

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于神通科技集团股份有限公司
2023 年年度报告的信息披露监管工作函的回复

信会师函字[2024]第 ZF256 号

上海证券交易所上市公司管理一部：

由神通科技集团股份有限公司（以下简称“神通科技”或“公司”）转来的《关于神通科技集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0675 号，以下简称“监管工作函”）已收悉。对此，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“我们”）作了认真研究，并根据监管工作函的要求，对监管工作函中需要我们说明的财务事项进行了逐项核查，相关事项回复如下：

问题 2：关于分季度业绩情况。2023 年四季度公司营业收入为 5.86 亿元，净利润 0.32 亿元，分别占全年的比例为 35.76%、58.30%。2021、2022 年第四季度营业收入占全年的比例分别为 28.72%、30.44%，与本年度存在较大差异。此外，公司本年度营业收入达成 2021 年和 2023 年两期股权激励计划的年度营业收入考核目标，完成比例为 103.27%。

请公司：（1）结合各季度业务开展、产销水平、历史营收与净利润季节分布等情况，说明 2023 年第四季度收入及净利润占比较高的原因及合理性；（2）结合近年收入确认政策的变化情况、收入确认的具体时点、确认收入的具体依据等说明收入确认的合规性、合理性，是否存在为达成年度股权激励考核目标而提前确认收入。

（一）公司回复

1、结合各季度业务开展、产销水平、历史营收与净利润季节分布等情况，说明 2023 年第四季度收入及净利润占比较高的原因及合理性

（1）公司 2021-2023 年各季度营业收入及净利润情况

单位：万元

项目	年度	一季度		二季度		三季度		四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	2021	34,102.42	24.74%	32,066.39	23.26%	32,122.75	23.30%	39,577.51	28.71%
	2022	32,542.83	22.78%	26,674.34	18.67%	40,168.59	28.11%	43,497.92	30.44%

项目	年度	一季度		二季度		三季度		四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
		2023	29,789.77	18.19%	38,408.18	23.45%	37,014.75	22.60%	58,580.55
净利润	2021	2,910.18	30.60%	2,190.04	23.03%	1,723.24	18.12%	2,686.55	28.25%
	2022	1,779.29	39.50%	63.53	1.41%	1,855.89	41.20%	806.23	17.90%
	2023	211.41	3.86%	813.64	14.85%	1,259.30	22.99%	3,193.07	58.30%

公司 2021-2023 年度四季度销售收入占比均高于其他季度，主要由于年底汽车主机厂销售业绩冲量，以及元旦、春节等购车高峰因素影响，主机厂提前排产，汽车零部件企业第四季度的收入占比稍高。公司 2023 年第四季度收入及净利润占比略高于往年，主要系以下原因造成：

1) 模具销售变动对收入及净利润的影响

根据开发计划公司前期开发的多个模具新项目于 2023 年第四季度经客户验收通过，模具销售收入增加，且模具产品毛利率高于汽车零部件产品毛利率，导致毛利额增加较多，带动第四季度净利润占比增加。

2) 汽车零部件销售变动对收入及净利润的影响

受下游整车厂市场需求及订单影响，公司本期第四季度汽车零部件销量增加，收入上涨，同时，本期第四季度产值同比和环比分别增加 19.18%、19.76%，产量增加使单位固定成本下降，导致本期第四季度汽车零部件产品毛利率及毛利额增加，带动净利润占比增加。

子公司上海鸣羿及沈阳神通 2023 年下半年开始投产，A 客户及华晨宝马新项目进入量产阶段，本期第四季度销量增加，且 A 客户产品毛利率高于公司汽车零部件平均毛利率，本期第四季度 A 客户销量增加带动整体毛利额增加，净利润占比相应增加。

3) 进项税加计抵减政策对净利润的影响

根据 2023 年 9 月 14 日发布的财税（2023）43 号文件《财政部税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》，自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，允许先进制造业企业按照当期可抵扣进项税额加计 5% 抵减应纳税额。公司本期第四季度适用上述政策后，确认进项税加计抵减金额 630.03 万元计入其他收益，导致净利润占比增加。

(2) 同行业上市公司及整车市场 2023 年分季度销售情况

同行业上市公司 2023 年度分季度收入占比情况如下：

同行业上市公司	一季度	二季度	三季度	四季度
新泉股份	20.55%	23.26%	25.41%	30.77%
亚普股份	22.34%	23.68%	26.35%	27.63%
常熟汽饰	18.37%	21.66%	26.84%	33.13%
京威股份	21.41%	24.97%	26.43%	27.19%
双林股份	21.47%	22.43%	25.76%	30.33%
宁波华翔	19.95%	23.99%	26.67%	29.39%
模塑科技	20.27%	24.20%	25.68%	29.85%
可比公司均值	20.62%	23.46%	26.16%	29.76%
神通科技	18.19%	23.45%	22.60%	35.76%

数据来源：同行业可比上市公司定期报告。

根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年分季度乘用车产销量占比情况如下：

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
乘用车产量	20.14%	23.04%	26.36%	30.45%
乘用车销量	19.71%	23.52%	26.33%	30.44%

由上表可见，受年底汽车主机厂销售业绩冲量的影响，同行业上市公司四季度营业收入占比普遍高于其他季度。神通科技本期四季度收入占比略高于上述可比公司均值，与常熟汽饰相近。

综合上述分析，公司 2023 年第四季度收入占比较高符合公司实际业务情况及行业特征，变动合理；公司 2023 年净利润占比较高主要系当期毛利额及其他收益金额增加，带动净利润占比提升，变动合理。

2、结合近年收入确认政策的变化情况、收入确认的具体时点、确认收入的具体依据等说明收入确认的合规性、合理性，是否存在为达成年度股权激励考核目标而提前确认收入

(1) 公司报告期内收入确认政策、具体时点及确认依据

收入类型	收入确认政策	收入确认时点	收入确认具体依据	报告期内是否变动
汽车零部件	非下线结算方式下，发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入	客户签收时点确认收入	送货签收单	否
	下线结算方式下，发货至客户指定地点，客户下线使用后出具结算单，公司在收到客户结算单后确认收入	客户使用产品后，公司收到结算单时点确	结算单	否

收入类型	收入确认政策	收入确认时点	收入确认具体依据	报告期内是否变动
		认收入		
	一般出口贸易：公司在产品办妥报关出口手续并取得报关单及提单后，即完成履约义务确认收入。	货物出口装船离岸时点	报关单、提单	否
模具收入	模具项目经客户 PPAP 流程（即“生产件批准程序”）审核通过后确认收入	PPAP 审核通过时点确认收入	PSW 文件（零部件提交保证书）/供应商系统验收通过	否

公司自上市以来均按照上述收入确认政策计量收入，收入确认方法未发生过变化。

（2）收入确认的合规性及合理性

1) 公司收入确认政策

①报告期内，公司销售汽车零部件产品采用不同收入确认模式，与不同整车厂商对零部件产品验收方式密切相关。

A.采用下线确认收入客户，货物由公司负责发货至客户指定的中转仓库，再由中转仓库根据客户指令将产品运至客户厂区，客户按需调用零部件上线装车时，对其进行现场检验，当产品在各个工位均检验合格并完成装车下线即完成验收，并通过邮件方式或客户的供应商系统将实际使用数量通知公司，公司核对无误后据此开票并确认销售收入。

B.采用签收确认收入客户，由客户指定的第三方物流公司上门自提或由公司发货至客户指定仓库，客户收货后即对其数量、外观、性能等进行验收确认，并通过客户的供应商系统或邮件方式通知公司已验收数量，公司核对无误后据此开票并确认销售收入。

C.出口销售：公司在产品办妥报关出口手续并取得报关单及提单后，即完成履约义务，确认收入。

②模具销售收入

A.商品模具：根据协议约定，经客户验收取得验收单据后即完成产品主要风险和报酬的转移，公司在收到验收单据后，确认模具销售收入。

B.生产模具：不单独向客户收取模具费用，因此不确认模具销售收入。

2) 同行业上市公司收入确认政策

同行业上市公司	业务类型	收入确认政策
新泉股份	汽车饰件总成产品的销售	本公司在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入。本公司将产品按照约定运至交货地点，由购买方确认接受后，确认收入。其中， 国内配套销售收入在国内汽车生产商根据销售合同条款的规定领用并确认接受产品时予以确认，国外配套销售收入于产品按照协议合同运至约定交货地点，并由购买方确认接受后确认收入
	模具开发	公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务， 当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。
亚普股份	汽车燃油箱及材料销售收入	总体收入确认原则为 收到客户的签收单、客户通过邮件确认当期使用数或挂网通知时确认收入并开具相应发票。
常熟汽饰	汽车零部件、注塑件	本公司主要为国内知名整车厂及一级供应商提供汽车饰件产品。 公司根据销售合同（订单）发出商品，并经客户确认后确认营业收入实现。
	模具开发	公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该模具的所有权，公司按照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下， 当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。
双林股份	内销	产品发出，并经客户确认后，依据销售合同或订单、开票通知单、销售出库单财务联确认销售收入。 其中，客户确认根据与不同客户及不同产品约定情况区分为 客户产品签收确认、客户签收后对账确认和客户确认的产品验收文件（主要系模具） 三种方式。
	一般贸易方式下外销	货物出口装船离岸时点作为收入确认时间，根据合同、出口报关单、装船单等资料确认收入。
宁波华翔	汽车零部件销售业务	内销业务在 客户签收产品或安装下线后，产品控制权转移给客户时确认收入 ；外销业务在 货物出口装船离岸时点作为控制权

同行业上市公司	业务类型	收入确认政策
		转移给客户的时点 ，根据合同、报关单、提单等资料，开具发票并确认收入。
	模具开发销售业务	合同承诺的模具开发销售业务能够明确区分，属于单项履约义务，并且属于在某一时点履行的履约义务， 在模具通过验收合格达产后控制权转移客户时，确认收入。
模塑科技	塑化汽车装饰件	在客户领用和安装下线后并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入。

综上，公司各种模式下的收入确认政策报告期前后未发生变化，收入确认方法与同行业保持一致，公司收入的计量与核算按照既定的收入确认政策严格执行，收入确认方法符合行业惯例和《企业会计准则》相关规定。

(3) 公司股权激励业绩考核指标情况

根据公司 2021 年限制性股票激励计划（修订后）及 2023 年限制性股票与股票期权激励计划，2023 年度业绩考核目标如下表所示：

单位：万元

项目	考核年度	净利润目标值	营业收入目标值	2023 年度净利润 (扣非后)	2023 年度营业收入
2021 年限制性股票激励计划	2023	9,600	158,600	5,366.62	163,793.26
2023 年限制性股票与股票期权激励计划	2023	9,600	158,600	5,366.62	163,793.26

注 1：“营业收入”、“净利润”口径以经会计师事务所经审计的合并报表为准。

注 2：营业收入与净利润目标值完成其一即可解锁。

由上表可见，公司 2021 年和 2023 年两期股权激励计划的年度营业收入考核目标为 158,600 万元，公司本期实际实现营业收入 163,793.26 万元，超出考核目标 5,193.26 万元，完成比例为 103.27%。

公司建立了销售相关的内部控制制度，报告期内均严格有效执行，内部控制运行有效，且公司的下游客户均为知名的大型汽车主机厂，对于汽车零部件产品，均通过供应商系统或邮件对账结算，具有完善的收入确认单据，对于模具的收入确认均取得了客户的 PPAP 验收，相关收入确认依据充分，公司严格按照既定的收入确认政策和收入确认依据核算并确认营业收入，不存在为达成年度股权激励

考核目标而提前确认收入的情况。

（二）年审会计师核查情况

1、执行的核查程序

针对上述事项，年报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）了解、测试并评价管理层对收入确认相关的内部控制制度设计和运行的有效性；

（2）获取公司各季度营业收入明细表，并复核公司营业收入按照季度核算的准确性和各季度主要客户核算的准确性；

（3）向公司管理层及销售部访谈，了解公司各季度业务开展、产销水平、历史营收、行业特点情况，了解本期各季度经营业绩波动原因；

（4）对收入执行销售测试，检查主要客户销售合同、开票通知单、销售发票、送货单/结算单、收款单据等业务单据，判断销售业务是否发生，收入确认金额是否正确；

（5）登录主机厂指定的结算平台，检查资产负债表日前后已经公布的结算单，核对相应收入是否确认在恰当的期间；

（6）对报告期内主要客户的销售收入及应收账款执行函证程序；

（7）检查模具销售合同和验收单据，判断收入确认依据是否充分、时点是否准确；

（8）对本期主要模具客户进行访谈，了解模具收入增长的原因及合理性，访谈确认模具收入确认时点的准确性；

（9）了解公司限制性股票股权激励业绩考核条件，检查本期营业收入业绩指标完成情况，将营业收入作为关键审计事项进行重点核查。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）公司 2023 年第四季度收入及净利润受下游整车车型开发和生产计划的影响占比较高符合行业特性，与整车市场销售情况相匹配，未发现不合理的情况；

（2）公司 2023 年度收入会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，未发现公司为达成年度股权激励考核目标而提前确认收入的情况。

问题 3：关于应收账款和应收票据。年报显示，公司 2023 年营业收入 16.38 亿元，同比增长 14.63%，应收账款余额 5.36 亿元，同比增长 54.5%，主要系本期信用期内确认的收入增加所致。2023 年末公司对 1.25 亿元已背书或贴现、但尚未到期的应收票据进行了终止确认。

请公司：(1) 结合报告期付款模式、信用政策变化、结算周期等情况，说明应收账款增幅较大的合理性，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形；(2) 结合已贴现或背书应收票据的具体情况，包括出票人、票据余额、业务背景、贴现或背书的资金用途、承兑人信用及履约能力、到期日、是否附带追索权等，说明是否符合终止确认的条件。

(一) 公司回复

1、结合报告期付款模式、信用政策变化、结算周期等情况，说明应收账款增幅较大的合理性，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形

(1) 报告期内，主要应收账款客户的付款模式、结算周期和信用政策情况：

序号	客户名称	付款方式	报告期内结算周期及信用政策
1	上汽集团与通用合营企业	承兑+电汇	客户收到发票后 40 天内付款
2	A 客户	承兑+电汇	客户收到发票后 90 天内付款
3	中国第一汽车股份有限公司	承兑+电汇	客户收到发票后 60 天内付款
4	上海汽车集团股份有限公司	承兑+电汇	客户收到发票后 60 天内付款
5	大众汽车股份公司	承兑+电汇	客户收到发票后 60 天内付款

如上表，基于长期合作过程中形成的稳定合作关系，以及客户自身的良好信誉，公司通常会给予主要客户 40 天至 90 天不等的信用账期，报告期内公司主要应收账款客户在付款模式、结算周期及信用政策上不存在重大变化，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

2023 年末应收账款余额较上年增加较多，主要原因为本年第四季度销售收入较上年同期增加所致，2023 年第 4 季度较 2022 年第 4 季度的销售收入及应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 4 季度	2022 年 4 季度	变动比例
营业收入	58,580.55	43,497.92	34.67%
应收账款余额	56,921.50	36,838.44	54.52%

如上所示，2023 年第 4 季度销售收入较上年同期增加较多，主要原因为：

(1) 根据开发计划本年四季度模具新项目经客户验收通过较多，模具销售收入

增加；（2）子公司上海鸣羿及沈阳神通本期下半年开始投产，A 客户及华晨宝马新项目进入量产阶段，本期第四季度销量增加；（3）根据中国汽车工业协会统计数据，本期第四季度乘用车市场销售 793.3 万辆，较上年同期增加 20.73%，受下游整车厂市场需求及订单影响，公司本期第四季度汽车零部件销量相应增加。

（2）报告期，主要应收账款客户期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2023 年末应收账款	截止 2024 年 5 月 31 日回款情况	期后回款占比
1	上汽集团与通用合营企业	17,713.17	16,053.99	90.63%
2	A 客户	5,563.74	5,563.74	100.00%
3	中国第一汽车股份有限公司	4,110.78	4,110.78	100.00%
4	上海汽车集团股份有限公司	3,519.49	3,519.49	100.00%
5	大众汽车股份公司	3,476.77	3,476.77	100.00%
	合计	34,383.95	32,724.77	95.17%

由上表可知，客户期后回款情况良好，上汽集团与通用合营企业期后回款还有少部分未收回，主要为模具款项由于客户对模具款项开票流程审核时间较长所致，模具收入及应收账款按照公司既定的收入确认政策为客户 ppap 验收通过时确认，由于向客户开具发票收取模具款时客户对一系列技术开发资料审核流程较长，导致应收帐款回款有所滞后。

2、结合已贴现或背书应收票据的具体情况，包括出票人、票据余额、业务背景、贴现或背书的资金用途、承兑人信用及履约能力、到期日、是否附带追索权等，说明是否符合终止确认的条件

（1）公司终止确认应收票据的条件

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会[2017]8 号），第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时，第七条规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

针对已背书或贴现且未到期的应收票据，公司按照是否已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给被背书人为标准，判断是否应当终止确认应收

票据。具体标准如下：

承兑银行信用评级	背书或贴现未到期，是否终止确认
信用评级 AAA 级及以上	终止确认
信用评级 AAA 级以下	不终止确认

注：数据来源于同花顺公布最新银行信用评级。

报告期末，已贴现或背书但尚未到期且已终止确认的应收票据，根据承兑行汇总明细如下：

序号	承兑人	承兑人信用及履约能力	业务背景	已背书未到期票 据金额	已贴现未到期票 据金额	到期日	是否附带 追索权	期后情况
1	中国建设银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	450,000.00	18,280,456.06	2024/1/4-2024/2/25	是	到期解付
2	平安银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	3,454,845.77	14,437,634.95	2024/1/5-2024/6/28	是	部分到期，见注2
3	中国农业银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	354,240.00	16,114,026.87	2024/2/15-2024/5/22	是	到期解付
4	中信银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	2,698,474.29	9,041,058.50	2024/1/13-2024/5/23	是	到期解付
5	中国光大银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	480,000.00	10,666,993.80	2024/1/23-2024/5/14	是	到期解付
6	招商银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	1,621,862.53	9,010,789.81	2024/1/19-2024/5/24	是	到期解付
7	中国银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	1,417,354.51	7,900,670.28	2024/1/7-2024/5/26	是	到期解付
8	上海浦东发展银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	1,009,729.04	8,200,000.00	2024/1/24-2024/6/14	是	部分到期，见注2
9	中国民生银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售		5,453,436.26	2024/1/12-2024/4/20	是	到期解付
10	交通银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	1,340,870.03	3,683,206.47	2024/1/19-2024/6/21	是	部分到期，见注2
11	兴业银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	1,150,000.00	3,677,497.94	2024/2/7-2024/5/23	是	到期解付
12	中国工商银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	30,175.07	2,057,000.00	2024/1/18-2024/3/24	是	到期解付
13	上海银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售		1,200,000.00	2024/1/9-2024/2/23	是	到期解付
14	浙商银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售		570,000.00	2024/2/14-2024/4/17	是	到期解付
15	宁波银行股份有限公司	AAA级，信用情况良好	产品销售	43,736.18	510,000.00	2024/2/4-2024/6/13	是	部分到期，见注2
	合计			14,051,287.42	110,802,770.94			

注1：已背书票据主要用于支付货款工程款项等；

注2：截至2024年5月31日，平安银行股份有限公司尚未到期解付票据金额为940,655.93元；上海浦东发展银行股份有限公司尚未到期解付票据金额为646,396.44元；交通银行股份有限公司尚未到期解付票据金额为273,123.56元；宁波银行股份有限公司尚未到期解付票据金额为350,000.00元，尚未到期解付票据金额合计为2,210,175.93元。

2023 年末，公司已背书或贴现且未到期终止确认应收票据涉及银行信用评级均为 AAA 级及以上，相关票据到期无法兑付风险很小，并且已经到期的票据均已在期后顺利解付，符合终止确认条件。

综上，公司应收票据终止确认具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）年审会计师核查情况

1、执行的核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

- （1）了解、评价和测试与应收账款相关的内部控制设计和运行的有效性；
- （2）向管理层了解报告期内公司业务开展情况、销售政策、结算模式、信用政策等是否存在变化；
- （3）获取期末应收账款明细表，重点检查期末主要应收账款客户情况，分析应收账款增长的合理性及与营业收入的匹配性；
- （4）执行应收账款期后回款情况查验；
- （5）检查与应收账款确认相关的支持性文件，包括不限于合同、发票、送货签收单/验收单、结算单等；
- （6）执行客户函证程序，函证内容包括期末余额以及本期销售金额，发函过程项目组进行了有效控制；
- （7）获取应收票据备查簿，检查其相关信息与账面记录信息是否一致；检查应收票据的出票人、票据余额、贴现或背书的金额、到期日、背书转让对手方等信息是否准确；对本期贴现信息向银行进行函证。
- （8）了解公司与应收票据终止确认相关的会计政策，评价其会计政策是否谨慎；
- （9）复核本期末票据已背书或已贴现未到期的票据明细，根据会计政策、承兑人信用等级，判断是否符合终止确认条件。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

- （1）期末应收账款增幅较大原因与我们了解的信息不存在重大不一致。
- （2）公司期末已背书未到期和已贴现未到期终止确认的应收票据为信用评级较好的银行承兑汇票，未发现终止确认的会计处理违反《企业会计准则》的规定。

问题 4：关于存货。年报显示，公司存货期末账面余额为 2.73 亿元，同比下滑 30.71%，存货跌价准备余额 4,075.68 万元，计提比例 14.90%。其中，原材料期末账面余额 5,732.48 万元，存货跌价准备计提比例 19.50%，较期初计提比例增加 5.72 个百分点；在制模具账面余额 8,466.20 万元，存货跌价准备计提比例 17.06%，较期初计提比例增加 3.81 个百分点。本期新增计提跌价准备 2,488.30 万元，但同时转回或转销 2,997.04 万元。

请公司：(1) 结合存货构成明细、周转情况、生产销售模式、在手订单、期后销售情况等，量化说明存货变动情况与各主营业务在手订单变动情况是否匹配；(2) 结合原材料、在制模具的主要构成及库龄、合同执行情况及在手订单情况等，说明相关存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性，期末与期初原材料、在制模具存货跌价准备比例变动较大的原因及合理性，相关会计政策及执行情况的一致性，与同行业是否存在明显差异；(3) 结合转回或转销存货跌价准备的产品类别、库龄、状态、转销对象是否为关联方等情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的依据，前期存货跌价准备计提是否审慎，相关会计处理是否符合企业会计准则。

(一) 公司回复

1、结合存货构成明细、周转情况、生产销售模式、在手订单、期后销售情况等，量化说明存货变动情况与各主营业务在手订单变动情况是否匹配

(1) 存货构成明细、周转情况及生产销售模式

报告期内公司存货构成及周转情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31		2022/12/31		同期变动
	存货余额	占比	存货余额	占比	
原材料	5,732.48	20.95%	7,221.08	18.32%	-1,488.60
库存商品	7,408.07	27.07%	9,394.63	23.84%	-1,986.56
发出商品	3,982.43	14.55%	5,815.38	14.76%	-1,832.95
在制模具	8,466.20	30.94%	14,631.77	37.13%	-6,165.57
在产品	208.76	0.76%	310.44	0.79%	-101.68
半成品	1,285.83	4.70%	1,719.71	4.36%	-433.88
委托加工物资	277.95	1.02%	317.16	0.80%	-39.21
存货合计	27,361.71	100.00%	39,410.16	100.00%	-12,048.45
存货周转天数	91.14		116.13		-24.99

公司根据与整车厂签订的销售协议采用“以销定产”的生产模式，同时根据相应产品日产量情况、客户临时需求情况与运输半径等因素制定合理的备货量，以确保供货的连续性。

2023 年末存货余额为 27,361.71 万元，较上年减少 12,048.45 万元，主要原因：

1) 2022 年下半年以来，上汽通用等主机厂新上市项目较多，模具项目 PPAP 流程（即“生产件批准程序”）顺利推进，本期进入验收及量产，导致公司本期模具收入增加，同时在制模具结转成本，在制模具金额较上期末下降较多。

2) 2023 年春节为 2023 年 1 月 22 日，春节时间较早，公司为保证春节假期后客户订单持续供应，2022 年末存货备货量较其他年度有所增加。2024 年春节为 2024 年 2 月 10 日，春节放假较晚，公司 2024 年 1 月份可继续开工生产的时间较长，年底存货备货量适当有所减少。

(2) 存货期后销售情况

报告期末，公司主要存货期后销售情况如下：

单位：万元

存货明细	项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存商品	期末余额	7,408.07	9,394.63
	期后出库情况[注]	7,005.26	8,544.53
	期后出库比例	94.56%	90.95%
发出商品	期末余额	3,982.43	5,815.38
	期后结转情况	3,682.53	4,316.36
	期后结转比例	92.47%	74.22%
在制模具	期末余额	8,466.20	14,631.77
	期后结转情况	1,395.38	3,097.06
	期后结转比例	16.48%	21.17%

注：期后销售情况的统计口径为期后 3 个月。

由上表可知，报告期各期末，公司库存商品与发出商品期后销售情况良好，2022 年末发出商品期后三个月结转比例略低系其中 1,066.89 万元发出商品由于 2023 年 3 月末新产品及样件价格尚未确定，暂未结算；在制模具期后销售比例较低，主要系在制模具为定制化开发的产品，研发设计生产周期相对较长。

(3) 存货变动情况与各主营业务在手订单变动匹配情况

报告期各期末，存货与各主营业务在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
存货（不含在制模具）	18,895.51	24,778.39
汽车零部件在手订单[注]	27,042.98	29,177.78
在制模具	8,466.20	14,631.77
期末模具在手订单（个）	66	118

注：在手订单为根据整车厂计算的未来3个月预计交货订单金额。

由上表可见，存货与各主营业务在手订单情况相匹配。

2、结合原材料、在制模具的主要构成及库龄、合同执行情况及在手订单情况等，说明相关存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性，期末与期初原材料、在制模具存货跌价准备比例变动较大的原因及合理性，相关会计政策及执行情况的一致性，与同行业是否存在明显差异

（1）报告期各期末，公司原材料、在制模具的库龄情况如下表所示：

单位：万元

期间	类别	1年以内	1年以上	合计	一年以内占比
2023年12月31日	原材料	4,390.48	1,342.00	5,732.48	76.59%
	其中：新料	1,587.49	321.05	1,908.54	83.18%
	外协件	2,082.35	599.42	2,681.77	77.65%
	其他[注]	720.64	421.53	1,142.17	63.09%
	在制模具	3,411.95	5,054.25	8,466.20	40.30%
2022年12月31日	原材料	5,663.79	1,557.28	7,221.08	78.43%
	其中：新料	2,309.08	404.92	2,714.00	85.08%
	外协件	2,727.31	675.86	3,403.17	80.14%
	其他	627.40	476.49	1,103.90	56.83%
	在制模具	5,445.64	9,186.13	14,631.77	37.22%

注：其他原材料主要为包装材料、备品备件、回料、劳保用品等。

由上表可知，原材料库龄1年以内的占比较高，报告期各期末主要原材料均在75%以上，在制模具库龄1年以上金额较大主要系模具开发周期较长。

（2）公司存货跌价计提政策

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。

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用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

1) 报告期内，公司存货计提跌价计提方法具体如下：

①对于正常供货状态原材料、产成品、模具等存货，公司在资产负债表日以单个产品（模具以单个总成项目）售价作为其可变现净值的确定依据，并与账面结存成本进行比较，可变现净值低于成本的金额确认存货跌价准备。

②如在生产中发现原辅材料、半成品或产成品不符合可接受的标准的情况，公司预计该部分存货未来通过销售或生产使用的可能性极小，可变现价值为零，对其全额计提跌价准备。

③对车型停产，公司判断售后维修需求较小，存货实现销售可能性不高，可变现价值为零，全额计提跌价准备；同时，为生产该停产车型零部件所需备货的指定材料、半成品等库存，预计短期内无其他车型零部件生产可以利用，且根据经营经验判断不易处置变现，公司将该类库存全额计提跌价准备。

2) 原材料及在制模具可变现净值的测算过程及主要参数

①原材料

公司原材料主要系为生产而持有的塑料粒子、橡胶件、五金件和标准金等，公司报告期末以所生产的产成品汽车零部件的期末销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，可变现净值低于成本的金额确认存货跌价准备。

②在制模具

公司在制模具跌价测试可按照报告期末项目开发状态分为以下两种情况：一、正常开发过程中的模具，以单个模具总成项目订单价格减去至完工时估计要发生的成本确定其可变现净额，可变现净额低于成本的金额确认存货跌价准备；二、由于新产品模具开发周期相对较长，且需不断满足客户需求进行技术调整，部分模具研发未达预期或项目终止，预计成本无法收回，可变现净值为0，对该部分模具全额计提跌价准备。

3) 同行业上市公司存货跌价政策

同行业上市公司	存货跌价政策	具体测算方法
新泉股份		<p>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用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>
亚普股份		<p>直接用于出售的存货，按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；</p> <p>用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。</p>
常熟汽饰	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的应当计提存货跌价准备。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</p>	<p>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用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>
京威股份	<p>关税费后的金额。</p>	<p>库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；</p> <p>用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。</p>
双林股份		<p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区</p>

同行业上市公司	存货跌价政策	具体测算方法
		生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
宁波华翔		直接用于出售的存货，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用和相关税费后的金额确定其可变现净值； 需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
模塑科技		用于出售的材料和库存商品、产成品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用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

由上表可见，公司存货跌价计提政策与同行业上市公司不存在明显差异。

按照上述存货跌价政策，报告期内原材料及在制模具跌价计提情况如下：

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率
原材料	5,732.48	1,117.65	19.50%	7,221.08	995.41	13.78%
在制模具	8,466.20	1,444.75	17.06%	14,631.77	1,938.38	13.25%

2023年末原材料跌价准备金额为1,117.65万元，较2022年末增加122.24万元，主要为本期新停产车型所备货的专用材料，预计短期内无法消耗，全额计提跌价。

2023年末在制模具跌价准备金额1,444.75万元，较2022年末减少493.63万元，主要系本期在制模具验收增多，在制模具本期结转成本，跌价准备余额

相应下降。

综上所述，公司已经建立起合理且比较谨慎的存货跌价准备计提政策，公司在进行存货减值测试时已经充分考虑存货所配套车型的状况、销售价格、存货库龄、期后出库等情况，并结合历史数据谨慎预测存货的未来可售性，且公司报告期内存货跌价政策一贯执行未发生变更，与同行业上市公司保持一致。

3、结合转回或转销存货跌价准备的产品类别、库龄、状态、转销对象是否为关联方等情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的依据，前期存货跌价准备计提是否审慎，相关会计处理是否符合企业会计准则

报告期内，存货跌价计提及转销情况如下：

单位：万元

项目	2022/12/31 余额	本期计提金额	本期转销金额	2023/12/31 余额
原材料	995.41	630.45	508.21	1,117.65
库存商品	1,310.56	736.03	815.70	1,230.89
发出商品	40.58	30.62	22.61	48.58
在制模具	1,938.38	999.88	1,493.51	1,444.75
半成品	299.49	91.33	157.01	233.81
合计	4,584.42	2,488.30	2,997.04	4,075.68

期初计提的存货跌价准备不存在在本期转回的情况，存货跌价转销系原已计提存货跌价准备的存货，在生产中领料使用或实现对外销售，继而随新产品的成本一并结转。

存货跌价转销与库龄并不存在直接对应关系，库存商品跌价转销主要为实现销售导致，转销的库存商品库龄基本为1年以内，模具跌价转销主要为模具项目本期通过客户验收，确认收入的同时结转模具成本及跌价转销，该部分库龄受模具开发周期的影响，与开模时间相关，原材料、半成品跌价转销主要为本期生产领用消耗及呆滞物料处理，相应跌价随之转销，与库龄不存在直接关系，处理的呆滞物料库龄基本为1年以上。

报告期内公司根据存货领用及销售情况对期初已计提的存货跌价准备进行转销处理，转销依据充分，符合《企业会计准则》的要求。此外，对外销售部分主要转销对象为主机厂客户，不存在转销对象为关联方的情况。

（二）年审会计师核查情况

1、执行的核查程序

针对上述事项，年报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）对公司管理层进行访谈，了解和评价存货管理相关的内部控制，并测试其有效性；

（2）获取存货期后销售明细及各主营业务在手订单，执行存货构成及变动分析性程序；

（3）执行存货发出计价测试，复核公司存货发出计价是否准确；

（4）项目组对期末存货执行监盘程序；

（5）了解公司存货跌价准备计提政策，评价相关会计政策是否合理、谨慎；

（6）获取公司存货跌价准备测试明细表及存货库龄明细表，检查可变现净值估计方法以及相关数据，包括预计售价、预计总成本、预计销售费用和相关税费等，复核公司存货跌价准备测试相关的可变现净值的计算过程及主要参数的依据及合理性；

（7）获取公司存货跌价准备转销明细，了解本期存货跌价转销的具体情况，检查存货跌价转销依据是否充分；

（8）查询同行业可比公司存货跌价准备计提政策，了解公司与同行业跌价计提政策是否存在偏差。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）公司存货变动情况与我们了解到的信息未见重大不一致；

（2）公司期末与期初原材料、在制模具存货跌价准备比例变动较大系本期原材料、在制模具账面余额下降较多，与我们获取的信息不存在重大差异，相关会计政策及执行情况未见不一致，与同行业的处理未见明显差异；

（3）公司报告期内不存在跌价转回，转销依据充分，未发现前期存货跌价准备计提不审慎的情况，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 5：关于客户和供应商。年报显示，2023 年，公司对前五大客户的销售额 11.60 亿元，占年度销售总额 70.85%，客户集中度较高。前五名供应商采购额 1.46 亿元，占年度采购总额 18.01%，期末应付款项和应付票据余额 6.90 亿元，同比增长 21.60%

请公司：(1) 补充披露前五名客户的名称、销售产品、销售收入及其占比等情况，结合业务特点、销售模式、行业可比公司说明客户集中度较高的合理性，是否存在对主要客户的重大依赖；(2) 结合下游领域发展情况、公司业务发展规划、近年公司新客户、新产品的开发方式、公司主要客户的变化情况，说明公司是否具备开拓新客户的能力与条件；(3) 补充披露应付账款前五大供应商名称、对应采购内容、应付金额、形成时间、项目进展、合同约定的付款时间、与报告期内采购金额前五大供应商是否匹配、与公司及关联方是否存在关联关系，并结合应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式等，说明应付账款增长幅度较大的原因。

(一) 公司回复

1、补充披露前五名客户的名称、销售产品、销售收入及其占比等情况，结合业务特点、销售模式、行业可比公司说明客户集中度较高的合理性，是否存在对主要客户的重大依赖。

(1) 对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比等情况

公司对前五大客户的主要销售产品如下：

前五大客户（按照集团口径汇总）	集团下属公司名称	主要销售产品
上汽集团与通用合营企业	上汽通用汽车有限公司 上汽通用东岳汽车有限公司 上汽通用汽车有限公司武汉分公司 上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司 上汽通用东岳动力总成有限公司等	立柱饰板、塑料车窗、落水槽、导流件总成、车身防护板、尾门饰板总成、防擦条/轮眉总成、集油缓冲器、冷却水管、集油缓冲器、外立柱饰板、电池盒托架、发动机罩盖、进气歧管等
中国第一汽车股份有限公司	一汽-大众汽车有限公司 中国第一汽车股份有限公司等	手套箱、立柱饰板、护板总成、储物盒总成、油气分离器、皮带罩盖、进气管等
上海汽车集团股份有限公司	上海新动力汽车科技股份有限公司 上汽通用五菱汽车股份有限公司 上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司 上汽大众动力电池有限公司 延锋汽车饰件系统武汉有限公司等	门开启把手总成、进气歧管、外立柱饰板等

前五大客户（按照集团口径汇总）	集团下属公司名称	主要销售产品
大众汽车股份有限公司	上海大众动力总成有限公司 大众一汽发动机（大连）有限公司等	进气歧管、油底壳、进气管、油气分离器、链条导轨、挡油板等
A 客户	A 客户等	立柱饰板、尾门饰板、检修盖板、落水槽等

报告期内公司对前五大客户的销售收入及其占比情况如下：

单位：万元

2023 年度			
序号	客户名称	金额	销售收入占比
1	上汽集团与通用合营企业	47,767.78	29.16%
2	中国第一汽车股份有限公司	26,229.93	16.01%
3	上海汽车集团股份有限公司	16,990.82	10.37%
4	大众汽车股份公司	12,713.25	7.76%
5	A 客户	12,342.89	7.54%
合计		116,044.67	70.85%

如上所示，公司前五大客户按照集团口径汇总后销售占比较高，其下属公司均为国内主流知名车企，客户质量整体较高，在行业内具有较高的市场占有率，符合下游整车市场的客户分布。

（2）结合业务特点、销售模式、行业可比公司说明客户集中度较高的合理性

根据同行业可比上市公司的定期报告，可比公司前五大客户销售收入占营业收入比例具体如下：

同行业上市公司	2023 年度	2022 年度
新泉股份	70.73%	76.95%
亚普股份	52.05%	54.91%
常熟汽饰	49.45%	48.39%
京威股份	57.91%	62.29%
双林股份	48.35%	48.00%
宁波华翔	38.74%	46.65%
模塑科技	62.05%	62.86%
可比公司均值	54.18%	57.15%

同行业上市公司	2023 年度	2022 年度
公司前五大合并客户（集团口径）	70.85%	73.65%
公司前五大直接客户	50.11%	54.66%

数据来源：同行业可比上市公司年报。

由上表可见，公司和同行业公司前五大客户销售金额占营业收入比例均比较高，主要系汽车整车行业集中度高，汽车行业属于资源和技术密集型产业，大批量生产可以保证成本的降低和技术的领先性，工业规模效应显著，呈现集中化、规模化的行业发展趋势。根据中国汽车工业协会的统计数据，2023 年汽车销量排名前十位的企业集团共销售 2571.5 万辆，占汽车销售总量的 85.4%，可见汽车整车行业集中度较高。此外，业务模式上，整车厂与供应商建立认证准入的合作模式，公司作为整车厂的汽车零部件一级供应商，销售模式为直销，公司直接客户主要为大型知名整车厂。

公司前五大客户销售金额占营业收入比例高于同行业可比公司均值，主要系公司前五大客户以合资整车厂为主，合资整车厂在我国汽车市场占据优势地位，具有较高的市场占有率。根据乘联会发布的 2023 年汽车产销量数据，公司主要客户一汽大众、上汽大众、上汽通用、A 客户 2023 年度汽车零售销量分别为 1,846,617 辆、1,231,433 辆、870,011 辆、603,664 辆，占比 8.5%、5.7%、4.0%、2.78%，一汽大众、上汽大众、上汽通用 2023 年度国内乘用车零售销量排名分别为第二名、第五名、第七名，A 客户 2023 年度国内新能源乘用车零售排名为第二名。此外，汽车零部件行业内客户集中度高的情况较为常见，例如明新旭腾、金钟股份、无锡振华 2023 年前五大客户销售金额占营业收入比例分别为 68.55%、73.19%、72.91%，客户集中度均较高。

综上所述，公司客户集中度较高主要原因为下游整车行业市场集中度高所致，属于行业惯例。

（3）是否存在对主要客户的重大依赖

公司秉承顾客至上的经营理念，以为客户创造价值为己任，在和客户合作中建立了稳定且广泛的合作关系。经过多年的稳健经营，公司在技术研发、产品质量及后续服务等方面已形成良好的品牌形象和较高的市场美誉度。公司凭借自身实力与客户建立起长期、稳定、互信的合作关系。

报告期内，公司不存在向单个客户的销售金额占全年销售总额的比例超过

50%的情况。此外，公司持续主动积极开发新客户，并努力开拓新能源汽车市场。公司成功进入了理想汽车、东风岚图、丰田、Stellantis、蔚来汽车、A 客户等客户的供应商体系，拓展了客户资源。

综上所述，公司不存在对主要客户重大依赖的情况。

2、结合下游领域发展情况、公司业务发展规划、近年公司新客户、新产品的开发方式、公司主要客户的变化情况，说明公司是否具备开拓新客户的能力与条件。

(1) 下游汽车市场发展前景较好

2019 年以来，中国乘用车产量、销量均呈先降后升的趋势，汽车行业总体发展前景较好。从行业细分来看，新能源车产销量占比快速提升，是近年来汽车行业发展的重要变化趋势。此外，汽车“电动化、智能化、网联化”发展也不断深化，如辅助驾驶、车路协同、人机交互等方面取得长足发展，与之相关的汽车零部件行业需求也持续增加。

随着国家促消费、稳增长政策的持续推进，促进新能源汽车产业高质量发展系列政策实施，以及智能汽车技术的快速发展和下游客户认可度的提高，我国智能汽车行业也因此迎来了良好的发展机遇期。

(2) 通过研发驱动自主创新，推动产品和技术升级，制定顺应行业发展趋势的战略规划

为了顺应行业发展趋势，公司的业务发展规划为：维持动力系统和饰件系统零部件业务市场份额，提升新能源车零部件业务占比、在电子电控领域进行产品横向拓展，开拓新客户和新产品、拓展汽车光学产品市场规模。公司业务发展战略的实施路径为：通过研发驱动自主创新，推动产品和技术升级，为公司业务发展战略的实施提供有力保障。

(3) 公司具备开拓新客户的能力与条件，通过积极参与产品共同开发获取新客户，客户结构持续优化

公司新客户、新产品的开发方式，主要为参与客户共同开发，取得客户认可后产生业务订单。通常情况下，整车厂对公司技术、设备、研发能力先进行初步评审，评审合格后进入整车厂的供应商名录。整车厂在开发新车型时会向包括公司在内的合格供应商发出开发邀请或投标邀请，公司根据整车厂对产品的具体要求组织研究开发并制作初步设计方案和报价，参与整车厂开发过程、形成可行性研究报告，通过多轮技术交流及价格谈判，整车厂会综合考虑产品质量和交货能力、过往配套情况以及价格等因素，选择相对有优势的供方为其该产品的最终供

应商。

公司以技术中心为核心，建有战略研发团队专项负责新技术或新产品的论证、立项、设计和开发工作以满足客户的潜在需求。通过积极参与产品共同开发获取新客户，公司客户结构持续优化。

2020年以来，公司前五大客户收入占比分别为81.43%、77.79%、73.65%和70.85%，公司前五名客户集中度持续降低，新客户及新产品开发成效逐渐显现。

公司除供货给上汽通用、一汽-大众、上汽通用五菱、日产、宝马、北京现代、上汽大众、吉利控股、广汽集团、奇瑞捷豹路虎、东风公司、长城汽车等知名整车厂及延锋汽车饰件、佛吉亚、李尔、恩坦华等国内外知名汽车零部件企业外，也持续开拓新能源汽车领域，陆续获得蔚来汽车、A客户等知名新能源汽车客户的认可并批量供货，成功进入了理想汽车、东风岚图、丰田、stellantis、小鹏等配套供应商体系。

综上所述，公司产品下游领域市场发展前景较好，通过研发驱动自主创新，推动产品和技术升级，制定顺应行业发展趋势的战略规划，通过积极参与产品共同开发获取新客户，客户结构持续优化，公司具备开拓新客户的能力与条件。

3、补充披露应付账款前五大供应商名称、对应采购内容、应付金额、形成时间、项目进展、合同约定的付款时间、与报告期内采购金额前五大供应商是否匹配、与公司及关联方是否存在关联关系，并结合应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式等，说明应付账款增长幅度较大的原因。

(1) 应付账款余额前五大供应商情况

序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	应付余额 (万元)	形成时间	项目进展	合同约定的付款时间	与主要供应商的匹配情况
1	台州市黄岩星泰塑料模具有限公司	否	模具	1,495.16	2023年	模具采购, 持续发生	合同签订并收到发票后一个月内支付30%; 验收合格并收到发票后一个月内支付60%; 模具量产合格品一万次(零件数量)或3个月(孰早)并收到发票后一个月内支付10%。	模具类采购第2名
2	宁波市环湖建设有限公司	否	工程建设	1,247.09	2023年	已完工	按照项目进度开票付款	工程类采购第1名
3	余姚市德翔塑料贸易有限公司	否	淋涂涂料	1,084.06	2023年	材料采购, 持续发生	验收合格并收到发票后90内付款	外购件采购第3名
4	杜邦贸易(上海)有限公司	否	塑料粒子	1,055.50	2023年	材料采购, 持续发生	验收合格并收到发票后60内付款	新料采购第2名
5	宁波拓普声学振动技术有限公司	否	隔音棉、毛毡板等	1,026.76	2023年	材料采购, 持续发生	验收合格并收到发票后90内付款	外购件采购第2名
合计				5,908.58				

为确保产品生产质量的稳定性、供货的及时性及采购价格优势, 公司模具及材料供应商均较为稳定, 主要供应商均已合作较长时间, 期末前五大应付账款均为公司长期合作的主要供应商, 与公司及关联方均不存在关联关系。

公司供应商按照采购内容主要分为原材料采购、模具采购、设备工程采购等类别, 本期末前五大应付账款供应商均为模具、工程及材料等各类采购供应商的前五名, 与主要采购供应商相匹配。

(2) 应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式及应付账款增长合理性

公司报告期末应付账款余额按照款项性质列示如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31	变动金额	变动比率
应付材料款	29,110.28	26,905.53	2,204.74	8.19%
应付模具款	3,713.62	1,433.92	2,279.70	158.98%
应付工程款	2,385.00	1,157.46	1,227.55	106.06%
应付费用款	3,688.52	3,894.53	-206.02	-5.29%
应付设备款	1,506.69	3,344.76	-1,838.07	-54.95%
合计	40,404.11	36,736.20	3,667.91	9.98%

公司 2023 年 12 月末应付账款具体构成主要为日常生产所需原材料、模具、设备工程款等采购款项，账龄主要为 1 年以内，公司与供应商根据合同账期进行结算支付，不存在账龄较长的大额应付款项。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应付账款余额为 40,404.11 万元，较 2022 年末增加 3,667.91 万元，变动比例 9.98%。公司本期应付账款较上期末增加主要系以下原因造成：

① 四季度汽车零部件订单增加，应付材料款增长

根据中国汽车工业协会统计数据，本期第四季度乘用车市场销售 793.3 万辆，较上年同期增加 20.73%。公司根据与整车厂签订的销售协议采用“以销定产”的生产模式，受下游整车厂市场需求及订单影响，公司本期第四季度材料采购金额增加，导致本期末尚在信用期内的应付材料款增加。

② 本期模具采购额大幅增加，应付供应商模具款相应增长

公司本期模具销售收入较上年增加 12,813.79 万元，同比上升 131.27%。模具生产工艺相对复杂，开发周期相对较长，根据模具结构复杂程度不同，模具开发周期一般在 0.5-2 年之间，本期四季度公司新项目开发模具进入验收及量产，此外，A 客户 a 项目及上海蔚来 Pegasus 等新能源项目验收顺利，上述因素综合导致本期模具采购较上年大幅增加，带动期末应付模具款较上年增加 2,859.55 万元。

③ 高光工厂三期厂房建设完工，应付工程款增加

公司高光工厂三期厂房于本期建设完成，达到预定可使用状态，因尚未竣工

结算，应付宁波市环湖建设有限公司工程款项尚未支付，上述原因导致 2023 年末应付工程款增加 1,227.55 万元。

综合上述分析，公司本期应付账款增长情况与公司实际业务及工程建设情况相匹配，增长具有合理性。

（二）年审会计师核查情况

1、执行的核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

（1）向公司销售部进行访谈，了解前五大客户情况及客户集中的原因，以及对主要客户是否存在重大依赖；

（2）查询同行业可比公司公开信息，分析行业客户集中度情况；

（3）获取报告期内前五大客户收入占比情况，分析是否存在对主要客户重大依赖；

（4）网上查询下游整车市场产销量情况，了解汽车行业的市占率分布；

（5）获取公司应付账款明细表、采购明细表，分析应付账款与主要供应商是否匹配；

（6）执行应付账款发生额查验，检查采购合同、发票、入库单/结算单、付款单等资料；

（7）获取公司与应付账款主要供应商的采购合同，了解公司向主要供应商的采购内容、付款政策等；

（8）执行应付账款余额构成与变动分析程序；

（9）选取供应商执行往来款余额及采购额函证程序；

（10）向公司管理层访谈，了解公司业务发展规划、客户开发情况等；

（11）了解主要供应商工商信息，与公司合作情况，以及是否存在关联关系。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）公司客户集中度较高符合行业特征；

（2）公司开拓新客户的能力与条件与我们了解的信息未发现重大不一致。

（3）公司应付账款前五名供应商与报告期内主要供应商未见不一致，上述供应商与公司及其关联方未发现存在关联关系，应付账款增长变动原因与我们了解的信息未发现重大不一致。

特此说明。

（以下无正文）

(本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于神通科技集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函的回复》之签字盖章页)

签字注册会计师：

 

陈科举

 

李苏娇

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
二〇二四年六月十二日

