

苏州天浩汽车科技股份有限公司

关于半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

苏州天浩汽车科技股份有限公司(以下简称“天浩科技”、“公司”)已收悉股转系统挂牌公司管理一部下发的《关于对苏州天浩汽车科技股份有限公司的半年报问询函》(公司一部半年报问询函【2024】第068号)。公司接到问询函后组织相关部门和人员进行认真研究及核实，现就相关问题答复如下：

问题1、关于经营业绩大幅下滑

报告期内，你公司实现营业收入6,551.48万元，较上年同期下滑46.72%，其中向境内销售实现收入3,653.88万元，上年同期仅36.24万元，向境外销售实现收入2,877.39万元，较上年同期下滑76.53%。报告期内，你公司实现归属于挂牌公司股东的净利润为471.12万元，较上年同期下滑88.37%。报告期内，你公司毛利率为29.43%，较上年同期下降17.68个百分点。2023年，你公司实现营业收入、归属于挂牌公司股东的净利润分别较上年同期增长64.28%、107.81%，毛利率较上年同期增长4.12个百分点。根据2023年年报披露，你公司第一大客户为伊朗SAIPA集团，2023年对其销售实现收入23,794万元，占营业收入的96.75%；2023年境内收入大幅增长主要系公司部分产品向SAIPA集团在国内的子公司进行销售所致。

截至报告期末，你公司应收账款账面余额为5,059.94万元，其中账龄在2-3年的应收账款账面余额为1,350.44万元，较期初增长1,157.62万元。

请你公司：

一、结合报告期内下游市场需求变动、行业景气度、市场竞争等因素，说明在2023年经营业绩大幅增长的情况下，2024年经营业绩呈现逆转走势的原因；结合你公司主要产品在下游产品中的成本占比、产品技术含量、可替代程度、行业技术壁垒及资金壁垒，说明你公司是否与SAIPA集团保持稳定合作，是否对单一大客户存在严重依赖，结合期后新签订单、执行订单情况，说明业绩大幅下滑趋势是否仍在持续

【公司回复】

（一）结合报告期内下游市场需求变动、行业景气度、市场竞争等因素，说明在2023年经营业绩大幅增长的情况下，2024年经营业绩呈现逆转走势的原因

天浩科技所处行业为汽车电子行业，归属于汽车零部件及配件制造范畴，主要从事汽车车身控制模块（BCM）和发动机管理系统（EMS）的研发、生产和销售。在2024年1-6月实现营业收入6,551.48万元，较上年同期下滑46.72%，其中向境内销售实现收入3,653.88万元，上年同期36.24万元；向境外销售实现收入2,877.39万元，较上年同期下滑76.53%。国内销售收入的增长主要是为解决伊朗客户付款难的问题，公司部分产品向赛帕集团在国内的子公司进行销售。公司现有客户主体仍是伊朗地区。

市场需求变动、行业景气度和市场竞争等因素综合导致公司2024年经营业绩出现较大幅度下降，具体情况如下：

1、市场需求变动

由于伊朗常年受到制裁，伊朗的汽车制造业有较大波动性，零部

件配套不足导致客户的生产计划不能按时实施，间接导致公司所供应的产品出现需求下滑甚至暂停的情况，如公司产品X200系统，客户方面由于变速箱供应量不足，整车生产基本处于停滞状态，导致公司所供X200系统销售基本停滞；同时，由于伊朗客户推出新的车型，公司相关配套的新项目产品尚处于研发阶段，还未能实现量产，暂无法供应。

2、行业景气程度和市场竞争

近年来，国内汽车零部件市场竞争较为激烈，同行业公司纷纷选择开辟国际市场。伊朗汽车零部件市场由于我国供应商的进入，其竞争日趋激烈。国内同行业其他供应商通常采用价格竞争策略，通过大幅降低产品价格获取市场份额。而2024年伊朗配套车厂的产能，由于伊朗政府的限电政策导致大幅下滑，进而对上游汽车零配件的需求下降，伊朗汽车行业整体呈现下降趋势。

公司量产项目产品方案于2020年前后制定，产品主要采用国际品牌芯片，2021年到2023年，由于国际芯片供应危机，公司被动提高产品销售价格，公司主要整机厂客户就同一产品采购通常会选择不低于三家供应商。天浩该项目启动时间为2017年，当时芯片危机没有显现，且国内相关芯片不是特别成熟；国内竞争对手启动项目时间基本是2022年2023年，经过芯片危机的洗礼，国内出现可以替代的芯片方案，且价格有很大的优势，国内供方为了避免芯片供应危机，且为了进行价格竞争，所以偏向于用国产芯片。国内其他供应商在2022-2023年的新产品方案中主要采用了国内芯片设计，具备较大的成本优势和价格优势，导致公司获取的份额下滑。

一个BCM的OEM方案，研发和验证时间一般情况下至少三年左右的时间。公司2023年供应的产品从2017年开始立项，当时采用的方案全

部是国外知名品牌的芯片，部分核心芯片，目前国内仍无完全替代的产品，在公司批量供货的同时，竞争对手采用了不同设计方案，融合了国内和国外的芯片，方案相比公司产品更精简，价格也更具竞争优势。伊朗SAIPA汽车一个重要车型系列（X200对应的车型），因其他重要零部件供应不足，无法按照改车型设计方案继续进行量产，且成本高起，已超过其设定的市场售价，导致该款车型已暂时停产，公司该类BCM产品无法实现持续销售。

（二）结合你公司主要产品在下游产品中的成本占比、产品技术含量、可替代程度、行业技术壁垒及资金壁垒，说明你公司是否与SAIPA集团保持稳定合作，是否对单一大客户存在严重依赖，结合期后新签订单、执行订单情况，说明业绩大幅下滑趋势是否仍在持续

1、公司主要产品在下游行业的用途及在下游产品成本中的占比

公司报告期内主要业务为发动机管理系统（EMS）及车身控制系统（BCM）的研发、生产和销售，产品应用领域是整车制造。公司主要作为整车制造企业的一级配套商直接向其配套供货，销售方式以直销为主。依据行业惯例，公司产品需要通过整车制造商的合格供应商体系认证。目前，公司主要产品EMS和BCM在下游产品的成本占比大致为1%。

2、产品技术含量、可替代程度、行业技术壁垒和资金壁垒

公司产品属于定制化产品，技术及工艺的难点主要在于全系统的稳定性、安全可靠性以及各个独立模块的通讯协议和CAN/LIN报文定义、无线RF加密发送和接收解密。公司的主要优势在于公司是主导并且推动了SAIPA车厂采用了车身控制模块BCM（过去SAIPA的车型没有采用BCM），给车身控制系统定义了各个部件的通讯接口和通讯协议以及CAN/LIN报文，定义了汽车钥匙的通讯协议和加密和解密算法，由于通

讯协议，CAN/LIN报文，汽车钥匙通讯协议和加解密算法的技术存在保密不公开的原则，故不易被竞争者替代。

汽车电子行业需要具备先进的设计能力，如电子硬件设计、机械结构设计技术、RF射频收发技术以及嵌入式多任务实时处理相关的嵌入式编程、UDS诊断升级、Bootloader更新软件能力等。相关专业技术人才和技术研发需要长期储备和积累，短期内难以突破，因此，具备较高的行业技术壁垒。同时，基于汽车行业特性，汽车零配件供应商认定需要严格的过程、粘性较高，进入整机厂合格供应商体系需要具备稳定的量产与及时供货的能力，需要大量的研发资金和经营资金投入，因此，具有一定的资金壁垒。

3、公司同SAIPA集团的合作情况及期后业绩情况

伊朗汽车零部件市场竞争日趋激烈，同时，SAIPA集团受到伊朗国内环境、国际环境、自身开发力度、汽车产销计划、汽车型号、零部件产品需求等因素的影响，公司对SAIPA集团的订单以及销售业务存在较大波动风险。

2024年下半年，公司没有SP100和X200新签订单，所有出货均为执行前期获取的订单。鉴于以上原因及订单情况，预计公司业绩大幅下滑趋势仍将持续。为了增加公司业务，公司通过开拓客户、开发产品等方式降低客户集中度，主要包括三个方向：

（1）老客户的新项目：公司于2024年和客户启动了几个新项目的开发，例如：胎压监测传感器项目、转向角传感器项目、倒车雷达项目、电子油门踏板项目、电子节气门项目。这些项目有望在2025年形成新的销售；

（2）新客户新项目：公司的客户较为单一，不利于公司稳定经营，

为解决此问题，公司于2023年开始接触伊朗新的整机厂客户，2024年同新客户开发了新的胎压检测传感器项目，目前尚未进入量产阶段，2025年，公司将继续加大新项目开发力度；

(3) 新市场新业务：1) 公司积极布局伊朗售后市场，基于公司在伊朗市场的市场声誉和经营经验，预计2025年伊朗售后市场可实现部分销售；2) 公司于2024年开始逐步开拓欧美汽车零部件售后市场业务，进行业务储备；3) 公司于2024年下半年启动了尼日利亚天然气改装车项目，预计在2025年可以实现一定突破。

二、结合主要原材料价格变动、产品单价变动、汇率影响等，说明报告期内毛利率大幅下滑的原因

【公司回复】

报告期内，公司销售主要产品的主要原材料价格波动情况如下：

单位：元

原材料名称	原材料类别	项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动率
SP100IBCM	车身控制系统芯片	采购额	8,773,081.20	27,205,971.12	-67.75%
		采购数量	12,890.00	37,580.00	-65.70%
		平均采购单价	680.61	723.95	-5.99%
X200BCMPCBA	车身控制系统芯片	采购额	0.00	23,019,357.33	-
		采购数量	0.00	31,100.00	-
		平均采购单价	0.00	740.17	-
传感器		采购额	923,522.00	7,725,167.28	-88.05%
		采购数量	56,900.00	443,060.00	-87.16%
		平均采购单价	16.23	17.44	-6.91%
防盗器		采购额	2,192,930.33	555,181.95	294.99%
		采购数量	130,263.00	40,000.00	225.66%
		平均采购单价	16.83	13.88	21.29%
喷油器		采购额	16,012,389.97	1,516,813.60	955.66%
		采购数量	670,000.00	60,000.00	1016.67

				%
	平均采购单价	23.90	25.28	-5.46%

报告期内公司销售SAIPA集团主要产品单价及毛利率波动情况

如下：

单位：元

产品名称	项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动率
BCM 车身 控制器系 统- SP100	销售数量（单 位：套）	15,000.00	26,000.00	-42.31%
	销售额	23,242,858.41	50,473,420.00	-53.95%
	成本	13,562,066.54	25,639,919.60	-47.11%
	平均销售单价	1,549.52	1,941.29	-20.18%
	销售占比	35.48%	41.05%	-5.57%
	毛利率	41.65%	49.20%	下降7.55个百分点
BCM 车身 控制器系 统- X200	销售数量（单 位：套）	0.00	24,000.00	-100.00%
	销售额	0.00	55,447,632.00	-100.00%
	成本	0.00	26,426,655.05	-100.00%
	平均销售单价	0.00	2,310.32	-100.00%
	销售占比	0.00%	45.10%	-45.10%
	毛利率	0.00	52.34%	-100.00%
传 感 器	销售数量（单 位：套）	452,700.00	389,958.00	16.09%
	销售额	9,614,382.00	7,731,433.15	24.35%
	成本	7,773,006.22	6,592,588.69	17.91%
	平均销售单价	21.24	19.83	7.12%
	毛利率	19.15%	14.73%	提高4.42个百分点
	销售占比	14.68%	6.29%	8.39%
防 盗 器	销售数量（单 位：套）	335,000.00	140,000.00	139.29%
	销售额	9,798,000.00	3,315,000.00	195.57%
	成本	6,576,645.71	2,287,996.00	187.44%
	平均销售单价	29.25	23.68	23.52%
	毛利率	32.88%	30.98%	提高1.90个百分点
	销售占比	14.96%	2.70%	12.26%
喷油	销售数量（单	530,000.00	60,000.00	783.33%

器	位：套)			
	销售额	16,116,766.02	1,920,000.00	739.41%
	成本	14,122,424.10	1,792,055.26	688.06%
	平均销售单价	30.41	32.00	-4.97%
	销售占比	24.60%	1.56%	23.04%
	毛利率	12.37%	6.66%	提高5.71个百分点

从上表可知，报告期内公司毛利率大幅下降主要有两个方面的原因，其一，产品结构变化。2023年上半年，公司主要以高毛利BCM产品销售为主，2024年，由于伊朗市场整体需求产生较大变化，BCM车身控制器出口订单量严重下滑，低毛利产品喷油器销售比例大幅提升，喷油器销售毛利率仅为12.37%，拉低了公司2024年上半年整体毛利率水平；其二，BCM产品毛利率下滑。2024年上半年，BCM车身控制器系统迫于市场竞争压力，公司在2023年的单价基础上为客户提供了较大的优惠，销售毛利从49.20%降到了41.65%。2024年使用人民币结算无汇率影响。

三、说明你公司与SAIPA集团境内子公司开展业务合作的具体时间，向境内子公司销售产品的类型、具体型号、用途、定价、单位成本、结算方式等是否与境外销售存在明显差异

【公司回复】

天浩科技和SAIPA集团在中国子公司开展业务的时间为2023年9月份，主要原因是解决伊朗付款难的问题。销售产品的类型主要是公司生产的X200CVTBCM和SP100IBCM系统，以及部分喷油器（型号：M13IC13250LS）订单，规格型号和直接供给伊朗的型号是一致的，故在单位成本上，与提供给伊朗的货品上一致。喷油器是汽车发动机的重要零部件，其功能就是将燃油以雾化的方式喷近汽缸燃烧的核心部件。和SAIPA子公司的定价是在FOB报价的基础上增加

了13个税点。结算方式由收外汇变成了境内人民币结算。

四、说明报告期内账龄在2-3年的应收账款账面余额大幅增长的合理性，是否均为逾期应收款项，逐笔说明收入确认时间是否与收入确认政策保持一致，是否存在提前确认收入情形

【公司回复】

截至报告期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：元

账龄	2024年6月30日	2023年12月31日
1年以内	32,737,893.51	50,291,178.66
1至2年	2,060,240.95	14,499,809.26
2至3年	13,504,404.31	1,928,242.36
3至4年	1,928,242.36	94,755.36
4至5年	94,755.36	92,314.92
5年以上	273,888.92	181,574.00
小计	50,599,425.41	67,087,874.56
减：坏账准备	8,191,126.71	6,261,426.50
合计	42,408,298.70	60,826,448.06

截至2024年6月30日，账龄2至3年的应收账款明细如下：

单位：元

形成年份	客户	合同号	币种	金额	收入确认时间	提单时间
2022年	EMAD	T-MEMAD-05/TM-N-086-2	CNY	3,454,404.31	2022年1月	2022年1月
2022年	EMAD	TM-N-086-2	CNY	10,050,000.00	2022年3月	2022年3月
合计				13,504,404.31	-	-

2024年6月30日，账龄在2-3年应收账款为向客户EMAD销售形成，均为逾期货款。大幅增长原因是由于期初EMAD的1至2年应收账款随着时间的推移一直没收回货款形成的，EMAD的货款由于外汇短缺，客户履行付款义务存在困难，EMAD为伊朗客户，因伊朗受制裁等因素存在付款困难。公司仍在持续跟进处理中。

公司收入确认的具体方法如下：公司与客户之间的销售商品合同包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。

(1) 内销产品收入确认需满足以下条件：本公司按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收后，公司在取得验收确认凭据时确认收入。

(2) 外销产品收入确认需满足以下条件：公司按照与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续，取得报关单及提货单后确认收入。

公司严格执行以上收入确认政策，收入确认时间与收入确认政策保持一致，不存在提前确认收入的情况。

五、说明你公司与SAIPA集团等境外客户的结算货币币种、结算周期、信用政策，说明销售回款是否存在无法按期收回的不确定性风险。

【公司回复】

公司与SAIPA集团等境外客户的结算货币币种、结算周期、信用政策等情况如下：

客户名称	截至2024年6月末应收账款金额（元）	结算币种	信用政策	逾期原因
PETROSUN	13,734,702.01	RMB	清关后6个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中
EMAD	13,504,404.31	RMB	清关后6个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中
MEGAMOTOR (SAIPA)	12,345,000.00	RMB	清关后2个月内	2024年8月已全部回款完毕
TIBA (SAIPA境内)	7,279,646.02	RMB	清关后2个月内	2024年7月已全部回款完毕
ECI	2,022,997.72	RMB	清关后6个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中
KK	1,020,380.00	RMB	清关后2个月内	2024年7月2日收到157,557.49，2024年11月25日收到504,415.41，剩余未收款358,407.10，因外汇短缺，持续跟踪中
NAJI	56,751.52	RMB	清关后2个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中

PEYVAND	53,785.40	RMB	清关后2个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中
ZARRIN	35,250.00	EUR	清关后2个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中
NICO	32,335.96	RMB	清关后2个月内	客户付外汇有困难，申请不下配额，持续跟踪中

公司与境外客户以欧元或美元以及外汇人民币进行结算，公司和客户早期约定的付款方式是款到发货，但由于伊朗受外汇限制，一般会有一定延迟，基于双方的深度互信，公司将与境外客户调整为CAD两个月或六个月，由于伊朗外汇短缺等原因，公司销售回款仍存在一定的无法按期收回的不确定性风险。

由于SAIPA集团为伊朗第二大汽车制造厂且为国有企业，外汇额度使用具有一定的优先权，同时，公司后为了结算便利，部分业务调整到与SAIPA集团国内主体进行交易，根据上表可知，其整体回款情况良好。公司销售回款困难主要集中在伊朗中小客户，公司采取账期及信用额度控制的方式，管控应收账款回收的风险，并定期与客户进行业务对账及催款。

问题2、关于存货减值

报告期内，你公司发生资产减值损失224.83万元，较上年同期增长191.21%，主要系报告期内销售订单减少，长库龄存货增加所致。截至报告期末，你公司库存商品账面余额为1,681.82万元，较期初加582.40万元。

请你公司分别列示原材料、库存商品等存货类别库龄分布，并说明不同类别存货可变现净值测算方法，结合有订单支持的存货占比，说明存货跌价准备是否已充分计提，是否存在前期未充分计提存货跌价准备情形。

【公司回复】

一、公司原材料、库存商品等存货类别库龄分布

单位：元

2024年6月30日					
类别	合计	库龄1年以内	库龄1-2年	库龄2年以上	补提跌价金额
原材料	9,362,356.21	374,009.74	6,675,609.55	2,312,736.92	1,464,097.43
库存商品	16,818,222.18	10,303,538.87	1,373,817.81	5,140,865.51	797,937.63
包装及低值易耗品	49,232.04	21,830.54	15,437.56	11,963.95	-13,716.70
合计	26,229,810.43	10,699,379.14	8,064,864.91	7,465,566.37	2,248,318.36
2023年6月30日					
类别	存货库龄	库龄1年以内	库龄1-2年	库龄2年以上	补提跌价金额
原材料	15,682,582.90	11,072,621.99	3,434,351.36	1,175,609.55	385,221.94
库存商品	25,088,776.63	22,606,295.81	1,460,031.35	1,022,449.47	361,758.95
包装及低值易耗品	94,976.29	80,791.71	8,747.09	5,437.49	1,264.69
合计	40,866,335.82	33,759,709.51	4,903,129.80	2,203,496.51	748,245.58

二、说明不同类别存货可变现净值测算方法，结合有订单支持的存货占比，说明存货跌价准备是否已充分计提，是否存在前期未充分计提存货跌价准备情形

公司依据企业会计准则，在资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

具体方法上，公司根据期间内存货实际销售情况、存货库龄及预计销售情况分析，单独识别形成呆滞的存货，对长期未实现销售及预期无销售可能性的存货全额计提减值。

本公司按照组合计提存货跌价准备的情况如下：

组合类别	组合类别确定依据	可变现净值计算方法和确定依据
组合1	存货库龄	1年以内不计提 1-2年30% 2年以上100%

在营业收入大幅减少的情况下，存货跌价准备计提金额大幅增加的主要原因为销售市场需求变更导致提前备货的存货形成呆滞，长库龄存货增加，截止2024年6月底，公司未有在手的订单，订单支持的存货占比为零。当时预估由于国外限电及新供应商进入造成订单减少，而下半年情况将会有好转。存货跌价准备计提金额增加。原提前备货的EMS发动机管理系统产品的相关原材料与库存商品形成呆滞。另外，公司本身存在为避免原材料供应短缺或价格浮动导致的生产成本增加，而提前进行生产备货的情况，多余备货而未实现销售的原料或产品形成呆滞。

基于以上分析，公司根据存货的实际情况制定符合公司的跌价计提政策和计提比例，2024年在营业收入大幅减少的情况下，存货跌价准备计提金额大幅增加符合公司存货实际情况，具备合理性，公司各期末存货跌价准备计提充分，不存在前期未充分计提存货跌价准备的情形。

苏州天造汽车科技股份有限公司

2024年12月31日