（上接A23版）

客户名称	合计	1至2年	2至3年	是否逾期	截至回函日期后回款情况	信用风险检查
客户1	6,340.00	6,340.00		是		截至2024年12月31日应收账款余额为6,340.00万元，按账龄已计提的坏账准备金额为1,268.00万元，受替美严目前面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户进行沟通并达成初步解决方案，同时，公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大，未对公司财务报表产生重大影响。因此，公司对按照账龄对其计提坏账准备。
客户2	6,293.40	6,293.40		是		信用风险未发生显著变化
客户3	5,304.00		5,304.00	是		信用风险未发生显著变化
客户4	1,398.64	1019	1,375.05	是	44.42	信用风险未发生显著变化
客户5	1,159.90		1,159.90	是	3.90	信用风险未发生显著变化
客户6	1,154.16		1,154.16	是		信用风险未发生显著变化
客户7	1,152.00	1,152.00		是		信用风险未发生显著变化
客户8	1,120.00	1,120.00		是		信用风险未发生显著变化
客户9	1,087.20	1,087.20		是		信用风险未发生显著变化
客户10	1,043.80	1,043.80		是	421.00	信用风险未发生显著变化
客户11	891.82	891.82		是	20.00	信用风险未发生显著变化
客户12	877.80	877.80		是	0.80	信用风险未发生显著变化
客户13	840.00		840.00	是	10.00	信用风险未发生显著变化
客户14	799.20		799.20	是	599.40	信用风险未发生显著变化
客户15	711.00	711.00		是		信用风险未发生显著变化
客户16	655.40	655.40		是	796.48	信用风险未发生显著变化
客户17	579.90	579.90		是		信用风险未发生显著变化
客户18	578.55	578.55		是	72.42	被执行总金额:2.71万元,金额较小;实缴资本5,000.00万元，被执行金额占实缴资本未超过50%;公司剩未失信,暂时按账龄组合
客户19	568.00	568.00		是		信用风险未发生显著变化
客户20	495.68	495.68		是	30.66	信用风险未发生显著变化
客户21	457.87	457.87		是		信用风险未发生显著变化
客户22	444.11	444.11		是	312.00	信用风险未发生显著变化
客户23	347.00		347.00	是		失信被执行总金额:43.59万元;被执行总金额:1,293.00万元，涉及商业纠纷案件12宗（2024-2025年度开庭）;群法定代表人被限制高消费（2025年4月已完成法定代表人变更）;综合析,公司实缴资本17,500.00万元,被执行金额及失信金额占实缴资本的比例未超过50%，本期通过关联方代付货款210.00万元,体现偿付意愿,未故意拖欠款项,故暂时按账龄组合
客户24	308.50	308.50		是		信用风险未发生显著变化
客户25	306.00		306.00	是		被执行总金额:316.91万元;身为被告案件数量36件，涉及金额1,092.00万元，实缴资本69,277.78万元，被执行金额占实缴资本未超过50%;公司剩未失信,暂时按账龄组合
客户26	240.00		240.00	是		信用风险未发生显著变化
客户27	239.98	239.98		是	56.86	信用风险未发生显著变化
客户28	235.60	2.00	233.60	是	0.80	信用风险未发生显著变化
客户29	228.26	228.26		是		信用风险未发生显著变化
客户30	209.65	78.22	131.43	是		信用风险未发生显著变化
客户31	188.00	188.00		是		信用风险未发生显著变化
客户32	179.55	179.55		是	82.80	债务重组为对账差异所致，不影响剩余债权的可收回性,信用风险未发生显著变化
客户33	174.56	28.50	146.06	是		信用风险未发生显著变化
客户34	137.77	24.34	113.42	是	4.09	信用风险未发生显著变化
客户35	133.50	133.50		是		信用风险未发生显著变化
客户36	126.56	126.56		是		信用风险未发生显著变化
客户37	120.06		120.06	是	2.20	信用风险未发生显著变化
客户38	117.68	117.68		是	20.00	信用风险未发生显著变化
客户39	117.61	117.61		是		债务重组为对账差异所致，不影响剩余债权的可收回性,信用风险未发生显著变化
客户40	114.56		114.56	是		信用风险未发生显著变化
客户41	103.07		103.07	是		信用风险未发生显著变化
合计	37,568.33	25,070.82	12,497.52	2,467.83		截至2024年12月31日应收账款余额为6,340.00万元，按账龄已计提的坏账准备金额为1,268.00万元，受替美严目前面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户进行沟通并达成初步解决方案，同时，公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大，未对公司财务报表产生重大影响。因此，公司对按照账龄对其计提坏账准备。

公司账龄在1–2年和2–3年应收账款对应客户存在逾期情况，公司已建立催收制度并积极执行。

经信用风险评估，大部分客户信用风险未发生显著变化，部分客户虽存在经营风险，但公司已采取相应措施并评估其可收回性。

2、公司坏账准备计提是否充分

公司根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合及无风险组合，其中对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，计算历史迁徙率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失。

对比同行业可比公司应收账款预期信用损失率如下：

公司	预期信用损失率				
	1年以内	1–2年	2–3年	3年以上	
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	
利元亨	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	
科恒股份	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	
曙辰智能	4.25%	9.58%	73.23%	99.17%	
行业平均	4.89%	14.94%	44.75%	99.88%	
信宇人	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	

注：由于金银河、联赢激光、逸飞激光为5年账龄结构，与公司及同行业其他公司3年账龄结构存在差异，故未作对比。

若按照上述可比公司平均计提比例测算，公司应收账款账龄组合的坏账准备余额应为11,208.07万元，公司实际应收账款账龄组合的坏账准备余额13,117.37万元，较按照可比公司平均计提比例测算的金额多1,909.29万元，可见公司应收账款坏账准备的计提比例高于同行业可比公司平均水平。公司结合客户特点、信用风险等综合因素考虑计提坏账准备，各项参数选取合理，应收账款坏账准备计提充分。

3、同行业对比情况

以下是公司及同行业可比公司截至2024年12月31日应收账款账龄分布及坏账计提情况对比：

公司	账龄分布（%）				坏账计提比例（%）
	1年以内	1–2年	2–3年	3年以上	
赢合科技	46.11	31.90	10.31	11.68	20.55
先导智能	46.12	37.22	10.34	6.31	21.38
利元亨	27.39	54.94	17.04	0.63	22.79
科恒股份	44.80	17.21	7.46	30.34	42.92
金银河	49.09	36.40	8.91	5.61	13.26
杭可科技	32.86	34.34	25.41	7.39	23.11
联赢激光	45.55	47.57	4.26	2.54	10.56
海目星	70.26	24.34	1.57	3.83	12.26
曙辰智能	39.78	56.55	2.60	2.07	10.85
逸飞激光	47.48	35.52	11.29	5.80	19.41
行业平均	45.70	35.79	10.66	7.85	20.43
信宇人	37.79	39.42	19.60	3.18	21.41

截至2024年12月31日，公司应收账款账龄结构呈现以下特征：

（1）1–2年账龄占比略高于平均：该账龄段应收账款占比为39.43%，高于行业均值（35.79%）3.64个百分点。在可比公司中，该比例处于中上水平，与赢合科技（31.90%）、先导智能（37.22%）、金银河（36.40%）等接近，但显著低于利元亨（54.94%）和誉辰智能（55.55%）。

（2）2–3年账龄占比偏高：该账龄段应收账款占比为19.60%，显著高于行业均值（10.66%）8.94个百分点，在可比公司中处于较高水平，仅次于杭可科技（25.41%）。该特征主要源于公司所处非标设备行业的业务模式：单体合同金额大（超亿元订单占比较高）、设备定制化程度高、验收周期长。相较于标准化程度高、合同金额小、周转快的设备产品，公司大额订单的回款进度受下游客户资金安排及项目周期影响更为显著，导致部分回款集中于2–3年账龄区间。

（3）3年以上账龄占比显著偏低。公司3年以上长账龄应收账款占比仅为3.18%，显著低于行业平均水平7.85%。这一数据表明公司对长期应收款的风险管控相对有效，历史形成的呆坏账风险较低。

（4）账龄结构对坏账计提的综合影响：尽管3年以上账龄风险较低，但2–3年账龄段占比较高（该账龄段通常适用更高的坏账计提比例）是影响公司整体计提水平的主要因素。同时，3年以上账龄占比显著低于行业（该账龄段通常计提比例最高）部分抵消了前者的影响。该账龄结构特征与公司非标大额设备业务模式相符，具有行业合理性，且与业务模式相似的部分可比公司（如杭可科技）呈现共性。

综上，在3年以上账龄结构优于行业平均水平的背景下，结合对2–3年账龄应收款的审慎计提，公司2024年末应收账款整体坏账计提比例为21.41%，与行业均值（20.43%）接近，差异较小。公司应收账款账龄分布整体处于合理区间，但需重点关注2–3年账龄应收款的回收情况。公司将持续加强客户沟通，严格执行应收账款管理制度，针对不同账龄及客户情况实施差异化催收策略，以提升回款效率与效果。

（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。

1、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

单位名称	应收账款期末余额（万元）	交易背景	是否提起诉讼	是否发生债务重组
客户1	2,180.00	销售其他设备	是	否
客户2	237.00	销售锂电干燥设备、锂电池涂布设备	否	否
客户3	120.00	销售锂电干燥设备	否	否
客户4	78.49	销售锂电干燥设备、配件	否	否
客户5	37.73	销售锂电干燥设备、锂电池涂布设备	否	否
客户6	13.77	销售锂电干燥设备	否	否
客户7	12.86	销售锂电干燥设备	否	是
客户8	12.94	销售锂电池涂布设备	否	否
客户9	8.00	销售锂电干燥设备	是	否
客户10	0.79	销售锂电干燥设备	否	否
客户11	0.76	销售锂电干燥设备	否	否
合计	2,832.44			

2、单项计提坏账准备的应收账款的认定标准

公司按单项计提坏账准备的应收账款认定标准与以前年度一致。公司对应收账款期末余额进行单项计提坏账准备的原因多数为债务人处于失信状态、限制高消费、经营异常、提起诉讼、债务重组等情形，这些债权形成的时间在4年以上，公司已按内部制度的要求执行的催收制度，但受制于债务人资金压力导致款项未能及时收回；经综合评估信用风险后对该部分款项单项计提坏账准备并对确定无法收回的款项进行核销。已提起诉讼或达成债务重组协议的客户，其应收账款坏账准备计提依据协议条款或法院判决进行调整。公司对各组合的划分标准如下：

（1）单项计提组合划分标准

工商信息核查机制。公司建立了完善的客户信用核查机制，通过国家企业信用信息公示系统等官方渠道，对所有应收账款客户进行工商登记状态核查。具体标准如下：①对于登记状态显示为已注销、吊销、解散、进入清算程序或破产程序的客户，直接划分为单项计提组合；②对列为失信被执行人的客户，直接划分为单项计提组合；③对列为被执行人的客户，根据执行标的金额与客户实缴资本的比例关系进行综合判断，执行标的超过实缴资本50%的纳入单项计提组合。

债务重组专项评估。针对本期发生债务重组的客户，公司成立专项评估小组，根据以下标准进行判断：①因客户经营困难导致的债务重组，纳入单项计提组合；②因特殊商业安排进行的债务重组，经评估后可维持原组合划分。

诉讼案件专项管理。①对已提起诉讼的应收账款，由法务部门评估预计可收回金额，差额部分单项计提；②虽已提起诉讼但经评估仍有较高收回可能性的，维持账龄组合划分。

（2）无风险组合划分标准

对应收账款、预收账款收到的迪链等不属于票据法规定的应收票据期末余额还原为应收账款的款项：①单独设立无风险组合；②不计提预期信用损失。

（3）账龄组合划分标准

未出现上述特殊情形的客户，统一按账龄组合管理；公司严格执行账龄分析法计提坏账准备。

（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。

1、计提标准与以前年度是否一致

公司按组合计提坏账准备的计提标准与以前年度保持一致。公司一贯遵循谨慎性原则，根据客户的信用风险特征、历史回款情况、账龄分布等因素，结合行业惯例和自身经验制定坏账准备计提政策，并在必要时进行审慎评估与调整。

2、坏账准备计提比例提高的原因及合理性

（1）坏账准备计提比例提高的原因

公司坏账准备计提比例提高的主要原因是长账龄应收账款占比上升。公司持续加强应收账款管理，积极催收历史欠款，2024年度共收回应收账款24,140.86万元（其中1年以上账龄欠款收回18,375.60万元）。然而，因未收回部分的应收账款账龄整体增加，适用更高坏账计提比例，导致计提的信用减值损失较2023年同期增加6,100.24万元。

（2）坏账准备计提比例提高的合理性

公司长账龄应收账款占比上升主要系受锂电行业产能结构性过剩影响，下游客户资金压力增大，部分订单回款周期较原定账期延长，致使应收账款周转放缓。该情况具有行业共性，公司应收账款账龄结构的变化趋势与同行业特征基本相符。

截至2024年12月31日，公司及同行业应收账款坏账准备期末余额较上年同期的变动幅度情况对比如下：

单位：万元

公司	应收账款坏账准备期末余额		变动金额	变动幅度（%）
	2024年度	2023年度		
赢合科技	146,580.43	122,921.38	22,669.05	18.44
先导智能	234,638.90	175,212.78	59,426.12	33.92
利元亨	36,520.72	15,815.26	20,705.46	130.92
金银河	15,614.13	9,280.27	6,333.86	68.26
曙恩斯特	7,264.29	4,001.88	3,262.41	81.52
杭可科技	54,530.93	40,436.31	14,094.62	34.86
联赢激光	19,445.46	13,769.76	5,675.70	41.22
海目星	26,542.98	23,118.66	2,424.32	10.49
曙辰智能	4,388.79	2,177.57	2,268.21	107.11
逸飞激光	8,723.13	4,364.51	4,358.62	99.87
行业平均	56,225.68	41,103.84	14,121.84	10.49–130.92
信宇人	13,919.81	7,819.57	6,100.24	78.01

如上表所示，受宏观环境及行业周期影响，同行业上市公司2024年应收账款坏账准备余额较2023年均有所提高，变动幅度在10.49%至130.92%之间。公司坏账准备增幅为78.01%，低于利元亨（130.92%）、誉辰智能（107.11%）等可比公司，处于行业中等水平，且与公司自身应收账款结构变化趋势相符（2024年1年以上应收账款占比由45.42%上升至62.21%）。因此，坏账准备计提比例的提高客观反映了资产质量的实际变化，符合《企业会计准则》预期信用损失模型的要求，具备合理性。

3、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

公司2024年度与2023年度应收账款坏账准备计提比例与同行业对比情况如下：

单位：万元

公司	2024年度			2023年度		
	应收账款期末余额	应收账款坏账准备期末余额	计提比例（%）	应收账款期末余额	应收账款坏账准备期末余额	计提比例（%）
赢合科技	708,585.09	146,580.43	20.55	704,797.59	122,921.38	17.44
先导智能	1,097,251.27	234,638.90	21.38	1,150,097.02	175,212.78	15.23
利元亨	160,215.37	36,520.72	22.79	196,343.78	15,815.26	8.10
科恒股份	117,737.49	50,528.69	42.92	151,838.42	53,910.26	35.51
金银河	117,727.56	15,614.13	13.26	104,642.96	9,280.27	8.87
曙恩斯特	69,758.23	7,264.29	10.41	58,714.72	4,001.88	6.82
杭可科技	236,011.83	54,530.93	23.11	230,715.94	40,436.31	17.53
联赢激光	184,294.93	19,445.46	10.55	161,382.89	13,769.76	8.53
海目星	208,296.67	25,542.98	12.26	175,570.67	23,118.66	13.17
曙辰智能	40,426.41	4,388.79	10.85	31,081.44	2,177.57	6.81
逸飞激光	44,922.97	8,723.13	19.41	31,716.78	4,364.51	13.76
行业平均	271,388.26	54,798.68	20.19	272,364.73	42,368.06	15.52
信宇人	65,017.34	13,919.81	21.41	52,896.97	7,819.57	14.78

如上表所示，公司2023年应收账款坏账准备期末余额占应收账款期末余额的比例为14.78%，与行业平均水平（15.52%）接近。公司2024年该比例为21.41%，亦与行业平均水平（20.19%）接近。除海目星外，同行业可比公司2024年的坏账计提比例均高于2023年，公司变化趋势与行业整体特征一致。

基于公司坏账计提政策的一致性、2023年计提比例与行业平均水平的可比性，以及公司2024年计提比例变动与行业趋势相符的情况，公司认为前期（2023年度）坏账准备计提是充分的。 公司坏账准备的计提严格遵循会计准则及会计政策，基于对应收账款可回收性的审慎评估，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

（五）说明截至回函日，公司2024年末应收账款的期后回款、坏账计提或转回情况。

截至本回复出具日，公司2025年应收账款管理取得积极进展：

?1、期后回款情况?：累计收回应收账款18,768.43万元，占2024年应收账款期末余额的28.87%，反映催收措施的有效性；

2、坏账准备影响?：因上述款项收回相应转回坏账准备884.80万元（占2024年末坏账准备余额的6.36%），有助于改善公司资产质量。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、资料收集与分析?：检查应收账款前五名的销售合同、发运凭证、验收单据、收款记录等相关支持性文件，核查收入的确认方式；询问管理层与客户的交易背景，并通过公开信息查询客户的成立时间、注册资本、资信状况等；获取公司应收账款的账龄明细、坏账准备计提政策、应收账款的期后回款和逾期情况表，分析应收账款的账龄结构、客户信用状况、期后收款等情况，复核公司应收账款预期损失率计算过程，确认坏账准备计提是否与上期保持一致，检查坏账准备计提金额是否充分、恰当。

2、函证：结合函证及其他审计程序，验证应收账款的真实性、准确性和收回情况，关注并核查应收账款长期未能收回的原因及合理性。

3、客户访谈与实地调查?：对部分主要客户进行访谈，了解客户经营状况、付款能力及潜在信用风险；对重要客户进行实地或公开网站上调查，核实交易背景和商业实质。

?4、内部控制评估?：评估公司应收账款管理内部控制制度的健全性和有效性，包括催收制度、信用评估制度、坏账准备计提政策等。

5、数据比对与验证?：将公司提供的数据与财务报表、会计记录进行比对，验证数据的准确性和完整性。

?6、行业对比分析?：收集同行业可比公司的应收账款管理情况、坏账准备计提比例等数据，进行横向对比分析。查阅同行业可比公司公开披露文件，对比公司与同行业的应收账款信用政策、应收账款账龄组合预期信用损失率、坏账计提比例。

（二）核查意见

经过核查，持续督导机构和年审会计师认为：

1、经过对应收账款前五名的销售合同、发运凭证、验收单据、收款记录等相关支持性文件的详细检查，我们确认公司收入的确认方式符合会计准则要求，且相关交易均有充分的证据支持。通过询问管理层并与公开信息对比，客户的成立时间、注册资本、资信状况等信息均与公司记录相符。对应收账款的账龄明细、坏账准备计提政策、期后回款和逾期情况表的分析显示，公司应收账款的账龄结构合理，客户信用状况总体可控。我们复核了公司应收账款预期损失率的计算过程，确认其与上期保持一致，且坏账准备计提金额充分、恰当。

2、结合函证程序及其他审计手段，我们验证了公司应收账款的真实性、准确性和收回情况。针对长期未能收回的应收账款，我们进行了深入核查，并确认其原因合理，符合商业逻辑。

3、通过对部分主要客户的访谈，我们了解到客户经营状况良好，付款能力稳定，潜在信用风险较低。对重要客户的实地或公开网站调查进一步核实了交易背景和商业实质，未发现异常或不符情况。

4、我们对公司应收账款管理的内部控制制度进行了全面评估，认为制度健全且有效执行。催收制度、信用评估制度、坏账准备计提政策等均得到了有效实施，为公司应收账款的安全提供了有力保障。

5、将公司提供的数据与财务报表、会计记录进行比对后，我们确认数据的准确性和完整性。未发现数据不一致或异常情况，表明公司财务管理规范，数据可靠。

6、通过对比分析同行业可比公司的应收账款管理情况、坏账准备计提比例等数据显示，公司应收账款信用政策、账龄组合预期信用损失率、坏账计提比例等方面与同行业公司保持基本一致，不存在显著差异，公司在应收账款管理方面处于行业合理水平。

综上所述，持续督导机构和年审会计师认为公司应收账款管理规范，相关交易具有商业合理性，内部控制制度健全有效，坏账准备计提充分恰当，与同行业可比公司相比无明显异常，前期坏账计提充分，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

问题5、关于存货。

年报显示，公司存货期末账面余额为4.04亿元，存货余额较高，其中主要系在产品、发出商品及合同履约成本。存货跌价余额为2,144.51万元，存货跌价准备占比为5.31%，其中新增存货跌价计提1,936.49万元。 请公司：（1）按产品类别（锂电池干燥设备、锂电池涂布设备等）说明存货构成及库龄分布；结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致。（2）说明本期跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设，相关假设及关键数量是否与行业实际情况相符，与以前年度会计政策是否一致，前期存货跌价准备计提是否充分，是否存在通过计提跌价准备调节利润的情形。

回复：

一、公司说明

（一）按产品类别（锂电池干燥设备、锂电池涂布设备等）说明存货构成及库龄分布；结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致。

1、公司存货构成及库龄分布

截至2024年12月31日，公司存货构成及库龄分布情况如下：

单位：万元

存货大类	存货类别	账面余额	存货占比（%）	库龄			
				1年以内金额	1年以内占比（%）	1年以上金额	1年以上占比（%）
原材料、半成品及低值易耗品	原材料、半成品及低值易耗品	7,602.63	18.84	3,340.99	43.95	4,261.64	56.06
委托加工物资	委托加工物资	58.67	0.15	58.67	100.00		
在产品	锂电干燥设备	8,534.34	21.12	14,223.85	88.07	1,936.10	11.93
	锂电涂布设备	4,848.44	12.02				
	锂电辊分设备	1,535.65	3.81				
	其他	1,241.52	3.08				
库存商品	锂电干燥设备	1,370.20	3.40	3,490.73	38.34	5,613.84	61.66
	锂电涂布设备	6,088.23	15.08				
	锂电辊分设备	1,542.43	3.82				
	其他	105.73	0.26				
发出商品	锂电干燥设备	3,546.38	8.79	5,966.48	80.38	1,453.30	19.62
	锂电涂布设备	1,727.40	4.28				
	锂电辊分设备	122.40	0.30				
	其他	2,012.61	4.99				
合同履约成本	合同履约成本	27.85	0.07	27.85	100.00		
合计		40,362.48	100.00	27,097.58	67.15	13,264.87	32.85

公司2024年末存货主要由在产品、库存商品及发出商品构成，三者合计占期末存货账面余额的80.95%。从产品结构来看，锂电干燥设备相关订单对应的存货余额占比约33.31%，锂电涂布设备相关订单对应的存货余额占比约31.38%，这一存货分布与公司主营业务方向保持高度一致。

从库龄结构分析，公司存货以1年以内库龄为主，占比达到67.15%。其中原材料、半成品及低值易耗品中1年以内库龄占该类存货期末账面余额的43.95%，主要系公司为保障生产连续性，对通用原材料实施备库策略，导致部分材料库龄超过1年所致。库存商品中1年以上库龄占比较高，主要系客户退货所致。公司已根据可变现净值对相关库存商品足额计提存货跌价准备。

在产品和发出商品中，库龄超过1年的存货分别占比11.93%和19.62%。具体情况为：某新能源科技公司RGV高真空烘烤线在制订单因合同终止形成长库龄；某研究院SDC涂布机订单（2023年发货）因客户技术要求变更导致调试周期延长，截至报告期末尚未完成验收。公司已按照会计准则要求对相关存货进行减值测试并计提相应准备。

2、存货规模与业务规模的匹配性，以及公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致

?（1）公司的业务模式、生产周期、订单周期、存货规模与业务的匹配性

1）业务模式?：

非标准化定制模式：公司主要产品为定制化的高端智能制造装备，采用“以销定产”模式。生产计划管理部门（PMC）依据客户订单的产品技术要求和交付期限，结合产品设计、物料清单及库存状况，制定采购计划与生产进度计划，协调各车间完成零部件制造、组装及调试，以确保按时交付。在此模式下，存货规模主要受销售订单（体现为合同负债）驱动。

标准化产品备货模式：针对已实现标准化的核心产品（如SDC涂布机），公司可根据市场需求预测及客户订单情况，进行适量备货，以提升交付响应速度。

2）生产周期与订单周期?：除标准化产品（如SDC涂布机）外，公司其他产品属非标定制，其生产及交付周期通常显著长于标准化产品。自获取订单起，公司需经历原材料采购、生产组织及最终交付等环节，在此过程中存货规模相应增加。

3）存货规模与业务规模的匹配性?：截至2024年12月31日，公司合同负债较上年同期大幅增长92.03%，期末在手订单规模达3.31亿元（上年同期：1.23亿元）。为保障大幅增长的在手订单按时交付，存货余额相应增长17.37%。该情况表明，公司存货规模变动与业务规模（在手订单量）高度匹配。

4）收入增幅差异说明：2024年度财务数据显示，公司营业收入同比增幅为4.75%，而同期合同负债与存货分别实现92.03%和17.37%的同比增长，营业收入增速显著滞后于合同负债及存货的增长水平，主要系非标设备生产及验收周期较长所致：从订单获取（形成合同负债）、组织生产（存货增加）到设备最终验收通常需6–12个月，收入确认时点则滞后于验收环节。2024年新增订单对应的收入预计将于2025年逐步确认。因此，当前存货与合同负债的同步增长，符合行业特性及项目执行规律，并为后续期间收入增长提供支撑。

（2）公司存货规模变化与行业整体趋势的一致性

1）近两年公司及同行业存货周转率对比如下：

公司名称	存货周转率		
	2024年度	2023年度	变动率（百分点）
赢合科技	1.75	1.83	–0.08
先导智能	0.55	0.81	–0.26
利元亨	0.76	1.16	–0.40
科恒股份	1.65	1.78	–0.13
金银河	1.88	2.54	–0.66
杭可科技	0.68	0.91	–0.23
联赢激光	0.94	0.94	持平
海目星	0.77	0.82	–0.06
曙辰智能	0.74	1.05	–0.31
逸飞激光	1.02	1.12	–0.10
平均值	1.07	1.20	–0.22
信宇人	1.20	1.42	–0.09

注：金银河存货周转率优于同行业，主要系其新材料销售业务贡献增量：该业务采用标准化产品分销模式，存货流转周期显著短于专用设备制造，从而拉升整体周转效率。赢合科技则受益于电子烟设备及组件业务的快速增长，该板块具备消费电子行业‘小批量、快周转’特性，与锂电设备的长周期属性形成互补。需注意，此差异源于业务构成分化，并非设备主业运营效率的绝对领先。

存货周转率分析表明，2024年度公司存货周转率为1.33次，较2023年度的1.42次同比下降6.34%（降幅0.09个百分点）。横向对比显示，公司存货周转率持续优于行业平均水平，2024年行业均值为1.07次，较2023年的1.30次同比下降17.69%（降幅0.23个百分点），公司较行业均值保持24.30%的相对优势。这一数据特征反映出：其一，公司在存货管理方面维持相对竞争优势；其二，公司周转率0.09个百分点的降幅显著低于行业0.23个点的降幅，表明其存货管理体系的稳定性优于同业；其三，行业整体呈现的周转效率下行趋势（行业降幅达公司2.56倍）与宏观经济环境变化具有相关性，而公司在此环境下的相对表现更具韧性。

2）近两年公司及同行业存货、合同负债、营业收入变动情况如下：

公司名称	存货变动（%）	合同负债变动（%）	收入变动（%）
赢合科技	–40.63	–24.60	–12.58
先导智能	5.58	–7.76	–28.71
利元亨	–14.75	21.80	–50.30
科恒股份	–28.30	–43.39	–29.82
金银河	–15.18	–70.44	–33.00
杭可科技	0.64	9.02	–24.19
联赢激光	–15.16	–20.31	–10.39
海目星	–14.15	–21.62	–5.82
曙辰智能	–5.62	–12.80	–54.73
逸飞激光	43.18	65.51	–0.74
平均值	–8.22	–8.93	–24.39
信宇人	17.37	92.03	4.75

2024年末，公司存货账面余额较上年同期增长17.37%，营业收入增长4.75%，合同负债大幅增长92.03%。观察同行业可比公司数据，三项指标的变动呈现显著分化，主要可分为两类：

2024年末，公司存货账面余额较上年同期增长17.37%，营业收入增长4.75%，合同负债大幅增长92.03%。观察同行业可比公司数据，三项指标的变动呈现显著分化，主要可分为两类：

业务收缩型公司：多数可比公司（9家中的8家，除利元亨合同负债增长外）2024年收入同比下降（降幅区间:5.82%–54.73%），其存货余额相应下降（降幅区间:5.62%–40.63%）。除利元亨外，上述公司合同负债亦呈现下降趋势（降幅区间:7.76%–70.44%）。该情况表明，在行业需求承压环境下，收入下降的公司普遍主动调整生产节奏、控制库存水平，合同负债的下降亦显示其新增订单动能有所减弱。

业务扩张型公司：公司及逸飞激光呈现相反特征。逸飞激光合同负债较上年增长65.51%，存货增长43.18%，收入微降0.74%；公司合同负债增长92.03%，存货增长17.37%，收入增长4.75%。两家公司均呈现合同负债显著增长带动存货同步增加的联动特征。该特征符合非标设备制造企业在获取充足订单后扩大生产备货的业务逻辑。

公司主要业务模式为接单后采购排产，存货规模直接受销售订单（体现为合同负债）驱动。2024年公司合同负债激增92.03%，主要源于市场开拓成效显著，期末在手订单达3.31亿元（2023年末:1.23亿元），增幅远超同行业公司。鉴于公司产品属非标定制，生产及交付周期显著长于标准品，为保障激增订单的顺利交付，存货余额随之合理上升17.37%。这一“合同负债大增带动存货增长”的趋势，与同样处于扩张周期的逸飞激光高度一致，验证了非标设备制造商在获取充足订单后存货规模必然扩大的行业共性。 虽然公司当前收入增幅4.75%相对合同负债增幅较小，这主要受非标产品长周期特性影响，收入的确认将滞后于订单获取和生产备货环节。因此，公司存货的增长是强劲新增订单（合同负债）驱动下的必然结果，与当前业务规模（在手订单量）高度匹配，且其变动方向（存货与合同负债同增）与行业中同样处于扩张阶段的公司表现一致，具有坚实的业务基础和行业合理性。

（二）说明本期跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符，与以前年度会计政策是否一致，前期存货跌价准备计提是否充分，是否存在通过计提跌价准备调节利润的情形。

1、公司存货跌价准备计提的具体依据、测算过程及关键假设

根据《企业会计准则第1号—存货》第十五条规定资产负债表日，存货应当按照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，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货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后的金额。其确定依据如下：

（1）产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费