

## 四川成飞集成科技股份有限公司 关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

四川成飞集成科技股份有限公司（以下简称“公司”或“成飞集成”）于 2024 年 4 月 9 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部出具的《关于对四川成飞集成科技股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函【2024】第 18 号）（以下简称“问询函”）。针对问询函中的问题，公司进行了认真核实，相关问题请公司年审会计师事务所大华会计师事务所（特殊普通合伙）发表了核查意见。

现就问询函相关事项回复如下：

1. 年报显示，2023 年你公司实现营业收入 208,061.65 万元，同比增长 36.49%，实现归属上市公司股东的净利润（以下简称净利润）1,352.83 万元，同比下降 76.84%，实现扣非后归属上市公司股东的净利润（以下简称扣非后净利润）-50.76 万元，同比下降 101.31%，实现毛利率 11.01%，同比下降 2.42 个百分点。

（1）请量化分析你公司报告期营业收入同比增长的同时，净利润大幅下降的原因及合理性。

公司回复：

2023 年公司营业收入同比增长 55,627 万元，净利润同比减少 2,776 万元，净利润未随营业收入增长反而大幅下降的原因如下：

1、工装模具业务、航空零部件业务毛利下降

2023 年	收入金额（元）	成本金额（元）	毛利（元）	毛利率
工装模具及汽车零部件业务	1,963,733,236.66	1,763,427,912.83	200,305,323.83	10.20%
航空零部件业务	97,358,521.29	80,022,547.45	17,335,973.84	17.81%
合计	2,061,091,757.95	1,843,450,460.28	217,641,297.67	10.56%
2022 年	收入金额（元）	成本金额（元）	毛利（元）	毛利率
工装模具汽车零	1,325,711,123.84	1,175,153,214.60	150,557,909.24	11.36%

部件业务				
航空零部件业务	180,557,995.49	135,694,610.32	44,863,385.17	24.85%
合计	1,506,269,119.33	1,310,847,824.92	195,421,294.41	12.97%

其中：工装模具业务毛利下降主要原因系成本增加。工装模具为按订单设计并制造的单件生产模式，通过投标竞价取得订单。受行业竞争加剧影响，客户在产品精度、交付服务上的要求不断提高，无形中推高公司成本。成本增加体现在：①终验收交付外协成本增加，主要系 2023 年整体交付外协服务的人工成本上涨，及客户对产品精度、交付服务的诉求提高，交付成本同比上年增加，拉低工装模具整体的毛利率；②子公司集成吉文由于汽车行业竞争加剧及降价潮影响，工装模具接单量和价格均明显下降；同时原中标项目终止，而后再未能及时取得新订单，导致预留产能无法利用，固定成本增高使单位产品分摊成本增高，引致毛利率降低。

航空零部件业务 2023 年毛利较 2022 年下降 2,753 万元，毛利率同比下降 7.04%。毛利下降主要原因系：①收入同比下降 46.08%。重要客户在本报告期内释放需求减少，竞争加剧使订单价格较之 2022 年有所下降；②分摊的单位成本增加。公司新都航空生产线于 2023 年全部建成转固，使得单位分摊的固定成本增高。由于销售收入减少导致毛利贡献减少 2,067 万，由于毛利率下降导致毛利贡献减少 686 万；前述原因导致当期航空零部件业务毛利贡献同比大幅减少。

## 2、减值准备增加

项目	本期发生额 (元)	上期发生额 (元)	增长率	变动原因分析
信用减值损失	-8,436,636.22	8,441,074.65	-200%	①本部 S5 项目根据最新情况判断，终验收及其之前节点款项收回可能性较低；本部 APE-4 项目因客户已申请破产重整，款项收回可能性较低，全额计提坏账准备。 ②本期子公司回款情况较上期有所下降，预期信用损失率提高，计提坏账金额增加。
资产减值损失	-15,411,387.17	-2,253,152.14	584%	①存货跌价：本期新增本部 S4 在制项目因客户原因暂停，客户出现重大信用风险，根据可变现净值与账面价值孰低计提跌价准备。 ②合同资产减值准备：本部 S5 项目质保金单项计提；子公司集成瑞鹤、集成吉文按照迁徙率计提的减

项目	本期发生额 (元)	上期发生额 (元)	增长率	变动原因分析
				值准备增加所致。

(2) 汽车零部件方面，你公司主要子公司四川成飞集成吉文汽车零部件有限公司（以下简称集成吉文）2023 年实现营业收入 12,879.55 万元，上年同期为 12,019.94 万元，实现净利润-2,597.16 万元，上年同期为 32.42 万元。请结合行业情况、竞争格局、在手订单、子公司核心竞争力等情况，说明集成吉文报告期模具订单大幅减少导致业绩由盈转亏的原因，营业收入及净利润变动方向不一致的原因及合理性。请报备集成吉文主要客户的有关资料。

公司回复：

1、集成吉文模具订单大幅减少导致业绩由盈转亏的原因为：①从行业发展情况看，由于汽车行业竞争加剧及降价潮影响，工装模具接单量和价格均明显下降；②个别客户车型开发计划调整，原中标项目终止，而后又未能及时取得新订单，导致预留产能无法利用，单位产品分摊成本增加，毛利率降低；

从长期来看，集成吉文未来模具业务能借助取得的汽车零部件项目同步承接对应工装模具制造，模具业务订单会有一定保障。

2、营业收入与净利润变动方向不一致的原因主要为：

①主营业务毛利率下降

2023 年	收入金额 (元)	成本金额 (元)	毛利 (元)	毛利率
合计	116,838,564.96	130,655,852.73	-13,817,287.77	-11.83%
工装模具业务	69,917,458.35	78,551,372.18	-8,633,913.83	-12.35%
汽车零部件业务	46,921,106.61	52,104,480.55	-5,183,373.94	-11.05%
2022 年	收入金额 (元)	成本金额 (元)	毛利 (元)	毛利率
合计	107,607,657.82	104,388,059.11	3,219,598.71	2.99%
工装模具业务	79,320,881.83	73,792,804.23	5,528,077.60	6.97%
汽车零部件业务	28,286,775.99	30,595,254.88	-2,308,478.89	-8.16%

集成吉文工装模具及汽车零部件两项主营业务毛利均有下降，主要原因：①汽车模具业务订单减少导致产能利用不足，且订单价格下降，本年模具项目收入较 2022 年降低 11.86%，导致毛利同比下降 1,416.20 万元；②汽车零部件业务设备投入增加，本期新增机器设备 2,942 万元，汽车零部件制造费用折旧分摊同比增加 320 万元，增幅 99.04%；而多个汽车零部件项目尚处于开发阶段，未达到量产，设备产能利用不足，单位产品分摊的固定成本增高拉低了毛利率。

## ②期间费用增加

期间费用增加的主要原因：①2023年及2024年集成吉文处于转型关键年度，为了提高公司市场竞争力加大研发投入，2023年度公司对HFQ技术进行研发和产品试制，利用HFQ技术进行了一体式门环、电池盒、电池盒盖、流道板、电池托盘等一系列产品试制，通过产品试制2023年新增国轩高科项目订单，且在2023年度实现小批量量产。②因新投产线而增加贷款，使得财务费用大幅增加；③受经济环境的影响，2023年应收账款及合同资产回款率下降，预期信用损失率提高，信用减值损失增加；④部分汽车模具项目订单报价低，截至报告期已发生的工装模具成本高于可变现净值，报告期计提的存货跌价损失增加。

项目	本期发生额 (元)	上期发生额 (元)	增长比率	变动原因
研发费用	8,688,854.47	6,042,078.34	44.00%	新增7个研发项目
财务费用-利息支出	3,099,708.39	357,027.91	768.00%	①本期新增借款10,115万元。 ②新增1条多工位机械压力机自动化生产线，未确认融资费用导致财务费用增加。
信用减值准备	-1,128,089.46	2,079,383.36	-154.00%	应收账款回款比率较上期下降，预期信用损失率提高，计提坏账金额增加。
资产减值准备	-2,817,520.13	1,074,003.64	-362.00%	①合同资产减值准备：按照迁徙率计提的减值准备增加所致。 ②存货跌价准备：根据可变现净值与账面价值孰低计提跌价准备。

(3) 航空零部件方面，你公司称重要客户在报告期内释放需求减少，竞争加剧，导致订单较预期大幅延后、下滑，且订单价格有所下降。请报备该相关客户的有关资料，说明相关趋势是否持续，并说明改善航空业务经营状况的具体方案及可行性。

公司回复：

公司航空零部件业务目前主要是承接航空零部件的数控加工，同时承接少量航空钣金件产品生产制造。2023年实现航空部件装配业务的首项任务交付，后续随着航空部件装配订单的增多，航空部件装配收入也会有所增长，同时也为公司从交付零件向交付部件转型升级奠定坚实基础。2023年，因重要客户释放需求减少，导致订单较预期大幅减少、延后，该项业务收入出现下滑。航空装备行

业是保护国家安全、支撑国家经济发展的重要战略性新兴产业，随着我国经济持续稳定增长，经济实力和综合国力显著提升，为航空装备行业带来良好稳定的市场需求。同时随着未来民机产业和低空经济的发展，航空装备行业将进入快速发展期。故航空零部件业务订单下滑的趋势是阶段性的。

2024 年公司主要从以下三方面改善航空业务经营状况：

1、通过增加新客户、新业务订单确保业务收入规模。

加强市场营销策划，对接航空零部件业务现有客户及拟开发新客户市场需求，制定公司年度营销方案。关注重要客户需求，实现新签订单量同比大幅增长。同时积极开拓部装业务，实现部装业务签单突破两千万。积极开拓其他航空零部件市场，截止 2023 年底其他航空零部件客户已达 4 家，2023 年新签订单量已突破两千万。在此基础上，2024 年力争提升在该类客户处的订单份额，实现订单量大幅增长。

2、着力提升航空零部件业务市场营销能力。

一是持续开展提升航空零部件重点客户评价专项工作，提升客户认可度，保持客户粘度；二是推进三项制度改革，市场营销人员全部竞聘后重新上岗，打造高绩效营销队伍；三是优化市场营销人员激励方案，激发市场营销团队活力。

3、通过精益管理提效降本。

一是持续开展设备运行效率提升工作，通过工艺优化和智能化产线排产优化提高设备产出；二是持续推进阿米巴和精益管理，在工艺阶段建立技术、成本双评审机制，实现各项成本费用的压降。

上述方案在公司内部已实现目标层层分解，任务层层细化，责任层层落实。公司同各级管理者签订目标责任书，员工业绩同业务绩效全面挂钩，实现目标上下一致和横向协调。

综上，上述改善航空业务经营状况的具体方案具备可行性。

(4) 分地区看, 2023 年你公司国外业务实现营业收入 14,762.0 万元, 同比增长 420.31%。请结合国外业务的主要类型和内容、收入来源地及相应的收入金额、毛利率情况、实现收入的主体信息及其所处的国家(地区)、主要客户情况等, 说明报告期你公司国外业务收入增幅较大的原因及合理性。

请年审会计师就上述问题发表核查意见。

公司回复:

1、境外业务主要情况:

(1) 公司国外业务均为汽车覆盖件工装模具业务, 开展国外业务的主体主要为成飞集成本部。国外汽车工装模具业务收入 14,762.00 万元, 平均毛利率高于国内工装模具项目毛利率。

(2) 收入来源地及占比: ①德国, 收入金额合计 5,157.95 万元, 占比 34.94%; ②马来西亚, 收入金额合计 4,674.89 万元, 占比 31.67%; ③波兰, 收入金额合计 626.59 万元, 占比 4.24%; ④阿根廷, 收入金额合计 2,110.10 万元, 占比 14.29%; ⑤塞尔维亚, 收入金额合计 1,678.22 万元, 占比 11.37%; ⑥葡萄牙, 收入金额合计 202.15 万元, 占比 1.37%; ⑦墨西哥, 收入金额合计 55.90 万元, 占比 0.38%; ⑧法国, 收入金额合计 269.45 万元, 占比 1.83%。(注: 收入来源地统计口径系模具实际发运目的地)

2、报告期国外业务收入增幅较大的原因及合理性:

(1) 公司加大海外市场拓展力度, 2022 年国外项目签单同比大幅增长。由于汽车覆盖件模具制造周期一般为 12 个月左右, 通常在 2023 年确认收入的订单实际签单时间为 2022 年。2021 年公司境外业务签单的合同金额为 6,726.34 万元, 2022 年境外业务签单的合同金额为 10,405.78 万元, 2022 年较 2021 年签单量增加 54.70%; 2022 年境外签单业务在 2023 年确认收入的 6 个项目收入金额合计为 8,698.25 万元。占 2023 年境外收入总额 58.92%。

(2) 部分工装模具在制周期长于 1 年。受客户设计变更、对应车型开发周期推迟等多种因素影响, 部分 2021 年签单的项目在 2023 年才陆续完成发运后确认收入, 该部分项目收入金额合计 5,327.96 万元, 占 2023 年国外收入总额 36.09%。

综上所述, 公司认为报告期国外收入大幅增长具有合理性。

年审会计师核查意见:

- 1、经审核，公司营业收入同比增长的同时，净利润大幅下降具有合理性。
- 2、经审核，未发现子公司集成吉文营业收入及净利润变动方向不一致存在不合理。
- 3、经审核，未发现报告期境外收入大幅增长不具有合理性。

2. 年报显示，报告期末你公司应收账款账面价值 68,919.71 万元，较期初增长 48.66%，合同资产账面价值 16,633.11 万元，较期初增长 61.41%。2024 年 2 月 24 日，你公司披露《2023 年度业绩预告修正公告》，将扣非后净利润由 700 万元至 1,400 万元下修至-300 万元至 300 万元。你公司称业绩预告出现重大差异，主要是补计提针对客户 A 的资产减值准备约 1,300 万元，同时冲回针对客户 B、C 的资产减值准备约 1,000 万元。

(1) 请详细说明本次业绩预告修正的具体情况，包括但不限于你公司与客户 A、B、C 的交易背景，交易时间，账龄，金额，相关客户与你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系，并逐一说明坏账准备计提及冲回的具体情况、依据及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定等。

公司回复：

业绩预告修正内容：为扣除非经常性损益后归属于母公司净利润金额。修正原因系：

(1) 2021 年 7 月 16 日，成飞集成与客户 A 签订 S5 项目模具开发合同 2022 年 10 月 9 日，签订 S5 项目设变合同，合同总价款合计 2,589.57 万元，2022 年 12 月 2 日，完成验收，据此形成对 S5 项目及 S5 设变项目验收款合计 810.75 万元的债权。2023 年 7 月 20 日，经仲裁调解，双方达成调解协议。

2021 年 12 月 29 日，成飞集成与客户 A 签订 S4 项目模具开发合同，合同总价款 2,290 万元，2022 年 10 月 9 日，另行签订《补充协议 1》，增加 83 万余元。2022 年 12 月 8 日，双方完成模检具预验收工作，据此形成对客户 A 二期、三期节点款及补充协议一期、二期增项款合计 737.03 万元的债权。2023 年 10 月 10 日，经仲裁调解，双方达成调解协议。

2022 年 9 月 2 日，成飞集成与客户 A 签订 V1 项目模具开发合同，合同总价款 1,630 万元，V1 项目截至 2023 年 12 月 31 日处于设计阶段，据此形成对客

户 A 节点款及税金合计 141 万元的债权。2023 年 7 月 20 日，经仲裁调解，双方达成调解协议。

业绩预告前，公司与客户 A 就工装模具 S5 项目、S4 项目及 V1 项目相关的应收款项回款情况达成仲裁调解协议，针对调解协议的还款计划，客户 A 在报告期按期偿还 1 笔 100 万欠款；截至报告期末，公司对于未按期回款的 250 万已单独全额计提减值准备。鉴于当时对方已获得一笔 2 亿元融资待取得相关资质后即可使用且持续经营，遂对剩余未到偿还期的应收款项按组合的预期信用损失模型计提减值损失。业绩预告后，因对方未如期取得相关资质，公司随即经多方了解后确认客户 A 所处经营状况不佳，应收该客户的款项收回可能性极低，故补计提坏账及跌价损失合计 13,668,370.79 元。客户 A 与公司及相关方不存在关联关系。

(2)2019 年 08 月 02 日，成飞集成与客户 B 华晨雷诺金杯汽车有限公司(以下简称“华晨雷诺”)签订《模具开发制作合同》(以下简称该项目为 G2020 项目)，约定华晨雷诺委托成飞集成进行 G2020 项目模具检具项目部分模具及检具的开发制作工作，合同总价款为 1,600 万元。2020 年 09 月 30 日完成预验收。据此形成对华晨雷诺关于预验收款、终验收款、质保金合计 1,090.10 万元的债权。

2022 年 1 月 12 日华晨雷诺被裁定破产重整，公司据此于 2022 年对该笔应收账款全额计提减值准备。2023 年 5 月 23 日辽宁省沈阳市中级人民法院民事裁定书((2022)辽 01 破 1-4 号)，批准华晨雷诺重整计划，批准的清偿计划为：一次性现金清偿：债权人债权金额低于 25 万元(含本数)的部分，在重整计划执行期间一次性现金清偿；每家债权人债权金额超过 25 万元(不含本数)的部分，按照 20%的比例，在重整计划执行期间一次性现金清偿。(重整计划执行期为法院批准重整计划之日起的 12 个月)。经测算可收回金额为 2,421,312.56 元。截至 2023 年 12 月 31 日，华晨雷诺期末应收账款账面余额 10,901,000.00 元，根据清偿计划测算的可收回金额转回坏账 2,421,312.56 元。截至问询函提出日，华晨雷诺已与公司取得联系预计将在 5 月支付欠款。华晨雷诺与公司及相关方不存在关联关系。

(3) 2015 年 2 月 6 日，成飞集成与客户 C 华晨汽车集团控股有限公司(以下简称“华晨集团”)签订编号为 15K062 号的《模具开发制作合同》，约定华晨



集团委托成飞集成开发制作 G38 项目，合同总价为 2,007 万元。2017 年 07 月 13 日验收完成。据此形成对华晨集团的终验收款项、质保款项合计 4,020,960.04 元的债权。

2016 年 6 月 21 日，成飞集成与华晨集团签订编号为 SCX2016-05-04 号的《模具开发制作合同》，约定华晨集团委托成飞集成开发制作 F60 外板等检具、模具项目，合同总价为 6,900 万元。2018 年 10 月 25 日，华晨集团签署《工装验收表》并完成验收。据此形成对华晨集团终验收款项、质保金款项合计 2,070 万元的债权。

2020 年 11 月 20 日，沈阳中院裁定受理华晨集团破产重整，据此公司对上述 G38 项目、F60 项目形成的债权合计 24,720,960.04 元，全额计提坏账准备。

2023 年 8 月 2 日，根据辽宁省沈阳市中级人民法院公告（（2020）辽 01 破 21-9 号）裁决清偿方案：每家普通债权人在 50 万元内（ $X \leq 50$  万）在 9 个月内现金清偿； $X > 50$  万，在《重整计划（草案）-02》获法院裁定批准之日起 24 个月内，按 20.01% 清偿比例分期现金清偿。据此测算可收回金额为 7,809,301.43 元。截至 2023 年 12 月 31 日华晨集团应收账款账面余额为 24,720,960.04 元，根据测算的可收回金额转回已计坏账准备金额 7,809,301.43 元。截至 2024 年 4 月 16 日，公司已收到华晨集团偿付的款项合计 324.10 万元。华晨集团与公司及相关方不存在关联关系。

业绩预告前因尚处于年审期间，公司财务在与年审事务所沟通过程中尚未提供法院裁定，未完全取得年审事务所认可，故未转回华晨雷诺、华晨集团坏账准备。业绩预告后，公司财务从审计法律部处获知并取得法院裁定作为充分证据，提供给年审事务所作为款项的可收回的证明，得到年审事务所认可，据此判定坏账可以转回。

上述（1）事项减少利润总额 1,367 万元，上述（2）、（3）事项属于单独进行减值测试的应收款项减值准备转回，归属于非经常性损益项目，冲回金额合计约 1,023 万元；减值变动共减少税后利润约 292 万 **【 $(1367-1023) * (1-15\%)$ 】**，单项减值冲回增加税后非经常性损益金额约 870 万元；两者合计共减少“扣除非经常性损益归属于母公司净利润金额”约 1,162 万 **【 $(-292-870)$ 】**，导致与原业绩预告差异较大。

(2) 报告期你公司计提应收账款坏账准备共计 797.44 万元，上年计提数为-857.67 万元。请列示按欠款方归集的期末余额前五名、账龄在 3 年以上的应收账款情况，包括但不限于欠款方名称及关联关系，交易背景，形成时间，账龄，金额，是否逾期等；并结合前述问题，进一步核实你公司报告期及上期应收账款坏账准备计提及转回的准确性、充分性、合理性，以前年度是否存在应计提未计提的情况，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

1、按欠款方归集的期末余额前五名应收账款情况：

公司名称	欠款方名称	关联关系	交易背景	形成时间	账龄	金额（元）	是否逾期
安徽成飞集成瑞鹤汽车模具有限公司	客户 D	不存在关联关系	汽车零部件	2023 年	1 年以内	324,431,415.39	否
安徽成飞集成瑞鹤汽车模具有限公司	客户 E	子公司的参股股东	模具业务	2023 年	1 年以内	19,408,964.75	否
				2022 年	1-2 年	8,251,370.87	是
				2022 年	1-2 年	5,348,845.21	否
				2021 年	2-3 年	2,410,131.84	是
安徽成飞集成瑞鹤汽车模具有限公司	客户 F	不存在关联关系	汽车零部件(29,954,403.07 元)及模具业务(2,271,129.50 元)	2023 年	1 年以内	32,225,532.57	否
				2020 年	3-4 年	988,962.64	否
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 G	不存在关联关系	模具业务	2023 年	1 年以内	29,178,191.67	否
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 H	不存在关联关系	模具业务	2023 年	1 年以内	16,782,212.81	否
				2022 年	1-2 年	11,460,782.32	否
合计						451,381,840.07	

2、账龄在 3 年以上的应收账款情况：

因客户实际出现信用风险按单项计提坏账准备的应收账款余额合计 51,189,518.13 元，占 3 年以上的应收账款的 74.81%，计提坏账准备 46,953,146.91 元，计提比例 91.72%；其余客户按组合计提坏账准备，该类应收账款期末余额共 13,137,353.71 元，计提坏账准备 3,586,038.52 元，计提比例 27.30%。故公司账龄在 3 年以上的应收账款合计 64,326,871.84 元，计提坏账比例 78.57%，坏账计提充分、合理。（注：公司应收款项按组合计提坏账准备的预期信用损失模型计算的基础系账龄非逾期账龄，详见问题二、4 之公司回复。）

3、上期坏账准备具体变动情况：

单位：元

类别	2021 年余额	2022 年度坏账变动金额				2022 年余额
		计提	收回或转回	核销	其他变动	
按单项计提坏账准备	62,293,948.36	3,380,769.65	12,334,434.52	478,585.87	2,095,100.00	54,956,797.62

类别	2021 年余额	2022 年度坏账变动金额				2022 年余额
		计提	收回或转回	核销	其他变动	
按组合计提坏账准备	11,327,790.22	376,920.49		909,951.38		10,794,759.33
合计	73,621,738.58	3,757,690.14	12,334,434.52	1,388,537.25	2,095,100.00	65,751,556.95

注：其他增加系合同资产单项计提的坏账准备因满足收款条件转入应收账款

上期重要的坏账准备计提、转回及核销情况：

公司名称	欠款方名称	坏账计提方式	收回或转回坏账金额 (元)	收回方式
四川成飞集成科技股份有限公司合并	客户 I	单项计提	7,821,500.00	银行存款
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 J	单项计提	3,712,934.52	银行存款
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 K	单项计提	800,000.00	银行存款
合计			12,334,434.52	
公司名称	欠款方名称	核销程序	核销金额 (元)	核销原因
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 L	董事会审批	903,352.80	债务重组无法收回
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 M	董事会审批	412,548.28	协商达成和解协议豁免
合计			1,315,901.08	
公司名称	欠款方名称	坏账计提方式	期末余额 (元)	计提金额 (元)
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 N	单项计提	5,693,242.36	3,985,269.65
合计			5,693,242.36	3,985,269.65

公司上期坏账转回均以收到银行回款金额为限转回；坏账核销程序均履行公司相关规定并经董事会批准后进行核销；按组合计提坏账准备的应收款项参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。以前年度不存在应计提未计提的情况，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

公司报告期计提坏账准备分为单项计提及按组合计提。报告期新增按单项计提坏账准备的客户 A、客户 O，系因对方濒临破产或已申请破产重整，回款可能性极低；计提客户 N 坏账 1,707,972.71 元，报告期按单项计提预期信用损失的应收账款计提坏账合计 13,496,709.71 元；按单项计提预期信用损失的应收账款本期冲回坏账准备 10,230,614.21 元，详细说明见问题二、1 之公司回复（2）、（3）；按组合计提坏账准备根据预期信用损失模型计算的迁徙率计提。报告期内坏账准

备不存在应计提未计提的情况，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(3) 报告期末，你公司新增按单项计提坏账准备的合同资产 253.50 万元，坏账准备计提比例为 100%；新增按组合计提坏账准备的合同资产约 6,906.67 万元。请说明报告期新增合同资产的具体情况，包括但不限于交易方信息、对应业务、形成原因、时间、账龄结构、到期收回情况等。

公司回复：

合同资产形成的一般原因：工装模具业务发运后，在客户处完成终验收交付后方有权收取终验节点款；终验完成后质保期满（一般是终验结束后 1 年）有权收取质保金。所以在终验收交付阶段的项目，其终验收和质保金会形成合同资产；在终验收结束后质保期未届满的项目，其质保金会形成合同资产。

1、新增按单项计提坏账准备的合同资产：

公司名称	客户名称	坏账计提方法	业务	形成原因	期末余额 (元)	账龄结构	到期收回情况
四川成飞集成科技股份有限公司	客户 A	单项计提	汽车工装模具	S5 项目形成的质保金 253.5 万元	2,535,000.00	1-2 年	未收回

(4) 请说明报告期相关合同资产减值的测算过程及主要参数，进一步核实你公司报告期及上期合同资产减值准备计提的准确性、充分性、合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述问题发表核查意见。

公司回复：

1、公司报告期及上期均采用一致的减值准备测算过程。

2、合同资产减值测算分为单项计提及组合计提：①当客户在初始确认后已经发生信用减值的单独确定其信用损失，按单项计提减值损失；②非单项计提的合同资产，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将合同资产划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

3、主要参数：迁徙率、损失率、前瞻性；

①迁徙率：剔除单项计提部分对剩余应收款项取得近三年账龄迁徙率的平均值作为每个账龄期的迁徙率。（考虑剔除单项部分来计算迁徙率的原因系，公司

近年在持续加强两金管控工作，长账龄的款项回款情况在变好，且报告期公司已将预计无法收回的项目全部全额100%计提坏账；)4年以内的应收款项采用3年历史平均迁徙率，4年及以上应收款项笔数少，公司认为实际迁徙率的参考性较低，难以反映以后年度的迁徙率，故4-5年按固定比例80%作为迁徙率，5年及以上按固定比例100%作为迁徙率。

②损失率：1年以内预期信用损失率等于1年以内的公司预计迁徙率乘1-2年的预期信用损失率；1-2年以内预期信用损失率等于1-2年以内的预计迁徙率乘2-3年的预期信用损失率；2-3年以内预期信用损失率等于2-3年以上的预计迁徙率乘3-4年的预期信用损失率；3-4年以内预期信用损失率等于3-4年以上的预计迁徙率乘4-5年的预期信用损失率；4-5年以内预期信用损失率等于4-5年以上的预计迁徙率乘5年以上的预期信用损失率；5年以上的预期信用损失率等于5年以上的预计迁徙率。

③前瞻性：报告上期的前瞻性在考虑到未来GDP下滑的影响，将预期损失率在历史损失率基础上提高5%；报告期依旧采用将预期损失率在历史损失率基础上提高5%的前瞻性影响，与以前年度保持一致。

#### **年审会计师核查意见：**

基于已执行的审计工作，我们未发现公司报告期及上期的应收账款及合同资产的减值准备计提及冲回相关会计处理未按照企业会计准则的规定的情况。

**3. 年报显示，报告期末你公司存货账面价值 44,747.88 万元，报告期计提存货跌价损失 830.37 万元，转回 636.98 万元。**

(1)你公司存货主要为在产品和发出商品，其中在产品账面余额 24,022.24 万元，发出商品账面余额 13,729.49 万元。请列示在产品及发出商品明细，并结合发出商品具体情况（如客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、期后结转情况）及收入确认时点等，说明发出商品增幅较大的原因及合理性。

公司回复：

本期发出商品较上年增幅较大主要是由子公司集成瑞鹤导致，集成瑞鹤2023年度订单同比大幅增长，报告期内集成瑞鹤汽车零部件生产量9,688.57万件，上年同期生产量5,816.44万件，同比增长66.57%。截至报告期末主客户销量仍继续攀升，集成瑞鹤订单量随之增加，发出商品相应大幅增长。故公司发

出商品增幅较大具备合理性。

(2) 请结合存货主要内容、生产周期、库龄及保质期等，具体说明各项存货跌价准备的计提及转回情况，包括可变现净值及相关参数的确定依据、测算方法及过程，说明未对发出商品及库存商品计提存货跌价准备的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

存货减值方法说明：报告期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价。根据存货的类别分别进行跌价测试：合同履行成本（工装模具类）、汽车零部件产成品及在产品、航空零部件、发出商品、原材料及周转材料。

①合同履行成本（在产品）：

A、正常履行项目：根据每个合同履行成本项目对应的合同售价扣除相关税费及完工预计投入金额（后续发生的材料成本、外协费用）预估可变现净值，与项目已发生的成本进行比较，若已发生的成本大于可变现净值按两者差额计提存货跌价准备；经测算合同履行成本报告期计提的跌价准备 721,683.97 元。

B、暂停、停滞等异常项目：根据在产品重量×单位预计变现单价预估项目可变现净值，账面已发生的合同履行成本高于该项目预收的款项及可变现净值之和的差额作为计提的存货跌价金额。

经测算合同履行成本报告期计提跌价准备 7,524,116.53 元。因项目恢复生产转回跌价 1,208,844.37 元，因存货出售转销存货跌价 5,145,621.65 元。

②在产品（汽车零部件）：根据对账单金额扣除至完工将要发生成本、税费及销售费用预估可变现净值，与在产品账面价值进行比较，若账面价值大于可变现净值，按差额计提存货跌价准备。经测试，本期在产品不存在跌价情况。

③集成瑞鹤汽车零部件（库存商品）：根据对账单金额扣除税费及销售费用预估可变现净值，与汽车零部件成本进行比较，若已发生成本大于可变现净值，按两者差额计提跌价准备。经测试，库存商品不存在跌价情况。

④集成吉文汽车零部件（库存商品）：根据不含税的或预估的订单价格（因为客户自提模式，所以不考虑运输费的影响）扣除销售费用与产成品账面价值作比较，预计可变现净值小于账面价值则按差额计提跌价准备。经测试库存商品不存在跌价情况。

⑤发出商品（航空零部件、汽车零部件）：发出商品均以订单价格扣除税费、销售费用后金额作为预估可变现净值，发出商品账面价值大于可变现净值时，按差额计提跌价，经测算本期发出商品不存在跌价情况。

⑥原材料：本期预期用于生产的产成品经测试未发生跌价，则原材料不存在跌价；

⑦周转材料等，每年定期盘点过程中发现的全部或部分陈旧过时、遭受毁损的周转材料，经核实不具有使用价值，报经仓库主管、财务部主管批准后，按存货项目高于可变现净值差额的部分计提跌价准备，根据预计的清理收入作为可变现净值（一般为零）。经测算本期需要对周转材料计提跌价 132,266.86 元。

本期公司根据上述存货跌价测试方法逐一对每类存货进行跌价测试，经测试库存商品及发出商品不存在跌价情况，故未计提跌价准备，与存货跌价相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

**（3）报告期末你公司合同履约成本账面价值 10,931.0 万元。请说明合同履约成本涉及的主要项目名称、金额、项目进度、收入成本确认、期后结转情况，是否存在应结转未结转的情况，未就合同履约成本计提减值准备的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。**

请年审会计师就上述问题发表核查意见。

公司回复：

该部分合同履约成本构成：成飞集成航空工装模具尚未摊销金额 2,073,680.35 元及子公司集成瑞鹄汽车工装模具尚未摊销金额 107,236,309.92 元构成。

（1）航空零部件工装模具情况：

航空工装模具系公司用来加工航空钣金件所用，期末账面金额合计 2,073,680.35 元。截至问询函日尚未结转完毕，在根据航空零部件的生产量进行摊销，因其用来持续加工航空零部件，不存在跌价情况，故未计提减值准备。

（2）汽车工装模具情况：

合同履约成本系汽车工装模具，用来生产汽车零部件，与该工装模具相关的收入成本情况无法按照具体订单明细进行分拆，公司目前账面上合同履约成本在 3-5 年摊销完毕，全部结转至成本。因其持续生产现有供货汽车零部件产品而使

用工装模具，在零部件产品售价中均可收回，预期不存在跌价情况，故未计提减值准备。

**年审会计师核查意见：**

1、经核实，未发现报告期内发出商品增幅较大不具有合理性。

2、经审核，未对发出商品及库存商品计提存货跌价准备系根据存货跌价测试，发出商品及库存商品不存在减值情况，具有合理性，与存货跌价相关会计处理符合企业会计准则的规定。

3、未就合同履约成本计提减值准备系该经存货跌价测试，未发生跌价，所以未就合同履约成本计提减值准备具有合理性，与存货跌价相关会计处理符合企业会计准则的规定。

4. 年报显示，报告期末你公司新增长期股权投资 3,070.77 万元，主要是成立联营企业安徽吉文车身覆盖件有限公司（以下简称安徽吉文）。根据你公司 2023 年 8 月 10 日披露的《关于与参股公司安徽吉文车身覆盖件有限公司开展模具销售业务暨关联交易的公告》，安徽吉文为你公司关联方。

（1）请核实是否就设立该关联参股公司履行临时信息披露义务，相关信息披露是否及时、准确、完整，并说明安徽吉文的具体情况，包括但不限于成立背景、原因、主要业务及与你公司的交易情况等。

公司回复：

安徽吉文是由长春吉文汽车零部件有限公司（以下简称“长春吉文”）和公司于 2023 年 5 月 8 日在合肥成立的合资公司，安徽吉文注册资本为 12,500 万元，其中长春吉文认缴出资 6,875 万元，股权占比 55%，成飞集成认缴出资 5,625 万元，股权占比 45%。

该次股权投资审批事项发生时，公司与安徽吉文共同投资成立安徽吉文不属于关联交易，公司按照公司章程中“董事会在股东大会授权范围内，决定公司内部有关重大改革重组事项、对外投资、购买、出售或处置资产、银行融资、资产抵押、对外担保事项、关联交易等事项”的规定，将该投资事宜提交了公司董事会进行审议，并在巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）2023 年 4 月 11 日披露的《第八届董事会第一次会议决议公告》（公告编号：2023-014）中进行了披露，该投资事项审批权限符合公司章程及深交所规定，相关信息披露及时、准确、完整。



安徽吉文成立后，因公司派出董事、高级管理人员程雁女士担任参股公司安徽吉文董事，根据《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定，安徽吉文成为公司关联法人，其与公司之间发生的后续交易行为构成关联交易。

1) 成立背景及主要业务

公司与长春吉文合作，于 2022 年联合投标了大众汽车（安徽）有限公司（以下简称“大众安徽”）两个新能源车型外板件汽车零部件及相关工装模具的制造项目，并取得定点函。为就近实现为大众安徽配套，公司与长春吉文在合肥成立合资公司，共同投资建厂开展大众安徽外板冲压件项目建设。所以，安徽吉文的主要业务为汽车零部件研发与制造，主要客户对象是大众安徽。

2) 与公司的交易情况

公司 2023 年第二次临时股东大会审议通过为参股公司安徽吉文贷款提供 3,150 万元关联担保的事项，目前尚未执行。

公司第八届董事会第三次会议审议通过《关于与参股公司安徽吉文开展模具销售业务暨关联交易的议案》，承接其安徽大众 VW311 和 VW313 模具制造项目，并向其销售上述两个项目涉及的模具，交易金额共计人民币不含税 4,841.1 万元，含税 5,470.443 万元，税率为 13%。该交易目前尚在执行中。

**（2）年报显示，报告期因安徽吉文尚处于投建期，产生暂时性投资损失。请说明预计建设时间及后续安排，是否需计提长期股权投资减值准备。**

公司回复：

安徽吉文产线建设预计于 2024 年验收并试运营，并于 2025 年实现量产后逐渐盈利。该产线目前有客户 2 个车型定点函，代表未来 8 年有持续确定订单，项目量产后能带来持续盈利和经营现金流入，所以不需要计提长期股权投资减值准备。

5. 年报显示，报告期末你公司预付款项 8,327.45 万元，其中按预付对象归集的期末余额前五名预付款项金额 7,893.44 万元，占比 94.78%。

请结合公司采购结算模式说明前五名预付款项的具体情况，包括但不限于交易对方、是否存在关联关系、交易事项、发生时间、款项账龄、坏账准备计提情况及依据等，核实相关款项是否构成财务资助或资金占用。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

前五名预付款项的具体情况：

供应商名称	期末余额 (元)	交易事项	发生时间	款项账龄	是否存在 关联关系	是否计 提坏账
公司 1	74,548,596.64	购买钢材	2023 年 12 月	1 年以内	否	否
公司 2	1,900,000.00	设备采购	2023 年 12 月	1 年以内	否	否
公司 3	1,091,284.06	废料款	2023 年 11 月	1 年以内	是	否
公司 4	802,983.63	电费	2023 年 11 月	1 年以内	否	否
公司 5	591,500.00	技术服务费	2023 年 12 月	1 年以内	否	否
合计	78,934,364.33					

(1) 集成瑞鹤预付公司 1 款项系购买材料款，账龄期 1 个月，截至 2024 年 3 月 31 日已全部到货，不存在供货困难情况，故未计提坏账准备。该交易具有商业实质，不构成财务资助或资金占用。

(2) 成飞集成与公司 2 签订设备采购合同，合同约定采购 1 台龙门五轴镗铣加工中心用于生产汽车模具及加工航空零部件用途，预期对方不存在违约情况，故未计提坏账准备。该交易具有商业实质，不构成财务资助或资金占用。

(3) 成飞集成预付公司 3 的款项主要系按合同约定退回公司 3 的原材料加工产生的废料款。公司每次完成加工并交货后，需先退回废料款方可进行验收结算，故产生预付公司 3 废料款；待验收完毕满足收入确认条件后结转该预付款项。就该款项形成原因及性质，公司认为该客户预付款无需计提坏账损失。该业务模式不构成财务资助或资金占用。

(4) 成飞集成预付公司 4 款项为能源费用支出，预期不存在违约情况，故未计提坏账准备。

(5) 成飞集成预付公司 5 款项系技术服务费：成飞集成委托其负责前期与客户的技术交流、投标前所需要的客户要求的技术文件，为公司提供投标期间的技术支持和信息反馈。截至 2024 年 4 月预付账款已结转至成本，该交易具有商

业实质，不构成财务资助或资金占用。与该公司结算周期短于 1 年且以往对方履约情况较好，故报告期末计提坏账准备。

**年审会计师核查意见：**

经核实，未发现相关款项构成财务资助或资金占用。

6. 年报显示，报告期末你公司在建工程账面价值 5,732.19 万元，报告期转入固定资产 15,246.25 万元，涉及项目包括成飞集成新都产业园、青岛自动化生产线、HFQ 铝合金温热成型生产线建设项目。

请说明上述在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容、开工与竣工时间、转入固定资产内容、依据、时间、金额等，并核实报告期冲压焊接生产线建设项目未转入固定资产的原因及依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

1、本期在建工程转固情况：

项目	开工时间	竣工时间	转入固定资产内容	转入固定资产依据	转入固定资产时间	转入固定资产金额（元）
成飞集成航空结构件自动化生产线	2020 年 1 月	2023 年 10 月	2m 铝合金产线及集中供液系统	设备最终验收单，达到预定可使用状态	2023 年 10 月	81,339,788.01
集成瑞鹤 T26 自动化生产线及配套设施	2022 年 6 月	2023 年 4 月	机器人、焊机、牵引车、叉车等设备	验收纪要，达到预定可使用状态	2023 年 4 月	42,181,490.61
集成吉文 HFQ 铝合金温热成型生产线建设项目	2021 年 3 月	2023 年 12 月	热成型集中式冷却系统、铝热成型加热炉及传送设备等设备	转固验收单，达到预定可使用状态	2023 年 4 月、12 月	28,941,238.93
<b>合计</b>						<b>152,462,517.55</b>

成飞集成本部新都航空产业园 2023 年转固为 2m 铝合金产线，该项目为新都航空产业园最后一条转固产线，建设周期较长，主要是 2020 年招标过程中招标异议处理耽误 9 个月，且期间因为不可抗力影响设备到厂时间均有所延误。2022 年 5 月设备到厂后，安装过程受高温限电等不可抗力影响现场安装时间有所延误。2m 铝合金产线 2022 年 10 月份自动化先硬件安装完毕后，全线联合调试人员需德方工程师到厂调试，德方工程师 2023 年 2 月份到厂，2023 年 3 月份

开始进入试运行验证阶段，10月份完成终验，达到预定可使用状态。

集成瑞鹤 2023 年转固的项目主要为 T22、T26 自动化生产线及配套设施项目，该项目建设周期在 1 年以内，2022 年 5 月开始招议标。2022 年 8 月设备全部到厂，2022 年 9 月份自动化线安装完毕，2022 年 10 月份开始进入试运行验证阶段，2023 年 2 月份完成 T22 自动化生产线及配套设施终验，达到预定可使用状态，2023 年 4 月份完成 T26 自动化生产线及配套设施终验，达到预定可使用状态。

集成吉文 2021 年 3 月开始投建 HFQ 铝合金温热成型生产线建设项目，该项目主要设备包括多类型成套设备，其中部分设备因需要全线联调测试运行，于 2023 年 4 月转固；从国外购进的设备因制造周期长，于 2023 年 8 月全部运达至集成吉文工厂，2023 年 12 月安装完成并验收，达到预定可使用状态。

## 2、报告期冲压焊接生产线建设项目未转入固定资产的原因及依据：

### (1) 冲压焊接生产线建设项目情况：

项目名称	开工时间	预计竣工时间	2023 年项目情况	期末余额（元）
冲压焊接生产线建设项目	2022 年 6 月	2024 年 7 月	施工中，未达到预定可使用状态	36,997,056.80
合计	—	—	—	36,997,056.80

(2) 未转入固定资产的原因及依据：冲压焊接生产线建设项目绝大多数于 2023 年度开工，截至报告期期末仍处于建设期或设备调试期，尚未达到预定可使用状态，预计陆续于 2024 年竣工转固。公司判断在建工程转为固定资产的依据为：①安装单位负责人签字确认设备安装完毕，试运行良好，无遗留问题并保证各项性能指标符合要求；②公司资产管理及使用部门确认设备安装完成并进行试运行通过。冲压焊接生产线建设项目截至报告期期末尚不满足转为固定资产的条件，预计部分项目于 2024 年完工达到预定可使用状态后转入固定资产。

### 年审会计师核查意见：

经核查，报告期冲压焊接生产线建设项目未转入固定资产的原因系项目处于建设或设备调试期，尚未达到预定可使用状态，相关依据合理，未达预定可使用状态未转固符合企业会计准则的规定。

7. 年报显示，报告期末你公司短期借款余额 18,371.46 万元，较期初增长 94.51%，长期借款余额 25,973.59 万元，较期初增长 296.88%，主要是新增信用借款。请说明报告期你公司大幅新增借款的原因及具体情况，包括但不限于出借方、期限、利率、资金用途，并结合公司货币资金及现金流情况，说明偿付安排及可行性。

公司回复：

报告期末，公司短期借款余额 18,371.46 万元，较期初增加 8,926.23 万元，较期初增长 94.51%，主要用于日常经营性支出。截至目前，公司已偿还或终止确认的短期借款 7,840.46 万元，目前公司尚有 10,531 万元短期借款需在 2024 年度偿还。

报告期末，公司长期借款余额 25,973.59 万元，较期初增加 19,429.19 万元，较期初增长 296.88%。其中 2025 年内到期借款 15,429.63 万元，2026 年到期借款 7,103.5 万元，2028 年到期借款 3,440.47 万元。

借款增长较多的原因主要是受经营活动现金净流入减少及投资活动现金流出增加的影响：一方面经营活动现金净流入同比减少 5,622.48 万元，主要因航空零部件收入下降，导致现金回流减少，同时，报告期新开发汽车零部件项目垫资工装和试制、量产投入增多；另一方面投资活动现金流出同比增加 11,601.39 万元，主要是由于母公司本期投资新设合资公司支出 3,150 万元，集成瑞鹤购入土地支出 4,210 万，汽车零部件业务新增产线投资。

综上，公司当前经营状况正常，随着汽车零部件业务收入的增长和航空零部件业务的回升，为新开发汽车零部件项目垫资的工装随着项目量产可回收工装模具销售款，经营净现金流能随之增长，根据上述借款分年度还款安排，公司还款压力较小；同时，报告期末公司资产负债率为 34.29%，偿债能力较强。

8. 年报显示，报告期末你公司应付账款 64,763.22 万元，较期初增长 62.34%，其中“外协及外包结算费”增长 144.89%。请说明“外协及外包结算费”项目的具体情况，包括但不限于形成背景、原因、具体内容、应付对象信息等；说明报告期应付款项大幅增长的原因及合理性，核实是否存在应付款项逾期的情况。

公司回复：

1、期末应付款项较期初增加 2.49 亿元，同比增长 62.34%，具体明细如下：

项目	期末余额	期初余额	较期初增加	同比变动
----	------	------	-------	------

	(万元)	(万元)	(万元)	
材料及半成品采购款	51,362.46	33,818.00	17,544.46	51.88%
外协及外包结算费	11,999.14	4,899.87	7,099.27	144.89%
其他	1,401.62	1,175.38	226.24	19.25%
合计	64,763.22	39,893.25	24,869.97	62.34%

报告期末应付材料及半成品采购款较期初增加 1.75 亿元，同比增长 51.88%，主要系应付汽车零部件货款增加所致。报告期汽车零部件收入同比增加 5.53 亿元，同比增长 55.66%，应收汽车零部件货款报告期末较期初增加 1.9 亿元，同比增长 77.19%，公司根据收到的汽车零部件货款对应支付供应商汽车零部件采购款，报告期末应收的增长导致对应报告期末应付汽车零部件等材料采购款的同比增长。

2、外协及外包结算费同比增加 0.71 亿元，同比增长 144.89%。主要系：（1）报告期模具生产项目增加，考虑产能平衡后增加工装模具外包及工序外协；（2）集成吉文自 2022 年开始承接多个汽车零部件项目，开发周期一般为 2 年，由于客户量产计划推迟，为项目配套的工装客户验收节点延后，工装外协按照完成节点分阶段验收付款，导致应付工装外协费增加；（3）终验收交付外协成本增加，导致报告期末应付交付外协费同比增加。

此外，报告期应付账款均按照合同协议约定付款，不存在逾期情况。

特此公告。

四川成飞集成科技股份有限公司董事会

2024 年 4 月 26 日