

证券代码：873152

证券简称：天宏锂电

公告编号：2024-058

## 浙江天宏锂电股份有限公司

### 关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

浙江天宏锂电股份有限公司（以下简称“公司”或“天宏锂电”）于 2024 年 5 月 21 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对浙江天宏锂电股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 018 号）（以下简称“《问询函》”）。2024 年 6 月 4 日，鉴于《问询函》部分问题的回复尚需进一步论证、补充和完善，为确保回复内容的真实、准确和完整，公司申请延期至 2024 年 6 月 12 日前完成回复工作。期间，公司对《问询函》所述问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

#### 问题一、关于营业收入与毛利率

公司 2023 年度营业收入 2.87 亿元，同比下降 18.80%，其中电池组业务收入 2.81 亿元，同比下降 17.21%；其他业务收入 653.36 万元，同比下降 55.58%。公司 2024 年第一季度营业收入 9329.52 万元，同比增加 69.59%。

公司 2021-2023 年度综合毛利率分别为 17.60%、16.01%、10.94%。其中电池组近两年毛利率分别为 16.33%、11.05%。

请你公司：

（1）结合行业情况、销售订单量、销售价格等情况，分产品类别说明 2023 年度、2024 年第一季度营业收入较上年同期变动的原因及合理性，并说明变动趋势与同行业可比公司是否一致；

(2) 结合问题(1)回复、成本归集等情况,说明公司主要产品及综合毛利率持续下降的原因及合理性,下降趋势在期后是否仍将延续,及公司采取的应对措施。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序,相关审计证据是否充分适当。

**【回复】**

(一) 结合行业情况、销售订单量、销售价格等情况,分产品类别说明 2023 年度、2024 年第一季度营业收入较上年同期变动的情况及合理性。

本期公司营业收入出现一定下滑,2023 年度公司营业收入 28,747.33 万元,同比下降 18.80%,其中主营业务收入 28,093.97 万元,同比下降 17.21%;其他业务收入 653.36 万元,同比下降 55.58%。

公司 2023 年主营业务收入降低主要是受全球经济下行及海外终端市场库存消化不及时影响;公司其他业务收入主要为电芯直接销售及少量其他配件销售,因 2023 年碳酸锂价格下行,电芯供应紧张情势得到缓解,因此公司直接出售电芯减少,其他业务收入降低。

2024 年第一季度,因市场需求初步恢复加之公司积极拓展新业务板块,公司取得营业收入 9,329.52 万元,同比增加 69.59%。其中,主营业务收入 8,789.99 万元,同比上升 60.89%;其他业务收入 539.53 万元,同比上升 1317.06%。

以下对 2023 年度及 2024 年一季度公司主营业务收入变化的原因进行详细分析:

**1.公司 2023 年分产品主营业务收入变动情况及原因**

(1) 公司主要产品类别及收入情况

公司 2023 年分产品类别收入情况如下:

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
轻型电动车用锂电池组	12,515.12	22,429.30	-9,914.19	-44.20%

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
电动摩托车用锂电池组	9,545.56	5,739.27	3,806.29	66.32%
电动搬运车用锂电池组	5,405.30	4,195.81	1,209.48	28.83%
低速四轮车用锂电池模组	306.55	-	306.55	-
电动滑板车用锂电池组	273.29	1,082.34	-809.05	-74.75%
储能型锂电池模组	48.16	485.77	-437.61	-90.09%
合计	<b>28,093.97</b>	<b>33,932.49</b>	<b>-5,838.52</b>	<b>-17.21%</b>

公司 2023 年度主营业务收入相较于 2022 年下降 5,838.32 万元，其中，轻型电动车用锂电池组、电动滑板车用锂电池组和储能型锂电池模组分别下降 9,914.19 万元、809.05 万元和 437.61 万元，是业绩下滑的主要原因。同时，公司 2023 年度电动摩托车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组和低速四轮车用锂电池模组业务增长较快，分别增长了 3,806.29 万元、1,209.48 万元和 306.55 万元，部分弥补了其他产品的业绩下滑。

以下结合主要产品的行业情况、销售订单量、销售价格等情况具体分析。

## (2) 2023 年度营业收入较上年同期变动的原因及合理性

### 1) 行业情况

公司的轻型电动车用锂电池组主要应用于电动助力车，主要终端产品面向欧美市场，电动摩托车用锂电池组的终端产品主要用于南美市场的出行代步、短途摩的等应用场景，而电动搬运车用锂电池组则主要应用于国内工业领域。2023 年以来，欧美电动助力车市场需求下滑是公司业绩下降的主要原因。

#### ① 电动助力车

在骑行文化与政策的双重因素影响下，欧洲长期以来一直是全球电动助力车的主要市场之一。受到地缘政治、通货膨胀、汇率波动以及天气等因素的影响，2023 年欧洲电动助力车的景气度承压，欧洲进口电动自行车数量下降。据德国自行车工业协会（ZIV）表示，德国 2023 年前五个月的电动助力车销量较上一年同期下降了 12%。据欧盟统计局数据显示：2023 年 1-7 月，欧盟进口电动自行车数量同比下降 15.58%，中低端需求下降尤为明显，中国大陆出口到欧盟的 e-Bike 数量下降了 26.7%。世界自行车行业协会（WBIA）认为由于生活成本上升，

消费者支出受到限制，加之下游企业持续去库存化，2023年欧洲市场整体需求放缓。

尽管如此，长期来看，随着阶段性市场不利因素的逐步出清，欧洲市场仍会有正常的行业增长，据 Fortune Business Insight 于 2023 年 5 月发布的报告，全球电动自行车市场规模将从 2022 年的 374.7 亿美元增长到 2030 年的 1,197.2 亿美元，复合年增长率达 15.6%。伴随着欧洲电动两轮车渗透率的不断提高，长期来看欧洲电动两轮车市场或将会释放出更大的发展空间。

### ②电动摩托车

公司的电动摩托车用锂电池组主要应用于南美市场，目前南美市场主要以燃油摩托为主，南美市场电动化比例低、对中国企业关税政策相对友好、政府补贴政策力度高，市场发展潜力较大，目前中国企业已经占据了拉丁美洲约 40% 的电动摩托车市场。以巴西为例，巴西市场目前电动两轮车保有率还比较低，市场增长较快，根据巴西电动汽车协会数据，2023 年巴西轻型电动汽车销量达到近 9.4 万辆，比 2022 年增长 91%，创历史新高。

### ③电动搬运车

在双碳大背景下，工业车辆近年来呈现环保化、高效化、智能化的发展趋势，由于电动叉车符合国家节能减排、调整能源消费结构的经济政策，叉车电动化是大势所趋。近年来，国家出台多项电动叉车相关政策，鼓励产业升级，向高端化、智能化方向转型，同时为控制排放、减少污染，相关环保政策要求也对叉车产品的排放和技术标准进行了规范，鼓励产业对清洁能源设备的投资。根据尚普咨询数据，2021 年我国电动叉车销量为 64.4 万台，占比 58.6%，较 2020 年提高了 5.6 个百分点；2022 年，电动叉车销量为 62.88 万台，占比 60%；2023 年全年，预计电动叉车销量将达到 69.6 万台，占比 60.5%，电动叉车市场正处于快速发展过程中。

### ④其他：电动滑板车、储能型锂电池、低速四轮车

公司目前尚有电动滑板车、储能型锂电池（主要指便携式储能）及低速四轮车业务，占比较低，2023 年收入合计 628.00 万元，占公司主营业务收入比例为

2.24%。

其中，电动滑板车、便携式储能在 2022 年之前均处于较快增长区间，2023 年度，受全球经济下行、通货膨胀及前期扩张导致库存积压的影响，均出现不同程度的市场回缩。低速四轮车在国内市场规模较大，但是道路安全问题频出，市场空间受到一定限制。

综上，公司的业绩下滑主要受轻型电动车用锂电池组终端市场大环境影响所致，但是轻型电动车用锂电池组行业长期市场预期向好，发展空间较大。同时公司积极迎合电动摩托车和电动搬运车的增长态势，力求在其他细分市场取得增长。

## 2) 主要变动产品销售价格及销售订单量变动情况

因公司主要产品为定制化的电动两轮车及电动搬运车用锂电池模组，不同产品之间使用的电芯等主要材料数量差别很大，工艺也不尽相同，若以组数和每组单价来计量主要产品的销售订单量和销售单价，则缺乏可比性。因此，此处以锂电池组的容量作为计量基础，计算各类产品销售的瓦时数和每瓦时单价，可以更直观反应公司主要产品的销量和价格变动，具体情况如下：

单位：万元、kWh

项目	销售收入			销售瓦时数		
	2023 年度	2022 年度	变化率	2023 年度	2022 年度	变化率
轻型电动车用锂电池组	12,515.12	22,429.30	-44.20%	96,026.95	149,242.68	-35.66%
电动摩托车用锂电池组	9,545.56	5,739.27	66.32%	108,214.10	55,163.78	96.17%
电动搬运车用锂电池组	5,405.30	4,195.81	28.83%	55,096.54	40,061.14	37.53%
低速四轮车用锂电池模组	306.55	-	-	7,339.73	-	-
电动滑板车用锂电池组	273.29	1,082.34	-74.75%	2,077.75	7,968.53	-73.93%
储能型锂电池模组	48.16	485.77	-90.09%	458.68	2,579.46	-82.22%
合计	28,093.97	33,932.49	-17.21%	269,213.75	255,015.58	4.66%

单位：元/Wh

项目	每瓦时单价		
	2023 年度	2022 年度	变化率
轻型电动车用锂电池组	1.30	1.50	-13.33%
电动摩托车用锂电池组	0.88	1.04	-15.38%
电动搬运车用锂电池组	0.98	1.05	-6.67%
低速四轮车用锂电池模组	0.42	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.32	1.36	-2.94%
储能型锂电池模组	1.05	1.88	-44.15%
合计	1.04	1.33	-21.05%

公司 2023 年度收入同比下降，主要系轻型电动车用锂电池组销售收入下滑所致，2023 年公司轻型电动车用锂电池组销量、单价均有一定下滑，销售瓦时数下降 35.66%、每瓦时单价下降 13.33%，主要原因在于：①公司客户受下游市场需求下降及下游企业压缩存货库存的影响，本期采购下单意愿有所下降，导致本期对部分大客户的销售下滑明显。②受上游碳酸锂价格持续下降影响，公司本期在获知竞争对手降价的情况下，主动与客户协商降价，导致本期销售瓦时单价下滑，进而影响本期销售收入。

为应对轻型电动车用锂电池组业务下滑的不利局面，公司积极拓展电动摩托车和电动搬运车市场，此两类产品销售增长较快。2023 年度电动摩托车用锂电池组销售收入上涨 66.32%，销售瓦时数上涨 96.17%，主要得益于公司主要客户江苏晨轩（无锡百越度）终端南美市场份额有所增长，进而带来采购需求增加，带动本期销售收入上涨。2023 年度公司电动搬运车用锂电池组销售收入上涨 28.83%，销售瓦时数上涨 37.53%，主要系公司客户加力叉车在电动搬运车前期市场开拓方面也有所成效，本期采购需求相应增长。

此外，低速四轮车用锂电池模组、电动滑板车用锂电池组、储能型锂电池模组本期销售收入合计占比较小，其中，低速四轮车用锂电池模组为本年新增业务，增长前景良好，电动滑板车用锂电池组和储能型锂电池模组（主要指便携式储能）业务下降，主要是 2023 年受澳洲电动滑板车终端客户需求不振和便携式储能行业整体下滑的影响。

### （3）同行业上市公司的业绩情况对比

1) 博力威

单位：万元

主要指标	2023 年度	2022 年度	变化率	变化率 —天宏锂电
营业收入-轻型车用锂离子电池	86,411.62	123,150.16	-29.83%	-44.20%
毛利率-轻型车用锂离子电池	16.60%	19.28%	下降 2.68 个百分点	下降 8.63 个百分点
归属母公司净利润-整体	-3,378.02	11,019.22	-130.66%	-63.47%

2023 年，博力威的轻型车用锂离子电池业务营业收入下降 29.83%，公司的同类产品营业收入下降 44.20%，与博力威相比变化趋势相同，幅度略大；博力威的轻型车用锂离子电池业务毛利率下降 2.68 个百分点，公司同类产品毛利率下降 8.63 个百分点，与博力威相比变化趋势相同，幅度较大；博力威归母净利润下降 130.66%，公司归母净利润下滑 63.47%，下滑趋势一致，下滑程度低于博力威。公司与博力威的上述各项财务指标相比，均出现不同程度的下降，体现出行业下滑趋势是普遍存在的。

博力威轻型车用锂离子电池业务收入下滑程度低于公司，主要原因是博力威合并计算了轻型车用锂电池和电动摩托车用锂电池，按照相同口径计算，公司轻型车用锂离子电池业务下降 21.68%。

博力威轻型车用锂离子电池毛利率下滑程度低于公司，主要原因在于一方面，博力威作为行业龙头，议价能力更强；另一方面，博力威掌握产业链环节更多，能够自产电芯和 BMS 系统，受原材料波动影响程度较低，拥有一体化优势。

本期博力威净利润为负，亏损 3,378.02 万元，而公司净利润为正，主要是因为博力威拥有电芯生产业务而公司没有。根据博力威 2023 年年度报告，其 2023 年度资产减值损失为-6,611.39 万元，主要是大圆柱电芯前期试产到量产过程成本相对较高，且电池主要原材料价格大幅波动，期末计提跌价增加；公允价值变动收益为-1,793.33 万元，主要是远期结汇业务期末公允价值变动。

2) 欣旺达

单位：万元

主要指标	2023 年度	2022 年度	变化率	变化率 —天宏锂电
营业收入-整体	4,786,222.70	5,216,226.93	-8.24%	-18.80%
毛利率-整体	14.60%	13.84%	上升 0.76 个百分点	下降 5.07 个百分点
归属母公司净利润-整体	107,619.83	106,801.44	0.77%	-63.47%

公司选择欣旺达作为同行业可比上市公司的主要原因是公司与欣旺达同为以锂离子电池模组的生产制造为主业的公司，A 股上市公司中同类公司较少，公司与欣旺达的业务具有一定可比性，但是公司与欣旺达的产品应用领域有一定差别，欣旺达主要营业收入来源于消费类电池和电动汽车电池，主要应用于手机、笔记本电脑、电动汽车、可穿戴设备、电动工具、电动自行车、能源互联网及储能等领域，而公司产品主要应用于电动两轮车领域，导致 2023 年度公司与欣旺达业绩变化情况产生差异。欣旺达对外披露的按产品类型分类的毛利率类别为“消费类电池”、“电动汽车电池”、“储能系统类”，与公司业务均难以直接比较，因此此处采用整体毛利率与公司对比。

欣旺达 2023 年年度报告披露：受上游原材料价格大幅下降的影响，报告期内公司实现营业总收入 478.62 亿元，同比下降 8.24%，与之相比，公司营业收入下降 18.80%，变化趋势相同，幅度略大。

欣旺达 2023 年毛利率上升 0.76 个百分点，归母净利润上升 0.77%，公司毛利率下降 5.07 个百分点，净利润下降 63.47%，主要原因在于欣旺达主要营业收入来源于消费类电池和电动汽车电池，与公司的下游行业差别较大。2023 年欣旺达电动汽车类和消费电池毛利率较上年有所上涨，但欣旺达整体毛利率变动较小。

综上所述，公司营业收入变动趋势与同行业上市公司变动趋势基本一致，毛利率、净利润变动趋势与博力威相同，与欣旺达存在一定差异，主要是因为下游行业不同导致。

#### (4) 电动自行车行业其他上游上市公司变化情况

电动自行车行业其他上游上市公司主要有金米特和八方股份，其中，金米特公司作为电动自行车配件生产商，专业从事电动自行车仪表、传感器及其他电气



配件的研发设计、制造与销售。而八方股份公司主要从事电踏车（即电动助力车）电机及配套电气系统的研发、生产、销售和技术服务，公司产品主要应用于电动助力车。2023年公司与电动自行车行业电机等其他电气配件上市企业的营业收入、净利润、毛利率的变化率对比如下：

主要指标	天宏锂电	金米特	八方股份
营业收入	-23.15%	-19.04%	-42.18%
净利润	-65.99%	-47.56%	-75.03%
毛利率	下降 5.07 个百分点	下降 9.48 个百分点	下降 2.36 个百分点

其他电动自行车配件企业中毛利率和收入均大幅下滑，也印证了两轮电动自行车行业在 2023 年整体较为艰难，因此公司的业绩下滑具有一定的合理性。

## 2.公司 2024 年一季度主营业务收入变动情况及原因

### (1) 公司主要产品类别及收入情况

公司 2024 年一季度分产品类别收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年一季度	2023 年一季度	变动金额	变动比例
轻型电动车用锂电池组	2,181.22	2,548.76	-367.54	-14.42%
电动摩托车用锂电池组	3,655.81	1,506.80	2,149.00	142.62%
储能型锂电池模组	1,364.67	0.62	1,364.05	220,197.19%
电动搬运车用锂电池组	1,109.12	1,365.09	-255.97	-18.75%
低速四轮车用锂电池模组	454.67	1.06	453.61	42,714.82%
电动滑板车用锂电池组	25.09	40.89	-15.80	-38.65%
合计	<b>8,790.58</b>	<b>5,463.22</b>	<b>3,327.36</b>	<b>60.90%</b>

注：上述季度数据未经审计

公司 2024 年一季度销售收入中：轻型电动车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组及电动滑板车用锂电池组收入有小幅下降，合计下降 639.31 万元；而电动摩托车用锂电池组、储能型锂电池组及低速四轮车用锂电池组销售收入合计增长 3,966.66 万元。2024 年一季度营业收入较上年同期增长 3,327.35 万元、同比增长 60.90%，主要系电动摩托车和储能型锂电池模组增长较快所致。

进一步分析可知，轻型电动车用锂电池组主要受到 2023 年终端市场业务普遍下滑所带来的惯性效应，该趋势在 2024 年第二季度已经出现好转迹象；电动滑板车 2023 年度下降主要受澳洲终端市场需求不足影响，该情况仍将持续一段时间；电动搬运车用锂电池组出现下滑，主要系 2024 年一季度，公司主要搬运车客户加力仓储开年促销，采购多为铅酸蓄电池，锂电池采购有所下滑，目前促销已经基本结束，截止 2024 年 4 月，公司搬运车用锂电池组销售收入已经回升并超过去年同期。

公司电动摩托车用锂电池模组一季度增长 142.62%，主要系电摩业务的终端客户在南美市场新收购了两家电动摩托车品牌，市场份额进一步增加，带动销售收入上涨。

储能型锂电池模组 2024 年一季度销售增长 1,364.05 万元，主要系公司新增 215KWH 工商业储能业务板块，该产品主要应用于中小企业的错峰用电，在峰谷电价差较大的省份，能为企业节省大量电费开支，受到客户的青睐，销售前景明朗。

低速四轮车用锂电池模组销售增长 453.61 万元，主要系公司 2024 年 2 月新增客户浙江元通汽车零部件有限公司及 2023 年 9 月新增客户浙江超威原力能源有限公司低速四轮车订单需求所致。公司目前与客户的订单仍在执行当中，后续订单将视市场环境决定。

## (2) 主要变动产品销售价格及销售订单量变动情况

单位：万元、kWh

项目	销售收入			销售瓦时数		
	2024 年一季度	2023 年一季度	变化率	2024 年一季度	2023 年一季度	变化率
轻型电动车用锂电池组	2,181.22	2,548.76	-14.42%	18,219.62	19,521.55	-6.67%
电动摩托车用锂电池组	3,655.81	1,506.80	142.62%	49,292.94	16,482.63	199.06%
电动搬运车用锂电池组	1,109.12	1,365.09	-18.75%	13,140.16	13,526.37	-2.86%
储能型锂电池模组	1,376.28	0.62	222,070.34%	11,573.62	5.12	225,947.19%

项目	销售收入			销售瓦时数		
	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率
低速四轮车用 锂电池模组	454.67	1.06	42,714.82%	10,271.90	8.06	127,279.74%
电动滑板车用 锂电池组	25.09	40.89	-38.65%	274.15	345.84	-20.73%

单位：元/Wh

项目	每瓦时单价		
	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率
轻型电动车用锂电池组	1.20	1.31	-8.40%
电动摩托车用锂电池组	0.74	0.91	-18.68%
电动搬运车用锂电池组	0.84	1.01	-16.83%
储能型锂电池模组	1.19	1.21	-1.65%
电动滑板车用锂电池组	0.92	1.18	-22.03%
低速四轮车用锂电池模组	0.44	1.32	-66.67%

注：上述季度数据未经审计

2024年一季度，公司轻型电动车用锂电池组相对稳定，销售瓦时数同比下降6.67%，公司电动摩托车用锂电池模组、储能型锂电池模组及低速四轮车用锂电池模组销售收入增长较快，主要是得益于销量的上升。但是与去年同期相比，受上游碳酸锂价格下降影响，各类产品销售单价均有一定下降。

2024年一季度，轻型电动车用锂电池组单价下降8.40%，下降幅度较低，而电动摩托车用锂电池组及电动搬运车用锂电池组单价下降18.68%和16.83%，下降幅度较高，主要原因在于轻型电动车用锂电池模组销售量较大，型号多样，使用的电芯覆盖国产各个型号电芯和进口电芯如三星、LG电芯，国产电芯的价格降幅较大，频率较高，进口电芯的降价幅度小，频率较低。电动摩托车用锂电池组主要采用方形铝壳电芯和圆柱电芯两种，都是国产电芯，降价幅度较大。电动搬运车用锂电池组主要采用磷酸铁锂电芯，2023年，磷酸铁锂电芯降幅较大，同时市场竞争激烈。

公司电动滑板车用锂电池组主要向欧美和澳洲销售，最终消费者是个人消费

者，产品主要用于高端休闲娱乐。定制化程度相对较高，销售量较小，定价依据主要根据原材料价格和客户要求生产，不同要求的产品，价格相差较大。

公司2024年一季度储能型锂电池模组主要是指215KWH工商业储能柜的销售，属于新产品，2023年无此产品销售。而2023年一季度的储能型产品主要是家储类产品，销售价格较为接近，但是分属不同产品，工艺也并不相同。因此难以直接比较。

公司低速四轮车用锂电池模组为2023年新产品，2023年一季度为样品订单，2024年为批量订单，因此单价变化幅度较大。

### (3) 同行业上市公司的业绩情况

公司2024年一季度主要财务指标比上年同期变化率，与同行业可比公司博力威、欣旺达以及电动自行车行业电机电气配件上市企业八方股份比较情况如下：

项目	天宏锂电	博力威	欣旺达	八方股份
营业收入	69.59%	-27.32%	4.74%	-34.50%
归属于上市公司股东的净利润	-52.06%	-281.61%	293.45%	-64.50%
归属于上市公司股东扣非后净利润	7.99%	-489.54%	212.89%	-58.15%

注：各公司上述季度数据均未经审计

2024年一季度，公司电摩业务的终端客户在南美市场份额的进一步增加带动公司电摩业务收入的增长，同时新增业务板块——储能型锂电池模组和低速四轮车用锂电池模组的销售增长也带动公司收入的增长，因此公司销售增长明显，同比上升69.59%，优于同行业可比公司。

2024年一季度，得益于公司销售规模增长，公司扣非后归母净利润同比增长7.99%，而博力威、八方股份同期利润大幅下滑，博力威收入下降原因主要系轻型电动车市场延续2023年惯性下滑，收入下滑，毛利率下滑所致；八方股份收入下滑原因主要系终端市场需求疲软，销售订单下降。欣旺达同期利润大幅上升，变动趋势与博力威、八方股份不同，欣旺达收入上涨主要系欣旺达笔记本锂电池客户正在逐渐放量。总体来看，全球两轮车市场还在延续2023年的惯性下滑，销售收入下降，毛利率下滑，但锂电整体行业景气度有所回升。

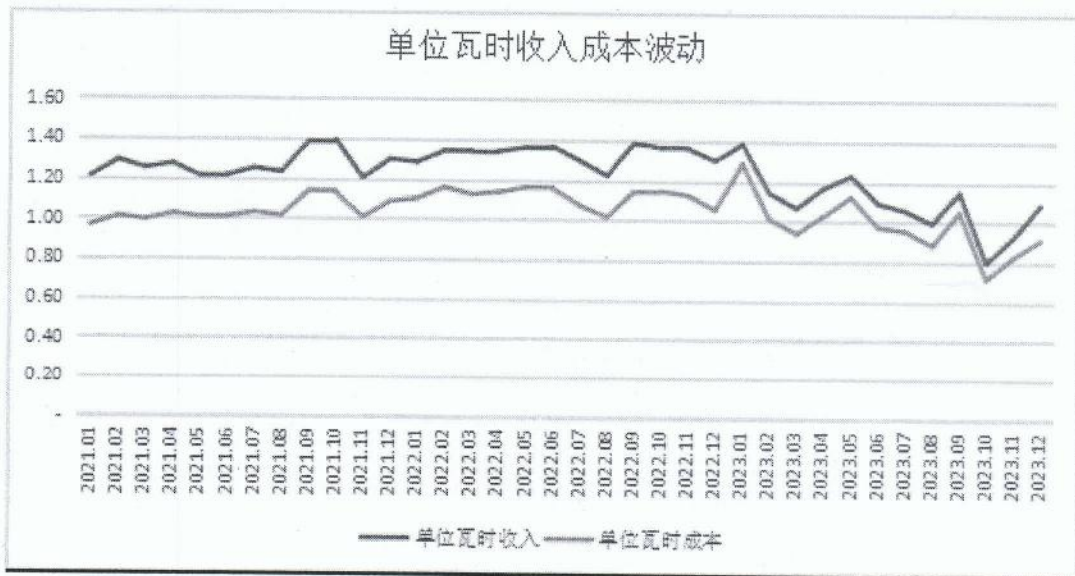
综上所述，公司 2024 年一季度业绩整体向好，电动摩托车用锂电池组、低速四轮车用锂电池组及储能锂电池组业务的增长表现亮眼，营收增长优于同行，利润水平稳定向上，而同行业可比上市公司同期利润则有涨有跌，变化幅度则相对较大。

(二) 结合问题(1)回复、成本归集等情况，说明公司主要产品及综合毛利率持续下降的原因及合理性，下降趋势在期后是否仍将延续。

### 1. 公司综合毛利率变化情况

2021 年至 2023 年，公司产品单位瓦时价格及成本的变动情况如下所示：

单位：元/Wh



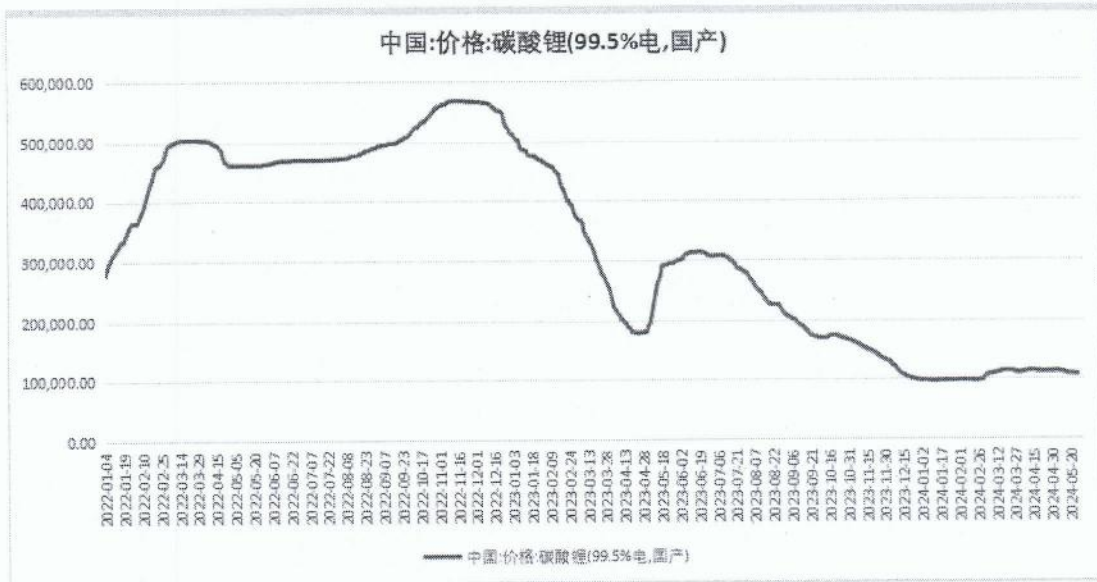
注：若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，这些差异均为四舍五入所致

公司销售单价和单位成本变动趋势一致，整体而言，2021 年至 2022 年，公司销售单价和单位成本的波动较小，之间的差距大致稳定，2023 年处于振荡下降趋势，但是销售单价下降幅度大于单位成本，全年销售平均瓦时单价由 2022 年的 1.33 元/Wh 下降至 2023 年的 1.04 元/Wh，下降 21.52%，公司销售的产品的全年平均瓦时成本由 2022 年的 1.11 元/Wh 下降至 2023 年的 0.93 元/Wh，下降 16.30%，故而整体毛利率下降。

公司单位成本下降的原因在于：公司采购的主要是三元锂离子电芯，三元锂

离子电芯成本中三元正极原材料成本占比较高，碳酸锂是三元正极的重要原材料，近年碳酸锂价格变动情况如下所示：

单位：元/吨



由上图所示，碳酸锂价格 2023 年初 40 万元/吨-50 万元/吨，2024 年初 10 万元/吨，碳酸锂价格 2023 年内下降幅度较大，带动公司原材料成本降低，公司单位成本变动趋势与碳酸锂价格变动趋势基本保持同步，2023 年 11-12 月单位瓦时成本与大宗商品波动趋势略有差异主要系 2023 年四季度进口电芯（价格高于国产电芯）的领用占比有所提升，使得第四季度单位瓦时成本有所上升。2024 年以来碳酸锂价格总体趋于平稳，公司产品成本也趋于稳定。

公司产品单价下降的原因在于：其一，2023 年，受全球经济下行、通货膨胀及海外市场库存积压影响，电动两轮车出口市场整体萎缩，根据中国海关总署及艾瑞咨询数据，中国电动两轮车 2023 年出口金额及数量分别同比下降 6.6%和 9.3%，市场需求不足导致产品单价下降；其二，行业竞争加剧，受同行业竞争对手降价影响，公司产品价格同步降低；其三，上游原材料价格下降，带动全产业链价格同步下降。

## 2.公司 2021-2023 年年度分产品毛利率变动情况及原因

### (1) 分产品毛利率及变动情况

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年相对于 2022 年毛利率变化率	2022 年相对于 2021 年毛利率变化率
轻型电动车用锂电池组	7.16%	15.79%	19.13%	降低 8.63 个百分点	降低 3.34 个百分点
电动摩托车用锂电池组	11.82%	13.03%	10.80%	降低 1.21 个百分点	增加 2.23 个百分点
电动搬运车用锂电池组	19.25%	24.27%	20.26%	降低 5.02 个百分点	增加 4.01 个百分点
低速四轮车用锂电池模组	1.85%	-	-	增加 1.85 个百分点	-
电动滑板车用锂电池组	10.48%	14.75%	16.87%	降低 4.27 个百分点	降低 2.12 个百分点
储能型锂电池模组	11.45%	15.05%	24.83%	降低 3.60 个百分点	降低 9.78 个百分点
合计	11.05%	16.33%	17.60%	降低 5.28 个百分点	降低 1.27 个百分点

除新增业务低速四轮车用锂电池模组以外，2023 年度各类产品毛利率均有下降，轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组、电动滑板车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组及储能型锂电池模组毛利率分别下降 8.63 个百分点、1.21 个百分点、4.27 个百分点、5.02 个百分点及 3.60 个百分点。其中，2023 年度轻型电动车用锂电池组毛利率的下降是公司毛利率下降的主要原因。

## (2) 分产品单价及单位成本对毛利率的变动影响分析

### 1) 2022 年与 2021 年对比情况

单位：元/Wh

项目	2022 年度		2021 年度		变化率	
	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本
轻型电动车用锂电池组	1.5	1.27	1.47	1.19	2.04%	6.72%
电动摩托车用锂电池组	1.04	0.9	0.92	0.82	13.04%	9.76%
电动搬运车用锂电池组	1.05	0.79	0.94	0.75	11.70%	5.33%
低速四轮车用锂电池模组	-	-	-	-	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.36	1.16	1.4	1.16	-2.86%	0.00%

项目	2022 年度		2021 年度		变化率	
	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本
电池组						
储能型锂电池模组	1.88	1.6	1.42	1.07	32.39%	49.53%

2021 年至 2022 年上半年，上游碳酸锂价格持续上涨，2022 年下半年则维持高位震荡。受此影响，电芯价格水涨船高，公司电芯采购价格从 2021 年每瓦时 0.72 元上涨为 2022 年每瓦时 0.89 元，上升 23.61%，而电芯是公司最主要原材料，占成本 70%左右，尽管公司通过提前备货、加强成本控制等手段，但是除电动滑板车用锂电池组以外，公司各主要产品的单位瓦时单价和单位瓦时成本均有不同程度上升。由上表可见，占公司 2022 年主营业务收入 66.10%的轻型电动车用锂电池组单价由 1.47 元/Wh 上升至 1.50/Wh，上升 2.04%，而单位成本由 1.19/Wh 上升至 1.27/Wh，上升 6.72%，是公司毛利率下降的主要原因。其他方面，电动摩托车用锂电池组，单价上升 13.04%，单位成本上升 9.76%；电动搬运车用锂电池组，单价上升 11.70%，单位成本上升 5.33%，二者毛利率均有小幅上升，但合计销售占比为 29.28%，不能完全抵消轻型电动车用锂电池组毛利下降的影响。电动滑板车单价下降 2.85%，单位成本基本持平；储能型锂电池组，单价上升 32.39%，单位成本上升 49.53%；，二者合计销售占比较小，对毛利率影响不大。

2022 年度，公司综合毛利率小幅下降，主要原因是原材料价格上涨向下游传导具有滞后性，且 2022 年电动助力车终端需求增速放缓，导致对锂电池模组需求减少，各 PACK 厂价格竞争激烈。

## 2) 2023 年与 2022 年对比情况

单位：元/Wh

项目	2023 年度		2022 年度		变化率	
	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本
轻型电动车用锂电池组	1.3	1.21	1.5	1.27	-13.33%	-4.72%
电动摩托车用锂电池组	0.88	0.78	1.04	0.9	-15.38%	-13.33%



项目	2023 年度		2022 年度		变化率	
	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本
电动搬运车用锂电池组	0.98	0.79	1.05	0.79	-6.67%	0.00%
低速四轮车用锂电池模组	0.42	0.41	-	-	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.32	1.18	1.36	1.16	-2.94%	1.72%
储能型锂电池模组	1.05	0.93	1.88	1.6	-44.15%	-41.88%

由上表可见，2023 年度，公司主要产品单位瓦时价格和单位瓦时成本均普遍下降，且单价下降幅度更大，其中，轻型电动车用锂电池组单价下降 13.33%，单位成本下降 4.72%；电动摩托车用锂电池组单价下降 15.38%，单位成本下降 13.33%；电动搬运车用锂电池组单价下降 6.67%，单位成本保持稳定，三者合计销售额占主营业务收入比例为 97.76%。其他方面，电动滑板车用锂电池组单价下降 2.94%，单位成本上升 1.72%，储能型锂电池模组单价下降 44.14%，单位成本下降 41.87%，但销售占比较小，对毛利率影响不大。

2023 年度，公司毛利率下滑主要系单位瓦时单价下滑引起，单价下滑主要原因系①因行业竞争加剧，受同行业竞争对手降价影响，公司产品价格也同步降低；②受本期材料价格下行影响，本期主要产品单价都呈现下降趋势，与材料波动趋势同向。

### 3.公司 2024 年一季度毛利率及变动情况

分产品毛利率及变动情况：

项目	2024 年一季度	2023 年一季度	毛利率变化率
轻型电动车用锂电池组	6.79%	8.40%	降低 1.61 个百分点
电动摩托车用锂电池组	9.45%	10.92%	降低 1.47 个百分点
电动滑板车用锂电池组	19.45%	5.46%	增加 13.99 个百分点
电动搬运车用锂电池组	17.05%	18.39%	降低 1.34 个百分点
储能型锂电池模组	18.34%	28.18%	降低 9.84 个百分点
低速四轮车用锂电池模组	1.54%	22.86%	降低 21.32 个百分点
合计	10.76%	11.57%	降低 0.82 个百分点

注：上述季度数据未经审计

由上表可见，2024 年一季度公司各类产品毛利率同比变化整体相对稳定，其中，主要产品轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组和储能型锂电池模组毛利率均有一定程度的下降，下降幅度有不同。

轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组和电动搬运车用锂电池组为公司主要产品，销售量较大，市场价格透明，毛利率变化较小，分别下降 1.61 个百分点、1.47 个百分点和 1.34 个百分点。而电动滑板车用锂电池组主要向欧美和澳洲销售，最终消费者是个人消费者，产品主要用于高端休闲娱乐。定制化程度相对较高，销售量较小，市场透明度低，根据特殊要求定制产品，价格波动较大，所以毛利率波动较大。2023 年一季度储能型锂电池模组产品为家用储能产品，2024 年一季度销售的则是工商业储能产品，因此毛利率差异较大。公司低速四轮车用锂电池模组为 2023 年新产品，2023 年一季度为样品订单，2024 年一季度为批量生产订单，因此毛利率变化较大。

虽然各类产品毛利率存在差异，但是因为毛利率相对较高的储能型锂电池模组和电动摩托车用锂电池组的销售占比分别由 0.01%和 27.58%上升至 15.64%和 41.53%，而毛利率相对较低的轻型电动车用锂电池组销售占比由 46.65%下降至 24.78%，因此整体毛利率变化幅度不大，仅下降 0.82 个百分点，此外电动滑板车用锂电池组和低速四轮车用锂电池模组的销售占比较低，对总体毛利率影响不大。

综上，公司 2021 年至 2022 年期间毛利率相对稳定，2023 年较 2022 年毛利率下降幅度较大，2024 年一季度由于 2023 年底以来碳酸锂价格总体趋于平稳毛利率变动率开始趋于稳定，毛利率整体变化也开始触底。同时，储能型锂电池模组，随着新产品 215KWH 工商业储能的推出，毛利率贡献也随之变大。后续，随着原材料价格保持稳定，公司采取各项措施的效果逐渐显现，2024 年二季度，公司毛利率预计将逐步回升。

#### 4.下降趋势在期后是否仍将延续

2024 年，随着上游碳酸锂价格变动趋稳及下游需求逐渐恢复，公司毛利率

变动已趋于稳定,2024年4月毛利率相较于2024年一季度,上升1.26个百分点,预计二季度毛利率将逐渐上升。

## 5.公司采取的应对措施

随着锂离子电芯价格趋于平稳,公司毛利率也将趋于平稳,从2024年二季度开始,公司毛利率将逐步回升。针对业绩和毛利率的下滑,公司采取了以下措施:

### (1) 积极拓展新客户

动力型锂电池模组业务:2024年一季度公司拓展新客户共18家,对应收入金额522.54万元,占动力模组业务销售金额的6.54%。

工商业储能业务:2024年公司积极布局工商业储能领域,接洽储能柜客户8家,截止2024年4月20日公司意向客户订单7,163.00万元、在手订单5,654.69万元,为2024年全年营收目标的实现提供了有力保障。

### (2) 研发新产品

2023年下半年,公司着力研发新型215KWH储能柜产品,并于2024年开始批量出货,一季度已实现销售收入1,361.35万元,公司预计2024年储能柜业务将成为公司除动力电池业务以外的另一个重要盈利增长点。

### (3) 加强成本管控

2024年,公司一方面提高采购部降本绩效考核目标,压实降本目标,量化降本任务,明确降本责任;另一方面要求生产部门切实提高效率,缩短工时,提高生产周转速度,优化流程,改进工艺,不断提高产品品质,降低售后返修率,提升产品口碑。

## 问题二、关于存货

截至2023年12月31日,公司存货账面余额为6994.77万元,较上期末增加66.98%。其中原材料增加1.91%,库存商品增加810.02%,生产成本增加35.89%,

委托加工物资增加 4536.12%。公司称存货增加原因为本期期末公司储能业务订单增加，交货时间较紧，原材料采购增加。截至 2024 年 3 月 31 日，公司存货账面余额为 8003.30 万元。

公司于 2023 年计提存货跌价准备 116.87 万元，其中对原材料计提跌价准备 94.35 万元，对库存商品计提跌价准备 16.77 万元，对生产成本计提跌价准备 5.76 万元。公司于 2024 年第一季度计提资产减值损失 32.57 万元，同比增加 362.26%。

请你公司：

(1) 结合行业情况、在手订单、期后销售等情况，说明存货大幅增加的原因及合理性，是否存在积压、滞销等情况，年报中披露的存货增长原因是否有误；

(2) 说明存货期末盘点情况，包括但不限于盘点时间、盘点人员、盘点比例、账实相符情况等；

(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分类别说明判断存货存在减值迹象的依据、可变现净值的计算过程，说明 2023 年、2024 年第一季度存货跌价准备的计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

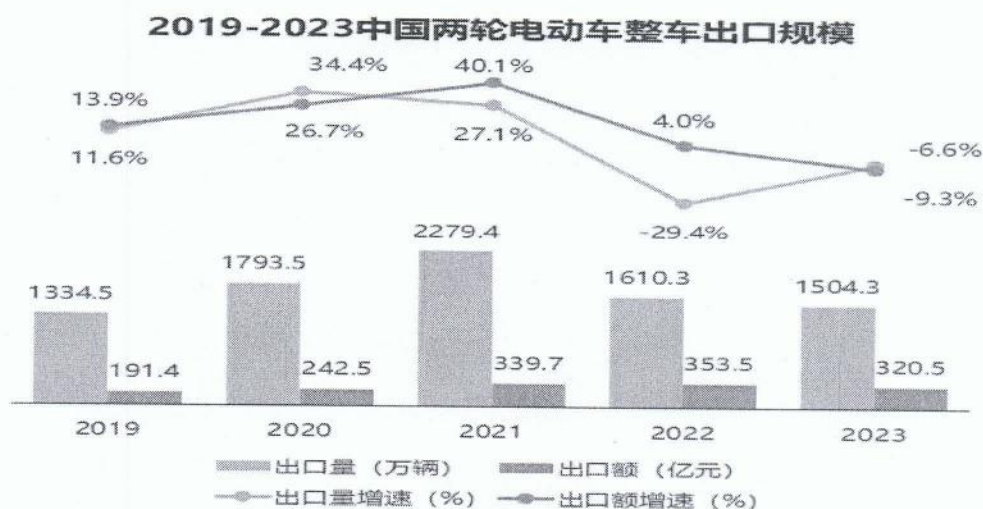
(一) 结合行业情况、在手订单、期后销售等情况，说明存货大幅增加的原因及合理性

##### 1. 公司所属行业发展状况

随着锂电池模组产能的不断提高以及应用领域的不断拓展，已在原先工具、灯具、两轮车、三轮车、滑板车、扫地机和吸尘器等领域基础上，出现了机器人、无人机、供电侧厂区微型工商储等新领域的规模化、商业化应用，锂离子电池模组行业的发展具有较为广阔的市场空间。

##### (1) 动力型锂电池模组行业发展状况

2021年疫情导致海外两轮电动车市场火爆，相应带动中国两轮电动车出口量剧增，高峰期过后市场回归正常，根据艾瑞咨询数据统计2023年中国两轮电动车整车出口量为1,504.3万辆，出口额为320.5亿元，同比下降6.6%和9.3%（详见下图）。但全球电动自行车市场稳步增长的长期发展势头不变，据 Fortune Business Insight 于2023年5月发布的报告，全球电动自行车市场规模将从2022年的374.7亿美元增长到2030年的1,197.2亿美元，复合年增长率达15.6%。同时，伴随着欧洲电动两轮车渗透率的不断提高，长期来看欧洲电动两轮车市场或将会释放出更大的发展空间。另外，根据恒州博智研究出版的《2024-2030年全球与中国电动摩托车锂电池市场调研及发展趋势分析报告》，2022年全球电动摩托车锂电池市场销售额达到了249.46百万美元，预计2030年将达到635.63百万美元，年复合增长率（CAGR）为13.63%，电动摩托车市场仍有较大的增量空间。



## (2) 工商业储能领域的行业发展状况

根据中信期货2024年全球储能市场分析显示，2023年中国储能招标需求旺盛，2024年开局良好。2023年全年累计招标60GW/159GWh，全年储能中标22.7GW/65.7GWh，同比增长257%/383%；2023年中国新增新型储能装机量为21.5GW/46.6GWh，同比+193%/+194%。

受益于光伏增长，发电侧储能需求将持续发力，带动整体储能需求持续上行，

2024 年中国储能有望持续高增。2024-2026 年，中国储能装机容量预期 74/105/162GWh，同比+55%/+42%/+54%。

（注：GW/GWh 是描述储能设备的两种参数，其中 GW 是功率单位，GWh 是能量单位。GW 通常用来表示设备的功率规模，即设备每小时可以产生或消耗的能量量；而 GWh 则用来表示设备的能量规模，即设备在一段时间内（如一小时）实际储存或使用的能量量。这两个参数共同描述了储能设备的性能和容量。）

## 2.公司在手订单情况

单位：万元

在手订单金额	2024 年 4 月 20 日	2023 年 12 月 31 日
动力电池业务	6,106.92	5,829.27
工商业储能业务	5,654.69	2,203.27
小计	11,761.61	8,032.54

2023 年底，公司在手订单金额为 8,032.54 万元，在手订单覆盖率（在手订单金额/期末存货余额）为 114.84%。公司期后在手订单充足，为公司后续经营业绩的持续稳定提供保障。

## 3.公司存货期后结转/销售情况

单位：万元

项目	2023.12.31 账面余额	截至 2024.5.24 已结转/已销售金额	期后结转比例
原材料	3,667.12	2,255.25	61.50%
库存商品	1,445.24	1,025.17	70.93%
发出商品	22.04	16.87	76.56%
生产成本	446.64	392.96	87.98%
委托加工物资	1,413.73	1,089.40	77.06%
合计	6,994.77	4,779.65	68.33%

由上表可见，公司 2023 年底存货主要为原材料、库存商品及委托加工物资。其中原材料主要为电芯、保护板及外壳，原材料账面余额为 3,667.12 万元，截止 2024 年 5 月 24 日已结转 2,255.25 万元，结转比例为 61.50%，与 2021 年、2022 年期后 5 月末原材料期后结转率 61.95%和 50.33%相近，公司根据市场行情及客

户需求备货具备合理性，且已按照会计政策计提存货跌价准备；公司库存商品及委托加工物资期后结存比例分别为 70.93%和 77.06%，结转比例较高。

公司 2023 年底存货期后销售/结转比例整体较高，不存在存货积压、滞销等情况。

#### 4.公司 2023 年底存货大幅增长的原因及合理性

公司 2023 年底存货余额较上年度变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023.12.31 账面 余额	2022.12.31 账面 余额	变动额	变动比例（%）
原材料	3,667.12	3,598.40	68.72	1.91
库存商品	1,445.24	158.81	1,286.43	810.04
发出商品	22.04	72.60	-50.57	-69.66
生产成本	446.64	328.67	117.97	35.89
委托加工物资	1,413.73	30.49	1,383.23	4,536.67
合计	6,994.77	4,188.99	2,805.78	66.98

公司年报中披露的存货增长原因有误，存货大幅增长主要系库存商品及委托加工物资影响所致。

##### (1) 库存商品增长的原因分析

公司产品生产为订单式生产，期末库存商品均有订单覆盖，2022 年 12 月开始，电芯上游原材料碳酸锂价格从 50-60 万元/吨高位进入下行通道，市场普遍预期 2023 年度碳酸锂价格将继续下行，故客户为降低采购成本，收紧了下单频率，期末库存商品处于历史低位。2023 年底碳酸锂价格触底企稳，已经降至 10 万元/吨左右，市场对 2024 年碳酸锂价格继续下行的预期不足，客户下单频率较 2022 年底明显增长，故 2023 年底订单对应的库存商品备货量较上期有所增长。

##### (2) 委托加工物资增长的原因分析

2023 年底委托加工物资库存较大，主要系公司为新增工商业储能柜业务的生产进行备料所致，其中 2023 年末储能柜在手订单为 2,203.27 万元，年末委托加工物资--储能柜业务金额为 1,413.00 万元，故委外加工物资增长符合公司业务

实际情况。

(二) 说明存货期末盘点情况，包括但不限于盘点时间、盘点人员、盘点比例、账实相符情况等

公司制定了较为规范的库存管理制度，以保障存货实物的安全，2023 年底公司对存货实施盘点，具体盘点情况如下表：

项目	2023 年底厂区盘点情况
盘点计划	仓管人员、生产管理人员及财务人员参与存货盘点工作，并在盘点前制定完整的盘点计划，明确盘点范围、盘点时间、盘点地点、盘点人员及分工、盘点方法
盘点范围	原材料、生产成本、库存商品
盘点方法	仓库人员先进行全盘；财务人员再进行监盘，监盘时对电芯、充电器、库存商品、在产品主材全盘，保护板、外壳、辅料等抽盘。
存货金额	6,994.77 万元， 其中各公司厂区存货金额 5,559.00 万元，委托加工物资和发出商品金额 1,435.76 万元。
盘点金额	5,559.00 万元
盘点比例	仓库盘点比例 100.00%。
盘点时间	2024 年 1 月 2 日对公司厂区库存存货进行盘点
盘点地点	各类仓库，生产车间
盘点人员	仓库人员、生产管理人员、财务人员
盘点程序	①公司制定母子公司期末存货的盘点计划，包括存货盘点范围、盘点方法、人员分工及时间安排等事项；②在盘点过程中停止生产、收发等存货移动；③仓库各区域责任人用扫码枪将实盘数据扫入系统，无法用扫码枪扫入的物料手工登记后，仓管从管理系统中导出全部库存数据生成盘点表，在电子表格中手动匹配上各物料的仓位，打印后再次核对确认签字形成自盘表，由仓库留存档案；④仓管在自盘结束后，打印各区域物料结存，交由公司财务人员监盘，监盘过程中，财务人员同时检查盘点存货状态及数量；⑤财务监盘时对电芯、充电器、库存商品、在产品主材全盘，保护板、外壳、辅料等抽盘。全盘的物料按照仓位依次盘点，抽盘的物料由财务人员指定任一物料进行盘点，一人进行点数，另一人



	进行记录；⑥盘点结束前，再次检查现场及盘点表，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；⑦公司财务人员对存货盘点表与系统中期末结存数据进行核对，形成存货盘点记录，并由财务留存档案。
盘点结果	公司财务人员对存货盘点表与系统中期末结存数据核对差异，差异数据进行核实并处理，按实际业务情况调整后账实相符。

(三) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分类别说明判断存货存在减值迹象的依据、可变现净值的计算过程，说明 2023 年、2024 年第一季度存货跌价准备的计提是否充分

### 1.2023 年存货跌价准备计提的充分性

#### (1) 2023 年分类别存货及存货跌价准备情况

单位：万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	3,667.12	114.69	3,552.43	3,598.40	72.05	3,526.35
库存商品	1,445.24	26.71	1,418.53	158.81	13.55	145.26
发出商品	22.04		22.04	72.60		72.60
生产成本	446.64	5.76	440.88	328.67		328.67
委托加工物资	1,413.73		1,413.73	30.49		30.49
合计	6,994.77	147.16	6,847.61	4,188.99	85.61	4,103.38

2023 年存货跌价准备计提比例为 2.10%，与 2022 年底存货跌价准备计提比例 2.04% 之间差异较小。

#### (2) 2023 年存货分类别的跌价准备计提情况

单位：万元

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	72.05	94.35		51.71		114.69

库存商品	13.55	16.77	3.61	26.71
生产成本		5.76	-	5.76
合计	85.61	116.87	55.32	147.16

2023年存货跌价准备的计提主要来自于原材料和库存商品，其计提金额占当期跌价准备计提总额的比例分别为80.73%和14.35%。其中原材料计提金额较多，主要系受行业状况变动影响，部分物料由于消耗周期变长、库龄增加导致存货跌价准备计提比例较高所致。

而委托加工物资主要系公司2023年底为履行工商业储能柜业务销售订单而储备的相关物料，该部分存货均有销售订单对应，并已按照公司会计政策执行了相应的减值测试，不存在存货减值迹象，因此，公司未对期末委托加工物资计提跌价准备。

(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分存货类别说明2023年度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

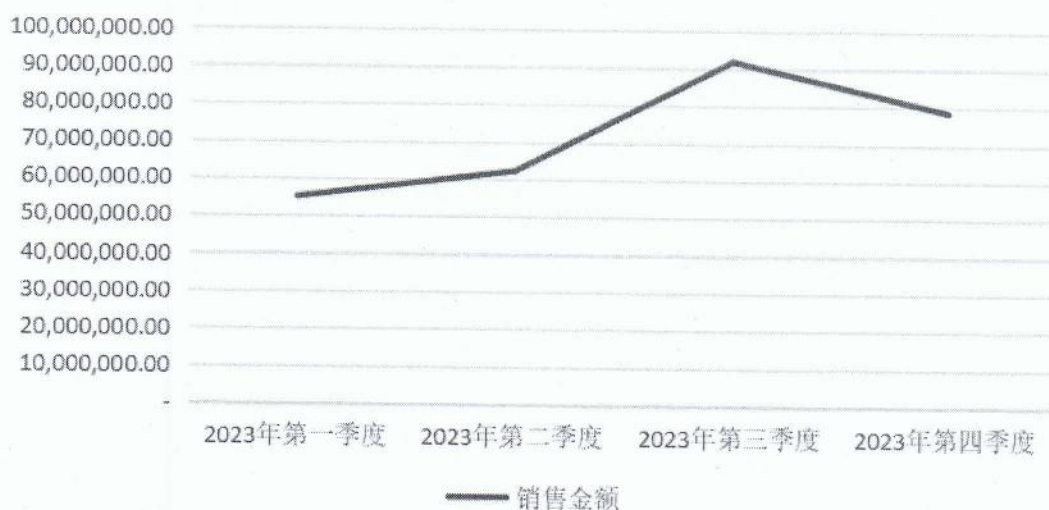
根据《企业会计准则第1号-存货》第十五条“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量”。公司年末对公司的存货按类别执行减值测试，当存货账面价值高于可变现净值的，其差额计提存货跌价准备。公司2023年度计提存货跌价准备1,168,721.34元，其中原材料计提943,451.62元、库存商品计提167,701.41元，较上年度存货跌价准备的计提有所增加，与行业状况变动趋势和原材料市场价格波动相匹配。

1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响

①公司2023年销售收入变动趋势对原材料减值的影响

单位：元

## 2023年销售变动



由上图显示，公司 2023 年一季度至三季度销售规模整体呈现上升趋势，第四季度销售额较第三季度销售额有所回落，主要系每年第三季度为公司传统销售旺季，历年销售占比最高；公司 2023 年第四季度销售占全年销售额的比例为 27.27%，较 2022 年度第四季度销售占比的 25.92% 比例相近，2023 年销售收入季度分布相对合理，公司不存在销售收入持续大幅下滑的情形。

从整体销售规模同期比较来看，2023 年销售收入较 2022 年下降 18.80%，主要系轻型电动车用锂电池组销售收入下滑所致，且轻型电动车用锂电池组的销量和单价均呈现下滑趋势，主要原因：其一是由于下游市场需求下降及下游企业压缩存货库存的影响，客户采购下单意愿有所下降，订单执行周期有所增加；其二是受上游碳酸锂价格持续下降影响，导致产品销售价格有所下降。

由于行业产品更新换代频率提升，客户对部分早期型号产品的采购需求下降，或客户推迟了部分订单的执行，导致订单执行周期增加。公司为履行该类订单或生产早期型号产品而储备的生产物料消耗周期变长、库龄相应增加，相应物料可能存在减值迹象。因此，根据企业会计政策的规定，公司对该部分存货计提了跌价准备。

### ②公司 2023 年度原材料变动趋势对原材料减值的影响

锂电池模组的主要原材料是电芯，而电芯的主要原材料是碳酸锂，碳酸锂 2022 年 1 月至 2023 年 12 月的波动趋势如下：

单位：元/吨



由上图所示,2023年11月之后碳酸锂市场价格维持在10万元/吨左右,2024年1-2月碳酸锂价格维持在2023年底水平,至2024年4月上涨至11.10万元/吨左右。

鉴于2023年碳酸锂市场价格变动较大,公司严格控制采购和生产节奏,加快原材料周转速度,比如2023年末公司存货中电芯金额为3,805.44万元(占期末存货价值的50%以上),主要在2023年11-12月期间采购。而碳酸锂市场价格在2023年11月份之后趋于稳定,因此公司2023年底库存的电芯价格与市场价格差异较小,电芯物料存在减值迹象的可能性较低,故公司2023年底,对周转较快、通用性较高的电芯物料计提的跌价准备较少。

## 2) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司库存商品减值的影响

### ①公司2023年销售收入变动趋势对库存商品减值的影响

公司2023年销售收入变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之①公司2023年销售收入变动趋势对原材料减值的影响”。

受部分订单产品延迟发货和产品更新换代频率较快的影响,公司部分库存商品的库龄有所增加,未来是否能实现对外销售存在不确定性,公司对于该部分库存商品是否存在减值进行了逐笔判断,并相应计提存货跌价准备。

## ②公司 2023 年度原材料变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2023 年碳酸锂市场价格变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之②公司 2023 年度原材料变动趋势对原材料减值的影响”。

随着碳酸锂市场价格的持续下滑，下游客户对产品销售价格存在降价预期，叠加行业竞争加剧，共同影响产品销售价格下降。对于前期生产的库存商品，由于当时生产成本相对较高，可能存在生产成本超过预计销售价格的情况，故相应存货可能存在减值迹象。因此，公司按照企业会计政策的规定，对该部分存货计提了跌价准备。

## 3) 2023 年存货管理及存货状态

公司已建立了存货管理相关的岗位责任制度，对原材料、包装物、库存商品等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货监督，能够较有效地防止各种存货产品的被盗、偷拿、毁损和重大流失。

2023 年底公司存货库龄基本在 1 年以内，存货状态良好。

## 4) 2023 年度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

### ①原材料和生产成本减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

公司 2023 年部分原材料消耗周期较长、库龄有所增长，主要原因包括：A、部分客户由于终端客户采购需求放缓，推迟了部分对公司采购订单的执行，导致公司为该类订单储备的部分物料无法及时消耗；B、由于下游市场竞争加剧，产品更新换代频率有所提升，部分早期产品型号的销售额有所下降，之前为早期产品储备的个别型号外壳、保护板及备品备件等物料转化周期有所延长。

原材料和生产成本减值测试的计算过程：对于流动性较高的原材料和在产品，按照以所生产的产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备；对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料和在产品，考虑到公司产品定制化的特性，相关材料需

满足未来订单规格要求，财务部门将联合设计部门、生产部门和品管部门，根据市场情况对该类物料未来使用的可能性进行分析，按照预计未来处置价对该部分物料进行减值测试，并计提跌价准备。考虑到 2023 年行业市场需求相对疲软、产品销售价格和原材料市场价格处于历史低位的实际情况，公司对该部分物料计提了较高比例的存货跌价准备，导致本期末原材料存货跌价准备有所增加。

②库存商品和发出商品减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2023 年库存商品和发出商品对应的存货跌价计提较 2022 年底略有增加，主要受下游市场需求相对疲软，影响了个别订单的正常执行，在原材料市场价格和产品销售价格持续下降的情形下，公司预估的该部分订单处置价格相对较低，故库存商品存货跌价准备计提金额略有增长。

库存商品和发出商品减值测试的计算过程：公司财务部分联合设计部门、生产部门和品管部门对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外销售等提出意见，根据订单约定的售价或处置价格对产品进行减值测算，并计提跌价准备。

③委托加工物资减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2023 年底委托加工物资主要系公司为新增工商业储能柜业务的生产而进行的备料所致，且相应备货均有销售订单对应，不存在存货减值迹象。

委托加工物资减值测试的计算过程：按照所生产产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备。

5) 2023 年存货跌价准备的计提与同行业比较分析

公司与同行业企业存货跌价准备计提比例如下：

项目	2023.12.31
欣旺达	9.48%
博力威	14.10%
可比公司平均值	11.79%

天宏锂电	2.10%
------	-------

2023 年底公司存货跌价准备计提比例相比同行业可比公司偏低，主要原因系：

①存货结构存在差异

公司与同行业企业期末存货结构如下表：

项目	存货结构占比		
	博力威	欣旺达	本公司
原材料	35.87%	19.71%	52.43%
在产品	7.15%	15.76%	-
库存商品	21.87%	43.24%	20.66%
合同履约成本	-	1.97%	-
发出商品	2.91%	11.58%	0.32%
低值易耗品	-	0.07%	-
委托加工物资	0.06%	0.01%	20.21%
半成品	32.13%	7.66%	6.39%
小计	100.00%	100.00%	100.00%

相比同行业可比公司，公司“原材料、委托加工物资和库存商品”三者占比较高（公司占比 93.30%，博力威和欣旺达分别为 57.80%和 62.96%）；而同行业企业对除上述三类以外的存货计提的跌价准备较多（博力威计提比例为 26.72%，欣旺达为 4.40%），而公司对“在产品、生产成本和发出商品”的存货跌价准备计提比例仅为 1.23%。

公司计提比例较低主要系公司经营规模较小、聚焦主业，生产及运输周期较短，故在产品、生产成本和发出商品期末库存金额较低；且为根据订单生产的经营模式，在产品、生产成本和发出商品与订单的匹配性较高。因此该部分存货跌价准备计提比例相对较低具有合理性。

②业务细分领域不同，公司原材料存货跌价准备计提比例相比同行业偏低

公司与同行业企业原材料存货跌价准备计提比例如下表：

项目	2023.12.31
欣旺达	8.53%
博力威	4.84%
可比公司平均值	6.69%

天宏锂电	3.13%
------	-------

可比公司博力威业务领域包括储能电池、轻型车用锂电池、消费类电子电池、锂电芯制造及其他，其中与公司主业类似的轻型车用锂电池模组业务仅占总收入的 38.67%；欣旺达主营消费类电池业务，该业务收入占比为 59.64%，具有更新换代快的特点，业务涉及手机数码类业务、笔记本电脑类和消费电芯业务等领域；而公司动力锂电池模组收入占比高达 99.82%，业务集中度较高。

由于双方从事的细分领域有所不同，且同行业公司涉足业务领域较广，储备的原材料种类较多、金额较大，故同行业公司原材料跌价准备计提比例高于公司具有一定合理性。

③公司执行按订单生产的经营模式，期末库存商品订单覆盖率较高

公司与同行业公司库存商品存货跌价准备计提比例如下表：

项目	2023.12.31
欣旺达	14.27%
博力威	4.98%
可比公司平均值	9.63%
天宏锂电	1.85%

由于公司业务聚焦某一细分领域，且执行按订单生产的经营模式，严格控制库存商品周转率，因此期末库存商品的订单覆盖率较高。公司一年以内的库存商品占总库存商品的比例为 95.53%，且截止目前 74.00%的一年内库存商品已实现销售且销售毛利率为正，故公司库存商品跌价准备计提比例较低具有合理性。

综上，2023 年度公司结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理和存货状态的分析，考虑公司存货减值迹象判断及可变现净值的计算方式，已按照企业会计准则的规定执行了存货减值测试并相应计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分。而公司与同行业公司由于存货结构、业务领域和经营模式等存在一定差异，故公司相比同行业公司存货跌价准备计提比例偏低具有合理性。

## 2.2024 年一季度存货跌价准备计提的充分性

(1) 2024 年一季度类别分存货及其存货跌价准备情况



单位：万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	3,850.52	135.08	3,715.44	3,667.12	114.69	3,552.43
库存商品	1,351.52	27.18	1,324.34	1,445.24	26.71	1,418.53
发出商品	882.45		882.45	22.04		22.04
生产成本	1,270.80	4.28	1,266.52	446.64	5.76	440.88
委托加工物资	814.53		814.53	1,413.73		1,413.73
合计	8,169.83	166.54	8,003.29	6,994.77	147.16	6,847.61

2024年一季度末和2023年底存货跌价准备计提比例分别为2.04%、2.10%，与2022年底存货跌价准备计提比例2.04%之间差异较小。

(2) 2024年一季度分存货类别的跌价准备计提情况

单位：万元

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	114.69	30.29		9.9		135.08
库存商品	26.71	0.64		0.17		27.18
生产成本	5.76	1.65		3.13		4.28
合计	147.16	32.58		13.2		166.54

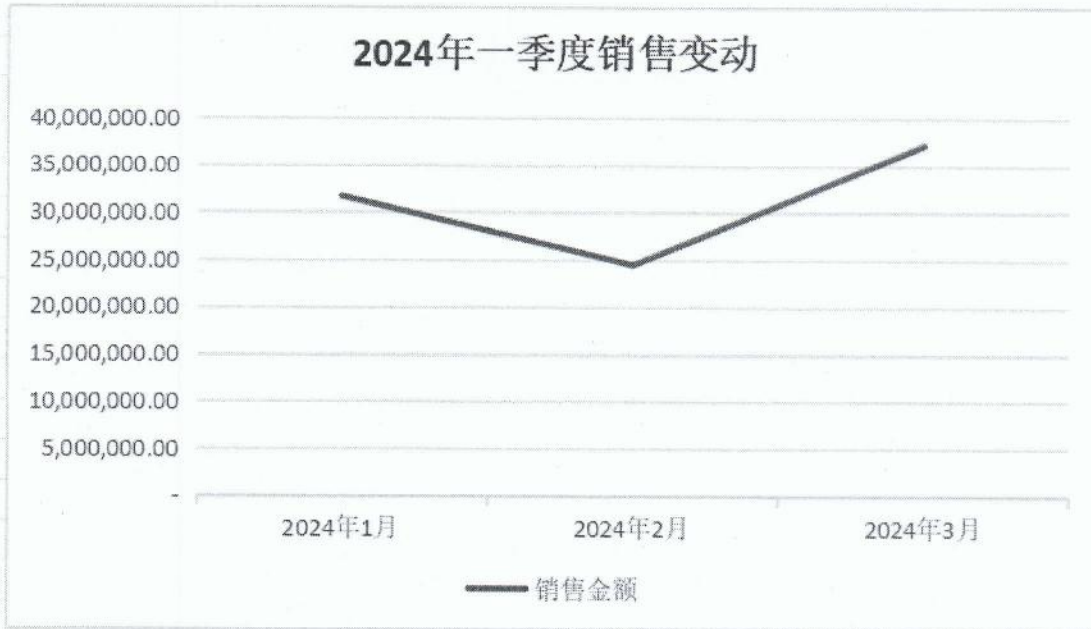
2024年一季度存货跌价准备的计提主要来自于原材料，其计提金额占当期跌价准备计提总额的比例为93.00%。原材料计提金额较多，一方面受行业需求持续疲软的影响，公司对消耗周期和库龄较长的物料预估了更高的跌价准备计提比例，另一方面公司对2024年新增的瑕疵物料全额计提了存货跌价准备。

(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分存货类别说明存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响

①公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对原材料减值的影响

单位：元

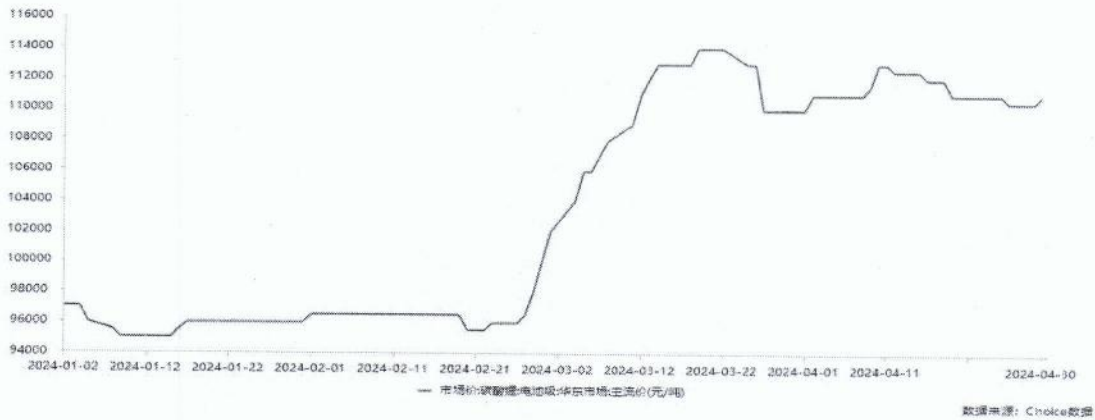


由上图显示，公司 2024 年一季度的销售规模先降后升，2 月份销售较低主要系春节期间员工休假停产所致。2024 年一季度销售收入较上年同期增长 60.90%，主要系电动摩托车和工商业储能型锂电池模组增长较快所致，而作为公司之前主要细分领域的轻型电动车用锂电池组业务下降 14.42%，主要系受到 2023 年终端市场业务普遍下滑所带来的惯性效应影响所致。

由于轻型电动车用锂电池组业务的市场需求状况尚未明显好转，部分早期型号产品的销售和前期延迟执行的订单尚未恢复，因此，公司为履行该订单或生产早期型号产品而储备的生产物料仍然存在减值迹象。公司按照企业会计政策的规定，对该部分存货继续计提跌价准备。

②公司 2024 年一季度原材料变动趋势对原材料减值的影响

锂电池模组的主要原材料是电芯，而电芯的主要原材料是碳酸锂，碳酸锂 2024 年 1 月至 2024 年 4 月的波动趋势如下：



由上图所示，碳酸锂市场价格在 2024 年 1、2 月份开始筑底企稳，3 月至 4 月有所上升，其中 2024 年 2 月初碳酸锂价格约为 9.65 万元/吨，2024 年 4 月已上涨至约 11.10 万元/吨。由于 2024 年一季度电芯市场价格相对平稳且 3 月份有所回升，因此对于周转较快、通用性较高的电芯物料，期末库存价格与市场价格差异较小，存在减值迹象的可能性较小，故公司 2024 年一季度末，对库存电芯计提的跌价准备较少。

## 2) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司库存商品减值的影响

### ①公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2024 年一季度销售收入变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之①公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对原材料减值的影响”。

由于轻型电动车用锂电池组业务的市场需求状况尚未明显好转，库存商品中早期型号产品或延迟发货的订单产品未来是否能实现销售仍然存在不确定性，该部分库存商品存在减值迹象，但由于产品销售价格的下降幅度有所收窄，因此对该部分库存商品计提的跌价准备较 2023 年度将有所减少。

### ②公司 2024 年一季度原材料变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2024 年一季度碳酸锂市场价格变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之②公司 2024 年一季度原材料变动趋势对原材料减值的影响”。

由于碳酸锂市场价格的变动对下游产品的影响存在滞后性，因此 2024 年一

季度产品销售价格仍然延续 2023 年度的下降趋势，但下降幅度有所收窄。对于前期入库的生产成本较高的库存商品，仍然存在减值迹象，但跌价准备的计提由于受产品销售单价下降幅度收窄影响，计提金额较 2023 年度将有所减少。

### 3) 2024 年一季度存货管理及存货状态

2024 年春节期间，由于个别工作人员失误，导致部分少量物料受潮，性能产生一定程度的损失，公司针对该事项总结问题、采取措施、消除隐患，更加严格的执行库存仓储管理、发货管理、销售确认管理和存货盘点等制度，特别重视对存货库存状态的关注。除上述性能受影响的物料外，公司 2024 年一季度末存货整体上库龄较短、存货状态良好、期后结转正常。

### 4) 2024 年 1 季度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

#### ①原材料和生产成本减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

公司 2024 年一季度原材料存货跌价准备持续增加，主要系在行业状况未明显改善、产品市场价格持续下行的情况下，公司对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料，在存货减值测试时采用的预估处置价格较 23 年底有所下降；对于 2024 年新增的部分瑕疵物料，预估未来被使用的可能性较小，公司基于谨慎性考虑，全额计提了跌价准备。

原材料和生产成本减值测试的计算过程：对于流动性较高的原材料和在产品，按照以所生产的产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备；对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料和在产品，考虑到公司产品定制化的特性，相关材料需满足未来订单规格要求，财务部门将联合设计部门、生产部门和品管部门，根据市场情况对该类物料未来使用的可能性进行分析，按照预计未来处置价对该部分物料进行减值测试，并计提跌价准备。考虑到 2024 年一季度行业市场需求未明显改善、产品销售价格和原材料市场价格仍处于历史低位的实际状况，公司对该部分物料计提了更高比例的存货跌价准备，导致本期末原材料存货跌价准备有所增加。

#### ②库存商品和发出商品减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2024年一季度库存商品和发出商品计提的存货跌价准备金额较小，主要系产品销售价格下降幅度明显收窄，公司在存货减值测试中确定的预估处置价格较23年底下降幅度有限。

库存商品和发出商品减值测试的计算过程：公司财务部分联合设计部门、生产部门和品管部门对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外销售等提出意见，根据订单约定的售价或处置价格对产品进行减值测算，并计提跌价准备。

### ③委托加工物资减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2024年一季度末，公司委托加工物资主要用于新增业务--工商业储能柜业务，该业务在2024年运营顺利，销售业绩稳步提升，且不存在毛利率为负数订单的情形，不存在存货减值迹象。

委托加工物资减值测试的计算过程：按照所生产产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备。

### 5) 2024年第一季度末存货跌价准备的计提与同行业比较分析

项目	2024.03.31 (未经审计)
欣旺达	/
博力威	/
可比公司平均值	/
天宏锂电	2.04%

由于同行业可比公司未披露2024年一季度的存货跌价准备余额及计提数，公司无法获取相关信息进行比较。

2024年一季度末，公司跌价准备计提比例为2.04%，与2023年底相近。公司已按照企业会计准则的规定，对期末存货执行了跌价减值测试并计提了存货跌价准备。

综上所述，公司结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理和存货状态的分析，按照《企业会计准则》和公司相关会计政策规定，于一季度末对存货执行减

值测试并计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

### 问题三、关于预付款项

公司预付款项期末账面价值为 1268.19 万元，较上期末增加 990.92%，其中前五名预付对象期末账面价值为 1098.59 万元。2024 年第一季度末账面价值为 1443.68 万元。

请你公司：

(1) 列示与前五名预付对象是否存在关联关系、发生的交易内容、采购额、预计送货期及期后结转情况等；

(2) 结合生产计划、采购计划、存货管理、在手订单等，说明在收入持续下降的情况下，期末预付款项较期初大幅增长且 2024 年度持续增长的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

(一) 列示与前五名预付对象是否存在关联关系、发生的交易内容、采购额、预计送货期及期后结转情况等

公司 2023 年末预付账款前五名明细如下：

单位：元

预付对象	期末余额	期后已结转金额	是否存在关联关系	发生的交易内容	2023 年采购额 (不含税)
江西远东锂电有限公司	7,965,243.54	7,965,243.54	否	电芯	33,834,831.90
无锡市中强科技有限公司	1,335,823.23	1,335,823.23	否	模具开发预付款	3,037,538.14

预付对象	期末余额	期后已结转金额	是否存在 关联 关系	发生的交易 内容	2023 年采购 额 (不含税)
深圳市比孚新能源科技有限公司	911,228.76	911,228.76	否	电芯	5,611,504.42
杭州衡驰科技有限公司	483,681.96	483,681.96	否	储能业务线束高压盒等	342,083.16
深圳市瑞能实业股份有限公司	289,900.00		否	充放电设备预付款	1,142,477.87
合计	10,985,877.49	10,695,977.49			43,968,345.49

其中：

江西远东锂电有限公司（以下简称“江西远东”）的预付款项 798.52 万元，主要为无锡百越度国际贸易有限公司（以下简称“百越度”）的订单进行备货，2023 年末百越度在手订单为 2,288.66 万元，可以覆盖江西远东大额预付款的备货。截止 2023 年 4 月底，公司已完成百越度的订单交付，故江西远东的预付账款也相应结转完毕。

无锡市中强科技有限公司（以下简称“无锡中强”）系公司的镍片供应商，预付款项用于高速冲压模具，该模具为新型号开发和工艺改进，新模具可形成一体成型镍片，截止 2024 年 4 月底，无锡中强已完成此模具的开模及一体成型镍片的交付。

深圳市比孚新能源科技有限公司（以下简称“深圳比孚”）预付款项 91.12 万元，主要系为百越度的订单进行备货。因百越度订单要求的电芯规格型号不同，公司向不同供应商采购所需的电芯。截止 2024 年 4 月底，公司已完成此部分百越度的订单交付，故深圳比孚的预付账款也相应结转完毕。

杭州衡驰科技有限公司（以下简称“杭州衡驰”）年末预付账款 48.37 万元，系公司为新业务—工商业储能柜产品的投产而新开发的线束高压盒等材料供应商，年末与该供应商的合同含税总金额为 422.63 万元，杭州衡驰已于 2024 年 4 月完成交货 415.86 万元。

深圳市瑞能实业股份有限公司（以下简称“深圳瑞能”）预付款，主要系公司购买三台充放电设备共 45.60 万元，根据合同约定预付深圳瑞能 28.99 万元，截止 2024 年 4 月底，该充放电设备仍在调试中，考虑到相关列示调整对财务报表影响较小，故未调整至其他非流动资产。

（二）结合生产计划、采购计划、存货管理、在手订单等，说明在收入持续下降的情况下，期末预付款项较期初大幅增长且 2024 年度持续增长的原因及合理性。

### 1.公司生产计划和采购计划安排

通常情况下，在通过合同（或订单）谈判确定合作关系，相应的供货范围、技术参数、供货时间等均已明确后，公司即可根据供货范围、技术参数等进行产品设计，生产部门根据设计图纸、BOM 清单、加工工艺文件等生产用技术资料，结合供货时间、前期备货、采购周期、生产周期制定初步生产和采购计划，及时组织安排生产。生产过程中，公司销售人员及时与客户进行沟通协商确定生产进度及交付计划，公司通过生产排班、定期例会等形式在公司内部及时沟通汇报客户订单变化情况，并调整生产及采购计划，确保生产进度、采购计划与客户订单要求的交货周期相匹配。

### 2.公司存货管理

公司已建立了存货管理相关的岗位责任制度，对原材料、包装物、库存商品等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货监督。

同时，公司采购实行集中采购与订单采购相结合的模式，即采用“以产定购+合理库存”的模式进行采购。因此，公司的采购计划主要来自在手订单情况。

### 3.公司在手订单情况

公司 2023 年末和 2024 年 4 月在手订单情况：

单位：万元



在手订单金额	2024年4月20日	2023年12月31日	增长率
动力电池业务	6,106.92	5,829.27	4.76%
工商业储能业务	5,654.69	2,203.27	156.65%
小计	11,761.61	8,032.54	46.42%

根据公司在手订单统计数据，动力电池业务在手订单金额较2023年底增长4.76%，呈现触底企稳态势；工商业储能业务在手订单金额较2023年底增长156.65%。

#### 4.公司2023年末预付款项较期初大幅增长且2024年度持续增长的原因及合理性

2023年末，公司的预付账款金额较大主要系为订单备货所致，且期后前五名的预付账款结转比例97.36%，故2023年末的大额预付款项具有商业合理性。

2024年一季度末公司预付款项为1,443.68万元，主要系预付与募投项目相关的工程款项1,156.93万元，剔除该预付工程款项后且考虑到江西远东2024年信用期由款到发货调整为月结30天后，公司预付账款余额为286.75万元，较2023年末下降了77.39%。

#### 问题四、关于递延所得税资产

公司未经抵销的递延所得税资产期末余额为886.28万元，较上期末增长475.11%。其中本年新增营业收入的税会差异产生的可抵扣暂时性差异为3710.18万元，形成递延所得税资产556.53万元。

请你公司：

结合销售方式、收入确认时点、纳税义务发生时点等，详细说明形成营业收入税会差异的原因及具体情况，并说明相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与前期的会计处理是否一致。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合销售方式、收入确认时点、纳税义务发生时点等，详细说明形成营业收入税会差异的原因及具体情况。

### 1.公司销售方式和收入确认政策

2023 年度公司主营业务为锂离子电池模组，该部分的销售模式为：公司销售模式分直销和贸易两种。公司的产品以向整车厂直销为主，绝大部分产品在国内直接销售，少部分直接销往境外，其中国内销售的客户主要为国内轻型电动车整车厂，该类客户在国内或境外设立整车厂，从公司采购锂离子电池模组并完成整车装配后，将轻型电动车在欧洲、美洲和日韩等国家或地区销售，因此公司产品的终端市场主要在境外；公司少量产品向贸易商销售，贸易模式下，公司将锂电池模组销售给贸易商，贸易商将电池组销售给终端整车厂组装成车或零售门店用于电池组更换。

2023 年度收入确认政策如下：

内销：（1）物流配送：公司根据订单发货，物流公司将产品运到交货地点经客户签收后，此时与商品所有权相关的控制权完全转移给购买方，公司以客户签收的时点作为销售收入确认的时点；（2）公司送货或客户自提：公司已根据合同约定将产品交付给客户，公司于客户签署送货单时确认收入；

外销：公司出口业务采用 FOB、CIF 结算方式的，在产品出库并办理报关出口手续、货物装船后确认销售收入的实现，根据海运提单上注明的装船日期确认收入。

### 2.所得税纳税义务发生时点

根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九条的规定“企业应纳税所得额的计算，以权责发生制为原则，属于当期的收入和费用，不论款项是否收付，均作为当期的收入和费用；不属于当期的收入和费用，即使款项已经在当期收付，均不作为当期的收入和费用。本条例和国务院财政、税务主管部门另有规定的除外。”

同时，根据国税函〔2008〕875号《国家税务总局关于确认企业所得税收入若干问题的通知》的规定“一、除企业所得税法及实施条例另有规定外，企业销

售收入的确认，必须遵循权责发生制原则和实质重于形式原则。（一）企业销售商品同时满足下列条件的，应确认收入的实现：1、商品销售合同已经签订，企业已将商品所有权相关的主要风险和报酬转移给购货方；2、企业对已售出的商品既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有实施有效控制；3、收入的金额能够可靠地计量；4、已发生或将发生的销售方的成本能够可靠地核算。”

公司依据《企业会计准则——基本准则（2014）》的相关规定，对2023年度的营业收入按照权责发生制在恰当时点进行确认。因此，公司收入确认政策与企业所得税法规定的纳税义务时点不存在差异。

### 3.形成营业收入税会差异的原因及具体情况

由于经办人员理解不到位，错误的认为公司本季度增值税申报数据应与前期预报数据保持一致，导致12月份多申报增值税482.32万元，对应“销售收入”3,710.18万元；在所得税汇算清缴编制过程中，公司按照税务师事务所的要求，将所得税纳税申报表收入金额参考2023年度增值税纳税申报表累计收入金额进行确认，导致该部分“销售收入”3,710.18万元计入本期应纳税所得额，而按照公司收入确认时点方式该收入不属于权责发生制下的营业收入，由此产生未来预计可抵扣的暂时性差异，公司按照《企业会计准则第18号—所得税》的相关规定，确认递延所得税资产和所得税费用。

（二）说明相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与前期的会计处理是否一致

公司前期不存在类似事项，本期该事项系偶发事件，主要系有关经办人员的理解错误，并非主观故意，公司管理层对此工作疏忽进行了严肃、认真总结，对相关经办人员进行了批评教育，并加强了对员工的专业培训，强化责任意识，养成细心严谨的工作习惯，杜绝类似问题的再次发生。

因所得税纳税申报表收入金额参考2023年度增值税纳税申报表累计收入金额进行确认，由此产生未来预计可抵扣的暂时性差异，确认递延所得税资产和所得税费用，是符合《企业会计准则》的相关规定的。

## 问题五、关于主要客户、主要供应商

公司本期主要客户年度销售占比 66.67%，较上期增加 10.98 个百分点。其中第一大客户为本年新增，销售金额 6,698.94 万元，占比 23.30%。根据公开信息，第一大客户注册资本 100 万元，员工人数 2 人，所属行业为批发业。

公司本期主要供应商年度采购占比 46.86%。其中第一大供应商为本年新增，采购金额 4,340.95 万元，占比 15.89%。根据公开信息，第一大供应商成立于 2021 年 10 月 25 日，员工人数 1 人。

请你公司：

(1) 结合第一大客户、第一大供应商的注册资本、所属行业、成立时间、员工人数等信息，说明本年新增第一大客户、第一大供应商的原因及合理性，第一大客户、第一大供应商与公司主要股东、实际控制人、董监高等是否存关联关系，与其销售（采购）的内容、定价、结算条款、信用政策等内容，与其他非主要客户、供应商是否存在重大差异；

(2) 结合客户管理内部控制说明公司应对主要客户集中度较高的风险所采取的措施及执行情况。

请年审会计师说明对主要客户、主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

### 【回复】

(一) 结合第一大客户、第一大供应商的注册资本、所属行业、成立时间、员工人数等信息，说明本年新增第一大客户、第一大供应商的原因及合理性，第一大客户、第一大供应商与公司主要股东、实际控制人、董监高等是否存关联关系，与其销售（采购）的内容、定价、结算条款、信用政策等内容，与其他非主要客户、供应商是否存在重大差异；

#### 1.本年新增第一大客户的基本信息、合理性及与其他非主要客户比较

##### (1) 第一大客户基本情况

公司 2023 年第一大客户基本情况如下：

公司名称	无锡百越度国际贸易有限公司
注册资本	100 万人民币
成立时间	2014-04-16
员工人数	小于 50 人
所属行业	电动两轮车制造与销售
关联关系	无锡百越度国际贸易有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

公司名称	江苏晨轩车辆有限公司
注册资本	1000 万人民币
成立时间	2019-12-17
员工人数	小于 50 人
所属行业	电动两轮车制造与销售
关联关系	江苏晨轩车辆有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

(2) 本年新增第一大客户的原因及合理性

无锡百越度国际贸易有限公司与江苏晨轩车辆有限公司为关联方,是公司长期合作客户,公司在北交所上市申报文件及上市后的 2022 年年报、2023 年年报中披露前五大客户销售情况时,对此二者销售额合并计算。合并口径下此二者是公司 2022 年、2021 年及 2020 年前五大客户。客户商业模式为在国内采购电动两轮车组件,委托整车厂进行组装后以自有品牌出口销售,因此注册资本较少且人员较少。2023 年度,公司向该客户销售金额及销售占比上升,主要原因是其终端客户在南美洲电摩市场市场份额进一步增长,门店需求旺盛,订单量有较大幅度增长。

公司在前期披露中使用江苏晨轩车辆有限公司指代合并主体,在 2023 年年报披露中,公司使用了无锡百越度国际贸易有限公司作为代称,公司在信息披露中存在不准确的情形,后续将更加注意信息披露中名称的一致性,并向投资者表示歉意。

(3) 与第一大客户销售（采购）的内容、定价、结算条款、信用政策及与非主要客户情况比较

项目	无锡百越度国际贸易有限公司 及江苏晨轩车辆有限公司	非主要客户普遍情况
销售内容	电动摩托车用锂电池组	电动摩托车用锂电池组
定价	根据成本加成的定价策略，一单一议	根据成本加成的定价策略，一单一议
结算条款	电汇	电汇
信用政策	需方收到货后 40 个工作日	款到发货-月结 55 天不等

注：其他非主要客户对比选样为前二十大（剔除前五大）客户中同样向公司采购电动摩托车用锂电池组的客户

公司与无锡百越度国际贸易有限公司及江苏晨轩车辆有限公司之间的销售内容主要为电动摩托车用锂电池组，公司与其之间的定价方式、结算条款、信用政策等，和其他非主要电动摩托车用锂电池组客户之间并无显著差异。

## 2. 本年新增第一大供应商的基本信息、合理性及与其他非主要客户比较

### (1) 第一大供应商基本情况

公司 2023 年第一大供应商基本情况如下：

公司名称	江西远东锂电有限公司
注册资本	30,000 万人民币
成立时间	2021-10-25
员工人数	小于 50 人
所属行业	锂离子电池及相关产品的研发、制造、销售
关联关系	江西远东锂电有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

### (2) 本年新增第一大供应商的原因及合理性

江西远东锂电有限公司和江西远东电池有限公司同受远东电池有限公司 100% 控股，公司与江西远东电池有限公司有长期合作历史，江西远东电池有限公司是国内知名锂电池生产商，根据工商信息网络查询，其注册资本为 105,302 万元，参保人数为 526 人；江西远东锂电有限公司属于远东控股集团内的销售公

司，因此员工人数较少。2022年9月，因远东电池有限公司集团内部业务调整，公司向江西远东锂电有限公司采购电芯。

江西远东锂电有限公司成立于2021年10月，公司与江西远东锂电有限公司于2022年9月开始交易，2022年度公司向江西远东锂电有限公司与江西远东电池有限公司合计采购1,264.45万元，未进入公司前五大供应商行列。公司对供应商均合并披露，并无披露口径的变化。

2021年江西远东电池有限公司向公司销售电芯2,746.93万元，是公司第三大供应商，占公司采购总额比例8.17%；2022年因供应商产能不足，成本较高等原因，江西远东电池有限公司及江西远东锂电有限公司向公司销售电芯金额有一定下滑，为1,264.45万元；2023年，因远东电池在南美市场具有品牌号召力，公司加大向江西远东锂电有限公司采购，2023年采购金额为4,340.95万元，占采购总额比例为15.89%。

(3) 与第一大供应商采购的内容、定价、结算条款、信用政策及与非主要供应商情况比较

项目	江西远东锂电有限公司	非主要供应商普遍情况
采购内容	电芯	电芯
定价	市场同行询价比较，一单一议	市场同行询价比较，一单一议
结算条款	承兑结算	承兑结算
信用政策	2023年为款到发货，2024年调整为月结30天。	月结30天-60天。

公司向江西远东锂电有限公司主要采购电芯，公司与其之间的定价方式、结算条款，和其他非主要电芯供应商之间并无显著差异。因江西远东锂电有限公司内部管理要求，其对绝大部分客户均要求款到发货，公司与其之间的交易情况具体参见本回复之“问题三、关于预付款项”。2024年，公司与江西远东锂电有限公司的信用期政策已调整为月结30天，与其他非主要供应商情况不存在重大差异。

(二) 结合客户管理内部控制说明公司应对主要客户集中度较高的风险所采取的措施及执行情况。

为应对公司客户集中度较高的情形，公司采取以下措施，并取得了一定的效果：

### 1. 维持现有客户的稳定性，积极开拓新客户

公司通过多年在锂电池模组行业的耕耘，在电动两轮车、电动搬运车用锂电池模组等领域已积累了丰富的产品研发经验，拥有了稳定的客户源。一方面，公司与现有客户的合作状况良好，积极开发老客户新的产品需求；另一方面，公司积极布局工商业储能领域，2024年一季度公司储能业务已实现量产，收入达1,376.28万元，截至2024年4月20日，在手订单为5,654.69万元，公司在储能领域的拓展有助于客户集中度的降低。

### 2. 加大研发投入，提升产品技术水平

公司通过长期技术积累和发展，已培养了一支灵活高效、富有创造力的研发团队，建立了适应公司需求的成熟研发体系。2023年，公司研发人员增长23.53%，新增申请专利6项，取得专利3项，截至本回复出具之日，公司已获授权专利22项，其中发明专利5项。未来，公司也将持续加大研发投入，不断完善研发团队建设，加强研发技术人员的培养，提升公司研发创新能力。

### 3. 按计划落实募集资金项目建设，增加公司先进产能

2024年，公司将按计划建设公司电池模组扩产项目和研发中心建设项目，新项目投产后，将大幅提升产品性能和产能，降低生产成本，进一步提升公司的综合竞争力，从而拓宽公司产品销路、丰富公司产品种类，从而降低对大客户的依赖程度。

## 问题六、关于资产减值损失

公司本期计提资产减值损失143.48万元，同比增加107.62%。其中计提存货跌价损失116.87万元，其他非流动资产减值损失27.45万元，合同资产减值损失-8420.49元。公司称资产减值损失增加原因主要为控股子公司上海蜘蛛网计提长投减值损失102万元。



请你公司：

结合具体项目说明本期计提资产减值损失大幅增加的原因及合理性，并核实年报中披露的资产减值损失金额的披露是否有误。

**【回复】**

（一）结合具体项目说明本期计提资产减值损失大幅增加的原因及合理性。

公司的资产减值损失变动如下：

单位：元

项目	本期金额	上期金额	变动金额
存货跌价损失	1,168,721.34	638,091.60	530,629.74
合同资产减值损失	-8,420.49	-50,415.12	41,994.63
其他非流动资产减值损失	274,498.30	103,405.31	171,092.99
合计	1,434,799.15	691,081.79	743,717.36

资产减值损失增加原因主要为存货跌价损失增加了 53.06 万元，而合同资产减值损失和其他非流动资产减值损失均来自质保金的变动所致，合计变动 21.31 万元，主要来自新增 4 家客户共增加质保金 15.99 万元。

存货跌价损失变动如下：

单位：元

存货类别	2023 年计提存货跌价损失	2022 年计提存货跌价损失	变动金额	变动比例
原材料	943,451.60	502,554.80	440,896.80	87.73%
库存商品	167,701.42	135,536.82	32,164.60	23.73%
发出商品			0.00	
生产成本	57,568.32		57,568.32	100%
合计	1,168,721.34	638,091.61	530,629.73	83.16%

存货跌价损失增加了 53.06 万元，主要来自原材料的存货计提增加所致，原

材料增加 44.09 万元，主要原因为：1、碳酸锂价格年内波动较大，负毛利订单相对增加，导致对应的原材料计提跌价准备。2、部分流动性较低的原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本，经过相关部门确认其可使用情况，按照处置价对该部分原材料进行减值测试，并计提跌价准备。

库存商品和生产成本存货跌价损失增加主要原因为碳酸锂价格年内波动较大，负毛利订单相对增加，因此存货跌价损失有所增加。

(二) 并核实年报中披露的资产减值损失金额的披露是否有误。

披露时误将母公司资产减值损失变动主要原因：控股子公司上海蜘蛛网计提长投减值损失 102 万元，披露为合并层面资产减值损失变动主要原因。

资产减值损失金额变动原因修改为：

资产减值损失的变动主要来自存货跌价损失，变动原因为：1、碳酸锂价格年内波动较大，负毛利订单相对增加，因此存货跌价损失有所增加 2、部分流动性较低的原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本，经过相关部门确认其可使用情况，按照处置价对该部分原材料进行减值测试，并计提跌价准备；合同资产减值损失和其他非流动资产减值损失均来自质保金的变动所致。

#### 问题七、关于年报披露

公司预付款项期末余额为 1268.19 万元，较上期末增加 990.92%；递延所得税资产期末账面价值为 779.15 万元，较上期末增长 417.27%。公司未在年报第四节-财务分析部分解释上述科目变动的的原因。

请你公司：

说明未在年报第四节-财务分析部分解释相关科目变动的的原因，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号——北京证券交易所上市公司年度报告》第二十二的规定，并全面自查年报是否有其他遗漏之处。

【回复】

(一) 说明未在年报第四节-财务分析部分解释相关科目变动的原因，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号——北京证券交易所上市公司年度报告》第二十二条的规定。

查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号——北京证券交易所上市公司年度报告》第二十二条的规定如下：

“对财务报表中主要财务数据进行讨论、分析，可以采用逐年比较、数据列表或其他方式。对与上一年度相比变动达到或超过 30%的重要财务数据或指标，公司应充分解释导致变动的的原因，以便于投资者充分了解其财务状况、经营成果、现金流量及未来变化情况。”

因对《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 53 号——北京证券交易所上市公司年度报告》中“上一年度相比变动达到或超过 30%的重要财务数据或指标”的理解不充分、不到位，公司对部分科目变动原因解释造成了遗漏对此深表歉意。

(二) 全面自查年报是否有其他遗漏之处

经公司自查后，将变动较大的重要财务数据或指标补充列示如下：

单位：元

项目	2023 年末		2022 年末		变动比例%
	金额	占总资产的比重%	金额	占总资产的比重%	
预付账款	12,681,933.19	3.36%	1,162,480.08	0.45%	990.94%
使用权资产	3,786,331.19	1.00%	495,853.01	0.19%	663.60%
递延所得税资产	7,791,512.58	2.06%	1,506,273.54	0.59%	417.27%
合同负债	2,742,215.89	0.73%	1,120,991.50	0.44%	144.62%
租赁负债	2,582,673.41	0.68%	315,892.68	0.12%	717.58%
资本公积	110,017,243.77	29.15%	43,857,633.64	17.08%	150.85%

预付账款：具体参见本回复之“问题三、关于预付款项”。

使用权资产：报告期较上年同期增长 663.60%，主要原因是控股子公司浙江云基慧储能科技有限公司和亚洲能源科技有限公司增加了长期租赁场所所致。

递延所得税资产：具体参见本回复之“问题四、关于递延所得税资产。”

合同负债：报告期较上年同期增长 144.62%，主要原因是客户浙江超威原力能源有限公司预付货款所致。

租赁负债：报告期较上年同期增长 717.58%，主要原因是控股子公司浙江云基慧储能科技有限公司和亚洲能源科技有限公司增加了长期租赁厂房和办公室所致。

资本公积：报告期较上年同期增长 150.85%，主要原因收到上市募集资金所致。



**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于浙江天宏锂电股份有限公司**  
**2023 年年报问询函的回复**

信会师函字[2024]第 ZF239 号

北京证券交易所：

由浙江天宏锂电股份有限公司（以下简称“公司”或“天宏锂电”）转来的贵所下发的《关于对浙江天宏锂电股份有限公司的年报问询函》（以下简称“年报问询函”）奉悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“我们”）作为浙江天宏锂电股份有限公司的 2023 年度审计机构，我们作了认真研究并根据年报问询函的要求对以下事项进行审慎核查，具体情况说明如下：

**1.关于营业收入与毛利率**

公司 2023 年度营业收入 2.87 亿元，同比下降 18.80%，其中电池组业务收入 2.81 亿元，同比下降 17.21%；其他业务收入 653.36 万元，同比下降 55.58%。公司 2024 年第一季度营业收入 9329.52 万元，同比增加 69.59%。

公司 2021-2023 年度综合毛利率分别为 17.60%、16.01%、10.94%。其中电池组近两年毛利率分别为 16.33%、11.05%。

请你公司：

（1）结合行业情况、销售订单量、销售价格等情况，分产品类别说明 2023 年度、2024 年第一季度营业收入较上年同期变动的原因及合理性，并说明变动趋势与同行业可比公司是否一致；

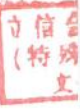
（2）结合问题（1）回复、成本归集等情况，说明公司主要产品及综合毛利率持续下降的原因及合理性，下降趋势在期后是否仍将延续，及公司采取的应对措施。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当。

**【公司回复】**

（一）结合行业情况、销售订单量、销售价格等情况，分产品类别说明 2023 年度、2024 年第一季度营业收入较上年同期变动的原因及合理性。

本期公司营业收入出现一定下滑，2023 年度公司营业收入 28,747.33 万元，同比下降 18.80%，其中主营业务收入 28,093.97 万元，同比下降 17.21%；其他业务收入 653.36 万元，同比下降 55.58%。



公司 2023 年主营业务收入降低主要是受全球经济下行及海外终端市场库存消化不及时影响；公司其他业务收入主要为电芯直接销售及少量其他配件销售，因 2023 年碳酸锂价格下行，电芯供应紧张情势得到缓解，因此公司直接出售电芯减少，其他业务收入降低。

2024 年第一季度，因市场需求初步恢复加之公司积极拓展新业务板块，公司取得营业收入 9,329.52 万元，同比增加 69.59%。其中，主营业务收入 8,789.99 万元，同比上升 60.89%；其他业务收入 539.53 万元，同比上升 1317.06%。

以下对 2023 年度及 2024 年一季度公司主营业务收入变化的原因进行详细分析：

### 1. 公司 2023 年分产品主营业务收入变动情况及原因

#### (1) 公司主要产品类别及收入情况

公司 2023 年分产品类别收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
轻型电动车用锂电池组	12,515.12	22,429.30	-9,914.19	-44.20%
电动摩托车用锂电池组	9,545.56	5,739.27	3,806.29	66.32%
电动搬运车用锂电池组	5,405.30	4,195.81	1,209.48	28.83%
低速四轮车用锂电池模组	306.55	-	306.55	-
电动滑板车用锂电池组	273.29	1,082.34	-809.05	-74.75%
储能型锂电池模组	48.16	485.77	-437.61	-90.09%
合计	28,093.97	33,932.49	-5,838.52	-17.21%

公司 2023 年度主营业务收入相较于 2022 年下降 5,838.32 万元，其中，轻型电动车用锂电池组、电动滑板车用锂电池组和储能型锂电池模组分别下降 9,914.19 万元、809.05 万元和 437.61 万元，是业绩下滑的主要原因。同时，公司 2023 年度电动摩托车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组和低速四轮车用锂电池模组业务增长较快，分别增长了 3,806.29 万元、1,209.48 万元和 306.55 万元，部分弥补了其他产品的业绩下滑。

以下结合主要产品的行业情况、销售订单量、销售价格等情况具体分析。

#### (2) 2023 年度营业收入较上年同期变动的原因及合理性

##### 1) 行业情况

公司的轻型电动车用锂电池组主要应用于电动助力车，主要终端产品面向欧美市场，电动摩托车用锂电池组的终端产品主要用于南美市场的出行代步、短途摩的等应用场景，而电动搬运车用锂电池组则主要应用于国内工业领域。2023 年以来，欧美电动助力车市场需求下滑是公司业绩下降的主要原因。

### ①电动助力车

在骑行文化与政策的双重因素影响下，欧洲长期以来一直是全球电动助力车的主要市场之一。受到地缘政治、通货膨胀、汇率波动以及天气等因素的影响，2023年欧洲电动助力车的景气度承压，欧洲进口电动自行车数量下降。据德国自行车工业协会（ZIV）表示，德国2023年前五个月的电动助力车销量较上一年同期下降了12%。据欧盟统计局数据显示：2023年1-7月，欧盟进口电动自行车数量同比下降15.58%，中低端需求下降尤为明显，中国大陆出口到欧盟的e-Bike数量下降了26.7%。世界自行车行业协会（WBIA）认为由于生活成本上升，消费者支出受到限制，加之下游企业持续去库存化，2023年欧洲市场整体需求放缓。

尽管如此，长期来看，随着阶段性市场不利因素的逐步出清，欧洲市场仍会有正常的行业增长，据Fortune Business Insight于2023年5月发布的报告，全球电动自行车市场规模将从2022年的374.7亿美元增长到2030年的1,197.2亿美元，复合年增长率达15.6%。伴随着欧洲电动两轮车渗透率的不断提高，长期来看欧洲电动两轮车市场或将会释放出更大的发展空间。

### ②电动摩托车

公司的电动摩托车用锂电池组主要应用于南美市场，目前南美市场主要以燃油摩托为主，南美市场电动化比例低、对中国企业关税政策相对友好、政府补贴政策力度高，市场发展潜力较大，目前中国企业已经占据了拉丁美洲约40%的电动摩托车市场。以巴西为例，巴西市场目前电动两轮车保有率还比较低，市场增长较快，根据巴西电动汽车协会数据，2023年巴西轻型电动汽车销量达到近9.4万辆，比2022年增长91%，创历史新高。

### ③电动搬运车

在双碳大背景下，工业车辆近年来呈现环保化、高效化、智能化的发展趋势，由于电动叉车符合国家节能减排、调整能源消费结构的经济政策，叉车电动化是大势所趋。近年来，国家出台多项电动叉车相关政策，鼓励产业升级，向高端化、智能化方向转型，同时为控制排放、减少污染，相关环保政策要求也对叉车产品的排放和技术标准进行了规范，鼓励产业对清洁能源设备的投资。根据尚普咨询数据，2021年我国电动叉车销量为64.4万台，占比58.6%，较2020年提高了5.6个百分点；2022年，电动叉车销量为62.88万台，占比60%；2023年全年，预计电动叉车销量将达到69.6万台，占比60.5%，电动叉车市场正处于快速发展过程中。

④其他：电动滑板车、储能型锂电池、低速四轮车

公司目前尚有电动滑板车、储能型锂电池（主要指便携式储能）及低速四轮车业务，占比较低，2023 年收入合计 628.00 万元，占公司主营业务收入比例为 2.24%。

其中，电动滑板车、便携式储能在 2022 年之前均处于较快增长区间，2023 年度，受全球经济下行、通货膨胀及前期扩张导致库存积压的影响，均出现不同程度的市场回缩。低速四轮车在国内市场规模较大，但是道路安全问题频出，市场空间受到一定限制。

综上，公司的业绩下滑主要受轻型电动车用锂电池组终端市场大环境影响所致，但是轻型电动车用锂电池组行业长期市场预期向好，发展空间较大。同时公司积极迎合电动摩托车和电动搬运车的增长态势，力求在其他细分市场取得增长。

2) 主要变动产品销售价格及销售订单量变动情况

因公司主要产品为定制化的电动两轮车及电动搬运车用锂电池模组，不同产品之间使用的电芯等主要材料数量差别很大，工艺也不尽相同，若以组数和每组单价来计量主要产品的销售订单量和销售单价，则缺乏可比性。因此，此处以电池组的容量作为计量基础，计算各类产品销售的瓦时数和每瓦时单价，可以更直观反应公司主要产品的销量和价格变动，具体情况如下：

单位：万元、kWh

项目	销售收入			销售瓦时数		
	2023 年度	2022 年度	变化率	2023 年度	2022 年度	变化率
轻型电动车用锂电池组	12,515.12	22,429.30	-44.20%	96,026.95	149,242.68	-35.66%
电动摩托车用锂电池组	9,545.56	5,739.27	66.32%	108,214.10	55,163.78	96.17%
电动搬运车用锂电池组	5,405.30	4,195.81	28.83%	55,096.54	40,061.14	37.53%
低速四轮车用锂电池模组	306.55	-	-	7,339.73	-	-
电动滑板车用锂电池组	273.29	1,082.34	-74.75%	2,077.75	7,968.53	-73.93%
储能型锂电池模组	48.16	485.77	-90.09%	458.68	2,579.46	-82.22%
合计	<b>28,093.97</b>	<b>33,932.49</b>	<b>-17.21%</b>	<b>269,213.75</b>	<b>255,015.58</b>	<b>4.66%</b>

单位：元/Wh

项目	每瓦时单价		
	2023 年度	2022 年度	变化率
轻型电动车用锂电池组	1.30	1.50	-13.33%
电动摩托车用锂电池组	0.88	1.04	-15.38%
电动搬运车用锂电池组	0.98	1.05	-6.67%



项目	每瓦时单价		
	2023 年度	2022 年度	变化率
低速四轮车用锂电池模组	0.42	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.32	1.36	-2.94%
储能型锂电池模组	1.05	1.88	-44.15%
合计	1.04	1.33	-21.05%

公司 2023 年度收入同比下降，主要系轻型电动车用锂电池组销售收入下滑所致，2023 年公司轻型电动车用锂电池组销量、单价均有一定下滑，销售瓦时数下降 35.66%、每瓦时单价下降 13.33%，主要原因在于：①公司客户受下游市场需求下降及下游企业压缩存货库存的影响，本期采购下单意愿有所下降，导致本期对部分大客户的销售下滑明显。②受上游碳酸锂价格持续下降影响，公司本期在获知竞争对手降价的情况下，主动与客户协商降价，导致本期销售瓦时单价下滑，进而影响本期销售收入。

为应对轻型电动车用锂电池组业务下滑的不利局面，公司积极拓展电动摩托车和电动搬运车市场，此两类产品销售增长较快。2023 年度电动摩托车用锂电池组销售收入上涨 66.32%，销售瓦时数上涨 96.17%，主要得益于公司主要客户江苏晨轩（无锡百越度）终端南美市场份额有所增长，进而带来采购需求增加，带动本期销售收入上涨。2023 年度公司电动搬运车用锂电池组销售收入上涨 28.83%，销售瓦时数上涨 37.53%，主要系公司客户加力叉车在电动搬运车前期市场开拓方面也有所成效，本期采购需求相应增长。

此外，低速四轮车用锂电池模组、电动滑板车用锂电池组、储能型锂电池模组本期销售收入合计占比较小，其中，低速四轮车用锂电池模组为本年新增业务，增长前景良好，电动滑板车用锂电池组和储能型锂电池模组（主要指便携式储能）业务下降，主要是 2023 年受澳洲电动滑板车终端客户需求不振和便携式储能行业整体下滑的影响。

### （3）同行业上市公司的业绩情况对比

#### 1) 博力威

单位：万元

主要指标	2023 年度	2022 年度	变化率	变化率 —天宏锂电
营业收入-轻型车用锂离子电池	86,411.62	123,150.16	-29.83%	-44.20%
毛利率-轻型车用锂离子电池	16.60%	19.28%	下降 2.68 个百分点	下降 8.63 个百分点
归属母公司净利润-整体	-3,378.02	11,019.22	-130.66%	-63.47%

2023年，博力威的轻型车用锂离子电池业务营业收入下降29.83%，公司的同类产品营业收入下降44.20%，与博力威相比变化趋势相同，幅度略大；博力威的轻型车用锂离子电池业务毛利率下降2.68个百分点，公司同类产品毛利率下降8.63个百分点，与博力威相比变化趋势相同，幅度较大；博力威归母净利润下降130.66%，公司归母净利润下滑63.47%，下滑趋势一致，下滑程度低于博力威。公司与博力威的上述各项财务指标相比，均出现不同程度的下降，体现出行业下滑趋势是普遍存在的。

博力威轻型车用锂离子电池业务收入下滑程度低于公司，主要原因是博力威合并计算了轻型车用锂电池和电动摩托车用锂电池，按照相同口径计算，公司轻型车用锂离子电池业务下降21.68%。

博力威轻型车用锂离子电池毛利率下滑程度低于公司，主要原因在于一方面，博力威作为行业龙头，议价能力更强；另一方面，博力威掌握产业链环节更多，能够自产电芯和BMS系统，受原材料波动影响程度较低，拥有一体化优势。

本期博力威净利润为负，亏损3,378.02万元，而公司净利润为正，主要是因为博力威拥有电芯生产业务而公司没有。根据博力威2023年年度报告，其2023年度资产减值损失为-6,611.39万元，主要是大圆柱电芯前期试产到量产过程成本相对较高，且电池主要原材料价格大幅波动，期末计提跌价增加；公允价值变动收益为-1,793.33万元，主要是远期结汇业务期末公允价值变动。

## 2) 欣旺达

单位：万元

主要指标	2023年度	2022年度	变化率	变化率 —天宏锂电
营业收入-整体	4,786,222.70	5,216,226.93	-8.24%	-18.80%
毛利率-整体	14.60%	13.84%	上升0.76个百分点	下降5.07个百分点
归属母公司净利润-整体	107,619.83	106,801.44	0.77%	-63.47%

公司选择欣旺达作为同行业可比上市公司的主要原因是公司与欣旺达同为以锂离子电池模组的生产制造为主业的公司，A股上市公司中同类公司较少，公司与欣旺达的业务具有一定可比性，但是公司与欣旺达的产品应用领域有一定差别，欣旺达主要营业收入来源于消费类电池和电动汽车电池，主要应用于手机、笔记本电脑、电动汽车、可穿戴设备、电动工具、电动自行车、能源互联网及储能等领域，而公司产品主要应用于电动两轮车领域，导致2023年度公司与欣旺达业绩变化情况产生差异。欣旺达对外披露的按产品类型分类的毛利

率类别为“消费类电池”、“电动汽车电池”、“储能系统类”，与公司业务均难以直接比较，因此此处采用整体毛利率与公司对比。

欣旺达 2023 年年度报告披露：受上游原材料价格大幅下降的影响，报告期内公司实现营业总收入 478.62 亿元，同比下降 8.24%，与之相比，公司营业收入下降 18.80%，变化趋势相同，幅度略大。

欣旺达 2023 年毛利率上升 0.76 个百分点，归母净利润上升 0.77%，公司毛利率下降 5.07 个百分点，净利润下降 63.47%，主要原因在于欣旺达主要营业收入来源于消费类电池和电动汽车电池，与公司的下游行业差别较大。2023 年欣旺达电动汽车类和消费电池毛利率较上年有所上涨，但欣旺达整体毛利率变动较小。

综上所述，公司营业收入变动趋势与同行业上市公司变动趋势基本一致，毛利率、净利润变动趋势与博力威相同，与欣旺达存在一定差异，主要是因为下游行业不同导致。

#### (4) 电动自行车行业其他上游上市公司变化情况

电动自行车行业其他上游上市公司主要有金米特和八方股份，其中，金米特公司作为电动自行车配件生产商，专业从事电动自行车仪表、传感器及其他电气配件的研发设计、制造与销售。而八方股份公司主要从事电踏车（即电动助力车）电机及配套电气系统的研发、生产、销售和技术服务，公司产品主要应用于电动助力车。2023 年公司与电动自行车行业电机等其他电气配件上市企业的营业收入、净利润、毛利率的变化率对比如下：

主要指标	天宏锂电	金米特	八方股份
营业收入	-23.15%	-19.04%	-42.18%
净利润	-65.99%	-47.56%	-75.03%
毛利率	下降 5.07 个百分点	下降 9.48 个百分点	下降 2.36 个百分点

其他电动自行车配件企业中毛利率和收入均大幅下滑，也印证了两轮电动自行车行业在 2023 年整体较为艰难，因此公司的业绩下滑具有一定的合理性。

## 2.公司 2024 年一季度主营业务收入变动情况及原因

### (1) 公司主要产品类别及收入情况

公司 2024 年一季度分产品类别收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年一季度	2023 年一季度	变动金额	变动比例
轻型电动车用锂电池组	2,181.22	2,548.76	-367.54	-14.42%
电动摩托车用锂电池组	3,655.81	1,506.80	2,149.00	142.62%
储能型锂电池模组	1,364.67	0.62	1,364.05	220,197.19%

项目	2024 年一季度	2023 年一季度	变动金额	变动比例
电动搬运车用锂电池组	1,109.12	1,365.09	-255.97	-18.75%
低速四轮车用锂电池模组	454.67	1.06	453.61	42,714.82%
电动滑板车用锂电池组	25.09	40.89	-15.80	-38.65%
合计	<b>8,790.58</b>	<b>5,463.22</b>	<b>3,327.36</b>	<b>60.90%</b>

注：上述季度数据未经审计

公司 2024 年一季度销售收入中：轻型电动车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组及电动滑板车用锂电池组收入有小幅下降，合计下降 639.31 万元；而电动摩托车用锂电池组、储能型锂电池组及低速四轮车用锂电池组销售收入合计增长 3,966.66 万元。2024 年一季度营业收入较上年同期增长 3,327.35 万元、同比增长 60.90%，主要系电动摩托车和储能型锂电池模组增长较快所致。

进一步分析可知，轻型电动车用锂电池组主要受到 2023 年终端市场业务普遍下滑所带来的惯性效应，该趋势在 2024 年第二季度已经出现好转迹象；电动滑板车 2023 年度下降主要受澳洲终端市场需求不足影响，该情况仍将持续一段时间；电动搬运车用锂电池组出现下滑，主要系 2024 年一季度，公司主要搬运车客户加力仓储开年促销，采购多为铅酸蓄电池，锂电池采购有所下滑，目前促销已经基本结束，截止 2024 年 4 月，公司搬运车用锂电池组销售收入已经回升并超过去年同期。

公司电动摩托车用锂电池模组一季度增长 142.62%，主要系电摩业务的终端客户在南美市场新收购了两家电动摩托车品牌，市场份额进一步增加，带动销售收入上涨。

储能型锂电池模组 2024 年一季度销售增长 1,364.05 万元，主要系公司新增 215KWH 工商业储能业务板块，该产品主要应用于中小企业的错峰用电，在峰谷电价差较大的省份，能为企业节省大量电费开支，受到客户的青睐，销售前景明朗。

低速四轮车用锂电池模组销售增长 453.61 万元，主要系公司 2024 年 2 月新增客户浙江元通汽车零部件有限公司及 2023 年 9 月新增客户浙江超威原力能源有限公司低速四轮车订单需求所致。公司目前与客户的订单仍在执行当中，后续订单将视市场环境决定。

(2) 主要变动产品销售价格及销售订单量变动情况

单位：万元、kWh

项目	销售收入			销售瓦时数		
	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率
轻型电动车用锂电池组	2,181.22	2,548.76	-14.42%	18,219.62	19,521.55	-6.67%
电动摩托车用锂电池组	3,655.81	1,506.80	142.62%	49,292.94	16,482.63	199.06%
电动搬运车用锂电池组	1,109.12	1,365.09	-18.75%	13,140.16	13,526.37	-2.86%
储能型锂电池模组	1,376.28	0.62	222,070.34%	11,573.62	5.12	225,947.19%
低速四轮车用锂电池模组	454.67	1.06	42,714.82%	10,271.90	8.06	127,279.74%
电动滑板车用锂电池组	25.09	40.89	-38.65%	274.15	345.84	-20.73%

单位：元/Wh

项目	每瓦时单价		
	2024年 一季度	2023年 一季度	变化率
轻型电动车用锂电池组	1.20	1.31	-8.40%
电动摩托车用锂电池组	0.74	0.91	-18.68%
电动搬运车用锂电池组	0.84	1.01	-16.83%
储能型锂电池模组	1.19	1.21	-1.65%
电动滑板车用锂电池组	0.92	1.18	-22.03%
低速四轮车用锂电池模组	0.44	1.32	-66.67%

注：上述季度数据未经审计

2024年一季度，公司轻型电动车用锂电池组相对稳定，销售瓦时数同比下降6.67%，公司电动摩托车用锂电池模组、储能型锂电池模组及低速四轮车用锂电池模组销售收入增长较快，主要是得益于销量的上升。但是与去年同期相比，受上游碳酸锂价格下降影响，各类产品销售单价均有一定下降。

2024年一季度，轻型电动车用锂电池组单价下降8.40%，下降幅度较低，而电动摩托车用锂电池组及电动搬运车用锂电池组单价下降18.68%和16.83%，下降幅度较高，主要原因在于轻型电动车用锂电池模组销售量较大，型号多样，使用的电芯覆盖国产各个型号电芯和进口电芯如三星、LG电芯，国产电芯的价格降幅较大，频率较高，进口电芯的降价幅度小，频率较低。电动摩托车用锂电池组主要采用方形铝壳电芯和圆柱电芯两种，都是国产电芯，降价幅度较大。电动搬运车用锂电池组主要采用磷酸铁锂电芯，2023年，磷酸铁锂电芯降幅较大，同时市场竞争激烈。

公司电动滑板车用锂电池组主要向欧美和澳洲销售，最终消费者是个人消费者，产品主要用于高端休闲娱乐。定制化程度相对较高，销售量较小，定价依据主要根据原材料价格和客户要求生产，不同要求的产品，价格相差较大。

公司 2024 年一季度储能型锂电池模组主要是指 215KWH 工商业储能柜的销售，属于新产品，2023 年无此产品销售。而 2023 年一季度的储能型产品主要是家储类产品，销售价格较为接近，但是分属不同产品，工艺也并不相同。因此难以直接比较。

公司低速四轮车用锂电池模组为 2023 年新产品，2023 年一季度为样品订单，2024 年为批量订单，因此单价变化幅度较大。

### (3) 同行业上市公司的业绩情况

公司 2024 年一季度主要财务指标比上年同期变化率，与同行业可比公司博力威、欣旺达以及电动自行车行业电机电气配件上市企业八方股份比较情况如下：

项目	天宏锂电	博力威	欣旺达	八方股份
营业收入	69.59%	-27.32%	4.74%	-34.50%
归属于上市公司股东的净利润	-52.06%	-281.61%	293.45%	-64.50%
归属于上市公司股东扣非后净利润	7.99%	-489.54%	212.89%	-58.15%

注：各公司上述季度数据均未经审计

2024 年一季度，公司电摩业务的终端客户在南美市场份额的进一步增加带动公司电摩业务收入的增长，同时新增业务板块——储能型锂电池模组和低速四轮车用锂电池模组的销售增长也带动公司收入的增长，因此公司销售增长明显，同比上升 69.59%，优于同行业可比公司。

2024 年一季度，得益于公司销售规模增长，公司扣非后归母净利润同比增长 7.99%，而博力威、八方股份同期利润大幅下滑，博力威收入下降原因主要系轻型电动车市场延续 2023 年惯性下滑，收入下滑，毛利率下滑所致；八方股份收入下滑原因主要系终端市场需求疲软，销售订单下降。欣旺达同期利润大幅上升，变动趋势与博力威、八方股份不同，欣旺达收入上涨主要系欣旺达笔记本锂电池客户正在逐渐放量。总体来看，全球两轮车市场还在延续 2023 年的惯性下滑，销售收入下降，毛利率下滑，但锂电整体行业景气度有所回升。

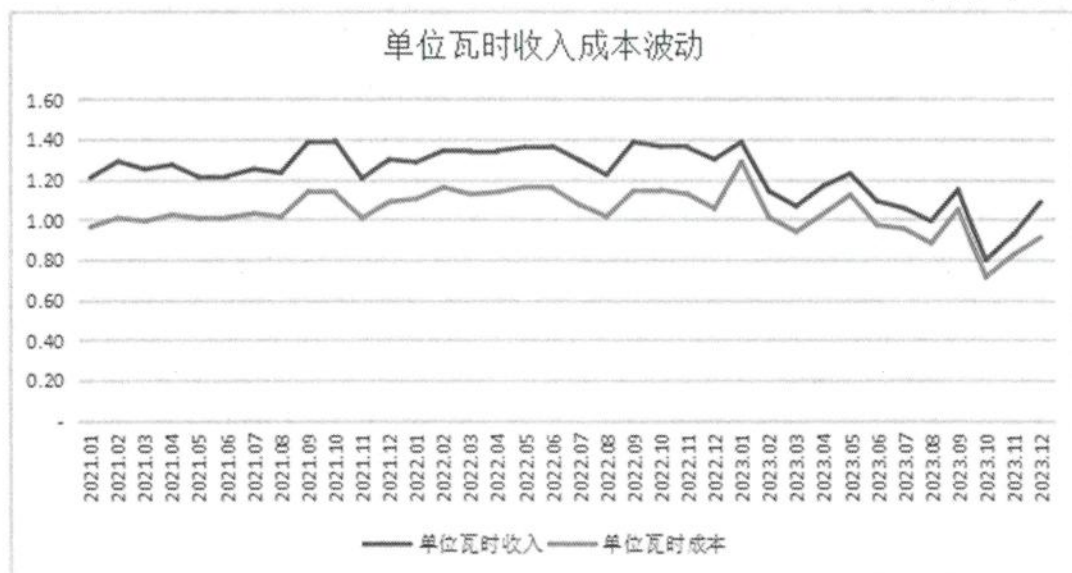
综上所述，公司 2024 年一季度业绩整体向好，电动摩托车用锂电池组、低速四轮车用锂电池组及储能锂电池组业务的增长表现亮眼，营收增长优于同行，利润水平稳定向上，而同行业可比上市公司同期利润则有涨有跌，变化幅度则相对较大。

(二) 结合问题(1)回复、成本归集等情况,说明公司主要产品及综合毛利率持续下降的原因及合理性,下降趋势在期后是否仍将延续。

### 1.公司综合毛利率变化情况

2021年至2023年,公司产品单位瓦时价格及成本的变动情况如下所示:

单位:元/Wh



注:若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况,这些差异均为四舍五入所致

公司销售单价和单位成本变动趋势一致,整体而言,2021年至2022年,公司销售单价和单位成本的波动较小,之间的差距大致稳定,2023年处于振荡下降趋势,但是销售单价下降幅度大于单位成本,全年销售平均瓦时单价由2022年的1.33元/Wh下降至2023年的1.04元/Wh,下降21.52%,公司销售的产品的全年平均瓦时成本由2022年的1.11元/Wh下降至2023年的0.93元/Wh,下降16.30%,故而整体毛利率下降。

公司单位成本下降的原因在于:公司采购的主要是三元锂离子电芯,三元锂离子电芯成本中三元正极原材料成本占比较高,碳酸锂是三元正极的重要原材料,近年碳酸锂价格变动情况如下所示:



由上图所示，碳酸锂价格 2023 年初 40 万元/吨-50 万元/吨，2024 年初 10 万元/吨，碳酸锂价格 2023 年内下降幅度较大，带动公司原材料成本降低，公司单位成本变动趋势与碳酸锂价格变动趋势基本保持同步，2023 年 11-12 月单位瓦时成本与大宗商品波动趋势略有差异主要系 2023 年四季度进口电芯（价格高于国产电芯）的领用占比有所提升，使得第四季度单位瓦时成本有所上升。2024 年以来碳酸锂价格总体趋于平稳，公司产品成本也趋于稳定。

公司产品单价下降的原因在于：其一，2023 年，受全球经济下行、通货膨胀及海外市场库存积压影响，电动两轮车出口市场整体萎缩，根据中国海关总署及艾瑞咨询数据，中国电动两轮车 2023 年出口金额及数量分别同比下降 6.6% 和 9.3%，市场需求不足导致产品单价下降；其二，行业竞争加剧，受同行业竞争对手降价影响，公司产品价格同步降低；其三，上游原材料价格下降，带动全产业链价格同步下降。

## 2.公司 2021-2023 年年度分产品毛利率变动情况及原因

### (1) 分产品毛利率及变动情况

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年相对于 2022 年毛利率 变化率	2022 年相对于 2021 年毛利率 变化率
轻型电动车用锂电池组	7.16%	15.79%	19.13%	降低 8.63 个百分点	降低 3.34 个百分点
电动摩托车用锂电池组	11.82%	13.03%	10.80%	降低 1.21 个百分点	增加 2.23 个百分点
电动搬运车用锂电池组	19.25%	24.27%	20.26%	降低 5.02 个百分点	增加 4.01 个百分点
低速四轮车用锂电池模组	1.85%	-	-	增加 1.85 个百分点	-



项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年相对于 2022 年毛利率 变化率	2022 年相对于 2021 年毛利率 变化率
电动滑板车用锂电池组	10.48%	14.75%	16.87%	降低 4.27 个百分点	降低 2.12 个百分点
储能型锂电池模组	11.45%	15.05%	24.83%	降低 3.60 个百分点	降低 9.78 个百分点
合计	11.05%	16.33%	17.60%	降低 5.28 个百分 点	降低 1.27 个百分点

除新增业务低速四轮车用锂电池模组以外，2023 年度各类产品毛利率均有下降，轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组、电动滑板车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组及储能型锂电池模组毛利率分别下降 8.63 个百分点、1.21 个百分点、4.27 个百分点、5.02 个百分点及 3.60 个百分点。其中，2023 年度轻型电动车用锂电池组毛利率的下降是公司毛利率下降的主要原因。

## (2) 分产品单价及单位成本对毛利率的变动影响分析

### 1) 2022 年与 2021 年对比情况

单位：元/Wh

项目	2022 年度		2021 年度		变化率	
	单位瓦时单 价	单位瓦时成 本	单位瓦时单 价	单位瓦时成 本	单位瓦时单 价	单位瓦时成 本
轻型电动车用锂电池组	1.5	1.27	1.47	1.19	2.04%	6.72%
电动摩托车用锂电池组	1.04	0.9	0.92	0.82	13.04%	9.76%
电动搬运车用锂电池组	1.05	0.79	0.94	0.75	11.70%	5.33%
低速四轮车用锂电池模组	-	-	-	-	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.36	1.16	1.4	1.16	-2.86%	0.00%
储能型锂电池模组	1.88	1.6	1.42	1.07	32.39%	49.53%

2021 年至 2022 年上半年，上游碳酸锂价格持续上涨，2022 年下半年则维持高位震荡。受此影响，电芯价格水涨船高，公司电芯采购价格从 2021 年每瓦时 0.72 元上涨为 2022 年每瓦时 0.89 元，上升 23.61%，而电芯是公司最主要原材料，占成本 70%左右，尽管公司通过提前备货、加强成本控制等手段，但是除电动滑板车用锂电池组以外，公司各主要产品的单位瓦时单价和单位瓦时成本均有不同程度上升。由上表可见，占公司 2022 年主营业务收入 66.10%的轻型电动车用锂电池组单价由 1.47 元/Wh 上升至 1.50/Wh，上升 2.04%，而单位成本由 1.19/Wh 上升至 1.27/Wh，上升 6.72%，是公司毛利率下降的主要原因。其他方面，电动摩托车用锂电池组，单价上升 13.04%，单位成本上升 9.76%；电动

搬运车用锂电池组，单价上升 11.70%，单位成本上升 5.33%，二者毛利率均有小幅上升，但合计销售占比为 29.28%，不能完全抵消轻型电动车用锂电池组毛利下降的影响。电动滑板车单价下降 2.85%，单位成本基本持平；储能型锂电池组，单价上升 32.39%，单位成本上升 49.53%；，二者合计销售占比较小，对毛利率影响不大。

2022 年度，公司综合毛利率小幅下降，主要原因是原材料价格上涨向下游传导具有滞后性，且 2022 年电动助力车终端需求增速放缓，导致对锂电池模组需求减少，各 PACK 厂价格竞争激烈。

## 2) 2023 年与 2022 年对比情况

单位：元/Wh

项目	2023 年度		2022 年度		变化率	
	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本	单位瓦时 单价	单位瓦时 成本
轻型电动车用锂电池组	1.3	1.21	1.5	1.27	-13.33%	-4.72%
电动摩托车用锂电池组	0.88	0.78	1.04	0.9	-15.38%	-13.33%
电动搬运车用锂电池组	0.98	0.79	1.05	0.79	-6.67%	0.00%
低速四轮车用锂电池模组	0.42	0.41	-	-	-	-
电动滑板车用锂电池组	1.32	1.18	1.36	1.16	-2.94%	1.72%
储能型锂电池模组	1.05	0.93	1.88	1.6	-44.15%	-41.88%

由上表可见，2023 年度，公司主要产品单位瓦时价格和单位瓦时成本均普遍下降，且单价下降幅度更大，其中，轻型电动车用锂电池组单价下降 13.33%，单位成本下降 4.72%；电动摩托车用锂电池组单价下降 15.38%，单位成本下降 13.33%；电动搬运车用锂电池组单价下降 6.67%，单位成本保持稳定，三者合计销售额占主营业务收入比例为 97.76%。其他方面，电动滑板车用锂电池组单价下降 2.94%，单位成本上升 1.72%，储能型锂电池模组单价下降 44.14%，单位成本下降 41.87%，但销售占比较小，对毛利率影响不大。

2023 年度，公司毛利率下滑主要系单位瓦时单价下滑引起，单价下滑主要原因系①因行业竞争加剧，受同行业竞争对手降价影响，公司产品价格也同步降低；②受本期材料价格下行影响，本期主要产品单价都呈现下降趋势，与材

料波动趋势同向。

### 3.公司 2024 年一季度毛利率及变动情况

分产品毛利率及变动情况：

项目	2024 年一季度	2023 年一季度	毛利率变化率
轻型电动车用锂电池组	6.79%	8.40%	降低 1.61 个百分点
电动摩托车用锂电池组	9.45%	10.92%	降低 1.47 个百分点
电动滑板车用锂电池组	19.45%	5.46%	增加 13.99 个百分点
电动搬运车用锂电池组	17.05%	18.39%	降低 1.34 个百分点
储能型锂电池模组	18.34%	28.18%	降低 9.84 个百分点
低速四轮车用锂电池模组	1.54%	22.86%	降低 21.32 个百分点
合计	10.76%	11.57%	降低 0.82 个百分点

注：上述季度数据未经审计

由上表可见，2024 年一季度公司各类产品毛利率同比变化整体相对稳定，其中，主要产品轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组、电动搬运车用锂电池组和储能型锂电池模组毛利率均有一定程度的下降，下降幅度有不同。

轻型电动车用锂电池组、电动摩托车用锂电池组和电动搬运车用锂电池组为公司主要产品，销售量较大，市场价格透明，毛利率变化较小，分别下降 1.61 个百分点、1.47 个百分点和 1.34 个百分点。而电动滑板车用锂电池组主要向欧美和澳洲销售，最终消费者是个人消费者，产品主要用于高端休闲娱乐。定制化程度相对较高，销售量较小，市场透明度低，根据特殊要求定制产品，价格波动较大，所以毛利率波动较大。2023 年一季度储能型锂电池模组产品为家用储能产品，2024 年一季度销售的则是工商业储能产品，因此毛利率差异较大。公司低速四轮车用锂电池模组为 2023 年新产品，2023 年一季度为样品订单，2024 年一季度为批量生产订单，因此毛利率变化较大。

虽然各类产品毛利率存在差异，但是因为毛利率相对较高的储能型锂电池模组和电动摩托车用锂电池组的销售占比分别由 0.01%和 27.58%上升至 15.64%和 41.53%，而毛利率相对较低的轻型电动车用锂电池组销售占比由 46.65%下降至 24.78%，因此整体毛利率变化幅度不大，仅下降 0.82 个百分点，此外电动滑板车用锂电池组和低速四轮车用锂电池模组的销售占比较低，对总体毛利率影响不大。

综上，公司 2021 年至 2022 年期间毛利率相对稳定，2023 年较 2022 年毛利率下降幅度较大，2024 年一季度由于 2023 年底以来碳酸锂价格总体趋于平稳毛利率变动率开始趋于稳定，毛利率整体变化也开始触底。同时，储能型锂电池模组，随着新产品 215KWH 工商业储能的推出，毛利率贡献也随之变大。后续，

随着原材料价格保持稳定，公司采取各项措施的效果逐渐显现，2024 年二季度，公司毛利率预计将逐步回升。

#### **4.下降趋势在期后是否仍将延续**

2024 年，随着上游碳酸锂价格变动趋稳及下游需求逐渐恢复，公司毛利率变动已趋于稳定，2024 年 4 月毛利率相较于 2024 年一季度，上升 1.26 个百分点，预计二季度毛利率将逐渐上升。

#### **5.公司采取的应对措施**

随着锂离子电芯价格趋于平稳，公司毛利率也将趋于平稳，从 2024 年二季度开始，公司毛利率将逐步回升。针对业绩和毛利率的下滑，公司采取了以下措施：

##### **(1) 积极拓展新客户**

动力型锂电池模组业务：2024 年一季度公司拓展新客户共 18 家，对应收入金额 522.54 万元，占动力模组业务销售金额的 6.54%。

工商业储能业务：2024 年公司积极布局工商业储能领域，接洽储能柜客户 8 家，截止 2024 年 4 月 20 日公司意向客户订单 7,163.00 万元、在手订单 5,654.69 万元，为 2024 年全年营收目标的实现提供了有力保障。

##### **(2) 研发新产品**

2023 年下半年，公司着力研发新型 215KWH 储能柜产品，并于 2024 年开始批量出货，一季度已实现销售收入 1,361.35 万元，公司预计 2024 年储能柜业务将成为公司除动力电池业务以外的另一个重要盈利增长点。

##### **(3) 加强成本管控**

2024 年，公司一方面提高采购部降本绩效考核目标，压实降本目标，量化降本任务，明确降本责任；另一方面要求生产部门切实提高效率，缩短工时，提高生产周转速度，优化流程，改进工艺，不断提高产品品质，降低售后返修率，提升产品口碑。

#### **【年审会计师回复】**

##### **1、核查过程：**

针对以上事项，我们在执行 2023 年度财务报表审计中实施的程序包括（但不限于）：

(1) 了解和评价管理层与收入、成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 选取样本检查 2023 年度销售合同，识别与收入确认相关的合同条款和条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(3) 向 2023 年度主要客户函证销售收入的发生额和应收账款余额；

(4) 针对客户采取抽样方式检查与 2023 年度收入确认相关的支持性文件，包括客户的销售合同或订单、出库单、物流单等；

(5) 对 2023 年度资产负债表日前后确认的销售收入做截止性测试，选取样本核对客户确认的签收单及物流单据等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

(6) 结合产品类型对收入及毛利情况执行分析，判断 2023 年度收入金额是否出现异常波动的情况；

(7) 了解生产流程及主要产品变化情况，了解和测试成本核算流程及方法、成本归集和分配是否合理，计算是否准确；

(8) 获取了公司 2023 年原材料明细表和原材料收发存明细表，分析主要原材料的结构及其变动的合理性，并对原材料发出执行计价测试；

(9) 获取了公司 2023 年库存商品收发存明细表，结合公司存货管理制度，分析各期末存货结存情况的合理性，并对库存商品发出执行计价测试

(10) 对公司 2023 年度主要供应商采购额及应付账款余额执行函证程序；

(11) 对公司 2023 年度主要产品的单位成本执行年度比较分析，判断主要产品营业成本的结转金额是否准确。

## 2、核查结论：

基于上述程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司在 2023 年度营业收入、营业成本的确认方面不存在重大错报，相关审计证据充分恰当。

## 2.关于存货

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货账面余额为 6994.77 万元,较上期末增加 66.98%。其中原材料增加 1.91%，库存商品增加 810.02%，生产成本增加 35.89%，委托加工物资增加 4536.12%。公司称存货增加原因为本期期末公司储能业务订单增加，交货时间较紧，原材料采购增加。截至 2024 年 3 月 31 日，公司存货账面余额为 8003.30 万元。

公司于 2023 年计提存货跌价准备 116.87 万元，其中对原材料计提跌价准备 94.35 万元，对库存商品计提跌价准备 16.77 万元，对生产成本计提跌价准备 5.76 万元。公司于 2024 年第一季度计提资产减值损失 32.57 万元，同比增加 362.26%。

请你公司：

(1) 结合行业情况、在手订单、期后销售等情况，说明存货大幅增加的原因及合理性，是否存在积压、滞销等情况，年报中披露的存货增长原因是否有误；

(2) 说明存货期末盘点情况，包括但不限于盘点时间、盘点人员、盘点比例、账实相符情况等；

(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分类说明判断存货存在减值迹象的依据、可变现净值的计算过程，说明 2023 年、2024 年第一季度存货跌价准备的计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

(一) 结合行业情况、在手订单、期后销售等情况，说明存货大幅增加的原因及合理性

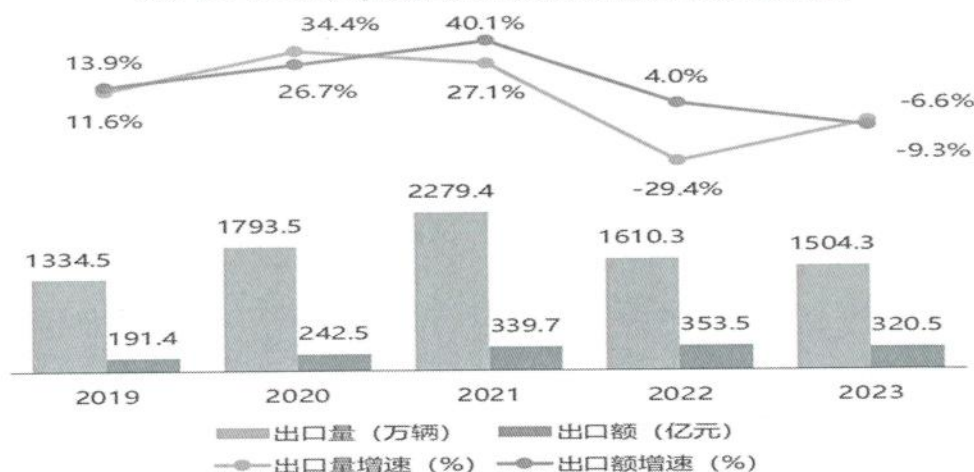
#### 1、公司所属行业发展状况

随着锂电池模组产能的不断提高以及应用领域的不断拓展，已在原先工具、灯具、两轮车、三轮车、滑板车、扫地机和吸尘器等领域基础上，出现了机器人、无人机、供电侧厂区微型工商储等新领域的规模化、商业化应用，锂离子电池模组行业的发展具有较为广阔的市场空间。

##### (1) 动力型锂电池模组行业发展状况

2021 年疫情导致海外两轮电动车市场火爆，相应带动中国两轮电动车出口量剧增，高峰期过后市场回归正常，根据艾瑞咨询数据统计 2023 年中国两轮电动车整车出口量为 1,504.3 万辆，出口额为 320.5 亿元，同比下降 6.6%和 9.3%（详见下图）。但全球电动自行车市场稳步增长的长期发展势头不变，据 Fortune Business Insight 于 2023 年 5 月发布的报告，全球电动自行车市场规模将从 2022 年的 374.7 亿美元增长到 2030 年的 1,197.2 亿美元，复合年增长率达 15.6%。同时，伴随着欧洲电动两轮车渗透率的不断提高，长期来看欧洲电动两轮车市场或将会释放出更大的发展空间。另外，根据恒州博智研究出版的《2024-2030 年全球与中国电动摩托车锂电池市场调研及发展趋势分析报告》，2022 年全球电动摩托车锂电池市场销售额达到了 249.46 百万美元，预计 2030 年将达到 635.63 百万美元，年复合增长率（CAGR）为 13.63%，电动摩托车市场仍有较大的增量空间。

2019-2023中国两轮电动车整车出口规模



## (2) 工商业储能领域的行业发展状况

根据中信期货 2024 年全球储能市场分析显示，2023 年中国储能招标需求旺盛，2024 年开局良好。2023 年全年累计招标 60GW/159GWh，全年储能中标 22.7GW/65.7GWh，同比增长 257%/383%；2023 年中国新增新型储能装机量为 21.5GW/46.6GWh，同比+193%/+194%。

受益于光伏增长，发电侧储能需求将持续发力，带动整体储能需求持续上行，2024 年中国储能有望持续高增。2024-2026 年，中国储能装机容量预期 74/105/162GWh，同比+55%/+42%/+54%。

(注：GW/GWh 是描述储能设备的两种参数，其中 GW 是功率单位，GWh 是能量单位。GW 通常用来表示设备的功率规模，即设备每小时可以产生或消耗的能量；而 GWh 则用来表示设备的能量规模，即设备在一段时间内（如一小时）实际储存或使用的能量的量。这两个参数共同描述了储能设备的性能和容量。)

## 2、公司在手订单情况

单位：万元

在手订单金额	2024 年 4 月 20 日	2023 年 12 月 31 日
动力电池业务	6,106.92	5,829.27
工商业储能业务	5,654.69	2,203.27
小计	11,761.61	8,032.54

2023 年底，公司在手订单金额为 8,032.54 万元，在手订单覆盖率（在手订单金额/期末存货余额）为 114.84%。公司期后在手订单充足，为公司后续经营业绩的持续稳定提供保障。

### 3、公司存货期后结转/销售情况

单位：万元

项目	2023.12.31 账面余额	截至 2024.5.24 已结转/ 已销售金额	期后结转比例
原材料	3,667.12	2,255.25	61.50%
库存商品	1,445.24	1,025.17	70.93%
发出商品	22.04	16.87	76.56%
生产成本	446.64	392.96	87.98%
委托加工物资	1,413.73	1,089.40	77.06%
合计	6,994.77	4,779.65	68.33%

由上表可见，公司 2023 年底存货主要为原材料、库存商品及委托加工物资。其中原材料主要为电芯、保护板及外壳，原材料账面余额为 3,667.12 万元，截止 2024 年 5 月 24 日已结转 2,255.25 万元，结转比例为 61.50%，与 2021 年、2022 年期后 5 月末原材料期后结转率 61.95%和 50.33% 相近，公司根据市场行情及客户需求备货具备合理性，且已按照会计政策计提存货跌价准备；公司库存商品及委托加工物资期后结存比例分别为 70.93%和 77.06%，结转比例较高。

公司 2023 年底存货期后销售/结转比例整体较高，不存在存货积压、滞销等情况。

### 4、公司 2023 年底存货大幅增长的原因及合理性

公司 2023 年底存货余额较上年度变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023.12.31 账面余额	2022.12.31 账面余额	变动额	变动比例 (%)
原材料	3,667.12	3,598.40	68.72	1.91
库存商品	1,445.24	158.81	1,286.43	810.04
发出商品	22.04	72.60	-50.57	-69.66
生产成本	446.64	328.67	117.97	35.89
委托加工物资	1,413.73	30.49	1,383.23	4,536.67
合计	6,994.77	4,188.99	2,805.78	66.98

公司年报中披露的存货增长原因有误，存货大幅增长主要系库存商品及委托加工物资影响所致。



(1) 库存商品增长的原因分析

公司产品生产为订单式生产，期末库存商品均有订单覆盖，2022年12月开始，电芯上游原材料碳酸锂价格从50-60万元/吨高位进入下行通道，市场普遍预期2023年度碳酸锂价格将继续下行，故客户为降低采购成本，收紧了下单频率，期末库存商品处于历史低位。2023年底碳酸锂价格触底企稳，已经降至10万元/吨左右，市场对2024年碳酸锂价格继续下行的预期不足，客户下单频率较2022年底明显增长，故2023年底订单对应的库存商品备货量较上期有所增长。

(2) 委托加工物资增长的原因分析

2023年底委托加工物资库存较大，主要系公司为新增工商业储能柜业务的生产进行备料所致，其中2023年末储能柜在手订单为2,203.27万元，年末委托加工物资--储能柜业务金额为1,413.00万元，故委外加工物资增长符合公司业务实际情况。

(二) 说明存货期末盘点情况，包括但不限于盘点时间、盘点人员、盘点比例、账实相符情况等

公司制定了较为规范的库存管理制度，以保障存货实物的安全，2023年底公司对存货实施盘点，具体盘点情况如下表：

项目	2023年底厂区盘点情况
盘点计划	仓管人员、生产管理人员及财务人员参与存货盘点工作，并在盘点前制定完整的盘点计划，明确盘点范围、盘点时间、盘点地点、盘点人员及分工、盘点方法
盘点范围	原材料、生产成本、库存商品
盘点方法	仓库人员先进行全盘；财务人员再进行监盘，监盘时对电芯、充电器、库存商品、在产品主材全盘，保护板、外壳、辅料等抽盘。
存货金额	6,994.77万元， 其中各公司厂区存货金额5,559.00万元，委托加工物资和发出商品金额1,435.76万元。
盘点金额	5,559.00万元
盘点比例	仓库盘点比例100.00%。
盘点时间	2024年1月2日对公司厂区库存存货进行盘点
盘点地点	各类仓库，生产车间

盘点人员	仓库人员、生产管理人员、财务人员
盘点程序	①公司制定母子公司期末存货的盘点计划，包括存货盘点范围、盘点方法、人员分工及时间安排等事项；②在盘点过程中停止生产、收发等存货移动；③仓库各区域责任人用扫码枪将实盘数据扫入系统，无法用扫码枪扫入的物料手工登记后，仓管从管理系统中导出全部库存数据生成盘点表，在电子表格中手动匹配上各物料的仓位，打印后再次核对确认签字形成自盘表，由仓库留存档案；④仓管在自盘结束后，打印各区域物料结存，交由公司财务人员监盘，监盘过程中，财务人员同时检查盘点存货状态及数量；⑤财务监盘时对电芯、充电器、库存商品、在产品主材全盘，保护板、外壳、辅料等抽盘。全盘的物料按照仓位依次盘点，抽盘的物料由财务人员指定任一物料进行盘点，一人进行点数，另一人进行记录；⑥盘点结束前，再次检查现场及盘点表，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；⑦公司财务人员对存货盘点表与系统中期末结存数据进行核对，形成存货盘点记录，并由财务留存档案。
盘点结果	公司财务人员对存货盘点表与系统中期末结存数据核对差异，差异数据进行核实并处理，按实际业务情况调整后账实相符。

(三) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分类别说明判断存货存在减值迹象的依据、可变现净值的计算过程，说明 2023 年、2024 年第一季度存货跌价准备的计提是否充分

### 1、2023 年存货跌价准备计提的充分性

#### (1) 2023 年分类别存货及存货跌价准备情况

单位：万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	3,667.12	114.69	3,552.43	3,598.40	72.05	3,526.35
库存商品	1,445.24	26.71	1,418.53	158.81	13.55	145.26
发出商品	22.04		22.04	72.60		72.60
生产成本	446.64	5.76	440.88	328.67		328.67
委托加工物资	1,413.73		1,413.73	30.49		30.49
合计	6,994.77	147.16	6,847.61	4,188.99	85.61	4,103.38

2023 年存货跌价准备计提比例为 2.10%，与 2022 年底存货跌价准备计提比例 2.04%之间差异较小。

(2) 2023 年存货分类别的跌价准备计提情况

单位：万元

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	72.05	94.35		51.71		114.69
库存商品	13.55	16.77		3.61		26.71
生产成本		5.76		-		5.76
合计	85.61	116.87		55.32		147.16

2023 年存货跌价准备的计提主要来自于原材料和库存商品，其计提金额占当期跌价准备计提总额的比例分别为 80.73%和 14.35%。其中原材料计提金额较多，主要系受行业状况变动影响，部分物料由于消耗周期变长、库龄增加导致存货跌价准备计提比例较高所致。

而委托加工物资主要系公司 2023 年底为履行工商业储能柜业务销售订单而储备的相关物料，该部分存货均有销售订单对应，并已按照公司会计政策执行了相应的减值测试，不存在存货减值迹象，因此，公司未对期末委托加工物资计提跌价准备。

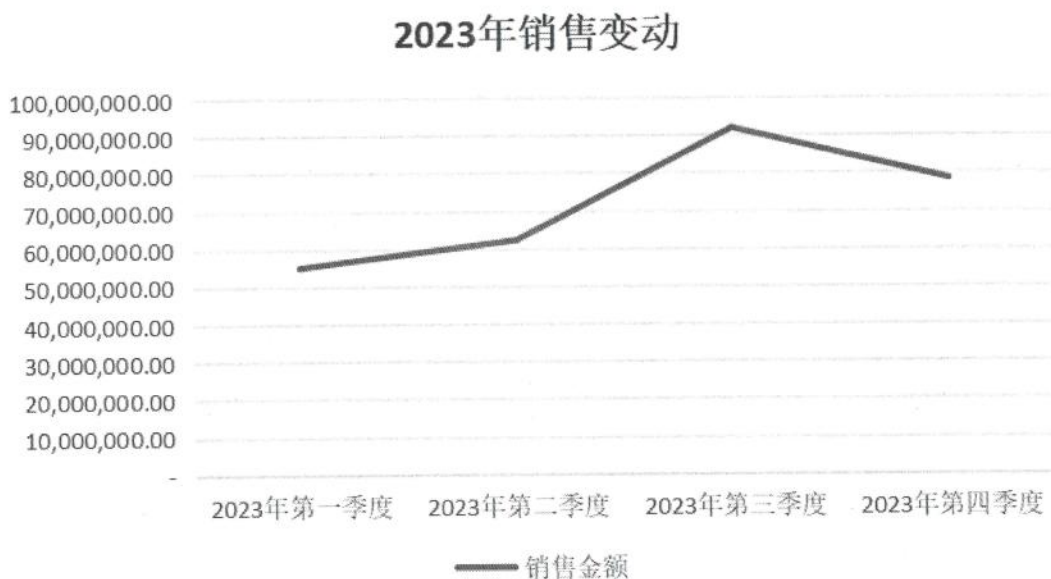
(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分存货类别说明 2023 年度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

根据《企业会计准则第 1 号-存货》第十五条“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量”。公司年末对公司的存货按类别执行减值测试，当存货账面价值高于可变现净值的，其差额计提存货跌价准备。公司 2023 年度计提存货跌价准备 1,168,721.34 元，其中原材料计提 943,451.62 元、库存商品计提 167,701.41 元，较上年度存货跌价准备的计提有所增加，与行业状况变动趋势和原材料市场价格波动相匹配。

1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响

① 公司 2023 年销售收入变动趋势对原材料减值的影响

单位：元



由上图显示，公司 2023 年一季度至三季度销售规模整体呈现上升趋势，第四季度销售额较第三季度销售额有所回落，主要系每年第三季度为公司传统销售旺季，历年销售占比最高；公司 2023 年第四季度销售占全年销售额的比例为 27.27%，较 2022 年度第四季度销售占比的 25.92%比例相近，2023 年销售收入季度分布相对合理，公司不存在销售收入持续大幅下滑的情形。

从整体销售规模同期比较来看，2023 年销售收入较 2022 年下降 18.80%，主要系轻型电动车用锂电池组销售收入下滑所致，且轻型电动车用锂电池组的销量和单价均呈现下滑趋势，主要原因：其一是由于下游市场需求下降及下游企业压缩存货库存的影响，客户采购下单意愿有所下降，订单执行周期有所增加；其二是受上游碳酸锂价格持续下降影响，导致产品销售价格有所下降。

由于行业产品更新换代频率提升，客户对部分早期型号产品的采购需求下降，或客户推迟了部分订单的执行，导致订单执行周期增加。公司为履行该类订单或生产早期型号产品而储备的生产物料消耗周期变长、库龄相应增加，相应物料可能存在减值迹象。因此，根据企业会计政策的规定，公司对该部分存货计提了跌价准备。

#### ② 公司 2023 年度原材料变动趋势对原材料减值的影响

锂电池模组的主要原材料是电芯，而电芯的主要原材料是碳酸锂，碳酸锂 2022 年 1 月至 2023 年 12 月的波动趋势如下：

单位：元/吨



由上图所示，2023 年 11 月之后碳酸锂市场价格维持在 10 万元/吨左右，2024 年 1-2 月碳酸锂价格维持在 2023 年底水平，至 2024 年 4 月上涨至 11.10 万元/吨左右。

鉴于 2023 年碳酸锂市场价格变动较大，公司严格控制采购和生产节奏，加快原材料周转速度，比如 2023 年末公司存货中电芯金额为 3,805.44 万元（占期末存货价值的 50%以上），主要在 2023 年 11-12 月期间采购。而碳酸锂市场价格在 2023 年 11 月份之后趋于稳定，因此公司 2023 年底库存的电芯价格与市场价格差异较小，电芯物料存在减值迹象的可能性较低，故公司 2023 年底，对周转较快、通用性较高的电芯物料计提的跌价准备较少。

## 2) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司库存商品减值的影响

### ① 公司 2023 年销售收入变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2023 年销售收入变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之① 公司 2023 年销售收入变动趋势对原材料减值的影响”。

受部分订单产品延迟发货和产品更新换代频率较快的影响，公司部分库存商品的库龄有所增加，未来是否能实现对外销售存在不确定性，公司对于该部分库存商品是否存在减值进行了逐笔判断，并相应计提存货跌价准备。

### ② 公司 2023 年度原材料变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2023 年碳酸锂市场价格变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之② 公司 2023 年度原材料变动趋势对原材料减值的影响”。

随着碳酸锂市场价格的持续下滑，下游客户对产品销售价格存在降价预期，叠加行业竞争加剧，共同影响产品销售价格下降。对于前期生产的库存商品，由于当时生产成本相对较高，可能存在生产成本超过预计销售价格的情况，故相应存货可能存在减值迹象。因此，公司按照企业会计政策的规定，对该部分存货计提了跌价准备。

### 3) 2023 年存货管理及存货状态

公司已建立了存货管理相关的岗位责任制度，对原材料、包装物、库存商品等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货监督，能够较有效地防止各种存货产品的被盗、偷拿、毁损和重大流失。

2023 年底公司存货库龄基本在 1 年以内，存货状态良好。

### 4) 2023 年度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

#### ①原材料和生产成本减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

公司 2023 年部分原材料消耗周期较长、库龄有所增长，主要原因包括：A、部分客户由于终端客户采购需求放缓，推迟了部分对公司采购订单的执行，导致公司为该类订单储备的部分物料无法及时消耗；B、由于下游市场竞争加剧，产品更新换代频率有所提升，部分早期产品型号的销售额有所下降，之前为早期产品储备的个别型号外壳、保护板及备品备件等物料转化周期有所延长。

原材料和生产成本减值测试的计算过程：对于流动性较高的原材料和在产品，按照以所生产的产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备；对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料和在产品，考虑到公司产品定制化的特性，相关材料需满足未来订单规格要求，财务部门将联合设计部门、生产部门和品管部门，根据市场情况对该类物料未来使用的可能性进行分析，按照预计未来处置价对该部分物料进行减值测试，并计提跌价准备。考虑到 2023 年行业市场需求相对疲软、产品销售价格和原材料市场价格处于历史低位的实际情况，公司对该部分物料计提了较高比例的存货跌价准备，导致本期末原材料存货跌价准备有所增加。

#### ②库存商品和发出商品减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2023 年库存商品和发出商品对应的存货跌价计提较 2022 年底略有增加，主要受下游市场需求相对疲软，影响了个别订单的正常执行，在原材料市场价格和产品销售价格持续下降的情形下，公司预估的该部分订单处置价格相对较低，故库存商品存货跌价准备计提金额略有增长。

库存商品和发出商品减值测试的计算过程：公司财务部分联合设计部门、生产部门和品管部门对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外销售等提出意见，根据订单约定的售价或处置价格对产品进行减值测算，并计提跌价准备。

③委托加工物资减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2023 年底委托加工物资主要系公司为新增工商业储能柜业务的生产而进行的备料所致，且相应备货均有销售订单对应，不存在存货减值迹象。

委托加工物资减值测试的计算过程：按照所生产产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备。

5) 2023 年存货跌价准备的计提与同行业比较分析

公司与同行业企业存货跌价准备计提比例如下：

项目	2023.12.31
欣旺达	9.48%
博力威	14.10%
可比公司平均值	11.79%
天宏锂电	2.10%

2023 年底公司存货跌价准备计提比例相比同行业可比公司偏低，主要原因系：

①存货结构存在差异

公司与同行业企业期末存货结构如下表：

项目	存货结构占比		
	博力威	欣旺达	本公司
原材料	35.87%	19.71%	52.43%
在产品	7.15%	15.76%	-
库存商品	21.87%	43.24%	20.66%
合同履约成本	-	1.97%	-
发出商品	2.91%	11.58%	0.32%
低值易耗品	-	0.07%	-
委托加工物资	0.06%	0.01%	20.21%
半成品	32.13%	7.66%	6.39%
小计	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

相比同行业可比公司，公司“原材料、委托加工物资和库存商品”三者占比较高（公司占比 93.30%，博力威和欣旺达分别为 57.80%和 62.96%）；而同行业企业对除上述三类以外的存货计提的跌价准备较多（博力威计提比例为 26.72%，欣旺达为 4.40 %），而公司对“在产品、生产成本和发出商品”的存货跌价准备计提比例仅为 1.23%。

公司计提比例较低主要系公司经营规模较小、聚焦主业，生产及运输周期较短，故在产品、生产成本和发出商品期末库存金额较低；且为根据订单生产的经营模式，在产品、生产成本和发出商品与订单的匹配性较高。因此该部分存货跌价准备计提比例相对较低具有合理性。

②业务细分领域不同，公司原材料存货跌价准备计提比例相比同行业偏低

公司与同行业企业原材料存货跌价准备计提比例如下表：

项目	2023.12.31
欣旺达	8.53%
博力威	4.84%
可比公司平均值	6.69%
天宏锂电	3.13%

可比公司博力威业务领域包括储能电池、轻型车用锂电池、消费类电子电池、锂电芯制造及其他，其中与公司主业类似的轻型车用锂电池模组业务仅占总收入的 38.67%；欣旺达主营消费类电池业务，该业务收入占比为 59.64%，具有更新换代快的特点，业务涉及手机数码类业务、笔记本电脑类和消费电芯业务等领域；而公司动力锂电池模组收入占比高达 99.82%，业务集中度较高。

由于双方从事的细分领域有所不同，且同行业公司涉足业务领域较广，储备的原材料种类较多、金额较大，故同行业公司原材料跌价准备计提比例高于公司具有一定合理性。

③公司执行按订单生产的经营模式，期末库存商品订单覆盖率较高

公司与同行业企业库存商品存货跌价准备计提比例如下表：

项目	2023.12.31
欣旺达	14.27%
博力威	4.98%
可比公司平均值	9.63%
天宏锂电	1.85%



由于公司业务聚焦某一细分领域，且执行按订单生产的经营模式，严格控制库存商品周转率，因此期末库存商品的订单覆盖率较高。公司一年以内的库存商品占总库存商品的比例为95.53%，且截止目前74.00%的一年内库存商品已实现销售且销售毛利率为正，故公司库存商品跌价准备计提比例较低具有合理性。

综上，2023年度公司结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理和存货状态的分析，考虑公司存货减值迹象判断及可变现净值的计算方式，已按照企业会计准则的规定执行了存货减值测试并相应计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分。而公司与同行业公司由于存货结构、业务领域和经营模式等存在一定差异，故公司相比同行业公司存货跌价准备计提比例偏低具有合理性。

## 2、2024年一季度存货跌价准备计提的充分性

### (1) 2024年一季度类别分存货及其存货跌价准备情况

单位：万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	3,850.52	135.08	3,715.44	3,667.12	114.69	3,552.43
库存商品	1,351.52	27.18	1,324.34	1,445.24	26.71	1,418.53
发出商品	882.45		882.45	22.04		22.04
生产成本	1,270.80	4.28	1,266.52	446.64	5.76	440.88
委托加工物资	814.53		814.53	1,413.73		1,413.73
合计	8,169.83	166.54	8,003.29	6,994.77	147.16	6,847.61

2024年一季度末和2023年底存货跌价准备计提比例分别为2.04%、2.10%，与2022年底存货跌价准备计提比例2.04%之间差异较小。

### (2) 2024年一季度分存货类别的跌价准备计提情况

单位：万元

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	114.69	30.29		9.90		135.08
库存商品	26.71	0.64		0.17		27.18
生产成本	5.76	1.65		3.13		4.28
合计	147.16	32.58		13.2		166.54

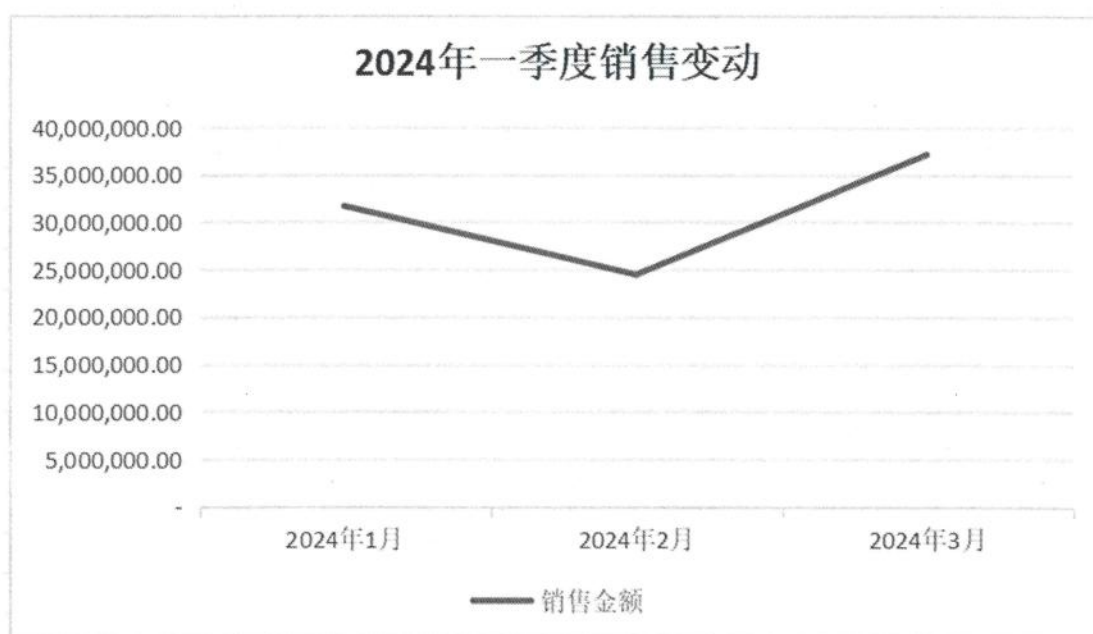
2024 年一季度存货跌价准备的计提主要来自于原材料，其计提金额占当期跌价准备计提总额的比例为 93.00%。原材料计提金额较多，一方面受行业需求持续疲软的影响，公司对消耗周期和库龄较长的物料预估了更高的跌价准备计提比例，另一方面公司对 2024 年新增的瑕疵物料全额计提了存货跌价准备。

(3) 结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理、存货状态等情况，分存货类别说明存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响

① 公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对原材料减值的影响

单位：元

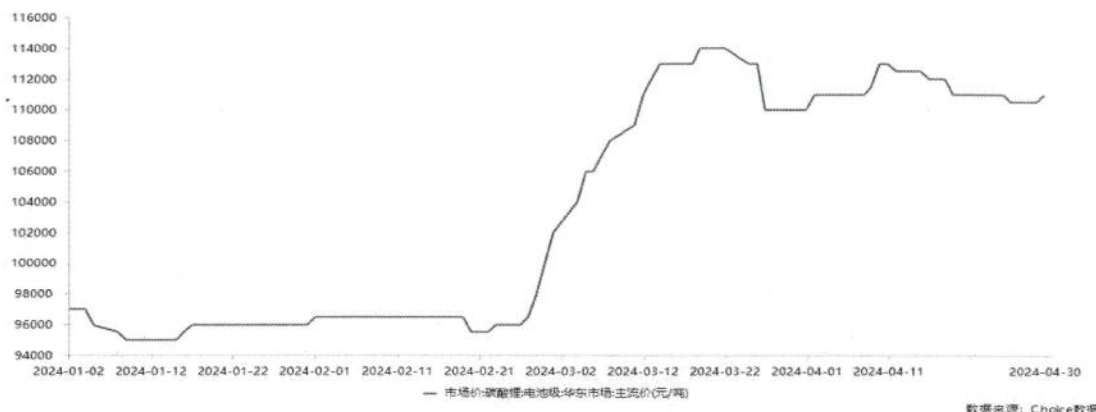


由上图显示，公司 2024 年一季度的销售规模先降后升，2 月份销售较低主要系春节期间员工休假停产所致。2024 年一季度销售收入较上年同期增长 60.90%，主要系电动摩托车和工商业储能型锂电池模组增长较快所致，而作为公司之前主要细分领域的轻型电动车用锂电池组业务下降 14.42%，主要系受到 2023 年终端市场业务普遍下滑所带来的惯性效应影响所致。

由于轻型电动车用锂电池组业务的市场需求状况尚未明显好转，部分早期型号产品的销售和前期延迟执行的订单尚未恢复，因此，公司为履行该订单或生产早期型号产品而储备的生产物料仍然存在减值迹象。公司按照企业会计政策的规定，对该部分存货继续计提跌价准备。

## ② 公司 2024 年一季度原材料变动趋势对原材料减值的影响

锂电池模组的主要原材料是电芯，而电芯的主要原材料是碳酸锂，碳酸锂 2024 年 1 月至 2024 年 4 月的波动趋势如下：



由上图所示，碳酸锂市场价格在 2024 年 1、2 月份开始筑底企稳，3 月至 4 月有所上升，其中 2024 年 2 月初碳酸锂价格约为 9.65 万元/吨，2024 年 4 月已上涨至约 11.10 万元/吨。由于 2024 年一季度电芯市场价格相对平稳且 3 月份有所回升，因此对于周转较快、通用性较高的电芯物料，期末库存价格与市场价格差异较小，存在减值迹象的可能性较小，故公司 2024 年一季度末，对库存电芯计提的跌价准备较少。

## 2) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司库存商品减值的影响

### ① 公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2024 年一季度销售收入变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之①公司 2024 年一季度销售收入变动趋势对原材料减值的影响”。

由于轻型电动车用锂电池组业务的市场需求状况尚未明显好转，库存商品中早期型号产品或延迟发货的订单产品未来是否能实现销售仍然存在不确定性，该部分库存商品存在减值迹象，但由于产品销售价格的下降幅度有所收窄，因此对该部分库存商品计提的跌价准备较 2023 年度将有所减少。

### ② 公司 2024 年一季度原材料变动趋势对库存商品减值的影响

公司 2024 年一季度碳酸锂市场价格变动趋势情况详见“1) 收入变动趋势、原材料市场价格变动对公司原材料减值的影响之② 公司 2024 年一季度原材料变动趋势对原材料减值的影响”。

由于碳酸锂市场价格的变动对下游产品的影响存在滞后性，因此 2024 年一季度产品销售价格仍然延续 2023 年度的下降趋势，但下降幅度有所收窄。对于前期入库的生产成本较高的库存商品，仍然存在减值迹象，但跌价准备的计提由于受产品销售单价下降幅度收窄影响，计提金额较 2023 年度将有所减少。

### 3) 2024 年一季度存货管理及存货状态

2024 年春节期间，由于个别工作人员失误，导致部分少量物料受潮，性能产生一定程度的损失，公司针对该事项总结问题、采取措施、消除隐患，更加严格的执行库存仓储管理、发货管理、销售确认管理和存货盘点等制度，特别重视对存货库存状态的关注。除上述性能受影响的物料外，公司 2024 年一季度末存货整体上库龄较短、存货状态良好、期后结转正常。

### 4) 2024 年 1 季度存货减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

#### ①原材料和生产成本减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

公司 2024 年一季度原材料存货跌价准备持续增加，主要系在行业状况未明显改善、产品市场价格持续下行的情况下，公司对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料，在存货减值测试时采用的预估处置价格较 23 年底有所下降；对于 2024 年新增的部分瑕疵物料，预估未来被使用的可能性较小，公司基于谨慎性考虑，全额计提了跌价准备。

原材料和生产成本减值测试的计算过程：对于流动性较高的原材料和在产品，按照以所生产的产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备；对于消耗周期较长、库龄在 1 年以上的原材料和在产品，考虑到公司产品定制化的特性，相关材料需满足未来订单规格要求，财务部门将联合设计部门、生产部门和品管部门，根据市场情况对该类物料未来使用的可能性进行分析，按照预计未来处置价对该部分物料进行减值测试，并计提跌价准备。考虑到 2024 年一季度行业市场需求未明显改善、产品销售价格和原材料市场价格仍处于历史低位的实际状况，公司对该部分物料计提了更高比例的存货跌价准备，导致本期末原材料存货跌价准备有所增加。

#### ②库存商品和发出商品减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2024 年一季度库存商品和发出商品计提的存货跌价准备金额较小，主要系产品销售价格下降幅度明显收窄，公司在存货减值测试中确定的预估处置价格较 23 年底下降幅度有限。

库存商品和发出商品减值测试的计算过程：公司财务部分联合设计部门、生产部门和品管部门对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外

销售等提出意见，根据订单约定的售价或处置价格对产品进行减值测算，并计提跌价准备。

③ 委托加工物资减值迹象的依据及可变现净值的计算过程

2024 年一季度末，公司委托加工物资主要用于新增业务--工商业储能柜业务，该业务在 2024 年运营顺利，销售业绩稳步提升，且不存在毛利率为负数订单的情形，不存在存货减值迹象。

委托加工物资减值测试的计算过程：按照所生产产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额进行减值测试，并计提跌价准备。

5) 2024 年第一季度末存货跌价准备的计提与同行业比较分析

项目	2024.03.31（未经审计）
欣旺达	/
博力威	/
可比公司平均值	/
天宏锂电	2.04%

由于同行业可比公司未披露 2024 年一季度的存货跌价准备余额及计提数，公司无法获取相关信息进行比较。

2024 年一季度末，公司跌价准备计提比例为 2.04%，与 2023 年底相近。公司已按照企业会计准则的规定，对期末存货执行了跌价减值测试并计提了存货跌价准备。

综上所述，公司结合收入变动趋势、原材料价格、存货管理和存货状态的分析，按照《企业会计准则》和公司相关会计政策规定，于一季度末对存货执行减值测试并计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

**【年审会计师回复】**

**1、核查过程：**

针对以上事项，我们在执行 2023 年度财务报表审计中实施的程序包括（但不限于）：

（1）获取公司存货盘点计划和 2023 年末存货盘点表，对厂区存货执行监盘程序，对委托加工物资执行函证程序；

（2）获取 2023 年末的在手订单清单，抽样检查相关订单是否真实有效，分析期末在手订单对期末存货的覆盖率；

（3）获取 2023 年末存货期后领用情况，了解期末存货期后销售及结转情况；

(4) 查阅主要原材料价格波动信息，判断主要原材料是否存在跌价风险；

(5) 询问公司管理层及财务负责人，了解公司存货跌价准备计提具体计算过程、存货跌价准备的计提政策及方法，判断公司存货跌价准备的政策及计提方法是否合理，是否符合企业会计准则规定，且在各期得到一贯执行；获取公司存货跌价准备测算表，复核管理层存货减值测试的过程，分析存货跌价准备计提的充分性；

(6) 查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货跌价计提比例，分析公司与同行业存货跌价准备计提比例存在差异的合理性原因。

## 2、核查结论：

基于上述程序，我们认为上述公司回复与我们在执行公司 2023 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

## 3.关于预付款项

公司预付款项期末账面价值为 1268.19 万元，较上期末增加 990.92%，其中前五名预付对象期末账面价值为 1098.59 万元。2024 年第一季度末账面价值为 1443.68 万元。

请你公司：

(1) 列示与前五名预付对象是否存在关联关系、发生的交易内容、采购额、预计送货期及期后结转情况等；

(2) 结合生产计划、采购计划、存货管理、在手订单等，说明在收入持续下降的情况下，期末预付款项较期初大幅增长且 2024 年度持续增长的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

(一) 列示与前五名预付对象是否存在关联关系、发生的交易内容、采购额、预计送货期及期后结转情况等

公司 2023 年末预付账款前五名明细如下：

单位：元

预付对象	期末余额	期后已结转 金额	是否存在 关联关系	发生的交易内容	2023 年采购额 (不含税)
江西远东锂电有限公司	7,965,243.54	7,965,243.54	否	电芯	33,834,831.90
无锡市中强科技有限公司	1,335,823.23	1,335,823.23	否	模具开发预付款	3,037,538.14

预付对象	期末余额	期后已结转 金额	是否存在 关联关系	发生的交易内容	2023年采购额 (不含税)
深圳市比孚新能源科技有限公司	911,228.76	911,228.76	否	电芯	5,611,504.42
杭州衡驰科技有限公司	483,681.96	483,681.96	否	储能业务线束高压 盒等	342,083.16
深圳市瑞能实业股份有限公司	289,900.00		否	充放电设备预付款	1,142,477.87
合计	10,985,877.49	10,695,977.49			43,968,345.49

其中：

江西远东锂电有限公司（以下简称“江西远东”）的预付款项 798.52 万元，主要为无锡百越度国际贸易有限公司（以下简称“百越度”）的订单进行备货，2023 年末百越度在手订单为 2,288.66 万元，可以覆盖江西远东大额预付款的备货。截止 2023 年 4 月底，公司已完成百越度的订单交付，故江西远东的预付账款也相应结转完毕。

无锡市中强科技有限公司（以下简称“无锡中强”）系公司的镍片供应商，预付款项用于高速冲压模具，该模具为新型号开发和工艺改进，新模具可形成一体成型镍片，截止 2024 年 4 月底，无锡中强已完成此模具的开模及一体成型镍片的交付。

深圳市比孚新能源科技有限公司（以下简称“深圳比孚”）预付款项 91.12 万元，主要系为百越度的订单进行备货。因百越度订单要求的电芯规格型号不同，公司向不同供应商采购所需的电芯。截止 2024 年 4 月底，公司已完成此部分百越度的订单交付，故深圳比孚的预付账款也相应结转完毕。

杭州衡驰科技有限公司（以下简称“杭州衡驰”）年末预付账款 48.37 万元，系公司为新业务—工商业储能柜产品的投产而新开发的线束高压盒等材料供应商，年末与该供应商的合同含税总金额为 422.63 万元，杭州衡驰已于 2024 年 4 月完成交货 415.86 万元。

深圳市瑞能实业股份有限公司（以下简称“深圳瑞能”）预付款，主要系公司购买三台充放电设备共 45.60 万元，根据合同约定预付深圳瑞能 28.99 万元，截止 2024 年 4 月底，该充放电设备仍在调试中，考虑到相关列示调整对财务报表影响较小，故未调整至其他非流动资产。

(二) 结合生产计划、采购计划、存货管理、在手订单等，说明在收入持续下降的情况下，期末预付款项较期初大幅增长且 2024 年度持续增长的原因及合理性。

### 1. 公司生产计划和采购计划安排

通常情况下，在通过合同（或订单）谈判确定合作关系，相应的供货范围、技术参数、供货时间等均已明确后，公司即可根据供货范围、技术参数等进行产品设计，生产部门根据设计图纸、BOM 清单、加工工艺文件等生产用技术资料，结合供货时间、前期备货、采购周期、生产周期制定初步生产和采购计划，及时组织安排生产。生产过程中，公司销售人员及时与客户进行沟通协商确定生产进度及交付计划，公司通过生产排班、定期例会等形式在公司内部及时沟通汇报客户订单变化情况，并调整生产及采购计划，确保生产进度、采购计划与客户订单要求的交货周期相匹配。

### 2. 公司存货管理

公司已建立了存货管理相关的岗位责任制度，对原材料、包装物、库存商品等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货监督。

同时，公司采购实行集中采购与订单采购相结合的模式，即采用“以产定购+合理库存”的模式进行采购。因此，公司的采购计划主要来自在手订单情况。

### 3. 公司在手订单情况

公司 2023 年末和 2024 年 4 月在手订单情况：

单位：万元

在手订单金额	2024 年 4 月 20 日	2023 年 12 月 31 日	增长率
动力电池业务	6,106.92	5,829.27	4.76%
工商业储能业务	5,654.69	2,203.27	156.65%
小计	11,761.61	8,032.54	46.42%

根据公司在手订单统计数据，动力电池业务在手订单金额较 2023 年底增长 4.76%，呈现触底企稳态势；工商业储能业务在手订单金额较 2023 年底增长 156.65%。

### 4. 公司 2023 年末预付款项较期初大幅增长且 2024 年度持续增长的原因及合理性

2023 年末，公司的预付账款金额较大主要系为订单备货所致，且期后前五名的预付账款结转比例 97.36%，故 2023 年末的大额预付款项具有商业合理性。



2024 年一季度末公司预付款项为 1,443.68 万元，主要系预付与募投资项目相关的工程款项 1,156.93 万元，剔除该预付工程款项后且考虑到江西远东 2024 年信用期由款到发货调整为月结 30 天后，公司预付账款余额为 286.75 万元，较 2023 年末下降了 77.39%。

### 【年审会计师回复】

#### 1、核查过程：

针对以上事项，我们在执行 2023 年度财务报表审计及本次核查中实施的程序包括（但不限于）：

（1）获取 2023 年末公司预付账款明细表，对前五名预付供应商进行股权结构等信息的网络查询，了解是否存在关联关系、相关交易背景、采购内容及后续结转情况；

（2）获取并查阅 2023 年末大额预付账款的对应的合同、发票、付款等相关资料，结合采购业务的真实性分析预付账款大幅变动的合理性；

（3）对 2023 年末大额预付账款执行函证程序，确认年末预付账款的余额情况；

（4）抽查 2023 年末公司的主要大额预付账款在期后的结转或核销单据，结合相关合同约定，分析预付款项实际结转入库或核销时间的合理及真实性；

（5）获取公司有关与前五名预付供应商不存在关联关系、相关交易真实的承诺；

#### 2、核查结论：

基于上述实施的审计程序，我们认为，上述公司回复中有关 2023 年末预付账款余额的信息与我们执行公司 2023 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

#### 4. 关于递延所得税资产

公司未经抵销的递延所得税资产期末余额为 886.28 万元，较上期末增长 475.11%。其中本年新增营业收入的税会差异产生的可抵扣暂时性差异为 3710.18 万元，形成递延所得税资产 556.53 万元。

请你公司：

结合销售方式、收入确认时点、纳税义务发生时点等，详细说明形成营业收入税会差异的原因及具体情况，并说明相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与前期的会计处理是否一致。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

(一) 结合销售方式、收入确认时点、纳税义务发生时点等，详细说明形成营业收入税会差异的原因及具体情况。

#### 1.公司销售方式和收入确认政策

2023 年度公司主营业务为锂离子电池模组，该部分的销售模式为：公司销售模式分直销和贸易两种。公司的产品以向整车厂直销为主，绝大部分产品在国内直接销售，少部分直接销往境外，其中国内销售的客户主要为国内轻型电动车整车厂，该类客户在国内或境外设立整车厂，从公司采购锂离子电池模组并完成整车装配后，将轻型电动车在欧洲、美洲和日韩等国家或地区销售，因此公司产品的终端市场主要在境外；公司少量产品向贸易商销售，贸易模式下，公司将锂电池模组销售给贸易商，贸易商将电池组销售给终端整车厂组装成车或零售门店用于电池组更换。

2023 年度收入确认政策如下：

内销：（1）物流配送：公司根据订单发货，物流公司将产品运到交货地点经客户签收后，此时与商品所有权相关的控制权完全转移给购买方，公司以客户签收的时点作为销售收入确认的时点；（2）公司送货或客户自提：公司已根据合同约定将产品交付给客户，公司于客户签署送货单时确认收入；

外销：公司出口业务采用 FOB、CIF 结算方式的，在产品出库并办理报关出口手续、货物装船后确认销售收入的实现，根据海运提单上注明的装船日期确认收入。

#### 2.所得税纳税义务发生时点

根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九条的规定“企业应纳税所得额的计算，以权责发生制为原则，属于当期的收入和费用，不论款项是否收付，均作为当期的收入和费用；不属于当期的收入和费用，即使款项已经在当期收付，均不作为当期的收入和费用。本条例和国务院财政、税务主管部门另有规定的除外。”

同时，根据国税函（2008）875 号《国家税务总局关于确认企业所得税收入若干问题的通知》的规定“一、除企业所得税法及实施条例另有规定外，企业销售收入的确认，必须遵循权责发生制原则和实质重于形式原则。（一）企业销售商品同时满足下列条件的，应确认收入的实现：1、商品销售合同已经签订，企业已将商品所有权相关的主要风险和报酬转移给

购货方；2、企业对已售出的商品既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有实施有效控制；3、收入的金额能够可靠地计量；4、已发生或将发生的销售方的成本能够可靠地核算。”

公司依据《企业会计准则——基本准则（2014）》的相关规定，对2023年度的营业收入按照权责发生制在恰当时点进行确认。因此，公司收入确认政策与企业所得税法规定的纳税义务时点不存在差异。

### 3.形成营业收入税会差异的原因及具体情况

由于经办人员理解不到位，错误的认为公司本季度增值税申报数据应与前期预报数据保持一致，导致12月份多申报增值税482.32万元，对应“销售收入”3,710.18万元；在所得税汇算清缴编制过程中，公司按照税务师事务所的要求，将所得税纳税申报表收入金额参考2023年度增值税纳税申报表累计收入金额进行确认，导致该部分“销售收入”3,710.18万元计入本期应纳税所得额，而按照公司收入确认时点方式该收入不属于权责发生制下的营业收入，由此产生未来预计可抵扣的暂时性差异，公司按照《企业会计准则第18号—所得税》的相关规定，确认递延所得税资产和所得税费用。

#### （二）说明相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与前期的会计处理是否一致

公司前期不存在类似事项，本期该事项系偶发事件，主要系有关经办人员的理解错误，并非主观故意，公司管理层对此工作疏忽进行了严肃、认真总结，对相关经办人员进行了批评教育，并加强了对员工的专业培训，强化责任意识，养成细心严谨的工作习惯，杜绝类似问题的再次发生。

因所得税纳税申报表收入金额参考2023年度增值税纳税申报表累计收入金额进行确认，由此产生未来预计可抵扣的暂时性差异，确认递延所得税资产和所得税费用，是符合《企业会计准则》的相关规定的。

#### 【年审会计师回复】

##### 1、核查过程：

针对以上事项，我们在执行2023年度财务报表审计中实施的程序包括（但不限于）：

（1）查阅《企业会计准则》和《中华人民共和国企业所得税法实施条例》相关条款规定；

(2) 检查 2023 年公司增值税纳税申报表，比对 2023 年 12 月增值税纳税申报表中“营业收入”与公司财务账面的“营业收入”之间的差异情况；

(3) 向公司了解 2023 年 12 月多申报份增值税的原因和公司针对此偶发事件采取的相应措施；

(4) 获取公司 2024 年 4 月申报企业所得税的纳税申报表初稿，检查申报表中收入类纳税调整项目。

## 2、核查结论：

基于实施的上述审计程序，我们认为，上述公司回复与我们在执行公司 2023 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

## 5.关于主要客户、主要供应商

公司本期主要客户年度销售占比 66.67%，较上期增加 10.98 个百分点。其中第一大客户为本年新增，销售金额 6,698.94 万元，占比 23.30%。根据公开信息，第一大客户注册资本 100 万元，员工人数 2 人，所属行业为批发业。

公司本期主要供应商年度采购占比 46.86%。其中第一大供应商为本年新增，采购金额 4,340.95 万元，占比 15.89%。根据公开信息，第一大供应商成立于 2021 年 10 月 25 日，员工人数 1 人。

请你公司：

(1) 结合第一大客户、第一大供应商的注册资本、所属行业、成立时间、员工人数等信息，说明本年新增第一大客户、第一大供应商的原因及合理性，第一大客户、第一大供应商与公司主要股东、实际控制人、董监高等是否存关联关系，与其销售（采购）的内容、定价、结算条款、信用政策等内容，与其他非主要客户、供应商是否存在重大差异；

(2) 结合客户管理内部控制说明公司应对主要客户集中度较高的风险所采取的措施及执行情况。

请年审会计师说明对主要客户、主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

### 【公司回复】

(一) 结合第一大客户、第一大供应商的注册资本、所属行业、成立时间、员工人数等信息，说明本年新增第一大客户、第一大供应商的原因及合理性，第一大客户、第一大供应商与公司主要股东、实际控制人、董监高等是否存关联关系，与其销售（采购）的内容、定价、结算条款、信

用政策等内容，与其他非主要客户、供应商是否存在重大差异；

1、本年新增第一大客户的基本信息、合理性及与其他非主要客户比较

(1) 第一大客户基本情况

公司 2023 年第一大客户基本情况如下：

公司名称	无锡百越度国际贸易有限公司
注册资本	100 万人民币
成立时间	2014-04-16
员工人数	小于 50 人
所属行业	电动两轮车制造与销售
关联关系	无锡百越度国际贸易有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

公司名称	江苏晨轩车辆有限公司
注册资本	1000 万人民币
成立时间	2019-12-17
员工人数	小于 50 人
所属行业	电动两轮车制造与销售
关联关系	江苏晨轩车辆有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

(2) 本年新增第一大客户的原因及合理性

无锡百越度国际贸易有限公司与江苏晨轩车辆有限公司为关联方，是公司长期合作客户，公司在北交所上市申报文件及上市后的 2022 年年报、2023 年年报中披露前五大客户销售情况时，对此二者销售额合并计算。合并口径下此二者是公司 2022 年、2021 年及 2020 年前五大客户。客户商业模式为在国内采购电动两轮车组件，委托整车厂进行组装后以自有品牌出口销售，因此注册资本较少且人员较少。2023 年度，公司向该客户销售金额及销售占比上升，主要原因是其终端客户在南美洲电摩市场市场份额进一步增长，门店需求旺盛，订单量有较大幅度增长。

公司在前期披露中使用江苏晨轩车辆有限公司指代合并主体，在 2023 年年报披露中，公司使用了无锡百越度国际贸易有限公司作为代称，公司在信息披露中存在不准确的情形，后续将更加注意信息披露中名称的一致性，并向投资者表示歉意。

**(3) 与第一大客户销售（采购）的内容、定价、结算条款、信用政策及与非主要客户情况比较**

项目	江苏晨轩车辆有限公司及 无锡百越度国际贸易有限公司	非主要客户普遍情况
销售内容	电动摩托车用锂电池组	电动摩托车用锂电池组
定价	根据成本加成的定价策略，一单一议	根据成本加成的定价策略，一单一议
结算条款	电汇	电汇
信用政策	需方收到货后 40 个工作日	款到发货-月结 55 天不等

注：其他非主要客户对比选样为前二十大（剔除前五大）客户中同样向公司采购电动摩托车用锂电池组的客户。

公司与江苏晨轩车辆有限公司之间的销售内容主要为电动摩托车用锂电池组，公司与其之间的定价方式、结算条款、信用政策等，和其他非主要电动摩托车用锂电池组客户之间并无显著差异。

**2、本年新增第一大供应商的基本信息、合理性及与其他非主要客户比较**

**(1) 第一大供应商基本情况**

公司 2023 年第一大供应商基本情况如下：

公司名称	江西远东锂电有限公司
注册资本	30,000 万人民币
成立时间	2021-10-25
员工人数	小于 50 人
所属行业	锂离子电池及相关产品的研发、制造、销售
关联关系	江西远东锂电有限公司与本公司主要股东、实际控制人、董监高之间不存在关联关系

**(2) 本年新增第一大供应商的原因及合理性**

江西远东锂电有限公司和江西远东电池有限公司同受远东电池有限公司 100% 控股，公司与江西远东电池有限公司有长期合作历史，江西远东电池有限公司是国内知名锂电池生产商，根据工商信息网络查询，其注册资本为 105,302 万元，参保人数为 526 人；江西远东锂电有限公司属于远东控股集团内的销售公司，因此员工人数较少。2022 年 9 月，因远东电池有限公司集团内部业务调整，公司向江西远东锂电有限公司采购电芯。

江西远东锂电有限公司成立于 2021 年 10 月，公司与江西远东锂电有限公司于 2022 年 9 月开始交易，2022 年度公司向江西远东锂电有限公司与江西远东电池有限公司合计采购 1,264.45 万元，未进入公司前五大供应商行列，公司对供应商均合并披露，并无披露口径的变化。

2021年江西远东电池有限公司向公司销售电芯 2,746.93 万元，是公司第三大供应商，占公司采购总额比例 8.17%；2022 年因供应商产能不足，成本较高等原因，江西远东电池有限公司及江西远东锂电有限公司向公司销售电芯金额有一定下滑，为 1,264.45 万元；2023 年，因远东电池在南美市场具有品牌号召力，公司加大向江西远东锂电有限公司采购，2023 年采购金额为 4,340.95 万元，占采购总额比例为 15.89%。

**(3) 与第一大供应商采购的内容、定价、结算条款、信用政策及与非主要供应商情况比较**

项目	江西远东锂电有限公司	非主要供应商普遍情况
采购内容	电芯	电芯
定价	市场同行询价比较，一单一议	市场同行询价比较，一单一议
结算条款	承兑结算	承兑结算
信用政策	2023 年为款到发货，2024 年调整为月结 30 天。	月结 30 天-60 天。

公司向江西远东锂电有限公司主要采购电芯，公司与其之间的定价方式、结算条款，和其他非主要电芯供应商之间并无显著差异。因江西远东锂电有限公司内部管理要求，其对绝大部分客户均要求款到发货，公司与其之间的交易情况具体参见本回复之问题“3、关于预付款项”。2024 年，公司与江西远东锂电有限公司的信用期政策已调整为月结 30 天，与其他非主要供应商情况不存在重大差异。

**(二) 结合客户管理内部控制说明公司应对主要客户集中度较高的风险所采取的措施及执行情况。**

为应对公司客户集中度较高的情形，公司采取以下措施，并取得了一定的效果：

**1、维持现有客户的稳定性，积极开拓新客户**

公司通过多年在锂电池模组行业的耕耘，在电动两轮车、电动搬运车用锂电池模组等领域已积累了丰富的产品研发经验，拥有了稳定的客户源。一方面，公司与现有客户的合作状况良好，积极开发老客户新的产品需求；另一方面，公司积极布局工商业储能领域，2024 年一季度公司储能业务已实现量产，收入达 1,376.28 万元，截至 2024 年 4 月 20 日，在手订单为 5,654.69 万元，公司在储能领域的拓展有助于客户集中度的降低。

**2、加大研发投入，提升产品技术水平**

公司通过长期技术积累和发展，已培养了一支灵活高效、富有创造力的研发团队，建立了适应公司需求的成熟研发体系。2023 年，公司研发人员增长 23.53%，新增申请专利 6 项，取得专利 3 项，截至本回复出具之日，公司已获

授权专利 22 项，其中发明专利 5 项。未来，公司也将持续加大研发投入，不断完善研发团队建设，加强研发技术人员的培养，提升公司研发创新能力。

### **3、按计划落实募集资金项目建设，增加公司先进产能**

2024 年，公司将按计划建设公司电池模组扩产项目和研发中心建设项目，新项目投产后，将大幅提升产品性能和产能，降低生产成本，进一步提升公司的综合竞争力，从而拓宽公司产品销路、丰富公司产品种类，从而降低对大客户的依赖程度。

#### **【年审会计师回复】**

##### **1、核查过程：**

针对主要客户、主要供应商，我们在执行 2023 年度财务报表审计及本次核查中实施的程序包括（但不限于）：

（1）通过天眼查等多种渠道，查询主要客户和主要供应商的背景情况，关注是否存在注册地与发行人及其子公司相同或相似的情形、关注最终控制方情况；

（2）获取主要客户的销售合同、收入确认单据等资料，了解公司销售模式、收入确认政策；

（3）向 2023 年度主要客户函证销售收入的发生额和应收账款余额，对部分客户追加视频访谈程序，获取客户签字或盖章版本访谈问卷，了解客户日常生产经营状况及款项结算安排等；

（4）执行收入细节测试，针对客户采取抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括客户的销售合同或订单、出库单、物流单及发票等；

（5）执行应收账款回款测试，针对客户采取抽样方式检查相关的支持性文件，包括银行回单、承兑汇票等；

（6）对主要供应商采购额及应付账款余额执行函证程序；

（7）执行采购细节测试，针对供应商采取抽样方式检查相关的支持性文件，包括供应商的采购合同或订单、供应商送货单、入库单、发票及收料通知单等；

（8）执行应付账款测试，针对供应商采取抽样方式检查相关的支持性文件，包括银行回单等；

（9）获取公司关于与前五大客户和前五大供应商不存在关联关系、相关交易金额真实的承诺函。

##### **2、核查结论：**

基于实施的上述审计程序，我们未发现公司 2023 年度在对主要客户、主要供应商的核算方面存在重大错报，相关审计证据充分恰当。



（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江天宏锂电股份有限公司 2023 年年报问询函》之签章页）

签字注册会计师：

洪建良 赵雨亭



洪建良

赵雨亭

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
（特殊普通合伙）二〇二四年六月十二日





证书编号: 31000062348  
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 年 月 日  
Date of Issuance 二〇一〇 三 三十一

洪建良

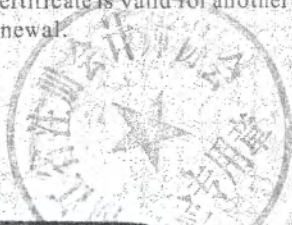
姓名: 洪建良  
Sex: 男  
出生日期: 1980-02-01  
Date of Birth: 1980-02-01  
工作单位: 立信会计师事务所有限公司  
Working Unit: 立信会计师事务所有限公司  
身份证号: 330621198002013532  
Identity Card No.:



### 年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



注册会计师任职资格检查

(浙注协[2021]50号)

2021  
检

浙江省注册会计师协会

0140101

年 月 日  
/y /m /d

### 年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

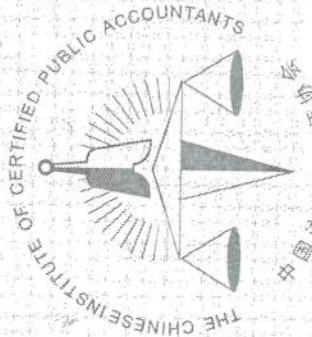


20160101



20150101

年 月 日  
/y /m /d



841

姓名	赵雨亭
Sex	女
Date of birth	1993-10-27
Working unit	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Identity card No.	520114199310270046



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 330000140302  
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 04 月 08 日  
Date of Issuance /y /m /d



月 /m 日 /d

证书序号: 0001247

# 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所

# 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)



首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙企业

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

