77,714.50
其他货币资金		6,176.65
合计	A	83,892.55
应收票据	B	6,922.44
应收账款	C	123,694.65
应收款项融资	D	57,103.41
应付票据	E	28,458.29
应付账款	F	193,628.45
可支配营运资金金额	$G=A+B+C+D-E-F$	49,526.31

2024 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 83,892.55 万元，其中：其他货币资金 6,176.65 万元，主要系银行承兑汇票保证金等。可支配营运资金金额为 49,526.31 万元，而短期借款余额为 72,838.23 万元，一年内到期的非流动负债余额为 59,347.04 万元，合计公司须在一年内进行偿还的借款为 132,185.27 万元，可支配营运资金与短期内需偿还的有息负债金额相比具有一定的资金缺口，未来主要使用经营活动产生的现金流量和银行授信资源偿还。

公司有息负债主要为银行借款，鉴于公司与各银行机构良好的合作关系，公司预计大部分有息负债均可取得银行转贷、续贷。截至 2024 年末，银行等金融机构授信额度为 375,000.00 万元，已使用额度为 240,892.60 万元，尚未使用额度为 134,107.40 万元，主要合作银行包括工商银行、建设银行、中国银行等信用等级较高的银行。

截至目前，公司资信良好，与多家商业银行保持着良好的合作关系。经与主要授信银行沟通，公司相关授信续约不存在实质性障碍，公司的银行贷款保持稳定。

截至 2024 年末，公司负债规模仍然较大，若未来银行机构出现抽贷，或公司经营资金出现周转困难，则会对公司流动性产生负面影响。公司已在 2024 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素：（五）财务风险”做出如下风险提示：

“4、资产负债率较高导致的偿债风险

报告期末，公司合并报表资产负债率为 74.20%，相较期初减少 1.42 个百分点，但仍处于较高水平。公司项目规模较大和项目执行周期相对较长，从而导致的分阶段结算形成较高余额及比例的合同负债，以及业务模式导致公司需合理利用供应商采购付款信用期和支付方式形成的较高余额及比例的应付票据和应付账款，此外公司目前需要投入较大金额的固定资产投入和日常营运资金导致公司需要通过银行借款的融资方式，进而导致银行借款等有息负债相对较高。公司长期以来与主要贷款银行形成了良好的合作关系，取得了较高的银行授信额度。公司已采取多项措施积极改善现金流状况，但若经济环境或市场需求发生重大不利变化，或者公司融资渠道受阻等融资情况发生重大不利变化，或者改善现金流措施无法行之有效，公司将存在无法偿还到期债务的风险。”

3、针对流动性风险公司已采取或拟采取的相关举措

针对流动性风险，公司已采取或拟采取如下措施：

（1）优化应收账款管理。公司已与相关客户保持常态化高层沟通机制，安排相关同事点对点跟催客户已验收项目的付款流程，取得积极效果。截至 2025 年 5 月 31 日，公司 2024 年末应收账款已回款 63,521.81 万元，2025 年第一季度已实现经营现金净流入 11,844.62 万元。后续公司会持续加强客户信用评估，合理制定信用政策，保持与客户的及时有效沟通，建立有效的催款机制，进一步减少逾期账款的发生。

（2）加强存货管理。公司已结合在手订单情况合理安排生产任务，与客户紧密沟通及时项目交付及验收。后续公司会持续优化生产计划，充分借助 EP 系

统等信息化管理手段，努力提高项目设计、齐套、生产、装配、出货全流程速度，加快存货周转速度；与供应商建立良好的合作关系，优化采购流程，降低采购成本和存货持有成本。

（3）拓宽融资渠道。公司已跟相关金融机构沟通汇报 2025 年第一季度经营情况，并在 2024 年度股东会审议通过向银行和非银行金融机构申请不超过 65 亿元人民币的综合授信额度。后续公司会持续与相关金融机构保持紧密沟通，及时落实授信审批进度，积极寻求多元化的融资渠道，合理安排融资结构，根据公司的经营状况和资金需求，优化长短期债务的比例，降低融资成本和财务风险。

（4）提升盈利能力。公司 2025 年第一季度实现归母净利润 1,281.97 万元，经营现金净流入 11,844.62 万元，已初步实现扭亏为盈和经营净现金流转正目标。后续公司会持续优化产品结构，加大关键零部件自主研发以及自有机加能力的自足率，围绕原材料国产替用、工艺优化、采购降本、质量提升、缩减消耗等方面，充分挖掘降本点，努力提升产品毛利率。持续加强费用管控和提质增效工作，提升人员效能，扎实促进经营业绩实现持续盈利。

（二）结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性

2024 年 12 月 31 日，公司及同行业可比公司合并报表口径的资产负债率明细如下：

可比公司名称	2024 年 12 月 31 日
先导智能	68.00%
赢合科技	52.85%
杭可科技	47.13%
科瑞技术	41.97%
海目星	72.02%
信宇人	59.59%
行业平均	56.93%
本公司	74.20%

2024 年末，公司的资产负债率为 74.20%，高于同行业可比公司平均水平 56.93%，主要系公司有息负债及应付账款比例较高，具体分析如下：

1、2024 年末，公司付息债务（短期借款、一年内到期的长期借款和长期借款）为 194,134.21 万元，占资产总额的比例为 22.08%，高于同行业可比公司平均水平 11.45%。主要系先导智能和赢合科技均于 2015 年即完成 IPO 上市动作，后又于 2018 年至 2021 年经过多轮融资，募集时间早且募集资金规模较大，有效降低了可比公司对于银行借款的依赖性。相比较而言，公司上市时间相对偏晚，股权融资的资金远低于上述两家可比公司，仍需依靠有息负债满足日常营运及生产所需设备建设的需求；科瑞技术和杭可科技的业务较稳定，而公司自 2022 年起自消费锂电切入动力锂电，仍处于成长阶段，所需固定资产投资和运营成本较高，因此借入了较大金额的固定资产专用借款和流动资金借款，导致银行借款余额较高。海目星的有息负债占总资产的比例为 33.70%，高于本公司。

2、2024 年末，公司应付账款为 193,628.45 万元，占资产总额的比例为 22.02%，高于同行业可比公司平均水平 14.22%。主要系从业务模式来看，公司切入动力锂电时间较晚，项目周期相对较长，设备生产完毕后仍需经过一段时间的试运行和质保期才能收回全部项目款项，因此公司前期需为项目垫付材料及人工成本。公司物料采购的集中投入期一般在合同签订后的 4 到 7 个月内，同时公司销售毛利率处于合理区间范围内，因此预收项目款和发货进度款不能完全满足公司营运资金需求，公司营运资金会比较紧张。为解决营运资金紧张局面，公司支付采购货款时通过合理利用采购信用期、票据结算等方式来提高自有资金使用效率，减少对营运资金的占用。同时公司采用供应链融资的方式与供应商进行结算，账期可长达 11 个月，因此导致应付款项等经营性负债科目余额的占比较高。

综上所述，2024 年末公司资产负债率较高，主要系受业务模式导致公司需合理利用供应商采购付款信用期和支付方式形成的较高余额及比例的应付票据和应付账款，以及公司目前处于动力锂电成长阶段需要投入较大金额的固定资产投资和日常营运资金导致公司需要通过采用银行借款的融资方式进而导致银行借款等有息负债相对较高等因素综合影响导致，具有商业合理性。

（三）补充财务费用大幅增长对公司正常生产经营、运营资金需求等带来的影响

2024 年度和 2023 年度公司财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动
财务费用	9,957.83	6,611.29	3,346.54

如上表所示，公司财务费用从 2023 年的 6,611.29 万元上涨至 2024 年的 9,957.83 万元，涨幅 50.62%，主要系公司发行的可转换公司债券“利元转债”计提的利息费用化增加以及借款利息增加所致，利息支出的具体明细如下：

单位：万元

利息支出类型	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
短期借款	2,408.20	17.36%	771.95	8.00%
长期借款	5,097.29	36.74%	4,237.95	43.92%
应付债券	5,462.85	39.36%	3,672.45	38.05%
其中：利息资本化金额	3,958.58	28.52%	1,784.34	18.49%
贴现费用	394.3	2.84%	231.29	2.40%
租赁负债	512.71	3.70%	735.86	7.63%
合计	13,875.35	100.00%	9,649.50	100.00%

可转换公司债券“利元转债”计提的利息是根据期初确定的实际利率作为计算基础，公司按月摊销相应费用，这部分费用没有实际支付，不会对公司现金流产生影响；2024 年公司根据可转换公司债券票面利率实际支付利息 554.94 万元，金额较小对公司正常生产经营、运营资金需求无重大影响，且 2024 年末，公司可转债已全部转股或赎回。

公司银行借款利息增长会对经营及业绩带来一定的负面影响，但公司长期以来与银行保持良好的合作关系，融资渠道畅通，公司财务费用增长不会影响公司正常生产经营及运营资金需求。

二、核查程序及意见

（一）核查程序

持续督导券商执行了以下程序：

1、获取并查阅公司 2024 年末有息负债相关科目明细表、2025 年第一季度报告、银行授信明细等相关资料；

2、查询同行业可比公司公告等资料，对比公司与同行业可比公司 2024 年年末资产负债率情况，分析公司的资产负债率与同行业可比公司存在差异的原因；

3、获取并查阅公司 2024 年度财务费用明细，了解财务费用构成及支出情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导券商认为：

1、公司总体负债规模仍然较大，可支配营运资金与短期内需偿还的有息负债金额相比具有一定的资金缺口，公司已针对流动性风险制订了针对性的相关举措，并已在 2024 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素：（五）财务风险”中提示相关风险；

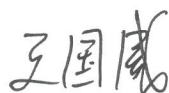
2、公司资产负债率较高，主要系受业务模式及公司发展阶段资金所需所致，具有合理商业背景；

3、公司财务费用增长会对经营及业绩带来一定的负面影响，但目前公司融资渠道畅通，不会影响公司正常生产经营及运营资金需求。

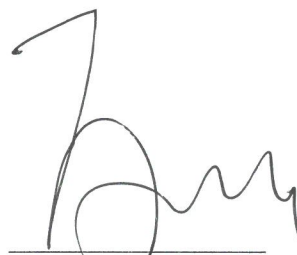
（以下无正文）

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于广东利元亨智能装备股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：



王国威



夏晓辉

中信证券股份有限公司

2025 年 6 月 16 日

