证券代码:600241　　证券简称:时代万恒　　公告编号:临2025-032

辽宁时代万恒股份有限公司关于对上海证券交易所2024年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

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法律责任。

辽宁时代万恒股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所《关于辽宁时代万恒股份有限公司2024年报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2025]0540号)(以下简称“《工作函》”)。现就《工作函》所涉及问题回复如下(如无特别说明,本回复中所用释义与前期公告文件一致):

一、关于经营业绩。年报显示,公司新能源电池制造业务实现营业收入3.95亿元,同比下降38.70%,毛利率为29.57%,同比增加4.54个百分点。期末存货账面余额为1.20亿元,同比增加13%,其中在产品和库存商品分别同比增加43%、95%。期末应收账款余额为1.25亿元,周转率显著下降,并新增1至2年账龄的应收账款,主要应收账款对象系宝时得机械(张家港)有限公司(以下简称“宝时得”)。

请公司:(1)补充披露锂电池和镍氢电池业务近两年前五大客户名称,对应具体产品类型、下游应用、交易金额、销售均价、销售数量、产品毛利率、期末应收余额等,说明单一客户的销售均价和毛利率是否出现大幅变动,如是,请说明原因及合理性;(2)结合新能源电池业务行业发展、市场竞争、同行业可比公司业绩、主要原材料价格走势、公司销售政策和成本结构变动情况等,说明该业务收入大幅下降而毛利率同比增加的原因及合理性;(3)结合新能源电池业务开展情况、产能利用、生产安排、客户需求变动等,说明公司收入大幅下降而存货大幅增长的原因及合理性、备货政策是否审慎;(4)补充披露在产品和库存商品的具体构成、对应订单情况、减值测算过程,库存商品的库龄结构、期后销售情况等,说明存货是否存在无法及时消化的风险,并结合同行业存货跌价准备的计提情况,说明公司存货跌价准备计提是否充分;(5)结合公司的信用政策,补充披露应收宝时得款项是否存在超信用期的情况,如是,请结合公司与宝时得的合作开展情况、宝时得的信用风险和期后还款情况等,说明公司坏账准备计提是否充分。

公司回复:

(一)补充披露锂电池和镍氢电池业务近两年前五大客户名称,对应具体产品类型、下游应用、交易金额、销售均价、销售数量、产品毛利率、期末应收余额等,说明单一客户的销售均价和毛利率是否出现大幅变动,如是,请说明原因及合理性;

1、锂电池和镍氢电池业务近两年前五大客户名称,对应具体产品类型、下游应用、交易金额、销售均价、销售数量、产品毛利率、期末应收余额。

(1)子公司九夷锂能之锂电池业务2024年度及2023年度销售前五客户情况:

单位:万元

客户名称	2024年排名	2023年排名	销售额			销售数量变动幅度	销售均价变动幅度	毛利率变动值	产品类型	期末应收余额
			2024年	2023年	变动幅度					
STIHL	1		3,957.20	12.78	30864.01%	48815%	-37%	-2%	园林工具	814.68
宝时得	2	2	3,161.47	7,848.86	-59.72%	-42%	-30%	-2%	电动工具	5,462.31
广东新宝	3		2,535.28	2,297.47	10.35%	23%	-10%	8%	个人护理	273.47
上海器外	4	5	1,788.72	2,442.01	-26.75%	-3%	-25%	-10%	电动工具	324.25
广东东菱	5		1,535.76	553.22	177.60%	224%	-14%	6%	吸尘器	417.37
SIIX		1		11,169.67					个人护理	705.50
Bosch		3		7,778.08					电动工具	0
博科能源		4	1,318.33	3,119.29	-58%	-56%	-6%	22%	吸尘器	635.61

如上表所列,九夷锂能2023年、2024年前五大客户变化明显,主要变动情况及原因分析如下:①Bosch公司2023年大幅提高产品标准和服务需求,公司无法完全满足条件,未获2024年采购订单;②公司与STIHL统一签订订单,根据STIHL指令发往其代工厂。2023年,主要发往SIIX EMS Philippines;2024年,主要发往ANDREAS STIHL AG & Co. KG。2024年6月中旬下发大额订单,因订单签订较晚,截至2024年年末未完成交货,剩余部分已于2025年上半年完成。③广东新宝电器股份有限公司、广东东菱智慧电器有限公司均因2024年获大量代工订单业务,对公司产品需求增长,进入前五客户名单。

(2)子公司九夷能源之镍氢电池业务2024年度及2023年度销售前五客户情况

单位:万元

客户名称	2024年排名	2023年排名	销售额			销售数量变动幅度	销售均价变动幅度	毛利率变动值	产品类型	期末应收余额
			2024年	2023年	变动幅度					
惠州拓邦电气技术有限公司	1	1	2,274.98	1,838.39	23.75%	21.49%	2%	9%	个人护理	596.85
VARTA Consumer Batteries GmbH & Co.KGaA	2	3	1,899.00	1,238.69	53.31%	42.48%	8%	23%	商超、民用	323.55
金霸王(中国)有限公司	3	4	1,722.63	870.3	97.94%	128.51%	-13%	5%		264.66
东莞市金都智能技术有限公司	4		1,114.84	824.33	35.24%	39.26%	-3%	8%	个人护理	53.46
东莞王氏港建电子有限公司	5	2	714.77	1,481.04	-51.74%	-48.15%	-7%	5%		0
松下电工-万宝电器(广州)有限公司		5		865.13						136.55

如上表所列,九夷能源2023年、2024年前五大客户结构整体稳定,主要变动情况及原因如下:①松下电工-万宝电器(广州)有限公司部分产品从镍氢电池向锂电池过渡,减少镍氢电池采购,对公司产品需求下降。②金都智能技术销售数量同比增幅较大,原因是该客户为倍雅的代工厂,2024年倍雅市场需求数量增加。③王氏港建销量同比减少,因其为飞利浦的代工厂,2024年飞利浦向其分配的订单量减少,导致公司对其产品的销量下降。④金霸王2023年订单量尚未完全恢复,2024年订单量恢复增长。③金霸王、金都智能、王氏港建2024年销售均价下降原因:客户因原材料价格下降,与公司协商降低产品价格所致。

2、说明单一客户的销售均价和毛利率是否出现大幅变动,如是,请说明原因及合理性。

2024年,公司锂电池业务销售均价和毛利率出现大幅变动,镍氢电池销售均价和毛利率总体保持平稳,变化原因及合理性如下:

(1)锂电池业务

1)销售均价下降,STIHL、宝时得、广东新宝、上海器外、广东东菱销售均价分别下降37%、30%、10%、25%、14%。销售均价下降主要受原材料价格、市场竞争共同影响所致。

①原材料价格方面:2024年锂电池生产原材料价格下降明显。其中主要材料正极三元材料平均采购单价下降47.48%、负极人工石墨平均采购单价下降14.75%。原材料价格下降直接传导带动销售价格下调,是销售均价下降的直接原因。

②市场竞争方面:市场竞争加剧影响销售价格。锂电池产能扩张迅速,同类产品市场竞争激烈,公司锂电产品销售价格亦随之下降。公司锂电池2024年总体销售均价为5.71元/只,上年同期为7.22元/只,同比下降21%;蔚蓝锂芯公司2024年总体销售均价为5.85元/只,上年同期为7.43元/只,同比下降21%。公司与蔚蓝锂芯公司销售均价降幅相同。

③客户产品需求方面:客户结构及产品需求变化。2022年-2024年九夷锂能国内客户占比分别为30.73%、50%、67.78%,占比逐年提高。国内客户对销售价格较为敏感,为适应客户产品需求、争取订单,公司结合市场情况降低销售价格。

综上所述,2024年公司锂电池业务销售均价下降是原材料市场、销售市场共同作用的结果。公司锂电池业务销售均价下降幅度与可比同行持平,销售均价变化符合市场行情。

2)整体毛利率上升。2024年,公司锂电池业务毛利率随行业整体上升,单一客户毛利率呈现增减分化情况。

①毛利率上升原因。主要受原材料价格下降,生产销售成本降低,市场价格传导速度滞后及公司销售策略影响。

锂电池行业具有显著周期性特征,上游原材料碳酸锂价格自2023年初从高位大幅回落,价格从50万元/吨跌至10万元/吨左右。2024年,碳酸锂价格在7.2万-11万元/吨区间内波动,全年均价约9万元/吨。受此影响,公司锂电池产品价格随上游原材料价格下行,产品成本亦随之同步下行。2024年度公司平均产品成本为3.99元/只,上年同期为5.42元/只,同比下降26%;蔚蓝锂芯2024年平均产品成本为4.57元/只,上年同期为6.81元/只,同比下降33%。产品成本下降反应在市场销售价格变化需要传导周期,有效支撑了行业整体毛利率水平稳定提升。

②单一客户角度分析毛利率呈现增减分化情况。2024年度公司前五大客户广东新宝、广东东菱毛利率分别增加8%、6%;STIHL、宝时得、上海器外毛利率分别减少2%、2%、10%。

毛利率出现增减分化有以下两方面原因:一是高附加值产品实现毛利率提升。公司根据自身锂电池产能规模较小的客观情况,以产品差异化作为发展策略,做精做专紧盯品牌客户需求开发生产差异化高附加值产品,实现产品溢价,提升毛利率水平。2024年公司通过竞价获得广东新宝、广东东菱高附加值产品订单,对其销售毛利率出现同比上升。二是由于市场竞争加剧,STIHL、宝时得、上海器外引入新供应商进行同业竞争,公司为保订单降低销售价格导致毛利率有所下降。2024年STIHL毛利率降幅2%;宝时得毛利率降幅2%;上海器外毛利率降幅10%(该公司为小米公司供应商,受小米公司成本采购控制下游传导及市场同行业竞争,为争取长期订单,公司降低产品销售价格,导致毛利率下降幅度较大)。

综上所述,2024年锂电池行业受原材料价格下降等因素影响,销售均价下调,但因市场价格传导速度及公司销售策略原因,行业整体毛利率保持稳定提升。公司通过实行高附加值产品等营销策略实现毛利率增加,虽然前五大客户中三家客户出现毛利率下降,但下降幅度低于销售均价降幅,总体保持毛利率上升态势。

(2)镍氢电池业务

2024年,公司镍氢电池业务销售均价和毛利率呈现稳定上升趋势。

1)销售均价和毛利率总体变动情况。公司镍氢电池2024年销售均价为2.60元/支,2023年为2.52元/支,销售均价上涨3%。2024年平均销售成本1.78元/只,上年同期为1.89元/只,同比下降6%。2024年销售毛利率为31.68%,与上年相比上升6.34个百分点。

2)销售均价与毛利率变动的主要原因:

①销售策略方面。公司通过与客户进行提前锁单、协商调价等销售策略,在原材料下降前提下,2024年度销售价格基本平稳,销售均价同比上升3%。公司参与VARTA2023年供应商采购竞价,VARTA要求继续降低销售价格,公司放弃当年订单。2023年年中VARTA与公司协商2024年提高采购价格。为争取长期客户,公司2023年下半年承接了其少量订单。2024年随着VARTA采购价格逐步恢复公司对其正常供货,毛利率提高。

②降本增效方面。公司加强生产管理环节控制,技术上优化材料和配方,通过集采竞价措施降低成本,平均销售成本同比下降6%,其中主要材料氢氧化镍平均采购价格下降10.64%,合金粉平均采购价格下降15.91%。前五大客户中VARTA客户调整电池性能标准,成本进一步降低助推镍氢电池业务毛利率增加明显。

(二)结合新能源电池业务行业发展、市场竞争、同行业可比公司业绩、主要原材料价格走势、公司销售政策和成本结构变动情况等,说明该业务收入大幅下降而毛利率同比增加的原因及合理性;

1、锂电池业务:

(1)行业发展及市场竞争。电动工具锂电化率一直呈上升趋势,随着高镍NCM/NCA+硅基材料的应用,电动工具电池将具备更高倍率和更好的低温性能,有望实现专业级和工业级,电动工具锂电化、无绳化率将进一步提升。研究机构EVTank数据显示,2024年全球锂电池类电动工具出货量占全部无绳类电动工具的比重高达93.4%,全球电动工具用锂电池出货量同比增长25.4%,达到26.3亿颗,总体市场规模攀升至130.7亿元。

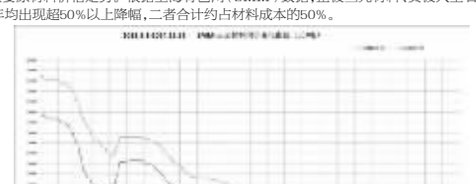
随着市场规模攀升,锂电池市场竞争逐年加剧,技术迭代速度明显提升。受市场竞争影响锂电池产品销售价格及毛利率逐年降低。

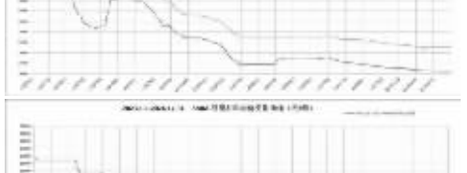
(2)同行业可比公司业绩

项目	2023年毛利率	2024年毛利率
蔚蓝锂芯(锂电池业务)	8.43%	21.94%
长虹能源(高倍率锂电)	-9.11%	10.45%
时代万恒(锂电池业务)	24.94%	28.44%

从公开信息对比获知,与公司产品结构相似度较高的同行业为蔚蓝锂芯和长虹能源。蔚蓝锂芯2023年锂电池业务主要受海外通胀、地缘冲突、国际品牌客户去库存等因素影响,毛利率下降;2024年毛利率与上年相比上升13.51个百分点,主要原因是随着电动工具锂电池海外大客户去库存结束,海外订单规模增加明显,毛利率回升;长虹能源锂电池业务受2023年市场竞争加剧影响,毛利率下降明显;2024年其加大市场拓展力度,新增国内外知名客户,毛利率有所改善。

(3)主要原材料价格走势。根据上海有色网(SMM)数据,正极三元材料、负极人工石墨从2023年初至2024年均出现超50%以上降幅,二者合计约占材料成本的50%。





(4)销售策略。公司销售策略紧密结合市场行情和公司实际制订,主要以高附加值产品为主,中端产品为辅。基于产品性能、原材料价格波动、订单规模等因素,通过参与集采竞价、协商定价等方式综合报价,并推进采购、生产环节管理,积极进行降本增效,努力满足客户需求,实现公司经营目标。

(5)成本结构变化。2023-2024年锂电池成本结构如下:

分产品	成本构成项目	本期金额(元)	占锂电池营业成本比例(%)	上年同期金额(元)	上年同期占锂电池营业成本比例(%)
锂电池	材料成本	136,903,585.63	74.29	316,128,410.44	84.04
锂电池	人工成本	12,308,241.37	6.68	15,185,422.07	4.04
锂电池	制造成本	35,068,466.3	19.03	44,857,527.90	11.92
合计		184,280,293.3	100.00	376,171,360.41	100.00

如上表所示,成本结构中材料成本与上年同期相比下降9.75%,主要为原材料价格下降所致。

(6)新能源电池业务收入大幅下降,毛利率同比增加原因及合理性。公司锂电池业务2024年收入为2.58亿元,同比下降48.6%;毛利率为28.44%,与上年相比上升3.50个百分点。收入下降主要原因:

1)销售均价方面:受市场供需及原材料价格下降影响,2024年电池销售均价下降,从而导致收入下降。公司2024年销售均价为5.71元/只,上年同期为7.22元/只,同比下降21%;同行业可比公司蔚蓝锂芯2024年销售均价为5.85元/只,上年同期为7.43元/只,降幅为21%,销售均价降幅与公司持平,销售均价下降基本符合市场行情。

2)销量方面:受同业竞争加剧影响,部分同业竞争对手为消化产能,以低价占领市场份额,一定程度上阻滞了公司在电动工具、吸尘器领域新客户导入进度;同时部分存量客户订单量缩减,客户Bosch2023年大幅提高产品标准和服务需求,公司无法完全满足条件,未获2024年采购订单(2023年销售额为7,778.08万元),上述因素共同导致公司锂电池销量同比下降34.5%。

综上所述,2024年受市场竞争、原材料降价及公司订单业务影响,公司产品销量和销售均价下降是公司收入下降的直接原因。

毛利率增加的主要原因:

1)平均销售成本降幅大于平均销售单价降幅。2024年公司平均销售单价同比下降21.61%,平均销售成本同比下降25.28%。一是主要材料正极三元材料平均采购单价下降47.48%,2023-2024年分别占营业成本的48%、31%;负极人工石墨平均采购单价下降14.75%,2023-2024年分别占营业成本的5.27%、5%。同业公司蔚蓝锂芯2024年平均销售成本为4.57元/只,上年同期为6.81元/只,同比下降33%,公司2024年销售成本的下降趋势与蔚蓝锂芯基本一致。

2)受计提固定资产减值影响。2019年末公司合并层面锂电池业务计提固定资产减值2.52亿元,每年减少固定资产折旧为2,520万元,导致产品成本中固定资产折旧成本下降,产品毛利率升高,剔除此项减值影响后公司2024年锂电池业务毛利率为18.65%,公司新能源电池产品综合毛利率约为23.19%。

2、镍氢电池业务:

(1)行业发展及市场竞争。近年来,随着镍氢电池应用场景逐步被锂电池替代,镍氢电池整体市场逐步萎缩,广泛应用于民用零售、个人护理以及储能备电等领域,行业整体竞争格局基本稳定。

(2)同行业可比公司业绩。公司镍氢电池2024年营业收入1.38亿元,同比下降4.08%;毛利率为31.68%,同比上升6.34个百分点。从公开信息获知,豪鹏科技公司2024年镍氢电池营业收入5.36亿元,同比下降18%;毛利率为11.55%,同比下降5.44个百分点。公司毛利率与同行业可比公司存在差异的主要原因:

①公司生产成本中固定成本较低,主要是由于公司厂房设备建设年代较早,机械设备中大部分已提足折旧所致。

②策略差异。公司采取差异化定价策略,以高毛利为主要目标,尽量缩减低毛利甚至负毛利订单;同时公司与部分客户提前锁价,2024在原材料价格下降的时候单价基本保持稳定,从而导致公司毛利率增加。

(3)主要原材料价格走势。根据上海有色网(SMM)数据,氢氧化镍、合金粉的相关原材料硫酸镍、硫酸钴2023-2024年价格走势图如下:

(3)销售策略。与九夷锂能公司采取相同销售策略。

(4)成本结构变化。2023-2024年镍氢电池成本结构如下:

分产品	成本构成项目	本期金额(元)	占镍氢电池营业成本比例(%)	上年同期金额(元)	上年同期占锂电池营业成本比例(%)
镍氢电池	材料成本	73,289,231.32	77.90	85,551,705.67	79.82%
镍氢电池	人工成本	13,985,903.13	14.87	14,365,895.87	13.40%
镍氢电池	制造成本	6,804,878.14	7.23	7,268,108.14	6.78%
合计		94,080,012.59	100.00	107,185,709.68	100.00%

(5)新能源电池业务收入大幅下降,毛利率同比增加原因及合理性。公司2024年镍氢电池业务收入为1.38亿元,同比下降4.08%,基本保持稳定;毛利率为31.68%,同比上升6.34%。

1)收入下降主要原因:公司主动缩减低毛利率客户订单;镍氢头部客户ENERGIZER、VARTA、DURACELL等品牌逐步缩减镍氢产品线是导致公司收入逐渐下降的主要因素。

2)毛利率增加主要原因:

①产品结构与定价策略调整。2024年公司进行产品结构与定价策略调整,逐步淘汰低价格低毛利产品供应,重点开发有特殊技术要求医疗领域客户,提高产品毛利率;平均销售单价同比上升3.17%,毛利率同比提高6.34%。

②降本增效方面。公司加强生产管理环节控制,技术上优化材料和配方,通过集采竞价措施降低成本,平均销售成本同比下降6%,其中主要材料氢氧化镍平均采购价格下降10.64%,合金粉平均采购价格下降15.91%,二者合计占营业成本的47%。前五大客户中VARTA客户降低电池性能标准,成本进一步降低助推镍氢电池业务毛利率增加明显。

(三)结合新能源电池业务开展情况、产能利用、生产安排、客户需求变动等,说明公司收入大幅下降而存货大幅增长的原因及合理性、备货政策是否审慎;

九夷能源(镍氢电池)存货期末账面余额为2,482.32万元,与上年末相比减少438.84万元;九夷锂能(锂电池)存货期末账面余额为9,475.60万元,与上年末相比增加1,855.41万元。可见,存货增加主要原因是锂电池业务导致,具体原因为:

1、客户结构变化驱动备货策略调整。2022年、2023年、2024年九夷锂能国内客户占比分别为30.73%、50%、67.78%,占比逐年提高。而国内外客户订单周期存在较大差异,国内客户普遍为提前45-90天下订单,显著短于国外客户的90-180天。由于公司的生产周期为30天左右,加上原材料采购时间、运输时间等,从采购到最终交付时间通常在60天左右,无法满足部分国内客户交期要求。为避免订单流失,公司从“纯订单式生产”转向“订单式生产+主动备货”。主动备货无固定比例,主要是根据总体订单情况、结合生产周期进行备货,备货量为30-45天销量,备货产品为市场上通用半成品。在实际经营过程中,由于销售预测与实际订单会有一定程度的差异,因此公司的备货规模占实际订单比重也会有一定的浮动。

2、新品研发阶段性库存。一款L1865型新品电池在研发实验过程中产生了小部分电池,属于研发过程中的合理物料消耗。

(四)补充披露在产品和库存商品的具体构成、对应订单情况、减值测算过程,库存商品的库龄结构、期后销售情况等,说明存货是否存在无法及时消化的风险,并结合同行业存货跌价准备的计提情况,说明公司存货跌价准备计提是否充分;

1、锂电池业务:

(1)在产品和库存商品具体构成及订单情况

单位:万元

存货种类	账面余额	跌价准备	存货跌价计提比例	对应订单情况
在产品	5,566.24	391.20	7.03%	①按总体订单情况、结合生产周期提前备货生产3,137.39万元,计提存货跌价准备173.29万元,期后销售发货超过90%。
				②实验电池511.88万元,计提存货跌价准备217.91万元,期后少量销售发货。
				③新型号电池26.75万元,目前处于客户开发测试阶段,未计提存货跌价准备,期后全部销售发货。
				④其余1,890.22万元已锁定订单,期后全部销售发货,未计提存货跌价准备。
库存商品	221.70	0.13	0.06%	其中0.77万元无订单,已计提存货跌价准备0.13万元,其他库存商品均已锁定订单,期后全部销售发货。
合计	5,787.94	391.33	6.76%	

(2)存货跌价准备计提情况

依据《企业会计准则第1号-存货》及其应用指南的相关规定,资产负债表日存货采用成本与可变现净值孰低计量。

可变现净值=估计售价-至完工估计发生的成本-销售费用-相关税金

存货可变现净值测算过程中主要参数选取规则如下:

①估计售价

在产品:对于签订销售合同的产品,选销售合同约定的售价;对于尚未签订销售合同的产品,选取2024年相同类型产品的最新销售价格。副品电池则按照品级预测销售价格,本次预计销售价格为2.1元/只-2.75元/只不等。

库存商品:库存商品账面成本221.70万元,其中220.93万元已签订销售合同,估计售价选取销售合同约定的售价。剩余0.77万元为由于客户自身原因产生退货的正常产品,按相同类型产品2024年度最近期间销售价格预估。

②至完工估计发生的成本

在产品的至完工估计发生的成本是根据在产品生产进度结合2024年度产品平均生产成本单耗中的直接材料、直接人工、制造费用等测算。

③销售费用

根据2022年度-2024年度销售费用占销售收入的比例加权平均预测销售费用率为1.82%。

④相关税费

根据2022年度-2024年度相关税费占销售收入的比例加权平均预测相关税费率为0.74%。

(3)库存商品的库龄结构、期后销售情况:

单位:万元

项目	0-6个月金额	6个月以上金额	2025年1-5月销售情况
库存商品	220.93	0.77	2024年末库存商品余额中已基本完成销售,实现销售收入315.48万元,剩余8%未完成发货,其中部分是由于客户修改交期,延期发货;6个月以上的部分为客户取消订单,账面余额0.77万元,已计提存货跌价准备0.13万元。退货主要是由于客户自身原因,产品无质量问题,可继续销售。

(4)存货是否存在无法及时消化的风险:

2024年末九夷锂能在手订单3,700万只,按照2024年平均成本4.05元/只计算在手订单存货成本为14,985万元,完全可以覆盖年末存货余额。公司正按客户订单有序销售,暂未出现无法消化的风险。

(5)公司存货跌价准备计提是否充分:

九夷锂能存货2024年期末账面余额为9,475.60万元,存货保持在合理规模。2024年计提存货跌价准备377.10万元,存货跌价准备年末余额为515.46万元。

从期后情况看,截止到2025年5月已实现营业收入10,231.25万元,销售毛利率为22.56%,远高于销售费用率及相关税负率,说明公司存货已充分计提存货跌价准备。

从同业对比情况看,减值测试中确认可变现净值时相关产成品的估计售价按照公司现有订单销售或近期销售价格确认,因与同行业公司产品型号、单位销售价格等存在差异,可比性不大。在此情况下期末公司计提的存货跌价准备占存货账面余额的比重为5.44%,同行业蔚蓝锂芯计提的存货跌价准备占存货账面余额的比重为2.29%,长虹能源计提的存货跌价准备占存货账面余额的比重为4.5%,公司存货已经充分计提存货跌价准备。

2、镍氢电池业务:

(1)在产品和库存商品具体构成及订单情况

单位:万元

存货种类	账面余额	跌价准备	存货跌价计提比例	对应订单情况
在产品	1,023.88	39.73	3.88%	①按总体订单情况、结合生产周期提前备货生产857.95万元,半成品电池39.59万元,计提存货跌价准备0.54万元,期后销售发货超过90%。
				②副品电池39.19万元品级较低,全额计提存货跌价准备,期后尚未销售。
				③其余87.15万元已锁定订单,期后销售发货超过85%。
库存商品	186.82	0.88	0.47%	其中12.87万元库存商品可变现净值低于成本,已计提存货跌价准备0.88万元,均已锁定订单并于期后全部销售发货。
合计	1,210.70	40.61	3.35%	

(2)存货跌价准备计提情况

依据《企业会计准则第1号-存货》及其应用指南的相关规定,资产负债表日存货采用成本与可变现净值孰低计量。

可变现净值=估计售价-至完工估计发生的成本-销售费用-相关税金

存货可变现净值测算过程中主要参数选取规则如下:

①估计售价

部分有销售订单锁定的选取销售订单价格,无订单锁定的选取同品类存货最近期的销售价格,副品电池销售价格根据品级预测平均销售价格0.38元/只。

②至完工估计发生的成本

在产品的至完工估计发生的成本是根据在产品生产进度结合2024年度产品平均生产成本单耗中的直接材料、直接人工、制造费用等测算。

③销售费用率

根据2022年度-2024年度销售费用占销售收入的比例加权平均预测为1.29%。

④相关税费率

根据2022年度-2024年度相关税费占销售收入的比例加权平均预测为0.99%。

(3)库存商品的库龄结构、期后销售情况:

单位:万元

	0-6个月金额	6个月以上金额	2025年1-5月销售情况
库存商品	186.82		2024年末库存商品余额中已全部完成销售,实现销售收入309万元。

(4)存货是否存在无法及时消化的风险:

2024年末九夷能源在手订单2,800万只,按照2024年平均单位成本1.77元/只计算在手订单存货成本为4,956万元,完全可以覆盖年末存货余额。公司正按客户订单有序销售,暂未出现无法消化的风险。

(5)公司存货跌价准备计提情况是否充分

九夷能源存货2024年期末账面余额为2,482.32万元,与上年末相比减少438.84万元,存货保持在合理规模。2024年计提存货跌价准备41.48万元,存货跌价准备年末余额为96.79万元。

截止到2025年5月已实现营业收入4,104.53万元,销售毛利率为18.68%,远高于销售费用率及相关税负率,说明公司存货已经充分计提跌价准备。

减值测试中确认可变现净值时相关产成品的估计售价按照公司现有订单销售或近期销售价格确认,因与同行业公司产品型号、单位销售价格等存在差异,可比性不大。

(五)结合公司的信用政策,补充披露应收宝时得款项是否存在超信用期的情况,如是,请结合公司与宝时得的合作开展情况、宝时得的信用风险和期后还款情况等,说明公司坏账准备计提是否充分。

九夷锂能公司客户信用政策包括预收与赊销,长期客户基本以赊销为主,信用期限30-120天不等,对超6个月账期应收账款开始计提坏账准备。

截至2024年12月31日宝时得机械(张家港)有限公司应收账款5,462.31万元,其中超过正常合同信用期金额为4,324.42万元,账龄结构如下:

单位:万元

企业名称	应收账款余额	账龄		
		0-6个月	7个月-1年	1-2年
宝时得机械(张家港)有限公司	5,462.31	1,719.09	1,853.37	1,889.85

九夷锂能投产初期,即与宝时得建立长期合作关系,在2023年之前宝时得从未出现应收款超期的问题。针对2023年形成的应收账款,2024年4月公司与宝时得共同制定了还款计划,约定2024年4月至年底还款5,909.85万元:2024年实际还款4,020万元,2025年1月9日还款1,889.85万元,还款计划已全部完成。同年8月末,公司董事长及审计委员会部分委员对宝时得进行实地访问,并与其高管进行深入沟通,经调研未发现宝时得存在实质性经营异常。基于对客户发展前景的信心,公司在信用政策执行层面保持必要弹性,在风险可控范围内给予其适度缓冲空间,助力其经营稳健过渡。另一方面,宝时得于2024年12月获得2.5亿美元融资,其资金流动性显著改善,分别于2025年1月、4月和5月向九夷锂能回款1,889.85万元、200万元和300万元。截止至2025年5月末,该客户应收账款余额呈持续下降趋势,且均为2024年之后销售产生的货款,具体账龄结构如下:

单位:万元

企业名称	应收账款余额	账龄		
		0-6个月	7个月-1年	1-2年
宝时得机械(张家港)有限公司	4,316.57	1,653.64	1,459.63	1,203.30

公司正在与宝时得进一步协商剩余应收账款的回款,力争将信用周期压缩至合理区间,目前没有形成书面还款计划。

基于上述因素,公司认为宝时得公司所欠应收账款信用风险并未显著增加,未对其进行单项计提减值准备。同时公司与同行业A公司相比预期信用损失率处于较高水平。同行业A公司年报显示2024年末应收宝时得公司货款13,528.47万元,计提坏账准备金额为735.94万元,预计损失率为5.44%。公司年末应收宝时得公司货款为5,462.31万元,计提坏账准备金额为752.29万元,预计损失率为13.77%,坏账计提比例充分。

账龄	预计信用损失率	
	九夷锂能	同行业A公司
0-6个月	0	0
7-12个月	10%	10%
1-2年	30%	15%
2-3年	50%	20%
3年以上	100%	100%

(六)会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求,针对上述事项我们执行的主要程序如下:

1、营业收入及毛利率

(1)了解、评价与收入确认相关的内部控制的设计,并测试相关内部控制运行的有效性。

(2)获取公司近两年销售明细表,对锂电池和镍氢电池业务收入前五名客户的产品类型、交易金额、销售单价、销售数量、产品毛利率、期末应收账款余额等进行比较分析。针对前五名客户,采取抽样方式,检查与收入确认相关的支持性文件,包括订单、销售合同、出库记录、海关报关单(国外客户)、装箱单(国外客户)、提货单(国外客户)、客户签收单(国内客户)、销售发票等。

(3)对大额客户(含前五名客户)的销售收入、应收账款余额进行函证。

(4)通过天眼查网站查询主要国内客户信息,通过客户的公开网站查询主要国外客户的信息,了解公司前五大客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构及交易背景等基本情况,核查其与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系。

(5)了解新能源电池制造业务上下游发展及供需状况、技术路线迭代等信息,分析锂电池和镍氢电池业务收入较上年大幅下滑的原因及合理性,并通过对比同行业可比公司财务数据,比较收入下滑是否与同行业公司变动趋势一致。

(6)获取公司的生产成本计算表,分析主要原材料在电池生产成本中的占比。计算原材料价格波动对公司总成本的影响。

(7)通过上海有色网(SMM)查询锂电池主要原材料正极三元材料、负极人工石墨和镍氢电池主要原材料氢氧化镍、合金粉的相关原材料近两年价格变动情况,同时与账面记录比较变动趋势是否一致。

(8)询问销售人员,了解公司销售定价、信用账期、结算方式、退换货条款、控制权转移时点等销售政策。

(9)对营业收入、营业成本、毛利率按产品规格、按月进行对比分析,判断收入、毛利率波动的合理性,将公司的收入、毛利率等指标与可比公司进行对比分析。

2、存货及存货跌价准备

(1)了解与存货管理相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性。

(2)询问公司生产部门人员,了解公司生产安排、产能利用、客户需求变化等情况。

(3)获取公司的采购订单、生产计划等资料,检查生产计划的制定依据和合理性,以及实际执行情况与生产计划的差异。

(4)获取在产品和库存商品的明细账,按照产品类别、规格、型号等进行分类统计。获取库龄表,结合库龄情况对存货进行分析,判断是否存在减值。

(5)取得存货清单并对存货实施监盘程序,检查存货的数量及状况,观察存货的外观、质量等情况,判断是否存在损坏、变质等情况。

(6)询问公司销售部门人员,获取期末在手订单,包括订单编号、客户名称、订单金额、交货期等。了解订单的执行情况、客户需求变化等,判断存货与订单的匹配是否合理,以及是否存在因订单变更或取消导致存货积压的风险。

(7)获取并评价管理层对于存货跌价准备的计提方法是否合理,判断管理层确定的存货可变现净值,是否以取得的确凿证据为基础,评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性。

(8)将公司的存货跌价准备计提情况与同行业公司进行对比,分析公司计提政策是否合理、计提比例是否充分。

3、应收账款及坏账准备

(1)了解、评价与应收账款坏账准备相关的内部控制的设计,并测试相关内部控制运行的有效性。

(2)评价管理层有关应收账款的预期信用损失计提会计估计的合理性及一贯性,包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等。

(3)获取了管理层编制的坏账准备计提表,检查计提方法是否按照相关会计政策执行,重新计算应收账款坏账准备计提的准确性。

(4)获取并复核管理层用以估计应收账款坏账准备的减值模型,通过检查管理层用于做出判断的信息,包括测试历史违约数据的准确性,评估历史损失率是否是根据当前经济状况及前瞻性信息进行调整,评价管理层对于坏账准备估计的合理性。

(5)检查应收账款的期后回款情况,评价应收账款坏账准备计提的合理性。

(6)了解同行业可比公司应收账款坏账计提情况,比较分析公司是否充分计提坏账。

基于执行的审计程序,我们认为:

1、锂电池业务2024年前五大客户销售均价同比下降,主要受原材料价格下降传导影响,符合全行业规律。同时受市场竞争加剧及技术升级与成本管控对冲部分压力及高毛利产品结构优化影响,毛利率变动呈现分化趋势。镍氢电池业务2024年前五大客户均价微降,因部分订单提前锁定价格,缓冲了原材料降价影响。同时因原材料降幅高于售价的降幅,利润空间扩大,毛利率呈现增加态势。

2、受原材料价格下降及订单量缩减影响,营业收入较上年大幅下降,但是由于原材料价格下降传导至销售价格过慢,整体毛利率呈上升趋势。

3、期末存货增加主要为研发产品转入和2025年一季度销售订单备货所致,具有合理性。

4、公司根据存货的可变现净值与成本孰低原则计提了存货跌价准备,符合《企业会计准则》的相关规定,存货跌价准备计提充分、合理。

5、期末公司应收宝时得款项超过正常合同信用期金额为4,324.42万元,公司结合与宝时得的合作开展情况、宝时得的信用风险和期后还款情况等,判断应收账款信用风险并未显著增加,按账龄组合确认预期信用损失率计提的坏账准备是合理、充分的。

二、关于货币资金。年报显示,公司期末货币资金余额为5.00亿元,占公司总资产的40.27%,其中用于投资的定期存款为1.74亿