（上接B051版）

10、查阅同行业上市公司的收入确认方法和时点，与公司收入确认方法和时点进行对比，分析是否存在差异和原因；

11、通过函证等核查程序对主要寄售存货进行核查，函证情况如下：

函证及其他检查程序确认的寄售发出商品占寄售发出商品期末金额的比例为88.86%，其中，通过回函直接确认发出商品金额为1,764.03万元，占发出商品余额56.81%。对于未回函部分，会计师选取业务数据，通过以下替代方式进行了核实：1、对于期后已经实现销售的发出商品，检查了客户业务系统平台中的交易记录，验证了该类发出商品在报表日的存在；2、对于期后尚未结转收入的发出商品，抽查了该类发出商品的发运资料，验证其在报表日的情况。通过上述两种替代方式核实发出商品金额995.37万元，占发出商品余额比例32.05%。通过函证及替代检查方式占发出商品期末余额的比例为88.86%，未发现差异情况，据此会计师认为报表日发出商品认定不存在问题，期末余额可以确认。具体情况如下：

寄售发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	金额
寄售发出商品金额A	3,105.23
发函金额B	2,879.53
发函金额占寄售发出商品金额比例C=A/B	92.73%
客户回函金额 D	1,764.03
回函确认金额占寄售发出商品金额的比例 E=D/A	56.81%
通过期后测试、检查发货记录等方式确认的金额F	995.37
函证及其他检查程序确认的金额G=D+F	2,759.40
函证及其他检查程序确认的金额占寄售发出商品金额比例H=G/A	88.86%

注：境外客户以原币金额进行函证，此处回函金额采用发生时的即期汇率折算为本币。

12、对寄售存货期后销售结转情况进行核查，截至2024年3月31日寄售存货期后销售74.91%。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、寄售模式下销售方式与同行业可比公司不存在差异，公司寄售模式下销售符合商业惯例；

2、公司前五大客户相对稳定，回款情况良好，坏账风险较低，因该等客户销售规模因其需求变化而变化，销售占比变化的原因和前五大客户变化的原因符合行业规律；

3、公司已补充披露寄售仓的主要分布、权属情况。公司对寄售模式下主要客户存货进行定期或不定期盘点，相关存货库龄主要集中在1年以内，库龄1年以上的寄售存货金额及占比均较小，公司已根据《企业会计准则》的相关规定对存货实施跌价测试并计提跌价准备；

4、公司寄售相关的内部控制制度设计有效并得到实际执行，寄售模式下的相关风险均受到有效控制。

3、关于存货

2023年末公司存货账面价值3.43亿元，同比增长20.64%，占总资产的11.74%，其中库存商品账面价值1.35亿元，同比增长39.88%；2024年第一季度公司存货继续增长，期末余额3.78亿元。2021-2023年，公司存货周转率分别为3.13、2.80、2.42，近三年持续下滑。存货跌价准备较期初的2,128.97万元减少至期末的1,870.90万元，整体计提比例下降，其中原材料账面值占比约30%，但对其跌价准备的计提比例由期初的9%下滑至2.57%。

请公司：（1）结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性；（2）结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因；（3）结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、情况说明

（一）结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性

1、公司各项存货的具体构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日			2022年12月31日	
	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比
原材料	11,088.89	29.30%	4.59%	10,602.22	30.91%	35.42%	7,829.23	28.25%
在产品	8,120.14	21.46%	37.57%	5,902.57	17.21%	-8.23%	6,431.77	21.10%
库存商品	13,709.14	36.23%	1.41%	13,518.05	39.41%	39.88%	9,663.79	35.34%
发出商品	4,115.46	10.88%	31.29%	3,134.52	9.14%	-13.05%	3,604.87	12.35%
委托加工物资	806.37	2.13%	-29.59%	1,145.18	3.34%	26.81%	903.04	2.95%
合计	37,840.01	100.00%	10.31%	34,302.55	100.00%	20.64%	28,432.70	100.00%

注：2024年3月31日数据未经审计

公司存货账面价值2023年末比2022年末增加5,869.85 万元，较2022年末上升了20.64%，其中原材料增加了2,772.99 万元，增幅35.42% ，主要系公司轴承保持架和汽车精密零部件在手订单较多，公司考虑主要原材料钢材的预定周期、原材料单价上涨风险，为避免交货风险公司加大了原材料储备量；库存商品比上年增加3,854.26 万元，增幅39.88% ，主要系公司收入规模和在手订单增长拉动、产品种类增加较多，为维持必要的安全库存，库存商品增长较快；另外，公司铸铝转子总成产品单位价值较高，相对于2023年的客户增加较多，导致品类、备货安全库存均有所增加，使得库存商品金额增加；委托加工物资较上年增加242.15万元，增幅26.81%，主要系电镀、喷丸、热处理等表面处理工艺的汽车零部件产品订单增加所致。发出商品较上期减少470.35 万元，下降13.05% ，发出商品减少主要系客户及上游产业链去库存化影响，订单量及备货量均减少所致。

公司存货账面价值2024年一季度末比2023年末增加3,537.46万元，较2023年上升了10.31%，其中在产品增加2,217.57万元，其中的1,168.44万元主要系公司为提升智能化生产水平，组建自动化装备车间结合公司实际加工工艺自制自动化工装、设备及生产线，领用传感器、钣金件、电气配件、焊接件等零部件材料尚未完工所致；另外，由于公司产品品类数千种，2023年四季度轴承保持架产品订单量偏低，同时生产的产品品类相对较少，2023年末在产品库存相对于2022年末降低529.20万元，2024年一季度结合在手订单增加了生产投入，同时生产的产品品类相对较多或增加生产批量，导致在产品库存相应增加，若不考虑自动化装备车间增加在产品的影响，2024年一季度末比2022年末增加519.93万元，增加比例为8.08%；发出商品比2023年末增加980.94万元，与2022年年末相比增加510.59万元，增长比例为14.16%，主要系博格华纳、南京法雷奥、蜂巢等汽车零部件产品订单增长，增加备货量所致。

2、2023年12月31日库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	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
原材料	8,280.02	76.09%	1,354.95	12.45%	615.74	5.66%	631.51	5.80%
在产品	5,937.97	100.00%						
库存商品	11,526.78	77.26%	1,981.55	13.28%	719.84	4.83%	690.67	4.63%
发出商品	3,197.31	97.21%	64.01	1.95%	19.37	0.59%	8.54	0.26%
委托加工物资	1,145.18	100.00%						
合计	30,087.27	83.17%	3,400.51	9.40%	1,354.95	3.75%	1,330.72	3.68%

公司存货库龄主要在1年以内，其中原材料库龄超过1年的占比为23.91%，占比较高主要是订单取消造成的材料不具有通用性造成，公司对库龄较长的原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等改制方式达到技术工艺使用条件，在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。改制费用每吨500元左右，改制后可以继续消耗使用，不会对公司造成过多损失。公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分库存商品保留一定的安全库存，且汽车零配件更新换代较快，存在产品型号不通用的情况，因此库存商品会出现少量长库龄的情况。

3、按照细分产品类别，2023年及2024年一季度公司主要产品的销售情况如下：

单位：万元

主要产品	2024年一季度		2023年度			2022年度
	营业收入	占比	营业收入	占比	变动金额	变动比例	营业收入
轴承保持架	12,522.68	50.12%	51,089.43	50.50%	-694.56	-1.34%	51,783.99
其中：风电行业保持架	4,225.29	16.91%	18,615.63	18.40%	784.49	4.4%	17,831.14
其他行业保持架	8,297.39	33.21%	32,473.80	32.10%	-1,479.05	-4.36%	33,952.85
汽车精密零部件	11,424.28	45.72%	46,821.71	46.28%	4,153.16	9.73%	42,668.55
其中：汽车动力系统	8,988.27	35.97%	37,184.90	36.75%	2,391.14	6.87%	34,793.76
门锁、安全、座椅等其它系统	2,436.01	9.75%	9,636.81	9.53%	1,762.01	22.38%	7,874.79
轴承配件	1,039.70	4.16%	3,258.55	3.22%	74.37	2.34%	3,184.19
合计	24,986.66	100.00%	101,169.69	100.00%	3,532.96	3.62%	97,636.73

2023年公司主要产品营业收入较上年上升了3.62%，其中轴承保持架下降1.34%，汽车精密零部件上升9.73%，轴承配件上升2.34%。

2023年公司轴承保持架占主营业务收入的50.50%，轴承保持架营业收入较上年下降1.34%，减少了694.56万元，销售金额基本与上年持平，变动较少。

2023年，公司汽车精密零部件占主营业务收入的比例为46.28%，汽车精密零部件业务较上年上升9.73%，增加了4,153.16万元，公司汽车精密零部件业务销售收入连续增长，且占主营业务收入的比重也逐渐增大，主要类别为传统汽车传动系统和新能源汽车电驱动系统，下游传统汽车行业发展稳定，新能源汽车行业快速发展，营业收入较上年增长较快。因此公司加大了备货量，从而使原材料和库存商品大幅增加。

2024年一季度公司主要产品营业收入同比增长14.69%，其中轴承保持架下降2.28%，汽车精密零部件增长38.71%，轴承配件增长41.49%。汽车精密零部件增幅较大，主要系汽车精密零部件产品端环产品迭代导致2023年一季度收入较低。2024年一季度与2023年四季度相比主要产品营业收入整体变化不大。

4、2023年末，公司期末存货余额及其订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日
在手订单A	83,717.64
主营业务毛利率B	35.07%
在手订单预计成本C=A*(1-B)	54,357.86
存货期末账面余额D	36,173.45
在手订单对存货覆盖率E=C/D	150.27%

公司主要采用以销定产为主，备货生产为辅的生产模式和存货管理模式，根据客户下达的订单和提供的需求预测，确定产品的生产计划与原材料的采购计划，公司2023年存货余额的在手订单覆盖率150.27%，订单能全部覆盖期末的存货，公司2023存货余额与客户采购订单相匹配。

5、截止到2024年3月31日，公司2023年期末存货余额期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
库存商品	11,197.53	6,088.16	54.37%
发出商品	3,289.23	2,510.27	76.32%
合计	14,486.76	8,598.43	59.35%

注：此处库存商品账面余额中剔除半成品等对期后结转金额的影响。

截止到2024年3月31日，公司库存商品期后结转金额6,088.16万元，结转比例54.37%；发出商品结转金额2,510.27万元，结转比例76.32%；产成品合计结转8,598.43万元，结转比例59.35%。

结合公司的存货周转率来看，2023年公司的存货周转率为2.42次，存货周转天数148.60天，即公司的存货会在大约5个月予以消耗完毕，合理预估公司在3个月内需要结转60%的存货，从上表可知公司2024年1-3月期后结转比例约为60%，与存货周转天数相匹配。

6、按照细分产品类别，2023年及2024年一季度公司主要产品的产销量情况如下：

单位：万件

主要产品	2023年自产产量	2023年外购产量	2023年销量	2023年产销率
轴承保持架	76,108.33	1,050.31	76,244.13	98.81%
其中：风电行业保持架	29.69		28.05	94.47%
其他行业保持架	76,078.64	1,050.30	76,216.08	98.82%
汽车精密零部件	14,451.24	4.96	13,153.32	90.99%
其中：汽车动力系统	8,741.59	0.97	7,998.27	91.49%
门锁、安全、座椅等其它系统	5,709.65	3.99	5,155.05	90.22%
轴承配件	5,364.87	29.56	5,036.28	93.36%
合计	95,924.44	1,084.83	94,433.73	97.35%

注：公司产品存在外部采购成品并对外销售的情况，上表中的产销率=销量/（自产产量+外购产量），下同。

单位：万件

主要产品	2024年一季度自产产量	2024年一季度外购产量	2024年一季度销量	2024年一季度产销率
轴承保持架	21,407.55	239.10	20,566.63	95.01%
其中：风电行业保持架	5.84	0.00	6.07	103.97%
其他行业保持架	21,401.71	239.10	20,560.56	95.01%
汽车精密零部件	4,724.01	1.24	4,295.02	90.89%
其中：汽车动力系统	3,107.93	0.36	2,911.00	93.65%
门锁、安全、座椅等其它系统	1,616.08	0.88	1,384.02	85.59%
轴承配件	1,544.01	0.00	1,628.54	105.48%
合计	27,675.57	240.34	26,490.18	94.89%

注：上述产销率超过100%，主要系销售期初库存导致。

2023年公司主要产品的自产产量为95,924.44万件，外购产量1,084.83万件，销量为94,433.73万件，产销率为97.35%。公司自产的产量基本能满足客户的需求，但还是存在一部分外购的产量，主要基于为满足客户一站式采购需求，客户需要采购配套的少量个别型号产品，公司基于成本效益考虑，暂时不符合规模生产要求，在保证质量控制的条件下，外购少量产品。2023年外购轴承保持架为74.67万元、汽车精密零部件为318.17万元，合计金额为392.84万元；2024年一季度外购轴承保持架为17.35万元、汽车精密零部件为46.30万元，合计金额为63.65万元。2023年及2024年一季度外购金额占主营业务成本比例较小，分别为：0.60%、0.39%，外购业务对公司生产经营影响较小。

综上所述，公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性。

（二）结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因

2021年至2023年，公司存货周转率情况如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
存货周转率（次）	2.42	2.80	3.13
存货周转天数（天）	148.60	128.46	114.95
其中：原材料周转天数（天）	43.66	37.88	38.10
在产品周转天数（天）	29.22	29.65	25.47
库存商品+发出商品周转天数（天）	70.88	55.98	45.24

注：存货周转天数=360÷（营业成本÷存货期初期末平均余额）

1、从原材料采购模式来看，公司根据排产计划编制物料需求计划，并依据物料需求计划归类汇总、平衡现有库存物资后统筹制定采购计划并安排采购事项，在一般情况下结合合理库存安排原材料备货。

公司主要原材料为钢材，购买钢材一般需要提前预订，同时还要考虑钢材单价的上涨风险和预计未来客户订单量确定备货量。同时由于公司在售产品型号数量众多，对原材料的需求型号也相应较多，公司采购的原材料各期涉及型号繁多，而原材料一般有最低起订量，为保障生产的连续性，公司对各型号原材料均需保有一定金额的库存，致使原材料结存金额占比较高。

公司原材料账面价值2023年末较2022年末增加了35.42%，主要系下游需求快速复苏，库存消化较快，为满足客户不断增加的订单需求，公司加大原材料采购规模以满足生产需要，从而导致原材料的周转天数增加，原材料的存货周转率下降。

2、从产品特点和销售模式来看，报告期内公司销售方式分为寄售模式和非寄售模式。

公司的产品大多为非标定制化产品，客户通常对公司产品交付速度要求较高，产品在生产合格入库后需严格按照客户交付计划组织发货。公司境内客户主要集中在华东、东北等地，因此公司销售产品从出库到运送至客户指定仓库的供货周期通常在一周以内。寄售模式下，公司将产品运送到客户指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司在客户领用后确认已交付产品的品种、数量与客户进行结算，公司从产品出库到客户领用产品收入确认及营业成本结转周期通常为30-90天；非寄售模式下，公司将产品运送到客户指定地点后，客户将托运单签收确认，获取与收入相关的支持性文件，营业成本结转周期通常为30天。境外销售运输方式主要以海运为主，自产品出库至运送到客户指定地点的供货周期通常在30-60天。

公司期末库存商品与发出商品的合计账面余额为18,208.07万元，2023年末较2022年期末账面余额增加了24.92%，主要是为满足客户不断增加的订单需求，从而保持一定的安全库存，因此导致存货周转率下降。2023年库存商品与发出商品期末账面余额中有订单、预期销售金额为14,087.85万元，占期末账面余额的比例为77.37%，预计备货金额为4,120.22万元，占期末账面余额的比例为22.63%。

公司增加备货的主要原因如下：

（1）随着公司销售规模的不断增加，通常意味着更高的原材料需求和生产量，因此需要更多的备货以应对市场需求。

（2）产品型号多样化：随着产品线的扩展和多样化，公司需要为不同型号的产品准备更多的库存。

（3）供应链风险管理：为了应对供应链风险，如物流中断或供应紧张，公司会选择更积极的备货策略。这有助于确保即使在供应链出现问题时，公司也能继续运营并满足客户需求。

总体来看，随着销售规模的扩大，公司按照0.5-1.5个月的预测库存量进行备货，以及时满足客户得需求。

3、从同行业可比公司存货周转率来看：

2021年至2023年，同行业可比公司存货周转率情况如下：

单位：次

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度
力星股份	2.70	2.90	3.41
五洲新春	3.03	2.99	2.76
金沃股份	3.10	3.13	4.03
豪能股份	2.06	1.68	2.04
精锻科技	3.02	2.98	3.28
万里扬	5.22	4.67	5.05
蓝黛科技	3.52	3.42	4.01
泉峰汽车	2.71	2.48	3.26
英搏尔	1.99	2.33	1.75
精进电动	1.59	1.94	2.15
平均值	2.89	2.85	3.17
本公司	2.42	2.80	3.13

2021年至2023年，公司存货周转率分别为3.13、2.80和2.42，公司存货周转率变动趋势整体上与同行业可比公司基本同步，2023年公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但也高于豪能股份、英搏尔和精进电动，处于可比公司区间范围内。

综上所述，虽然公司的存货周转率连续三年持续下滑，但公司存货周转率仍处于合理水平之内。

（三）结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性

1、2023年末公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

存货类型	2023年12月31日				2022年12月31日
	账面余额	跌价准备金额	跌价计提比例	增减比例	跌价计提比例
原材料	10,882.22	280.00	2.57%	-6.75%	9.33%
在产品	5,937.97	35.40	0.60%	0.34%	0.25%
库存商品	14,918.84	1,400.79	9.39%	-1.14%	10.53%
发出商品	3,289.23	154.71	4.70%	0.20%	4.51%
委托加工物资	1,145.18				
合计	36,173.45	1,870.90	5.17%	-1.79%	6.97%

2023年存货跌价准备计提比例为5.17%，较2022年6.97%下降了1.79个百分点，其中原材料下降6.75个百分点，在产品上升0.34个百分点，库存商品下降1.14个百分点，发出商品上升0.20个百分点。除原材料下降比例较大外，其他存货的跌价准备计提比例基本与上年持平。

2023年末，同行业可比公司存货跌价占比情况如下：

单位：万元

公司简称	账面余额	跌价准备	跌价比例
力星股份	30,967.22	824.92	2.66%
五洲新春	83,967.31	4,786.09	5.70%
金沃股份	25,466.32	880.33	3.46%
豪能股份	68,687.40	2,120.51	3.09%
精锻科技	58,217.25	4,000.67	6.87%
万里扬	99,222.32	1,185.40	1.19%
蓝黛科技	86,580.66	10,609.55	12.25%
泉峰汽车	82,430.80	3,807.65	4.62%
英搏尔	87,372.85	3,436.51	3.93%
精进电动	68,964.73	5,654.80	8.20%
平均值	69,187.69	3,730.64	5.39%
本公司	36,173.45	1,870.90	5.17%

2023年末，公司同行业可比公司中跌价准备金额平均计提比例为5.39%，公司计提比例为5.17%，公司跌价计提比例与可比公司的平均值差异较小。

2、期末公司存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据

公司按企业会计准则的要求，对2023年末的存货按成本与可变现净值孰低确认期末账面价值并计提存货跌价准备。

（1）存货可变现净值确认依据

直接用于出售的产成品、半成品等，其可变现净值通过存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费来确定。

需要经过继续加工的在产品，其可变现净值为以该在产品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、估计的销售费用以及相关税费。

对于单独计提的原材料和库存商品，公司对库龄超过3年的材料和库存商品按照期末废料的价值确认可变现净值。

（2）存货可变现净值测算过程如下

①确定存货的估计售价，公司以产品全年的平均售价进行估计。

②估算销售过程中可能发生的销售费用，公司以全年销售费用占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

③考虑相关税费，上述的估计售价为剔除增值税的金额；同时考虑销售产品所产生税金及附加，以全年税金及附加占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

④将估计售价减去销售费用和相关税费，得到存货的可变现净值。

另外，公司根据谨慎性原则，对库龄超过3年的原材料和库存商品，或没有使用价值尚未报废的存货按照废料价值计提存货跌价准备。

3、2023年存货跌价准备计提比例下降的原因

通过对存货的可变现净值与库存商品账面价值进行比较，公司2023年共计提存货跌价准备1,870.90万元，其中：按计提方法来看：对单独计提存货跌价准备的金额为649.95万元，对原材料计提跌价准备280.00万元，对库存商品计提跌价准备369.94万元；对成本与可变现净值孰低测算的跌价，计提存货跌价准备1,220.96万元。2023年存货跌价计提比例较2022年下降1.79个百分点，其中原材料跌价准备计提比例下降6.75%，主要系2023年公司对呆滞原材料进行改制消耗所致。公司对呆滞原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等方式达到技术工艺使用条件，在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。

综上所述，公司严格依据企业会计准则对存货跌价准备进行测算，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；同时基于谨慎性原则，对3年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备。公司为减少原材料库存积压，提高资产质量，对呆滞原材料进行改制消耗，从而使原材料跌价准备计提比例下降。

二、会计师意见回复

（一）审计程序

1、获取公司期末存货明细表和库龄清单，分析存货的构成；

2、获取公司在手订单明细表，检查与主要客户签订的合同，分析在手订单对期末存货的覆盖率；

3、对存货的期后销售情况进行检查，结合销售订单、物流单据、期后到货情况、期后验收情况等，核查完整性；

4、获取同行业可比公司年报披露等公开资料，分析公司存货周转率与同行业存在差异的原因；

5、获取公司盘点计划，在2023年度报表审计过程中对存货执行了监盘及函证程序，检查存货的数量及状况；

6、了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提情况，结合库龄情况对不同类别存货的跌价准备计提充分性进行复核分析。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性；

2、公司存货周转率虽然连续3年下降，但仍处于同行业可比公司区间范围内，具有合理性；

3、考虑到部分库存库龄较长，根据一致性原则谨慎处理，对3年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备，我们认为公司相关存货跌价的计提是充分且合理的，符合企业会计准则的要求。

4、关于首发募投项目

公司首次公开发行募投项目共六项。根据与年报同日披露的《关于变更部分募集资金投资项目具体实施内容、实施地点的公告》《关于变更部分募集资金投资项目并投资设立全资子公司实施的公告》，公司拟调整“高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目”“汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目”“汽车精密冲压零部件技术研究中心项目”的具体建设内容，拟将“营销网络建设项目”变更为“含山高端精密轴承保持架建设项目”。公司2023年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告显示，各项首发募投项目的可行性在报告期内未发生变化。

请公司：（1）结合上市以来的市场变化、技术水平、发展趋势、现有产品及未来产品规划、在手订单、产能利用率等情况及原募投项目的进展等，补充说明公司上市仅7个月即对上述募投项目进行变更的原因及合理性；（2）结合前期信息披露情况，进一步说明前期首发项目立项论证是否充分，相关决策是否审慎，是否对可能面临的风险进行了全面评估并通过信息披露进行风险提示。请保荐机构发表意见。

【回复】：

一、情况说明

（一）结合上市以来的市场变化、技术水平、发展趋势、现有产品及未来产品规划、在手订单、产能利用率等情况及原募投项目的进展等，补充说明公司上市仅7个月即对上述募投项目进行变更的原因及合理性；

1、原募投项目进展

根据《山东金帝精密机械科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》披露，公司募集资金投资项目为六个项目，本次涉及调整和变更为其中四个项目，公司变更前后使用募集资金的投资总额均未发生变化。“营销网络建设项目”和“汽车精密冲压零部件技术研究中心项目”系变更项目，“汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目”及“高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目”系调整项目。截至2023年12月31日，涉及调整和变更的四个项目进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金（A）	已使用募集资金（B）	剩余募集资金	募集资金已使用比例（B/A）
1	营销网络建设项目	4,088.40	4,088.40	-	4,088.40	-
2	汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	3,000.00	3,000.00	43.07	2,956.93	1.44%
3	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	37,483.00	37,483.00	19,845.95	17,637.05	52.95%
4	高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	27,820.00	27,820.00	554.78	27,265.22	1.99%
合计		72,391.40	72,391.40	20,443.80	51,947.60	28.24%

2、募投项目变更原因及合理性

2.1募投项目变更情况

募投项目变更和调整简要情况如下：

募投项目名称	变更事项	变更前	是否变更或变更后内容
营销网络建设项目	项目名称	营销网络建设项目	含山高端精密轴承保持架建设项目
	实施主体	山东金帝精密机械科技股份有限公司	蔚水蓝天(安徽)新能源科技有限公司（原暂定名：金源（安徽）新能源科技发展有限公司）
	实施内容	建设国内贸易网络的多渠道、多层次的综合营销网络体系	变更为由子公司实施的高端精密轴承保持架建设项目
	投资金额（万元）	4,088.40万元	总投资估算为7,000.00万元，其中使用原项目尚未使用的募集资金4,088.40万元，其余部分由公司自有或自筹资金予以补足。
	实施地点	本项目的实施地点拟选取江苏无锡、浙江宁波、江苏昆山、辽宁瓦房店、湖南长沙、河南洛阳、浙江新昌、江苏南京等国内城市	安徽省马鞍山市含山县经济开发区
	建设期	2年	2024年5月至2026年12月
	主要变更原因	1）优先服务于重点战略客户和下游需求，营销网络建设方面投入后续根据营销需求改由自有资金持续投入；2)提高募集资金效益，费用类项目变更为生产类项目。	
汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	项目名称	汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	汽车精密冲压零部件技术研究中心及产能转化提升项目
	实施主体	聊城市博源节能科技有限公司	否
	实施内容	建设行业内先进的汽车精密冲压零部件技术研究中心，持续开发传统汽车和新能源汽车及相关领域的新产品，并加速技术研发中心技术成果的转化。	购置精冲机及附属设备、模具工装套，冷挤压伺服液压机及齿轮检测设备各1套，用于座椅系统精密零部件生产。
	投资金额（万元）	3,000.00	否
	实施地点	聊城高新技术产业开发区中华路东、杭州路北	否
	建设期	2年	否
	主要变更原因	1）优先满足客户订单需求，研发中心项目投入后续根据研发需求由自有资金持续投入；2）提高募集资金效益，费用类项目变更为生产类项目。	
汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	项目名称	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	否
	实施主体	山东博源精密机械有限公司	否
	实施内容	建设生产车间41,711平方米，倒班宿舍楼18,585平方米，购置的设备包括冲压机、关节机器人、数控车床等设备。项目建成后，将实现新增高精密关键零部件的产能规模，包含新能源汽车异步感应电机导电环、轻量化铝合金转子、同步器结合齿等关键零部件。	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目的非生产性的、非急需的倒班宿舍楼等进行暂缓建设，新增用于满足客户订单生产需求的6#生产车间等生产性投资建设，另外调整相应的生产设备等配置，从而提升定子总成、转子总成及电驱动系统平台等关键零部件生产能力，同时自建热处理车间，降低外协加工费用。
	投资金额（万元）	37,483.00	否
	实施地点	聊城高新技术产业开发区中华路东、杭州路北	否
	建设期	2年	否
	主要调整原因	1）为增加募投资金的效益，暂缓非急需的附属设施宿舍的建设；2）新增细分产品，满足和覆盖新能源汽车电驱动系统精密零部件的整体需求；3） 完善加工工序，减少委外加工业务，节约外协物流成本。	
高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	项目名称	高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	否
	实施主体	山东金帝精密机械科技股份有限公司	否
	实施内容	对现有生产线工艺、设备智能化进行技术改造提升，将原有高耗能、普通机械设备改造为高效数控智能化设备、全自动化设备，包括压力机、全自动转盘穿钉机、机器人、数控机床等设备，从而进行生产工序和工艺的技术优化升级。项目建成后将新增产风电轴承保持架、医疗器械轴承保持架、精密静音球形保持架、轨道交通轴承 保持架、新能源汽车轴承保持架、工程机械轴承保持架等高端装备精密轴承保持架的生产能力。	在原项目实施的基础上，按照先急后缓原则，购置数控车床、立式加工中心等设备替换原项目部分设备，从而提升非钢质保持架及轴承精密配件达到10.66万件生产能力。
	投资金额（万元）	27,820.00	否
	实施地点	聊城市东昌府区郑家镇工业区	聊城市东昌府区郑家镇工业区、聊城市东昌府区“新能源汽车零部件产业园（西区）”
	建设期	2年	否
	主要调整原因	1）根据目前场地最新情况对实施地点进行调整；2）新增非钢质保持架及轴承精密零件的生产能力，满足下游行业对各类保持架的整体需求。	

除“营销网络建设项目”的实施主体改由全资子公司实施发生变化外，其他调整和变更的募集资金投资项目的实施主体并未改变，也未改变募集资金投向公司轴承保持架和汽车精密零部件主营业务。本次募投项目的调整和变更，主要基于客户需求和产品变化、加工工序优化、降低费用等因素，有利于提高募集资金的使用效率，符合公司实际情况及经营发展需要，具有调整和变更的合理性。具体分析说明如下：

2.2营销网络建设项目变更

1）项目变更具体情况

在围绕公司主营业务的前提下，为点对点的精准服务于客户需求，协同推进研发和技术交流，缩短交货周期，将募集资金投入生产建设项目，以实现良好的投资收益，“营销网络建设项目”变更为“含山高端精密轴承保持架建设项目”，涉及变更募集资金的总金额为4,088.40万元，并由山东金帝精密机械科技股份有限公司投资7,000.00万元设立全资子公司蔚水蓝天(安徽)新能源科技有限公司（原暂定名：金源（安徽）新能源科技发展有限公司）。营销网络建设项目根据市场规划进度使用自有资金进行相应建设。

2）原项目立项的背景及合理性

原“营销网络建设项目”系公司首次公开发行股票前结合当时市场环境、行业发展趋势及客户需求和公司实际情况等因素制定。该项目可研时间为2021年，基于当时的环境，国内轴承产业和汽车产业呈区域性分布，江浙地区为主要的轴承产业聚集区，江浙沪皖为全国汽车产业关键区域，公司在这些区域拥有大量的客户群体，公司综合考虑需要加强营销网络建设，建设地点主要依托客户分布区域，如江苏无锡、浙江宁波、江苏昆山、辽宁瓦房店、湖南长沙、河南洛阳、浙江新昌、江苏南京等国内城市，建立以技术服务为核心的销售服务网点和智能化、专业化的仓储物流体系。销售服务网点为客户提供专业售前咨询、技术方案集成、售后服务解决方案和产品体验。仓储物流体系主要负责存储、配送公司产品，实现为客户快速配货，满足客户多样化需求。在当时背景下具备合理性。

考虑到公司所在地外来务工人员较少、对高端技术人员的吸引力有限，本项目建设有助于吸引异地人才，立足于当时环境下，具备充分及合理性。

3）项目变更合理性

①营销网络建设紧迫性下降

募集资金到位后，随着全国铁路网的迅速发展，特别是华东地区高铁