证券代码:603629　　证券简称:利通电子　　公告编号:2025-026

江苏利通电子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个别及连带责任。

江苏利通电子股份有限公司(以下简称“公司”或“利通电子”)于2025年5月20日收到上海证券交易所《关于对江苏利通电子股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2025〕0602号,以下简称《问询函》)。公司收到《问询函》后,积极组织相关方对《问询函》涉及的问题进行了逐项落实和回复,现就《问询函》所涉内容回复如下:

一、年报及前期公告显示,2023年至2024年,公司分别实现营业收入18.93亿元、22.48亿元,同比变动率分别为-6.53%、18.72%,同期扣非后归母净利润分别为2037.81万元、588.91万元,同比降幅分别为41.94%、71.10%,持续下滑。其中,精密金属冲压结构件、电子元器件连续两年营业收入、毛利率均下降,算力新业务2024年营业收入、毛利率均大幅上涨。分季度看,2024年第四季度实现营收为全年最高,但扣非后归母净利润为-4144.12万元,是全年唯一亏损季度,收入、利润分季度变动趋势不同于2023年度。

请公司:(1)分业务列示2023年至2024年主要产品产销量、销售金额、成本费用构成情况等,结合市场供需情况、行业竞争格局、同行业可比公司的情况,分析说明上述主营业务收入、毛利率变动的原因及合理性;(2)结合问题(1),说明2024年分季度尤其是第四季度业绩变动趋势与2023年度存在差异的原因及合理性

(一) 分业务列示2023年至2024年主要产品产销量、销售金额、成本费用构成情况等,结合市场供需情况、行业竞争格局、同行业可比公司的情况,分析说明上述主营业务收入、毛利率变动的原因及合理性

1. 算力业务2023年至2024年主要产品产销量、销售金额、成本费用构成情况等,结合市场供需情况、行业竞争格局、同行业可比公司的情况,分析说明上述主营业务收入、毛利率变动的原因及合理性

(1) 算力业务产销量、销售金额、成本费用构成情况等

2023年和2024年,公司算力业务产销量、销售金额、成本费用构成情况如下:

单位:万元

项目	2024年度	2023年度
已购入或租入算力规模(P)	15,000	3,000
已出租算力规模(P)	13,000	2,000
营业收入	45,519.70	1,162.11
直接人工	388.23	11.38
直接费用	20,814.58	639.03
营业成本小计	21,202.81	650.41
毛利率	53.42%	44.03%

(2) 市场供需情况和行业竞争格局

根据科智咨询《中国智算中心市场发展研究报告》,2020年至2024年,中国智能算力规模始终保持年复合增长率超60%的高速增长。根据国际数据中心(IDC)与浪潮信息联合发布的《中国AI计算力发展评估报告》显示,我国2024年AI算力规模达725.3百亿亿次/秒(EFLOPS,1 EFLOPS = 1000 PFLOPS),同比增长74.10%,市场销售规模190亿美元,同比增长86.90%。未来两年,中国智能算力仍将保持高速增长,万卡甚至十万卡集群将加速建设,其中大型互联网厂商的市场需求仍占主要地位。

公司自2023年开始布局算力业务,是较早涉足算力领域、并较早实现收入与利润的企业之一。先发优势使得公司能够借助产业初创期快速增长的推力,迅速形成业务规模,在市场竞争中占据有利地位。

2024年算力业务全面开展,已建立设备经销、算力优化(如:整机测试,原厂设备按客户需求对光模块、交换芯片、显存等重配优化等)、集群搭建、技术维护的完整服务体系。公司与NVIDIA、超聚变等GPU服务器制造商、机房、需求端的诸多头部企业建立起战略合作关系,供需两端的资源优势为AI算力业务开展建立了牢固的商业基础。

综上,在市场需求持续增长的背景下,公司凭借先发优势、稳定的供需资源优势、技术优势,2024年算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位具有合理性。

(3) 同行业可比公司比较情况

公司及同行业可比公司算力业务营业收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元

公司名称	业务类别	2024年度营业收入	毛利率(%)	营业收入较上年变动率(%)	毛利率较上年变动率(%)
中贝通信(603220)	智算业务	26,904.39	41.04	3,696.16	-4.79
弘信电子(300657)	算力及相关业务	198,787.37	19.72	5,303.30	25.32
海南华铁(603300)	算力设备服务	1,200.53	61.40	不适用	不适用
利通电子	算力业务	45,519.70	53.42	3,817.00	9.39

公司及同行业可比公司2024年度营业收入均呈现大幅增长趋势,主要系各公司把握住全球人工智能爆发所带来的AI算力产业历史性发展机遇,算力及相关业务均实现爆发性增长。

公司与同行业公司毛利率相比,处于中间水平。毛利率不同主要受算力业务结构、服务器型号不同影响。2024年,弘信电子主要以算力服务器销售为主,算力租赁和运维服务较少,因此毛利率较低。

公司通过自主采购或租入高性能算力服务器、GPU、内存、高性能算力网络等一体化部署,为客户提供高性能计算能力、持续的技术支持与运维保障,毛利率相对较高。

2. 制造业务2023年至2024年主要产品产销量、销售金额、成本费用构成情况等,结合市场供需情况、行业竞争格局、同行业可比公司的情况,分析说明上述主营业务收入、毛利率变动的原因及合理性

(1) 制造业务主要产品产销量、销售金额、成本费用构成情况等

2023年和2024年,公司制造业务主要产品精密金属冲压结构件的产销量、销售金额、成本费用构成情况如下:

单位:万元、万套/件

项目	2024年度	2023年度[注2]
生产量[注1]	2,488.05	2,024.39
销售量[注1]	2,596.33	2,115.59
营业收入	152,732.98	157,546.95
直接材料	96,133.14	87,903.58
直接人工	16,661.81	16,205.59
直接费用	26,832.57	30,061.41
营业成本小计	139,627.52	134,170.57
毛利率	8.58%	14.84%

[注1]2024年,精密金属冲压结构件中新品烤箱业务的生产量、销售量分别为259.86万件、234.78万件

[注2]2024年因企业会计准则变化引起的会计政策变更对2023年度财务信息进行追溯调整,调增营业成本452.55万元,相应调减销售费用452.55万元

(2) 市场供需情况和行业竞争格局

根据奥维云网(AVC)汇总数据,2024年中国彩电市场零售量为3,086万台,同比下降1.80%,创下历史新低,得益于国补政策的推动,当年市场零售额1,271亿元,同比增长15.70%。从趋势上看,大尺寸产品的市场份额仍保持不断上升,代表当下技术潮流的高刷产品与自发光的MiniLED产品,也有一定的增长。

根据Counterpoint Research数据,2024年55英寸液晶电视的世界平均价格为442美元,比2022年下降了15%,65英寸液晶电视的平均价格为616美元,比2022年下降了16%;75英寸为874美元,下降了19%;85英寸为1416美元,下降了30%。这些数据表明,随着屏幕尺寸的增加,液晶电视的价格下降幅度更大。

公司作为液晶电视金属结构件制造的专业厂商,与海信、TCL、三星、小米、康佳、创维、夏普、高创、纬创、京东方等客户保持长期稳定的合作,2024年度主要产品精密金属冲压结构件产销量有所增长,但受电视机市场价格竞争影响,2024年度产品平均售价较2023年度下降20.70%,导致销售收入有所下降。

2024年度产品平均成本下降14.87%,低于平均售价下降幅度,导致产品毛利率下滑6.26个百分点。主要原因系2024年公司海外生产基地处于投产初期,产能未完全释放,受新品烤箱结构件良品率影响,各项成本费用偏高,相应产品毛利率为负的8.32个百分点;2024年度墨西哥工厂销售费用和管理费用较上年增加1,600万元,增长率达107%。而且,2024年8-12月,因墨西哥政府免税资质审批问题,公司主要原材料被加征了25%的关税,导致材料成本增加约1,000万元。

综上,受海外生产基地初步量产阶段成本费用较高、墨西哥加征关税影响,精密金属冲压结构件产品平均单位成本下降幅度低于平均售价下降幅度,导致产品毛利率有所下降。

2025年2月,墨西哥供应商的相关免税资质已取得,而且墨西哥工厂产销量、产品售价均有所增加,墨西哥工厂2025年第一季度净利润约360万元,已初步实现扭亏为盈。2025年第一季度制造业务整体毛利率为9.68%,较上年同期上涨0.20个百分点。

(3) 同行业可比公司比较情况

公司主要产品精密金属冲压结构件销售收入与同行业可比公司比较情况如下:

单位:万元

公司名称	2024年度		2023年度	
	销售收入	变动率	销售收入	变动率
胜利精密(002426)	235,949.48	-15.46%	279,089.92	-25.69%
格林精密(300968)	113,207.30	10.19%	102,734.42	-29.31%
春秋电子(603890)	333,672.84	19.65%	278,884.02	-12.84%
英力股份(300956)	157,503.31	13.26%	139,068.69	8.96%
行业平均	210,083.23	5.07%	199,944.26	-17.42%
利通电子	152,732.98	-3.06%	157,546.95	-3.89%

注:数据来源为上市公司公开披露。胜利精密数据为精密金属结构件及结构模组、塑胶结构件及结构模组等营业收入;格林精密数据为智能家居、智能手机、平板电脑、可穿戴设备结构件等营业收入;春秋电子数据为笔记本电脑及其他电子消费品的结构件模组及相关精密模具营业收入;英力股份数据为笔记本电脑结构件模组及相关精密模具营业收入

2023年至2024年,公司主要产品精密金属冲压结构件销售收入呈逐年下降趋势,虽然销量有所增长,但系受电视机市场价格竞争影响,产品售价有所下降,导致营业收入呈现下降趋势。2023年至2024年,公司主要产品精密金属冲压结构件平均售价较上年度分别下降19.18%、20.70%。

2023年至2024年,同行业其他公司的可比销售收入呈上升趋势,主要系其他同行业可比公司的产品主要应用于笔记本电脑领域。2024年受AI大模型的行业浪潮影响,全球笔记本市场持续回暖,客户需求旺盛,相关产业公司的销量上升。

2024年胜利精密可比销售收入下降,主要系胜利精密为优化产品结构将部分主业重心转移至汽车零部件领域,消费电子领域的产销量降低。

公司主要产品精密金属冲压结构件毛利率与同行业可比公司比较情况如下:

公司名称	2024年度	2023年度	同比增减
胜利精密(002426)	14.55%	8.12%	6.43个百分点
格林精密(300968)	16.86%	16.40%	0.46个百分点
春秋电子(603890)	16.57%	17.28%	-0.71个百分点
英力股份(300956)	10.48%	12.00%	-1.52个百分点
行业平均	14.62%	13.45%	1.17个百分点
利通电子	8.58%	14.84%	-6.26个百分点

2024年度,公司主要产品精密金属冲压结构件毛利率变动趋势与春秋电子、英利股份一致,均呈现下降趋势。2024年度,胜利精密毛利率上升,主要系胜利精密产品结构优化,产品重心由传统消费电子主业向更高毛利率的汽车零部件转移。2024年度,格林精密毛利率略微上升,主要系产品结构调整,重点布局了毛利率较高的家用电器人和电子烟的销售。

2024年度,公司毛利率下降幅度更大,主要系受海外生产基地初步量产阶段成本费用较高、墨西哥加征关税影响,详见本回复一(一)2之说明。

(二) 结合问题(1),说明2024年分季度尤其是第四季度业绩变动趋势与2023年度存在差异的原因及合理性

2023年和2024年,公司分季度业绩情况如下:

单位:万元

年份	项目	一季度	二季度	三季度	四季度
2024年度	营业收入	42,785.03	46,057.45	60,242.09	75,671.41
	毛利率	25.20%	18.99%	18.81%	13.75%
	其中:制造业务毛利率	9.48%	16.64%	13.99%	-0.17%
	扣非后归母净利润	2,963.64	692.33	1,087.07	-4,144.12
2023年度	营业收入	42,969.76	54,314.28	46,969.27	45,078.64
	毛利率	13.89%	15.67%	13.22%	20.67%
	其中:制造业务毛利率	13.89%	15.67%	13.22%	21.08%
	扣非后归母净利润	539.23	1,081.80	146.57	270.21

2024年分季度收入、利润与2023年波动趋势不一致,主要受产品结构、产品价格及毛利率影响。

在算力业务开展之前,公司制造业务受市场价格竞争、产品尺寸结构影响,2023年和2024年各季度收入、毛利率、利润存在波动情况。2023年四季度,公司毛利率较高的算力业务开始产生收入,2024年算力业务全面开展,收入大幅增长,而且随着海外工厂2024年逐步量产,导致2024年各季度收入逐期上涨。

2024年四季度,在营业收入上涨的情况下,扣非后归母净利润为负,与2024年前三季度、2023年四季度业绩变动趋势不一致,主要系制造业务毛利率大幅下滑所致,具体原因包括:

(1) 公司海外生产基地主要在2024年8月之后才开始逐步批量生产销售。量产初期,产能未完全释放,受新品烤箱结构件良品率影响,各项成本费用偏高,相应产品毛利率为负的8.32个百分点,墨西哥工厂销售费用和管理费用较上年增加107%;

(2) 2024年8-12月,因墨西哥政府罢工停审免税资质,公司主要原材料钢材被加征了25%的关税,导致材料成本增加约1,000万元;

(3) 安徽博盈工厂以金属产品机加工与表面处理业务为主,是公司在制造领域开拓新工艺与新产品方向上的布局,由于不断开发新品,但有效订单却持续下降,亏损逐步增加,2024年四季度亏损2,648.00万元,较2023年四季度增加928.00万元;

(4) 2024年末,海外生产基地存货量增加,在产品售价下行的趋势下,公司根据产品期末售价对存货计提了存货跌价准备,2024年末存货跌价准备较2024年9月末增加942.00万元。

针对上述亏损情况,公司目前在生产端围绕控成本、控废次品率等强化管理手段;销售端主动放弃低毛利率订单。2025年2月,墨西哥供应商的相关免税资质已取得,而且墨西哥工厂销量、产品售价均有所增加,墨西哥工厂2025年第一季度净利润约360万元,已初步实现扭亏为盈。公司2025年第一季度制造业务整体毛利率为9.68%,较上年同期上涨0.20个百分点。公司对安徽工厂下决心去产能,收缩经营规模,降耗减亏。

二、年报及前期公告显示,公司算力业务自2023年四季度产生收入,2024年营收为4.55亿元,同比增加3817%,毛利率为53.42%,同比增加9.39个百分点。公司2023年限制性股票激励计划的业绩考核目标之一为,2024年营收或净利润增长率不低于8%。公司算力业务包括租赁和技服维保业务,主要在国内和东南亚地区开展;其中租赁业务分为自有算力直租和租入算力转租模式,境外仅采用转租模式。2024年末,公司算力租赁总规模为13000P,直租、转租规模分别为10000P、3000P,目前在执行的算力业务合同期限均在36个月以上。人员方面,两种租赁模式下均由公司独立提供技术支持与运维服务;2024年末公司员工总数为1072人,自2022年末持续减少,而年内支付职工现金为2.58亿元,自2022年以来持续增加。

请公司补充披露:(1)算力租赁和技服维保业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点,结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等,分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性,并说明相关收入、成本确认是否符合企业会计准则的规定,是否存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形;(2)分地区、分租赁模式列示公司2024年算力业务收入、毛利率变动的原因及合理性;(3)从事算力业务所需的资质、人员规模及薪酬水平、技术及其来源,说明公司员工总数与算力业务开展趋势、付现薪酬总额变动趋势不一致的原因及合理性;(4)已有算力租赁规模所需的投入金额、已签订合同的金额及服务期限、自有设备的期后处置路径等,说明算力业务投入与产出的匹配情况,并说明相关合同是否达到信息披露标准,前期信息披露是否及时、充分。请年审会计师对问题(1)(2)发表意见

(一)算力租赁和技服维保业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点,结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等,分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性,并说明相关收入、成本确认是否符合企业会计准则的规定,是否存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形

1. 算力租赁和技服维保业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点

公司算力租赁和技服维保业务相关情况具体如下:

业务类型	经营模式	盈利模式	货物流转情况	资金流转情况	收入确认政策及依据	成本构成及结转时点
算力租赁	国内:根据客户需求,购置或租入服务器,结合相关软件,电信资源等搭建算力服务运营系统,向客户提供算力云服务; 海外:租入算力(对应的算力设备为合作方持有)再转租给客户	通过租金收入与成本之间的差额实现盈利	供应商直接将服务器运到客户指定机房	一般需先向供应商预付货款确定算力资源,提货时支付全部款项(预付款比例一般为30%-50%);出租时向客户一次性或分期收取租金	每月根据客户算力资源实际使用量,约定的计费单价,取得客户确认的月度采购订单、计费结算单时确认收入;国内算力租赁按总额法确认收入;海外算力租赁按照净额法确认收入	根据项目归属及受益期,在确认收入时同步结转成本; 成本主要包括资产折旧、IDC机房租金、人工成本、外包服务成本等
算力经销	根据客户意向,公司外购算力设备后,直接销售给客户	通过购销差价实现盈利	由客户在供应商处自提或由供应商直运到客户指定机房	一般需先向供应商预付货款确定算力资源,提货时支付全部款项(预付款比例一般为30%-50%);销售时一般为货到全额付款	相关设备发出至客户指定地点,客户进行到货签收后,按净额法确认销售收入	设备交付后,在确认收入时同步结转成本;成本系设备购置成本
技服维保	为客户提供信息系统相关的硬件设备、操作系统、监控系统和其他信息系统的运行维护与安全防范服务,保证用户现有的信息系统的正常运行,降低整体管理成本,提高网络信息系统的整体服务水平	通过向客户提供增值服务,取得收入,实现盈利	不适用	分别与供应商、客户进行货款结算,不存在明显的先后顺序	根据维保合同,在维保期间采用直线法、按总额法确认收入;若为一次性技术服务,则根据合同约定提供相应服务,取得客户确认的验收报告,结算单时,按总额法确认收入	根据项目归属及受益期,在确认收入时同步结转成本; 成本主要包括人工成本、外包服务成本、外购配件成本等

2.结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等,分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性,并说明相关收入、成本确认是否符合企业会计准则的规定,是否存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形

(1)结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等,分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性

详见本回复一(一)1之说明。

(2)说明相关收入、成本确认是否符合企业会计准则的规定,是否存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形

公司算力业务收入、成本确认政策详见本回复二(一)1之说明,符合企业会计准则的规定。

公司2024年10月至2025年3月各月算力业务收入、成本情况如下:

单位:万元

月份	收入	成本	毛利率
2024年10月	6,265.80	3,537.28	43.55%
2024年11月	6,389.73	3,664.76	42.65%
2024年12月	7,593.94	4,464.35	41.21%
2025年1月	7,131.74	4,389.12	38.46%
2025年2月	7,014.44	4,393.40	37.37%
2025年3月	8,498.41	4,681.68	44.91%

2024年12月、2025年3月收入相对较高,系主要客户分批交付算力开始结算所致。2025年1、2月收入及毛利率有所下降、2025年3月收入及毛利率增长,主要系受毛利率相对较高的技服维保业务、设备经销(收入按净额法核算)业务收入占比波动影响所致。公司技服维保业务中的细分类别上线安装服务业务以及设备经销业务,一般随算力设备交付而一次性确认收入,收入确认不具有规律性。

公司严格按照上述政策进行相关会计处理,不存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形。

(二) 分地区、分租赁模式列示公司2024年算力业务的收入、成本、毛利率,结合客户类型及其地域分布等,说明开展转租业务、境外业务的商业合理性

1. 分地区、分租赁模式列示公司2024年算力业务的收入、成本、毛利率

2024年度算力业务的收入、成本、毛利率分地区情况如下:

单位:万元

地区	收入	成本	毛利率
境内	42,656.97	21,096.29	50.54%
境外[注]	2,862.72	106.51	96.28%
合计	45,519.70	21,202.81	53.42%

[注]境外算力租赁业务采用净额法核算,毛利率较高;还原总额法后,境外销售毛利率为41.63%。

2024年度算力业务的收入、成本、毛利率分租赁模式情况如下:

单位:万元

租赁模式	收入	成本	毛利率
算力租赁业务	30,193.52	19,647.19	34.93%
技服维保业务	4,353.07	1,555.62	64.26%
设备经销[注]	10,973.11		100.00%
合计	45,519.70	21,202.81	53.42%

[注]设备经销采用净额法核算,还原总额法后,设备经销业务毛利率为14.22%;算力租赁业务、设备经销还原总额法后,算力业务综合毛利率为21.06%。

2.结合客户类型及其地域分布等,说明开展转租业务、境外业务的商业合理性

公司境外算力业务在东南亚地区开展,境外算力租赁业务只能采用转租模式。

公司境外的租赁模式主要是向供应商租赁算力资源,再转租给客户。在境外,出于渠道、资金方面的考量,客户选择通过公司向供应商转租入部分云算力资源。此外,客户也可直接向供应商采购云算力资源。

中资企业无法在海外直接持有算力设备,但可以租用算力云服务。在海外建立算力基地是开展算力业务的必然选择,而且中资企业海外算力业务只能采取租赁算力云服务再用于出租。算力服务商已在新加坡布局,大型互联网公司及大量AI公司等也在此发展。公司在新加坡开展算力租赁业务,有利于解决算力芯片瓶颈,有利于就近服务算力客户。故公司在海外开展转租业务具有合理性。

(三) 从事算力业务所需的资质、人员规模及薪酬水平、技术及其来源,说明公司员工总数与算力业务开展趋势、付现薪酬总额变动趋势不一致的原因及合理性

1. 从事算力业务所需资质

根据《中华人民共和国电信条例》相关规定,经营电信业务,必须依照规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务,是指提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务。增值电信业务,是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务。增值电信业务包括:电子邮件、语音信箱、在线信息库存储和检索、电子数据交换、在线数据处理与交易处理、增值传真、互联网接入服务、互联网信息服务、可视电话会议服务。

因开展算力租赁业务需要,公司及子公司世纪利通申请已取得增值电信业务经营许可证。

公司境外算力租赁的具体经营模式为租赁算力云服务再用于出租。目前,公司已取得新加坡资讯通信媒体发展局(IMDA)颁发的服务营办商牌照(SBO),具备从事算力转租业务的相应资质。

综上,公司已取得业务开展所需的全部资质。

2. 算力业务人员规模及薪酬水平

公司近两年算力业务人员规模及薪酬水平如下:

项目	2024年度	2023年度
年度总薪酬(万元)	1,565.50	182.81
年末员工总人数	43	10
年加权平均人数(人)	26	3
平均年度薪酬(万元)	60.21	60.94

3. 算力业务技术及其来源

公司已组建一支涵盖AI算力硬件、云平台软件、解决方案交付与营销支持的综合型专业团队,成员来自GPU芯片厂商、超算中心、云服务平台及AI应用开发公司,具备丰富的跨平台系统设计、部署实施与客户对接经验,可自主研发算力业务所需技术。

公司算力团队分为以下几个核心单元:

板块	职能	2024年末员工人数[注]
算力云研发团队	负责Kubernetes调度系统优化、容器GPU调度插件开发、平台接口/API服务体系建设	12
硬件集成与部署团队	负责GPU服务器集成测试、网络布线、IB链路设计与GPU资源池化	14
运维保障团队(SRE)	实现算力平台多地运维自动化、节点监控告警、快速恢复与升级机制	8
客户解决方案团队	提供针对不同行业场景(如AIGC、推理、训练、渲染等)的交付方案设计与客户技术对接	4

[注]存在同一员工承担多个板块工作的情况

4. 说明公司员工总数与算力业务开展趋势、付现薪酬总额变动趋势不一致的原因及合理性

2022至2024年,公司员工总人数、算力业务营业收入、付现薪酬总额变动情况如下:

项目	2024年度/末	2023年度/末	2022年度/末
员工总人数(人)	1,072	1,268	1,516
算力业务总人数(人)	43	10	
算力业务营业收入(万元)	45,519.70	1,162.11	
付现薪酬总额(万元)	25,769.39	20,727.54	19,046.92

算力业务总人数变动趋势与算力业务开展趋势相符,均呈现增长趋势。

公司员工总人数下降,主要系传统制造业自有员工人数下降所致。传统制造业自有员工人数下降主要系子公司安徽博盈工厂人员减少所致。安徽博盈工厂以金属产品机加工与表面处理业务为主,是公司在制造领域开拓新工艺与新产品方向上的布局,由于有效订单不足,公司收缩产能,努力降低损失。

公司付现薪酬总额持续增长主要系海外墨西哥工厂业务量持续增长,相应支付的海外员工薪酬增加所致。但由于墨西哥生产经营资质问题,相关员工属于劳务派遣员工,未纳入公司自有员工人数统计中,从而导致员工总人数与付现薪酬变动趋势不一致。经统计,墨西哥工厂2024年度劳务派遣人员(均为笔籍工人)平均人数为500余人。

(四) 已有算力租赁规模所需的投入金额、已签订合同的金额及服务期限、自有设备的期后处置路径等,说明算力业务投入与产出的匹配情况,并说明相关合同是否达到信息披露标准,前期信息披露是否及时、充分

1. 已有算力租赁规模所需的投入金额、已签订合同的金额及服务期限、自有设备的期后处置路径等,说明算力业务投入与产出的匹配情况

截至2024年末,公司已有算力租赁规模所需的投入金额、已签订合同的金额及服务期限具体如下:

单位:亿元

项目	合计	其中:对应已签订合同服务期限36个月	其中:对应已签订合同服务期限60个月
已有算力租赁规模所需的投入金额(含税金额)[注]	25.57	21.04	4.53
已投入设备对应的固定资产原值	6.83	2.99	3.84
已投入设备对应的固定资产净值	5.98	2.94	3.04
已投入设备对应的使用权资产原值	15.25	15.25	
已投入设备对应的使用权资产净值	14.10	14.10	
对应已签订合同的金额(含税金额)	30.00	25.08	4.92

[注]投入金额包括自有资金购买、租入的设备总投资额

一般情况下,服务器的使用寿命在5年以上(高性能期0-3年,稳定期3-5年),在理想条件下,部分服务器可运行7-10年,虽然性能和可靠性会逐渐下降,但仍有市场需求。公司算力服务器租赁期低于使用寿命。

公司持有的自有设备均用于算力租赁业务。上述合同租赁期满后,一般情况下,原有客户具有优先租赁权。若原有客户不再继续承租,公司可出租给其他客户。

综上,公司算力业务投入与产出具有匹配性。

2. 说明相关合同是否达到信息披露标准,前期信息披露是否及时、充分

《上海证券交易所股票上市规则》规定“上市公司及相关信息披露义务人拟披露的信息涉及商业秘密或者保密商务信息(以下统称商业秘密),符合下列情形之一,且尚未公开或者泄露的,可以暂缓或者豁免披露:(一)属于核心技术信息等,披露后可能引致不正当竞争的;(二)属于公司自身经营信息,客户、供应商等他人经营信息,披露后可能侵犯公司、他人商业秘密或者严重损害公司、他人利益的;(三)披露后可能严重损害公司、他人利益的其他情形”。

公司算力服务主要客户合同中约定:“本协议及其项下订单的内容构成商业敏感信息。……如乙方违反上述约定,甲方有权立即单方面解除本协议,和/或解除部分或全部订单,且无需承担任何责任。除此之外,甲方有权要求乙方支付违约金,违约金金额为相关订单服务总价款的20%。”

公司于2024年3月27日前签订的合同,并未达到重大合同信息披露的标准。2024年3月27日后签订的相关算力合同,因基于算力合同中保密义务规定的约束,公司不具体披露算力业务客户及相关合同,且对此公司循照豁免披露程序严格履行了备案与内幕信息登记手续。

公司于2024年3月27日召开第三届董事会第十二次会议,审议通过了《信息披露暂缓与豁免业务内部管理制度》。公司特定信息符合暂缓或豁免披露条件并决定作暂缓、豁免披露处理的,将由公司董事会秘书负责登记,并经公司董事长签字确认后,交由董事会办公室妥善归档保管,相关人员将书面承诺保密。公司信息披露暂缓、豁免业务的其他事宜,符合《股票上市规则》以及上海证券交易所其他相关业务规则的规定。

(五) 年审会计师核查程序及意见

针对算力业务模式、业绩变动、收入确认情况,年审会计师执行了以下程序:

1.访谈算力业务主要负责人,了解算力业务模式、盈利模式、货物及资金流转情况等;

2.检查算力业务主要的销售合同,了解主要合同条款或条件,评价收入确认方法是否恰当;

3.查询市场调研报告、同行业上市公司公告等公开信息,了解算力业务市场供需、行业竞争格局、可比公司情况、业务模式必要性等;

4.获取公司算力业务销售收入成本清单,按客户类型、地域分布、分月数据等对营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明原因;

5.查阅公司算力业务成本构成表,了解公司算力业务成本构成、成本核算方法、成本费用结转等;

6.抽查资产负债表日前后算力业务相关的采购订单、结算单、验收单、收付款回单等相关支持性文件,确认相关账务处理是否准确、完整。

经核查,年审会计师认为:

1.在市场需求持续增长的背景下,公司凭借先发优势、稳定的供需资源优势、技术优势,2024年算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位具有合理性;

2.公司算力业务收入、成本确认符合企业会计准则的规定,不存在跨期调节以实现特定业绩目标的情形;

3.公司开展转租业务、境外业务具有合理性。

三、年报显示,公司主要子公司上海世纪利通数据服务有限公司、LETACTCLOUDPTE.LTD.(以下分别简称世纪利通、LETACTCLOUD)均主营电信增值和算力租赁业务,2024年分别实现营业收入3.84亿元、0.63亿元,净利润0.81亿元、0.52亿元,经营性现金流量净额2.57亿元、-1.99亿元,两者净利率、经营性现金流量净额均存在明显差异。因开展算力业务,2024年末公司其他应收款、预付款项、其他非流动资产账面价值均大幅增加。其中,其他应收款为1.00亿元,同比增加416.90%,主要系预付算力租赁业务保证金;预付款项、其他非流动资产分别为2.17亿元、7.06亿元,分别同比增长292.55%、314.34%,主要均系算力云租赁预付货款所致。

请公司:(1)分别列示2024年世纪利通、LETACTCLOUD前十名客户和供应商的名称及关联关系、注册时间及规模,交易内容、交易金额、相关合同签订时点,销售的发货、收款、收入确认时点,采购的付款、到货时点,说明交易金额与客户、供应商规模的匹配性及其合理性,上下游是否存在被同一方控制情形,相关交易是否具备商业实质;(2)分别列示2024年世纪利通、LETACTCLOUD经营活动产生的现金流量明细,并结合两者所从事的具体业务类型、经营模式、客户和供应商结构等,说明两者净利率、经营性现金流量净额存在明显差异的原因及合理性;(3)分别列示其他应收款、预付款项、其他非流动资产主要的交易对手方名称、交易背景及主要内容、合同签订时点、付款时点、预计回款或取得相应资产时点,说明相关交易对手方是否为公司关联方,相关款项是否最终流向公司控股股东及其关联方,是否构成非经营性资金占用。请年审会计师对问题(1)(3)发表意见

(一) 分别列示2024年世纪利通、LETACTCLOUD前十名客户和供应商的名称及关联关系、注册时间及规模,交易内容、交易金额、相关合同签订时点,销售的发货、收款、收入确认时点,采购的付款、到货时点,说明交易金额与客户、供应商规模的匹配性及其合理性,上下游是否存在被同一方控制情形,相关交易是否具备商业实质

1. 世纪利通前十大客户

2024年,世纪利通前十大客户情况如下:

客户名称	关联关系	注册时间	注册资本	交易内容	销售金额(万元)	合同签订时点	发货/验收时点	收款时点	收入确认时点	交易金额与经营规模是否匹配
公司三[注1]	否	2022/7/18	74000万元	算力云服务	11,797.38	2024年6月	2024年7月	2024年8-12月	2024年7-12月	是
公司一	否	2023年	50万元	算力云服务	9,289.28	2024年7月	2024年9月	2025年3月[注2]	2024年10-12月	是
公司二	否	2000/2/24	200万美元	算力云服务	8,777.17	2023年11月	2023年11月	2023年11月、2025年1月	2024年1-12月	是
上海华讯网络系统有限公司	否	2000/8/2	12000万元	设备经销	3,108.84	2024年3月	2024年3月	2024年3月	2024年3月	是
特斯联科技集团有限公司	否	2015/11/23	370010万元	技术服务	3,044.84	2024年2月、8月	2024年6月、9月	2024年6月、9月、10月	2024年6月、9月	是
上海九算迅维科技有限公司	子公司	2024/9/4	5000万元	维保服务	1,915.09	2024年9月	2024年9-12月	尚余500万元暂未收款[注3]	2024年9-12月	是
公司六	否	2023/12/28	5000万元	配件销售	258.53	2024年6月	2024年6月	2024年6月	2024年6月	是
深圳市盖勒普国际贸易有限公司	否	2022/7/25	1000万元	技术服务	235.85	2024年8月	2024年9月	2024年9月	2024年9月	是
北京天维惠业科技有限公司	否	2015/6/24	200万元	设备经销	0.06	2024年1月	2024年5月	2024年4月	2024年5月	是

[注1]根据公开信息,黄靖婷曾任世纪利通、客户公司三、供应商上海集铁网络科技有限公司监事。2023年6月20日,利通电子与上海世纪珑腾数据科技有限公司签订了《增资协议》,取得世纪利通90%的股权,黄靖婷系上海世纪珑腾数据科技有限公司的委派监事。后经两次股权转让,2024年5月20日,利通电子取得世纪利通100%股权,黄靖婷之后不再担任世纪利通监事;

[注2]该客户所需算力分批交付,对各批次交付算力确认时间较久,相关结算单据出具较晚,导致回款时间较慢;

[注3]上海九算迅维科技有限公司(以下简称九算运维)系公司控股子公司,世纪利通为九算运维的海外客户提供维保服务,海外客户已向九算运维支付全额维保费。出于集团资金调度考虑,世纪利通应收账款尚余500万元暂