

# 关于对安徽巨一科技股份有限公司 2023 年 年度报告的信息披露监管问询函的回复

---

容诚专字[2024]230Z1907 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

## 关于对安徽巨一科技股份有限公司

### 2023 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

容诚专字[2024]230Z1907 号

上海证券交易所：

根据贵所 2024 年 6 月 11 日出具的《关于对安徽巨一科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0180 号）（以下简称“年报问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称本所或年审会计师）对年报问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

现就《年报问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

#### 问题 1、关于经营业绩。

年报显示，2023 年，公司实现营业收入为 36.91 亿元，同比增长 5.97%；归母净利润为-20,417.19 万元，由盈转亏。公司计入其他收益的政府补助为 7,208.65 万元，上一年度为 8,271.60 万元。

请公司：（1）结合报告期内订单签署及执行、产品的交付验收过程、同行业可比公司情况，区分产品和业务，详细分析公司业绩下滑的原因及合理性，是否存在进一步下滑的风险；（2）补充列示上述政府补助的具体内容及金额，说明公司对政府补助是否具有重大依赖。

回复：

一、结合报告期内订单签署及执行、产品的交付验收过程、同行业可比公司情况，区分产品和业务，详细分析公司业绩下滑的原因及合理性，是否存在进一步下滑的风险。

### （一）报告期内订单签署及执行、产品的交付验收过程

#### 1、智能装备业务

2023 年公司智能装备新增订单额 32.94 亿元，完成交付 140 条产线，实现主营收入金额为 29.36 亿元，截至 2023 年 12 月 31 日，智能装备业务在手订单为 56.86 亿元。

公司智能装备为非标定制化产品，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，分为研发设计、加工制造、厂内装配调试、初验收、客户现场装配调试、终验收、售后服务等阶段。项目周期一般为 1-2 年，在终验收完成前，公司将领用的原材料、耗用的人工费、制造费用等计入合同履行成本。公司产品在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行最终的装配调试集成，通过客户终验收后确认销售收入。

#### 2、新能源汽车机电电控零部件业务

新能源汽车机电电控零部件业务通过与客户签订定点车型的框架协议，根据主机厂商的生产计划，进行排产，并发至客户现场，经客户签收或经客户领用后，根据年度价格协议进行结算。由于公司所处行业特性决定，整车企业基于自身销量预测或车型预订情况，向零部件企业提供月度订单，并进行滚动更新。

2023 年新能源汽车机电电控零部件业务全年生产 18.05 万台套，销售 17.48 万台套，实现主营销售收入 6.91 亿元。

公司新能源汽车机电电控零部件产品是标准产品，本公司根据销售合同或订单约定，以产品发出并经客户签收或经客户领用后确认销售收入。

### （二）同行业可比公司情况

公司主要业务分为智能装备和新能源汽车机电电控零部件两大业务板块。

#### 1、智能装备业务

公司智能装备业务主要包括电池/电芯智能装备和装测生产线、动力总成智能装备和装测生产线、车身智能连接装备和生产线且聚焦于汽车行业，因此选取同行业可比公司类似业务进行对比。

智能装备业务板块业务收入与同行业可比公司（类似业务）对比情况：

单位：万元

公司简称	2023 年度	2022 年度	同期变动	备注
豪森智能	200,503.93	156,571.17	28.06%	智能化产线与智能装备
三丰智能	126,556.59	101,193.50	25.06%	汽车行业
天永智能	59,492.19	57,824.39	2.88%	智能制造装备行业
机器人	395,958.60	357,243.74	10.84%	智能装备制造
哈工智能	218,785.54	182,236.98	20.06%	智能制造业
瑞松科技	101,567.87	100,593.45	0.97%	通用设备制造业
行业平均	183,810.79	159,277.21	14.64%	—
巨一科技	293,640.69	239,544.55	22.58%	智能装备

由上表可知，2023 年度同行业（类似业务）可比公司收入均有所增长，行业平均增幅 14.64%，公司智能装备业务收入增长率高于同行业（类似业务）平均水平，与同行业（类似业务）增长趋势一致。

智能装备业务板块业务毛利率与同行业可比公司（类似业务）对比情况：

公司简称	2023 年度	2022 年度	备注
豪森智能	27.93%	28.86%	智能化产线与智能装备
三丰智能	15.92%	16.38%	汽车行业
天永智能	17.10%	15.41%	智能制造装备行业
机器人	13.78%	8.59%	智能装备制造
哈工智能	11.15%	1.17%	智能制造业
瑞松科技	17.84%	16.77%	通用设备制造业
行业平均	17.29%	14.53%	—
巨一科技	14.09%	20.41%	智能装备

由上表可知，公司智能装备业务 2023 年毛利率水平在行业区间范围内。公司智能装备业务毛利率受市场拓展、进入造车新势力市场和新业务领域等影响较大，2023 年度毛利率水平为 14.09%，剔除上述因素对主要项目的影响后，公司

智能装备业务 2023 年毛利率水平为 17.91%，与行业平均水平基本相当。

## 2、新能源汽车电机电控零部件业务

公司新能源汽车电机电控零部件业务主要产品包括新能源汽车驱动电机、电机控制器及集成式电驱动系统等产品，且聚焦服务于新能源汽车，因此选取同行业可比公司类似业务进行比较。

新能源汽车电机电控零部件业务收入与同行业可比公司（类似业务）对比情况：

单位：万元

公司简称	2023 年度	2022 年度	同期变动	备注
大洋电机	193,312.16	192,621.38	0.36%	新能源车辆动力总成系统
英搏尔	158,882.85	159,706.38	-0.52%	新能源
精进电动	84,089.91	90,377.90	-6.96%	新能源汽车行业
行业平均	145,428.31	147,568.55	-2.37%	—
巨一科技	69,134.09	82,470.15	-16.17%	新能源汽车电机电控零部件

由上表可知，2023 年度同行业可比公司（类似业务）业务收入呈现下降趋势（除大洋电机小幅增长），行业平均下降 2.37%。报告期内公司新能源汽车电机电控零部件业务收入较 2022 年度下降 16.17%，下降幅度大于行业平均水平。

公司新能源汽车电机电控零部件业务收入下滑幅度较大主要原因系 2023 年部分主要客户车型的终端市场销量下滑，公司为之配套的主要定点车型产品销量也随之下降所致。2022 年度前三大产品销售收入 58,726.31 万元，占销售收入 71.21%，2023 年度上述产品销售收入 4,814.68 万元，占销售收入 6.96%，收入同比下降 91.80%。同时，公司 2023 年度新定点产品尚处于研发与产能爬坡阶段，未能在 2023 年实现规模化销售。

新能源汽车电机电控零部件业务毛利率与同行业可比公司（类似业务）对比情况：

公司简称	2023 年度	2022 年度	备注
大洋电机	11.80%	12.36%	新能源车辆动力总成系统
英搏尔	10.45%	9.69%	新能源

精进电动	-6.68%	4.20%	新能源汽车行业
行业平均	5.19%	8.75%	—
巨一科技	2.07%	9.66%	新能源汽车机电控零部件

由上表可知，新能源汽车机电控零部件业务 2022 年、2023 年同行业平均毛利率水平分别为 8.75%、5.19%，呈现下降趋势。公司 2022 年、2023 年毛利率水平分别为 9.66%、2.07%，2023 年度毛利率同比下降 7.59%，下降幅度大于同行业平均水平。2023 年新能源汽车机电控零部件业务毛利率下降主要系产品结构变动、产销量下降导致分摊的固定费用增加、部分产品价格下调等原因综合所致。

### （三）区分产品和业务，详细分析公司业绩下滑的原因及合理性，是否存在进一步下滑的风险

#### 1、区分产品和业务，详细分析公司业绩下滑的原因及合理性

2022-2023 年度，公司主要财务数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
主营业务收入	362,774.78	322,014.70	40,760.08	12.66%
其中：智能装备	293,640.69	239,544.55	54,096.14	22.58%
新能源汽车机电控零部件	69,134.09	82,470.15	-13,336.07	-16.17%
主营业务成本	319,984.94	265,147.95	54,836.99	20.68%
其中：智能装备	252,279.40	190,647.69	61,631.71	32.33%
新能源汽车机电控零部件	67,705.54	74,500.26	-6,794.72	-9.12%
<b>毛利额</b>	<b>42,789.83</b>	<b>56,866.75</b>	<b>-14,076.92</b>	<b>-24.75%</b>
其中：智能装备毛利额	41,361.28	48,896.85	-7,535.57	-15.41%
新能源汽车机电控零部件毛利额	1,428.55	7,969.89	-6,541.35	-82.08%
毛利率	11.80%	17.66%	—	-5.86%
其中：智能装备毛利率	14.09%	20.41%	—	-6.33%
新能源汽车机电控零部件毛利率	2.07%	9.66%	—	-7.60%
销售费用	8,597.29	8,446.06	151.23	1.79%
管理费用	15,988.58	15,399.06	589.52	3.83%

<b>研发费用</b>	<b>30,967.01</b>	<b>24,183.39</b>	<b>6,783.62</b>	<b>28.05%</b>
其中：智能装备研发费用	17,219.75	15,551.58	1,668.17	10.73%
新能源汽车电机电控零部件研发费用	13,747.26	8,631.81	5,115.45	59.26%
财务费用	-914.33	-2,090.05	1,175.72	-56.25%
<b>资产减值损失（损失以“-”号填列）</b>	<b>-21,316.09</b>	<b>-6,927.99</b>	<b>-14,388.10</b>	<b>207.68%</b>
利润总额	-24,193.55	14,925.41	-39,118.96	-262.10%
归属于母公司股东的净利润	-20,415.65	14,905.61	-35,321.26	-236.97%

公司 2023 年度实现利润总额-24,193.55 万元，同比下降 262.10%，归属于母公司股东的净利润-20,415.65 万元，同比下降 236.97%。公司业绩下滑的主要原因如下：

#### （1）新能源汽车电机电控零部件业务收入下降

2023 年度主营业务收入 362,774.78 万元，同比增长 12.66%，其中智能装备业务收入 293,640.69 万元，同比增长 22.58%；新能源汽车电机电控零部件业务收入 69,134.09 万元，同比下降 16.17%。新能源汽车电机电控零部件业务 2023 年度业务收入下降的原因主要系 2023 年部分主要客户车型的终端市场销量下滑，公司为之配套的主要定点车型产品销量也随之下降。另外，公司 2023 年度新定点产品尚处于研发与产能爬坡阶段，未能在 2023 年实现规模化销售。

#### （2）毛利率水平下降

2023 年度公司主营业务综合毛利率为 11.80%，较上年同期下降 5.86 个百分点，毛利额较上年同期下降 14,076.92 万元，其中智能装备毛利率下降 6.33%、毛利额下降 7,535.57 万元；新能源汽车电机电控零部件毛利率下降 7.60%、毛利额下降 6,541.35 万元。公司毛利率的下降主要受智能装备业务市场拓展、进入造车新势力市场、新业务领域以及新能源汽车电机电控零部件产品结构和交付规模等影响。关于毛利率下降的具体分析详见问题二、关于毛利率。

#### （3）研发费用投入增加

2023 年度公司销售费用、管理费用较上年同期对比，变动较小。研发费用为 30,967.01 万元，较上年同期增长 28.05%，其中智能装备研发费用 17,219.75 万元，较上年同期增长 10.73%，新能源汽车电机电控零部件研发费用 13,747.26

万元，较上年同期增长 59.26%，研发费用增长主要系公司根据战略布局和研发规划，2023 年持续增加对新能源汽车机电控零部件业务的研发投入。

#### （4）个别项目计提大额减值损失

2023 年度公司资产减值损失为 21,316.09 万元，较上年同期增加 14,388.10 万元，增长幅度为 207.68%。资产减值损失变动幅度较大的原因主要系智能装备业务项目周期相对较长，项目执行过程中受客户需求、成本管控以及与客户产生纠纷，预计无法正常取得项目验收并回款等多方面因素影响，导致个别项目发生大额减值。

综上所述，公司新能源汽车机电控零部件业务收入下降、智能装备和新能源汽车机电控零部件业务毛利率下降，对公司利润产生一定影响，同时公司研发投入不断增加以及智能装备业务个别项目计提大额资产减值损失，公司业绩下滑原因客观真实，具有合理性。

## 2、是否存在进一步下滑的风险

### （1）新能源汽车行业快速发展

据乘用车市场信息联席会秘书长预测，2024 年国内新能源市场将继续保持较强增长势头，预计批发销量达到 1,100 万辆，相较于 2023 年预计同比增长 22% 左右，行业潜在市场规模巨大。

今年以来，新能源汽车产业延续良好发展态势。中汽协数据显示，2024 年 5 月新能源汽车销量为 95.5 万辆，同比增长 33.3%。2024 年 1 至 5 月，我国新能源汽车产销量分别达 392.6 万辆和 389.5 万辆，同比分别增长 30.7%和 32.5%，市场占有率达 33.9%。

2023 年以来，国家持续推出《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》、《关于印发汽车行业稳增长工作方案（2023—2024 年）的通知》、《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》、《汽车以旧换新补贴实施细则》、《关于下达 2024 年汽车以旧换新补贴中央财政预拨资金预算的通知》等利好政策，持续大力支持新能源汽车的发展，将进一步激发市场活力和消费潜能。可以预见，强有力的补贴和车企的共同努力，将为今年乘用车市场增长注入更多



信心。

同时，得益于中国新能源汽车产业的快速发展，以及国内车企在技术创新、产品质量和品牌建设等方面的不断提升，我国新能源汽车的出口销量呈现出快速增长的态势。2023年，中国新能源汽车出口销量达到了120.3万辆，同比增长77.6%。海外市场的快速增长也为中国新能源汽车发展注入新的动力。随着整车出海，新能源汽车核心零部件也会迎来更多业务机会。

此外，随着整车制造技术和新能源电池技术的不断发展，新材料、新技术和新工艺不断引入，整车厂及零部件企业对轻量化工艺、产线精度、产线效率、智能柔性化程度、数字化水平等方面提出了更高要求，推动制造装备和产线不断改进和升级。同时，国内整车和零部件企业正谋求加快海外产能布局，进一步拓展了智能装备行业的发展空间，行业将持续稳步向前发展。

综上所述，得益于国家产业政策的大力支持以及出口市场的迅猛增长，新能源汽车行业将延续良好发展态势，有利的产业环境将为公司智能装备和新能源汽车电机电控零部件业务的进一步拓展提供坚实的基础和更多的发展机遇。

## （2）公司具备深厚的产业经验和技術优势

公司深耕于智能装备和新能源汽车电机电控零部件领域，为客户提供智能装备和新能源汽车电机电控零部件产品，已成为智能装备和新能源汽车电机电控零部件的主要供应商，实现了智能装备、电机走出国门。

在智能装备业务领域，公司拥有国内领先的试验验证平台，积累了丰富的工艺库与知识库，建立了完善的项目技术、管理与实施标准，通过持续的技术创新，可以为客户提供从方案规划、模拟仿真、设计开发、项目管理、集成实施到服务与优化的整体解决方案。公司在复合材料轻量化车身连接技术和高节拍工艺技术方面具有较强的竞争优势，已获得国内外多个知名车企的轻量化车身智能连接生产线订单，具有较强的国际竞争力。

在新能源汽车电机电控零部件产品业务领域，公司建立了全系列的研究、验证、生产、检测等平台，形成了成熟的平台化产品。凭借公司在智能装备领域的技术积累，公司自主开发了电驱动系统智能装测生产线，建立了基于IATF16949

体系的制造和供应系统。公司将坚定地发展新能源汽车电机电控零部件业务，继续围绕新一代电机电控产品，以“更高效、更安全、更智能、更安静、更可靠、轻量化”为目标，开展电机、电控技术研究，加快双电机控制器、车载电源、深度集成电驱动系统的成熟和市场化推广，适时拓展新的应用场景，支撑业务的快速发展。

### （3）不断提升经营质量

#### ①新能源汽车电机电控零部件市场开拓方面

公司充分发挥“双轮驱动”的客户优势以及合肥新能源产业基地的区位优势，积极开拓新客户，寻求新车型定点。截至目前，公司已获得国内造车新势力头部企业的主要车型新定点，并持续获得了奇瑞、本田等原有客户新车型定点，同时随着长安、东风等客户原有车型需求量的提升，预计公司新能源汽车电机电控零部件业务将得到有效改善。

#### ②改善毛利率方面

公司在智能装备业务管理上坚持客户和产品双优化，严格项目选择标准和流程管控，承接优质项目，把好项目入口；大力发展“星火”平台，实现非标产品的标准化，拉动供应链和工程体系升级，提升规模化效应和毛利率水平。新能源汽车电机电控零部件业务继续加强研发创新能力，持续改善产品结构，加快产能爬坡速度，同步提升产品出货量，实现规模经济效应和提升毛利率水平。

#### ③加强费用管控方面

公司将通过费用标准化和管控流程优化，提高管理费用、销售费用和研发费用投入的边际效用；通过业务、人、财、营高效协同，推进公司降本增效，提升公司的整体盈利水平。

#### ④提升项目管理方面

公司将优化项目管理流程，细化核算单元，提高项目风险管控能力。目前已建立客户风险及项目风险评审流程，针对客户信用状况、财务指标、历史合作、技术可行性、法律法规等项目实施风险等进行综合评价；制定项目风险管控流程及机制，建立项目风险预警流程，并实施定期复盘及汇报机制，及时监控项目过

程风险；同时建立专职海外项目管理团队，实施海外驻点人员 AB 角管理制度，完善海外项目管控组织、流程及制度，加强海外项目风险管理。

#### （4）2024 年一季度经营状况有所改善

截至 2023 年 12 月 31 日，公司智能装备业务在手订单 56.86 亿元。2024 年一季度智能装备业务实现销售收入 7.04 亿元，较上年同期增长 28.21%；2024 年一季度新能源汽车机电控零部件业务销量 2.88 万台套，实现销售收入 1.42 亿元，较上年同期增长 26.60%。2024 年一季度公司实现归母净利润 2,563.91 万元，较上年同期增长 17.09%。

新能源汽车机电控零部件业务 2024 年 1-5 月实现销量 5.50 万台套，较去年同期增长 61.93%。公司已获得国内造车新势力头部企业的主要车型新定点且产能处于爬坡阶段，此外持续获得了奇瑞、本田等原有客户新车型定点。随着长安、东风等客户原有车型需求量的提升，预计公司新能源汽车机电控零部件业务将得到有效改善。

公司 2023 年及 2024 年一季度毛利率对比情况如下：

分业务	2024 年一季度	2023 年度	变动幅度
智能装备	15.98%	14.09%	1.89%
新能源汽车机电控零部件	5.63%	2.07%	3.56%
综合毛利率	14.21%	12.03%	2.18%

由上表可知，公司 2024 年一季度综合毛利率为 14.21%，较 2023 年增加 2.18 个百分点。其中智能装备业务毛利率 15.98%，较 2023 年增加 1.89 个百分点；新能源汽车机电控零部件业务毛利率 5.63%，较 2023 年增加 3.56 个百分点。公司 2024 年一季度智能装备和新能源汽车机电控零部件业务毛利率水平较 2023 年均有所回升。

综上，随着新能源汽车行业快速发展，公司凭借深厚的产业经验和技術优势，通过提升经营质量，实现 2024 年一季度营业收入同比增长，毛利率较上年有所提升。同时，智能装备业务在手订单充足，为该业务未来收入增长提供保障；公司新能源汽车机电控零部件业务前期定点项目将于本年陆续实现量产，公司整体经营稳步向好。

公司作为汽车智能装备和机电电控零部件的供应企业，生产经营亦直接受到汽车行业景气度的影响，若汽车行业市场出现下滑、新能源汽车渗透不及预期、公司产品和项目交付不及预期等，公司未来可能存在经营业绩进一步下滑的风险。

**二、补充列示上述政府补助的具体内容及金额，说明公司对政府补助是否具有重大依赖。**

公司计入其他收益的政府补助明细如下：

单位：万元

项目	计入当期损益的金额		与资产/收益相关
	2023 年度	2022 年度	
省创新型建设专项资金	159.73	123.39	与资产相关
增强制造业核心竞争力专项补贴款	98.20	98.20	与资产相关
三合一电驱动系统补助	55.20	46.34	与资产相关
一事一议项目奖金	33.91	—	与资产相关
省新兴产业发展专项引导资金	25.86	—	与资产相关
增值税即征即退	3,660.05	3,923.38	与收益相关
企业研究开发费用财政奖励	633.21	167.35	与收益相关
焊接及装测智能成套装备开发与应用	585.38	438.01	与收益相关
面向高功率密度扁铜线电机制造的核心装备关键技术研究项目配套资金	469.09	399.09	与收益相关
企业发展奖励	383.85	566.70	与收益相关
免申即享补助	160.00	—	与收益相关
车规级分立器件研发及产业化项目	110.40	—	与收益相关
知识产权示范企业奖励	100.00	—	与收益相关
科技研发成果转化奖励款	80.00	10.00	与收益相关
自主创新政策奖励款	60.00	24.37	与收益相关
专利补助款	56.42	127.42	与收益相关
“声谷政策”补助	50.70	—	与收益相关
专精特新奖补	50.00	50.00	与收益相关
基于智造数字平台的汽车门盖制造关键技术研发与应用	48.87	110.36	与收益相关
科技创新攻坚计划资金	40.00	—	与收益相关
清算过渡户退税	31.50	—	与收益相关

项目	计入当期损益的金额		与资产/收益相关
提质增效	30.47	—	与收益相关
稳岗补贴	29.51	99.78	与收益相关
苏州工业园区奖励	26.97	—	与收益相关
量化融合补贴	20.00	—	与收益相关
新能源汽车奖补	—	407.69	与收益相关
三重一创支持奖励款	—	300.00	与收益相关
人工智能政策奖补	—	196.70	与收益相关
工业互联网创新应用示范奖励	—	180.00	与收益相关
扩产增效补助	—	164.00	与收益相关
节能与新能源汽车自动变速器项目补助	—	120.00	与收益相关
首台套项目奖励	—	51.40	与收益相关
培训补助	—	25.63	与收益相关
高质量发展政策奖励	—	22.35	与收益相关
其他	209.33	619.44	与资产/收益相关
合计	7,208.65	8,271.60	

公司 2022 年至 2023 年其他收益-政府补助占利润总额比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
一、与资产相关政府补助	426.03	283.35
二、与收益相关政府补助	6,782.62	7,988.25
合计	7,208.65	8,271.60
利润总额	-24,193.55	14,925.41
政府补助占利润总额比重	—	55.42%
扣除政府补助后利润总额	-31,402.20	6,653.81

由上表可知，公司 2022 年及 2023 年利润总额分别为 14,925.41 万元、-24,193.55 万元，扣除计入当期损益的政府补助后利润总额分别为 6,653.81 万元、-31,402.20 万元，公司 2022 年及 2023 年的政府补助对盈利状况未产生实质性的影响。

公司 2022 年至 2023 年其他收益-政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	占比	2022 年度	占比	同期变动额
一、计入经常性损益政府补助	4,634.26	64.29%	3,923.38	47.43%	710.88
二、计入非经常性损益政府补助	2,574.39	35.71%	4,348.22	52.57%	-1,773.83
合计	7,208.65	100.00%	8,271.60	100.00%	-1,062.95

由上表可知，公司其他收益中计入经常性损益政府补助 2022 年为 3,923.38 万元，占比其他收益-政府补助比例为 47.43%；2023 年为 4,634.26 万元，占比其他收益-政府补助比例为 64.29%；公司其他收益中计入非经常性损益政府补助 2022 年为 4,348.22 万元，占比其他收益-政府补助比例为 52.57%、2023 年为 2,574.39 万元，占比其他收益-政府补助比例为 35.71%。计入非经常性损益政府补助 2023 年较上年同期减少 1,773.83 万元，占比下降 16.86%。

综上所述，公司 2022 年及 2023 年政府补助对盈利状况未产生实质性的影响，同时其他收益中计入经常性损益政府补助呈上升趋势，该部分政府补助与主营业务密切相关，具有可持续性，公司对政府补助不存在重大依赖。

### 三、核查程序及核查结论

#### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

1、查阅公司订单金额明细；访谈销售、财务部门负责人了解报告期内订单签订及执行、产品的交付验收过程、业绩下滑原因；

2、检查主要客户的销售合同、销售发票、签收单、验收单、回款单据等资料，并对主要客户进行函证和走访，核查收入确认的真实性和准确性；

3、访谈销售部门及财务部门负责人，了解并分析公司各业务板块的收入和毛利变动情况；结合同行业可比公司情况，对比分析公司营业收入、毛利率变动的合理性；

4、查阅公司及其下游行业政策文件、市场研究报告等公开资料，了解行业环境变化情况；

5、获取并检查公司政府补助明细账、政府补助文件、银行进账单，根据政府补助政策依据及主要内容，判断是否具有可持续性，并分析是否对公司的经营业绩构成重大依赖。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司业绩下滑的原因主要系新能源汽车机电控零部件业务收入下降、智能装备和新能源汽车机电控零部件业务毛利率下降、研发投入的增加和智能装备业务个别项目计提大额资产减值损失所致，公司业绩下滑原因客观真实，具有合理性。

若汽车行业市场出现下滑、新能源汽车渗透不及预期、公司产品和项目交付不及预期等，公司未来可能存在经营业绩进一步下滑的风险。

2、公司 2022 年及 2023 年政府补助对盈利状况未产生实质性的影响，同时其他收益中计入经常性损益政府补助呈上升趋势，该部分政府补助与主营业务密切相关，具有可持续性，公司对政府补助不存在重大依赖。

### 问题 2、关于毛利率。

公司自上市以来，公司毛利率持续走低，IPO 报告期公司毛利率 28.66%、27.58%、25.45%和 25.47%，公司产品 2021 年、2022 年综合毛利率分别为 22.75%、17.66%，2023 年综合毛利率为 11.80%，同比减少 5.86 个百分点，其中，智能装备业务毛利率减少 6.33 个百分点，新能源汽车机电控零部件减少 7.60 个百分点。

请公司：（1）分产品补充披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名客户、定价模式、销售金额、销售内容、毛利率情况，是否存在关联关系；（2）补充披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金额、采购内容，价格是否公允、是否存在关联关系；（3）结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等，分产品说明毛利率持续下滑的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，未来是否存在进一步下滑的风险。

回复：

一、分产品补充披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名客户、定价模式、销售金额、销售内容、毛利率情况，是否存在关联关系

公司是一家专注于智能装备和新能源汽车机电电控零部件领域相关产品的研发、生产、销售的高新技术企业，主要产品分为智能装备、新能源汽车机电电控零部件，分产品的前五名客户、定价模式、销售金额、销售内容、毛利率情况分别如下：

(一) 智能装备

单位：万元

期间	前五大客户名称	定价模式	销售内容	销售金额	收入占比	毛利率	是否存在关联关系
2024 年一季度	比亚迪股份有限公司	内部邀请竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线	23,351.00	33.18%	已申请豁免披露	否
	大众汽车（安徽）有限公司	内部邀请竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	11,924.09	16.95%		否
	吉利汽车控股有限公司及其关联方	内部邀请竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	9,690.44	13.77%		否
	安徽江淮汽车集团控股有限公司	公开招标	汽车车身智能连接装备和生产线	4,832.25	6.87%		否
	广州小鹏新能源汽车有限公司	内部邀请竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	4,318.28	6.14%		否
	合计	—	—	54,116.05	76.90%		—
2023 年度	上海蔚来汽车有限公司	内部邀请竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	48,824.06	16.63%	已申请豁免披露	否
	重庆理想汽车有限公司及其关联方	内部邀请竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线	34,512.45	11.75%		否
	比亚迪股份有限公司	内部邀请竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线	31,207.57	10.63%		否
	客户 A	内部邀请竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	26,341.12	8.97%		否
	吉利汽车控股有限公司及其关联方	内部邀请竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线、电池/电芯智能装备和装测生产线	25,867.04	8.81%		否



	合计	—	—	166,752.23	56.79%		—
2022年度	吉利汽车控股有限公司及其关联方	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线、电池/电芯智能装备和装测生产线	29,036.04	12.12%		否
	比亚迪股份有限公司	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线	27,513.09	11.49%		否
	安徽江淮汽车集团控股有限公司	公开招标	汽车车身智能连接装备和生产线	20,168.36	8.42%		否
	上海蔚来汽车有限公司	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线	18,268.60	7.63%		否
	长城汽车股份有限公司	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、电池/电芯智能装备和装测生产线	13,503.71	5.64%		否
	合计	—	—	108,489.80	45.29%		—
2021年度	吉利汽车控股有限公司及其关联方	内部邀标竞价	汽车车身智能连接装备和生产线、数字化运营管理系统	19,042.99	11.62%		否
	中国长安汽车集团有限公司	公开招标	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车动力总成智能装备和装测生产线	17,903.57	10.93%		否
	客户 A	内部邀标竞价	汽车车身智能连接装备和生产线	17,094.76	10.44%		否
	上海汽车工业（集团）总公司	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车动力总成智能装备和装测生产线、数字化运营管理系统	11,632.10	7.10%		否
	长城汽车股份有限公司	内部邀标竞价	汽车动力总成智能装备和装测生产线、汽车车身智能连接装备和生产线、电池/电芯智能装备和装测生产线	10,754.18	6.56%		否
	合计	—	—	76,427.61	46.66%		—

注：1、基于商业秘密，公司已申请对本次《问询函》中部分客户的名称和毛利率进行豁免披露处理。

2、智能装备业务板块，2023年度毛利率水平同比下降幅度较大的客户为比亚迪股份有限公司。毛利率水平较低主要系公司基于战略导向，为进入该客户市场及后续合作，选择低价进入所致。

## （二）新能源汽车电机电控零部件

单位：万元

期间	前五大客户名称	定价模式	销售内容	销售金额	收入占比	毛利率	是否存在关联关系
2024年一 季度	Vinfast Trading and Production Limited Liability Company	内部竞标	电机控制器、集成式电机系统、组件等	3,776.95	26.55%	已申请豁免披露	否
	奇瑞控股集团有限公司及其关联方	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	3,393.01	23.85%		否
	安徽江淮汽车集团控股有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	2,094.29	14.72%		否
	中国长安汽车集团有限公司	内部竞标	电机控制器、集成式电机系统等	2,051.74	14.42%		否
	东风汽车集团股份有限公司	内部竞标	电机控制器等	1,483.61	10.43%		否
	合计	—	—	12,799.60	89.97%		—
2023年 度	Vinfast Trading and Production Limited Liability Company	内部竞标	电机控制器、集成式电机系统、组件等	22,600.73	32.69%		否
	奇瑞控股集团有限公司及其关联方	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	8,807.25	12.74%		否
	安徽江淮汽车集团控股有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	8,272.48	11.97%		否
	东风汽车集团股份有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	6,813.08	9.85%		否
	吉利汽车控股有限公司及其关联方	内部竞标	电机、电机控制器	6,243.58	9.03%		否
	合计	—	—	52,737.11	76.28%		—
2022年 度	奇瑞控股集团有限公司及其关联方	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	37,444.70	45.40%		否
	东风本田汽车有限公司	内部竞标	电机、电机控制器等	14,001.70	16.98%		否
	山东国金汽车制造有限公司	内部竞标	集成式电机系统等	12,131.14	14.71%		否
	江西江铃集团新能源汽车有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	5,034.39	6.10%		否
	东风汽车有限公司	内部竞标	集成式电机系统等	4,089.91	4.96%		否
	合计	—	—	72,701.84	88.15%		—
2021年 度	奇瑞控股集团有限公司及其关联方	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	26,985.64	65.27%		否
	东风本田汽车有限公司	内部竞标	电机、电机控制器等	8,550.04	20.68%		否
	广汽本田汽车有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	3,592.12	8.69%	否	
	江西江铃集团新能源汽车有限公司	内部竞标	电机、电机控制器、集成式电机系统等	1,664.96	4.03%	否	
	日本电产株式会社	内部竞标	电机、集成式电机系统等	222.33	0.54%	否	
	合计	—	—	41,015.09	99.21%	—	

注：新能源汽车电机电控零部件业务板块，2023 年度毛利率水平同比下降幅度较大的客户为奇瑞控股集团有限公司及其关联方。毛利率水平较低主要系部分产品受具体车型终端销量下降，未能实现规模化效应及产品售价下降所致。

**二、补充披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金额、采购内容，价格是否公允、是否存在关联关系**

单位：万元

期间	供应商名称	定价模式	采购金额	采购内容	价格是否公允	是否存在关联关系
2024 年一季度	瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司	内部邀标竞价	1,346.86	伺服焊枪中频、自动涂胶系统、机器人管线包、机器人系统等	是	否
	安徽君皖自动化科技有限公司	内部邀标竞价	1,269.36	气缸、气管、节流阀、减压阀等	是	否
	常州市奥华机电制造有限公司	内部邀标竞价	1,051.59	定子集成式电机系统、有绕组定子铁芯等	是	否
	南京朗驰集团机电有限公司	内部邀标竞价	819.70	CPU、人机界面、接口模块、数字量输入模块、数字量输出模块等	是	否
	斯达半导体股份有限公司	内部邀标竞价	818.97	单管模块组件、三相全桥 IGBT 模块等	是	否
	合计	—	5,306.49	—	—	—
2023 年度	安徽君皖自动化科技有限公司	内部邀标竞价	5,067.85	气缸、气管、停止器、节流阀、减压阀等	是	否
	上海英恒电子有限公司	内部邀标竞价	4,136.76	三相全桥 IGBT 模块、可编程芯片、驱动芯片等	是	否
	南京朗驰集团机电有限公司	内部邀标竞价	3,578.86	CPU、触摸屏、接口模块、安全输入模块、安全输出模块等	是	否
	斯达半导体股份有限公司	内部邀标竞价	3,327.09	单管模块组件、三相全桥 IGBT 模块、单管 IGBT 等	是	否
	瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司	内部邀标竞价	3,247.84	机器人、铆枪、焊钳、CPU、触摸屏等	是	否
	合计	—	19,358.40	—	—	—
2022 年度	嘉兴斯达半导体股份有限公司	内部邀标竞价	9,743.61	IGBT 模块、单管 IGBT、单管模块组件等	是	否
	安徽君皖自动化科技有限公司	内部邀标竞价	7,625.64	气缸、阀岛、水汽单元等	是	否

	晓创科技（北京）有限公司上海分公司	内部邀标竞价	6,692.59	SPR 铆枪等	是	否
	上海智庞智能设备有限公司	内部邀标竞价	5,885.31	气缸、SCA 涂胶机、EFD 凝胶、BOLL 过滤器等	是	否
	南京朗驰集团机电有限公司	内部邀标竞价	5,540.10	CPU、IP67 模块、输入模块、输出模块等	是	否
	合计	—	35,487.25	—	—	—
2021 年度	嘉兴斯达半导体股份有限公司	内部邀标竞价	5,184.21	IGBT 模块等	是	否
	库卡机器人（上海）有限公司	内部邀标竞价	5,039.17	机器人等	是	否
	上海智庞智能设备有限公司	内部邀标竞价	5,005.05	气缸、SCA 涂胶机、EFD 凝胶、BOLL 过滤器等	是	否
	上海英恒电子有限公司	内部邀标竞价	4,874.85	IGBT 模块、集成电路等	是	否
	伟本智能机电（上海）股份有限公司	内部邀标竞价	4,425.46	机器人等	是	否
	合计	—	24,528.74	—	—	—

注：前五名采购商不包含工程建设服务供应商。

公司智能装备系非标产品，具有高度定制化的特点，根据客户需求，不同领域、不同产品工艺、不同产量/节拍要求、不同检测功能等导致不同产线中各类核心原材料差异较大。因此，产品原材料采购型号、规格等种类较多，具体可划分为机械设备类（主要包括智能连接类、机器人及组成件、气动件、2D/3D 视觉系统、伺服驱动模块等）、电气类（主要包括 PLC 控制模块、工业 PC、IGBT 模块、电流传感器、工业电缆等）、机加工类（按照图纸要求加工的零部件等）、辅材（定制标识牌、五金材料、包装材料等）。

公司制定了《电子竞价管理规范》等相关采购管理制度，对各部门职责、竞价管理原则、竞价管理流程等做出了明确规定。公司严格执行《电子竞价管理规范》等相关管理制度，在供应商体系中根据产品原材料需求进行自主采购，并通过内部邀标竞价、询价等市场化原则，与供应商协商确定采购价格，采购价格公允。

三、结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等，分产品说明毛利率持续下滑的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，未来是否存在进一步下滑的风险

（一）结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等，分产品说明毛利率持续下滑的原因及合理性

2021年-2023年，公司分产品收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

类别	2023年度			2022年度			2021年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
智能装备	293,640.69	252,279.40	14.09%	239,544.55	190,647.69	20.41%	163,812.21	121,478.60	25.84%
新能源汽车电机电控零部件	69,134.09	67,705.54	2.07%	82,470.15	74,500.26	9.66%	41,346.71	36,996.78	10.52%
其他业务	6,315.71	4,703.12	25.53%	26,269.18	21,072.34	19.78%	7,120.78	3,945.92	44.59%
合计	369,090.49	324,688.06	12.03%	348,283.88	286,220.29	17.82%	212,279.70	162,421.30	23.49%

#### 1、智能装备业务

2021年-2023年，智能装备毛利率分别为25.84%、20.41%和14.09%。智能装备系非标定制化产品，按项目进行核算。由于高度定制化特点，智能装备各个项目之间原材料种类、规格等差异较大，单一类别原材料在产品成本中占比较低，因此，单一供应商、单一类别原材料变动对毛利影响较小，智能装备业务毛利率变动与供应商购销情况及原材料价格变动关联度较低。

智能装备业务毛利率变动主要系市场竞争程度、研发设计与集成开发难度、智能化水平程度等原因导致客户项目之间的毛利率存在较大差异所致。

从补充披露前五大客户情况可知，2021年至2023年公司前五大客户收入占比分别为46.66%、45.29%、56.79%，收入占比较为稳定，前五大客户及其平均毛利率存在一定变化，平均毛利率从2021年的25.31%下降到2023年的12.43%。

2023年前五大客户平均毛利率下降至12.43%，主要受重庆理想汽车有限公司及其关联方、比亚迪股份有限公司毛利率水平较低影响。重庆理想汽车有限公司及其关联方毛利率水平较低主要系该客户为新能源造车新势力头部企业之一，

公司基于战略导向，为进入该客户市场及后续合作，选择低价进入所致；比亚迪股份有限公司毛利率水平较低主要系该客户为行业内标杆企业、公司重要客户，因市场竞争激烈，为持续获取订单，降低投标价格导致项目毛利率降低。

综上，2021年-2023年智能装备毛利率持续下滑主要系新能源汽车市场竞争激烈，公司为开拓业务，策略性选择低价进入部分新客户、承接部分新项目；同时为与部分重要客户寻求持续地深入合作、保持市场份额，公司降低投标价格导致项目毛利率降低，从而影响了智能装备综合毛利率水平。

## 2、新能源汽车机电电控零部件

2021年-2023年，新能源汽车机电电控零部件业务毛利率分别为10.52%、9.66%和2.07%，2022年毛利率变动较小，2023年毛利率下滑较多。

从补充披露前五大客户情况可知，2023年毛利率下降主要系2023年度奇瑞控股集团有限公司及其关联方毛利率下降较多以及2022年度部分高毛利客户2023年度贡献的收入下降所致。2022年度东风本田汽车有限公司、东风汽车有限公司贡献的收入下降主要受公司机电电控产品配套的具体车型终端销售下降影响。

2023年度奇瑞控股集团有限公司及其关联方毛利率大幅下降，主要系部分产品受具体车型终端销量下降，未能实现规模化效应及产品售价下降的影响。公司继续选择与其合作的主要原因系该客户作为国内自主品牌领军企业，拥有强大品牌实力和市场地位，该客户2023年实现年营收突破3,000亿元，同比增长超50%，公司对其新能源战略和未来发展有充分信心。同时，该客户正积极布局新能源市场，采取多品牌差异化布局和多技术路线并举的策略，在新能源汽车领域的市场竞争力逐步提升。公司已获得了该客户混动平台多款车型的三合一电驱系统产品定点，产品价值和毛利率有所提升。未来，随着新定点车型产品的平台化推广和规模效应的显现，经营效益趋好。

### (1) 供应商购销情况、原材料价格变动

2021年-2023年，前五大供应商采购内容、采购金额情况如下：

#### ①2023年

单位：万元

前五大供应商名称	采购内容	采购金额
上海英恒电子有限公司	IGBT 模块等	4,136.76
斯达半导体股份有限公司	IGBT 模块等	3,327.09
福建省长汀金龙稀土有限公司	磁钢等	2,505.62
巢湖宜安云海科技有限公司	壳体等	2,485.27
智新半导体有限公司	IGBT 模块等	2,246.78
合计	—	14,701.52

注：前五名采购商不包含设备、工程建设服务供应商，下同。

②2022 年

单位：万元

前五大供应商名称	采购内容	采购金额
嘉兴斯达半导体股份有限公司	IGBT 模块等	9,743.61
株洲齿轮有限责任公司	减速器总成等	5,505.15
安徽大地熊新材料股份有限公司	磁钢等	3,551.69
双环传动（嘉兴）精密制造有限公司	输入轴、主减速齿轮、中间轴 焊接总成等	3,494.22
苏州金澄精密铸造有限公司	控制器壳体、后端盖、减速器 左壳体等	3,411.69
合计	—	25,706.36

③2021 年

单位：万元

前五大供应商名称	采购内容	采购金额
嘉兴斯达半导体股份有限公司	IGBT 模块等	5,184.21
上海英恒电子有限公司	IGBT 模块、集成电路等	4,874.85
安徽大地熊新材料股份有限公司	磁钢等	3,736.10
重庆志成机械有限公司	机壳、后端盖等	2,049.39
杭州飞仕得科技有限公司	驱动模块等	1,725.04
合计	—	17,569.59

由上表可知，前五大供应商采购材料主要为 IGBT 模块、磁钢等主要材料。公司新能源汽车电机电控零部件产品型号较多，多达 20 种以上，且每年由于下

游主机厂生产车型的需求而变化较大。新能源汽车机电电控零部件产品主要原材料为 IGBT 模块、定转子、磁钢、硅钢等，不同产品所需的原材料种类、型号不同。2023 年公司产品型号变化较大，导致上下年度所需的原材料种类、型号变化较大。因此，公司新能源汽车机电电控零部件产品毛利率变动与供应商购销情况、原材料价格变动的关联度较小。

## （2）毛利率下滑的原因分析

2021 年-2023 年，新能源汽车机电电控零部件业务毛利率分别为 10.52%、9.66%和 2.07%，2022 年毛利率变动较小，2023 年毛利率较 2022 年下降 7.60 个百分点，主要原因为：

①产品结构变化。2022 年公司销售前三名产品收入合计占比为 71.21%，毛利率分别为 10.23%、20.24%、3.80%；2023 年公司销售前三的产品（与 2022 年销售收入前三名产品不重合）收入合计占比为 50.64%，毛利率分别为 7.99%、5.44%、2.65%。2023 年毛利率较 2022 年下滑较多主要系受终端车型销量变化影响，导致公司与之配套的机电电控产品具体型号销量发生变动，且不同型号产品毛利率存在差异。因 2023 年度主要型号产品的毛利较低，导致 2023 年度毛利率下降。

②固定费用分摊增加。2023 年由于新能源汽车新一代电驱动系统产业化项目转固 2.62 亿元，折旧费用大幅增加，但产品产量未相应增加，单位产品分摊的固定费用增加，导致毛利率下降。

③部分产品价格下调。按照行业惯例，公司新能源汽车机电电控零部件产品在量产后，下游主机厂客户通常会要求公司每年按照一定幅度下调产品供应价格，影响了产品毛利率。

综上所述，2023 年新能源机电电控零部件由于产品结构变动、产销量下降导致分摊的固定费用增加、部分产品价格下调等原因导致毛利率下滑较多。

## （二）与同行业可比公司情况是否一致

### 1、智能装备



2021年-2023年，公司智能装备业务板块毛利率与同行业可比公司（类似业务）比较情况如下：

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	备注
豪森智能	27.93%	28.86%	25.70%	智能化产线与智能装备
三丰智能	15.92%	16.38%	18.80%	汽车行业
天永智能	17.10%	15.41%	22.06%	智能制造装备行业
机器人	13.78%	8.59%	7.48%	智能装备制造
哈工智能	11.15%	1.17%	11.71%	智能制造业
瑞松科技	17.84%	16.77%	15.67%	通用设备制造业
行业平均	17.29%	14.53%	16.90%	—
巨一科技	14.09%	20.41%	25.84%	智能装备

由上表可知，公司智能装备业务2022年毛利率变动趋势与行业平均变动趋势一致，2023年与行业平均毛利率趋势不一致，主要系公司智能装备业务毛利率受到市场拓展、进入造车新势力市场和新业务领域的影响较大，2023年度毛利率水平为14.09%，剔除上述因素对主要项目的影响后，公司智能装备业务2023年毛利率水平为17.91%，与行业平均水平基本相符。

## 2、新能源汽车机电控零部件

2021年-2023年，公司新能源汽车机电控零部件毛利率同行业（类似业务）比较情况如下：

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	备注
大洋电机	11.80%	12.36%	16.49%	新能源车动力总成系统
英搏尔	10.45%	9.69%	11.06%	新能源
精进电动	-6.68%	4.20%	-5.23%	新能源汽车行业
行业平均	5.19%	8.75%	7.44%	—
巨一科技	2.07%	9.66%	10.52%	新能源汽车机电控零部件

由上表可知，公司新能源汽车机电控零部件业务2021年、2022年毛利率较为稳定，2023年呈现下降趋势，且下降幅度大于同行业平均水平。

**（三）未来是否存在进一步下滑的风险，如有请作针对性的风险提示。**

### 1、2024年一季度毛利率较2023年有所回升

公司 2024 年一季度综合毛利率为 14.21%，较 2023 年增加 2.18 个百分点。其中智能装备业务毛利率 15.98%，较 2023 年增加 1.89 个百分点；新能源汽车电机电控零部件业务毛利率 5.63%，较 2023 年增加 3.56 个百分点。公司 2024 年一季度智能装备和新能源汽车电机电控零部件业务毛利率较 2023 年均有所回升。

## 2、公司在改善毛利率方面的措施

公司在智能装备业务管理上坚持客户和产品双优化，严格项目选择标准和流程管控，承接优质项目，把好项目入口；大力发展“星火”平台，实现非标产品的标准化，拉动供应链和工程体系升级，提升规模化效应和毛利率水平。新能源汽车电机电控零部件业务继续加强研发创新能力，持续改善产品结构，加快产能爬坡速度，同步提升产品出货量，实现规模经济效应和提升毛利率水平。

综上所述，公司毛利率存在进一步下滑的风险较小。若未来汽车行业市场出现下滑、新能源汽车渗透不及预期、公司产品交付不及预期等，公司毛利率可能存在进一步下滑的风险。

## 四、核查程序及核查结论

### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

1、查阅公司分产品 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名客户销售合同，访谈销售、财务部门负责人并了解前五名客户定价模式、销售金额、销售内容、毛利率情况，查阅前五名客户的工商信息资料，判断是否与公司存在关联关系；

2、查阅公司 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名采购合同，访谈采购、财务部门负责人并了解前五名采购定价模式、采购价格、采购金额、采购内容、价格是否公允，查阅前五名供应商的工商信息资料，判断是否与公司存在关联关系；

3、取得并查阅前五大客户及供应商收入和采购的相关凭证，包括合同、发票、验收单/入库单、回款/付款凭证等，并对前五大客户及供应商进行函证或走

访，核实收入和采购的真实性和准确性；

4、查阅公司 2021 年至 2023 年分产品收入成本明细表，并分析主要客户的收入占比及毛利率变动的原因；

5、访谈公司销售、财务负责人，了解并分析公司毛利率变动原因；

6、查阅同行业可比公司类似业务收入、毛利率变动情况，分析公司毛利率与同行业存在差异的原因。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司已分产品披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名客户、定价模式、销售金额、销售内容、毛利率情况，公司与前述客户不存在关联关系；

2、公司已披露 2021 年-2023 年及 2024 年一季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金额、采购内容，价格公允，公司与前述供应商不存在关联关系；

3、公司毛利率下滑的原因具有合理性；公司智能装备业务 2022 年毛利率变动趋势与行业平均变动趋势一致，2023 年与行业平均毛利率趋势不一致，主要系公司智能装备业务毛利率受到市场拓展、进入造车新势力市场和新业务领域的影响较大，新能源汽车机电控零部件业务与同行业毛利率变动趋势基本一致。若未来汽车行业市场出现下滑、新能源汽车渗透不及预期、公司产品交付不及预期等，公司毛利率可能存在进一步下滑的风险。

### 问题 3、关于存货。

年报显示，公司期末存货账面价值 29.04 亿元，占期末总资产的比例为 40.55%，本期计提存货跌价准备 2.52 亿元，同比增长 255.65%。

请公司：（1）结合在手订单及执行情况、交付周期、存货库龄情况等，说明公司 2023 年末存货余额较大的原因及合理性，分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因；（2）结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提是否充分、准确；（3）

针对个别项目大额计提减值，结合业务拓展情况，说明公司在加强项目管控方面拟采取或已采取的措施；（4）结合境内外存货存放和盘点的具体情况，说明盘点制度及执行程序的有效性。

回复：

一、结合在手订单及执行情况、交付周期、存货库龄情况等，说明公司 2023 年末存货余额较大的原因及合理性，分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因

（一）结合在手订单及执行情况、交付周期、存货库龄情况等，说明公司 2023 年末存货余额较大的原因及合理性

1、存货余额较大原因

2023 年末，公司各类别存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比
合同履约成本	285,556.43	90.51%	317,825.37	90.70%
原材料	20,050.85	6.36%	24,770.12	7.07%
库存商品	4,986.95	1.58%	1,323.01	0.38%
在产品	2,364.13	0.75%	2,736.71	0.78%
发出商品	1,564.89	0.50%	2,339.98	0.67%
委托加工物资	988.99	0.31%	1,432.07	0.41%
小计	315,512.24	100.00%	350,427.26	100.00%
减：存货跌价准备	25,153.77	—	7,072.58	—
账面价值	290,358.48	—	343,354.68	—

2022 年末、2023 年末公司存货余额分别为 350,427.26 万元、315,512.24 万元，分别占公司总资产比例为 46.55%、40.55%，存货余额及占总资产的比例均有所下降。2023 年末公司存货中智能装备业务合同履约成本占比 90.51%，与公司所处行业相关。公司 2023 年末存货余额较大的主要原因如下：

（1）期末在手订单金额较大

2023 年末智能装备业务在手订单 56.86 亿元，执行在手订单已发生的合同履约成本 28.56 亿元，占智能装备业务在手订单金额 50.23%。为保证在手订单履行，公司稳步推进生产，先期投入各项资源金额较大。公司将未完工项目领用的原材料、耗用的人工费、制造费用等计入合同履约成本，故期末合同履约成本金额较大。

## (2) 智能装备业务交付周期较长

公司智能装备为非标定制化产品，周期相对较长，一般包括研发设计、加工制造、厂内装配调试、初验收、客户现场装配调试、终验收、售后服务等阶段。从合同签订到预验收通过通常需要半年到一年，预验收通过发货后至终验收通常需要半年到一年。2023 年末，未完工项目受交付周期影响，归集的成本金额较高，合同履约成本金额较大。

## 2、存货余额与同行业对比情况

2023 年末，公司存货余额中智能装备业务存货余额占比超 90%，故与智能装备业务同行业上市公司进行对比分析，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年末存货账面价值	存货余额/总资产
豪森智能	221,926.48	39.66%
三丰智能	256,165.21	51.77%
天永智能	58,294.29	39.13%
机器人	364,620.04	30.71%
哈工智能	122,067.61	29.74%
瑞松科技	27,305.82	16.16%
行业平均（不含哈工智能、瑞松科技）	225,251.51	40.32%
巨一科技	290,358.48	40.55%

注：同行业公司中，除哈工智能、瑞松科技外，其余均采用时点法确认收入。哈工智能主要产品是多车型柔性车身生产解决方案和汽车白车身焊装自动化装备，2023 年度按时段法确认收入占比为 87%；瑞松科技主要产品为智能制造解决方案与服务，2023 年度其按时段法确认收入占比为 63%。从可比性角度出发，将上述两家公司剔除。

由上表可知，公司存货余额占总资产的比例 40.55%，与同行业可比公司平均值 40.32% 差异较小。

综上，公司存货余额较大主要由于期末在手订单较大、项目交付周期较长归集的合同履约成本金额较大，存货余额较大符合行业特征，具有合理性。

## （二）分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因

2023 年度，公司存货周转率变动与同行业可比公司对比情况如下：

### 1、智能装备业务

项目	存货周转率	
	2023 年度	2022 年度
豪森智能	0.69	0.67
三丰智能	0.67	0.73
天永智能	0.79	0.77
机器人	0.94	0.95
哈工智能	1.56	1.54
瑞松科技	3.14	3.58
行业平均（不含哈工智能、瑞松科技）	0.77	0.78
巨一科技	0.82	0.69

由上表可知，公司智能装备业务存货周转率处于同行业公司区间范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

### 2、新能源汽车电机电控零部件业务

项目	存货周转率	
	2023 年度	2022 年度
精进电动	1.59	2.08
英搏尔	1.99	2.33
大洋电机	3.95	3.27
行业平均	2.51	2.56
巨一科技	3.69	5.27

由上表可知，公司 2023 年度新能源汽车电机电控零部件业务存货周转率处于同行业波动区间内，高于行业平均水平。

综上，公司存货周转率变动与同行业上市公司不存在显著差异，具有合理性。

二、结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提是否充分、准确

(一) 存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况

单位：万元

项目	2023 年末存货余额	存货跌价准备计提情况					2023 年末计提比例
		2022 年末金额	企业合并增加	计提	转销	2023 年末金额	
合同履约成本	285,556.43	5,392.10	—	18,574.36	1,646.58	22,319.88	7.82%
原材料	20,050.85	1,213.76	482.74	1,582.52	1,006.32	2,272.70	11.33%
库存商品	4,986.95	260.11	21.96	360.28	260.11	382.24	7.66%
在产品	2,364.13	30.00	—	60.50	30.00	60.50	2.56%
发出商品	1,564.89	84.83	—	37.43	84.83	37.43	2.39%
委托加工物资	988.99	91.78	—	81.01	91.78	81.01	8.19%
合计	315,512.24	7,072.58	504.70	20,696.11	3,119.62	25,153.77	7.97%

2023 年度，公司存货跌价准备计提金额为 20,696.11 万元，转销金额为 3,119.62 万元，2023 年末存货跌价准备整体计提比例为 7.97%。公司各存货类别存货跌价计提具体过程如下：

#### 1、合同履约成本

公司合同履约成本主要为智能装备业务归集的未完工项目成本，以预计售价减去估计完工成本及销售税费后的差额计提存货跌价准备。

2023 年度，因智能装备业务项目周期相对较长，项目执行过程中受客户需求、成本管控等多方面因素影响，导致个别项目合同履约成本发生减值。公司德国项目因项目周期延长、投入成本增加，本期计提存货跌价 3,759.89 万元；英国项目因本期在项目执行过程中与客户产生纠纷，预计无法正常取得项目验收并回款，计提存货跌价 11,621.11 万元。上述两项目导致当期存货跌价准备计提金额较大。

#### 2、原材料

公司原材料跌价准备计提过程如下:

(1) 智能装备板块: 项目专用件与对应项目的合同履约成本一起作为项目成本, 按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额计提。公司将库龄一年以上的通用材料定义为呆滞品, 全额计提减值; 一年以内的通用材料按照成本高于预计可变现净值的差额计提。

(2) 新能源汽车机电控零部件板块: 公司将一年内无收发或少量收发的材料定义为呆滞品, 全额计提减值; 除定义为呆滞品外的正常材料, 按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额计提。

2023 年末, 公司已对呆滞品全额计提跌价准备 1,014.86 万元; 对于正常材料已按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额计提存货跌价准备 1,257.84 万元, 原材料跌价准备期末余额合计 2,272.70 万元, 计提比例为 11.33%。

### 3、库存商品、发出商品

公司库存商品、发出商品均为新能源汽车机电控业务板块产成品, 公司以估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额计提跌价准备。2023 年度, 公司新能源汽车机电控零部件业务受市场环境、产品结构变化等影响, 毛利率有所下降。公司充分考虑上述因素, 根据预计售价减去预计相关费用及税费后, 2023 年末存货跌价准备余额为 382.24 万元, 计提比例为 7.66%。

### 4、其他类别存货

在产品、委托加工物资等期末余额合计 3,353.12 万元, 占存货余额比例较小, 公司已按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额充分计提跌价准备。

综上, 公司已结合业务开展情况、存货呆滞及预计可变现净值充分、准确计提存货跌价准备, 与公司实际业务相符。

## (二) 存货跌价准备计提比例同行业对比情况

公司存货跌价准备计提比例与同行业对比情况如下:

### 1、智能装备业务

公司简称	2023 年度存货跌价计提比例
------	-----------------



豪森智能	—
三丰智能	1.97%
天永智能	11.15%
机器人	5.94%
哈工智能	2.51%
瑞松科技	3.83%
行业平均	4.23%
巨一科技	7.71%

由上表可见，由于智能装备业务产品定制化程度较高，不同公司项目定价、成本管控等差别较大，故同行业公司间存货跌价准备的计提比例差异较大。公司智能装备业务整体存货跌价准备计提比例为 7.71%，高于行业平均计提比例，整体处于同行业区间内，与同行业不存在显著差异。

## 2、新能源汽车机电电控零部件

公司简称	2023 年度存货跌价计提比例
精进电动	8.20%
英搏尔	3.93%
大洋电机	26.74%
行业平均	12.96%
巨一科技	12.04%

由上表可见，公司新能源汽车机电电控零部件业务存货跌价准备与同行业不存在显著差异。

综上，公司存货跌价准备的计提方法及过程合理、准确，存货跌价准备计提比例与同行业不存在显著差异，存货跌价计提充分。

## 三、针对个别项目大额计提减值，结合业务拓展情况，公司在加强海外项目管控方面拟采取或已采取的措施

### （一）个别项目大额计提减值情况

公司个别项目大额计提减值主要系在英国、德国实施的项目，截至 2023 年 12 月 31 日上述项目累计计提存货跌价准备为 18,931.20 万元。具体情况如下：

## 1、英国项目

英国项目是公司 2022 年度承接的项目，由于公司海外项目实施经验不足、海外专业人才未及时满足需求，加之公共卫生事件期间交通受阻的不可控因素，导致整个项目交付周期较计划存在滞后，与客户产生交付分歧。截至 2023 年第三季度双方就上述事项沟通未能达成一致意见，基于谨慎性考虑，公司在 2023 年第三季度开始对该项目进行专项计提存货跌价准备。2023 年底，双方沟通仍未能取得有效进展。截至 2023 年末，公司对该项目累计计提存货跌价准备 11,621.11 万元。目前公司正在积极沟通处理，若双方沟通能够取得有效进展，交付分歧得到妥善解决，后续将不存在进一步减值风险。

## 2、德国项目

德国项目是公司 2020 年度承接的德国本土项目，该项目是基于公司在国内项目成功交付背景下承接的。由于公司对德国项目的技术要求、现场管理、语言文化等预判不足以及公共卫生事件期间交通受阻的不可控因素，导致项目周期严重偏离，成本不断增加，因此基于项目各年度成本投入及项目 ECR 获取情况，公司以合同额减去估计完工成本及相关税费作为可变现净值与期末项目成本的差额计提存货跌价准备。截至 2022 年末，公司对该项目计提了 3,550.20 万元存货跌价准备。截至 2023 年末，公司对该项目累计计提存货跌价准备 7,310.09 万元。目前该项目正处于最后试产阶段，若进展顺利，后续将不存在进一步减值风险。

### （二）公司采取的措施

国际化一直是公司发展战略，2023 年度公司智能装备业务海外主营业务收入 2.15 亿元，截至 2023 年末公司智能装备海外在手订单约 6.34 亿元。为进一步规范海外项目管理，防范类似事件再次发生。公司在加强海外项目管控方面拟采取或已采取的措施如下：

1、公司已建立客户风险及项目风险评审流程，针对客户信用状况、财务指标、历史合作、技术可行性、法律法规等项目实施风险等进行综合评价；

2、公司已制定项目风险管控流程及机制，建立项目风险预警流程，并实施

定期复盘及汇报机制，及时监控项目过程风险；

3、公司已在各事业部建立专职海外项目管理团队，并建立海外驻点人员 AB 角管理制度；

4、公司将持续完善海外项目管控组织、流程及制度，加强海外项目风险管理。

四、结合境内外存货存放和盘点的具体情况，说明盘点制度及执行程序的有效性

**（一）境内外存货存放情况**

截至 2023 年末，公司存货境内外存放情况如下：

单位：万元

存放地点	金额	占比
境内	262,713.84	83.27%
境外	52,798.40	16.73%
合计	315,512.24	100.00%

截至 2023 年末，公司存放在境外的存货金额为 5.28 亿元，主要系公司实施境外智能装备业务所致。公司主要存货集中于境内，境内存货在总存货余额中占比为 83.27%。

**（二）境内外存货盘点的具体情况，盘点制度及执行程序的有效性**

公司已制定《物资盘点管理制度》等相关存货管理制度对存货盘点做出了明确规定。对于存货盘点，公司按管理制度要求制定了详细的盘点流程，具体如下：

1、盘点事前准备：公司财务部门负责发起盘点通告，组织存货盘点工作，并在盘点前制定完整的盘点计划，主要包括存货盘点时间、范围、盘点责任人、盘点模式以及需重点关注或协助的事项等，具体盘点工作由生产部门、销售部门、仓库管理部门、财务部门等共同参与。

2、盘点执行过程：公司在盘点时会要求严格按照盘点计划执行，在盘点开始前进行账账核对工作，确保财务账面与业务账面一致。按照初盘、复盘程序执

行盘点工作。

3、盘点结果整理：盘点结束后，盘点责任部门及时完成盘点差异核对及原因分析，并输出盘点差异报告，经批准后，完成账务处理。

2023年末，公司根据物资盘点制度均已实施了全面盘点，盘点结果显示，公司存货账实相符，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。2023年末具体盘点情况及盘点结论如下：

类别	盘点地点	盘点范围	初盘人员	复盘人员	盘点结论
境内	智能装备业务仓库	原材料	仓库人员	财务人员	无差异
	智能装备业务项目现场	合同履行成本	生产人员	财务人员	无差异
	新能源机电电控零部件业务工厂	原材料、在产品、产成品	仓库人员、生产人员、销售人员等	财务人员	小额差异
	新能源机电电控零部件业务客户寄售仓	发出商品	销售人员	财务人员	无差异
境外	智能装备业务仓库及项目现场	原材料、合同履行成本	生产人员	运营经理	无差异

综上所述，公司存货盘点相关内部控制制度健全有效，且得到执行。

## 五、核查程序及核查结论

### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

1、获取公司在手订单明细表及项目执行明细表、重大合同资料，获取公司2023年度各类别存货余额表，分析公司2023年存货余额较大的原因；查阅同行业年报等相关资料，对比同行业公司存货周转率与公司的差异；

2、查阅并复核公司存货跌价测试的具体过程，对存货跌价准备进行重新计算，核实存货跌价准备计提的充分性和准确性；

3、查阅同行业可比公司公开披露资料，对比同行业可比公司存货跌价计提比例与公司的差异情况；

4、访谈销售部门、财务部门负责人，了解公司在加强海外项目管控方面拟采取或已采取的措施；

5、获取并查阅公司存货盘点制度，检查公司期末存货盘点情况，确认公司是否按照制度执行；对期末存货执行监盘程序，核实存货的真实性、准确性和完整性。其中对于境外存货，获取主要未完工项目的领料清单，对合同履行成本中归集的材料进行实地监盘，并观察项目履约进度；同时，对部分未能实施实地监盘的境外未完工项目归集的合同履约成本，检查该项目的销售合同、出口报关单、材料采购合同、发票等相关资料，核实确认期末存货的真实性、准确性。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2023 年末存货余额较大主要由于期末在手订单金额较大、智能装备业务交付周期较长，存货余额较大符合行业特征，具有合理性；公司存货周转率变动与同行业上市公司不存在显著差异；

2、公司已结合业务开展情况、存货呆滞及预计可变现净值充分、准确计提存货跌价准备，与公司实际业务相符；公司存货跌价准备的计提方法及过程合理、准确，存货跌价准备计提比例与同行业不存在显著差异，存货跌价计提充分；

3、公司在加强海外项目管控方面拟采取或已采取的措施可行；

4、公司存货盘点相关内部控制制度健全有效，且得到执行。

### 问题 4、关于应收账款。

年报显示，2023 年公司应收账款账面余额 10.61 亿元，计提坏账准备 8,499.1 万元，坏账计提比例 8.01%。其中单项计提金额 809.32 万元，账龄在 1 年内的应收账款占比较高，金额合计 7.02 亿元，1-2 年应收账款金额明显增加，从 2022 年的 8,140.79 万元增长至 2023 年的 32,719.18 万元。

请公司：（1）补充披露应收账款期后回款情况，以及主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长、是否存在回款风险，如是，请充分提示；（2）补充披露长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点，说明应收账款减值计提是否合理。

回复：

一、补充披露应收账款期后回款情况，以及主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长、是否存在回款风险，如是，请充分提示

截至 2024 年 5 月 31 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

账龄	2023 年 12 月 31 日账面余额	2024 年 1-5 月回款 金额	期后回款率
1 年以内	70,295.00	47,009.88	66.88%
1 至 2 年	32,719.18	13,427.25	41.04%
2 至 3 年	1,760.63	29.13	1.65%
3 至 4 年	251.47	16.55	6.58%
4 至 5 年	284.63	—	—
5 年以上	749.92	—	—
合计	106,060.83	60,482.81	57.03%

由上表可见，截至 2024 年 5 月 31 日，2023 年期末应收账款已回款 60,482.81 万元，回款比例为 57.03%，期后回款情况较好。

逾期应收账款大于 1,500 万元的客户如下：

单位：万元

序号	逾期客户	逾期金额	逾期 60 天以内	逾期 60 天-1 年	逾期 1-2 年	期后回款	逾期原因
1	南京市比亚迪汽车有限公司	7,145.72	1,988.86	5,156.86	—	5,376.52	客户付款审批流程较长
2	蔚来汽车（安徽）有限公司	4,716.98	3,856.30	672.42	188.26	4,584.20	客户付款审批流程较长
3	抚州比亚迪实业有限公司	3,407.64	940.16	2,467.48	—	—	客户付款审批流程较长
4	安徽瑞智驱动科技有限公司	2,790.44	—	2,790.44	—	—	客户股权结构调整，付款延期
5	奇瑞新能源汽车股份有限公司	1,941.79	1,941.79	—	—	1,941.79	客户付款审批流程较长
6	惠州亿纬动力电池有限公司	1,788.40	447.15	—	1,341.25	88.73	客户产线产量未达预期，付款延期
7	湖南三一车身有限公司	1,632.30	—	1,632.30	—	450.00	客户产线产量未达预期，付款延期
8	合肥比亚迪汽车有限公司	1,566.80	412.45	—	1,154.35	1,154.35	客户付款审批流程较长
	合计	24,990.07	9,586.71	12,719.50	2,683.86	13,595.59	—

由上表可见，主要逾期客户的逾期时长较短，主要集中在 1 年以内，1 年以内的金额占比 89.26%。截至 2024 年 5 月 31 日，主要逾期客户期后回款率为 54.50%，期后回款对逾期 60 天以上的部分覆盖率为 88.26%，且主要逾期客户资质良好，针对逾期应收账款，公司已组织销售部门积极开展清收工作。综上，主要逾期客户的回款风险较小。

二、补充披露长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点，说明应收账款减值计提是否合理。

(一) 2023 年末，账龄在 1 年以上且金额大于 1,500 万元的应收账款如下：

单位：万元

序号	客户名称	账面余额	账龄	期后回款	收入确认时点	形成原因	支付能力
1	南京市比亚迪汽车有限公司	6,911.81	1 至 2 年	5,376.52	2022 年 12 月	客户付款审批流程较长	国内头部车企，经营正常，支付能力强
2	抚州比亚迪实业有限公司	3,332.24	1 至 2 年	—	2022 年 12 月	客户付款审批流程较长	国内头部车企，经营正常，支付能力强
3	安徽瑞智驱动科技有限公司	2,286.81	1 至 2 年	—	2022 年度	客户股权结构调整，付款延期	国内知名车企控股企业，具备支付能力
4	蔚来汽车（安徽）有限公司	1,768.70	1 至 2 年	1,768.70	2022 年 6 月 2022 年 12 月	客户付款审批流程较长	国内造车新势力头部企业，生产经营正常，账面资金充足，支付能力强
5	惠州亿纬动力电池有限公司	1,753.89	1 至 2 年	85.29	2022 年 11 月	客户产线产量未达预期，付款延期	上市公司全资子公司，生产经营正常，支付能力强
6	合肥比亚迪汽车有限公司	1,566.80	1 至 2 年	1,154.35	2022 年 9 月	客户付款审批流程较长	国内头部车企，经营正常，支付能力强
	合计	17,620.25		8,384.86	—	—	—

由上表可知，公司主要长账龄客户的账龄均为 1 至 2 年，期后回款率为 47.59%，期后回款情况较好。针对预计难以收回的应收账款客户，公司已单项 100%计提减值准备，上表中所列示的长账龄应收账款已按账龄组合计提，无需单项计提。



## （二）说明应收账款减值计提是否合理

报告期末，公司按账龄组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

项目	坏账计提比例						本公司计提比例
	同行业可比公司						
账龄	豪森智能	三丰智能	天永智能	机器人	哈工智能	瑞松科技	
1年以内	5.00%	4.56%	5.00%	6.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1至2年	10.00%	11.30%	10.00%	15.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2至3年	30.00%	25.37%	30.00%	28.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3至4年	50.00%	50.66%	100.00%	52.00%	40.00%	50.00%	50.00%
4至5年	70.00%	76.80%	100.00%	64.00%	80.00%	70.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司各账龄组合对应的计提比例与同行业可比公司差异较小，公司应收账款坏账计提比例合理。

报告期末，公司按账龄披露应收账款，各账龄区间应收账款占应收账款期末余额的比例与同行业可比公司对比如下：

项目	各账龄区间应收账款占应收账款期末余额的比例						本公司
	同行业可比公司						
账龄	豪森智能	三丰智能	天永智能	机器人	哈工智能	瑞松科技	
1年以内	65.71%	40.02%	33.60%	46.16%	67.50%	73.75%	66.28%
1至2年	22.24%	26.06%	25.07%	23.77%	15.78%	11.45%	30.85%
2至3年	6.96%	12.49%	14.60%	14.86%	5.06%	13.87%	1.66%
3年及以上	5.09%	21.43%	26.73%	15.21%	11.65%	0.93%	1.21%
坏账综合计提比例	11.53%	31.95%	35.62%	20.30%	20.99%	18.96%	8.01%

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例是 8.01%，低于同行业可比公司的计提比例，主要原因是公司 1 年以内和 1 至 2 年的应收账款占比为 97.13%，高于同行业可比公司，公司应收账款账龄结构良好，因此应收账款减值计提合理。

## 三、核查程序及核查结论

### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

1、检查主要客户的销售合同、签收单、验收单、回款单据等相关资料，对主要客户应收账款余额进行函证，确认应收账款余额的准确性；

2、获取公司应收账款明细表，了解公司坏账政策情况；检查并复核公司应收账款坏账准备计算过程，评价坏账准备计提的准确性；

3、查阅同行业可比公司的坏账政策情况，并与公司对比分析；

4、查阅公司主要客户的销售合同，了解主要客户的信用账期，检查应收账款逾期金额和期后回款情况；

5、访谈公司销售负责人、财务负责人，了解主要逾期客户的逾期原因、长账龄客户的支付能力等；

6、获取公司应收账款账龄结构明细表，查阅账龄1年以上应收账款主要客户公开资料，了解主要逾期客户的还款能力等。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司已补充披露应收账款期后回款情况，主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长；主要逾期客户资质良好，且公司已组织销售部门积极开展清收工作，回款风险较小。

2、公司已补充披露长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点，公司应收账款账龄结构良好，应收账款减值计提合理。

## 问题 5、关于现金流情况

年报显示，公司经营活动产生的现金流量净额-4.94 亿元，较去年同期下降 252.74%。请公司结合同行业上市公司情况说明现金流为负的主要原因及合理性，现金流量状况是否会对后续经营产生不利影响以及公司采取的应对措施。

回复：

## 一、结合同行业上市公司情况说明现金流为负的主要原因及合理性

### (一) 经营活动现金流为负的主要原因

2023 年度公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022年度
净利润+非付现成本-非经营活动损益	2,211.27	23,806.92
其中：净利润	-20,415.65	14,905.61
非付现成本	26,959.68	11,501.21
非经营活动损益	4,332.77	2,599.90
存货的减少（增加以“-”号填列）	36,427.12	-103,786.99
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-45,039.48	-48,307.52
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-44,017.57	159,465.04
股份支付费用	994.79	1,179.98
经营活动产生的现金流量净额	-49,423.87	32,357.43

注：非付现成本包括信用减值损失、资产减值损失、固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、递延所得税费用；非经营活动损益包括：公允价值变动收益、长期资产处置收益、固定资产报废收益、投资收益、财务费用（不含手续费）

由上表可知，2023 年度经营活动现金流量为负主要系经营性应收增加、经营性应付减少所致。

2023 年度，公司经营性应收项目增加 45,039.48 万元，主要系 2023 年末应收账款及应收款项融资余额较 2022 年末增加 44,768.11 万元。应收账款及应收款项融资增加主要原因为：①随着市场开拓力度不断加大，公司智能装备板块 2023 年度营业收入较 2022 年度增长 58,876.44 万元，应收账款及应收款项融资余额相应增加；②采用票据结算的客户增多，导致 2023 年末应收款项融资相应增加；③部分客户结算及付款审批流程较长，同时受客户下游行业经营及市场环境变化等因素影响，应收款项回款时间延长。

2023 年度，公司经营性应付减少 44,017.57 万元，主要系：①2023 年度公司以自开银行承兑汇票的方式支付采购货款减少，应付票据较 2022 年末减少 35,169.67 万元；②客户及项目结构变化，预收款减少，2023 年末合同负债较 2022 年末减少 6,869.73 万元。

## （二）同行业可比公司经营活动现金流对比分析

2023 年度，公司与同行业可比公司经营活动现金流比较如下：

单位：万元

公司名称	巨一科技	豪森智能	三丰智能	天永智能	机器人	哈工智能	瑞松科技
净利润+非付现成本-非经营活动损益	2,211.27	20,965.66	13,104.82	-5,142.91	24,841.16	-520.73	7,569.43
其中：净利润	-20,415.65	8,567.62	2,474.83	-14,623.94	4,544.68	-40,478.67	5,302.69
非付现成本	26,959.68	6,697.03	10,069.65	7,829.35	32,194.36	38,413.09	2,567.87
非经营活动损益	4,332.77	-5,701.00	-560.35	-1,651.69	11,897.88	-1,544.85	301.13
存货的减少（增加以“—”号填列）	36,427.12	-24,009.94	-90,490.23	5,149.15	8,836.66	5,645.21	-1,610.31
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-45,039.48	-43,653.68	-2,323.19	882.24	-37,364.95	-16,879.14	6,395.49
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-44,017.57	-14,071.40	86,529.29	-11,877.34	-24,686.12	32,273.96	-3,202.40
其他	994.79	2,297.37	—	—	6,087.73	—	—
经营活动产生的现金流量净额	-49,423.87	-58,472.01	6,820.69	-10,988.86	-22,285.52	20,519.30	9,152.22

注：公司主要业务包括智能装备业务和新能源汽车机电电控零部件业务，因智能装备业务占比较高，故主要与智能装备板块同行业进行对比。

经对比，6 家同行业上市公司中，经营活动现金流为负的为 3 家。其中，豪森智能根据其年报披露，经营活动现金流为负主要系由于行业惯例，客户主要以签订合同、预验收、终验收和质保期结束分期付款，常见为 3-3-3-1 及 0-9-1 模式，但是生产物料的投入大部分集中在预验收前完成，资金投入前置；天永智能经营活动现金流为负主要系经营亏损、票据支付的使用频率降低所致；机器人经营活动现金流为负主要系应收账款增加、预收合同款减少所致。

公司经营活动现金流为负原因和与同行业上市公司类似，是行业状况的真实反映，具有合理性。

### 二、现金流量状况是否会对后续经营产生不利影响以及公司采取的应对措施。

公司智能装备业务所需的生产物料投入大部分集中在预验收前完成，需要资金投入前置，存在现金流量波动情况，符合公司实际情况和行业状况。截至 2023

年末公司现金流量充足，2023 年经营活动现金流量状况不会对后续经营产生不利影响。

公司采取的应对措施如下：

（一）建立完善的交付与验收机制，保障原有在手项目的顺利实施，推动尽快交付与验收，以保障公司项目回款，增加现金流入，促进公司经营稳健发展；

（二）加大应收款项的催收力度，将应收账款的催收责任落实到人，并纳入销售人员日常、年度考核体系；

（三）通过加强日常内部费用管理，削减不必要的开支，节省经营活动现金支出；

（四）充分利用供应商信用和银行承兑汇票支付货款等措施，增加资金的流动性；

（五）加强存货的管理，提高存货周转率，避免形成呆滞物料以减少资金占用。

### 三、核查程序及核查结论

#### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

1、获取公司现金流量表，访谈公司财务负责人，了解并分析经营活动现金流为负的主要原因以及是否会对后续经营产生不利影响；

2、查阅同行业上市公司现金流情况，并与公司进行对比；

3、了解公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

#### （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司经营活动现金流为负的原因客观、真实，公司经营活动现金流为负原因和与同行业上市公司类似，是行业状况的真实反映，具有合理性。

2、公司 2023 年度现金流量状况符合公司实际情况和行业状况，截至 2023 年末公司现金流量充足，2023 年经营活动现金流量状况不会对后续经营产生不利影响。公司已经制定了改善现金流的应对措施，且切实可行。

**问题 6、关于公司治理。**

公司自上市以来，两度更换财务负责人，前任财务负责人 2023 年 10 月 26 日离职后，一直由财经管理部常培沛先生代行财务负责人职务，尚未完成新任财务负责人的选聘工作，近期还有董事暨核心技术人员离职。

请公司：（1）说明上市以来财务负责人两次变动的的原因，是否存在影响财务负责人正常履职的事项，并评估对公司治理和规范运作存在的影响；（2）说明公司在改善人员流动性、提升信息披露和财务质量采取的相应措施。

**回复：**

一、说明上市以来财务负责人两次变动的的原因，是否存在影响财务负责人正常履职的事项，并评估对公司治理和规范运作存在的影响

（一）财务负责人两次变动的的原因，是否存在影响财务负责人正常履职的事项

**1、财务负责人变动情况及原因**

序号	变动时间	变动前	变动后	变动原因
1	2022 年 5 月	常培沛	张 俊	聘请张俊担任公司财务负责人，常培沛调任公司财务副总监。
2	2023 年 10 月	张 俊	常培沛暂时行使财务负责人职务	张俊因个人家庭原因申请辞去公司财务负责人职务，辞职后不再担任公司任何职务

上市后，公司为进一步提升财务管理水平，聘请张俊先生担任公司财务负责人，原财务负责人常培沛调任财务副总监，配合财务负责人工作。后续张俊因个人家庭原因离职后，由常培沛代行公司财务负责人职务。

**2、是否存在影响财务负责人正常履职的事项**

公司历任财务负责人均为公司外部招聘或内部培养的会计专业人士，拥有多年财务工作经验，上述人员变动系公司业务需要及高管个人原因主动提出离职，

系公司正常职务调整，相关人员变动具备合理性，公司不存在影响财务负责人正常履职的事项。

## **（二）对公司治理和规范运作存在的影响**

公司经过多年的发展，已建立完善的财务制度及内部控制制度，各项业务活动有效运行，相关内部控制制度健全并得到有效运行。

就上述财务负责人变动事项，公司已履行相应的决策及披露程序，且在此期间，常培沛一直在公司任职并参与公司财务管理相关工作，各项工作交接有序。上述人员变动未对公司治理和规范运作造成不利影响，此后公司将尽快履行相关程序，正式聘请公司财务负责人。

## **二、说明公司在改善人员流动性、提升信息披露和财务质量采取的相应措施**

2024年4月3日，公司董事暨核心技术人员俞琦先生因个人原因申请辞去所任职务。俞琦先生在公司任职期间参与的研发项目工作，已经完成交接。公司的研发团队较为稳定，现有研发团队及核心技术人员能够支持公司未来核心技术的持续研发，俞琦先生离职不会对公司的研发能力、持续经营能力和核心竞争力产生实质性影响，不会影响公司现有研发项目的工作开展。同时，为保证公司董事会的规范运作，根据相关法律法规等的规定，公司已完成董事补选工作。

## **三、说明公司在改善人员流动性、提升信息披露和财务质量采取的相应措施。**

为改善人员流动性、提升信息披露和财务质量，公司已采取多项措施，具体如下：

### **（一）实施股权激励，提高人员凝聚力**

为建立长效激励机制，有效吸引人才和提高员工凝聚力，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，进一步维护管理团队的稳定性。公司自2021年上市以来，已陆续实施2022年限制性股票激励计划和2024年限制性股票激励计划共两期激励计划，有效调动了员工的积极性。

### **（二）提供舒适的工作环境、建立畅通的晋升通道**

公司始终关注员工成长及岗位晋升，健全公司培训机制，加强员工的教育培训，并建立畅通的人才成长与晋升通道，将个人发展与组织发展相结合。此外，公司建有现代化的职工餐厅与活动中心，积极开展形式多样的团队活动，改善员工的工作环境、休息环境、文娱活动等，不断提升员工的归属感与幸福感。

### **（三）加强信息披露，提高规范运作**

公司严格按照相关法律法规等的规定制定并完善信息披露相关制度，充分发挥股东大会、董事会、监事会和经营管理层的作用，不断提升信息披露质量，提高规范运作水平；同时，为投资者提供各种形式的交流互动平台，加大与广大投资者的沟通力度，鼓励投资者通过各种方式行使自身合法权利，包括且不限于通过现场或网络形式参加股东大会、参加业绩说明会、通过投资者热线、邮箱、上海证券交易所上证“e互动”平台等方式与公司互动，增强公司透明度；此外，强化独立董事在公司治理中的作用，为独立董事履职创造必要的条件，切实保护中小投资者的合法权益，促使公司经营决策更加科学高效，努力提升公司信息披露质量。

### **（四）完善内控体系，提升财务质量**

公司严格执行《企业内部控制基本规范》等相关文件的规定，结合公司生产经营实际情况，持续完善公司内控体系，规范公司内部控制制度执行，强化内部控制监督检查，充分发挥内部审计部门等内设机构的作用，及时与外部审计机构、独立董事、董事会审计委员会进行沟通，监督公司的规范运作，不断提升公司财务质量。

## **四、核查程序及核查结论**

### **（一）核查程序**

年审会计师的核查程序如下：

1、访谈公司高管，了解公司上市以来财务负责人变动的原因，以及公司在改善人员流动性、提升信息披露和财务质量采取的相应措施；

2、查阅并获取公司财务负责人变动的公告等资料及公司相关财务管理和人力资源管理制度。



## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司上市以来财务负责人的变动具有合理性，公司不存在影响财务负责人正常履职的事项，未对公司治理和规范运作造成不利影响；

2、为改善人员流动性、提升信息披露和财务质量，公司已采取相应措施，具有可行性。

### 问题 7、关于募投项目。

公司募集资金净额为 14.77 亿元，截至报告期末累计投入 9.85 亿元，投入进度 66.69%。本期投入金额 2.5 亿，主要用于“新能源汽车新一代电驱动系统产业化项目”。“技术中心建设项目”和“信息化系统建设与升级项目”建设进度相对较慢，已延期至 2025 年 11 月。

请公司说明上述项目建设的期后进展情况，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，以及对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险。

回复：

一、“技术中心建设项目”和“信息化系统建设与升级项目”项目建设的期后进展情况

#### （一）项目建设进展情况

##### 1、技术中心建设项目

该项目计划投资总额 28,100.00 万元，计划使用募集资金金额 15,260.00 万元。截至 2024 年 5 月 31 日，已累计投入募集资金金额 1,660.79 万元，用于实验设备和研发软件的购置。该项目的建设进展情况如下：

（1）购置了电控系统测试设备和光电测量仪器，并成功搭建了电磁兼容（EMC）实验室，提升公司在电磁兼容方面的研发实力，并能满足日益复杂的产品测试实验需求，确保产品的质量和稳定性。

(2) 完成了工程仿真及优化软件、绘图软件等研发软件的购置，提升技术中心的研发效率。

(3) 购置了消声室设备并搭建了振动噪声（NVH）实验室，助力公司在噪音和振动控制领域取得更多突破。

## 2、信息化系统建设与升级项目

该项目计划投资总额 13,370.00 万元，计划使用募集资金金额 7,022.00 万元。截至 2024 年 5 月 31 日，已累计投入募集资金金额 4,450.93 万元，主要用于信息化建设设备的购置，其中信息安全系统平台建设投入 303.26 万元、网络平台建设投入 1,081.26 万元、IDC 数据机房建设投入 818.27 万元、信息系统平台建设投入 1,393.09 万元、软件平台建设投入 855.06 万元。该项目的建设进展情况如下：

(1) 围绕提升公司整体信息安全防护能力、确保数据安全和隐私保护、增强威胁检测与响应能力等方面进行优化和升级。

(2) 建立了包含集团、采购、库存和项目管理看板的数字化运营平台，实现实时、准确的数据整合与分析，为管理层和业务部门提供快速智能的决策支持，并实现实时的数据监控和分析，进行风险管理，快速发现和解决问题。

(3) 全面升级和优化了 MOM2.0 系统，通过标准化和优化流程减少停机时间和瓶颈，实时监控并调整生产指标，确保生产顺畅，并实现了设备管理线上化，实时监控设备状态并进行预防性维护，减少故障。

(4) 优化升级了 SRM2.0 供应商关系管理系统，实现了采购流程自动化、标准化，实时信息共享，优化供应链竞争力、采购效率，降低采购成本与风险。

(5) 自主搭建了统一数据采集平台，整合了 ERP、SCM、MOM 等多源异构数据，形成统一数据视图。引入大数据处理框架，深度挖掘数据，优化业务流程，降低运营成本，支持管理层科学决策，减少决策风险。

### (二) 项目投资进度情况

截至 2024 年 5 月 31 日，“技术中心建设项目”和“信息化系统建设与升级

项目”的投资进度情况如下：

单位：万元

承诺投资项目	承诺投入金额 (1)	累计投入金额 (2)	投入进度(%) (3)=(2)/(1)	项目达到预 定可使用状 态日期
技术中心建设项目	15,260.00	1,660.79	10.88%	2025年11月
信息化系统建设与升级项目	7,022.00	4,450.93	63.39%	2025年11月

“技术中心建设项目”投资进度较慢的主要原因系技术中心建设项目用地使用权获得时间晚于原计划土地使用权获得时间。在获得土地使用权后，公司一直在尝试进一步优化“技术中心建设项目”的建设实施方案，以提升项目质量，节约实施成本。但由于公司面临的内外部环境不断变化和业务发展需求的不断调整，导致决策最优建设实施方案的过程较为漫长，从而影响公司“技术中心建设项目”实施进度。

二、是否存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，以及对公司主营业务、未来经营发展的影响。

#### （一）技术中心建设项目

结合当前经济环境、行业发展及公司经营情况等因素，公司进行了审慎权衡与决策，于2023年8月29日召开第二届董事会第七次会议和第二届监事会第七次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，将首次公开发行募集资金投资项目“技术中心建设项目”达到预定可使用状态的时间延期至2025年11月。

目前，公司正有序推进该项目建设，购置了部分实验设备和研发软件，成功搭建了电磁兼容（EMC）实验室、振动噪声（NVH）实验室，提升了公司的研发实力。公司将充分结合未来的宏观经济环境、行业发展趋势、公司战略发展规划、经营计划和实际业务需求等，持续优化“技术中心建设项目”的建设实施方案及实施进度。

根据现有的因素判断，目前“技术中心建设项目”的项目建设不存在实质性障碍和导致项目进展不及预期的情况。当前项目进展相对较慢未对公司主营业务、未来经营发展造成重大不利影响。

## （二）信息化系统建设与升级项目

在充分考虑项目实施条件，结合实际经营需求的情况下，公司于2023年8月29日召开第二届董事会第七次会议和第二届监事会第七次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，将首次公开发行募集资金投资项目“信息化系统建设与升级项目”达到预定可使用状态的时间延期至2025年11月。

目前，根据公司数字化规划要求、实际业务需求和实施条件，公司正有序推进财务、研发、供应链、制造、销售和售后服务等各类业务模块的信息化系统建设和落地工作。截至2024年5月31日，项目投资进度为63.39%。根据现有的因素判断，不存在实质性障碍和导致项目进展不及预期的情况。当前项目进展未对公司主营业务、未来经营发展造成重大不利影响。

## 三、风险提示

公司严格按照《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》以及《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规及公司《募集资金管理制度》的规定使用募集资金，不存在变相改变募集资金用途的情形。

受宏观经济环境、行业政策、市场变化、公司业务发展和战略规划等多种因素影响，“技术中心建设项目”和“信息化系统建设与升级项目”的项目建设存在延期、变更等可能，届时公司将根据实际情况审慎判断，对募投项目进行相应调整，以充分发挥募投项目建设对公司发展的促进作用，充分保护上市公司及股东利益。此外，募投项目从开始建设到完成需要一段时间，如未来市场环境发生重大变化，则募投项目的实施将存在一定的不确定性。

## 四、核查程序及核查结论

### （一）核查程序

年审会计师的核查程序如下：

- 1、获取公司募集资金账户明细，检查募集资金使用情况；
- 2、查阅并获取公司“技术中心建设项目”、“信息化系统建设与升级项目”

项目备案证号、环评批文、可行性研究报告等文件，查阅公司与“技术中心建设项目”、“信息化系统建设与升级项目”事项相关的三会文件；

3、访谈公司高级管理人员了解公司“技术中心建设项目”、“信息化系统建设与升级项目”目前进展情况，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍以及募投项目对公司主营业务、未来经营发展的影响。

## （二）核查结论


经核查，年审会计师认为：

公司已说明“技术中心建设项目”、“信息化系统建设与升级项目”建设的期后进展情况；根据现有的因素判断，目前“技术中心建设项目”、“信息化系统建设与升级项目”的项目建设不存在实质性障碍和导致项目进展不及预期的情况。当前项目进展相对较慢未对公司主营业务、未来经营发展造成重大不利影响；公司已充分提示相关风险。


(此页无正文,为安徽巨一科技股份有限公司容诚专字[2024]230Z1907号关于对安徽巨一科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复之签字盖章页。)




中国·北京

中国注册会计师: 鲍灵姬 

鲍灵姬

中国注册会计师: 洪雁南 

洪雁南

中国注册会计师: 朱辰 

朱辰

2024年6月26日



# 营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

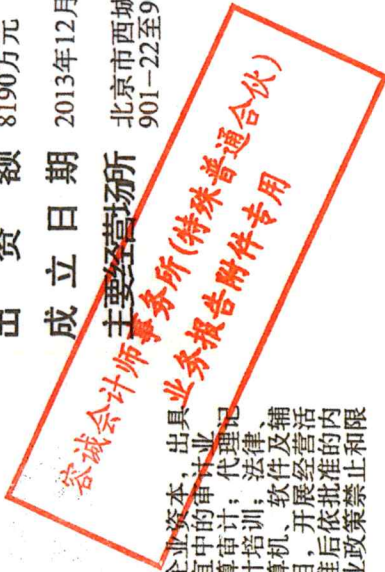
类型 特殊普通合伙企业

负责人 肖厚发, 刘维

出资额 8190万元

成立日期 2013年12月10日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26



经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算等审计业务；提供代理记账、税务咨询、资产评估等会计相关服务；法律、法规规定的其他业务；(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

登记机关



2023年12月15日





会计师事务所

执业证书

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

首席合伙人:肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式特殊普通合伙

执业证书编号11010032

批准执业文号京财会许可[2013]0067号

批准执业日期2013年10月25日

证书序号: 0011869

说明

《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。

1、《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。

2、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

3、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:


二〇一三年 六月 十日

中华人民共和国财政部制





THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS  
中国注册会计师协会



姓名: 陈冰  
性别: 女  
出生日期: 1979-05-05  
工作单位: 普华永道会计师事务所(特殊普通合伙) 安徽分所  
Working unit: PwC  
身份证号码: 341021197905050023  
Identity card No.



Annual Renewal Region: 合格  
This certificate is valid for 1 year after this renewal.

证书编号: 110100310013  
No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs


发证日期: 2011-06-28  
Date of Issuance      年 / 月 / 日



2011年 / 11月 / 30日

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.



年 / 月 / 日

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.

年 / 月 / 日



姓名	冯露南
Sex	女
出生日期	1982-07-15
工作单位	北京注册会计师协会(特准注册会计师, 安徽分所)
身份证号	340523198207150036
Identity card No.	

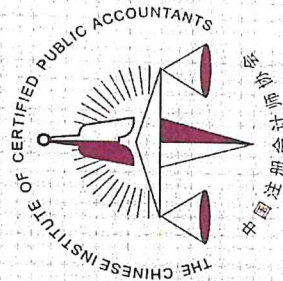


年检登记  
Annual Renewal Registration

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: 110100320241  
No. of Certificate  
批准注册协会: 安徽省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 2018-12-18  
Date of Issuance





姓名	朱辰
Sex	男
出生日期	1992-02-03
工作单位	恒诚会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
身份证号码	34032219920203465X
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.

证书编号: 110100320988  
No. of Certificate

批准注册协会 安徽省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2022-07年05月 日  
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日  
/y /m /d