证券代码:603666 亿嘉和 公告编号:2025-031

亿嘉和科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

亿嘉和科技股份有限公司(以下简称“公司”“亿嘉和”)近日收到上海证券交易所下发的《关于亿嘉和科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函[2025]0773号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》要求,公司会同天衡会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)、华泰联合证券有限责任公司(以下简称“保荐人”)对《问询函》所列问题逐项进行了认真核查及落实,现就函件相关问题回复如下:

问题1 关于经营情况

年报显示,公司全年实现营业收入5.85亿元,同比下滑21.80%。具体来看,不同细分行业、产品、地区、销售模式的收入与毛利率同比均发生较大变化,但未披露具体原因。其中,境外地区实现收入1.13亿元,上年同期仅77.82万元;非电力行业收入同比再次大幅增长35.13%。分季度看,第三季度、第四季度收入占比分别为44.27%和31.45%,与往年季度数据差异较大。此外,公司前五名客户销售金额4.51亿元,占比由38.38%上升到77.01%;前五名供应商采购金额2.21亿元,向第一名供应商采购金额1.02亿元,占比17.02%,公开资料显示,讯汇科技2024年开始对亿嘉和销售,主要内容为亿嘉和作为中间方销售的智能运维检测辅控设备,全年销售金额0.90亿元,数额与公司年报所列金额存在差异。

请公司补充披露:(1)具体分析报告期内公司不同细分行业、产品、地区、销售模式的收入与毛利率同比均发生较大变化的原因;(2)结合公司主要产品分季度销售情况,说明第三季度收入大幅增加的原因,以及季度业绩波动与以前年度存在差异的原因及合理性,并说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》相关要求;(3)向前五名客户销售的情况,包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、应收账款余额与坏账计提情况,说明前五名客户销售占比大幅增长的原因;(4)前五名供应商的名称、合作期限、关联关系、交易背景、交易金额和付款情况,年报披露数据与上述公开资料存在差异的原因和合理性。请年审会计师发表意见。

回复:

一、具体分析报告期内公司不同细分行业、产品、地区、销售模式的收入与毛利率同比均发生较大变化的原因

2024年度,公司实现营业收入5.85亿元,较上年同期下降21.80%,综合毛利率为32.76%,较上年同期下降4.47%,较2023年度发生变动主要系受市场环境、销售产品结构变化等因素影响所致,主营业务具体变动分析如下:

(一)主营业务细分行业情况

2024年度,公司分行业主营业务收入、毛利率与上年同期比较情况如下:

单位:万元

行业	主营业务收入			毛利率		
	2024年	2023年	变动率	2024年	2023年	变动率
电力行业	35,266.28	46,022.13	-23.37%	30.36%	39.44%	减少9.08个百分点
非电力行业	14,453.32	10,696.73	35.13%	42.21%	35.24%	增加6.97个百分点
合计	49,719.59	56,717.86	-12.34%	33.80%	39.55%	减少5.75个百分点

注:上表中分项的合计值与所列示的合计数存在差异系因四舍五入导致,下同

1、电力行业

从电力行业来看,2024年度,公司电力行业主营业务收入为3.53亿元,较上年同期下降23.37%,相应收入下降主要原因系电力行业机器人产品业务的营业收入下降较多。首先,公司于2019年、2020年陆续推出室外带电作业机器人和室内操作机器人,帮助客户解决安全性作业的问题,相关产品在2020年、2021年陆续交付验收后确认了收入。室外带电作业机器人和室内操作机器人是创新性产品,根据客户在应用过程中提出的新需求,公司推进新一代产品的技术升级并于2024年通过了国网EIP认证,开始进行全国推广。新一代产品的技术升级、市场拓展等需要一定周期,当前尚未进行大规模交付并形成销售收入。此外,近几年,电力行业客户投资结构有所变化,因机器人属于智能运维领域,非电力基础性设备,在客户投资整体偏紧、投资重点发生调整情况下,机器人智能设备的招标规模有所下降,因而影响了机器人业务的收入。

公司2024年度电力行业主营业务毛利率为30.36%,较上年同期减少9.08个百分点,主要系:智能电网及智能自动化设备销售收入占比提升,该类产品业务毛利率低于机器人产品业务,导致电力行业整体毛利率下降。

2、非电力行业

从非电力行业来看,2024年度,公司非电力行业营业收入为1.45亿元,较上年同期增加35.13%,非电力行业毛利率42.21%,较上年同期增加6.97个百分点,主要原因系:公司2024年度清洁机器人产品销售规模大幅提升,实现收入1.13亿元,而2023年度仅实现营业收入406.45万元,同时,该项业务当期毛利率较高,从而导致非电力行业营业收入及毛利率均有所增加。

2023年度和2024年度,公司主营业务中非电力行业的产品收入明细如下:

单位:万元

产品类型	2024年度	2023年度	变动率(%)
机器人产品	13,553.52	5,463.89	148.06
其中:清洁机器人	11,303.22	406.92	2677.75
智能自动化设备	899.79	5,002.60	-82.01
无人机巡检	-	229.24	/
合计	14,453.31	10,696.73	35.13

如上表,2024年度,清洁机器人产品业务营业收入大幅增加,占非电力行业机器人总营收的83.40%。清洁机器人业务的相关情况如下:

公司于2022年组建商用清洁机器人团队,开始研发商用清洁机器人产品。2023年3月,公司正式对外发布清洁机器人系列产品,并全力拓展客户及渠道资源,在国内、国外市场并行布局。公司清洁机器人产品为自产自销,目前,该类产品的终端客户主要集中于海外市场,公司在境外销售清洁机器人产品时采用经销模式。公司现已搭建了较稳定的经销渠道及客户资源,截至目前,公司商用清洁机器人在日本、韩国、法国、意大利、德国、新加坡、挪威、瑞士、斯洛文尼亚等多个国家已有产品交付,国内市场在南京、深圳、广州、重庆、厦门、东莞等地区的多个场景中已落地。

(二)主营业务分产品情况

2024年度,公司分产品主营业务收入、毛利率与上年同期比较情况如下:

单位:万元

产品	主营业务收入			毛利率		
	2024年	2023年	变动率	2024年	2023年	变动率
机器人产品	31,185.21	40,166.79	-22.36%	39.82%	40.24%	减少0.42个百分点
智能电网及智能自动化设备	17,561.67	14,918.93	17.71%	23.31%	35.38%	减少12.07个百分点
无人机巡检服务	972.71	1,632.14	-40.40%	30.17%	29.44%	增加0.73个百分点
合计	49,719.59	56,717.86	-12.34%	33.80%	39.55%	减少5.75个百分点

2024年度,公司机器人产品实现营业收入3.12亿元,较上年同期下降22.36%,毛利率39.82%,与上年同期基本持平,其中,相关收入下降主要原因系:虽然公司清洁机器人产品营业收入较上年有所提升,但如前文所述,电力行业机器人产品整体销售收入有所下降。公司机器人产品业务本年度毛利率水平与上年度基本持平。

2024年度,公司智能电网及智能自动化设备营业收入1.76亿元,较上年同期增加17.71%,毛利率23.31%,较上年同期减少12.07个百分点,主要原因系:公司加大了智能电网及智能自动化设备业务的推广力度,获取了更多的订单,进而该业务营业收入增加;但相较于2023年度,低毛利的智能电网及智能自动化设备项目销售额占比有所上升,同时受交付成本增加等因素影响,智能电网及智能自动化设备毛利率有所下滑。

2024年度,公司无人机巡检服务营业收入972.71万元,较上年同期下降40.40%,毛利率30.17%,较上年同期增加0.73个百分点,基本持平。相关收入下降主要原因系:受市场竞争激烈、客户需求变化等因素影响,公司在电力行业获得无人机巡检服务的订单减少,导致2024年度确认无人机巡检服务的营业收入有所下降。

就上述智能电网与智能自动化设备产品,相关说明如下:

智能电网及智能自动化设备业务主要面向电网行业客户以及具有智能自动化制造需求的其他行业客户。其中,智能电网设备是为电网客户提供解决方案,包括智能监测、智能巡视、智能检测等设备及系统,智能自动化设备主要为制造行业客户提供智能制造的系统解决方案。

2023年、2024年,公司主营业务中智能电网及智能自动化设备分行业收入明细如下:

单位:万元

行业	2024年度		2023年度		变动率(%)
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
电力行业	16,661.87	94.88	9,916.33	66.47	68.02
非电力行业	899.79	5.12	5,002.60	33.53	-82.01
合计	17,561.67	100.00	14,918.93	100.00	17.71

(1)电力行业智能电网设备

2024年度,公司主营业务中电力行业的智能电网设备前2名客户收入占比为99%,具体如下:

单位:万元

客户	2024年	2023年
扬州北辰电气集团有限公司	8,161.44	1,433.63
国家电网	8,071.90	5,234.07
合计	16,233.34	6,667.70
占电力行业智能电网设备收入比例	99%	67%

2024年度,电力行业的智能电网设备收入较上年同期增加6,502.70万元,主要系扬州北辰智能装备采购项目确认收入金额较大所致(该项目具体情况参见本回复问题3)。

(2)非电力行业智能自动化设备

2024年度,非电力行业智能自动化设备收入899.79万元,较上年同期5,002.60万元,减少4,102.81万元,主要原因是:公司在2022年度开始启动智能制造解决方案等产品与服务业务,帮助客户提质增效、数转智改产业升级,相关业务在2023年实现了规模销售,2024年受市场环境、客户投资等因素影响,相关收入有所下降。

(三)主营业务分地区情况

2024年度,公司分地区主营业务收入、毛利率与上年同期比较情况如下:

单位:万元

地区	主营业务收入			毛利率		
	2024年	2023年	变动率	2024年	2023年	变动率
境内	38,466.93	56,640.04	-32.09%	29.81%	38.70%	减少8.89个百分点
境外	11,252.66	77.82	14,359.68%	47.44%	3.82%	增加43.62个百分点
合计	49,719.59	56,717.86	-12.34%	33.80%	39.55%	减少5.75个百分点

从境内来看,2024年度,公司境内地区销售收入较上年下滑32.09%,毛利率减少8.89个百分点,主要系公司境内重点销售地区(如华东等地)的销售收入下降较多所致。具体原因如下:(1)公司2024年度加大了西南、西北、东北及华中地区的营销力度,各区域销售收入均有不同程度的增加,但除西北地区外,毛利率相对低的智能电网及智能自动化设备的新增订单较多,故整体毛利率水平有所下降;(2)受市场环境等因素影响,华东、华南、华北地区客户在机器人领域的投资及需求不及预期,毛利率相对高的机器人产品销售收入较上年有所下降,毛利率相对低的智能电网及智能自动化设备销售收入与上年基本持平,同时受交付成本上升等因素影响,毛利率水平有所下降。

从境外来看,2024年度,公司在境外地区销售的系清洁机器人产品,实现销售收入1.13亿元,较上年同期增加14359.68%,毛利率较上年同期增加43.62%,主要原因系:(1)2023年度,公司大力开拓清洁机器人产品业务的销售渠道、客户资源,获取了规模化的订单,但仅有少量订单于当年确认收入,金额为77.82万元,毛利率偏低;(2)公司清洁机器人产品2023年度、2024年度取得的订单,在2024年度陆续实现收入,进而销售收入大幅增加,并且随着规模化效应显现,其毛利率得以提升。

(四)主营业务分销售模式情况

2024年度,公司分销售模式主营业务收入、毛利率与上年同期比较情况如下:

单位:万元

销售模式	主营业务收入			毛利率		
	2024年	2023年	变动率	2024年	2023年	变动率
直销	38,466.93	56,640.04	-32.09%	29.81%	38.70%	减少8.89个百分点
经销	11,252.66	77.82	14,359.68%	47.44%	3.82%	增加43.62个百分点
合计	49,719.59	56,717.86	-12.34%	33.80%	39.55%	减少5.75个百分点

报告期内,公司销售方式以直销为主,同时,为高效拓展海外市场,充分借助经销商的渠道资源,扩大市场覆盖范围,公司在境外销售清洁机器人产品时采用经销模式。

2024年度,公司采用直销模式实现销售收入3.85亿元,较上年同期下降32.09%,毛利率较上年同期减少8.89个百分点。公司直销模式客户主要集中在电力行业,其收入及毛利率下降的原因与前文电力行业所述原因相同,即:受市场环境等因素影响,电力行业客户在机器人领域的投资及需求不及预期,相应销售收入有所下降。公司2024年度直销模式毛利率为29.81%,较上年同期减少8.89个百分点,主要系智能电网及智能自动化设备销售收入占比提升,该类产品业务毛利率低于机器人产品业务,导致直销模式的业务毛利率有所下降。

2024年度,公司采用经销模式的业务主要是清洁机器人产品,实现销售收入1.13亿元,较上年同期增加14359.68%,毛利率较上年同期增加43.62个百分点,主要原因系:(1)2023年度,公司大力开拓清洁机器人产品业务的销售渠道、客户资源,获取了规模化的订单,但仅有少量订单于当年确认收入,金额为77.82万元,毛利率偏低;(2)公司清洁机器人产品2023年度、2024年度取得的订单,在2024年度陆续实现收入,进而销售收入大幅增加,并且随着规模化效应显现,其毛利率得以提升。公司经销模式收入的回款情况良好,2024年度主要销售款项已收回,不存在应收账款无法收回的重大风险。

(五)其他业务收入情况

2023年、2024年,公司其他业务收入构成情况如下:

单位:万元

类别	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
维保服务	3,196.72	36.34%	4,876.81	26.93%
房屋租赁	1,084.08	12.32%	693.77	3.83%
设备销售及安装、技术服务	4,463.61	50.74%	12,420.43	68.58%
机器人租赁	52.46	0.60%	118.97	0.66%
合计	8,796.87	100.00%	18,109.98	100.00%

2024年度,公司其他业务收入较上年同期减少51.43%,主要原因是:一方面,受市场环境等因素影响,公司2024年度设备销售及安装、技术服务收入为4,463.61万元,较上年同期大幅减少;另一方面,受客户产品维保计划的影响,2024年度公司维保服务收入为3,196.72万元,较上年同期减少。

综上所述,公司2024年度不同细分行业、产品、地区、销售模式的收入与毛利率同比均发生较大变化符合公司实际经营情况,具有合理性。

二、结合公司主要产品分季度销售情况,说明第三季度收入大幅增加的原因,以及季度业绩波动与以前年度存在差异的原因及合理性,并说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》相关要求

(一)结合公司主要产品分季度销售情况,说明第三季度收入大幅增加的原因,以及季度业绩波动与以前年度存在差异的原因及合理性

公司2023年度及2024年度分季度销售情况如下:

单位:万元

期间	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2024年度	营业收入	4,030.71	10,150.49	25,920.35	18,414.92	58,516.46
	占全年收入比	6.89%	17.35%	44.29%	31.47%	100.00%
	其中:电力行业收入	755.54	4,225.23	12,702.46	10,032.72	27,104.83
	扬州北辰项目	-	-	8,161.44	-	8,161.44
	非电力行业收入	2,929.60	4,008.44	3,228.61	4,286.66	14,453.32
	其他业务收入	345.56	1,916.81	1,827.84	4,095.54	8,796.87
2023年度	营业收入	14,960.32	12,922.93	10,422.79	36,521.81	74,827.84
	占全年收入比	19.99%	17.27%	13.93%	48.81%	100.00%
	其中:电力行业收入	10,373.99	8,725.29	1,167.51	25,755.34	46,022.13
	扬州北辰项目	-	-	-	-	-
	非电力行业收入	1,112.43	494.67	4,829.44	4,259.20	10,695.73
	其他业务收入	3,473.90	3,702.97	4,425.84	6,507.27	18,109.98

相较于2023年度,公司2024年度第一季度及第二季度营业收入占比较低,而第三季度及第四季度营业收入占比较高,主要原因如下:

电网业务是公司营业收入的主要来源。目前,国内电网系统设备采购遵守严格的预算管理制度,各省电网公司的投资立项申请与审批集中在每年上半年,下半年集中执行实施,故大部分项目均在下半年加快执行进度、组织验收等事项。2023年第三季度,公司大量电网项目处于执行期,至第四季度项目完成交付、验收,因而2023年第四季度收入占比较高。而2024年度,公司电网业务于第三季度完成交付、验收的项目相较于上年同期增加较多,导致2024年第三季度确认的收入大幅提升。

在2024年度第三季度确认收入的项目中,“扬州北辰电气集团有限公司生产智能装备采购项目(项目编号:ZWKJS2023100168)”(以下简称“扬州北辰智能装备采购项目”)确认收入8,161.44万元。该项目在2023年第四季度中标,于2024年第一、二季度集中实施,2024年第三季度完成交付、验收,并确认收入。该项目金额较大,是导致公司2024年第三季度营业收入相对较高的主要原因。除扬州北辰智能装备采购项目外,公司2024年第三季度电力行业确认收入前五大项目的情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	客户名称	2024年度第三季度确认收入金额	2024年度第三季度确认收入金额较大的原因
1	机器人销售项目	西安艾派信息技术有限公司	1,792.04	项目完成,验收交付
2	变电站智能巡检机器人销售项目	白银银珠电力(集团)有限责任公司信息技术服务分公司	1,109.73	项目完成,验收交付
3	图像监测设备销售项目	国网江苏省电力有限公司	590.88	项目完成,验收交付
4	电力机器人销售项目	国网上海市电力公司	584.08	项目完成,验收交付
5	充电设施项目	国网江苏省电力有限公司宿迁供电分公司	578.14	项目完成,验收交付
合计			4,654.87	-

2024年第三季度,扬州北辰智能装备采购项目及上述前五大项目合计确认金额为12,816.31万元,占当季度收入比例为49.45%。

除电网业务外,公司2023年积极拓展非电网行业相关业务,以获取更多市场机会,提高公司整体盈利水平,因项目商洽、签约、交付验收等环节均存在一定的时间周期,2023年第三、四季度非电网行业业务收入较第一、二季度增长较多。2024年度,公司非电网行业业务订单及收入规模持续有较大幅增长,非电网行业业务在验收周期等方面一般不具备典型的季节性特征,交付验收主要与项目具体情况相关,符合公司实际经营情况。

因此,公司2024年第三季度收入大幅增加,以及季度业绩波动与以前年度存在差异符合实际情况,具有合理性。

(二)相关收入确认符合《企业会计准则》相关要求

根据企业会计准则的相关规定,公司的收入确认政策为:

业务类型	境内收入确认政策	境外收入确认政策
机器人产品	按照合同约定,将符合要求的产品运送至客户指定地点,并按照客户要求完成安装调试工作,经客户验收合格,取得验收单后确认收入。	直销模式:直销是指将产品销售给最终用户 (1)对于采用FOB方式和CIF方式出口的产品销售,公司以完成报关出口离岸作为收入确认时点,在取得经海关审验的产品出口报关单、提单后确认收入; (2)对于采用EXW方式出口的产品销售,产品按合同约定生产完毕后,由客户通知其委托的物流公司到公司提货,公司将产品交付给物流公司,物流公司出具验收单后确认收入; (3)对于采用DAP方式出口的产品销售,以产品交付至客户约定的地点,公司收到产品验收单后确认收入。 经销模式:经销模式是指将产品销售给经销商,由经销商实现最终的对外销售 (1)讯汇模式销:按照合同约定,将符合要求的产品运送至客户指定地点,收到客户出具的验收单后,在确定商品对价很可能收回时确认收入; (2)非讯汇模销:公司发货至经销商时不确认收入,待经销商将产品实现销售,公司收到经销商对账单,双方核对无误后,在确定商品对价很可能收回时确认收入。
智能电网及智能自动化设备	按照合同约定,将符合要求的产品运送至客户指定地点,经客户验收合格,取得验收单后确认收入。存在在安装调试义务,则按照客户要求完成安装调试工作,并经客户验收合格,取得验收单后确认收入。	不涉及
无人机巡检服务	按照合同约定,向客户提供符合要求的设备巡检报告与数据包,并经客户验收合格,取得验收单后确认收入。	不涉及

如上表所示,对于境内销售,公司本期销售的机器人产品、智能电网及智能自动化设备及无人机巡检服务等业务,均已经客户验收,并取得验收单后确认收入。

对于境外销售,境外业务的贸易方式、销售模式存在一定差异,产品控制权转移的时点也有所不同,公司结合实际经营情况制定了详细的境外收入确认政策,公司2024年的境外销售采用买断式的经销模式,按照合同约定,公司将符合要求的产品运送至客户指定地点,收到客户出具的验收单后,在确定商品对价很可能收回时确认收入。

因此,2024年度,公司不存在提前确认或滞后确认收入的情形,收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述,公司2024年第三季度收入大幅增加,以及季度业绩波动与以前年度存在差异具备合理性,相关收入确认符合《企业会计准则》相关要求。

三、向前五名客户销售的情况,包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、应收账款余额与坏账计提情况,说明前五名客户销售占比大幅增长的原因

2024年度,公司前五名客户销售金额45,061.91万元,占比77.01%,相关情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2023年度销售额	占2023年度销售总额比例(%)	2024年度销售额	占年度销售总额比例(%)	应收账款余额(含合同资产余额)	应收账款坏账准备金额	合作期限	是否存在关联关系	交易背景	销售模式
1	国家电网有限公司	14,118.16	18.87	22,953.04	39.22	24,115.75	4,585.42	1-5年	(注1)	提供机器人产品、智能电网及智能自动化设备、无人机巡检服务	直销
2	BIB ROBOTICS PTE. LTD.	77.82	0.10	10,555.32	18.04	1,056.48	52.82	1年以内	否	提供机器人产品	经销
3	扬州北辰电气集团有限公司	2,327.94	3.11	8,161.44	13.95	1,130.99	112.22	1-4年	否	提供智能电网及智能自动化设备	直销
4	西安艾派信息技术有限公司	-	-	1,792.04	3.06	1,518.75	75.94	1年以内	否	提供机器人产品	直销
5	苏州光格科技股份有限公司	-	-	1,600.07	2.73	1,624.98	81.25	1年以内	否	提供机器人产品	直销
合计		16,523.92	22.08	45,061.91	77.01	29,446.95	4,907.65	-	-		

注:公司与国家电网有限公司(以下简称“国家电网”)不存在关联关系。上表前五名客户系同一控制下合并口径,其中国家电网的销售额中包括公司向联营企业国网瑞嘉(天津)智能机器人有限公司(以下简称“国网瑞嘉”)的销售额。公司已于2024年8月退出国网瑞嘉,公司高管王立杰、严宝祥已于2025年1月卸任国网瑞嘉董事职务,根据关联方及关联关系的相关认定标准,未来12个月内(即2026年1月前)国网瑞嘉仍属于公司的关联方。

2024年度,公司向国家电网销售22,953.04万元,较2023年度增加62.58%,主要原因系:国家电网一直以来均是公司的第一大客户,公司各年度对其实现的销售收入与其投资安排及采购需要相关,2024年度,公司向其销售巡检机器人、操作机器人、消防机器人等产品的收入有所下降,但2024年度智能电网及智能自动化设备、智慧共享充电系统等产品销售和服务收入大幅增加,整体销售收入明显上升。

2024年度,公司向BIB ROBOTICS PTE. LTD.(以下简称“BIB”)销售10,555.32万元,较2023年度增加13463.76%,主要原因系:公司2023年度积极拓展海外市场,与BIB建立了经销合作关系,并获取了规模化订单,上述订单均采用FOB的交易模式并办理了验收、出口报关、接收等相关手续。根据本回复“问题1/二/(二)”中所述的收入确认政策,结合公司与BIB公司合同约定的付款要求及履约情况等因素,遵循谨慎性原则,在BIB支付货款的比例达到90%后,公司确认对应订单的销售收入。因而上述订单中少部分于2023年度确认收入,大部分订单于2024年度各季度陆续确认收入,因此2024年销售收入大幅增加。

2024年度,公司向扬州北辰电气集团有限公司(以下简称“扬州北辰”)销售8,161.44万元,较2023年度增加250.59%,主要原因系:2023年第四季度,公司中标扬州北辰智能装备采购项目,向扬州北辰提供智能电网及智能自动化设备,项目金额较大,公司于2024年度完成交付、验收并确认收入,因此2024年销售收入大幅增加。

2024年度,公司持续加大市场拓展力度,积极开发客户资源,以推动公司业务发展。2024年公司前五名客户中,西安艾派信息技术有限公司、苏州光格科技股份有限公司均为公司新增客户,公司当期向其提供机器人产品,分别实现销售收入1,792.04万元、1,600.07万元。

综上所述,公司2024年度前五名客户销售占比大幅增长符合公司实际经营情况,具有合理性。

四、前五名供应商的名称、合作期限、关联关系、交易背景、交易金额和付款情况,年报披露数据与上述公开资料存在差异的原因和合理性

2024年度,公司向前五名供应商采购金额2.21亿元,占比36.77%,相关情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例(%)	合作期限	是否存在关联关系	交易背景	2024年度付款金额
1	江苏讯汇科技股份有限公司	10,230.10	17.02	2023年7月起	否	采购图像监测、核心处理单元等智能电网运维检测产品,用于对外销售	6,724.90
2	江苏北辰电力发展有限公司	3,536.11	5.88	2023年12月起	否	采购移动式作业电源、配电终端统一运维调试仪器等物资,用于对外销售	3,458.46
3	常州顺创电气科技有限公司	3,050.35	5.07	2018年8月起	否	采购智能化设备等物资,用于对外销售	1,217.18
4	北京谛声科技有限责任公司(注1)	2,662.76	4.43	2024年9月起	否	采购声像监测终端集成、便携式(机载)声纹监测终端集成等设备,用于对外销售	2,678.50
5	威胜能源技术股份有限公司(注2)	2,630.78	4.38	2023年1月起	否	采购环网柜、配电柜等,用于对外销售	2,888.03
合计		22,110.10	36.77	-	-	-	16,967.07

注1:北京谛声科技有限责任公司本期采购额2,662.76万元为不含税金额,本期付款金额为含税金额,故付款金额大于采购金额。

注2:威胜能源技术股份有限公司本期采购额为2,630.78万元,本期付款金额为2,888.03万元,付款金额大于采购金额是因为公司期初应付账款余额866.03万元于本期支付。

江苏讯汇科技股份有限公司(以下简称“讯汇科技”)为公司的合作供应商,有多个合作项目,其中讯汇科技是公司扬州北辰智能装备采购项目的供应商之一。公司于2023年四季度承接扬州北辰智能装备采购项目后,负责项目整体交付、实施,内容包括公司自有产品、服务及其他外购设备等,其中部分设备公司是向讯汇科技进行采购,针对该部分业务,公司按照相关规定采用净额法对其收入进行核算。

公司2024年年报披露与讯汇科技交易金额为10,230.10万元,其中包括公司2024年已收票采购金额(不含税)8,622.45万元、未收票采购暂估金额(不含税)1,607.65万元。讯汇科技披露的2024年度销售金额为8,992.41万元及讯汇科技根据企业会计准则要求对部分销售至公司的商品采用净额法处理的金额(不含税)1,425.48万元,合计为10,417.89万元。上述公司与讯汇科技披露数据之间仍有差异187.79万元,原因如下:

单位:万元

项目	不含税金额	备注
在线监测装置采购项目	-347.04	公司2023年入库,讯汇科技于2024年确认收入
无人机固定机巢项目	152.16	公司2024年入库,讯汇科技2024年未确认收入
图像在线监测项目	7.08	公司2024年入库,讯汇科技2024年未确认收入
合计	-187.79	-

如上表所示,公司向讯汇科技采购的商品暂估入库,并相应在“应付账款”核算往来款,讯汇科技因时间性差异于次年入账,导致双方往来款存在差异。

综上,公司2024年年报披露的采购金额与讯汇科技公开资料中对应的销售金额存在差异主要系双方会计处理及入账时间性差异所致,具有合理性。

五、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、了解和评价公司与销售收入确认有关的关键内部控制设计的有效性,并对公司收入确认等关键控制执行的有效性进行测试;

2、取得公司营业收入明细表,对公司报告期内主要客户的收入变动情况进行分析,确认其变动的合理性;

3、分析公司近几年各季度收入占比,并与同行业上市公司进行对比,对公司管理层及业务人员进行访谈,了解公司各季度业务开展情况,确认2024年度各季度收入变化的合理性;

4、对公司营业收入执行函证、销售细节测试、截止测试等审计程序,判断是否存在提前确认收入的情况,相关收入确认是否符合企业会计准则;

5、对公司报告期内主要供应商的采购变动情况进行分析,并执行函证、采购细节测试、存货出入库截止测试等审计程序,确认其变动的合理性。

(二)核查意见

1、公司2024年度不同细分行业、产品、地区、销售模式的收入与毛利率同比均发生较大变化符合公司实际经营情况,具有合理性;

2、公司2024年第三季度收入大幅增加,以及季度业绩波动与以前年度存在差异具有合理性,相关收入确认符合《企业会计准则》相关要求;

3、公司2024年度前五名客户销售占比大幅增长符合公司实际经营情况,具有合理性;

4、公司2024年年报披露的采购金额与讯汇科技公开资料中对应的销售金额存在差异主要系双方会计处理及入账时间性差异所致,具有合理性。

问题2 关于应收账款

年报显示,公司期末应收账款5.84亿元,占营业收入的比例为99.78%,持续处于较高水平。其中,1年以上应收账款3.85亿元,占比65.92%,较上年大幅增长32.83个百分点,而1年以内应收账款坏账计提比例仍为5%。

请公司补充披露:(1)电力行业、非电力行业的应收账款前五名欠款方的情况,包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、应收账款余额、账龄与坏账计提情况,说明相关业务是否均具备商业实质、收入确认是否准确;(2)1年以上应收账款大幅增长的原因,说明公司应收账款不同账龄坏账准备计提比例确定依据,并结合应收账款不同账龄的迁徙情况评估计提比例是否合理,进而说明应收账款坏账计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

一、电力行业、非电力行业的应收账款前五名欠款方的情况,包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、应收账款余额、账龄与坏账计提情况,说明相关业务是否均具备商业实质、收入确认是否准确

(一)电力行业、非电力行业的应收账款前五名欠款方的情况,包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、应收账款余额、账龄与坏账计提情况

2024年末,公司电力行业、非电力行业的应收账款前五名欠款方的情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2024年度交易金额	合作期限	应收账款期末余额	合同资产期末余额	应收账款和合同资产期末余额	账龄情况	坏账准备金额	是否存在关联关系	销售模式	交易背景
一、电力行业											
1	许继电源有限公司	-	2018年起	3,553.26	-	3,553.26	2-3年、3-4年	1,287.81	否	直销	提供机器人产品
2	南京科安电子有限公司	-	2023年起	3,272.56	194.38	3,466.94	1-2年	346.69	否	直销	提供机器人产品
3	北京国电富通科技发展有限责任公司	-	2020年起	1,706.75	1,610.52	3,317.27	1-2年、2-3年、4-5年	1,090.29	否	直销	提供机器人产品
4	国网智能科技股份有限公司	2,968.58	2019年起	2,800.57	164.15	2,964.72	1年以内、1-2年	148.74	否	直销	提供机器人产品
5	上海骁宇电力建设工程有限公司	-	2022年起	2,896.00	-	2,896.00	1-2年、2-3年	297.09	否	直销	提供机器人产品
合计		2,968.58		14,219.14	1,969.05	16,188.19		3,170.62	-	-	-
二、非电力行业											
1	江苏力源达智能科技有限公司	-	2023年起	2,268.80	448.80	2,717.60	1-2年	271.76	否	直销	提供智能自动化设备
2	BIB ROBOTICS PTE. LTD.	10,555.32	2023年起	134.22	922.26	1,056.48	1年以内	52.82	否	直销	提供机器人产品
3	无锡中网通信器材有限责任公司	-	2022年起	519.81	-	519.81	1年以内、1-2年、2-3年	71.14	否	直销	提供设备
4	江苏威拉里新材料科技有限公司	8.73	2023年起	500.88	-	500.88	1年以内、1-2年	50.09	否	直销	提供智能自动化设备
5	赣州市星河通信设备有限公司	-	2022年起	322.28	108.5	430.78	1-2年	43.08	否	直销	提供设备
合计		10,564.05	-	3,745.99	1,479.56	5,225.55		488.89	-	-	-

注:2024年度前五名销售客户是按同一控制下合并口径计算,而上表所述客户是按照合同签约主体口径计算。2024年末国家电网同一控制下的与公司有应收款余额(含合同资产余额)的客户约140家,上表中2024年末北京国电富通科技发展有限责任公司、国网智能科技股份有限公司的应收账款和合同资产期末余额分别为3,317.27万元、2,964.72万元,共计为6,281.99万元,占国家电网同一控制下合并口径2024年末应收账款余额(含合同资产余额)比为26.05%,其他客户应收账款余额(含合同资产余额)较为分散。

(二)相关业务具备商业实质、收入确认准确

1、公司相关业务具备商业实质

前述电力行业及非电力行业应收账款涉及的客户与公司合作的产品业务,主要系机器人产品、智能电网及智能自动化设备等,销售模式均为直销。

其中,电力行业为公司多年以来核心业务领域,公司与行业内相关客户保持着长期业务合作关系;另外,除电力行业外,近几年公司加大了推广力度,积极拓展非电力行业客户资源,获取了一定订单,销售公司的机器人产品、智能电网及智能自动化设备等。

根据公司相关业务流程,基于客户具体需求,销售人员发