

上海储融检测技术股份有限公司
关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
年报问询函的回复说明

全国中小企业股份转让系统公司挂牌公司管理一部：

上海储融检测技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 25 日收到贵部发出的《关于对上海储融检测技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 100 号），现就相关问题回复如下：

问题一、关于业务模式及营业收入

你公司从事第三方认证检测服务，主要业务分为新能源汽车三电检测服务、消费类锂电池认证业务，主要客户有大众汽车、比亚迪等。

消费类锂电池认证服务业务方面，你公司向客户提供带有认证机构认证标识的报告，2023 年该业务的毛利率为 25.50%。UL 集团为主要从事安全试验和鉴定的机构，2021 年至 2023 年，你公司向 UL 集团（包含苏州 UL 美华认证有限公司）采购金额为 5,101.26 万元、4,318.40 万元、4,521.79 万元。

新能源汽车三电检测服务业务的收入快速增长、毛利率波动较大，2021 年至 2023 年，该业务收入分别为 9,716.67 万元、11,813.50 万元、20,074.83 万元，毛利率为 34.43%、27.58%、40.43%。收入确认方法：提供的检测服务已经完成，将相关的报告和数据交付客户，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。请你公司：

一、消费类锂电池认证服务业务的情况。（一）说明“向客户提供的带有认证机构认证的报告”中认证机构的名称及业务占比；（二）说明认证服务的业务模式，你公司、你公司客户、你公司供应商担任的角色与承担的责任，你公司在检测过程中是否实质承担检测与认证工作，认证机构是否对你公司的检测数据进行实质检测或复核，你公司提供的是否为中介服务工作；（三）列示认证服务业务的各项具体成本构成及占比，认证业务所需的必要支出（如制证费用）是否实

际由客户承担，你公司是否具有实质定价权，你公司采用总额法还是净额法确认收入，说明相关依据以及是否符合《企业会计准则》的规定；

二、新能源汽车三电检测服务业务的情况。（一）结合你公司与主要客户的合作年限、客户需求、合同签订情况等，说明2023年收入大幅增长的原因及合理性，并结合新增合同、在手订单等情况，说明收入增长是否具有可持续性；（二）结合合同签订期限、客户下单频率、服务周期、结算方式与结算条件等，说明你公司是否有在某一时间段内履行履约义务的合同，列示时段法及时点法确认收入的金额及占比，并说明在时段法确认收入时，履约进度的确定依据，是否经客户确认或者存在其他外部证据；（三）结合检测数量、检测单价、成本构成及平均成本等情况，分析说明毛利率波动的原因及合理性，是否与可比公司变动趋势一致。

【回复】

一、消费类锂电池认证服务业务的情况。

（一）说明“向客户提供的带有认证机构认证的报告”中认证机构的名称及业务占比；

2023年度，公司消费类锂电池认证服务业务中，不同认证机构的对应的收入情况如下：

认证机构名称	营业收入（万元）	占比
苏州 UL 美华认证有限公司	6,279.49	67.66%
优力（常州）质量技术服务有限公司	993.07	10.70%
上海天祥质量技术服务有限公司	183.21	1.97%
OMEGA QMS	104.83	1.13%
VNIPA CO., LTD	97.30	1.05%
其他外部认证机构	1,147.13	12.36%
无需外部认证部分	475.72	5.13%
合计	9,280.75	100.00%

注：以上认证机构为公司的出证服务供应商，公司向其采购 UL、CB 等认证证书。

（二）说明认证服务的业务模式，你公司、你公司客户、你公司供应商担任的角色与承担的责任，你公司在检测过程中是否实质承担检测与认证工作，

认证机构是否对你公司的检测数据进行实质检测或复核，你公司提供的是否为中介服务工作；

1、认证服务的业务模式

客户向公司交付检测及认证所需的样品；公司对客户提供的样品进行检测，出具检测数据或检测报告，供认证机构作出发证决定；认证机构收到公司的检测数据或检测报告，并确认其中的检测结果达到相关认证标准后进行发证。

2、公司、客户、供应商各自担任的角色与承担的责任

公司担任的角色及承担的责任具体为：作为第三方检测机构，对客户提供的样品进行检测，出具检测数据或检测报告，供认证机构作出发证决定，取得认证证书后交付给客户，并对提供给认证机构的所有信息、数据的真实性、准确性、完整性和可靠性负有责任。

客户担任的角色及承担的责任具体为：负责提供检测及认证所需的样品，并在公司交付认证证书后附有相应的支付合同对价的责任。

认证机构（供应商）担任的角色及承担的责任具体为：仅提供出证服务，不参与公司的任何检测工作，认证机构提供的认证服务无法替代公司的检测服务，认证机构不对公司提供的检测服务承担任何责任，不对检测数据、检测过程和所检测样品的性能作出保证。

因此，在认证服务模式下，公司不仅是中介的角色，公司在检测过程中承担了实质的检测工作，对检测结果负有责任，认证机构仅出具证书证明检测结果达到相关认证标准，不对公司提供的检测数据进行实质检测或复核。

（三）列示认证服务业务的各项具体成本构成及占比，认证业务所需的必要支出（如制证费用）是否实际由客户承担，你公司是否具有实质定价权，你公司采用总额法还是净额法确认收入，说明相关依据以及是否符合《企业会计准则》的规定；

1、认证服务业务的各项具体成本构成及占比

2021年度至2023年度，公司认证服务业务的各项具体成本构成及占比如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
外部服务费用	5,492.77	79.45%	4,797.71	81.73%	6,606.64	87.56%
职工薪酬	943.92	13.65%	730.20	12.44%	586.82	7.78%
折旧摊销	118.29	1.71%	82.68	1.41%	78.29	1.04%
房租及水电费	132.24	1.91%	114.16	1.94%	142.01	1.88%
工装材料及维修校验费	83.51	1.21%	57.67	0.98%	37.54	0.50%
其他费用	142.98	2.07%	87.79	1.50%	93.68	1.24%
合计	6,913.70	100.00%	5,870.20	100.00%	7,544.99	100.00%

2、认证业务所需的必要支出（如制证费用）实际由客户承担，公司具有实质定价权

在认证业务模式下，公司向客户提供的是从收样、检测、出证及过程管理的全流程服务，公司对相关服务的报价采用成本加成的方式，综合考虑人工、折旧摊销、房租水电及出证服务等各项成本并结合一定利润空间进行报价。因此，认证机构向公司收取制证费用，公司向客户提供的认证服务定价包含了出证成本，制证费用等必要支出实际由客户承担。

公司在认证业务的制证费用采购中具有实质定价权。认证机构对各项认证标准的定价模式为统一定价，由认证机构与公司协商决定，与客户无关。另外，对于一项认证标准市场上存在多家认证机构提供出证服务，公司对认证机构的选择享有主导权，客户不指定认证机构进行出证服务。

3、公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

对于认证业务，公司采用总额法确认收入。公司确认收入的原则符合上述规定，具体分析如下：

①认证业务中，公司对客户提供的样品进行检测，出具检测数据或检测报告，供认证机构作出发证决定，取得认证证书后交付给客户。公司对检测数据的真实、准确、完整负责，在认证服务中为主要责任人；认证机构仅出具认证证书，证明公司所检测样品满足认证标准，不对检测数据、检测过程和所检测样品的性能作出保证。

②公司在取得认证机构出具的认证证书时即拥有对该证书的控制权，并负有向认证机构支付出证费用的义务。

③公司向认证机构的采购独立定价，由认证机构与公司协商决定，与客户无关，且公司对认证机构的选择享有主导权，客户无法指定认证机构进行出证服务。

综上，公司采用总额法而非净额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

二、新能源汽车三电检测服务业务的情况。

（一）结合你公司与主要客户的合作年限、客户需求、合同签订情况等，说明 2023 年收入大幅增长的原因及合理性，并结合新增合同、在手订单等情况，说明收入增长是否具有可持续性；

公司主要客户的合作历史、客户需求、合同签订情况如下：

客户名称	合作历史	客户需求	合同签订情况
大众汽车	2021 年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测服务	合同持续签订中
比亚迪	2013 年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测和消费类锂电池认证服务	合同持续签订中
亿纬锂能	2014 年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测和钪电池认证服务	合同持续签订中
ATL	2013 年开始建立业务关系，合作至今	锂电池认证服务	合同持续签订中
国轩高科	2020 年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测服务	合同持续签订中
华晨宝马汽车有限公司	2021 年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测服务	合同持续签订中

中国一汽集团	2017年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测服务	合同持续签订中
上汽大众汽车有限公司	2018年开始建立业务关系，合作至今	动力电池检测服务	合同持续签订中

2021年至2023年，公司新能源汽车三电检测服务收入分别为9,716.67万元、11,813.50万元和20,074.83万元，增长幅度分别为21.58%、69.93%，呈逐年增长趋势。2021年至2023年，得益于下游新能源汽车及零部件市场高速发展，各主机厂及零部件厂商加大研发投入，加快技术迭代，积极推出新车型，公司的新能源汽车领域主要客户对检测服务的需求逐年增长，带动公司检测服务收入逐年增长。其中，2023年度公司三电检测服务收入增长幅度较大，主要由于公司北和公路实验室于2022年投入使用，扩充了公司三电检测能力，2023年度公司电池检测与动力总成检测服务收入明显上升，同时公司新增新能源汽车EMC检测业务，在2023年度形成收入。因此，公司2023年度新能源汽车检测服务收入规模明显增长。

2024年1月1日至2024年6月27日，公司新能源汽车三电检测服务新增订单数量为4321项，新增订单销售金额约为1.16亿元，因此，本公司收入增长具有持续性。

（二）结合合同签订期限、客户下单频率、服务周期、结算方式与结算条件等，说明你公司是否有在某一时间段内履行履约义务的合同，列示时段法及时点法确认收入的金额及占比，并说明在时段法确认收入时，履约进度的确定依据，是否经客户确认或者存在其他外部证据；

公司与主要客户采用签订框架协议+订单的形式开展业务。框架协议的期限从一年到三年不等，通常在框架协议中约定检测/认证服务的具体类别和单价，但不约定数量或总金额。客户有实际检测/认证需求时，向公司发出订单。公司在接到客户订单并收到检测样品后开始执行检测/认证任务，服务完成后出具检测报告/认证证书。完成交付后，公司的客服人员会通过核对账的方式与客户就已交付订单的完成情况进行邮件核实，按照合同约定时间节点进行开票、收款。

公司提供的检测服务和认证服务，属于在某一时点履行的履约义务。对于认证业务，在提供的认证服务已经完成，将认证证书交付给客户，即在客户取得相

关商品或服务控制权时确认收入。对于检测业务，在提供的检测服务已经完成，将检测结果交付给客户，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司的业务模式不满足上述任一条件，具体情况如下：

①在公司提供的检测/认证服务完成，并向客户交付检测结果/认证证书后，公司的交付结果方可对客户产生意义，客户即取得并消耗相关经济利益；

②公司在将检测结果/认证证书交付给客户时将商品控制权转移给客户，客户对尚在进行中的检测/认证服务未取得控制权；

③公司将检测报告/认证证书交付给客户后，客户方可就完成交付的服务收取款项。

综上，公司提供的检测服务和认证服务不属于在某一时段内履行履约义务。

（三）结合检测数量、检测单价、成本构成及平均成本等情况，分析说明毛利率波动的原因及合理性，是否与可比公司变动趋势一致。

2021 年至 2023 年，公司主营业务毛利率分别为 32.48%、25.58%和 35.71%，存在一定的波动，各项业务毛利及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	主营业务收入占比	毛利	毛利率	主营业务收入占比	毛利	毛利率	主营业务收入占比	毛利	毛利率
新能源汽车三电检测服务	68.39%	8,116.45	40.43%	60.95%	3,257.95	27.58%	47.15%	3,345.77	34.43%
消费类锂电池认证服务	31.61%	2,367.04	25.50%	39.05%	1,699.25	22.45%	52.85%	3,348.00	30.74%

主营业务合计	100.00%	10,483.49	35.71%	100.00%	4,957.19	25.58%	100.00%	6,693.77	32.48%
--------	---------	-----------	--------	---------	----------	--------	---------	----------	--------

公司主营业务按各业务类型划分的毛利率分析具体如下：

1、新能源汽车三电检测服务

2021年至2023年，公司新能源汽车三电检测业务的业务量、单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：份、元/份

项目	2023年度	2022年度	2021年度
业务量	9,058	5,626	4,720
单价	22,162.54	20,998.04	20,586.16
单位成本	13,202.01	15,207.16	13,497.67
毛利率	40.43%	27.58%	34.43%

公司新能源汽车三电检测业务毛利率变动原因的量化分析如下所示：

单位：元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	40.43%	27.58%	34.43%
毛利率变动	12.85%	-6.86%	/
销售单价	22,162.54	20,998.04	20,586.16
销售单价变动	1,164.49	411.88	/
销售单价变动对毛利率的影响	3.30%	1.45%	/
单位成本	13,202.01	15,207.16	13,497.67
单位成本变动	-2,005.16	1,709.49	/
单位成本变动对毛利率的影响	9.55%	-8.30%	/

注1：销售单价变动对毛利率的影响=（本年单位售价-本年单位成本）/本年单位售价-（上年单位售价-本年单位成本）/上年单位售价

注2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位售价

由上表可知，2021年至2023年，公司新能源汽车三电检测业务毛利率分别为34.43%、27.58%和40.43%，存在一定波动，具体分析如下：

2022年度，新能源汽车三电检测业务毛利率较2021年度下降了6.86个百分点。其中，2022年度新能源汽车三电检测业务单价较2021年度上升了411.88元，单价上升导致毛利率上升了1.45个百分点，单价上升主要是由于公司2022年度拓宽了检测业务范围，动力总成检测项目单价较高，同时其收入占比上升；

2022年度新能源汽车三电检测业务单位成本较2021年度上升了1,709.49元，单位成本上升导致毛利率下降了8.30个百分点，单位成本上升是单位职工薪酬、折旧摊销和房租水电费等因素共同导致的，公司2022年度扩充产能，新建实验室投入使用，导致折旧摊销和房租水电等固定成本分摊增加，同时为满足新实验室运转，增加了较多检测人员，导致人工成本上升。因此，2022年度单价上升导致毛利率上升了1.45个百分点，单位成本上升导致毛利率下降了8.30个百分点，综合导致2022年度毛利率下降了6.86个百分点。

2023年度，新能源汽车三电检测业务毛利率较2022年度上升了12.85个百分点。其中，2023年度新能源汽车三电检测业务单价较2022年度上升了1,164.49元，单价上升导致毛利率上升了3.30个百分点，主要由于公司动力总成检测业务收入占比进一步提升，同时新增电磁兼容检测产能逐渐释放，形成了收入，并且提高了平均单价；2023年度新能源汽车三电检测业务单位成本较2022年度下降了2,005.16元，单位成本下降导致毛利率上升了9.55个百分点，单位成本下降主要来源于单位职工薪酬、折旧摊销和房租水电费的降低，公司新能源汽车三电检测业务成本中，职工薪酬、折旧摊销和房租水电费等固定成本占比较高，此类成本与收入不存在明显的线性关系，具有一定的稳定性，随着业务量的增加，此类成本会被摊薄。因此，2023年度单价上升导致毛利率上升了3.30个百分点，单位成本下降导致毛利率上升了9.55个百分点，综合导致2023年度毛利率上升了12.85个百分点。

综上，2021年至2023年，公司新能源汽车三电检测业务毛利率呈现先降后升的趋势，并具有合理性。

2、消费类锂电池认证服务

2021年至2023年，公司消费类锂电池认证业务的业务量、单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：份、元/份

项目	2023年度	2022年度	2021年度
业务量	3,825	3,850	4,892
单价	24,263.39	19,660.91	22,266.95
单位成本	18,075.05	15,247.28	15,423.11

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
毛利率	25.50%	22.45%	30.74%

公司消费类锂电池认证业务毛利率变动原因的量化分析如下所示：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
毛利率	25.50%	22.45%	30.74%
毛利率变动	3.06%	-8.29%	/
销售单价	24,263.39	19,660.91	22,266.95
销售单价变动	4,602.48	-2,606.04	/
销售单价变动对毛利率的影响	17.44%	-9.08%	/
单位成本	18,075.05	15,247.28	15,423.11
单位成本变动	2,827.76	-175.83	/
单位成本变动对毛利率的影响	-14.38%	0.79%	/

由上表可知，2021 年至 2023 年，公司消费类锂电池认证业务毛利率分别为 30.75%、22.45%和 25.50%，存在一定波动，具体分析如下：

2022 年度，消费类锂电池认证业务毛利率较 2021 年度下降了 8.29 个百分点。其中，2022 年度消费类锂电池认证业务单价较 2021 年度下降了 2,606.04 元，单价下降导致毛利率下降了 9.08 个百分点，单价下降主要是随着消费类锂电池认证市场竞争加剧，认证项目收费降低；2022 年度消费类锂电池认证业务单位成本较 2021 年度下降了 175.83 元，单位成本下降导致毛利率上升了 0.79 个百分点，单位成本与上年度基本持平，对毛利率影响较小。2022 年度，单价下降和单位成本下降综合导致毛利率下降了 8.29 个百分点。

2023 年度，消费类锂电池认证业务毛利率较 2022 年度上升了 3.06 个百分点。其中，2023 年度消费类锂电池认证业务单价较 2022 年度上升 4,602.48 元，单价上升导致毛利率上升了 17.44 个百分点，单价上升主要是由于单价较高的 UL 认证业务占比上升，导致平均单价上升；2023 年度消费类锂电池认证业务单位成本较 2022 年度上升 2,827.76 元，单位成本上升导致毛利率下降了 14.38 个百分点，单位成本上升主要由外部服务费用上升导致，单价较高的 UL 认证业务的单位外部服务费用也相应较高，随着 UL 认证业务占比上升，单位外部服务费用随之上升。因此，2023 年度，单价上升导致消费类锂电池认证业务毛利率上升了 17.44 个百分点，单位成本上升导致毛利率下降了 14.38 个百分点，综合导致 2023

年度毛利率上升了 3.06 个百分点。

综上，2021 年至 2023 年，公司消费类锂电池认证业务毛利率呈现先降后升的趋势。

2021 年至 2023 年，公司各项业务毛利率与同行业可比公司对比情况具体如下：

1、检测业务

2021 年至 2023 年，公司检测业务与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	检测业务收入占比	毛利率	检测业务收入占比	毛利率	检测业务收入占比	毛利率
广电计量（可靠性与环境试验+电磁兼容检测）	34.33%	45.93%	40.67%	44.62%	39.81%	50.05%
中机认检（检验检测服务）	62.69%	53.29%	59.54%	50.41%	59.35%	52.25%
天溯计量（检测服务）	12.66%	36.77%	8.80%	30.86%	5.15%	12.90%
信测标准（2022 年-2023 年为汽车领域检测，2021 年为可靠性检测）	40.01%	72.09%	31.55%	69.40%	36.98%	64.52%
谱尼测试（汽车及其他消费品）	10.43%	46.74%	7.64%	未披露	9.39%	未披露
公司	68.22%	40.43%	60.86%	27.58%	47.11%	34.43%

2021 年至 2023 年，公司检测业务毛利率分别为 34.43%、27.58%和 40.43%，总体来看低于同行业可比上市公司检测业务毛利率水平。同行业可比上市公司中，天溯计量进入检测行业时间较晚，检测业务收入占比较低，毛利率存在一定波动。广电计量、谱尼测试均为综合性的检验检测服务机构，检测业务覆盖领域广泛，收入规模较大，规模效应使其整体毛利率较高。中机认检从事的检测业务主要包括汽车公告类检测业务（准入检测）和进口车检测业务等整车检测业务，具有强制性和独家性，因此议价能力较强，毛利率较高。信测标准的检测业务毛利率较高，主要由于其营业成本较低，构成营业成本的主要内容是人工成本和折旧摊销，这两类成本占营业收入占比较同行业偏低。

综上，2021 年至 2023 年，公司检测业务毛利率与同行业可比上市公司相比偏低，主要系业务规模、业务类别等存在一定差异所致，具有合理原因，不存在异常情况。

2、认证业务

2021年至2023年，同行业可比上市公司中，仅有中机认检、天溯计量披露了认证业务相关收入、成本及毛利率情况，其他可比公司未从事认证业务或未单独披露认证业务板块相关收入、成本及毛利率情况。2021年至2023年，公司认证业务与中机认检、天溯计量对比情况如下：

公司名称	2023年度		2022年度		2021年度	
	认证业务收入占比	毛利率	认证业务收入占比	毛利率	认证业务收入占比	毛利率
中机认检	27.59%	37.04%	27.36%	38.56%	28.67%	39.02%
天溯计量	0.12%	9.70%	0.09%	14.84%	0.08%	7.45%
公司	31.54%	25.50%	39.00%	22.45%	52.81%	30.74%

同行业可比上市公司中，天溯计量主要从事计量校准业务，仅存在少量认证业务，尚未形成规模，因此毛利率较低。中机认检的认证业务包括产品认证和体系认证，其中产品认证与公司认证业务模式类似，但中机认检的认证业务主要聚焦于汽车、摩托车、零部件类等机动车辆及安全附件相关产品，与公司业务领域不重合，因此毛利率存在一定差异，具有合理性。

问题二、关于固定资产投资

2021年至2023年，你公司分别投入6,822.18万元、13,824.39万元、12,579.92万元用于购建固定资产等长期资产，固定资产由2021年初的11,944.68万元增长至2023年末的25,938.05万元。2023年末在建工程为8,214.49万元，主要为“新能源汽车三电及EMC检测基地新建厂房项目”，工程进度80%。

请你公司：

一、列示2021年至2023年主要建设工程的项目预算、实际投入金额、完工时间及转入固定资产的时间，主要工程服务提供方及是否与你公司存在关联关系，款项支付是否与合同、实际建设进度保持一致；说明2023年末在建工程的工程进度确定依据、当前建设进度、达到预定可使用状态的条件及时间、减值测试的过程；

二、列示 2021 年至 2023 年你公司的产能、产量、产能利用率，并结合订单规模、业务规划、固定资产预计产生的经济效益等，说明你公司固定资产持续大额增加的原因及合理性，订单规模与新增产能是否匹配，是否存在减值风险。

【回复】

一、列示 2021 年至 2023 年主要建设工程的项目预算、实际投入金额、完工时间及转入固定资产的时间，主要工程服务提供方及是否与你公司存在关联关系，款项支付是否与合同、实际建设进度保持一致；说明 2023 年末在建工程的工程进度确定依据、当前建设进度、达到预定可使用状态的条件及时间、减值测试的过程；

(一) 列示 2021 年至 2023 年主要建设工程的项目预算、实际投入金额、完工时间及转入固定资产的时间，主要工程服务提供方及是否与你公司存在关联关系，款项支付是否与合同、实际建设进度保持一致

1、列示 2021 年至 2023 年主要建设工程的项目预算、实际投入金额、完工时间及转入固定资产的时间

2021 年至 2023 年期间，我公司主要建设工程为“新能源汽车三电（电池、电机、电控）及 EMC 检测基地新建厂房项目”。

截至 2023 年 12 月 31 日，该建设工程项目基本情况如下所示：

项目	具体情况
项目预算	11,892.02 万元人民币
完工进度	80%
实际投入金额	7,826.54 万元人民币
预计完工时间	2024 年下半年
转入固定资产时间	2024 年下半年

2、主要工程服务提供方及是否与你公司存在关联关系

2021 年至 2023 年期间，公司主要工程服务提供方为上海天德建设（集团）有限公司，其基本情况如下所示：

公司名称	上海天德建设（集团）有限公司
成立日期	1999 年 09 月 23 日

法定代表人	戴融杰
注册资本	20,000.00 万元人民币
注册地址	崇明工业园区秀山路 67 号
统一社会信用代码	91310000631053782Y
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：建设工程施工；特种设备安装改造修理；施工专业作业；住宅室内装饰装修；建筑劳务分包；建设工程设计；房地产开发经营；林木种子生产经营；城市生活垃圾经营性服务；道路货物运输（不含危险货物）；城市建筑垃圾处置（清运）；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：普通机械设备安装服务；消防技术服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；专业保洁、清洗、消毒服务；机械电气设备销售；机械设备租赁；特种设备销售；建筑材料销售；保温材料销售；建筑防水卷材产品销售；防腐材料销售；城市绿化管理；园林绿化工程施工；塑料制品制造；金属材料制造；金属材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	戴腊生 99.50%，孙建伟 0.50%
主要人员	执行董事：戴融杰，监事：张伟刚

本公司通过邀标的方式依据各投标方报价、施工资质、履约能力及以往项目经验等综合因素考虑，确定上海天德建设（集团）有限公司为该建设工程的中标方。双方于 2022 年 10 月 26 日签订《上海储融检测技术股份有限公司新能源汽车三电（电池、电机、电控）及 EMC 检测基地新建厂房项目施工合同》，合同金额为 113,059,907.00 元人民币，本公司已针对该事项于 2022 年 11 月 28 日发布相关公告。

我公司与上海天德建设（集团）有限公司不存在关联关系。

3、款项支付是否与合同、实际建设进度保持一致

根据合同相关约定，我公司与上海天德建设（集团）有限公司的工程款以“进度款”的方式进行结算，进度款以经监理和我公司工程部门认可的工作量为计算基础。

截至本回复出具之日，我公司工程款项的支付严格按照施工合同结算条款相关约定及工程实际建设进度保持一致。

（二）说明 2023 年末在建工程的工程进度确定依据、当前建设进度、达到

预定可使用状态的条件及时间、减值测试的过程；

1、2023 年末在建工程的工程进度确定依据

2023 年末，公司兴荣路厂房在建工程的计量是以经监理上海安信建设工程咨询有限公司和我公司工程部门认可的 2023 年末工程验工报告相应结算金额为依据。

2、当前建设进度、达到预定可使用状态的条件及时间

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》及《〈企业会计准则第 4 号—固定资产〉应用指南》及《企业会计准则第 17 号借款费用》等相关规定：购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：“（一）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；（二）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；（三）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生”。

截至本回复出具之日，公司兴荣路厂房主体建构已基本完工，目前正有序推进室外绿化、路面铺装等配套工程建设。该在建工程预计于 2024 年第四季度整体完工，由各相关方完成项目验收并经由相关政府部门审批验收通过，达到预定可使用状态后，转入固定资产并提取相应折旧。

3、减值测试的过程

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司的在建工程减值测试方法如下：

（1）公司于资产负债表日判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

（2）可回收金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。处置费用包括与资产处置有关的法

律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

资产的公允价值减去处置费用后的净额,是根据市场参与者在计量日发生的有序交易中,出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。资产预计未来现金流量的现值,按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量,选择恰当的税前折现率对其进行折现后的金额加以确定;

(3) 可收回金额的计量结果表明,在建工程的可收回金额低于其账面价值的,应当将在建工程的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的在建工程减值准备;

(4) 在建工程减值损失一经确认,在以后会计期间不再转回。

基于上述减值测试方法,本公司对比该在建工程所处地区周边的同类型房屋单位价格,本公司该在建工程不存在减值迹象。

二、列示 2021 年至 2023 年你公司的产能、产量、产能利用率,并结合订单规模、业务规划、固定资产预计产生的经济效益等,说明你公司固定资产持续大额增加的原因及合理性,订单规模与新增产能是否匹配,是否存在减值风险。

(一) 列示 2021 年至 2023 年你公司的产能、产量、产能利用率,并结合订单规模、业务规划、固定资产预计产生的经济效益等,说明你公司固定资产持续大额增加的原因及合理性,订单规模与新增产能是否匹配;

由于检测和认证客户具有多元化需求,公司在具体检测业务过程中需要根据客户要求以及不同项目的具体情况,采用不同的测试方法、人员配置,不同项目的具体参数指标亦存在差异,并且对应于不同的设备仪器,特别是在新能源汽车领域,与新能源汽车三电系统相关的研发与测试实验种类繁多,客户需求涉及多种测试过程,而相关零部件的测试也涉及多个测试环节,测试服务业务的复杂程度是影响测试能力的重要因素,因此,公司难以通过统一标准测算产能情况。

检测行业通常通过检测报告和认证证书数量来测算服务量,公司主营业务为消费类锂电池认证服务和新能源汽车三电检测服务,具体计算口径如下:

(1) 新能源汽车三电检测服务:产出结果为公司完成对产品的各项性能指标和参数的检验、测试、鉴定、分析后向客户出具的检测报告/检测结果。检测

业务的服务量为公司在本年出具的检测报告/检测结果总和。

(2) 消费类锂电池认证服务：产出结果为公司完成对申请材料评审、产品型式试验、现场检查、认证决定等流程后向客户出具的有效认证证书。认证业务的服务量为公司在本年出具的认证证书数量之和。

2021年至2023年各期，公司按业务种类划分的主营业务收入与公司出具的检测报告及有效认证证书数量情况如下所示：

单位：万元，份

业务类型	项目	2023年度	2022年度	2021年度
新能源汽车三电检测服务	检测报告	9,058	5,626	4,720
	收入金额	20,074.83	11,813.50	9,716.67
消费类锂电池认证服务	认证证书	3,825	3,850	4,892
	收入金额	9,280.75	7,569.45	10,892.99
合计	检测报告/认证证书	12,883	9,476	9,612
	收入金额	29,355.58	19,382.95	20,609.66

2021年至2023年期间，公司新增固定资产主要系购置新能源汽车三电检测服务业务的相关检测设备。

自2021年开始，公司的新能源汽车领域主要客户对检测服务的需求逐年增长，但由于新能源汽车三电检测业务涉及的检测数量多、检测项目复杂以及相应检测设备价值较高等因素的影响，因此导致公司当年出现产能不足的情况。

2022年，公司基于下游行业旺盛的市场需求以及公司整体发展战略规划，故决定扩大固定资产投资，扩建北和公路和朱戴路实验室，分阶段分批次购置了大量的新能源汽车三电检测设备以满足该业务快速发展的需求，随着第一批检测设备的投入使用，公司当年新能源汽车三电检测服务营业收入实现了增长。

2022年底至2023年初，由于公司北和公路和朱戴路实验室新购置的大批检测设备陆续完成安装调试并投入使用，公司积累的新能源汽车三电检测订单得到释放，从而实现2023年该业务收入的大幅增长。

因此，公司固定资产投资与公司主营业务收入具有正相关性。

综上所述，公司固定资产持续增加具有合理性，订单规模与新增产能具有匹

配性。

（二）是否存在减值风险。

2021年至2023年期间，公司新增的固定资产主要系新能源汽车三电检测服务业务的相关检测设备。目前，公司相关检测设备均处于正常使用状态，不存在减值迹象，具体分析如下：

（1）公司所处市场近期无重大不利变化

①检测行业

根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》和国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，检测行业为重点战略性新兴产业服务，在强有力的政策扶持基础上，检测行业呈现出快速发展态势。根据国家市场监管总局、中商产业研究院发布的数据，2016至2022年我国检验检测市场规模增长了2,095亿元，年均复合增长率为11.32%。与此同时，根据国家认监委统计数据，2021年我国检测机构出具检测报告数量达6.84亿份，2020年出具检测报告数量达5.67亿份，远超《认证认可检验检测发展“十三五”规划》中提到的2020年我国对外出具检验检测报告数达到4.4亿份的主要发展指标。

②新能源汽车三电检测行业

近年来，在国家新能源和智能网联汽车政策的持续引领下，消费者对新能源和智能网联汽车的接受度不断提高，新能源汽车市场化快速发展。随着“双碳”目标的实施，能源变革促进绿色出行方式的推广，汽车动力新能源化成为不可逆的趋势。根据Wind行业数据，2016年至2022年，中国新能源汽车产量从60.24万辆增长到700.30万辆，年均复合增长率为50.51%。2022年，全国新能源汽车产量同比增长97.55%。

在研发新车型的过程中，需要对车型匹配的三电等核心部件及整车进行检测。出于自身对三电及整车检测的检测场地、检测设备、检测人员等检测能力的限制，新能源汽车制造商及零部件制造商逐渐将相关安全测试委托给第三方检测机构完成。在此背景下，近几年我国新能源汽车三电检测及第三方检测服务市场快速发展，市场规模逐渐增大。

③消费类锂电池行业

公司所处下游消费类锂电池市场，据高工产业研究院（GGII）的调查数据显示，2018 年全球消费类锂离子电池出货量为 68GWh，预计到 2023 年全球消费类锂离子电池出货量将增长 40%，达到 95GWh；我国消费类锂离子电池出货量将由 2018 年的 31.4GWh 提升至 2023 年的 51.5GWh，增长率为 64%。

未来，随着物联网、人工智能等技术的发展，消费者拥有的手机、耳机、平板电脑、笔记本电脑等终端设备呈轻薄化、智能化、互通互联趋势，将不断衍生出新的消费需求。计量校准、检测是消费类电子零部件及成品研发生产过程中的重要一环，消费类电子市场发展也将为计量检测服务业务带来新的发展。

综上所述，所处市场近期不存在重大不利变化。

(2) 公司主要固定资产持续带来经济效益

2021 年至 2023 年各期，公司营业收入分别为 20,627.07 万元、19,411.24 万元和 29,426.97 万元，年复合增长率为 19.44%，净利润分别为 2,779.20 万元、556.83 万元和 4,116.96 万元，公司在实现收入保持总体增长和持续盈利的同时，2023 年公司盈利能力较以前年度显著提升。

综上所述，截至本回复出具之日，公司生产经营状况良好，仍有大量在手订单，未来的销售具有持续性。2021 年至 2023 年期间，公司主要固定资产在持续为公司带来经济效益，不存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。

(3) 公司主要固定资产成新率较高

2021 年至 2023 年期间，公司主要固定资产成新率情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
机器设备账面原值	35,966.24	33,085.67	21,426.09
机器设备账面净值	25,684.25	25,701.54	16,310.91
成新率	71.41%	77.68%	76.13%

公司固定资产主要为各类检测设备，大部分为近几年购置，2021 年至 2023

年期间，公司固定资产中机器设备的成新率分别为 76.13%、77.68%和 71.41%，成新率较高，设备技术水平、性能均较为先进，目前均处于正常使用状态，且市场价格较为稳定，不存在短期内市场价格大幅下跌的风险。

综上所述，公司固定资产机器设备减值风险较低。

问题三、关于员工变动

你公司技术人员变动较为频繁且同一时点数据不勾稽，具体为：2021 年初 124 人，当期增加 86 人，当期减少 56 人，2021 年末 154 人；2022 年初 154 人，当期增加 136 人，当期减少 76 人，2022 年末 216 人；2023 年初 228 人，增加 88 人，减少 56 人，2023 年末为 260 人。

请你公司：

一、说明在职员工的主要分类依据及准确性，说明 2022 年末与 2023 年初员工数量不一致的原因，统计口径是否发生变化；

二、说明技术人员的工作职责、所需的专业技能，说明近三年技术人员变动较为频繁的原因、对业务开展的影响、是否符合行业惯例，说明你公司近三年是否存在核心员工的变动并说明相关影响。

【回复】

一、说明在职员工的主要分类依据及准确性，说明 2022 年末与 2023 年初员工数量不一致的原因，统计口径是否发生变化；

2022 年年报披露的在职员工基本情况：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	29	19	13	35
财务人员	4	3	2	5
技术人员	154	136	74	216
销售人员	32	7	8	31
员工总计	219	165	97	287

2023 年年报披露的在职员工基本情况：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理及行政人员	46	17	9	54

财务人员	5	0	0	5
研发及技术人员	228	88	56	260
销售人员	31	10	4	37
员工总计	310	115	69	356

公司年报中2022年末与2023年初在职员工数量及分类发生变化主要原因为：

1、员工数量的变动主要是由于统计范围不同导致。2023年年报披露期初人数较2022年年报期末人数增加23人，主要系由于公司在编制2022年年报时，未将全资子公司员工及退休返聘人员纳入统计范畴，而公司在2023年年报中统计了这两部分员工，其中退休返聘人员为13人，全资子公司在职人员10人。调整后公司员工总数能够在年报中更准确地体现。

2、在员工分类方面，公司进行了更为精细化的划分。为了更好地适应公司管理需求，并提升分类的合规性与合理性，公司将原有的“管理人员”类别调整为“管理及行政人员”，以更准确地反映这部分员工在行政与管理方面的职责。同时，公司也将“技术人员”类别调整为“研发及技术人员”，以便于反映这部分员工在从事技术开发工作和生产测试工作的职责。上述的范围扩展和人员分类变动，导致“管理及行政人员”增加了11人，“研发及技术人员”增加了12人，以上调整不仅提升了员工分类描述的准确性，也更好地反映了公司的人才结构和业务特点。

二、说明技术人员的工作职责、所需的专业技能，说明近三年技术人员变动较为频繁的原因、对业务开展的影响、是否符合行业惯例，说明你公司近三年是否存在核心员工的变动并说明相关影响。

（一）说明技术人员的工作职责、所需的专业技能，说明近三年技术人员变动较为频繁的原因、对业务开展的影响、是否符合行业惯例

公司的研发及技术人员分类中既包含研发人员也包含技术人员。作为专业技术服务类企业，公司的技术人员等同于制造业企业的生产人员，主要职责是在各个业务部门中从事具体的产品认证及检测业务；而公司的研发人员主要从事检测软件、检测系统和检测方法工艺的开发。

公司技术人员主要专业包括电子信息工程、自动化、机电一体化、电气工程、机械设计制造及自动化、通信工程等，具有开展公司项目所需的专业知识和学历背景，且主要技术人员均具有多年的检测行业相关工作经验，具有足够的胜任能力。

公司作为国内锂电池检测行业具有较高知名度的企业，具有一定的人才流动性，主要有两方面原因。首先，公司所处的行业作为新兴领域，本身就具有极高的活跃度和创新性，行业特性使得人才的需求和供给都呈现出高度动态化的特点，符合行业惯例。加之公司作为锂电池检测行业的资深企业，员工往往具备丰富的行业经验和专业知识，这使得公司成为了同行竞争者及上游车企竞相挖掘的宝贵资源。另一方面，部分员工，尤其是刚入职不久的新员工，可能由于各种原因选择离开，如寻找更适合自己发展的平台、对工作环境或薪资待遇的期望未能满足等，这种流动主要集中在基础岗位或初级职位，对于公司的整体运营和业务开展影响较小。

2022年年末公司研发及技术人员共有 228 人，而公司 2023 年年末研发及技术人员共有 260 人，人数上升约 14%。经公司查阅同行业公司天溯计量的公开披露信息，2022 年年末其研发与技术人员共有 1,173 人，2023 年年末其研发与技术人员共有 1,294 人，人数上升约 10%，与公司变动幅度基本一致。因此，公司研发及技术人员人数变动符合行业惯例。

尽管公司面临一定的人才流动，但核心研发和技术团队却保持了相对的稳定性，稳定的核心团队也是公司保持较高竞争力的基础。因此，尽管存在人才流动的现象，但公司的核心竞争力和技术实力并未受到明显影响。

（二）说明你公司近三年是否存在核心员工的变动并说明相关影响

公司的核心员工主要是为公司核心技术或业务作出了重大贡献的员工，2021 年至 2023 年公司认定的核心员工有四名，分别为董佳麒、陈诚、任善华和李伟楠，上述人员近三年未发生变动，不存在对公司有重大不利影响的情形。

上海储融检测技术股份有限公司



2024年7月8日