

广东派生智能科技股份有限公司

关于对创业板年报问询函【2024】第166号回复的公告

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

广东派生智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月21日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对广东派生智能科技股份有限公司的年报问询函》[创业板年报问询函【2024】第166号]（以下简称“问询函”）。公司现就问询函相关内容及回复公告如下：

问题一、年报显示，你公司报告期实现营业收入 16.96 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 1,549.64 万元，经营活动产生的现金流量净额为 2.07 亿元，分别同比增长 11.68%、45.77%、0.42%；公司报告期实现境外收入 9.47 亿元，占营业收入的比例为 55.80%，较 2022 年增加 1.85 个百分点。

请你公司：

（一）结合公司所属行业特点、公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入、净利润增长的原因及合理性，净利润与营业收入、经营活动产生的现金流量变动幅度不一致的原因及合理性；

（二）说明公司境外业务的具体地区分布、收入构成、主要客户情况，应收账款余额及期后回款情况，与以前年度是否存在差异。

请年审会计师针对上述问题（二）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合公司所属行业特点、公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入、净利润增长的原因及合理性，净利润与营业收入、经营活动产生的现金流量变动幅度不一致的原因及合理性；

1、营业收入增长的原因及合理性

公司2023年度营业收入、主要产品收入数据如下：

表（1）收入情况：

项目	2023 年	
	金额	同比变动
营业收入（万元）	169,630.21	11.68%
主营业务收入（万元）	157,832.03	12.22%
其中：传统燃油压铸件业务收入（万元）	132,260.08	11.03%
新能源压铸件业务收入（万元）	24,941.01	34.15%

表（2）产销量：

行业分类	项目	单位	2023 年	2022 年	同比增减
工业	销售量	吨	31,689.14	28,340.57	11.82%
	生产量	吨	32,240.58	28,134.52	14.59%

由上述表（1）和（2）可知，2023年度，公司产品销量和营业收入增长变动幅度基本一致，说明报告期内公司营业收入增长主要是受公司销量的增加所致。

据GlobalData数据显示，2023年全球轻型车销量约9,008万辆，同比增长约11.1%，其中新能源汽车继续保持快速增长，渗透率继续提高。根据MarkLines数据显示，2023年全球主要国家（覆盖全球总销量约80%）的新能源汽车销量为1,196万辆，同比增长28.3%。2023年，我国汽车产销分别完成3,016.1万辆和3,009.4万辆，同比分别增长11.6% 和12%，其中，新能源汽车继续保持快速增长，产销突破900万辆，市场占有率超过30%。总体来说，2023年全球主要汽车市场均复苏强劲。

公司的客户主要是国内外知名整车（整机）厂商，客户资质优良。公司根据客户订单情况，采用以销定产的方式组织生产，并且按照行业惯例，客户选定供应商后，一般不会轻易更换供应商，一定程度上确保了订单的持续性。

综上，报告期内，公司营业收入增长符合汽车行业发展趋势，营业收入的增长具有合理性。

2、净利润增长的原因及合理性

公司2023年和2022年净利润对比情况如下：

项目	2023年(万元)	2022年(万元)	变动金额(万元)	变动原因
营业收入	169,630.21	151,888.97	17,741.24	主要受收入增长、主要原材料以及海运费价格同比下降影响
营业成本	145,910.32	131,804.94	14,105.38	
毛利	23,719.89	20,084.03	3,635.86	
毛利率	13.98%	13.22%	0.76%	
税金及附加	1,109.83	926.53	183.30	
期间费用	21,558.12	17,787.27	3,770.85	主要是质量费用增加和人民币汇率变动影响汇兑损益，导致本报告期间费用出现较大增长。
其他收益	490.84	532.55	-41.71	
投资收益	0.26		0.26	
公允价值变动收益	-5.24		-5.24	
信用减值损失	184.74	-356.89	541.63	主要是回收了已计提坏账的应收账款所致。
资产减值损失	-1,512.35	-1,193.97	-318.38	主要是增加存货跌价准备金额所致。
资产处置收益	958.48	802.71	155.77	
营业外收入	594.62	501.46	93.16	
营业外支出	631.06	738.84	-107.78	
所得税费用	-417.42	-145.84	-271.58	主要是当期所得税费用与递延所得税费用减少所致。
归属于上市公司股东的净利润	1,549.64	1,063.08	486.56	

根据上表分析可知，本报告期对公司净利润增长构成积极因素的方面主要包括：

- (1) 公司营业收入及毛利率增长，导致毛利额较上年同期增加3,635.86万元；
- (2) 本报告期信用减值损失较上年同期减少541.63万元，资产处置收益较

上年同期增加155.77万元，所得税费用较上年同期减少271.58万元。

以上因素的变动同时促进了本报告期净利润的增长。

本报告期对公司净利润增长构成消极因素的方面主要包括：

(1) 本报告期，公司期间费用与上年同期相比增加3,770.85万元，主要是质量费用增加和人民币汇率变动影响汇兑损益，导致本报告期期间费用出现较大增长；

(2) 本报告期，公司资产减值损失与上年同期相比增加318.38万元，主要是增加存货跌价准备金额所致。

在上述积极与消极因素的共同影响下，公司2023年净利润较上年同期增长45.77%，增幅符合公司实际经营情况，净利润增长具有合理性。

3、净利润与营业收入、经营活动产生的现金流量变动幅度不一致的原因及合理性

(1) 净利润与营业收入变动幅度不一致的原因及合理性

项 目	本期金额 (万元)	费用 率	上期金额(万 元)	费用率	费用率 差	变动原因
一、营业总收入	169,630.21		151,888.97			
其中：营业收入	169,630.21		151,888.97			
二、营业总成本	168,578.28		150,518.74			
其中：营业成本	145,910.32	86.02%	131,804.94	86.78%		
毛利额	23,719.88	13.98%	20,084.03	13.22%	0.76%	收入增长、主要原材料以及海运费价格同比下降影响
税金及附加	1,109.83	0.65%	926.53	0.61%	0.04%	
销售费用	6,426.47	3.79%	3,076.55	2.03%	1.76%	A公司的质量损失导致销售费用增加
管理费用	6,504.19	3.83%	7,606.34	5.01%	-1.17%	主要是由于折旧摊销、远见精密薪酬减少
研发费用	6,033.58	3.56%	5,995.96	3.95%	-0.39%	
财务费用	2,593.88	1.53%	1,108.42	0.73%	0.80%	主要是由于汇率变动导致
其中：利息费用	3,412.23	2.01%	2,993.32	1.97%	0.04%	
利息收入	299.66	0.18%	112.49	0.07%	0.10%	
加：其他收益	490.84	0.29%	532.55	0.35%	-0.06%	
投资收益（损失以	0.26	0.00%		0.00%	0.00%	

“－”号填列)						
公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	-5.24	0.00%		0.00%	0.00%	
信用减值损失（损失以“－”号填列）	184.74	0.11%	-356.89	-0.23%	0.34%	主要是回收了已计提坏账的应收账款所致。
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-1,512.35	-0.89%	-1,193.97	-0.79%	-0.11%	主要是增加存货跌价准备金额影响所致
资产处置收益（损失以“－”号填列）	958.48	0.57%	802.71	0.53%	0.04%	
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	1,168.67	0.69%	1,154.62	0.76%	-0.07%	
加：营业外收入	594.62	0.35%	501.46	0.33%	0.02%	
减：营业外支出	631.06	0.37%	738.84	0.49%	-0.11%	
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	1,132.22	0.67%	917.24	0.60%	0.06%	
减：所得税费用	-417.42	-0.25%	-145.84	-0.10%	-0.15%	主要是当期所得税费用与递延所得税费用减少所致。
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	1,549.64	0.91%	1,063.08	0.70%	0.21%	

由上表分析可知，公司营业收入本报告期比上年同期增长11.68%，净利润同比增长45.77%，二者增幅存在差异，造成差异的主要原因如下：

(a) 报告期收入增长、主要原材料以及海运费价格同比下降，使得报告期销售毛利率较上年同期增加0.76%，毛利额同比增长3,635.86万元；

(b) 报告期因折旧摊销及远见精密薪酬减少使得管理费用较上年同期减少1,102.15万元，导致管理费用率同比减少1.17%；

(c) 报告期，公司回收了已计提坏账的应收账款使得信用减值损失较上年减少541.63万元，导致信用减值损失占营业收入比例同比减少0.34%；

(d) 报告期因质量损失增加使得销售费用较上年同期增加3,349.92万元，导致销售费用率同比增长1.76%；

(e) 受汇率变动影响，本报告期公司汇兑损益增加，同时利息费用上涨，使得财务费用较上年同期增加1,485.46万元，导致财务费用率同比增长0.80%；

(f) 报告期因存货跌价准备金额增加使得资产减值损失较上年同期增加

318.38万元，导致资产减值损失占营业收入比例同比增长0.11%；

2023年度，受益于营业收入的增长、毛利率上升以及上述综合因素的共同影响，对比公司2022年度净利润基数低的情况，公司2023年度净利润实现正增长且增幅较大。

综合以上分析，2023年度公司净利润与营业收入变动幅度不一致具有合理性。

(2) 净利润与经营活动产生的现金流量变动幅度不一致的原因及合理性

2022-2023年，公司净利润与经营活动现金流量净额对比如下：

项目	本期金额(万元)	上期发生额(万元)	变动金额(万元)
1. 将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	1,549.64	1,063.08	486.56
加：资产减值准备	1,327.61	1,550.87	-223.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	14,700.94	12,753.52	1,947.42
使用权资产折旧			
无形资产摊销	337.39	360.09	-22.70
长期待摊费用摊销	2,632.41	1,821.08	811.33
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-958.48	-802.90	-155.58
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	517.37	477.03	40.34
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	5.24		5.24
财务费用(收益以“-”号填列)	2,957.14	1,710.43	1,246.71
投资损失(收益以“-”号填列)	-0.26		-0.26
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-426.42	-321.49	-104.93
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-4.15	-4.15	0
存货的减少(增加以“-”号填列)	3,542.80	-2,442.68	5,985.48
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-86.81	-953.90	867.09
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-5,384.93	5,410.90	-10,795.83
其他			
经营活动产生的现金流量净额	20,709.49	20,621.89	87.60

由上表可见，报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动存在一定差异，主要是因为受固定资产折旧、长期待摊费用摊销、财务费用、存货、经营性应付项目等变动所致。

具体而言，2023年公司净利润1,549.64万元，较上年增加486.56万元；2023年公司经营活动产生的现金流量净额为20,709.49万元，较上年增加87.60万元，差异398.96万元。前述差异的主要原因如下：

(1) 2023年相较于2022年，公司固定资产折旧增加1,947.42万元，主要是近2年公司采购的生产设备转固导致折旧相应增加。

(2) 2023年相较于2022年，公司长期待摊费用摊销增加811.33万元，主要是本报告期随着产量的增长，模具费摊销金额比上年同期增加741.89万元。

(3) 2023年相较于2022年，公司财务费用增加1,246.71万元，主要是汇兑损失及利息支出增加导致财务费用出现大幅增长。

(4) 2023年相较于2022年，公司存货减少5,985.48万元，主要是受海运周期缩短影响所致，海运周期从2022年的60天左右缩短至2023年的45天左右，使得公司可减少中间周转仓库的库存。

(5) 2023年相较于2022年，公司经营性应付项目减少10,795.83万元，主要是存货减少相应应付账款减少。

基于以上情况，2023年度公司净利润与经营性现金流量净额变动幅度不一致具有合理性。

(二) 说明公司境外业务的具体地区分布、收入构成、主要客户情况，应收账款余额及期后回款情况，与以前年度是否存在差异。

报告期内，公司实现境外销售收入9.47亿元，其中，传统燃油压铸件业务收入7.51亿元，新能源压铸件业务收入1.96亿元；上年同期境外销售收入为8.19亿元，其中，传统燃油压铸件业务收入6.83亿元，新能源压铸件业务收入1.37亿元。报告期内，公司国外市场主要销售情况如下：

1、传统燃油压铸件主要客户业务收入

单位：万元

2023 年外销主要客户	销售的主要内容	销售国家	销售金额	2023 年末应	2023 年末应
--------------	---------	------	------	----------	----------

		或地区	2023年	2022年	金额增减变动	收账款余额	收账款余额回款金额(至2024年4月末)
客户1	铝合金压铸件(传统燃油)	北美洲	24,573.55	26,469.80	-1,896.25	2,642.55	回款率 100%
客户2	铝合金压铸件(传统燃油)	北美洲	19,424.12	19,418.87	5.25	2,259.82	回款率 100%
客户3	铝合金压铸件(传统燃油)	南美洲	4,620.80	2,437.53	2,183.27	467.02	回款率 100%
客户4	铝合金压铸件(传统燃油)	欧洲	2,878.08	2,472.66	405.42	1,505.76	回款率 93.73%
客户5	铝合金压铸件(传统燃油)	北美洲	2,870.77	1,817.47	1,053.30	351.55	回款率 100%
客户6	铝合金压铸件(传统燃油)	欧洲	2,689.39	1,831.91	857.48	487.41	回款率 100%
客户7	铝合金压铸件(传统燃油)	欧洲	1,926.36	2,206.08	-279.72	67.93	回款率 100%
客户8	铝合金压铸件(传统燃油)	北美洲	1,705.05	1,396.35	308.70	576.88	回款率 91.45%
客户9	铝合金压铸件(传统燃油)	北美洲	1,662.91	1,490.62	172.29	207.71	回款率 100%
客户10	铝合金压铸件(传统燃油)	欧洲	1,660.66	2,303.29	-642.63	348.80	回款率 100%
合计			64,011.69	61,844.58		8,915.43	

2、新能源压铸件主要客户业务收入

单位：万元

2023年外销主要客户	销售的主要内容	销售国家或地区	销售金额			2023年末应收账款余额	2023年末应收账款余额回款情况(至2024年4月末)
			2023年	2022年	金额增减变动		
客户1	铝合金压铸件(新能源)	东南亚	16,374.91	13,195.14	3,179.77	1,396.06	回款率 100%
客户2	铝合金压铸件(新能源)	东南亚	3,085.95	0	3,085.95	2,103.88	回款率 100%
合计			19,460.86	13,195.14		3,499.94	

从上表分析可知，近2年，公司海外主要客户基本未发生变化，且期后回款情况保持良好。以上相关情况与以前年度情况不存在较大差异。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 询问公司财务、业务等部门的相关负责人，了解公司主要客户及变化情况；

(2) 对收入执行细节测试，检查主要客户销售合同、出口报关单、货运提单、发票、出库单、运输单等支持性文件，评价相关收入确认是否符合企业会计准则和公司的收入确认会计政策；

(3) 结合以前年度公司销售产品结构、客户地区分布、信用政策等相关因素对公司报告期内的收入构成、主要客户及应收账款执行分析程序；

(4) 结合应收账款的审计，对主要客户报告期内发生额和期末余额进行函证，检查应收账款期后回款情况。

2、核查结论

经核查，我们认为报告期内公司境外业务的具体地区分布、收入构成、主要客户情况，应收账款余额及期后回款情况，与以前年度不存在较大差异。

问题二、年报显示，你公司报告期传统燃油压铸件收入为 13.23 亿元，新能源压铸件收入为 2.49 亿元，分别同比增长 11.03%、34.15%；前述业务毛利率分别为 9.41%、13.55%，分别较 2022 年增长 1.24 个百分点、下滑 8.54 个百分点。

请你公司：

(一) 结合传统燃油压铸件和新能源压铸件的下游行业发展情况、产品工艺差异、成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率、同行业可比公司等因素，说明前述两种压铸件毛利率变化方向及幅度不一致的原因及合理性，公司针对新能源压铸件业务毛利率下滑拟采取的应对措施；

(二) 传统燃油压铸件和新能源压铸件的在手订单及定点项目相关情况，前述业务收入增长是否具有可持续性。

【公司回复】

(一) 结合传统燃油压铸件和新能源压铸件的下游行业发展情况、产品工艺差异、成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率、同行业可比公司等因素，说明前述两种压铸件毛利率变化方向及幅度不一致的原因及合理性，公司针对新能源压铸件业务毛利率下滑拟采取的应对措施；

表①:主要客户情况

分类	客户	销售额	占分类收入比	占总主营业务收入比
传统燃油压铸件	客户 1	24,573.55	18.58%	15.57%
传统燃油压铸件	客户 2	19,424.12	14.69%	12.31%
传统燃油压铸件	客户 3	9,552.21	7.22%	6.05%
传统燃油压铸件	客户 4	6,789.17	5.13%	4.30%
传统燃油压铸件	客户 5	4,620.80	3.49%	2.93%
传统燃油压铸件	客户 6	4,310.72	3.26%	2.73%
传统燃油压铸件	客户 7	3,621.12	2.74%	2.29%
传统燃油压铸件	客户 8	3,415.73	2.58%	2.16%
传统燃油压铸件	客户 9	3,367.82	2.55%	2.13%
传统燃油压铸件	客户 10	3,325.92	2.51%	2.11%
传统燃油压铸件小计		83,001.16	62.76%	52.59%
新能源压铸件	客户 1	16,374.91	65.65%	10.37%
新能源压铸件	客户 2	3,085.95	12.37%	1.96%
新能源压铸件小计		19,460.87	78.03%	12.33%
合计		102,462.03		64.92%

报告期内，公司实现主营业务收入15.78亿元，同比增长12.22%，其中传统燃油压铸件收入为13.23亿元，毛利率9.41%，分别比去年同期增长11.03%、1.24%；

新能源压铸件收入为2.49亿元，毛利率13.55%分别同比增长34.15%、下降8.54%。

公司成立于2003年7月，公司成立初期即与国外知名整车（整机）厂商开展业务合作，经过20余年的发展，公司已与众多国内外知名整车（整机）企业形成长期合作关系，比如与福特、克莱斯勒、特拉蒙、康明斯、TDK、沃尔沃、奔驰、东风日产、江铃汽车、广汽本田等客户形成了长期业务合作，近2年，公司主要客户未发生重大变化。

福特、克莱斯勒等国外客户是公司重要的核心客户，因此，长期以来，国外市场业务收入是公司重要收入来源之一。经过多年的发展，美国、墨西哥、马来西亚、欧洲等地已成为公司产品出口主要国家或地区。

报告期内，公司主要产品传统燃油压铸件的毛利率较上年同期上升1.24个百分点，毛利率上升主要受收入规模的增长、原材料价格及出口运费下降影响：

①收入规模增长，固定费用分摊下降，影响毛利率上升

2023年，公司传统燃油压铸件客户受终端产品市场需求旺盛的影响而增加公司的订单量以及客户新项目进入量产的共同影响下，公司传统燃油压铸件收入为13.23亿元，同比增长11.03%。传统燃油压铸件客户销售额增长，使得产品分摊的固定费用下降影响毛利率上升；

②材料价格下降，客户调价机制延后体现，成本下降，影响公司毛利率上升

公司主要原材料为铝合金，而应用于传统燃油压铸件的铝合金型号主要为A380/ADC12，根据上海有色金属网统计数据显示，本报告期与上年同期公司采购主要原材料铝合金A380/ADC12价格情况如下：

单位：元/吨

主要铝合金原材料名称	本报告期			上年同期			日均价同比变动情况
	最低价	最高价	日均价	最低价	最高价	日均价	
A380	20,139.88	20,340.08	20,239.98	21,113.64	21,313.64	21,213.64	-4.59%
ADC12	19,098.55	19,298.55	19,198.55	20,051.86	20,251.86	20,151.86	-4.73%

从以上上海有色金属网数据显示的铝合金年度日采购均价对比，公司传统燃油压铸件主要耗用原材料A380铝合金年度日采购均价从2022年年度的21.21元/公斤下降至到2023年年度的20.24元/公斤，下降比例4.59%；公司传统燃油压铸

件主要耗用原材料ADC12铝合金年度日采购均价从2022年年度的20.15元/公斤下降到2023年年度的19.20元/公斤，下降比例4.73%。

报告期内，公司购入统燃油压铸件原材料铝合金的年度日平均采购价格下降接近5%，虽然公司与客户有相应的铝价调价机制，但客户调价机制大部分是按半年/季度周期调整，根据上一个半年/上一个季度的平均铝价进行调整，所以传导的价格调整会有相应的延迟，从而影响了公司报告期内毛利率上升。

③出口运费下降影响公司毛利率上升

公司的传统燃油压铸件主要销往欧美等地区，其结算条款为目的地完税后交货，其成本受海运费的价格影响。本报告期内，海运费每40尺柜运费单价同比去年同期大幅度下降，下降比例约50%左右，海运费的价格下降影响公司产品毛利率上升。

综合以上原因，本报告期内传统燃油压铸件销售收入的增长，单位固定成本分摊下降，原材料价格下降，调价机制传导的价格延迟，出口海运费下降，是影响报告期内公司传统燃油压铸件成本下降，产品毛利率上升的主要原因。

公司新能源压铸件收入2.49亿元，同比增长34.15%，收入增长主要是由于上表①中的2个客户。本报告期内，新能源压铸件成本大幅度上升，主要是以下原因影响：

1、产品结构方面，公司主要新能源压铸件为外销，出口亚洲地区，主要类型为电控件、结构件，产品体积大，要求精度高，需要投入大型压铸机以及更精密的检测设备，固定成本分摊相对传统燃油压铸件要高。

2、客户结构方面，外销的新能源压铸件客户终端产品为中高端的车型，整车售价较高，叠加上述“产品结构方面”因素，外销新能源客户产品定价较传统燃油压铸件客户产品定价高。

3、新能源压铸件研发周期短，要求量产时间快，特别是与电池壳相关的铸件，结合市场行情，公司在定价策略上针对新能源压铸件相对于传统燃油压铸件的高。

基于以上的原因，新能源压铸件在工艺设计上相比传统燃油压铸件要求精度

更高，主要体现在以下几个方面：

1、主要原材料铝合金：传统燃油压铸件其所用到的铝合金主要为常用的A380、ADC12，而公司部分新能源压铸件需要用到小牌号的型号，需要在A380/ADC12的基础上增加其他部分金属组成，例如铜、镁、硅等，以满足产品性能需求；

2、模具要求：公司部分新能源压铸件为结构件，结构件对模具的密封程度要求更高，需要用到超真空设计，而传统燃油压铸件则不需要；

3、基于工艺要求精度高的需求，新能源压铸件的加工生产设备、为保证力学性能，满足产品延展性要求的设备、质量检测设备均比传统燃油压铸件的设备性能、精度、强度要高，故而设备价值相对也高；

以上工艺要求的不同导致新能源压铸件的投入金额相比传统燃油压铸件的投入金额要高，单位摊分成本相应也高，针对该情况，公司定价策略上也会因应成本构成的不同给出不同的价格。

2022年，全球推动新能源汽车的发展，整体市场良好，客户给出的关于新能源压铸件的订单需求猛增，根据客户预测，为匹配产能，满足客户订单需求，公司在2022年投入了大量的生产设备，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金3.6亿元，该批投入2023年逐步转固，进入折旧分摊，2023年转固的固定资产原值1.9亿元，使得本年度公司折旧分摊额大幅度上升。

公司新能源压铸件的主要收入来源于表①中新能源压铸件客户1，该客户产品最终供福特纯电汽车，2023年下半年，由于美国市场对电动车的需求达不到预期，福特宣布将推迟电动汽车的生产目标，并减少投资，以达到供需平衡。基于以上因素，客户大幅度减单，甚至停止提货1个月，虽然后续已经恢复供货，但提货量大幅减少。

综合以上情况，公司于2022年已投入的设备于2023年逐步转固，固定费用分摊增加，成本增加，但客户减量，因此公司投入的设备产能未达到最大的释放，新能源压铸件的设备产能利用率较低，是导致其成本上升，毛利率下降的根本原因。

公司针对新能源压铸件业务毛利率下滑拟采取的应对措施如下：

公司新能源压铸件客户集中度高，使得公司新能源压铸业务受单一客户订单影响大，为提高公司新能源压铸业务抗风险能力以及产品毛利率，公司后续拟加大国内外新能源客户的开发，优化公司客户结构，促进公司新能源压铸业务销售规模持续增长，从而实现规模效益，同时进一步优化公司新能源压铸件产品结构，加大附加值与技术含量更高的新能源产品结构件的相关投入，促进新能源压铸件产品毛利率水平提升等措施，努力提升新能源压铸件业务毛利率水平。

（二）传统燃油压铸件和新能源压铸件的在手订单及定点项目相关情况，前述业务收入增长是否具有可持续性。

目前，公司产品在手订单情况汇总如下：

1、传统燃油压铸件在手订单情况：

序号	客户简称	2024年-2028年预测订单总额 (万元)
1	客户 1	72,590.73
2	客户 2	55,308.17
3	客户 3	37,613.39
4	客户 4	22,743.83
5	客户 5	21,696.39
6	客户 6	20,179.36
7	客户 7	17,056.38
8	客户 8	13,897.55
9	客户 9	11,830.91
10	客户 10	11,796.30
11	客户 11	10,501.81
12	客户 12	10,015.65
13	客户 13	8,972.53
14	客户 14	8,327.54
15	客户 15	8,261.69
16	客户 16	7,933.53
17	客户 17	6,497.33
18	客户 18	5,432.63
19	客户 19	4,663.07
20	客户 20	4,137.79
	合计	359,456.57

(备注：以上表格数据为2024年-2028年传统燃油压铸件的预测订单情况，预测范围已覆盖区间预测总额的92.20%)

2、新能源压铸件在手订单情况：

序号	客户简称	2024年-2028年预测订单总额 (万元)
1	客户 1	83,314.37
2	客户 2	57,549.48
3	客户 3	43,479.09
4	客户 4	24,898.02
5	客户 5	13,920.31
6	客户 6	13,302.22
7	客户 7	12,722.98
8	客户 8	11,542.31
9	客户 9	10,170.05
10	客户 10	7,005.93
	合计	277,904.76

(备注：以上表格数据为2024年-2028年新能源压铸件的预测订单情况，预测范围已覆盖区间预测总额的94.56%)

根据以上订单预测，公司总体业务收入增长具有可持续性。但是，需要说明的是，订单受宏观经济、行业景气度、贸易摩擦和客户因素等情况影响，订单将可能发生变化，以上订单情况不构成公司对收入的预测，敬请广大投资者注意投资风险。

问题三、年报及你公司前期公告显示，因公司向 A 公司供应的部分批次发动机前盖油封孔存在锥度问题，致使车辆在行驶时发动机前盖可能产生漏油情形，导致 A 公司需要更换发动机前盖并对相关整车进行售后检修，公司需要承担由此产生的相关费用。公司与 A 公司已就本次事件所涉已售整车的售后维修费用承担情况达成一致。

请你公司：

（一）结合公司产品质量控制流程等情况，说明公司“供应的部分批次发动机前盖油封孔存在锥度问题”的原因，相关风险是否已消除，是否对公司后续销售产生负面影响；

（二）结合公司与 A 公司签署的采购协议，说明公司与 A 公司就相关维修费用达成的具体方案，公司截至回函日已经支出以及预计后续需支出的具体维修费用情况；

（三）结合公司历史产品质量问题、发生的相关费用以及对公司主要财务数据的具体影响、同行业可比公司质量控制方法等因素，说明公司针对产品质量控制已经采取及拟采取的措施及其有效性。

请年审会计师对上述问题（二）（三）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合公司产品质量控制流程等情况，说明公司“供应的部分批次发动机前盖油封孔存在锥度问题”的原因，相关风险是否已消除，是否对公司后续销售产生负面影响；

公司根据《产品质量先期策划程序》流程，组织产品的规划、生产、交付等，产品质量控制流程主要包括：成立项目组>资源规划及过程规划>样件制作及认可>小批试生产>生产确认试验>量产>APQP文件包归档。公司有严格的质量控制流程，确保产品生产质量并合格交付。本次出现向A公司供应的部分批次发动机前盖油封孔存在锥度问题属于偶发情形，主要是因为该产品生产过程中出现微小形变，因之前检测方法未能有效识别该情形，从而导致该质量问题的出现。

该产品质量问题产生的原因为试漏机的油封孔压头与油缸的连接螺母松脱，导致压头行程变长，在试漏机压紧状态时令产品油封孔位置形变量过大，导致产品变形。

针对问题产生原因，公司积极采取相关措施对问题予以纠正，措施主要如下：

（1）在密封杆上再加一个螺母，防止螺母松动，并确保拧紧扭矩控制的标

准范围内；

(2) 增加一个传感器，检测密封杆行程距离，检测数据异常时报警；

(3) 泄漏试验后，操作人员对曲柄密封孔直径进行100%气动量具旋转检查，并在泄漏试验后在线QC抽样检查。

为避免其他在制类似结构产品的试漏机有相同质量风险，项目组制定了以下措施：

(1) 车间工艺做极限试验，验证在极端情况下当前工装出现产品不良的风险以及产品外观是否有明显可识别的现象；

(2) 品质部对当前在制品进行全尺寸检测。

上述问题产生的原因已查明，已在根源上进行解决，相关风险已被消除。

上述产品质量事件出现后，公司积极与客户沟通，查找问题产生原因、沟通问题处理方案、解决产品交付以及协商费用承担等问题，努力争取客户的支持和理解，目前双方业务继续保持友好合作，依据目前情况分析，该事件对公司后续销售不会构成重大不利影响，相关风险整体可控。

(二) 结合公司与 A 公司签署的采购协议，说明公司与 A 公司就相关维修费用达成的具体方案，公司截至回函日已经支出以及预计后续需支出的具体维修费用情况；

公司与A客户签署的采购协议相关条款约定如下：

13.03 供货方的补救权利 供货方将被允许重作、更换或以其他方式补救物资的缺陷，前提是：(a) 在物资交付之后，但在买方开始使用物资（包括任何安装前的处理和装配）之前发现缺陷。(b) 供货方可以在其所在地或买方地点（须遵守买方任何劳务协议中的任何规定），在不干扰买方正常工作的前提下完成补救工作。(c) 补救工作不会对买方的任何工作，包括其生产过程造成任何延误，或使买方发生任何额外费用。(d) 补救工作须在买方规定的最终期限之前完成。

13.04 买方的选择权 如果买方在与供货方商议后基于诚意认为，补救工作不能在13.03款规定的条件下完成，买方有权：(a) 拒绝接受不合格物资，将之退

还给供货方，且买方有权要求重新交付合格物资；或者 (b) 保留物资，自行修理或要求供货方在现场或现场以外修理。无论如何，供货方将承担买方或供货方进行修补的风险和费用。

13.06 买方发生的费用 即使供货方已经按照第13.03款对此施行了补救，供货方仍应承担因未能交付合格物资或者未能遵守买方的装运和交付要求或其他要求而给买方带来的所有直接的、其附带的与随之产生的损害、损失、费用和支出。这些费用包括因车辆或物资的生产因故而按非常规程序操作、生产中断或延误、生产线速度减慢以及工厂停工等造成的损失。

基于以上条款约定和问题的实际情况，2023年10月17日，公司与A公司就本次事件所涉已售整车的售后维修费用承担情况达成一致，双方签署了《供应商费用回收协议》（以下简称“协议”），协议主要内容如下：

1、公司按照50%的责任水平承担已售整车的维修费用，且承担费用总额不超过243万美元。

2、费用分4期支付，2024年至2027年期间，公司在每年的11月15日或之前支付相关费用，且第一、二年每年支付的费用上限为48.7万美元，第三年支付的费用上限为72.9万美元，超过上限的费用将延续到下一年。2027年的付款上限为243万美元扣减此前三年已经实际支付的合计金额。

且公司任一期付款日前，如果已售整车维修费用不足公司已实际支付费用与当期支付费用上限之和两倍的，则公司仅承担已售整车维修费用的50%。

截至回函日，公司已经支出相关质量费用人民币727.65万元，预计后续还需支出相关费用约合人民币2,488.23万元。

（三）结合公司历史产品质量问题、发生的相关费用以及对公司主要财务数据的具体影响、同行业可比公司质量控制方法等因素，说明公司针对产品质量控制已经采取及拟采取的措施及其有效性。

近3年，公司产品质量问题发生的相关费用如下：

单位：万元

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
质量费用发生额	223.77	660.65	3,693.57
偶发情形			3,215.88
剔除偶发情形后合计	223.77	660.65	477.69
营业收入	128,655.39	151,888.97	169,630.21
占营业收入比例	0.17%	0.43%	0.28%

近3年，公司（剔除偶发产品质量情形）与同行业上市公司产品质量费用对比如下：

公司简称	2021年		2022年		2023年	
	质量费用/成本/索赔/损失 (万元)	占营业收入比例	质量费用/成本/索赔/损失 (万元)	占营业收入比例	质量费用/成本/索赔/损失 (万元)	占营业收入比例
爱柯迪	1,012.46	0.32%	1,216.48	0.29%	1,996.75	0.34%
旭升集团	935.51	0.31%	990.98	0.22%	950.52	0.20%
登云股份	375.04	0.77%	988.69	1.95%	653.24	1.20%
嵘泰股份			136.08	0.09%	242.91	0.12%
文灿股份	2,686.76	0.65%	4,775.33	0.91%	3,563.47	0.70%
派生科技	223.77	0.17%	660.65	0.43%	477.69	0.28%

如上表所示，2023年度剔除偶发性产品质量情形，近3年，公司产品质量费用占公司营业收入比例与同行业公司相比不存在较大差异。

保障产品质量是公司生产经营中的重点工作，为稳定和改善公司产品质量，公司针对产品质量控制方面制定了如下措施：

1、现场设备点检管理强化，优化点检项目和点检方法，提升点检的充分性和适宜性，确保设备在受控范围内；

2、分层审核管理强化，优化各级人员的审核内容，通过监督提升现场点检执行的有效性。

执行改善措施以来，上述产品质量事件所涉产品均已合格供应给客户，能够有效防范类似偶发性产品质量事件的发生。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 询问公司财务、技术等部门相关人员，了解公司产品质量问题产生的原因，具体处理方案，产品质量控制流程以及后续改进的措施；

(2) 检查公司与 A 公司签署的采购协议，复核与产品质量问题相关的条款规定；

(3) 检查公司产品质量费用公告、签订的协议和双方确认的产品质量费用计算的相关资料，检查报告期确认的产品质量费用是否准确；

(4) 获取公司历史质量费用明细，计算各期产品质量费用率，检查报告期确认的产品质量费用是否充分；

(5) 执行分析程序，查询同行业可比公司公告的年度报告，计算各期质量费用率与公司确认的质量费用率对比分析，判断公司确认的产品质量费用是否充分；

(6) 检查公司该事件后产品质量费用列支情况；

(7) 结合期后事项检查报告期质量费用支付情况。

2、核查结论

经核查，我们认为公司报告期确认的质量问题产生的维修费用是充分的，公司产品质量费用占公司营业收入比例与同行业公司相比不存在较大差异。

问题四、年报显示，你公司报告期对前五大客户销售收入合计 7.67 亿元，占年度销售总额的 48.60%；向前五大供应商采购金额合计 6.04 亿元，占年度采购总额的 58.48%。

请你公司：

(一) 说明报告期前五名客户及供应商的名称、销售及采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，以及相关客户及供应商与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(二) 报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 说明报告期前五名客户及供应商的名称、销售及采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，以及相关客户及供应商与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

2023年，公司前5名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	定价方式	开始合作年份	业务模式	2023 年末应收账款余额	2023 年末应收账款余额回款金额（至 2024 年 4 月末）
1	客户 1	传统燃油压铸件	报价	2003 年	直销	2,642.55	回款率 100%
2	客户 2	传统燃油压铸件	报价	2009 年	直销	2,259.82	回款率 100%
3	客户 3	新能源压铸件	报价	2019 年	直销	1,396.06	回款率 100%
4	客户 4	传统燃油压铸件	报价	2019 年	直销	3,728.13	回款率 100%
5	客户 5	传统燃油压铸件	报价	2012 年	直销	2,724.55	回款率 100%

2023 年，公司前 5 名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	定价方式	开始合作年份	业务模式
1	供应商 1	原材料	议价	2010 年	直采

2	供应商 2	原材料	议价	2020 年	直采
3	供应商 3	原材料	议价	2010 年	直采
4	供应商 4	外协件	议价	2020 年	外协采购
5	供应商 5	原材料	议价	2015 年	直采

以上客户及供应商与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高等不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(二) 报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因。

1、报告期和上年同期，公司向前5名客户销售情况如下：

2023 年公司前五名客户	全年销售额（万元）	
	2023 年	销售占比
客户 1	24,573.55	15.57%
客户 2	19,424.12	12.31%
客户 3	16,374.91	10.37%
客户 4	9,552.21	6.05%
客户 5	6,789.17	4.30%
合计	76,713.96	48.60%

2022 年公司前五名客户	全年销售额（万元）	
	2022 年	销售占比
客户 1（该客户为上表客户 1）	26,474.37	18.82%
客户 2（该客户为上表客户 2）	19,418.87	13.81%
客户 3（该客户为上表客户 3）	13,195.14	9.38%
客户 4（该客户为上表客户 5）	9,534.60	6.78%
客户 5	3,785.91	2.69%
合计	72,408.88	51.48%

如上，报告期与上年同期相比，公司前5名客户基本未发生变化，仅有第4名客户是通过名次提升而进入报告期公司前5名客户名单，造成该名次变化的原因系客户对公司产品需求量增加导致。

2、报告期和上年同期，公司向前5名供应商采购情况如下：

2023 年公司前五名供应商	全年采购（万元）		采购内容
	2023 年	采购占比	
供应商 1	42,386.28	41.01%	原材料
供应商 2	8,134.29	7.87%	原材料
供应商 3	3,478.14	3.37%	原材料

供应商 4	3,471.74	3.36%	外协件
供应商 5	2,968.71	2.87%	原材料
合计	60,439.15	58.48%	

2022 年公司前五名供应商	全年采购（万元）		采购内容
	2022 年	采购占比	
供应商 1（该供应商为上表供应商 1）	33,895.78	26.76%	原材料
供应商 2（该供应商为上表供应商 2）	19,519.06	15.41%	原材料
供应商 3	7,594.08	5.99%	机器设备
供应商 4	3,851.86	3.04%	机器设备
供应商 5（该供应商为上表供应商 4）	3,814.57	3.01%	外协件
合计	68,675.36	54.21%	

如上，报告期内，公司前5名供应商中，第3名和第5名上年同期均不在公司前5名供应商名单中，其本报告期通过名次提升进入公司前5名供应商名单，主要是因为本报告期与上年同期相比，公司生产设备采购金额大幅减少而原材料采购增加所致。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

（1）询问公司管理层，了解报告期内公司的产品定价策略、采购与销售的业务模式，前5大客户和供应商的合作年限，以及报告期发生变动的原因；

（2）获取前5大客户和供应商的销售与采购合同，核实收入确认、成本结转是否准确；

（3）检查前5大客户的期后回款情况；

（4）根据公开网站获取前五大客户和前五大供应商的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

（5）获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

经核查，我们认为公司前五大客户和前五大供应商与公司持股5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；公司前五大客户未发生重大变化；公司前五大供应商变化较大，主要是由于公司报告期减少生产

设备采购而增加原材料采购，符合生产经营需要具有合理性。

问题五、年报显示，你公司报告期末按组合计提坏账准备的应收账款余额为 3.74 亿元，其中未超过合同结算期的应收账款余额为 3.49 亿元，公司未计提坏账准备；期末坏账准备余额为 631.19 万元。

请你公司：

（一）说明公司产品销售的具体合同结算期，对合同结算期内的应收账款未计提坏账准备是否合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定，与同行业可比公司是否存在差异；

（二）结合主要欠款方的财务状况、同行业可比公司的应收账款计提比例、公司应收账款坏账计提比例变化等情况，说明公司应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明公司产品销售的具体合同结算期，对合同结算期内的应收账款未计提坏账准备是否合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定，与同行业可比公司是否存在差异；

截至4月末，公司报告期内合同结算期内主要应收账款构成回款情况如下：

客户	期末审定 应收账款	占比(占合同 结算期内)	结算期(天)	回款金额(按 结算期)	回收比例(%)
客户1	3,728.13	10.67%	45	3,726.44	99.95%
客户2	2,724.55	7.80%	90	2,595.93	95.28%
客户3	2,642.55	7.57%	60	1,995.13	75.50%

客户4	2,351.47	6.73%	90	2,351.47	100.00%
客户5	2,259.82	6.47%	75	1,769.57	78.31%
客户6	2,103.88	6.02%	125	2,103.88	100.00%
客户7	1,804.25	5.17%	90	1,430.56	79.29%
客户8	1,587.18	4.54%	90	1,234.17	77.76%
客户9	1,505.76	4.31%	150	1,364.71	90.63%
客户10	1,396.06	4.00%	60	1,396.06	100.00%
以上小计	22,103.65	63.28%		19,967.92	90.34%
合同结算期内应收账款合计	34,930.13				

通过上表数据可知，占合同结算期内前十大的客户应收账款，其结算期基本在45天到150天内，而其达结算期内回款比例达90%，回款比例未达100%的客户，受新年假期因素影响，回款延后1个自然月，截至本问询函回复日，已回款100%，回款情况总体良好，坏账风险小。

另，根据《企业会计准则》22号 第八章 第四十七条 预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。是以发生违约风险作为判断是否需要计提减值的标准。通过上述的回款情况表明，该部分款项未能收回的概率很低，符合准则相关规定。

同行业可比公司的组合计提中是按具体时间作为区分披露，并未披露是否属于结算期内/外，如将公司披露数据改为按同行一致的口径，与主要同行具体计提比例对比情况如下：（计提比例（%））

账龄	旭升集团	双林股份	爱柯迪	文灿股份	嵘泰股份	派生科技
1 至 3 个月		0				
4-12 个月		10				
1 年以内	5		5	1.43	5	0.28
1-2 年	10	20	10	1.81	10	10
2-3 年	30	50	30	2.97	30	30
3 年以上		100				
3-4 年	50		40		50	40
4-5 年	80		80		80	80
5 年以上	100				100	100

结合上表情况，公司合同结算期内账龄按可比公司披露口径统计，属于1年以内账龄，按计提比例看，与同行可比公司存在一定差异。

主要是由于公司经过20余年的发展，公司已与众多国内外知名整车（整机）企业形成长期合作关系，比如与福特、克莱斯勒、特拉蒙、康明斯、TDK、沃尔沃、奔驰、东风日产、江铃汽车、广汽本田等客户形成了长期业务合作，客户资质优良，回款情况良好；结合上题情况，公司结算期内前十大客户的结算期大部分为45天到90天，个别达120天，基本是3个月内的结算期，且截至回函日已100%回款，同行可比公司中的双林股份，针对1-3个月账龄的应收账款亦未计提坏账准备。

综合以上，公司产品销售的合同结算期内的应收账款未计提坏账准备与同行业可比公司存在一定的差异，但公司对应收账款计提减值的标准符合《企业会计准则》相关规定，与公司实际经营情况相符，应收账款计提坏账比例具有合理性。

（二）结合主要欠款方的财务状况、同行业可比公司的应收账款计提比例、公司应收账款坏账计提比例变化等情况，说明公司应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

如上题所示，公司报告期内应收账款主要欠款方为合同结算期内的主要客户，

上述客户均为国内外知名整车（整机）企业，例如福特、克莱斯勒、本田、江铃、吉利、奔驰等，客户资质优良、整体抗风险能力强，回款总体良好，应收账款回款风险小。

同行业可比公司额应收账款计提比例如下：

公司简称	期末余额			本期变动情况		
	账面余额	坏账准备	占账面余额比例	坏账准备计提	坏账准备计提比例	坏账准备转回或核销
旭升集团	137,347.35	7,049.01	5.13%	271.90	0.20%	0.02
双林股份	127,473.08	4,863.22	3.82%	470.38	0.37%	83.21
爱柯迪	191,383.55	9,660.79	5.05%	2,525.02	1.32%	-
文灿股份	111,470.14	3,390.08	3.04%	1,204.37	1.08%	1,384.19
嵘泰股份	74,234.81	4,481.45	6.04%	826.69	1.11%	
派生科技	37,845.42	641.19	1.69%	88.01	0.23%	341.43

对比上述同行业公司计提坏账准备情况，公司坏账准备期末余额占期末应收账款余额比例1.69%，比例普遍低于上述同行业公司，是由于公司基于客户资质优良，回款情况良好，按照一惯性原则，对于合同规定结算期内的应收账款不计提坏账准备，同时本报告期内收回了上年度计提的单项坏账准备，且本报告期末出现需单项计提的应收账款。鉴于上述原因导致公司与同行业公司计提比例基本存在一定差异。

公司按一惯性原则予以计提应收账款坏账准备，其中2022年、2023年计提的坏账准备占应收账款账面余额分别为：2.39%，1.69%；当年的计提比例为：1.37%，0.23%，本报告期计提比例降低主要受单项信用风险降低，本报告期收回了2022年部分单项计提的应收坏账准备且没有出现需要单项计提的应收账款，而2022年有483万影响所致。

综上，以前年度及报告期内，公司坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1)了解、评价与预期信用损失计量相关的内部控制的设计恰当性和运行有效性；

(2)评估管理层将应收账款划分为不同组合进行减值测试的划分标准是否适当，复核管理层按照不同组合对应收账款进行减值测试的过程，评价预期信用损失计量相关的参数和假设的合理性，并关注管理层是否充分识别已发生信用减值的款项；

(3)了解公司报告期内信用政策，与同行业可比公司预期信用损失计提的政策比较并评价其合理性；

(4)复核公司应收账款账龄划分，结合期后回款情况，检查计提方法是否符合预期信用损失计提政策，重新计算预期信用损失率和坏账准备金额，以评价管理层计提应收账款坏账准备的充分性和合理性；

2、核查结论

经核查，我们认为公司对合同结算期内的应收账款未计提坏账准备是合理，符合《企业会计准则》的有关规定。报告期公司应收账款坏账准备计提合理、充分。

问题六、年报显示，公司报告期内因购置、在建工程转入增加固定资产原值1.92亿元；因处置或报废减少固定资产的原值为0.75亿元。

请你公司：

(一) 结合当前产能利用情况，列示报告期增加固定资产的具体情况，包括但不限于所涉及资产的名称、类型、获取来源、用途，交易对方、定价依据、款项支付情况，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

(二) 列示说明公司处置或报废各类固定资产的具体情况，包括但不限于所涉及资产的名称、类型、获取来源、用途，期末账面余额、累计折旧、计提减值准备情况等，以及处置或报废的原因及合理性、交易对方、定价依据、处置款项收回等情况，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 结合当前产能利用情况，列示报告期增加固定资产的具体情况，包括但不限于所涉及资产的名称、类型、获取来源、用途，交易对方、定价依据、款项支付情况，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

2023年度公司固定资产原值增加1.92亿元，主要构成分类如下：

资产类别	本年增加资产原值（万元）	类别占比
机器设备	15,850.57	82.53%
电子设备及其他	2,609.56	13.59%
房屋及建筑物	581.06	3.03%
运输设备	165.47	0.86%
合计	19,206.66	100%

以下为增加的主要资产明细情况：

资产分类	用途	交易对方	定价依据	资产名称	数量(台/套/项)	增加原值(万元)	款项支付比例	获取来源
机器设备	生产	交易对方 1	合同	加工中心、自动生产线	65	4,111.72	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 2	合同	卧式加工中心、机加工自动线	9	1,748.66	86.54%	购置
机器设备	生产	交易对方 3	合同	卧式冷室压铸机	3	1,570.85	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 4	合同	压铸机	1	1,173.98	100%	购置
机器设备	生产	交易对方 5	合同	后工序自动线	1	615.57	60%	购置
机器设备	生产	交易对方 6	合同	机加工自动线	1	585.84	90%	购置
机器设备	检测	交易对方 7	合同	双腔体氦质谱检漏装置	1	395.09	100%	购置
房屋及建筑物	生产	交易对方 8	合同	机加厂房二期水电安装	1	391.83	95%	自建
机器设备	生产	交易对方 9	合同	精镗精加工机	1	353.98	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 10	合同	压铸周边设备	2	331.86	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 11	合同	压铸机周边设备	1	304.11	80%	购置
机器设备	生产	交易对方 12	合同	立式加工中心机	6		90%	购置

						268.88		
机器设备	生产	交易对方 13	合同	压铸机周边设备	2	245.23	67.02%	购置
机器设备	检测	交易对方 14	合同	三坐标测量仪	1	228.32	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 15	合同	清洗机	3	221.51	77.56%	购置
机器设备	生产	交易对方 16	合同	自动装配线	1	212.39	70%	购置
机器设备	生产	交易对方 17	合同	清洗机	3	194.37	90%	购置
机器设备	生产	交易对方 18	合同	定量炉	2	185.84	100%	购置
电子设备及其他	生产、仓储管理	交易对方 19	合同	板房、货架、雨棚工程	6	172.93	99.61%	自建/购置
机器设备	生产	交易对方 20	合同	机加工自动生产线	1	147.30	60%	购置
合计						13,460.26		

由以上资产明细可以看出公司2023年增加的资产主要用于项目生产的需要，公司2023年度购置一批新规格的加工中心机台以及中大型吨位的压铸机台，既可以增加现有生产机台规模的多样性，匹配项目需求，又能够提高生产效率，提高公司生产自动化水平。

2022年，公司基于客户项目定点情况、2023年销售收入预测增长情况，同时考虑到大型生产设备采购和安装调试周期情况，2022年增加了对机器设备及其配套设施的投资，以应对报告期和未来产能的上涨需求。随着产线调试完成达到预定使用状态，2022年采购

的设备转固，导致报告期固定资产原值出现较大增长。

以上交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(二) 列示说明公司处置或报废各类固定资产的具体情况，包括但不限于所涉及资产的名称、类型、获取来源、用途，期末账面余额、累计折旧、计提减值准备情况等，以及处置或报废的原因及合理性、交易对方、定价依据、处置款项收回等情况，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

2023年度公司固定资产原值减少0.75亿元，主要构成分类如下：

资产类别	减少原值（万元）	类别占比	减少折旧（万元）	减少减值（万元）	减少账面价值（万元）
机器设备	5,773.88	77.28%	4,619.44	54.30	1,100.14
电子设备及其他	1,504.10	20.13%	944.70	6.91	552.50
运输设备	193.09	2.58%	160.20	-	32.90
房屋及建筑物	-	0.00%	-	-	-
合计	7,471.07	100.00%	5,724.34	61.21	1,685.53

以下为减少的主要资产明细情况：

资产分类	处置原因	交易对方	定价依据	资产名称	数量（台/套）	原值（万元）	折旧（万元）	减值准备（万元）	账面价值（万元）	款项回收情况	获取来源
机器设备	报废出售	交易对方 1	中标	保温炉、铸造机、洗净机、数控车床、立式加工中心、冷室压	34	1,274.00	1,079.85	13.77	180.37	已 100% 收款	购置

				铸机、工业机器人、 喷雾机							
机器设备	报废出售	交易对方 2	中标	压铸机（冷室）	5	1,248.03	1,114.77	-	133.26	已 100% 收款	购置
机器设备	报废出售	交易对方 3	中标	立式加工中心	15	915.48	823.93	-	91.56	已 100% 收款	购置
机器设备	出售客户	交易对方 4	合同	清洗机、压装机、检 漏机	13	450.65	25.79	-	424.87	已 100% 收款	购置
机器设备	报废出售	交易对方 5	中标	卧式冷室压铸机	1	203.19	182.87	-	20.32	已 100% 收款	购置
机器设备	报废出售	交易对方 6	中标	保温炉、取出机、真 空机	12	202.17	169.03	13.72	19.42	已 100% 收款	购置
机器设备	报废出售	交易对方 7	中标	立式加工中心、试漏 机、对刀仪、清洗机、 攻丝专机	6	199.41	179.47	-	19.93	已 100% 收款	购置
电子设备 及其他	出售客户	交易对方 4	合同	液压平板夹具	4	96.66	18.66	-	78	已 100% 收款	购置
运输设备	停产出售	交易对方 8	中标	厢式运输车、比亚迪 商务汽车	7	72.47	51.63	-	20.84	已 100% 收款	购置
机器设备	出售客户	交易对方 9	合同	HPX-PRO 设备	1	51.43	4.66	24.74	22.03	已 100% 收款	购置
合计						4,713.49	3,650.66	52.23	1,010.60		

由上表可以看出，公司2023年度减少固定资产原值0.75亿元，主要是机器设备报废出售以及零星资产出售客户，由于公司生产经营已有二十余年，有部分资产已逾或临近使用寿命，2023年度基于设备的更新换代需求对部分主要设备进行报废并购置新设备替代。

另外有部分设备根据客户订单或合同需求，客户一次性支付费用，用于客户产品的生产使用，公司出售客户后作为客户资产进行管理。

以上交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 询问资产部门负责人，了解报告期内公司产能利用情况，固定资产增加及处置的原因；

(2) 结合公司的生产经营计划、资产使用情况，分析固定资产增加或处置的合理性；

(3) 对于新增的固定资产，检查采购合同、发票、资产验收单、银行付款回单等支持性文件，复核固定资产入账价值，及固定资产增加的合理性；

(4) 对于处置的固定资产，检查资产处置合同、固定资产处置授权审批、发票、银行收款回单等支持性文件，核查处置的固定资产期末账面价值、累计折旧、资产减值准备等，结合固定资产清理科目，复核固定资产处置核算是否正确，及固定资产处置的合理性；

(5) 实地检查重要固定资产,对固定资产执行监盘程序，确定其真实存在，及检查资产使用状态；

(6) 对报告期交易额较大或余额较大的交易对方执行了函证程序；

(7) 根据公开网站获取交易额较大的交易方的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否

存在关联关系；

(8) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

经核查，我们认为报告期增加固定资产主要为满足生产经营所需要，增加固定资产具有合理性；报告期处置或报废固定资产主要为公司设备更新换代以及客户生产所需，处置或报废固定资产具有合理性；报告期增加和处置或报废固定资产的交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题七、年报显示，你公司报告期末在建工程余额为 1,192.96 万元，其中重要在建工程项目共 3 项，预算数合计 1.09 亿元，报告期内投入 408.15 万元。

请你公司说明上述各项重要在建工程的具体用途、开工时间、具体建设进展，资金来源，建设进度与原计划是否匹配，与公司当前的产销情况是否匹配，减值准备计提是否合理、充分。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

2023年度末公司重要在建工程明细如下：

序号	项目名称	预算金额 (万元)	具体用途	开工时间	具体建设进展	资金来源
1	机加工二期	2,750.00	机加工	2018年11月	已达到预定使用状态，目前与机加工一期联合办理产权证中	自筹
2	机加工及仓库	4,300.00	首层机加工，二层仓库	2023年9月	建设中	自筹
3	联合厂房及熔炼厂房	3,800.00	机加工以及原材料加工区	2023年12月	建设中	自筹
合计		10,850.00				

由上表可以看出，公司2023年重要在建工程共3项，其中机加厂房（二期工程）已达到预定使用状态且已转固，期末剩余2项为新增基础厂房工程，均于2023年底开工建设，目前正在建设当中，未出现减值迹象，不需要计提减值，分别预计在2024年末以及2025年末完工，以上工程主要基于公司目前一期土地厂房布线紧张，仓储区域不足等原因在二期土地上新增具备机加工和仓库功能的厂房及配

套设施，以便更好的满足公司未来产能的规划需求。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 询问管理层，了解公司重要在建工程建设的用途、工程预算、建设计划、建设进展，资金来源以及公司产销情况；

(2) 询问管理层，资产负债表日在建工程是否可能存在减值迹象的判断及依据；

(3) 检查报告期增加的重要在建工程原始凭证是否完整，检查施工合同、发票、付款单据、运单、工程完工量、验收报告等支持性文件，确定在建工程入账价值是否正确；

(4) 获取结转固定资产的审批手续或验收资料等，结合项目完工情况，检查在建工程转固时点是否合理；

(5) 对重要的在建工程进行实地检查，检查在建工程完工情况。

2、核查结论

经核查，我们认为公司重要在建工程按原计划进行，为生产所需，与公司当前产销情况匹配，在建工程不存在减值迹象。

问题八、年报显示，你公司报告期末货币资金余额为 2.04 亿元，较 2022 年末增长 58.88%，其中受到限制的货币资金项目及金额与上年末存在较大差异；短期借款及一年内到期的非流动负债 5.55 亿元。

请你公司：

(一) 结合公司经营情况、信用政策变化等因素,说明公司期末货币资金余额较 2022 年末大幅增长的原因,受到限制的货币资金项目及金额与 2022 年末存在较大差异的原因及合理性;

(二) 结合公司日常经营周转资金需求、未来资金支出计划与长短期债务偿还安排、公司融资渠道和能力等情况,说明公司是否存在流动性风险和信用违约风险,以及已采取或拟采取的应对措施。

请年审会计师对上述问题(一)进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 结合公司经营情况、信用政策变化等因素,说明公司期末货币资金余额较 2022 年末大幅增长的原因,受到限制的货币资金项目及金额与 2022 年末存在较大差异的原因及合理性;

1、结合公司经营情况、信用政策变化等因素,说明公司期末货币资金余额较2022年末大幅增长的原因

2023年公司营业收入、净利润较上年均有增长,偿债指标较2022年亦有好转,客户群体未发生变化,信用政策与上年基本一致。

公司期末货币资金余额较2022年末大幅增长的原因如下:

2023年与2022年货币资金构成如下:

单位:万元

项目	2023 年年末 余额	2022 年年末 余额	增 (+) 减 (-) 额	增 (+) 减 (-) 占比
库存现金	0.96	1.23	-0.27	0.00%
银行存款	20,302.18	10,723.84	9,578.34	126.79%
其他货币资金	81.26	2,104.75	-2,023.49	-26.78%
合计	20,384.41	12,829.82	7,554.59	100.00%

备注:2022年年末其他货币资金余额2,104.75万元,有2,100万元为在途资金。

2023年末公司货币资金账面金额20,384.41万元,较2022年末增加7,554.59万元,增长58.88%,主要是银行存款与其他货币资金变动的影响,从现金流量角度

主要是由于经营活动、投资活动、筹资活动产生的现金流量净额增加导致。

经营活动：2023年经营活动产生的现金流量净额为20,709.49万元，由经营活动带来的货币资金。现金流净额较上年增加87.6万元。

投资活动：投资活动产生的现金流量净额为-11,794.08万元，主要是用于购建固定资产、无形资产和其他长期资产的支出。现金流净额较上年增加了20,058.68万元，主要系购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较上年减少22,049.08万元；

筹资活动：筹资活动产生的现金流量净额为-1,772.26万元，主要是偿还支付的利息大于取得借款与偿还债务的差额导致。现金流净额较上年减少11,083.05万元，主要系取得的借款比2022年减少6,437.66万元，偿还的债务较上年增加4,212.24万元。

2023年2022年公司现金流量项目对比如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	金额变动	金额变动占比
经营活动产生的现金流量净额	20,709.49	20,621.89	87.60	1.06%
投资活动产生的现金流量净额	-11,794.08	-31,852.76	20,058.68	243.57%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,772.26	9,310.78	-11,083.05	-134.58%
汇率变动对现金及现金等价物的影响	455.09	1,282.88	-827.80	-10.05%
现金及现金等价物净增加额	7,598.24	-637.21	8,235.44	100.00%

上述三项活动2023年共计产生的现金流量净额为7,143.15万元，使得货币资金较上年末增加。

2、受到限制的货币资金项目及金额与2022年末存在较大差异的原因及合理性

2023年与2022年受限制的货币资金如下：

单位：万元

项目	2023年年末余额	2022年年末余额	增(+)减(-)额	增(+)减(-)占比	受限具体原因
银行承兑汇票保证金	0.01	0.01	-0.00	0.00%	开具银行承兑汇票的承兑保证金

项目	2023 年年 末余额	2022 年年 末余额	增(+)/减(-) 额	增(+)/减(-) 占比	受限具体原因
被查封冻结的存款	57.14	179.01	-121.87	279.19%	因诉讼被冻结的银行存款
其他使用受限制的存款	5.21	3.50	1.70	-3.90%	一年及以上未使用导致的受限
信用证保证金	4.42	4.74	-0.33	0.75%	开具信用证支付的保证金
保函保证金	43.00	-	43.00	-98.51%	开具银行保函支付的保证金
履约保证金	0.85	-	0.85	-1.95%	ETC 保证金
远期结售汇保证金	32.99	-	32.99	-75.58%	远期锁汇合约保证金
合计	143.61	187.27	-43.65	100.00%	

2023年公司受限的货币资金余额为143.61万元，较上年减少43.65万元，减少23.31%，主要由于被查封冻结的存款、保函保证金、远期结售汇保证金的影响：

1) 被查封冻结的存款减少121.87万元，主要是与供应商合同纠纷冻结115.64万元的银行存款在2023年解冻，导致受限资金减少。

2) 保函保证金增加43万元，主要是2023年向基建供应商开具保函需支付保证金。

3) 远期结售汇保证金增加32.99万元，因2023年末公司为减少美元汇率变动造成的影响进行远期锁汇而支付的保证金所致。

上述业务属于公司日常经营活动而导致的资金受限，随着各项业务到期履行后保证金自动解除限制。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 实施函证程序：获取公司征信报告、银行开户清单，对所有银行账户进行函证；编制银行函证结果汇总表，检查银行回函情况，检查是否存在质押、冻结等资金受限情况；

(2) 对重要银行账户进行双向测试，抽查大额银行存款收支的原始凭证，检查原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确，结合实施货币资金截止性测试，抽查收支是否记录于恰当的会计期间；

(3) 对现金实施监盘程序；

(4) 实施分析程序：结合公司经营情况、信用政策、诉讼案件等因素，以及现金流量明细，分析期末货币资金和受限资金明细，与上一年度进行比较，判断其变动的合理性。

2、核查结论

经核查，我们认为公司期末货币资金余额较2022年末大幅增长，受到限制的货币资金项目及金额与2022年末存在较大差异，具有合理性，符合公司的公司经营情况。

(二) 结合公司日常经营周转资金需求、未来资金支出计划与长短期债务偿还安排、公司融资渠道和能力等情况，说明公司是否存在流动性风险和信用违约风险，以及已采取或拟采取的应对措施。

1、公司日常经营周转资金需求、未来资金支出计划与长短期债务偿还安排、公司融资渠道和能力

(1) 截止2024年3月31日，公司的货币资金余额1.85亿元，货币资金余额较期初减少0.19亿元。根据公司未来资金安排，日常经营支出主要为原材料采购支出、周转材料采购支出、偿还短期负债及工资支出等必要经营支出，相关经营资金支出给公司带来一定的资金压力。公司管理层将加强日常资金预算、合理安排资金支出，结合公司货款回笼和银行授信情况，公司当前的资金状况可以满足公司日常经营周转资金需求；

(2) 未来资金支出及偿债计划：公司根据短期借款的到期时间，统筹公司资金使用计划，及时偿还短期借款，拓宽融资渠道，通过银行融资和关联方借款等方式，切实保障公司资金需求和债务的偿还。

(3) 公司融资渠道和能力：公司目前通过向金融机构、股东融资，针对银行短期借款，公司积极与银行沟通，对到期借款进行续贷、降息申请，公司已经于2024年1-3月完成了农业银行、农商行、信托银行13,397.00万的到期贷款及续贷融资；截至3月末有已授信未提款14,997.00万元，可用于公司日常经营。

对于股东借款，万和集团将继续支持上市公司业务发展，对于2024年5月31日到期的股东借款（非金融机构借款25,000.00万元），已经顺利展期至2024年11

月30日,公司将根据2024年的经营情况,与股东协商选择继续展期或替换或偿还。

公司会继续加强与金融机构的沟通,利用国家大力支持制造业的政策,积极争取新的融资和对原有融资的展期。

2、公司是否存在流动性风险和信用违约风险,已采取或拟采取的应对措施

近五年公司的偿债能力分析和流动性分析情况如下:

时间 比率	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
流动比率(倍)	0.82	0.76	0.93	0.93	0.83
速动比率(倍)	0.49	0.44	0.56	0.64	0.60
资产负债率	57.71%	58.63%	52.43%	50.73%	57.27%

由上表可看出,报告期末,公司的流动比率和速动比率较期初略有上升,资产负债率略有下降,公司属于重资产企业,与往年相比,公司资产负债率变化属于正常波动情形。总体而言,公司的偿债能力未发生重大不利变化。

肇庆鸿特和台山鸿特已与相关有合作银行签订授信协议,能有效补充流动资金,此外,公司关联方万和集团持续给予公司必要的流动资金支持,借款利率参照同期同类银行贷款利率执行,有利于满足公司对流动资金的需求。公司有息负债的偿还计划按借款合同约定时间按期还款,未出现逾期还款情形。公司目前不存在流动性风险及信用违约风险。

公司将进一步加强销售回款管控,加大应收账款催收力度;同时加快存货周转,提升资金使用效率。公司将继续积极寻找优化与供应商的结算方式,同时通过扩大生产规模,努力提升公司盈利能力,增强核心竞争力改善资金状况的措施。

问题九、年报显示，你公司报告期发生营销服务费 5,303.78 万元，同比增长 170.57%。

请你公司说明前述营销服务费的具体情况，包括具体咨询事项、是否符合行业惯例，费用支付对象，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

2023年度，公司发生营销服务费5,303.78万元，上年同期发生额为1,960.23万元，同比增长170.57%，增长金额为3,343.55万元，增长的原因主要是公司发生产品质量费用，营销服务费的主要支付对象均为公司的整车（整机）厂商客户，包括克莱斯勒、福特、长安福特汽车有限公司、东风本田汽车有限公司、康明斯等。

以上费用支付是基于公司经营活动产生，符合商业惯例，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

（1）询问财务部、业务部等相关人员，了解报告期发生营销服务费明细以及变动的原因；

（2）实施分析性程序，分析营销服务费的构成明细，计算分析各个月份营销服务费金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；

（3）对报告期发生的大额营销服务费，选取样本，检查签订的协议或合同、

发票、支付凭证等相关支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

(4) 实施截止测试，检查营销服务费是否被计入恰当的期间；

(5) 产品质量费用核查程序详见问题三；

(6) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

经核查，我们认为公司营销服务费基于公司经营活动产生，符合行业惯例，交易对方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题十、年报显示，你公司收到的其他与经营活动有关的现金中，“往来款及其他”本期发生额为 1,768.49 万元，支付的支付的其他与经营活动有关的现金中，“代付款及其他”本期发生额为 992.61 万元，分别同比增长 8,671.23%、460.56%。

请你公司：

(一) 说明上述收到的“往来款及其他”的具体内容，款项形成原因及背景，是否符合行业惯例，同比大幅增长的原因及合理性；

(二) 说明上述“代付款及其他”的具体内容，款项回收情况，同比大幅增长的原因及合理性，被代付对象以及款项支付对方，与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明上述收到的“往来款及其他”的具体内容，款项形成原因及背景，是否符合行业惯例，同比大幅增长的原因及合理性；

“往来款及其他”本期发生额为1,768.49万元，2022年为20.16万元，差异金额为1748.33万元，同比增长8,671.23%；同比增长的原因主要是：

1、台山鸿特收到客户的赔偿款311.4万，由于客户方面的原因，实际出货量未能满足最低订货量，客户需按照《购销合同》条款赔付我方因此造成的半成品、成品、模具和设备等相关损失，该赔偿行为和方式符合行业惯例，赔付金额合理，该类事件的发生受客户的产品市场等因素的影响，具有偶发性和不确定性。

2、远见精密租金收入1,268.03万元，远见精密于2022年9月停产，在2023年1月与深圳市亚泰宏智能科技有限公司签订厂房租赁补充协议，约定自2023年1月15日起整体厂内区域全部交接给亚泰宏，免租期2个月，从2023年3月14日起计算租金，2023年收到亚泰宏等租金收入为1,268.03万元。

基于以上情况，报告期“往来款及其他”同比大幅增长具有合理性。

（二）说明上述“代付款及其他”的具体内容，款项回收情况，同比大幅增长的原因及合理性，被代付对象以及款项支付对方，与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

支付的其他与经营活动有关的现金中，“代付款及其他”本期发生额为992.61万元（其中代付款为256.05万元，其他为736.56万元），2022年为177.07万元，差异金额为：815.54万元，同比增长460.56%。主要原因是：

1、代付款主要为：

远见精密2023年因厂房出租给深圳市亚泰宏智能科技有限公司，所以代其支付广东电网有限责任公司东莞供电局电费241.12万元，代付东莞市水务集团供水有限公司凤岗分公司水费、污水费和垃圾处理费14.93万元，合计256.05万元。

2、其他支付的款项主要为：

(1) 远见精密付东莞市宏盈工业投资有限公司2022年1-12月份土地使用补偿款、协作服务费66.04万元；远见精密付深圳市弘德工业设备有限公司（2023）粤1973民初5590号买卖合同纠纷和受理费10.7万元；合计76.74万元。

(2) 台山鸿特环保费支出38.32万元，支付合同纠纷案等律师费22.26万元，支付供应商赔偿款36.5万元，支付清洁费比上年增加23.2万元，合计120.28万元。

(3) 归还广东万和集团有限公司的往来款289万。

以上交易事项，除广东万和集团有限公司往来款外，与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

【会计师回复】

1、核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 实施分析性程序：分析现金流量表中收到的其他与经营活动有关的现金“往来款及其他”和支付的其他与经营活动有关的现金“代付款及其他”明细构成，分析形成的原因，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；

(2) 对报告期内大额的发生额，选取样本，检查支付凭证等相关支持性文件，确定现金流分类和金额是否正确；

(3) 根据公开网站获取大额交易方的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(4) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

经核查，我们认为公司收到的其他与经营活动有关的现金“往来款及其他”同比大幅增长具有合理性；支付的其他与经营活动有关的现金“代付款及其他”同比大幅增长具有合理性；除广东万和集团有限公司往来款外，其他被代付对象以及款项支付对方，与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系

或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题十一、年报显示，你公司报告期末在职员工的数量为 2,812 人，当期领取薪酬员工 4,814 人。

请你公司说明公司领取薪酬员工数远高于在职员工人数的原因及其合理性，并结合公司业务发展情况说明报告期内公司人员变动情况。

【公司回复】

“在职员工的数量”为报告期末仍在公司工作的员工数量，“当期领取薪酬员工总人数”为报告期初至报告期末曾在公司领取过薪酬的员工总和，公司领取薪酬员工数高于在职员工人数主要是：（1）报告期内公司存在约 170 名实习生，2023 年公司与学校为共同培养符合社会需求的高素质技术技能型人才，与学校开展订单培养、工学交替及顶岗实习的培养模式，共引进约 170 名学生提供实习岗位，让学生在实际工作中提高专业技能，增加实践经验；（2）由于公司面临招工难以及应对突发订单需求等情况，报告期内公司临时用工累计约 1540 名，该部分人员流动率较大。故领取薪酬员工数高于在职员工人数是合理的。

报告期末公司员工构成如下：

母公司在职员工人数14人，子公司在职员工人数2,798人，其中母公司人数同比变动27.27%，子公司人数同比变动5.31%。子公司负责生产业务，母公司无生产业务。报告期公司实现营业收入169,630.21万元，同比增长11.68%，随着公司营业收入的增长，导致报告期内子公司用工人数增加。

问题十二、请年审会计师详细说明针对公司境外收入、应收账款、固定资产、在建工程、货币资金等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

【会计师回复】

（一） 境外收入

1、 审计程序、 审计证据

我们执行的审计程序和获取的审计证据包括但不限于：

（1） 了解与评价管理层与收入相关的关键内部控制的设计， 并测试了关键控制执行的有效性；

（2） 检查重要客户的销售合同， 了解主要合同条款或条件， 评价公司收入确认方法是否适当；

（3） 执行分析性程序： 获取出口报关明细、 开票明细、 收入成本明细等财务数据， 对报告期内境外收入、 成本、 毛利率波动进行分析， 并与上期比较分析； 按产品类别对境外收入、 毛利率与境内收入、 毛利率进行比较分析， 并与上期比较分析； 查询同行可比公司公告的年度报告， 与同行可比公司的境外收入、 毛利率进行比较分析； 识别是否存在重大或异常差异， 并查明差异原因；

（4） 执行细节测试： 获取并检查重要客户的销售合同或订单、 出口报关单、 货运提单、 销售发票、 出货单等支持性文件， 以及销售回款情况， 核实收入确认的真实性和准确性；

（5） 境外中间仓销售收入的确认： 获取并抽查部分中间仓存货明细， 核查中间仓月期初结存、 期末结存及当月入库数量， 计算中间仓当月出库数量， 与账上确认的销售数量核对是否一致， 检查客户在中间仓领用时确认的销售单价， 重新计算境外收入的金额， 结合销售回款检查， 以及获得中间仓存货截图， 检查境外中间仓销售收入确认是否准确；

（6） 对重要客户应收账款期末余额及报告期的发生额执行函证程序， 并检查客户的期后回款情况； 确认销售收入金额和应收账款余额的准确性；

（7） 执行进行截止测试： 抽取资产负债表日前后账面确认的销售收入进行测试， 获取并检查销售订单、 出口报关单、 货运提单、 发货单、 销售发票等； 以

及获取并检查资产负债表日前后的出口报关单、货运提单、发货单等，核对至资产负债表日前后确认的销售收入，从而评估销售收入是否被确认在恰当的会计期间；

(8) 获取以前年度销售退回、销售返利等冲减收入明细，计算销售退回、返利等与销售收入的比例，核查报告期内确认的销售退回、返利等冲减销售收入是否完整；

(9) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

2、审计结论

经审计，我们认为报告期内公司境外收入的确认符合《企业会计准则》规定，报告期内确认的境外收入真实准确完整，金额可以确认。

(二) 应收账款

1、审计程序、审计证据

我们执行的审计程序和获取的审计证据包括但不限于：

(1) 了解、评价对与销售与收款循环、预期信用损失计量相关的内部控制的设计恰当性和运行有效性；

(2) 了解公司报告期内信用政策，与同行业公司应收账款信用损失计提政策核对；

(3) 获取应收账款明细、账龄分析及预提信用损失减值测试等资料，评估管理层将应收账款划分为不同组合进行减值测试的划分标准是否适当，复核管理层按照不同组合对应收账款进行减值测试的过程，评价预期信用损失计量相关的参数和假设的合理性和完整性，并关注管理层是否充分识别已发生信用减值的款项；

(4) 获取客户信用政策和应收账款预计损失测试明细，通过分析公司应收款项的账龄划分和客户信誉情况，检查期后回款情况，重新计算预期信用损失率和信用损失的金额，评价应收账款的真实性和应收账款坏账准备计提的充分性；

(5) 选择应收账款期末余额及发生额较大的客户实施函证程序，核查被审计单位提供的客户联系方式，保持对函证全过程进行控制，对回函不符进行核查，对未回函函证执行替代审计程序；报告期内对应收账款余额的94.30%进行了函证，回函比例为59.61%，回函比例不高，主要是受海外客户不回函影响，海外客户主要为美国福特汽车、克莱斯勒、日本TDK、日立等世界知名汽车公司，因海外客户比较强势回函不受控制。对于未回函的应收账款已全部执行替代程序，应收账款替代程序包括：检查销售合同、出库单、发货单、出口报关单、签收单、对账单、记账凭证、期后银行回款；

(6) 获取公司与客户诉讼清单，根据法院裁决、判决书及利用国家工商企业信息系统等公共信用信息查询平台对客户的信用风险、经营情况等进行检查，分析应收账款可回收性，评价应收账款信用损失计提的金额是否合理和充分；

(7) 根据公开网站获取重要客户的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(8) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、审计结论

经审计，我们认为报告期内应收账款会计核算符合《企业会计准则》的规定，报告期末应收账款余额准确，应收账款计提的预期信用损失充分，应收账款账面价值可以确认。

(三) 固定资产

1、审计程序、审计证据

我们执行的审计程序和获取的审计证据包括但不限于：

(1) 了解企业产能利用情况，询问相关部门报告期内固定资产增加及处置或报废的原因；以及固定资产是否存在重大的抵押、担保情况；

(2) 结合公司的生产经营计划、资产使用情况，分析报告期内固定资产增加或处置的合理性；

(3) 获取固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合累计折旧和固定资产减值准备与报表数核对是否相符；

(4) 实地检查了重要固定资产，对固定资产执行监盘程序，监盘比例超80%，确定其真实存在，检查资产使用情况，并在检查过程中对重要资产进行拍照留存；

(5) 检查固定资产的所有权或控制权，对外购的机器设备等固定资产，检查并获取采购合同、发票、资产验收单、银行付款回单等支持性文件；对于房地产类固定资产，查阅并获取产权证、抵押借款的凭据等支持性文件；对汽车等运输设备，检查并获取车辆行驶证、车辆登记证、采购合同、发票等支持性文件；

(6) 对于处置或报废的固定资产，检查并获取资产处置合同、固定资产处置或报废授权批准文件、发票、银行收款回单等支持性文件，核查固定资产期末账面价值、累计折旧、资产减值准备等，结合固定资产清理科目，复核固定资产处置核算是否正确；

(7) 检查固定资产的抵押、担保情况。获取借款及担保协议，结合对银行借款等会计科目的检查，获取资产抵押担保清单，并作相应的记录，同时提请被审计单位作资产受限披露；

(8) 检查固定资产累计折旧。获取固定资产清单，检查固定资产分类、折旧年限、残废率是否与企业政策一致，重新计算报告期期内固定资产计提的折旧是否准确，核对账面确认计提的折旧是否与计入成本费用等会计科目一致；

(9) 询问管理层在资产负债表日就固定资产是否存在可能发生减值的迹象的判断及依据，获取管理层计算减值明细表，确认计提的减值是否充分；

(10) 对本期交易额较大或余额较大的交易对方执行了函证程序；

(11) 根据公开网站获取交易额较大的交易方的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(12) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、审计结论

经审计，我们认为报告期内固定资产会计核算符合《企业会计准则》的规定，报告期末固定资产净值准确，固定资产计提的减值准备充分、完整，固定资产账面价值可以确认；报告期内受限的固定资产已充分披露。

(四) 在建工程

1、审计程序、审计证据

我们执行的审计程序和获取的审计证据包括但不限于：

(1) 询问管理层，了解公司重要在建工程建设的用途、工程预算、建设计划、建设进展，资金来源以及公司产销情况；以及了解在建工程结转固定资产的会计政策。

(2) 获取在建工程明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合在建工程减值准备科目和报表数核对是否相符；

(3) 检查报告期增加的在建工程的原始凭证是否完整，检查并获取施工合同、发票、工程物资请购申请、付款单据、运单、验收报告等等支持性文件，在建工程入账价值是否正确；

(4) 检查在建工程的本期减少：结合固定资产审计，获取结转固定资产的审批手续或验收资料等，结合项目完工情况，检查在建工程是否已达到预定可使用状态，结转固定资产的时点是否合理；检查在建工程其他减少的情况，入账依据是否齐全，会计处理是否正确；

(5) 对重要的在建工程进行实地检查，检查在建工程完工情况；

(6) 询问管理层，资产负债表日在建工程是否可能存在减值迹象的判断及依据；

(7) 检查在建工程是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

2、审计结论

经审计，我们认为在报告内在建工程会计核算符合《企业会计准则》的规定，报告期末建工程账面价值可以确认。

(五) 货币资金

1、审计程序、审计证据

我们执行的审计程序和获取的审计证据包括但不限于：

(1) 了解及评价货币资金内部控制的设计和运行有效性；并测试内部控制是否得到一贯运行；

(2) 获取并检查境内公司在人民银行系统中登记的已开立账户清单，并与公司账面账户进行比对，检查公司银行账户的完整性；

(3) 获取并检查公司期末各银行账户的对账单及银行存款余额调节表，检查公司银行账户账面金额的准确性；

(4) 获取并检查公司企业信用报告，核实账面记录的准确性、完整性，关注信用报告中列示的公司对外担保的信息，与银行借款担保核对是否一致；

(5) 对银行存款、其他货币资金、借款执行函证程序，对所有银行账户进行函证，函证内容包括账户余额、账户类型、起止日期、利率、借款金额、受限情况等，实施银行函证全过程控制，编制银行函证结果汇总表，复核回函结果，核查不符事项；公司银行询证函已全部回函。

(6) 询问管理层，了解货币资金受限的具体原因，并核对至回函情况，检查是否与披露内容存在重大不一致；

(7) 获取银行存款明细表：复核加计是否正确，并与总账数和日记账合计数核对是否相符。检查非记账本位币银行存款的折算汇率及折算金额是否正确。

(8) 计算银行存款累计余额应收利息收入，分析比较被审计单位银行存款应收利息收入与实际利息收入的差异是否恰当，评估利息收入的合理性，检查是否存在高息资金拆借，确认银行存款余额是否存在，利息收入是否已经完整记录；

(9) 对重要银行账户进行双向测试，抽查并获取大额银行存款收支的原始凭证，检查原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确，结合实施货币资金截止性测试，抽查收支是否记录于恰当的会计期间；

(10) 对现金实施监盘程序；

(11) 实施分析程序：结合公司经营情况、信用政策、诉讼案件等因素，以及现金流量明细，分析期末货币资金和受限资金明细，与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；

2、审计结论

经审计，我们认为报告期内货币资金会计核算符合《企业会计准则》的规定，报告期末货币资金真实准确；金额可以确认；报告期内受限的货币资金已充分披露。

问题十三、关于利润分配情况的其他说明。

【公司回复】

根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告：2023 年度，公司实现合并报表归属于上市公司股东的净利润为 1,549.64 万元，其中母公司净利润为-584.22 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，公司合并报表中可供股东分配利润为 41,598.48 万元，年末资本公积余额为 3,930.69 万元；母公司报表中可供股东分配利润为 29,993.98 万元，年末资本公积余额为 3,930.69 万元。

为满足公司原材料采购支出、周转材料采购支出、偿还短期负债、工资支出

等必要经营支出，以及未来投资支出（比如泰国新建生产基地投资支出）等，公司董事会制定出 2023 年度利润分配方案：不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本，剩余未分配利润转结至下一年度。

以上利润分配方案由公司董事会制定，并经公司 2023 年度股东大会审议通过，利润分配方案符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》的相关规定。

特此公告。

附件：

1、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）《关于广东派生智能科技股份有限公司 2023 年度年报问询函的专项说明》。

广东派生智能科技股份有限公司董事会

2024 年 6 月 7 日