（上接B105版）

4、未发现股权转让款最终流向公司实控人、关联方或客户的情形，未发现新聚力其他股东与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

问题五：关于客户回款明显放缓。

年报显示，（1）2024年末公司应收账款余额4.49亿元，同比增长41.64%，占营业收入的比重同比提升19.4个百分点，其中期末一年以上应收账款余额2.36亿元，同比增加1.18亿元，占整体的比重提升至52.6%；（2）公司按单项计提坏账准备余额2,899.14万元，涉及12名欠款方，报告期新增计提2,463.05万元；（3）期末应收质保金余额1亿元，其中账龄1-2年部分增至2159.49万元，账龄2-3年部分增至408.64万元；（4）2022年、2023年及2024年，公司经营性现金流净额分别为5,490.49万元、-3,728.02万元以及-10,165.57万元，2023年上市后经营性现金流净额转负，且与净利润背离不匹配；其中，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为93%，65.5%，71.8%，同款比例显著降低。

请公司：（1）分别说明2023年、2024年末公司1-2年账龄应收账款合并口径下主要欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大不确定性；（2）逐一说明2024年末公司2年以上账龄应收账款对应合同情况，包括合同内容及签订时点、发货单及发货时点、验收单及验收时点，相关设备是否实际运行，相关交易是否具备商业市值；（3）逐一说明2024年末按单项计提跌价准备对应欠款方的合同执行情况，包括合同内容、发货单及发货时点、验收单及验收时点、欠款金额、时长及原因，是否存在无商业实质交易；（4）说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配，并结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确。

回复：

一、公司说明

（一）分别说明2023年、2024年末公司1-2年账龄应收账款合并口径下主要欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大不确定性

2023年末和2024年末，公司1-2年应收账款余额合并口径下前五大欠款方名称及对应情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	1-2年应收账款余额		合同约定信用政策		是否存在关联关系	是否存在经营风险
		2024年末	2023年末	2024年确认收入合同	2023年确认收入合同		
1	客户一	1,652.00	1,217.21	（1）合同生效15个工作日内，支付合同总额的30%作为预付款；（2）设备通过甲方出厂验收且收到发票15个工作日内支付合同总额的30%作为发货款；（3）交付验收后1个月内支付合同金额30%作为验收款；（4）质保验收后1个月内支付合同总额10%的质保金	（1）合同生效后，支付合同总额的30%作为预付款；（2）设备出厂验收且收到发票后支付合同总额的30%作为发货款；（3）交付验收后1个月内支付合同金额30%作为验收款；（4）质保验收后1个月内支付合同总额10%的质保金	否	国内知名锂电池生产企业，经营风险较小
2	客户二	1,013.89	364.98	（1）合同生效后支付30%预付款；（2）生产、调试、出厂检测合格完成后支付20%发货款；（3）验收合格且交付发票后支付30%验收款；（4）保修期满及完成保修责任后支付20%质保金	（1）合同生效后10天内支付30%预付款；（2）发出《设备制作完成通知书》后10天内支付30%发货款；（3）验收合格且交付发票后30天内支付30%验收款；（4）保修期满及完成保修责任后30天内支付10%质保金	否	国内知名锂电池生产企业，经营风险较小
3	客户三	950.20	–	（1）合同生效后20个工作日内，支付30%作为预付款；（2）设备通过预验收且具备发货条件，到货后10个工作日内，支付30%作为发货款；（3）设备通过正式验收后20个工作日内，支付30%作为验收款；（4）设备通过质保验收后20个工作日内，支付10%作为质保金	（1）合同生效后20个工作日内，支付30%作为预付款；（2）设备通过预验收且具备发货条件，支付30%作为发货款；（3）设备通过正式验收后20个工作日内，支付30%作为验收款；（4）设备通过质保验收后20个工作日内，支付10%作为质保金	否	国内知名自动化设备上市公司子公司，主要生产理电设备中的分成、化容设备，经营风险较小
4	客户四	912.59	–	（1）合同签订后支付合同总额30%作为预付款；（2）通过出厂预验收后支付合同总额30%作为发货款；（3）安装调试完毕，通过初验收经客户调试验收合格运行满6个月后，支付合同总额30%作为验收款；（4）质保期满后支付合同总额10%作为质保金	（1）合同生效后支付30%作为预付款；（2）设备全部到达甲方指定地点并经甲方确认后，支付合同总额30%作为发货款；（3）调试、验收合格后，支付合同总额30%作为验收款；（4）质保期满后支付合同总额10%作为质保金	否	国内知名自动化设备上市公司子公司，主要生产理电设备中的分成、化容设备，经营风险较小
5	客户五	904.00	–	/	（1）合同签订之日起2日内支付合同总额30%作为预付款；（2）设备安装调试完毕经甲方验收合格后一个月内支付合同总额50%作为验收款；（3）合同总额的20%由甲方在设备质保期满后3日内支付	否	公开信息显示，公司不存在重大经营异常情形，经营风险较小
6	客户六	5.50	770.80	合同生效后支付50%预付款，到货并运行验收合格后30日内付清剩余尾款	合同生效后预付总价款30%，发货前预验收合格后支付总价款30%，安装、调试、运行验收合格后支付总价款的30%，质保期满运行验收合格后付清剩余10%	否	国内知名锂电池生产企业，经营风险较小
7	客户七	68.70	596.00	/	（1）合同生效7个工作日内预付合同总额30%；（2）设备制作完成后，经甲方现场确认无误后，支付合同总额30%作为发货款；（3）设备验收合格且设备正常运行1个月后7个工作日支付合同总额30%货款；（4）质保期满后7个工作日支付合同总额10%	否	知名上市公司的全资子公司，经营风险较小
8	客户八	–	496.00	/	/	否	公开信息显示，公司不存在重大经营异常情形，经营风险较小

注：上表中“/”标识不存在当期确认收入的合同。

如上表所示，2023年末和2024年末，公司1-2年应收账款余额合并口径下主要欠款方与公司均不存在关联关系，信用期未发生重大变化，不存在放宽信用期刺激销售情形。公开信息显示，上述欠款方多为上市公司或上市公司控股子公司，其不存在重大经营异常情形，经营风险较小，回款不存在重大不确定性。

上述欠款方1-2年应收账款对应的主要合同执行情况如下：

单位：万元

时点	欠款方名称	合同编号	1-2年应收账款余额	合同签订时间	合同验收时间
2024年末	客户一	合同1	975.00	2022-09	2023-09
		合同2	330.00	2023-03	2023-12
		合同3	260.00	2022-08	2023-04
	客户二	合同4	474.40	2022-11	2023-09
		合同5	216.00	2022-10	2023-06
		合同6	108.00	2022-10	2023-06
	客户三	合同7	898.40	2022-07	2023-06
	客户四	合同8	709.89	2021-11	2023-09
		合同9	200.00	2021-12	2023-02
	客户五	合同10	904.00	2023-10	2023-12
	合计		5,075.69	/	/
2023年末	客户一	合同11	440.18	2021-07	2022-05
		合同12	318.00	2022-03	2022-09
		合同13	318.00	2022-03	2022-09
		合同14	108.00	2021-01	2022-12
	客户五	合同15	595.00	2022-02	2022-12
	客户六	合同16	596.00	2021-07	2022-06
	客户七	合同17	496.00	2021-11	2022-05
	客户二	合同18	152.40	2022-04	2022-12
		合同19	152.40	2022-04	2022-12
	合计		4,175.98	/	/

如上表所示，公司1-2年应收账款欠款均为基于正常购销合同开展的业务形成，对应的主要合同的签订时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同验收依据均为客户签署的验收证明，双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定。

（二）逐一说明2024年末公司2年以上账龄应收账款对应合同情况，包括合同内容及签订时点、发货单及发货时点、验收单及验收时点、相关设备是否实际运行，相关交易是否具备商业实质

2024年末，公司应收账款余额为2,899.14万元，其中，涉及应收账款余额超过100万元的合同共25个，累计应收账款余额为5,786.07万元，占比为75.76%，对应合同情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	对应合同编号	2年以上应收账款余额	合同签订时点	合同内容		发货时点	验收时点	相关设备是否实际运行
					合同金额（含税）	主要销售内容			
1	客户一	合同1	809.37	2020-12	2,700.00	电芯装配专机	2021-08	2021-11	是
2	客户二	合同2	343.20	2021-04	858.00	模组/PACK自动装配线	2021-10	2022-05	是
3		合同3	240.40	2020-03	586.00	模组/PACK自动装配线	2020-09	2021-06	是
4	客户三	合同4	505.46	2020-11	2,137.70	圆柱电芯装配线	2021-03	2021-09	否，公司于2021年7月完成安装调试，设备达到可使用状态；受客户生产计划调整，设备未量产。客户三已被法院限制消费，对应应收账款已单项计提
5	客户四	合同5	496.00	2021-11	985.00	模组/PACK自动装配线	2021-12	2022-05	是
6	客户五	合同6	300.00	2022-02	5,950.00	圆柱电芯装配线	2022-08	2022-12	是
7	客户六	合同7	152.40	2022-04	381.00	电芯装配专机	2022-09	2022-12	是
8		合同8	152.40	2022-04	381.00	电芯装配专机	2022-09	2022-12	是
9	客户七	合同9	166.60	2020-09	398.00	电芯装配专机	2020-10	2021-07	是
10		合同10	154.80	2022-02	387.00	电芯装配专机	2022-03	2022-09	是
11	客户八	合同11	296.00	2021-07	2,980.00	方形电芯装配线	2021-12	2022-06	是
12	客户九	合同12	190.00	2021-01	1,900.00	圆柱电芯装配线	2021-04	2021-12	是
13	客户十	合同13	238.00	2019-08	718.00	模组/PACK装配专机	2019-11	2020-11	公司于2020年11月完成安装调试，设备达到可使用状态。受客户生产计划调整，设备未量产。2023年公司已起诉，客户十已被法院列为失信被执行人，对应应收账款已单项计提
14	客户十一	合同14	206.00	2021-07	515.00	模组/PACK自动装配线	2022-01	2022-09	是
15	客户十二	合同15	189.77	2021-05	563.00	仓储物流系统	2021-07	2022-01	是
16	客户十三	合同16	108.00	2021-01	360.00	电芯装配专机	2021-02	2022-12	是
17	客户十四	合同17	187.38	2018-06	295.00	电芯装配专机	2018-06	2022-10	公司已完成交付及质保义务，目前客户十四已被法院列为失信被执行人，对应应收账款已单项计提
18	客户十五	合同18	174.00	2021-07	580.00	电芯装配专机	2022-06	2022-09	是
19	客户十六	合同19	141.70	2020-09	378.00	模组/PACK自动装配线	2020-12	2021-09	是
20	客户十七	合同20	136.50	2021-05	1,037.00	方形电芯装配线	2022-01	2022-09	是
21	客户十八	合同21	137.50	2022-02	275.00	模组/PACK装配专机	2022-05	2022-09	是
22	客户十九	合同22	111.60	2021-11	186.00	模组/PACK装配专机	2022-01	2022-06	是
23	客户二十	合同23	119.58	2021-08	1,195.80	圆柱电芯装配线	2021-12	2022-05	是
24	客户二十一	合同23	125.00	2021-06	1,250.00	圆柱电芯装配线	2022-06	2022-12	是
25	客户二十二	合同25	104.40	2021-11	261.00	其他自动化产线	2022-02	2022-06	是
合计			5,786.07	/	/	/	/	/	/

如上表所示，公司2年以上账龄应收账款均为基于正常购销合同开展业务形成，对应主要合同的签订时间、发货时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同依据双方确认的验收证明来确认收入，除客户三、客户十等因客户自身生产计划调整等原因未能实现量产外，相关设备均已实际运行，双方交易具有商业实质。

（三）逐一说明2024年末按单项计提跌价准备对应欠款方的合同执行情况，包括合同内容、发货单及发货时点、验收单及验收时点、欠款金额、时长及原因，是否存在无商业实质交易

2024年末，公司按单项计提跌价准备的应收账款余额为2,899.14万元，其中，应收账款余额超过100万元的合同共8个，累计应收账款余额为2,671.51万元，占比为92.15%，具体情况如下：

单位：万元

序号	欠款方	主要合同编号	欠款金额	欠款时长	合同内容		发货时点	验收时点	单项计提原因
					合同金额（含税）	主要销售内容			
1	客户一	合同1	809.37	3-4年	2,700.00	电芯装配专机	2021-08	2021-11	2024年12月公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
2	客户二	合同2	343.20	2-3年	858.00	模组/PACK自动装配线	2021-10	2022-05	2024年2月和10月，公司已分别起诉客户及其子公司，客户已被法院列为失信被执行人
3		合同3	240.40	3-4年	586.00	模组/PACK自动装配线	2020-09	2021-06	
4	客户三	合同4	505.46	3-4年	2,137.70	圆柱电芯装配线	2021-03	2021-09	客户被法院限制消费
5	客户四	合同5	238.00	4-5年	718.00	模组/PACK装配专机	2019-11	2020-11	2023年公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
6	客户五	合同6	206.00	2-3年	515.00	模组/PACK自动装配线	2022-01	2022-09	2023年12月公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
7	客户六	合同7	187.38	2-3年	295.00	电芯装配专机	2018-06	2022-10	客户被法院列为失信被执行人
8	客户七	合同8	141.70	3-4年	378.00	模组/PACK自动装配线	2020-12	2021-09	2024年10月，公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
合计			2,671.51	/	/	/	/	/	/

如上表所示，公司按单项计提跌价准备的应收账款均为基于正常购销合同开展业务形成，对应的主要合同的发货时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同依据双方确认的验收证明来确认收入，双方交易具有商业实质。

上述应收账款未回款及公司对其进行单项计提的原因主要是，上述应收账款对应客户因合同纠纷等原因被法院列为失信被执行人或限制消费，经营存在异常，相关款项预计难以收回。

（四）说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配，并结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确

1、说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配

2024年末，公司合同资产（应收质保金）余额为10,056.98万元，分合同来看，对应合同资产余额超过100万元的合同共27个，累计质保金余额为7,719.94万元，占比为76.77%。上述销售合同关于质保金的约定情况及与期末质保期余额的匹配情况如下：

单位：万元

序号	合同编号	客户名称	合同资产余额	合同总额	合同质保约定	基于合同质保余额计算质保金
1	合同1	客户一	823.00	9,900.00	质保期3年，质保金为990万元（占合同总额的比例为8.32%）	823.61
2	合同2	客户二	670.00	6,700.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	670.00
3	合同3	客户三	619.20	6,192.00	质保期2年，质保金为合同总额的10%	619.20
4	合同4	客户四	613.74	853.79万美元	质保期18个月，质保金为合同总额的10%	85.38万美元
5	合同5	客户一	438.00	4,380.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	438.00
6	合同6	客户一	425.00	6,500.00	质保期3年，质保金比例为7.69%	450.00
7	合同7	客户五	363.00	3,630.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	363.00
8	合同8	客户六	339.40	6,788.00	质保期2年，质保金为合同总额的5%	339.40
9	合同9	客户七	298.00	2,980.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	298.00
10	合同10	客户八	290.00	2,900.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	290.00
11	合同11	客户九	262.00	2,620.00	质保期12个月，质保金为合同总额10%	262.00
12	合同12	客户十	237.71	1,188.54	质保期2年，质保金20%	237.71
13	合同13	客户一	220.00	2,200.00	质保期3年，质保金为合同总金额的10%	220.00
14	合同14	客户十一	208.00	2,080.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	208.00
15	合同15	客户十二	185.20	1,851.96	质保期360天，质保金为合同总额的10%	185.20
16	合同16	客户十三	175.00	1,750.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	175.00
17	合同17	客户十四	169.00	1,690.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	169.00
18	合同18	客户十四	169.00	1,690.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	169.00
19	合同19	客户十五	158.80	1,588.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	158.80
20	合同20	客户十六	155.80	1,558.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	155.80
21	合同21	客户十七	140.00	1,400.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	140.00
22	合同22	客户十八	139.10	1,391.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	139.10
23	合同23	客户十九	138.00	690.00	质保期1年，质保金为合同总金额的20%	138.00
24	合同24	客户二十	136.00	1,360.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	136.00
25	合同25	客户二十一	122.00	1,220.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	122.00
26	合同26	客户二十二	115.00	1,150.00	质保期1年，质保金为合同总金额的20%	115.00
27	合同27	客户一	110.00	1,100.00	质保期3年，质保金为合同总金额的10%	110.00
合计			7,719.94	/	/	/

如上表所示，2024年末公司主要合同的质保金余额均与销售合同质保条款约定金额基本匹配。

2、结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确

2024年末，公司1年以上的应收质保金（合同资产）余额为2,568.14万元，其中余额超过100万元的应收质保金对应客户情况如下：

单位：万元

序号	应收质保金的对应客户	截至2024年末账龄1年以上未回款金额	未回款原因
1	客户一	733.64	公司与客户约定的质保期为3年，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
2	客户六	339.40	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定的质保期为2年，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
3	客户七	319.80	质保金对应2份合同，合同1的验收时间为2022年6月，合同约定质保期36个月；合同2的验收时间为2022年10月，合同约定质保期24个月。截至2024年末，上述质保金均未到付款时点
4	客户九	262.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为36个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
5	客户十八	184.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
6	客户十四	169.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
7	客户二十	151.00	质保金对应合同验收时间为2023年6月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
合计		2,158.84	/

如上表所示，公司一年以上应收质保金的对应的主要客户未回款的原因主要是对应质保金尚未到付款时点。公司将尚未到期的应收质保金计入合同资产，财务报表项目列报准确。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构及年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取公司2023年末和2024年末的应收账款明细表，分析不同客户应收账款的账龄结构；

2、获取公司与2023年末和2024年末1-2年账龄应收账款主要欠款方于2023年和2024年签署的主要合同，查阅主要合同条款，了解公司对其信用政策变化情况；查阅主要合同对应的发货单、验收报告等资料，分析合同签署、发货及验收时点间隔的合理性；

3、获取公司2024年末2年以上应收账款和单项计提应收账款的主要欠款方的主要合同，查阅主要合同条款，查阅主要合同对应的发货单、验收报告等资料，分析合同签署、发货及验收时点间隔的合理性，核实上述设备是否实际运行；

4、通过公开渠道查询主要客户股权结构信息及经营信息，判断其是否与公司具有关联关系，评估其经营风险；

5、查阅与主要客户合同的质保条款，基于合同质保条款计算质保金，分析其与对应合同资产金额的匹配性；

6、了解账龄一年以上应收质保金未回款的原因，分析其合理性及报表列示的准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构及年审会计师认为：

1、公司2023年、2024年末公司账龄1-2年应收账款对应的交易具备商业实质，收入确认在所有重大方面符合企业会计准则规定，未发现公司存在放宽信用期刺激销售情形，未发现主要欠款方存在重大经营异常的情形，未发现期后回款存在重大不确定性的情形；

2、公司2024年末账龄2年以上应收账款对应主要合同，除客户三、客户十因客户自身生产计划调整等原因未能实现量产外，相关设备均已实际运行，双方交易具有商业实质；

3、截至2024年12月31日，公司按单项计提跌价准备的应收账款在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，相关交易具有商业实质；

4、2024年末公司主要合同的质保期余额均与合同质保条款约定基本匹配；公司将尚未到期的应收质保金计入合同资产，财务报表项目列报准确。

问题六：关于投资活动支出增长及流向。

年报显示，2024年末，公司固定资产余额2.12亿元，同比增长89.78%，在建工程余额9,755.63万元，同比增长88.17%，报告期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金1.24亿元，近两年连续大幅增长。

请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因，选取供应商的方式，是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形，是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

一、公司说明

（一）请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因

2022年至2024年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出分别为5,297.45万元、8,563.41万元及12,368.24万元，主要支付对象、采购内容及原因如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购内容	原因	支付金额	占比
2024年度	供应商一	工程施工	公司募投项目建设施工单位	7,162.39	57.90%
	供应商二	设备采购	公司研发中心建设，需采购研发设备	1,178.52	9.53%
	供应商三	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期精装修施工	995.90	8.05%
	供应商四	设备采购	采购充储能系统集成柜	788.00	6.37%
	供应商五	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	300.00	2.43%
	合计			10,424.81	84.29%
2023年度	供应商六	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期建设施工单位	2,660.68	31.07%
	供应商三	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期精装修施工	1,053.45	12.30%
	供应商七	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	908.43	10.61%
	供应商二	设备采购	公司研发中心建设，需采购研发设备	880.63	10.28%
	供应商八	房产购置	用于经营管理	489.80	5.72%
	合计			5,992.99	69.98%
2022年度	供应商九	工程施工	“六维”智造华中总部基地一期建设施工单位	1,680.00	31.71%
	供应商十	土地购置	募投项目土地使用权购买	1,502.00	28.35%
	供应商六	工程施工	“六维”智造华中总部基地一期建设施工单位	420.00	7.93%
	供应商七	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	410.55	7.75%
	供应商十一	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	151.76	2.86%
	合计			4,164.31	78.60%

注：2024年公司支付给供应商一7,162.39万元，其中5,100万元受托支付给关联方河南传众建筑工程有限公司武汉分公司（以下简称“河南传众”），自然人肖化为公司控股股东实际控制人吴轩妻子的哥哥，河南传众股东韩玉菱为肖化的妻子，同时肖化在河南传众从事项目管理工作。自然人肖化和河南传众为公司关联方。

公司对关键资产供应商采购长期资产内容与其经营规模相适应。

（二）选取供应商的方式，是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形

2022年至2024年，公司长期资产供应商选取方式、供应商成立时间、经营规模说明如下：

公司名称	选取方式	成立时间	经营规模说明
供应商一	邀标	1984年	2024年实现营业收入约1,262.5亿元。
供应商二	市场比价	2013年	为专注于先进制造领域生产现场的自动化产品与服务解决方案提供商，基于对行业技术变化的把握和对客户需求的发掘，解决客户生产现场的传感与视觉、控制与驱动、机器人与安全等方面的技术课题，为客户提供自动化产品与服务的整体解决方案。代理多家国内外知名自动化品牌，如欧姆龙、三菱、西门子、台达等，提供核心零部件供应。
供应商三	邀标	2019年	注册资本2100.00万元；拥有建筑机电安装工程专业承包贰级、城市及道路照明工程专业承包贰级、机电工程施工总承包贰级、输变电工程专业承包贰级、电力工程施工总承包贰级、电子与智能化工程专业承包贰级、消防设施工程专业承包贰级等建筑资质。
供应商四	市场比价	2023年	国内某锂电池生产企业的全资子公司。是一家国家级专精特新“小巨人”企业，专注于磷酸铁锂大圆柱电芯的研发、生产和销售。产品聚焦矿卡、重卡及移储超充车三大领域，规划产能10GWh。
供应商五	邀标	2019年	注册资本1000.00万元；拥有建筑工程施工总承包二级、地基基础工程专业承包二级、机电工程施工总承包一级、特种工程（结构补强）专业承包分等级、建筑装修装饰工程专业承包二级、建筑幕墙工程专业承包二级、防水防腐保温工程专业承包二级等建筑资质。
供应商六	邀标	1999年	注册资本5505.00万元；拥有建筑工程施工总承包一级、机电工程施工总承包二级、市政公用工程施工总承包二级、城市及道路照明工程专业承包二级、建筑机电安装工程专业承包二级、钢结构工程专业承包二级、地基基础工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、消防设施工程专业承包二级等建筑资质；注册建造师36人。
供应商七	锦佑房产（房产中介）	不适用	不适用
供应商八	邀标	1990年	国有控股企业，注册资本3亿元；拥有多项高级别资质，包括：工程设计建筑行业（人防工程）甲级、工程设计建筑行业（建筑工程）甲级、建筑工程施工总承包特级、机电工程施工总承包一级、钢结构工程专业承包一级等建筑资质；注册建造师111人。
供应商九	不适用	不适用	不适用
供应商十	邀标	1998/9/15	拥有市政公用工程施工总承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、城市及道路照明工程专业承包二级建筑工程施工总承包二级等建筑资质；注册建造师14人。

如上表所示，公司主要长期资产供应商不存在成立时间较短、公司规模较小的情形。

（三）是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形及原因

经上述公司确认以及公司自查公司实控人、董事、监事、高级管理人员银行流水，2022年至2024年，对上述长期资产主要供应商支付的资金、除支付给河南传众建筑工程有限公司武汉分公司资金外、支付给其他公司资金不存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构及年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、取得公司近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出明细表，了解主要支付对象、采购内容及原因、选取供应商的方式；

2、查询主要供应商成立时间、经营规模，分析公司采购内容是否与其经营规模相匹配；

3、获取公司实际控制人及其配偶、公司董事、监事、高级管理人员近三年银行流水，取得长期资产主要供应商承诺函，核查是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构及年审会计师认为：

2022年至2024年对长期资产主要供应商支付的资金，除支付给河南传众建筑工程有限公司武汉分公司资金外，未发现支付给其他公司资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

问题七：关于存货规模显著增长。

年报显示，公司主要采用“以销定产”的生产模式，按照客户的需求进行设计和生产，为提高产品交付效率，公司也会根据下游市场需求预测，进行备货生产。2024年末，公司存货余额5.98亿元，其中，在产品余额1.71亿元，同比增长34%，发出商品3.41亿元，同比增长69.65%，期末无库存商品。

请公司：（1）说明报告期末在产品同比大幅增长的原因，与在手订单是否匹配，期后结转是否正常；（2）说明发出商品对应合同执行情况、期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形，并说明相应存货盘点情况及会计师审计程序，是否存在账实不符等异常情形；（3）期末无库存商品是否符合公司备货策略，产成品分类是否符合企业会计准则规定。

回复：

一、公司说明

（一）说明报告期末在产品同比大幅增长的原因，与在手订单是否匹配，期后结转是否正常

2023年末和2024年末，公司在产品及在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024年末	2023年末	变动幅度
在产品余额	17,087.95	12,753.08	33.99%
在手订单金额（含税）	132,666.58	83,184.88	59.48%

2024年末，公司在产品同比增长33.99%，主要是由于公司在手订单增加所致。2024年末，公司在产品余额变动趋势与在手订单金额变动趋势一致，二者具有匹配性。

截止2025年5月末，公司2024年末在产品结转及消耗金额为6,308.19万元，结转及消耗比例为36.92%，剩余未结转部分主要是由于期后合同执行时间较短，部分产品尚未完工，以及公司根据生产销售情况，对部分结构相对标准、且使用量大的产品、设备进行预投备货生产所致。整体而言，公司在产品期后结转情况正常。

（二）说明发出商品对应合同执行情况，期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形，并说明相应存货盘点情况及会计师审计程序，是否存在账实不符等异常情形

1、说明发出商品对应合同执行情况、期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形

2024年末，公司发出商品对应的主要合同执行情况如下：

客户名称	合同编号	发出商品余额（万元）	期末存放地点	客户注册地或主要经营地	存放地与客户主要经营地是否匹配	合同执行情况	验收进度/现有状态	是否存在超期未验收的情况
客户一	合同1	9,215.92	武汉市	常州市	否，详见下文	合同签订时间为2023年4月，发货时间为2023年6月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户二	合同2	3,803.50	泰州市	泰州市	是	合同签订时间为2022年2月，发货时间为2023年2月	设备已安装调试完成，达到正常可使用状态，尚未取得验收报告	是，详见下文
客户三	合同3	2,888.34	烟台市	烟台市	是	合同签订时间为2024年6月，发货时间为2024年10月	已安装调试完成，处于试运行中	否
客户四	合同4	2,885.39	惠州市	武汉市	否，详见下文	同签订时间为2024年3月，发货时间为2024年12月	安装调试中	否
客户五	合同5	2,724.70	淮南市	深圳市	否，详见下文	合同签订时间为2024年4月，发货时间为2024年9月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户六	合同6	2,300.58	宁波市	宁波市	是	合同签订时间为2024年4月，发货时间为2024年10月	安装