证券代码:688022　　证券简称:瀚川智能　　公告编号:2024-033

苏州瀚川智能科技股份有限公司
关于2023年年度报告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、准确性和完整性依法承担法律责任。

苏州瀚川智能科技股份有限公司(以下简称“瀚川智能”或“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于对苏州瀚川智能科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0206号,以下简称“问询函”)。根据问询函的要求,公司会同保荐机构、年审会计师对问询函所提及的事项认真进行了核查落实,现将有关问题回复如下:

在下述相关问题的回复中,若合计数与各分项数相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

1、关于经营业绩。年报显示,2023年,公司实现营业收入为13.39亿元,同比增长17.21%;归母净利润为-8,453.60万元,由盈转亏。2023年综合毛利率为20.15%,同比减少8.15个百分点。请公司:(1)结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等,分行业说明毛利率持续下滑的原因及合理性,与同行业可比公司情况是否一致,未来是否存在进一步下滑的风险;2)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及同行业可比公司情况,说明归母净利润由盈转亏的原因、合理性以及下滑趋势是否具有持续性。

(一)结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等,分行业说明毛利率持续下滑的原因及合理性,与同行业可比公司情况是否一致,未来是否存在进一步下滑的风险

1、结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等,分行业说明毛利率持续下滑的原因及合理性

公司业务板块主要分为汽车BU、充换电BU、电池BU及其他,2023年度及2022年度,按BU的收入成本及毛利率情况如下:

单位:万元

业务类别	2023年度					2022年度				
	收入	成本	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入	成本	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
汽车BU	62,466.93	44,237.52	46.67%	29.17%	13.61%	53,687.33	34,540.63	47.17%	35.66%	16.82%
充换电BU	11,524.93	10,527.63	8.61%	8.65%	0.75%	28,933.42	24,648.26	25.42%	14.81%	3.77%
电池BU	49,903.53	44,327.23	37.29%	11.17%	4.17%	23,374.42	17,019.56	20.54%	27.19%	5.58%
零部件及其他	9,946.64	7,864.96	7.43%	20.92%	1.56%	7,811.23	5,284.29	6.86%	32.35%	2.22%
合计	133,839.04	106,957.33	100.00%	20.08%	20.08%	113,806.40	81,492.74	100.00%	28.39%	28.39%

(注:毛利率贡献率=毛利率*收入占比(该项业务收入占主营业务收入的比重))

公司综合毛利率的减少主要受单项业务毛利率变化及收入结构变化的影响,具体影响程度分析如下:

业务类别	主营业务毛利率变动因素		
	单项业务毛利率因素	业务结构因素	毛利率贡献率变动
汽车BU	-3.03%	-0.18%	-3.21%
充换电BU	-0.93%	-2.49%	-3.02%
电池BU	-5.97%	4.55%	-1.42%
零部件及其他	-0.85%	0.18%	-0.67%
主营业务	-10.38%	2.07%	-8.31%

注:业务毛利率因素=(本年毛利率-上年毛利率)*本年销售收入占比;业务结构因素=(本年销售收入占比-上年销售收入占比)*上年毛利率

整体来看,综合毛利率下降主要受单项业务毛利率变化和业务结构影响,其中汽车BU毛利率下降较多主要系单项业务毛利率下降影响,业务结构因素变化较小;充换电BU毛利率下降主要系新能源行业影响导致的业务收入结构下降,单项业务毛利率因素变化相对较小;电池BU毛利率变化主要系埃克森项目毛利率较低且金额较大导致的单项业务毛利率下降和业务结构上升综合影响导致。

(1)汽车BU单项业务毛利率因素同比下降3.03%,主要系2023年低毛利的国内业务占比增加、以及国内销售以价换量策略、导致毛利率下降所致,具体情况如下:

单位:万元

地区	2023年				2022年			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
国内	38,026.46	31,474.47	17.23%	60.89%	30,831.87	22,014.73	28.60%	57.43%
国外	24,439.48	12,763.05	47.76%	39.11%	22,855.76	12,525.90	45.20%	42.57%
合计	62,466.93	44,237.52	29.17%	100.00%	53,687.33	34,540.63	35.66%	100.00%

2023年汽车BU的国外业务整体保持稳定,毛利率及交易额未有重要变化。国内业务方面,公司客户因国内汽车终端市场竞争加剧存在降本需求,公司为抢占国内市场份额,在面对如比亚迪、泰科电子(国内业务)等重要客户时,采用以价换量的市场策略,订单定价较低,导致2023年汽车BU的国内业务总体呈现收入规模增长、毛利率下降的趋势。

(2)充换电BU单项业务毛利率因素变化相对较小,低于1%,毛利率贡献率下滑主要受业务结构因素下降2.49%影响。业务结构因素下降的主要原因系受宏观经济环境影响,客户对于换电站等大型资本性投入趋于审慎态度,因此部分客户的订单有所延后,同时存在部分客户提货不及时,新品调试周期较长的情况,总体导致换电站销售情况不及预期。

同时,公司在该板块的前期投入较多,但2023年度部分主要客户的销售单价均有所下降,使得营业收入有所下降,而如厂房等刚性的固定成本投入未有减少,因此毛利率下降。

(3)电池BU单项业务毛利率因素同比下降5.97%,主要系2023年执行电池设备整线业务重要合同-绵阳埃克森项目所致。剔除该项目数据后,电池BU毛利率为21.37%,同比27.19%与2022年相比变动在合理区间,毛利率主要受终端客户定价下调影响。绵阳埃克森整线项目2023年确认收入金额34,066.97万元,占电池BU总收入68.27%,毛利率为6.46%。该项目提供方壳化成分容整线设备,毛利率较低原因主要系两方面原因。1)报价较低。该业务系公司与埃克森战略合作后的首笔订单,同时,公司也希望以埃克森作代表性项目,拓展电池BU整线业务。因此,综合考虑后公司报价较低。2)该整线业务中部分单机设备为外购而非自产,成本较高。由于整线业务设备体量较大且工期较赶,公司外购了部分单机设备如加料系统、组装设备、涂布机等,相关设备采购成本较高,进一步压低了项目毛利率。

2、同行业毛利率比较情况

公司名称	2023年度	2022年度	主营业务	收入规模(亿元)
福能东方	26.71%	23.30%	锂电池装备制造	14.98
赢合科技	29.76%	20.21%	锂电池装备制造	97.50
迈为股份	30.51%	38.21%	太阳能电池生产设备	80.89
利元亨	26.93%	34.15%	锂电池装备制造	49.78
克来机电	26.11%	23.98%	智能装备及汽车零部件	6.89
博众精工	33.79%	32.26%	专用设备制造(消费电子)	48.40
杭可科技	37.54%	32.90%	可充电锂电池的生产后处理系统的全套研发、设计、生产与服务	38.91
均普智能	17.24%	21.29%	智能装备制造(汽车、消费、医疗)	20.96
豪森智能	27.93%	28.86%	汽车领域动力总成部分,包含智能化产线与设备、智能制造软件产品与服务	20.05
巨一科技	11.80%	17.66%	汽车零先进制造领域智能装备和新能源汽车电机电控零部件	36.28
平均数	26.85%	27.35%		41.53
本公司	20.15%	28.30%		13.39

(注:同行业可比公司毛利率相关数据均取自于公开披露的年报信息。)

整体来看,2023年公司综合毛利率低于同行业上市公司平均数约6.68%,毛利率除高于均普智能、巨一科技外,低于其他的可比公司;2022年公司综合毛利率与同行业上市公司毛利率平均水平接近、不存在显著差异,毛利率与可比公司比位于中等水平。

公司综合毛利率受经营业务板块、收入规模及各板块发展阶段等因素影响。具体来说,公司2023年汽车BU的毛利率为29.17%,高于克来机电26.11%、豪森智能27.93%及巨一科技11.80%,低于博众精工33.79%,处于中位水平;公司2023年充换电BU毛利率为8.65%,由于上述可比公司未开展成规模的相关业务,不具有可比性;公司2023年电池BU的毛利率为11.17%,除埃克森项目整线设备影响外,其余电池BU业务毛利率为21.32%,略低于与福能东方、赢合科技、利元亨锂电池同行公司,处于较低位水平。

3、未来是否存在进一步下滑的风险

参考公司2024年一季度的实际销售收入及毛利率情况,公司在2024年采取一些列有效的有效措施后(详见下述本题第二、3回复),各产品线毛利率均有所回升。截至2024一季度公司综合毛利率为28.22%,已基本恢复至历史水平;随着公司业绩规模的进一步上升,单位固定成本将进一步减少,预计2024年毛利率水平下滑的趋势能够得到一定控制。

(二)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及同行业可比公司情况,说明归母净利润由盈转亏的原因、合理性以及下滑趋势是否具有持续性

2022年-2023年主要经营数据列示如下:

单位:万元

科目名称	2023年度	2022年度	变动率
营业收入	133,943.30	114,280.42	17.21%
营业成本	106,957.33	81,944.24	30.52%
毛利	26,985.97	32,336.18	-16.55%
毛利率	20.15%	28.30%	-8.15%
期间费用	40,301.06	27,599.20	46.02%
期间费率	30.09%	24.15%	5.94%
其他收益	3,979.71	2,464.93	61.45%
投资收益	2,832.62	172.09	1546.01%
公允价值变动收益	1,290.79	4,091.21	-68.45%
信用减值损失	-3,391.11	-2,618.12	29.52%
资产减值损失	-2,844.50	-362.23	707.57%
归属于母公司的净利润	-8,453.60	7,351.32	-215.00%
净利率	-6.93%	6.27%	-13.30%

1、归母净利润由盈转亏的原因及合理性

公司归母净利润由盈转亏的主要原因有以下几点:

(1)综合毛利率水平下降

2023年度,由于新能源行业市场竞争加剧,公司2023年度综合毛利率水平同比上年下降8.15%,毛利率具体下降原因详见本题1相关论述。

(2)公司期间费用增长

2023年初公司各业务板块预期增长较多,为达成年度业绩目标,公司根据业绩需求匹配相应的人力资源,需要投入前置性资源,故销售、研发、供应链、质量管理等人员增加较多,导致2023年期间费用中薪酬同比增长约5500万元;同时公司新设立东南亚片区的海外子公司,折旧摊销费用同比增长约1600万元;公司2023年加大借款融资规模,导致利息净支出同比增加约950万元。

(3)本期计提较大金额的资产减值损失

公司2023年度存货余额进一步增长,对存在明显减值迹象的存货单项计提减值损失,合计单项计提的资产减值损失2,507.12万元。

综上所述,公司本期由盈转亏一方面系由于行业竞争,导致公司综合毛利率水平下滑,另一方面,为达成年度业绩目标,公司根据业绩需求匹配相应的人力资源,需要投入前置性资源,人力成本增加较多,导致运营成本进一步加大,公司2023年度由盈转亏具备商业合理性。

2、与同行业可比公司情况对照

2022年度-2023年度归母净利润与同行业可比公司对照情况如下:

单位:万元

公司名称	2023年度	2022年度
福能东方	7,608.60	-31,515.90
赢合科技	55,380.48	48,741.80
迈为股份	91,389.63	86,194.84
利元亨	-19,801.53	28,962.19
克来机电	9,296.80	6,442.24
博众精工	39,040.96	33,142.35
杭可科技	80,909.05	49,069.44
均普智能	-20,610.85	4,227.70
豪森智能	8,665.60	9,021.44
巨一科技	-20,417.19	14,906.61
平均数	23,241.16	24,917.17
本公司	-8,453.60	7,351.32

2023年度同行业可比公司归母净利润平均值为正数,公司与同行业可比公司平均值不同主要受细分行业、业务规模及市场竞争地位不同的影响,归母净利润水平不同。近年来,为响应国家战略、提升股东回报,公司以“汽车电动化与智能化的战略”为发展主航道,同时在汽车智能装备板块、充换电智能装备板块和电池智能装备板块投入较大资源。其中汽车智能装备板块系公司传统优势业务,毛利贡献较稳定,而充换电智能装备板块和电池智能装备板块尚处于起步阶段,市场影响力相对较小,受细分行业发展速度不及预期以及行业内竞争日趋激烈等因素影响,公司尚未实现较好的盈利水平。而可比公司中大部分公司主要经营原有优势业务总体业绩表现相对稳定。

利元亨其传统优势业务为消费锂电设备,同时也不断拓展动力锂电设备,由于动力锂电设备领域竞争度较高且利元亨技术工艺尚在磨合期、规模化效应尚未显现等,导致其动力锂电设备毛利率较低;同时,其2023年动力锂电设备的收入占比较高,导致毛利率下滑。

均普智能主营业务为汽车、消费及医疗等智能装备制造,2023年由盈转亏主要原因系1、报告期内,公司终验项目部分为低毛利项目,包括部分亏损项目,导致公司毛利率水平较2022年有所下降;2、2023年新增计提存货跌价准备;3、受海外利率水平高位、汇率波动及债务重组影响,公司财务费用增加;4、销售及管理人员工资较2022年有所增长等。均普智能2023年由盈转亏的原因与公司基本一致,具备可比性。

巨一科技主营业务与公司相近,为汽车先进设备制造,2023年业绩由盈转亏的主要原因为:1、报告期内新能源汽车电机电控零部件业务产品交付不及预期、固定成本增加等因素影响毛利率,进而影响公司利润;2、报告期内公司基于对个别项目交付风险的预期,按照谨慎性原则,计提大额资产减值导致公司利润下降;3、报告期内公司持续加大研发投入、引进高端人才,研发费用及人力成本较上年同期显著增加,影响公司利润。巨一科技2023年由盈转亏的原因与公司基本一致,具备可比性。

3、下滑趋势是否具有持续性

2024年度,公司已采取以下有效措施抑制下滑趋势:

(1)进一步拓展海外市场

目前海外市场相对蓝海,公司产品在海外市场毛利率处于较高水平,随着海外市场的复苏,公司的海外客户贡献的收入将相应增长,2024年公司海外客户占比将进一步增长,预计一定程度上将提升公司的营业收入规模及综合毛利率水平。

2024年一季度收入及毛利率与上年同期对照列示如下

单位:万元

项 目	2024年1-3月	2023年1-3月	变动率
国内收入	22,358.07	14,064.83	58.97%
国外收入	4,343.85	4,123.91	5.33%
国内毛利率	23.17%	21.02%	10.23%
国外毛利率	54.24%	48.21%	12.51%
综合毛利率	28.22%	27.18%	3.83%

当前公司海外销售产品主要为汽车电子装备为主,2024年一季度国外销售毛利率同比上期进一步上升12.51个百分比,同时,国外销售毛利率也高于国内销售毛利率,主要系海外市场竞争格局相对稳定,从产品价格方面来看,公司同类产品的海外销售的价格相对更高。公司预计随着国外收入规模的进一步扩大,将进一步提升公司毛利率水平,改善经营业绩。

(2)标准化转型

相较非标定制化设备,标品设备交付验证与交付时间短,同时标准化产品的研发和生产成本相较非标定制化产品更低,预计将一定程度上提升公司的综合毛利率水平。

随着公司标准化转型进程的推进,公司2024年一季度国内收入同比上升58.97个百分比,毛利率上升10.23个百分比,标准化转型已取得良好效果,将进一步提升公司收入及毛利率盈利水平,改善经营业绩。

(3)成本及费用管控

2024年公司将进一步深化预算管理、成本管理和基线管理,通过优化产品设计、培育核心供应商,提高产品质量,降低产品成本,缩短交付周期,全面提升基础管理能力,控制相关费用支出,提高管理效能,预计将一定程度降低期间费用率,实现降本增效。

2024年一季度费用率与上年同期对照列示如下:

单位:万元

项 目	2024年1-3月	2023年1-3月	变动率
营业收入	26,702.72	18,188.74	46.81%
毛利率	28.22%	27.18%	3.83%
销售费用	2,138.85	3,810.90	-43.88%
管理费用	3,166.88	3,528.61	0.97%
研发费用	2,116.65	2,150.92	-1.64%
销售费率	8.01%	20.95%	-61.75%
管理费率	13.33%	19.38%	-31.22%
研发费率	7.92%	11.83%	-33.00%

如上表所述,公司2024年一季度主要经营业绩及指标已明显改善,其中毛利率同比上涨3.83%,达28.22%,与历史水平接近,销售费率同比下降61.75%、管理费率同比下降31.22%、研发费率同比下降33.00%,公司费用管控效果明显,降本增效目标已取得良好效果。

2024年一季度公司上述措施已初现成效,公司实现营业收入26,702.72万元,归母净利润为1,204.91万元,一定程度上缓解了下滑的趋势。

(三)会计师核查意见

就上述事项,我们主要执行了以下核查程序:

1、访谈公司管理层,了解公司的销售及采购的定价策略、公司各细分行业毛利率持续下滑的原因以及归母净利润由盈转亏的原因;

2、获取公司2022-2023年的收入成本明细表,执行分析性程序,分析毛利率下滑的主要原因,查阅主要客户及供应商的销售、采购合同,分析定价策略导致毛利率下滑的合理性;

3、查阅同行业可比公司基础数据及行业趋势报告,访谈管理层,分析公司毛利率下滑趋势及归母净利润由盈转亏是否与可比公司一致及原因;

4、访谈公司管理层,了解管理层对改善公司经营业绩所采取的具体措施,查阅公司2024年一季度报告等公开资料数据,分析改善措施有效性。

经核查,我们认为,公司毛利率持续下滑、归母净利润由盈转亏的主要原因以及与同行业可比公司的差异原因具备合理性;公司为改善经营业绩采取了一系列管理措施,2024年一季度已实现盈利。

(四)保荐机构核查意见

就上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

1、访谈公司管理层,了解公司的销售及采购的定价策略、公司各细分行业毛利率持续下滑的原因以及归母净利润由盈转亏的原因;

2、获取公司2022-2023年的收入成本明细表,执行分析性程序,分析毛利率下滑的主要原因,查阅主要客户及供应商的销售、采购合同,分析定价策略导致毛利率下滑的合理性;

3、查阅同行业可比公司基础数据及行业趋势报告,访谈管理层,分析公司毛利率下滑趋势及归母净利润由盈转亏是否与可比公司一致及原因;

4、访谈公司管理层,了解管理层对改善公司经营业绩所采取的具体措施,查阅公司2024年一季度报告等公开资料数据,分析改善措施有效性。

经核查,保荐机构认为,公司毛利率持续下滑、归母净利润由盈转亏的主要原因以及与同行业可比公司的差异原因具备合理性;公司为改善经营业绩已采取针对性措施。

2、关于充换电智能制造装备业务。年报显示,2023年,充换电智能制造装备的收入占比为8.60%,较上年变动百分比为-16.71%。公司于2023年4月完成再融资,募资9.49亿元,其中5.55亿元用于建设“智能换电设备生产建设项目”,募集说明书称,该项目将有效提升公司换电设备产品的生产能力,建成投产后将新增乘用车换电设备1,000套/年、商用车换电设备1,000套/年的产能。请公司:结合充换电智能制造装备的销量、产能等,说明智能换电设备生产建设项目必要性是否发生变化,建设周期安排是否发生变化,是否存在产能过剩风险。

(一)公司充换电智能制造装备业务开展情况

公司自2020年起启动进入充换电设备研发、设计及制造领域,起初在公司苏州原厂房进行生产,产能为180台套/年。2022年,考虑到原有场地限制、下游需求增长等因素,公司选取诸暨地区作为充换电业务扩产厂区,主要从事充换电设备的装配和制造,苏州和诸暨两地产能为680台套/年。同年,在行业需求即将快速爆发的预期下,公司拟使用5.55亿元募集资金用于建设“智能换电设备生产建设项目”,项目建设完成后,将形成的产能为乘用车换电设备1,000套/年、商用车换电设备1,000套/年,目前项目正在建设过程中。

截至目前,公司的智能换电站产品整体布局已覆盖主机厂、运营商、电池厂、能源商等四大类客户的覆盖,主要客户有宁德时代、协鑫能科、吉利集团、蓝谷智慧能源、东风集团、捷能智电、徐工集团、国家电网、中国石油、中国石化等,并与四川蜀道集团、宁夏昆仑绿能达成战略合作,与四川金顶集团成立合资公司,共同打造充换电整体解决方案。公司的换电站产品可适配北汽汽车、奇瑞汽车、东风汽车、东风柳汽、一汽奔腾、蔚来汽车、上汽等乘用车品牌及吉利远程汽车、华菱汽车、陕汽重卡、北汽福田、一汽解放、北奔重卡、徐工重卡、金龙重汽等重卡商用车品牌。

公司于2021年开始陆续向下游客户提供换电站整站,2022年起进入集中交付期。2022年-2023年,公司智能换电站的产能、产量和销量情况如下:

项目	2023年度	2022年度
产能(台套)	680	430
销量(台套)	106	153

注:苏州基地(充换电业务部分)于2021年10月末正式投产,诸暨基地于2022年6月末投产。

公司产能与实际销量差异较大的主要原因系:

(1)换电站产品体积较大,生产和装配所占用的厂房场地面积较大,理论产能数量系结合单台换电站的生产装配与发出落地理论时间进行测算,即出货周期1个月进行测算。但在生产实践过程中,由于新品调试周期较长、客户提货不及时多种原因导致了换电站出货周期不及理论值1个月;

(2)公司根据客户的框架协议部署产能,但实践中,部分客户实际订单下单延后,实际订单生产数量未按照框架协议订单节奏落地。综合上述情况,使得公司的换电站实际销量与设计产能之间出现较大差异,换电站的销售未达预期。

(二)“智能换电设备生产建设项目”项目建设必要性分析

公司始终高度关注换电市场的发展情况,“智能换电设备生产建设项目”的建设必要性目前未发生重大变化,具体分析如下:

1、换电市场总体实现稳步增长态势

近年来,虽换电市场发展速度不及预期,仍总体实现稳步增长态势。目前来看,私家车、出租车、公交车、短途重卡均作为换电的主要应用场景,并且大多场景已开始逐步落地。未来随着政策端支持、技术端推动以及新能源汽车保有量的增加,换电应用场景也将持续丰富,预计换电模式渗透率将逐步提高。换电模式中补能时间短、电池寿命长、购车成本低、电网友好等核心优势仍未发生变化,总体仍实现稳步增长态势。

2、公司主要客户在积极拓展换电业务

公司主要客户如宁德时代、吉利集团仍在积极布局。近期宁德时代连续促成与换电项目相关的重要合作,2024年1月,宁德时代与滴滴宣布,将联手深化在换电领域的生态网络布局;2024年4月,宁德时代与蜀道集团公布围绕换电项目的合作;2024年5月,广汽埃安、宁德时代、时代电服签署了换电项目合作框架协议。2022年6月,吉利通过与力帆科技紧密合作,共同支持换电生态的发展,推出睿蓝品牌;2023年11月,吉利集团与蔚来签署了换电战略合作协议;截至目前吉利集团已在全国签约的换电站超过1000座。作为宁德时代、吉利集团的主要供应商之一,公司需要配套相关产能储备以应对未来的订单需求。

3、公司在换电设备领域具备较强的竞争优势

经过几年的研发及量产,公司在换电设备研发制造领域具有较强的竞争优势。技术实力方面,公司在换电设备中已具备较强的技术优势,主要体现在识别精确性、传动稳定性和装配高速性等方面。应用场景方面,公司已建立起产品类型齐全、适配车型多样的换电产品体系,下游适用场景囊括了乘用车、矿卡和轻卡等。市场开拓方面,公司为宁德时代、协鑫能科、吉利集团多家行业内知名头部厂商的供应商,为客户提供优质的产品和配套服务。因此,公司仍将充换电智能制造板块视为公司未来发展的主要方向之一。

(三)“智能换电设备生产建设项目”项目建设进展

公司在募集资金到账后,积极展开项目建设。公司根据实际开展业务、下游客户所在地、人员协同等相关情况,优先建设苏州新生产基地,具体详见公司2023年4月29日披露的《关于新增募投项目实施主体、实施地点并使用募集资金向全资子公司实缴出资及提供无息借款以实施募投项目的公告》。截至目前,“智能换电设备生产建设项目”募投项目处于正常建设中,建设周期安排目前未发生较大变化,正处于厂房房屋主体建设阶段。

公司管理层也将持续高度关注下游换电市场的发展情况及公司主要客户的需求变化情况,科学、审慎地使用募集资金,持续评估募投项目新增产能的可消化性。公司将根据实际情况审慎推进募投项目,并根据募集资金管理的相关要求履行相关程序并及时对外披露。

(四)会计师核查意见

就上述事项,我们主要执行了以下核查程序:

1、查阅换电市场相关的行业研究报告,检索公开资料,访谈公司管理层,了解换电市场总体发展情况;

2、查阅公司生产销售明细,访谈公司管理层,实地查看公司换电站业务的生产经营厂区,了解公司换电设备的产销情况;

3、查阅募集资金专户及明细账,访谈公司管理层,实地查看募投项目建设情况,了解募投项目实施进度及未来安排。

经核查,我们认为,公司“智能换电设备生产建设项目”的建设必要性目前未发生重大变化,处于正常建设中。

(五)保荐机构核查意见

保荐机构执行了如下核查程序:

1、查阅换电市场相关的行业研究报告,检索公开资料,访谈公司副总经理、换电项目负责人,了解换电市场总体发展情况;

2、查阅公司生产销售明细,访谈公司财务总监、换电项目负责人,实地查看公司生产经营场所,了解今年来公司换电设备的产销情况;

3、查阅募集资金专户及明细账,访谈公司换电项目负责人,实地查看募投项目建设情况,了解募投项目实施进度及未来安排。

经核查,保荐机构认为:公司“智能换电设备生产建设项目”的建设必要性目前未发生重大变化,处于建设周期中,保荐机构将持续督促公司关注产能消化情况,科学、审慎地使用募集资金。

3、关于主要客户和供应商。年报显示,前五名客户销售额59,429.24万元,占年度销售总额44.37%;其中第一名销售额36,392.63万元,占年度销售总额27.17%,明显高于2022年第一名客户的销售额和占比。前五名供应商采购额58,722.45万元,占年度采购总额36.89%,较2022年前五名供应商采购额占比18.03%,上升18.86个百分点。请公司:补充披露主要客户及供应商变动情况及原因,包括交易对象名称、业务获取方式、交易时间、交易产品信息、付款安排、关联关系等,说明相关交易对价是否公允。

(一)补充披露主要客户及供应商变动情况及原因,包括交易对象名称、业务获取方式、交易时间、交易产品信息、付款安排、关联关系等

1、主要变动客户及供应商的具体信息

(1)主要变动客户具体信息

序号	前五大名次	交易对象名称	销售额(万元)	业务获取方式	交易时间	交易产品信息	付款安排	关联关系	交易对价是否公允
1	1	绵阳高新埃克森新能源科技有限公司	34,066.97	客户有意向,考察后认为公司的产品与服务能力与客户较为匹配,既选择与公司达成战略合作	2023年9月	1线3GWH生产线设备采购	按合同约定自2022年1月起至2025年12月止分12期支付,每期272万元至3465万元	无	是,综合毛利率约7%,制造报价较高
2	1	绵阳高新埃克森新能源科技有限公司	2,300.88	客户有意向,考察后认为公司的产品与服务能力与客户较为匹配,既选择与公司达成战略合作	2023年9月	中试线提升机	设备终验收合格后的次季度末起分4期按季度于季度末支付,每期575万元	无	是,中试线综合毛利率余约15%
3	2	珠海冠宇电池股份有限公司	6,744.96	投标	2023年5月至2023年9月	数码软包电池化成分容一体机;负压&热压化成和热压分容柜	预付款30%,发货款或到货款30%,终验收款30%,质保金10%	无	是,综合毛利率约30%
4	5	比亚迪集团	4,479.58	公司产品在市场上竞争力较强,客户有意向,以客户在锂电资源协同介绍等	2023年6月	车载电源装配线	预付款10%(含税),每月30日申报工程进度款,下月5日前完成审核,审核完成后15日内完成支付(通节假日顺延),截止至2023/12/31,应付款项余额为332.78万元	无	是,通过询价比价

说明:公司主要变动客户业务获取方式为通过商业谈判方式获取,第一大客户绵阳埃克森为公司首单锂电池生产线全线业务,毛利率偏低主要原因是定价偏低。定价偏低的原因主要系公司以前尚无锂电池生产线全线生产、制造及调试的能力,期望以其作为后续拓展锂电池全线业务的标杆,进一步打开锂电池全生产线设备市场,同时目前海外客户较为注重设备供应商整线智能制造的能力,公司期望以该整线设备作为案例来开拓海外市场、获取海外客户订单,故定价策略有所让步。

(2)主要变动供应商具体信息

序号	交易对象名称	采购额(万元)	业务获取方式	交易时间	交易产品信息	付款安排	关联关系	交易对价是否公允
1	苏州二建建筑集团有限公司	24,804.59	招投标	2023年7月	SXDK202310003 地块工程承建工程(不含幕墙),用融资券投项目苏相声商建设长期资产投入	按付款10%(含税),每月30日申报工程进度款,下月5日前完成审核,审核完成后15日内完成支付(遇节假日顺延),截止至2023/12/31,应付款项余额为332.78万元	无	是,通过招投标过程
2	苏州信誉捷程智能科技有限公司	12,903.70	长期合作	2023年全年	设备模组采购,如:0.9*2500明觉检查模组;29,40,49电源模组;1*8检测台;检测模组;HDMI装换夜盒模组等	预付款,合同签订支付30%,验验收支付40%,终验收支付30%	无	是,长期合作供应商,通过商业谈判确认价格
3	珠海泰坦新动力电子有限公司	6,902.65	询价和议价	2023年1月	化成分容设备	3331,截止至2023/12/31,付款进度为60%	无	是,通过询价、议价确认价格
4	广东拓斯达科技股份有限公司	5,176.99	询价和议价	2023年1月	极片仓储物流系统设备	3331,截止至2023/12/31,付款进度为60%	无	是,通过询价、议价确认价格
5	深圳市大族锂电智能装备有限公司	4,467.25	询价和议价	2023年1月	激光模切机,密封打焊报设备,组装段设备	3331,截止至2023/12/31,付款进度为60%	无	是,通过询价、议价确认价格

2、主要客户及供应商变动原因

(1)主要客户变动原因

序号	客户名称	销售金额(万元)	占年度销售总额比例(%)
2023年度			
1	绵阳高新埃克森新能源科技有限公司	36,392.63	27.17
2	珠海冠宇电池股份有限公司	6,744.96	5.04
3	泰科集团	6,722.78	5.02
4	安彼福集团	5,084.28	3.80
5	比亚迪集团	4,479.58	3.34
合计		59,429.24	44.37
2022年度			
1	泰科集团	15,894.79	13.91
2	协鑫集团	14,682.60	12.85
3	大陆集团	9,844.15	8.61
4	江西华立源锂能科技股份有限公司	8,348.13	7.30
5	安彼福集团	6,716.10	5.88
合计		55,485.76	48.56

2023年度客户主要由于业务结构调整变动,2023年前五大客户中,新增客户分别为第一名绵阳高新埃克森新能源科技有限公司、第二名珠海冠宇电池股份有限公司及第五名比亚迪集团。2022年属于前五大客户,2023年仍保持前五大地位的有第三泰科集团和第四名安波福集团;2023年前五大客户变动的主要原因系公司主要业务结构调整原因,公司2023年电池板块业务规模增长迅速;2023年新增的第一名绵阳埃克森和第二名珠海冠宇均为电池板块业务新增客户,第五名比亚迪集团则为原汽车板块业务新增客户。

2023年主要新增的第一大客户为绵阳高新埃克森新能源科技有限公司,公司与其签订的主要合同《1线3Gwh生产线设备采购合同》当期确认收入34,066.97万元,该合同系公司首次承接整线电池生产业务,合同金额较大,导致2023年度第一名客户销售额占比显著高于上年第一大客户。公司主要客户变动无异常关联关系。

(注:除上述3Gwh生产线设备采购合同外,公司与绵阳埃克森另有《大圆柱中试线设备合同》、《中试线提升机合同》,当期确认收入分别为2,300.88万元、24.78万元。)

(2)主要供应商变动原因

序号	供应商名称	采购金额(万元)	占年度采购总额比例(%)
2023年度			
1	苏州二建建筑集团有限公司	24,804.59	17.62
2	苏州信誉捷程智能科技有限公司	12,903.70	9.17
3	珠海泰坦新动力电子有限公司	6,902.65	4.90
4	广东拓斯达科技股份有限公司	5,176.99	3.68
5	深圳市大族锂电智能装备有限公司	4,467.25	3.17
合计		54,255.19	38.54
2022年度			
1	河北科源智能电气有限公司	5,846.98	5.37
2	山东绿能环宇低碳科技有限公司	4,050.00	3.72
3	深圳市科华恒盛科技有限公司	3,790.88	3.44
4	苏州建鑫建设集团有限公司	3,302.76	3.03
5	深圳市永联科技股份有限公司	2,697.38	2.48
合计		19,637.97	18.03

2023年供应商变动主要原因系基建投入及为完成销售合同而采购的定制化设备导致的供应商变化:2023年前五大供应商都为新增供应商,其中第一大供应商苏州二建建筑集团有限公司为再融资募投项目新建厂房的基建总承包方;第二大供应商为苏州信誉捷程智能科技有限公司,其系公司日常生产所使用的设备模组主要提供商,2022年为第六大供应商、2021年为第三大供应商,信誉捷程为公司长期合作的主要供应商,本期上涨至第二大供应商主要原因系公司进一步集中采购以降低采购单价,同时在人工成本不断上升的情况下,为充分高效利用人员,降低人员成本,公司将部分非核心工序如钣金、线切割、组装等工序使用该外部协作单位完成所致;第三至第五大供应商珠海泰坦新动力电子有限公司、广东拓斯达科技股份有限公司和深圳市大族锂电智能装备有限公司为第一大客户绵阳高新埃克森新能源科技有限公司3Gwh合同设备提供商,主要提供产线组成部分设备。

绵阳埃克森为公司首次承接的电池整线生产项目,由于整线业务设备体量较大且工期较赶,公司外购了部分单机设备,因而采用外采方式完成合同履约义务。剔除基建项目和埃克森项目相关供应商采购额的影响后,前五名供应商采购额占全年采购额的23.80%,与上年水平基本持平。综上,2023年度主要供应商变动系基建投入及为履行合同义务所致,无异常关联关系。

(二)会计师核查意见

就上述事项,我们主要执行了以下核查程序:

1、获取公