证券代码:688499　　证券简称:利元亨　　公告编号:2025-040

广东利元亨智能装备股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函回复公告

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。

广东利元亨智能装备股份有限公司(以下简称“公司”或“利元亨”)于2025年5月23日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2025】0154号《关于广东利元亨智能装备股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。公司会同持续督导机构中信证券股份有限公司、年审会计师安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

在本问询函相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

问题一:关于经营业绩

公司主要从事锂电池制造装备的研发、生产及销售,2024年公司实现营业收入24.82亿元,同比减少50.30%;归母净利润-10.44亿元,上年同期为-1.88亿元;扣非净利润-10.42亿元,上年同期为-1.95亿元,连续两年亏损且亏损规模显著加剧。2024年公司综合毛利率为7.77%,同比减少18.67个百分点。年报称,主要系因动力锂电设备市场竞争加剧、项目周期延长、费用支出较高、计提存货跌价准备和信用减值损失等多方面因素,对公司整体经营成果产生了不利影响。

请公司:(1)结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素,量化分析不同业务板块及产品(动力锂电设备、消费锂电设备等)收入及毛利率变动的具体驱动因素,说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性。(2)分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况,并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投入方向等说明相关费用支出较高的合理性,是否存在费用管控失效或资源浪费情形。(3)结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素,说明公司是否存在业绩持续亏损风险,以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险。

回复:

一、公司回复说明

(一)结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素,量化分析不同业务板块及产品(动力锂电设备、消费锂电设备等)收入及毛利率变动的具体驱动因素,说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性

2024年度公司实现营业收入248,213.59万元,同比减少50.30%,其中,主营业务收入245,702.14万元,同比减少50.65%。2024年度,公司主营业务收入按照不同应用领域的营业收入、营业成本及毛利率情况如下:

单位:万元

应用领域		主营业务收入		主营业务成本		毛利润		毛利率	
		金额	变动(百分比)	金额	变动(百分比)	金额	变动(百分比)	数值(%)	变动(百分点)
锂电池制造设备	动力	125,957.82	-63.01	132,624.18	-50.35	-6,666.36	-109.08	-5.29	-26.85
	消费	76,583.63	82.79	56,529.55	143.17	20,054.08	7.53	26.19	-18.33
智能仓储设备		6,227.19	-90.00	7,992.34	-81.42	-1,765.15	-109.16	-28.35	-59.29
汽车零部件制造设备		9,852.82	-32.70	9,892.13	-23.10	-39.31	-102.21	-0.40	-12.53
其他领域制造设备		3,324.03	-28.14	2,804.86	22.71	519.17	-77.81	15.62	-34.97
配件、增值及服务等		23,756.64	-29.76	16,751.39	-3.44	7,005.25	-57.48	29.49	-19.22
合计		245,702.14	-50.65	226,594.45	-38.07	19,107.68	-85.52	7.78	-18.72

从营业收入来看,2024年度,公司动力锂电设备业务收入同比降低63.01%,主要系下游国内新能源市场需求有所减缓,公司获取的订单量有所下降,同时部分客户调整产能规划,交付和验收周期有所延长,本期验收项目数量有所减少;公司消费锂电设备业务收入同比上升82.79%,主要系下游消费电子技术变更和需求增加,公司深耕现有消费锂电市场,加强与战略客户的交流合作,消费锂电订单量上升明显;公司智能仓储设备收入同比降低90.00%,主要系公司依托长期积累的锂电客户资源及在手订单切入智能工厂赛道,前期签单量较少,导致本期收入降低;公司汽车零部件制造设备业务同比减少32.70%,主要系下游客户的自动化改造需求减少导致。

从毛利率来看,2024年度,公司动力锂电设备业务的毛利率相较上年同期下降了26.85个百分点,主要系:1、公司动力锂电设备的内部结构变化,毛利率更低的专机产品的占比提高;2、下游客户产能及需求降低,导致验收周期较往期延长,公司增加安装、调试成本;3、公司对于部分客户战略性低价接单,由于行业下行影响,客户延长交付验收周期,使得毛利率进一步降低。公司2024年消费锂电设备业务的毛利率较2023年降低了18.33个百分点,主要系公司向战略客户交付的新技术标准机型较多,与客户在首台套设备技术研发和工艺设计上有频繁沟通交流及方案变动,同时在工艺验证及安装调试等环节耗时较长,投入人力及材料成本较高,毛利率有所下降;公司2024年智能仓储设备业务的毛利率同比降低了59.29个百分点,主要系本期验收项目,受客户产能调整影响,安装调试周期拉长,成本显著增加,导致毛利率下降幅度较大,且本期智能仓储收入相对较低,容易受到单个项目毛利率的影响;公司2024年汽车零部件制造设备业务的毛利率同比下滑12.53个百分点,该业务各期销售设备应用的客户类型、汽车部品类型不同,因此毛利率存在差异。

2024年度,公司前五大客户情况如下:

单位:万元

年份	序号	客户名称	收入金额	占年度销售总额比例(%)	信用期
2024年	1	客户A	75,181.97	30.29	3个月
	2	客户B	46,287.94	18.65	6个月
	3	客户C	17,142.08	6.91	6个月
	4	客户F	15,292.71	6.16	6个月
	5	客户G	14,453.27	5.82	6个月
	小计		168,357.97	67.83	
2023年	1	客户B	148,259.20	29.69	6个月
	2	客户F	131,107.79	26.25	6个月
	3	客户G	53,667.85	10.75	6个月
	4	客户A	30,901.75	6.19	3个月
	5	客户S	12,517.42	2.51	3个月
	小计		376,454.01	75.38	

注:上表中列示的客户均按客户集团口径列示。

由上表可见,报告期内公司前五大客户销售较集中,客户基本保持稳定,且均为行业龙头企业。销售额存在一定变动及客户在年度之间销售收入波动较大,主要系公司产品为客户的生产设备,对客户而言,属于固定资产投资,不同客户对原材料的采购需求各年度相对均衡,客户对公司产品的购买需求与其扩产节奏息息相关。此外,公司提供的动力及储能电池设备产品需要经过较长时间调试才达到验收条件,不同客户、同个客户不同订单的达到验收条件的时间周期不同,且部分合同订单具有合同金额较大、产线设备较多的特点,也会导致前五大客户及同一客户不同年度销售有所变动。

2024年度,公司与同行业可比公司营业收入、净利润以及毛利率、净利率情况如下:

项目	营业收入(万元)		毛利率	
	2024年度	同比变动	2024年度	同比变动
先导智能	1,185,509.81	-28.71%	34.98%	-0.62%
赢合科技	852,372.12	-12.58%	30.27%	0.51%
杭可科技	298,115.44	-24.18%	31.32%	-5.51%
科瑞技术	244,770.13	-14.34%	36.22%	3.85%
海目星	452,471.72	-5.82%	21.27%	-6.39%
信宇人	62,184.37	4.75%	20.33%	-4.12%
可比公司平均值	515,903.93	-13.48%	29.07%	-2.05%
利元亨	248,213.59	-50.30%	7.77%	-18.67%
项目	净利润(万元)		净利率	
	2024年度	同比变动	2024年度	同比变动
先导智能	26,803.13	-84.86%	2.26%	-8.39%
赢合科技	105,099.82	3.12%	12.33%	1.88%
杭可科技	32,633.64	-59.67%	10.95%	-9.63%
科瑞技术	18,285.13	-18.96%	7.47%	-0.43%
海目星	-17,688.95	-155.24%	-3.91%	-10.57%
信宇人	-6,249.01	-207.64%	-10.05%	-19.83%
可比公司平均值	26,480.63	-87.21%	3.18%	-7.83%
利元亨	-104,732.23	不适用	-42.19%	-38.43%

如上表所示,从营业收入及净利润规模来看,同行业主要可比公司2024年营业收入、净利润同比大部分呈现不同程度下降,行业平均水平亦呈现下降趋势。从毛利率及净利率水平来看,同行业主要可比公司2024年毛利率、净利率同比大部分呈现不同幅度下滑,行业平均水平亦呈现下降趋势。公司毛利率下降幅度大于同行业可比公司,其中,公司核心产品锂电池制造设备的毛利率与同行业主要可比公司同类产品毛利率对比如下:

公司名称	产品/行业分类名称	2024年度毛利率	2023年度毛利率	同比变动
先导智能	锂电池智能装备	38.94%	38.69%	0.25%
赢合科技	锂电池专用生产设备	14.32%	19.56%	-5.24%
杭可科技	充放电设备	31.29%	37.26%	-5.97%
科瑞技术	自动化设备	34.66%	31.39%	3.27%
海目星	动力电池激光及自动化设备	18.23%	31.15%	-12.92%
信宇人	专用设备制造	19.61%	31.02%	-11.41%
平均值	-	26.18%	31.51%	-5.34%
公司	锂电池制造设备	6.61%	24.59%	-17.98%

注:上述毛利率数据取自各公司2023年度及2024年度年报报告。

公司作为动力锂电后进入者,前期为了抢占市场份额,在争取订单的过程中,存在较大的折让,且部分整线设备因安装调试周期较长,导致公司在面对行业下行周期时,公司的销售收入和毛利率水平下降幅度要高于同行业可比公司。同行业可比公司中,海目星及信宇人的锂电池制造设备相关产品毛利率同比下降亦超过10个百分点,下降情况与公司不存在重大差异;科瑞技术毛利率上升,根据其2024年年度报告披露,主要系新能源行业领域成本管控初步取得成效、海外客户产线顺利交付,支撑了毛利率水平,其2024年海外销售占比较高,与公司及其他同行业企业变动趋势不一致有合理商业背景。

除销售收入和毛利率下降幅度偏高外,公司的期间费用率支出亦相对较高,最终导致公司净利润亏损及下滑幅度要高于同行业可比公司。

(二)分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况,并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投入方向等说明相关费用支出较高的合理性,是否存在费用管控失效或资源浪费情形

1、报告期内,销售费用主要结构及变动如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	4,449.25	28.20%	6,928.87	33.86%	-35.79%
股权激励费用	108.77	0.69%	395.86	1.93%	-72.52%
业务招待费	964.92	6.12%	585.25	2.86%	64.87%
包装及运输费	612.04	3.88%	591.13	2.89%	3.54%
差旅及汽车费用	6,704.08	42.50%	7,484.05	36.57%	-10.42%
办公费用	911.75	5.78%	983.85	4.81%	-7.33%
宣传广告费	839.31	5.32%	1,584.09	7.74%	-47.02%
折旧及摊销	175.25	1.11%	218.85	1.07%	-19.92%
其他	1,009.73	6.40%	1,693.78	8.28%	-40.39%
合计	15,775.10	100.00%	20,465.74	100.00%	-22.92%

2024年公司销售费用为15,775.10万元,较上期减少4,690.63万元,降幅为22.92%。公司2024年销售费用金额减少主要原因系:一方面,公司销售人员从2024年年初164人减少至年底143人,导致人工费用降低了2,479.62万元;另一方面,受行业下行影响,公司业务量下降,相应的人员差旅及汽车费用减少779.97万元。

2024年,公司销售费用占营业收入比例为6.36%,较上期提高了2.26个百分点,主要原因系新能源行业增速放缓形势下,公司营业收入下滑幅度较大,公司调整经营战略,深化与龙头客户的沟通交流,加强消费锂电业务拓展,为稳定报告期订单规模,销售人员维持适当数量,海内外市场拓展仍需要保持适当的开拓费用。

2、报告期内,管理费用主要结构及变动如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	27,884.28	57.04%	39,532.78	60.60%	-29.47%
折旧及摊销	9,495.93	19.42%	11,016.33	16.89%	-13.80%
差旅及汽车费用	3,169.88	6.49%	3,093.40	4.74%	2.47%
租赁及水电费	2,468.62	5.05%	2,904.48	4.45%	-15.01%
办公费	2,150.64	4.40%	3,905.42	5.99%	-44.93%
中介机构费用	1,610.59	3.30%	2,002.42	3.07%	-19.57%
股权激励费用	514.23	1.05%	1,545.05	2.37%	-66.72%
装修及维护费	702.09	1.44%	508.44	0.78%	38.09%
业务招待费	360.23	0.74%	343.81	0.53%	4.78%
其他	522.96	1.07%	376.66	0.58%	38.84%
合计	48,879.45	100.00%	65,228.79	100.00%	-25.06%

公司管理费用主要包括管理人员薪酬及股权激励费用、折旧和摊销、租赁及水电费等。2024年,公司管理费用金额为48,879.45万元,较上期减少16,349.34万元,降幅为25.06%,占当期营业收入的比重为19.69%,相较2023年提升了6.63个百分点。公司2024年管理费用下降的主要原因系:公司应对行业下行周期的影响,持续调整人员架构,2023年公司管理人员为1,328人,2024年进行组织结构调整及人员优化,管理人员缩减至637人,人员缩减52.03%,相应的公司管理费用中人工费用较上期降低11,648.50万元,办公费降低1,754.78万元。公司目前管理费用控制已初见成效。但由于公司营业收入下降幅度较大,导致公司管理费用率仍较上期有所提升。

3、报告期内,研发费用主要结构及变动如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
人工费用	28,090.35	83.50%	43,546.21	84.17%	-35.49%
股权激励费用	373.83	1.11%	1,041.00	2.01%	-64.09%
物料消耗	884.98	2.63%	1,757.43	3.40%	-49.64%
差旅及汽车费用	1,079.80	3.21%	1,611.31	3.11%	-32.99%
折旧与摊销	1,804.41	5.36%	1,906.79	3.69%	-5.37%
办公费	65.04	0.19%	324.02	0.63%	-79.93%
租赁及水电费	484.52	1.44%	729.26	1.41%	-33.56%
技术顾问费	372.26	1.11%	459.52	0.89%	-18.99%
其他	485.42	1.44%	362.82	0.70%	33.79%
合计	33,640.60	100.00%	51,738.34	100.00%	-34.98%

2024年,公司研发费用金额为33,640.60万元,相较于2023年降低18,097.74万元,同比降低34.98%,其中人工费用降低15,455.86万元。公司本期研发人数为1,621人,较上期减少608人,人员减少27.28%,对应人工费用降低35.49%。主要系公司在目前市场竞争加剧,业绩下滑,综合评估未来技术发展方向及战略研发领域,适当收窄研发布局,并加强研发立项管理,研发费用人力总投入减少所致。

公司研发费用占营业收入的比重为13.55%,相较上期增加3.19个百分点。主要系本期收入降低,但考虑未来接单和新业务研发拓展,需保障研发的持续投入。

4、报告期内,财务费用主要结构及变动如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
利息支出	13,875.35	139.34%	9,649.50	145.95%	43.79%
减:利息收入	1,421.00	14.27%	1,449.43	21.92%	-1.96%
减:利息资本化金额	3,958.58	39.75%	1,784.34	26.99%	121.85%
汇兑损失/(收益)	-78.23	-0.79%	-166.55	-2.52%	-53.03%
银行手续费	406.45	4.08%	215.93	3.27%	88.23%
其他	1,133.84	11.39%	146.19	2.21%	675.59%
合计	9,957.83	100.00%	6,611.29	100.00%	50.62%

2024年,公司财务费用金额为9,957.83万元,相较2023年增加3,346.54万元,同比增长50.62%。2024年,公司财务费用占营业收入比重为4.01%,相较2023年上涨2.69个百分点,主要系利息支出增长。2024年,公司利息支出金额为13,875.35万元,同比增加43.79%,主要原因为2024年公司因日常经营资金周转,存在较多银行借款,且票据贴现规模较上期也有所上涨,本期利息支出规模高于2023年同期。

综上所述,报告期内公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额变动与业务规模变化匹配,不存在费用管控失效或资源浪费情形。

(三)结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素,说明公司是否存在业绩持续亏损风险,以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险

新能源下游行业在政策与技术迭代中经历深度调整,2024年,中国锂电产业出现阶段性及结构性过剩。但在新行业规范引导下,供给端产能出清加速,行业供需回归均衡。根据韩国研究机构SNE Research公布最新数据显示,2025年一季度全球动力电池装车量达221.8GWh,同比增长38.8%。2025年第一季度全球动力锂电市场仍处于增长期,锂电池产业链扩产项目也开始回温。据高工产业研究院(GGII)不完全统计,2025年1-4月,锂电池产业链共规划123个扩产项目,总投资额超3,400亿元。在政策层面已明确新能源汽车作为发展方向的背景下,动力锂电池需求预期出现回升,由此将带动动力锂电设备市场的增长,公司经营业绩预计将逐步企稳回升。

2025年一季度,公司经营业绩情况如下:

单位:万元

项目	2025年第一季度	2024年第一季度	同比变动
营业收入	71,471.86	76,036.81	-6.00%
归母净利润	1,281.97	-18,785.52	不适用
毛利率	34.84%	17.38%	17.46%
归母净利率	1.79%	-24.71%	26.50%

2025年一季度,公司营业收入71,471.86万元,同比下降6.00%;归母净利润由2024年一季度亏损18,785.52万元转为盈利1,281.97万元。毛利率由2024年一季度17.38%增长17.46个百分点至34.84%;归母净利率由2024年一季度-24.71%增长26.50个百分点至1.79%,主要系公司控本降费措施取得积极成效,且前期低毛利项目订单逐渐消化,项目交付及验收周期缩短,毛利率提升,期间费用得到有效压缩,促进经营业绩实现扭亏为盈。

从在手订单的总金额来看,截至2025年5月31日,公司在手订单金额达492,094.80万元,在手订单充足。同时,公司的在手订单主要来自国内外知名锂电池厂商,经营情况良好且订单量较为稳定,为公司的持续经营提供保障。具体情况如下:

单位:万元

分类	本期在手订单	于2024年5月31日的在手订单	验收周期
消费锂电设备	158,510.90	115,122.91	3-6个月
动力锂电设备	223,293.12	314,900.33	6-18个月
汽车零部件	3,741.09	13,246.32	3-12个月
智能仓储	65,204.37	6,049.46	3-12个月
光伏领域	0.00	22,030.23	6-18个月
配件、增值及服务等	41,345.32	30,352.10	1-6个月
合计	492,094.80	501,701.34	-

从在手订单的结构来看,消费电子行业的复苏带动公司消费锂电设备业务回暖,截至2025年5月31日,公司消费锂电设备业务在手订单占比达32.21%,业已恢复至正常水平;智能仓储业务在手订单自上年同期6,049.46万元增长至65,204.37万元。因此,公司的在手订单结构情况良好,能够有效保障未来公司销售综合毛利率。

从产能规划来看,公司目前生产场地和人员充足,不存在产能不足情况。

未来,随着公司不断进行技术降本与运营提效,下游动力锂电行业调整,以及公司客户结构的改善和管理成本下降等,公司预计毛利率水平有望企稳,经营业绩预计将逐步回归合理经营水平。但由于下游锂电行业的恢复仍面临着不确定性,以及公司的降本增效仍在持续进行中,公司仍然面临业绩大幅下滑或亏损的风险,公司亦已在2024年年度报告“第三节 管理层讨论与分析:四、风险因素”中披露了公司业绩大幅下滑或亏损的风险提示。

问题二:关于应收账款及坏账计提

年报显示,公司期末应收账款账面余额为16.02亿元,其中前五名欠款方的应收账款余额为11.46亿元,合计占期末应收账款余额的比例为71.53%;账龄1-2年的应收账款余额为8.80亿元,占应收账款余额比重为54.93%,占比较高,且账龄明显后移。同时,期末计提坏账准备共计3.65亿元,是导致公司本年度大额亏损的重要原因,其中按单项计提坏账准备0.32亿元,期初无单项计提坏账准备;按组合计提坏账准备3.33亿元,坏账准备计提比例提高至21.45%。

请公司:(1)列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况,说明交易的商业实质及定价公允性,以及是否存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形。(2)补充说明账龄在1-2年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况,并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同履约纠纷等信用风险,坏账准备计提是否充分;并对比同行业公司情况,说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性,是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。(3)说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额,是否已提起诉讼或达成债务重组协议,并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致。(4)补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致,并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性,前期坏账计提是否充分,是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。(5)说明截至回函日,公司2024年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况。

回复:

一、公司回复说明

(一)列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况,说明交易的商业实质及定价公允性,以及是否存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形

截至2024年12月31日,公司应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、合作年限、交易背景、信用期、坏账计提情况如下:

单位:万元

客户名称	主要合同签订时点	主要销售内容	账面余额	坏账准备	账面净额	合作年限	主要收款方式	交易背景	是否存在关联关系	定价方式	信用政策	是否存在放宽信用期
客户F	2022/7-20 23/5	装配线等	48,639.94	11,693.79	36,946.15	5年	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	该客户前期强势进入动力锂电市场,产能扩张较快,公司为扩大动力锂电设备市场,与该公司建立战略深度合作。	否	成本加成法	6个月	否
客户B	2022/4-202 3/12	涂布机、装配线等	35,249.82	6,711.46	28,538.36	9年	签订订单和发货合计支付60%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	该公司为动力锂电下游市场主要客户,公司前期为进入动力锂电市场,主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6个月	否
客户G	2023/8-202 4/6	组装焊接线等	12,488.81	1,902.93	10,585.88	4年	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后3年内支付质保金10%;	公司进入动力锂电市场后,为扩大动力锂电市场份额,主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6个月	否
客户R	2022/6-202 2/8	切叠一体机等	9,062.26	1,306.34	7,755.91	3年	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	公司进入动力锂电市场后,为扩大动力锂电市场份额,主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6个月	否
客户W	2022/11-20 23/12	增值改造服务	9,182.53	3,795.26	5,387.26	4年	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	公司进入动力锂电市场后,为扩大动力锂电市场和海外市场份额,主动联系并建立商业合作关系。	否	成本加成法	6个月	否
合计			114,623.36	25,409.78	89,213.56							

截至2024年12月31日,公司应收账款余额前五名客户的账龄、当期销售金额、占当年营业收入的比例情况如下:

单位:万元

客户名称	1年以内账面余额	2024年销售金额	占2024年营业收入的比例	1-2年账面余额	2023年销售金额	占2023年营业收入的比例	2-3年账面余额	2022年销售金额	占2022年营业收入的比例	3年以上账面余额	2021年销售金额	占2021年营业收入的比例	账面余额合计
客户F	6,493.40	15,292.71	6.16%	32,365.49	131,107.79	26.25%	9,770.04	44,861.35	10.67%	11.00	650.97	0.28%	48,639.94
客户B	10,922.11	46,287.94	18.65%	19,994.99	148,259.20	29.69%	4,332.72	70,113.69	16.68%	-	5,860.01	2.51%	35,249.82
客户G	4,867.11	14,453.27	5.82%	7,170.92	53,667.85	10.75%	450.78	32,570.79	7.75%	-	6.55	-	12,488.81
客户R	3,826.06	12,115.32	4.88%	5,010.19	12,356.69	2.47%	226.00	2,020.92	0.48%	-	-	-	9,062.26
客户W	40.87	377.70	0.15%	2,592.03	9,267.54	1.86%	6,549.63	30,747.93	7.31%	-	-	-	9,182.53
合计	26,149.55	88,526.94	35.66%	67,133.62	354,659.07	71.01%	21,329.18	180,314.68	42.89%	11.00	6,517.53	2.80%	114,623.36

由上表可知,公司对于前五大客户的信用政策为根据订单的签订、发货、验收及质保等阶段进行分阶段收款,信用期基本为6个月,不存在因客户议价能力较强而单独放宽信用政策的情形。部分项目存在因客户请款至付款内部流程较长或客户资金流安排相对紧张等情况,导致客户付款周期较长,与约定信用期不一致,但客户总体经营规模较大、资信状况较好,相关应收款的回款风险较低。

公司应收账款前五大客户多为行业知名公司,交易对方与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系,且主要销售内容均与客户主营业务方向相关,相关交易符合双方的业务需求和市场定位;公司相关交易文件完整,销售业务真实发生。

公司对于不同客户的销售定价方式相同,均为成本加成定价,大部分订单均以参与客户招投标的方式进行协定。由于公司产品均为定制化设备,因不同订单在产品工艺、技术指标、原材料结构均存在差异,因此单价差异较大。

综上所述,公司与应收账款余额前五名客户的交易定价公允、具有商业实质。

(二)补充说明账龄在1-2年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况,并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同履约纠纷等信用风险,坏账准备计提是否充分;并对比同行业公司情况,说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性,是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题

1、账龄在1-2年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况,并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同履约纠纷等信用风险,坏账准备计提是否充分

截至2024年12月31日,公司应收账款账龄在1-2年的主要客户明细具体如下:

单位:万元

客户名称	1到2年余额	占1到2年总余额比	期后回款(截至2025年5月31日)	是否存在合同履约纠纷等情况	货信情况	未回款原因
客户F	32,365.49	36.77%	22,924.76	历史期间存在合作纠纷,已协商一致(注1)	未出现经营异常及失信被执行人情况	该客户抢占市场,资金压力较大,回款周期延长
客户B	19,994.99	22.72%	8,414.08	否	A股上市公司;未出现经营异常及失信被执行人情况	该客户请款至付款内部流程较长,付款周期较长
客户G	7,170.92	8.15%	58.00	否	A股上市公司;未出现经营异常及失信被执行人情况	基地产能扩张,资金压力较大,回款周期延长
客户R	5,010.19	5.69%	1,101.75	否	未出现经营异常及失信被执行人情况	基地产能扩张,资金压力较大,回款周期延长
客户W	2,592.03	2.94%	-	否	未出现经营异常及失信被执行人情况	该客户资金压力较大,付款周期较长
合计	67,133.62	76.27%	32,498.59	-	-	-

注1:公司已就与该客户的合作纠纷向法院提起诉讼,后经双方协商一致,公司向法院撤回诉讼,相关事项进展公司均已进行公告;

注2:由于部分客户因请款至付款内部流程较长、或资金压力较大等,存在实际付款周期与原合同约定的信用期不一致的情况。

截至2024年12月31日,公司账龄在一到两年的客户应收账款余额为人民币88,025.46万元,主要由上述五家客户的应收款项组成,合计67,133.62万元,占比76.27%。截至2025年5月31日五家客户已回款32,498.60万元,回款比例达到48.41%。

由上表可知,公司的应收账款中账龄在1-2年内的主要客户均为行业内知名客户,具有较高的市场地位和良好的商业信誉,且历史期间并未出现实际坏账损失;根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网及其他公开信息查询,未发现上述客户存在资金链紧张、付款能力恶化、严重合同履约纠纷等经营状况、财务状况和信用记录出现重大恶化的情况;除上文中提到的与某一主要客户已后续协商一致的纠纷,公司未与上述客户产生其他合同履约纠纷,公司严格按照公司制定的会计政策要求足额计提了坏账准备,对公司的坏账政策说明详见本回复之“二、(四)补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致,并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性,前期坏账计提是否充分,是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形”处回复。

2、对比同行业公司情况,说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性,是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题

截至2024年12月31日,公司与同行业可比公司账龄在1-2年的应收账款金额及占比明细如下:

单位:万元

账龄	先导智能	赢合科技	杭可科技	科瑞技术	海目星	信宇人	平均值	公司
账龄1至2年余额	408,428.13	226,018.28	81,049.24	49,418.86	50,698.24	25,634.89	140,207.94	88,025.46
应收账款余额	1,097,251.27	708,585.09	236,011.83	160,927.95	208,296.67	65,017.34	412,681.69	160,215.37
占比	37.22%	31.90%	34.34%	30.71%	24.34%	39.43%	33.97%	54.94%

如上表所示,公司账龄在1-2年的应收账款余额占应收账款总额的比例较同行业高,主要是由于公司与前五大客户之一曾存在合作纠纷,公司积极催收与协商,并曾采取包括已向法院提起诉讼的措施。后经双方协商一致,公司向法院撤回诉讼,相关事项进展公司均已进行公告。但由于与该客户协商沟通的过程较长,导致对该客户的应收账款账龄大部分落入一至两年期间内。经查阅公开信息,本期内未发现同行业可比公司存在类似情况。剔除该客户影响后,公司账龄1-2年的应收账款金额占比为34.74%,与同行业可比公司平均值不存在重大差异。因此,公司账龄1-2年的应收账款占比较同行业可比公司高具有合理性,公司不存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。

(三)说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额,是否已提起诉讼或达成债务重组协议,并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致

于2024年12月31日,公司对以下客户计提单项坏账准备:

单位:万元

客户名称	单项计提金额
客户L	2,673.60
客户Z	557.88
客户T	3.91
合计	3,235.39

单项计提坏账准备原因详述如下:

1、客户L

2024年12月末,公司存在应收客户L的验收款和质保金合计4,456.00万元。该笔款项对应2023年12月通过验收的化成分容物流线。由于客户L处于各种合同纠纷中,且未对最近一次败诉案件标的进行支付,公司预计无法完全收回对其的应收款项,已单独对该款项计提坏账。公司与客户L双方仍持续就该笔应收款项进行协商,由于预计可收回部分款项,因此公司根据预期无法收回的部分金额计提减值。

2、客户Z

2024年12月末,公司存在对客户Z的应收账款557.88万元,由于客户Z处于各种合同纠纷中,且被法院列为失信被执行企业。公司已对其提起上诉,并获得法院支持偿还应收账款的诉求,但自判决结果下达以后,客户Z未依照判决结果执行,因此公司预计无法收回对其剩余的557.88万元应收账款,已单独对该款项全额计提坏账。

3、客户T

2024年12月末,公司存在对客户T的应收账款3.91万元,由于客户T处于各种合同纠纷中,且被法院列为失信被执行企业,已在国家企业信用信息公示系统发布解散公示,公司预计无法收回对其的3.91万元应收账款,已单独对该款项全额计提坏账。

针对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项,按单项计提预期信用损失。认定标准包括:已注销的客户、正在清算中的客户、经营活动出现异常的客户、成为失信被执行人的客户、违反