

关于无锡顺达智能自动化工程股份有限公司
年报问询函的回复

1、关于经营业绩和应收账款

报告期内，你公司实现营业收入 25,709,111.69 元，同比下降 61.63%，其中，2024 年下半年实现营业收入 21,349,883.69 元，占全年收入的 83.04%；公司综合毛利率为 1.95%，上年同期为 9.69%。报告期内，你公司对前五大客户实现销售收入 25,517,853.65 元，年度销售占比 98.75%，其中第一大客户浙江美可达摩托车有限公司为本年新增主要客户，你公司对其实现销售收入 24,141,592.92 元，年度销售占比高达 93.58%，其他客户的年度销售额均在 65 万元以下。

报告期末，你公司应收账款期末余额 146,648,681.89 元；其中，单项计提坏账准备的应收账款期末余额 51,360,520.50 元，已全额计提坏账准备；按账龄组合计提坏账准备的应收账款 95,288,161.39 元，已计提坏账准备 48,669,678.08 元，逾期的应收账款期末余额 76,755,096.44 元，占按账龄组合计提坏账准备的应收账款 80.55%。

请你公司：

（1）结合行业发展状况、下游需求变动、存量客户以及新增客户数量、销售价格变动、成本结构、采购价格变动等情况，分析说明你公司收入及毛利率大幅下降的原因及合理性并根据期后订单情况说明是否能够持续获取产品订单，你公司业绩是否存在进一步下滑的风险，公司（拟）采取的应对措施；

公司回复：1）、行业发展状况、下游需求变动、存量客户以及新增客户情况对公司业务的影响

2024 年度公司输送设备业务收入同比大幅下降主要原因系所处行业竞争较为激烈，传统输送设备类产品市场需求没有明显提升，毛利率仍处于较低水平，市场需求波动且竞争加剧，导致输送设备业务收入下降，产能利用不足，制造费用等固定成本分摊较高导致毛利率下降。

本期确认的收入中，存量客户产生的收入金额为 146.36 万元，较上期减少 6,553.91 万元；新增客户产生的收入金额为 2,414.16 万元，较上期增加 2,414.16 万元。

截止 2024 年 12 月 31 日，公司的在手订单中，存量客户受行业产能过剩的影响，对设备的投资和改造意愿不强，因而存量客户能提供新的订单较少，期末在手订单中，存量客户产生订单金额为 287.61 万元，公司积极拓展业务，开发了一些增量客户，期末在手订单中，

增量客户产生的订单金额为 1,750.00 万元。公司一直致力于开拓新客户，确保企业的正常经营与业务开展。

2)、销售价格变动、成本结构、采购价格变动等情况对公司毛利率的影响

报告期内，公司的主要产品为成套设备，其价格变动、成本结构情况如下：

内容	2024 年	2023 年	变动情况
数量	3.00	6.00	-50.00%
平均单价	837.64	1,071.03	-21.79%
收入	2,512.92	6,426.16	-60.90%
成本	2,496.64	5,888.28	-57.60%
其中：直接材料	1,849.01	4,455.08	-58.50%
其中：直接人工	349.78	879.12	-60.21%
其中：制造费用	297.85	554.09	-46.25%
其中：直接材料占比	74.06%	75.66%	-1.60%
其中：直接人工占比	14.01%	14.93%	-0.92%
其中：制造费用占比	11.93%	9.41%	2.52%
毛利率	0.65%	8.37%	-7.72%

由上表可知，2024 年与 2023 年相比，公司的物流涂装成套设备的销量、数量、平均单价等变化明显，产品销量下降 60.90%，主要系公司所处行业竞争较为激烈，传统输送设备类产品市场需求没有明显提升，市场需求下降且竞争加剧，导致输送设备业务收入下降。平均单价下降 21.79%，主要系行业竞争加剧，为了保证公司的持续运营和正常经营，公司通过降低项目利润的方式获取订单，导致平均单价较上年有所下降。

从成本构成和采购价格方面来看，公司的成本构成为直接材料、直接人工和制造费用（含运输费），结构占比存在波动，主要系公司的固定成本分摊导致制造费用率较上年有所提高，导致制造费用率较上期增加 2.52%。公司的原材料主要为各类金属型材和五金件，采购价格与上期相比未发生明显变动。

公司本期毛利率较上期下降 7.72%，主要原因为公司产品的销售定价下降，导致收入规模下降，同时，公司的固定成本的分摊导致成本增加，最终导致毛利率降低，具有合理性。

3)、根据期后订单情况说明是否能够持续获取产品订单，你公司业绩是否存在进一步下滑的风险，公司（拟）采取的应对措施

目前公司上游行业客户产能严重过剩，市场萎缩，竞争激烈。国家加大对上游客户供给侧改革对整个行业的影响也十分大。所以加大了对公司的业绩的不确定性。

报告期内，公司基于审慎原则，公司主动对客户启动了二次风险评估程序。对客户中在成立时间较短、注册资本较小的异常经营主体特别关注。根据评估结果，公司退出高风险、

低收益的招标工程项目，并终止了与高风险客户的合作。针对当前合作中的关注类客户，公司将持续保持关注，密切跟踪其经营状况、对应下游客户的运行效能及信用风险变化。公司将据此及时调整运营策略，以切实保障公司资产的经济效益和安全性。

公司目前在经营中面临着比较大的瓶颈。由于目前公司业绩已是周期性谷底阶段，不存在进一步下滑的风险。

公司目前在手签订的未完工订单情况如下：

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	产品完工时间	合同金额	项目状态	收款情况
1	总装生产线项目	安徽沃伦吉新能源汽车有限公司	2025 年 1 月 20 日	未完工	1750 万	准备中	0
2	中联重科白俄工厂主线标设备	中联重科土方机械有限公司	2024. 9. 18 日	未完工	325 万	未完工	97.50 万
			合计		2075 万		

公司采取的应对措施；

1、聚焦主业发展，增强公司持续盈利能力。公司将继续围绕整体的发展战略，利用现有的管理优势、资源优势、平台优势为主营业务赋能，积极开拓市场，以此增强和提高公司的可持续经营能力和盈利能力。

2、扎实推进工程项目精细化管理，促进管理提升。继续围绕建设和目标两个指标展开工程管理工作，从优化内部组织、强化人员配置、加强质量安全动态管理、推进智能化数据

管理、优化管理模式等方面入手，全面加强管理体系建设和团队建设，达成项目进度目标、质量安全目标以及成本目标，有力推动工程管理能力 and 水平的提升。

3、公司将全面推进降本增效工作，通过调整优化组织结构、强化项目中心责任制及严格控制各项成本费用等举措降低运营成本、提升管理效率，同步建立管理层收入与经营业绩深度挂钩机制，实施差异化绩效考核激励体系，在压实经营管理责任的同时激发组织效能，最终实现管理效率提升、盈利水平增长和市场竞争力强化的多维目标。

4、建立以利润为导向的高质量发展目标。盈利是企业的根本目的，对于盈利的业务公，司加大资金支持，对亏损的业务，公司将收缩或调整业务模式，督促其实现盈利，最终回报给全体股东。

(2) 结合 2024 年下半年确认收入对应的合同签订时间、合同金额、合同价款结算情况、产品交付、验收时点等，说明下半年收入确认金额远高于上半年的原因及合理性，是否存在报告期末突击确认收入或收入跨期情形；

公司回复：公司 2024 年下半年确认收入对应的合同签订时间、合同金额、合同价款结算情况、产品交付、验收时点情况如下表：

序 号	项目名称	客户名称	合同签订日期	产品完工时间	合同金额	产品验收时间	报告期回款
1	钱江东部智慧园项目整车装配流水线设备采购及安装工程	浙江美可达摩托车汽车有限公司	2024 年 3 月 13 日	2024 年 10 月 24 日	2728 万	2024 年 12 月 20 日	1227.6 万
2	江苏赛麟汽车内饰改造	上海四院汽车工程技术有限公司	2024 年 5 月 8 日	2024 年 10 月 5 日	40 万	2024 年 10 月 6 日	40 万
3	圆形机罩	中联重科土方机械有限公司	2024 年 6 月 11 日	2024 年 11 月 20 日	71.6 万	2024 年 11 月 30 日	42.96 万
合计					2839.60 万		1310.56 万

这三个项目都是 2024 年上半年度接到的新订单，其中项目 2 和项目 3 都属于比较小的项目，所以项目签订到项目完成基本上半年时间就完成了。

项目 1 是 2024 年 3 月 13 日承接、签订的合同。由于公司在 2022 年下半年度基本上未接到新的项目，2024 年度钱江东部智慧园项目整车装配流水线设备采购及安装工程是公司唯一一个大项目，2024 年度整个公司围绕这个项目在实施。而且这个项目要求时间也比较急，工期比较紧。项目在 2024 年 10 月份完工并在 2024 年 12 月底顺利通过项目验收工作，目前正在陪产阶段。

(3) 说明本期与浙江美可达摩托车有限公司的合作背景、首次合作的时间、销售的产品类型、应收账款余额、账龄、合同约定的信用账期、逾期金额、期后回款、期后订单情况等，并说明你公司对其销售的稳定性及未来变化趋势，公司经营业绩是否对其存在重大依赖；

公司回复：浙江美可达摩托车有限公司是公司 2024 年度接到的新客户，合同签约时间 2024 年 3 月 13 日，产品类型是整车装配流水线设备制造及安装，收款方式是项目签订预付 15%，项目线进场付 15%，完工验收付 15%，陪产后 6 个月付 45%，余款 10%作为质保金 1 年后无质量问题一次性付清。项目在 2024 年 10 月 24 日完工并在 2024 年 12 月 20 日顺利通过甲方验收。截止 2024 年 12 月 31 日应收款余额为 15,004,000.00 元。账龄在一年以内。

该公司的业务是公司一次性业务，公司经营业绩对其不存在重大依赖。

(4) 请公司结合所处行业特征、销售模式、历史坏账比例、账龄、同行业可比公司情况等，说明公司逾期应收账款占比较大的原因，对逾期应收账款采取的追偿措施；报告期内按单项计提坏账准备的应收账款的交易背景，交易对方和公司是否存在关联关系，无法收回的具体原因及公司已采取的追偿措施。

公司回复：公司所处行业相关上市公司的 2024 年度应收账款和坏账准备情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年		占比
	应收账款	坏账准备	
天奇股份	127,315.19	31,203.78	24.51%
华昌达	101,430.84	15,039.22	14.83%
东杰智能	87,430.73	27,496.96	31.45%
春光智能	8,539.49	4,165.46	48.78%
平均值	324,716.25	77,905.42	23.99%
顺达智能	14,664.87	10,003.24	68.21%

公司应收账款坏账准备计提比例要高于相关上市公司，主要原因有以下三个：

1、定制化装备制造行业与下游行业发展紧密相关，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，延缓支付设备尾款。

2、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 1-5 年。

3、公司的客户经营规模普遍较小，抗风险能力差。

综上，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。

公司客户和公司不存在关联关系。

截止 2024 年 12 月 31 日公司前十大客户如下：

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例%	应收账款和合同资产坏账准备期末余额	账龄	是否关联方
巴中市万马汽车有限公司	27,270,115.41	18.26	27,270,115.41	3 年以上	否
河南天地之中新能源汽车有限公司	19,290,000.00	12.91	19,290,000.00	3 年以上	否
山西太重工程机械有限公司	15,601,000.00	10.44	1,762,541.40	1-2 年	否
浙江美可达摩托车有限公司	12,276,000.00	10.04	865,730.80	1 年以内	否
德力新能源汽车有限公司	14,688,674.13	9.83	11,706,605.08	2-3 年	否
中联重科土方机械有限公司	11,664,505.16	7.82%	5,556,395.16	1-2 年	否
山河江麓（湘潭）建筑机械设备有限公司	8,300,000.00	5.57%	2,251,550.00	1 年以内	否
常州固正建设工程有限公司	4,300,000.00	2.88%	4,300,000.00	3 年以上	否
南京业恒达智能系统股份有限公司	4,006,120.00	2.69%	4,006,120.00	3 年以上	否
上海特思克汽车科技有限公司	3,116,274.20	2.09%	3,116,274.20	3 年以上	否
合计	120,512,688.90	82.67%	80,125,332.05		否

从上表来看，公司十大客户的应收账款期末余额为 12,051.27 万元，占到应收账款总额的 71.90%。这些客户主要都是集中在 2015-2017 年度完工的项目。公司设立了专项催款小组，对于部分项目已完工验收却未按照合同条件履行付款的客户，公司对其进行沟通与谈话，督促客户付款，并做好相关记录，必要时，公司也采取相关司法程序保护公司及股东利益。公司对长期拖欠公司货款的客户，用司法手段维护公司利益。其中已对河南天地之中新能源汽车有限公司，官司已胜诉正在执行之中（详见 2019-002、2019-029 号公告）。上海特思克汽车科技有限公司公司申请查封资产后并入破产流程。

公司单项计提的客户有四家。巴中市万马汽车有限公司、河南天地之中新能源汽车有限公司、上海特思科汽车有限公司、扬州道爵新能源发展有限公司。具体明细如下：

应收账款（按单位）	期末余额				是否是关联方
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由	否
巴中万马汽车有限公司	27,270,115.41	27,270,115.41	100	对方破产清算	否
河南天地之中新能源汽车有限公司	19,290,000.00	19,290,000.00	100	对方财务困难，预计无法收回货款	否
上海特思克汽车科技有限公司	3,116,274.20	3,116,274.20	100	对方被列为失信被执行人，预计无法收回货款	否
扬州道爵新能源发展有限公司	1,684,130.89	1,684,130.89	100	对方被列为失信被执行人，预计无法收回货款	否
合计	51,360,520.50	51,360,520.50	/	/	否

巴中市万马汽车有限公司的投资人投资后，未获得当地政府原答应投资，资金未到位。实控人已失信。该公司试生产后就资金链断裂。目前已在破产清算中，资不抵债。2025年中准备核销该笔应收账款。

河南天地之中新能源汽车有限公司原实控人刘迎宾原是经营煤矿出身，在当地有两个年产15万吨的小煤矿，还有酒店和房地产开发。2015-2016年国家对于煤矿集中进行整顿，因该家的煤矿规模产能低于30万吨，在“关、停、并、转”名单之中。企业面临转型，当时新能源汽车正属于国家政策鼓励投资项目，其听取当地政府及专家的建议转型新能源汽车（当时恒大和乐视也都在投资新能源汽车）。最终因项目投入过大，最终资金链断裂。公司已对该公司提起诉讼，官司打赢了但是一直未执行到位，公司已查封其房产，等法院拍卖。

上海特思科汽车有限公司是项目尾款及质保金，该公司是投产后未融到资，投资股东失信导致银行抽贷，资金链断裂后停产。目前，该公司在走破产清算流程。

扬州新能源发展有限公司是道爵二期项目的项目保证金。扬州道爵当初是中国规模最大的老年代步车企业（不上牌照的汽车），转型新能源汽车市场。公司也做了道爵一期、二期项目。后来国家对老年代步车行业进行了整顿，市场一下子萎缩，而该公司又对外投资巨大，

老板不仅投了新能源汽车，在 2016 年又投资了影视行业。最终导致资金链断裂。目前，该公司正在破产清算之中。

2、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额 68,249,778.57 元；其中，在产品 60,949,002.28 元，在产品计提减值准备 36,537,480.83 元，减值计提比例 59.95%；原材料 7,300,776.29 元，未对原材料计提减值准备。

请你公司：

（1）结合经营模式、生产周期、生产模式等分析并说明存货构成的合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司存在重大差异；

公司回复：公司经营模式集研发、设计、生产和销售一体，为汽车产业、工程机械和建筑机械行业的客户提供一体化服务。公司主要产品为智能化物流输送设备和低碳环保涂装设备生产线。主要产品与业务对应的生产周期和生产模式如下表：

项目	生产模式	生产周期	其他说明
智能化物流输送设备和低碳环保涂装设备生产线	以销定产的生产模式	一般为 1-6 个月	安装周期 5-9 个月，试运行周期一般为 6 个月，试运行完成可进行项目验收，确认收入。

公司的生产线产品全部为订单式生产，公司接到客户订单后进行设计、制图，组织采购各类材料和部件，进行生产组装调试，后发客户指定场所进行安装，经过调试和试运行后，由客户进行验收。由于每个订单的具体参数、设计要求均不相同，故无法形成批量化生产，从而导致整个销售周期较长。公司自接到订单到完成项目验收确认收入一般需要 6-15 个月左右，具体验收周期因客户的验收要求以及项目的难易程度有区别。

与同行业可比公司相比，公司的经营模式、生产周期和生产模式比较如下：

内容	天奇股份	华昌达	东杰智能	本公司
----	------	-----	------	-----

经营模式	采购：以产定购；生产模式：以销定产；销售模式：直接销售	智能自动化装备及系统整体解决方案一般为大型非标定制产品，是基于客户产品生产工艺体系、投资预算、场地空间、功能需求、产能节奏等因素，对智能装备进行系统设计、制造、集成、安装、调试等“交钥匙”工程服务。公司采用行业通用的“以销定产、以产定购”经营模式	公司产品为大型、非标、定制化的成套设备，因各个客户对产品用途、性能等要求存在较大的差异，需要有针对性地采购生产所需的原材料，故公司采用“以产定购”的采购模式；公司生产采取的是“以销定产”的模式，即依据合同的定制要求进行产品设计，并以此为基础制定生产计划；公司各类产品的销售均系直接向客户销售	公司经营模式集研发、设计、生产和销售一体，为汽车产业、工程机械和建筑机械行业的客户提供一体化服务
生产模式	以销定产	以销定产	以销定产	以销定产
生产周期	生产周期3-12个月，完整销售周期一般为6-18个月	生产周期3-12个月，完整销售周期一般为6-18个月	生产周期6-8个月，完整销售周期一般为9-18个月，根据项目不同有所区分。	生产周期1-6个月，完整销售周期一般为6-15个月。根据项目不同有所区分

经与同行业可比公司相比，公司与同行业可比公司在经营模式、生产模式和生产周期方面不存在明显重大差异。

(2) 说明原材料、在产品核算的具体内容，并根据各类存货的库龄、状态、在手订单、销售价格的变动情况，说明在产品存货跌价测试的具体过程，发生大额跌价的原因及合理性，原材料未计提存货跌价准备的原因及合理性。

公司回复：公司的原材料主要系钢材、结构件、机电元器件以及应客户需求所采购的相关设备等，在产品核算的具体内容为已生产完毕发货到客户现场且尚未完成项目验收的项目成本。报告期末，公司各类存货库龄、状态情况如下：

单位：元

存货种类	存货明细	2024年12月31日余额	库龄情况	状态
原材料	钢材	2,513,856.82	1年以内 2,069,920.8元，1-2年 90,565.40元	正常使用
原材料	五金	3,827,892.61	1年以内	正常使用
原材料	电器	959,026.86	1年以内	正常使用
在产品	项目成本	60,949,002.28	1年以内 13,073,393.50元，1-3年 10,159,922.11元，3年以上 37,715,686.67元	1年以上项目基本停滞，存在减值迹象

合计	68,249,778.57	1 年以内 19,930,233.77 元, 1-3 年 10,159,922.11 元, 3 年以上 10,250,487.51 元, 3 年以上 37,715,686.67 元	
----	---------------	---	--

报告期末，公司的原材料主要为五金件及钢材，主要为金属制品，通过相应的工艺流程可达到重复利用的状态，公司的电器件的采购为根据订单采购，库龄基本在一年以内。报告期末，公司对上述材料进行减值测试，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，当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。经减值测试未发现该类材料出现减值迹象，因此未计提减值准备。

公司的项目成本主要为尚未完成验收的项目所发生的实际成本，其中 3 年以上的存货 37,715,686.67 元为原全资子公司无锡华天物流设备有限公司注销后转入公司的在产品存货 21,509,539.40 元，公司自有在产品 16,206,147.27 元主要为浙江合众新能源汽车有限公司的自动化生产线准备的易耗品备件。公司在报告期末对项目成本进行减值测试，其可变现净值以合同价格为基础计算，可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。且无对应合同价格作为可变现净值参考时，公司安排技术人员基于谨慎性原则对项目成本进行审慎评估，确定其可回收金额作为可变现净值，可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。资产负债表日，公司库龄超过 1 年的项目成本金额 4,787.56 万元，计提项目存货跌价准备金额 3,653.75 万元，计提比例约为 76.32%。

公司与可比公司在存货跌价准备计提政策方面不存在重大差异，存货跌价准备比例高于可比公司，主要因：一方面，公司体量较小，项目数量级项目金额较小；另一方面，公司以前年度的很多客户项目因为客户经营问题已经实质性终止，导致项目成本难以回收，根据谨慎性原则，计提了存货跌价准备。综合来看，公司的存货跌价准备计提谨慎，具有合理性。

公司业绩因受是下游客户产能过剩的影响，对设备的投资和改造意愿不强，造成了公司营业收入大幅下降，自 2024 年开始订单量出现下滑，资产负债表日公司的在手订单金额仅为 2,075.00 万元，后续尚未取得大额订单。公司管理层一方面加强与原有客户的联系，另一方面积极开拓新客户，力图尽快走出业绩困境。

3、关于拆迁补偿

2024 年 4 月，你公司发布关于签署《拆迁补偿协议》的公告，公司所属的位于无锡市惠山区阳山镇陆中北路 83 号的房屋、土地、装修、附属物及其他资产属于本次拆迁范围。

年报披露报告期末，你公司应收无锡安阳山产业发展有限公司拆迁往来款为 13,201,922 元，报告期内确认拆迁补偿的资产处置收益 11,128,765.43 元。

请你公司：

（1）说明上述拆迁资产的主要类型、拆迁前用途及状态，资产的账面价值，并说明上述资产拆迁对你公司经营活动的影响以及你公司拟采取的应对措施；

公司回复：拆迁的公司房屋位于无锡市惠山区阳山镇陆中北路 83 号，土地面积 6668.7 平方米，对应公司国有土地证证号：锡惠国用（2007）第 1282 号；房屋面积 6515.04 平方米，对应公司房产证号：锡房权证字第 HS1001059386-1 号、锡房权证 HS1001059386-2 号、锡房权证字第 HS1001059386-3 号。拆迁补偿金总额为：19,334,307.00 元

上述资产截至处理日，固定资产账面原值 12,966,540.27 元，累计折旧 6,131,091.90 元，净值 6,835,448.37 元。由于近几年来公司主营业务收入持续萎缩，所以厂房闲置以出租为主。2023 年初公司因生产经营的需要把子公司苏州纳频工业设备有限公司从苏州市吴江区江陵街道云联路 1333 号搬迁到无锡市惠山区阳山镇陆中北路 83 号，并更改公司名称为无锡纳频工业设备有限公司。

无锡纳频工业设备有限公司是公司通过收购过来的，由于磨合不顺，该公司高管先后离职，2023 年底该公司就处在停产阶段。所以，上述资产拆迁对公司经营活动没有影响。

（2）结合拆迁进展、预计停产及停业损失、搬迁费用、补偿金额、补偿款回款进度等说明本次搬迁补偿相关会计处理及其依据，对你公司财务状况和经营成果的影响。

公司回复：公司目前的生产因无锡纳频 2023 年底在高管离职后就处于停产阶段。所以拆迁对公司经营没有影响。

公司于 2024 年 4 月 15 日收到公司和阳山镇建设局房屋征收科签署完成的《阳山镇非住宅房屋征收补偿协议》。公司拆迁补偿金总额为：19,334,307.00 元。其中：房屋拆迁补偿价格为 16,815,779 元，政策性补偿、奖励补偿价格 2,316,283 元，设备补偿价格 202,245 元。付款方式：公司在协议签订后收到 30%补偿金额 5,800,292 元。公司老厂房在 2024 年 10 月份已经拆迁完成。因无锡安阳山产业发展有限公司资金紧张，第二笔补偿款 9,667,154 元延期到 2025 年 1 月 23 日才付，余款 3,534,768 元延期到 2025 年 2 月 18 日才付清。

根据拆迁协议，公司在 2024 年 8 月底交出旧房钥匙，厂房在 2024 年 10 月已经拆除。在规定的时间内搬迁交房，公司旧厂房的所有权已移交给无锡安阳山产业发展有限公司，所以公司在 2024 年 11 月进行会计处理并确认资产处置收益，对于延期支付的拆迁款挂账在其他应收款中，截至 2025 年 2 月底，已全部收回拆迁款。

拆迁的公司房屋位于无锡市惠山区阳山镇陆中北路 83 号属于公司老的生产经营及办公场所。2014 年度为了扩大生产经营规模，公司在无锡市惠山区阳山镇陆中南路 108 号-1 筹建新的场所进行生产及办公，所以拆迁不会对公司生产经营带来不利影响。

无锡顺达智能自动化工程股份有限公司

2025 年 8 月 18 日

董事会

