

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函回复的公告

北京证券交易所上市公司管理部：

2025 年 6 月 11 日，贵部下发的《关于对格利尔数码科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 006 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉，根据《问询函》相关要求，格利尔数码科技股份有限公司（以下简称“格利尔”或“公司”）及年报审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就问询函中涉及的相关事项进行了专项核查，为进一步补充和完善《问询函》的回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向贵部申请了延期至 2025 年 7 月 2 日前回复本次《问询函》，现已完成相关核查工作，具体回复如下：

本问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

释义

释义项目		释义
锦浪科技	指	锦浪科技股份有限公司，股票代码 300763.SZ，公司客户
禾迈股份	指	杭州禾迈电力电子股份有限公司，股票代码 688032.SH，公司客户
库珀照明	指	Cooper Lighting Solutions，公司客户
ABL	指	Acuity Brands Lighting Inc.，公司客户
OutsideIn	指	Outside In Cambridge Limited，公司客户
Wanzl	指	WANZL LIMITED，公司客户，中文通常译作旺众
爱士惟	指	爱士惟科技股份有限公司，公司客户
艾罗能源	指	浙江艾罗网络能源技术股份有限公司，股票代码 688717.SH，公司客户
动力源	指	北京动力源科技股份有限公司及其子公司，股票代码 600405.SH，公司客户
得邦照明	指	横店集团得邦照明股份有限公司，股票代码 603303.SH
阳光照明	指	浙江阳光照明电器集团股份有限公司，股票代码 600261.SH
立达信	指	立达信物联网科技股份有限公司，股票代码 605365.SH
京泉华	指	深圳市京泉华科技股份有限公司，股票代码 002885.SZ
伊戈尔	指	伊戈尔电气股份有限公司，股票代码 002922.SZ
可立克	指	深圳可立克科技股份有限公司，股票代码 002782.SZ

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 5.44 亿元，同比下降 0.59%，归属于上市公司股东的净利润为-801.75 万元，同比下降 136.39%。毛利率为 18.41%，上一年度为 22.06%。按产品类别看，照明业务营业收入 1.72 亿元，同比下降 8.72%，毛利率 24.15%，同比减少 0.58 个百分点；磁性元器件业务营业收入 3.58 亿元，同比增长 6.54%，毛利率 15.24%，同比减少 4.37 个百分点；主营业务收入—其他收入 529.22 万元，同比下降 52.04%，毛利率 17.60%，同比减少 4.05 个百分点；其他业务收入 896.68 万元，同比下降 25.42%，毛利率 35.35%，同比减少 13.82 个百分点。

你公司披露收入确认政策，在一般销售模式下，公司在按约定将货物运达客户指定地点，在客户收到货物，双方完成对账后确认收入；在寄售模式下，公司将货物送达客户指定地点，待客户实际领用后，根据客户的领用清单确认收入。

请你公司：

（1）结合行业环境、产品售价、主要成本变动情况等，定量分析毛利率下滑及业绩亏损的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性；

（2）结合市场竞争格局、同行业可比公司、售价及成本变化情况等，说明磁性元器件营业收入上涨及毛利率下降的原因及合理性；

（3）说明收入按产品分类中的“主营业务收入—其他”“其他业务收入”主要构成，以及收入和毛利率下降的主要原因；

（4）说明在一般销售模式下，公司判断客户取得商品控制权的时点及依据，从发货至客户指定地点后，客户是否会对有关货物进行验收，以及从发货到指定地点至与客户对账的间隔时间，收入确认时点是否符合企业会计准则规定；

（5）说明寄售模式涉及的具体业务类型，本期及上期通过寄售模式实现的营业收入金额，以及该模式下具体的发货及存货管理流程，公司确认领用数量的具体方式，以及判断商品控制权转移时点的具体依据及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

一、结合行业环境、产品售价、主要成本变动情况等，定量分析毛利率下滑及业绩亏损的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性

公司主要业务包括照明业务及磁性器件业务，2023 年度、2024 年度公司两大业务板块收入占比及毛利率变动如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
照明业务	17,174.77	31.57%	24.15%	18,815.74	34.38%	24.73%
磁性器件业务	35,801.58	65.81%	15.24%	33,603.67	61.40%	19.60%

报告期内，公司产品综合毛利率为 18.41%，较上年同期的 22.06%下降了 3.65 个百分点，主要系本期磁性器件业务毛利率下降较大，加之磁性器件业务收入占比增加所致。

1、磁性器件业务

公司磁性器件业务主要应用于光伏领域，尤其是光伏逆变器的制造。2024 年光伏逆变器市场行业竞争加剧，公司光伏逆变器客户自身利润空间的收窄将毛利率压力传导至上游企业，导致公司磁性器件业务毛利率的下滑。根据工信部发布的 2024 年光伏制造行业运行情况，全年主要光伏产品持续“量增价减”态势，2024 年 1 至 12 月，多晶硅、组件价格分别同比下降 39.5%、29.7%。在光伏行业整体竞争压力下，公司主要客户锦浪科技、爱仕惟、禾迈股份、艾罗能源等企业也面临较大经营压力。公司磁性器件主要客户锦浪科技、禾迈股份等企业 2024 年的业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		净利润		毛利率	
	2024 年	同比	2024 年	同比	2024 年	变动
锦浪科技	654,220.42	7.23%	63,717.57	-18.94%	31.57%	减少 0.81 个百分点
禾迈股份	199,295.33	-1.63%	29,441.01	-44.13%	42.36%	减少 1.67 个百分点
艾罗能源	307,284.27	-31.30%	14,156.64	-86.39%	38.12%	减少 1.78 个百分点
格利尔磁性器件业务	35,801.58	6.54%	-1,205.68	-197.70%	15.24%	减少 4.37 个百分点

公司磁性器件产品作为光伏逆变器的主要零部件，在行业产能过剩的背景下，为了提

升市场竞争力，公司采用了阶段性降价策略，导致公司产品毛利率下降。2023 年度、2024 年度公司磁性器件业务平均单价及毛利率变动情况如下：

单位：元/只

产品名称	平均单价		平均单位成本		毛利率	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
磁性器件	9.97	11.16	8.45	8.97	15.24%	19.60%

由上表可见，2024 年受下游客户降本压力传导、公司产品结构变动的影响，公司产品平均价格有所下降，是毛利率下滑的主要原因。公司磁性器件业务毛利率下滑导致 2024 年度公司业绩亏损与当前宏观行业环境相匹配，具有合理性。

公司磁性器件同行业可比公司经营业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		净利润		毛利率	
	2024 年	同比	2024 年	同比	2024 年	变动
京泉华	301,154.03	16.11%	2,871.47	-7.85%	12.50%	减少 0.18 个百分点
伊戈尔	463,881.95	27.78%	24,925.64	24.03%	20.35%	减少 1.99 个百分点
可立克	469,346.63	0.54%	21,712.42	38.74%	14.00%	增加 0.78 个百分点
格利尔磁性器件业务	35,801.58	6.54%	-1,205.68	-197.70%	15.24%	减少 4.37 个百分点

公司磁性器件业务营业收入与毛利率的变动方向与京泉华和伊戈尔一致，公司毛利率下降程度高于同行业可比公司，主要原因系公司经营规模、产品应用行业结构与同行业可比公司存在一定差异。一方面同行业公司业务规模较大，抵御风险的能力较强；另一方面，公司应用于光伏行业的磁性器件占比较高，受光伏行业周期性波动影响较大。光伏行业当前价格竞争较为激烈，产业链上下游企业盈利能力普遍下滑，公司毛利率下滑幅度高于同行业具有合理性。

2、照明业务

近年来，我国 LED 照明行业发展较为平稳，受宏观经济及行业发展周期的影响，照明行业整体呈增速放缓的趋势，叠加海外市场受国际政治经济环境的影响，出口呈下降趋势，根据中国照明电器协会数据显示，2024 年，我国照明产品出口总额约 561 亿美元，同比下降 0.3%。2024 年，我国照明产品出口以价换量的态势明显。根据中国照明电器协会

的数据，2024 年，在 59 个税号的照明产品中，约 83%的产品出口均价出现不同幅度的下降。

公司 2024 年度照明业务的收入构成情况如下：

单位：万元

业务	营业收入		占照明业务的比例		毛利率	
	2024 年	同比变动	2024 年	同比变动	2024 年	同比变动
LED 照明产品组件	4,617.16	42.33%	26.88%	增加 9.64 个百分点	32.02%	减少 0.10 个百分点
LED 灯具产品	10,318.79	0.73%	60.08%	增加 5.64 个百分点	17.29%	减少 1.98 个百分点
智慧照明系统及工程	2,238.82	-57.98%	13.04%	减少 15.28 个百分点	35.67%	增加 3.40 个百分点
合计	17,174.77	-8.72%	100%	-	24.15%	减少 0.58%个百分点

2024 年度，公司照明业务营业收入 1.72 亿元，同比下降 8.72%，毛利率 24.15%，同比减少 0.58 个百分点，营业收入同比下降主要系 2024 年公司照明工程业务减少所致。毛利率下滑主要系照明业务产品结构变化所致，毛利率相对较低的 LED 灯具产品收入占照明业务的比重有所上升且自身毛利率下降 1.98%，使得照明业务整体毛利率有所下降。

公司照明产品（LED 灯具和 LED 照明产品组件）业务客户较为稳定，客户集中度较高，与相关客户的长期紧密合作，使得公司照明业务受行业波动影响相对较小，未出现明显下滑。照明工程业务受国内宏观经济环境影响较大，2024 年相关工程项目开工数量和投资总额的下降使得公司工程业务出现明显下滑，与行业环境相匹配。

单位：万元

公司名称	营业收入		净利润		毛利率	
	2024 年	同比	2024 年	同比	2024 年	变动
得邦照明	443,118.72	-5.66%	29,899.52	-7.53%	19.21%	减少 0.14 个百分点
阳光照明	317,603.26	-17.58%	14,741.86	-19.77%	33.40%	减少 0.05 个百分点
立达信	680,673.60	1.88%	35,976.35	28.83%	29.07%	减少 0.69 个百分点
格利尔照明业务	171,74.77	-8.72%	337.70	-59.34%	24.15%	减少 0.58 个百分点

公司照明业务营业收入与毛利率的变动情况与同行业得邦照明、阳光照明相一致。

3、2024 年度业绩亏损主要原因

2024 年度公司业绩由盈转亏，主要原因如下：

(1) 公司磁性器件产品作为光伏逆变器的主要零部件，在下游行业产能过剩的背景下，卷入了价格战。为了提升市场竞争力，公司阶段性降价策略导致公司产品毛利率下降。公司综合毛利率较上年下降 3.65 个百分点。

(2) 受光伏行业供需失衡矛盾和市场价格下调影响，公司下游客户存在库存压力，放缓提货安排。因在手订单存在交期延后的情况，公司根据企业会计准则的规定，基于谨慎性原则相应计提存货跌价准备，本期资产减值损失较上年同期增加 734.03 万元，给公司营业利润造成了短期内较为明显的不利影响。

(3) 因应收账款余额较期初增加及账龄结构的变动影响，公司根据企业会计准则的规定，基于谨慎性原则相应计提应收账款坏账准备，本期信用减值损失较上年同期增加 816.66 万元，给公司营业利润造成了短期内较为明显的不利影响。

二、结合市场竞争格局、同行业可比公司、售价及成本变化情况等，说明磁性元器件营业收入上涨及毛利率下降的原因及合理性

公司磁性器件主要应用于光伏逆变器领域，2024 年光伏行业呈现明显的量增价减的行业态势，中国国际经济交流中心课题组报告相关数据显示，2023 年我国光伏装备业营业收入约 1.75 万亿元，利润超过 1300 亿元；2024 年营业收入降至约 1.25 万亿元，全产业链亏损 1000 亿元以上。2024 年前三季度，电池、组件出口量分别同比增长 41.8%、15.9%，但光伏产品出口总额同比下降 34.5%。

公司磁性器件单价和成本变动情况如下：

业务	平均单价		平均单位成本		毛利率	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
磁性器件	9.97	11.16	8.45	8.97	15.24%	19.60%

2024 年度磁性器件单价较 2023 年下降 10.66%，单位成本下降 5.79%，销售价格的下降使得公司毛利率下滑较为明显。与同行业公司相比，营业收入与毛利率的变动方向与京泉华和伊戈尔一致，但变动幅度更大，系由于公司应用于光伏行业的磁性器件占比较高，受光伏行业波动影响较大。

综上，公司磁性器件营业收入上涨、毛利率下降与光伏行业量增价减的情况相匹配，变动方向与同行业的京泉华和伊戈尔一致，相关指标的变动具有合理性。

三、说明收入按产品分类中的“主营业务收入—其他”“其他业务收入”主要构成，以及收入和毛利率下降的主要原因

2024 年，主营业务收入—其他主要产品销售情况如下：

单位：万元

主要产品	2024 年度				2023 年度			
	销售收入	占比	销售成本	毛利率	销售收入	占比	销售成本	毛利率
电子制造	354.00	66.89%	299.27	15.46%	489.96	44.41%	376.63	23.13%
精密部件	122.83	23.21%	95.65	22.13%	135.27	12.26%	109.44	19.09%
其他零星产品	52.39	9.90%	41.14	21.48%	478.13	43.33%	378.32	20.87%
合计	529.22	100.00%	436.05	17.60%	1,103.35	100.00%	864.40	21.66%

公司主要从事照明产品及磁性器件的研发、生产和销售，照明业务及磁性器件业务系公司的核心业务。主营业务收入-其他主要系电子制造、精密部件及其他零星产品等，其业务总额占营业收入比例较低，对公司业绩影响不大。

2024 年度电子制造收入较上期下降 27.75%，毛利率同比减少 7.67%，主要原因为 2024 年销售新产品 137.12 万元，该部分新产品系根据客户需求定制化生产，生产效率较低产品单位成本较高。其他零星产品同比减少 425.74 万元的主要原因是客户需求变化，订单减少。

2024 年度，其他业务收入分类别产品销售情况如下：

单位：万元

主要产品名称	2024 年				2023 年度			
	销售收入	占比	销售成本	毛利率	销售收入	占比	销售成本	毛利率
材料销售收入	676.74	75.47%	565.99	16.37%	860.75	71.59%	609.55	29.18%
废料收入	174.47	19.46%		100.00%	306.39	25.48%		100.00%
电费收入	45.47	5.07%	13.75	69.75%	35.13	2.92%	1.59	95.47%
合计	896.68	100.00%	579.74	35.35%	1,202.27	100.00%	611.14	49.17%

公司其他业务收入主要为材料销售收入、废料收入及光伏发电电费收入。材料销售系公司围绕主营业务向客户提供的原材料，其中占比较高的系销售给光伏类客户应用于其光伏组件领域的原材料。2024 年度光伏行业受产能过剩、价格战、出海受阻等种种不利因素的影响，产业链条上的企业承受较大的业绩压力，导致供应商的竞争更为激烈，材料销售价格、毛利率较上期均有所下滑。由于 2022 年下半年铜、锡等材料价处于低位，公司出于价值最大化考虑，对于部分废料未在当年出售，而选择在 2023 年度出售变现，导致 2023 年度废料收入相对较高。

四、说明在一般销售模式下，公司判断客户取得商品控制权的时点及依据，从发货到客户指定地点后，客户是否会对有关货物进行验收，以及从发货到指定地点至与客户对账的间隔时间，收入确认时点是否符合业会计准则规定

公司一般销售模式收入确认具体原则如下：

销售主体	客户所在地	贸易方式	收入确认政策	收入确认依据	主要客户
境内公司	境内销售	一般销售	在客户收到货物，双方完成对账后确认收入。	对账单	磁性器件类客户
	境外销售		境内公司出口销售时，在货物交付承运方并完成报关出口后，以出口报关单上的出口日期作为控制权转移时点，确认销售收入。	装船单、报关单	照明类客户
境外公司	境外销售		境外子公司将商品实物转移给客户后，客户提供收货证明POD，公司按照收货证明上记载的收货日期确认收入。	收货证明 POD	照明类客户
			境外子公司在货物运达客户指定地点，在客户收到货物，双方完成对账后确认收入。	供应链系统 对账记录	磁性器件类客户

注：磁性器件类客户、照明类客户、照明工程类客户的表述均为同一大类客户的统称，并非指同一客户，下同。

除工程施工业务外，主要客户合同约定经初步验收，外观检验及数量清点无误签收后，所有权转移至客户，且公司产品特点为小批量多品种多批次产品，不涉及复杂的安装调试。

根据公司与客户签署的销售合同、订单和供应与库存管理协议的相关约定和电子产品

制造行业中的交易习惯，一般销售模式下收入确认基本以签收并对账确认收入：公司根据订单发货，将产品运到客户指定交货地点，客户对货物进行签收，公司还需对货物发出、签收情况进行对账。公司在与客户就货物发出与签收情况对账无误时确认收入。

主要客户对账周期如下：

销售主体	客户所在	贸易方式	主要客户	对账周期及对账时间
境内公司	境内销售	一般销售	磁性器件类客户	对账周期为上月 20 日至本月 19 日，对账时间为本月 20 日左右
			磁性器件类客户	对账周期为上月 25 日至本月 24 日，对账时间为本月 25 日左右
			磁性器件类客户	对账周期为上月 20 日至本月 19 日，对账时间为本月 20 日左右
			磁性器件类客户	对账周期为本月 1 日至本月底（在客户系统中下载对账单），对账时间为次月 5 日左右
	境外销售		照明类客户	取得出口报关单后，根据报关单上的出口日期确认收入
			照明类客户	取得出口报关单后，根据报关单上的出口日期确认收入
境外公司	境外销售		磁性器件类客户	在货物运达客户指定地点，客户收到货物后，与 ABL 供应链系统中入库信息对账一致确认收入
			照明类客户	将商品实物转移给客户后，客户提供收货证明 POD，按照收货证明上记载的收货日期确认收入。

公司在将产品交付给客户并与客户完成对账，确认对账期内交付符合约定品质要求的产品数量及价格，此时产品控制权已转移给客户，对于小批量多批次产品特点公司也存在较多采用对账确认收入的公司，因此收入确认时点符合企业会计准则规定。

五、说明寄售模式涉及的具体业务类型，本期及上期通过寄售模式实现的营业收入金额，以及该模式下具体的发货及存货管理流程，公司确认领用数量的具体方式，以及判断商品控制权转移时点的具体依据及合理性

2021 年前，公司与客户库珀照明的交易主要采用寄售模式，2022 年 1-6 月，公司与库珀照明新增订单以非寄售模式为主。除库珀照明外，无其他客户采用寄售模式。采用寄

售模式销售的产品主要为 LED 灯具产品、LED 照明产品组件和少量磁性器件产品。2023 年、2024 年公司与库珀照明无寄售模式收入。

库珀照明与公司合作的寄售仓共三个，其中一个位于美国佐治亚州，两个位于墨西哥境内。公司设置寄售客户业务专员，全程跟踪订单执行情况。公司业务专员将寄售客户订单需求录入公司 ERP 系统，公司内部完成订单评审、材料采购、产品生产等一系列流程后将货物发送至库珀照明寄售仓库。

库珀照明根据自身需求从寄售仓库领用存货。库珀照明定期（佐治亚州的仓库按周，墨西哥的仓库按月）提供《取货报告》（记录其实际领用寄售仓库存货情况的文件）及《存货结存报告》（记录寄售仓库存货结存情况的文件，佐治亚州的仓库按周、墨西哥的仓库按月提供）。业务专员随时关注寄售仓库存货数量及状态，定期分析存货库龄状况，对库龄异常产品提出警示、及时查找原因并与客户协商处理。

公司根据与客户签订的合同，将货物送达客户指定地点，待客户实际领用后产品的控制权由公司转至客户，根据客户领用情况确认收入。实务中，库珀照明会定期给公司发送《取货报告》，取货报告记录了其实际领用产品的清单及金额，公司据此确认收入。

六、请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价公司收入确认相关的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）在执行细节测试的基础上对境内外收入分别选取样本核查合同/订单、验收单、

报关单、发票、提单、快递单、装船单、签收单/签收入库记录、回款情况等以评价销售收入确认是否符合公司会计政策；

(4) 结合产品类型及客户情况对收入、成本及毛利情况执行分析性复核程序，判断相关指标的增减变动是否合理；

(5) 获取银行流水及海关电子口岸系统导出的报关单明细数据等外部资料，对收入进行分析，并利用外部记录确认销售收入的准确性、真实性及完整性；

(6) 对客户实施函证程序，确认应收账款余额和销售收入金额，对于回函不符、未回函的情况，执行进一步核查程序；

(7) 针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本核对至签收单/对账单等支撑性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

2、获取的审计证据

获取的审计证据主要有以下内容：经客户签字确认的访谈记录文件；收入明细表；主要客户相关的工商信息；客户函证回函文件（本期收入发函比例 90.08%，回函相符比例 80.69%，回函调节及替代比例 9.38%，合计可确认比例 90.08%）；全年采购数据与销售数据；全年收发存明细以及交货单明细；中国电子口岸报关系统取得的公司本期所有报关单明细及相关的报关资料；主要客户供应链系统端口导出的全年交易采购数据；收入细节测试样本对应的合同、发票、出库单、签收单、验收单、报关单、装箱单、提单、关税申报单、签收单、期后回款等资料，抽样核查比例 84.97%。

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况；会计师认为针对公司 2024 年度各类收入真实性、毛利率变动合理性已获取充分、适当的审计证据，公司收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

2、关于应收账款

报告期末，公司应收账款账面余额为 1.84 亿元，较上年期末增长 13.68%；计提坏账

准备 1,797.65 万元，较上年期末增长 74.26%。报告期公司对应收安徽动力源科技有限公司、北京动力源科技股份有限公司以及北京动力源新能源科技有限责任公司三笔应收账款合计 1,582.04 万元，单项计提信用损失的计提比例均为 30%。同时，公司报告期对应收安徽动力源科技有限公司的票据 500 万元，按照 30%的比例计提信用减值损失，理由为对方公司出现回款风险。

请你公司：

(1) 结合应收账款形成背景、客户性质、采取的信用政策等情况，说明应收账款金额较大，与收入变动趋势不一致的原因及合理性，应收账款是否存在无法收回的风险，公司已采取或拟采取的催收措施；

(2) 说明公司计提坏账准备增加的原因，结合同行业可比公司情况进一步说明坏账准备计提是否充分合理；

(3) 说明按单项计提坏账准备的应收账款具体情况，包括客户的基本情况、销售内容及金额、对应收入的确认期间、有关款项账龄等，公司判断有关债务人出现回款风险的具体依据，以及按 30%的比例计提信用减值损失是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

一、结合应收账款形成背景、客户性质、采取的信用政策等情况，说明应收账款金额较大，与收入变动趋势不一致的原因及合理性，应收账款是否存在无法收回的风险，公司已采取或拟采取的催收措施

2024 年末主要应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度			2023 年度			合作历史	交易商品类型	客户性质	信用政策
	应收余额	占比	收入金额	应收余额	占比	收入金额				
磁性器件类客户	3,064.54	16.68%	5,697.36	843.08	5.22%	1,823.92	2021 年至今	电感器	民营企业	账期 90 天
照明类客户	1,599.87	8.71%	9,123.82	840.96	5.20%	8,744.25	2012 年至今	应急指示灯、应急电源	外国企业	账期 90 天

客户名称	2024 年度			2023 年度			合作历史	交易商品类型	客户性质	信用政策
	应收余额	占比	收入金额	应收余额	占比	收入金额				
磁性器件类客户	1,409.01	7.67%	638.93	1,322.00	8.18%	870.74	2015 年至今	变压器	上市公司	账期 90 天
磁性器件类客户	1,257.47	6.84%	14,830.62	2,854.19	17.66%	17,610.37	2015 年至今	电感器、变压器	上市公司	账期 90 天
照明工程类客户	1,225.14	6.67%	606.01	798.83	4.94%	612.57	2020 年至今	合同能源管理项目	国有企业	验收审价后分批付款
照明类客户	971.07	5.28%	2,887.46	598.39	3.70%	2,079.58	2008 年至今	照明灯具	外国企业	账期 90 天
磁性器件类客户	643.17	3.50%	3,209.07	355.28	2.20%	1,709.37	2013 年至今	电感器、变压器	外国企业	账期 90 天
照明工程类客户	621.83	3.38%	60.10	656.32	4.06%	620.75	2022 年至今	路灯安装工程 项目	政府单位	验收审价后分批付款
磁性器件类客户	511.26	2.78%	2,138.26	189.77	1.17%	1,906.37	2016 年至今	电感器、变压器	民营企业	账期 90 天
照明工程类客户	485.14	2.64%		602.40	3.73%	468.35	2021 年至今	路灯安装工程 项目	国有企业	验收审价后分批付款
磁性器件类客户	412.54	2.24%	2,301.47	384.77	2.38%	3,770.90	2021 年至今	电感器、变压器	民营企业	账期 90 天
照明工程类客户	332.00	1.81%		332.00	0.49%	231.19	2022 年至今	路灯安装工程 项目	民营企业	验收审价后分批付款
照明工程类客户	256.03	1.39%	242.15				2024 年至今	路灯安装工程 项目	政府单位	验收审价后分批付款
照明类客户	255.31	1.39%	2,305.02	508.64	3.15%	2,229.42	2023 年至今	商超展示灯具	外国企业	账期 90 天
磁性器件类客户	206.33	1.12%	381.27	279.36	1.73%	303.08	2020 年至今	电感、变压器	民营企业	账 期 120 天
合计	13,250.69	72.11%	44,421.54	10,565.97	63.80%	42,980.84				

公司业务分为销售商品及提供照明工程服务。在销售商品模式下，公司对主要客户应收账款余额增长与收入增长趋势基本一致，除动力源外，其他客户的应收账款账龄基本在 1 年以内。

公司提供照明工程业务（含合同能源管理业务）形成的应收账款回款周期相对较长。一是因为工程项目按照验收时间确认应收款项，客户需要履行审批、决算等程序；二是因

为工程款客户主要是政府部门、国有企业，相关客户财政预算、请款、付款审批流程时间较长。上述因素导致公司期末应收账款余额较大，与收入趋势变动不一致。

截至 2024 年末，公司照明工程项目形成的应收账款中，政府部门、国有企业客户应收账款占比为 70.29%，该类客户信用级别较高，款项无法收回风险较低。对于除动力源外其他企业客户，经公开信息查询及了解，均处于正常经营状态，款项无法收回的可能性较低。

公司财务部门每月统计应收账款回款情况并反馈给销售部门，销售部门分析当月回款情况。公司将回款情况纳入销售人员的业绩考核，以激励销售人员及时跟进、催收货款。对于存在付款不及时、多次催收尚未支付的客户，公司会依次采取限制金额发货、停止供货、上门催收、与对方协商提供担保或资产抵押，以上措施仍不能解决的，为保证公司应收账款的回收，公司会采取诉讼方式进行催收；对于虽存在付款不及时，但经营状况良好、能继续支付货款未发生坏账且对公司业务有重要影响的客户，经公司管理层审核后，公司继续与客户保持合作。

二、说明公司计提坏账准备增加的原因，结合同行业可比公司情况进一步说明坏账准备计提是否充分合理

根据动力源 2024 年年度业绩预亏公告：“预计 2024 年年度实现归属于上市公司股东的净利润为-38,500 万元到-36,500 万元，与上年度相比将继续亏损。因国际经济形势复杂多变，致使公司融资受限，公司的短期现金流遇到了的严峻挑战，在资金调配和资源整合上面临困难，进而导致在手订单交付情况未达预期；同时，受行业环境影响，通信电源整体需求不及预期，公司国内通信电源业务订单量大幅减少”。同时，经查询动力源 2024 年 11 月 9 日发布的关于被美国财政部 OFAC 列入 SDN 清单的公告，得知该客户出口美国产品被列入被制裁清单，经我司业务人员判断结果客户经营存在一定风险，从而影响其正常支付公司货款。

公司管理层判断动力源出现回款风险，经综合评估后对其按期末余额 30%单项计提坏账准备。该事项导致期末坏账准备较上期增加 326.93 万元。剔除动力源影响，坏账准备较上期仍增加 439.11 万元，主要为徐州市停车科技有限公司、富平县庄里镇人民政府、徐州

市交通控股集团有限公司等工程项目客户未回款，账龄增加导致，上述客户均为国有企业及政府单位，按预期信用损失率计提坏账准备。

公司预期信用损失率与可比公司比较情况如下：

单位：%

账龄	得邦照明	立达信	京泉华	伊戈尔	可立克	格利尔
1 年以内	5	5	3	2、5	5	5
1 至 2 年	10	10	10	20	20	10
2 至 3 年	15	30	20	50	50	30
3 至 4 年	100	100	60	100	100	50
4 至 5 年	100	100	100	100	100	80
5 年以上	100	100	100	100	100	100

公司应收账款坏账计提比例与可比公司比较情况如下：

单位：万元

期末余额	得邦照明	立达信	京泉华	伊戈尔	可立克	格利尔
应收账款	133,429.89	145,140.04	116,165.93	184,338.55	181,610.83	18,376.64
应收账款 坏账准备	16,678.54	9,496.27	3,685.73	4,207.50	9,486.44	1,797.65
计提比例	12.50%	6.54%	3.17%	2.28%	5.22%	9.78%

公司账龄在 3 至 5 年的应收账款坏账准备计提比例略低于同行业公司，但公司账龄在 3 至 5 年的应收账款占比较低仅 2.08%，且公司三年以上应收款项主要是政府相关单位工程款，回收风险较小，对比公司计提的减值准备占应收账款余额的比例为 9.78%，高于同行业平均水平。故公司应收账款预期信用损失率整体略低于可比公司具有合理性，公司对相关账款的减值准备计提充分。

三、说明按单项计提坏账准备的应收账款具体情况，包括客户的基本情况、销售内容及金额、对应收收入的确认期间、有关款项账龄等，公司判断有关债务人出现回款风险的具体依据，以及按 30%的比例计提信用减值损失是否充分

1、客户的基本情况

北京动力源科技股份有限公司（600405.SH）主营电力电子技术及其相关产品的研发、

制造、销售和相关服务等，持续聚焦于数据通信、智慧能源和新能源汽车三大产业中电能转换与能源利用，主要产品有通信电源模块和系统、IDC 高压直流供电系统等。

2、销售内容及金额、对应收入的确认期间、有关款项账龄

2024 年度销售给客户动力源的主要销售内容、销售金额、账龄、收入确认期间如下表所示：

单位：元

客户名称	销售内容	销售金额（含税金额）	收入确认期间	期末应收账款余额	账龄
安徽动力源科技有限公司	磁性器件	7,219,929.52	2024 年度	14,090,052.83	1 年内、1-2 年、2-3 年
北京动力源科技股份有限公司	磁性器件	279,481.52	2024 年度	1,710,735.89	1 年内、1-2 年、2-3 年
北京动力源新能源科技有限责任公司	磁性器件	19,600.00	2024 年度	19,600.00	1 年内
合计		7,519,011.04		15,820,388.72	

3、公司判断有关债务人出现回款风险的具体依据，以及按 30%的比例计提信用减值损失是否充分

根据动力源 2024 年年度业绩预亏公告：预计 2024 年年度实现归属于上市公司股东的净利润为-38,500 万元到-36,500 万元，与上年度相比将继续亏损。因国际经济形势复杂多变，致使公司融资受限，公司的短期现金流遇到了的严峻挑战，在资金调配和资源整合上面临困难，进而导致在手订单交付情况未达预期；同时，受行业环境影响，通信电源整体需求不及预期，公司国内通信电源业务订单量大幅减少；同时，经查询该客户 2024 年 11 月 9 日发布的关于被美国财政部 OFAC 列入 SDN 清单的公告，得知该客户出口美国产品被列入被制裁清单，经我司业务人员判断结果定会影响到客户收入及现金流入。

根据公司与动力源签订的超期还款协议，截至 2024 年 12 月 31 日，动力源与格利尔存在 500 万元的商业承兑汇票未兑付，根据还款协议动力源承诺按照到期日如期兑付，绝不再逾期兑付。截止 2024 年 12 月 31 日，公司应收动力源应收账款为 1,582.04 万元，根据还款协议约定在 2025 年 12 月份之前需还款 1,392.04 万元。格利尔与动力源的应收账款最长账龄为 2-3 年，因对方公司已出现较大的经营风险，且与动力源公司的应收款项存在

逾期。截止 2025 年 4 月，动力源公司根据还款协议按约定回款 390 万元，因此综合判断后，管理层根据回款风险判断对其全部余额按 2-3 年预期信用损失率 30%计提信用减值损失，管理层认为是充分适当的。

四、请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

- （1）了解管理层与信用控制、账款回收和评估应收款项减值准备相关的内部控制，并评价这些内部控制的设计和运行有效性；
- （2）对管理层编制应收账款账龄进行分析复核；
- （3）检查历史还款记录以及期后还款的相关信息；
- （4）关注账龄较长的应收账款余额，通过对客户背景、经营现状、现金流状况的调查，查阅历史交易和还款情况等程序中获得的证据来验证管理层判断的合理性；
- （5）统计客户历史回款情况，测算公司的预期信用损失率，并与实际执行的预期信用损失率计提的坏账准备对比，分析公司的预期信用损失率是否严谨；
- （6）向主要销售客户发送询证函，并根据回函情况，确认其余额及交易金额的准确性，对于回函不符、未回函的情况，执行了进一步核查程序。

2、获取的审计证据

公司管理层编制的账龄明细表及会计估计测算表；管理层会计估计审批文件；客户函证回函文件，本期应收发函比例 86.59%，回函相符比例 70.45%，回函调节及替代比例 16.14%，合计可确认比例 86.59%。

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况；我们执行了相关的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，未发现公司应收账款相关信用减值损失未充分计提的情况。

3、关于存货

报告期末，公司存货账面余额 1.34 亿元，同比增加 5.28%，跌价准备期末余额 1,186.87 万元，较上期末同比增长 200.95%，本期计提存货跌价准备 855.38 万元。其中发出商品账面余额 1,020.84 万元，本期计提跌价准备 53.26 万元，上一年度未计提跌价准备。

请你公司：

（1）结合市场需求、在手订单、存货管理、存货周转等，说明公司在收入下降情况下存货增加的原因及合理性；

（2）结合存货的类别、库龄、市场需求、产品市场价格及销售情况、存货跌价准备的计提方法与测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，是否符合会计准则相关规定，本期计提金额大幅增加的原因及合理性，相关情况与同行业可比公司是否存在重大差异；

（3）结合期后发出商品验收等情况，说明期末发出商品计提跌价准备的原因的合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

一、结合市场需求、在手订单、存货管理、存货周转等，说明公司在收入下降情况下存货增加的原因及合理性

2024 年度公司主要业务收入及存货较上期变动情况如下：

单位：万元

主要业务类别	收入情况		变动比例	存货		变动比例
	本期金额	上期金额		本期金额	上期金额	

照明、磁性器件及其他	52,163.42	49,397.23	5.60	13,082.57	11,901.48	9.92
照明工程类业务	2,238.82	5,327.81	-57.98	349.97	857.24	-59.18
合计	54,402.25	54,725.04	-0.59	13,432.54	12,758.72	5.28

公司本期收入下降主要是由于照明工程业务项目减少所致，剔除工程项目收入下降影响外，其他主营业务收入均呈上涨的趋势。存货与收入呈同向变动。截止 2024 年 12 月末，公司的在手订单 2.02 亿元，去年同期 2.12 亿元，公司存在一定的存货储备。本期存货周转率为 3.39，上期存货周转率为 2.91，存货周转率较上期呈增加的趋势。

公司磁性器件业务受光伏行业整体产能过剩的影响，竞争更加激烈。公司磁性器件下游主要客户为光伏行业，受行业波动影响较大。2024 年开始，光伏行业出现明显的产能过剩、价格竞争的不利局面，光伏产业面临较大的供需错配压力。2024 年度,公司磁性器件实现营业收入 35,801.58 万元，较上年同期增长 6.54%。虽然光伏行业客户整体出现降库存、压缩采购规模的情况，但公司通过对近年来新开拓客户如爱士惟、海鹏科技的批量供货，一定程度上弥补了其他客户收入下滑的影响，使得磁性器件营业收入较去年同期有所增长。

2024 年，公司照明灯具及磁性器件业务的发展均出现不利局面，主要体现为下游需求放缓、价格竞争更加激烈。长期来看，LED 照明仍然是目前最为普遍的照明技术，应用领域广泛，市场规模较大，根据北京欧立信调研中心预计，到 2029 年，全球 LED 照明行业市场规模将达到 3,404 亿美元，市场空间广阔。公司将持续提升综合竞争力，在智能照明、应急照明、健康照明等细分领域积极拓展相关业务，扩大市场份额。公司与主要照明业务客户保持良好的合作关系，公司与库珀照明的合作方式逐步由 OEM 向 ODM 转变，合作关系将进一步深入。公司与 OutsideIn 的业务保持稳定合作关系，从 2023 年开始公司向 Wanzl 开始批量供货，且公司与 OutsideIn 的业务保持稳定的合作关系，交易额持续稳定增长。因此，公司照明业务的经营环境未发生明显不利变化。

公司在存货管理方面已建立了存货管理相关的岗位责任制度，对原材料、库存商品、在制品、委托加工物资等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货监督，能够较有效地防止各种存货产品的被盗、偷拿、毁损和重大流失。

综上所述，公司的收入下降主要是由于照明业务中工程类业务的下降所致，对应的工程类存货也呈下降趋势。对于其他业务类的收入本期均呈增长趋势，存货呈同向变动。

二、结合存货的类别、库龄、市场需求、产品市场价格及销售情况、存货跌价准备的计提方法与测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，是否符合会计准则相关规定，本期计提金额大幅增加的原因及合理性，相关情况与同行业可比公司是否存在重大差异

1、公司的存货类别、库龄及减值准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	存货余额	1 年以内	1-3 年	3 年以上	存货减值准备
磁性器件	9,963.48	7,497.20	2,418.26	48.02	941.07
照明业务	3,385.42	2,770.55	556.95	57.93	235.10
其他	83.63	69.16	12.88	1.60	10.70
合计	13,432.54	10,336.90	2,988.08	107.55	1,186.87

公司的存货主要集中在 1 年以内及 1-3 年，由于本期产品磁性器件平均单位售价较上期降低导致公司本期按会计政策计提的存货跌价准备增加。

2、产品平均单价及毛利及各个类别的减值准备情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年		2023 年		2024 年	2023 年
	平均销售单价	毛利	平均销售单价	毛利	存货减值准备余额	
照明-一般销售	96.91	22.97%	115.81	23.19%	228.69	126.93
照明-工程类	/	32.02%	/	28.63%	/	
磁性器件	9.97	15.24%	11.16	19.60%	916.97	266.07
其他	2.81	28.76%	3.70	36.00%	41.21	1.37
合计	12.79	18.41%	14.59	22.06%	1,186.87	394.37

公司产品系定制化产品，需根据客户需求进行产品设计及研发，部分产品需根据特殊的磁芯及绕组结构定制采购磁芯等原材料，非行业通用产品，无公开可比市场价格参考。公司照明业务 2024 年毛利率较上期无较大变动，平均单价下降原因主要为产品系定制化

产品，规格型号较多，不同规格型号的产品之间价格差异较大，同类产品销售均价受产品结构、原材料价格波动、客户结构等多重因素影响。

3、存货跌价准备的计提方法与测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，是否符合会计准则相关规定

公司对期末存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

对于库存商品，公司区分有相应订单的部分和正常备货的部分，对于有订单对应的库存商品，其可变现净值以订单价格为基础计算，对正常备货无订单支持的库存商品，以最近的平均销售价格为基础计算可变现净值。

对于原材料、半成品，如果用于生产的产品未发生减值，原材料、半成品不需计提跌价准备；如果用于生产的产品发生减值，将其未来转换成的产品的销售合同约定价格或近期销售价格减去转换成产成品所需成本及销售费用和相关税费后的金额作为其可变现净值。对于库龄较长预计不能再投入生产的呆滞原材料、半成品，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备。

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称	存货减值准备占原值的比例
阳光照明（600261.SH）	16.67%
得邦照明（603303.SH）	16.62%
立达信（605365.SH）	7.66%
京泉华（002885.SZ）	4.03%
伊戈尔（002922.SZ）	3.07%
可立克（002782.SZ）	9.97%
平均值	9.67%
格利尔	8.84%

公司本年度的存货跌价准备计提比例与同行业基本持平。

综上，基于谨慎性原则，在考虑存货跌价时，已将库龄较长，无法满足生产要求或无法实现对外销售的原材料和库存商品全额计提跌价准备。与同行业上市公司相比，存货跌价准备计提比例不存在显著差异，公司存货跌价准备计提充分，也不存在前期未充分计提的情形。

三、结合期后发出商品验收等情况，说明期末发出商品计提跌价准备的原因的合理性

单位：万元

项目	期末余额	占存货余额比例	期末存货跌价金额	期后签收情况	期后存货跌价结转情况
发出商品	1,020.84	7.6%	53.26	993.13	51.91

本期发出商品中大部分产品为磁性器件，由于本期磁性器件平均单位售价较上期下降较多，而该产品对应的单位成本并未发生较大的波动，因此公司对期末发出商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。上期产品的单位售价波动幅度较小，按会计政策进行测算未发现发出商品存在跌价的情况，因此上期未对发出商品计提存货跌价准备。

四、请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）了解并获取采购、生产、存货跌价等循环的关键内部控制，评价这些控制的设计合理性，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）执行采购细节测试的基础上，抽样检查采购合同、凭证、发票、采购入库单等以检查采购入库的真实性和准确性；

（3）对材料发出执行计价测试，以检查成本结转准确性；

(4) 了解并测试公司存货盘点制度和执行情况，获取企业的盘点记录并执行监盘审计程序；

(5) 核查期末存货余额，分析存货周转率变动情况、对期末存货结构占比及变动进行分析，检查是否异常；

(6) 查阅发出商品相关的销售合同和相关凭证单据，分析交易实质，核查其会计处理是否正确；并核查期后转销情况；

(7) 查阅委托加工业务合同，检查委托加工物资发出、收回的相关凭证单据，加工费、运费结算凭证，核查委托加工物资和加工费的真实性及会计处理是否正确；

(8) 获取公司存货跌价准备计算表及库龄表，复核存货库龄的准确性，并对库龄较长的存货进行分析性复核；对存货可变现净值以及存货减值计提金额进行复核，获取管理层存货跌价测试过程中的估计售价、至完工时需要投入的成本及税费等重要参数，并分析其合理性，以评价管理层在确定存货可变现净值时做出的判断是否合理；

(9) 获取并分析存货库龄,结合存货监盘、期后销售和处置、存货特性、同行业可比公司存货跌价计提政策等情况分析公司存货跌价准备计提的是否充分；

2、获取的审计证据

已获取存货全年收发存明细表；已获取年末存货盘点表；已获取采购入库明细表及大额采购对应的合同、发票、入库单等资料；已获取年末存货库龄明细表；已获取存货跌价准备测算表以及会计估计说明文件。

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况；我们执行了相关的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，未发现格利尔存货相关存货跌价准备计提不充分的情况。

4、以公允价值计量的金融资产

报告期，你公司远期外汇合约初始投资成本为 0，本期购入金额和出售金额为 0，报

告期投资收益-14.74 万元，本期公允价值变动损益-142.89 万元。铜期货套期保值初始投资成本为 0，本期购入金额 4,298.39 万元，本期出售金额 2,263.02 万元，报告期投资收益 134.59 万元，本期公允价值变动损益-177.54 万元。公司其他应收款中新增国联期货股份有限公司保证金余额 1,688.50 万元。

请你公司：

(1) 说明购买金融资产的资金来源、持有的产品名称、风险类别、投资金额等具体信息，公司开展期货套期保值业务是否与经营密切相关，交易规模与风险敞口是否匹配，是否履行决策程序以及相应的风险控制措施；

(2) 说明远期外汇合约在初始投资成本为 0，本期购入金额和出售金额均为 0 的情况下，产生本期公允价值变动损益的原因及合理性，核实公司信息披露的充分性和准确性；

(3) 说明新增国联期货股份有限公司保证金的原因及具体业务开展情况。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

一、说明购买金融资产的资金来源、持有的产品名称、风险类别、投资金额等具体信息，公司开展期货套期保值业务是否与经营密切相关，交易规模与风险敞口是否匹配，是否履行决策程序以及相应的风险控制措施；

2024 年度，公司购买金融资产的情况如下：

序号	产品名称	资金来源	风险类别	投资金额（万元）
1	远期结售汇	自有资金	低风险	-
2	沪铜期货	自有资金	高风险	4,298.39

1、公司开展期货套期保值业务与经营密切相关

公司主要产品磁性器件产品中铜材料在生产成本中占比较高，铜价波动会对公司毛利率带来显著影响。为减少铜材料价格波动对生产经营的影响，公司综合考虑原材料采购规模及套期保值业务的预期成效等因素开展铜期货套期保值业务。公司进行的期货套期保值业务是以满足正常生产经营需要、规避和防范原材料价格波动风险为前提的。在原材料价格大幅波动的背景下，通过期货市场进行套期保值可以有效降低经营风险。因此，公司开

展期货套期保值业务与生产经营密切相关。

2、公司套期保值交易规模与风险敞口相匹配

公司根据生产经营的需要，合理预测 2024 年度铜材料需求量约 1,500 吨。公司 2024 年期货头寸设置为 1,500 吨，最终实际购买铜材料 1,498 吨对冲，二者实现对冲。公司进行套期保值设置的铜期货头寸与实际购买铜材料数量基本一致。

2024 年末，公司根据业务需求量销售对 2025 年预计铜材料需求量进行测算，持有铜期货头寸 1,350 吨，以应对 2025 年原材料的价格波动风险。

3、公司履行了决策程序，设置相应的风险控制措施

公司于 2024 年 3 月 25 日召开第四届董事会第十一次会议，审议通过了《关于开展期货套期保值业务的议案》，于 2024 年 4 月 10 日召开 2024 年第三次临时股东大会审议通过该议案，同意公司利用自有资金进行期货套期保值业务。套期保值交易的有效期经 2024 年第三次临时股东大会审议通过之日起 12 个月内有效。

公司开展期货套期保值业务的内部风险控制措施如下：

（1）公司期货套期保值业务规模将与经营业务相匹配，最大程度对冲价格波动风险。期货套期保值交易仅限于与公司生产经营所需材料的商品期货品种；

（2）公司将按照相关资金管理制度，合理调度和严格控制套期保值的资金规模，合理计划和使用保证金；

（3）公司制定了《套期保值业务管理制度》，公司严格按照《套期保值业务管理制度》规定对各个环节进行控制。

二、说明远期外汇合约在初始投资成本为 0，本期购入金额和出售金额均为 0 的情况下，产生本期公允价值变动损益的原因及合理性，核实公司信息披露的充分性和准确性；

公司产品出口地主要是美国、英国及欧洲等国家和地区，外币结算币种主要是美元、英镑和欧元。外币的汇率波动会产生汇兑损益，汇率波动对公司的经营业绩存在一定的影

响。公司适时采用远期结售汇、外汇掉期等措施锁定汇率波动风险，最大程度减少汇率波动产生的汇兑损失。

2024 年度，公司与银行机构开展远期结售汇业务，即公司与银行签订远期结（售）汇合约，约定将来某一或某段时间办理约定币种、金额的结汇或售汇，并按约定要素办理交割的业务。在公司与银行签署合约时，仅约定在未来某一时间以约定好的汇率与银行进行结售汇，公司无需支付对价。公司对该合约形成的金融资产采用公允价值进行后续计量。在报告期末，合约的公允价值为正数则确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债，并同时确认公允价值变动损益。在合约到期时，公司根据合约约定的汇率进行结换汇，结汇汇率与当日实际汇率存在差异，公司确认投资收益。因此，远期外汇合约在购入金额为 0 的情况下会产生公允价值变动损益。

在公司开展远期结售汇业务的过程中，公司仅需在合约到期时按照约定汇率进行结售汇，合约的签署、交割不需要额外支付价款，因此公司在年度报告中披露的远期外汇合约的发生额为 0，并如实披露了远期合约产生的公允价值变动损益金额，相关信息披露充分、准确。

三、说明新增国联期货股份有限公司保证金的原因及具体业务开展情况。

公司此前与华泰期货有限公司开展铜期货套期保值业务，2024 年度，出于费率、服务等因素综合考虑，公司终止与华泰期货有限公司业务合作，选择与国联期货股份有限公司开展铜期货业务合作。公司开展铜期货套期保值业务需缴纳一定比例的保证金。2024 年末，公司出于 2025 年铜采购量的预期，建立 2025 年期货头寸，持有铜期货 270 手（1350 吨），占用保证金 1,688.50 万元。

四、请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

(1) 了解并获取金融资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计合理性，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取交易性金融资产明细表，向管理层询问对管理金融资产的业务模式的选择，复核包括预算、会议纪要等在内的书面计划和其他文件记录，考虑管理层选择划分为交易性金融资产的理由；

(3) 获取有关账户对账单，对照检查账面记录是否完整，检查购入交易性金融资产是否为格利尔所有。向相关机构发函，并确定是否存在变现限制，同时复核并记录函证结果及函证过程；

(4) 对本期发生的交易性金融资产的增减变动，检查相关支持性文件；

(5) 对交易性金融工具进行估值测试；

(6) 根据公司的交易政策，复核并测试公司的交易保证金，核查保证金比例及金额是否与交易政策保持一致，同时执行函证程序，进一步进行确认。

2、获取的审计证据

已获取交易性金融资产交易明细；已获取交易性金融资产交易审批文件；已获取账户对账单及函证回函。

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况；我们执行了相关的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，认为公司交易性金融资产的核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

5、关于在建工程

报告期末，公司在建工程 3,204.40 万元，同比增长 464.69%，主要原因是公司智能制造基地建设项目厂房建设投资增加。

请你公司：

说明在建工程项目的竣工投入使用时间，结合公司现有产能、产能利用率、当前销量和市场需求，说明项目完工后对公司产能和生产成本的影响等。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

一、公司在建工程项目情况

公司在建工程项目主要为募投项目“智能制造基地建设项目”的建设。公司智能制造基地建设项目计划投资 11,993.87 万元，预计于 2026 年 2 月 26 日达到预计可使用状态。

“智能制造基地建设项目”建设完成后，公司将新增磁性器件产能 160 万只、照明产品 18 万只。

二、项目完成后对公司产能的影响

1、公司当前产能利用率及销量情况

报告期内公司照明业务产能利用率测算情况如下：

单位：万只

产品	产量	产能利用率	销量	产销率
磁性器件	4153	74%	3591	86.47%
照明业务	114	71%	154	135.09%

注：产量系公司合并口径自产与外协入库的总产量；产能利用率系公司自产产品规模与公司产线能力的对比；销量系公司合并口径自产与外协产品的总销量。2024 年年度报告中涉及的产量是格利尔单体口径，不含子公司。

公司智能制造生产基地投入使用后将新增磁性器件产能 160 万套，占 2024 年产量的比例为 3.85%，占销量的比例为 4.46%，新增照明器件产能 18 万套，占 2024 年产量的比例为 15.79%，占销量的比例为 11.69%，公司新增产能占 2024 年度产量和销量的比例较低。

2、公司产品下游市场容量充足

(1) 磁性器件业务未来前景广阔

报告期内，虽然下游光伏逆变器行业竞争较为激烈，产业链上企业面临盈利能力下滑的压力，但整体从需求层面来看，光伏、储能等新能源相关设备的需求仍然处于快速增长周期。公司持续看好未来磁性器件业务前景。随着电子信息产业的深入发展，全球新能源产业的产品需求高速增长。同时，新兴应用领域产品的普及率提升和一系列扩大内需政策的出台，也带来了相关配套设施的需求增长，如：新能源充电桩、LED 照明驱动电源、光伏逆变器等。磁性器件作为新能源充电桩、LED 照明驱动电源以及光伏逆变器上的关键器件之一，在上述产品中均占到较大的成本比例。随着上述下游领域市场需求不断扩大，磁性元器件也将迎来广阔的市场前景。

① 充电桩行业市场规模持续稳定发展

近几年，在新能源汽车产业政策的刺激下，中国新能源汽车市场发展迅猛，对应汽车充电桩需求也持续上升。新能源汽车年销量由 2015 年的 33.1 万辆增加至 2024 年的 1,158.2 万辆。作为新能源汽车的基础设施，新能源汽车充电桩行业深度受益。中国新能源汽车充电桩行业建设规模逐年攀升，根据中商产业研究院数据，2018 年，我国充电桩累计保有量仅为 77.70 万台，随着近年来我国新能源相关政策的不断落地，我国充电桩累计保有量呈现爆发式增长，至 2023 年已达 958.40 万台，2024 年达到 1,281.80 万台市场空间广阔。

② 光伏发电装机量推动光伏逆变器行业发展

随着投资成本不断下降和发电效率逐年提升，全球光伏平价大时代正式来临。光伏将凭借其绿色、环保的优势，在海内外继续快速发展，装机容量和技术迭代创新呈现螺旋式增长。中国光伏行业协会预测，未来五年全球光伏市场最高年均新增装机可达到 287GW，2025 年最高可达 391GW，年复合增速 16%。在光伏市场的政策引导与驱动下，中国光伏发电装机容量的增长与集中式电站、分布式光伏电站的规模扩张可直接推动光伏逆变器需求。根据观研天下数据，2023 年中国光伏逆变器总出货量约为 170GW，较上年增长 29.1%，预计未来中国光伏逆变器出货量将继续高速增长。

（2）照明业务平稳发展

LED 灯具有体积小、高亮度、低热量、环保等其他灯具无可比拟的优点。随着全球照明产业链向中国转移，同时照明产业逐步向绿色照明、节能、环保方向发展，我国 LED 照

明产业因此获得了良好发展机遇。LED 照明已基本成为照明应用的刚需，中国 LED 照明市场规模呈现出较全球平均水平更快的增长势头。根据 Frost&Sullivan 公布的数据，中国 LED 照明市场规模由 2017 年的 5343 亿元增长到 2022 年的 6813 亿元，预计 2026 年中国 LED 照明市场规模将达到 7386 亿元。

①健康照明市场前景可观

随着社会主义现代化程度的加快，照明与人们的生活更加息息相关。在高楼林立的现代都市里，人们工作、学习和生活的大部分时间是在灯光下度过的，照明质量的优劣直接关系到人们的身心健康、学习和工作的效率。因此，消费者开始追求更健康舒适的光环境。健康的人造光环境既能满足照明需求，减少眩光，也能良好调节人体生理以及心理情绪。目前对健康照明需求比较迫切的场所较多，比如：教育照明领域、办公室照明领域、家居照明等领域。根据高工产研 LED 研究所（GGII）数据，2020 年中国健康照明市场规模达 18.5 亿元，2023 年达到 172 亿元，3 年 CAGR 达到 111%，展现出广阔的市场前景。

②工业照明市场快速发展

随着经济的持续发展，工业照明能耗不断攀升，带来了巨大的能源消耗和环境污染。因此，寻找高效节能的新型照明方式替代传统照明成为工业照明行业亟待解决的重要问题。随着物联网、大数据、5G、云计算等新兴信息技术的发展，工业照明领域也从单一的照明模式进入到智能照明新时代，智能照明应用的场景不断拓展，“智慧工厂”、“智慧矿山”、“智慧车站”、“智慧港口”等概念不断提出，将带动工业照明行业稳步发展。从全球范围来看，前瞻产业研究院研究数据显示，2014-2019 年间全球工业 LED 照明市场规模的年均复合增速高达 32.0%，2020 年全球工业 LED 照明市场规模约为 125 亿美元，至 2024 年市场规模达到 193 亿美元，2020-2024 年间复合增速达 11.5%。

③应急照明灯具行业进入高速增长阶段

应急照明是日常生活中非常重要的一种照明灯具，与人身安全和建筑物安全 紧密相关，是现代公共建筑及工业建筑的重要安全设施。近年来，世界各国政府日益重视房屋建筑的应急要求，严格的消防和安全法规推动行业快速发展。根据 Mordor Intelligence 的报告，预计 2024-2029 年全球应急照明市场规模的年均增长率为 7.22%。

④城市照明市场需求旺盛

城市照明指在城市规划区内城市道路、隧道、广场、公园、公共绿地、名胜古迹以及其他建（构）筑物的功能照明或者景观照明。其中城市道路照明作为城市照明的主体，伴随我国城市建设的高速发展，获得了快速增长。国家统计局数据显示，我国城市道路照明灯从 2016 年的 2,562.3 万盏增长至 2022 年的 3,352.49 万盏。随着城市化建设进程不断加快，城市道路照明需求也将随之增加。景观照明兼具文化艺术体验和功能照明双重功能，逐渐成为城市照明发展趋势。随着各地政策的推动，景观照明工程市场规模不断提升。中国已成为最大的景观照明市场，景观照明市场规模从 2016 年的 579 亿元增长至 2019 年的 1,108 亿元。2020 年，受全球新冠疫情影响，中国 LED 照明产业整体产值下降，景观照明行业产值为 716 亿元，2021 年，受益于夜间经济、特色小镇等因素，国内 LED 照明产业产值有所回升，达到 800 亿元。未来，随着经济的不断复苏，市场回暖，景观照明市场需求有望快速增加。

综上，公司产品下游应用领域广泛，需求增长趋势较为明确，公司募集资金投资项目新增产能占现有产能的比例较低，公司能够在当前市场环境下有效消化新增产能。

3、项目建成后，折旧摊销等费用将进一步增加

本建设项目的房屋建筑类固定资产按 20 年折旧，残值率 5%，建设验收达到预定可使用状态次月即开始计提折旧；机器设备及其他工程设备类固定资产按 10 年折旧，残值率 5%，投入使用次月即开始计提折旧；电子设备类固定资产按 5 年折旧，残值率 5%，投入使用次月即开始计提折旧。

“智能制造基地建设项目”计划投资总额 11,993.87 万元。按照上述测算方法，项目投入使用后，固定资产类等投资前五年每年将新增折旧摊销金额 655.07 万元，以后每年的新增折旧摊销金额为 608.61 万元。如果公司新增业务的利润无法覆盖上述成本，将对公司业绩产生影响，公司已在招股说明书及年报中做了“募集资金投资项目不能实现预期效益的风险”的相关提示。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）了解与获取在建工程相关的内部控制，评价这些控制的设计合理性，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查相关项目的相关合同及立项审批文件；

（3）获取并检查付款审批单、银行回单、发票、验收单等信息是否与实际工程相匹配；

（4）复核实际付款进度与合同约定付款进度以及工程进度是否存在较大差异；

（5）获取监理报告、工程进度单，对比预算与实际投入，判断工程进度是否合理；

（6）通过现场勘察，实地查看工程进度，确认是否存在停工、延期、虚构工程、投入使用等情况；

（7）核查是否达到预定可使用状态但延迟转固，检查资产负债表日后工程转固、验收或终止情况，验证期末余额的合理性。

2、获取的审计证据

已获取在建工程立项审批文件；通过抽查并获取并检查付款审批单、银行回单、发票、验收单等信息；已获取工程进度单；已实地察看工程建设情况。

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况。我们执行了相关的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，认为公司在建工程的核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

6、关于主要客户及供应商

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 65.71%，前五大供应商年度采购占比 31.98%。

说明主要客户及主要供应商较上一年度是否发生较大变化，如是，请说明变化的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【回复】

公司 2024 年度、2023 年度前五大客户销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度前五大客户	2023 年度前五大客户	2024 年度销售额	2023 年度销售额
客户 A	是	是	14,830.62	17,610.37
客户 B	是	是	9,123.82	8,744.25
客户 C	是	否	5,697.36	1,823.92
客户 D	是	否	3,209.07	1,709.37
客户 E	是	是	2,887.46	2,079.58
客户 F	否	是	2,301.47	3,770.90
客户 G	否	是	2,305.02	2,229.42

公司 2024 年前五大客户中，客户 A、客户 B、客户 E 同时为 2023 年度前五大客户，客户 C 系 2023 年第七大客户，客户 D 系 2023 年第八大客户，公司与客户 C 自 2023 年建立合作关系，合作状况良好，2024 年，公司前期与客户 C 合作的相关新项目通过测试，该项目系客户重点机型，使得 2024 年合作规模大幅增长，因此客户 C 新进入前五大客户。客户 D 虽不是 2023 年前五大客户，但与公司合作多年，长期以来是公司的重点客户，2024 年公司与客户 D 合作的相关项目需求增长，使得 2024 年合作规模相较于 2023 年增长较多，因此进入了前五大客户。整体而言，公司主要客户均与公司合作多年，合作关系较为稳定，销售规模的变化系由相关合作产品迭代，市场需求变化引起，2024 年度主要客户未发生较大变化。

公司 2024 年度、2023 年度前五大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度前五大供应商	2023 年度前五大供应商	2024 年度采购额	2023 年度采购额
供应商 A	是	是	5,566.62	2,096.56

公司名称	2024 年度前五大供应商	2023 年度前五大供应商	2024 年度采购额	2023 年度采购额
供应商 B	是	是	1,821.05	1,606.05
供应商 C	是	是	1,649.59	1,356.67
供应商 D	是	否	1,554.35	756.54
供应商 E	是	是	1,887.46	1,297.55
供应商 F	否	是	116.10	1,895.00

公司 2024 年度前五大供应商中，供应商 D 非 2023 年前五大供应商，但公司与供应商 D 合作多年，2024 年采购金额增加系公司由于相关产品对供应商 D 软磁金属粉芯等磁芯原材料的需求增加。公司 2023 年向供应商 F 采购漆包线，后通过综合比较，公司认为供应商 A 的产品质量、价格、服务等更满足公司需求，因而仍然选择主要向供应商 A 采购漆包线，因此 2024 年度供应商 A 的采购金额大幅增长，供应商 F 未进入前五大客户。综上，公司主要供应商较为稳定，均系公司长期合作的供应商，2024 年度未发生重大变化。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

年审会计师回复如下：

1、会计师复核了格利尔的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，会计师执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）对与主要销售客户、主要供应商变动管理、信用管理、交易相关的内部控制进行了解和测试，以评估控制设计的有效性及其执行情况。

（2）根据销售额、交易金额、交易频次或对被审计单位经营成果的影响程度，确定主要销售客户、主要供应商，通过互联网公开信息等渠道进一步了解客户及供应商的基本情况，包括客户背景、业务范围、所属行业等；

（3）选取主要销售客户、供应商交易样本，通过核对合同、报关单、签收单、入库单、发票、收付款记录等原始凭证，验证交易的真实性和准确性；

（4）向主要销售客户、供应商发送询证函，并根据回函情况，确认各类往来账户余额及交易金额的准确性，对于回函不符、未回函的情况，执行进一步的核查程序；；

(5) 对比分析主要销售客户、供应商的交易数据，包括交易额、毛利率、产品单价、往来余额等指标的变动趋势，与同行业、历史数据等进行比较，评估其合理性。

(6) 根据已经了解到的客户、供应商背景及其基本情况，分析复核是否为公司的隐性关联方，从而确保关联方交易得到适当识别、计量、记录和披露。

2、获取的审计证据

已获取对重要客户的访谈记录；已通过公开程序获取重要客户和供应商的基本情况、背景、业务范围、所属行业信息；其他与细节测试相关的客户与供应商相关的资料；

3、核查意见

经核查，会计师未发现在实施 2024 年度审计过程中获取的信息与公司说明存在重大不一致的情况。我们执行了相关的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，未发现主要客户及主要供应商较上一年度发生较大变化不合理原因。

7、关于 2025 年一季度报告

2025 年一季度，你公司营业收入 1.05 亿元，同比下降 10.85%，归属于上市公司股东的净利润 396.52 万元，同比增长 161.19%。公司信用减值损失同比下降 196.45%，资产减值损失同比下降 608.20%。

请你公司：

(1) 说明一季度净利润变动趋势与营业收入变动不匹配的原因及合理性；

(2) 说明一季度信用减值损失和资产减值损失大幅下降的原因，以前年度计提减值是否充分，是否存在调节利润情况。

【回复】

一、说明一季度净利润变动趋势与营业收入变动不匹配的原因及合理性

2025 年第一季度，公司营业收入同比下降 10.85%，归母净利润同比增长主要原因如下：(1) 在行业整体处于低谷的困难时期，公司积极通过有效的降本增效方式节约成本。

一方面公司通过评估员工的能力、经验和业绩，结合公司的业务需求和未来发展规划，进行合理的岗位调整、人员优化和绩效下调，另一方面实行精细化管理节约办公、招待、差旅等费用。其中销售费用、管理费用、研发费用较上年同期减少 386.96 万元，公司降本增效取得了一定成效；（2）本期公司持有的铜期货平仓取得一定收益，持有的铜期货公允价值变动亦取得一定收益，投资收益及公允价值变动损益较上年同期增长 804.54 万元；（3）应收账款期末余额较上年同期及期初有所下滑，信用减值损失有所冲回。

综上，公司第一季度净利润变动趋势与营业收入变动不匹配的主要原因系由于外部市场竞争加剧，公司主动变革，优化组织结构，降本增效；利用金融工具对冲原材料波动风险，公允价值变动损益增加；公司积极催收货款，增强企业资金流动性，信用减值损失减少。公司第一季度净利润变动趋势与营业收入变动不匹配具有合理性。

二、说明一季度信用减值损失和资产减值损失大幅下降的原因，以前年度计提减值是否充分，是否存在调节利润情况。

2025 年第一季度公司信用减值损失（损失以“-”填列）金额为 162.92 万元，上年同期-168.91 万元，同比下降 196.45%。主要原因为公司营业收入同比下滑以及公司加强货款催收导致应收款项余额下降，相应的坏账准备减少所致。

公司因销售商品形成的需计提坏账准备的应收款项为应收票据（商业承兑汇票）和应收账款，变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	原值	坏账准备	原值	坏账准备
应收票据（商业承兑汇票）	302.2	15.11	651.37	157.57
应收账款	16,550.83	1,772.82	18,376.64	1,797.65
合计	16,853.03	1,787.93	19,028.01	1,955.22

由上表可见，一方面公司营业收入同比下滑相应的应收账款余额减少同时 2025 年一季度公司加强内部控制建设，对企业经营优化，加强应收账款管理，积极开展应收款项及票据催收工作，与特定客户达成还款协议，一定程度上加快了资金回笼的速度，从而本期冲减计提的信用减值损失。

2025 年一季度资产减值损失 18.60 万元，同期-3.66 万元，变动金额较小。主要原因为 2024 年计提的发出商品减值，本期与客户结算，减值冲回所致。

综上，2025 年第一季度公司信用减值损失和资产减值损失变动合理，以前年度计提减值充分，不存在调节利润情况。

格利尔数码科技股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 2 日