

民生证券股份有限公司
关于武汉逸飞激光股份有限公司
2024 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于武汉逸飞激光股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0096 号）（以下简称“年报问询函”）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）作为武汉逸飞激光股份有限公司（以下简称“逸飞激光”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，会同公司及相关中介机构，就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了明确的核查意见如下：

问题一：关于上下游变动较大。

根据年报及审计报告，（1）客户方面，2024 年公司前五大客户销售 3.82 亿元，占整体收入的 55.21%，其中第一大客户销售金额 1.69 亿元，同比增长 62.5%，占整体收入的比重升至 24.47%，第二大至第五大客户均为报告期新晋前五名客户，销售金额合计 2.13 亿元，占整体收入的 30.74%；（2）供应商方面，2024 年第一大供应商新晋前五大，报告期对其采购金额 9,317.84 万元，与 2023 年第一大供应商相比，同比增长 27.73%；（3）公司财务报告被年审会计师出具保留意见，相关事项涉及公司募集资金对外支付后最终流向 6 名客户。

请公司：（1）说明 2024 年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等，说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配，销售设备是否在客户场地实际安装运行，回款是否存在异常；结合在手订单结构，说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升；（2）说明 2024 年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因，并说明是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商，原材料采购内容及结构与以往年度相比是否发生显著变化；（3）说明以往年度主要客户与供应商之间是否存在关联关系或其他利益往来，是否存在体外资金循环或其他利益安排，若存在，进一步说明公司与相关客户、供应商的交易是否具备商业实质。

回复：

一、公司说明

（一）说明2024年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等，说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配，销售设备是否在客户场地实际安装运行，回款是否存在异常；结合在手订单结构，说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升；

1、说明2024年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等

2024年，公司对前十大客户销售收入合计为46,679.33万元，占当期营业收入比例为67.45%。2024年，公司前十大客户背景、合作历史、所处行业、销售内容、2024年销售金额、期末应收账款等情况如下：

单位：万元

公司名称	销售内容	2024年销售金额	客户所处行业	合作历史	客户背景	期末应收账款余额
客户一	圆柱电芯装配线/模组PACK装配线及专机/改造与增值服务	16,933.19	电气机械和器材制造业	2010年，经行业内企业介绍，了解到公司具备激光焊接设备的生产能力，主动与公司对接。经技术沟通，认可公司技术水平，向公司采购激光焊接单机设备，使用情况良好，双方建立长期合作关系。	国内知名锂电池生产商，2024年国内前十大动力电池装车量生产商之一。	7,461.23
客户二	圆柱电芯装配线及配套服务	7,355.44	家庭电器及用品行业	2021年，其了解到公司在圆柱全极耳电芯装配线领域具有技术优势，主动与公司取得联系，经技术沟通，认可公司的产品技术方案，双方建立合作关系。其销售网络遍布全球，基于对公司产品的认可，在海外投资扩建产能时，同步向公司采购圆柱电芯产线。	全球性知名企业，销售网络遍布全球，电动化趋势加速，锂电池替代需求快速增加。	1,666.87
客户三	仓储物流系统	6,023.84	其他电子设备制造业	公司控股子公司新聚力主要客户，2022开始与新聚力建立合作，根据其销售订单需求，向新聚力采购仓储物流系统	国内知名工业自动化设备上市公司的子公司，主要生产锂电设备中的分成、化容设备，采购仓储物流系统，整合形成成分化容系统整体解决方案。	3,034.14
客户四	仓储物流系统	5,866.37	电气机械和器材制造业	2023年邀请公司参与其项目招投标，公司中标其一期和三期项目。	国内知名车企关联公司的子公司，主营业务为新能源动力电池及相关核心材料的研发、生产与销售。	119.60
客户五	圆柱电芯装配线	2,027.43	电气机械和器材制造业	2021年其采购公司圆柱电芯中试线，认可公司技术水平，后续陆续采购公司电芯和模组焊接相关设备，2022年采购圆柱电芯产线。	国内知名锂电池生产商，主要从事新能源材料及电池等综合性业务。	162.40
客户六	圆柱电芯装配线及专机	1,968.23	电气机械和器材制造业	2019年4月，公司在武汉举办圆柱电池全极耳工艺技术及装备研讨会，其通过公开渠道了解到公司具备圆柱全极耳电芯装配设备的供应能力，主动与公司取得	国内知名锂电池生产商，2024年国内前十大动力电池装车量生产商之一。	546.45

公司名称	销售内容	2024年销售金额	客户所处行业	合作历史	客户背景	期末应收账款余额
				联系。公司通过其合格供应商认证，双方建立合作关系。		
客户七	模组 PACK 装配线及专机	1,662.87	其他制造业	其技术团队了解公司产品及技术实力，主动与公司建立对接并成交。2021年其向公司采购方形电芯中试线，2022年陆续供应电池模组和圆柱电芯中试线，后续陆续采购圆柱电芯量产线和方形模组量产线等。	国内知名锂电池生产企业新锐，在储能电池和动力电池领域快速崛起。	1,000.83
客户八	圆柱电芯装配线	1,641.59	电气机械和器材制造业	其技术团队与公司2019年有过合作，了解公司圆柱电芯装配设备的技术实力，认可公司产品质量及性能，2023年主动找到公司提供方案并建立合作关系。	国内知名锂电池生产企业新锐，由锂电行业资深团队创立，多家知名投资机构共同投资的，一家聚焦4680大圆柱锂电池研发与生产的新兴企业。	789.49
客户九	模组PACK 装配线及专机	1,601.15	电气机械和器材制造业	2008年，经公司主动拜访，其向公司采购1台激光焊接机，产品质量及性能获得客户认可，双方建立长期合作关系。	国内知名锂电池生产商，2024年全球前十大储能电芯出货量生产商之一。	1,926.39
客户十	圆柱电芯装配线	1,599.22	其他制造业	其认可大圆柱市场前景，了解公司在大圆柱电池设备的优势，2023年主动与公司对接。经技术沟通，认可公司技术水平，向公司采购圆柱电芯装配线。	国内知名的固态电池生产商，专注于混合固液电解质锂离子电池的研发与生产。	542.14

注：上表对客户的期末应收账款余额不含合同资产。

公司与上述客户不存在关联关系。

公司主营产品为精密激光加工智能装备，下游客户采购公司产品作为锂电池等产品的生产设备，属于固定资产投资。相比一般的原材料采购，固定资产投资具有低频次、大金额、非连续的特性，下游客户向公司的采购数量、金额主要取决于下游客户新建产能、扩建产能及生产线更新换代的需求。因此，当客户有新建产线或产能扩建需求时，公司向其销售额会有所增加。但若单一客户生产线建设及产能扩建需求完成后未能持续进行增资扩产，公司对其销售额将相应减少。因而，公司对上表主要客户销售额存在波动具有合理性。

公司2024年前十大客户中，客户一、客户五、客户六、客户九分别为国内知名的锂电池生产商，客户二为全球性知名企业，客户三系国内知名工业自动化设备上市公司的子公司，主要生产锂电设备中的分成、化容设备，非公司设备终端用户。原因系锂电设备行业内企业存在向前后道工序横向拓展趋势，具有资源整合能力或客户资源的锂电设备厂商，在取得下游客户锂电设备订单后，将部分工序设备对外采购，配套其自身设备后向终端客户交付。客户三与公司都为锂电设备提供商，客户三取得锂电设备订单后，根据项目需求向公司采购仓储物流系统。公司销售给客户三的设备终端客户为2024年国内动力电池装车量排名前十的知名锂电池生产商。除客户三外，其余客户均为公司设备终端用户。

2、说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配，销售设备是否是客户场地实际安装运行，回款是否存在异常

公司2024年前十大客户成立时间、主营业务、经营规模及回款情况如下：

客户名称	成立时间	主营业务	经营规模情况说明	回款情况说明
客户一	1995年	锂电池的研发、生产和销售。	2024年营收超300亿元，在德国、美国、斯洛伐克等地建设生产基地，已形成全球产业布局。	2024年末应收账款余额7,461.23万元，占对其当期销售额的44.06%。截至2025年5月31日，期后回款229万元，回款比例为3.07%。
客户二	1981年	各类工具及相关配件的设计、生产和销售。	2024年营收超100亿美元，电动化趋势加速，锂电池替代需求快速增加。	2024年末应收账款余额1,666.87万元，占对其当期销售额的22.66%。截至2025年5月31日，期后回款719.87万元，回款比例为43.19%。
客户三	2016年	工业自动化设备，以及新能源电池行业分容、化成设备	2024年营收5.8亿元，主要客户多为国内知名锂电池生产商。	2024年末应收账款余额3,034.14万元，占对其当期销售额的50.37%。截至2025年5月31日，期后回款622.34万元，回款比例为20.51%。
客户四	2022年	新能源动力电池及相关核心材料的研发、生产与销售	未披露具体收入资产规模，注册资本1亿元；母公司下属17家子公司，员工3,000余人，业务范围涵盖新能源、零部件、磷化工等，在浙江、江苏、江西湖南等地拥有多家研发和制造基地，客户含吉利、领克、沃尔沃、路特斯、中国移动、中国联通、华为、OPPO等。	2024年末应收账款余额119.60万元，占对其当期销售额的2.04%。截至2025年5月31日，期后回款85.60万元，回款比例为71.57%。

客户名称	成立时间	主营业务	经营规模情况说明	回款情况说明
客户五	2010年	生产研发新型动力电池及材料、模组、车用电池包等产品。	2024年营收约80亿元，新能源电池产业链龙头企业之一，同时布局新能源材料与电池领域，核心产品全球市占率约25%。	2024年末应收账款余额162.40万元，占对其当期销售额的8.01%。截至2025年5月31日，期后回款148.50万元，回款比例为91.44%。
客户六	2011年	新能源汽车动力电池系统、储能系统的研发、生产和销售	2024年营收超3,000亿元，全球动力电池及储能领域领导者。	2024年末应收账款余额546.45万元，占对其当期销售额的27.76%。截至2025年5月31日，期后回款13.84万元，回款比例为2.53%。
客户七	2021年	专注于新能源储能电池、动力电池、能源管理系统的研发、生产、销售、服务于一体的新能源创新科技企业	未披露具体收入资产规模，注册资本41亿元；在储能电池和动力电池领域快速崛起，目前有效产能超110GWh，规划总产能350GWh。	2024年末应收账款余额1,000.83万元，占对其当期销售额的60.19%。截至2025年5月31日，回款230.30万元，期后回款比例为23.01%。
客户八	2021年	电池研发、制造、销售	未披露具体收入资产规模，注册资本2,245万元，聚焦4680大圆柱锂电池研发与生产，获得多家知名投资机构共同投资，一期基地3.5GWh已建成投产，规划产能超10GWh。	2024年末应收账款余额789.49万元，占对其当期销售额的48.09%。截至2025年5月31日，期后回款100.00万元，回款比例为12.67%。
客户九	2001年	锂电池生产制造与研发	2024年营收约80亿元，以储能电池和动力电池为双核心业务，同时覆盖消费类电池市场，规划2025年储能产能超70GWh。	2024年末应收账款余额1,926.39万元。截至2025年5月31日，期后回款1,219.44万元，回款比例为63.30%。
客户十	2021年	电池研发、制造、销售	未披露具体收入资产规模，注册资本5亿元，已发展成为国内知名的固态电池生产商，一期基地已建成投产，并向国内知名车企交付首批360Wh/kg半固态电芯，2024年出货量约3GWh；二期基地计划总投资109亿元，形成年产20GWh固态电池产能。	2024年末应收账款余额542.14万元，占对其当期销售额的33.90%。截至2025年5月31日，无期后回款。

客户三系国内知名工业自动化设备上市公司的子公司，主要生产锂电设备中的分成、化容设备，非公司设备终端用户。原因系锂电设备行业内企业存在向前后道工序横向拓展趋势，具有资源整合能力或客户资源的锂电设备厂商，在取得下游客户锂电设备订单后，将部分工序设备对外采购，配套其自身设备后向终端客户交付。客户三与公司都为锂电设备提供商，

客户三取得锂电设备订单后，根据项目需求向公司采购仓储物流系统。公司销售给客户三的设备终端客户为国内知名锂电池生产商。2024年10月，公司设备在终端客户完成安装运行，并通过终端客户交付验收。

综上，公司2024年前十大客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模具有匹配性。除了对客户三销售的设备在终端客户场地安装、运行，对其余客户销售的设备均在客户场地安装、运行。公司2024年前十大客户均为行业内知名企业，资信情况良好，公司与上述客户均保持积极有效沟通，回款不存在异常。

3、结合在手订单结构，说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升

2024年，公司第一大客户为客户一，当年对其销售金额16,933.19万元，占公司当期销售比例24.47%。客户一和公司合作时间较长，业务合作稳定。2010年，公司与客户一开始合作，客户一向公司采购激光焊接机。自双方建立合作关系以来，客户一向公司采购产品类型逐步增加，后续采购了壳盖封口焊接机、密封钉焊接机、汇流排焊接机、模组/PACK自动装配线、圆柱全极耳电芯自动装配线等产品及相关改造与增值服务。自2010年双方合作以来，虽然受客户一产能扩张计划及进度的影响，历年采购金额有所波动，但始终保持着较为稳定的合作关系。

公司深耕新能源电池装备领域，服务众多国内外知名客户，不存在对某一客户的依赖。在聚焦主业的同时，公司2024年收购子公司无锡新聚力进入智慧物流装备业务，发挥智能装备和智慧物流的协同效应，进一步拓展了公司的业务深度和广度。无锡新聚力服务多家锂电池行业头部企业，同时其智慧物流业务还涵盖半导体、消费电子、医疗健康等领域，目前业务发展情况和在手订单情况良好。

截至2024年末，公司在手订单132,666.58万元（含税），较2023年末增长59.48%；其中对客户一的在手订单6,079.00万元，占比4.58%。公司深耕新能源锂电池装备领域，除客户一外，公司在手订单客户还包括众多动力电池与储能领域行业龙头企业，以及新开拓的多家行业知名客户。整体来看，公司在手订单客户主要为上市公司或其参股控股子公司、国有企业等具有较高的行业知名度国内外企业，经营情况较好、资金实力雄厚、未来发展前景较好。因此，公司不存在对第一大客户的依赖风险，亦不存在对第一大客户依赖显著上升的情形。

（二）说明2024年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因，并说明是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商，原材料采购内容及结构与以往年度

相比是否发生显著变化；

1、2024年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因，说明原材料采购内容及结构与以往年度相比是否发生显著变化

(1) 公司对前十大供应商采购总体情况

2024年，公司对前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因如下：

单位：万元

供应商名称	2024年度		2023年度		采购内容及采购金额变动原因
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	
供应商一	工程施工	9,317.84	-	-	2024年公司募投项目土建工程开始建设。
供应商二	激光光学器件	3,185.74	激光光学器件	7,294.96	2024年采购金额减少主要系受国产激光器替代影响。
供应商三	电气标准件、仪器设备、耗材及其他等	2,985.25	电气标准件等	547.67	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备，对其采购额增加。同时，随公司经营规模扩大，对其电气标准件等原材料采购增加。
供应商四	仪器设备、机械非标件等	2,905.59	仪器设备、机械非标件等	2,056.75	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备，对其采购额增加。
供应商五	机械非标件等	1,758.99	机械非标件等	1,173.16	2024年公司经营规模扩大，对机械非标件需求量增加，故对其采购量增加。
供应商六	机器设备等	1,637.17	-	-	公司取得锂电设备订单后，根据订单需求，采购其分成、化容设备。
供应商七	机械非标件	1,522.55	机械非标件	1,175.55	2024年公司经营规模扩大，对机械非标件需求量增加，故对其采购量增加。
供应商八	仪器设备等	1,336.63	仪器设备等	451.88	2024年公司对其采购额增加系公司根据销售订单需求，对其购买的氦检机等仪器设备增加。
供应商九	电气标准件、机械标准件等	1,017.63	电气标准件、机械标准件等	833.86	不存在较大变动
供应商十	仪器设备等	1,007.75	仪器设备、机械非标件等	1,151.06	不存在较大变动

注：新聚力 2024 年 6 月底开始纳入公司合并报表范围，上表对供应商六采购额为新聚力 2024 年下半年采购额。

2024年，公司对前十大供应商采购内容、采购金额与2023年对比，相关变动原因具有合理性，符合公司经营需求。

(2) 公司对前十大供应商采购内容及结构变化情况

2024年，公司原材料采购内容及结构与2023年对比情况及变动原因如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购具体内容	2024年度		2023年度		采购内容及结构是否发生显著变化
			金额	比例	金额	比例	
1	供应商一	工程施工	9,317.84	100.00%	-	-	2024年公司募投项目开始建设
2	供应商二	激光光学器件	3,185.74	100.00%	7,294.96	100.00%	否
3	供应商三	电气标准件	1,464.76	49.07%	534.19	97.54%	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备，对其采购额增加。同时，随公司经营规模扩大，对其电气标准件等原材料采购增加。
		仪器设备	1,067.65	35.76%	2.56	0.47%	
		耗材及其他	414.85	13.90%	-	-	
		其他	37.99	1.27%	10.91	1.99%	
		小计	2,985.25	100.00%	547.67	100.00%	
4	供应商四	仪器设备	2,772.66	95.43%	1,354.79	65.87%	2024年公司向其采购仪器设备等作为研发设备，对其仪器设备采购额增加。
		机械非标件	129.52	4.46%	697.53	33.91%	
		其他	3.40	0.12%	4.42	0.22%	
		小计	2,905.59	100.00%	2,056.75	100.00%	
5	供应商五	机械非标件	1,758.99	100.00%	1,173.16	100.00%	否
6	供应商六	仪器设备	1,637.17	100.00%	-	-	公司根据订单需求，采购其分成、化容设备配套公司设备交付。
7	供应商七	机械非标件	1,522.55	100.00%	1,175.55	100.00%	否
8	供应商八	仪器设备	1,336.63	100.00%	451.88	100.00%	否
9	供应商九	电气标准件	719.81	70.73%	719.17	86.25%	否
		机械标准件	219.95	21.61%	114.69	13.75%	
		仪器设备	77.88	7.65%	-	-	
		小计	1,017.63	100.00%	833.86	100.00%	
10	供应商十	仪器设备	1,005.18	99.74%	956.42	83.09%	否
		机械非标件	0.02	0.00%	189.67	16.48%	
		其他	2.56	0.25%	4.97	0.43%	
		小计	1,007.75	100.00%	1,151.06	100.00%	

如上表所示，公司2024年原材料采购内容及结构与以往年度相比，不存在重大变化，相关变动符合公司经营需要。

2、是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商

公司2024年前十大供应商成立时间、经营规模说明、与公司是否存在关联关系情况如下：

供应商名称	成立时间	经营规模说明	与公司是否存在关联关系
供应商一	1984年	隶属于世界500强	否
供应商二	2006年	全球知名激光器企业在中国的全资子公司。	否
供应商三	2013年	为先进制造领域生产现场的自动化产品与服务解决方案提供商。基于对行业技术变化的把握和对客户需求的发掘，解决客户生产现场的传感与视觉、控制与驱动、机器人与安全等方面的技术课题，为客户提供自动化产品与服务的整体解决方案。代理多家国内外知名自动化品牌，如欧姆龙、三菱、西门子、台达等，提供电气核心零部件供应。	否
供应商四	2013年	产品广泛应用于多个行业的物流中心，在细分市场有一定的客户群体和市场渗透。是湖北省知名的自动化装备提供商，省内有一定的知名度和行业地位，获得了科技型中小企业、高新技术企业、省级创新型企业等荣誉资质。	否
供应商五	2022年	一家专注于工业自动化设备、非标定制化机电系统及智能产线集成的企业，主要服务于汽车制造、电子装配、新能源电池、家电制造等领域。其总公司在精密零件加工领域有12年经验，服务客户800余家，有分支机构2个，有一定硬件实力和技术人员基础。	否
供应商六	2016年	国内知名工业自动化设备上市公司的子公司，系新能源行业分容、化成设备领军企业。	否
供应商七	2019年	一家专注于精密机械加工、非标自动化设备及工业零部件制造的企业，主要服务于半导体设备、医疗器械、新能源、3C电子等高精度制造领域。其定位于长三角地区中小批量、高精度机械加工核心供应商，在半导体/医疗细分领域具有差异化竞争力。	否
供应商八	2003年	上交所科创板上市公司。作为一家全球精密科学仪器的专业供应商，其业务主要涵盖工业检测仪器、在线监测仪器、实验室分析仪器、医疗及生命科学仪器四大领域，现有员工1100余名，业务覆盖全球20多个国家。	否
供应商九	2018年	一家集销售、服务、项目承接于一体的企业，主要经销汇川工业自动化全系列产品，涉及激光装备、面板、光伏、机床、汽车、包装、医疗等多个行业。	否
供应商十	2004年	其2005年自主研发的“冲压线板料码垛机”深受冲压行业好评。新型连续升降系统、新型皮带式输送设备、全自动组框机等多项技术位居行业前列。产品广泛应用于食品饮料行业、电子行业、太阳能行业、汽车制造业、家用电器、制药行业、烟草、日化、农产品加工等行业。	否

供应商五与其关联公司为同一控制下企业。供应商五的关联公司成立于2012年，2020年开始与公司开展业务合作，2022年供应商五成立后，双方延续合作关系，成为公司主要供应商。

综上，公司2024年前十大供应商，除供应商五因承接其关联公司业务延续合作关系、成立时间短成为公司主要供应商外，不存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的

情形。

（三）说明以往年度主要客户与供应商之间是否存在关联关系或其他利益往来，是否存在体外资金循环或其他利益安排，若存在，进一步说明公司与相关客户、供应商的交易是否具备商业实质。

经公司自查最近三年公司主要客户、供应商工商信息及供应商确认，以往年度公司主要客户与供应商不存在关联关系或其他利益往来。公司与主要客户、主要供应商的交易具备商业实质，不存在体外资金循环或其他利益安排。

除主要客户和主要供应商外，经公司补充核查，公司客户中武汉统方智能设备有限公司实际控制人与公司供应商武汉五扬科技有限公司实际控制人系翁婿关系。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、查询公开资料，了解公司2024年前十大客户的背景、所处行业、成立时间、主营业务和经营规模等；询问公司相关销售人员，了解公司与上述客户合作历史、对其销售额变动原因；

2、选取样本查阅公司对上述客户销售合同、开箱单、运行报告、验收单等销售资料，察看公司设备在客户场地运行情况；

3、复核年审会计师对上述客户函证，查阅上述客户回款凭证，分析上述客户回款是否存在异常；

4、查询主要客户、供应商工商信息、定期公告等公开资料，核查上述公司是否与公司存在关联关系、主要客户与供应商之间是否存在关联关系；

5、取得公司在手订单明细，分析公司对第一大客户的依赖风险是否显著上升；

6、取得公司采购明细，了解公司2024年对前十大供应商的采购内容、采购金额、采购结构等，分析与以往年度相比是否发生显著变化；

7、取得主要供应商关于与公司及公司最近三年主要客户无关联关系的说明。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司已对2024年前十大客户的相关合作情况进行了详细说明；我们未发现公司与2024年前十大客户存在关联关系，以及对上述客户销售额存在波动不合理的情形；2024年前十大客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模具有匹配性，销售设备在客户或终端客户场地实际安装运行，未发现回款异常；根据对公司主营业务发展情况、在手订单金额、客户结构的分析说明，公司不存在对第一大客户的重大依赖；

2、公司已对其2024年前十大供应商的采购内容、采购金额、采购结构及变动原因等进行了说明，未发现存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的情形，相关变动原因具有合理性；

3、除公司客户中武汉统方智能设备有限公司实际控制人与公司供应商武汉五扬科技有限公司实际控制人系翁婿关系外，未发现公司最近三年主要客户与主要供应商之间存在关联关系或其他利益往来。

问题二：关于收入确认是否合规。

根据年报及 IPO 审核材料，（1）会计师全面结合合同约定、验收依据、付款进度、项目现场等因素综合考虑，对销售收入确认进行全面审慎分析，对 2024 年部分收入不予确认，对业绩快报相关财务数据进行更正，调减营业收入 1.83 亿元，调减归母净利润 4,704.83 万元，调减扣非归母净利润 3,590.27 万元；（2）2022-2024 年第四季度，公司营业收入分别为 2.58 亿元、2.33 亿元、1.57 亿元，占全年收入比重分别为 47.7%、33.4%、22.7%。其中，第四季度收入集中度变化明显，2024 年第四季度整体毛利率仅为 12.26%，同比下降 23.06 个百分点、环比下降 18.68 个百分点。

请公司：（1）说明 2024 年业绩差错更正的具体情况，包括客户、合同、收入确认方式、不予确认的原因，并说明以往年度是否还存在其他类似情形，是否存在需要进行差错更正的情况；（2）分别说明 2022 年、2023 年及 2024 年第四季度前五大客户情况，包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行，是否符合合同约定及企业会计准则规定，并结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形；（3）结合主要合同的订单获取方式、定价模式、成本构成等，并结合同行业可比公司情况，说明 2024 年第四季度毛利率显著低于均值的原因及合理性，是否存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形。

回复：

一、公司说明

（一）说明2024年业绩差错更正的具体情况，包括客户、合同、收入确认方式、不予确认的原因，并说明以往年度是否还存在其他类似情形，是否存在需要进行差错更正的情况；

2024年度，公司经审计的年度报告营业收入为69,206.87万元，业绩快报披露的营业收入为87,494.52万元，差异金额为18,287.65万元。收入主要调整项目情况如下：

单位：万元

主要客户名称	合同内容	收入金额	收入确认方式	不予确认的原因
客户一	圆柱电芯 装配线	6,000.00	经客户确认的《设备验收报告》	年审会计师关注到媒体2025年3月份新华社的报道客户一大圆柱项目正为投产进行安装调试，对该项目进展进行核实后，设备已安装完成，现场尚未进入量产状态，产线未达到

				合同约定的效率指标，本着谨慎性原则，对该项目收入进行调减。
客户二	圆柱电芯 装配线及 专机	4,690.27	经客户确认的《设备验收报告》	年审会计师关注到媒体2025年3月报道客户二正进行微调和安装收尾阶段，针对该项目进展进行核实后，设备已安装完成，现场尚未进入量产状态，产线未达到合同约定的效率指标，本着谨慎性原则，对该项目收入进行调减。
客户三	方形电芯 装配线	4,141.59	根据双方共同确认的多份《设备运行报告》显示，相关设备已完成安装调试，并正常投产使用，但客户因验收款的支付事项未对公司签发验收单。因此，公司认为客户已对交付设备实质性使用，相关设备已具备收入确认条件，在2024年度进行了收入确认。	年审会计师未能获取客户验收单，客户对验收事项存在异议，不接受访谈和函证。本着谨慎性原则，对该项目收入进行调减。

综上，公司以往年度不存在其他类似情形需要针对收入确认进行调减的事项。

（二）分别说明2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户情况，包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行，是否符合合同约定及企业会计准则规定，并结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形；

1、分别说明2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户情况，包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行，是否符合合同约定及企业会计准则规定

公司收入确认具体情况与《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第十三条规定对比分析如下：

会计准则要求	公司具体情况
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	根据双方签署的协议，设备交付验收后，客户有义务向公司支付验收款，公司享有现时收款权利，客户负有现时付款义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	设备交付验收完成，签署验收证明后，公司已向客户完成设备的交付，公司已将设备法定所有权转至客户。
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。	公司将设备实物交付至客户，客户已实物占有设备。

会计准则要求	公司具体情况
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	交付验收后，公司已将设备所有权上的主要风险和报酬转移给客户，公司不再承担与设备所有权有关的主要风险和报酬。
客户已接受该商品。	交付验收后，客户已接受设备。

公司与客户合同约定中，当公司设备交付验收合格后，代表设备符合客户各项需求，公司完成了设备的交付义务。因此，公司实际业务执行中，设备以交付验收完成，取得客户签署交付验收合格的验收证明作为收入确认依据，符合合同约定。

2022 年、2023 年及 2024 年第四季度公司前五大客户情况如下：

(1) 2022年第四季度

单位：万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否是客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	10,619.47	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方，由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同2	改造与增值服务	1,203.54		/	乙方交货经甲方确认后，乙方对设备进行安装、调试。甲方根据技术协议对设备进行验收。
	合同3	模组 /PACK 专机	318.58		是	
	合同4	模组 /PACK 专机	234.51		是	
	其他		206.54	/	/	/
	小计		12,582.64	/	/	/
客户二	合同5	圆柱电芯装配线	5,265.49	客户签署交付验收合格的验收证明	是	甲方根据生产线运行实际情况，若设备稳定连续生产运行90天，期间乙方应每日做记录并由甲方签字确认，由乙方书面提出验收申请，甲方进行运行验收。
	合同6	模组 /PACK 装配线	730.09		是	
	小计		5,995.58	/	/	/
客户三	合同7	圆柱电芯装配线	1,106.19	客户签署交付验收合格的验收证明	是	具备对设备性能、参数验收条件后，乙方按甲方通知时间共同对设备性能、参数验收，如验收合格，甲方向乙方签发验收合格证明。

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否是客户场地实际运行	合同约定
客户四	合同8	模组 /PACK 装配线	506.19	客户签署交付验收合格的验收证明	是	买方应在产品到达指定地点后按本协议技术协议和本合同质量标准规定完成对卖方所供产品的验收,验收合格,买方向卖方签发书面验收合格单。
	合同9	模组 /PACK 装配线	500.00		是	
	小计	/	1,006.19	/	/	/
客户五	合同10	模组 /PACK 专机	867.14	客户签署交付验收合格的验收证明	是	双方按签订的《技术协议》有关条款对设备进行验收,验收应当在乙方完成安装调试并向甲方发出《验收申请》之日一个月内进行。验收合格后,甲方应在两日内签署书面的《验收报告》
	其他	/	115.93	/	/	/
	小计	/	983.07	/	/	/

注：上表列示为收入金额超过 100 万元合同。

(2) 2023 年第四季度

单位：万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否是客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	6,007.08	终端客户签署交付验收合格的验收证明	否,设备在终端客户场地运行	设备调试合格之日起3个月后,产品品质、产量、设备的稳定性达到合同和/或技术协议书中要求,乙方(逸飞激光)应向甲方(客户一)和丙方(终端客户)提交详细的竣工交付验收方案,乙丙双方进行设备运行交付验收。
客户二	合同2	圆柱电芯装配线	2,318.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	乙方现场安装施工、调试完毕,出具安装调试验收证明经甲方签字确认验收合格后,并经甲方初步验收(是指性能验收试验的结果已达到了技术协议规定的保证值后,甲方对每套合同

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否是客户场地实际运行	合同约定
						设备的验收），设备正常运行168小时。
客户三	合同3	圆柱电芯装配线	973.45	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方，由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同4	模组/PACK装配线	663.72		是	
	合同5	改造与增值服务	141.59		/	设备自安装、调试验收合格且交付后，风险转移至甲方。
	小计	/	1,778.76	/	/	/
客户四	合同6	方形电芯自动装配线	994.25	客户签署交付验收合格的验收证明	是	设备投入连续运行正常生产1个月，设备主要性能指标符合约定，并在乙方交付交工资料后，出具设备验收结论。
	合同7	圆柱全极耳电芯自动装配线	752.21		是	
	小计	/	1,746.46	/	/	
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,495.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	甲方应在收到产品后的30天内完成验收，逾期未验收完成且未提出质量异议的，视为验收合格，前述期满之日即为验收合格之日。

(3) 2024 年第四季度

单位：万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否在客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	智慧物流集成系统	5,929.20	客户签署交付验收合格的验收证明	否，设备在终端客户场地运行	乙方提供的产品系甲方承接的定制的系统产品中的组成部份，需要与乙方及其他相关方子系统联调联试，甲乙双方均对子系统的对接顺利运行承担义务。鉴于此，对乙方的产品验收需与甲方整体系统项目验收同步进行。设备的最终验收根据客户方统一整线验收后方可验收。
	其他	/	94.64	/	/	/
	小计	/	6,023.84	/	/	/
客户二	合同2	模组/PACK装配线	3,876.11	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方，由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同3	模组/PACK装配专机	221.24		是	
	合同4	模组/PACK装配专机	221.24		是	
	其他	/	90.90	/	/	/
	小计	/	4,409.49	/	/	/
客户三	合同5	圆柱全极耳电芯自动装配线	1,638.90	客户签署交付验收合格的验收证明	是	产品应依买方验收标准进行验收。
	合同6	圆柱全极耳电芯专机	252.24		是	
	其他	/	89.66	/	/	/
	小计	/	1,980.80	/	/	/
客户四	合同7	圆柱电芯装配线	1,495.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	乙方应在约定的安装、调试时间内安装、调试完毕并交付甲方。标的物交付甲方后，甲方对标的进行检验，经甲方检验合格后，风险与所有权转移至甲方。
	其他	/	146.35	/	/	/

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否是客户场地实际运行	合同约定
	小计	/	1,641.93	/	/	/
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,017.70	客户签署交付验收合格的验收证明	是	货物到达合同约定地点，乙方应于30天内完成安装调试及培训，甲方应于30天内组织验收。验收时间，即为货物到货安装调试完成的时间，以双方签署验收单的时间为准。验收时间同时也是仪器设备所有权进行交割的时间。

如上表所示，公司 2022 年、2023 年及 2024 年第四季度前五大客户的收入确认符合合同约定及企业会计准则规定。

2、结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形

(1) 2022年第四季度

单位：万元、月

客户名称	合同号	产品名称	收入金额	合同签订日期	发货日期	收入确认日期	验收周期	合同签订是否晚于发货	期后设备是否退回
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	10,619.47	2021-12	2022-05	2022-11	6	否	否
	合同2	改造与增值服务	1,203.54	2022-03	/	2022-12	12	否	否
	合同3	模组/PACK专机	318.58	2021-01	2021-02	2022-12	22	否	否
	合同4	模组/PACK专机	234.51	2022-03	2022-10	2022-11	2	否	否
客户二	合同5	圆柱电芯装配线	5,265.49	2022-02	2022-08	2022-12	5	否	否
	合同6	模组/PACK装配线	730.09	2022-03	2022-06	2022-12	6	否	否
客户三	合同7	圆柱电芯装配线	1,106.19	2021-06	2022-09	2022-12	4	否	否
客户四	合同8	模组/PACK装配线	500.00	2022-04	2022-08	2022-12	5	否	否
	合同9	模组/PACK装配线	506.19	2022-04	2022-08	2022-12	5	否	否

客户名称	合同号	产品名称	收入金额	合同签订日期	发货日期	收入确认日期	验收周期	合同签订是否晚于发货	期后设备是否退回
客户五	合同10	模组/PACK专机	867.14	2022-05	2022-08	2022-11	4	否	否

(2) 2023年第四季度

单位：万元、月

客户名称	合同号	产品名称	收入金额	合同签订日期	发货日期	收入确认日期	验收周期	合同签订是否晚于发货	期后设备是否退回
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	6,007.08	2022-12	2023-06	2023-12	6	否	否
客户二	合同2	圆柱电芯装配线	2,318.58	2022-06	2023-07	2023-12	5	否	否
客户三	合同3	圆柱电芯装配线	973.45	2023-04	2023-07	2023-12	6	否	否
	合同4	模组PACK装配线	663.72	2022-09	2023-07	2023-11	4	否	否
	合同5	改造与增值服务	141.59	2023-07	/	2023-12	5	否	否
客户四	合同6	方形电芯自动装配线	994.25	2022-11	2023-03	2023-11	8	否	否
	合同7	圆柱全极耳电芯自动装配线	752.21	2023-02	2023-04	2023-11	7	否	否
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,495.58	2023-06	2023-08	2023-12	5	否	否

(3) 2024年第四季度

单位：万元、月

客户名称	合同号	产品名称	收入金额	合同签订日期	发货日期	收入确认日期	验收周期	合同签订是否晚于发货	期后设备是否退回
客户一	合同1	智慧物流集成系统	5,929.20	2022-06	2022-07	2024-10	27	否	否
客户二	合同2	模组/PACK专机	3,876.11	2024-08	2024-09	2024-12	4	否	否
	合同3	模组/PACK专机	221.24	2022-09	2023-12	2024-12	13	否	否
	合同4	模组/PACK专机	221.24	2024-04	2024-06	2024-12	7	否	否
客户三	合同5	圆柱电芯装配线	1,638.90	2024-02	2024-08	2024-12	5	否	否
	合同6	圆柱电芯专机	252.24	2024-05	2024-08	2024-12	5	否	否
客户四	合同7	圆柱电芯装配线	1,495.58	2024-02	2024-08	2024-12	4	否	否
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,017.70	2024-07	2024-10	2024-12	3	否	否

近年来随着公司经营规模的扩大，对设备生产、组装、交付过程持续优化，对设备零部

件进行模块化采购、生产，且通常在客户完成 FAT（工厂验收）后进行整机或模块化发货，从而提高产品交付效率，缩短交付周期（即设备从发货时点、收入确认时点之间的间隔）。

目前，公司自动化产线的验收周期，通常需要 3-12 个月；智能化专机及改造与增值服务，验收周期通常为 1-6 个月。同时，受客户厂房配套设施、生产线其他部分设备到位情况、产品量产情况、客户自身订单等情况影响，公司设备验收周期会有所变化，总体执行情况良好。

综上，公司最近三年第四季度前五大客户对应收入不存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，不存在提前确认收入的情形。

（三）结合主要合同的订单获取方式、定价模式、成本构成等，并结合同行业可比公司情况，说明2024年第四季度毛利率显著低于均值的原因及合理性，是否存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形。

1、2024年第四季度毛利率显著低于均值的原因及合理性

2024 年第四季度，公司毛利率为 12.26%，低于全年平均毛利率 25.47%，一方面系部分合同毛利率较低的影响，另一方面系会计政策变更的影响，销售费用调整至当期成本。具体分析如下：

（1）部分合同毛利率较低的影响

2024 年第四季度公司主要合同收入金额、毛利率、订单获取方式、定价模式、成本构成等情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	合同号	订单获取方式	收入	占比	毛利率	成本构成		
							直接材料	直接人工	制造费用
客户一	智慧物流集成系统	合同1	商务谈判	5,929.20	37.68%	29.57%	88.56%	3.17%	8.27%
客户二	模组 /PACK 装配线	合同2	招投标	3,876.11	24.64%	11.26%	90.49%	4.60%	4.91%
客户三	圆柱电芯装配线	合同3	商务谈判	1,638.90	10.42%	-2.67%	74.65%	12.33%	13.02%
客户四	圆柱电芯装配线	合同4	招投标	1,495.58	9.51%	-2.24%	78.92%	10.67%	10.41%
合计				12,939.79	82.25%	16.32%	/	/	/

如上表所示，2024 年第四季度公司主要合同中，对客户二、客户三、客户四销售毛利率较低，一方面，近年来全球新能源电池面临周期性结构调整，行业竞争加剧。客户二、客户三、客户四为行业知名客户或公司首次合作客户，公司取得上述客户订单时，合同定价相对

较低；另一方面，上述合同所采购设备定制化程度高，产线设计较为复杂，因部件变更或工艺路径修改等原因导致材料及人工成本超过预算；同时，客户对交期时效性要求较高，为满足客户对设备交期的要求，导致现场人工费用及差旅费等增加。

（2）会计政策变更的影响

2024年12月6日财政部颁布《企业会计准则解释第18号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”规定。公司于2024年第四季度将全年累计售后服务费1,107.53万元调整至当季度营业成本。若剔除此因素影响，则公司第四季度毛利率将由12.26%提升至19.30%。

（3）同行业可比公司情况

同行业可比公司2024年全年及第四季度毛利率情况如下：

项目	联赢激光	先导智能	海目星	利元亨	先惠技术	逸飞激光
2024年第四季度毛利率	27.98%	30.19%	1.87%	-185.50%	19.48%	12.26%
2024年全年毛利率	30.51%	34.98%	21.27%	7.77%	25.25%	25.47%

如上表所示，同行业可比公司第四季度毛利率均低于其全年毛利率均值，且同行业间毛利率差异较大，部分企业微利甚至亏损。公司2024年第四季度毛利率低于全年均值与同行业可比公司一致，公司2024年全年、第四季度毛利率处于同行业公司毛利率区间范围内，不存在显著差异，具有合理性。

综上，公司2024年第四季度毛利率显著低于均值的主要系2024年第四季度确认收入的合同定价相对较低，部分合同执行过程中材料及人工成本、费用超过预算及会计政策变更的影响，公司2024年第四季度毛利率显著低于均值与同行业可比公司一致，不存在显著差异，具有合理性。

2、是否存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形

公司主营产品均为非标定制品，主要以市场价格为基础，采用协商定价的方式，综合考虑市场供求关系、技术开发难度、客户订单规模、客户信誉、交货周期等因素，与客户进行商务谈判，协商确定最终价格。此外，部分客户采用招投标定价的方式，公司按照客户招标文件的相关要求进行投标，由客户评标并决定产品的供应商，最终确定的销售价格系市场竞争的结果。

综上所述，公司通过商务谈判或招投标的方式获取订单，订单价格均是市场化商业合作

的结果，具有商业合理性，定价公允，不存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、了解公司 2024 年业绩差错更正的具体情况，查看公司以往年度主要合同收入确认相关资料、客户回款凭证等资料，核查以往年度是否还存在需要进行差错更正的情形；

2、取得公司 2022 年、2023 年及 2024 年第四季度前五大客户销售相关资料，核查销售客户名称、销售内容、金额、收入确认依据等，察看所销售设备是否在客户场地实际运行，分析公司收入确认是否符合合同约定及企业会计准则规定；核查是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形；

3、了解公司 2024 年第四季度主要合同订单获取方式、定价模式，主要合同成本明细，了解 2024 年第四季度毛利率低于均值的原因，并分析其合理性，核查是否存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形；

4、查询同行业 2024 年毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司已对2024年业绩快报差错更正的具体情况做了说明，除2024年业绩快报差错更正涉及情形外，在所有重大方面未发现以往年度存在其他类似情形需要针对收入确认进行调减的事项；

2、公司已对2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户的相关情况进行了详细说明；未发现公司2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形，以及提前确认收入的情形，相关收入确认在所有重大方面符合企业会计准则相关规定；

3、公司上述关于 2024 年第四季度毛利率显著低于均值的原因及不存在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形进行了说明，具有合理性。

问题三：境外业务毛利率显著较高。

年报显示，2024年公司主营业务收入6.86亿元，其中境外业务收入0.82亿元，同比增长269.38%，毛利率62.13%，同比增加18.09个百分点，高于境内业务毛利率41.98个百分点。

请公司：（1）结合前十大境外客户的背景、合作历史、销售内容、销售金额、合同毛利率、回款情况等，说明报告期公司境外业务收入、毛利率同比大幅增长的原因，并说明新合作客户销售内容与其实际经营需求是否匹配；（2）结合境内外业务收入结构及同类产品销售价格的差异，说明境外业务毛利率显著高于境内业务的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合前十大境外客户的背景、合作历史、销售内容、销售金额、合同毛利率、回款情况等，说明报告期公司境外业务收入、毛利率同比大幅增长的原因，并说明新合作客户销售内容与其实际经营需求是否匹配；

1、公司境外业务收入、毛利率同比大幅增长的原因

2024年，公司境外销售收入8,193.39万元，销售金额100万以上的主要为3家客户，均为全球性知名企业，公司与上述客户或其集团公司合作历史较长，合同实施与合同约定一致，其中对客户一主要销售圆柱电芯装备，对客户二、客户三主要销售模组/PACK装备，上述客户回款比例普遍高于75%，验收款已部分或全额支付。

（1）境外业务收入大幅增长的原因

公司2024年境外收入同比增幅较大，主要系圆柱全极耳电池以其充放电速度快、功率大、有效续航时间长等优势，越来越受到动力、储能及消费各类通用市场的认可，并受到数据库BBU备用电源、机器人、eVTOL等新应用场景的广泛认可。根据《2024中国大圆柱锂电池行业发展蓝皮书》显示，大圆柱电池在细分市场表现突出，凭借生产成本更低、壳体成本低、PACK成组效率高、能量密度高的优势，大圆柱电池2024年在户用储能、便携式储能以及二轮车市场的出货量同比增速都将突破100%。GGII预计，到2030年中国圆柱电池出货量将超400GWh，2023-2030年复合增长率超50.1%。相对国内而言，海外市场从1992年开始一直沿用圆柱电池，对圆柱电池认可度更高，出货量占比更高，随着全极耳对传统单极耳和双极耳的替代升级与大圆柱全极耳电池的扩产加速，带动公司2024年圆柱电芯装备海外销售大幅增

长。

公司2024年境外收入同比增幅较大，主要系对客户一销售金额较大，当期对客户一销售金额为7,355.44万元，占当期境外收入比例为89.77%。客户一为全球性知名企业，2021年，客户一了解到公司在圆柱全极耳电芯装配线领域具有技术优势，主动与公司取得联系，经技术沟通，认可公司的产品技术方案，双方建立合作关系，采购公司圆柱全极耳电芯设备。基于对公司在圆柱全极耳领域技术及设备的认可，客户一在海外投资扩建产能时，产线向公司采购，公司境外收入同比增幅较大。

（2）境外业务毛利率大幅增长的原因

2023年，公司境外销售毛利率为44.55%，2024年公司境外销售毛利率为62.13%，主要系当期对客户一销售毛利率较高及销售占比较高。2024年公司对客户一销售收入7,355.44万元，占当期境外收入比例为89.77%，销售毛利率为63.63%，对客户一销售毛利率同比2023年增幅较大的原因一方面系公司销售至客户一的产线系圆柱电芯装配线，系公司在市场上具有技术优势的核心技术产品，能够为客户海外圆柱全极耳电池项目量产提供更高的确定性和可靠性保障；另一方面系汇率变动的影响。

①产品类型差异的影响。2023年公司境外销售主要系销售至客户二的模组/PACK专机，销售金额2,026.80万元，占当期境外收入比例91.37%，销售毛利率42.19%。2024年公司销售至客户一的产线系圆柱电芯装配线及配套安装、调试服务，系公司在市场上具有技术优势的核心技术产品，能够为客户海外圆柱全极耳电池项目量产提供更高的确定性和可靠性保障。

②汇率变动的影响。对客户一销售的主要合同签订后，人民币贬值幅度较大。上述合同确认收入时，受人民币兑美元汇率变动导致毛利率提升5个百分点。

2、说明新合作客户销售内容与其实际经营需求是否匹配

客户三是国内行业领先的全功率段储能系统提供商的马来西亚子公司，2021年公司与其母公司开始合作。2024年公司境外客户客户三系当期新合作客户，当期销售额199.60万元。

2024年其马来西亚子公司是上述储能系统提供商在海外开设的首座生产基地，2023年5月投产，占地约10000m²，计划五年内实现1GWh储能产品及部件产能，主要面向海外的家庭与工商业用户。公司提供的三台设备用于储能模组生产的检测、堆叠挤压、激光焊接的智能化专机，可以兼容生产圆柱模组和方形模组，助力工厂提升生产效率、保障产品质量，推动智能化进程与产能扩张。

因而，公司2024年新合作客户销售内容与其实际经营需求匹配。

（二）结合境内外业务收入结构及同类产品销售价格的差异，说明境外业务毛利率显著高于境内业务的原因及合理性。

2024年，公司境内外收入结构及毛利率对比如下：

单位：万元

产品类别	境外销售			境内销售		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
自动化产线	7,200.21	87.88%	64.51%	39,883.71	65.97%	17.33%
智能化专机	561.70	6.86%	40.17%	5,521.26	9.13%	6.02%
改造与增值服务	431.47	5.27%	51.08%	2,151.90	3.56%	20.05%
智慧物流集成系统	-	-	-	12,898.71	21.34%	34.93%
合计	8,193.39	100.00%	62.13%	60,455.58	100.00%	20.15%

一般情况下，境外产品的毛利率通常情况下要高于境内，近年来国内锂电设备竞争加剧，具有技术优势、客户资源优势，并开始不断拓展海外市场。如上表所示，2024年公司境外收入主要为自动化产线，收入占比为87.88%，且毛利率较高为64.51%。由此，公司当期境外销售毛利率较高。

2024年，公司境外销售的自动化产线系销售至客户一的圆柱电芯装配线及其配套服务。由于公司产品具有非标准、定制化的特点，因而其价格与境内销售同类产品的直接可比性较低。境外销售一般存在产品标准不一致、项目交付难度大周期长、风险与不确定性更高等特征，同类产品境外价格、毛利率通常情况下要高于境内；公司2024年销售产品主要应用于圆柱全极耳电池量产，公司产品核心技术突出，能够为客户提供更多价值，且受人民币贬值影响，导致销售毛利率较高。

综上，2024年公司境外业务毛利率高于境内业务具有合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、获取公司2024年境外收入明细表，了解境外销售内容、销售金额、合同毛利率、回款情况等；询问公司销售人员了解与境外客户合作历史；查询公开资料，了解境外客户背景；
- 2、分析公司境外业务收入、毛利率同比大幅增长的原因，分析新合作客户销售内容与

其实际经营需求是否匹配；

3、分析境外业务毛利率显著高于境内业务的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司2024年境外业务收入、毛利率同比大幅增长具有合理性，未发现境外新合作客户销售内容与其实际经营需求不匹配的情形；

2、公司已对2024年度境外业务收入毛利率高于境内业务的原因进行了分析说明，相关原因具有合理性。

问题四：关于新聚力收购及业绩变动合理性。

根据年报及相关公告，公司支付 3,000 万元购买新聚力 51%的股权，同时出资 3,000 万元缴纳注册资本，合计股权取得成本 6,000 万元，上述收购事项于 2024 年 6 月完成。新聚力主要产品包括新能源电池整厂物流成套系统、半导体 AMHS 设备、智能化仓储物流系统等，本次收购定价参考收益法评估结果，即新聚力全部权益市场价值 7,018.00 万元，评估增值率 1676.02%。2022 年至 2024 年，新聚力分别实现营业收入 1,667.85 万元、1.05 亿元、1.29 亿元，实现净利润-1,282.92 万元、1,747.59 万元、3,103.37 万元，收购完成当年净利润大幅增长且达成业绩承诺，同时，新聚力 2024 年经营性现金流净额-751.42 万元。

请公司：（1）说明新聚力 2024 年主要客户及供应商情况，与以往年度销售、采购金额发生变动的原因，报告期主要客户销售是否具备商业实质、是否符合收入确认条件、信用期是否发生明显变化、期后回款是否存在异常，并说明新聚力净利润与经营性现金流净额不匹配的原因；（2）说明新聚力主要存货余额与在手订单的匹配性、实际存放地点、期后结转情况，并说明存货盘点情况是否存在异常；（3）结合收益法评估参数及新聚力实际利润实现情况、与公司产业协同情况，说明公司收购新聚力估值的合理性及必要性，是否存在向相关方利益输送或其他损害上市公司利益的情形；（4）说明股权转让款最终是否流向实控人、关联方或客户，并说明新聚力其他股东是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

一、公司说明

（一）说明新聚力2024年主要客户及供应商情况，与以往年度销售、采购金额发生变动的原因，报告期主要客户销售是否具备商业实质、是否符合收入确认条件、信用期是否发生明显变化、期后回款是否存在异常，并说明新聚力净利润与经营性现金流净额不匹配的原因；

1、公司收购新聚力整体情况

逸飞激光专注于精密激光加工智能装备领域，主要产品包括锂电池电芯自动装配线、模组/PACK 自动装配线等自动化产线及各类精密激光加工智能化专机，广泛应用于新能源电池的电芯、模组/PACK 制造以及电池回收梯次利用领域，同时也应用于家电厨卫、装配式建筑、新能源汽车零部件等领域。

新聚力是一家以软件管理系统和数字孪生系统为牵引的智慧物流系统解决方案供应商，具备软硬件一体的供应能力，在新能源电池、半导体、消费电子、医疗健康等领域形成了一

定领先优势，服务多家锂电池行业头部企业，在固态电池、钠电池领域率先获得产业应用，并在半导体 AMHS 设备领域实现了部分核心设备的国产替代。

公司收购新聚力 51%股权是公司基于聚焦主业发展和积极拓展新行业、新业务的布局，有利于公司整合双方的市场、客户、技术、产品、生产以及供应链资源，发挥智慧物流与智能装备的协同效益，在智能制造领域实现智慧物流、智能装备与生产管理系统的高效协同，降低生产成本，推动实现智能制造的高端化、智能化、绿色化，符合公司发展愿景与长期战略规划。

公司于 2024 年 6 月 27 日取得新聚力 51%股权，新聚力于月底起纳入公司合并报表范围。

**2、说明新聚力2024年主要客户及供应商情况，与以往年度销售、采购金额发生变动的
原因**

（1）新聚力 2024 年主要客户情况及与以往年度销售金额发生变动的原因

新聚力 2022 年至 2024 年，新聚力营业收入分别为 1,667.85 万元、10,468.87 万元、19,115.16 万元（2024 年下半年营业收入为 1.29 亿元）。近年来，随着业务规模的扩展，新聚力销售规模逐年扩大。2024 年新聚力主要客户情况，与以往年度销售金额发生变动的原因如下：

单位：万元

客户名称	2024年度		2023年度		2022年度		销售金额发生变动的 原因
	金额	占新聚力 当期收入 比例	金额	占新聚力 当期收入 比例	金额	占新聚力 当期收入 比例	
客户一	6,028.41	31.54%	8,247.79	78.78%	1,074.07	64.40%	根据其销售订单需求，向新聚力采购仓储物流系统。
客户二	5,866.37	30.69%	-	-	-	-	2024年新合作客户。
客户三	3,199.08	16.74%	-	-	-	-	2024年新合作客户。
客户四	3,060.57	16.01%	-	-	-	-	随着新聚力经营规模的扩大，与客户合作程度的深化，双方合作的订单规模增加。
合计	18,154.43	94.98%	8,247.79	78.78%	1,074.07	64.40%	/

如上表所示，随着新聚力技术累积、经营规模的扩大，2024 年新客户拓展情况良好。

（2）说明新聚力 2024 年主要供应商情况及与以往年度采购金额发生变动的原因

新聚力 2024 年主要供应商及与以往年度采购金额发生变动的原因情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024年度	2023年度	2022年度	采购金额发生变动的的原因
供应商一	1,637.17	-	-	新聚力与供应商一同为锂电设备厂商，新聚力取得订单后，根据订单需求向供应商一采购其中化成、分容设备。
供应商二	1,325.49	2,256.92	1,148.67	新聚力对供应商二的采购的主要内容为物流输送系统。2024年，公司增加对供应商三等供应商的输送系统采购，因而对供应商二的采购额减少。
供应商三	1,380.53	353.98	-	随新聚力业务规模扩大，2024年增加对其物流输送系统采购。
供应商四	1,002.15	253.74	-	新聚力主要向其采购OCV检测设备、机械手及各类结构件，系根据销售订单需求，对其采购增加。
供应商五	261.06	1,044.25	-	根据销售订单需求，新聚力对其采购货架等。

新聚力通常根据销售订单需求，进行模块化采购。因而随着订单需求的变化，对供应商的采购额存在变动。

3、报告期主要客户销售是否具备商业实质、是否符合收入确认条件、信用期是否发生明显变化、期后回款是否存在异常

(1) 报告期主要客户销售是否具备商业实质、是否符合收入确认条件

2024 年，新聚力对主要客户销售合同对应的主要项目建设情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同编号	合同金额	收入金额	验收日期	项目简介
客户一	基地项目1	合同1	6,700.00	5,929.20	2024-10	终端客户为国内知名锂电池生产企业的“基地项目1”，2024年投产，投资额70亿，年产15GWh
		其他	90.50	80.09	/	
客户二		合同2	2,879.37	2,548.11	2024-06	
		合同3	485.76	429.88	2024-06	
		其他	15.00	13.27	/	
客户三	江西一期项目	合同4	6,192.00	5,479.65	2024-08	客户四牵头，由客户四与当地政府共同投资的客户三运营，投资额20亿，年产4-5GWh，项目一期，2024年已投产。
客户四		合同5	180.00	159.29	2024-11	
		其他	257.00	227.44	/	
客户五	湖州一期项目	合同6	3,447.96	3,113.24	2024-03	终端客户为国内知名固态电池生产企业，投资额10亿，年产2GWh。
		其他	97.00	85.84	/	

客户名称	项目名称	合同编号	合同金额	收入金额	验收日期	项目简介
客户二	基地项目2	其他	76.44	67.64	/	项目投资额30亿，年 产 6.5GWh ，2023年投产，是国内知名锂电池生产企业的第一个电池超级工厂。
客户一	其他	其他	29.67	26.25	/	/

注：上表列示为收入金额超过 100 万元合同。

如上表所示，新聚力对主要客户销售的主要合同，与客户实际建设需求相符，且相关设备均已通过客户验收。新聚力对主要客户销售具备商业实质、符合收入确认条件。

（2）主要客户信用期是否发生明显变化、期后回款是否存在异常

新聚力对 2024 年主要客户近三年信用政策及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2024年度	2023年度	2022年度	2024年末 应收账款 余额	截至2025年5月末 期后回款情况	
					回款金额	回款比例
客户一	合 同 签 订 预 付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 付 30%， 甲 方 收 到 客 户 方 此 合 同 的 质 保 款 后,支 付 剩 余 的 10%质 保 金	（1）合同签订预付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 付 30%， 甲 方 收 到 客 户 方 此 合 同 的 质 保 款 后,支 付 剩 余 的 10%质 保 金；（2） 一 次 性 付 清 无 质 保 金 无 质 保 期	（1）合同签订预付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 付 30%， 甲 方 收 到 客 户 方 此 合 同 的 质 保 款 后,支 付 剩 余 的 10% 质 保 金 。 （2）合同签订预付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 付 40%	3,034.14	622.34	20.51%
客户二	合同签订15日内预付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 付 30%， 验 收 合 格 12 个月 后 支 付 剩 余 的 10%质 保 金	/	/	-	2024年末已全部回款	
客户三	合同签订7日内预付 30%， 货 到 付 30%， 验 收 合 格 且 开 票 后 30 天 付 30%， 验 收 合 格 1 年 后 支 付 剩 余 的 10% 质 保 金	/	/	174.93	-	-

客户名称	2024年度	2023年度	2022年度	2024年末 应收账款 余额	截至2025年5月末 期后回款情况	
					回款金额	回款比例
客户四	合同签订预付20%，货到付30%，验收合格且开票后30天付40%，验收合格1年后支付剩余的10%质保金	/	/	119.60	85.60	71.57%

如上表所示，新聚力对主要客户信用期未发生明显变化、期后回款不存在异常。

4、说明新聚力净利润与经营性现金流净额不匹配的原因

新聚力 2024 年下半年、2024 年全年净利润与经营性现金流净额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年全年	2024年下半年
净利润	3,159.05	3,374.73
经营性现金流净额	1,941.10	-751.42

如上表所示，新聚力 2024 年全年净利润与经营性现金流净额差异较小，2024 年下半年净利润与经营性现金流净额存在较大差异，一方面系利润实现与销售收款存在期间错配，另一方面系 2024 年下半年收取合同预收款项减少。具体分析如下：

（1）新聚力设备销售分阶段收款的模式，通常为预付款 30%，发货款 30%，验收款 30%，质保金 10%。因而，在新聚力设备通过验收，确认收入结转成本实现利润时，由于预付款及发货款已于验收前收取，在验收后通常应收取款项为验收款及质保期满后质保金，从而导致利润实现与销售收款存在期间错配。以新聚力当期对其主要客户销售的第一大合同为例，该合同于 2022 年签订，合同金额 6,700.00 万元，2024 年 10 月通过验收，确认收入结转成本实现利润（合同毛利 1,753.16 万元）；该合同截至 2023 年末收取合同款项 4,020.00 万元，而 2024 年 10 月合同验收后至 2024 年末未收到验收款，出现利润实现与销售款项收取的期间错配。

（2）2024 年下半年新聚力新签订合同预收货款减少，导致销售商品、提供劳务收到的现金较上半年减少 2,112.66 万元。而公司为设备交付发生的材料采购、人员薪酬等支出持续发生，导致 2024 年下半年经营性现金流净额为负。

综上，2024 年下半年净利润与经营性现金流净额存在较大差异，一方面系利润实现与销售收款存在期间错配，另一方面系 2024 年下半年收取合同预收款项减少。

（二）说明新聚力主要存货余额与在手订单的匹配性、实际存放地点、期后结转情况，并说明存货盘点情况是否存在异常

2024 年末，新聚力存货余额 18,358.63 万元，构成如下：

项目	期末余额（万元）	比例
原材料	136.39	0.74%
在产品	174.35	0.95%
发出商品	18,047.89	98.31%
合计	18,358.63	100.00%

2024 年末，公司发出商品余额 18,047.89 万元，占期末存货余额比例为 98.31%。新聚力发出商品均与在手订单匹配。新聚力 2024 年末发出商品对应客户、实际存放地点、期后结转情况如下：

合同号	客户名称	发出商品余额 （万元）	2024年年末实际存放地点	截至2025年3月末结 转情况
合同1	客户一	9,066.14	湖北省武汉市	已验收，结转收入、成本
合同2	客户二	2,885.39	广东省惠州市	尚未验收
合同3	客户三	2,109.89	浙江省金华市	尚未验收
合同4	客户四	1,078.23	江西省上饶市	尚未验收
合同5	客户五	831.08	江苏省常熟市	尚未验收
合同6	客户一	369.39	江苏省常州市	尚未验收
合同7	客户五	363.07	江苏省常熟市	尚未验收
合同8	客户六	286.10	广东省东莞市	尚未验收
合同9	客户七	268.69	山东省日照市	尚未验收
合同10	客户五	223.99	江苏省常熟市	尚未验收
合同11	客户五	181.21	江苏省常熟市	尚未验收
合同12	客户八	131.94	上海市	尚未验收
合同13	客户九	63.33	山东省烟台市	尚未验收
合同14	客户五	50.16	江苏省常熟市	已验收，结转收入、成本
其他		139.29	/	尚未验收
合计		18,047.89	/	/

注：上表列示为发出商品余额超过 50 万元合同。

如上表所示，新聚力主要存货余额与在手订单匹配性较高。

2024 年 12 月 26 日至 2025 年 1 月 3 日，公司对新聚力发出商品进行盘点，盘点金额为

17,959.35 万元，占 2024 年末发出商品余额比例为 99.51%。盘点账实相符，不存在异常情形。

（三）结合收益法评估参数及新聚力实际利润实现情况、与公司产业协同情况，说明公司收购新聚力估值的合理性及必要性，是否存在向相关方利益输送或其他损害上市公司利益的情形；

新聚力股东全部权益价值选用收益法评估结果，其预计现金流量以新聚力管理层预计的新聚力未来独立发展形成的现金流量预测为基础，预测期以后的现金流量保持预测期最后一个年度不变。收益法评估中采用的关键数据包括主营业务收入、主营业务收入增长率、净利润、净利润率、预测期、折现率等，具体如下表所示：

单位：万元

项目	预测期					稳定期
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
主营业务收入	20,200.00	23,700.00	25,000.00	26,400.00	26,600.00	26,600.00
主营业务收入增长率	/	17.33%	5.49%	5.60%	0.76%	0.00%
净利润	2,405.80	2,415.87	2,432.51	2,516.82	2,522.09	2,522.09
净利润率	11.91%	10.19%	9.73%	9.53%	9.48%	9.48%

本次评估是在对新聚力收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观经济趋势与行业竞争格局等外部因素分析，综合内外两方面系统分析确保参数选取的科学性。银信评估公司于 2024 年 5 月 21 日出具《武汉逸飞激光股份有限公司拟股权收购涉及的无锡新聚力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2024）第 B00225 号）评估报告，新聚力全部权益价值为 7,018.00 万元（大写金额人民币柒仟零壹拾捌万元整），根据《企业会计准则》要求，评估结论的形成较为充分、合理。

公司对新聚力的产业并购，是基于聚焦主业发展和积极拓展新行业、新业务的战略布局，有利于公司整合双方的市场、客户、技术、产品、生产以及供应链资源，发挥智慧物流与智能装备的协同效益，在智能制造领域实现智慧物流、智能装备与生产管理系统的高效协同，降低生产成本，有助于进一步提升公司核心竞争力，推动实现智能制造的高端化、智能化、绿色化，符合公司发展愿景与长期战略规划，对公司“激光+智能装备”平台化发展战略具有必要性。

公司与新聚力在产品、市场、技术等方面均具有较强的产业协同价值，有助于实现公司持续高质量发展，具体产业协同如下：

1、产品与服务协同：公司与新聚力的主营业务收入均来自于新能源电池装备领域，双方在锂离子电池、钠电池、固态电池等领域都已形成各自优势产品，公司主要提供以激光焊接为核心的电池工艺装备，新聚力主要提供各工艺与车间之间的物流与仓储解决方案，双方具有较强的产品的互补性，本次并购能够有效增加公司产品和服务的多样性。

2、市场与客户协同：新聚力整体规模相对较小、客户数量较少，公司在新能源电池装备领域积累多年，获得了良好的市场口碑，积累一批优质客户资源，头部与知名客户服务广泛，本次并购能够有效增加现有客户群体的销售规模，加快新聚力发展速度，提升公司整体运营效率和市场竞争力。

3、技术与拓展协同：公司激光与智能化装备技术具有一定的行业专有性，受到行业特征、生产工艺等因素影响，实现跨行业拓展的投入较大、周期较长，新聚力智慧物流是智能制造的通用性技术，具备广泛的行业适用性，可以广泛应用于新能源、半导体、医疗健康、化工、汽车、矿山、建工、食品、纺织、第三方物流等行业，并购整合之后新聚力可以依托上市公司整体实力，快速实现多行业拓展，公司可以借此降低跨行业拓展的门槛与风险，实现多行业、多业务的并举发展，提升公司的持续经营能力与业绩稳定性。

公司完成对新聚力 51%的战略并购后，双方相继召开了业务融合工作会、新聚力战略伙伴大会等，积极推动业务以及市场、客户、技术、供应链等资源的深度融合，实现“1+1>2”战略目标，充分发挥智慧物流与智能装备的协同效益，积极拓展半导体、医疗健康、消费电子、食品等其他领域业务，新聚力发布“东风”系列 AMHS 系统产品，包含天车搬运系统（OHT）、高速塔式提升机（Tower）以及线边密集库（Stocker）等核心设备，率先实现了半导体物流核心装备的国产替代，推动公司实现多元化业务布局。

本次并购双方对业绩目标进行了明确约定，并考虑双方并购之后协同效益对新聚力可能带来的业绩增量，新聚力承诺 2024 年度、2025 年度、2026 年度，目标公司实现的净利润分别不低于人民币 2,400 万元、3,600 万元和 6,000 万元，即考核期累计目标净利润不低于人民币 1.2 亿元。截至 2024 年 12 月 31 日，新聚力合并口径收入实现 19,115.15 万元，净利润实现 3,159.05 万元，实现净利润均高于评估预测数据和新聚力业绩承诺。

综上，公司与新聚力并购具有明显的产业协同效益，新聚力实际利润实现情况高于评估预测数据和新聚力业绩承诺，现已成为公司重要的利润贡献主体，公司收购新聚力估值具有合理性和必要性，不存在向相关方利益输送或其他损害上市公司利益的情形。

（四）说明股权转让款最终是否流向实控人、关联方或客户，并说明新聚力其他股东是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来

1、说明股权转让款最终是否流向实控人、关联方或客户

2024年5月23日，公司与赵来根及新聚力其他现有股东共同签署了《股权转让协议》，公司使用自有资金人民币3,000万元购买赵来根持有的新聚力51%的股权，2024年6月5日和2024年7月16日，公司分别向赵来根支付股权转让款1,500万元，合计3,000万元。

经核查赵来根银行流水，赵来根收到上述股权转让款后，相关资金主要用于购买理财产品、增持逸飞激光股票、缴纳个人所得税等。具体资金用途如下表：

序号	资金用途	金额（万元）
1	购买理财产品	1,000.00
2	购买逸飞激光股票	902.60
3	缴纳个人所得税	533.73
4	偿还本人借款	410.00
5	支付财务顾问咨询费	90.00
合计		2,936.33

经查阅赵来根银行流水、相关借款人确认函，并比对逸飞激光实控人银行流水、逸飞激光关联方及客户清单，赵来根收到的逸飞激光支付的股权转让款未流向逸飞激光实控人、关联方或客户。

2、说明新聚力其他股东是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来

除逸飞激光外，新聚力其他股东包括赵来根、无锡聚久投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“无锡聚久”）、无锡九聚投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“无锡九聚”）、虞淼，上述新聚力其他股东出具声明，确认其与逸飞激光主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益往来。经查阅赵来根、无锡聚久、无锡九聚、虞淼银行流水，未发现其与逸飞激光主要客户、主要供应商存在资金往来。

综上，新聚力其他股东与公司主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益往来。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、取得新聚力销售、采购明细表，了解新聚力 2024 年主要客户及供应商情况，与以往年度销售、采购金额发生变动的原因及合理性；

2、了解新聚力主要客户所用新聚力设备对应项目的建设情况，分析对主要客户销售是否具备商业实质；

3、取得新聚力收入销售合同、物流单、验收报告、回款凭证等收入资料，了解新聚力与客户信用期约定、收入约定，分析新聚力收入确认是否符合收入确认条件、信用期是否发生明显变化、期后回款是否存在异常；

4、取得新聚力现金流量表及附表，了解新聚力净利润与经营性现金流净额不匹配的原因；

5、取得新聚力发出商品明细表及期末盘点表，了解发出商品对应的订单情况、发出商品期末存放地点及盘点情况；查看新聚力期后收入明细表，取得新聚力期末发出商品结转验收资料；

6、了解新聚力收购时收益法评估参数，比对收购后新聚力实际利润实现情况，了解与公司产业协同情况，分析公司收购新聚力估值的合理性及必要性；

7、查看公司主要客户、供应商工商信息，取得股权收购对象及新聚力其他股东流水，核查股权转让款去向、核查新聚力其他股东是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、新聚力2024年主要客户及供应商与以往年度销售、采购金额发生变动的原因，以及净利润与经营性现金流净额不匹配的原因具有合理性；报告期新聚力对主要客户的销售具备商业实质，相关收入会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，未发现信用期发生明显变化、期后回款异常的情形；

2、公司已对新聚力主要存货余额与在手订单的匹配性、实际存放地点、期后结转情况进行了说明，存货盘点结果符合公司实际情况；

3、公司收购新聚力具有必要性且估值具有合理性，未发现向相关方利益输送或其他损害上市公司利益的情形；

4、未发现股权转让款最终流向公司实控人、关联方或客户的情形，未发现新聚力其他股东与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

问题五：关于客户回款明显放缓。

年报显示，（1）2024 年末公司应收账款余额 4.49 亿元，同比增长 41.64%，占营业收入的比重同比提升 19.4 个百分点，其中期末一年以上应收账款余额 2.36 亿元，同比增加 1.18 亿元，占整体的比重提升至 52.6%；（2）公司按单项计提坏账准备余额 2,899.14 万元，涉及 12 名欠款方，报告期新增计提 2,463.05 万元；（3）期末应收质保金余额 1 亿元，其中账龄 1-2 年部分增至 2159.49 万元，账龄 2-3 年部分增至 408.64 万元；（4）2022 年、2023 年及 2024 年，公司经营性现金流净额分别为 5,490.49 万元、-3,728.02 万元以及 -10,165.57 万元，2023 年上市后经营性现金流净额转负，且与净利润背离不匹配；其中，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 93%、65.5%、71.8%，回款比例显著降低。

请公司：（1）分别说明 2023 年、2024 年末公司 1-2 年账龄应收账款合并口径下主要欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大不确定性；（2）逐一说明 2024 年末公司 2 年以上账龄应收账款对应合同情况，包括合同内容及签订时点、发货单及发货时点、验收单及验收时点，相关设备是否实际运行，相关交易是否具备商业实质；（3）逐一说明 2024 年末按单项计提跌价准备对应欠款方的合同执行情况，包括合同内容、发货单及发货时点、验收单及验收时点、欠款金额、时长及原因，是否存在无商业实质交易；（4）说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配，并结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确。

回复：

一、公司说明

（一）分别说明2023年、2024年末公司1-2年账龄应收账款合并口径下主要欠款方名称、应收账款余额、信用期政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系，并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、经营风险等情况，说明相关交易是否具备商业实质，收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在放宽信用期刺激销售情形，回款是否存在重大不确定性

2023 年末和 2024 年末，公司 1-2 年应收账款余额合并口径下前五大欠款方名称及对应情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	1-2年应收账款余额		合同约定信用政策		是否存在 关联 关系	是否存在经营 风险
		2024年末	2023年末	2024年确认收入合同	2023年确认收入合同		
1	客户一	1,652.00	1,217.21	(1) 合同生效15个工作日内，支付合同总额的 30% 作为预付款；(2) 设备通过甲方出厂验收且收到发票15个工作日内支付合同总额的30%作为发货款；(3) 交付验收后1个月内支付合同金额 30% 作为验收款；(4) 质保验收后1个月内支付合同总额10%的质保金	(1) 合同生效后，支付合同总额的30%作为预付款；(2) 设备出厂验收且收到发票后支付合同总额的30%作为发货款；(3) 交付验收后1个月内支付合同金额30%作为验收款；(4) 质保验收后1个月内支付合同总额10%的质保金	否	国内知名锂电池生产企业，经营风险较小
2	客户二	1,013.89	364.98	(1) 合同生效后支付30%预付款；(2) 生产、调试、出厂检测合格完成后支付20%发货款；(3) 验收合格且交付发票后支付30%验收款；(4) 保修期满及完成保修责任后支付20%质保金	(1) 合同生效后10天内支付30%预付款；(2) 发出《设备制作完成通知书》后10天内支付30%发货款；(3) 验收合格且交付发票后30天内支付30%验收款；(4) 保修期满及完成保修责任后30天内支付10%质保金	否	国内知名锂电池生产企业，经营风险较小
3	客户三	950.20	-	(1) 合同生效后20个工作日内，支付30%作为预付款；(2) 设备通过预验收且具备发货条件，到货后10个工作日内，支付30%作为发货款；(3) 设备通过正式验收后20个工作日内，支付30%作为验收款；(4) 设备通过质保验收后20个工作日内，支付10%作为质保金	(1) 合同生效后20个工作日内，支付30%作为预付款；(2) 设备通过预验收且具备发货条件，支付30%作为发货款；(3) 设备通过正式验收后20个工作日内，支付30%作为验收款；(4) 设备通过质保验收后20个工作日内，支付10%作为质保金	否	国内知名自动化设备上市公司子公司，主要生产锂电设备中的分成、化容设备，经营风险较小
4	客户四	912.59	-	(1) 合同签订后支付合同总额30%作为预付款；(2) 通过出厂预验收后支付合同总额30%作为发货款；	(1) 合同生效后支付30%作为预付款；(2) 设备全部到达甲方指定地点并经甲方确认后，支付合同总	否	国内知名自动化设备上市公司子公司，主要生产锂电设备中的分成、化容设备，经营风险

序号	欠款方名称	1-2年应收账款余额		合同约定信用政策		是否存在关联关系	是否存在经营风险
		2024年末	2023年末	2024年确认收入合同	2023年确认收入合同		
				(3) 安装调试完毕, 通过初验收经客户调试验收合格运行满6个月后, 支付合同总额30%作为验收款; (4) 质保期满后支付合同总额10%作为质保金	额30%作为发货款; (3) 调试验收合格后, 支付合同总额30%作为验收款; (4) 质保期满后支付合同总额10%作为质保金		较小
5	客户五	904.00	-	/	(1) 合同签订之日起2日内支付合同总额30%作为预付款; (2) 设备安装调试完毕经甲方验收合格后一个月内支付合同总额50%作为验收款; (3) 合同总额的20%由甲方在设备质保期满后3日内支付	否	公开信息显示, 公司不存在重大经营异常情形, 经营风险较小
6	客户六	5.50	770.80	合同生效后支付50%预付款, 到货并运行验收合格后30日内付清剩余尾款	合同生效后预付总价款30%, 发货前预验收合格后支付总价款30%, 安装、调试、运行验收合格后支付总价款的30%, 质保期满运行验收合格后付清剩余10%	否	国内知名锂电池生产企业, 经营风险较小
7	客户七	68.70	596.00	/	(1) 合同生效7个工作日内预付合同总额30%; (2) 设备制作完成后, 经甲方现场确认无误后, 支付合同总额30%作为发货款; (3) 设备验收合格且设备正常运行1个月后7个工作日支付合同总额30%货款; (4) 质保期满后7个工作日支付合同总额10%	否	知名上市公司的全资子公司, 经营风险较小
8	客户八	-	496.00	/	/	否	公开信息显示, 公司不存在重大经营异常情形, 经营风险较小

注: 上表中“/”标识不存在当期确认收入的合同。

如上表所示, 2023年末和2024年末, 公司1-2年应收账款余额合并口径下主要欠款方与公司均不存在关联关系, 信用期未发生重大变化, 不存在放宽信用期刺激销售情形。公开信

息显示，上述欠款方多为上市公司或上市公司控股子公司，其不存在重大经营异常情形，经营风险较小，回款不存在重大不确定性。

上述欠款方1-2年应收账款对应的主要合同执行情况如下：

单位：万元

时点	欠款方名称	合同编号	1-2年应收账款 余额	合同签订 时间	合同验收 时间
2024 年末	客户一	合同1	975.00	2022-09	2023-09
		合同2	330.00	2023-03	2023-12
		合同3	260.00	2022-08	2023-04
	客户二	合同4	474.40	2022-11	2023-09
		合同5	216.00	2022-10	2023-06
		合同6	108.00	2022-10	2023-06
	客户三	合同7	898.40	2022-07	2023-06
	客户四	合同8	709.89	2021-11	2023-09
		合同9	200.00	2021-12	2023-02
	客户五	合同10	904.00	2023-10	2023-12
	合计		5,075.69	/	/
2023 年末	客户一	合同11	440.18	2021-07	2022-05
		合同12	318.00	2022-03	2022-09
		合同13	318.00	2022-03	2022-09
		合同14	108.00	2021-01	2022-12
	客户五	合同15	595.00	2022-02	2022-12
	客户六	合同16	596.00	2021-07	2022-06
	客户七	合同17	496.00	2021-11	2022-05
	客户二	合同18	152.40	2022-04	2022-12
		合同19	152.40	2022-04	2022-12
	合计		4,175.98	/	/

如上表所示，公司1-2年应收账款欠款均为基于正常购销合同开展的业务形成，对应的主要合同的签订时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同验收依据均为客户签署的验收证明，双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定。

（二）逐一说明2024年末公司2年以上账龄应收账款对应合同情况，包括合同内容及签订时点、发货单及发货时点、验收单及验收时点，相关设备是否实际运行，相关交易是否具备商业实质

2024年末，公司2年以上账龄应收账款余额为7,637.03万元，其中，涉及应收账款余额超过100万元的合同共25个，累计应收账款余额为5,786.07万元，占比为75.76%，对应合同情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	对应合同编号	2年以上应 收账款余额	合同签订 时点	合同内容		发货时点	验收时点	相关设备是否实际运行
					合同金额 (含税)	主要销售内容			
1	客户一	合同1	809.37	2020-12	2,700.00	电芯装配专机	2021-08	2021-11	是
2	客户二	合同2	343.20	2021-04	858.00	模组/PACK自动 装配线	2021-10	2022-05	是
3		合同3	240.40	2020-03	586.00	模组/PACK自动 装配线	2020-09	2021-06	是
4	客户三	合同4	505.46	2020-11	2,137.70	圆柱电芯装配线	2021-03	2021-09	否，公司于2021年7月完成安装调试，设备达到可使用状态。受客户 生产计划调整，设备未量产。客户 三已被法院限制消费，对应应收账 款已单项计提
5	客户四	合同5	496.00	2021-11	985.00	模组/PACK自动 装配线	2021-12	2022-05	是
6	客户五	合同6	300.00	2022-02	5,950.00	圆柱电芯装配线	2022-08	2022-12	是
7	客户六	合同7	152.40	2022-04	381.00	电芯装配专机	2022-09	2022-12	是
8		合同8	152.40	2022-04	381.00	电芯装配专机	2022-09	2022-12	是
9	客户七	合同9	166.60	2020-09	398.00	电芯装配专机	2020-10	2021-07	是
10		合同10	154.80	2022-02	387.00	电芯装配专机	2022-03	2022-09	是
11	客户八	合同11	296.00	2021-07	2,980.00	方形电芯装配线	2021-12	2022-06	是
12	客户九	合同12	190.00	2021-01	1,900.00	圆柱电芯装配线	2021-04	2021-12	是
13	客户十	合同13	238.00	2019-08	718.00	模组/PACK装配 专机	2019-11	2020-11	公司于2020年11月完成安装调试， 设备达到可使用状态。受客户生产 计划调整，设备未量产。2023年公 司已起诉客户十，客户十已被法院 列为失信被执行人，对应应收账款 已单项计提

序号	欠款方名称	对应合同编号	2年以上应 收账款余额	合同签订 时点	合同内容		发货时点	验收时点	相关设备是否实际运行
					合同金额 (含税)	主要销售内容			
14	客户十一	合同14	206.00	2021-07	515.00	模组/PACK自动 装配线	2022-01	2022-09	是
15	客户十二	合同15	189.77	2021-05	563.00	仓储物流系统	2021-07	2022-01	是
16	客户十三	合同16	108.00	2021-01	360.00	电芯装配专机	2021-02	2022-12	是
17	客户十四	合同17	187.38	2018-06	295.00	电芯装配专机	2018-06	2022-10	公司已完成交付及质保义务，目前 客户十四已被法院列为失信被执行 人，对应应收账款已单项计提
18	客户十五	合同18	174.00	2021-07	580.00	电芯装配专机	2022-06	2022-09	是
19	客户十六	合同19	141.70	2020-09	378.00	模组/PACK自动 装配线	2020-12	2021-09	是
20	客户十七	合同20	136.50	2021-05	1,037.00	方形电芯装配线	2022-01	2022-09	是
21	客户十八	合同21	137.50	2022-02	275.00	模组/PACK装配 专机	2022-05	2022-09	是
22	客户十九	合同22	111.60	2021-11	186.00	模组/PACK装配 专机	2022-01	2022-06	是
23	客户二十	合同23	119.58	2021-08	1,195.80	圆柱电芯装配线	2021-12	2022-05	是
24	客户二十一	合同23	125.00	2021-06	1,250.00	圆柱电芯装配线	2022-06	2022-12	是
25	客户二十二	合同25	104.40	2021-11	261.00	其他自动化产线	2022-02	2022-06	是
合计			5,786.07	/	/		/	/	/

如上表所示，公司2年以上账龄应收账款均为基于正常购销合同开展业务形成，对应主要合同的签订时间、发货时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同依据双方确认的验收证明来确认收入，除客户三、客户十等因客户自身生产计划调整等原因未能实现量产外，相关设备均已实际运行，双方交易具有商业实质。

（三）逐一说明2024年末按单项计提跌价准备对应欠款方的合同执行情况，包括合同内容、发货单及发货时点、验收单及验收时点、欠款金额、时长及原因，是否存在无商业实质交易

2024年末，公司按单项计提跌价准备的应收账款余额为2,899.14万元，其中，应收账款余额超过100万元的合同共8个，累计应收账款余额为2,671.51万元，占比为92.15%，具体情况如下：

单位：万元

序号	欠款方	主要合同编号	欠款金额	欠款时长	合同内容		发货时点	验收时点	单项计提原因
					合同金额 (含税)	主要销售内容			
1	客户一	合同1	809.37	3-4年	2,700.00	电芯装配专机	2021-08	2021-11	2024年12月公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
2	客户二	合同2	343.20	2-3年	858.00	模组/PACK自动 装配线	2021-10	2022-05	2024年2月和10月，公司已分别起诉客户及其子公司，客户已被法院列为失信被执行人
3		合同3	240.40	3-4年	586.00	模组/PACK自动 装配线	2020-09	2021-06	
4	客户三	合同4	505.46	3-4年	2,137.70	圆柱电芯装配线	2021-03	2021-09	客户被法院限制消费
5	客户四	合同5	238.00	4-5年	718.00	模组/PACK装配 专机	2019-11	2020-11	2023年公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
6	客户五	合同6	206.00	2-3年	515.00	模组/PACK自动 装配线	2022-01	2022-09	2023年12月公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
7	客户六	合同7	187.38	2-3年	295.00	电芯装配专机	2018-06	2022-10	客户被法院列为失信被执行人
8	客户七	合同8	141.70	3-4年	378.00	模组/PACK自动 装配线	2020-12	2021-09	2024年10月，公司已起诉，客户已被法院列为失信被执行人
合计			2,671.51	/	/		/	/	/

如上表所示，公司按单项计提跌价准备的应收账款均为基于正常购销合同开展业务形成，对应的主要合同的发货时间与验收时间间隔在合理范围内，各合同依据双方确认的验收证明来确认收入，双方交易具有商业实质。

上述应收账款未回款及公司对其进行单项计提的原因主要是，上述应收账款对应客户因合同纠纷等原因被法院列为失信被执行人或限制消费，经营存在异常，相关款项预计难以收回。

（四）说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配，并结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确

1、说明期末质保金余额与销售合同约定金额是否匹配

2024年末，公司合同资产（应收质保金）余额为10,055.98万元，分合同来看，对应合同资产余额超过100万元的合同共27个，累计合同资产余额为7,719.94万元，占比为76.77%。上述销售合同关于质保金的约定情况及与期末质保期余额的匹配情况如下：

单位：万元

序号	合同编号	客户名称	合同资产 余额	合同总额	合同质保约定	基于合同质保条 款计算质保金
1	合同1	客户一	823.00	9,900.00	质保期3年，质保金为990万元（占合同总额的比例为8.32%）	823.61
2	合同2	客户二	670.00	6,700.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	670.00
3	合同3	客户三	619.20	6,192.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	619.20
4	合同4	客户四	613.74	853.79 万美元	质保期18个月，质保金为合同总额的10%	85.38 万美元
5	合同5	客户一	438.00	4,380.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	438.00
6	合同6	客户一	425.00	6,500.00	质保期3年，质保金比例为7.69%	450.00
7	合同7	客户五	363.00	3,630.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	363.00
8	合同8	客户六	339.40	6,788.00	质保期2年，质保金为合同总额的5%	339.40
9	合同9	客户七	298.00	2,980.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	298.00
10	合同10	客户八	290.00	2,900.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	290.00
11	合同11	客户九	262.00	2,620.00	质保期12个月，质保金为合同总额10%	262.00
12	合同12	客户十	237.71	1,188.54	质保期2年，质保金20%	237.71

序号	合同编号	客户名称	合同资产 余额	合同总额	合同质保约定	基于合同质保条 款计算质保金
13	合同13	客户一	220.00	2,200.00	质保期3年，质保金为合同总金额的10%	220.00
14	合同14	客户十一	208.00	2,080.00	质保期1年，质保金为合同总额的10%	208.00
15	合同15	客户十二	185.20	1,851.96	质保期360天，质保金为合同总额的10%	185.20
16	合同16	客户十三	175.00	1,750.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	175.00
17	合同17	客户十四	169.00	1,690.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	169.00
18	合同18	客户十四	169.00	1,690.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	169.00
19	合同19	客户十五	158.80	1,588.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	158.80
20	合同20	客户十六	155.80	1,558.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	155.80
21	合同21	客户十七	140.00	1,400.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	140.00
22	合同22	客户十八	139.10	1,391.00	质保期2年，质保金为合同总金额的10%	139.10
23	合同23	客户十九	138.00	690.00	质保期1年，质保金为合同总金额的20%	138.00
24	合同24	客户二十	136.00	1,360.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	136.00
25	合同25	客户二十一	122.00	1,220.00	质保期1年，质保金为合同总金额的10%	122.00
26	合同26	客户二十二	115.00	1,150.00	质保期1年，质保金为合同总金额的20%	115.00
27	合同27	客户一	110.00	1,100.00	质保期3年，质保金为合同总额的10%	110.00
合计			7,719.94	/	/	/

如上表所示，2024年末公司主要合同的质保金余额均与销售合同质保条款约定金额基本匹配。

2、结合合同质保约定，说明一年以上应收质保金的对应客户、未回款的金额及合理性，财务报表项目列报是否准确

2024年末，公司1年以上的应收质保金（合同资产）余额为2,568.14万元，其中余额超过100万元的应收质保金对应客户情况如下：

单位：万元

序号	应收质保金的对应客户	截至2024年末 账龄1年以上未回款 金额	未回款原因
1	客户一	733.64	公司与客户约定的质保期为3年，截至2024年末，对应质保

序号	应收质保金的对应客户	截至2024年末 账龄1年以上未回款 金额	未回款原因
			金尚未到付款时点
2	客户六	339.40	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定的质保期为2年，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
3	客户七	319.80	质保金对应2份合同，合同1的验收时间为2022年6月，合同约定质保期36个月；合同2的验收时间为2023年10月，合同约定质保期24个月。截至2024年末，上述质保金均未到付款时点
4	客户九	262.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为36个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
5	客户十八	184.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
6	客户十四	169.00	质保金对应合同验收时间为2023年12月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
7	客户二十	151.00	质保金对应合同验收时间为2023年6月，合同约定质保期为24个月，截至2024年末，对应质保金尚未到付款时点
合计		2,158.84	/

如上表所示，公司一年以上应收质保金的对应的主要客户未回款的原因主要是对应质保金尚未到付款时点。公司将尚未到期的应收质保金计入合同资产，财务报表项目列报准确。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、获取公司2023年末和2024年末的应收账款明细表，分析不同客户应收账款的账龄结构；

2、获取公司与2023年末和2024年末账龄1-2年应收账款主要欠款方于2023年和2024年签署的主要合同，查阅主要合同条款，了解公司对其信用政策变化情况；查阅主要合同对应的发货单、验收报告等资料，分析合同签署、发货及验收时点间隔的合理性；

3、获取公司2024年末账龄2年以上应收账款和单项计提应收账款的主要欠款方的主要合同，查阅主要合同条款，查阅主要合同对应的发货单、验收报告等资料，分析合同签署、发货及验收时点间隔的合理性，核实上述设备是否实际运行；

4、通过公开渠道查询主要客户股权结构信息及经营信息，判断其是否与公司具有关联关系，评估其经营风险；

5、查阅与主要客户合同的质保条款，基于合同质保条款计算质保金，分析其与对应合

同资产金额的匹配性；

6、了解账龄一年以上应收质保金未回款的原因，分析其合理性及报表列示的准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司2023年、2024年末公司1-2年账龄应收账款对应的交易具备商业实质，收入确认在所有重大方面符合企业会计准则规定，未发现公司存在放宽信用期刺激销售情形，未发现主要欠款方存在重大经营异常的情形，未发现期后回款存在重大不确定性的情形；

2、公司2024年末2年以上账龄应收账款对应主要合同，除客户三、客户十等因客户自身生产计划调整等原因未能实现量产外，相关设备均已实际运行，双方交易具有商业实质；

3、截至2024年12月31日，公司按单项计提坏账准备的应收账款在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，相关交易具有商业实质；

4、2024年末公司主要合同的质保期余额均与合同质保条款约定基本匹配；公司将尚未到期的应收质保金计入合同资产，财务报表项目列报准确。

问题六：关于投资活动支出增长及流向。

年报显示，2024 年末，公司固定资产余额 2.12 亿元，同比增长 89.78%，在建工程余额 9,755.63 万元，同比增长 88.17%，报告期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 1.24 亿元，近两年连续大幅增长。

请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因，选取供应商的方式，是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形，是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形及原因。

一、公司说明

（一）请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因

2022 年至 2024 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出分别为 5,297.45 万元、8,563.41 万元及 12,368.24 万元，主要支付对象、采购内容及原因如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购内容	原因	支付金额	占比
2024年度	供应商一	工程施工	公司募投项目建设施工单位	7,162.39	57.90%
	供应商二	设备采购	公司研发中心建设，需采购研发设备	1,178.52	9.53%
	供应商三	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期精装修施工	995.90	8.05%
	供应商四	设备采购	采购充储能系统集成柜	788.00	6.37%
	供应商五	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	300.00	2.43%
	合计			10,424.81	84.29%
2023年度	供应商六	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期建设施工单位	2,660.68	31.07%
	供应商三	工程施工	“六维”智造华中总部基地二期精装修施工	1,053.45	12.30%
	供应商七	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	908.43	10.61%
	供应商二	设备采购	公司研发中心建设，需采购研发设备	880.63	10.28%
	供应商八	房产购置	用于经营管理	489.80	5.72%
	合计			5,992.99	69.98%
2022年度	供应商九	工程施工	“六维”智造华中总部基地一期建设施工单位	1,680.00	31.71%
	供应商十	土地购置	募投项目土地使用权购买	1,502.00	28.35%

期间	公司名称	采购内容	原因	支付金额	占比
	供应商六	工程施工	“六维”智造华中总部基地一期建设施工单位	420.00	7.93%
	供应商七	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	410.55	7.75%
	供应商十一	工程施工	子公司江苏逸飞厂房建设及装修	151.76	2.86%
	合计			4,164.31	78.60%

注：2024 年公司支付给供应商一 7,162.39 万元，其中 5,100 万元受托支付给关联方河南传众建筑工程有限公司武汉分公司（以下简称“河南传众”），自然人肖化为公司控股股东实际控制人吴轩妻子的哥哥，河南传众股东韩玉蕊为肖化的妻子，同时肖化在河南传众从事项目管理工作。自然人肖化和河南传众为公司关联方。

公司对长期资产供应商采购长期资产内容与其经营规模相适应。

（二）选取供应商的方式，是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形

2022 年至 2024 年，公司长期资产供应商选取方式、供应商成立时间、经营规模说明如下：

公司名称	选取方式	成立时间	经营规模说明
供应商一	邀标	1984年	2024年实现营业收入约1,262.5亿元。
供应商二	市场比价	2013年	行芝达为专注于先进制造领域生产现场的自动化产品与服务解决方案提供商，基于对行业技术变化的把握和对客户需求的发掘，解决客户生产现场的传感与视觉、控制与驱动、机器人与安全等方面的技术课题，为客户提供自动化产品与服务的整体解决方案。行芝达代理多家国内外知名自动化品牌，如欧姆龙、三菱、西门子、台达等，提供核心零部件供应。
供应商三	邀标	2019年	注册资本2100.00万元；拥有建筑机电安装工程专业承包贰级、城市及道路照明工程专业承包贰级、机电工程施工总承包贰级、输变电工程专业承包贰级、电力工程施工总承包贰级、电子与智能化工程专业承包贰级、消防设施工程专业承包贰级等建筑资质。
供应商四	市场比价	2023年	国内某锂电池生产企业的全资子公司。是一家国家级专精特新“小巨人”企业，专注于磷酸铁锂大圆柱电芯的研发、生产和销售。产品聚焦矿卡、重卡及移储超充车三大领域，规划产能10GWh。
供应商五	邀标	2019年	注册资本1000.00万元；拥有建筑工程施工总承包二级、地基基础工程专业承包二级、机电工程施工总承包二级、特种工程（结构补强）专业承包不分等级、建筑装修装饰工程专业承包二级、建筑幕墙工程专业承包二级、防水防腐保温工程专业承包二级等建筑资质。
供应商六	邀标	1999年	注册资本5505.00万元；拥有建筑工程施工总承包一级、机电工程施工总承包二级、市政公用工程施工总承包二级、城市及道路照明工程专业承包二级、建筑机电安装工程专业承包二级、钢结构工程专业承包二级、地基基础工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、消防设施工程专业承包二级等建筑资质；注册建造师36人。
供应商七	德佑房产（房产中介）	不适用	不适用

公司名称	选取方式	成立时间	经营规模说明
供应商八	邀标	1990年	国有控股企业，注册资本3亿元；拥有多项高级别资质，包括：工程设计建筑行业（人防工程）甲级、工程设计建筑行业（建筑工程）甲级、建筑工程施工总承包特级、机电工程施工总承包一级、钢结构工程专业承包一级等建筑资质；注册建造师111人。
供应商九	不适用	不适用	不适用
供应商十	邀标	1998年	拥有市政公用工程施工总承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、城市及道路照明工程专业承包二级建筑工程施工总承包二级等建筑资质；注册建造师14人。

如上表所示，公司主要长期资产供应商不存在成立时间较短、公司规模较小的情形。

（三）是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形及原因

经上述公司确认以及公司自查公司实控人、董事、监事、高级管理人员银行流水，2022年至2024年，对上述长期资产主要供应商支付的资金，除支付给河南传众建筑工程有限公司武汉分公司资金外，支付给其他公司资金不存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、取得公司近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出明细表，了解主要支付对象、采购内容及原因、选取供应商的方式；
- 2、查询主要供应商成立时间、经营规模，分析公司采购内容是否与其经营规模相匹配；
- 3、获取公司实际控制人及其配偶、公司董事、监事、高级管理人员近三年银行流水，取得长期资产主要供应商承诺函，核查是否存在资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

2022年至2024年对长期资产主要供应商支付的资金，除支付给河南传众建筑工程有限公司武汉分公司资金外，未发现支付给其他公司资金最终流向实控人、其他关联方或客户的情形。

问题七：关于存货规模显著增长。

年报显示，公司主要采用“以销定产”的生产模式，按照客户的需求进行设计和生产，为提高产品交付效率，公司也会根据下游市场需求预测，进行备货生产。2024 年末，公司存货余额 5.98 亿元，其中，在产品余额 1.71 亿元，同比增长 34%，发出商品 3.41 亿元，同比增长 69.65%，期末无库存商品。

请公司：（1）说明报告期末在产品同比大幅增长的原因，与在手订单是否匹配，期后结转是否正常；（2）说明发出商品对应合同执行情况、期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形，并说明相应存货盘点情况及会计师审计程序，是否存在账实不符等异常情形；（3）期末无库存商品是否符合公司备货策略，产成品分类是否符合企业会计准则规定。

回复：

一、公司说明

（一）说明报告期末在产品同比大幅增长的原因，与在手订单是否匹配，期后结转是否正常

2023 年末和 2024 年末，公司在产品及在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	变动幅度
在产品余额	17,087.95	12,753.08	33.99%
在手订单金额（含税）	132,666.58	83,184.88	59.48%

2024 年末，公司在产品同比增长 33.99%，主要是由于公司在手订单增加所致。2024 年末，公司在产品余额变动趋势与在手订单金额变动趋势一致，二者具有匹配性。

截止 2025 年 5 月末，公司 2024 年末在产品结转及消耗金额为 6,308.19 万元，结转及消耗比例为 36.92%，剩余未结转部分主要是由于期后消化时间较短，部分产品尚未完工，以及公司根据生产销售情况，对部分结构相对标准、且使用量大的产品、设备进行预投、备货生产所致。整体而言，公司在产品期后结转情况正常。

（二）说明发出商品对应合同执行情况、期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形，并说明相应存货盘点情况及会计师审计程序，是否存在账实不符等异常情形

1、说明发出商品对应合同执行情况、期末存放的地点、验收进度、现有状态（闲置、调试、确认收入等），是否与合同约定、客户主要经营地匹配，是否存在超期未验收等情形

2024 年末，公司发出商品对应的主要合同执行情况如下：

客户名称	合同编号	发出商品余额 (万元)	期末存放地点	客户注册地或 主要经营地	存放地与客户 主要经营地是 否匹配	合同执行情况	验收进度/现有状态	是否存在超期 未验收的情况
客户一	合同 1	9,215.92	武汉市	常州市	否，详见下文	合同签订时间为 2023 年 4 月，发货时间为 2023 年 6 月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户二	合同 2	3,803.50	泰州市	泰州市	是	合同签订时间为 2022 年 2 月，发货时间为 2023 年 2 月	设备已安装调试完成，达到正常可使用状态，尚未取得验收报告	是，详见下文
客户三	合同 3	2,888.34	烟台市	烟台市	是	合同签订时间为 2024 年 6 月，发货时间为 2024 年 10 月	已安装调试完成，处于试运行中	否
客户四	合同 4	2,885.39	惠州市	武汉市	否，详见下文	同签订时间为 2024 年 3 月，发货时间为 2024 年 12 月	安装调试中	否
客户五	合同 5	2,724.70	淮南市	深圳市	否，详见下文	合同签订时间为 2024 年 4 月，发货时间为 2024 年 9 月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户六	合同 6	2,300.58	宁波市	宁波市	是	合同签订时间为 2024 年 4 月，发货时间为 2024 年 10 月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户七	合同 7	2,109.89	金华市	青岛市	否，详见下文	合同签订时间为 2023 年 8 月，发货时间为 2024 年 6 月	安装调试完成，已取得验收报告，确认收入	否
客户八	合同 8	1,078.23	上饶市	上饶市	是	合同签订时间为 2023 年 11 月，发货时间为 2024 年 1 月	已安装调试完成，处于试运行中	否
客户九	合同 9	999.97	昆山市	昆山市	是	合同签订时间为 2019 年 8 月，发货时间为 2020 年 6 月	受宝能集团整体资信情况影响，昆山聚创目前经营异常，尚未验收	是，详见下文
客户十	合同 10	831.08	常熟市	常熟市	是	合同签订时间为 2024 年 8 月，发货时间为 2024 年 11 月	已安装调试完成，处于试运行中	否
合计		28,837.60	/	/	/	/	/	/

如上表所示，客户一、客户四、客户五和客户七发出商品 2024 年末存放地点与客户主要经营地存在差异，主要原因是，上述客户并非公司设备产品的最终使用方，公司根据客户要求，将产品直接发往最终使用方。除此以外，公司主要发出商品期末存放地点与合同约定、客户主要经营地相匹配。

2024 年末，除客户二和客户九外，公司主要发出商品均不存在超期未验收的情形。

客户二和客户九发货后超过 2 年未验收，具体原因如下：

（1）客户二：公司于 2023 年 2 月将设备发往客户二指定地点，截至 2024 年末，公司已完成设备安装调试与试运行全过程服务。双方共同确认的多份《设备运行报告》显示，相关设备已完成安装调试，并正常投产使用，但客户因验收款的支付事项未对公司签发验收单。

（2）客户九：公司于 2020 年 6 月将设备发往客户九指定地点，2020 年 8 月完成对设备的安装调试。受宝能集团整体资信情况影响，客户九目前经营异常，截至 2025 年 5 月，上述设备尚未验收。

2、说明相应存货盘点情况及会计师审计程序，是否存在账实不符等异常情形

（1）公司发出商品盘点情况

公司根据存货盘点制度，月末对部分仓库存货进行抽查盘点，每半年和年度终了对存货中的原材料、在产品进行全面清查盘点，发出商品由工程人员（项目人员）或销售人员对存货进行盘点，并由财务部审核确认。

公司对 2024 年末存货中发出商品的存货盘点情况如下：

项目	内容
盘点计划	财务部同仓储部门组织制定盘点计划，对盘点范围、盘点时间、盘点人员及要求说明并安排实施
盘点地点	发出商品项目现场
盘点执行人员	工程部（项目部）或销售部、财务部人员
发出商品期末余额	34,116.77万元
发出商品盘点金额	30,683.28万元
发出商品盘点比例	89.94%
盘点结果	账实相符

公司针对 2024 年末发出商品执行抽盘程序，经盘点，发出商品不存在账实不符等异常情形。

（2）会计师审计程序

年审会计师对存货发出商品实施的核查程序包括但不限于：

- ①了解签订合同、生产、发货、安装相关的业务流程，检查了与发出商品入账有关的合同、出库审批单和货运单，分析了交易实质，检查了会计处理是否正确；
- ②查阅了资产负债表日后发出商品增减变动的有关账簿记录和有关的合同、协议和凭证、出库单、货运单等资料，检查了有无跨期现象；
- ③针对期末存放于客户处但未验收的发出商品，选取客户执行函证程序：期末发出商品余额 34,116.77 万元，发函金额 31,156.90 万元，发函比例 91.32%，回函比例 80.18%，回函比例（含替代）91.32%；
- ④获取发出商品跌价准备计算表，检查是否按相关会计政策执行，分析发出商品是否存在跌价及计提是否充分；
- ⑤针对期末存放于客户处但未验收的发出商品，选取项目执行监盘程序：期末发出商品余额 34,116.77 万元，监盘项目发出商品余额 19,728.89 万元，监盘比例为 57.83%。

（3）会计师审计意见

经核查，年审会计师认为，公司 2024 年末存货发出商品不存在账实不符等异常情形。

（三）期末无库存商品是否符合公司备货策略，产成品分类是否符合企业会计准则规定

1、公司期末无库存商品，符合公司备货策略

公司自动化产线和智能化专机均为定制化产品，相关产品在公司完成组装和初步调试，经质检或预验收合格后，发往客户现场。公司产品运送至客户现场后，需在现场进行安装，并根据客户需求进行反复调试，直至客户出具验证证明文件，认可设备已达到正常可使用状态，公司的生产过程才正式结束。因此，公司生产结束形成产成品的时间点，和实现销售、确认收入的时间点，均为客户出具验证证明文件的时间点，所有产品在完工同时即已实现销售，故期末不存在库存商品或产成品。

同时，公司产品中会涉及部分相对标准的通用化模块，如激光器、焊接头、传送模块等，上述模块能够直接或经简单调整后，应用于不同客户的订单，因此，公司会根据对下游市场需求的预测，对该部分通用化模块进行适当的备货生产，以提高公司的产品交付效率。

综上，公司期末无库存商品的情况，与公司“以销定产”为主，“备货生产”为辅的生

产模式不矛盾，期末无库存商品符合公司备货策略。

2、公司存货分类符合企业会计准则规定

根据企业会计准则的相关规定，产成品或库存商品是指企业在日常活动中持有以备出售的商品。如前所述，公司生产结束形成产成品的时间点，和实现销售、确认收入的时间点，均为客户出具验证证明文件的时间点，所有产品在完工同时即已实现销售，且公司不存在产品退回的情形，故公司期末不存在持有以备出售的商品，存货中未分类产成品或库存商品的处理方式，符合企业会计准则规定。

以客户最终验收确认时点同时作为生产结束形成产成品时点，和实现销售、确认收入的时点，存货中未分类产成品或库存商品的做法，在专用设备制造业企业中较为普遍。如双元科技（688623.SH）、微导纳米（688147.SH）、美腾科技（688420.SH）等存货中均未列报产成品或库存商品。

综上，公司存货分类符合行业惯例，符合企业会计准则规定。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、获取公司 2023 年末和 2024 年末在手订单明细，分析其与公司在产品规模匹配性；
- 2、查阅公司 2025 年 1-5 月产品入库记录，了解公司 2024 年末在产品期后结转情况；
- 3、通过公开渠道查询 2024 年末发出商品对应主要客户的注册地和主要经营地，与相关发出商品的期末存放地进行比对；
- 4、复核 2024 年末公司存货盘点资料及会计师存货监盘资料；
- 5、查阅同行业可比公司及其他专用设备行业上市公司的年度报告等公开披露信息，了解其存货分类方法，并与公司存货分类进行对比。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、2024 年末，公司在产品同比增长具有合理性，与在手订单具有匹配性，期后结转未发现异常；

2、（1）2024 年末，公司主要发出商品期末存放地点与合同约定客户或产品最终使用客户注册地或主要经营地相匹配。公司对客户二和客户九的发出商品存在超期未验收的情形，除此之外，公司主要发出商品均不存在超期未验收的情形；（2）2024 年末公司盘点结果符合公司实际情况，未发现账实不符等异常情形，公司发出商品会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；

3、公司 2024 年末无库存商品的情况具有合理性；公司产成品分类在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题八：关于预付款项流向。

年报显示，2023 及 2024 年，公司预付款项余额分别为 2,530.12 万元、3,216.47 万元，第一大预付款对象金额占比分别为 41.54%、30.51%，部分预付款项超一年；期末预付长期资产购置款分别为 954.41 万元、1,256.81 万元。

请公司：（1）说明 2023 及 2024 年末公司预付款项余额的具体构成，包括向主要预付对象的采购内容、付款时点、金额、预付比例、期后结转情况，是否存在长期未结转、与合同约定不符的情形，是否存在预付后合同取消、款项退回情形，是否流经实控人、其他关联方或客户；（2）说明 2023 及 2024 年期末预付长期资产购置款对应供应商情况，是否存在成立时间短、与公司存在关联关系的情形，并说明上述预付金额、付款时点与合同约定是否一致，是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形。

回复：

一、公司说明

（一）说明2023及2024年末公司预付款项余额的具体构成，包括向主要预付对象的采购内容、付款时点、金额、预付比例、期后结转情况，是否存在长期未结转、与合同约定不符的情形，是否存在预付后合同取消、款项退回情形，是否流经实控人、其他关联方或客户

2023 年末和 2024 年末，公司预付款项余额主要构成情况如下：

单位：万元

时点	主要预付对象	预付款项余额	预付款对应的主要采购内容	付款时点	付款方式	预付比例	期后结转比例	是否存在预付后合同取消、款项退回情形
2024 年末	供应商一	981.27	伺服驱动器、伺服电机等	2024-04	50%预付款，50%验收款	50%	89.33%	否
	供应商二	295.15	滚筒输送类、柔性板链输送类等	2024-04	50%预付款，50%验收款	50%	100%	否
	供应商三	275.00	供料机构、提升组件等	2024-02、2024-04	70%预付款，30%验收款	70%	100%	否
	供应商四	183.19	PLC 主机、传感器等	2024-09、2024-10	50%预付款，50%验收款	50%	100%	否
	供应商五	177.34	一体机、工控机及电脑类等	2024-01、2024-11	50%预付款，50%验收款	50%	100%	否
	合计	1,911.95	/	/	/		/	/
2023 年末	供应商四	1,050.94	PLC 主机、传感器等	2023-01、2023-02、2023-04、2023-05	50%预付款，50%验收款	50%	100%	否
	供应商五	232.48	一体机、工控机	2023-05、	50%预付款，	50%	100%	否

时点	主要预付对象	预付款项余额	预付款对应的主要采购内容	付款时点	付款方式	预付比例	期后结转比例	是否存在预付后合同取消、款项退回情形
			及电脑类等	2023-08、2023-10、2023-11	50%验收款			
	供应商六	157.74	焊机、超声机等	2023-09、2023-12	50%预付款，30%发货款，10%到货款，10%质保金	80%	100%	否
	供应商七	145.35	滚筒输送类、柔性板链输送类等	2023-11	30%预付款，30%发货款，30%验收款，10%质保金	60%	100%	否
	供应商八	142.76	立柱、立板等	2023-01、2023-05、2023-10、2023-11	款到发货	100%	94.56%	否
	合计	1,729.27	/	/	/	/	/	/

2023 年末和 2024 年末，公司预付款项余额主要系向供应商购买材料的预付款，均为正常生产经营交易产生，预付比例与合同约定具有一致性，公司不存在预付后合同取消、款项退回情形。上述预付款项期后结转比例较高，不存在大额预付款项长期未结转的情形。

上述交易对方中，供应商二、供应商三和供应商七既是公司供应商，也是公司客户，主要原因是，锂电设备行业内企业存在向前后道工序横向拓展趋势，具有资源整合能力或客户资源的锂电设备厂商，在取得下游客户锂电设备订单后，将部分工序设备对外采购，配套其自身设备后向终端客户交付。除上述预付对象既是客户又是供应商的情形外，公司 2023 年末和 2024 年末对主要预付对象的预付资金，不存在流向实控人、其他关联方或客户的情形。

（二）说明2023及2024年期末预付长期资产购置款对应供应商情况，是否存在成立时间短、与公司存在关联关系的情形，并说明上述预付金额、付款时点与合同约定是否一致，是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形

2023 年末和 2024 年末，公司预付长期资产购置款账面余额分别为 1,256.81 万元和 951.41 万元，主要供应商情况如下：

单位：万元

时点	供应商名称	预付长期资产购置款余额	成立时间	是否与公司存在关联关系	预付长期资产购置款与合同约定的一致性	是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形
2024 年末	供应商一	788.00	2023 年	否	该预付款为 2024 年 9 月预付移动快充储能系统集成柜采购款，付款时间及金	是，详见下文

时点	供应商名称	预付长期资产购置款余额	成立时间	是否与公司存在关联关系	预付长期资产购置款与合同约定的一致性	是否存在超出合同约定期限、长期挂账的情形
					额与合同约定具有一致性	
	供应商二	84.65	2013 年	否	该预付款为 2023 年 12 月预付设备相关款项，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商三	42.19	2020 年	否	该预付款为 2024 年 12 月预付购车款，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商四	20.15	2019 年	否	该预付款为 2024 年 6 月预付工程款尚未结算，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商五	16.42	2001 年	否	该预付款为 2024 年 7-9 月预付供应商管理系统（SRM）及服务采购款及 2024 年 11 月预付二次开发费用，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	合计	951.41	/	/	/	/
2023 年末	供应商二	880.63	2013 年	否	该预付款为 2023 年 11-12 月预付设备采购款及发货款，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商六	202.36	2013 年	否	该预付款为 2023 年 11-12 月预付设备采购款，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商五	81.84	2001 年	否	该预付款为 2023 年 11-12 月预付软件系统及实施采购款，付款时点及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商四	53.67	2019 年	否	该预付款为 2023 年 11 月预付工程款尚未结算，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	供应商七	24.80	2009 年	否	该预付款为 2022 年 6 月支付软件产品及服务采购预付款，付款时间及金额与合同约定具有一致性	否
	合计	1,243.29	/	/	/	/

如上表所示，公司预付长期资产购置款对应的主要供应商与公司均不存在关联关系。除供应商一外，主要供应商均不存在成立时间较短的情形。

供应商一成立于 2023 年 9 月，成立时间相对较短。其是国内某锂电池生产企业的全资子

公司，公开资料显示，该锂电池生产企业成立于2020年9月，是一家国家级专精特新“小巨人”企业，专注于磷酸铁锂大圆柱电芯的研发、生产和销售。产品聚焦矿卡、重卡及移储超充车三大领域，快充储能系统集成柜属于其全资子公司供应商一的主营业务之一，公司基于业务需求向供应商一采购的移动快充储能系统集成柜，双方合作具有合理性。

除供应商一外，上述款项预付金额、付款时点与合同约定基本一致，不存在超出合同约定期限、长期挂账的情形。公司与供应商一合同约定的交付日期为2024年11月，截至2025年5月末供应商一尚未交货，目前公司正在与对方协商，拟终止合同，退回预付款项。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、获取公司2023年末和2024年末预付款项及预付长期资产购置款明细表，了解相关款项交易对方的基本情况；
- 2、通过企查查等公开渠道查询相关款项交易对方的股权结构、主要人员等信息；
- 3、查阅相关款项主要交易对方对应的主要合同，了解主要合同条款；将公司付款时间、付款金额与合同签署时间及对应的合同条款进行对比分析；
- 4、询问公司采购负责人，了解预付款项及预付长期资产购置款的原因及合理性；
- 5、查阅公司期后采购入库明细，了解预付款项及预付长期资产购置款的期后结转情况；
- 6、获取公司实际控制人、董监高等关联方2023年和2024年的个人银行流水，核实是否与预付款项及预付长期资产购置款主要交易对方存在大额资金往来；
- 7、获取2023年末和2024年末主要预付对象出具的与公司不存在关联关系，以及公司预付款项不存在流向公司实控人、主要关联方和客户情形的声明函，以及预付长期资产购置款对应主要供应商与公司不存在关联关系的承诺函。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、未发现公司大额预付款项长期未结转、与合同约定不符的情形，预付后合同取消、款项退回情形。除预付对象既是客户又是供应商的情形外，未发现公司2023年末和2024年

末对主要预付对象的预付资金流向实控人、其他关联方或客户的情形；

2、未发现公司预付长期资产购置款对应的主要供应商与公司存在关联关系。除供应商一外，主要供应商均不存在成立时间较短的情形，款项预付金额、付款时点与合同约定基本一致，不存在超出合同约定期限、长期挂账的情形。

问题九：关于票据保证金匹配性。

年报显示，2023 年及 2024 年末，公司应付票据中银行承兑汇票余额 6,797.45 万元、6,883.89 万元，其他货币资金中银行承兑汇票保证金达 1.24 亿元、1.25 亿元。

请公司：（1）量化分析 2023 年及 2024 年应付票据余额与保证金的匹配性，说明是否存在开具无商业背景票据的情形，若存在，进一步说明开具票据的背景、对手方名称、交易的商业实质、票据是否贴现或背书、最终资金是否流向实控人、关联方、客户或其他利益相关主体；（2）银行承兑汇票保证金具体涉及的金融机构、开票额度等信息，并说明银行承兑汇票保证金余额的合理性。

回复：

一、公司说明

（一）量化分析2023年及2024年应付票据余额与保证金的匹配性，说明是否存在开具无商业背景票据的情形，若存在，进一步说明开具票据的背景、对手方名称、交易的商业实质、票据是否贴现或背书、最终资金是否流向实控人、关联方、客户或其他利益相关主体

公司对外开具银行承兑汇票时，需缴纳一定比例的资金（即银行承兑汇票保证金），用于保证银行承兑汇票的到期承付。根据公司在不同银行的信用等级，保证金比例从 10%到 100%不等。

公司向外部第三方采购货物或服务，开具银行承兑汇票支付货款，期末未到期的计入应付票据-银行承兑汇票；公司合并范围内不同主体之间的采购，开具银行承兑汇票支付货款，期末未到期的，因合并抵消而不体现为应付票据余额。2023 年和 2024 年，因公司存在集团内部采购，导致 2023 年末和 2024 年末，公司其他货币资金中银行承兑汇票保证金大于远大于应付票据中银行承兑汇票余额。具体如下：

单位：万元

时点	类别	支付银行承兑汇票余额①	对应保证金余额②	测算保证金比例③=②/①	实际执行的保证金比例
2024年末	外部采购	6,883.89	1,617.17	23.49%	20%、30%、100%
	内部采购	30,332.88	10,866.04	35.82%	20%、25%、30%、50%、100%
	合计	37,216.78	12,483.21	33.54%	/
2023年末	外部采购	6,797.45	2,108.77	31.02%	30%、100%
	内部采购	24,000.00	10,300.00	42.92%	10%、30%、50%、100%

时点	类别	支付银行承兑汇票余额①	对应保证金余额②	测算保证金比例③=②/①	实际执行的保证金比例
	合计	30,797.45	12,408.77	40.29%	/

注：上表中对应保证金余额包含银行承兑汇票保证金利息收入。

如上表所示，考虑集团内部采购的情况下，2023 年末和 2024 年末，公司不存在银行承兑汇票保证金大于应付银行承兑汇票余额的情形，测算保证金比例在实际执行的保证金比例区间内，与实际执行的保证金比例相匹配。

综上，2023 年末和 2024 年末，公司应付银行承兑汇票余额与保证金余额具有匹配性，公司开具的银行承兑汇票均基于真实的采购业务，不存在开具无商业背景票据的情形。

（二）银行承兑汇票保证金具体涉及的金融机构、开票额度等信息，并说明银行承兑汇票保证金余额的合理性

2023 年末和 2024 年末，公司银行承兑汇票保证金具体涉及的金融机构、开票额度等信息如下：

单位：万元

时点	金融机构	保证金余额①	开票额度②	保证金比例①/②	机构执行的保证金比例
2024 年末	兴业银行股份有限公司武汉分行	11,038.23	31,653.24	34.87%	20%、30%、50%、100%
	上海浦东发展银行股份有限公司武汉分行	1,191.87	4,785.49	24.91%	20%、50%
	华夏银行股份有限公司武汉分行	225.00	750.00	30.00%	30%
	浙商银行股份有限公司武汉分行营业部	28.11	28.05	100.23% 注1	100%
	合计	12,483.21	37,216.78	33.54%	/
2023 年末	兴业银行股份有限公司武汉分行	5,960.35	15,224.95	39.15%	30%、50%、100%
	中国光大银行武汉分行	5,000.00	5,000.00	100.00%	100%
	浙商银行股份有限公司武汉分行营业部	548.36	1,572.50	34.87% 注2	100%
	平安银行武汉分行营业部	500.00	5,000.00	10.00%	10%
	中信银行股份有限公司武汉分行	400.06	4,000.00	10.00%	10%
	合计	12,408.77	30,797.45	40.29%	/

注 1：保证金利息收入导致保证金比例超过 100%；

注 2：根据公司与浙商银行的协议约定，除缴纳保证金外，将收到的第三方开具的银行承兑汇票质押给浙商银行，也可按照质押票据金额的 95%计算“保证金”，用于对外开具银行承兑汇票。2023 年末，公司存在将银行承兑汇票质押给浙商银行的情形，由此导致上表中对应的保证金比例低于 100%。

如上表所示，公司在不同金融机构的保证金余额与其开票额度相匹配，银行承兑汇票保

证金余额具有合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、获取公司 2023 年末和 2024 年的应付票据备查簿，分别统计外部采购和集团内部采购支付银行承兑汇票余额与对应保证金余额，分析其匹配性；

2、统计 2023 年末和 2024 年末不同金融机构的开票额度和保证金余额，分析其匹配性及保证金余额的合理性；

3、对年审会计师 2023 年末和 2024 年末票据保证金和银行承兑汇票函证进行复核。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2023 年末和 2024 年末，公司应付银行承兑汇票余额与保证金余额具有匹配性，公司开具的银行承兑汇票均基于真实的采购业务，不存在开具无商业背景票据的情形；

2、2023 年末和 2024 年末，公司在各家金融机构的银行承兑汇票保证金余额与公司开具银行承兑汇票金额相匹配，银行承兑汇票余额具有合理性。

问题十：关于银行存单是否受限。

年报显示，2024 年末公司大额存单及利息余额超 4.4 亿元，同比增长超 10%。2023 年末，公司曾有 1,000 万元大额存单被质押用于开具应付票据。

请公司：（1）量化分析 2023 年及 2024 年存款与利息收入是否匹配；（2）说明 2023 年以来公司各银行存单、理财产品是否发生过受限等异常情形。

回复：

一、公司说明

（一）量化分析 2023 年及 2024 年存款与利息收入是否匹配

2023年度和2024年度，公司银行存款平均余额、利息收入和年化平均利率明细如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度
货币资金平均余额	27,989.70	30,356.28
财务费用-利息收入	253.76	284.86
平均存款利率	0.91%	0.94%

注 1：银行存款平均余额=（ $\sum$ 各月货币资金银行存款余额+ $\sum$ 各月其他货币资金余额）/12；

注 2：平均存款利率=利息收入/银行存款平均余额。

公司利息收入的主要来源为货币资金中银行存款（活期存款、协定存款等）和其他货币资金产生的利息收入，2023 年度和 2024 年度，公司利息收入分别为 284.86 万元和 253.76 万元，年平均存款利率分别为 0.94%和 0.91%。中国人民银行公告且现行有效的基准协定存款利率如下表所示：

项目	活期存款	协定存款
存款基准利率	0.35%	1.15%

报告期内公司存款平均利率高于一般活期存款利率，系公司与主要的资金存放银行签订了协定存款协议，具体利率是各存款银行参照中国人民银行公告的基准协定存款利率、结合公司的资金体量、业务模式等综合确定的，与中国人民银行公布的协定存款利率处于同一区间水平。

综上，公司银行存款一般是银行存款（活期存款、协定存款等）和其他货币资金，公司测算年平均利率基本处于中国人民银行公布的各类存款基准利率区间，符合公司的货币资金结构特征，利率水平合理，相关利息收入与货币资金规模具备匹配性。

（二）说明 2023 年以来公司各银行存单、理财产品是否发生过受限等异常情形

2023 年以来截至 2025 年 4 月 30 日，公司银行存单、理财产品抵押受限的具体情况如下：

序号	产品名称	存单金额	质押担保期限	抵质押担保内容	受益人
1	大额存单	1,000.00 万元	2023 年 4 月 4 日—2023 年 10 月 4 日	承兑汇票保证金	逸飞激光
2	大额存单	1,000.00 万元	2023 年 5 月 9 日—2025 年 3 月 8 日	承兑汇票保证金	逸飞激光

2023 年以来，公司存在两笔大额存单作为银行承兑汇票保证金进行质押，金额均为 1,000.00 万元，质押担保期限到期后，均已正常解除。上述质押情况均为公司正常日常经营活动产生的，不存在异常受限的情况。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、获取公司银行账户的对账单以及网银流水，获取并查阅公司与银行签订的协定存款协议，检查协定存款以及实现条件，结合公司活期账户年均余额和各账户存款利率，分析各年年均余额与利息收入匹配性；

2、获取公司理财产品明细表，对大额存单、交易性金融资产等理财产品，对期末理财产品执行函证程序，查验相关资产是否存在冻结、抵押、被质押等使用受限等异常情况，并获取质押合同及质押到期的相关证明资料；

3、查询公司企业信用报告，询问公司财务负责人，了解公司大额存单、交易性金融资产等理财产品是否发生过对外抵押、质押及担保等权利受限的情形。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2023 年度至 2024 年度，公司各期利息收入与存款金额相匹配；

2、除两笔大额存单作为银行承兑汇票保证金进行质押外，截至 2025 年 4 月末，逸飞激光不存在银行存单、理财产品存在或者发生过受限等异常情形。上述质押情况均为公司正常日常经营活动产生，质押担保期限到期后，均已正常解除，不存在异常受限的情况。

问题十一：关于其他应收款。

年报及一季报显示，2023 年末及 2024 年末，公司其他应收款余额分别为 331.74 万元、386.59 万元，主要为保证金/押金、其他往来款及员工借支及备用金，部分应收款账龄 1 年以上。2025 年一季度末，其他应收款余额进一步增长至 1,063.08 万元。

请公司说明各期末其他应收款的具体内容及形成原因，相关交易是否具有商业实质，交易对方是否与公司、实控人存在关联关系或其他利益安排，相关款项是否构成对外财务资助或对公司的非经营性资金占用。

回复：

一、公司说明

（一）请公司说明各期末其他应收款的具体内容及形成原因，相关交易是否具有商业实质，交易对方是否与公司、实控人存在关联关系或其他利益安排，相关款项是否构成对外财务资助或对公司的非经营性资金占用

2023 年末、2024 年末和 2025 年一季度末，公司其他应收款账面价值分别为 331.74 万元、386.59 万元和 1,063.08 万元，账面余额分别为 386.60 万元、480.83 万元和 1,117.19 万元。

2023 年末、2024 年末和 2025 年一季度末，公司其他应收款的主要交易对方、具体内容、形成原因等情况如下：

单位：万元

主要交易对方	其他应收款余额			具体内容	形成原因	交易对方是否与公司、实控人存在关联关系或其他利益安排	是否构成对外财务资助或对公司的非经营性资金占用
	2025 年一季度末	2024 年末	2023 年末				
单位一	106.00	106.00	-	投标履约保证金	公司缴纳的项目履约保证金，项目尚未验收	否	否
单位二	50.87	50.87	50.87	房租押金	子公司江苏逸飞房租押金	否	否
单位三	50.00	50.00	-	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的保证金，客户项目延期，暂未开标	否	否
单位四	395.40	34.00	6.00	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的保证金，暂未定标	否	否
单位五	26.00	26.00	26.00	履约保证金	公司缴纳的项目履约保证金，对应项目于 2024 年验收，履约保证期限为交付验收合格之日起 2 年止，暂	否	否

主要交易对方	其他应收款余额			具体内容	形成原因	交易对方是否与公司、实控人存在关联关系或其他利益安排	是否构成对外财务资助或对公司的非经营性资金占用
	2025 年一季度末	2024 年末	2023 年末				
					未到期		
单位六	21.11	21.11	-	房租押金	子公司新聚力厂房租赁押金	否	否
单位七	-	20.00	-	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，已于 2025 年一季度退回	否	否
单位八	10.00	20.00	10.00	投标履约保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，中标后转为履约保证金，项目尚未验收	否	否
单位九	20.00	20.00	20.00	房租押金	子公司江苏逸飞房租押金	否	否
单位十	19.00	19.00	-	投标履约保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，中标后转为履约保证金，项目已验收，已申请退回保证金	否	否
单位十一	-	-	80.00	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的保证金，未中标，已于 2024 年退回	否	否
单位十二	-	-	50.00	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的保证金，未中标，已于 2024 年退回	否	否
单位十三	-	2.54	23.69	备用金	海外项目现场租房、租车、翻译费用备用金，截至 2025 年一季度末已报销或归还	否	否
单位十四	-	-	15.00	投标履约保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，中标后转为履约保证金，2024 年项目已验收，款项已退回	否	否
单位十五	10.00	10.00	10.00	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，未中标，保证金未退回，公司已起诉该单位	否	否
单位十六	-	-	10.00	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，未中标，2024 年已经退回	否	否
单位十七	30.00	-	-	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，项目未中标，保证金暂未退回	否	否

主要交易对方	其他应收款余额			具体内容	形成原因	交易对方是否与公司、实控人存在关联关系或其他利益安排	是否构成对外财务资助或对公司的非经营性资金占用
	2025 年 一季度末	2024 年末	2023 年末				
单位十八	30.00	-	-	投标保证金	公司参与项目投标缴纳的投标保证金，未中标，截至 2025 年 5 月末，款项已退回	否	否
合计	768.38	379.52	301.56	/	/	/	/
占当期末其他应收款余额的比例	68.78%	78.93%	78.00%	/	/	/	/

如上表所示，2023 年末、2024 年末和 2025 年一季度末，公司其他应收款主要为参与项目招投标所缴纳的投标保证金或履约保证金、房租押金以及员工备用金等，上述事项均具有商业实质，上述交易对方与公司、公司实控人不存在关联关系或其他利益安排，上述款项不属于公司对外财务资助，也不构成对公司的非经营性资金占用。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、获取公司 2023 年末、2024 年末和 2025 年一季度末的其他应收款明细表，复核各期末大额其他应收款的款项性质，了解相关款项的形成原因，期后收回情况，以及尚未收回的具体原因；
- 2、通过企查查等公开渠道查询交易对方的基本情况，判断交易对方与公司、公司实控人是否存在关联关系；
- 3、获取公司实控人 2023 年 1 月至 2025 年 3 月的个人银行流水清单，核实公司实控人是否与上述交易对方存在大额资金往来；
- 4、获取公司及公司实控人出具的与上述交易对方不存在关联关系及其他利益安排，以及对上述公司的其他应收款不属于对外财务资助，不构成对公司非经营性资金占用的承诺函。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

2023 年末、2024 年末和 2025 年一季度末，公司其他应收款对应事项均具有商业实质，

未发现上述交易对方与公司、公司实控人存在关联关系或其他利益安排，未发现上述款项属于公司对外财务资助或构成对公司的非经营性资金占用的迹象。

问题十二：关于递延所得税资产大幅增长。

年报显示，2024 年末，公司未经抵销的递延所得税资产余额 4,338.07 万元，同比增长 135.8%，其中，资产减值准备可抵扣暂时性差异 1.15 亿元，同比增长 70.67%，形成递延所得税资产 1731.29 万元；可抵扣亏损暂时性差异 9,730.81 万元，同比增长 308.57%。

请公司说明 2024 年末公司资产减值准备、可抵扣亏损对应暂时性差异的形成原因、计算过程以及确认为递延所得税资产的依据，会计处理方式是否符合企业会计准则规定、是否审慎。

回复：

一、公司说明

（一）请公司说明2024年末公司资产减值准备、可抵扣亏损对应暂时性差异的形成原因、计算过程以及确认为递延所得税资产的依据

根据《企业会计准则第18号——所得税》第四条规定：“企业在取得资产、负债时，应当确定其计税基础。资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，应当按照本准则规定确认所产生的递延所得税资产或递延所得税负债”。由于可抵扣暂时性差异在未来期间转回时会减少转回期间的应纳税所得额，减少未来期间的应交所得税，在可抵扣暂时性差异产生当期，符合确认条件时，应当确认相关的递延所得税资产。

公司计提递延所得税资产的减值准备（信用减值损失、资产减值损失）和可抵扣亏损项目形成原因和确认依据如下：

项目	具体项目	形成原因及确认依据
资产减值准备	信用减值损失	根据企业所得税法及其实施条例相关规定，企业计提的信用减值损失不能税前扣除，但未来实际发生损失时准予在计算应纳税所得额时扣除。 公司对应收票据、应收账款和其他应收款等计提的信用减值损失导致应收票据、应收账款和其他应收款等账面价值低于其计税基础，形成可抵扣暂时性差异，故确认递延所得税资产。
	资产减值损失	根据企业所得税法及其实施条例相关规定，企业计提的资产减值准备不能税前扣除，但未来实际发生损失时准予在计算应纳税所得额时扣除。 公司对合同资产和存货等计提减值损失导致合同资产和存货等账面价值低于其计税基础，形成可抵扣暂时性差异，故确认递延所得税资产。

项目	具体项目	形成原因及确认依据
可抵扣亏损	可抵扣亏损	根据企业所得税法及其实施条例相关规定，企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年。根据《企业会计准则第18号——所得税》第十五条规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。 根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）的相关规定，“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年。” 企业亏损形成的可抵扣暂时性差异，公司预计在可抵扣年限内可取得足够的应纳税所得额供抵扣，故确认递延所得税资产。

（二）递延所得税资产计算过程以及确认为递延所得税资产的依据

1、减值准备确认的递延所得税资产情况

单位：万元

项目名称	坏账准备或减值准备余额	可抵扣暂时性差异①	税率②	递延所得税资产③=①*②
应收票据坏账准备	289.41	289.41	15%或25%	46.51
应收账款坏账准备	8,723.13	8,723.13	15%	1,308.47
其他应收款坏账准备	94.23	94.23	15%或25%	14.27
存货跌价准备	1,484.70	1,484.70	15%	222.71
合同资产减值准备	928.88	928.88	15%	139.33
合计	11,520.36	11,520.36	/	1,731.29

公司减值准备形成的可抵扣暂时性差异均为坏账准备或减值准备余额形成，2024年末，形成可抵扣暂时性差异合计金额为11,520.36万元，按照主体适用税率计算形成递延所得税资产金额为1,731.29万元，公司减值准备确认递延所得税的依据充分、合理。

2、可抵扣亏损确认的递延所得税资产情况

公司可抵扣亏损明细如下：

单位：万元

公司	可用以后年度税前利润弥补的亏损	税率	当期确认递延所得税资产的金额
逸飞激光	982.95	15.00%	147.44
逸科兴	3,853.41	25.00%	963.35
逸飞智能	3,012.79	15.00%	451.92
江苏逸飞	1,378.40	15.00%	206.76
逸飞科技	226.05	25.00%	56.51

公司	可用以后年度税前利润弥补的亏损	税率	当期确认递延所得税资产的金额
逸智信诚	250.45	25.00%	62.61
逸智先进	26.76	25.00%	6.69
合计	9,730.81		1,895.29

由上表可知，公司可抵扣亏损的金额为9,730.81万元，形成递延所得税资产金额1,895.29万元，主要由逸飞激光、逸科兴、逸飞智能和江苏逸飞等主体可抵扣亏损形成，具体情况如下：

（1）逸飞激光

2024年末，公司可抵扣亏损金额为982.95万元，其可抵扣亏损形成主要原因如下：一方面是由于利润总额较上期有所减少；另一方面是由于研发加计扣除导致形成可弥补亏损。

根据《财政部税务总局国家发展改革委工业和信息化部关于提高集成电路和工业母机企业研发费用加计扣除比例的公告》（财政部税务总局国家发展改革委工业和信息化部公告2023年第44号）的规定，集成电路企业和工业母机企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，在2023年1月1日至2027年12月31日期间，再按照实际发生额的120%在税前扣除；形成无形资产的，在上述期间按照无形资产成本的220%在税前摊销。本公司享受上述加计扣除税收优惠。

公司2022-2024年利润总额分别为5,742.41万元、6,194.11万元、-197.46万元，利润总额降低，同时公司高度重视技术研发和自主创新，2024年公司持续加大研发投入，2024年研发投入金额为4,228.65万元，仍形成可抵扣亏损。

随着新兴产业的蓬勃发展与智能化水平的不断提升，高端装备制造行业的技术水平和产品性能显著提升，市场需求呈现出持续增长的态势，特别是在智能网联汽车、新能源电池、光伏、半导体、航空航天等前沿领域，高端装备全球市场有望持续升级发展。公司将持续聚焦主业，把握全球新能源电池行业周期性向上拐点，以及圆柱全极耳电池、固态电池等新兴技术路径加速量产需求，进一步巩固产品优势，拓展优势市场，加速锂电池装备业务发展；同时，全面启动“激光+智能装备”平台化升级发展战略，加大研发投入，充分发挥滚动创新体系优势，并依托资本市场平台优势，推动业务与资本协同发展，积极拓展新技术、新产品、新应用，为公司发展注入新的增长动能，助力公司加速发展。

综合来看，公司将持续聚焦主业，把握行业性新兴技术发展机遇，通过内生增长与外延

拓展并举的方式，实现持续高质量发展，预计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，进而以未来可抵扣的应纳税所得额为限，可对该部分可抵扣亏损确认相关的递延所得税资产。

(2) 逸科兴

2024年末，逸科兴可抵扣亏损金额为3,853.41万元，其可抵扣亏损形成主要原因一方面是由于逸科兴经营亏损，另一方面是由于研发加计扣除进一步形成了可弥补亏损。逸科兴成立于2023年12月12日，自成立以来，逸科兴高度重视技术研发和自主创新，2024年逸科兴持续加大研发投入，2024年研发投入金额为1,821.85万元，进一步加大了可抵扣亏损金额。

根据财政部 税务总局公告2023年第7号《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》，企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2023年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自2023年1月1日起，按照无形资产成本的200%在税前摊销。逸科兴享受上述加计扣除税收优惠。

根据《中华人民共和国企业所得税法》（中华人民共和国主席令第63号）第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过5年”，逸科兴亏损可用未来5年的税前利润进行弥补，期限较长。逸科兴是公司全新孵化的高速机械装备的载体，是针对全球圆柱电池不断规模化、标准化加速量产的重要储备，2024年亏损主要系逸科兴成立初期投入大量研发费用进行自主新产品开发导致。目前，逸科兴相关新产品开发工作已经初步完成，开始对外进行销售工作，预计2025年末至2026年初可开始实现收入。因此，公司预计逸科兴未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，进而以未来可抵扣的应纳税所得额为限，对该部分可抵扣亏损确认相关的递延所得税资产。

(3) 逸飞智能和江苏逸飞

逸飞智能和江苏逸飞为公司的全资子公司，主要承担公司部分的生产制造任务，以及负责部分研发项目的实施，近三年逸飞智能和江苏逸飞利润总额情况如下：

单位：万元

主体	利润总额		
	2024年	2023年	2022年
逸飞智能	-690.89	100.39	109.46

主体	利润总额		
	2024年	2023年	2022年
江苏逸飞	160.57	-80.52	1,169.15

根据《中华人民共和国企业所得税法》（中华人民共和国主席令第63号）第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过5年”；《财政部国家税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）规定：“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年”。逸飞智能和江苏逸飞亏损可用未来10年的税前利润进行弥补，期限较长。

逸飞智能和江苏逸飞主要承担了公司生产和研发任务，销售订单任务来源主要为公司内部的产能规划，并根据产品类型和客户地域情况进行投产，从利润总额来看，逸飞智能和江苏逸飞已基本实现盈利平衡，江苏逸飞最近3年2年实现盈利，逸飞智能二期基地已于2024年度建成投产，三期基地项目预计将于2025年开工建设，预计产能和收入规模有望进一步增长，预计未来期间江苏逸飞和逸飞智能能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，进而以未来可抵扣的应纳税所得额为限，对该部分可抵扣亏损确认相关的递延所得税资产。

（4）其他

根据《中华人民共和国企业所得税法》（中华人民共和国主席令第63号）第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过5年”。

逸飞科技为公司实施公司募投项目“逸飞激光锂电激光智造装备三期基地项目”与“精密激光焊接与智能化装备工程研究中心建设项目”的土建实施主体，目前正在施工中，2024年末可抵扣亏损金额为226.05万元，逸飞科技预计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，进而以未来可抵扣的应纳税所得额为限，对该部分可抵扣亏损确认相关的递延所得税资产。

逸智信诚和逸智先进均为公司2024年度成立的子公司，2024年末可抵扣亏损金额分别为250.45万元和26.76万元，逸智信诚和逸智先进预计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用于抵扣可弥补亏损，进而以未来可抵扣的应纳税所得额为限，对该部分可抵扣亏损确认相关的递延所得税资产。

综上所述，公司将构建“内生增长铸基、外延拓展拓疆、创新驱动赋能”的良性发展模式，持续聚焦主业，把握新兴技术与行业周期性拐点同步放量机会，做大做强优势锂电装备业务，并全面启动“激光+智能装备”平台化升级发展战略，积极拓展新技术、新产品、新应用，确保在内生增长与外部扩展并重、效率提升与创新引领并举的战略目标下，推动主营业务向高附加值环节升级，为公司注入新的增长动能，不断增强公司的综合竞争力，助力公司实现高质量发展的长远目标。对于可抵扣亏损，公司预计其未来可以产生的应纳税所得额，以未来可抵扣的应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产；公司按照资产、负债的账面价值与其计税基础的差异确认递延所得税资产。公司递延所得税资产确认符合《企业会计准则》的相关规定，递延所得税资产确认审慎。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构执行的主要核查程序如下：

- 1、了解管理层对递延所得税资产确认、计量及复核的政策及程序；
- 2、获取递延所得税资产明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；
- 3、重新计算除可抵扣亏损以外项目形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；
- 4、获取公司的所得税汇算清缴报告，核对可抵扣亏损情况及到期时间；
- 5、获取公司关于可弥补亏损未来可抵扣的管理层判断声明。

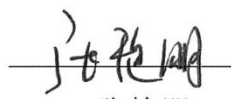
（二）核查意见

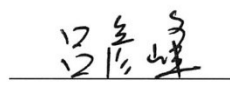
经核查，持续督导机构认为：

截至 2024 年 12 月 31 日，公司可抵扣暂时性差异及递延所得税资产的形成原因、具体测算过程、确认依据和金额，符合公司实际情况；可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产的相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

（本页无正文，为《民生证券股份有限公司关于武汉逸飞激光股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页）

保荐代表人：


张艳朋


吕彦峰

民生证券股份有限公司

2025年6月13日

