

关于对安徽安簧机械股份有限公司的 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挂牌公司管理一部：

安徽安簧股份有限公司（以下简称“公司”、“安簧股份”）于 2024 年 8 月 13 日收到贵部发出的《关于对安徽安簧机械股份有限公司的年报问询函（公司一部年报问询函【2024】第 323 号）》（以下简称《问询函》）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行认真分析、逐项落实，现就《问询函》内有关事项回复如下：

1、关于业绩增长与客户集中度

年报显示，你公司 2023 年实现营业收入 680,433,907.55 元，同比增长 43.88%，其中对前五大客户的销售收入为 545,986,042.75 元，占报告期内营业收入的 80.24%；2023 年归属于挂牌公司股东的净利润为 77,118,014.50 元，同比增长 147.01%，毛利率为 24.04%，同比增长 5.67 个百分点。

请你公司：

（1）说明报告期内客户采购情况变化（存量客户增量采购、新增客户采购）情况等，说明收入大幅增长的原因及合理性，并结合可比公司情况说明你公司报告期内营业收入、净利润大幅增长的合理性；

（2）分产品列示单位成本构成，结合原材料价格、成本归集方式、成本结转时点，说明毛利率增长的原因；

（3）结合销售模式说明销售集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险，客户集中度与同行业公司是否存在明显差异。

【公司回复】

一、说明报告期内客户采购情况变化（存量客户增量采购、新增客户采购）情况等，说明收入大幅增长的原因及合理性，并结合可比公司情况说明你公司

报告期内营业收入、净利润大幅增长的合理性

报告期内，客户采购变化情况（存量客户增量采购、新增客户采购）如下：

单位：万元

项目	2023年销售额	2022年销售额	增量金额	增量金额占比
存量客户	67,634.50	47,292.98	20,341.52	98.03%
新增客户	408.89	-	408.89	1.97%
合计	68,043.39	47,292.98	20,750.42	100.00%

公司2023年销售收入为68,043.39万元，较上期增加20,750.42万元，主要系存量客户销售增长所致，存量客户增量金额为20,341.52万元，增量金额占比为98.03%。其中前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户	产品类别	2023年销售金额	2022年销售金额	增量金额
辉门	锻件-活塞、机加工-活塞	21,135.08	14,117.20	7,017.89
陈序控制的企业	锻件-活塞	14,942.26	13,880.36	1,061.90
滨州渤海活塞有限公司	锻件-活塞、机加工-活塞	14,842.76	5,680.43	9,162.33
中内凯思汽车新动力系统有限公司	锻件-活塞	1,846.66	957.36	889.30
湖南江滨机器（集团）有限责任公司	锻件-活塞、机加工-活塞	1,831.84	627.39	1,204.45
合计		54,598.60	35,262.73	19,335.87

2023年，公司前五大客户销售收入为54,598.60万元，增量金额为19,335.87万元，增量金额占比为93.18%。

同行业可比公司营业收入、净利润变动情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年	2022年	变动比例
三联锻造	营业收入	123,564.75	104,978.27	17.71%
	净利润	12,543.10	9,490.08	32.17%
德隆股份	营业收入	14,994.25	19,431.18	-22.83%
	净利润	160.11	1,011.31	-84.17%
中德股份	营业收入	12,576.22	9,113.74	37.99%

	净利润	1,255.36	435.89	188.00%
安簧股份	营业收入	68,043.39	47,292.98	43.88%
	净利润	7,711.80	3,122.11	147.01%

注：同行业数据取自定期报告

2023 年市场回暖，需求增加，公司及同行业可比公司三联锻造、中德股份营业收入、净利润均实现了较大幅度的增长。德隆股份变动趋势不一致，经营业绩下滑，主要是其订单减少和计提资产减值所致。

综上所述，公司 2023 年营业收入、净利润大幅增长主要系市场回暖，客户需求增加所致，与同行业可比公司无重大差异。公司销售收入增长主要来自存量大客户，不存在依赖新增客户的情形，公司营业收入、净利润大幅增长具有合理性。

二、分产品列示单位成本构成，结合原材料价格、成本归集方式、成本结转时点，说明毛利率增长的原因

1、公司主要产品毛利及单位成本构成情况

2023 年，公司毛利率为 24.04%，较上期 18.37%增长 5.67 个百分点。公司毛利率增长较多，主要原因系：1) 2023 年，公司收入较上期增长 43.88%，增长较快，规模效应使得单位人工及单位制造费用均有所下降，同时原材料钢材采购单价较去年有所下降；2) 毛利率较高的机加工-活塞、锻件-活塞收入占比有所提高。具体情况如下：

公司主要产品的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2023 年		2022 年	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
锻件-活塞	24.40	74.74	17.93	73.82
锻件-转向节	15.69	4.03	8.54	5.96
机加工-活塞	43.06	10.02	51.63	6.74
机加工-转向节	22.07	10.67	21.16	12.57

由上表可知，公司 2023 年机加工-活塞、锻件-活塞主营业务收入占比合计为 84.76%，较上期上升 4.2 个百分点；锻件-活塞、机加工-转向节和锻件-转向节毛利率较上期均有所上升；机加工毛利率有所下降，主要系毛利较高的外销

客户 FEDERAL MOGUL, S. DE R.L. DE C.V.销售占比由 73.92%下降至 45.31%。

公司主要产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/只

项目		直接材料	直接人工	制造费用	运费	合计
2023 年	锻件-活塞	23.79	4.77	9.06	2.51	40.13
	锻件-转向节	41.67	8.40	18.21	3.52	71.80
	机加工-活塞	24.43	15.40	17.80	6.61	64.24
	机加工-转向节	47.18	23.81	33.68	1.46	106.12
2022 年	锻件-活塞	25.60	5.02	10.44	3.93	44.98
	锻件-转向节	46.56	9.22	20.37	3.59	79.73
	机加工-活塞	28.54	17.99	15.77	17.19	79.49
	机加工-转向节	50.93	26.34	37.99	1.82	117.07
变动	锻件-活塞	-1.81	-0.25	-1.38	-1.42	-4.85
	锻件-转向节	-4.89	-0.82	-2.16	-0.07	-7.93
	机加工-活塞	-4.12	-2.59	2.03	-10.57	-15.25
	机加工-转向节	-3.75	-2.54	-4.30	-0.37	-10.95

2023 年，公司主要原材料钢材采购价格较上期有所下降，活塞使用的钢材主要系 38MnVS6、42CrMo4 两种型号，两种钢材的加权平均出库单价较上期下降 4.92%；转向节使用的钢材主要系 40Cr，出库单价较上期下降 8.48%。原材料钢材采购单价下降，加之规模效应的影响，使得各类产品的单位材料、人工及制造费用较上期均有所下降。2023 年，机加工-活塞的单位运费下降较多，主要系运费较高的外销占比下降较多所致。

2、成本归集方式、成本结转时点

公司主要从事汽车发动机钢质活塞、汽车转向节等关键精密锻件的研发、生产和销售。公司各类产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，其核算方法和核算过程如下：

(1) 直接材料

报告期内，公司各类原材料以实际采购成本入库；根据领用的原材料数量，采用月末一次加权平均法核算当月领用的原材料成本。模具在各品种当月产成品中分配，其他原材料按当月完工入库产成品和月末在产品的约当产量进行生

产成本分配。

(2) 直接人工

每月根据各部门实际生产人员的工资、福利、社保、公积金等各项直接人工成本进行归集，归集后根据各品种标准工时进行分配。

(3) 制造费用

主要为厂房折旧、设备折旧、水电费、生产部管理人工工资等，公司根据生产车间设备的折旧、低值易耗品摊销等资料归集，以实际发生金额按各品种标准工时分配，计入生产成本中的制造费用明细科目。

(4) 结转成本

公司产品确认销售收入时结转销售产品成本，公司存货发出方法采用月末一次加权平均法，按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。

公司成本核算方法符合企业会计准则相关规定，报告期内成本核算方法保持一致性原则，成本核算合理。

综上所述，公司成本核算方法保持一致性原则，成本核算合理；公司 2023 年毛利率增长主要原因系产品结构发生变动，毛利率较高的机加工-活塞、锻件-活塞收入占比有所提高；同时钢材价格下降、规模效应提高使得各类产品的单位成本有所下降。

三、结合销售模式说明销售集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险，客户集中度与同行业公司是否存在明显差异

公司主要从事汽车发动机钢质活塞、汽车转向节等关键精密锻件的研发、生产和销售，主要采用直销模式销售产品，通常与主要直销客户签订销售框架协议，约定一定期间的供货价格或价格的确定方法及供货数量。

客户集中度高是公司所属汽车零部件及配件制造业的特点。由于汽车零部件具有定制性，且下游客户对产品性能和质量有严格要求，因此客户会对供应商进行严格筛选与考核。基于时间成本与机会成本的考虑，一旦公司进入该类客户的供应链体系，双方基本会保持较为稳定的合作关系，客户不会轻易更换合作良好的供应商。

2023 年度，公司前五大客户收入为 54,598.60 万元，占总收入的 80.24%，但不存在单一客户收入占比超过 50%的情形，公司不存在对单一客户的重大依赖。2023 年度，公司同行业可比公司三联锻造（001282）、中德股份（837441）、德隆股份（834072）前五大客户收入占比分别为 55.84%、96.69%、68.19%，客户集中度均较高，与公司不存在明显差异。

2、关于寄售模式与存货

年报显示，你公司披露的收入确认方式中存在寄售模式，2023 年年末存货为 144,005,908.18 元，其中发出商品为 14,469,253.67 元，同比增加 102.53%。

请你公司：

(1) 说明发出商品的形成原因及本期末大幅增加的合理性；

(2) 说明寄售模式下主要客户的名称、销售产品、金额等具体情况，并说明寄售模式下你公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况；

(3) 说明寄售模式下存货仓储分布情况、存货相关会计处理的合规性，存货盘点的具体方法以及是否进行实地盘点，相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货；寄售库内产品是否为针对特定客户定制化制造，是否存在产品技术、工艺特征不再满足客户需求而被客户退回的风险，如存在，请说明退回产品能否用于二次销售，相关存货减值计提是否充分。

【公司回复】

一、说明发出商品的形成原因及本期末大幅增加的合理性

1、发出商品形成的原因

公司发出商品的形成主要与客户结算模式相关，期末发出商品按照结算模式可以分为寄售模式下发出商品和非寄售模式下发出商品。

寄售模式下，公司根据客户订单将货物发往至外库，客户根据生产情况领用公司产品，按照实际上线领用量定期与公司进行结算，公司按照是否需单独支付仓储费对已发货至外库的货物区分核算，对于单独支付仓储费的外库，已发出未结算的商品在库存商品进行列报；对于不单独支付仓储费的外库，已发出未结算的商品在发出商品进行列报。

非寄售模式下，客户下达订单后，公司根据订单将货物从公司仓库发出，在货物未经客户签收确认或未获取客户确认通知前按照发出商品核算。

2、期末余额大幅增加的原因

2023年末，公司发出商品年末价值1,596.91万元，同比增加80.79%。2023年末发出商品大幅增加的原因主要系①国外客户FEDERAL MOGUL POWERTRAIN OTOMOTIV A.S.因运输周期长，期末在途商品余额较上年增加356.55万元，占期末发出商品增加总额52.46%；②存在部分非寄售客户，公司于2023年末发出的货物客户在次年予以验收结算，导致年末发出商品余额增加；③存在部分寄售客户，由于2023年度公司销量增加，对应分类至发出商品核算的寄售存货有所增加。

二、说明寄售模式下主要客户的名称、销售产品、金额等具体情况，并说明寄售模式下你公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况

1、公司寄售模式下主要客户名称、销售产品及金额信息如下：

单位：万元、%

客户名称	主要产品	金额	寄售收入占比
FEDERAL MOGUL, S. DE R.L. DE C.V.	锻件-活塞、机加工-活塞	9,036.10	31.02
辉门东西（青岛）活塞有限公司	锻件-活塞	4,452.95	15.29
十堰天纳克发动机零部件有限公司	锻件-活塞、机加工-活塞	4,127.51	14.17
Federal-Mogul Gorzyce Sp. z o.o.	锻件-活塞	2,875.93	9.87
扬州江淮轻型汽车有限公司	机加工-转向节	1,763.95	6.05
合计		22,256.44	76.40

注：十堰天纳克发动机零部件有限公司曾用名：东风辉门（十堰）发动机零部件有限公司

寄售模式下，公司主要客户系长期合作的汽车零部件一级、二级供应商，采取寄售模式系为较好满足客户备货周期及产品交付及时性要求。

2、寄售模式下你公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据

在寄售模式下，公司产品被客户领用并经客户出具确认通知后，才符合收入确认条件，因此收入确认的外部依据为客户确认通知。寄售模式下，公司与主要客户定期对账，按月结算，相关约定具体如下：

客户名称	对账频次	对账时点	对账期间
Federal-Mogul S. de R.L. de C.V.	每月对账	月末	每月月初-月底
辉门东西（青岛）活塞有限公司	每月对账	月末	上月 21-本月 20 日
十堰天纳克发动机零部件有限公司	每月对账	每月 21 号	上月 21 日-本月 20 日
Federal-Mogul Gorzyce Sp.z o.o.	每月对账	月末	每月月初-月底
扬州江淮轻型汽车有限公司	每月对账	每月 25 日	上月 21 日-本月 20 日

如上表所示，公司与寄售模式下的客户主要通过每月对账的方式确认寄售仓领用情况，对账区间根据不同客户交易习惯和实操便利性存在一定差异。

寄售模式在汽车零部件行业较为普遍，且寄售模式收入确认时点、依据与公司无明显差异，具体情况如下：

单位名称	主要产品	寄售模式下的收入确认政策
三联锻造	轮毂轴承类、高压共轨类、轴类等	公司将产品运抵寄售仓，客户按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的客户确认通知，确认销售收入
德隆股份	轮毂锻件、钢质和铝质铰链、连接拉杆等	商品已发出，在收到客户领用清单时，确认收入
中德股份	汽车动力传动系统关键部件内球笼精锻及其它精密锻件零部件	客户收到货后进行预检，待客户后期验收合格、双方对账无误后，确认收入
本公司	活塞、转向节	本公司将产品运抵寄售仓，客户按需从寄售仓领用，本公司依据客户确认通知确认销售收入。

综上，寄售模式下公司依据客户生产领用确认通知确认销售收入符合公司实际业务流程，符合收入确认的一般原则，与同行业收入确认原则一致。

3、相关内控措施及执行情况

公司外库日常管理由销售部负责对接，外库管理方定期将存货出、入库及实时库存信息反馈至公司销售部。销售部与外库管理方定期核对库存情况，并定期盘点，确保账实相符；财务部每季度对外库盘点结果进行稽查，若存在差异及时查明原因并进行处理，核对记录装订成册。

外库管理方与公司客户直接办理商品的领用，双方现场办理产品交接并进行准确记录。客户实际领用后，定期出具确认单，公司根据双方确认的数量及约定的单价进行结算。

综上，公司建立了较完善的外库管理制度及客户对账制度，相关的制度健全且有效执行。

三、说明寄售模式下存货仓储分布情况、存货相关会计处理的合规性，存货盘点的具体方法以及是否进行实地盘点，相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货；寄售库内产品是否为针对特定客户定制化制造，是否存在产品技术、工艺特征不再满足客户需求而被客户退回的风险，如存在，请说明退回产品能否用于二次销售，相关存货减值计提是否充分

1、公司寄售模式下存货仓储主要分布及盘点情况

公司寄售模式下存货仓储主要分布及盘点情况如下：

单位：万元

寄售仓库名称	所在地点	期末结存金额	期末列报	期末是否盘点
辉门墨西哥现场库	墨西哥	3,219.20	库存商品	是
辉门波兰现场库	波兰	621.20	库存商品	是
十堰天纳克发动机零部件有限公司现场库	湖北十堰	605.97	库存商品	是
辉门东西（青岛）活塞有限公司现场库	山东青岛	503.34	库存商品	是
宁波汇众汽车车桥制造有限公司现场库	浙江宁波	218.53	库存商品	是

根据重要性原则，2023 年末公司针对金额较大的寄售仓库存货均进行盘点，核实期末存货的准确性。

2、寄售模式下存货盘点的具体方法

公司对寄售模式下的存货管理建立健全了相关内控制度，具体为销售部与寄售库管理方定期核对库存情况，并定期盘点，确保账实相符；财务部每季度对寄售库盘点结果进行稽查，若存在差异及时查明原因并进行处理，核对记录并装订成册。公司每年针对寄售仓库内存货组织一次全面盘点，以保证结存寄售商品的真实性、完整性和准确性。

3、存货相关会计处理的合规性

公司下游客户主要系长期合作的汽车零部件一级、二级供应商，为满足客户“零库存”库存管理模式的需要，公司对大多数客户以寄售模式结算，即公

公司将产品发往客户自有仓库或其指定的第三方物流仓库，客户生产时对公司产品进行领用，客户领用后向公司发出确认通知，公司在收到客户对品种、规格、数量的领用信息后，确认销售收入。

寄售模式下，公司根据客户订单将货物发往至外库，客户根据生产情况领用公司产品，并按照实际上线领用量定期与公司进行结算。公司按照是否需单独支付仓储费对已发货至外库的货物区分核算，对于单独支付仓储费的外库，已发出未结算的商品在库存商品进行列报；对于不单独支付仓储费的外库，已发出未结算的商品在发出商品进行列报。产品在客户生产领用前，其所有权归属于公司，客户领用后才取得该商品控制权，在此之前灭失和毁损风险由公司承担。因此客户实际领用产品后，产品的控制权发生转移，公司取得向客户收取产品价款的权利。

公司对发出但未满足收入确认条件的寄售仓存货按照前述标准分别在发出商品和库存商品中核算,当针对相关存货获取客户领用产品的确认通知时，取得收款权利并确认销售收入时，并结转存货至营业成本，满足企业会计准则的要求。

4、相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货

寄售模式下，存货的库龄及减值计提情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	库龄 1 年以内	库龄 1 年以上
寄售仓库存余额（含寄售模式下库存商品及发出商品）	5,753.31	4,676.91	1,076.40
已计提跌价准备	406.05	42.63	363.41

2023 年末，寄售仓存货中库龄在 1 年以内的存货占比为 81.29%，公司库龄一年以上的存货余额主要系海外寄售库存货。

公司在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

寄售模式下，公司首先对存货是否存在跌价进行个别认定，如不存在个别认定情况的，根据存货预计售价减去至结算时预计将要发生的成本、将销售费用和税金占收入的比例乘以结存存货未来售价，除以结存数量得到单位销售费用和税金的金额确定可变现净值，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。

综上，公司的寄售仓主要分布在客户的各地厂区，相关存货会计处理符合企业会计准则的规定，公司对寄售存货制定了严格的管理措施，相关存货库龄基本在一年以内，存货跌价准备计提充分。

5、寄售库内产品是否为针对特定客户定制化制造，是否存在产品技术、工艺特征不再满足客户需求而被客户退回的风险，如存在，请说明退回产品能否用于二次销售，相关存货减值计提是否充分

寄售模式下，寄售库内的产品均为应下游客户需求进行定制的产品，在产品结构设计、性能应用等方面均具有定制化属性。根据公司与客户的约定，寄售库内的产品在正式上线领用前，所有权归公司所有，如果寄售仓内的产品质量不满足客户要求，客户有退货、换货或偏差接受而对该批次产品进行降价处理等权利。最近三年，公司各期末发出商品库龄基本在 1 年以内，发出商品周转情况良好，公司因产品技术、工艺特征不再满足客户需求而被客户退回的风险较低。

当公司产品因质量瑕疵发生退回，如果相关瑕疵可以通过返工解决，则一般可以通过重新加工与下一批次产品共同入库，在同一客户针对该等产品再次形成采购需求，形成二次销售；如果相关瑕疵无法通过返工解决，则无法用于二次销售。公司对于无法二次销售的报废品均转入不良品库或直接进行报废处理，公司针对不良品库的存货均单项计提跌价准备，故相关存货减值计提充分。

3、关于应收账款

年报显示，你公司 2021 至 2023 年应收账款为 106,262,114.75 元、110,135,073.89 元、167,252,085.63 元，近三年应收账款逐年上升。请你公司列示主要客户名称、信用政策、应收账款余额和截至目前的收回情况，说明公司的赊销政策与同行业可比公司是否一致，是否存在赊销比重过高的风险，是否存在放宽赊销政策刺激收入的情形，对应的收入确认是否审慎。

【公司回复】

公司主要客户名称、信用政策、应收账款余额和期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额的比例(%)	信用政策	期后回款金额	期后回款比例
滨州渤海活塞有限公司	3,658.08	20.66	开票结算后，2 个月信用期,银行转账	10,397.32	100.00%
上海捷程机电有限公司	3,064.24	17.31	开票结算后，4 个月信用期,银行转账	6,369.45	100.00%
十堰天纳克发动机零部件有限公司	2,566.22	14.5	开票结算后，4 个月信用期,银行承兑	3,437.63	100.00%
辉门东西（青岛）活塞有限公司	2,390.21	13.5	开票结算后，4 个月信用期,银行承兑	3,279.45	100.00%
FEDERAL MOGUL, S. DE R.L. DE C.V.	1,454.78	8.22	对账结算后，32 天信用期,银行转账	4,692.47	100.00%
合计	13,133.53	74.19		28,176.31	

注 1：期后回款金额截止日为 2024 年 7 月 31 日；

注 2：因持续合作，主要客户的期后回款金额大于 2023 年末应收账款余额

2023 年末，公司应收账款余额为 17,703.54 万元，其中应收账款前五大余额合计 13,133.53 万元。截止 2024 年 7 月 31 日，应收账款前五大均已回款，公司主要客户回款比例较高，回款较好。

2021 年-2023 年，公司应收账款期末余额分别为 11,086.92 万元、11,698.07 万元和 17,703.54 万元，金额较大，但与公司收入规模相匹配。各期末，公司应收账款与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
应收账款余额	17,703.54	11,698.07	11,086.92

营业收入	68,043.39	47,292.98	53,220.38
应收账款周转率（次）	4.63	4.15	4.25
应收账款余额/营业收入比例	26.02%	24.74%	20.83%

2023 年，公司应收账款周转率（次）、应收账款期末余额占营业收入比例与可比公司对比情况如下：

公司名称	应收账款周转率（次）	应收账款余额/营业收入比例
三联锻造	3.61	32.12%
德隆股份	3.43	25.11%
中德股份	3.56	33.22%
平均值	3.53	30.15%
安簧股份	4.63	26.02%

注：同行业数据取自定期报告

2021 年-2023 年，公司应收账款周转率（次）分别为 4.25、4.15 和 4.63，应收账款期末余额占营业收入比例分别为 20.83%、24.74%和 26.02%，总体波动较小。公司与同行业可比公司相比，应收账款周转率（次）相对较高，应收账款期末余额占营业收入比例相对较低，说明公司客户账期相对较短，回款速度相对较快。

各期末，公司应收账款账龄在 1 年以内的款项比例在 99.00%左右，公司应收账款账龄结构一直保持在较为健康的水平。公司应收账款余额处于正常水平，应收账款增加主要系收入规模扩大所致，与经营情况相匹配，符合公司的实际经营情况。报告期内，公司主要客户的信用政策未发生变动，公司的赊销政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，不存在赊销比重过高的风险，不存在放宽赊销政策刺激收入的情形，对应的收入确认谨慎。

4、关于期间费用

年报显示，你公司 2023 年发生研发费用 33,350,891.93 元，较上期增长 59.36%，主要系本期公司营业收入增长，加大研发投入所致。其中职工薪酬 11,922,121.57 元，去年同期为 6,787,577.25 元；

你公司 2023 年发生管理费用 26,712,026.24 元，较上期增长 37.24%，其中管理费用-其他为 3,834,970.13 元，职工薪酬为 14,412,364.16 元，去年同期为 10,933,186.86，管理人员期初为 56 人，期末为 60 人。

请你公司：

(1) 结合各类员工人数的变动情况、薪酬体系、业绩的变动等情况，说明管理费用、研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性；

(2) 结合研发项目的进展及成果转化情况，研发人员划分标准及其合理性等，说明研发费用增长的具体原因，费用归集是否准确；

(3) 说明管理费用中其他的具体内容、支付对象，说明相关费用发生是否具有商业实质。

【公司回复】

一、结合各类员工人数的变动情况、薪酬体系、业绩的变动等情况，说明管理费用、研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性

2023年，公司管理人员由期初为56人增加至期末60人，研发人员由期初31人增加至期末35人，公司管理人员、研发人员均有所增加。公司员工薪酬由基本岗位薪资和奖金两个部分组成，薪酬制度未发生变化。公司2023年实现营业收入68,043.39亿元，同比增长43.88%，归属于挂牌公司股东的净利润为7,711.80元，同比增长147.01%，公司经营业绩大幅增长。

2023年，管理费用中职工薪酬增长主要系公司经营业绩大幅增长，管理人员绩效奖金增加所致。公司研发项目由专职研发人员牵头，研发费用中职工薪酬增长主要系公司加大研发投入，兼职研发人员工资费用增加所致，公司管理费用、研发费用中职工薪酬变动具有合理性。

二、结合研发项目的进展及成果转化情况，研发人员划分标准及其合理性等，说明研发费用增长的具体原因，费用归集是否准确

截至 2023 年底，公司 2023 年、2022 年研发项目项目具体情况如下：

研发项目	2023 年	2022 年	是否 完结	主要成果
活塞裙闭式锻造工艺开发与应用	806.37	756.73	否	对研发过程形成的活塞裙闭式锻造工艺和模具设计进行了归纳总结，形成企业内部的设计规范和多项核心技术，并获得专利，如《一种适用于钢质活塞自动化闭式锻造的顶出装置》等；参与制定团体标准《绿色设计产品评价技术规范 活塞》（T/CICEIA/CAMS 49-2022）、制订行业标准《内燃机 大缸径钢顶组合活塞》（JB/T 14796-2023）
高寿命钢质活塞锻模研发及推广应用	562.83	-	否	进行了模具材料和热处理工艺的改进，完成了改锻模具材料的生产验证；获实用新型专利《一种钢质活塞闭式锻造组合模具》，发明专利《薄壁筒形件半闭式成开模具、成形系统及成形方法》等
锻钢活塞生产单元自动化及在线检测技术应用研究	513.15	333.12	否	研发过程形成多项核心技术并已获得专利，如《一种锻钢活塞自动打标识别防错装置》等
高精度模具加工和检测技术开发与应用	396.62	-	否	完善了活塞闭式、半闭式锻造组合模具加工技术，并设计制作了专用工装；申请发明专利《薄壁筒形件半闭式成形模具、成形系统及成形方法》等
铝合金产品机加工工艺研究	301.73	-	是	获发明专利《一种钢质活塞裙销孔加工夹具》和申请发明专利《一种锻钢活塞裙成形方法及其成形模具》等
新能源汽车铝合金零部件成型技术研究	226.66	-	否	研发成果 EP40 转向节申报 2022 年度省级新产品；多项发明专利、实用新型专利申报进入实审阶段；本项目列入安徽省 2023 年重点研发攻关计划
新能源汽车轻量化精密锻件成形技术应用研究	164.46	-	是	对新能源汽车轻量化精密锻件，如转向节、控制臂、涡旋盘等产品的产品结构分析、锻造、模具设计、热处理及周边技术工艺进行了预研设计开发
乘用车转向节集成式加工工艺研发	159.39	-	是	改进夹具设计过程，研究一种提高转向节加工稳定性及效率的办法；获发明专利《汽车转向节倒锥孔加工方法及其加工夹具》等
锻钢活塞加工夹具模块化设计	138.49	-	是	获发明专利《一种钢质活塞裙销孔加工夹具》，申请发明专利《一种锻钢活塞裙成形方法及其成形模具》等
企业数字化技术开发与应用	65.39	32.34	是	按数字化车间建设方向，进行数字化项目前期技术方案考察、对接及设计；与数字化平台服务商安庆移动公司签订合作协议，完

				成 5G 网络布局, 启动 LVD 活塞自动化生产线 MES 系统开发等
钢质活塞锻模寿命倍增技术攻关		274.40	是	根据研究成果, 形成设计规范和核心技术, 申报相关专利, 如《锻造模具之离子氮化/高熵合金涂层渗镀复合强化技术》《一种热锻模具钢及其制备方法, 活塞锻造成型模具及其制备方法》等
转向节锻件节材及轻量化工艺研究		263.59	是	根据研究成果, 形成设计规范和核心技术, 申报并获得相关专利, 如《一种汽车锻钢转向节的切边脱料模具》《一种长杆类转向节高效检具》等
新能源汽车铝合金铸锻件机加工工艺研究		187.31	是	根据研究成果, 参与制订发布国家标准《铸造机械通用技术规范》(GB/T25711-2023)《铸造机械熔模和消失模铸造设备安全技术规范》(GB/T43319-2023)等
新能源汽车铝合金涡旋盘精密成形锻造技术开发		111.82	是	研发过程形成多项核心技术, 并获得相关专利, 如《一种新能源汽车铝合金涡旋盘成形脱模设备》《一种新能源汽车铝合金涡旋盘控温锻造模具》等, 涡盘锻件样品提交马勒公司检验。
高端皮卡汽车转向节加工工艺研究		75.92	是	根据研究成果, 申请发明专利《汽车转向节倒锥孔加工方法及其加工夹具》, 实用新型专利《一种转向节加工中心高效夹具》《一种长杆类转向节高效检具》等; P201 转向节荣获 2022 年安徽工业精品称号
锻钢活塞预加工工艺优化		57.64	是	合作研发的 129000 分体式活塞项目获得 2022 年度省级新产品荣誉称号, 获得发明专利《一种锻造活塞四工位钻孔夹具及加工方法》《一种钢质活塞裙销孔加工夹具》等
合计	3,335.09	2,092.86	-	-

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》，“研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等”“对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员”。报告期内，公司将直接参与研发项目的人员中研发活动工时占比高于 50%的人员认定为研发人员。

2023 年，公司发生研发费用 3,335.09 元，较上期增加 1,242.23 万元，主要系本期公司加大研发投入，职工薪酬增加 513.45 万元，物料消耗增加 390.22 万元所致。报告期内，研发人员薪酬由技术研发中心分项目对研发人员研发工时按月进行考核记录，汇总至财务部门，财务部根据实际从事的研发项目将对应

研发人员薪酬归集进入对应项目的研发支出，确保研发人员薪酬归集的准确性。在材料投入方面，研发部门根据研发计划，填写领料单，经审核后，从仓库领料并将对应物料转入研发部门使用。在动力及燃料、折旧方面，公司按照研发部门实际动力消耗计入研发费用，按照研发活动中使用的固定资产折旧计入研发费用。

2023 年，公司根据研发制度的相关规定及研发项目进展情况，据实列支研发费用，研发投入归集准确。

三、说明管理费用中其他的具体内容、支付对象，说明相关费用发生是否具有商业实质

公司 2023 年管理费用-其他为 383.50 万元，主要包括新三板挂牌券商、审计、律师等中介机构服务费 309.26 万元、保安费 22.70 万元、保险费 9.11 万元、其他费用 42.43 万元。2023 年管理费用其他较 2022 年增加 288.70 万元，主要系中介机构服务费增加较多，相关费用发生具有商业实质。

安徽安箭机械股份有限公司

