

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于宁波舜宇精工股份有限公司对北京证券交易所年报问询函的回复

北京证券交易所：

根据贵所出具的《关于对宁波舜宇精工股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”、“会计师”）对宁波舜宇精工股份有限公司（以下简称“舜宇精工”、“公司”）问询函提出的需要公司会计师发表意见的问题进行了逐项核查，现将有关问题的核查情况说明如下：

（本问询函回复中，部分合计数与各分项数直接相加之和在尾数上有差异的是因四舍五入造成的）

1、关于经营业绩和毛利率

2022-2024 年，你公司实现营业收入分别为 8.45 亿元、7.58 亿元、7.20 亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为 6,354.44 万元、3,749.14 万元、1750.64 万元，2024 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-2,356.82 万元。2024 年度第四季度，你公司实现收入 2.70 亿元，占全年收入总额 37.54%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-1,938.81 万元，占全年亏损总额的 82.26%。

报告期，你公司综合毛利率为 13.83%，同比下降 5.4 个百分点。分产品类别看，你公司内饰功能件产品毛利率 10.99%，同比下降 3.98 个百分点，模具产品毛利率 30.06%，同比下降 14.58 个百分点；AGV 机器人集成解决方案产品毛利率 14.94%，同比下降 5.76 个百分点；非汽车零部件毛利率 23.56%，同比下降 14.14 个百分点；其他业务产品毛利率 64.37%，同比下降 8.34 个百分点。

2025 年第一季度，你公司实现营业收入 1.16 亿元，同比下降 2.35%，归属于上市公司股东的净利润-175.19 万元，同比下降 206.98%。

请你公司：

(1) 结合市场竞争、议价能力、产品售价和成本构成等变动情况，分产品说明报告期毛利率变动的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致；

(2)说明 2022-2024 年以及 2025 年第一季度净利润持续下滑的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施；

(3) 说明 2024 年第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性，说明亏损主要集中在 2024 年第四季度的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、结合市场竞争、议价能力、产品售价和成本构成等变动情况，分产品说明报告期毛利率变动的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致；

(一) 公司 2023 年-2024 年分产品的毛利率情况

公司产品主要包括内饰功能件、模具、AGV 集成解决方案，2023-2024 年的收入和毛利率情况如下：

单位：万元						
产品分类	2024年		2023年		营业收入变动（%）	毛利率变动（%）
	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）		
内饰功能件	60,750.13	10.99	60,738.19	14.97	0.02	-3.98
模具	7,059.24	30.06	6,514.87	44.52	8.36	-14.46
AGV 集成解决方案	2,910.74	14.94	6,643.63	20.70	-56.19	-5.76
其他	302.42	23.56	441.31	37.71%	-31.47	-14.15
合计	71,022.54	13.10	74,337.99	18.21	-4.46	-5.11

(二) 内饰功能件

1、收入端分析

2024 年，占公司收入 80%以上的内饰功能件收入 60,750.13 万元，较 2023 年增加 0.02%。

2023-2024 年内饰功能件的销量与平均单价比较如下：

单位：万件、元/件

类别	2024 年		2023 年		变化幅度	
	销量	平均售价	销量	平均售价	销量	平均售价
出风口类	1,308.50	30.04	1,083.08	32.14	225.42	-2.10
储物盒类	64.74	45.82	96.31	52.12	-31.57	-6.30
光电项目	206.58	35.04	179.23	27.94	27.35	7.09
杯托类	71.57	32.07	118.53	28.54	-46.96	3.54
装饰支架类	208.68	12.91	327.79	16.78	-119.11	-3.86
其他功能件	369.16	16.93	420.55	16.68	-51.40	0.25
合计	2,229.23	27.25	2,225.49	27.29	3.73	-0.04

2024 年内饰功能件销量为 2,229.23 万件，较 2023 年增长 3.73 万件，平均单价为 27.25 元/件，较 2023 年下降 0.04 元/件。内饰功能件收入稍有增加，主要系销量的增长。

内饰功能件平均单价下降，主要系受汽车零部件行业新承接项目/产品零件均通过招投标多轮竞价方式确定，在汽车行业整体竞争加剧的背景下，公司为获取新项目不仅需要在产品技术方案上优于竞争对手，价格上也要有竞争力才能获得项目，竞争形势严峻导致公司新项目平均毛利率低于往年。同时中标项目开发量产后，下游客户每年都会对部分配套产品价格提出年降要求，降价幅度因项目不同在 5-15% 区间内。双重因素导致公司内饰功能件平均单价下降。

公司主要客户为延锋汽饰、佛吉亚、新泉股份等国内外知名汽车零部件供应商以及上汽集团、一汽集团、长安汽车等整车厂商，并成为理想、蔚来、小鹏等新能源汽车新势力的供应商，客户实力雄厚，在产业链中具有优势地位。公司多年来主要客户稳定，持续从该等优质客户获得充足订单，体现了公司在内饰功能件领域具有较强的竞争力。但最近两年，汽车行业竞争激烈，主机厂竞争格局发生剧烈变化，上汽集团、一汽集团等老牌龙头企业市场地位受到挑战，下游主机厂竞争加剧使战火蔓延至汽车零部件市场，新崛起的新能源汽车企业普遍执行更为激进的价格战与成本压降战略。公司内饰功能件平均单价下降与行业变化背景相符。

2、成本端分析

单位：万元、%

业务	项目	2024 年		2023 年		占比变化
		金额	占比	金额	占比	
内饰功能	直接材料	37,873.97	70.04	36,429.41	70.54	-0.50

业务 件	项目	2024 年		2023 年		占比变化
		金额	占比	金额	占比	
	直接人工	8,151.54	15.08	7,077.70	13.70	1.37
	制造费用	8,047.46	14.88	8,137.50	15.76	-0.87
	合计	54,072.97	100.00	51,644.61	100.00	-

公司内饰功能件产品种类众多，产品的所属类型、规格型号、所配套车型差异较大，在产品工艺、生产流程、产品结构或材料构成上，都存在一定程度的差异。

由上表可知，2024 年度直接人工较 2023 年度增加 1,073.84 万元，主要系 2024 年公司子公司安徽舜宇公司工厂搬迁，由于厂房搬迁招工困难，生产人员成本支出较 2023 年增加 529.17 万元。

（三）模具

1、收入端分析

2024 年，公司模具收入较 2023 年增长 8.36%，模具收入增长的原因主要系由于模具业务是构成公司核心竞争力的基础，最近几年，公司主要发展内饰功能件业务，倾向于承接模具设计制造与内饰功能件加工为一体的业务，减少纯商品模具业务占比，同时为降低生产模具的摊销风险，公司凭借较强的模具设计与制造能力尽力增加生产模具中全额支付的模具比例或部分支付部分摊销模具中支付的比例。

公司 2023-2024 年度模具业务收入与毛利率情况如下：

单位：万元

年度	模具收入	模具成本	毛利率（%）
2024 年	7,059.24	4,937.11	30.06
2023 年	6,514.87	3,614.51	44.52%

模具业务收入受项目开发数量、开发周期以及产品创新性等影响，收入和毛利率在各年度间波动较大，2021 年-2024 年，模具业务毛利率分别为 31.56%、23.25%、44.52%和 30.06%，其中 2022 年毛利率偏低，2023 年毛利率偏高，2021 年与 2024 年毛利率处于相对常态水平。

2023 年度，公司模具毛利率为 44.64%，主要系 2023 年度公司确认的氛围灯方面的模具毛利率较高所致。2023 年度公司氛围灯的模具收入为 1,852.84 万元，成本为 850.30 万元，毛利率为 54.11%，其毛利率高于其他类型的模具。氛围灯的模具毛利率高主要系客户对氛围灯产品相对其他内饰功能件模具技术要求较高，客户定价也相对较高，在控制合格率以及性能满

足客户要求的前提下，公司内部制造优化后成本有较大幅度减少。剔除氛围灯的模具影响后，2023 年的其他模具的毛利率为 40.88%。

此外，2023 年度模具毛利率偏高主要系公司模具的整体开发需要一定的时间，2023 年收入确认的模具基本于 2022 年制造完成，从总体制造完成数量上来看，2022 年完工的模具数量较 2021 年增长 108.05%，同时在 2022 年模具的整体固定成本未发生显著变化的情况下当期制造的单套模具其分摊的固定费用较小，使得 2022 年完成制造但收入确认在 2023 年的模具的总成本较低，毛利率有所提升。

此外模具属于定制类项目，根据客户对模具的精度、质量等要求不一样，各项目的价格也会不一样。

2、成本端分析

单位：万元、%

业务	项目	2024 年		2023 年		占比变化
		金额	占比	金额	占比	
模具	直接材料	2,671.14	54.10	2,193.16	60.68	-6.58
	直接人工	530.87	10.75	357.34	9.89	0.86
	制造费用	1,735.10	35.14	1,064.00	29.44	5.70
	合计	4,937.11	100.00	3,614.51	100.00	-

2024 年度直接人工和制造费用较 2023 年度增长主要系 2023 年度确认收入的单套模具其分摊的固定费用较小。此外由于不同模具开发属于定制开发业务，根据项目类型、产品规格、设计难度、工艺精度要求不同差异较大，同时公司外协采购金额的加大导致直接材料的增长。

（四）AGV 集成解决方案

1、收入端分析

公司的 AGV 集成解决方案主要提供生产线工艺 AGV 解决方案，主要客户包括一汽红旗、北京奔驰、延锋饰等国内知名汽车厂商，以及中国汽车工业工程有限公司、机械九院、东风设计研究院有限公司等国内大型机械设计院，并为库卡、杜尔等自动化设备厂商提供解决方案，在工艺 AGV 领域拥有较多成功案例，市场竞争地位较突出。为拓展更为广阔的市场，公司自 2023 年起进入物流 AGV 领域和工业清洁机器人领域。

2024 年公司 AGV 集成解决方案较 2023 年下降 56.19%，下降幅度较大，主要系 AGV 集成解决方案收入确认需经历“设计—制造—安装调整—试生产—验收”等多个环节，周期通常为 1-2 年，2024 年末公司 AGV 发出商品 2,969.96 万元，但 2024 年尚未达到收入确认条件，

致使 2024 年 AGV 集成解决方案收入较 2023 年下滑幅度较大。

报告期内，由于市场竞争激烈，导致 AGV 价格下滑。

2、成本端分析

单位：万元、%

业务	项目	2024 年		2023 年		占比变化
		金额	占比	金额	占比	
AGV 集成解决方案	直接材料	1,614.10	65.20	4,154.99	78.87	-13.67
	直接人工	426.82	17.24	357.73	6.79	10.45
	制造费用	434.82	17.56	755.40	14.34	3.22
	合计	2,475.74	100.00	5,268.13	100.00	-

2024 年直接材料占收入的比例较 2023 年下降，直接人工占收入的比例较 2023 年增加。2024 年度直接人工增长主要系公司为更快更好交付产品新招聘技术人员，人数和人均薪资均较上年有所增长。

（五）同行业比较

1、内饰功能件及模具业务

单位：万元

同行业可比公司	2024年		2023年		变动	
	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）
新泉股份	1,175,398.48	19.05	950,658.30	20.55	224,740.18	-1.50
常熟汽饰	566,709.75	15.33	449,967.82	19.26	116,741.93	-3.93
神通科技	137,390.59	18.53	163,793.26	19.41	-26,402.67	-0.88
福赛科技	115,984.84	23.77	87,798.48	27.11	28,186.36	-3.34
行业平均值	-	19.17	-	21.58	-	-2.41
舜宇精工	67,809.37	12.98	67,253.06	17.83	556.31	-4.85

注 1：新泉股份、神通科技、福赛科技摘自其公开披露的《2024 年年度报告》、《2023 年年度报告》主营业务收入业务数据、常熟汽饰摘自其公开披露的《2024 年年度报告》、《2023 年年度报告》营业收入业务数据。

注 2：为了与同行业可比，舜宇精工数据为内饰功能件及其模具数据。

注 3：公司产品构成与以上可比公司非完全类同。

由上表可见，2024 年内饰功能件业务及模具业务的同行业可比公司毛利率均出现不同程

度下滑，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。公司内饰功能件业务及模具业务毛利率低于同行业可比公司主要系：（1）公司内饰功能件产品及模具种类众多，产品的所属类型、规格型号、所配套车型差异较大，在产品工艺、生产流程、产品结构或材料构成上，都与同行业可比公司存在较大程度的差异；（2）2023 年与 2024 年宁波新基地与安徽新基地先后建成投产，产能与产量均有提升，承接的部分车型项目销量不达预期，产销量未能实现规模效应，折旧摊销等固定成本增加，降低了公司毛利率；同行业可比公司产品产量较高，规模化效应大，单位产品分摊的制造费用等固定成本较低；（3）业务拓展过程中，公司积极拥抱新能源，但下游新能源汽车厂商竞争格局动荡，部分昔日明星企业陷入困境，使公司承接的项目出现风险，出于谨慎考虑，公司加速摊销风险项目生产模具，导致毛利率下降 2.84%。

2、AGV 集成解决方案业务

单位：万元

同行业可比公司	2024年		2023年		变动	
	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)
中科微至	238,102.87	19.56	187,581.99	20.77	50,520.88	-1.21
巨一科技	347,748.25	14.63	362,774.78	11.10	-15,026.52	3.53
机器人	412,863.06	14.51	395,958.60	13.68	16,904.46	0.83
克来机电	58,579.11	21.60	68,373.72	25.61	-9,794.61	-4.01
行业平均值	-	17.57	-	17.79	-	-0.22
舜宇精工	2,910.74	14.94	6,643.63	20.70	-3,732.89	-5.76

因产品类型、企业规模不同，同行业可比公司的毛利率变动趋势不尽一致，但是行业平均值整体呈下降趋势，公司 AGV 集成解决方案业务毛利率变动趋势与行业平均值变动趋势一致。

综上，公司内饰功能件毛利率受车型项目及产品差异、配套车型销量波动、价格年降、下游行业及客户需求波动等多种因素综合影响。公司模具开发属于定制开发业务，根据项目类型、产品规格、设计难度、工艺精度要求不同差异较大，不同模具项目毛利率存在一定差异。2024 年内饰功能件及模具业务的同行业可比公司毛利率均出现不同程度下滑，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。公司 AGV 项目为定制化产品，受项目类型、安装难易程度、客户工期要求等因素影响，不同 AGV 项目毛利率存在一定差异。此外因产品类型、企业规模不同，同行业可比公司的毛利率变动趋势不尽一致，但是行业平均值整体呈下降趋势，公司 AGV 集成解决方案业务毛利率变动趋势与行业平均值变动趋势一致。

二、说明 2022-2024 年以及 2025 年第一季度净利润持续下滑的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施；

（一）说明 2022-2024 年以及 2025 年第一季度净利润持续下滑的原因及合理性

公司 2022 年至 2025 年第一季度经营成果情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1月-3月
营业收入	84,547.30	75,765.01	72,039.88	11,577.85
归属于上市公司股东的净利润	6,354.44	3,749.14	1,750.64	-175.19

近年来，汽车市场“内卷外压”的复杂严峻环境引起了行业格局的深刻变化，公司经营也面临严峻挑战。

公司归属于上市公司股东的净利润 2023 年度较 2022 年度下降 2,605.30 万元，主要原因系：

- 1、受汽车行业竞争加剧的影响，营业收入较上年下降 8,782.29 万元，毛利下降 1,456.76 万元，影响利润-1,456.76 万元；
- 2、宁波新基地投入使用，固定成本增加导致管理费用增加 772.55 万元，影响利润-772.55 万元；
- 3、由于近年汽车行业竞争格局发生变化，公司下游车厂客户开发的部分车型及部分车企遭遇严峻的经营风险，公司基于谨慎原则计提坏账准备合计 625.76 万元，较 2022 年增加 332.62 万元。影响利润-332.62 万元。

公司归属于上市公司股东的净利润 2024 年度较 2023 年度下降 1,998.50 万元，主要原因系：

- 1、营业收入下降 3,725.13 万元，毛利下降 4,606.50 万元，影响利润-4,606.50 万元；
- 2、为保证安徽新基地投入，阶段性贷款增加导致利息费用增加影响利润-561.72 万元；
- 3、基于谨慎原则计提坏账准备增加 431.53 万元，存货跌价准备增加 639.42 万元，影响利润-1,070.95 万元；
- 4、本年出售全资子公司舜宇检测公司，产生投资收益 3,988.75 万元，影响利润 3,988.75 万元。

公司 2025 年一季度归属于上市公司股东的净利润-175.19 万元，较上年同期-57.07 万元下降 118.12 万元，主要系：受汽车行业竞争加剧的影响，部分量产项目销售不及预期，导致部分项目毛利率偏低以及所得税费用增加所致。

（二）相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施

2024 年与 2023 年影响公司盈利能力的主要不利因素有：1、行业竞争加剧导致公司产品的平均单价和毛利率受竞争挤压而减少，为应对市场竞争压力，公司采取积极措施努力降本增效，从 2023 年开始逐步缩减、取消了柳州公司、武汉公司注塑生产线，全部注塑产能合并到宁波公司和安徽公司，以发挥规模生产效应，提高效率，降低费用；2、公司原两大生产基地宁波老基地与滁州公司所处地区面临市政规划变化等要求需要进行搬迁，公司通过募集资金与自筹资金结合的方式于 2023 年与 2024 年先后建成宁波新基地与安徽新基地并完成搬迁工作，新基地的建设与投产增加了折旧摊销等固定成本以及新基地招工难带来的人工成本增加和项目贷款增加带来的财务费用增加，使公司在竞争激励的外部环境中由于自身成本增长进一步削弱了盈利能力，但两大新基地投产也大大增强了公司后续发展空间，为公司产能提升打下基础，一定程度上抵销了平均单价下跌产生的不利影响，且两大新基地的建设是一次性的，未来 3-5 年公司，公司不会再进行大规模的基建投入；3、在新能源汽车蓬勃发展过程中，公司积极拥抱新能源，参与了一些新设新能源车厂及其车型项目的投标，但新能源汽车竞争格局剧烈动荡，部分曾经的明星项目如华人运通、集度汽车出现风险，导致公司已投入的模具、产生的存货和应收账款在 2023 年与 2024 年相继出现风险，出于谨慎原则，公司对风险项目进行了梳理，对潜在风险项目进行了单项坏账、存货减值会计处理，导致 2023 年与 2024 年盈利能力进一步受到挤压，但风险项目单项计提完成后，潜在风险得到释放，公司资产质量有所改善，有利于后续公司恢复盈利能力。

未来，公司将不断完善智能机构件、智能照明、智能成像、智能 AGV 产品的迭代研发，并通过提高产品平台化、通用化的研发和应用比例，减少新项目前期开发成本，提高产品的附加值和竞争力，不断提升精益制造水平和经营管理能力，改善获利能力，提高公司效益。

综上，公司通过内部精益化调整、消除既有风险客户/项目等措施减少对公司后续的持续影响，但因宁波公司、安徽公司新厂房建成投产而引起的相关费用增加会有持续影响，公司将依托以“技术拓市场”的策略来每年制定客户/项目开发计划，积极开拓市场，进一步提高市场占有率，以积极应对日益竞争激烈的行业变化。

三、说明 2024 年第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性，说明亏损主要集中在 2024 年第四季度的原因及合理性。

（一）说明 2024 年第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性

公司 2024 年各季度营业收入情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	11,857.03	20,409.56	12,728.02	27,045.26
占比（%）	16.46	28.33	17.67	37.54

公司 2024 年第四季度收入占全年收入比例较高，基于公司的业务经营模式和收入确认政策，公司的收入确认时点通常受下游整车制造企业生产计划和生产周期等因素的影响。

1、公司下游客户 2024 年第四季度收入占其年度收入比例较高

公司客户主要是汽车零部件龙头企业和主机厂，下游客户 2024 年第四季度收入占其年度收入比例较高，下游客户在第四季度与公司进行内饰功能件等产品对账使公司第四季度确认收入占比较高。

公司主要客户 2024 年第四季度营业收入占比情况如下：

单位：亿元

序号	客户名称	2024年度营业收入	2024年第四季度收入	第四季度收入占比（%）
1	上汽集团及其控制的关联方	6,140.74	1,944.28	31.66
2	一汽集团	585.81	134.46	22.95
3	新泉股份集团	132.64	36.59	27.58
4	长城汽车集团	2,021.95	599.41	29.65
合计	-	8,881.14	2,714.74	30.57

公司 2024 年第四季度收入为 27,045.26 万元占全年收入比例为 37.54%，公司下游主要客户第四季度收入平均占比为 30.57%，由此可知，公司与主要下游主要客户均呈现第四季度收入占比较高的特征。

2、与同行业可比公司比较

同行业可比公司 2024 年度分季度营业收入统计表

单位：万元

项目	新泉股份		常熟汽饰		神通科技		福赛科技	
	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)
第一季度	304,699.76	22.97	237,242.64	41.86	30,039.14	21.63	26,035.53	19.55
第二季度	311,708.88	23.50			36,574.12	26.34	34,511.24	25.91
第三季度	344,095.04	25.94	136,328.81	24.06	30,078.28	21.66	33,515.80	25.16
第四季度	365,875.23	27.58	193,138.30	34.08	42,175.10	30.37	39,137.48	29.38
合计	1,326,378.90	100.00	566,709.75	100.00	138,866.64	100.00	133,200.05	100.00

公司 2024 年第四季度收入确认占比为 37.54%，同行业公司第四季度收入平均占比为 30.35%，均呈现第四季度收入占比较高的特征。

综上，公司第四季度营业收入占比较高与主要下游客户及同行业可比公司收入占比情况基本一致，第四季度收入占比较高，主要受取得客户结算凭据时点的影响。公司营业收入确认主要依据客户验收后取得的结算凭据，具体结算时点受下游客户整车生产进度及周期等因素的影响。公司第四季度营业收入与同行业公司相比较，主要系公司 2024 年第四季度内饰功能件新项目产品收入及模具、AGV 集成解决方案收入合计 7,365.51 万元。因此公司收入集中在第四季度具有合理性。

（二）说明亏损主要集中在 2024 年第四季度的原因及合理性

公司 2024 年各季度利润情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归属于上市公司股东的净利润	-57.07	867.00	-672.96	1,613.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-338.64	648.21	-727.58	-1,938.81

从行业格局看，2024 年我国汽车行业产销量延续稳步向好势头，根据中国汽车工业协会数据，全年汽车行业产销累计完成 3128.2 万辆和 3143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，虽然产销规模再创新高，但国内市场的复苏步伐相对滞后，全年同比增长 1.6%，国内销量相比 2017 年最高点仍低约 241 万辆。在国内车市竞争“内卷”加剧、国际贸易保护“外压”加大的背景下，价格战挤压行业利润。与 2022 年相比，2023 年国内车市累计价格降幅超过 10%，2024 年车市累计价格较 2023 年降幅近 8%，整车销售价格持续下降对行业利润的影响迅速加大。据国家统计局数据，2024 年我国汽车行业利润同比下降 8%，利润率仅 4.3%，已不到 10 年前

的一半，整车及其上下游产业链都面临着利润大幅缩水的严峻挑战，导致行业加速洗牌。从上汽集团、一汽解放和广汽集团 2024 年经营数据来看：上汽集团 2024 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-54.09 亿元，其中第四季度金额为-64.59 亿元；一汽解放 2024 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-5.70 亿元，其中第四季度金额为-6.36 亿元；广汽集团 2024 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-43.51 亿元，其中第四季度金额为-24.81 亿元。汽车龙头企业 2024 年度均呈现亏损主要集中在第四季度的情形。

公司 2024 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-2,356.82 万元，其中第四季度扣除非经常性损益后的净利润后金额为-1,938.81 万元。公司 2024 年度亏损主要集中在第四季度系 2024 年第四季度收入的增加导致应收款项坏账准备增加 1,307.19 万元；2024 年度第四季度公司税金增加 533.64 万元。公司 2024 年亏损金额主要集中在第四季度与行业情形一致。

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

（一）针对报告期毛利率变动的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致，年审会计师执行的审计程序、获取的审计证据及结论

1、核查程序

（1）获取公司收入成本明细表，分析公司的各类产品主要客户、收入、成本及毛利率变动情况；

（2）访谈公司管理层，了解公司与主要客户的合作情况、分产品收入及毛利率变动的具体原因，了解行业发展趋势、公司产能规划及成本管控措施；

（3）根据收入成本明细表，统计营业成本的料工费构成，查阅原材料市场价格走势，结合原材料采购价格及变动情况、产品销售单价及变动情况以及人力成本及制造费用的变动，分析毛利率变动原因；

（4）获取采购入库明细，比较同类原材料采购单价，分析其变动情况及变动原因，是否与市场变化趋势一致；

（5）查询同行业可比公司产品毛利率及相关数据，与公司毛利率进行对比，分析是否与可比公司同类产品毛利率存在重大偏差并分析存在差异的原因。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:报告期公司内饰功能件毛利率低于2023年度主要系:2024年度公司内饰功能件平均单位售价下降以及因厂房搬迁招工困难导致的人工成本增加;公司模具业务毛利率与历年数据相比公司2024年毛利率处于相对常态水平,较2023年度毛利率下滑主要系2023年度公司确认的氛围灯方面的模具毛利率较高及23年度确认收入的单套模具分摊的固定费用较小;公司AGV业务毛利率较2023年度下降主要系市场竞争激烈,导致AGV价格下滑以及2024年度人数和人均薪资的增长导致成本增加。与同行业可比公司比较,2024年内饰功能件及其模具业务的同行业可比公司毛利率均出现不同程度下滑,公司与同行业可比公司变动趋势一致。AGV集成解决方案业务因产品类型、企业规模不同,同行业可比公司的毛利率变动趋势不尽一致,但是行业平均值整体呈下降趋势,公司AGV集成解决方案业务毛利率变动趋势与行业平均值变动趋势一致。

综上,公司毛利率变动具备合理性。

(二)针对2022-2024年以及2025年第一季度净利润持续下滑的原因及合理性,相关不利因素是否将持续影响你公司业绩,以及你公司为改善盈利能力采取的措施;

1、核查程序

(1)查询公司所属行业公开市场资料,了解行业环境变化情况,以及同行业公司业绩情况,并与公司业绩变动进行比较分析;

(2)访谈公司管理层,获得公司业务与经营数据进行分析,了解公司近年来主营业务发展情况、主要客户及销售金额变动情况、产品价格及成本变动情况;

(3)评价管理层对公司持续经营能力的评估,结合行业以及公司自身情况,判断公司持续经营是否存在重大不确定性;

(4)访谈公司管理层,了解公司为改善盈利能力已采取及拟采取的措施;

(5)获取公司2025年1季度的财务报表,了解公司2025年1季度的经营情况,并向公司管理层询问公司2025年1季度生产设备运营情况及产量、销量情况、营业收入确认和营业成本结转情况。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:公司上述关于近年来利润持续下降原因的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面不存在重大差异。

(三)针对2024年第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性,说明亏损主要集中在2024年第四季度的原因及合理性。

1、核查程序

(1)获取公司第四季度收入确认情况,并对主要客户工商信息、销售合同、期后回款情

况进行检查；

(2) 了解公司业务模式、收入确认政策、主要客户类型，分析收入确认存在季节性的原因，分析是否存在年末突击确认收入的情况；统计同行业可比公司收入季节性分布，对比分析公司收入季度变化是否合理；

(3) 实施收入截止测试程序，就资产负债表日前后确认的收入，检查销售合同、签收单、结算单等收入确认的支持性证据，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

(4) 访谈公司管理层，了解报告期亏损主要集中在 2024 年第四季度的原因。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：2024 年第四季度收入占全年收入比例较高具有合理性，符合行业特性。公司亏损主要集中在 2024 年第四季度的原因说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面不存在重大差异，具有合理性。

2、关于货币资金、有息负债

报告期末，你公司货币资金期末余额 8,084.18 万元，较期初增长 7.98%，其中其他货币资金 6,673.30 万元，均为受限资金。你公司资产负债率为 58.22%，从负债结构来看，期末你公司有息负债为 3.27 亿元，同比增长 24.17%，其中短期借款为 1.77 亿元，一年内到期的非流动负债为 8,505.66 万元，长期借款为 6,487.34 万元。报告期，你公司发生利息支出为 1,156.29 万元，同比增加 80.79%。

请你公司：

(1) 补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、受限资金等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施；

(2) 结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性，测算利息支出和有息负债规模是否匹配。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、受限资金等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施。

（一）补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等
截至 2024 年 12 月 31 日公司主要有息负债明细如下：

单位：万元

科目	债务类型	金额	利率	期限
短期借款	抵押借款	9,507.73	2.70%	1年以内(含1年)
	保证借款	700.56	2.60%	1年以内(含1年)
	信用借款	7,005.48	2.48%-2.9%	1年以内(含1年)
	信用并保证借款	500.46	3.01%	1年以内(含1年)
	小计	17,714.23	-	-
一年内到期的长期借款	信用借款	7,445.38	2.68%	1年以内(含1年)
	保证借款	1,030.74	2.6%-2.7%	1年以内(含1年)
	小计	8,476.13	-	-
长期借款	保证借款	6,487.34	2.6%-2.7%	1年以上
合计		32,677.70	-	-

（二）结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、受限资金等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施

2024 年末，公司的广义货币资金及可支配的营运资金金额如下：

单位：万元

科目	2024年12月31日/2024年度
库存现金	1.10
银行存款	1,409.78
其他货币资金	6,673.30
合计（A）	8,084.18
应收票据（B）	568.42

科目	2024年12月31日/2024年度
应收账款 (C)	33, 378. 63
应收款项融资 (D)	8, 188. 66
应付票据 (E)	15, 855. 60
应付账款 (F)	23, 018. 67
其他应付款 (G)	1, 119. 26
可支配营运资金金额 (H=A+B+C+D-E-F-G)	10, 226. 37

2024 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 8, 084. 18 万元，其中：其他货币资金 6, 673. 30 万元，主要系银行承兑汇票保证金等。可支配营运资金金额为 10, 226. 37 万元，而短期借款余额为 17, 714. 23 万元，一年内到期的非流动负债余额为 8, 476. 13 万元，合计公司须在一年内进行偿还的借款为 26, 190. 36 万元，可支配营运资金与短期内需偿还的有息负债金额相比具有一定的资金缺口，未来主要使用经营活动产生的现金流量和银行授信资源偿还。

公司有息负债主要为银行借款，鉴于公司与各银行机构良好的合作关系，公司预计大部分有息负债均可取得银行转贷、续贷。截至 2024 年末，银行等金融机构授信额度为 92, 000. 00 万元，已使用额度为 32, 652. 66 万元，尚未使用额度为 59, 347. 34 万元，主要合作银行包括农业银行、中国银行、招商银行等信用等级较高的银行。截至目前，公司资信良好，与多家商业银行保持着良好的合作关系。经与主要授信银行沟通，公司相关授信续约不存在实质性障碍，公司的银行贷款保持稳定。

截至 2024 年末，公司负债规模仍然较大，若未来银行机构出现抽贷，或公司经营资金出现周转困难，则会对公司流动性产生负面影响。公司已在 2024 年年度报告“第四节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（一）持续到本年度的风险因素”做出如下风险提示：

流动性风险

重大风险事项描述：公司流动比率和速动比率分别为 1. 04、0. 64，均处于较低水平，主要系所处汽车零部件行业经营模式及募投项目建设需要新增银行借款所致。公司营运资金需求随营业收入规模同步增长，同时公司以自筹资金开展募投项目建设，公司存在流动性不足风险。

针对流动性风险公司已采取或拟采取的相关举措

1、优化应收账款管理。公司已在合同履行过程中形成与客户良性的沟通机制，努力与客户建立起良好的业务合作关系，督促客户按照合同期限履行付款义务，每月末公司财务部门会对公司债权情况与销售部门进行确认并催收，分管责任人需对各月末的未回款客户情况进行汇报，以建立有效的催款机制，进一步减少逾期账款的发生。

2、加强存货管理。公司已结合在手订单情况合理安排生产任务，与客户紧密沟通及时项目交付及验收。后续公司会持续优化与客户在项目开发、验收等技术标准环节的管控，减少与客户重复确认时间，优化内部生产、采购流程，缩短与客户交付确认时间、项目开发、生产环节周期，以逐步减少存货。

3、拓宽融资渠道。公司将持续与相关金融机构保持紧密沟通，及时落实授信审批进度，积极寻求多元化的融资渠道，合理安排融资结构，根据公司的经营状况和资金需求，优化长短期债务的比例，降低融资成本和财务风险。

4、提升盈利能力。公司会持续优化产品结构，围绕工艺优化、采购降本、质量提升、缩减消耗等方面，充分挖掘降本点，努力提升产品毛利率。持续加强费用管控和提质增效工作，提升人员效能，扎实促进经营业绩实现持续盈利。

综上，公司可自由支配的货币资金较为充足、经营活动现金流持续增长、金融机构授信较为充足、偿债能力较好，公司将综合转贷、续贷、使用银行授信额度及自由支配资金偿还相关负债，不存在较大流动性风险，相关应对措施充分。

二、结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性，测算利息支出和有息负债规模是否匹配。

（一）结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性

2024 年 12 月 31 日，公司及同行业可比公司合并报表口径的资产负债率明细如下：

同行业可比公司	2024年12月31日
新泉股份	64.47%
常熟汽饰	50.05%
神通科技	47.02%
福赛科技	36.26%
行业平均	49.45%
舜宇精工	58.22%

2024 年末，公司的资产负债率为 58.22%，高于同行业可比公司平均水平 49.45%，主要系公司有息负债比例较高：2024 年末，公司付息债务（短期借款、一年内到期的长期借款和长期借款）为 32,677.70 万元，占资产总额的比例为 23.65%，高于同行业可比公司平均水平 8.98%。

主要系常熟汽饰和新泉股份均于 2016 年、2017 年即完成 IPO 上市动作，后又于 2019 年至 2020 年融资，募集时间早且募集资金规模较大；神通科技和福赛科技分别于 2021 年、2023 年完成 IPO 上市动作，募集资金规模较大。因此同行业可比公司对于银行借款的依赖性相对较低。相比较而言，公司上市时间相对偏晚，股权融资的资金远低于上述四家可比公司，仍需依靠有息负债满足日常营运及生产所需设备建设的需求。

近年公司因新建宁波新基地和安徽新基地，新建厂房及购买土地使用权共投入不含税金额 36,632.70 万元。公司处置子公司舜宇检测公司

股权（主要资产为宁波老厂房的房产及土地使用权）收到 5,656.00 万元，公司收到募集资金净额 8,575.86 万元，合计 14,231.86 万元，远低于公司新建宁波及安徽新基地投入金额，截至 2024 年 4 月宁波新基地和安徽新基地均已投入使用，产能得到有效扩充，其中 2024 年宁波新基地内饰功能件产品的产能利用率为 85.09%，安徽新基地内饰功能件产品的产能利用率为 82.54%，公司未来短期内不会进行大额固定资产投资。

综上，公司需增加银行借款来补充营运资金，进而导致银行借款有息负债相对较高，具有商业合理性。

（二）测算利息支出和有息负债规模是否匹配

2024 年度利息支出测算情况如下：

单位：万元

期间	融资类型	平均规模	加权平均年利率	匡算利息支出（A）	实际利息支出（B）	差异额（C=A-B）	差异率（D=C/B）
2024 年度	短期借款	22,425.47	2.90%	651.31	653.27	-1.96	-0.30%
	长期借款	14,055.72	2.92%	410.29	409.59	0.70	0.17%
	合计	36,481.20	-	1,061.59	1,062.86	-1.27	-0.12%

注 1：借款平均规模=Σ（每笔借款本金*实际占用天数/360）

注 2：加权平均借款利率=Σ（每笔借款实际利率*每笔借款本金*实际占用天数）/Σ（每笔借款本金*实际占用天数）

注 3：报告期公司发生利息支出为 1,156.29 万元，其中借款利息支出 1,062.86 万元、票据贴现利息 91.34 万元、租赁负债利息费用 2.10 万元。

报告期内，按公司融资类型及规模匡算的利息支出与实际利息支出差异较小，差异率绝对值低于 1%，主要系采用加权平均利率测算利息支出，与逐笔融资按实际利率确认利息支出存在计算差异。

综上，公司利息支出与有息负债规模相匹配。

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

（一）核查程序

针对货币资金、有息负债，年审会计师对执行的审计程序如下：

- 1、查询行业研究报告、同行业上市公司年报、招股说明书等公开资料，了解公司与同行业可比公司 2024 年年末资产负债率情况，并分析公司的资产负债率与同行业水平的差异原因；
- 2、对公司财务总监进行访谈，了解报告期公司整体融资情况，及 2024 年公司利息费用涨幅较大的原因及其合理性，了解报告期末公司受限资金情况；
- 3、获取公司 2024 年度有息负债余额明细表，对借款金额等进行银行函证及检查征信报告、借款合同等相关资料确认借款金额、条件、利率、期限信息，以确保银行借款的完整性与准确性；
- 4、测算公司利息费用的准确性；
- 5、访谈了公司管理层，了解公司后续偿债安排、流动性风险情况及相关应对措施，并结合公司资金及现金流情况分析公司是否具有偿债能力；
- 6、获取公司关于货币资金受限相关文件，检查受限原因，对报告期期末货币资金执行函证程序，确认报告期期末其他货币资金使用受限情况；
- 7、获取公司不受限货币资金余额、银行授信台账、检查授信合同及通过核对征信报告，确认公司于 2024 年末的可用银行授信额度。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1、公司偿债资金安排合理，能够较好地保障短期、长期债务的偿还，不存在较大的流动性风险。
- 2、近年公司因新建宁波新基地和安徽新基地，新建厂房及购买土地使用权共投入不含税金额 36,632.70 万元。公司处置子公司舜宇检测公司股权（主要资产为宁波老厂房的房产及土地使用权）收到 5,656.00 万元，公司收到募集资金净额 8,575.86 万元，合计 14,231.86 万元，远低于公司新建宁波及安徽新基地投入金额，因此公司需增加银行借款来补充营运资金，进而导致银行借款有息负债相对较高，具有商业合理性。

3、关于应收账款、合同资产、信用减值损失

报告期末，你公司应收账款账面余额为 3.34 亿元，较期初增长 9.65%，报告期计提应收账款信用减值损失 984.65 万元，同比增长 82.21%。报告期末账龄在 1-2 年的应收账款余额为 2,342.99 万元，较期初增长 198.56%。

报告期末，你公司合同资产 57.75 万元，较期初减少 93.95%，主要系报告期内质保金转列应收账款所致。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明期末 1-2 年应收账款余额较期初大幅增长的原因及合理性，说明报告期信用减值损失大幅增长的原因及合理性，是否存在前期计提不充分的情形；

(2) 列示前五大应收账款期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分，说明相关款项是否存在回款风险，以及你公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况；

(3) 说明将质保金转列应收账款的原因及合理性，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师核查问题 (1) (3) 并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明期末 1-2 年应收账款余额较期初大幅增长的原因及合理性，说明报告期信用减值损失大幅增长的原因及合理性，是否存在前期计提不充分的情形。

(一) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明期末 1-2 年应收账款余额较期初大幅增长的原因及合理性

1、期末 1-2 年应收账款余额前五大客户明细情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	业务类型	未回款原因	预计回款时间
华人运通公司	627.58	模具及内饰功能件	债务人还款困难	-

客户名称	期末余额	业务类型	未回款原因	预计回款时间
延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司	459.67	模具及内饰功能件	待长期待摊费用-模具项目的补偿方案确定后一起结算	-
中国第一汽车股份有限公司	507.45	AGV集成解决方案	项目属于分包商项目，客户尚未收到第一业主的终验收款	2025年12月
机械工业第九设计研究院股份有限公司	264.90	AGV集成解决方案	项目属于分包商项目，客户尚未收到第一业主的终验收款	2025年9月
精诚工科汽车系统有限公司保定自动化技术分公司	322.82	AGV集成解决方案	项目属于分包商项目，客户尚未收到第一业主的终验收款	2025年9月
合计	2,182.42	-	-	-
占比	93.15%	-	-	-

注：华人运通公司包含华人运通（山东）科技有限公司、华人运通（江苏）技术有限公司。

由于公司模具及内饰功能件业务期末存在 1-2 年应收账款与业务模式、结算模式、信用政策无相关性，因此就 AGV 集成解决方案业务的具体情况展开说明：

2、公司 AGV 集成解决方案业务主要业务模式、结算模式、信用政策

分类	方式一	方式二	方式三
预付款阶段	合同签订后指定工作日内支付30%合同价款。	合同生效且图纸确认后30个工作日内支付15%合同价款	合同生效且买方收到业主同期付款后30天内支付15%合同价款；图纸确认后且买方收到业主同期付款后30天内支付15%合同价款
发货款阶段	发货前预验收合格支付30%合同价款	设备到场经到货验收合格后30个工作日内支付45%合同价款	-
初步验收阶段	-	安装调试验收合格后30个工作日内支付20%	到货验收合格，买方收到双方授权代表签署的验收报告、买方收到业主同期付款后30天内支付30%合同价款
最终验收阶段	安装调试验收合格后支付30%合同价款	产品终验收合格后30个工作日内支付10%合同价款	货物经终验收并交付生产使用，买方收到双方授权代表签署的货物终验收报告、买方收到业主同期付款后30天内支付30%合同价款
质保金阶段	余款10%作为质量保证金，质保期结束且设备无违约后，在指定工作日内支付。（质保期通常为1-3年）		

长账龄应收账款金额较大的现象，本质是由公司“定制化生产+分阶段付款+质保金”的业务模式、结算条款及信用政策共同决定的：

（1）时间差因素：收入确认与款项回收的周期错位（验收款、质保金支付晚于收入确认），导致前期项目的应收账款持续存在。

(2) 结算模式因素：收款的条件需满足客户收到业主同期付款。因此客户在未收到业主款项的情况下，延长支付公司货款期限，从而导致公司长账龄应收账款增加。

(3) 行业惯例因素：定制化装备制造行业以验收节点作为主要付款依据，质保金制度为行业通行做法，长账龄款项的形成包含质保金逾期，具有业务合理性。

(4) 客户资金周转因素：下游客户多为汽车零部件供应商、整车厂商及大型机械设计院，其自身资金周转受原材料价格波动、销售回款周期等因素影响。当客户资金紧张时，可能优先保障生产运营资金，延迟支付设备验收款或质保金，从而导致公司长账龄应收账款增加。

(5) 法律流程及沟通成本因素：对于超期未收回的长账龄款项，公司虽可采取法律手段维权，但司法程序耗时较长，从发函催款到法院判决、执行，整个流程可能长达 1-3 年。

(6) 行业景气度波动因素：定制化装备制造行业与下游产业发展紧密相关，当行业景气度下行时，客户投资意愿下降，设备采购预算缩减，甚至出现项目停滞或取消的情况。已签订项目即使完成交付，客户也可能因自身经营困难无法按时支付款项，使得应收账款长期挂账。如在行业需求疲软时期，部分客户因销售业绩下滑，延缓支付合同尾款。

综上，截止 2024 年 12 月 31 日末公司 1-2 年应收账款主要系内饰功能件及模具业务款 1,184.06 万元，AGV 集成解决方案业务款 1,158.93 万元，合计 2,342.99 万元。其中：公司内饰功能件及模具业务款 1-2 年应收账款出现了进一步的增加主要系：华人运通公司（经营异常客户）因重组进度缓慢，截止期末公司应收款项仍未收回；延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司因业务结算涉及前期模具项目成本的摊销情况及质量索赔，双方就上述事项正在协调，预计 2025 年底完成上述结算工作。AGV 集成解决方案业务款 1-2 年应收账款出现了进一步的增加主要系部分 AGV 集成解决方案项目的结算需在客户收到第一业主支付的终验收款时，再同步支付给公司。因此长账龄应收账款的形成符合公司经营实质，具备财务与业务逻辑的合理性。

（二）说明报告期信用减值损失大幅增长的原因及合理性，是否存在前期计提不充分的情形。

报告期应收账款坏账准备变动情况如下：

单位：万元

类型	期末应收账款坏账准备	期初应收账款坏账准备	变动金额
按单项计提坏账准备	1,145.37	418.56	726.81
按组合计提坏账准备	1,790.94	1,540.30	250.64
合计	2,936.31	1,958.86	977.46

报告期内公司信用减值损失大幅增长的原因主要系：

1、华人运通、集度汽车等客户自身债务风险较高，已被列为失信被执行人，公司经过审慎评估认为其回款存在较大的不确定性，因此在 2024 年末对华人运通、集度汽车等应收账款按照单项计提坏账准备。

其中：华人运通为高合汽车母公司，高合汽车于 2024 年初宣布停工停产六个月并大批量裁员。2024 年 8 月，华人运通江苏公司当地法院已经通过其预重整申请。由于重组进度缓慢，截止期末公司应收款项仍未收回。因此 2024 年末公司将对华人运通公司的应收款项坏账准备计提比例从 50%调整至 100%。

集度汽车公司：由于经营财务困难，北京集度汽车零部件有限公司在 2024 年 12 月 11 日网上披露就地解散。2024 年 12 月 12 日公司安排人到集度汽车(上海)办公室进行现场蹲点和跟进要求处理遗留商务问题，截至到 2025 年 3 月仍未取得实质性进展，因此 2024 年末公司对集度汽车公司的应收款项坏账准备计提比例调整至 100%。

2、公司期末 1 年以上的应收账款增加。经济下行的环境下部分客户基于自身资金周转考虑延迟支付，对于该类客户公司进行持续关注，审慎评估客户资信状况，并考虑未来现金流量及可收回性。

综上，公司不存在前期计提不充分的情形。

二、列示前五大应收账款期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分，说明相关款项是否存在回款风险，以及你公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况。

截止 2024 年 12 月 31 日公司前五大应收账款的期后回款情况明细如下：

单位：万元

客户名称	2024年末应收账款期末余额	占应收账款期末余额的比例（%）	期后回款金额
延锋汽饰	10,651.58	31.91	7,599.44
东风汽车	3,077.96	9.22	1,644.69
长城汽车	2,303.27	6.90	1,973.79
一汽集团	2,157.08	6.46	1,495.73
上汽集团	2,092.32	6.27	1,983.08
合计	20,282.21	60.76	14,696.73

由上表可知，报告期期末公司前五大应收账款余额为 20,282.21 万元，期后回款金额为

14,696.73 万元，占比 72.46%，公司回款情况较好。

公司应收账款坏账准备计提标准为：对于存在客观证据表明存在减值的应收账款，单独进行减值测试，计提单项减值准备；对于没有客观证据表明应收账款存在减值的，公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。

在计提应收账款坏账准备时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，并据此计算预期信用损失，确保相关减值计提充分、合理，能够真实、准确地反映公司的财务状况和经营成果。

为控制公司经营风险，公司制定《开票回款管理规定》，对应收账款进行严格管理。根据制度约定，对于逾期客户，营销部应详细分析其逾期原因、回款风险、催收措施和回款时间安排，形成书面报告，分别传递至财务部和总经理。实际执行时，营销部派专人进行专项跟踪，向客户了解资金筹措情况，了解客户预算资金审批进度，定向开展应收账款收款工作。营销部每月填报逾期应收账款催收时间、客户预期回款安排等信息，发送财务部和总经理。月末，书面汇报逾期客户基本经营情况，包括核实客户是否停产、是否破产或注销、是否涉及重大负面舆论，催收措施，分析呆坏账的可能性等。公司将不断完善催收应收账款内部控制制度，并加大力度有效执行相应的内部控制制度，以确保应收账款的及时回收，加强客户信用评估，优化付款条件，提高资金流动比率，确保应收账款的及时回收，维护公司的利益和声誉。

三、说明将质保金转列应收账款的原因及合理性，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

质保金本质上属于有条件收取的对价，一旦质保期结束且无质量问题，这部分对价就变成了无条件收取的对价，即从合同资产转化为应收账款。因此公司将质保金转列应收账款。

公司合同资产、应收账款列报情况与新收入准则的对照说明如下：

项目	新收入准则相关规定	公司列报情况说明
合同资产	企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。合同资产，指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素	应收质保金是指已验收根据合同约定仍在质保期的项目质保金。质保金将在质保期结束后收回，质保期内，公司承担质保责任，收取质保金的权利取决于时间流逝之外的其他因素，该部分款项符合新收入准则中关于合同资产的相关定义
应收账款	企业拥有的，无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示	公司将销售应收款项及到期尚未收回的质保金在新收入准则下继续在应收账款列报

公司根据与客户签订的销售合同，对合同中有质保条款的内容进行梳理，根据新收入准则，

公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素，期限在 1 年以内的在合同资产列报，期限超过 1 年的在其他非流动资产列报。质保期结束后将质保金转列至应收账款，公司的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

四、请年审会计师核查问题（1）（3）并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）核查程序

针对应收账款，年审会计师对执行的审计程序如下：

- 1、访谈公司项目部门负责人，获取销售内控制度，了解和评估公司应收账款管理相关内部控制制度的设计，并测试运行有效性；
- 2、获取公司 2024 年末应收账款明细表，复核账龄划分是否准确、坏账准备计提是否准确；
- 3、获取报告期内主要客户的信用政策，分析复核长账龄应收账款逾期金额、时间、原因、坏账准备计提及期后回款情况等，分析发生坏账的可能性，评价管理层计提应收账款坏账准备的充分性；
- 4、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对应收账款进行单项减值测试的相关考虑及客观证据，检查其计提依据，评价坏账准备计提的适当性和准确性；结合应收账款期后回款情况检查，评价管理层坏账准备计提的合理性；
- 5、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告等文件，横向对比各公司坏账准备计提比例，比较公司应收账款坏账准备计提充分性、谨慎性；
- 6、检查前五大应收账款期后回款情况以及期后大额回款凭证，分析应收账款是否存在收回风险；
- 7、结合营业收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、价格协议、对账单、验收单、报关单、提单、发票及回款单据等，验证应收账款的真实性；
- 8、向主要客户函证应收账款期末余额；

年审会计师对应收账款执行函证程序，所有函证都经过本所函证中心收发，对函证保持全过程控制，具体的函证发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	金额
2024年末应收账款余额①	33,378.63

项目	金额
发函金额②	26,522.33
发函比例③=②/①	79.46%
函证程序确认金额④	19,185.03
函证程序确认比例⑤=④/①	57.48%
未回函替代程序确认金额⑥	7,337.30
未回函替代程序确认比例⑦=⑥/①	21.98%

注：函证程序确认金额包含回函相符及回函不符调节后相符金额。

对于未回函的客户，年审会计师实施了替代程序，替代程序主要包括：核查应收账款形成过程涉及的销售合同、销售订单、发货及签收资料，对期后回款明细补充核查等，从而确定未回函应收账款的真实性；

9、查阅《企业会计准则》中对质保金相关的规定，并检查公司的会计处理是否符合《企业会计准则》。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司期末 1-2 年应收账款余额较期初大幅增长的原因主要系债务人还款困难、客户因资金周转因素延迟支付及业务结算进度尚未达到收款条件的原因。长账龄应收账款的形成符合公司经营实质，具备财务与业务逻辑的合理性。

2、报告期信用减值损失大幅增长的原因主要系债务人经营异常导致的还款困难、长账龄应收账款的增加。公司应收账款坏账准备计提方法适当，坏账准备计提充分，不存在前期计提不充分情形。

3、公司在质保期结束后将质保金转列至应收账款，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

4、关于存货、存货跌价准备

报告期末，你公司存货账面余额 2.90 亿元，较期初增长 10.71%；报告期，你公司计提存货跌价准备 1946.71 万元，同比增长 46.91%。

请你公司：

（1）结合存货状态、存货库龄、周转情况、在手订单等情况，分存货类型说

明计提减值的方法,说明报告期计提存货跌价准备的增长比例远超存货余额增长比例的原因及合理性;

(2)说明存货减值计提是否充分,是否与同行业可比上市公司存在较大差异。

请年审会计师核查并发表明确意见,说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复:

一、结合存货状态、存货库龄、周转情况、在手订单等情况,分存货类型说明计提减值的方法。

(一) 存货跌价准备计提的方法

资产负债表日,公司存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时,以取得的确凿证据为基础,同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响,除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外,期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定,其中:

1、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;

2、需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;资产负债表日,同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的,分别确定其可变现净值,并与其对应的成本进行比较,分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后,如果以前减记存货价值的影响因素已经消失,导致存货的可变现净值高于其账面价值的,在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回,转回的金额计入当期损益。

(二) 计提存货跌价涉及的相关因素

1、期末不同类型存货库龄情况

2024年末公司存货的库龄情况如下:

单位：万元

项目	期末余额	其中：一年以内		其中：一年以上	
		金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	3,317.76	2,419.42	72.92	898.34	27.08
在产品及自制半成品	2,549.06	2,300.66	90.26	248.40	9.74
库存商品	11,443.70	7,622.76	66.61	3,820.94	33.39
发出商品	11,625.26	10,717.69	92.19	907.57	7.81
委托加工物资	28.30	26.90	95.05	1.40	4.95
合同履约成本	16.17	16.17	100.00	-	-
合计	28,980.26	23,103.60	79.72	5,876.66	20.28

公司期末存货库龄一年以内占比 79.72%，一年以上的存货合计金额为 5,876.66 万元，主要系库存商品及发出商品 4,728.51 万元。

库存商品中库龄一年以上主要为模具，其一年以上的金额为 3,268.89 万元，其库龄在一年以上主要系客户尚未验收尚未实现销售所致。但其基本都有对应的模具订单或产品订单，在订单的支撑下，成品模具的可变现净值较高、实现收入的确定性较大。

2、存货周转率

公司 2023—2024 年存货周转率情况：

项目	2024年	2023年	平均
存货周转率（次）	2.24	2.38	2.31
存货周转天数（天）	160.87	151.09	155.98

公司存货周转率整体较为稳定，2023 年和 2024 年周转率分别为 2.38、2.24，2024 较 2023 年稍有下降。

3、期末在手订单对存货的覆盖情况

截至 2024 年 12 月，公司在手订单金额情况如下：

单位：万元

产品类型	在手订单金额	说明
内饰功能件	5,288.06	内饰功能件在手订单金额根据客户通过供应商系统、邮件等下达的月度滚动需求统计得出，仅代表未来一个月的月度订单金额。

产品类型	在手订单金额	说明
模具业务	11,159.29	模具业务金额仅统计模具在手订单直接支付金额，未包含分摊部分。因分摊部分未来将呈现在内饰功能件收入中，故模具业务在手订单不统计在手订单该部分金额。
AGV集成解决方案	4,155.78	系已签订合同尚未达到收入确认条件的AGV集成解决方案业务在手订单金额
合计	20,603.13	-

由上表可知，公司期末在手订单金额较高，存货不存在大额减值风险，存货跌价准备计提充分。

二、报告期计提存货跌价准备的增长比例远超存货余额增长比例的原因及合理性。

（一）期末存货余额及存货跌价准备增长情况

公司报告期期末存货余额较上期增加 2,804.33 万元，增长比例为 10.71%。公司 2024 年计提存货跌价准备较上期增加 1,946.71 万元，同比增长 46.91%，其中单项计提跌价金额 727.96 万元占本期计提金额的 37.39%。公司本期单项计提存货跌价准备系针对本年度部分新能源主机厂停产的情况，依据《企业会计准则》规定计提了相关存货的跌价准备。

华人运通集团作为高合汽车母公司 2024 年处于预重整阶段，集度汽车 2024 年末停产。鉴于上述情况，两家客户项目专用存货预计未来无法实现经济利益流入，对其单项全额计提存货跌价准备。

剔除上述影响，公司 2024 年存货跌价准备较上期增加-106.32 万元，同比变动-8.02%。

（二）期末存货库龄变动情况

2024 年末公司存货库龄一年以内占比 79.72%，较 2023 年的 88.46%有所下降。不同类型存货上下年度库龄变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年存货余额				2023年存货余额			
	其中：一年以内		其中：一年以上		其中：一年以内		其中：一年以上	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	2,419.42	72.92	898.34	27.08	2,912.38	79.63	744.93	20.37
在产品及自制半成品	2,300.66	90.26	248.40	9.74	1,932.90	92.46	157.62	7.54
库存商品	7,622.76	66.61	3,820.94	33.39	8,753.84	80.84	2,074.17	19.16

项目	2024年存货余额				2023年存货余额			
发出商品	10,717.69	92.19	907.57	7.81	9,364.98	99.53	44.18	0.47
委托加工物资	26.90	95.05	1.40	4.95	137.16	100.00	-	-
合同履约成本	16.17	100.00	-	-	53.80	100.00	-	-
合计	23,103.60	79.72	5,876.66	20.28	23,155.05	88.46	3,020.89	11.54

公司 2024 年库龄一年以上存货主要为库存商品及发出商品共 4,728.51 万元，占库龄一年以上存货比例为 80.46%。其中模具及 AGV 结存 3,554.00 万元，占比 75.16%。模具及 AGV 业务库龄较长系为定制化非标准业务。

模具业务，公司从收到模具开发业务订单到客户验收完成的周期较长，取决于项目类型、产品规格、设计难度、工艺精度要求，同时收入的确认取决于验收进度，不同项目的周期长度差异不同，一般在 1-3 年。

AGV 集成解决方案业务：公司从收到 AGV 项目相关订单到客户验收完成的周期取决于项目的复杂程度及体量，AGV 集成解决方案主要是根据客户需求提供定制化解决方案，采用项目化管理方式，收入确认取决于安装调试、竣工验收进度以及项目整体进度等多种因素影响，不同项目的周期长度差异不同，一般在 1-2 年。

公司库龄一年以上存货期末存货跌价准备 2,376.79 万元，其中库存商品 1,065.66 万元，占 44.84%。其中由于部分主机厂停产，公司对其单项全额计提存货跌价准备 534.24 万元。同时受行业竞争加剧影响，主机厂降本增效导致部分项目单价下降出现减值迹象。

三、说明存货减值计提是否充分，是否与同行业可比上市公司存在较大差异。

（一）同行业跌价准备计提政策及比例分析

1、同行业可比公司存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备的计提方法与同行业可比公司一致，均按照成本与可变现净值孰低计量。同行业可比公司跌价准备的计提政策具体如下：

（1）新泉股份

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，

以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减计存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（2）神通科技

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（3）常熟汽饰

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（4）福赛科技

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、同行业可比公司存货跌价准备计提比例

公司及同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

公司	存货账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	计提比例（%）
新泉股份	271,515.50	527.61	0.19
神通科技	26,749.94	4,275.61	15.98
常熟汽饰	85,627.10	8,368.61	9.77
福赛科技	28,726.13	1,466.54	5.11
平均值	-	-	7.76
舜宇精工	28,980.26	3,032.70	10.46

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例存在差异，公司计提比例高于新泉股份、福赛科技，但低于神通科技，整体与常熟汽饰接近。公司存货跌价准备计提充分。

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例差异主要系以下两点原因：

(1) 产品类型及应用车型存在差异

公司与同行业可比公司虽均为汽车内饰件供应商，但公司产品实际应用于汽车区域与同行业可比公司存在不同。新泉股份主要产品为仪表盘总成、门板总成、保险杠总成等；神通科技主要产品为动力系统零部件、饰件系统零部件；常熟汽饰主要产品为门内护板、仪表板等；福赛科技主要产品为空调出风口系统、储物盒、车门内把手。在产品类型上，仅福赛科技与公司接近。

公司存货减值计提比例与福赛科技相比较，原因系福赛科技产品应用的主要车型为日系传统燃油车型，2024 年其日系客户收入占比达 31.97%。其车型产销量相对稳定、车型供应年限较长，因此存货跌价比率相对稳定。而公司主要配套自主品牌车型，整体销量低于福赛科技，定点项目供应周期较短。且本年度部分新能源主机厂出现停产情况，公司依据《企业会计准则》规定计提了存货跌价准备，导致计提比例进一步上升。

(2) 存货结构存在差异

公司库存商品和发出商品合计占比为 79.60%占比较高。可比公司神通科技、福赛科技库存商品和发出商品占比均在 40.00%左右，常熟汽饰占比为 16.18%均低于公司。新泉股份期末库存商品和发出商品合计占比为 80.69%高于公司。由于公司应用车型发生较大变化，受库存商品与发出商品占存货比例较大影响，其中对应旧有车型的产品跌价准备增加导致了存货跌价准备计提比例上涨。

公司存货跌价计提政策符合《企业会计准则》规定，计提充分、合理，与可比公司出现差异原因符合公司自身业务情况。

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

(一) 核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下程序：

- 1、了解公司存货跌价计提政策；
- 2、获取并复核公司存货库龄明细表及存货跌价计提表；
- 3、了解公司存货构成及计提跌价准备的原因；
- 4、了解公司存货跌价准备金额上涨的原因；
- 5、通过公开信息查询同行业公司存货跌价的会计政策，复核公司会计政策与同行业公司

是否出现差异；

6、查询可比公司存货计提比例等数据并与公司相关指标进行比较，分析公司存货跌价准备计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司存货跌价准备的计提方法、存货可变现净值的确定依据符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司跌价准备的计提政策一致。

2、公司报告期计提存货跌价准备的增长比例远超存货余额增长比例主要受主机厂停产计提大额存货跌价、部分备货出现呆滞现象、部分项目升级换代后出现减值迹象等因素所致，具备合理性。

3、公司存货跌价准备计提比率略高于同行业平均水平，主要原因系产品类型及应用车型存在差异、存货结构存在差异所致，符合公司自身实际业务情况，存货跌价准备计提充分。

5、关于长期应收款

报告期末，你公司长期应收款（含一年内到期）为 3,681.58 万元，较期初增长 694.55%，主要系报告期内分期收款销售商品业务增加所致。

请你公司：

（1）补充说明形成长期应收款的交易背景，包括但不限于交易时间、交易对手方及其是否为关联方、合作期限、业务金额、相关项目实际开展情况，说明大规模增加分期收款销售结算模式的原因；

（2）补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等，结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定，是否存在跨期确认收入等情形。

请年审会计师核查问题（2）并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、补充说明形成长期应收款的交易背景，包括但不限于交易时间、交易对手方及其是否为关联方、合作期限、业务金额、相关项目实际开展情况，说明大规模增加分期收款销售结算模式的原因。

(一) 补充说明形成长期应收款的交易背景

截至 2024 年 12 月 31 日公司长期应收款交易背景如下：

单位：万元

交易对手名称	交易时间 (合同签订时间)	交易内容	是否存在关联关系	合同期限	业务金额(含税)	长期应收款(含一年内到期)账面余额	项目实际开展情况
中国第一汽车股份有限公司	2024年	E001氛围灯模具与开发费	否	6年	562.74	445.37	已完成验收, 已收款 16.67%
中国第一汽车股份有限公司	2024年	E001出风口模具与开发费	否	6年	593.25	468.94	已完成验收, 已收款 16.67%
中国第一汽车股份有限公司	2023年	C001杯架总成模具与开发费	否	6年	170.63	118.29	已完成验收, 已收款 26.09%
中国第一汽车股份有限公司	2023年	C255氛围灯模具与开发费	否	6年	284.76	94.27	已完成验收, 已收款 66.67%
中国第一汽车股份有限公司	2023年	C001氛围灯模具与开发费	否	6年	219.74	139.35	已完成验收, 已收款 33.33%
中国第一汽车股份有限公司	2023年	C206氛围灯模具与开发费	否	6年	279.91	177.78	已完成验收, 已收款 33.33%
中国第一汽车股份有限公司	2024年	C229-10 出风口模具与开发费	否	2年	696.53	345.78	已完成验收, 已收款 50%
中国第一汽车股份有限公司	2024年	E115-06 出风口模具与开发费	否	3年	34.80	22.84	已完成验收, 已收款 33.33%
大协西川东阳汽车部件(南京)有限公司	2022年	J34C模具与开发费	否	3年	225.77	146.80	已完成验收, 已收款 33.33%
大协西川东阳汽车部件(南京)有限公司	2024年	J90A模具与开发费	否	3年	186.45	180.12	已完成验收, 尚未收款
延锋国际座椅系统有限公司	2023年	AGV集成解决方案项目	否	3年	348.73	231.66	已完成验收, 已收款 32%
延锋国际座椅系统有限公司合肥分公司	2024年	AGV集成解决方案项目	否	3年	223.53	217.48	已完成验收, 尚未收款
延锋国际座椅系统有限公司合肥分公司	2024年	AGV集成解决方案项目	否	3年	185.98	180.95	已完成验收, 尚未收款
延锋(北京)汽车零部件有限公司	2024年	AGV集成解决方案项目	否	3年	126.40	83.53	已完成验收, 已收款 32%
延锋(北京)汽车零部件有限公司	2024年	AGV集成解决方案项目	否	3年	178.35	116.67	已完成验收, 已收款 32%

交易对手名称	交易时间 (合同签订 时间)	交易内容	是否存 在关联 关系	合同期 限	业务金额(含 税)	长期应收款(含 一年内到期)账 面余额	项目实际开展情况
延锋(重庆)汽车 零部件有限公司	2024年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	553.42	362.03	已完成验收,已收款 32%
延锋汽车饰件系 统重庆有限公司	2024年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	146.80	133.30	已完成验收,尚未收 款
延锋(常州)汽 车零部件有限公 司	2024年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	81.30	79.23	已完成验收,尚未收 款
延锋(常州)汽 车零部件有限公 司	2024年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	21.42	18.48	已完成验收,尚未收 款
延锋(北京)汽 车零部件有限公 司	2023年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	231.39	154.06	已完成验收,已收款 32%
延锋汽车饰件系 统重庆有限公司	2023年	AGV集成解决方 案项目	否	3年	270.26	158.43	已完成验收,已收款 33%
合计	-	-	-	-	5,622.16	3,875.36	-

(二) 说明大规模增加分期收款销售结算模式的原因。

公司模具业务可细分为商品模具、生产模具-全部分摊、生产模具-全部支付、生产模具-部分分摊部分支付。其中生产模具-全部分摊模式下公司通过对应汽车内饰功能件产品的销售获得相应的经济利益流入,全部确认为内饰功能件产品收入,不单独确认模具收入;商品模具、生产模具-全部支付模式下经客户验收后确认收入;在生产模具-部分分摊与部分支付模式下,公司按照客户要求完成模具的开发,客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款,公司在模具满足收入确认时点时按约定比例确认模具收入的同时按照模具开发成本的相应比例结转成本,其余部分成本计入长期待摊费用,在摊销期间内逐步分摊至产品成本。

以上模具与开发费长期应收款的形成,系基于客户为延长付款周期要求新项目的结算模式由“按合同执行进度支付款项”或“按照在后续量产交付的零件数量中分摊支付”的方式更改成“项目开发完成且经客户验收后按合同约定的期限,分年支付”,一般为2、3、6年。

公司AGV集成解决方案业务的长期应收款的形成,系以上客户为延长付款周期要求新项目的结算模式由“按合同执行进度支付款项(一般预付款阶段30%,发货及初步验收阶段30%,最终验收阶段30%,质保金结算10%)”,更改成“项目开发完成且经客户验收后按合同约定的期限,分年支付”,一般为3年。

二、补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等，结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定，是否存在跨期确认收入等情形。

（一）分期收款销售下的收入确认政策

公司分期收款的业务主要系 AGV 集成解决方案项目销售和生产品模具-全部支付模式。公司分期收款业务属于某一时点履行的履约义务，在符合以下条件时确认收入：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的订单，完成相关产品生产，经客户验收合格。

（二）结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定，是否存在跨期确认收入等情形

以公司与中国第一汽车股份有限公司于 2024 年 10 月签订的模具合同为例，中国第一汽车股份有限公司拟向公司采购模具，销售金额（不含税）为 525.00 万元，分 6 期支付，每年支付金额（不含税）87.50 万元，首付时间为 2024 年 10 月。

《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》第五条，企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，应当按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，应当在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十七条合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，企业预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。

综上所述，公司分期结算销售产品实质上具有融资性质，公司对分期结算销售产品的收入确认和计量符合《企业会计准则》的规定。

通过对比《企业会计准则》收入确认的条件，公司分期收款结算销售在取得客户签字的验收单时确认收入符合《企业会计准则》的要求，不存在跨期确认收入的情形。

三、请年审会计师核查问题（2）并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师对执行的审计程序如下：

1、了解和评价公司销售与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，抽样关键内控节点测试相关内控执行是否有效；

2、了解公司分期收款模式下的收入确认政策，复核公司分期收款收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、查阅同行业公司定期报告，对比分析公司销售模式与同行业公司销售模式异同点，对比分析公司分期收款收入确认政策的合理性；

4、获取公司报告期分期收款销售明细表，了解公司报告期分期收款销售情况，选取样本检查销售合同，检查合作模式、主要合同条款以及结算方式；

5、按照抽样原则选取样本，对收入执行截止性测试，检查营业收入是否记录在正确的会计期间内；

6、执行客户函证程序，向客户函证本期销售额，并按照《中国注册会计师审计准则第 1312 号-函证》的规定对函证的过程进行严格控制，并针对未回函的客户执行有效的替代测试程序。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司分期收款销售下的收入确认政策符合《企业会计准则》；

2、公司分期收款业务不存在跨期确认收入的情形。

6、关于固定资产

报告期末，你公司固定资产账面价值为 4.37 亿元，较期初增长 34.44%，主要系报告期内安徽舜宇新基地建设项目完工后，在建工程转入固定资产及新增设备转固所致。

请你公司：

（1）分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目建设进度、主

主要内容、转固金额、转固时点及具体依据，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

(2) 结合行业趋势、竞争状况、公司实际产能利用情况、未来经营计划等，说明在业绩下滑的情况下新增产能的必要性，是否存在产能消纳风险。

请年审会计师核查问题(1)并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目建设进度、主要内容、转固金额、转固时点及具体依据，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

2024年度公司在建工程项目转入固定资产情况如下：

单位：万元

项目名称	项目建设进度	建设项目主要内容	转固金额	转固时点
安徽新基地（厂房）	2024年4月完成验收，达到预定可使用状态	生产及辅助生产房屋建筑物	11,626.50	2024年4月
自动涂装生产线	2024年6月安装调试完成并投入使用	生产设备-喷涂生产线	1,344.49	2024年6月
注塑机	2024年6月安装调试完成并投入使用	生产设备-注塑机	431.32	2024年6月
水电气系统	2024年6月安装调试完成并投入使用	生产设施-水电气系统	308.43	2024年6月
行车	2024年6月安装调试完成并投入使用	生产设备-行车	162.40	2024年6月
环保设备	2024年9月安装调试完成并投入使用	生产设施-废气处理设备	45.64	2024年9月
压缩机	2024年10月安装调试完成并投入使用	生产设备-压缩机	36.95	2024年10月
6轴机器人测力改造	2024年11月安装调试完成并投入使用	生产设备-6轴机器人	15.37	2024年11月
地牛式AGV	2024年8月验收合格并投入使用	生产设备-AGV	18.74	2024年8月
合计	-	-	13,989.84	-

根据公司会计政策，在建工程在达到预定可使用状态时结转固定资产，具体而言，公司房屋及建筑物完成内部验收或达到预定可使用状态时进行转固处理，机器设备完成安装调试或达到设计要求并完成试生产时进行转固处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

二、结合行业趋势、竞争状况、公司实际产能利用情况、未来经营计划等，说明在业绩下滑的情况下新增产能的必要性，是否存在产能消纳风险。

（一）汽车零部件行业发展趋势

目前汽车零部件行业呈现如下发展趋势：1、行业经营更加精简化、专业化，整车厂商专注于整车开发、整车装配、系统总成等核心环节，进一步降低汽车零部件的自制率，将汽车零部件研发、采购、生产等环节交给专业汽车零部件企业，提高彼此的专业化分工程度和生产作业效率。2、汽车轻量化推动塑料零部件应用不断延伸，在全球节能环保趋势下，汽车轻量化已经成为行业发展方向。汽车轻量化系在保证汽车强度和安全性能的前提下，尽可能的降低汽车自重，从而提高汽车的动力性，减少燃料消耗，降低废气污染，这对汽车零部件供应商提出了更高的要求。3、新能源汽车及混动市场持续增长，新能源汽车正成为中国汽车零部件市场的主要发展方向。国家出台的相关支持政策以及消费者环保意识的提高，都推动了新能源汽车的快速增长。2024 年，新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 40.9%，较 2023 年提高 9.3 个百分点。随着混动和增程式技术的不断成熟，更多车企推出了插电式混合动力车型和增程式电动车，这类车型提升了整体的能源效率，市场需求日益增长，推动了相应零部件的发展。4、智能化、网联化驱动，随着智能化、网联化的加速渗透，汽车产业链也在发生深刻变化。从新能源汽车的电池、电机、电控、功率半导体，到网联化、智能化涉及的芯片、系统软件、计算平台、传感器、激光雷达、控制器、执行器件等，相关软硬件在逐步代替传统的整车构造，成为汽车产业链的重要组成部分，促进产业链价值重构。

（二）行业竞争状况

由于汽车制造业的高要求以及汽车零部件本身复杂性及专业化生产的特点，我国汽车零部件行业已形成“零件→部件→系统总成”的金字塔式的多层次分工体系。以供应商层次划分，一级配套供应商直接向整车厂供应总成系统，二、三级配套供应商是一级配套供应商的上游企业，为其提供相应总成中的部分零部件。

我国汽车零部件行业市场容量巨大，行业内企业数量众多，与国际零部件龙头企业相比规模普遍较小，呈现“小而散”的市场格局。根据工信部发布的《中国汽车产业发展年报（2021）》统计数据，2012-2020 年，我国汽车零部件制造业营业收入占汽车制造业的比例在 40%-45%之间，我国整车制造收入和零部件制造收入比例接近 1:1，相较汽车工业发达国家 1:1.7 的整零比例，我国汽车零部件制造业仍有较大的提升空间。

随着我国劳动力成本优势日益削弱，国内汽车零部件企业纷纷加强技术研发、完善产品结

构，实现向系统开发、系统配套、模块化供货方向发展，行业并购重组步伐加快，产业链不断整合和扩展，市场集中度逐渐提升。公司自成立以来深耕汽车零部件行业，通过近 20 年的技术积累，逐渐建立起集过程开发、产品生产、研发创新和制造装备一体化的业务布局，服务延锋饰、佛吉亚、一汽集团、上汽集团等国内外知名汽车厂商、零部件一级供应商及小鹏、理想等新能源汽车企业。通过安徽舜宇新基地建设项目的实施，将显著增加公司生产能力、丰富和优化产品结构，提高公司的市场占有率和市场影响力，进一步巩固行业竞争地位。

（三）公司实际产能利用情况

公司安徽新基地项目由全资子公司安徽舜宇公司实施，该项目于 2022 年 8 月取得全椒县发展和改革委员会的项目备案，2024 年正式投入使用。公司在安徽新建生产基地主要基于以下原因：

1、因安徽滁州市总体规划调整，原子公司滁州舜宇用地规划由工业用地变更为商业用地，原滁州工厂无法在原址继续扩大再生产。滁州舜宇 2021 年、2022 年及 2023 年的营业收入分别为 22,656.60 万元、16,245.28 万元及 22,141.10 万元，净利润分别为 936.28 万元、984.18 万元及 1,198.50 万元，三年产能利用率平均值超过 90%，产能接近饱和。为突破产能瓶颈及适应政府规划调整，公司于 2023 年取得安徽全椒工业用地土地使用权，用以新建生产基地，承接原滁州工厂的全部产能。

2、2023 年，安徽省将新能源汽车作为“首位产业”强力推进，2024 年汽车产业链营业收入突破 1.5 万亿元，制造业增加值增长 26.7%（高于全国 17.6 个百分点），新能源汽车产业集群已跃升为全国标杆。由于整车厂商对零部件交付和库存周转时间有严格限制，综合考虑交付时效、成本控制和客户粘性等因素，通常零部件厂商围绕汽车整车厂商就近设立生产基地。公司在安徽新建生产基地，有利于把握新能源汽车产业集群向中部加速布局的战略机遇，充分利用产业集群优势和政策赋能，增强承接大订单、服务大客户的业务能力，提升市场竞争能力。

3、2024 年，公司宁波基地内饰功能件产品的产能利用率为 85.09%，虽然尚有部分产能利用空间，但不足以覆盖安徽及北方潜在市场原有和新增产能需求，且无法提供属地化产能配套服务。若安徽基地不及时投产，将无法满足安徽市场现有蔚来汽车等核心客户的属地化交付要求，导致订单流失并削弱客户粘性。因此，新建安徽生产基地，有利于公司实现对安徽、江苏及北方市场整车厂商客户的本地配套服务，进一步完善公司生产制造基地布局，降低运输和仓储成本，提升整体盈利能力；同时提高公司的产品供应能力，满足持续增长的下游市场需求，提升主要产品的市场占有率。

（四）未来经营计划

公司坚持“做专做精汽车智能功能件”的发展战略，遵从紧跟整车厂商及一级供应商就近设立生产基地的行业惯例进行生产布局，已在浙江宁波、安徽滁州、湖北武汉和广西柳州投资建设了业务基地。子公司柳州舜宇和武汉舜宇因生产布局优化，已于 2021 年、2024 年陆续停止生产业务，仅保留表面处理和装配业务；滁州舜宇因滁州市总体规划调整，土地性质由工业用地变更为商业用地，已于 2024 年停产并注销。子公司安徽舜宇公司在安徽新建生产基地，并吸收合并原滁州舜宇的全部资产、负债、业务及人员。截至目前，公司的业务布局情况如下：

公司	业务定位	主要服务辐射范围
公司	内饰功能件生产基地、模具制造中心、管理中心、研发中心、营销中心	全国及海外市场
舜宇贝尔	智能制造装备研发生产与销售	全国
滁州舜宇	原内饰功能件生产基地，因用地规划调整已于2024年4月停产，停产后由安徽舜宇公司承接其全部产能。[注1]	已注销
安徽舜宇	2021年设立后未实际开展经营，本次建设成为内饰功能件和模具新生产基地，并于2024年正式投产	华东、华北、西北与东北地区
武汉舜宇	原内饰功能件生产基地，因生产布局优化注塑生产线已于2024年3月停产，停产后由公司和安徽舜宇公司承接其生产职能，目前只保留表面处理、装配业务	华中地区
舜宇通达	未开展生产，目前正在履行资产收购和定向减资程序，减资完成后将不再纳入合并报表范围。	-
柳州舜宇	原内饰件生产基地，因生产布局优化注塑生产线已于2021年停产，停产后由公司和武汉舜宇承接其生产职能，目前只保留表面处理、装配业务。[注2]	华南地区
印尼舜宇	内饰功能件生产基地（生产业务暂停）、东南亚地区营销服务网点	-

注 1：安徽舜宇公司通过整体吸收合并的方式，合并滁州舜宇公司全部资产、负债、业务及人员，本次吸收合并完成后，安徽舜宇公司存续经营，滁州舜宇公司于 2024 年 6 月完成注销。

注 2：2021 年，公司基于自身产业布局，对柳州舜宇进行了业务生产布局调整，仅保留表面处理及装配业务，将注塑生产线设备全部转移至宁波总部及武汉舜宇。

未来，公司将持续深耕汽车零部件领域，依托宁波与安徽两大生产制造基地，实现协同生产，进一步提高服务大客户的能力，增强公司核心竞争力。安徽新基地项目的建设，对于稳定现有优质客户、继续开发潜在客户，提高市场占有率和盈利能力具有重要战略意义。公司还将依托行业经验与品牌影响力，加速新能源汽车配套产品研发，围绕智能座舱新产品，抓住当前市场新机遇，通过新技术的研发与应用，提高产品质量和竞争力，进一步提升市场份额和影响力。

（五）产能消化情况及风险提示

从公司业务模式及汽车零部件行业特性来看，公司在与整车厂商或一级供应商签署定点信确定公司为其内饰功能件供应商后一般不会随意更换，整车厂商会根据其车型的预计产销量

向公司下达月度滚动需求。安徽舜宇公司正在合作的主要客户包括蔚来汽车、长城汽车、上汽集团、新泉股份、延锋汽饰（合肥、南京、郑州）等，截至 2024 年 12 月，安徽舜宇公司在手订单金额情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2024年12月在手订单
内饰功能件	金额	1,651.49
模具	金额	5,810.24
合计		7,461.73

注 1：内饰功能件在手订单金额根据客户通过供应商系统、邮件等下达的月度滚动需求统计得出，仅代表未来一个月的月度订单金额。

注 2：模具业务金额仅统计模具在手订单直接支付金额，未包含分摊部分。因分摊部分未来将呈现在内饰功能件收入中，故模具业务在手订单不统计在手订单该部分金额。

针对新增产能情况，公司已在《2024 年年度报告》中就产能消化风险提示如下：

“募投项目产能消化不足及固定资产折旧对未来经营业绩的影响的风险——公司募集资金投资项目包括汽车智能功能件与精密模具智能制造工厂建设项目和汽车智能化及高端制造装备研发项目。其中，汽车智能功能件与精密模具智能制造工厂建设项目达产后，公司内饰功能件及模具产能将有效提高。若相关产品未来市场规模增长不及预期，或者公司产品销售开拓不力，公司有新增产能无法顺利消化的风险。同时募集资金投资项目中固定资产投资比重较高。随着新增固定资产规模的扩大，募投项目投产后，固定资产折旧会出现较快增长。如果市场环境发生重大不利变化，公司现有业务及募集资金投资项目产生的收入及利润水平未实现既定目标，将存在因固定资产增加而导致的固定资产折旧增加，从而影响经营业绩的风险。”

综上，公司新建安徽生产基地具有明确的必要性和积极的战略意义，公司将积极开拓市场，提高产能利用率，稳步消化新增产能。公司也将密切关注市场开拓情况，如出现产能消化不及预期的风险，公司将及时履行信息披露义务。

三、请年审会计师核查问题（1）并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师对执行的审计程序如下：

1、了解公司在建工程及固定资产相关的内部控制，并评价内部控制设计合理性和运行有

效性；

2、访谈公司管理层，了解本年重大在建工程及固定资产的变动原因；

3、抽样对在建工程的重大供应商进行背景调查，检查本年新增重大的在建工程的采购合同、验收单据、发票、银行水单等支持性文件；

4、对在建工程和固定资产实施监盘程序。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司在建工程在达到预定可使用状态时进行转固，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

8、关于合同负债

报告期末，你公司合同负债 1,437.60 万元，较期初增长 103.06%，主要系报告期内你公司全资子公司舜宇贝尔部分 AGV 机器人项目及公司新开发项目尚未达到验收阶段，暂未确认收入所致。

请你公司：

列示与合同负债相关的主要合同情况，包括但不限于客户名称、合作背景及期限、交易内容、合同金额、合同进展、报告期后合同履约及收入确认情况等，并说明合同负债期末余额增长的原因及合理性，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、列示与合同负债相关的主要合同情况，包括但不限于客户名称、合作背景及期限、交易内容、合同金额、合同进展、报告期后合同履约及收入确认情况等，并说明合同负债期末余额增长的原因及合理性，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

截至 2024 年 12 月 31 日公司前五大合同负债客户的合同情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	合同金额 (不含税)	合同负债 余额	合同进展	报告期后合同履行 及收入确认情况	合作背景及期限
沈阳爱克西兰机电设备有限公司	AGV	503.36	271.82	公司已发货且收到预付款+初验款54%	项目已处于终验收阶段，未确认收入	公司在汽车零部件领域有多年的项目经验，客户经过实地考察后，认同公司的能力因此项目交由公司来承担
	AGV	22.00	13.20	公司已发货且收到预付款+初验款60%	项目已处于终验收阶段，未确认收入	该增补主要涉及线缆及外围的施工，客户考虑到这一块与公司密切相关，所以决定把该业务交由公司承接
	AGV	265.04	79.51	收到预付款30%	25年第一批首车已交货，项目还处于制造阶段，未确认收入	公司有过项目经验，得到业主的认同，业主经过实地考察后认同公司的能力，因此项目交由公司来承担
	小计	790.40	364.53	-	-	-
东风汽车集团股份有限公司乘用车公司	AGV	791.29	356.08	公司已发货且收到预付款+初验款45%	项目已完成终验，确认收入	公开招标，公司中标
武汉孚锐利自动化设备有限公司	AGV	230.09	138.05	公司已发货且收到预付款+初验款60%	项目已处于终验收阶段，未确认收入	项目一期为公司实施，为了提高节拍，进行升级改造
库卡机器人（广东）有限公司	AGV	99.82	99.82	公司已发货且收到预付款100%	项目已完成终验，确认收入	项目一期为公司实施，为了提高节拍，进行升级改造
长春超维科技产业有限责任公司	AGV	136.00	83.00	公司已发货且收到预付款+初验款60%	项目已处于终验收阶段，未确认收入	公司在内饰IP线有成熟的案例，客户有提升生产的需求
合计		2,047.60	1,041.48	—	—	—

如上表所示，公司合同负债期末显著增加的主要原因为：多个大金额项目根据合同约定及项目进度，截止期末所收到的进度款计入合同负债科目，因此合同负债的增长具备合理性。

根据《企业会计准则第14号——收入》第四十一条“合同负债，是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务”。报告期内，公司AGV集成解决方案业务和模具业务主要采用“预收款+款到发货”的销售结算模式，通常在订单签订时要求客户预付部分货款，在发货前要求客户再支付部分货款，在产品验收并确认收入前，公司向客户收取的货款计入合同负债科目，符合《企业会计准则》相关规定。

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

(一) 核查程序

针对合同负债，年审会计师对执行的审计程序如下：

- 1、了解、评估并测试与销售相关内部控制设计与执行的有效性；
- 2、获取合同负债明细表，检查报告期内主要业务合同，查阅合同约定的结算条款，与现金流入及收入结转情况进行比对，分析期末合同负债的合理性；
- 3、检查合同负债确认的客户名称和金额是否与发票、银行回单和合同等一致；
- 4、对合同负债余额较大或账期较长的客户进行函证，检查其期末数据的存在及完整性；
- 5、检查合同负债期后履约情况及收入确认情况，评价其期末余额的合理性。

(二) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司期末合同负债的增长主要是由于部分新增项目未达到验收节点而未结转。合同负债期末余额的增长与公司实际业务情况相符，具备合理性。相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

9、关于投资收益

报告期内，你公司取得投资收益 3,988.75 万元，同比增加 4,966.36%，主要系报告期内公司处置了舜宇检测公司所致。

请你公司：

(1) 补充列示处置舜宇检测公司的具体情况，包括但不限于交易的背景和原因、交易对手方名称、是否存在关联关系、交易基准日舜宇检测公司的财务状况、交易定价的依据和公允性等；

(2) 说明投资收益计算的过程及确认依据，是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师核查问题(2)并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

回复：

一、补充列示处置舜宇检测公司的具体情况,包括但不限于交易的背景和原因、交易对手方名称、是否存在关联关系、交易基准日舜宇检测公司的财务状况、交易定价的依据和公允性等。

(一) 舜宇检测公司交易的背景和原因

舜宇检测公司自成立以来对公司整体经营业绩无显著影响,为盘活闲置资产,公司向余姚振北光电仪器有限公司转让公司全资子公司舜宇检测公司 100%股份,转让后公司不再持有舜宇检测公司股份。2024 年 8 月 25 日和 2024 年 9 月 18 日,公司分别召开第四届董事会第十一次会议和 2024 年第三次临时股东大会,审议通过《关于出售全资子公司的议案》。2024 年 9 月 25 日,公司与余姚振北光电仪器有限公司签订《股权转让协议》。

(二) 交易对方的情况

1、工商基本信息

公司名称:余姚振北光电仪器有限公司

统一社会信用代码:91330281MA2GWRK35D

注册地址:浙江省余姚市阳明科技工业园区舜科路 42 号

企业类型:有限责任公司(自然人独资)

成立日期:2020 年 1 月 8 日

法定代表人:李旭东

实际控制人:李旭东

主营业务:一般项目:光学仪器制造;光学玻璃制造;光电子器件制造;仪器仪表制造;其他通用仪器制造;教学专用仪器制造;教学用模型及教具制造;工程和技术研究和试验发展;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目:货物进出口;技术进出口;进出口代理(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。

2、是否构成关联交易

余姚振北光电仪器有限公司由李东旭自然人 100%控股,其 2018 年 1 月至今在余姚杰东机械设备有限公司担任监事,2020 年 1 月至今在余姚振北光电仪器有限公司担任执行董事、经理,舜宇检测公司转让后于 2024 年 10 月至今在舜宇检测公司担任董事、经理。

综上,本次交易对手余姚振北光电仪器有限公司及其股东、高管李东旭与公司不存在关联关系,因此本次交易不构成关联交易。

(三) 交易基准日舜宇检测公司的财务状况

交易基准日舜宇检测公司资产总额为 5,660.81 万元；净资产总额为 5,606.84 万元；2024 年 1-10 月营业收入为 136.48 万元。

（四）交易定价的依据和公允性

交易定价系以评估机构天源资产评估有限公司按照 2024 年 7 月 31 日市场价值进行评估，以资产基础法进行评估。评估假设遵循交易假设、公开市场假设、宏观经济环境相对稳定假设、持续经营假设等。主要评估过程为接受委托、现场调查、核实资产与查验资料、进行评定估算、编写评估报告与内部审核、提交报告。评估资产主要为土地、厂房及债权债务。

根据天源资产评估有限公司出具的编号为天源评报字【2024】第 0621 号的评估报告：在评估基准日 2024 年 7 月 31 日，舜宇检测公司资产评估值为 5,646.58 万元。并经交易双方协商一致，检测公司转让价格为 5,656.00 万元人民币，处置舜宇检测公司的交易定价公允。

二、说明投资收益计算的过程及确认依据，是否符合企业会计准则相关规定。

根据会计准则解释第 4 号第四条的相关规定，企业因处置部分股权投资丧失了对原有子公司控制权的，应当区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理。

（一）个别财务报表

根据会计准则，长期股权投资收回投资应当调整长期股权投资的成本。对采用成本法核算的长期股权投资进行处置时，将其账面价值与实际取得价款的差额计入当期损益。

本次交易前公司持有舜宇检测公司 100%股权，母公司宁波舜宇个别报表中舜宇检测公司长期股权投资的账面价值为 1,694.45 万元。本次交易中，舜宇检测公司 100%股权交易价格为 5,656.00 万元，确认投资收益为 3,961.55 万元。

（二）合并财务报表

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》，母公司因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制的，在合并财务报表中，应当进行如下会计处理：处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和，形成的差额计入丧失控制权当期的投资收益。

根据上述相关规定，公司处置舜宇检测公司 100%股权合并报表口径相关投资收益计算过程如下：

单位：万元

项目	序号	金额
剩余股权公允价值	1	-

项目	序号	金额
处置股权取得的对价	2	5,656.00
处置对价合计	3=1+2	5,656.00
按所处置股权比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额	4	1,667.25
投资收益	5=3-4	3,988.75

综上，公司报告期内处置舜宇检测公司确认投资收益符合《企业会计准则》的相关规定。

三、请年审会计师核查问题（2）并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）核查程序

针对出售子公司业务，年审会计师执行的主要程序如下：

- 1、获取出售子公司相关的董事会决议；
- 2、获取 2023 年度、2024 年 1-6 月的一年一期审计报告以及评估报告；了解收购过程及定价依据，评价股权转让价格的公允性；评价由公司聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；
- 3、获取股权转让协议、检查相关款项的收款情况；
- 4、复核投资收益计算的过程、依据以及金额是否符合《企业会计准则》的规定；
- 5、对本次股权转让事项与收购方进行实地访谈。会计师在设计问卷的时候关注购买方的基本情况、股东情况、是否与公司存在关联关系、相关资金是否为存在公司关联方提供的情形、购买方最近一期的财务报表、购买的目的及用途；
- 6、获取舜宇检测公司变更前后的营业执照副本、公司章程，并通过启信宝核实工商变更信息。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司出售舜宇检测公司的投资收益计算过程正确，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

10、关于递延所得税负债

报告期末，你公司递延所得税负债为 0 元，期初为 273.45 万元，主要系报告期末以净额列示递延所得税资产和负债。

请你公司：

说明递延所得税负债的具体内容，报告期末以净额列示递延所得税资产和负债的合理性，是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、说明递延所得税负债的具体内容，报告期末以净额列示递延所得税资产和负债的合理性，是否符合企业会计准则相关规定。

（一）递延所得税负债的具体内容

报告期期末公司递延所得税负债具体内容如下：

单位：元

项目	期末数	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
使用权资产	274,332.63	68,583.16
非同一控制企业合并资产评估增值	2,145,816.31	321,872.44
固定资产加速折旧费用	13,933,654.81	2,090,048.22
合计	16,353,803.75	2,480,503.82

（二）报告期末以净额列示递延所得税资产和负债的合理性，是否符合企业会计准则相关规定。

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，同时满足下列条件时，企业应当将递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列示：

- 1、企业拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利；
- 2、递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿债务。

公司拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债。且公司递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关。

综上，公司递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报符合《企业会计准则》

相关规定。

二、请年审会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行的主要程序如下：

- 1、获取递延所得税负债明细表进行复核；
- 2、重新计算本期应纳税暂时性差异形成的递延所得税负债，检查会计处理是否正确。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司关于递延所得税的处理方式与披露和关于递延所得税相关会计政策一致，且符合《企业会计准则》的要求。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

2025 年 7 月 25 日

