

乔路铭科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

乔路铭科技股份有限公司（以下简称“公司”或“乔路铭”）已收到贵司下发的《关于对乔路铭科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 220 号），公司对贵司问询事项进行逐项落实，现就贵司的问询进行回复说明，具体如下：

问题 1、关于同一控制下的业务合并

根据你公司《公开转让说明书》披露，为避免同业竞争，公司于 2021 年收购成都双胜汽车零部件有限公司（以下简称“成都双胜”）设备类固定资产、存货、在建工程及长期待摊费用，交易价格为 11,796.17 万元，成都双胜为你公司实际控制人控制的公司。根据你对挂牌审核意见的回复，成都双胜所拥有的吉利供应商资质已于 2021 年 6 月转移至你公司，比亚迪供应商资质在挂牌审核报告期内未完成转移，因此成都双胜作为你公司向比亚迪开展业务的销售通道，成都双胜对比亚迪的产品售价与成都双胜向乔路铭的产品采购价格相同。

请你公司：

（1）结合成都双胜收购前主要财务数据、核心资产创收能力，说明收购完成后你公司业务及收入是否主要来源于收购资产；

（2）说明收购完成后，除向比亚迪开展销售业务外，你公司与成都双胜是否存在其他购销关联交易，如是，说明相关交易内容、进行交易的必要性、交易定价是否公允；

（3）说明相关收购价款是否已全部结清，比亚迪供应商资质及其他资产转移是否已完成，如否，说明预计完成结算及转移的时间，双方是否存在潜在纠纷，是否存在实质性障碍；

(4) 结合收购完成后成都双胜主营业务、主要客户性质，说明目前你公司与成都双胜是否存在客户重叠、主营业务范围相似情形，是否仍构成同业竞争；

(5) 说明你公司在通过成都双胜向比亚迪开展销售业务的过程中，是否与成都双胜存在支付资质使用费等潜在利益安排，如是，说明相关收费依据、结算方式。

回复：

一、结合成都双胜收购前主要财务数据、核心资产创收能力，说明收购完成后你公司业务及收入是否主要来源于收购资产

成都双胜收购前主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021年11月30日/ 2021年1-11月	2020年12月31日/ 2020年度
总资产	33,265.96	37,877.61
净资产	14,623.34	15,659.55
收入	39,604.93	57,679.54
净利润	-1,282.14	4,706.35

成都双胜收购前的主要产品为注塑内外饰件，其核心生产设备为注塑机，核心资产创收能力主要来源于注塑机的规模。

2021年11月，公司完成对成都双胜的收购，包括注塑机在内的生产设备由公司承接。公司本次收购成都双胜的注塑机22台，占2021年末公司注塑机总规模的比例为14.29%，占比较低。收购完成后，公司业务及收入并不主要来源于收购资产。

二、说明收购完成后，除向比亚迪开展销售业务外，你公司与成都双胜是否存在其他购销关联交易，如是，说明相关交易内容、进行交易的必要性、交易定价是否公允

1、收购完成后，除向比亚迪开展销售业务外，你公司与成都双胜是否存在其他购销关联交易

收购完成后，除向比亚迪开展销售业务外，我公司与成都双胜存在其他购销关联交易，具体如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2023 年度	2022 年度
成都双胜	向其采购原材料	410.72	170.89
成都双胜	向其采购水电费	295.33	203.59
	其中：公司向其采购水电费	34.12	-
	子公司钏呈塑向其采购水电费	261.21	203.59

2、如是，说明相关交易内容、进行交易的必要性、交易定价是否公允

2022 年度、2023 年度，公司向成都双胜采购材料 170.89 万元、410.72 万元；2023 年度，公司向成都双胜采购水电费 34.12 万元。公司向成都双胜采购材料、水电费，主要系在成都双胜的比亚迪相关产品准入资格转移给公司之前，公司通过成都双胜向比亚迪销售产品。相应地，公司生产的产品中涉及少量需通过成都双胜向比亚迪采购零配件的情形，以及通过成都双胜向比亚迪支付仓储水电费的情形，由此产生的关联交易具有必要性。比亚迪向成都双胜销售价格与成都双胜向公司的销售价格一致，定价公允，不存在通过关联方利益输送及调节利润的情形。

2022 年度、2023 年度，子公司钏呈塑向成都双胜采购水电费 203.59 万元、261.21 万元，系因收购成都双胜设备类资产后，子公司成都钏呈塑承接成都双胜原租赁合同，在成都双胜原有生产经营场所继续经营所产生的水电费，由此产生关联交易具有合理性和必要性，价格具有公允性。

三、说明相关收购价款是否已全部结清，比亚迪供应商资质及其他资产转移是否已完成，如否，说明预计完成结算及转移的时间，双方是否存在潜在纠纷，是否存在实质性障碍

截至本回复出具日，公司对成都双胜的相关收购价款已全部结清。

截至本回复出具日，比亚迪相关产品准入资格已全部转移至公司。

2021 年 11 月，公司完成对成都双胜的收购后，成都双胜持有的与汽车零部件相关的业务已转让至公司。在供应商资质完成转移之前，成都双胜作为公

司销售通道，从事比亚迪注塑产品的销售业务，自身不再开展生产业务。公司亦不存在收购成都双胜的其他资产的计划。

四、结合收购完成后成都双胜主营业务、主要客户性质，说明目前你公司与成都双胜是否存在客户重叠、主营业务范围相似情形，是否仍构成同业竞争

2021年成都双胜将其持有的与汽车零部件相关的业务转让至公司，本次转让内容主要涉及成都双胜的设备类固定资产、长期待摊费用与存货。收购完成后，公司已承继及承接成都双胜与汽车零部件相关的资产、业务、人员、合同及其他权利与义务。

成都双胜系黄胜全控制的公司，因比亚迪供应商管理较为严格，供应商资质系成都双胜所有。在相关产品准入资格完成转移之前，成都双胜作为公司销售通道，从事比亚迪注塑产品的销售业务，自身不再开展生产业务，成都双胜与公司之间不存在主营业务范围相似的情形。

由于在相关产品准入资格完成转移之前，成都双胜作为公司销售通道，从事比亚迪注塑产品的销售业务，导致公司与成都双胜存在客户重叠的情形。但该种情形是比亚迪的供应商相关产品准入资格转移的过渡阶段所产生的，具有合理性和必要性。成都双胜对比亚迪的产品售价与成都双胜向乔路铭的产品采购价格相同，不会导致乔路铭和成都双胜之间存在利益输送、不存在导致乔路铭和成都双胜之间相互或者单方让渡商业机会情形，不会对公司构成重大不利影响。

截至本回复出具日，比亚迪相关产品准入资格已全部转移至公司。转移完成后，公司已不再通过成都双胜从事对比亚迪的销售业务。

综上所述，我公司与成都双胜不构成同业竞争。

五、说明你公司在通过成都双胜向比亚迪开展销售业务的过程中，是否与成都双胜存在支付资质使用费等潜在利益安排，如是，说明相关收费依据、结算方式

我公司在通过成都双胜向比亚迪开展销售业务的过程中，与成都双胜不存在支付资质使用费等潜在利益安排。

问题 2、关于转贷

报告期内，你公司存在以下情形：一是向银行申请贷款，银行受托支付给全资子公司西安乔路铭科技有限公司（以下简称“西安乔路铭”）、宁波杭州湾新区昌胜汽车零部件有限公司（以下简称“宁波昌胜”），上述公司将取得的部分银行贷款通过成都双胜转付给你公司；二是宁波杭州湾新区昌胜汽车零部件有限公司将收到的商业承兑汇票向银行申请贴现，并将收到的资金通过成都双胜转付给你公司。根据你公司年报披露，上述资金往来安排中，成都双胜均会在收到资金后 1 日内转至你公司账户，形成的关联方资金往来共 24,670 万元。

请你公司：

（1）说明报告期内每笔转贷的发生时间、贷款发放机构、贷款期限、偿还时间、贷款资金用途；

（2）说明上述转贷行为是否已整改完毕，是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形，如是，说明相关整改措施及效果。

回复：

一、说明报告期内每笔转贷的发生时间、贷款发放机构、贷款期限、偿还时间、贷款资金用途

2023 年 1-6 月，由于公司经营业务规模的增长对资金需求量增加，为解决银行贷款放款时间与实际用款需求的错配问题，及时满足日常经营资金需求，公司存在不规范使用银行贷款及商业票据的情形。涉及的银行贷款及商业票据情况如下：

（1）涉及的银行贷款

单位：万元

借款时间	借款主体	贷款发放机构	贷款期限	贷款金额	转付金额	转付途径	贷款偿还时间	资金实际用途
2023/5/31	乔路铭	宁波银行温州分行	2023/5/31-2023/8/31	3,000	2,550	子公司西安乔路铭通过成都双胜转付给乔路铭	2023/8/25	生产经营

2023/5/23		绍兴银行温州分行	2023/5/23-2023/6/15	500	6,785	子公司宁波昌胜通过成都双胜转付给乔路铭	2023/6/15	
2023/6/2		招商银行温州分行	2023/6/2-2024/6/2	3,000			2023/8/25	
2023/6/6		招商银行温州分行	2023/6/6-2024/6/6	2,000			2023/8/25	
2023/6/8		民生银行温州分行	2023/6/8-2024/6/8	1,900			2023/9/11	
合计金额				10,400	9,335	-		

(2) 涉及的商业票据贴现

单位：万元

贴现时间	贴现主体	贴现机构	票据期限	贴现金额	转付金额	转付途径	票据到期时间	资金实际用途
2023/3/15	宁波杭州湾新区昌胜汽车零部件有限公司	宁波银行温州分行	2023/3/10-2023/9/5	1,000	3,000	子公司宁波昌胜通过成都双胜转付给乔路铭	2023/9/5	生产经营
2023/3/21	2023/3/20-2023/9/15		1,000	2023/9/15				
2023/4/13	2023/4/12-2023/10/8		1,000	2023/10/8				
合计金额				3,000	3,000	-		

二、说明上述转贷行为是否已整改完毕，是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形，如是，说明相关整改措施及效果。

公司已偿还全部转贷涉及贷款，不存在逾期还款的情形，未损害贷款银行及他人利益，未曾与贷款银行发生纠纷。同时，公司已组织相关责任人员进一步学习相关法律法规规定及违规案例，提高财务内部控制规范的意识，强化风险管控，确保内部控制有效执行。

上述转贷行为已整改完毕，不存在其他未披露的财务内控不规范情形。

问题 3、关于经营业绩

2021 年至 2023 年，你公司分别实现营业收入 87,029.83 万元、156,074.62 万

元、255,640.38 万元，分别实现净利润 3,927.20 万元、15,377.02 万元、30,198.49 万元。截至报告期末，你公司应收账款账面余额为 97,629.20 万元，较期初增长 52,686.94 万元。截至报告期末，你公司存货账面余额为 19,489.63 万元，较期初减少 1,268.79 万元，其中在产品、库存商品账面余额均较期初有所下降。

请你公司：

(1) 结合行业趋势、下游客户需求变动，说明你公司业绩增长趋势是否与同行业趋势存在显著差异，结合信用政策说明营业收入增长与应收账款规模是否匹配，是否存在放宽信用政策刺激销售或年底集中确认收入情形，并结合期后新签订单、执行订单情况、下游行业产业政策及景气度，说明业绩增长趋势是否可持续；

(2) 结合产销政策、库存管理模式、产品交货周期，说明在经营业绩大幅增长的情况下，存货账面余额下降的合理性。

回复：

一、结合行业趋势、下游客户需求变动，说明你公司业绩增长趋势是否与同行业趋势存在显著差异，结合信用政策说明营业收入增长与应收账款规模是否匹配，是否存在放宽信用政策刺激销售或年底集中确认收入情形，并结合期后新签订单、执行订单情况、下游行业产业政策及景气度，说明业绩增长趋势是否可持续；

1、结合行业趋势、下游客户需求变动，说明你公司业绩增长趋势是否与同行业趋势存在显著差异

2022 年、2023 年，公司营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年		2022 年		2021 年
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
神通科技	163,793.26	14.63%	142,883.68	3.64%	137,869.07
常熟汽饰	459,865.73	25.45%	366,567.22	37.67%	266,271.92
京威股份	360,091.99	0.63%	357,841.90	1.98%	350,891.43
宁波华翔	2,323,626.05	18.39%	1,962,612.39	11.59%	1,758,782.28

公司名称	2023 年		2022 年		2021 年
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
模塑科技	872,154.30	13.81%	766,356.66	3.70%	738,987.11
新泉股份	1,057,188.36	52.19%	694,669.50	50.60%	461,270.00
行业平均	872,786.61	22.04%	715,155.22	15.53%	619,011.97
乔路铭	255,640.38	63.79%	156,074.62	79.33%	87,029.83

2022 年、2023 年，公司与同行业公司的营业收入均呈现增长趋势。公司营业收入增长幅度超过行业平均增速，与新泉股份接近，主要是客户结构差异导致。公司主要客户为吉利和比亚迪，两者销售占比超过 80%。近两年，随着吉利和比亚迪在新能源汽车行业进入规模化快速发展阶段，实现了产品的全面爆发，增速远超行业平均水平，公司业绩随之快速增长。

2022 年，吉利实现累计总销量 143.30 万辆，同比上涨 8%，营业收入 1,480 亿元，同比增幅 45.60%，创历史新高，其中，吉利汽车 2022 年新能源汽车销量 32.87 万辆，同比增长超 300%。2023 年，吉利汽车累计销量达 168.65 万台，同比增长约 18%，其中，新能源产品累计销量达 48.75 万台，同比增长约 48%。

2022 年，比亚迪汽车累计销量 186.85 万辆，同比增长 152.5%，超越一汽大众，成为中国汽车市场的年度销冠，其中比亚迪汽车新能源汽车销量 186.35 万辆，同比增长 208.64%。2023 年，比亚迪新车销量达到 302 万辆，稳居中国市场车企、品牌双料冠军，首次进入全球销量前十。

2、结合信用政策说明营业收入增长与应收账款规模是否匹配，是否存在放宽信用政策刺激销售或年底集中确认收入情形

(1) 结合信用政策说明营业收入增长与应收账款规模是否匹配

2022 年、2023 年，公司主要客户相关信用期情况如下：

客户名称	2023 年信用期	2022 年信用期
吉利汽车	45 天	45 天
比亚迪汽车	60 天	60 天
威马汽车	-	30-45 天
蔚来汽车	90 天	90 天
东风汽车	-	60 天

客户名称	2023 年信用期	2022 年信用期
零跑汽车	90 天	90 天
集度汽车	60 天	60 天

2022 年、2023 年，公司根据客户的信用情况和业务规模给予一定的信用期，信用期主要为 1-3 个月，公司主要客户信用期未发生变化。

2022 年、2023 年，公司应收账款账面余额及占当期营业收入比重如下：

单位：万元

项目	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度
应收账款账面余额	97,629.20	44,942.26
营业收入	255,640.38	156,074.62
应收账款账面余额占营业收入比例	38.19%	28.80%

2023 年，公司应收账款账面余额及占当期营业收入比重增幅较大，主要系受公司对比亚迪汽车的业务影响所致。剔除比亚迪业务的影响后，2022 年、2023 年，公司应收账款账面余额及占当期营业收入比重较为稳定，营业收入增长与应收账款规模相匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度
剔除比亚迪后的应收账款账面余额	26,112.88	18,263.97
剔除比亚迪后的营业收入	133,725.37	99,231.08
剔除比亚迪后的应收账款账面余额占营业收入比例	19.53%	18.41%

2022 年、2023 年，公司对比亚迪销售产品所形成的应收账款账面余额、占当期营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度
对比亚迪形成的应收账款账面余额	71,516.32	26,678.29
对比亚迪形成的营业收入	121,915.01	56,843.55
对比亚迪的应收账款账面余额占营业收入比例	58.66%	46.93%

2022年、2023年，公司对比亚迪业务形成的应收账款账面余额占相应营业收入的比例较高，主要原因系：2022年第二季度至第四季度，比亚迪汽车整车季度销量分别环比增长21.84%、51.74%和26.87%；2023年第二季度至第四季度，比亚迪汽车整车季度销量分别环比增长27.44%、17.12%和14.66%。下游客户汽车销量在年度内呈现逐季环比增长的特点。相应地，2022年、2023年，公司对比亚迪业务所产生的收入主要形成在各年的下半年及第四季度，且公司对比亚迪汽车的信用周期相对较长，为发票挂账后60天，在实际经营过程中，客户一般会根据付款审批流程及自身资金安排等情况向公司付款，导致货款结算周期相对延长，因此年末应收账款余额较大。此外，应收账款账面余额占营业收入的比例较高亦受到增值税的影响，各年末，公司对客户的应收账款中包含增值税，而对其确认的销售收入不包含增值税。

2023年，公司对比亚迪业务形成的应收账款账面余额占相应营业收入的比例同比出现一定幅度增长，主要原因系：2022年、2023年，公司对比亚迪业务所产生的收入主要形成在各年的下半年特别是第四季度。公司一般在发货后的次月取得比亚迪发布的结算单，核对无误后，公司确认当月收入，开具发票；如若整车厂对相关产品的价格审批尚未完成，则当月公司收入确认按照结算数量和暂估价格进行，待最终价格审批完成，双方核对之后，调整暂估收入、开具发票。比亚迪收到发票后，以发票挂账时间为结算起算时点。因而，公司第四季度收入较易在当年度内暂未回款并形成期末应收账款。2022年度，公司与比亚迪合作的产品规模相对稳定，产品价格确认及时，发票开具较快，实际确认收入时点与结算起算时点相距较短，应收账款在年内回款较快。2023年度，公司对比亚迪的营业收入同比增加65,071.47万元，公司供应的新产品系列不断丰富、新产品规格持续扩充，且客户对新产品价格审批时间相对较长，相关产品收入的开票时间、实际确认收入时点与结算起算时点的距离随之延长，导致部分收入对应的应收账款在年内尚未到付款期，应收账款余额增加44,838.03万元。因此，应收账款账面余额占相应营业收入的比例出现增长。截至2024年6月末，2022年末、2023年末公司对比亚迪应收账款均已全部回款，期后回款情况较好。

综上所述，公司营业收入增长与应收账款规模相匹配。

(2) 是否存在放宽信用政策刺激销售或年底集中确认收入情形

2022年、2023年，公司对主要客户信用政策未发生明显的变化，不存在通过对主要客户放宽信用政策来刺激销售的情形。

2022年末、2023年末，公司应收账款余额及占收入的比例较高，主要系因下游客户整车销量在年度内呈现逐季环比增长的特点，相应地公司在下半年及第四季度收入占比较大，且公司对下游客户存在一定的信用周期，导致期末应收账款余额较大。公司不存在年底集中确认收入的情形。

3、结合期后新签订单、执行订单情况、下游行业产业政策及景气度，说明业绩增长趋势是否可持续

(1) 期后新签订单、执行订单情况

根据已量产车型以及新定点车型预测情况，公司当前在手订单充足，能够为公司后续发展提供有力支撑。

公司与比亚迪和吉利建立了长期稳定的合作关系，合作产品类型丰富，由于公司向客户提供的为定制化产品，一旦项目方案确定后，除出现重大变更或者产品连续出现重大质量问题，客户一般不会更换供应商，因此公司与现有客户的订单规模具有可持续性。

在与比亚迪和吉利持续深化合作的同时，公司积极开发新客户。近年来，公司已陆续开发蔚来汽车、零跑汽车、集度汽车等新的整车厂商客户，并大力拓展与大众汽车、小米汽车等客户的业务合作，且取得了积极进展。公司将进一步拓展在汽车整车领域的相关客户，为公司的收入增长提供持续的动力。

公司通过逐步布局中国西南、中部和长三角等汽车产业集群地带，逐渐形成浙江温州、宁波杭州湾、宁波春晓、四川成都、湖南湘潭、江苏常州、陕西西安和宝鸡等生产基地。这些生产基地距离整车厂商较近，保证响应速度的同时也有效降低了公司的物流成本。随着各区域配套生产基地的逐步完善，以及生产规模和产能的逐步扩大，公司全国布局的优势越来越明显，为未来竞争和业绩增长提供了良好基础。

(2) 下游行业产业政策及景气度

1) 下游行业产业政策

近年来，国家相继出台了《汽车产业中长期发展规划》、《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》、《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》等一系列产业政策和发展规划，强调汽车工业作为我国国民经济重要支柱产业的地位，刺激居民汽车消费，稳定经济发展。国家对汽车产业的支持，有利于重振汽车消费市场信心，拉动汽车零部件行业的发展空间，为汽车饰件行业整体发展带来积极影响。

此外，针对汽车产品结构转型发展，国家积极推广新能源汽车与智能汽车，鼓励配套基础零部件市场自主创新发展，出台了多项引领新能源汽车良性、健康发展的政策，如《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》《“十四五”节能减排综合工作方案》等。在推动新能源充电桩等基础设施建设、支持新能源汽车生产与购置补贴等政策措施下，新能源汽车产销量及渗透率快速增长，为汽车零部件的需求及功能创新带来更大发展空间，也为汽车饰件行业带来了新的增长点。

2) 下游行业景气度

伴随着我国经济规模的发展，人民生活水平的提升，以及国家相关部门出台的各类鼓励消费的政策的支持下，中国汽车工业持续保持稳定增长态势。2022年，汽车产销分别完成2,702.10万辆和2,686.40万辆，同比分别增长3.40%和2.10%，2023年，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%。

同时，汽车行业绿色低碳发展已成共识，在政策和市场的双重作用下，我国新能源汽车近两年来高速发展。2022年新能源汽车产销分别完成705.80万辆和688.70万辆，分别增长96.90%和93.40%。2023年，新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%，市场占有率达到31.6%。新能源汽车逐步进入全面市场化拓展期，迎来新的发展和增长阶段。

(3) 说明业绩增长趋势是否可持续

近年来，国家相继出台了《汽车产业中长期发展规划》、《关于稳定和扩大汽

车消费若干措施的通知》、《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》等一系列产业政策和发展规划，为汽车饰件行业整体发展带来积极影响。

伴随着我国经济规模的发展，人民生活水平的提升，以及国家相关部门出台的各类鼓励消费的政策的支持下，中国汽车工业持续保持稳定增长态势。

根据已量产车型以及新定点车型预测情况，公司当前在手订单充足，能够为公司后续发展提供有力支撑。公司与比亚迪和吉利建立了长期稳定的合作关系，公司与现有客户的订单规模具有可持续性。近年来，公司已陆续开发蔚来汽车、零跑汽车、集度汽车等新的整车厂商客户，并大力拓展与大众汽车、小米汽车等客户的业务合作，且取得了积极进展，为公司的收入增长提供持续的动力。

综上所述，随着产业政策的推动，下游新能源汽车市场需求的增长，公司不断地提升公司综合实力和市场竞争力，公司的发展前景较好，业绩增长趋势具有可持续性。

二、结合产销政策、库存管理模式、产品交货周期，说明在经营业绩大幅增长的情况下，存货账面余额下降的合理性。

公司存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末			2022 年末		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	4,190.65	-	4,190.65	3,250.25	-	3,250.25
在产品	5,532.59	361.35	5,171.24	7,975.25	67.60	7,907.65
库存商品	6,514.56	483.38	6,031.18	6,722.97	1,190.32	5,532.65
发出商品	1,601.04	733.36	867.69	1,185.56	705.09	480.47
委托加工物资	133.05	-	133.05	-	-	-
合同履约成本	1,517.74	-	1,517.74	1,624.39	-	1,624.39
合计	19,489.63	1,578.08	17,911.54	20,758.42	1,963.02	18,795.40

2023 年末，公司存货账面余额同比下降 1,268.79 万元，主要为在产品账面余额下降 2,442.66 万元；另外随着产销规模的增加，公司备货原材料、发出商品

账面余额分别增加 940.40 万元、415.48 万元。

产销政策、库存管理模式方面，公司根据“以销定采、适度备货”的原则进行生产和库存管理。公司一般与整车厂商签订框架性供应合同，确定购销意向，后续根据客户发送的采购订单制定生产计划并组织生产；另外，为了保证生产的稳定性、及时性，公司储备一定安全库存量，以提高响应速度和效率，满足整车厂商的快速交付需求。公司产品的产销率总体维持在较高水平。

产品交货周期方面，公司不同产品的生产周期存在差异，但均一周内，其中内外饰件根据生产工艺的不同生产周期一般为 1-7 天，如需要表面处理的扰流板等塑料内外饰件和行李架等金属外饰件，生产周期一般为 7 天，其他塑料内外饰件的生产周期一般少于 7 天。另外，为缩小市场服务半径，实现对整车厂商及时、高效供货，公司快速扩张生产基地，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群成立了十余家子公司，遍布浙江温州、宁波杭州湾、宁波春晓、四川成都、湖南湘潭、江苏常州、陕西西安和宝鸡等地，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群，极大提高了对核心客户的响应效率。

综上，公司存货生产效率和存货周转率较高，在收入增长的情况下，存货余额整体变动较小。另外，2022 年末，由于疫情影响，公司生产短期内有所停滞，导致 2022 年末在产品数量较多，因此在 2023 年经营业绩大幅增长的情况下，存货账面余额下降具有合理性。

问题 4、关于预付款项

截至报告期末，你公司预付款项账面余额为 1,326.03 万元，较期初增长 616.68 万元，其中按预付对象归集的期末数前五名的预付款合计账面余额为 389.23 万元。

请你公司说明你公司预付款项的交易背景，预付金额、付款时点是否与合同约定相符，按预付对象归集的期末数前五名的预付款合计账面余额远低于预付款项总账面余额的合理性，你公司与相关交易对手方是否存在关联关系，是否存在潜在利益安排。

回复：

一、请你公司说明你公司预付款项的交易背景，预付金额、付款时点是否与合同约定相符

报告期末，公司按预付对象归集的主要预付款项情况如下：

单位：元

单位名称	期末数	占比 (%)	合同类型	合同内容	是否符合合同约定	不符原因
宝鸡市陆港物流有限公司	1,000,000.00	7.54	厂房租赁	宝鸡市高新技术开发区厂房	是	/
合肥永得利塑业有限公司	999,690.84	7.54	委外加工	注塑件	否	预支货款用于周转
西安威尔精密技术有限公司	767,617.58	5.79	模具开发	模具开发	是	/
陕西盛迈诺新材料科技有限公司	676,200.00	5.10	原辅料采购	塑料粒子	否	预支货款用于周转
苏州力崛汽车部件有限公司	448,800.00	3.38	模具开发	外饰模具开发	是	/
上海宏驿精密机械有限公司	442,400.00	3.34	检具开发	外饰板检具开发	是	/
宁波力劲塑机智造有限公司	421,344.00	3.18	购销合同	注塑机	是	/
国网汇通金财（北京）信息科技有限公司	370,000.00	2.79	购售电	用电	是	/
合肥市胜元威科技有限公司	342,454.73	2.58	厂房租赁	安徽省合肥市长丰县集镇工业园厂房	是	/
睢县希尔装饰有限公司	323,040.00	2.44	工程施工	装饰工程	是	/
宝鸡市明诚电力设备安装有限公司	300,000.00	2.26	建设承包	电力设备安装	是	/
温州市柯德模具加工厂	280,050.00	2.11	模具开发	模具开发	是	/
温州市双锋制冷科技有限公司	274,000.00	2.07	购销合同	工业冷风机	是	/
小计	6,645,597.15	50.12				

公司存在少量预付款项金额、付款时点与合同约定不符，主要是个别供应商资金周转紧张、预支部分货款，该种情形针对持续合作较好的供应商，经协商后给予货款支付方式上的适当支持，整体金额较小，对公司影响较小。

二、按预付对象归集的期末数前五名的预付款合计账面余额远低于预付款

项总账面余额的合理性

按对象归集的预付账款前五名占比较低的原因系公司业务规模大、子公司生产基地多，涉及各项经营活动的供应商和服务商较多，因此面临较多的小额预付账款需求，包括购销款、模具开发款、租赁款、维修款、服务款等。公司 2022 年末按对象归集的预付账款前五名占比为 35.63%，2023 年末占比为 29.35%，不存在较大差异。

因此，公司按对象归集的预付账款前五名占比较低具有合理性。

三、你公司与相关交易对手方是否存在关联关系，是否存在潜在利益安排

经核查公司预付账款交易对方，公司与其不存在关联关系，不存在潜在的利益安排。

乔路铭科技股份有限公司

2024年8月13日

