

德力西新能源科技股份有限公司关于回复上海证券交易所 《2024年年度报告的信息披露监管问询函》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

德力西新能源科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部向公司发送的《关于德力西新能源科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0653号，以下简称“《问询函》”），公司及相关中介机构就《问询函》关注的问题逐项进行认真核查，现就《问询函》相关问题回复如下：

问题1、年报及相关公告显示，2022年至2024年，公司营业收入分别为5.82亿元、5.62亿元、3.64亿元，综合毛利率为63.59%、51.19%、30.90%，其中2024年同比大幅下滑20.29个百分点。公司于2021年5月收购东莞致宏精密模具有限公司（以下简称“致宏精密”）100%股权，致宏精密为公司主要经营资产，2022年至2024年占公司营业收入的比重分别为93.14%、89.98%、62.62%。业绩承诺期内即2020年至2022年，致宏精密归母净利润分别为0.76亿元、1.48亿元、2.60亿元；业绩承诺期后的2023年、2024年，致宏精密净利润分别为1.86亿元、0.21亿元，同比下降28.46%、88.87%，同期净利率分别为36.79%、9.09%，2024年下滑幅度扩大。

请公司：（1）分别列示2022年至2024年致宏精密前十大客户、供应商情况，包括但不限于名称及关联关系、成立时间及注册资本、交易内容、交易金额、合作年限、合同签订及执行情况、往来款余额、期后结转情况等，以及致宏精密从事业务的市场需求、成本模式、技术优势、客户结构、应用领域、同行业可比公司情况等；（2）结合问题（1），分析说明致宏精密2022年至2023年毛利率、净利率较高的原因，是否明显高于同行业平均水平，如是，说明原因及

合理性；（3）结合行业特点、竞争格局、上下游、业务经营等变化情况，说明2024年致宏精密营业收入、净利润、毛利率、净利率大幅下滑的原因及合理性，与行业趋势是否存在差异；（4）结合前述问题，说明以往年度致宏精密在收入确认、成本费用结转方面是否存在跨期情形，是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对问题（2）（3）（4）发表意见。

【回复】

（一）分别列示2022年至2024年致宏精密前十大客户、供应商情况，包括但不限于名称及关联关系、成立时间及注册资本、交易内容、交易金额、合作年限、合同签订及执行情况、往来款余额、期后结转情况等，以及致宏精密从事业务的市场需求、成本模式、技术优势、客户结构、应用领域、同行业可比公司情况等

1、致宏精密前十大客户情况

(1) 2024年致宏精密前十大客户情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本（万元）	交易内容	销售金额（含税）	合作年限	合同签订	往来款余额	期后结转情况（截至2025年5月末回款）
1	宁德新能源科技有限公司	否	2008年3月	15,200（美元）	销售模具/切刀/零件、修模	6,612.91	2018年7月	6,116.81	584.02	已收回
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	否	2013年10月	350,000	销售模具/切刀/零件、修模	5,693.47	2018年4月	7,073.42	5,294.07	已收回
3	中创新航科技集团股份有限公司	否	2015年12月	177,230.1858	销售模具	3,289.36	2018年8月	666.32	1,519.99	1,153.46万元未收回
4	深圳市翔科源科技有限公司	否	2014年9月	1,000	销售零件	1,458.72	2024年7月	1,458.72	1,298.84	625.65万元未收回
5	蜂巢能源科技股份有限公司	否	2018年2月	324,318.2011	销售模具、修模	925.10	2020年4月	748.31	1,380.49	1,261.44万元未收回
6	星恒电源股份有限公司	否	2003年12月	32,157.5068	出租模具、销售模具	823.36	2018年4月	814.96	76.97	0.45万元未收回
7	福能东方装备科技股份有限公司	否	1997年4月	73,472.5698	销售模具/零件	515.89	2018年9月	393.78	1,364.86	1,045.65万元未收回
8	孚能科技(赣州)股份有限公司	否	2009年12月	122,210.3885	销售模具、零件、修模	500.47	2017年10月	317.62	104.09	74.54万元未收回
9	SKOnCo,Ltd	否	2019年6月	121,700（美元）	修模	461.22	2022年9月	289.52	46.92	已收回
10	多氟多新材料股份有限公司	否	1999年12月	119,043.2569	销售模具/零件	334.04	2020年7月	42.17	211.85	203.95万元未收回
合计		/	/	/	/	20,614.54	/	17,921.63	11,882.10	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：深圳市翔科源科技有限公司为致宏精密2024年度新增客户，其入选2024年深圳市专精特新企业名单，致宏精密向其销售精密结构件（激光壳体）用于其产品前道工序。2024年开展此项业务的目的是通过该公司拓展产品品类，带动公司精密模具、精密结构件业务发展，公司与该客户结算条款为验收合格入库对账确认后票到月结90天。2024年该客户因资金周转原因，延期支付公司货款，经与客户沟通该款项将于一年内付清。

(2) 2023年致宏精密前十大客户情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本 (万元)	交易内容	销售金额 (含税)	合作年限	合同签订	往来款余额	期后结转情况（截至2025年5月末回款）
1	宁德新能源科技有限公司	否	2008年3月	15,200（美元）	销售模具/切刀/零件、修模	19,771.63	2018年7月	7,364.53	644.79	已收回
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	否	2013年10月	350,000	销售模具/切刀/零件、修模	18,336.12	2018年4月	4,657.96	6,464.91	已收回
3	中创新航科技集团股份有限公司	否	2015年12月	177,230.1858	销售模具	2,845.58	2018年8月	1,297.60	1,844.47	252.99万元未收回
4	无锡先导智能装备股份有限公司	否	2002年4月	156,616.3034	销售模具/切刀/零件、修模	2,292.78	2018年4月	599.30	1,539.21	862.81万元未收回
5	孚能科技(赣州)股份有限公司	否	2009年12月	122,210.3885	销售模具、零件、修模	1,877.07	2017年10月	1,451.93	416.35	1.37万元未收回
6	瑞浦兰钧能源股份有限公司	否	2017年10月	227,687.405	销售模具、修模	1,767.88	2019年1月	370.63	1,101.69	292.53万元未收回
7	深圳市赢合科技股份有限公司	否	2006年6月	64,919.2963	销售模具/切刀/零件、修模	1,386.66	2018年4月	733.51	1,747.18	48.56万元未收回
8	福能东方装备科技股份有限公司	否	1997年4月	73,472.5698	销售模具/零件	1,245.27	2018年9月	258.27	1,263.10	581.92万元未收回
9	蜂巢能源科技股份有限公司	否	2018年2月	324,318.2011	销售模具、修模	1,029.42	2020年4月	682.64	920.19	743.19万元未收回
10	深圳市格林晟科技股份有限公司	否	2009年4月	5,231.9625	销售模具/修模	540.44	2018年5月	471.86	471.56	108.61万元未收回
合计		/	/	/	/	51,092.85	/	17,888.23	16,413.45	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：中创新航科技集团股份有限公司/无锡先导智能装备股份有限公司/瑞浦兰钧能源股份有限公司款项未收回原因：行业竞争格局愈发激烈，为保持与客户的良好合作关系，结算账期给予客户一定的宽限。无锡先导欠款已经超期，按2024年订单价值计，无锡先导是全球最大的新能源智能装备及解决方案提供商，占据全球市场9.1%的份额，为保持与客户的良好合作关系，结算账期给予客户一定的宽限，经与客户沟通该款项将于一年内付清。

注3：深圳市赢合科技股份有限公司/深圳市格林晟科技股份有限公司/福能东方装备科技股份有限公司款项未收回原因：上述客户为设备厂商，暂未收到其终端客户的设备款，因公司模具产品需配套其设备使用，故暂未支付货款。其中公司与福能东方装备科技股份有限公司开展业务合作的主要原因为：福能东方装备科技有限公司专注于高端智能制造装备的研发、生产和销售，是锂电池设备领域的供应商，尤其是与公司有直接业务合作的深圳超业是其核心子公司，深圳超业在软包电池设备细分领域具有优势，故公司希望能与其保持长久的合作关系。福能东方-深圳超业信用期为预付40%，验收50%，验收收款一年后付10%，但实际情况为深圳超业因暂未收到其终端客户的设备款，暂未支付货款。

注4：蜂巢能源科技股份有限公司款项未收回原因：客户因自身资金周转原因，未按时付款。公司与蜂巢能源科技股份有限公司开展业务合作的主要原因为：蜂巢能源科技股份有限公司为专注于新能源汽车动力电池及储能电池系统的研发、生产和销售的国内科技企业，鉴于其所处的细分行业和市场地位优势，公司希望能与其保持长久的合作关系。

(3) 2022年致宏精密前十大客户情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本 (万元)	交易内容	销售金额 (含税)	合作年限	合同签订	往来款余额	期后结转情况(截至 2025年5月末回款)
1	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	否	2013年10月	350,000	销售模具 切刀 零 件、修模	29,387.04	2018年4月	29,371.28	20,145.93	已收回
2	宁德新能源科技有限公司	否	2008年3月	15,200 (美元)	销售模具 切刀 零 件、修模	14,199.43	2018年7月	15,918.56	2,567.04	已收回
3	瑞浦兰钧能源股份有限公司	否	2017年10月	227,687.405	销售模具、修模	2,830.92	2019年1月	1,591.53	1,168.91	176.65万元未收回
4	孚能科技(赣州)股份有限公 司	否	2009年12月	122,210.3885	销售模具、零件、 修模	2,650.97	2017年10月	2,282.18	1,368.95	已收回
5	多氟多新材料股份有限公司	否	1999年12月	119,043.2569	销售模具 零件	1,082.44	2018年12月	901.15	478.84	4.9万元未收回
6	无锡先导智能装备股份有限 公司	否	2002年4月	156,616.3034	销售模具 切刀 零 件、修模	1,048.03	2018年4月	1,668.64	1,049.79	已收回
7	蜂巢能源科技股份有限公司	否	2018年2月	324,318.2011	销售模具、修模	1,038.65	2020年4月	1,352.23	384.00	374.68万元未收回

8	中创新航科技集团股份有限公司	否	2015年12月	177,230.1858	销售模具	1,030.10	2018年8月	4,265.15	0.00	已收回
9	星恒电源股份有限公司	否	2003年12月	32,157.5068	出租模具、销售模具	843.26	2018年4月	826.71	246.71	已收回
10	广东利元亨智能装备股份有限公司	否	2014年11月	12,362.6327	销售模具 切刀 零件、修模	603.26	2018年9月	495.05	279.59	已收回
合计		/	/	/	/	54,714.10	/	58,672.48	27,689.76	/

注：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

2、致宏精密前十大供应商情况

(1) 2024年致宏精密前十大供应商情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本（万元）	交易内容	采购金额（含税）	合作年限	当年合同签订金额	往来款余额	期后结转情况（截至2025年5月末付款）
1	广东长钢金属材料有限公司	否	2021年9月	1,000	钨钢	879.43	2022年9月	879.43	278.87	已付款
2	浙江上铜科技有限公司	否	2023年4月	1,000	铜材	752.26	2024年7月	752.26	0.00	已付款
3	江阴天奋科技有限公司	否	2004年1月	1,500	铜材	575.98	2024年7月	575.98	0.00	已付款
4	米思米（中国）精密机械贸易有限公司	否	2003年6月	8,708.8036（美元）	导柱及配件	469.58	2018年11月	469.58	17.11	已付款
5	东莞市中金盛辉金属特钢有限公司	否	2017年10月	600	钢材铝材	442.87	2013年12月	442.87	92.06	已付款
6	东莞市铭鑫精密模具有限公司	否	2018年11月	105	放电加工	292.99	2018年9月	292.99	71.21	已付款
7	深圳市京益诚科技有限公司	否	2017年7月	5,000	机械设备	285.00	2024年5月	285.00	85.50	85.5万元未付
8	广东昊志自动化科技有限公司	否	2021年3月	700	导柱	262.01	2024年3月	262.01	50.94	已付款
9	深圳奕睿可科技有限公司	否	2014年12月	100	机械设备	224.01	2024年8月	224.01	2.01	已付款
10	佛山市亨龙精密机械有限公司	否	2012年10月	500	机械设备	216.72	2024年7月	216.72	0.00	已付款

合计	/	/	/	/	4,400.85	/	4,400.85	597.70	/
----	---	---	---	---	----------	---	----------	--------	---

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：向供应商采购产品均已交付。

注3：2024年度供应商变动较大原因：（1）致宏精密2024年度优化招投标形式，通过引进新供应商降本增效，例如浙江上铜科技有限公司、江阴天奋科技有限公司；（2）随着行业技术的不断优化，致宏精密引入在高精度加工技术方面有优势的新供应商，例如深圳市京益诚科技有限公司、广东昊志自动化科技有限公司；（3）致宏精密引入距离较近且质量达标的供应商以节省货运时间以及货运成本，例如东莞市中金盛辉金属特钢有限公司、东莞市铭鑫精密模具有限公司、佛山市亨龙精密机械有限公司。

（2）2023年致宏精密前十大供应商情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本 (万元)	交易内容	采购金额 (含税)	合作年限	当年合同签订金额	往来款余额	期后结转情况 (回款/付款)
1	广东长钢金属材料有限公司	否	2021年9月	1,000	钨钢	883.02	2022年9月	883.02	109.92	已付款
2	东莞市良昱金属材料有限公司	否	2021年7月	200	钢材铝材	830.86	2021年10月	830.86	100.67	已付款
3	米思米（中国）精密机械贸易有限公司	否	2003年6月	8,708.8036 (美元)	导柱及配件	456.01	2018年11月	456.01	0.01	已付款
4	东莞市智博精密模具有限公司	否	2017年1月	50	模具零件	447.14	2022年7月	447.14	0.00	已付款
5	东莞市长安尚鸿精密模具厂	否	2021年5月	个体工商户	线割加工	262.97	2021年9月	262.97	24.12	已付款
6	东莞市锐跃机电有限公司	否	2019年8月	10	模具配件,耗品物料	254.57	2019年8月	254.57	24.48	已付款
7	江苏天萌精密机械有限公司	否	2022年4月	1,000	模具零件	236.98	2022年6月	236.98	1.02	已付款
8	东莞市成易精密模具有限公司	否	2020年5月	100	模具零件及加工	244.14	2020年5月	244.14	54.16	已付款
9	东莞市向林五金有限公司	否	2017年11月	100	模具零件及加工	232.16	2018年11月	232.16	18.88	已付款
10	东莞市孚川精密五金有限公司	否	2022年11月	30	线割加工	203.46	2022年11月	203.46	26.42	已付款
合计		/	/	/	/	4,051.31	/	4,051.31	359.68	/

注：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

（3）2022年致宏精密前十大供应商情况

单位：万元

序号	名称	关联关系	成立时间	注册资本 (万元)	交易内容	采购金额 (含税)	合作年限	当年合同签订金额	往来款余额	期后结转情况 (回款/付款)
1	米思米（中国）精密机械贸易有限公司	否	2003年6月	8,708.8036 (美元)	导柱及配件	3,340.86	2018年11月	3,340.86	886.22	已付款
2	东莞市博东合金有限公司	否	2014年3月	800	钨钢	2,334.30	2018年5月	2,334.30	412.76	已付款
3	东莞市良昱金属材料有限公司	否	2021年7月	200	钢材铝材	1,187.30	2021年10月	1,187.30	348.14	已付款
4	东莞市本锋模具有限公司	否	2016年12月	100	模具零件	1,180.50	2019年11月	1,180.50	138.00	已付款
5	东莞市金派金属材料有限公司	否	2016年7月	200	钢材铝材	974.69	2021年5月	974.69	57.08	已付款
6	东莞市福庆机械有限公司	否	2013年4月	200	机械设备	777.00	2020年1月	777.00	273.18	已付款
7	东莞市向林五金有限公司	否	2017年11月	100	模具零件及加工	503.14	2018年11月	503.14	197.68	已付款
8	广东长钢金属材料有限公司	否	2021年9月	1,000	钨钢	430.67	2022年9月	430.67	417.58	已付款
9	东莞市长安尚鸿精密模具厂	否	2021年5月	个体工商户	线割加工	372.29	2021年9月	372.29	72.99	已付款
10	东莞市成易精密模具有限公司	否	2020年5月	100	模具零件及加工	390.80	2020年5月	390.80	179.02	已付款
合计		/	/	/	/	11,491.55	/	11,491.55	2,982.65	/

注：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

3、致宏精密从事业务的市场需求

锂电池生产环节是锂电池极片裁切模具的主要应用领域，随着新能源汽车产业的发展、消费电子设备的更新换代以及储能市场的兴起，锂电池的市场需求持续增长，进而带动了对极片裁切模具的需求。

在经历了2019年至2022年新能源汽车高速发展后，子公司致宏精密所从事的锂电池裁切模具业务，受到行业价格战的影响整体市场规模有所萎缩。下游车厂、电池厂降本压力转嫁至上游供应链，根据致宏精密与竞争对手的数据测算，2022年-2024年国内叠片工艺锂电池裁切模具的市场规模约为12亿元、10.5亿元、7.5亿元，其萎缩的主因是产品单价下滑较快。

4、成本模式

锂电池极片裁切模具属于高精度非标准定制化设备，成本模式可分为直接成本和间接成本，具体如下：

（1）直接成本分为原材料成本、生产制造成本以及人工成本：

直接成本包括原材料成本、生产制造成本以及人工成本，其中原材料成本占比在40%左右，生产制造成本占比在30%左右，人工成本占比在30%左右。2024年度公司原材料成本、生产制造成本和人工成本占收入比重分别为：25.34%、24.79%和17.78%。

原材料成本：精密模具业务主要采购钢材、钨钢、导柱、铝板等作为生产原材料。材料性能直接影响模具寿命、裁切精度和毛刺控制能力。辅助材料主要为切削液、润滑油、电极材料（用于电火花加工）、紧固件等。

生产制造成本：生产设备的折旧及能耗、委外加工费用、设备以及模具定期维护等费用。

人工成本：生产技工的工资及社保费用等相关人力费用。

（2）间接成本

研发成本：新产品开发、工艺优化（如毛刺控制技术、模具寿命提升）的研发投入。

人力成本（管理与销售）：管理人员、销售团队的薪酬及差旅费。

5、技术优势

致宏精密高精密裁切模具产品的相关技术指标与模具寿命在行业中处于领先水平，致宏精密产品裁切的毛刺可以达到 $V_a/V_b \leq 10\mu\text{m}$ ，3C产品更可达 $5\mu\text{m}$ ；

裁切精度可以达到1 μ m；动力类模具初始总寿命可以达到1,500万次，消费类可以达到650万次，目前在行业内依然保持了技术的领先及稳定优势，因此采用叠片工艺的动力电池行业内的主要企业均为公司的客户。

6、客户结构

公司主要客户包括消费电池、动力电池两大类客户；其中消费电池客户主要是宁德新能源，动力电池客户主要为比亚迪、中创新航、蜂巢能源、星恒能源、福能东方、孚能科技等。

7、应用领域

致宏精密现有主要产品为锂电池裁切模具，主要应用于叠片技术工艺锂电池的正极极片裁切环节。

8、同行业可比公司情况

参考德新科技2021年收购致宏精密时选取的可比公司，致宏精密在锂电池行业中，选取A股可比上市公司包括深圳市赢合科技股份有限公司（以下简称“赢合科技”）、无锡先导智能装备股份有限公司（以下简称“先导智能”）、福能东方装备科技股份有限公司（以下简称“福能东方”）、广东利元亨智能装备股份有限公司（以下简称“利元亨”），选取以上企业是因为上述企业与公司同处于相关行业领域。在细分行业层面，由于公司所生产的模具主要安装在其设备之上，而公司大部分业务是直接供应给使用设备的终端厂商，所以从业务关系来看，这些企业属于公司的下游客户。

在锂电设备业务上，当市场对锂电池需求旺盛时，以上可比同行业公司与本公司都会迎来业务增长的契机，其锂电设备订单量会相应增加，营收和利润也可能随之提升。反之，若市场需求疲软或竞争加剧，大家也都会面临业务下滑、利润空间压缩等挑战。以上所选可对比公司从业务情况及毛利率变化趋势而言与本公司具有可比性。

（1）致宏精密与同行业公司2022年—2024年的营业收入如下：

单位：万元

公司名称	2024年度	增长率	2023年度	增长率	2022年度
赢合科技	495,128.34	-19.41%	614,351.34	-25.01%	819,211.18
先导智能	768,854.92	-39.18%	1,264,178.34	27.12%	994,438.45
福能东方	123,939.92	-5.94%	131,761.41	5.07%	125,404.83
利元亨	202,541.46	-47.04%	382,457.78	12.59%	339,702.64
同行业公司	397,616.16	-33.53%	598,187.22	5.00%	569,689.28

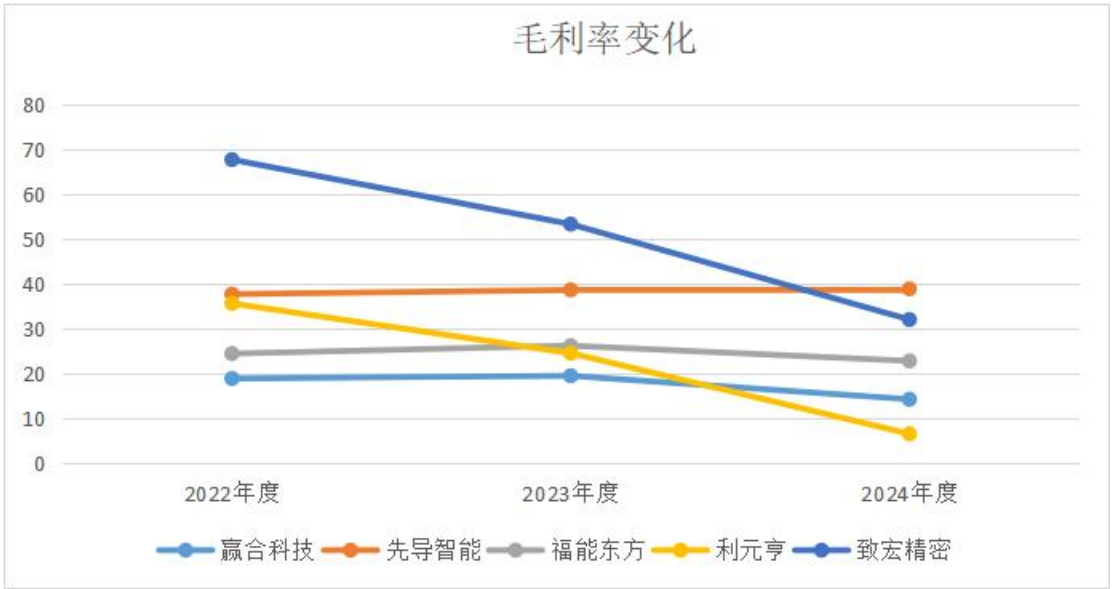
平均水平					
致宏精密	22,804.58	-54.92%	50,588.93	-6.72%	54,234.60

注：赢合科技营业收入金额系其年度报告中的锂电池专用生产设备营业收入，先导智能营业收入金额系其年度报告中的锂电池智能装备营业收入，福能东方营业收入金额系其年度报告中的锂电池设备及自动化生产线营业收入，利元亨营业收入金额系其年度报告中的锂电池制造设备营业收入。

(2) 致宏精密与同行业公司2022年—2024年的毛利率如下：

单位：%

公司名称	2024年度	2023年度	2022年度
赢合科技	14.32	19.56	18.95
先导智能	38.94	38.69	37.75
福能东方	22.87	26.27	24.50
利元亨	6.61	24.59	35.69
同行业公司平均水平	20.69	27.28	29.22
致宏精密	32.09	53.35	67.73

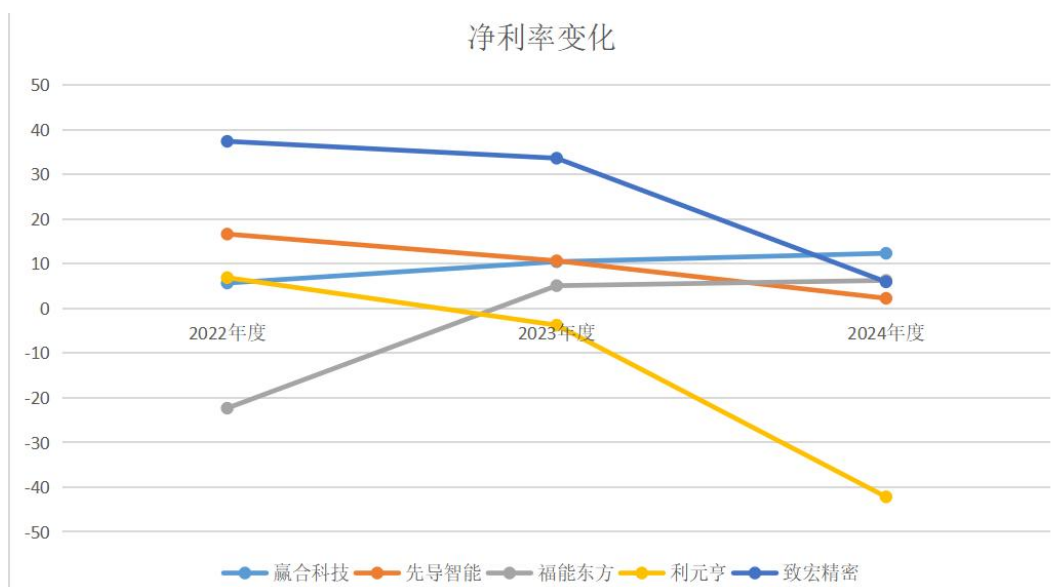


注：赢合科技毛利率金额系其年度报告中的锂电池专用生产设备毛利率，先导智能毛利率金额系其年度报告中的锂电池智能装备毛利率，福能东方毛利率金额系其年度报告中的锂电池设备及自动化生产线毛利率，利元亨毛利率金额系其年度报告中的锂电池制造设备毛利率。

(3) 致宏精密与同行业公司2022年—2024年的净利率如下：

单位：%

公司名称	2024年度	2023年度	2022年度
赢合科技	12.33	10.45	5.67
先导智能	2.26	10.65	16.63
福能东方	6.26	5.08	-22.34
利元亨	-42.19	-3.76	6.89
致宏精密	5.94	33.62	37.39



由于下游新能源车企进行价格战越来越激烈，新能源汽车供应链受到下游客户的压力，各产品单价持续下滑，各项盈利指标均下降明显。

（二）结合问题（1），分析说明致宏精密2022年至2023年毛利率、净利率较高的原因，是否明显高于同行业平均水平，如是，说明原因及合理性；

公司2022年度及2023年度毛利率高于同行业锂电池设备厂商，主要原因如下：

1、锂电池由于安全需要，对模具的裁切精度要求较高

致宏精密产品应用于锂电池电芯极片制作工序，极片是锂电池的重要部件之一，其优劣直接决定了锂电池各种性能指标，如能量密度、比功率、温度适用范围、安全性能及使用寿命等。裁切过程中如产生的毛刺和粉尘过大，将容易损坏隔膜造成电池短路，从而给电池的安全带来重大隐患。因此，锂电池生产过程中控制极片毛刺、粉尘显得尤为重要。

锂电池电芯主要存在叠片及卷绕两种工艺类型，由于叠片工艺下极片较薄，裁切次数多，因此较卷绕工艺对裁切精度及毛刺控制的要求更高。致宏精密凭借自身研发及加工能力，模具产品已实现行业内领先的裁切精度和毛刺控制水平，相比同行业竞争对手优势在于满足叠片工艺极片裁切的毛刺精度控制要求。2018年以来，国内部分锂电池龙头企业开始生产高能量密度的电池，并为此更新了叠片工艺生产线，对模具的精度要求大幅度提高，国内能够满足该精度指标的模具供应商较少，致宏精密凭借深厚的技术积累，及时抓住客户工艺升级的机遇，成为国内首批成功研发、大规模生产并得到核心客户认可的叠片裁切模具厂商。

2、致宏精密的模具裁切精度达到了行业领先水平

致宏精密由来自台湾地区的张永福先生创立，自2011年从事高精密锂电模具业务以来，持续深耕精密加工领域，在锂电池极片冲切模具等产品研发上投入大量精力，积累了丰富的技术经验。同时在2017年引入台湾企业相关技术人员股东，进一步夯实了致宏精密的技术水平。致宏精密在为ATL、比亚迪等客户开发高精度模具的过程中，不仅获取了订单更掌握了当时较高的技术水平。

致宏精密高精密裁切模具产品自2019年起，毛刺指标可达到 $V_a/V_b \leq 10 \mu m$ ，3C电池极片毛刺可做到 $\leq 5 \mu m$ ；模具配合高速模切机速率可达到240~300次/分；模具使用寿命最长可超过1,000万次，上述技术指标和模具寿命2022年前在国内同行中处于领先水平。

随着行业的发展，锂电池裁切模具研发生产的技术水平均有提升，目前公司与主要竞争对手均可达到：模具平面度的加工精度达到0.3-0.5um，模具轮廓度的加工精度达到 $<1 \mu m$ ，实现对厚度0.01mm部件的精密冲切，可适配180~350次/分钟的极片冲切速度，极片冲切后的毛刺水平控制在 $V_a/V_b \leq 5 \mu m$ ，掉粉水平控制在 $<50 \mu m$ ，同时，实现了模具的单次寿命超过200万的冲切次数。

目前主要存在的技术差异是，致宏精密的模具产品总寿命超过1,500万的冲切次数，竞争对手广东日信高精密科技股份有限公司（以下简称“日信高科”）目前是1,000万次的冲切次数；致宏精密的模具表面光洁度达到 $RA < 0.03$ ，日信高科的模具表面光洁度达到 $RA < 0.05$ 。致宏精密模具产品冲切次数高于主要竞争对手日信高科同类产品，此为公司优势之一，不会影响致宏精密产品销量。

3、致宏精密对国外竞争对手的产品实现了进口替代

2022年前，致宏精密主要国外竞争对手为韩国幽真、韩国FORTIX，以及日本野上、日本昭和等国外模具商，该类厂商的模具产品单价较高。与该等竞争对手相比，致宏精密在确保品质达到先进水平，能够替代进口产品的同时，在产品价格、合作设计开发、售后服务和现场维护等方面具有明显优势，因此致宏精密拥有较强的议价能力和相对产品成本而言较大的定价空间，能够保持较高的毛利率水平。但随着日信高科等中国企业成为竞争对手后，其低价竞争的策略使致宏精密在该细分行业的产品定价、毛利率开始逐步下滑。

（三）结合行业特点、竞争格局、上下游、业务经营等变化情况，说明2024年致宏精密营业收入、净利润、毛利率、净利率大幅下滑的原因及合理性，与行业趋势是否存在差异；

1、行业特点影响

致宏精密所从事的精密模具及零配件业务具有以下特点：

（1）技术要求高，迭代速度快：锂电池极片裁切模具对精度要求较高，为满足锂电池设备生产效率提升需求，模具的耐磨性、使用寿命也需不断优化。公司需持续投入研发及高端设备，才能保持竞争力，这其中包括大量的资金投入，包括建设厂房、购置设备、研发技术等。

（2）市场需求波动大，受政策影响显著：锂电池裁切模具市场需求与新能源汽车、储能行业、消费类电子产品发展高度关联，受政策驱动明显。新能源汽车相关政策的调整，会直接影响车企生产计划，进而传导至锂电池设备厂商的扩产节奏，导致模具采购需求大幅波动。

（3）竞争格局分散，新老企业竞争激烈：锂电池裁切模具行业属于精密制造业务中的一种，其中既有传统模具制造企业凭借多年工艺积累和客户资源占据一定市场份额，又有新进入者不断涌入。新企业常以低价策略争夺市场，加剧行业价格竞争。

2021至2023年我国锂电池产业投资规模合计数万亿人民币，国内锂电各个产业环节，从上游锂盐精炼到中游主材、辅材，再到下游电芯制造，普遍已实现产能供给的飞跃。但2024年产业投资规模下降，据高工产业研究院（GGII）不完全统计，2024年1-10月，中国锂电池新增规划项目（含签约、公告、开工，下同）57个，较2023年减少40%，规划产能约545GWh，较2023年下降超60%，行业下游削减了产能扩张计划，作为设备配套的极片裁切模具订单随之骤降。

2、竞争格局更为激烈

（1）头部企业优势明显：锂电池行业全球顶部企业主要集中在中国、韩国和日本。在动力锂电池和储能锂电池领域，中国企业在全球市场中占据重要地位，呈现出一超多强的竞争格局。

（2）竞争激烈：随着行业的发展，越来越多的企业进入锂电池市场，市场竞争日益激烈。企业为了提高竞争优势，积极采用降价策略抢占市场份额，大部分产业链企业盈利承压严重。

3、上下游变化冲击

上游：2024年，公司的极片裁切模具的关键原材料如钢材、硬质合金等，供货价格并未明显下调。

下游：锂电池企业受终端市场影响，对成本控制严苛。锂电池企业受行业萎缩以及竞争加剧影响，将成本压力转嫁给上游精密模具生产企业，2024年，部分大型电池企业与裁切模具企业签订的订单价格降幅达10%-15%，导致公司裁切业务收入和利润下滑。

4、业务经营变化

在销售方面，受行业需求萎缩影响，公司的订单量有所减少。同时，面对部分同行业竞争对手以低价竞争，公司通过降价积极应对，保证市场占有率，上述因素导致公司收入及毛利率均有所下降。

据GGII不完全统计，2024年锂电池项目公布的投资金额超1800亿元，较2023年减少68%。受上述行业投资金额及需求量萎缩影响，公司动力电池裁切模具订单量有所减少。同时，面对部分同行业竞争对手以低价竞争，公司通过降价积极应对以保障关键客户不流失。上述因素导致公司收入及毛利率有所下降。2024年公司动力电池裁切模具销售前10大客户平均单价较上年下降24%，数量较上年下降41%。

在成本方面，受订单量下降影响，公司设备利用率降低，单位产品固定成本分摊增加，单位产品成本上升，导致公司的盈利进一步下降。

（四）结合前述问题，说明以往年度致宏精密在收入确认、成本费用结转方面是否存在跨期情形，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

致宏精密主营业务为模具销售、维修以及模具租赁，收入政策如下：

模具销售、维修：公司根据客户订单要求完成模具的生产制作或维修，经客户验收合格后确认收入，致宏精密模具销售、维修销售收入占比为96.96%。

模具租赁：依据合同约定单价及客户当月使用次数确定当月租金，并经客户对账后确认收入，致宏精密模具租赁销售收入占比为3.04%。

公司严格按照收入确认政策确认收入并结转成本，致宏精密收入变动主要系受锂电池行业变动影响，符合公司经营情况，致宏精密以前年度不存在提前确认收入的情况，公司成本结转准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

年审会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、获取致宏精密的财务报表，并对收入变动情况、毛利率、净利润的变动情况进行分析；
- 2、了解致宏精密的主营业务、盈利模式、主要客户及供应商的基本情况；
- 3、获取致宏精密相关的行业发展趋势、未来市场需求等行业信息；
- 4、获取致宏精密收入成本明细表、采购清单，按客户统计2022年度及2024年度销售收入情况，按照供应商统计2022年度及2024年度采购情况；
- 5、查阅致宏精密销售收入明细、抽查与主要客户的销售合同，了解客户的基本情况，与致宏精密的合作情况、销售内容以及关联关系等；
- 6、查阅致宏精密采购清单，抽查与主要供应商的采购合同，了解供应商的基本情况、与致宏精密的合作情况、采购内容以及关联关系等；
- 7、向主要客户就销售额和应收账款余额进行函证，函证程序全程保持独立性，对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实，对于未回函证执行替代程序；
- 8、检查主要客户的销售合同条款，评估公司关于收入确认时点的判断是否恰当，核实信用政策与实际执行情况是否一致；
- 9、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同及订单、销售出库单、物流记录、客户对账单、销售发票等原始单据；
- 10、执行收入截止性测试，评价收入是否确认在恰当的会计期间；
- 11、执行收入和毛利的分析性程序，按照产品类型对于各期销售毛利率合理性进行分析，并与同行业可比公司的财务数据进行对比；
- 12、统计主要客户期后回款情况，检查是否存在应收账款逾期情况；
- 13、向主要供应商就采购额和应付账款余额进行函证，函证程序全程保持独立性，对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实，对于未回函证执行替代程序；
- 14、执行采购细节测试，抽查与采购相关的支持性文件，包括采购合同、入库单、采购发票等原始单据；
- 15、执行采购截止性测试，检查成本入账的完整性及准确性；
- 16、执行费用细节测试及截止性测试，对期间费用的真实性、准确性和截止性进行查验。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、2022年至2023年，公司毛利率、净利率较高且高于同行业公司，与我们在执行2024年度审计过程中了解的信息一致，具有合理性；
- 2、2024年，致宏精密营业收入、净利润、毛利率、净利率大幅下滑与我们在执行2024年度审计过程中了解的信息一致，符合公司经营情况，具有合理性；
- 3、致宏精密收入确认及结转成本符合《企业会计准则》的相关规定。

问题2、年报及相关公告显示，公司于2024年9月以自有资金收购安徽汉普斯精密传动有限公司（以下简称汉普斯）51%股权，自2024年10月起纳入公司合并报表范围。安徽汉普斯主要从事减速器及减速电机的研发以及生产销售，下游客户以应用于光伏跟踪支架的回转减速机厂商或光伏跟踪支架生产厂家的一级供应商为主。汉普斯2024年全年实现营业收入1.97亿元、净利润3042.61万元。收购安徽汉普斯后，公司因企业合并增加固定资产账面原值3340.69万元，对应折旧587.82万元。

请公司补充披露：（1）汉普斯业务开展情况，包括在产业链中所处环节、购销内容及定价原则、客户供应商的信用政策及结算政策、仓储物流等，以及汉普斯2023年至2024年前十大客户、供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本及参保人数、交易内容、交易金额、合作年限、合同签订及执行情况、往来款余额、期后结转情况等；（2）结合问题（1），说明汉普斯与其主要客户、供应商以及客户、供应商之间是否存在直接或潜在关联关系；如是，说明相关购销金额及占比、收入确认的方式及依据，并说明相关业务往来是否具有商业实质；（3）汉普斯主营产品毛利率、固定资产主要构成等，结合其竞争优势、同行业可比公司等情况，分析说明相关业务毛利率、固定资产投入产出比的合理性，与同行业可比公司是否存在差异；如是，请说明具体原因；（4）结合汉普斯终端客户的经营规模、行业地位等说明相关订单的获取方式及可持续性，与汉普斯的经营能力是否匹配。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

【回复】

（一）汉普斯业务开展情况，包括在产业链中所处环节、购销内容及定价原则、客户供应商的信用政策及结算政策、仓储物流等，以及汉普斯2023年至2024年前十大客户、供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本及参保人数、交易内容、交易金额、合作年限、合同签订及执行情况、往来款余额、期后结转情况等；

1、在产业链中所处环节

汉普斯在产业链中处于上游核心部件供应环节。汉普斯专注于精密行星减速器、直流无刷/有刷电机的研发与生产，属于光伏跟踪支架系统的核心传动部件供应商。其产品直接服务于中游的光伏支架制造商，为下游电站集成商提供高精度、长寿命的动力传输解决方案。

2、购、销内容及定价原则

公司太阳能业务及精密自动化业务均采取直销模式。太阳能业务的下游客户为回转厂家、支架厂，销售范围涵盖国内及国际市场；精密自动化业务下游客户为设备厂、电机厂，销售区域以华东区域为主。所销售的产品包括精密行星减速器以及配套的直流无刷/有刷减速电机。

公司采购的产品类别主要有输出轴、输入输出端盖、齿圈齿轮、端盖、内齿圈、部分型号的无刷电机、密封圈、框架等。

公司采用成本加成定价，在自身直接成本、间接成本的基础上，与客户友好协商，并参照外销的定价标准进行定价。

3、客户供应商的信用政策及结算政策、仓储物流

（1）公司与客户结算，信用周期通常在30天~90天，个别长期合作的优质客户账期达到120天，对部分新客户零星采购也存在款到发货的情况。公司与客户之间主要采用银行承兑汇票、银行转账的方式进行结算；公司的产品一般由公司委托第三方物流公司或者自行运输至客户指定的地点，运输费用由公司承担，其中大批量的货物一般通过物流公司运输，小批量的货物一般通过快递公司运输，对于部分距离较近的客户，由公司自有运输车辆运输至客户指定的地点，产品的毁损风险及所有权在客户签收时点发生转移。

（2）公司与供应商结算，一般信用周期通常在30天~90天。公司与供应商之间一般采用银行承兑汇票、银行转账的方式进行结算。公司采购的货物由供应

商运输至公司仓库，运输费用由供应商承担，产品的毁损风险及所有权在我方签收时点发生转移。

4、前十大客户

(1) 2024年前十大客户

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	参保人数	交易内容	销售金额 (含税)	合作年限	当年合同 签订金额	往来款余额	期后结转情况(截至2025年5月)
1	南京诺伊特机电设备有限公司	2011年8月	300.00	13	减速电机/减速器	6,652.95	2019年5月	7,078.41	1,592.34	已回款
2	马鞍山经纬新能源传动设备有限公司	2019年7月	4,000.00	201	减速电机	6,048.44	2020年5月	5,769.79	2,006.60	已回款
3	常州三协电机股份有限公司	2002年11月	5,310.93	328	减速电机/减速器	2,858.00	2019年7月	2,296.88	1,108.29	已回款
4	江阴尚驰机械设备有限公司	2014年11月	1,098.00	117	减速电机	1,551.05	2024年1月	1,575.47	804.08	已回款
5	浙江恒星传动科技有限公司	2013年7月	11,600.00	191	减速电机/减速器	1,802.41	2020年7月	1,751.90	278.76	已回款
6	客户1	/	/	/	减速电机/减速器	1,444.48	2023年12月	1,508.08	596.25	已回款
7	客户2	/	/	/	减速电机	997.01	2023年12月	1,004.14	278.60	已回款
8	客户3	/	/	/	减速电机	310.00	2024年5月	310.00	210.00	已回款
9	客户4	/	/	/	精密行星减速机	336.26	2020年12月	261.67	0.24	已回款
10	客户5	/	/	/	精密行星减速机	294.59	2023年3月	326.77	21.41	已回款
合计		/	/	/	/	22,295.19	/	21,883.11	6,896.57	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：汉普斯客户信用周期为月结30-90天，运输方式为公司安排第三方物流+自有运输车辆；

注3：2024年度对诺伊特销售金额包含汉普斯从三协电机采购电机的金额，含税金额为2,543.77万元。公司销售给诺伊特个别型号的减速电机由减速器和无刷电机组成，因终端客户指定使用三协电机的无刷电机，同时公司不承担无刷电机价格变动的风险，故公司按照净额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。公司销售给三协电机的系公司自产的减速器，减速器生产所需的原材料系公司自主采购，三协电机不指定原材料供应商，因此，公司对三协电机的销售收入适用总额法。公司前十大客户中，除了诺伊特外，其他客户不存在按照净额法确认收入的情况，亦不存在指定供应商的情况。

注4：诺伊特应终端客户NexTracker的要求采购常州三协电机产品，常州三协电机因其产品具备出色的稳定性，且已通过NexTracker的审厂流程被纳入其合格供应商名录。同时，汉普斯的减速器同样通过NexTracker审厂认证，因此常州三协电机在日常生产中会从汉普斯采购配套减速器。

（2）2023年前十大客户

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	参保人数	交易内容	销售金额 (含税)	合作年限	当年合同 签订金额	往来款余额	期后结转情况(截 至2025年5月)
1	南京诺伊特机电设备有限公司	2011年8月	300.00	13	减速电机	7,518.18	2019年5月	8,301.76	1,124.83	已回款
2	马鞍山经纬新能源传动设备有限公司	2019年7月	4,000.00	201	减速电机/减速器	5,665.11	2020年5月	6,113.91	2,780.55	已回款
3	常州三协电机股份有限公司	2002年11月	5,310.93	328	减速电机/减速器	1,319.53	2019年7月	2,131.13	426.79	已回款
4	浙江恒星传动科技有限公司	2013年7月	11,600.00	191	减速电机/减速器	771.77	2020年7月	1,154.23	230.77	已回款
5	无锡艾尔特线性运动机械有限公司	2003年3月	600.00	95	减速电机	701.33	2022年3月	503.99	160.27	24万元未回款
6	客户6	/	/	/	减速电机	662.50	2022年4月	613.71	233.00	已回款
7	客户7	/	/	/	减速电机	554.35	2021年9月	337.39	0.18	已回款
8	客户1	/	/	/	减速电机	435.25	2023年12月	439.22	14.36	已回款
9	客户2	/	/	/	精密行星减速机	198.50	2020年12月	217.40	15.40	已回款
10	客户8	/	/	/	减速电机	171.92	2020年9月	176.21	20.31	已回款
合计		/	/	/	/	17,998.44	/	19,988.95	5,006.46	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：2023年度对诺伊特销售金额包含汉普斯从三协电机采购电机的金额，含税金额为3,149.65万元。公司销售给诺伊特个别型号的减速电机由减速器和无刷电机组成，因终端客户指定使用三协电机的无刷电机，同时公司不承担无刷电机价格变动的风险，故公司按照净额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

5、前十大供应商

（1）2024年前十大供应商

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	参保人数	交易内容	采购金额 (含税)	合作年限	当年合同 签订金额	往来款余额	期后结转情况(截 至2025年5月)
----	----	------	------	------	------	--------------	------	--------------	-------	-----------------------

1	宁波科普圣精密机械有限公司	2020年11月	1,000.00	31	齿圈/端盖/行星轮	6,370.22	2021年5月	6,921.74	2,063.78	已付款
2	常州三协电机股份有限公司	2002年11月	5,310.93	328	电机	2,547.48	2019年7月	2,498.80	725.06	已付款
3	重庆聚能粉末冶金股份有限公司	2002年12月	5,000.00	191	行星轮/托架/托盘	650.48	2019年4月	589.92	235.21	已付款
4	余姚市科茂机械厂	2019年2月	个体工商户	/	齿轮/输出轴	468.64	2019年4月	448.80	183.41	已付款
5	铜陵精达漆包线有限公司	2008年4月	40,000.00	767	漆包线	423.77	2022年6月	425.06	63.21	已付款
6	合肥胜仟机械股份有限公司	2012年5月	200.00	16	行星架/托架/输出轴	420.99	2019年5月	297.84	66.25	已付款
7	杭州驰创轴研科技有限公司	2012年5月	1,000.00	44	轴承	396.39	2019年8月	410.51	165.11	已付款
8	东莞市弘美机械有限公司	2019年6月	100.00	/	输出轴/联轴器/法兰	313.31	2022年2月	331.44	62.07	已付款
9	江苏沃杰高分子材料有限公司	2013年6月	1,000.00	12	热缩套	247.25	2019年12月	236.91	87.06	已付款
10	镇江和海磁业有限公司	2020年8月	150.00	4	磁铁	222.25	2022年7月	229.09	62.87	已付款
合计		/	/	/	/	12,060.78	/	12,390.11	3,714.03	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：汉普斯供应商信用周期为90天内，运输方式为：货物由供应商运输至公司仓库，运输费用由供应商承担。

（2）2023年前十大供应商

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	参保人数	交易内容	采购金额 (含税)	合作年限	当年合同 签订金额	往来款 余额	期后结转情况（截至2025年5月）
1	宁波科普圣精密机械有限公司	2020年11月	1,000.00	31	齿圈/端盖/行星轮	4,696.40	2021年5月	4,587.24	1,912.48	已付款
2	常州三协电机股份有限公司	2002年11月	5,310.93	328	电机	3,329.94	2019年7月	3,420.15	1,011.99	已付款
3	余姚市科茂机械厂	2019年2月	个体工商户	/	齿轮/输出轴	923.82	2019年4月	909.14	307.48	已付款
4	铜陵精达漆包线有限公司	2008年4月	40,000.00	767	漆包线	324.48	2022年6月	324.65	36.69	已付款
5	玉环县城关万通机械厂	1993年2月	100.00	15	齿圈/输出轴/联轴器	794.41	2021年9月	753.47	224.21	已付款
6	镇江和海磁业有限公司	2020年8月	150.00	4	磁铁	205.80	2022年7月	214.64	58.49	已付款
7	合肥盛典机械有限公司	2022年4月	500.00	7	前后盖/行星架/输出轴	492.32	2022年8月	481.45	183.68	已付款
8	余姚市百康电器厂	2014年9月	个体工商户	/	电机壳	326.67	2022年7月	248.79	94.26	已付款
9	重庆聚能粉末冶金股份有限公司	2002年12月	5,000.00	191	行星轮/托架/托盘	271.04	2019年4月	338.10	117.50	已付款

10	东莞市弘美机械有限公司	2019年6月	100.00	/	输出轴/联轴器/法兰	207.36	2022年2月	215.74	36.67	已付款
合计		/	/	/	/	11,572.24	/	11,493.37	3,983.45	/

注1：本表中合同执行情况均按合同约定执行。

注2：汉普斯供应商信用周期为90天内，运输方式为：货物由供应商运输至公司仓库，运输费用由供应商承担。

（二）结合问题（1），说明汉普斯与其主要客户、供应商以及客户、供应商之间是否存在直接或潜在关联关系；如是，说明相关购销金额及占比、收入确认的方式及依据，并说明相关业务往来是否具有商业实质；

汉普斯主要客户南京诺伊特机电设备有限公司系汉普斯股东姚诗亮关系密切的亲属控制的公司，在公司收购汉普斯前，姚诗亮持有汉普斯27.11%（含通过持股平台间接持股的股份）的股份，公司收购汉普斯51%的股权后，姚诗亮持有汉普斯12.7925%的股份，汉普斯发展初期姚诗亮为汉普斯引入终端客户NexTracker。因此，南京诺伊特机电设备有限公司与汉普斯存在关联关系。除此之外，姚诗亮与汉普斯法人王洪波无亲缘关系，也无其他非亲缘合作关系。

常州三协电机与诺伊特为客户与供应商的关系，以下引用常州三协电机股份有限公司招股说明书内容：常州三协电机与诺伊特为客户与供应商的关系，“诺伊特为贸易商客户，根据终端客户的定制化需求向发行人采购电机。发行人向诺伊特销售的产品为定制化产品，无同类可比产品。故在综合考虑影响步进电机、无刷电机价格的主要因素后，采用“电机端盖边长或直径+机身长度+电机选用配件”的标准进行分类。”

汉普斯成立于2018年11月，成立时与王洪波并无关系，2022年4月王洪波从股东李健处受让股权成为汉普斯股东，并担任汉普斯法人及董事，在此之前王洪波在汉普斯无任职。王洪波曾担任深圳三协电机有限公司董事、高管。2021年底，王洪波从深圳三协电机离职，王洪波离开深圳三协电机并完成股权转让后，双方不存在任何关系。2023年8月，深圳三协电机成为常州三协电机的孙公司，汉普斯与深圳三协电机不存在关联关系。汉普斯与常州三协电机同时发生销售及采购业务是基于在日常经营活动中存在客户指定供应商的情况，因此汉普斯需要根据客户（该客户为南京诺伊特机电设备有限公司）要求采购常州三协电机的产品，同时常州三协电机在部分业务中需要根据其客户要求采购汉普斯减速器产品。除以上商务往来以外汉普斯与常州三协电机无关联关系，汉普斯与其他客户及供应商无关联关系。

公司销售给南京诺伊特机电设备有限公司的产品主要为减速器，公司按照合同约定将货物运输至港口第三方仓库，货物经第三方仓库签收并经客户核对无误后确认收入。2023年及2024年，汉普斯对南京诺伊特机电设备有限公司的销售金

额（含税）分别为7,518.18万元和6,652.95万元（此销售金额包含汉普斯从常州三协电机采购电机的金额），占公司当年的营业收入的比例分别为33.79%和29.90%。

南京诺伊特机电设备有限公司的主要产品包括减速器、减速电机，主要客户包括美国客户NexTracker以及欧洲区域的客户，其中NextTracker是全球领先的光伏跟踪系统供应商，专注于智能太阳能跟踪器和软件解决方案，市场份额居全球前三，其2023年营收超20亿美元，在全球部署超过40GW光伏项目，总部位于美国加州，客户包括NextEraEnergy、Invenergy等头部能源企业，2021年在纳斯达克上市，估值超80亿美元。因此，汉普斯与南京诺伊特机电设备有限公司的销售业务具有商业实质。因客户保密原因，除以上相关信息，公司无法获取诺伊特其他相关商业信息。

（三）汉普斯主营产品毛利率、固定资产主要构成等，结合其竞争优势、同行业可比公司等情况，分析说明相关业务毛利率、固定资产投入产出比的合理性，与同行业可比公司是否存在差异；如是，请说明具体原因；

1、汉普斯固定资产构成

单位：万元

固定资产类型	固定资产原值	固定资产净值	占比（固定资产净值）
房屋建筑物	1,561.35	1,393.96	52.93%
机器设备	1,341.48	992.76	37.70%
运输设备	256.55	151.63	5.76%
电子设备及其他	177.53	95.15	3.61%
小计	3,336.92	2,633.50	100.00%

2、汉普斯毛利率、固定资产投入产出比与同行业比较

可比公司	主营毛利率	固定资产原值投入产出比
中大力德	26.08%	0.74
国茂股份	20.46%	1.28
江南奕帆	23.91%	2.10
宁波东力	19.37%	0.84
通力科技	24.53%	1.01
同行业公司平均水平	22.87%	1.19
汉普斯	28.31%	5.87

注：固定资产原值投入产出比=主营业务收入/期末固定资产原值。

可以看出，汉普斯毛利率与同行业公司相比略高，但不存在重大差异，汉普斯固定资产投入产出高于同行业公司，一方面系汉普斯部分产品使用租赁厂房进行生产；另一方面，减速器的滚齿机生产中的热处理环节，自建热处理生产线需要购置渗碳炉、淬火机床、回火炉、冷却系统以及其他辅助设备，需要投入较多的固定资产，公司目前产量相对较小，相比于自建生产线自行加工，公司将热处理环节委托加工生产成本更低，因此，为提高资金使用效率，公司采用了委外加工方式进行生产，以降低固定资产的投资金额，2024年，汉普斯委外生产金额为1,039.04万元，占当年生产成本的比重为7.67%。

综上，汉普斯的固定资产原值产出比高于同行业公司符合汉普斯经营情况，具有合理性。

（四）结合汉普斯终端客户的经营规模、行业地位等说明相关订单的获取方式及可持续性，与汉普斯的经营能力是否匹配。

汉普斯的终端客户广泛分布于太阳能光伏、工业自动化、智能服务机器人、仓储机器人等领域。在太阳能光伏行业，其客户不乏全球知名的EPC及跟踪驱动厂家。这些企业在行业内经营规模庞大，具备完善的全球销售网络与大规模的项目实施能力，在推动太阳能光伏发电普及过程中占据主导地位。

精密自动化领域，汉普斯客户多为行业头部企业，在自动化生产线集成、智能工厂建设方面实力强劲。它们凭借先进技术与丰富项目经验，为各制造业提供自动化解决方案，引领行业发展趋势。

1、汉普斯主要终端客户包括NexTracker、马鞍山经纬、中信博、Soltec等。

（1）NexTracker【NXTG】

NexTracker是全球领先的光伏跟踪系统供应商，专注于智能太阳能跟踪器和软件解决方案，市场份额居全球前三。

其2023年营收超20亿美元，在全球部署超过40GW光伏项目。总部位于美国加州，客户包括NextEraEnergy、Invenergy等头部能源企业。2021年在纳斯达克上市，市值超80亿美元。

（2）马鞍山经纬【经纬支承(NQ874221)】

马鞍山经纬主营业务为回转支承，应用领域包括风电、矿山机械、港口设备、盾构机、塔式起重机等；于2009年新三板挂牌。

年产能约1万套回转支承，主要面向中高端市场。2024年营业收入为5.41亿元。

（3）中信博【SH688408】

中信博主要产品是固定支架、跟踪支架、BIPV，其海外收入占比超80%，中东、拉美等新兴市场贡献显著。2024年营业收入90亿元，截至2024年底，累计出货量超90GW，覆盖全球40余国、近1,900个项目。

（4）Soltec

Soltec主要产品包括光伏跟踪支架（单轴/双面）及配套服务，专注于大型地面电站解决方案；是西班牙本土头部光伏跟踪支架制造商，全球第二梯队核心玩家。2023年出货量4.3GW，营业收入超5亿欧元，全球市场份额约5%，排名第八。

2、订单的获取方式及持续性

（1）获客渠道

技术优势吸引：汉普斯始终将研发视为企业发展的核心驱动力，通过持续研发投入，打造了一支高效的研发团队。公司现有员工206名，研发人员38名，占比18.4%。公司将研发经验丰富，24年担任过项目负责人，与客户技术部门沟通能力强的带头人视为核心研发人员。公司核心研发人员现有7名，占比3.4%。核心研发人员中6名为本科学历，1名为专科学历，均为外部招聘的聚焦于精密传动系统或机电一体化开发的专业人员。核心研发团队的人均年度薪酬约21万元（不含社保公积金等福利），拥有多项发明专利及实用新型专利。其将电机和减速机有效结合，开发出高性价比产品，在产品精度、稳定性、效率等技术指标上满足甚至超越客户需求，凭借技术优势吸引终端客户主动寻求合作，获取订单。

市场推广拓展：积极参加各类行业展会展示产品，与潜在客户面对面交流，拓展业务渠道。通过线上官网、行业论坛等平台发布产品信息与应用案例，提高品牌知名度，吸引客户咨询与下单。

客户口碑传播：汉普斯始终秉持“创造和实现客户价值”理念，为客户提供优质产品与周到服务，耐腐蚀性和长质保的产品为公司质量积累了优质的口碑。

（2）客户对接流程

公司订单获取遵循“产品送样→资质审核→小批量合作→长期供应”的路径，具体包括：

产品送样：根据客户需求提供定制化样品，通过技术参数测试（如性能、稳定性等）；资质审核：客户对供应商资质（如ISO认证、产能规模）及历史业绩进行评估；小批量试单：签订框架协议后执行小批量供货，验证量产能力与交付稳定性；固定供应商地位：通过试单后纳入客户合格供应商名录，进入长期合作，订单规模逐步扩大。

（3）订单的可持续性

A、政策驱动与市场空间

根据普华永道发布的《能源新纪元系列：光伏行业趋势洞察篇》，各国政府积极推动可再生能源的发展，世界正逐步迈向一个低碳的未来。国际能源署的预测显示，光伏能源将成为可再生能源增长的主导力量，预计到2030年，其市场占比将显著提升至37.1%，装机容量将增长近三倍。

全球跟踪支架渗透率从2022年的25%预计提升至2025年的35%以上，中国市场的渗透率有望从14.6%（2021年）增长至20%（2025年）。全球太阳能光伏跟踪支架出货量2016至2022年复合增长率达31%，预计2025年市场规模超300GW，对应减速器市场空间约82亿元（2026年）。行业高增长为订单持续性提供基础。

B、客户合作稳定

与客户建立深度合作关系，参与客户产品研发早期阶段，提供定制化解决方案，产品高度适配客户需求。优质服务与产品质量增强客户黏性，只要汉普斯持续创新、保持服务水平，客户会持续下单，且公司终端客户分布较广，包含了美国、欧洲、中东、拉美等地区，分散了地缘政治对于终端客户的不利影响。

（4）与经营能力匹配度

汉普斯生产基地已达20,000平方米，年产能达100万余台套，2024年度太阳能产品和精密自动化产品对应销量分别为87万台套和22万台套。具备大规模生产能力，可满足不同规模客户订单需求。利用先进的管理体系及管理模式，保障产品质量与生产效率。研发团队不断推出新产品、优化现有产品，契合客户对产品性能提升需求。从生产、管理、研发各方面看，其经营能力与获取订单规模、类型相匹配，能够有效消化订单，保障订单交付质量与及时性，推动企业持续发展。

综上所述，汉普斯的主要终端客户均为行业知名企业，广泛分布于太阳能光伏、工业自动化、智能服务机器人、仓储机器人等领域，汉普斯通过持续研发投入提高技术优势，积极参加各类行业展会拓展业务渠道，以优质产品与周到服务

积累了优质的口碑，同时，汉普斯通过与客户建立深度合作关系，参与客户产品研发早期阶段，提供定制化解决方案，产品高度适配客户需求以增强客户黏性。汉普斯生产基地已达20,000平方米，年产能达100万余台套，具备大规模生产能力，其经营能力与获取订单规模、类型相匹配。

【会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

年审会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、获取汉普斯收入成本明细表、采购清单，按客户统计2023年度及2024年度销售收入情况，按照供应商统计2023年度及2024年度采购情况；
- 2、查阅汉普斯销售收入明细、抽查与主要客户的销售合同，了解客户的基本情况，与汉普斯的合作情况、销售内容以及关联关系等；
- 3、查阅汉普斯采购清单，抽查与主要供应商的采购合同，了解供应商的基本情况、与汉普斯的合作情况、采购内容以及关联关系等；
- 4、查询汉普斯主要客户、主要供应商的工商资料，包括公司设立时间、注册资本、主要股东、人员规模、社保缴纳人数等情况；
- 5、检查主要客户的销售合同条款，评估公司关于收入确认时点的判断是否恰当，核实信用政策与实际执行情况是否一致；
- 6、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同及订单、销售出库单、物流记录、客户对账单、销售发票等原始单据。
- 7、向主要客户就销售额和应收账款余额进行函证，函证程序全程保持独立性，对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实，对于未回函证执行替代程序；
- 8、执行收入截止性测试，评价收入是否确认在恰当的会计期间；
- 9、执行收入和毛利的分析性程序，按照产品类型对于各期销售毛利率合理性进行分析，并与同行业可比公司的财务数据进行对比；
- 10、统计主要客户期后回款情况，检查是否存在应收账款逾期情况；
- 11、向主要供应商就采购额和应付账款余额进行函证，函证程序全程保持独立性，对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实，对于未回函证执行替代程序；

12、执行采购细节测试，抽查与采购相关的支持性文件，包括采购合同、入库单、采购发票等原始单据；

13、执行采购截止性测试，检查成本入账的完整性及准确性；

14、执行费用细节测试及截止性测试，对期间费用的真实性、准确性和截止性进行查验。

15、对汉普斯生产场地进行实地查看，了解固定资产使用情况，并对固定资产进行了盘点；

16、查询同行业上市公司固定资产以及营业收入数据，并与公司进行对比。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、汉普斯主要客户南京诺伊特机电设备有限公司与汉普斯存在关联关系，汉普斯与南京诺伊特机电设备有限公司的销售业务具有商业实质，汉普斯与常州三协电机不存在关联关系，汉普斯与常州三协电机的交易具有商业实质，我们未发现汉普斯与其他客户及供应商存在关联关系；

2、汉普斯毛利率与同行业公司不存在重大差异，汉普斯固定资产投入产出高于同行业公司符合公司经营情况，具有合理性。

问题3、年报及相关公告显示，2024年公司新增电子电器贸易业务收入2185.66万元，毛利率为17.99%。公司全资子公司德力西新能源科技（杭州）有限公司（以下简称德新杭州）向德力西（杭州）变频器有限公司采购“DELIXI”品牌或其他品牌的变频器等产品及其配件，向杭州西子集团有限公司采购“西子”品牌或其他品牌的电表等产品及其配件后，销售至海外市场。两家供应商均为公司控股股东的关联方，2024年3月和2025年1月，德新杭州两次与相关供应商签署采购合同，每次合同总额均为4000万元。

请公司补充披露：（1）贸易业务的商业模式及开展情况，包括主要产品、购销定价政策、结算方式、货物流转、资金流转等情况和收入确认时间节点及确认依据，结合公司在各环节中扮演的角色和参与程度、承担的存货风险、是否具有定价权等，说明公司属于主要责任人还是代理人，采用总额法或净额法核算，是否符合企业会计准则规定；（2）是否存在客户到供应商处自提存货或供应商将存货运至客户处交付等具有瞬时性控制的情形，如有，进一步说明相

关业务会计处理情况，并说明相关业务是否具有商业实质；（3）结合前述问题，说明公司首次开展贸易业务即实现较高毛利率水平的原因及合理性，是否明显高于同行业平均水平；（4）贸易业务主要客户名称及其实际控制方、成立时间、注册资本、参保人数、交易金额、信用政策、结算方式、期末应收预付款项余额、订单获取方式等，说明主要客户与公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，并结合业务模式及其商业实质，说明是否存在非经营性资金占用或向关联方利益倾斜等情形。请年审会计师发表意见，请独立董事对问题（4）发表意见。

【回复】

（一）贸易业务的商业模式及开展情况，包括主要产品、购销定价政策、结算方式、货物流转、资金流转等情况和收入确认时间节点及确认依据，结合公司在各环节中扮演的角色和参与程度、承担的存货风险、是否具有定价权等，说明公司属于主要责任人还是代理人，采用总额法或净额法核算，是否符合企业会计准则规定；

德新杭州贸易业务的主要产品包括通用变频器、光伏水泵变频器、伺服电机、电表罩壳等，贸易业务的商业模式及开展情况如下：

1、购销定价政策

公司产品采购价格根据供应商的报价进行采购，公司产品销售价格结合公司采购成本、销售费用以及内部考核利润要求并参考同类产品的市场销售价格制定。供应商之一德力西（杭州）变频器有限公司控股股东德力西电气有限公司由公司控股股东德力西新疆投资集团有限公司的控股股东德力西集团有限公司与法国施耐德电气SAS分别出资50%成立，德力西电气有限公司具有完善的公司治理结构、合理的定价机制，公司产品采购价格根据供应商的报价进行采购，不存在供应商让利的情况。因供应商控股股东为中外合资企业，公司无法获取其对外报价，供应商有长期合作的经销商团队，其给予经销商的价格一视同仁。

2、结算方式及资金流转方式

公司对主要客户制定了较为严格的信用政策，公司一般要求预付20%-100%的预付款或信用证，剩余部分在发货后20-30天内支付，同时针对交易金额较大且预付比例低于100%的客户，公司购买了中信保保险，以确保公司应收账款不

会产生坏账风险，2024年度采用100%预付客户的营业收入占比约28%。公司销售回款均为银行现汇。

公司长期合作的供应商，一般按照开票后30天支付货款，业务量较少的供应商，一般要求先付款再提货，公司供应商回款均使用银行存款支付。

3、货物流转

公司在开展贸易业务的过程中不涉及商品的任何加工、组装环节。

一般情况下，公司销售的产品由公司委托第三方物流公司到供应商指定的地点提货并向客户发货，2024年该部分营收占比约99%；对于小批量的货物，由供应商发货至公司，再由公司委托第三方物流公司向客户发货，公司与第三方物流公司进行结算并支付物流运输费，2024年该部分营收占比较小。

4、收入确认时点

公司的销售分为内销和外销，以外销为主，外销模式下，公司在外销报关离港，在产品控制权转移时点确认收入，收入确认依据为订单、装船单、报关单、提单等支持性文件；内销模式下，公司在货物交付客户，在产品控制权转移时点确认收入，收入确认依据为合同、出库单、送货单等支持性文件。

公司分别与供应商及客户签订购销合同，并遵循独立交易原则，公司均独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担。根据采购合同约定，公司对货物验收合格并委托第三方物流公司从供应商处取得货物时公司取得货物控制权，承担货物灭失、市场价格波动、滞销积压等相关风险。根据销售合同约定，公司根据客户订单准备货物并确定交易金额、货物出口报关或运输至客户指定的地点后，存货后续的风险随之转移，公司确认收入，并承担货款收回等风险。公司在交易过程中采取独立且自主定价，承担存货价格波动的风险。

综上所述，结合公司采购合同和销售合同的存货风险、信用风险等风险报酬转移的合同约定，公司是自第三方取得相关商品控制权后，再转让给客户；公司承担向客户转让商品的主要责任，企业在转让商品之前承担了该商品的主要存货风险，企业有权自主选择交易对手、决定所交易商品的价格，因此，公司在贸易业务中属于主要责任人，公司按照总额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—财务类退市指标：营业收入扣除》的规定，本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收

入属于收入扣除范畴，因此，公司在《德力西新能源科技股份有限公司2024年度营业收入扣除情况表》中将本期新增的贸易营收进行扣除。

5、产品售后说明

公司销售产品若涉及产品质量和技术问题，责任由供应商承担。公司在收到客户诉求后，将要求客户提供相关凭证及详细信息，随后公司会积极与供应商沟通，共同推进客诉问题的妥善解决。

当销售产品出现质量问题时，公司将采用寄送配件的方式，支持客户在当地进行维修。其中，处于质保期内的配件由工厂免费提供；质保期外的配件，则需由客户自行承担费用。通常情况下，配件会随货一同寄出；若因产品质量（非使用不当原因）引发配件需求，且需通过国际快递运输，相应运费将由供应商承担。

（二）是否存在客户到供应商处自提存货或供应商将存货运至客户处交付等具有瞬时性控制的情形，如有，进一步说明相关业务会计处理情况，并说明相关业务是否具有商业实质；

公司所有货物均根据公司订单进行采购，采购合同签订后由公司对货物验收合格，并委托第三方物流公司到供应商指定的地点提货，公司根据交期情况安排向客户发货。

发货方式分为两种，EXW（工厂交货）和FOB（装运港船上交货），以下为两种方式流转节点：

FOB（装运港船上交货）：FOB是指卖方在合同规定的装运港和期限内把合同规定的货物装到买方指定的船上，并负担货物装上船为止的一切费用和风险。到目的港的运输和投保由买方自行安排，承担运费和保险费。风险划分是在货物装上船时，风险即由卖方转移至买方。该方式下供应商完货后公司进行验收，验收完成后货物控制权转移至公司，此过程大约需要1至3天。货物验收完成后公司主导第三方物流将货物运送至码头或者装箱上船之后控制权转移至客户，此过程大约需要1至2周（以物流实交付时间为准）。控制权转移至客户后，客户主导后续2-6周的物流安排（国际运输为主）。采用该种方式进行贸易的产品收入占2024年度外贸营业收入的85.81%。

EXW（工厂交货）：EXW方式是指卖方按照合同约定的时间、地点、货物准备好并放置在指定地点（通常是卖方的工厂或仓库），买方需要自行承担货物的装载、运输、保险和清关等费用和 risk。风险划分是在货物在指定地点交货后，

风险即由卖方转移至买方。该方式下供应商完货后公司进行验收，验收完成后货物控制权转移至公司，此过程大约需要1至3天。货物验收完成后客户主导第三方物流将货物从供应商工厂提取后控制权转移至客户，此过程大约需要1周左右（以物流实提货时间为准）。控制权转移至客户后，客户主导后续1-2周的物流安排（国内运输为主）。2024年度公司未产生采用该种方式进行贸易的产品收入。

其余小批量货物则采用供应商发货至公司，再由公司委托第三方物流公司向客户发货，不存在客户到供应商处自提存货或供应商将存货运至客户处交付等具有瞬时性控制的情形。

货物交付环节实际均为公司对客户的交付环节，EXW方式是客户安排物流直接上门取货；FOB方式是公司请第三方物流将货物送到客户指定货代要求送达的地址。

公司贸易业务流程节点详见下表：

阶段	环节	耗时（工作日）	关键事项
前期准备	市场调研、筛选合作伙伴	不定时	公司需通过各种渠道收集市场信息，分析市场需求、竞争对手情况等。根据市场调研结果，通过展会等形式吸引潜在合作伙伴，随后进行沟通洽谈，确定合作意向。
合同签订	包括合同起草、审核以及签订	1周左右	依据双方协商的合作条款，起草贸易合同，明确交易商品、数量、价格、交货时间、付款方式等关键内容，交由公司法务审核后，依据公司审核流程进度完成签署。
履约执行	采购/销售安排	按合同执行	此过程按合同约定执行
	货物验收以及货物交付物流（FOB方式）	1-2周	工厂完货后提供完货照片，公司在物流提货前到工厂验收货物（1-3天），没有问题后预约物流上门，并在物流装车当天监装。货物运送至码头或者装箱上船之后完成交付手续，此时货物在客户指定的第三方物流运输中。
	货物验收以及货物交付物流（EXW方式）	1周左右	工厂完货后提供完货照片，公司在物流提货前到工厂验收货物（1-3天），没有问题后预约物流上门，并在物流装车当天监装。客户主导物流从供应商工厂提取后完成交付手续，此时货物在客户指定的第三方物流运输中。
	物流安排	国内1-2周 国际2-6周	客户联系物流公司，确定运输方式、路线、时间等，安排货物运输。
	验收	3-5天	买方对货物进行验收，检查货物是否存在质量问题。
	付款结算	3-10天	验收合格后，按照合同约定的付款方式进行结算，付款结算时间依据合同条款。

公司对该业务采用总额法主要基于以下三方面原因，符合企业会计准则对控制权转移和商业实质的判断标准：

（1）控制权实质性转移

采用FOB方式运输货物，供应商完货后公司进行验收，验收完成后货物控制权转移至公司，此过程大约需要1至3天。货物验收完成后公司主导第三方物流将货物从供应商工厂处运送至码头或者装箱上船之后控制权转移至客户，此过程大约需要1至2周（以物流实际交付时间为准）。控制权转移至客户后，客户主导后续2-6周的物流安排（国际运输为主）。

采用EXW方式运输货物，供应商完货后公司进行验收，验收完成后货物控制权转移至公司，此过程大约需要1至3天。货物验收完成后客户主导第三方物流将货物从供应商工厂提取后控制权转移至客户，此过程大约需要1周左右（以物流实提货时间为准）。控制权转移至客户后，客户主导后续1-2周的物流安排（国内运输为主）。根据《企业会计准则第14号——收入》，企业作为主要责任人需按总额法确认收入。

公司采用FOB方式以及EXW方式销售的货物不存在客户到供应商处自提存货或供应商将存货运至客户处交付等具有瞬时性控制的情形。

在物流过程中第三方物流公司依据物流合同承担相应风险，金额随公司选择的保价费而不同，公司在业务开展中一般选择不保价，高价值货物选择“基础保”。

（2）商业实质与主业协同

公司通过自主采购（订单驱动）、物流调度及信用管理（中信保覆盖风险）形成完整供应链服务，该模式构成核心业务环节，采用总额法更能反映其贸易服务商定位及价值链贡献。

（3）资金流与风险匹配

客户预付款（20%-100%）及现汇回款模式显示公司承担主要信用风险，与总额法下全额确认收入、成本的处理逻辑一致。中信保的介入进一步强化应收账款管理，符合总额法对风险报酬转移的认定要求。

（三）结合前述问题，说明公司首次开展贸易业务即实现较高毛利率水平的原因及合理性，是否明显高于同行业平均水平；

2024年，公司贸易业务收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	金额
营业收入	2,185.66
营业成本	1,792.43
毛利	393.24
毛利率（%）	17.99
销售费用	301.79
销售费用率（%）	13.81

公司产品采购价格根据供应商的报价进行采购，不存在供应商让利的情况，因供应商控股股东为中外合资企业，公司无法获取其对外报价。公司产品销售价格结合公司采购成本、销售费用以及内部考核利润要求并参考同类产品的市场销售价格制定。2024年度，公司毛利率17.99%，销售费用率13.81%，整体贸易的盈利水平较为合理。

1、毛利率原因分析

（1）利用信息优势拓展外贸业务

不同地缘区域经济发展水平、文化习俗等不同，市场需求存在差异。公司通过展会等方式，利用不同地区需求信息差精准把握特定区域市场需求，提供符合当地需求的产品，可提高产品销量和定价，在满足当地市场需求的同时，可利用产品独特性提高毛利率。

（2）成熟的销售体系

公司拥有经验成熟的外贸团队，凭借深耕市场实战经验，以客户需求为核心，挖掘精密自动化与采购产品间的功能互补性与价值契合点，将差异化产品有机整合，在销售产品的同时联动介绍配套设施，形成成套设备，一站式解决客户需求。

（3）运营管理优化

内部管理层面，公司运用数字化管理系统，实现业务流程自动化与信息化。从订单处理、库存管理到财务结算，各环节效率大幅提升，减少人工干预与沟通成本。借助大数据分析精准预测市场需求，优化库存结构，有效降低库存积压与资金占用成本，为高毛利率创造空间。

2、合理性论证

（1）基于公司核心能力延伸

德新科技在原有业务领域，如锂电池裁切模具业务中，积累了深厚的技术研发、供应链管理与市场开拓经验。其研发团队对材料科学、精密制造工艺的理解，能够迁移至贸易产品筛选与质量把控环节，确保引入产品具备高品质与独特性。在供应链管理方面，与上游供应商建立的良好合作关系，以及成熟的物流配送体系，均可复用至贸易业务，有效控制成本。

外贸团队经营该类业务已经14年，主要单品保持15%以上的毛利率已经超过6年，具有成熟的客户群体，公司与该团队进行了良好的融合，使其盈利能力得以延续至德新科技。

（2）契合市场阶段性需求

市场需求在不同阶段呈现出多样化与差异化特征。德新科技开展贸易业务尤其是外贸业务所针对的细分市场，在特定时期对高品质、定制化产品存在强烈需求，且客户对价格敏感度相对较低，相比国内的内卷式竞价，外贸业务的成交价格更具合理性。公司在原业务竞争愈发激烈的背景下，通过开拓产业链格局更好的海外市场，获取合理回报。随着市场的发展与演变，若需求结构发生变化，公司可凭借自身研发与市场响应能力，调整贸易产品结构与服务模式，持续适应市场，现有毛利率在市场动态变化中具备阶段性合理性。

3、与同行业对比

查询了A股中进行外贸业务的公司，选取力源信息进行比较。

公司名称	公司简介	2024年度细分毛利率
力源信息（300223.SZ）	公司为电子元器件的代理（技术）分销业务、芯片自研以及智能电网产品的研发、生产及销售	7.19%（境外销售）

选取A股上市公司中有外销、且其业务包括电子元器件类或相关业务的上市公司（力源信息），根据其2024年年度财务报告的管理层讨论与分析，选取其“收入与成本”中披露的海外/国外销售部分的毛利率进行比较，其外销业务毛利率为7.19%。除此之外公司未找到市场中与公司外贸业务相似企业数据。

公司2024年首次开展外贸业务旨在加强本公司海外业务产业布局，进一步提升公司综合竞争力，为后续拓展公司自研产品打造坚实基础。因2024年度开展外贸业务规模较小，相关销售数据及毛利率不具备参考价值。随着业务的开展，贸易业务的毛利率将会逐步趋同至合理水平。

综合来看，公司在贸易业务上的高毛利率表现，符合公司经营情况，具有合理性。

（四）贸易业务主要客户名称及其实际控制方、成立时间、注册资本、参保人数、交易金额、信用政策、结算方式、期末应收预付款项余额、订单获取方式等，说明主要客户与公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，并结合业务模式及其商业实质，说明是否存在非经营性资金占用或向关联方利益倾斜等情形。

1、客户明细

单位：人民币/万元

序号	名称	交易金额	占贸易业务收入的比重	信用政策	结算方式	期末应收账款余额	预收款项余额	订单获取方式	与公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系
1	客户9	1,283.96	58.74%	预收20%，尾款开船后20天	电汇	/	/	B2B网站	否
2	客户10	403.91	18.48%	预收100%	电汇	/	6.11	展会	否
3	客户11	194.53	8.90%	预收30%，尾款发货后30天内	电汇	82.50	/	老客户介绍	否
4	客户12	78.74	3.60%	预收20%，发货前支付尾款	电汇	/	16.38	展会	否
5	客户13	59.89	2.74%	发货前提供100%即期信用证	电汇	/	/	展会	否
	合计	2,021.03	92.47%	/	/	82.50	22.49	/	/

注1：公司获取客户主要通过展会宣传等方式。

注2：公司利用信息优势获取的上述客户，其收益并不具备稳定性，不排除其他外贸公司加入竞争使公司贸易收入金额、毛利率等指标大幅下降的可能性。

2、主要客户与公司不存在关联关系

公司前五大贸易客户的收入金额为2,021.03万元，占营业收入的比重为92.47%，公司对主要客户制定了较为严格的信用政策，公司一般要求预付20%-100%的预付款或信用证，剩余部分在发货后20-30天内支付，同时对客户9的销售购买了中信保保险。2024年末，公司主要贸易客户的应收账款及预收款项的期末余额均较小，其中公司前五大贸易客户的应收账款余额为82.50万元，占公司应收账款余额的比例为0.31%。

主要客户与公司及控股股东及其关联方之间不存在关联方关系，不存在非经营性资金占用，也不存在向关联方利益倾斜的情形。

【会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

年审会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、了解德新杭州的主营业务、盈利模式、主要客户及供应商的基本情况；
- 2、了解德新杭州销售业务和采购业务的流程，包括主要产品销售、采购定价政策、销售货款以及供应商采购款的结算方式、货物流转过程等；
- 3、检查主要客户的销售合同以及主要供应商的采购合同的条款，评估德新杭州在贸易业务的参与程度以及承担的风险，评估德新杭州在贸易业务中是否属于主要责任人；
- 4、获取德新杭州收入成本明细表，按客户统计2024年度销售收入情况；
- 5、查阅德新杭州销售收入明细、抽查与主要客户的销售合同，了解德新杭州与主要客户的业务合作情况；
- 6、查询德新杭州主要客户、主要供应商的工商资料，包括公司设立时间、注册资本、主要股东、人员规模、社保缴纳人数等情况；
- 7、检查主要客户的销售合同条款，评估公司关于收入确认时点的判断是否恰当，核实信用政策与实际执行情况是否一致；
- 8、向主要客户就销售额和应收账款余额进行函证，已收到回函的函证均为回函相符，对于未回函证执行替代程序，具体情况如下；

单位：万元

项目	营业收入	应收账款余额
发函金额（A）	1,646.91	82.50
发函比例	75.35%	87.41%
回函金额（B）	1,603.22	82.50
回函比例（C=B/A）	97.35%	100.00%
替代测试金额（D）	43.69	-
替代测试比例（E=D/A）	2.65%	0.00%
回函+替代测试金额（F=B+D）	1,646.91	82.50
回函+替代测试比例（G=F/A）	100.00%	100.00%

9、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同及订单、销售出库单、物流记录、客户对账单、销售发票等原始单据；

10、执行收入截止性测试，评价收入是否确认在恰当的会计期间；

11、执行收入和毛利的分析性程序，按照产品类型对于各期销售毛利率合理性进行分析，并与同行业可比公司的财务数据进行对比；

12、统计主要客户期后回款情况，检查是否存在应收账款逾期情况。

13、获取德新杭州银行对账单，对大额的银行流水进行核查，检查是否存在关联方资金占用的情况。

14、我们查阅了公司第三方公司货物运输单据，并对公司运输费支付流水进行了查验。截至2024年12月31日，公司不存在已发出但未交至客户（物流中）的货物。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司在贸易业务按照总额法确认收入符合企业会计准则的相关规定；

2、公司销售的货物不存在客户到供应商处自提存货或供应商将存货运至客户处交付等具有瞬时性控制的情形；

3、公司贸易业务毛利率符合公司经营情况，具有合理性；

4、公司主要贸易客户与公司、控股股东及其他关联方之间不存在关联关系，不存在非经营性资金占用或向关联方利益倾斜等情形。

（三）独立董事发表的意见如下：

公司独立董事对上述事项出具了《德力西新能源科技股份有限公司独立董事关于公司<2024年年度报告的信息披露监管问询函>相关事项的独立意见》，意见如下：

经核查，我们认为：公司开展贸易业务遵循公平、公正的原则，在交易前履行了必要的审批程序，符合《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规、规范性文件的有关规定。公司开展贸易业务具有商业实质性，公司主要贸易客户与公司、控股股东及其他关联方之间不存在关联关系，不存在非经营性资金占用或向关联方利益倾斜等情形。

问题4、年报及相关公告显示，前期公司收购致宏精密形成合并商誉4.07亿元。致宏精密2023年经营业绩下滑且2024年一季度订单量同比持续下滑54.94%，但因其2024年4月接单量明显好转，公司未计提商誉减值。致宏精密2024年实现营业收入2.28亿元、净利润0.21亿元，相较前期预测值，完成率分别仅为70.15%、18.92%，公司2024年对其计提商誉减值1.64亿元。相比以前期间，致宏精密2024年度商誉减值测试中使用的预测期营业收入增长率存在上调、预测期利润率明显下调。且在2024年致宏精密营业收入、净利润均下滑的情况下，商誉减值测试报告认为前期下滑趋势已发生扭转。

请公司：（1）结合致宏精密主营业务、盈利模式、主要客户和供应商及其交易金额，说明其2024年业绩实际情况与预测数据存在重大差异的原因，前期商誉减值计提是否不及时；（2）结合行业状况、业务经营、在手订单等情况，说明致宏精密2024年商誉减值测试中使用的营业收入增长率、利润率等多项参数与以前年度不一致的原因，以及认为致宏精密业绩下滑趋势已发生扭转的依据，说明本期商誉减值相关参数设置是否合理，相关减值计提金额是否充分、审慎。请年审会计师、评估机构发表意见。

【回复】

（一）结合致宏精密主营业务、盈利模式、主要客户和供应商及其交易金额，说明其2024年业绩实际情况与预测数据存在重大差异的原因，前期商誉减值计提是否不及时；

1、主营业务

东莞致宏精密模具有限公司是一家专业从事精密模具研发、设计、生产和服务的企业，长期专注于锂电池极片成型制作领域，为下游锂电池生产企业、新能源设备制造企业提供能满足不同生产工艺、产品性能及应用需求的系列极片自动裁切高精密模具、高精密模切刀等产品及解决方案。

2、盈利模式

致宏精密通过自主研发创新，以模具、零部件精密加工制造核心技术与锂电池生产工艺相结合，通过向客户提供精密模具、配件产品及相应技术服务、解决方案，获得收入和利润。

锂电池极片裁切模具是锂电池自动化生产线中极片成形制作工序的专用设备，伴随下游电池生产厂商客户大规模电池量产过程中每日有的可高达数十万次

的极片裁切模具使用频率，又使极片裁切模具同时具备了生产消耗品特点，在达到一定使用次数后需要对其进行维修维护，维修维护达到一定次数后则通常需要重新更换购置。极片裁切模具对锂电池生产商连续化生产具有重要影响，对产品质量、生产效率起到关键作用。致宏精密可根据客户需求向客户持续提供模具产品及售后维修保养服务，从而取得相应收益。

3、主要客户及其交易金额

详见本回复“问题1（一）\1、致宏精密前十大客户情况”之回复。

4、主要供应商及其交易金额

详见本回复“问题1（一）\2、致宏精密前十大供应商情况”之回复。

5、2024年业绩实际情况与预测数据差异原因

2024年业绩实际情况与预测数据差异情况如下表：

单位：万元

项目	营业收入	主营业务毛利率	期间费用	资产组对应息税前利润	资产组对应息税前利润（不含股权激励费用）
2024年预测值	32,468.31	51.60%	3,320.29	13,068.93	13,068.93
2024年实际值	22,804.58	35.79%	4,251.38	3,775.71	5,504.14
实现率/超支率	70.24%	69.36%	28.04%	28.89%	42.12%

注：由于致宏精密与商誉相关的资产组为经营性长期资产及分摊至该资产组的商誉，因此将2024年实际经营业绩中与资产组无关的其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失等损益进行剔除调整后，再与上年度减值测试时预测的资产组对应息税前利润进行对比分析。致宏精密2024年调整前净利润为2,072.31万元，调整后的息税前利润为3,775.71万元。

（1）主营业务收入不达预期

自2023年开始受新能源电池行业“频繁降价”、“持续去库存”和“产能利用率下滑”的影响，致宏精密主要客户的扩产情况不多，客户需求下降。2023年末商誉减值测试对2024年收入进行预测时，已结合当时的行业状况、在手订单、2024年1-3月新签订单变动趋势等因素考虑，预测的2024年收入较2023年下降约35.82%。

但2024年度致宏精密主营业务收入22,804.58万元，较2023年末商誉减值测试预测数32,468.31万元相比实现率为70.24%，低于预期。主要原因为2024年下游新能源电池行业进一步持续去库存，主要客户宁德新能源、比亚迪、孚能的扩产计划未能按预期进度推进，2024年全年的接单量未能达到预期；同时，2024年模具

实际平均售价较上年度下降约8%，切刀实际平均售价较上年度下降约50%，模具和切刀业务的平均售价下降超出预期，因此2024年实际收入未达预期。

（2）主营业务毛利率不达预期

2024年度致宏精密主营业务毛利率35.79%，与2023年末商誉减值测试预测数51.60%相比实现率为69.36%，低于预期，且较2023年主营业务毛利率大幅下降，主要原因为：①伴随着新能源行业的快速发展，行业竞争加剧，售价降幅超出预期，例如客户比亚迪的招投标项目明显增多，售价下降压缩了毛利率，导致毛利率下降幅度超出预期；②在销售量和整体收入不达预期的情况下，人工、折旧摊销、租赁费用等固定成本正常支出未能摊薄，导致毛利率下降且不达预期；③2024年度部分客户订单因新产品报价较低导致订单亏损，系偶然发生，超出预期，致使毛利率下滑且不达预期。

（3）期间费用超支

2024年度致宏精密的销售费用、管理费用和研发费用合计4,251.38万元，与2023年末商誉减值测试预测数3,320.29万元相比超支率为28.04%，超出预期，主要原因为：①股权激励费用系致宏精密的母公司上市公司授予股票期权激励其核心员工，实际不影响致宏精密的现金流，预测时未考虑该部分费用，而2024年实际计入损益表期间费用的股权激励费用为279.70万元，超出预测数，超支率为8.42%；②2024年发生大额辞退福利、海外市场调研服务费、搬厂运输费、诉讼费等偶发性费用合计361.14万元，超出预期，超支率为10.88%；③2024年公司进一步加大研发投入，实际发生的直接投入费用超出预期149.48万元，超支率为4.50%；④实际结算的大朗新厂房装修费明显高于装修费暂定合同价，导致计入管理费用的摊销费超出预期约100万元，超支率为3.01%。

（4）息税前利润不达预期

致宏精密资产组2024年度实现息税前利润3,775.71万元，剔除不影响现金流的股权激励费用后实现的息税前利润为5,504.14万元，与2023年末商誉减值测试时统一口径的预测数13,068.93万元相比实现率为42.12%，实现率较低，主要是因为收入、毛利率均低于预期，叠加期间费用超出预期的情况下，息税前利润不达预期。

6、前期商誉减值计提是否不及时

2023年商誉减值测试时考虑到虽然受行业去库存周期影响致宏精密2024年一季度业绩下滑，但是一方面2024年1-2月有受到致宏精密搬厂及春节放假（停工约20天左右）的特殊因素影响，才导致接单量有所下降，2024年3月接单量已呈明显上升趋势，另一方面当时根据高工产研（GGII）报告的周期预测，预计2024年下半年至2025年，锂电池产业产能利用率有望回升，新能源周期拐点亦将显现，经历锂电池行业价格暴跌的2023年，在2024年乃至2025年的产业周期拐点上，原有产能出清完毕，锂电产业的市场竞争格局也将基本定型，预计未来行业会有所回暖，公司根据对行业发展趋势、主要客户发展状况以及新能源产业链的价格、销售数据及排产情况以及公司的接单量进行综合判断，预计在经历一年多去库存周期后，行业迎来补库存周期，业绩即将全面复苏，因此，基于当时的历史业绩、在手订单及行业情况等对未来的收益进行合理预测，符合前期减值测试时点公司的经营情况及对未来的预估。

2024年下游新能源电池行业持续去库存的趋势尚未明显好转，新增接单量未达预期、售价进一步下降超出预期、部分客户订单因新产品报价较低导致订单亏损、大额偶发性期间费用超出预期、管理层对未来的盈利预期进一步下降等相关情况为2023年末减值测试之后出现，相关因素对公司经营业绩的影响超出2023年末减值测试时的预期，前期商誉减值测试时点是结合当时的历史业绩、在手订单、行业情况等对未来作出的合理预测，前期未计提商誉减值准备合理，不存在前期商誉减值计提不及时的情况。

（二）结合行业状况、业务经营、在手订单等情况，说明致宏精密2024年商誉减值测试中使用的营业收入增长率、利润率等多项参数与以前年度不一致的原因，以及认为致宏精密业绩下滑趋势已发生扭转的依据，说明本期商誉减值相关参数设置是否合理，相关减值计提金额是否充分、审慎。

1、2024年商誉减值测试中的营业收入增长率、利润率等多项参数与以前年度不一致的原因

（1）营业收入增长率

2024年与上年度的商誉减值测试中的未来预测期收入增长率情况如下：

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	永续期
2024年度预测收入	22,804.58	24,230.70	26,275.91	27,466.16	28,713.11	29,556.50	29,556.50
2024年度预	-54.92%	6.25%	8.44%	4.53%	4.54%	2.94%	0.00%

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	永续期
测收入增长率							
2023年度预测收入	32,468.31	33,498.06	34,517.53	35,268.13	36,032.90		36,032.90
2023年度预测收入增长率	-35.82%	3.17%	3.04%	2.17%	2.17%		0.00%

注：2023年商誉减值测试中未来详细预测期为2024年至2028年；2024年商誉减值测试中未来详细预测期为2025年至2029年，上表列示的2024年的收入增长率-54.92%为实际增长率。

由上表可见，2024年实际收入明显低于2023年减值测试时预测的2024年收入，在此基础上本期预测的2025年及以后年度的收入增长率略高于上年度预测增速，但按此增长率预测的详细预测期末年的收入规模29,556.50万元低于上年度详细预测期末年收入36,032.90万元，较为谨慎合理。

1) 本期商誉减值测试中营业收入增长率的设置依据

①历史年度业务经营情况

致宏精密2021年-2024年营业收入具体如下：

单位：万元

项目\年份	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
营业收入	31,061.42	54,234.60	50,588.93	22,804.58
模具销售	23,561.01	33,951.81	34,890.69	14,434.46
零件销售	614.58	1,023.82	1,667.44	2,657.58
切刀销售	3,734.52	15,286.17	8,426.35	1,900.28
模具出租	1,122.34	707.66	395.44	712.38
模具修理	1,946.87	3,163.07	5,078.71	3,039.37
其他业务收入	82.10	102.07	130.30	60.50

致宏精密2022年业绩随着新能源电池行业迅速发展而大幅增长，2023年受新能源电池行业“频繁降价”、“持续去库存”和“产能利用率下滑”等因素影响客户需求下降，销售收入小幅下降。2024年收入大幅下降一方面是由于该年度1月中旬至下旬厂区搬迁，对公司的生产经营有所影响，另一方面系受新能源行业去库存影响，且主要客户宁德新能源、比亚迪、孚能的扩产计划未能按预期进度推进，客户需求下降导致公司模具和切刀的销量大幅下降，同时受行业竞争进一步加剧影响，产品售价进一步下降所致。

②行业状况

A.行业现状

2024年下游锂电池企业仍处于持续降价和去库存阶段，整个行业的产能扩张计划暂停或放缓，对新增锂电设备及模具的需求有所下降。

但对于新能源电池行业，中国政府一直十分重视，出台了多项支持政策，支持锂电池产业的发展。政策的发布为锂电池行业的发展提供了明确、广阔的市场前景，为企业提供了良好的生产经营环境。

B.行业未来发展趋势

公司所从事业务属于锂电池极片裁切模具行业，对应产品主要应用于锂电池行业，锂电池行业及发展趋势分析如下：

根据研究机构EVTank、伊维经济研究院联合中国电池产业研究院共同发布的《中国锂离子电池行业发展白皮书（2025年）》数据显示，2024年全球锂离子电池总体出货量1,545.1GWh，同比增长28.5%，增幅相对于2023年已略有回升。

中国市场来看，EVTank数据显示，2024年中国锂离子电池出货量达到1,214.6GWh，同比增长36.9%，较2023年增速高2.6个百分点，在全球锂离子电池总体出货量的占比达到78.6%，出货量占比持续提升。

C.行业的周期性

锂电池行业在历经了2021年、2022年、2023年大规模投资后，国内锂电各个产业环节普遍实现产能激增，同时也将市场的供不应求格局迅速转变为供给过剩，导致2023年-2024年产线利用率下降，进而引发价格下行。根据中金公司研究部分析，锂电池行业基本面底部确立，当前产业链各环节价格均处于低位，进一步下降空间有限，伴随着产业链价格逐步企稳、供需关系改善、头部厂商稼动率有望进一步提升，预计2025年供应链各环节将逐步迎来盈利向上拐点。

③在手订单及新签订单

截至2025年3月31日，模具、切刀等业务在手订单合计金额（不含税）约9,900.00万元。客户下单周期较短，订单会持续滚动增加，2025年1-3月新签订单量较上年同期有所上升。在手订单客户多为公司历史年度长期合作的老客户，合作关系稳定，客户对于公司的产品、质量认可度较高，因此，分析判断在手订单实现收入的可能性较高。

2025年一季度的接单量与上年同期接单量情况如下：

单位：万元

项目	2024年一季度接单量（不含税）	2025年一季度接单量（不含税）	增减率
1月	1,067.73	1,792.49	67.88%
2月	654.06	904.10	38.23%
3月	1,358.35	2,752.25	102.62%
合计	3,080.14	5,448.84	76.90%

2024年1-2月因为致宏精密搬厂及春节放假（停工约20天左右）接单量有所下降，2024年3月接单量明显上升趋势。2025年1-3月接单量较上年同期增幅较大。此外，2024年四季度接单量（不含税）为5,230.85万元，2025年一季度在有春节放假因素影响的情况下较2024年四季度的接单量仍环比增长4.17%。同时，致宏精密2025年4月实际接单不含税金额为3,790.98万元，相较于1-3月月均接单量1,816.28万元，上涨108.72%。综上，致宏精密因下游客户需求逐步恢复，接单情况不断好转，未来订单增长具备可持续性。。

④未来各类营业收入预测分析

企业管理层根据历史年度数据、在手订单、企业发展规划，结合行业发展前景对未来各项业务收入主要按金额的增长率进行预测，具体预测情况如下：

单位：万元

项目/年度	2023年	2024年	2025年E	2026年E	2027年E	2028年E	2029年E	永续期
营业收入	50,588.93	22,804.58	24,230.70	26,275.91	27,466.16	28,713.11	29,556.50	29,556.50
增长率	-6.72%	-54.92%	6.25%	8.44%	4.53%	4.54%	2.94%	0.00%
模具销售	34,890.69	14,434.46	16,166.60	17,783.26	18,672.42	19,606.04	20,194.22	20,194.22
增长率	2.77%	-58.63%	12.00%	10.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
零件销售	1,667.44	2,657.58	2,923.34	3,215.67	3,376.45	3,545.27	3,651.63	3,651.63
增长率	62.86%	59.38%	10.00%	10.00%	5.00%	5.00%	3.00%	0.00%
切刀销售	8,426.35	1,900.28	1,957.29	2,016.01	2,076.49	2,138.78	2,202.94	2,202.94
增长率	-44.88%	-77.45%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	0.00%
模具出租	395.44	712.38	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
增长率	-44.12%	80.15%	-15.78%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
模具修理	5,078.71	3,039.37	2,583.47	2,660.97	2,740.80	2,823.02	2,907.71	2,907.71
增长率	60.56%	-40.15%	-15.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	0.00%
其他业务收入	130.30	60.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
增长率	27.66%	-53.57%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

A.模具销售业务

模具销售业务为公司重点发展业务。受新能源汽车行业发展迅速、消费型锂电池行业需求呈现持续增长的趋势、前期去库存接近尾声等因素影响，市场需求量预计有所提升，电池行业预计会出现订单回暖态势，2025年1-3月新签订单量较上年同期已有所增加，因此预计未来年度收入回升并缓慢增长。

B.零件销售业务

零件销售业务主要客户系新能源领域的锂电客户，在场地及设备产能有限的情况下重点发展模具业务。考虑到公司新搬迁厂区后新购置相关设备，产能已有所扩大，且公司2024年新开拓了医疗领域的客户，收入增长具备可持续性。结合在手订单、了解的客户需求、行业发展趋势等对未来收入进行预测。

C.切刀销售业务

切刀销售业务的客户主要为比亚迪，目前比亚迪新的扩产计划尚未明确，因此结合在手订单谨慎预计2025年收入小幅增长，以后年度随着锂电池行业的进一步优胜劣汰，锂电池市场将会趋于稳定，预计可以保持较低的增长率稳定增长。

D.模具出租业务

模具出租业务主要客户为星恒电源（滁州）有限公司，与客户签订年度框架协议。结合客户预期租赁需求，预计未来年度维持600万元的收入规模。

E.模具修理业务

随着下游产品的更新换代对模具要求的提高，以及模具随着修理精度下降等，客户最终还需更换模具，预计2025年模具修理收入有所下降。结合客户正常的模具修理需求，预计以后年度该业务收入按较低的增长率平稳增长。

F.其他业务

其他业务收入主要为废料销售收入，由于其金额相对较小且毛利率极低，未来不予预测。

2) 本期商誉减值测试中营业收入增长率与以前年度不一致的原因

结合上述营业收入增长率的设置依据，本期商誉减值测试中营业收入增长率是基于本期减值测试时点获取的最新公司实际经营情况、行业发展趋势、在手订单、公司发展规划等动态调整作出的合理预测，符合目前公司的经营情况和未来预期，因此与以前年度不一致。

在2024年实际收入降幅高于2023年减值测试时预测的2024年收入降幅的情况下，虽然本期预测的2025年及以后年度的收入增长率略高于上年度预测增速，

但按此增长率预测的详细预测期末年的收入规模29,556.50万元低于上年度详细预测期末年收入36,032.90万元，较为谨慎合理。

（2）利润率

致宏精密在预测息税前利润时不考虑投资收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益、营业外收入、营业外支出以及股权激励费用等与资产组无关的损益，剔除前述费用的影响后2024年与上年度的商誉减值测试中的未来预测期息税前利润率情况如下：

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	永续期
2024年度预测	16.56%	23.97%	24.28%	24.23%	24.18%	23.98%	23.98%
2023年度预测	40.25%	38.29%	37.59%	36.83%	36.06%		36.06%

注：2023年商誉减值测试中未来详细预测期为2024年至2028年；2024年商誉减值测试中未来详细预测期为2025年至2029年，上表列示的2024年的息税前利润率16.56%为实际利润率。

本期商誉减值测试中利润率与以前年度不一致的原因为：因2024年实际利润不达预期，本期减值测试时基于致宏精密目前的经营情况、行业发展趋势、公司发展规划等对营业收入增长率、毛利率、期间费用等关键参数进行调整，调整后得出的利润率较上年度有所下降，符合目前公司的经营情况和未来预期，较为合理。

（3）折现率

计算税后加权平均资本成本（WACC），再采用迭代法将其转换为税前加权平均资本成本（WACCBT）作为折现率，得出的折现率情况为13.77%。2023年折现率为12.93%，折现率与以前年度不一致的原因系折现率受减值测试时点的无风险报酬率、市场风险溢价、资本结构、行业β系数、债务资本成本等变化而变化。2023年和2024年采用的无风险报酬率分别为2.56%和1.68%，主要系十年期国债收益率发生变化所致；市场风险溢价分别为5.91%和6.06%，主要系经计算的投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿变化所致；行业β系数分别为0.5656和0.8796，主要系经过计算所选取的相同行业可比公司权益系统性风险调整系数发生变化所致；债务资本成本分别为3.45%和3.39%，主要系中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）发生变化、以及同行业可比公司短期付息债务和长期付息债务的占比发生变化所致。

2、致宏精密业绩下滑趋势已发生扭转的依据

2024年致宏精密的营业收入、净利润较以前年度均大幅下滑，本期商誉减值测试时结合2025年一季度的实际业绩与上年度同期对比情况、2025年一季度接单量与上年度同期对比情况以及行业发展趋势判断，认为前期下滑趋势已发生扭转。具体情况如下：

（1）2025年一季度的实际业绩与上年度同期对比情况

单位：万元

项目	2024年一季度	2025年一季度	增减额
营业收入	4,277.80	3,878.08	-399.72
净利润	-403.97	202.84	606.81

由上表可见，2025年一季度的净利润较上年同期有所增长，实际经营业绩已发生好转。截至4月这一趋势仍旧持续，1-4月营业收入为5,384.73，同比增加了250.27万元；净利润为664.46万元，同比增加1,759.27万元。

（2）2025年1—3月的接单量与上年度同期对比情况

单位：万元

项目	2024年一季度接单量（不含税）	2025年一季度接单量（不含税）	增减率
1月	1,067.73	1,792.49	67.88%
2月	654.06	904.1	38.23%
3月	1,358.35	2,752.25	102.62%
合计	3,080.14	5,448.84	76.90%

由上表可见，2025年1—3月接单量较上年同期增幅较大，新签订单情况已发生好转。

（3）行业发展趋势

根据中金公司研究部分析，锂电池行业基本面底部确立，当前产业链各环节价格均处于低位，进一步下降空间有限，伴随着产业链价格逐步企稳、供需关系改善、头部厂商稼动率有望进一步提升，预计2025年供应链各环节将逐步迎来盈利向上拐点。

综上所述，本期商誉减值测试时认为致宏精密2024年业绩下滑趋势已于2025年一季度开始发生扭转。

（三）请年审会计师、评估机构发表意见。

1、【会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

年审会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、查阅形成商誉的相关收购协议和评估报告；
- 2、获取致宏精密的财务报表，并对收入变动情况、毛利率、净利润的变动情况进行分析；
- 3、了解致宏精密的主营业务、盈利模式、主要客户及供应商的基本情况；
- 4、获取致宏精密相关的行业发展趋势、未来市场需求等行业信息；
- 5、了解致宏精密2024年实际业绩不达前期减值测试预期的原因；
- 6、了解致宏精密未来年度企业发展规划和管理层对企业未来的盈利预测，并分析未来盈利预测的合理性。
- 7、获取评估师出具的商誉减值评估报告，复核商誉减值测试方法、参数选取的合理性；复核商誉减值测试结果，判断商誉减值计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、公司前期未计提商誉减值准备具有合理性，不存在前期商誉减值计提不及时的情况；
- 2、致宏精密与商誉相关的资产组2024年末商誉减值测试中营业收入增长率、利润率、折现率等相关参数设置合理，相关减值计提金额充分、审慎。

2、【评估师核查程序及意见】

（一）核查程序

评估师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、获取致宏精密历史年度及评估基准日的审计报告或经审计后的财务报表，并对收入变动情况、毛利率、净利润等变动情况进行分析；
- 2、了解致宏精密的主营业务、盈利模式、主要客户及供应商的基本情况；
- 3、了解致宏精密2024年实际业绩不达前期减值测试预期的原因；
- 4、获取致宏精密相关的行业发展趋势、未来市场需求等行业信息；
- 5、了解致宏精密未来年度企业发展规划和管理层对企业未来的盈利预测，并分析未来盈利预测的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司前期未计提商誉减值准备合理，不存在前期商誉减值计提不及时的情况；

2、致宏精密与商誉相关的资产组2024年末商誉减值测试中营业收入增长率、利润率、折现率等相关参数设置合理，相关减值计提金额充分、审慎。

问题5、年报显示，2024年末，公司应收账款账面余额为2.64亿元，占营业收入的比重由36.57%上升至72.51%，其中按单项计提坏账准备的应收账款余额为727.65万元，同比增长516.86%，对应坏账准备计提比例为100%，主要涉及7个客户，因发生严重财务困难全额计提坏账准备。

请公司补充披露：（1）结合公司结算模式及信用政策情况，说明公司应收款项占收入比重提升的原因，相关款项回收是否存在风险，是否存在放宽信用期确认收入的情形，是否与同行业可比公司存在差异；（2）单项计提坏账的应收账款前十大客户的名称及关联关系、交易内容、欠款金额及对应交易金额、账龄、业务开展时间、坏账计提时间及原因、期后回款情况等，说明按单项计提减值后是否与相关客户继续开展业务，如有，说明相关商业安排的合理性，对应业务是否具有商业实质，前期公司收入确认是否真实、准确，收入确认政策与同行业是否存在差异。请年审会计师对问题（2）发表意见。

【回复】

（一）结合公司结算模式及信用政策情况，说明公司应收款项占收入比重提升的原因，相关款项回收是否存在风险，是否存在放宽信用期确认收入的情形，是否与同行业可比公司存在差异；

1、公司应收账款占收入比重的变动情况

2024年度，公司应收账款占营业收入比重的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动比例
应收账款余额	26,407.70	20,559.47	28.45%
营业收入	36,418.40	56,221.57	-35.22%
应收账款占营业收入的比重	72.51%	36.57%	35.94%
应收账款余额（汉普斯）	7,715.13	-	-
营业收入（汉普斯）（第四季度）	6,452.21	-	-
应收账款余额（不含汉普斯）	18,692.57	20,559.47	-9.08%
营业收入（不含汉普斯）	29,966.19	56,221.57	-46.70%
应收账款占营业收入的比重（不含汉普斯）	62.38%	36.57%	25.81%

2024年，公司应收账款占营业收入的比重较2023年上升，公司对于主要客户给予3-6个月的信用期，2023年公司上半年收入占比为70.84%，上半年销售的应

收账款在2023年底已大部分收回，因此，公司2023年末的应收账款占营业收入的比重相对较小，2024年，公司扣除安徽汉普斯后的各季度收入相对均衡，因此，2024年公司扣除安徽汉普斯后的应收账款余额占营业收入的比重高于2023年。

2、公司结算模式及信用政策

公司应收账款主要客户为精密制造业务客户，客运业务应收账款占比较低，精密制造业务客户的结算模式及信用政策如下：

（1）模具销售、维修、租赁类客户

一般情况下，公司会采用月结或“预付款-发/收货款-验收款”的销售结算模式。其中，月结周期通常在30天-90天；“预付款-发/收货款-验收款”销售结算模式下，公司一般会要求客户预付订单金额的30%-60%作为预付款，在生产完成后向客户收取发货款，收到款项后进行发货，或者在客户收货后，向客户收取收货款，发货款与收货款一般为订单金额的30%-60%；客户收货后进行安装调试，当产品验收后，公司收取验收款，验收款一般为订单金额的10%。

公司与客户之间采用银行承兑汇票、商业承兑汇票、支票进账或对公转账的方式进行结算。

（2）减速机业务客户

一般情况下，公司主要采用月结的销售结算模式，月结周期通常在30天-90天，个别长期合作的优质客户账期为120天，对新客户以及零星采购的客户采用款到发货。

公司与客户之间主要采用银行承兑汇票、对公转账的方式进行结算。

3、公司应收账款占营业收入比重与同行业公司比较情况

公司应收账款占营业收入比重与同行业公司比较情况如下：

公司名称	公司名称	应收账款占比
锂电可比公司	赢合科技	66.05%
	先导智能	72.76%
	福能东方	43.15%
	利元亨	49.83%
	平均水平	57.95%
	公司（不含汉普斯）	62.38%
减速器行业	国茂股份	11.37%

公司名称	公司名称	应收账款占比
	通力科技	17.54%
	江南奕帆	45.47%
	宁波东力	22.29%
	中大力德	10.34%
	平均水平	21.40%
	汉普斯	38.65%

剔除减速机业务后，公司主要业务收入来源于锂电池模具业务，公司应收账款占营业收入的比重与锂电池可比同行业公司的平均水平不存在重大差异；公司减速机业务客户应收账款高于同行业上市公司可比水平，主要系与同行业上市公司相比，公司收入规模相对较小且公司业务处于上升期，同行业公司中，公司减速机业务规模与江南奕帆的收入规模较为接近，公司减速机客户应收账款占营业收入的比例与江南奕帆差异较小。

综上，2024年末，公司应收账款占营业收入的比重高于2023年末，主要系受公司业务变化以及收入分布所致，符合公司经营情况，具有合理性，公司不存在放宽收入政策确认收入的情况。

（二）单项计提坏账的应收账款前十大客户的名称及关联关系、交易内容、欠款金额及对应交易金额、账龄、业务开展时间、坏账计提时间及原因、期后回款情况等，说明按单项计提减值后是否与相关客户继续开展业务，如有，说明相关商业安排的合理性，对应业务是否具有商业实质，前期公司收入确认是否真实、准确，收入确认政策与同行业是否存在差异。

1、公司单项计提坏账准备的应收账款前十大客户情况

2024年末，公司单项计提坏账准备的应收账款均已全额计提坏账准备，单项计提坏账准备的应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	应收账款余额	2024年末应收账款余额对应的业务开展时间及交易金额	应收账款账龄	应收账款坏账准备计提时间及原因	应收账款期后回款
天津荣盛盟固利新能源科技有限公司	销售模具	334.45	2021年：19.21万元； 2022年：92.19万元； 2023年：205.68万元； 2024年：17.38万元。	6个月以内17.38万元，1-2年205.68万元，2-3年92.19万元，3年以上19.21万元	2023年末，该客户回款逾期，公司于2023年12月起诉该客户，2024年3月28日，经法院调解，公司与天津荣盛盟固利新能源科技有限公司达成调解协议，天津荣盛盟固利新能源科技有限公司于2024年6月30日前支付50万元，剩余款项自2024年11月至2025年7月期间，每月30日前支付20万元，于2025年8月30日前支付剩余款项。2023年末，公司认为款项可以回收，故按账龄计提坏账准备50.91万元。2024年7月至12月，该客户按调解协议合计支付50.59万元，实际回款金额与协议约定不符，公司预计后续收回的可能性较小，故2024年末对该应收账款全额计提坏账准备。	312.17
桑顿新能源科技有限公司	销售模具	170.33	2020年：41.84万元； 2021年：37.24万元；2022年：73.65万元；2023年：17.60万元。	1-2年17.60万元，2-3年73.65万元，3年以上79.08万元	该客户的应收账款主要系2023年以前产生，2023年下半年，公司收到该客户回款36.00万元，2023年末，公司预计该公司的应收账款可以收回，故按账龄计提坏账准备86.95万元。2024年2月，公司收到该客户回款10.00万元。2024年6月5日，经湘潭市中级人民法院裁定，桑顿新能源科技有限公司进入重整程序，且2024年下半年仅回款1.40万元，公司预计后续收回的可能性极小，因此2024年末对应收账款全额计提坏账准备。	0.20
昆山聚创新能源科技有限公司	销售模具	97.83	2020年：37.80万元； 2021年：0.13万元； 2023年：59.90万元。	1-2年59.90万元，3年以上37.93万元	该公司的主要股东为深圳鸿鹏新能源科技有限公司（姚振华为最终控股股东）、昆山开发区国投控股有限公司（国企）、昆山市产业发展引导基金合伙企业（有限合伙）（国企），昆山聚创新能源科技有限公司已于2023年9月被提起破产清算，2023年11月，经破产管理人聘请的会计师事务所审计，截至2023年9月22日，昆山聚创新能源科技有限公司经审计的资产总额为6.48亿元（主要为存放于破产管理人账户的货币资金6.11亿元），负债总额为13.61亿元，净资产为-7.13亿元，考虑到昆山聚创新能源科技有限公司资产占负债总额的比例为47.61%，截至2023年末，公司对该公司的应收账款按照账龄计提坏账准备金额为38.46万元，坏账计提比例为39.31%，公司坏账准备计提比例与昆山聚创新能源科技有限公司预计可偿还资金比例不存在重大差异。2024年8月，昆山聚创新能源科技有限公司召开了第二次债权人会议，在此期间，部分债权人补充申报	0.00

客户名称	交易内容	应收账款余额	2024年末应收账款余额对应的业务开展时间及交易金额	应收账款账龄	应收账款坏账准备计提时间及原因	应收账款期后回款
					了债权，部分待定债权由待定债权转为优先债权，此外部分原债权待定的债权人向破产管理人提起诉讼，要求将待定债权认定为优先债权，如果待定债权被认定为优先债权则会导致公司受偿的比例大幅下降，基于谨慎性考虑，2024年末，公司对应收账款全额计提了坏账准备。	
天津市捷威动力工业有限公司	销售模具	46.57	2022年：23.40万元；2023年：22.69万元；2024年：0.48万元。	6个月以内0.48万元，1-2年22.69万元，2-3年23.40万元	该客户的主要股东复星集团、阳光人寿、陕煤集团、悦达汽车发展有限公司等，主要客户包括长安、奇瑞等新能源车企，2023年与多家车企签订供货协议（未披露具体金额），2023年4-10月，公司与该客户有持续的模具销售及修模收入，2023年末，公司管理层判断该公司的应收账款可以收回，故按账龄计提坏账准备6.66万元。因款项回收逾期时间较长，2024年9月，公司与天津市捷威动力工业有限公司达成调解协议，协议约定天津市捷威动力工业有限公司于2025年1月30日前支付23.29万元、于2025年2月28日前支付23.29万元，但天津市捷威动力工业有限公司未按照协议约定支付款项。2024年末，公司判断后续回款可能性较小，全额计提了坏账准备。	0.00
湖南三迅新能源科技有限公司	销售模具	40.68	2018年：14.89万元；2019年：25.78万元。	3年以上	该笔应收形成与公司收购致宏精密前，由于致宏精密与该客户已终止合作，且目前无法与相关业务对接人员取得有效联系，对应的应收账款是否能收回存在重大不确定性，预计后续收回的可能性极小，因此，致宏精密于2020年末全额计提了坏账准备。	0.00
苏州蔚利昆新能源科技有限公司	销售模具	35.00	2023年：35万元。	1-2年	2023年末，公司判断款项仍具有可回收性，按账龄计提坏账准备3.50万元。2024年5月，昆山市人民法院受理了苏州蔚利昆新能源科技有限公司的破产清算案件，经破产管理人聘请的会计师审计，截至2024年5月，苏州蔚利昆新能源科技有限公司的资产总额为3370.06万元，负债总额为8015.79万元，净资产为-4645.73万元，资产主要为预付款、其他应收款、固定资产等，考虑到预付款、其他应收款的收回存在一定的不确定性，以及固定资产变现难度较大，公司基于谨慎起见，对该公司的应收账款全额计提了坏账准备。	0.00
江苏明日新能源科技有限公司	销售模具	2.80	2020年：2.8万元。	3年以上	该笔应收形成与公司收购致宏精密前，由于致宏精密与该客户已终止合作，且目前无法与相关业务对接人员取得有效联系，对应的应收账款是否能收回存在重大不确定性，预计后续收回的可能性极小，因此，致宏精密于2020年末全额计提了坏账准备。	0.00
合计		727.65	/	/	/	312.37

2、按单项计提减值后公司与相关客户业务开展情况

截至2025年5月31日，公司与单项计提坏账准备的客户期后往来情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	计提减值后是否有业务往来	期后应收增加	期后应收减少	说明
1	天津荣盛盟固利新能源科技有限公司	是	3.72	312.17	期后回款312.17万元，其中7.18万元系对方管理层变更，出现紧急需求，请我司对原产品维修，并承诺对该笔维修及时回款；304.90万元系公司于2025年5月29日收到的法院强制执行款项。
2	桑顿新能源科技有限公司	是	0.20	0.20	对方出现紧急需求，请我司维修，并预先支付了全部维修款
3	湖南三迅新能源科技有限公司	否	/	/	/
4	江苏明日新能源科技有限公司	否	/	/	/
5	昆山聚创新能源科技有限公司	否	/	/	/
6	天津市捷威动力工业有限公司	否	/	/	/
7	苏州蔚利昆新能源科技有限公司	否	/	/	/
8	合计	/	3.92	312.37	/

可以看出，除公司于2025年5月29日收到的法院强制执行款项304.90万元外，公司与单项计提坏账准备的客户期后发生的往来较小，部分客户由于紧急需求请求公司对模具进行维修，并承诺相关的维修款会及时支付，上述商业安排具有合理性，对应的业务具有商业实质。

3、公司收入政策与同行业上市公司收入确认政策对比情况

公司单项计提的坏账准备的客户均为致宏精密的客户，致宏精密的主要产品为锂电池切割模具，致宏精密与锂电池行业公司的收入确认政策对比如下：

公司名称	收入确认政策
赢合科技	公司在销售锂电池生产设备时，以验收时点确认收入。
先导智能	公司按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并经其验收合格、公司获得经过买方确认的验收证明后即确认收入
福能东方	对只需要简单安装或者不承担安装义务的单体设备及零配件，在购货方收到商品并验收签字后，按合同金额确认产品销售收入；承担安装调试义务的单体设备和自动化生产线设备及其改造，由于产品特性，需要公司安装及调试，在购货方收到商品，安装、调试并验收合格后，按合同金额确认产品销售收入
利元亨	本集团通过向客户交付转让锂电池制造设备、智能仓储设备、汽车零部件制造设备、配件等商品履行履约义务，以最终验收时点确认收入
公司	模具销售、维修：公司根据客户订单要求完成模具的生产制作或维修，经客户验收合格后确认收入。

可以看出，锂电池同行业上市公司的产品均在验收后确认收入，公司锂电池模具收入确认政策与锂电池同行业上市公司不存在差异。

综上所述，公司前期收入确认真实、准确，收入确认政策与同行业不存在差异，公司坏账准备计提充分。

【会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

年审会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、了解公司主要客户的信用政策、结算方式；
- 2、查阅公司销售收入明细、抽查与主要客户的销售合同，了解公司与主要客户的业务合作情况；
- 3、向主要客户就销售额和应收账款余额进行函证，函证程序全程保持独立性，对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实，对于未回函证执行替代程序；
- 4、检查主要客户的销售合同条款，评估公司关于收入确认时点的判断是否恰当，核实信用政策与实际执行情况是否一致；
- 5、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同及订单、销售出库单、物流记录、客户对账单、销售发票等原始单据；
- 6、执行收入截止性测试，评价收入是否确认在恰当的会计期间；
- 7、统计主要客户期后回款情况，检查是否存在应收账款逾期情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、公司与单项计提坏账准备的客户期后发生的往来较小，上述商业安排具有合理性，对应的业务具有商业实质；公司前期收入确认真实、准确，公司收入确认政策与同行业公司不存在差异。

特此公告。

德力西新能源科技股份有限公司董事会

2025年7月10日