

关于山东金帝精密机械科技股份有限公司
2023 年年度报告、2024 年一季度报告的信息
披露监管工作函的回复报告
上会业函字（2024）第 526 号

上会会计师事务所（特殊普通合伙）
中国 上海

上海证券交易所：

贵所于近期出具的《关于山东金帝精密机械科技股份有限公司 2023 年年度报告、2024 年第一季度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0593 号）（以下简称“监管工作函”）已收悉。山东金帝精密机械科技股份有限公司（以下简称“金帝股份”、“公司”）与会计师上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“上会会计师”）对问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

在本监管工作函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	1
2、关于寄售模式.....	2
3、关于存货.....	13
5、关于关联交易.....	25

2、关于寄售模式

公司销售模式包括寄售和非寄售。寄售模式下，公司根据与客户签订的销售合同或订单，将产品运抵客户指定的地点，取得客户实际领用或领用的使用清单等证明文件时确认销售收入。2023年公司主营业务收入中寄售收入1.69亿元，较上年增加8.09%，毛利率较上年减少1.71个百分点。

请发行人说明：（1）采取寄售模式销售的具体原因，结合同行业情况说明是否符合商业惯例；（2）分别说明寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品、客户类型和前五大客户情况及差异原因，说明寄售模式毛利率下滑的具体原因；（3）分季度列示2023年至2024年一季度公司寄售模式的收入确认情况，补充披露寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，及相关存货减值情况；（4）说明对寄售模式采取的相关内控措施及实际执行情况；（5）请年审会计师发表意见，并说明对寄售商品的存货盘点方式、审计手段，以及采取函证的比例。

【回复】

一、情况说明

（一）采取寄售模式销售的具体原因，结合同行业情况说明是否符合商业惯例

1、寄售模式和非寄售模式收入确认方式主要情况如下：

类别	国内销售	国外销售
寄售模式	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品运抵客户指定的地点，取得客户实际使用或领用的使用清单等证明文件时确认销售收入	
非寄售模式	根据与客户签订的销售合同或订单，客户自提方式下，以销售出库单确认销售收入实现；公司送货方式下，将产品送至客户指定地点，客户对产品进行签收或验收，取得经客户签字确认的收货回执等签收凭据后确认销售收入	根据与客户签订的销售合同或订单，产品已办理离境手续，取得出口报关单，按照出口报关金额及以报关装船（即报关单上记载的出口日期）日期确认销售收入

对于轴承保持架和汽车精密零部件产品，寄售模式即发货至客户指定的中转仓，相应产品形成发出商品，客户按照其需要在中转仓提货。此种模式下能够实现行业内企业与客户的近距离对接，积极快速地响应客户的需求，为客户提供高效、优质的配套服务，进一步增强公司产品市场竞争力。

公司主要对于斯凯孚的部分订单以及汽车精密零部件厂商的部分订单采取寄售模式，供需双方在合同中明确了该种模式。公司发货至客户指定的仓库或中转库，并维持仓库或中转库内产品的安全库存水平，该阶段由公司承担运输费用。对于外销情况下的寄售模式，公司主要负责将商品发往港口并承担相应运费，后按照与客户的约定装船运输至海外港口，到达境外港口后，运输至客户指定地点。客户按照其生产需求在相应仓库或中转库中提货，所产生的仓储费用和后期运输至客户现场的费用依据双方约定执行。公司和该等客户每月核对公司的发货量、客户的提货量以及库存，并定期开票结算。公司的寄售模式为行业惯例。

2、寄售模式下销售与同行业对比情况：

①力星股份：国内销售，少部分客户根据产品实际使用量定期结算，该类业务收入确认依据为客户结算清单；

②金沃股份：国内寄售，公司将商品发运给客户，取得消耗清单确认销售收入；

③泉峰汽车：国内销售，采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；国外销售，采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；

④精进电动：国内销售，采用寄售模式的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；国外销售，采用寄售仓的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入。

综上所述，寄售模式下销售与同行业情况对比符合行业惯例。

(二) 分别说明寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品、客户类型和前五大客户情况及差异原因，说明寄售模式毛利率下滑的具体原因

1、主营业务收入在寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	收入金额	当年占比	较上年变动比例	收入金额	当年占比
寄售收入					
其中：轴承保持架	7,076.45	6.99%	-10.70%	7,923.99	8.12%
汽车精密零部件	9,313.64	9.21%	37.10%	6,793.37	6.96%
轴承配件	593.49	0.59%	-40.37%	995.22	1.02%
小计	16,983.58	16.79%	8.09%	15,712.58	16.09%
非寄售收入					
其中：轴承保持架	44,012.98	43.50%	0.35%	43,860.00	44.92%
汽车精密零部件	37,508.07	37.07%	4.55%	35,875.18	36.74%
轴承配件	2,665.06	2.63%	21.75%	2,188.97	2.24%
小计	84,186.11	83.21%	2.76%	81,924.15	83.91%
合计	101,169.69	100.00%	3.62%	97,636.73	100.00%

2023 年寄售模式下销售收入较上年上升 8.09%，其中：轴承保持架下降 10.70%，汽车精密零部件上升 37.10%，轴承配件下降 40.37%。因轴承配件的总体收入占比较小，寄售收入增加主要原因系汽车精密零部件寄售收入增加影响，主要原因如下：

一是汽车精密零部件的寄售客户增加所致。寄售模式汽车精密零部件客户较上年新增重庆青山、比亚迪集团、宁波更大等客户，增加主要因素系基于客户需求考虑，由于双方合作时间较长，为了更好地满足市场需求，缩短交货周期，由原来的非寄售模式改变为寄售模式；二是受下游行业的影响，产品的更新换代，导致 2023 年度寄售销售上升，如部分新的产品项目达到量产的条件，本期开始量产，导致本期寄售销售额增加。

2023 年非寄售模式下销售收入较上年上升 2.76%，其中汽车精密零部件上升 4.55%，轴承保持架上升 0.35%，轴承配件上升 21.75%，主要系汽车精密零部件变动所致。主要原因如下：一是前期研发投入在 2023 年度进行了转化，本年部分新产品达到量产条件，导致部分产品的销售规模上升；二是在原有客户的基础上，本期开拓市场，新增了部分新的客户。

2、主营业务收入寄售和非寄售两种模式下对应的客户类型：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

	金额	当年占比	较上年变动比例	金额	当年占比
寄售模式					
其中：内销客户	14,230.28	14.07%	11.19%	12,797.98	13.11%
外销客户	2,753.30	2.72%	-5.53%	2,914.60	2.99%
小计	16,983.58	16.79%	8.09%	15,712.58	16.09%
非寄售模式					
其中：内销客户	76,106.41	75.23%	3.22%	73,734.79	75.52%
外销客户	8,079.70	7.99%	-1.34%	8,189.36	8.39%
小计	84,186.11	83.21%	2.76%	81,924.15	83.91%
合计	101,169.69	100.00%	3.62%	97,636.73	100.00%

2023年内销客户收入较上年增加，寄售模式下增加1,432.30万元，上升11.19%，非寄售模式下增加2,371.62万元，上升3.22%；寄售模式下收入增加的主要原因为公司新产品转量产，产品的需求量增加；非寄售模式下收入增加的主要原因为公司轴承保持架、汽车精密零部件产品客户增量，销售额增加。

2023年外销客户收入较上年减少，寄售模式下减少161.30万元，较上年下降5.53%，非寄售模式下减少109.66万元，较上年下降1.34%；主要因全球经济形势的不稳定、贸易保护主义的抬头以及主要客户经济体的增长放缓，影响国际市场需求，导致外销销售额部分下降，同时部分客户需求的变化影响，公司也在不断拓展新的市场，故销售额减少，对整体影响较小。

3、主营业务收入寄售和非寄售两种模式下对应的前五大客户情况：

(1) 寄售模式下前五大客户情况

单位：万元

序号/项目	客户名称	
	2023年度	2022年度
1	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
2	麦格纳同一控制之企业	法雷奥同一控制之企业
3	重庆青山工业有限责任公司	光洋股份同一控制之企业
4	博格华纳同一控制之企业	麦格纳同一控制之企业
5	宁波更大集团有限公司	THYSSENKRUPP 同一控制之企业
前五名销售金额合计	12,920.03	13,120.39
寄售销售总额合计	16,983.58	15,712.58

序号/项目	客户名称	
	2023 年度	2022 年度
前五名销售金额占寄售销售总额比例	76.07%	83.50%

寄售模式下前五大客户本年较上年整体占比下降 7.43 个百分点，变动主要因寄售模式下斯凯孚同一控制之企业斯凯孚新昌和宁波通用需求量下降，受产品迭代的影响，客户需求波动导致销售收入的降低。公司根据市场趋势和客户需求，对产品或服务进行升级或调整，客户需求放量，新进入的三家寄售客户销售额较高，光洋股份和 THYSSENKRUPP 是因客户需求的变化，销售额降低。总体来看，寄售模式前五大客户的变动主要系受市场行情的影响，产品更新迭代导致客户需求变动所致。

(2) 非寄售模式下前五大客户情况

单位：万元

序号/项目	客户名称	
	2023 年度	2022 年度
1	舍弗勒同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业
2	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业
3	斯凯孚同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业
4	长城同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
5	铁姆肯同一控制之企业	长城同一控制之企业
前五名销售金额合计	35,221.69	42,985.78
非寄售销售总额合计	84,186.11	81,924.15
前五名销售金额占非寄售销售总额比例	41.84%	52.47%

非寄售模式下前五大客户本年较上年整体占比下降 10.63 个百分点,变动主要系交付给蔚来中国同一控制之企业的端环产品迭代为铸铝转子产品，2023 年新产品尚处于量产爬坡阶段需求量降低所致。根据订单情况，未来根据客户需求新产品大规模量产后，销售金额会进一步提升。

4、说明主营业务收入中寄售模式毛利率下滑的具体原因

2023 年公司寄售毛利率 28.02%，上年寄售毛利率 29.73%，减少 1.71 个百分点，总体变动较小。寄售收入中主要产品毛利率情况以及主要产品销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			指标变动情况	
	寄售销售 金额	寄售销售 占比	毛利率	寄售销售 金额	寄售销售 占比	毛利率	销售占 比变动	毛利率变动
轴承保持架	7,076.45	41.67%	33.48%	7,923.99	50.43%	33.15%	-8.76%	0.33%
汽车精密零部件	9,313.64	54.84%	23.88%	6,793.37	43.24%	28.07%	11.60%	-4.19%

从上表看出，受产品结构的影响，汽车精密零部件的整体销售占比上升，但该类产品的整体毛利率低于轴承保持架，导致寄售收入的毛利率整体下降。而产品结构的影响主要受客户需求所致。

（三）分季度列示 2023 年至 2024 年一季度公司寄售模式的收入确认情况，补充披露寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，及相关存货减值情况

1、2023 年至 2024 年一季度公司寄售模式的收入确认情况如下：

单位：万元

季度	轴承保持架	汽车精密零部件	轴承配件	合计
2023 年第一季度	1,824.78	1,670.55	218.27	3,713.60
2023 年第二季度	2,031.90	2,534.47	201.16	4,767.53
2023 年第三季度	1,749.21	2,384.46	87.08	4,220.74
2023 年第四季度	1,470.56	2,724.16	86.99	4,281.70
2024 年第一季度	1,554.74	3,045.21	158.27	4,758.22

2、寄售仓的主要分布、权属情况

单位：万元

客户名称	销售 模式	货物所有权 是否归属于 公司	客户所在国家/ 城市	存货地点	2023 年 12 月 31 日金 额
斯凯孚同一控制 之企业	寄售	是	德国	客户仓库	515.80
	寄售	是	法国	客户仓库	361.15
	寄售	是	中国/浙江绍兴	客户仓库	285.08

客户名称	销售模式	货物所有权是否归属于公司	客户所在国家/城市	存货地点	2023年12月31日金额
	寄售	是	意大利	客户仓库	260.59
	寄售	是	保加利亚	客户仓库	185.50
	寄售	是	中国/浙江宁波	客户仓库	50.51
	寄售	是	奥地利	客户仓库	45.72
	寄售	是	马来西亚	客户仓库	26.44
	小计				
比亚迪集团同一控制之企业	寄售	是	中国/深圳	客户仓库	288.03
安徽孚祯汽车动力系统有限公司	寄售	是	中国/安徽芜湖	第三方仓库	270.15
重庆青山工业有限责任公司	寄售	是	中国/重庆	第三方仓库	181.83
麦格纳同一控制之企业	寄售	是	中国/江苏常州	第三方仓库	93.13
	寄售	是	中国/江苏昆山	客户仓库	57.05
	小计				
万里扬集团同一控制之企业	寄售	是	中国/浙江金华	第三方仓库	87.44
	寄售	是	中国/安徽芜湖	第三方仓库	24.47
	小计				
博格华纳同一控制之企业	寄售	是	中国/辽宁大连	第三方仓库	85.89
泸州长江机械有限公司	寄售	是	中国/四川泸州	客户仓库	60.83
其他客户	寄售	是	/	客户仓库/第三方仓库	225.63
合计					3,105.23

从上表来看，寄售仓库分布在客户生产经营所在地，以便缩短交货周期更好的维护客户关系。

3、存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄及相关存货减值情况如下：

单位：万元

库龄情况	发出商品金额	占比
1年以内	3,032.21	97.65%
1-2年	63.56	2.05%
2-3年	3.54	0.11%
3年以上	5.92	0.19%

库龄情况	发出商品金额	占比
合计	3,105.23	100.00%
跌价准备金额	77.31	
跌价准备余额占发出商品金额的比例	2.49%	

(1) 期末存放于寄售仓的存货类型为发出商品，公司寄售模式下库龄为 1 年以上的存货金额总计为 73.02 万元，占寄售仓存货余额比例为 2.35%，占整体期末存货余额比例为 0.20%，总体 1 年以上金额占比较小。库龄超过 1 年以上的发出商品主要因寄售客户项目调整未及时消耗尚未领用产品导致。该部分已计提相应的跌价准备。

(2) 寄售仓发出商品存货跌价计提情况

寄售商品的存货跌价准备计提情况如下：以发出商品的合同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，按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。由于寄售商品的周转较快，故库龄较短，且可以满足客户的需求产生一定的毛利，故总体存货跌价准备占比较低。

综上所述，寄售商品存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的寄售存货金额及占比均较小，公司已根据《企业会计准则》的相关规定对存货实施跌价测试并计提跌价准备。

(四) 说明对寄售模式采取的相关内控措施及实际执行情况

寄售模式的主要内控措施

公司《公司内控管理制度》中对寄售的管理进行了规范，并有效执行。制度主要规定了寄售协议管理、寄售订单和发货管理、寄售存货管理、寄售对账管理等方面。

1、寄售协议管理

相关内控制度规定，寄售模式需与客户签订正式的寄售协议，并规范了寄售协议签订的审批流程，明确协议内容应包括但不限于寄售的主体、仓储地点及费用承担、对账方式和周期、结算方式等。公司按照上述制度与客户签订了寄售协议并妥善管理。

2、寄售订单和发货管理

公司在收到客户发货通知后，按照通知要求将寄售产品发至客户指定地点由客户签收及保管，公司对客户反馈的验收不合格产品及时进行清退及处理。公司对寄售产品在客户未领用之前拥有所有权，产品领用后所有权转移给客户。

3、寄售仓存货管理

公司每月末根据寄售产品的领用和结存情况，按客户的寄售订单补充库存以保证客户生产需求。公司定期向客户获取寄售存货的到货、耗用和结存情况的月度汇总表，公司派专门人员不定期前往主要客户仓库盘点，并将盘点数据与客户确认，随时关注寄售库存数量，对不合理的库存公司及时与客户沟通并进行调整。并结合客户日常寄售对账单审核对寄售仓库结存情况进行实时控制。

4、寄售对账管理

公司每月按客户约定对账时间，通过供应商管理系统及邮件方式与客户每月领用产品数量及库存数量进行对账。如果对账结果不相符，公司应及时与客户核对并查明原因，对于差异事项及时沟通确认，差异主要为公司发货与客户收货的时间差异、公司与国外客户邮件单据传递时点差异以及少量质量问题沟通确认责任归属等，对时间性差异做好对账记录，并对质量问题差异明确责任进行报批处理。

对账结果核对无误后，双方按核对一致的当月产品实际使用量出具领用清单，并进行盖章确认，对账人员根据已确认好的领用清单提供给财务开具发票，财务复核后据以确认收入并开票，公司寄售模式应收账款管理方式与非寄售模式一致，客户回款情况良好，不存在大额应收账款逾期的情形。

综上所述，公司上述与寄售相关的内部控制制度设计有效并得到实际执行，寄售模式下的相关风险均受到有效控制。

二、会计师意见回复

（一）审计程序

会计师履行了如下核查程序：

1、细化轴承保持架、汽车精密零部件等主要产品的分类，核查细化分类下各主要品类的销售金额、销售均价的变动原因；查阅主要寄售、非寄售主要客户

签署的购销合同；

2、与公司业务人员访谈，了解行业发展状况、政策变动情况，分析新增和减少产品品类的原因；

3、获取公司寄售模式下客户名单，了解公司与主要客户的对账方式、对账周期、留存的对账资料情况、信用周期、运费及仓储承担情况、寄售仓库管理情况等，并核查部分支持性资料；

4、获取并复核公司寄售及非寄售模式下，主要客户销售型号、数量、金额等数据；

5、获取公司与主要寄售客户关于收入确认的具体依据，包括纸质对账资料、对账邮件截图、客户供应商管理系统数据截图等；

6、获取公司与第三方存管库签署的仓储保管合同；

7、获取并复核公司业务人员对主要寄售仓库的盘点资料；

8、对产品销售收入确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性进行测试；

9、获取公司销售收入明细，对主要客户核对相关销售合同、销售订单、发票、客户签收确认记录和客户使用清单、资金流水等支持性文件，获取公司海关电子口岸数据、物流运输记录和出口报关单等，并与账面记录核对，查看是否存在较大差异；

10、查阅同行业上市公司的收入确认方法和时点，与公司收入确认方法和时点进行对比，分析是否存在差异和原因；

11、通过函证等核查程序对主要寄售存货进行核查，函证情况如下：

函证及其他检查程序确认的寄售发出商品占寄售发出商品期末金额的比例为 88.86%。其中，通过回函直接确认发出商品金额为 1,764.03 万元，占发出商品余额 56.81%。对于未回函部分，会计师选取业务数据，通过以下替代方式进行了核实：1、对于期后已经实现销售的发出商品，检查了客户业务系统平台中的交易记录，验证了该类发出商品在报表日的存在；2、对于期后尚未结转收入的发出商品，抽查了该类发出商品的发运资料，验证其在报表日的情况。通过上述两种替代方式核实发出商品金额 995.37 万元，占发出商品余额比例 32.05%。通过函证及替代检查方式占发出商品期末余额的比例为 88.86%，未发现差异情

况，据此会计师认为报表日发出商品认定不存在问题，期末余额可以确认。具体情况如下：

寄售发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	金额
寄售发出商品金额 A	3,105.23
发函金额 B	2,879.53
发函金额占寄售发出商品金额比例 $C=A/B$	92.73%
客户回函金额 D	1,764.03
回函确认金额占寄售发出商品金额的比例 $E=D/A$	56.81%
通过期后测试、检查发货记录等方式确认的金额 F	995.37
函证及其他检查程序确认的金额 $G=D+F$	2,759.40
函证及其他检查程序确认的金额占寄售发出商品金额比例 $H=G/A$	88.86%

注：境外客户以原币金额进行函证，此处回函金额采用发生时的即期汇率折算为本币。

12、对寄售存货期后销售结转情况进行核查，截至 2024 年 3 月 31 日寄售存货期后销售 74.91%。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1 寄售模式下销售方式与同行业可比公司不存在差异，公司寄售模式下销售符合商业惯例；

2、公司前五大客户相对稳定，回款情况良好，坏账风险较低，因该等客户销售规模因其需求变化而变化，销售占比变化的原因和前五大客户变化的原因符合行业规律；

3、公司已补充披露寄售仓的主要分布、权属情况。公司对寄售模式下主要客户存货进行定期或不定期盘点，相关存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的寄售存货金额及占比均较小，公司已根据《企业会计准则》的相关规定对存货实施跌价测试并计提跌价准备；

4、公司寄售相关的内部控制制度设计有效并得到实际执行，寄售模式下的相关风险均受到有效控制。

3、关于存货

2023年末公司存货账面价值3.43亿元，同比增长20.64%，占总资产的11.74%，其中库存商品账面价值1.35亿元，同比增长39.88%；2024年第一季度公司存货继续增长，期末余额3.78亿元。2021-2023年，公司存货周转率分别为3.13、2.80、2.42，近三年持续下滑。存货跌价准备较期初的2,128.97万元减少至期末的1,870.90万元，整体计提比例下降，其中原材料账面值占比约30%，但对其跌价准备的计提比例由期初的9%下滑至2.57%。

请公司：（1）结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性；（2）结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因；（3）结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、情况说明

（一）结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性

1、公司各项存货的具体构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日			2022年12月31日	
	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比
原材料	11,088.89	29.30%	4.59%	10,602.22	30.91%	35.42%	7,829.23	28.25%
在产品	8,120.14	21.46%	37.57%	5,902.57	17.21%	-8.23%	6,431.77	21.10%
库存商品	13,709.14	36.23%	1.41%	13,518.05	39.41%	39.88%	9,663.79	35.34%
发出商品	4,115.46	10.88%	31.29%	3,134.52	9.14%	-13.05%	3,604.87	12.35%
委托加工物资	806.37	2.13%	-29.59%	1,145.18	3.34%	26.81%	903.04	2.95%
合计	37,840.01	100.00%	10.31%	34,302.55	100.00%	20.64%	28,432.70	100.00%

注：2024年3月31日数据未经审计

公司存货账面价值 2023 年末比 2022 年末增加 5,869.85 万元，较 2022 年末上升了 20.64%，其中原材料增加了 2,772.99 万元，增幅 35.42%，主要系公司轴承保持架和汽车精密零部件在手订单较多，公司考虑主要原材料钢材的预定周期、原材料单价上涨风险，为避免交货风险公司加大了原材料储备量；库存商品比上年增加 3,854.26 万元，增幅 39.88%，主要系公司收入规模和在手订单增长拉动、产品种类增加较多，为维持必要的安全库存，库存商品增长较快；另外，公司铸铝转子总成产品单位价值较高，相对于 2023 年的客户增加较多，导致品类、备货安全库存均有所增加，使得库存商品金额增加；委托加工物资较上年增加 242.15 万元，增幅 26.81%，主要系电镀、喷脂、热处理等表面处理工艺的汽车零部件产品订单增加所致。发出商品较上期减少 470.35 万元，下降 13.05%，发出商品减少主要系客户及上游产业链去库存化影响，订单量及备货量均减少所致。

公司存货账面价值 2024 年一季度末比 2023 年末增加 3,537.46 万元，较 2023 年上升了 10.31%，其中在产品增加 2,217.57 万元，其中的 1,168.44 万元主要系公司为提升智能化生产水平，组建自动化装备车间结合公司实际加工工艺自制自动化工装、设备及生产线，领用传感器、钣金件、电气配件、焊接件等零部件材料尚未完工所致。另外，由于公司产品品类数千种，2023 年四季度轴承保持架产品订单量偏低，同时生产的产品品类相对较少，2023 年末在产品库存相对于 2022 年末降低 529.20 万元，2024 年一季度结合在手订单增加了生产投入，同时生产的产品品类相对较多或增加生产批量，导致在产品库存相应增加，若不考虑自动化装备车间增加在产品的影响，2024 年一季度末比 2022 年末增加 519.93 万元，增加比例为 8.08%；发出商品比 2023 年末增加 980.94 万元，与 2022 年年末相比增加 510.59 万元，增长比例为 14.16%，主要系博格华纳、南京法雷奥、蜂巢等汽车零部件产品订单增长，增加备货量所致。

2、2023 年 12 月 31 日库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	8,280.02	76.09%	1,354.95	12.45%	615.74	5.66%	631.51	5.80%
在产品	5,937.97	100.00%						
库存商品	11,526.78	77.26%	1,981.55	13.28%	719.84	4.83%	690.67	4.63%
发出商品	3,197.31	97.21%	64.01	1.95%	19.37	0.59%	8.54	0.26%
委托加工物资	1,145.18	100.00%						
合计	30,087.27	83.17%	3,400.51	9.40%	1,354.95	3.75%	1,330.72	3.68%

公司存货库龄主要在1年以内，其中原材料库龄超过1年的占比为23.91%，占比较高主要是订单取消造成的材料不具有通用性造成，公司对库龄较长的原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等改制方式达到技术工艺使用条件，在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。改制费用每吨500元左右，改制后可以继续消耗使用，不会对公司造成过多损失。公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分库存商品保留一定的安全库存，且汽车零配件更新换代较快，存在产品型号不通用的情况，因此库存商品会出现少量长库龄的情况。

3、按照细分产品类别，2023年及2024年一季度公司主要产品的销售情况如下：

单位：万元

主要产品	2024年一季度		2023年度				2022年度
	营业收入	占比	营业收入	占比	变动金额	变动比例	营业收入
轴承保持架	12,522.68	50.12%	51,089.43	50.50%	-694.56	-1.34%	51,783.99
其中：风电行业保持架	4,225.29	16.91%	18,615.63	18.40%	784.49	4.4%	17,831.14
其他行业保持架	8,297.39	33.21%	32,473.80	32.10%	-1,479.05	-4.36%	33,952.85
汽车精密零部件	11,424.28	45.72%	46,821.71	46.28%	4,153.16	9.73%	42,668.55
其中：汽车动力系统	8,988.27	35.97%	37,184.90	36.75%	2,391.14	6.87%	34,793.76
门锁,安全,座椅等其它系统	2,436.01	9.75%	9,636.81	9.53%	1,762.01	22.38%	7,874.79
轴承配件	1,039.70	4.16%	3,258.55	3.22%	74.37	2.34%	3,184.19
合计	24,986.66	100.00%	101,169.69	100.00%	3,532.96	3.62%	97,636.73

2023 年公司主要产品营业收入较上年上升了 3.62%，其中轴承保持架下降 1.34%，汽车精密零部件上升 9.73%，轴承配件上升 2.34%。

2023 年公司轴承保持架占主营业务收入的 50.50%，轴承保持架营业收入较上年下降 1.34%，减少了 694.56 万元，销售金额基本与上年持平，变动较少。

2023 年，公司汽车精密零部件占主营业务收入的比例为 46.28%，汽车精密零部件业务较上年上升 9.73%，增加了 4,153.16 万元，公司汽车精密零部件业务销售收入连续增长，且占主营业务收入的比重也逐渐增大，主要类别为传统汽车传动系统和新能源汽车电驱动系统，下游传统汽车行业发展稳定，新能源汽车行业快速发展，营业收入较上年增长较快。因此公司加大了备货量，从而使原材料和库存商品大幅增加。

2024 年一季度公司主要产品营业收入同比增长 14.69%，其中轴承保持架下降 2.28%，汽车精密零部件增长 38.71%，轴承配件增长 41.49%。汽车精密零部件增幅较大，主要系汽车精密零部件产品端环产品迭代导致 2023 年一季度收入较低。2024 年一季度与 2023 年四季度相比主要产品营业收入整体变化不大。

4、2023 年末，公司期末存货余额及其订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日
在手订单 A	83,717.64
主营业务毛利率 B	35.07%
在手订单预计成本 $C=A*(1-B)$	54,357.86
存货期末账面余额 D	36,173.45
在手订单对存货覆盖率 $E=C/D$	150.27%

公司主要采用以销定产为主，备货生产为辅的生产模式和存货管理模式，根据客户下达的订单和提供的需求预测，确定产品的生产计划与原材料的采购计划，公司 2023 年存货余额的在手订单覆盖率 150.27%，订单能全部覆盖期末的存货，公司 2023 存货余额与客户采购订单相匹配。

5、截止到 2024 年 3 月 31 日，公司 2023 年期末存货余额期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
------	------	--------	--------

库存商品	11,197.53	6,088.16	54.37%
发出商品	3,289.23	2,510.27	76.32%
合计	14,486.76	8,598.43	59.35%

注：此处库存商品账面余额中剔除半成品等对期后结转金额的影响。

截止到2024年3月31日，公司库存商品期后结转金额6,088.16万元，结转比例54.37%；发出商品结转金额2,510.27万元，结转比例76.32%；产成品合计结转8,598.43万元，结转比例59.35%。

结合公司的存货周转率来看，2023年公司的存货周转率为2.42次，存货周转天数148.60天，即公司的存货会在大约5个月予以消耗完毕，合理预估公司在3个月内需要结转60%的存货，从上表可知公司2024年1-3月期后结转比例约为60%，与存货周转天数相匹配。

6、按照细分产品类别，2023年及2024年一季度公司主要产品的产销量情况如下：

单位：万件

主要产品	2023年自产产量	2023年外购产量	2023年销量	2023年产销率
轴承保持架	76,108.33	1,050.31	76,244.13	98.81%
其中：风电行业保持架	29.69		28.05	94.47%
其他行业保持架	76,078.64	1,050.30	76,216.08	98.82%
汽车精密零部件	14,451.24	4.96	13,153.32	90.99%
其中：汽车动力系统	8,741.59	0.97	7,998.27	91.49%
门锁,安全,座椅等其它系统	5,709.65	3.99	5,155.05	90.22%
轴承配件	5,364.87	29.56	5,036.28	93.36%
合计	95,924.44	1,084.83	94,433.73	97.35%

注：公司产品存在外部采购成品并对外销售的情况，上表中的产销率=销量/（自产产量+外购产量），下同。

单位：万件

主要产品	2024年一季度自产产量	2024年一季度外购产量	2024年一季度销量	2024年一季度产销率
轴承保持架	21,407.55	239.10	20,566.63	95.01%
其中：风电行业保持架	5.84	0.00	6.07	103.97%
其他行业保持架	21,401.71	239.10	20,560.56	95.01%

主要产品	2024年一季度 自产产量	2024年一季度 外购产量	2024年一季度 销量	2024年一 季度产销率
汽车精密零部件	4,724.01	1.24	4,295.02	90.89%
其中：汽车动力系统	3,107.93	0.36	2,911.00	93.65%
门锁,安全,座椅等其它系统	1,616.08	0.88	1,384.02	85.59%
轴承配件	1,544.01	0.00	1,628.54	105.48%
合计	27,675.57	240.34	26,490.18	94.89%

注：上述产销率超过100%，主要系销售期初库存导致。

2023年公司主要产品的自产产量为95,924.44万件，外购产量1,084.83万件，销量为94,433.73万件，产销率为97.35%。公司自产的产量基本能满足客户的需求，但还是存在一部分外购的产量，主要基于为满足客户一站式采购需求，客户需要采购配套的少量个别型号产品，公司基于成本效益考虑，暂时不符合规模生产要求，在保证质量控制的条件下，外购少量产品。2023年外购轴承保持架为74.67万元、汽车精密零部件为318.17万元，合计金额为392.84万元；2024年一季度外购轴承保持架为17.35万元、汽车精密零部件为46.30万元，合计金额为63.65万元。2023年及2024年一季度外购金额占主营业务成本比例较小，分别为：0.60%、0.39%，外购业务对公司生产经营影响较小。

综上所述，公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性。

（二）结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因

2021年至2023年，公司存货周转率情况如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
存货周转率（次）	2.42	2.80	3.13
存货周转天数（天）	148.60	128.46	114.95
其中：原材料周转天数（天）	43.66	37.88	38.10
在产品周转天数（天）	29.22	29.65	25.47
库存商品+发出商品周转天数（天）	70.88	55.98	45.24

注：存货周转天数=360÷（营业成本÷存货期初期末平均余额）

1、从原材料采购模式来看，公司根据排产计划编制物料需求计划，并依据物料需求计划归类汇总、平衡现有库存物资后统筹制定采购计划并安排采购事项，在一般情况下结合合理库存安排原材料备货。

公司主要原材料为钢材，购买钢材一般需要提前预订，同时还要考虑钢材单价的上涨风险和预计未来客户订单量确定备货量。同时由于公司在售产品型号数量众多，对原材料的需求型号也相应较多，公司采购的原材料各期涉及型号繁多，而原材料一般有最低起订量，为保障生产的连续性，公司对各型号原材料均需保有一定金额的库存，致使原材料结存金额占比较高。

公司原材料账面价值 2023 年末较 2022 年末增加了 35.42%，主要系下游需求快速复苏，库存消化较快，为满足客户不断增加的订单需求，公司加大原材料采购规模以满足生产需要，从而导致原材料的周转天数增加，原材料的存货周转率下降。

2、从产品特点和销售模式来看，报告期内公司销售方式分为寄售模式和非寄售模式。

公司的产品大多为非标定制化产品，客户通常对公司产品交付速度要求较高，产品在生产合格入库后需严格按照客户交付计划组织发货。公司境内客户主要集中在华东、东北等地，因此公司销售产品从出库到运送至客户指定仓库的供货周期通常在一周以内。寄售模式下，公司将产品运送到客户指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司在客户领用后确认已交付产品的品种、数量与客户进行结算，公司从产品出库到客户领用产品收入确认及营业成本结转周期通常为 30-90 天；非寄售模式下，公司将产品运送到客户指定地点后，客户将托运单签收确认，获取与收入相关的支持性文件，营业成本结转周期通常为 30 天。境外销售运输方式主要以海运为主，自产品出库至运送到客户指定地点的供货周期通常在 30-60 天。

公司期末库存商品与发出商品的合计账面余额为 18,208.07 万元，2023 年末较 2022 年期末账面余额增加了 24.92%，主要是为满足客户不断增加的订单需求，从而保持一定的安全库存，因此导致存货周转率下降。2023 年库存商品与发出商品期末账面余额中有订单、预期销售金额为 14,087.85 万元，占期末账面余额的比例为 77.37%，预计备货金额为 4,120.22 万元，占期末账面余额的比例为

22.63%。

公司增加备货的主要原因如下：

(1) 随着公司销售规模的不断增加，通常意味着更高的原材料需求和生产量，因此需要更多的备货以应对市场需求。

(2) 产品型号多样化：随着产品线的扩展和多样化，公司需要为不同型号的产品准备更多的库存。

(3) 供应链风险管理：为了应对供应链风险，如物流中断或供应紧张，公司会选择更积极的备货策略。这有助于确保即使在供应链出现问题时，公司也能继续运营并满足客户需求。

总体来看，随着销售规模的扩大，公司按照 0.5-1.5 个月的预测库存量进行备货，以及时满足客户需求。

3、从同行业可比公司存货周转率来看：

2021 年至 2023 年，同行业可比公司存货周转率情况如下：

单位：次

公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
力星股份	2.70	2.90	3.41
五洲新春	3.03	2.99	2.76
金沃股份	3.10	3.13	4.03
豪能股份	2.06	1.68	2.04
精锻科技	3.02	2.98	3.28
万里扬	5.22	4.67	5.05
蓝黛科技	3.52	3.42	4.01
泉峰汽车	2.71	2.48	3.26
英搏尔	1.99	2.33	1.75
精进电动	1.59	1.94	2.15
平均值	2.89	2.85	3.17
本公司	2.42	2.80	3.13

2021 年至 2023 年，公司存货周转率分别为 3.13、2.80 和 2.42，公司存货周转率变动趋势整体上与同行业可比公司基本同步，2023 年公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但也高于豪能股份、英搏尔和精进电动，处于可比公司

区间范围内。

综上所述，虽然公司的存货周转率连续三年持续下滑，但公司存货周转率仍处于合理水平之内。

(三) 结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性

1、2023 年末，公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

存货类型	2023 年 12 月 31 日				2022 年 12 月 31 日
	账面余额	跌价准备金额	跌价计提比例	增减比例	跌价计提比例
原材料	10,882.22	280.00	2.57%	-6.75%	9.33%
在产品	5,937.97	35.40	0.60%	0.34%	0.25%
库存商品	14,918.84	1,400.79	9.39%	-1.14%	10.53%
发出商品	3,289.23	154.71	4.70%	0.20%	4.51%
委托加工物资	1,145.18				
合计	36,173.45	1,870.90	5.17%	-1.79%	6.97%

2023 年存货跌价准备计提比例为 5.17%，较 2022 年 6.97%下降了 1.79 个百分点，其中原材料下降 6.75 个百分点，在产品上升 0.34 个百分点，库存商品下降 1.14 个百分点，发出商品上升 0.20 个百分点。除原材料下降比例较大外，其他存货的跌价准备计提比例基本与上年持平。

2023 年末，同行业可比公司存货跌价占比情况如下：

单位：万元

公司简称	账面余额	跌价准备	跌价比例
力星股份	30,967.22	824.92	2.66%
五洲新春	83,967.31	4,786.09	5.70%
金沃股份	25,466.32	880.33	3.46%
豪能股份	68,687.40	2,120.51	3.09%
精锻科技	58,217.25	4,000.67	6.87%
万里扬	99,222.32	1,185.40	1.19%
蓝黛科技	86,580.66	10,609.55	12.25%
泉峰汽车	82,430.80	3,807.65	4.62%

英搏尔	87,372.85	3,436.51	3.93%
精进电动	68,964.73	5,654.80	8.20%
平均值	69,187.69	3,730.64	5.39%
本公司	36,173.45	1,870.90	5.17%

2023 年末，公司同行业可比公司中跌价准备金额平均计提比例为 5.39%，公司计提比例为 5.17%，公司跌价计提比例与可比公司的平均值差异较小。

2、期末公司存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据

公司按企业会计准则的要求，对 2023 年末的存货按成本与可变现净值孰低确认期末账面价值并计提存货跌价准备。

(1) 存货可变现净值确认依据

直接用于出售的产成品、半成品等，其可变现净值通过存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费来确定。

需要经过继续加工的在产品，其可变现净值为以该在产品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、估计的销售费用以及相关税费。

对于单独计提的原材料和库存商品，公司对库龄超过 3 年的材料和库存商品按照期末废料的价值确认可变现净值。

(2) 存货可变现净值测算过程如下

①确定存货的估计售价，公司以产品全年的平均售价进行估计。

②估算销售过程中可能发生的销售费用，公司以全年销售费用占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

③考虑相关税费，上述的估计售价为剔除增值税的金额；同时考虑销售产品所产生税金及附加，以全年税金及附加占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

④将估计售价减去销售费用和相关税费，得到存货的可变现净值。

另外，公司根据谨慎性原则，对库龄超过 3 年的原材料和库存商品，或没有使用价值尚未报废的存货按照废料价值计提存货跌价准备。

3、2023 年存货跌价准备计提比例下降的原因

通过对存货的可变现净值与库存商品账面价值进行比较，公司 2023 年共计提存货跌价准备 1,870.90 万元，其中：按计提方法来看：对单独计提存货跌价准备的金额为 649.95 万元，对原材料计提跌价准备 280.00 万元，对库存商品计提跌价准备 369.94 万元；对成本与可变现净值孰低测算的跌价，计提存货跌价准备 1,220.96 万元。2023 年存货跌价计提比例较 2022 年下降 1.79 个百分点，其中原材料跌价准备计提比例下降 6.75%，主要系 2023 年公司对呆滞原材料进行改制消耗所致。公司对呆滞原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等方式达到技术工艺使用条件，在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。

综上所述，公司严格依据企业会计准则对存货跌价准备进行测算，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备；同时基于谨慎性原则，对 3 年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备。公司为减少原材料库存积压，提高资产质量，对呆滞原材料进行改制消耗，从而使原材料跌价准备计提比例下降。

二、会计师意见回复

（一）审计程序

- 1、获取公司期末存货明细表和库龄清单，分析存货的构成；
- 2、获取公司在手订单明细表，检查与主要客户签订的合同，分析在手订单对期末存货的覆盖率；
- 3、对存货的期后销售情况进行检查，结合销售订单、物流单据、期后到货情况、期后验收情况等，核查完整性；
- 4、获取同行业可比公司年度报告等公开资料，分析公司存货周转率与同行业存在差异的原因；
- 5、获取公司盘点计划，在 2023 年度报表审计过程中对存货执行了监盘及函证程序，检查存货的数量及状况；
- 6、了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提情况，结合库龄情况对不同类别存货的跌价准备计提充分

性进行复核分析。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性。

2、公司存货周转率虽然连续3年下降，但仍处于同行业可比公司区间范围内，具有合理性；

3、考虑到部分库存库龄较长，根据一致性原则谨慎处理，对3年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备，我们认为公司相关存货跌价的计提是充分且合理的，符合企业会计准则的要求。

5、关于关联交易

2023 年公司与聊城市海宏模具科技有限公司（以下简称海宏模具）发生库存商品、加工费、电费、厂房等关联交易，合计发生额 151.75 万元。其中库存商品发生额 24.73 万元，较上期增长 153.05%；电费发生额 66.52 万元。

请公司：（1）补充披露上述关联方的具体情况，相关关联交易发生的具体背景、内容，以及库存商品关联交易发生额较上年大幅增长的原因及合理性；（2）说明电费发生的背景，期间是否存在公司代垫，若是，说明代垫的具体情况，是否存在关联方资金占用。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、情况说明

（一）补充披露上述关联方的具体情况，相关关联交易发生的具体背景、内容，以及库存商品关联交易发生额较上年大幅增长的原因及合理性

1、聊城市海宏模具科技有限公司的具体情况如下：

成立日期	2013 年 8 月 9 日
注册资本	300 万元人民币
法定代表人	赵爱国
注册地址	山东省聊城市高新区中华路东元江路北博源节能科技院内 A 区
主要生产经营地址	山东省聊城市高新区中华路东元江路北博源节能科技院内 A 区
股东情况	赵爱国持股 45%、李纯友持股 18%、张文敬持股 15%、郑正持股 12%、路博持股 10%
实际控制人	赵爱国

海宏模具为公司实际控制人郑广会曾经持股 55%的企业，2020 年 9 月郑广会以转让的方式出让 30%的股权，剩余 25%的股权由海宏模具以减资的方式予以注销，2020 年 11 月完成工商变更登记手续，郑广会不再持有海宏模具的股权。基于谨慎性原则考虑，公司在 IPO 审核期间及上市当年按照或比照关联方进行披露，根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，上述股权转让及减资已超过 12 个月，海宏模具不再是公司的关联方，后续公司与海宏模具的交易不再比照关联方披露。

2、相关关联交易发生的具体背景、内容以及较上年大幅增长的原因及合理

性

①公司向海宏模具采购库存商品以及发生额较上年大幅增长的原因及合理性

期间	交易内容	数量（万件）	金额（万元）	占主营业务成本的比例
2023年度	深沟球保持架	335.77	24.73	0.04%
2022年度	深沟球保持架	294.37	9.77	0.02%

公司向海宏模具采购少量塑料材质深沟球保持架，主要系公司前期不具备注塑相关设备及生产能力，为满足客户的需求而向海宏模具采购销售，系前期采购深沟球保持架业务的延续。虽然2023年度比2022年度采购金额增长153.05%，但采购增加金额仅为14.96万元，金额较小，增长主要原因为：为满足客户的少量个别产品型号配套采购需求，公司基于成本效益考虑，未投资开发新的模具自行生产，而向海宏模具采购现有产品进行销售。从海宏模具采购的商品的金额仅占公司主营业务成本的比例为0.04%，影响较小。

②向海宏模具采购加工费

单位：万元

期间	采购内容	服务类别	金额	占主营业务成本的比例
2023年度	外协加工	注塑件加工	19.70	0.03%
2022年度	外协加工	注塑件加工	70.64	0.11%

向海宏模具采购少量的外协加工服务主要背景为公司前期不具备注塑相关设备及生产能力，公司基于生产能力和交易便利性的考虑，由海宏模具进行加工服务，目前的外协加工业务为前期业务的延续，公司实际控制人郑广会不再持有海宏模具股权后，未再增加新的外协加工业务。

③向海宏模具销售电费

期间	销售内容	数量（万度）	金额（万元）	占主营业务收入的比例
2023年度	电费	85.24	66.52	0.07%
2022年度	电费	77.15	60.15	0.06%

海宏模具自2017年租用公司厂房用于生产经营，海宏模具未单独安装变压器等用电设备，每月底由公司查表根据实际用电量向其销售电费，进行结算，租赁协议已对上述情形进行约定，报告期内双方均按照协议相关条款执行。

④向海宏模具租赁房产

期间	销售内容	租赁面积（平方米）	金额（万元）	占主营业务收入的比 例
2023 年度	厂房租赁	2,365	40.81	0.04%
2022 年度	厂房租赁	2,365	40.81	0.04%

海宏模具自 2017 年租用公司厂房用于生产经营，因此产生租赁收入的关联交易。

（二）说明电费发生的背景，期间是否存在公司代垫，若是，说明代垫的具体情况，是否存在关联方资金占用

公司向海宏模具销售电费的背景原因为：海宏模具自 2017 年租用公司厂房用于生产经营，海宏模具未单独安装变压器等用电设备，每月底由公司查表根据实际用电量结算电费后，由公司向海宏模具开具发票。

公司每月月初向供电部门结算上月电费，海宏模具在每月月底前向公司支付当月电费，月末未形成应收账款，公司先收取海宏模具电费再向供电部门缴纳电费，不存在公司为关联方代垫款项的情形，不存在关联方资金占用。2023 年各月电费结算金额及电费收取情况如下：

期间	电费数量（万度）	电费金额（含税）	收款金额（元）	收款日期
2023 年 1 月	54,231.20	48,078.25	48,078.25	2023/1/30
2023 年 2 月	66,228.80	58,622.21	58,622.21	2023/2/28
2023 年 3 月	61,823.20	54,120.71	54,120.71	2023/3/28
2023 年 4 月	62,853.60	62,264.66	62,264.66	2023/4/27
2023 年 5 月	74,329.60	57,989.90	57,989.90	2023/5/30
2023 年 6 月	76,635.20	67,887.37	67,887.37	2023/6/29
2023 年 7 月	86,029.60	75,715.64	75,715.64	2023/7/31
2023 年 8 月	88,959.20	78,486.87	78,486.87	2023/8/30
2023 年 9 月	64,296.80	56,870.69	56,870.69	2023/9/28
2023 年 10 月	73,632.80	64,776.58	64,776.58	2023/10/31
2023 年 11 月	71,078.40	62,633.50	62,633.50	2023/11/29
2023 年 12 月	72,273.60	64,216.61	64,216.61	2023/12/29
合计	852,372.00	751,662.99	751,662.99	

二、会计师意见回复

(一) 审计程序

- 1、查看关联方的工商信息，了解其历史沿革。查阅了郑广会退出海宏模具的交易资料，对其退出情况进行了核实；
- 2、实地查看海宏模具的经营场所，了解其经营情况；
- 3、查阅公司与海宏模具的关联交易相关发票、合同、银行回单等；
- 4、向海宏模具进行函证，证实与海宏模具期末余额以及相关交易额的真实性。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司与海宏模具之间的总体交易规模较小，相关交易的发生主要出于满足客户的需求所致，具有合理性；
- 2、公司与海宏模具的电费交易情况不存在代垫费用的情形。

(以下无正文, 为《关于山东金帝精密机械科技股份有限公司 2023 年年度报告、
2024 年第一季度报告的信息披露监管工作函的回复报告》之签署页)

上会会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 上海

中国注册会计师

张利法



中国注册会计师

五东



2024年 6 月 18 日