

证券代码：873726

证券简称：卓兆点胶

公告编号：2025-057

苏州卓兆点胶股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

苏州卓兆点胶股份有限公司（以下简称“公司”或“卓兆点胶”）于 2025 年 6 月 30 日收到贵部下发的《关于对苏州卓兆点胶股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 044 号，以下简称“问询函”）。公司对问询函所关注的事项高度重视，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，为进一步补充和完善年报问询函的回复内容，就相关问题逐项进行认真讨论、核查与落实，公司向北京证券交易所申请延期至 2025 年 7 月 21 日前回复本次年报问询函。现已完成相关核查工作，具体回复说明如下：

问题 1.关于业绩下滑

报告期内，你公司实现营业收入 12,511.99 万元，同比减少 52.35%，你公司年报解释主要是终端需求变动以及部分项目客户在报告期未能完成验收工作，根据你公司年报，博众精工由于发出商品未验收等因素影响，由第一大客户变为第六大客户；归属于上市公司股东的净利润-2,075.08 万元，同比减少 132.46%；本期综合毛利率为 53.25%，上期为 63.09%。分产品类别看，你公司本期点胶设备实现收入 4,222.22 万元，同比减少 73.18%，毛利率 21.09%，同比减少 31.92 个百分点；点胶阀及配件实现收入 7,591.44 万元，同比减少 26.06%，毛利率 68.82%，同比减少 9.70 个百分点。分季度情况看，你公司 2024 年第一至第四季度归属于上市公司股东的净利润分别为-1,218.82 万元、15.99 万元、-326.92 万元、-545.53 万元。

请你公司：

（1）结合主要客户、产品销量和单价、单位成本变动等情况，说明公司收入及毛利率同比大幅下降，特别是点胶设备收入以及毛利率大幅下降的原因，变动情况与同行业公司是否一致；

（2）结合收入确认政策，说明发出商品未验收是否符合正常销售周期，是否存在相同产品采用验收、到货签收等不同收入确认时点的情形；

（3）列示近三年对博众精工发出商品的具体构成、对应合同签订时间、发货时间、存放地点、验收周期、期后结转及收入确认情况，并说明博众精工对公司产品的验收周期区间，是否与销售合同约定相符，是否明显长于其他客户的验收周期及合理性，你公司是否存在利用发出商品验收时点调节收入的情形；

（4）结合公司订单获取是否有季节性、收入确认时点以及是否存在大额退货情形等因素，说明你公司各季度净利润差异较大的原因；

请年审会计师对公司营业收入、营业成本真实性、准确性发表意见，并说明获取的审计证据以及审计意见是否恰当。

【公司回复】

一、结合主要客户、产品销量和单价、单位成本变动等情况，说明公司收入及毛利率同比大幅下降，特别是点胶设备收入以及毛利率大幅下降的原因，变动情况与同行业公司是否一致

（一）产品收入变动原因

2023 年、2024 年公司点胶设备的前五名客户的收入占该类产品收入的比例分别为 94.71%、81.91%；点胶阀及配件的前五名客户的收入占该类产品收入的比例分别为 69.84%、59.92%，主要产品收入前五名客户收入占比较高，其变动对公司的经营业绩影响较大。

2024 年，点胶设备收入较上期大幅减少 11,523.40 万元，其中点胶设备收入前五名合计较上期大幅减少 11,454.51 万元。点胶设备收入前五名中，博众精工 2024 年销售收入较上年同期减少 12,547.01 万元，主要为期末已发出尚未验收产品对应的订单不含税金额为 6,571.96 万元，同时，公司销售给苹果供应链（博众精工、立讯、歌尔等）的点胶设备主要用于 AirPods 耳机的生产，2024 年由于 AirPods 耳机在中国市场的出货量大幅下滑，苹果对其中国 EMS 厂商立讯、歌尔的原计划新增相关产线设备订单进行削减，改为对原产线进行改造升级的改机包订单（单价较全新的点胶设备金额低），导致公司点胶设备订单收入大幅减少。

2024 年，点胶阀及配件收入较上期大幅减少 2,676.00 万元，其中点胶阀及配件收入前五名合计较上期大幅减少 2,621.68 万元。主要原因为受消费电子市场需求疲软的影响，主要客户对点胶阀及配件的更新需求减少，2024 年度对高价值的点胶阀及核心零部件的采购量减少所致。

（二）产品毛利率变动原因

2024 年度公司点胶设备毛利率 21.09%，同比减少 31.92 个百分点，其中点胶设备收入前五名客户整体毛利率同比减少 33.01 个百分点，降幅大于点胶设备毛利率的整体降幅，结合点胶设备收入集中度较高的情况，点胶设备收入前五名客户毛利率的下降为点胶设备毛利率下降的主要影响因素。点胶设备收入前五名中，除领益智造外，其余主要客户的点胶设备毛利率均较上期平均毛利率大幅减少，主要原因为（1）公司以低价策略中标向鸿富锦系公司销售一批点胶设备，毛利率较低；（2）2024 年度出售给苏州奇威乐恒电子科技有限公司的点胶设备，因属于 MacBook 新机种项目，前期成本投入较高，产品毛利率较低；（3）博众精工、深圳市轴心自控技术有限公司本期完成验收的点胶设备订单金额较小，且为少量低毛利率的设备机型，导致 2024 年度产品毛利率偏低。

2024 年度公司点胶阀及配件毛利率 68.82%，同比减少 9.70 个百分点，前五名客户中除深圳市润之鑫科技有限公司外毛利率较上期平均毛利率基本稳定，深圳市润之鑫科技有限公司毛利率显著低于平均毛利率，主要原因为 2024 年 4 月开始公司成立了标准阀事业部，针对中低端点胶市场设计生产了单价及毛利率相对较低的标准阀产品，标准阀毛利率 30%左右，大流量标准阀只有 15%左右，整体毛利率在 15%至 30%之间，深圳市润之鑫科技有限公司主要为标准阀的销售所致。

（三）公司收入及毛利率变动情况与同行业公司是否一致

2024 年，同行业可比公司收入、毛利率情况如下：

公司	主营业务收入		主营业务毛利率	
	金额（万元）	同期变动	数值	同期变动
凯格精机(301338)	8,883.02	55.87%	33.72%	-0.08%
安达智能(688125)	47,007.52	34.02%	53.43%	-2.00%
卓兆点胶	12,077.37	-53.57%	52.86%	-10.22%

注 1：收入及毛利率数据来自公开披露的年报。

注 2：凯格精机的数据选取其年报中的点胶设备的营业收入及毛利率数据，不包括锡膏印刷设备、封装设备等不可比产品数据。

注 3：安达智能的数据选取其年报中的流体控制设备、配件及技术服务的营业收入及毛利率数据，不包括固化及其他设备、等离子设备等不可比产品数据。

2024 年公司收入同比下滑较多，而同行业可比公司凯格精机、安达智能的收入均同比增加，主要原因为产品的应用领域不同对应的终端应用领域的市场需求存在一定差异。公司的产品主要用于苹果的平板电脑和耳机，安达智能的点胶产品主要应用领域为苹果智能手机，凯格精机的点胶产品主要应用于非果链的电子信息制造业的 SMT 电子装联环节及 LED 封装环节，不同终端应用领域的市场需求存在一定差异，受终端应用环节客户的需求差异影响，导致公司与同行业可比公司的收入变动存在差异。

2024 年公司及同行业可比公司的毛利率均出现不同程度的下滑，公司毛利率的下滑幅度大于同行业可比公司的主要原因为公司 2024 年度主要客户的低毛利设备类订单以及毛利率相对较低的标准阀业务综合影响。

综上，（1）公司点胶设备收入大幅下降的主要原因为 AirPods 耳机在中国市场的

出货量大幅下滑，苹果将其中国 EMS 厂商立讯、歌尔的原计划新增相关产线设备订单进行削减，改为对原产线进行改造升级的改机包订单（单价较点胶设备金额低），导致公司点胶设备订单收入大幅减少，同时主要客户存在较大金额的已发出未验收产品所致。点胶设备毛利率大幅下降的原因为主要客户采用低价策略中标销售，导致低毛利率设备销售占比增加，同时高毛利率客户销售本期大幅下降所致；（2）点胶阀及配件收入以及毛利率下降的主要原因为市场需求疲软以及 2024 年度新增毛利率相对较低的标准阀业务；（3）公司收入变动情况与同行业公司存在一定差异，主要系产品的应用领域不同对应的终端应用领域的市场需求存在一定差异所致；（4）由于公司与同行业可比公司的产品在具体应用领域存在差异，不同应用领域的市场需求存在较大差异，故公司收入及毛利率的波动与同行业公司存在差异，具有商业合理性。

二、结合收入确认政策，说明发出商品未验收是否符合正常销售周期，是否存在相同产品采用验收、到货签收等不同收入确认时点的情形

公司产品的收入确认具体原则如下：

1、国内产品销售：公司将产品发送至客户指定地点，合同约定按照客户既定标准对产品进行验收的，以客户验收时间作为收入确认时点；合同未约定验收条款的，以客户签收时间作为收入确认时点。

2、国外产品销售：向境外客户销售的产品，合同约定按照客户既定标准对产品进行验收的，以客户验收时间作为收入确认时点；合同未约定验收条款的，在办理完出口报关手续，取得报关单并实际装运出口时点确认销售收入。

根据合同约定的不同，公司存在相同类别产品（阀体）分别采用验收、到货签收的不同收入确认时点情形，主要系立讯精密、歌尔股份等客户采购阀体时会对阀体与产线点胶设备的适配性、点胶精度等技术指标进行验证，需要一定周期，因此合同中会约定验收条款，以验收作为收入确认条件；部分客户在无前述技术指标验证要求的情况下，

相关合同约定无验收条款，故公司采用到货签收确认收入。

公司与客户签订的合同约定验收条款的情况下，不同产品的验收过程受多方面因素影响，差异较大，通常合同中未明确约定货物到场后的具体验收时间，一般由客户根据其使用验证情况启动验收程序。鉴于以下原因，公司不同产品的验收时间会存在一定差异：

- 1、公司客户验收时除了根据双方约定对产品技术指标进行评估外，还会考虑与其他设备联调情况、生产进度安排等因素，在各方面条件均成熟时，才会启动验收程序；
- 2、产品验收通常涉及客户生产部、技术部、采购部、财务部等多个部门，不同客户内部验收流程、审批流程、时间安排等也存在较大差异，均会对验收时间产生影响；
- 3、公司通常与客户约定，验收合格一段时间内需支付产品尾款（质保金除外），客户启动验收程序时亦会综合付款周期及资金安排等因素。

公司产品从发出到验收需要一定周期，且验收周期会受到客户安装调试进度、试生产计划、批量集中验收、内部验收审批流程等因素影响，公司产品验收周期一般为 3-12 个月。

2024 年末，公司需验收的发出商品的发货天数（发货时点至期末时点）分布情况如下：

期末发货天数分布	发出商品余额（万元）	占比
3 个月以内	3,761.45	72.75%
3-9 个月	1,237.76	23.94%
9-10 个月	13.56	0.26%
10 个月以上	157.64	3.05%
总计	5,170.41	100.00%

注：上表中不包括期末发出商品中签收确认收入的配件余额为 0.36 万元。

公司 2024 年末发出商品中发货时间在 3 个月以内的占比为 72.75%，尚未进入一般的验收周期内。截至 2025 年 6 月 30 日，发出商品期后完成验收的金额为 4,534.76 万元，其中验收周期在 3-12 个月的金额为 4,222.87 万元，占期末发出商品余额比例 81.67%；

期后尚未完成验收的发出商品中，亦尚未超过公司正常的验收周期。

综上，2024 年末发出商品的发货天数分布符合正常销售周期；根据不同客户要求及合同约定的具体情况，公司存在相同类别产品（阀体）采用验收、到货签收等不同收入确认时点的情形，相关处理符合企业会计准则的规定。

三、列示近三年对博众精工发出商品的具体构成、对应合同签订时间、发货时间、存放地点、验收周期、期后结转及收入确认情况，并说明博众精工对公司产品的验收周期区间，是否与销售合同约定相符，是否明显长于其他客户的验收周期及合理性，你公司是否存在利用发出商品验收时点调节收入的情形

（一）近三年对博众精工发出商品的具体构成、对应合同签订时间、发货时间、存放地点、验收周期、期后结转及收入确认情况如下：

1、2022 年 12 月 31 日，公司对博众精工发出商品的具体构成情况如下表所示：

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
A10-35J-2112170012	2022-1-11	点胶设备	48.41	2022-2-1	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	12 个月以上
			25.23	2022-2-1	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	12 个月以上
A10-35J-2112310012	2022-1-11	点胶设备	77.26	2022-1-10	江西立讯	江西立讯	是	2023-5-6	12 个月以上
A10-35J-2112310012-2	2022-1-11	点胶设备	30.00	2022-6-18	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			42.47	2022-6-19	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2112310012-3	2022-1-11	点胶设备	11.10	2022-6-18	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2202070001	2022-2-28	点胶设备	132.28	2022-4-4	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	12 个月以上
A10-35J-2202070003	2022-2-28	点胶设备	9.56	2022-5-16	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			37.55	2022-5-27	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
			42.57	2022-5-31	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			22.95	2022-6-4	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2202070007	2022-2-28	点胶设备	20.07	2022-6-12	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			10.65	2022-6-15	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			10.29	2022-6-16	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			76.23	2022-6-19	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2202160010	2022-4-21	点胶设备	112.69	2022-4-21	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	12 个月以上
A10-35J-2204060009	2022-4-21	点胶设备	239.15	2022-4-20	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	12 个月以上
			32.40	2022-4-21	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	12 个月以上
			72.20	2022-4-28	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	12 个月以上
			55.08	2022-5-9	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	12 个月以上
			339.90	2022-5-16	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			127.80	2022-5-20	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			606.32	2022-5-24	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			174.04	2022-5-27	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			59.88	2022-5-30	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			253.03	2022-5-31	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
			75.10	2022-5-31	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			74.26	2022-6-1	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			204.06	2022-6-3	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			240.29	2022-6-4	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			207.45	2022-6-5	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			36.27	2022-6-7	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			631.03	2022-6-10	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			252.37	2022-6-12	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			105.25	2022-6-13	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			33.94	2022-6-15	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			87.82	2022-6-18	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			37.13	2022-6-19	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2204190008	2022-5-11	点胶设备	467.97	2022-5-31	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			275.38	2022-6-3	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			234.13	2022-6-7	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			81.86	2022-6-15	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
			20.65	2022-6-18	江西省吉安市吉安县	江西立讯车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2204210008	2022-6-14	点胶设	10.76	2022-6-5	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
		备	3.53	2022-6-8	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2205150001	2022-6-14	点胶设备	2.64	2022-6-4	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2205170015	2022-6-14	点胶设备	0.28	2022-6-22	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
A10-35J-2208010011	2022-8-18	点胶设备	213.13	2022-8-12	山东省潍坊市	潍坊歌尔车间	是	2023-5-6	3-12 个月
合计			5,964.43						

注：上表中，发货日期早于合同签订日期的订单，系在已与客户达成初步合同意向的前提下，客户急需部分产品，公司经内部审批，先发货，后补充签订正式合同。

2、2023 年 12 月 31 日，公司对博众精工发出商品的具体构成情况如下表所示：

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
A10-35J-2301120005	2023-1-18	点胶设备	67.82	2023-2-21	昆山 ICT	E2-2F	否		
A10-35J-2301120005	2023-1-18	点胶设备	21.35	2023-2-23	昆山 ICT	E2-4F	否		
A10-35J-2306030011	2024-3-27	点胶设备	7.36	2023-7-8	博众本部	博众车间	是	2024-4-30	3-12 个月
A10-35J-2306210003	2024-11-11	点胶设备	12.20	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2307270015	2024-11-11	点胶设备	12.20	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2308290016	2023-9-4	点胶设备	1.36	2023-10-9	博众本部	博众车间	否		
A10-35J-2312120012	2023-12-18	点胶设备	48.72	2023-12-18	终端客户扬州领煌科技有限公司	K4 幢	否	24 年 9 月份退货	
合计			171.02						

注：上表中，发货日期早于合同签订日期的订单，系在已与客户达成初步合同意向的前提下，客户急需部分产品，公司经内部审批，先发货，后补充签订正式合同。

3、2024 年 12 月 31 日，公司对博众精工发出商品的具体构成情况如下表所示：

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
A00MM010124110067	2024-10-15	点胶设备	473.13	2024-12-16	江苏昆山	江苏昆山车间	是	2025-6-23	3-12 个月
A00MM010124110067	2024-10-15	点胶设备	1,320.96	2024-12-16	江西吉安	江西吉安车间	是	2025-6-23	3-12 个月
A00MM010124110067	2024-10-15	点胶设备	1,259.39	2024-12-16	越南歌尔	越南歌尔车间	是	2025-6-23	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	4.04	2024-6-22	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	351.51	2024-6-22	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	16.86	2024-6-22	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	5.97	2024-6-22	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	65.80	2024-6-22	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	39.27	2024-6-22	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	8.99	2024-6-25	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	2.63	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	0.99	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	4.53	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1/E2	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	3.13	2024-6-4	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	4.21	2024-6-4	昆山立讯	昆山立讯车间	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	14.44	2024-6-4	昆山立讯	E3/4F	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设	41.53	2024-6-4	越南歌尔	南山厂区	是	2025-3-28	3-12 个月

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	66.77	2024-6-4	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	4.61	2024-6-4	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	5.51	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	否		
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	100.37	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	40.08	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	1.31	2024-6-5	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	5.63	2024-6-5	立讯精密有限公司 E 区	E1/E2	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	14.20	2024-6-5	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	1.17	2024-6-5	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	5.63	2024-6-5	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	36.10	2024-6-5	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	47.64	2024-6-5	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
A00MM010324060110	2024-7-5	点胶设备	8.58	2024-06-22	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-6-30	12 个月以上
A10-35J-2301120005	2023-1-18	点胶设备	45.90	2023-2-21	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2301120005	2023-1-18	点胶设备	21.35	2023-2-23	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2306210003	2024-11-11	点胶设备	12.20	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2306300006/A10-35J-2307270015	2024-11-11	点胶设备	12.20	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		

合同/订单号	合同签订时间	产品类型	发出商品余额（万元）	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
A10-35J-2308290016	2023-9-4	点胶设备	1.36	2023-10-9	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2406210012	2024-8-8	点胶设备	80.64	2024-12-4	昆山立讯	E3/2F	否		
A10-35J-2406210012	2024-8-8	点胶设备	70.10	2024-12-4	昆山立讯	E3/4F	否		
A10-35J-2407060003	2024-7-8	点胶设备	2.63	2024-7-6	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	3-12 个月
A10-35J-2408050012	2024-11-13	点胶设备	4.19	2024-8-23	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	3-12 个月
合计			4,205.55						

注：上表中，发货日期早于合同签订日期的订单，系在已与客户达成初步合同意向的前提下，客户急需部分产品，公司经内部审批，先发货，后补充签订正式合同。

（二）说明博众精工对公司产品的验收周期区间，是否与销售合同约定相符，是否明显长于其他客户的验收周期及合理性，你公司是否存在利用发出商品验收时点调节收入的情形

公司与博众精工签订的合同约定验收条款的情况下，不同产品的验收过程受多方面因素影响，差异较大，通常合同中未明确约定货物到场后的具体验收时间，一般由博众精工根据终端客户使用验证情况启动验收程序，合同中的验收条款通常约定“验收包含出厂前的预验收、到场后的初验收、安装调试后终验收，任一环节未通过，均为未通过验收，最终以终端客户验收作为验收合格的依据”，产品的验收周期区间一般为 3-12 个月，少量产品的验收周期在 12 个月以上。根据近三年末发出商品余额总体验收情况分析，验收周期在 3-12 个月的发出商品验收金额 8,868.51 万元，占比 89.33%；12 个月以上的发出商品验收金额 1,059.55 万元，占比 10.67%，验收周期区间与其他客户的验收周期通常在 3-12 个月的验收周期一致，其他客户（如新能源客户）亦存在少量受到安装调试进度、试生产计划、批量集中验收、内部验收审批流程等因素影响导致产品验收周期在 12 个月以上的情形。

综上，博众精工对公司产品的验收周期区间不存在明显长于其他客户的验收周期的情形，公司不存在利用发出商品验收时点调节收入的情形。

四、结合公司订单获取是否有季节性、收入确认时点以及是否存在大额退货情形等因素，说明你公司各季度净利润差异较大的原因

2024 年公司及各同行业公司的季度收入分布情况如下：

单位：万元

时间	凯格精机(301338)		安达智能(688125)		卓兆点胶	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	15,449.14	18.04%	15,192.31	21.36%	1,844.09	14.74%
二季度	20,490.00	23.92%	16,081.38	22.61%	3,222.06	25.75%
三季度	21,798.60	25.45%	23,203.09	32.63%	4,683.76	37.43%

四季度	27,922.46	32.60%	16,635.72	23.39%	2,762.08	22.08%
合计	85,660.20	100.00%	71,112.50	100.00%	12,511.99	100.00%

注：凯格精机和安达智能的收入金额为其公开披露的营业收入。

公司、凯格精机和安达智能的收入均主要分布于下半年，下半年收入占比分别为 58.05%、56.02%、59.51%，公司及同行业公司收入确认有一定的季节性。

具体而言，公司收入受每年苹果新款产品的发布周期影响，订单获取及收入确认具有一定的季节性。通常情况下公司与客户从一季度开始陆续签署采购订单，从二季度陆续发货、安装、调试，从三季度开始陆续实现验收，验收的高峰通常出现在四季度及次年一季度。公司不存在大额退货情形，2023 年及 2024 年的退货金额合计仅为 65.21 万元。

2024 年公司各季度净利润及影响因素变动情况如下：

单位：万元					
项目	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计
营业收入	1,844.09	3,222.06	4,683.76	2,762.08	12,511.99
营业成本	780.17	1,556.55	2,516.35	996.37	5,849.44
毛利额	1,063.92	1,665.51	2,167.41	1,765.71	6,662.55
其他收益	90.72	469.19	56.99	93.42	710.32
销售费用	842.26	1,312.26	1,243.17	1,099.82	4,497.51
管理费用	976.30	468.65	412.85	613.34	2,471.14
归属于上市公司股东的净利润	-1,218.82	15.99	-326.92	-545.33	-2,075.08

2024 年一季度，公司净利润-1,218.82 万元，主要影响因素为：（1）期初发出商品余额较小导致一季度验收收入金额较少；（2）2 月公司董事会秘书、财务负责人雷家荣因个人原因离职，公司结合其任职期间做出的贡献，对其离职触发转让持股平台财产份额情形进行豁免，对其持股平台财产份额予以保留，因修改股权激励计划而一次性确认的股份支付费用为 466.19 万元导致管理费用较高。

2024 年二季度，公司净利润 15.99 万元，主要原因为二季度发货的阀体及配件订单

确认收入增加，同时收到政府补助以及软件退税等导致净利润由负转正。

2024 年三季度，公司净利润-326.92 万元，主要系三季度开始陆续实现验收前期发货的设备订单，设备类收入有所增加的同时毛利率出现一定下滑，导致净利润出现微亏的情形。

2024 年四季度，公司净利润-545.33 万元，四季度通常为验收的高峰期，但由于主要应用领域 AirPods 耳机 2024 年在中国市场的出货量大幅下滑，苹果将其中国 EMS 厂商立讯、歌尔的原计划新增相关产线设备订单进行削减，改为对原产线进行改造升级的改机包订单（单价较点胶设备金额低），导致公司点胶设备订单大幅减少。且主要客户存在较大金额的已发出未验收产品（在正常的验收周期内），故 2024 年四季度收入较三季度有所下滑，公司净利润继续为负。

综上，公司产品销售以验收确认收入为主，订单获取及收入确认存在一定的季节性。鉴于各季度验收情况的变化，以及期间费用、政府补助等因素的综合影响，公司各季度净利润差异较大。

五、结合公司核心竞争力、市场需求变化等因素，说明公司应对订单减少、由盈转亏拟采取的应对措施

作为国家级专精特新“小巨人”企业，截至 2025 年 6 月 30 日，公司已拥有 45 项发明专利、238 项实用新型专利、11 项外观专利以及 11 项软件著作权，核心技术覆盖高精度螺杆、喷射、喷雾阀控制以及双组份胶水混合等关键领域。依托这样的核心竞争力，面对订单减少、由盈转亏的情况，公司制定了一系列应对措施。

在市场拓展方面，公司计划借助在半导体封装、光伏组件高粘度密封、新能源汽车电子、锂电行业等领域的技术储备，积极开拓相关应用市场，推动新业务尽快落地见效。新能源汽车领域的汽车电子、动力电池，光伏领域的光伏组件、太阳能板，半导体领域的封装测试等环节均有点胶及检测需求，公司已组建专门的市场团队，利用现有技术储

备针对这些领域展开积极拓展。截至本回复出具日，公司在消费电子领域已实现部分突破，在视觉检测领域及 Mate AI 眼镜领域，均已获得千万级量产订单，量产交付进展顺利。

与此同时，公司正积极拓展新业务赛道，目前已成功进入宁德时代供应商体系，并取得三星电子的 Vender Code，为后续合作奠定了坚实基础。尽管上述新领域暂未达成量产订单落地，但公司将持续深化与合作方的沟通对接，全力推进订单转化工作。

消费电子领域虽受苹果耳机出货量及市场占有率持续下滑的影响，但仍存在结构性机会。鉴于此，公司一方面计划通过定制化设备，提升在苹果手机、手表、音响及电池组件等薄弱环节的份额，同时切入检测设备市场；另一方面，积极开拓其他非果链消费电子领域应用市场，改善以苹果链客户为主的营收结构。

在内部管理方面，公司 2025 年一季度通过积极跟进存量订单项目验收进度、开拓市场订单，同时控费提效，已实现业绩扭亏为盈。未来，公司将持续在内部开展控费提效工作，积极拓展收入来源，跟进存量项目验收进度，应对市场挑战。

六、请年审会计师对公司营业收入、营业成本真实性、准确性发表意见，并说明获取的审计证据以及审计意见是否恰当

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

- 1、了解、评价并测试管理层收入确认和成本结转相关的内部控制；
- 2、访谈公司管理层及公司财务负责人，了解公司收入确认以及成本核算方法，了解收入、毛利率和各季度净利润变动的原因及行业变动情况；
- 3、检查不同类型业务的主要合同，识别与控制权转移相关的合同条款，了解和评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；
- 4、选取不同业务类型的样本核对销售合同、订单、发票、出库单、报关单、签收单、验收单等支持性文件，检查相关收入确认是否符合公司会计政策；

5、选取主要客户对交易金额及往来款余额实施函证程序，对于期末主要发出商品未验收和 2024 年度交易情况进行函证，并对主要客户及其终端用户进行走访，确认期末发出商品未验收数量及原因，对发出商品进行抽盘；

6、获取公司发出商品清单及验收台账，分析发出商品的发货天数以及验收周期分布情况是否合理，检查发出商品期后确认收入的情况；

7、实施分析性复核程序，结合产品类型对收入以及毛利率变动情况进行分析，评估收入以及毛利率是否存在异常波动，并与同行业公司进行比较分析；

8、获取并检查 2024 年度公司与主要供应商的采购合同、发票、银行付款凭证等，对主要供应商进行函证和访谈，核实 2024 年度采购的真实性；

9、获取公司成本计算表，复核成本归集、分配、发出计价的准确性；

10、执行收入截止性测试，抽查资产负债表日前后销售收入的入账凭证、原始业务单据。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，公司营业收入确认和营业成本结转在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，营业收入、营业成本真实准确；

2、年审会计师按照中国注册会计师审计准则的相关规定对公司营业收入、营业成本执行了审计程序，获取了充分适当的审计证据，发表的审计意见恰当。

问题 2.关于应收账款

2024 年末，你公司应收账款账面价值为 8,294.21 万元，较期初减少 17.06%，其中，前 5 名应收账款客户期末余额占比为 61.01%。报告期末，你公司应收账款坏账准备余额为 458.75 万元，较期初减少 17.90%。

请你公司：

(1) 结合前五大客户应收账款的形成原因、账龄、信用政策、账款催收、关联关系等，说明交易的商业实质及定价公允性；

(2) 结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分。

请年审会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合前五大客户应收账款的形成原因、账龄、信用政策、账款催收、关联关系等，说明交易的商业实质及定价公允性

2024 年末，公司前五大客户的应收账款、账龄、信用政策、账款催收、关联关系等情况如下：

单位：万元								是否存在关联关系
客户名称	应收账款余额	坏账准备余额	账龄	信用政策	是否进行账款催收	期后回款金额	期后回款占比	
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	1,723.02	86.15	1 年以内	月结 90 天	是	869.10	50.44%	否
苏州奇威乐恒电子科技有限公司	1,094.41	54.72	1 年以内	发货前预付 30%/50%，验收收取剩余 70%/50%	是	763.16	69.73%	否
江西立讯智造有限公司	1,064.25	58.12	1 年以内、1-2 年	月结 120 天	是	862.63	81.06%	否
博众精工科技股份有限公司	805.70	43.16	1 年以内、1-2 年	发货前预付 30%，到货后 30 天内支付 25%，终端客户验收后 30 天内支付 15%，终端客户回款两周内支付 30%	是	679.86	84.38%	否
深圳市润之鑫科技有限公司	655.15	33.11	1 年以内、1-2 年	发货前预付 30%，剩余 70%票结 180 天	是	102.76	15.68%	否
合计	5,342.52	275.25				3,277.51	61.35%	

注 1：期后回款金额为截至 2025 年 6 月 30 日的数据。
注 2：鸿富锦精密电子（成都）有限公司隶属富士康集团数字产品事业群。该公司成立于 2010 年 7 月 20 日，法定代表人为姚昌豪，2022 年 11 月，入选 2022 成都企业百强榜单。
注 3：2024 年初及 2024 年末，博众精工持有公司股票数量分别为 295,455、46,940 股，持股比例分别为 0.36%、0.06%。

2024 年末公司前五大客户应收账款均为公司销售业务形成的应收款项，主要欠款方均为消费电子领域知名企业，由于客户内部付款审批流程较长，导致出现少量应收款项存在客户未按照合同约定的信用期或付款节点支付货款的情况。公司对江西立讯智造有限公司、博众精工科技股份有限公司、深圳市润之鑫科技有限公司账龄在 1-2 年的应收账款余额分别为 98.15 万元、57.44 万元、6.98 万元，合计 162.57 万元，占前五大客户的应收账款余额比例 3.04%。主要欠款方的长账龄应收账款余额及占比均较小，且截至 2025 年 6 月 30 日，主要欠款方回款情况良好。

鸿富锦精密电子（成都）有限公司、江西立讯智造有限公司、博众精工科技股份有限公司均为消费电子领域知名企业，资金实力较为雄厚，资信状况优秀；苏州奇威乐恒电子科技有限公司成立于 2014 年 06 月 03 日，为公司的集成商客户，开始交易时间为 2022 年，其下游客户主要为领益智造、立讯精密、三星、富士康等，信用状况良好；深圳市润之鑫科技有限公司成立于 2008 年 12 月 17 日，为公司的集成商客户，开始交易时间为 2018 年，其下游客户主要为 TCL 旗下的通力科技（音响），创维数字（汽车电子、中控屏）、洲明科技（LED）等，信用状况良好。前述客户与公司均不存在关联关系，交易均基于真实的购销需求，交易定价方式主要包括招投标、市场价格基础上谈判定价等。

综上，公司期末应收账款前五大客户应收账款的形成系销售业务形成，受客户内部付款审批流程影响，存在少量长账龄应收账款余额，公司与应收账款前五大客户不存在关联关系，交易具有商业实质，交易定价公允。

二、结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分

截至 2025 年 6 月 30 日，公司主要欠款方的整体期后回款比例为 61.35%，回款情况良好。除深圳市润之鑫科技有限公司外，其余主要欠款方回款比例均超过 50%。深圳市润

之鑫科技有限公司回款比例较低的原因为公司对其剩余应收账款在信用期内，尚未到付款节点，因此客户未向公司支付剩余部分款项。主要欠款方均为消费电子领域知名企业或其下游客户为消费电子领域的知名企业，信用状况良好，具有偿债能力。

2024 年度，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例如下：

账龄	安达智能（688125）	凯格精机（301338）	卓兆点胶
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年	10.00%	15.00%	10.00%
2 至 3 年	30.00%	50.00%	30.00%
3 至 4 年	50.00%	100.00%	50.00%
4 至 5 年	100.00%		70.00%
5 年以上			100.00%

公司 1 年以内的应收账款坏账计提比例与同行业可比公司一致，1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年等不同账龄的坏账计提比例处于可比公司范围以内，4 至 5 年账龄的坏账计提比例略低于同行业公司，5 年以上账龄的计提比例与同行业公司一致。2024 年末，公司应收账款账龄以 1 年以内的为主，1 至 2 年及 2 至 3 年账龄余额较少，无 3 年以上账龄的余额。公司坏账准备计提比例与同行业可比公司无重大差异，计提比例合理。

综上，公司主要欠款方的偿债能力较强，信用状况良好，期后回款情况良好，期末坏账准备计提充分。

三、请年审会计师核查上述事项并发表明确意见

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

- 1、了解、评价并测试管理层对应收账款坏账准备相关的内部控制；
- 2、了解评价公司坏账计提政策是否符合准则规定、公司实际情况及行业惯例；
- 3、复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否

充分识别已发生减值的项目；

4、复核用于确认坏账准备的信息，包括检查账龄计算的正确性、以往收款情况、期后收款、回顾性复核公司过往预测的准确性；

5、对于以组合为基础预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合及计提比例的合理性；测试管理层使用数据的准确性以及对应计提坏账准备的计算是否准确；

6、对主要客户实施函证程序，并将函证结果与账面记录的金额进行核对；

7、查询主要欠款方的公开披露信息，评价主要欠款方的信用状况、偿债能力情况、是否存在关联关系；

8、对比分析主要客户信用政策、实际结算情况，关注是否存在不合理放宽信用期的情况；

9、执行期后回款测试；

10、获取公司关于关联方认定及关联交易的声明。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司上述说明与年审会计师执行 2024 年度财务报表审计过程以及本次核查中了解的相关情况在所有重大方面一致。就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，公司坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，计提充分。

问题 3.关于存货

2024 年末，你公司存货账面价值为 8,755.79 万元，同比增加 123.91%。其中，发出商品、库存商品、原材料的账面价值分别为 5,170.76 万元、2,382.72 万元、870.50 万元。报告期末，你对库存商品、原材料分别计提存货跌价准备 297.36 万元、12.05 万元。

请你公司：

（1）列示发出商品的具体情况，包括但不限于主要客户及对应合同情况、产品发出时间、存放地点、客户验收的周期、期后结转时间及收入确认情况；

（2）说明公司是否存在寄售模式，发出商品是否均有订单支持，并说明客户验收周期较同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性；

（3）结合库存商品、原材料等主要存货的库龄、库存状态、产品价格走势以及存货跌价准备测试过程等，说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、列示发出商品的具体情况，包括但不限于主要客户及对应合同情况、产品发出时间、存放地点、客户验收的周期、期后结转时间及收入确认情况

2024 年末发出商品的前三名客户为博众精工、富士康、比亚迪，发出商品余额分别为 4,205.55 万元、499.61 万元、201.03 万元，合计 4,906.19 万元，占期末发出商品余额比例 94.88%，公司发出商品对应的主要客户具体情况如下：

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
博众精工科技股份有限公司	博众精工	473.13	是	2024-10-15	点胶设备	2024-12-16	江苏昆山	江苏昆山车间	是	2025-6-23	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	1,320.96	是	2024-10-15	点胶设备	2024-12-16	江西吉安	江西吉安车间	是	2025-6-23	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	1,259.39	是	2024-10-15	点胶设备	2024-12-16	越南歌尔	越南歌尔车间	是	2025-6-23	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	4.04	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	351.51	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	16.86	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	5.97	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	65.80	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	39.27	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-22	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	8.99	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-25	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	2.63	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	0.99	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	12 个月以上

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
博众精工科技股份有限公司	博众精工	4.53	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	立讯精密有限公司 E 区	E1/E2	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	3.13	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	4.21	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	昆山立讯	立讯车间	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	14.44	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	昆山立讯	E3/4F	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	41.53	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南歌尔	南山厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	66.77	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	4.61	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	5.51	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	100.37	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	40.08	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-4	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	1.31	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	5.63	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	立讯精密有限公司 E 区	E1/E2	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	14.20	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	江西立讯	A3/A7	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	1.17	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	江西立讯	A3/A7	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	5.63	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	36.10	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	越南立讯	云中厂区	是	2025-3-28	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	47.64	是	2024-7-5	点胶设备	2024-6-5	越南立讯	云中厂区	是	2025-6-30	12 个月以上
博众精工科技股份有限	博众	8.58	是	2024-7-	点胶	2024-	越南立讯	越南云中立讯	是	2025-6-	12 个月

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否 确认收入	确认收入时间	验收周期
公司	精工			5	设备	06-22				30	以上
博众精工科技股份有限公司	博众精工	45.90	是	2023-1-18	点胶设备	2023-2-21	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	21.35	是	2023-1-18	点胶设备	2023-2-23	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	12.20	是	2024-11-11	点胶设备	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	12.20	是	2024-11-11	点胶设备	2023-8-1	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	1.36	是	2023-9-4	点胶设备	2023-10-9	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	80.64	是	2024-8-8	点胶设备	2024-12-4	昆山立讯	E3/2F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	70.10	是	2024-8-8	点胶设备	2024-12-4	昆山立讯	E3/4F	否		
博众精工科技股份有限公司	博众精工	2.63	是	2024-7-8	点胶设备	2024-7-6	立讯精密有限公司 E 区	E1	是	2025-6-30	3-12 个月
博众精工科技股份有限公司	博众精工	4.19	是	2024-11-13	点胶设备	2024-8-23	越南歌尔	南山厂区	是	2025-6-30	3-12 个月
FuKang Technology Company limited	富士康	32.18	是	2024-5-20	点胶设备	2024-5-20	越南富康	越南 I 区	是	2025-5-9	3-12 个月
FuKang Technology Company limited	富士康	12.07	是	2024-8-16	点胶设备	2024-8-27	越南富康	富康 I 区	是	2025-5-9	3-12 个月
富准精密模具（嘉善）有限公司	富士康	1.09	是	2025-2-17	阀体	2024-9-14	浙江嘉善	嘉善县西塘镇复兴大道 16 号	是	2025-2-24	3-12 个月
富准精密模具（嘉善）有限公司	富士康	1.09	是	2025-2-17	阀体	2024-9-14	浙江嘉善	嘉善县西塘镇复兴大道 16 号	是	2025-2-24	3-12 个月
富准精密模具（嘉善）有限公司	富士康	2.17	是	2025-2-17	阀体	2024-7-26	浙江嘉善	嘉善县西塘镇复兴大道 16 号	是	2025-2-24	3-12 个月
富准精密模具（嘉善）有限公司	富士康	2.17	是	2025-2-17	阀体	2024-7-26	浙江嘉善	嘉善县西塘镇复兴大道 16 号	是	2025-2-24	3-12 个月
富准精密模具（嘉善）有限公司	富士康	1.09	是	2025-2-17	阀体	2024-9-14	浙江嘉善	嘉善县西塘镇复兴大道 16 号	是	2025-2-24	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	33.75	是	2024-7-29	点胶设备	2024-7-30	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-4-17	3-12 个月

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	10.33	是	2024-4-18	点胶设备	2024-4-19	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-30	12 个月以上
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	20.66	是	2024-4-18	点胶设备	2024-4-19	成都富士康	富士康 B 区	否		
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	32.18	是	2024-5-17	点胶设备	2024-5-28	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-4-17	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	36.21	是	2024-8-19	点胶设备	2024-8-27	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-5-14	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	35.37	是	2024-9-23	点胶设备	2024-10-5	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-4-17	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	47.17	是	2024-10-17	点胶设备	2024-10-31	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-27	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	47.17	是	2024-10-17	点胶设备	2024-11-1	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-4-17	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	47.19	是	2024-10-17	点胶设备	2024-11-15	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-27	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	23.58	是	2024-10-23	点胶设备	2024-10-24	成都富士康	富士康 D 区	是	2025-4-17	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	23.60	是	2024-11-21	点胶设备	2024-11-29	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-30	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	23.60	是	2024-11-21	点胶设备	2024-11-29	成都富士康	富士康 B 区	否		
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	13.39	是	2024-12-2	点胶设备	2024-12-7	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-30	3-12 个月
鸿富锦精密电子（成都）有限公司	富士康	53.55	是	2024-12-28	点胶设备	2024-12-30	成都富士康	富士康 B 区	是	2025-6-30	3-12 个月
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	3.12	是	2024-11-19	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.15	是	2024-11-19	配件	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.41	是	2024-11-19	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics	比亚	0.20	是	2024-11	阀体	2024-	越南比亚迪	越南富寿省富寿市	是	2025-1-	不适用

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否 确认收入	确认收入时间	验收周期
(Vietnam) Company Limited	迪			-19		12-28		富河工业区		10	
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.12	是	2024-11-19	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.38	是	2024-11-19	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.40	是	2024-11-19	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	5.10	是	2024-12-2	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.05	是	2024-12-2	配件	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.46	是	2024-12-2	阀体	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.01	是	2024-12-2	配件	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
BYD Electronics (Vietnam) Company Limited	比亚迪	0.00	是	2024-12-9	配件	2024-12-28	越南比亚迪	越南富寿省富寿市富河工业区	是	2025-1-10	不适用
比亚迪精密制造有限公司	比亚迪	3.55	是	2025-3-6	点胶设备	2024-11-7	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路1号B5-2	否		
比亚迪精密制造有限公司	比亚迪	4.38	是	2025-3-18	点胶设备	2024-11-12	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路1号B5-2	否		
比亚迪精密制造有限公司	比亚迪	3.85	是	2025-3-18	点胶设备	2024-11-12	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路1号B5-2	否		
比亚迪精密制造有限公司	比亚迪	6.18	是	2024-5-11	点胶设备	2024-5-14	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路1号B5-2	否		
比亚迪精密制造有限公	比亚	25.65	是	2024-5-	点胶	2024-	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙	否		

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
司	迪			11	设备	5-14		工业城宝坪路 1 号 B5-2			
比亚迪精密制造有限公司	比亚迪	5.68	否		点胶设备	2024-9-26	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	31.22	是	2024-10-9	点胶设备	2024-10-9	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-3-3	3-12 个月
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	6.54	是	2024-10-9	点胶设备	2024-10-9	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-5-28	3-12 个月
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	3.54	是	2024-10-9	点胶设备	2024-10-9	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-5-28	3-12 个月
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	0.54	是	2024-10-28	点胶设备	2024-11-7	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-1-2	3 个月以内
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	0.59	是	2024-10-31	点胶设备	2024-11-25	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-4-7	3-12 个月
惠州比亚迪电子有限公司	比亚迪	1.72	是	2024-11-14	点胶设备	2024-12-3	惠州比亚迪	比亚迪三期	是	2025-5-21	3-12 个月
深圳比亚迪电子有限公司	比亚迪	0.13	否		配件	2024-5-27	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳比亚迪电子有限公司	比亚迪	0.83	否		点胶设备	2024-5-27	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳比亚迪电子有限公司	比亚迪	55.40	否		点胶设备	2024-8-9	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳比亚迪电子有限公司	比亚迪	4.73	否		点胶设备	2024-11-12	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	比亚迪	23.74	否		点胶设备	2023-7-20	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	比亚迪	5.67	否		点胶设备	2024-3-25	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙工业城宝坪路 1 号 B5-2	否		
深圳市比亚迪供应链管	比亚	6.69	否		点胶	2024-	深圳比亚迪	深圳市龙岗区宝龙	否		

客户名称	所属集团	发出商品余额 (万元)	是否签订合同	合同签订时间	产品类型	发货时间	存放地点	具体存放地点	期后是否确认收入	确认收入时间	验收周期
理有限公司	迪				设备	3-28		工业城宝坪路 1 号 B5-2			

注：上表中，发货日期早于合同签订日期的订单，系在已与客户达成初步合同意向的前提下，客户急需部分产品，公司经内部审批，先发货，后补充签订正式合同。

公司发出商品验收周期通常分布在 3-12 个月之间，部分发出商品验收周期受客户的内部验收流程手续、产线验收安排、内部验收流程审批等因素的影响而有所延长。截至本回复出具日，2024 年末主要发出商品中，已完成验收并确认收入的发出商品金额为 4,455.79 万元，占主要发出商品比例 90.82%；验收周期主要分布在 3-12 个月的发出商品金额 4,180.07 万元，占验收发出商品比例 93.81%，与公司的产品验收周期主要集中在 3-12 个月的业务特征相符。

截至 2025 年 6 月 30 日，前述主要发出商品中期后未确认收入的发出商品金额为 440.00 万元，占主要发出商品比例 8.97%，具体情况如下：

发货天数分布	客户名称	产品类型	是否签订合同	发出商品余额（万元）	占比
3-12 个月	比亚迪	点胶设备	是	11.78	
			否	65.81	
	博众精工	点胶设备	是	150.74	
			是	23.60	
3-12 个月小计				251.93	57.26%
12 个月以上	比亚迪	点胶设备	是	31.83	
			否	36.93	
		配件	否	0.13	
	博众精工	点胶设备	是	98.52	
			是	20.66	
12 个月以上小计				188.07	42.74%
总计				440.00	

注：上表中未签订合同的金额 102.87 万元，系客户比亚迪的先发货后补订单的发出商品。

按发货时间计算，未验收发出商品的发货天数主要分布在 3-12 个月的占比为 57.26%，与公司验收周期集中在 3-12 个月的情形相匹配。上表中发货天数分布在 12 个月以上的发出商品余额 188.07 万元，系受客户排产计划、内部验收流程等因素影响，主要客户的验收周期有所延长。

二、说明公司是否存在寄售模式，发出商品是否均有订单支持，并说明客户验收周期较同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

（一）说明公司是否存在寄售模式，发出商品是否均有订单支持

公司在与比亚迪等部分客户的交易中，存在客户先以邮件或形式向公司下达少量采购需求，后签署“采购订单”的情形。

公司虽未在双方交易意向达成时签署正式“采购订单”，但在该类交易中履行了完备的内部控制流程，从而对交易全过程实现了控制。具体如下：在收到客户首次提出的新产品需求后，公司销售人员在初步沟通报价及其他条款符合公司相关规定的情况下，发起“先发货后补订单”流程，经公司内部审批通过后方可发货。在产品交付及后续安装调

试过程中，销售人员亦会持续与客户通过对公邮件的方式对账、并持续跟进沟通订单签订进度，公司以双方最终签署的正式采购订单作为该类交易确认收入的依据。

虽然比亚迪部分订单尚未完成内部订单申请及签订流程，但双方对上述先发货后补订单的点胶设备及配件对账一致，不存在产品数量及质量争议及期后退货风险。

综上，公司不存在寄售模式，除少量对比亚迪的先发货后补订单销售外，2024 年末公司发出商品均有订单支持。

（2）说明客户验收周期较同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

同行业可比公司的验收周期信息如下：

公司名称	验收周期
安达智能（688125）	未披露
凯格精机（301338）	2020 年度公司点胶设备内销前五大客户平均验收时长在 31.67 天到 245.81 天，2021 年平均验收天数为 114.03 天，2022 年之后的验收时长未披露。
盛普股份（未上市）	2020 年至 2023 年 1-6 月，平均验收周期（安装调试完成至验收）在 184.68 天至 277.21 天，部分客户验收周期达 400 天以上。2023 年 7 月之后的验收周期未披露。
卓兆点胶	公司产品从发出到验收需要一定周期，且验收周期会受到客户安装调试进度、试生产计划、批量集中验收、内部验收审批流程等因素影响，因此，公司发出商品通常规模较大，产品验收周期一般为 3-12 个月，少量客户验收周期在 12 个月以上。

注：凯格精机和盛普股份的验收周期信息来自其公开披露的申报文件。

由上表可知，公司客户验收周期较同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特性和公司的实际情况。

三、结合库存商品、原材料等主要存货的库龄、库存状态、产品价格走势以及存货跌价准备测试过程等，说明存货跌价准备计提是否充分

（一）库存商品、原材料等主要存货的库龄、库存状态

2024 年末，除发出商品外，公司原材料、在产品、库存商品等主要存货的库龄及库存状态情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准	库龄	库存状态
----	------	-----	----	------

		备余额	1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	882.54	12.05	415.99	174.96	291.59	大部分状态良好	良好	少量材料存在陈旧、过时、残次等减值迹象
在产品	331.61	-	331.61		-	良好		
库存商品	2,680.08	297.36	1,877.90	364.88	437.30	大部分状态良好	良好	部分产品存在陈旧、过时、残次等减值迹象

公司原材料主要为连接器等辅料及备品备件，且具有一定的通用性，大部分仍处于持续领用的状态。公司的库存商品主要为公司生产的点胶设备、点胶阀等产成品，具有高技术含量、高附加值的特点，期末在手订单金额 1,205.34 万元，在手订单覆盖率 44.97%。

（二）主要产品的价格走势

近两年公司主要产品价格走势情况如下：

主要产品类型	2024 年度			2023 年度			平均单价变动
	销售收入(万元)	销售数量(台、个)	平均单价(万元)	销售收入(万元)	销售数量(台、个)	平均单价(万元)	
点胶设备	4,222.22	332.00	12.72	15,745.62	731.00	21.54	-40.95%
点胶阀	6,124.00	13,213.00	0.46	7,507.59	7,413.00	1.01	-54.46%

由上表可知，2024 年公司点胶设备及点胶阀的产品价格较上年均有所下滑，主要原因如下：

1、2024 年度点胶设备类市场竞争加剧，公司以低价策略中标 2024 年度点胶设备第一大客户（设备收入占比 35.22%）富士康的一批点胶设备订单，导致点胶设备平均单价降低；

2、公司点胶设备属于非标定制化产品，为满足客户点胶设备的要求，会进行定制化设计和加工，不同型号的点胶设备之间的销售价格也会存在差异，导致点胶设备整体平均价格走势出现波动；

3、2024 年 4 月，公司成立标准阀事业部针对中低端点胶市场设计生产单价及毛利率相对较低的标准阀，随着其销量及占比增加，点胶阀的均价同比下滑较多。

综上,受公司个别大客户低价订单、产品结构变动、定制化设备类特点等因素影响,2024 年公司点胶设备、点胶阀及配件的平均销售单价有所下降,综合毛利率分别为 21.09%、68.82%,主营业务整体毛利率为 53.25%,产品整体毛利率仍处于较高水平,且结合 2024 年末在手订单产品价格及预估毛利率、期后新签订的订单产品价格情况,公司主要产品价格不存在持续大幅下滑的风险,产品毛利率仍可保持在较高水平。

（三）存货跌价准备测试过程

公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策,期末对各类存货进行逐项检查。在存货跌价准备测试过程中,公司根据存货的账面价值、在手订单及预计售价情况、持有目的、性质、用途、物理状况和质量,对存货进行减值测试,具体如下:

1、库龄 2 年以内的存货,公司对于有销售订单的存货,根据订单售价和当期平均销售费用率计算预计可变现净值;对于无销售订单的库存商品和用于出售的材料,根据销售部门提供的预计售价和当期平均销售费用率计算预计可变现净值;对于无销售订单的需经过加工的在产品,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。通过比较可变现净值与存货成本孰低,确定存货跌价准备计提金额;

2、库龄 2 年以上的非标设备:公司结合市场需求、改造加工成本以及销售税费等情况,预计该类存货的预计可变现净值占存货成本比例为 5%,因此按照 95%的比例计提存货跌价准备;

3、库龄 2 年以上的标准类耗材:公司预计未来极大概率无法使用的标准类耗材的可变现净值为 0 元,因此 100%计提存货跌价准备;根据现有产品及排产计划情况,预计未来一年会使用的标准类耗材可变现净值大于成本,无需计提存货跌价准备;

4、库龄 2 年以上的非标准类耗材:公司预计该类存货的可变现净值为 0 元,因此 100%计提存货跌价准备。

综上，公司结合存货的库龄、库存状态、产品价格走势等情况，根据一贯的存货跌价准备测试方法对期末存货进行减值测试并对可变现净值小于成本的存货计提相应的跌价准备，存货跌价准备计提充分。

四、请年审会计师核查上述事项并发表明确意见

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司产品价格走势、存货相关的内部控制、产品销售流程、销售模式，了解公司不同类别存货可变现净值的确定依据，并评估合理性；

2、获取并查阅公司内部控制制度，了解、测试和评价公司存货相关内部控制制度设计合理性和运行有效性，了解、测试和评价公司销售与收款循环内控制度设计合理性和运行有效性；

3、获取并复核公司期末发出商品明细表、在手订单明细表及期后确认收入明细表，了解期末发出商品相关客户、合同、存货地点、发货时间、验收时间等情况，分析在手订单与发出商品余额匹配情况，分析尚未验收产品金额及占比、关注验收日期是否合理，对验收周期与前期进行比较，并与其他客户进行比较。对发出商品的期后验收情况进行验证；

4、访谈期末发出商品的主要客户、终端客户，确认期末未验收发出商品数量，了解发出商品产品验收周期变动情况、期末发出商品未验收的原因，了解公司与主要客户的交易是否真实、公允，是否存在利用发出商品验收时点调节收入的情形；

5、获取并检查公司期末存货库龄明细表、在手订单明细表、存货跌价测试明细表，了解并分析存货库龄分布情况、是否有订单覆盖、存货跌价准备的计算依据、方法是否合理，并对公司存货跌价准备计提的充分性进行复核；

6、查询同行业可比公司公开信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提情况、发出商品占比、客户验收周期等信息，分析公司与同行业可比公司差异情况及合理性；

7、获取公司成本计算表，复核成本归集、分配、发出计价的准确性；

8、对期末存货执行监盘程序，并对原材料、库存商品、发出商品等执行抽盘程序，

实地查看期末存货实际状态，现场了解发出商品验收情况、存货是否存在呆滞、陈旧等减值迹象，以及是否存在客户已验收而公司未及时确认收入的情形；

9、获取公司验收台账以及主要销售合同，核查合同中的交易内容、交易价格、验收条件等关键性条款，获取收入确认相关签收、验收单据，核实收入确认以及存货结转成本时点的准确性；

10、执行函证程序，对期末发出商品对应的主要客户的交易额、往来余额、验收存货明细以及未验收存货明细进行函证确认，对未回函客户执行替代测试。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司上述说明与年审会计师执行 2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，公司存货跌价准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，计提充分。

问题 4.关于应付账款

2024 年末，公司应付账款期末余额为 5,204.15 万元，较期初增加 94.00%，你公司年报解释主要是本期向东莞市高贝瑞自动化科技有限公司昆山分公司（以下简称“高贝瑞”）购买设备 3,450.43 万元。

请你公司：

（1）列示向高贝瑞的采购内容和用途、金额及定价依据、采购用途，并结合公司应付账款主要对象、交易背景、对应业务内容及结算周期，说明应付账款大幅增长的原因及合理性；

（2）说明主要供应商经营规模与采购金额是否匹配，与你公司、控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送情形。

请年审会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、列示向高贝瑞的采购内容和用途、金额及定价依据、采购用途，并结合公司应付账款主要对象、交易背景、对应业务内容及结算周期，说明应付账款大幅增长的原因及合理性

（一）公司与高贝瑞的交易情况

2024 年度，公司向高贝瑞采购 164 台保压机、贴合机，采购金额(不含税)为 3,053.48 万元，定价依据为双方在市场价格基础上谈判定价。该业务为贸易类业务，采购用途为转销给有特定需求的下游客户。

公司向高贝瑞采购的交易背景：2024 年度立讯精密有购置 164 台保压机、贴合机用于其苹果生产线的采购需求，其向苹果公司推荐由高贝瑞来承接该采购订单。鉴于届时高贝瑞尚未取得苹果公司或其集成商博众精工合格供应商资格，无法直接承接该采购订单。苹果公司希望由公司向博众精工销售设备，然后由集成商博众精工进行产线设备整合，销售给终端客户立讯精密。由于设备交期紧张，公司短期内无法及时组织研发生产制造工作，同时高贝瑞的设备能够满足终端客户需求，因此公司向高贝瑞采购前述设备，然后直接销售给博众精工，再由博众精工销售给终端客户立讯精密。物流及安装调试方面，公司无需对前述保压机、贴合机进行二次加工，而是直接由高贝瑞向博众精工指定收货地点交货并负责产品安装、调试及售后工作。公司在该贸易类业务中属于代理人角色，因此在期后客户验收通过时，公司以净额法确认销售收入。该业务属于公司凭借在产业链内的良好信誉获取的订单。

公司向高贝瑞采购合同的结算条款如下：

- 1.预付款：合同签订后，需方预付合同总额的 30%即人民币 10,351,295.25 元。
- 2.终验款：设备在需方现场调试完成，需方对整线项目终验收合格后（若终验收报告有列出待整改问题项，则由供方整改完成且需方认可后），供方开 100%发票，需方收到发票后 6 个月内支付合同金额的 70%，即人民币 24,153,022.25 元。

2024 年末，公司对高贝瑞的应付账款余额为 3,450.43 万元，未向其支付预付款的原因该业务的下游客户因内部付款流程尚未完成，未支付销售合同对应的 30%预付款，因此公司亦未向高贝瑞支付货款。

（二）公司应付账款主要对象、交易背景、对应业务内容及结算周期如下：

单位：万元

供应商名称	业务类型	采购内容	结算周期	2024 年末应付账款余额	2023 年末应付账款余额	变动金额
东莞市高贝瑞自动化科技有限公司昆山分公司	贸易类业务	保压机、贴合机等	预付 30%，票到 6 个月后付 70%	3,450.43	0.00	3,450.43
苏州晨光建设集团有限公司	工程类业务	工程建设服务	每月支付完工的 70%，竣工验收支付 85%。竣工审计后三个月内付 97%，3%保修金	295.96	1,753.47	-1,457.51
易唯思智能自动化装备无锡有限公司	材料采购业务	工控机、相机等	月结 30 天	285.92	99.57	186.34
程仕豪智能科技（苏州）有限公司	材料采购业务	支架、遮光板等	月结 60 天	102.08	43.61	58.46
北京派和科技股份有限公司	材料采购业务	阀体组件、压电阀控制器等	月结 30 天	90.19	0.39	89.80
合计				4,224.58	1,897.05	2,327.53

注 1：公司与高贝瑞的交易背景详见本回复之问题 4 之一、（一）公司与高贝瑞的交易情况。

注 2：公司与苏州晨光建设集团有限公司（以下简称晨光建设）的交易背景为公司与晨光建设签订的施工合同，其负责智能制造产业基地项目土建机电施工，项目于 2023 年下半年竣工完成。

注 3：其他三家应付账款主要对象的交易背景均为公司根据研发、生产需要采购材料、配件用于公司产品的研发生产活动。

由上表可知，2024 年末公司应付账款余额较期初增加 2,521.61 万元，主要系应付账款主要对象的应付账款余额变动所致，主要影响因素分析如下：

- 1、2024 年度向高贝瑞采购保压机、贴合机等导致应付余额增加 3,450.43 万元；
- 2、2024 年度向晨光建设支付部分工程尾款导致应付账款余额减少 1,457.51 万元。

综上，2024 年度向高贝瑞采购保压机、贴合机等设备，因下游客户内部付款流程尚未完成，未支付销售合同对应的 30%预付款，公司亦未向高贝瑞支付货款，导致应付账款大幅增长，具有合理性。

二、说明主要供应商经营规模与采购金额是否匹配，与你公司、控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送情形

公司主要供应商经营规模与采购金额匹配如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	经营状态	注册资本	采购内容	合作历史	2024 年度采购金额	上期采购金额	采购金额与经营规模是否匹配
东莞市高贝瑞自动化科技有限公司昆山分公司	2023/4/7	存续	注 1	保压机、贴合机等	2024 年	3,053.48	-	是
易唯思智能自动化装备无锡有限公司	2014/7/7	存续	500 万人民币	工控机、相机等	2021 年至今	1,126.80	300.29	是
苏州天江科技有限公司	2023/12/28	存续	500 万人民币	磁悬浮输送线、转台及旋转轴控制软件等	2024 年	623.68	-	是
苏州瑞立华自动化科技有限公司	2013/7/15	存续	100 万人民币	伺服电机、滑轨等	2019 年至今	408.14	115.17	是
苏州钧和伺服科技有限公司	1995/9/4	存续	69 万美元	电机	2016 年至今	396.84	191.09	是
合计						5,608.94	491.38	

注 1：东莞市高贝瑞自动化科技有限公司成立时间 2016-01-27，注册资本为 3,015.97 万人民币，2023 年 4 月 7 日在昆山设立分公司。

注 2：苏州天江科技有限公司（以下简称苏州天江）为 2024 年新增供应商，交易背景为下游客户有扩展点胶模组在其他设备的应用的需求，公司为及时响应客户需求，自苏州天江采购 623.68 万元的磁悬浮输送线、转台及旋转轴控制软件等产品，结算条款为下游客户向公司支付货款后，公司向苏州天江支付同比例的货款；物流及售后方面，由苏州天江直接向公司的客户交货并承担安装调试及售后维护工作。公司在该贸易类业务中属于代理人角色，2024 年度公司已按照净额法确认销售收入，毛利额约为 14 万元。

注 3：瑞士 maxon 是全球著名的精密驱动系统制造商，专业生产微型伺服空心杯电机系列。苏州钧和伺服科技有限公司为 maxon 在中国境内设置的子公司。

由上表可知，公司主要供应商经营规模与采购金额匹配，与公司、控股股东、实际控制人和董监高不存在关联关系，不存在利益输送情形。

三、请年审会计师核查上述事项并发表明确意见

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

- 1、对公司管理层进行访谈，了解公司采购与付款循环的内部控制，了解公司不同采购业务模式、交易背景、交易内容、采购定价依据以及结算周期等情况；
- 2、获取并查阅公司内部控制制度，了解公司采购与付款循环内部控制制度，执行

穿行测试，并进行控制测试，评价公司采购与付款循环内控制度的设计合理性和运行有效性；

3、获取公司与高贝瑞、博众精工的保压机、贴合机交易合同，查验交易内容、合同金额、验收条款、结算条款等关键信息，评估交易的合理性；

4、对主要供应商执行函证程序，对采购金额、往来余额、进行函证确认；

5、查询公开信息，对主要供应商进行背景调查，了解主要供应商的成立时间、经营规模、股东及董监高信息、经营业务等情况，结合 2024 年度采购额和合作历史情况，评估主要供应商经营规模与采购金额是否匹配，是否存在关联关系；

6、获取公司关于关联方认定及关联交易的声明。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司上述说明与年审会计师执行 2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

问题 5.关于合同负债

2024 年末，你公司合同负债期末余额为 1,984.51 万元，较期初增加 982.80%，年报解释主要系报告期销售合同预收款增加所致。

请你公司

(1) 结合合同负债主要客户名称、金额、销售合同签订时间、交货周期、预收款比例等说明合同负债大幅增长的原因；

(2) 结合在手订单与公司经营及业务匹配情况、相关合同期后结转收入情况等，说明是否存在通过预收款调节收入确认时点或虚增合同负债的情形。

请年审会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合合同负债主要客户名称、金额、销售合同签订时间、交货周期、预收款比例等说明合同负债大幅增长的原因

2024 年末，公司合同负债余额对应的客户均为博众精工，相应的销售合同、交货周期、预收款比例等情况如下：

单位：万元

销售合同签订时间	合同编号	合同金额（含税）	合同负债期末余额	预收款比例	预收款比例与合同约定是否一致	交货时间	期后验收时间	验收周期
2024-7-8	A10-35J-2407060003	7.00	1.86	30.00%	是	2024-7-6	2025-6-30	3-12 个月
2024-7-5	A00MM010324060110	3,075.78	1,497.06	55.00%	是	注 1	注 1	注 1
2024-8-8	A10-35J-2406210012	231.50	183.25	89.45%	注 2	2024-12-4	注 3	注 3
2024-11-13	A10-35J-2408050012	17.40	4.62	30.00%	是	2024-8-23	2025-6-30	3-12 个月
合计		3,331.68	1,686.79					

注 1：A00MM010324060110 合同项下的 448 台点胶设备交货时间在 2024 年 6 月，验收时间在 2025 年 3 月及 6 月，验收周期在 3-12 个月、12 个月以上以及尚未验收的 1 台设备的金额占比分别为 70.01%、29.38%、0.61%。合同约定结算条款为“预付 30%，到货后 30 天内支付 25%，终端客户验收后 30 天内支付 15%，终端客户回款后两周内支付 30%”。

注 2：A10-35J-2406210012 合同约定的结算条款为“预付 30%，到货后 30 天内支付 25%，终端客户验收后 30 天内支付 15%，终端客户回款两周内支付 30%”，原合同金额（含税）为 376.50 万元，实际收到客户预付 55% 货款 207.08 万元（含税）；后客户因需求变动，修改合同金额（含税）为 231.50 万元，导致实际预收货款大于合同约定的预收比例。

注 3：A10-35J-2406210012 合同项下的产品交货时间为 2024 年 12 月，截至本回复出具日，产品尚未完成验收。

注 4：预收款比例=合同负债期末余额*1.13/合同金额（含税）。

由上表可知，2024 年末，公司对博众精工销售的发出商品未完成验收工作，对应合同项下预收款项未能结转收入导致合同负债余额大幅增长。

二、结合在手订单与公司经营及业务匹配情况、相关合同期后结转收入情况等，说明是否存在通过预收款调节收入确认时点或虚增合同负债的情形

发货前预收部分货款的销售模式下，发出商品及相应的在手订单金额增加，发货前预收的合同负债通常亦随之增加，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动比例
发出商品余额	51,707,625.39	8,772,279.46	489.44%
发出商品对应的在手订单金额	83,179,126.94	15,872,519.63	424.04%
合同负债余额	19,845,114.39	1,832,758.96	982.80%

由上表可知，在发出商品及相应的在手订单期末余额较期初增加的情况下，合同负

债期末余额亦较期初有所增加。合同负债余额变动比例大于发出商品及相应的在手订单变动比例，系发出商品对应的未约定预收款条件的订单的占比情况所致。鉴于商业谈判条件的不同，不同客户的付款条件存在一定差异。2023 年末发出商品对应的在手订单中约定预收款条件的订单占比较低，而 2024 年末发出商品对应的在手订单中约定预收款条件的订单占比较高，导致合同负债余额变动比例大于发出商品及相应的在手订单变动比例。期后发出商品陆续通过客户验收，相应的合同负债在验收通过时结转收入。

综上，期末公司销售合同对应的发出商品未验收确认收入，相应的合同负债未结转收入导致期末合同负债余额较期初增加较多，与公司经营及业务情况匹配，不存在通过预收款调节收入确认时点或虚增合同负债。

三、请年审会计师核查上述事项并发表明确意见

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

- 1、对公司管理层进行访谈，了解公司销售收款模式、主要预收款客户等情况，了解期末合同负债大幅增长的原因；
- 2、获取期末在手订单明细表，查阅与合同负债期末余额对应的销售合同，查验交易内容、合同金额、结算条款等关键信息，分析预收款比例与合同约定是否一致；
- 3、获取并查验公司期末发出商品期后验收明细表，核实公司发出商品期后验收确认收入及合同负债结转收入情况；
- 4、执行函证程序，并将函证结果与账面记录的金额进行核对；
- 5、对 2024 年度收到的预收款进行抽样检查，查验销售合同、银行回单等资料，核实销售预收款的真实性、准确性。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司上述说明与年审会计师执行 2024 年度财务报表审计过程及本次核查中了解的

相关情况在所有重大方面一致。

问题 6.关于销售费用

2024 年度，你公司销售费用 4,497.51 万元，同比增加 42.12%，其中，职工薪酬为 1,709.41 万元，同比增加 68.28%；市场推广费为 422.22 万元，同比增加 1001.28%。2024 年末，你公司销售人员为 109 人，较期初增加 55 人。

请你公司：

（1）结合业务开展情况、后续订单履行情况等说明营业收入下滑、但是销售费用增加较多的原因及合理性；

（2）说明销售员工数量增加较多的原因，并结合同地区同行业销售人员薪酬水平等说明销售费用中职工薪酬增加较多的原因；

（3）说明市场推广服务费的具体内容，在公司业务流程中的具体作用，费用确认的具体时点及依据，并说明市场主要支付对象与你公司、控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送情形。

请年审会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合业务开展情况、后续订单履行情况等说明营业收入下滑、但是销售费用增加较多的原因及合理性

2024 年度公司销售费用变动情况如下：

单位：万元				
项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	1,709.41	1,015.79	693.62	68.28%
市场推广费	422.22	38.34	383.88	1001.25%
差旅费	503.85	325.79	178.06	54.65%
业务招待费	207.77	172.09	35.68	20.73%

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动比例
专业服务费	48.83	34.79	14.04	40.36%
房租物业水电	16.83	5.42	11.41	210.52%
办公费	42.28	33.10	9.18	27.73%
折旧与摊销	105.49	97.79	7.70	7.87%
股份支付	1,440.78	1,441.49	-0.71	-0.05%
其他	0.04		0.04	
合计	4,497.51	3,164.61	1,332.90	42.12%

2024 年，公司销售费用同比增加 1,332.90 万元，主要影响因素为销售人员职工薪酬、差旅费以及市场推广费分别同比增加 693.62 万元、178.05 万元、383.88 万元，合计 1,255.55 万元。

2024 年度，按照不同市场开拓领域，公司销售人员数量变动情况如下：

市场领域	期初人数	期末人数	变动人数
消费电子及半导体市场	54	75	21
视觉检测市场	0	27	27
光伏及新能源市场	0	5	5
标准阀市场	0	2	2
合计	54	109	55

营业收入下滑、但是销售费用增加较多的原因为：2024 年，在消费电子市场需求疲软的情况下，公司加大新产品和新功能的推广力度，新设标准点胶阀体事业部和视觉检测事业部以及 2 家控股公司，招聘较多销售人员，对新市场、新兴业务板块的订单开拓投入增加，差旅费以及市场推广费随之增加。由于销售人员市场开拓投入到获取客户订单，以及获取订单到确认收入之间存在一定时间差，当期销售费用的投入未能及时转化为当期营业收入。

业务开展及订单拓展方面，2024 年公司利用自身在半导体封装、光伏组件高粘度

密封、新能源汽车电子等领域的技术储备，积极开拓相关应用市场，推动新业务尽快落地见效。新能源汽车领域的汽车电子、动力电池，光伏领域的光伏组件、太阳能板，半导体领域的封装测试等环节均有点胶及检测需求，公司已组建专门的市场团队，利用现有技术储备针对这些领域展开积极拓展。截至本回复出具日，公司在消费电子领域已实现显著突破，在视觉检测领域及 Mate AI 眼镜领域，均已获得千万级量产订单，量产交付进展顺利。与此同时，公司正积极拓展新业务赛道，目前已成功进入宁德时代供应商体系，并取得三星电子的 Vender Code，为后续合作奠定了坚实基础。尽管上述新领域暂未达成量产订单落地，但公司将持续深化与合作方的沟通对接，全力推进订单转化工作。

综上，2024 年公司营业收入下滑、但是销售费用增加较多系公司销售业务开展及订单拓展投入增加所致，具有合理性。

二、说明销售员工数量增加较多的原因，并结合同地区同行业销售人员薪酬水平等说明销售费用中职工薪酬增加较多的原因

2024 年销售员工数量增加较多的原因系为应对消费电子市场需求疲软以及行业竞争加剧的挑战，公司新设标准点胶阀体事业部和视觉检测事业部以及 2 家控股公司，招聘较多销售人员，加大对新市场、新兴业务板块的订单开拓投入。

根据公开披露信息统计，2024 年度同地区同行业上市公司销售人员薪酬水平如下：

类型	公司名称	职工薪酬(万元)	销售人员数量	平均薪酬(万元/年)
同地区	博众精工（688097）	28,401.05	2,016	14.09
	纽威数控（688697）	4,107.52	236	17.40
	天准科技（688003）	10,587.50	78	135.74
同行业	安达智能（688125）	12,134.67	154	78.80
	凯格精机（301338）	8,459.28	89	95.05
	卓兆点胶（873726）	1,709.41	82	20.85

注：职工薪酬及销售人员数量来自上市公司披露的年报信息，其中销售人员数量为 2024 年年末及年初销

售人员数量的简单平均数的取整结果。

同地区制造业上市公司中，公司销售人员平均薪酬为 20.85 万元，高于同地区的博众精工的销售人员平均薪酬水平，低于天准科技的销售人员平均薪酬水平，与纽威数控平均薪酬水平接近。

同行业可比上市公司中，公司销售人员平均薪酬低于安达智能、凯格精机的销售人员平均薪酬水平，存在较大差异，主要系不同公司的销售激励政策不同，销售人员薪酬水平差别较大；另外，公司销售人员包含设备验收合格后在项目现场负责售后的人员，该类现场人员薪酬水平较低且数量占比较高，故整体销售人员平均薪酬金额较低。

综上，公司销售员工数量增加较多系公司销售业务开拓需要所致，销售人员薪酬水平因薪酬激励政策、销售人员构成等因素影响，与同地区同行业上市公司销售人员薪酬水平存在一定差异，销售费用中职工薪酬增加较多的原因主要系 2024 年度销售人员增加较多所致。

三、说明市场推广服务费的具体内容，在公司业务流程中的具体作用，费用确认的具体时点及依据，并说明市场主要支付对象与你公司、控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送情形

2024 年，公司市场推广费具体内容包括：1、前期与客户建立业务关系同时拓展新业务订单的打样费（主要涉及博众精工、歌尔股份、立讯精密等）；2、为维护良好客户关系，客户自行维修产品时，公司免费赠送客户相关零配件，以及客户自行更换、公司远程技术指导的样品费等；3、为了获取展示品牌、推广产品、拓展市场、促进销售而参加展会产生的展会费用；4、用于开拓市场制作的台历费、宣传单等以及其他零星推广费用。相关费用在实际发生时点，依据出库单、签收单、合同、发票等单据进行确认。

公司市场推广费具体构成如下：

单位：万元		
类型	2024 年度	2023 年度

	金额	占比	金额	占比
售前打样试用赠送材料费	302.43	71.63%	34.92	91.09%
展会费用	84.20	19.94%		
宣传材料文印费	16.30	3.86%	2.25	5.86%
其他费用	19.28	4.57%	1.17	3.05%
合计	422.22	100.00%	38.34	100.00%

2024 年度，公司市场推广费主要由打样试用赠送材料费、展会费用构成，金额占比分别为 71.63%、19.94%，合计占比 91.57%；宣传材料文印费及其他费用，金额及占比均较小。

2024 年度，公司市场推广费大幅增加，主要影响因素包括：（1）公司与苹果公司及其他重点开发客户的新合作推广，2024 年，公司积极与重点客户合作，新增较多新工艺和新产品的售前打样项目，当期的产品打样费用较高；（2）2024 年，新设标准点胶阀体事业部和视觉检测事业部、以及 2 家控股公司，对新兴业务板块的售前推广投入增加；（3）部分产品新功能推广，2024 年公司根据客户的产品需求，新增大流量热熔点胶整体解决方案产品、视觉检测设备，公司加大了产品和新工艺的推广力度，增加产品试用、材料赠送投入；（4）公司为了展示品牌、推广新产品和新工艺、拓展市场订单，2024 年度参加展会活动增多，产生较多展会费用。

2024 年市场推广费用主要为售前打样试用赠送材料费，该等支出无货币资金的对外支付。公司市场推广费发生额前十名对象具体情况如下：

支付对象	费用内容	费用金额（万元）	成立时间	经营状态	注册资本	股东及持股比例	主要人员	是否存在关联关系
蓝思科技股份有限公司	打样试用赠送材料费	73.29	2006-12-21	存续	498,306.9781 万人民币	详见上市公司蓝思科技（300433）公告信息	详见上市公司蓝思科技（300433）公告信息	否
苏州奇威乐恒电子科技有限公司	打样试用赠送材料费	44.51	2014-6-3	存续	500 万人民币	贺晓锋 50%、孙建霞 50%	贺晓锋、孙建霞	否
上海果瑞新能源科技有限公司	展会费用	43.11	2018-3-21	存续	600 万人民币	上海隼林软件技术有限公司 100%	米月、王群	否

支付对象	费用内容	费用金额（万元）	成立时间	经营状态	注册资本	股东及持股比例	主要人员	是否存在关联关系
伯恩光学（惠州）有限公司	打样试用赠送材料费	42.24	2008-6-23	存续	716,212.167 万港元	伯恩光学（中国）有限公司 100%	杨建文、林惠英、罗艳	否
日月光半导体制造股份有限公司	打样试用赠送材料费	35.11	1984-3-23	存续	950 亿新台币	详见上市公司日月光半导体（NYSE:ASX）公告信息	详见上市公司日月光半导体（NYSE:ASX）公告信息	否
立讯智造科技（常熟）有限公司	打样试用赠送材料费	29.89	2019-10-24	存续	130,000 万人民币	立讯精密工业股份有限公司 100%	李伟、李孟昭	否
上海赢润展览有限公司	展会费用	29.81	2016-8-15	存续	500 万人民币	马际焕 100%	马际焕、刘学礼	否
立讯电子科技（昆山）有限公司	打样试用赠送材料费	20.59	2000-9-12	存续	220,000 万人民币	立讯精密工业股份有限公司 100%	黄大伟、李晶、吴天送	否
苏州云众机械设备有限公司	打样试用赠送材料费	11.55	2015-1-14	存续	200 万人民币	邵义 90%、李欢 10%	邵义、李欢	否
隆基绿能科技股份有限公司	打样试用赠送材料费	11.51	2000-2-14	存续	757,804.4598 万人民币	详见上市公司隆基绿能（601012）公告信息	详见上市公司隆基绿能（601012）公告信息	否
合计		341.61						

注：上海果瑞新能源科技有限公司为上海福乐蜜展览有限公司的关联公司，主办 2024 年上海光伏展、上海第九届国际储能展等展会。

2024 年，公司市场推广费发生额前十名对象的费用金额合计 341.61 万元，占 2024 年度市场推广费的比例为 80.91%，主要为公司拓展新客户、推广公司新产品和新工艺、与客户合作新项目等发生的打样试用赠送材料费及展会费。除专业展会公司外，其余主要发生额对象均为新客户、知名上市公司或成立时间较长具有一定实力的集成商、贸易商客户。

综上，公司市场推广费系由正常市场销售推广活动形成，主要支付对象与公司、控股股东、实际控制人和董监高不存在关联关系，不存在利益输送情形。

四、请年审会计师核查上述事项并发表明确意见

【年审会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师实施的主要核查程序（包括但不限于）：

- 1、对公司管理层进行访谈，了解公司销售人员薪酬及市场推广费增加较多的原因；
- 2、获取并查阅公司内部控制制度，了解公司对售前打样试用材料的领用、赠送的具体内部控制措施，执行穿行测试，并进行控制测试，评价相关内控制度的设计合理性和运行有效性；
- 3、获取销售费用明细表，了解各项明细费用性质和变动的原因，对销售费用的发生情况执行分析性程序，包括：费用结构分析、费用同期对比分析、同行业数据对比分析、费用占当期营业收入的比例波动分析等；
- 4、获取 2024 年度各月销售人员花名册及工资表，分析销售人员薪酬增长的原因，同时查询同地区同行业可比上市公司销售人员平均薪酬情况，分析公司 2024 年度销售人员薪酬与同地区同行业可比上市公司销售人员薪酬水平是否具有可比性；
- 5、获取市场推广费明细，抽样查验市场推广费的内部审批单、出库单、物流单等单据，核实费用真实性、准确性；
- 6、查询市场推广费主要对象背景信息，查验其与公司、控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系；
- 7、执行销售费用截止测试。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司上述说明与年审会计师执行 2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

问题 7.关于研发费用

2024 年度，你公司研发费用为 2,928.45 万元，同比增加 14.38%，其中，人工费用为 998.16 万元，同比增加 17.05%；直接材料费用为 794.90 万元，同比增加 21.95%。研发人员本期 63 人，较期初增加 25 人。

请你公司结合研发模式、主要研发项目、研发进展以及成果转化情况，说明研发费用中人工费用和直接材料费用增加的原因。

【公司回复】

一、公司研发模式

公司采取“基础研究+应用研发”的双轨研发模式，基础研究聚焦于底层核心技术、关键零部件及组件的储备性研究，旨在构建长期技术壁垒和平台能力。应用研发则紧密围绕客户特定工艺需求与市场应用场景，开展目标明确的项目化开发，实现技术向产品和解决方案的高效转化。公司制定了《研发管理制度》，对研发的部门职责、程序及流程、知识产权管理等研发事项进行规范管理。

2024 年，公司积极推动多元化发展战略，通过搭建全新业务架构，全面深化业务布局，探寻新兴增长点。其中成立苏州卓驰智能制造有限公司与苏州卓旭新能源科技有限公司两家下属公司，是苏州卓兆点胶股份有限公司推进多元化发展战略的关键举措，其必要性植根于业务特性、技术差异与市场竞争的深层逻辑。公司的研发主体从单一母公司转变为母公司与子公司在各领域独立研发。

从业务关联性与独立性来看，直线电驱作为自动化设备的核心运动驱动部件，既是点胶设备的关键零部件，又具有独立的技术体系与市场空间。由于该领域的技术团队需专注于精密驱动控制、机械结构优化等专属技术方向，销售团队也需面向自动化设备制造商等全新客户群体，与公司原有点胶业务的技术路径、客户画像存在显著差异，独立运营可让团队聚焦于直线电驱领域的技术突破与市场拓展，从而夯实公司在自动化产业链中的核心部件竞争力。

对于卓旭新能源而言，光伏组件点胶领域的特殊性决定了独立运营的必要性。该领域的点胶设备在技术路线上与公司原有产品线存在本质区别，需适配光伏组件的大尺寸、高精度、高可靠性要求，涉及特殊胶体配方、高速点胶工艺等专属技术。同时，行业内

已有固瑞克、盛普流体等专业企业深耕多年，形成了成熟的市场格局。成立独立子公司后，卓旭新能源能够针对光伏行业的独特需求制定灵活策略，集中资源突破技术壁垒，快速响应市场竞争，在细分赛道中建立差异化优势，进而完善公司在新能源领域的产品矩阵。

因此，公司设立两家子公司并非简单的业务拆分，而是通过组织架构的优化，让专业团队在专属领域释放最大效能，既强化了公司在核心产业链的布局深度，又打开了新兴市场的增长空间，为整体竞争力的提升奠定了坚实基础。公司的研发路径与业务发展路径一致。

二、主要项目研究及进展情况

2024 年度，公司主要研发项目进度情况如下：

研发项目名称	项目目的	研发进展	拟达到的目标
光伏点胶核心零部件的研发	光伏点胶的系统研发为了针对光伏电流板防止水分子和灰尘进入，延长组件寿命，提高生产效率，确保点胶的精度和一致性，减少胶水浪费从而降低成本	样机验证完毕	技术指标：55 加仑柱塞式压盘柱塞上下行程有胶水，使用寿命 6 个月
散热胶，导热胶点胶系统的研发	散热胶、导热胶点胶系统的研发为了针对电子设备和组件在使用过程中产生的热量而导致的性能下降或故障问题。提供针对热管理任务的集成解决方案可确保导热浆料和粘合剂的可靠应用可以确保散热胶和导热胶的均匀涂抹，从而提高电子元器件的散热效率，进而提升产品的整体性能。这不仅可以缩短周期时间，从而提高生产率。	小批量生产中	技术指标：压盘泵一次行程体积 > 290cm ³ 、一次行程点胶量达到 16ml、最大点胶速度达到 2ml/s。
基于标准化模块的智能点胶机研发	设备配件标准化，阀体及阀体配件标准化，设备模块化，设备和设备之间无缝对接，实现所有点胶功能	样机验证完毕	设备配件标准化，阀体及阀体配件标准化，设备模块化验证完成
在线式自动更换阀体配件点胶机的研发	在线式自动更换阀体配件点胶机，完成了自动更换阀体零配件，实现真正的无人化作业，对配件寿命的判定，采用深度学习的方式	样机验证完毕	在线式自动点胶机在实际应用中，完成自动更换阀体零配件的验证。对零配件寿命的判定，采用深度学习的方式，已完成验证。
基于压电陶瓷的点胶阀体开	针对不同粘度的流体和工艺项目的要求，开发对应性压电陶瓷喷射阀，能够满足喷射效果和精度要求。	试产状态	能够完成高粘度的流体的喷射，具备更便利的调试方式。

发			
一种输送型螺杆泵及其控制的开发	能够实现对电解液等大流量的流体输送，输出精度高，无脉动。能够提高对含颗粒流体的耐受性，提高使用寿命。	试产状态	能够实现针对于NMP溶剂、电池浆料输送，具备更高的使用寿命和更便利的维护方案
直线电机研发及应用	针对当前高速度，高精度的需求，开发直线电机模组是满足设备需求	已批量	取代丝杠，并进入直线电机行业
一种通用型设备控制器的开发	针对本公司产品，研发一款通用型控制器，完成io，模拟量，电机控制，降低成本，实现全自主化，提升产品竞争力	已小批量	取代部分设备PLC
机器人系统的研发	针对点胶工艺，开发一款机器人控制系统，迭代传统直角坐标系设备控制系统，提升公司产品竞争力。	软件研发中	取代市面常规桌面点胶机器人
有铁芯直线电机开发	通过产品结构、生产工艺的设计与优化，制造出符合市场需求的高精度、高性能、高品质的直线电机产品	小批量试生产阶段	设计规划可批量生产制造的直线电机产品，包括动子和定子
直线电机模组开发	通过产品结构、生产工艺的设计与优化，制造出符合市场需求的高精度、高性能、高品质的直线电机模组产品	小批量试生产阶段	设计规划可批量生产制造的直线电机模组产品，包括半密式和全密钢带式以及全密风琴罩式

三、成果转化情况

在项目研发各阶段，公司同步开展专利挖掘，梳理核心技术点。为了保护研发成果，防止技术流失，公司会针对核心技术点进行专利申请。公司在 2024 年新增授权 61 件专利，其中发明专利 10 件，主要应用于光伏、新能源、半导体、消费电子等领域。知识产权作为深度融入公司业务发展的核心力量，不仅丰富了公司的技术储备，让企业在技术创新的道路上更具底气；更成为公司承接订单的有力支撑，它们向客户直观展示了公司的技术实力与创新潜力，有效增强了客户对公司的信任度，进而为企业赢得更多订单机会，推动业务实现持续发展。

公司在 2024 年共进行 11 项研发活动，其中母公司进行 7 项研发活动，新设子公司、孙公司共进行 4 项研发活动。母公司 2024 年投入研发材料金额共计 686.03 万元，2023

年投入研发材料金额共计 651.83 万元，同比增加 34.20 万元，同比增长 5.25%；2024 年新设子公司、孙公司本年投入研发材料金额共计 108.87 万元。母公司 2024 年平均研发人员为 45 人，较 2023 年减少 11 人，研发人员薪酬的增加主要来源于子公司的新增研发人员。母公司 2024 年研发人工费用金额共计 817.79 万元，2023 年研发人工费用金额共计 852.77 万元，同比减少 34.98 万元，同比降低 4.10%；2024 年新设子公司、孙公司本年投入研发人工费用金额共计 180.37 万元。（注：平均研发人员数量=（期初研发人员数量+期末研发人员数量）/2）

综上，公司 2024 年研发费用中人工费用和直接材料费用增长主要原因是新设子公司、孙公司研发投入导致。

苏州卓兆点胶股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 18 日