## 证券代码:688162 安徽巨一科技股份有限公司 关于2023年年度报告的信息披露 监管问询函的回复公告

元,由盈转亏。公司计人其他收益的政府补助为7.208.65万元,上一年度为8.2716.0万元。请公司;(1)结合报告期内订单签署及执行,产品的交付验收过程。同行业可比公司情况。区分产品和业务,详细分析公司业绩下滑的原因及合理性,是否存在进一步下滑的风险;(2)补充列示上述政府补助结果体内容及金额,说明公司对政府补助是否具有重大依赖

回复: ~. 、结合报告期内订单签署及执行、产品的交付验收过程、同行业可比公司情况,区分产品和业

5.详细分析公司业绩下滑的原因及合理性、是否存在进一步下滑的风险;(一)报告期内订单签署及执行、产品的交付验收过程1.智能装备业务

1.智能装备业务
2023年公司智能装备新增订单额32.94亿元,完成交付140条产线,实现主营收入金额为29.36亿元。截至2023年2月31日,智能装备业务在手订单为56.86亿元。
公司智能装备为非标定制化产品,采用订单生产模式,根据销售合同订单安排生产,分为研发设计,加工制造,厂内装配理机,就验处、客户班场装配调试,终验处,售后服务等阶段。项目周期一般为1-2年,在终验收完成前,公司将领用的原材料,耗用的人工费,制造费用等计入合同履约成本。公司产品在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行最终的装配调试集成,通过客户终验收后确认销售收入。
2.新能源汽车电机电控零部件业务

2023年新能源汽车电机电控零部件业务全年生产18.05万台套,销售17.48万台套,实现主营销售 6.57 亿元。 公司新能源汽车电机电控零部件产品是标准产品,本公司根据销售合同或订单约定,以产品发出

公司新能說八年电机电报全部计广加定称框广加,本公司根据销售咨问或 并经客户签收或经客户领用后确认销售收入。 (二)同行业可比公司情况 公司主要业务分为智能装备和新能源汽车电机电控零部件两大业务板块。

司智能装备业务主要包括电池/电芯智能装备和装测生产线、动力总成智能装备和装测生产

线、车身智能连接装备和生产线且聚焦于汽车行业,因此选取同行业可比公司类似业务进行对比智能装备业务板块业务收入与同行业可比公司(类似业务)对比情况: anaa / r uhi anaa / r uhi El His-h--L

豪森智	野能	200,503.93	156,571.17	28.06%	智能化产线与智能装备
三丰智	野能	126,556.59	101,193.50	25.06%	汽车行业
天永智	野能	59,492.19	57,824.39	2.88%	智能制造装备行业
机器	人	395,958.60	357,243.74	10.84%	智能装备制造
哈工智	野能	218,785.54	182,236.98	20.06%	智能制造业
瑞松科	<b>斗技</b>	101,567.87	100,593.45	0.97%	通用设备制造业
行业平	P均	183,810.79	159,277.21	14.64%	-
巨一利	<b>斗技</b>	293,640.69	239,544.55	22.58%	智能装备
由上	表可知,	.2023年度同行业(类	似业务)可比公司收	人均有所增长	,行业平均增幅14.64%,公司
智能装备的	业务收	人增长率高于同行业	(类似业务)平均水平	,与同行业(类	似业务)增长趋势一致。
智能	装备业:	务板块业务毛利率与	同行业可比公司(类化	》业务)对比情	况:

智能装备业务板块	业务毛利率与同行业	如比公司(类似业	务)对比情况:
公司简称	2023年度	2022年度	备注
豪森智能	27.93%	28.86%	智能化产线与智能装备
三丰智能	15.92%	16.38%	汽车行业
天永智能	17.10%	15.41%	智能制造装备行业
机器人	13.78%	8.59%	智能装备制造
哈工智能	11.15%	1.17%	智能制造业
瑞松科技	17.84%	16.77%	通用设备制造业
行业平均	17.29%	14.53%	-
巨一科技	14.09%	20.41%	智能装备

由上表可知,公司智能装备业务 2023 年毛利率水平在行业区间范围内。公司智能装备业务毛利率受市场拓展,进入造车新势力市场和新业务领域等影响较大, 2023 年度毛利率水平为14.09%, 剔除 上述因素对主要项目的影响后,公司智能装备业务2023年毛利率水平为17.91%,与行业平均水平基

公司新能源汽车电机电控零部件业务主要产品包括新能源汽车驱动电机、电机控制器及集成式电驱动系统等产品。且聚焦服务于新能源汽车、因此选取同行业可比公司类似业务进行比较。新能源汽车电机电控零部件业务收入与同行业可比公司(类似业务)对比情况:

単位:力エ				
公司简称	2023年度	2022年度	同期变动	备注
大洋电机	193,312.16	192,621.38	0.36%	新能源车辆动力总成系统
英搏尔	158,882.85	159,706.38	-0.52%	新能源
精进电动	84,089.91	90,377.90	-6.96%	新能源汽车行业
行业平均	145,428.31	147,568.55	-2.37%	-
巨一科技	69,134.09	82,470.15	-16.17%	新能源汽车电机电控零部件
由上表可	EI 2023 任度同行	小可比小司(米(	以小タ)小タかり	人旦和下降約款(除大洋由和小順權

长),行业平均下降2.37%。报告期内公司新能源汽车电机电控零部件业务收入较2022年度下降

长), 行业平均下降 2.37%。报告期内公司新能源汽车电机电程零部件业务收入较 2022 年度下降 16.17%。下跨幅度大于行业平均从平。 公司新能源汽车电机电控零部件业务收入下滑幅度较大主要原因系 2023 年部分主要客户车型 的终端市场制置下清。公司为之配套的主要运车型产品销量也随之下降所致。 2022 年度前三大产品销售收入 58.76.3.17 万元, 占销售收入 7.12%。 2023 年度上述产品销售收入 4.814.68 万元, 占销销收入 人.696%。收入同比下降 91.80%。同时,公司 2023 年度新定点产品尚处于研发与产能爬坡阶段,未能

新能源汽牛	电机电控零部件业务书	3利率与同行业可	七公司(尖似业务)对比情况:
公司简称	2023年度	2022年度	备注
大洋电机	11.80%	12.36%	新能源车辆动力总成系统
英搏尔	10.45%	9.69%	新能源
精进电动	-6.68%	4.20%	新能源汽车行业
行业平均	5.19%	8.75%	-
巨一科技	2.07%	9.66%	新能源汽车电机电控零部件
由上表可知	1.新能源汽车电机电扫	空零部件业务 202	2年、2023年同行业平均毛利率水平分别为

8.75%、5.19%、是现下降结婚。公司2022年,2023年毛利率水平分别为9.66%、207%、2023年度毛利率同比下降7.55%、7.59%,下降幅度大于同行业平均水平。2023年新能源汽车电机电控零部件业务毛利率下降主要系产品结构变动,产销量下降导致分摊的固定费用增加,部分产品价格下调等原因综合所

(二)区分产品和业务 详细分析公司业绩下滑的原因及会理性 具否存在进一步下滑的风险 1、区分产品和业务,详细分析公司业绩下滑的原因及合理性

项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动比例
主营业务收入	362,774.78	322,014.70	40,760.08	12.66%
其中:智能装备	293,640.69	239,544.55	54,096.14	22.58%
新能源汽车电机电控零部件	69,134.09	82,470.15	-13,336.07	-16.17%
主营业务成本	319,984.94	265,147.95	54,836.99	20.68%
其中:智能装备	252,279.40	190,647.69	61,631.71	32.33%
新能源汽车电机电控零部件	67,705.54	74,500.26	-6,794.72	-9.12%
毛利額	42,789.83	56,866.75	-14,076.92	-24.75%
其中:智能装备毛利额	41,361.28	48,896.85	-7,535.57	-15.41%
新能源汽车电机电控零部件毛利额	1,428.55	7,969.89	-6,541.35	-82.08%
毛利率	11.80%	17.66%	-	-5.86%
其中:智能装备毛利率	14.09%	20.41%	-	-6.33%
新能源汽车电机电控零部件毛利率	2.07%	9.66%	-	-7.60%
销售费用	8,597.29	8,446.06	151.23	1.79%
管理费用	15,988.58	15,399.06	589.52	3.83%
研发费用	30,967.01	24,183.39	6,783.62	28.05%
其中:智能装备研发费用	17,219.75	15,551.58	1,668.17	10.73%
新能源汽车电机电控零部件研发费用	13,747.26	8,631.81	5,115.45	59.26%
财务费用	-914.33	-2,090.05	1,175.72	-56.25%
资产减值损失(损失以"-"号填列)	-21,316.09	-6,927.99	-14,388.10	207.68%
利润总额	-24,193.55	14,925.41	-39,118.96	-262.10%

2023年度主营业务收入362.774.78万元,同比增长12.66%,其中智能装备业务收入293.640.69万 元、同比增长22.5%4、新尼州公司62.74.8万元,同比增长12.60%,共平曾能赛舍业务收入293.640.09万元,同比增长22.58%4、新尼灣宾车电机电控等部件业务2023年度业务收入下降的原因主要系2023年部分主要客户车型的终端市场销量下滑,公司为之配套的主要定点车型产品销量也随之下降。另外,公司2023年度新定点产品 尚处于研发与产能爬坡阶段,未能在2023年实现规模化销售。 (2) 毛利率水平下降

(2)毛利率水平下降 2023 年度公司主营业务综合毛利率为11.80%,较上年同期下降5.86个百分点,毛利额较上年同 期下降14.076.92万元,其中智能装备毛利率下降6.33%,毛利额下降7.535.57万元;新能源汽车电机 电控零部件毛利率下降7.60%、毛利额下降6.541.35万元。公司毛利率的下降主要受智能装备业务市 场拓展,进入遗车新砂方山市场,新业务领域以及新能源汽车电机电控零部件产品结构和交付规模等影响。关于毛利率下降的具体分析详见问题二、关于毛利率。

(3)研发费用投入增加 2023年度公司销售费用、管理费用较上年同期对比,变动较小。研发费用为30,967.01万元,较上 2023年度公司捐資政府、日建政府权工一归纳州以15页公寓农村。前次政府为30,300 对 17元 18 上 年同期增长28,05%。 其中智能装备研发费用 17,219,75元 较上年同期增长10,73%。新能源汽车电 电控零部件研发费用 13,747.26 万元, 较上年同期增长59,26%,研发费用增长主要系公司根据战略布 局和研发规划,2023年持续增加对新能源汽车电机电控零部件业务的研发投入。

(4)个别项目计提大额减值损失 2023年度公司资产减值损失为21,316.09万元,较上年同期增加14,388.10万元,增长幅度为 207.68%。资产减值损失变动幅度较大的原因主要系智能装备业务项目周期相对较长,项目执行 中受客户需求、成本管控以及与客户产生纠纷,预计无法正常取得项目验收并回款等多方面因素影

中义各广商水、成本自党以及与各广广生织功、顶时几次正角取得项目验收开回贩等多方面因系影响,导致个别项目发生大额或值。 综上所述,公司新能源汽车电机电控零部件业务收入下降、智能装备和新能源汽车电机电控零部 件业务毛利率下降、对公司利润产生一定影响。同时公司研发投入不断增加以及智能装备业务个别项目计提大额资产减值损失,公司业绩下滑原因客观真实,具有合理性。 2.是否存在进一步下滑的风险

(17%) (187) (197)

95.5万辆,同比增长33%。2024年1至5月,我国新能颜汽车产销量分别达392.6万辆和389.5万辆,同比分别增长30.7%和32.5%,市场占有率达33.9%。
2023年以来,国家持续推出关手于延续和优化新能颜汽车车辆购置税减免政策的公告》、《关于印发汽车行业稳增长工作方案(2023—2024年)的通知》、《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》、《汽车以旧换新补贴实施细则》、《关于下达2024年汽车以旧换新补贴中央财政预投资金预算的通知》等和财政策,持续大力支持新能源汽车的发展、将进一步激发市场活力和消费措施。可以预见、强有力的补贴和车企的共同努力。将为今年乘用车市场增长注入更多信心。同时,得益于中国新能源汽车产业的快速发展、以及国内车企在技术创新,产品质量和品牌建设等方面的不断提升,我国新能源汽车产业的快速发展、以及国内车企在技术创新,产品质量和品牌建设等方面的不断提升,我国新能源汽车产的出口销量呈现出快速增长的态势。2023年,中国新能源汽车出口销量达到了120.3万辆,同比增长77.6%。海外市场的快速增长也为中国新能源汽车发展注入新的动力。随着整本出的海、链能源气车效。2038年,中国新能源汽车发展注入新的动力。随着整本出的海、链能源气车效。2038年,中国新能源汽车发展注入新的动力。随着整本出的海、连续逐步和发展,2038年,2

动力。随着整车出海,新能源汽车核心零部件也会迎来更多业务机会。 此外,随着整车制造技术和新能源电池技术的不断发展,新材料,新技术和新工艺不断引入,整车

此方、随着整生和国权人和朝市部中也很久不均不两友展、新材料、新农不利新工产不断与人、整生及零都产企业对转量化工艺。产线精度。产线效率了智能类化水平等方面提出了更高要求,推动制造装备和产线不断改进和升级。同时,国内整车和零部件企业正谋求加快海外产能布局,进一步拓展了智能装备行业的发展空间、行业将特获稳步向前发展。综上所述、得益于国家产业政策的大力支持以及出口市场的迅猛增长、新能颜汽车行业将延续良好发展态势,有利的产业环境将为公司智能装备和新能源汽车电机电控零都件业务的进一步拓展提供坚实的基础和更多的发展机遇。

(2)公司具备深厚的产业经验和技术优势 公司深耕于智能装备和新能源汽车电机电控零部件领域、为客户提供智能装备和新能源汽车电 机电控零部件产品,已成为智能装备和新能源汽车电机电控零部件的主要供应商,实现了智能装备、

在智能装备业务领域,公司拥有国内领先的试验验证平台,积累了丰富的工艺库与知识库,建立 了完善的项目技术、管理与实施标准,通过持续的技术创新,可以为客户提供从方案规划、模拟仿真、 设计开发、项目管理、集成实施到服务与优化的整体解决方案。 公司在复合材料轻量化车身连接技术 和高节拍工艺技术方面具有较强的竞争优势,已获得国内外多个知名车企的轻量化车身智能连接生

和高节拍工艺技术方面具有较强的竞争优势,已获得国内外多个知名年企的轻量化车身智能连接生产线订单,具有较强的国际竞争力。 在新能源汽车电机电控零部件产品业务领域,公司建立了全系列的研发、验证、生产、检测等平台、形成了成熟的平台化产品。 凭借公司在智能装备领域的技术积累、公司自主开发了电驱动系统智能装测生产线,建立了基于LATF16949体系的制造和供应系统。公司将坚定地发展新能源汽车电机电控零部火业务、继续围绕新一代电机电控产品,以"更高效、更安全、更智能、更安静、更可靠、经量化"为目标,开展电机、电控技术研究、加快双电机控制器、车载电源、深度集成电驱动系统的成熟和市场代推广、适时拓展新的应用场景、支撑业务的快速发展。

(3) 个斯提升经营质量 ①新能源汽车电机电控零部件市场开拓方面 公司充分发挥"双轮驱动"的客户优势以及合肥新能源产业基地的区位优势,积极开拓新客户,寻求新车型定点。截至目前,公司已获得国内造车新势力头部企业的主要车型新定点,并持续获得了奇瑞、本田等原有客户新车型定点。同时缩着长安、东风等客户原有车型需求量的提升,预计公司新能源汽车电机电控零部件业务将得到有效改善。 ②改善毛利率方面 公司在郑郎驻及山及然阳上即发生在企工

公司在智能装备业务管理上坚持客户和产品双优化,严格项目选择标准和流程管控、承接优质项目,把好项目入口;大力发展"星火"平台,实现非标产品的标准化、拉动供应链和工程体系升级、提升 规模化效应和毛利率水平。新能源汽车电机电控零部件业务继续加强研发创新能力,持续改善产品 结构,加快产能爬坡速度,同步提升产品出货量,实现规模经济效应和提升毛利率水平 ③加强费用管控方面

司将通过费用标准化和管控流程优化,提高管理费用、销售费用和研发费用投入的边际效用; 通过业务、人、财、营高效协同,推进公司降本增效,提升公司的整体盈利水平

公司将优化项目管理流程,细化核算单元,提高项目风险管控能力。目前已建立客户风险及项目

风险评审流程,针对客户信用状况、财务指标、历史合作、技术可行性、法律法规等项目实施风险等进

行综合评价:制定项目风险管控流程及机制 建立项目风险预整流程 并实施定期复数及汇报机制 及

行诉合评的:制定项目风险管控流程及机制,建立项目风险预警流程,并头施定期复盘及几战机制,及 附监控项目过程风险;同时建立专职海外项目管理团队,实施海外驻点人员 AB 角管理制度,完善海外 项目管控组织,流程及制度,加强海外项目风险管理。 (4)2024年一季度经营状况有所改善 截至 2023年12月31日、公司智能装备业务在手订单56.86亿元。2024年一季度智能装备业务实 现销售收入7.04亿元,较上年同期增长28.21%;2024年一季度新能源汽车电机电控零部件业务销量 2.88万合套,实现销售收入1.42亿元,较上年同期增长26.60%。2024年一季度公司实现归母净利润2, 563.01 下录 放上年间期增长17.00%。 563.91万元, 较上年同期增长17.09%。

3.77元(4.2.1年间到16人1737年) 新能源汽车电机电控零部件业务 2024年1-5月实现销量5.50万台套,较去年同期增长61.93%。 即已获得国内造车新势力头部企业的主要车型新定点且产能处于爬坡阶段,此外持续获得了奇瑞、 1等原有客户新车型定点。随着长安、东风等客户原有车型需求量的提升,预计公司新能源汽车电 机电控零部件业务将得到有效改善。 公司2023年及2024年一季度毛利率对比情况加下。

A 11 2025 十次 2024 十	THINDSALL:		
分业务	2024年一季度	2023年	变动幅度
智能装备	15.98%	14.09%	1.89%
新能源汽车电机电控零部件	5.63%	2.07%	3.56%
综合毛利率	14.21%	12.03%	2.18%
由上表可知,公司2024年一季度综合毛	利率为14.21%,较202	23年增加2.18个百分	分点。其中智能
装备业务毛利率 15.98%, 较 2023 年增加 1.8	9个百分点;新能源	汽车电机电控零部	3件业务毛利率

5.63%,较2023年增加3.56个百分点。公司2024年一季度智能装备和新能源汽车电机电控零部件业 综上,随着新能源汽车行业快速发展,公司凭借深厚的产业经验和技术优势,通过提升经营质量, 实现 2024年一季度营业收入同比增长、毛利率较上年有所提升。同时、智能装备业务在手订单充足, 为该业务未来收入提供保障;公司新能源汽车电机电控零部件业务前期定点项目将于本年陆续 2025年20、13世纪44年88年8月21日

实现量产,公司整体经营稳步向好 头项面产,公司整体空宫程边内对。 公司作为汽车智能装备和电机电控零部件的供应企业,生产经营亦直接受到汽车行业景气度的 影响,若汽车行业市场出现下滑、新能源汽车渗透不及预期、公司产品和项目交付不及预期等,公司未

来可能存在经营业绩进一步下滑的风险。 公司计入其他收益的政府补助明细如下

项目	计人当期抽	员益的金额	与资产/收益相关	
坝目	2023年度	2022年度	与资产/収益相大	
省创新型建设专项资金	159.73	123.39	与资产相关	
增强制造业核心竞争力专项补贴款	98.20	98.20	与资产相关	
三合一电驱动系统补助	55.20	46.34	与资产相关	
一事一议项目奖金	33.91	-	与资产相关	
省新兴产业发展专项引导资金	25.86	-	与资产相关	
增值税即征即退	3,660.05	3,923.38	与收益相关	
企业研究开发费用财政奖励	633.21	167.35	与收益相关	
焊接及装測智能成套装备开发与应用	585.38	438.01	与收益相关	
向高功率密度扁铜线电机制造的核心装备关键 技术研究项目配套资金	469.09	399.09	与收益相关	
企业发展奖励	383.85	566.70	与收益相关	
免申即享补助	160.00	-	与收益相关	
车规级分立器件研发及产业化项目	110.40	-	与收益相关	
知识产权示范企业奖励	100.00	-	与收益相关	
科技研发成果转化奖励款	80.00	10.00	与收益相关	
自主创新政策奖励款	60.00	24.37	与收益相关	
专利补助款	56.42	127.42	与收益相关	
"声谷政策"补助	50.70	-	与收益相关	
专精特新奖补	50.00	50.00	与收益相关	
于智造数字平台的汽车门盖制造关键技术研发 与应用	48.87	110.36	与收益相关	
科技创新攻坚计划资金	40.00	-	与收益相关	
清算过渡户退税	31.50	-	与收益相关	
提质增效	30.47	-	与收益相关	
稳岗补贴	29.51	99.78	与收益相关	
苏州工业园区奖励	26.97	-	与收益相关	
量化融合补贴	20.00	-	与收益相关	
新能源汽车奖补	-	407.69	与收益相关	
三重一创支持奖励款	-	300.00	与收益相关	
人工智能政策奖补	-	196.70	与收益相关	
工业互联网创新应用示范奖励	-	180.00	与收益相关	
扩产增效补助	-	164.00	与收益相关	
节能与新能源汽车自动变速器项目补助	-	120.00	与收益相关	
首台套项目奖励	-	51.40	与收益相关	
培训补助	-	25.63	与收益相关	
高质量发展政策奖励	-	22.35	与收益相关	
其他	209.33	619.44	与资产/收益相关	
合计	7,208.65	8,271.60	TOTAL PROMISE INC.	

项目	2023年度	2022年度
一、与资产相关政府补助	426.03	283.35
二、与收益相关政府补助	6,782.62	7,988.25
合计	7,208.65	8,271.60
利润总额	-24,193.55	14,925.41
政府补助占利润总额比重	-	55.42%
扣除政府补助后利润总额	-31,402.20	6,653.81

由上表可知、公司 2022 年及 2023 年利润总额分别为 4-925.41 万元,24.193.55 万元,扣除计入当 最上表可知、公司 2022 年及 2023 年利润总额分别为 4.925.41 万元,24.193.55 万元,扣除计入当 混盐的政府补助后利润总额分别为 6.653.81 万元,31,402.20 万元,公司 2022 年及 2023 年的政府补

助对盈利状况未产生实质性的影响。

单位:万元	EXTENSION OF	XH   .			
项目	2023年度	占比	2022年度	占比	同期变动额
一、计人经常性损益政府补助	4,634.26	64.29%	3,923.38	47.43%	710.88
二、计人非经常性损益政府补助	2,574.39	35.71%	4,348.22	52.57%	-1,773.83
合计	7,208.65	100.00%	8,271.60	100.00%	-1,062.95
由上表可知,公司其他收益中计	人经常性损益	政府补助2	022年为3,92	3.38万元,	与比其他收益-
政府补助比例为47.43%;2023年为4	,634.26万元,占	5比其他收	益-政府补助	比例为64.	29%;公司其他

版的科特取记的//3 4.3%;123.54年。 收益中计人非经常性损益或解补助2022年为4.348.25万元,占比其他收益—政府补助比例为35.57% 2023年为2,574.39万元,占比其他收益—政府补助比例为35.71%。计人非经常性损益政府补助2023年较上年同期减少1,773.83万元,占比下降16.86%。 综上所述,公司2022年及2023年政府补助对盈利状况未产生实质性的影响,同时其他收益中计

人经常性损益政府补助呈上升趋势,该部分政府补助与主营业务密切相关,具有可持续性,公司对政 入经常任机益政府补助至上开趋势,该部府补助不存在重大依赖。 三、保荐机构、年审会计师核查意见

经核查,保荐机构、年审会计师认为: 1、公司业绩下滑的原因主要系新能源汽车电机电控零部件业务收入下降、智能装备和新能源汽 车电机电控零部件业务毛利率下降、研发投入的增加和智能装备业务个别项目计提大额资产减值损

损益政府补助呈上升趋势,该部分政府补助与主营业务密切相关,具有可持续性,公司对政府补助不

问题 — 关于毛利率 公司自上市以来,公司毛利率持续走低,IPO 报告期公司毛利率 28.66%、27.58%、25.45%和 25.47%、公司产品 2021年,2022年综合毛利率分别为 22.75%、17.66%、2023年综合毛利率为 11.80%。 同比减少 5.86个百分点,其中,智能装备业务毛利率减少 6.33个百分点,新能源汽车电机电控零部件

减少7.60个百分点。 请公司;(1)分产品补充披露 2021年-2023年及2024年一季度公司前五名客户,定价模式,销售金额,销售内容、毛利率情况,是否存在关联关系;(2)补充披露 2021年-2023年及2024年一季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金额、采购内容,价格是否公允。是否存在关联关系;(3)结合主要客户,供应商龄制情况上表现永年处入及成本构成、产品及原材料价格变动等。分产品边明年利率持续下滑的原因及合理性,与同行业可比公司情况是否一致,未来是否存在进一步下滑的风险。

回复: 一、分产品补充披露 2021年—2023年及 2024年—季度公司前五名客户、定价模式、销售金额、销售 内容。毛利率情况,是否存在关联关系 公司是一家专注于智能装备和新能源汽车电机电控零部件领域相关产品的研发、生产、销售的高 新技术企业。主要产品分为智能装备、新能源汽车电机电控零部件、分产品的前五名客户、定价模式、 经过去数据,是 销售金额、销售内容、毛利率情况分别如下: (一)智能装备

期间	前五大客户名称	定价模式	销售内容	销售金额	收入 占比	毛利率	是 否 存 在 关联关系	
	比亚迪股份有限公司	内部邀标 竞价	表测生广线、八半年身首 能连接装备和生产线	23,351.00	33.18%		否	
	大众汽车(安徽)有限公司	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线	11,924.09	16.95%	]	否	
年	吉利汽车控股有限公司及其 关联方	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线	9,690.44	13.77%		否	
季度	安徽江淮汽车集团控股有限公司	公开招标	汽车车身智能连接装备和 生产线	4,832.25	6.87%		否	
	广州小鹏新能源汽车有限公	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线	4,318.28	6.14%	1	否	
	合计	-	_	54,116.05	76.90%	1	-	
	上海蔚来汽车有限公司	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线	48,824.06	16.63%	1	否	
	重庆理想汽车有限公司及其 关联方		Market Shada March (Bright Mr. Az dies	34,512.45	11.75%		否	
	比亚迪股份有限公司	内部邀标 竞价		31,207.57	10.63%	1	否	
2023 年度	客户A		汽车车身智能连接装备和 生产线	26,341.12	8.97%	1	否	
	吉利汽车控股有限公司及其 关联方		汽车动力总成智能装备和	25,867.04	8.81%		否	
	合计	-	_	166,752.23	56.79%	1	-	
	吉利汽车控股有限公司及其 关联方	内部邀标 竞价	汽车动力总成智能装备和 装測生产线、汽车车身智 能连接装备和生产线、电 池/电芯智能装备和装测 生产线	29,036.04	12.12%	已申请按 露 露	否	
	比亚迪股份有限公司	内部邀标 竞价	汽车动力总成智能装备和 装测生产线	27,513.09	11.49%			否
2022 年度	安徽江淮汽车集团控股有限 公司	公开招标	汽车车身智能连接装备和 生产线	20,168.36	8.42%		否	
	上海蔚来汽车有限公司	内部邀标 竞价	汽车动力总成智能装备和 装測生产线、汽车车身智 能连接装备和生产线	18,268.60	7.63%		否	
	长城汽车股份有限公司	内部邀标 竞价	汽车动力总成智能装备和 装测生产线、电池/电芯智 能装备和装测生产线		5.64%		否	
	合计	-	-	108,489.80	45.29%		-	
	吉利汽车控股有限公司及其 关联方	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线、数字化运营管理 系统	19,042.99	11.62%		否	
	中国长安汽车集团有限公司		汽车动力总成智能装备和 装测生产线、汽车动力总 成智能装备和装测生产线	17,903.57	10.93%		否	
	客户A	内部邀标 竞价	汽车车身智能连接装备和 生产线	17,094.76	10.44%		否	
2022	上海汽车工业(集团)总公司	内部邀标	汽车动力总成智能装备和 装測生产线、汽车动力总 成智能装备和装測生产 线、数字化运营管理系统	11,632.10	7.10%		否	
	长城汽车股份有限公司	内部邀标 竞价	汽车动力总成智能装备和 装测生产线、汽车车身智 能连接装备和生产线、电 池/电芯智能装备和装测 生产线	10,754.18	6.56%		否	
	4.11		王/ 5%			_		

注:1. 基于商业秘密, 公司已申请对本次《问询函》中部分客户的名称和毛利率进行豁免披露处 2、智能装备业多板块.2023年度毛利率水平同比下降幅度较大的客户为比亚迪股份有限公司。 毛利率水平较低主要系公司基于战略导向,为进入该客户市场及后续合作,选择低价进入所致。 (二)新能源汽车电机电控零部件

期间	前五大客户名称	定价模式	销售内容	销售金额	收入 占比	毛利率	是 否 存 在 关联关系	
	Vinfast Trading and Production Limited Liability Company	内部邀标	电机控制器、集成式 电机动系统、组件等	3,776.95	26.55%		否	
	奇瑞控股集团有限公司及其关 联方	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	3,393.01	23.85%		否	
年一	安徽江淮汽车集团控股有限公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	2,094.29	14.72%		否	
半皮	中国长安汽车集团有限公司	内部邀标	电机控制器、集成式 电机动系统等	2,051.74	14.42%		否	
	东风汽车集团股份有限公司	内部邀标	电机控制器等	1,483.61	10.43%	1	否	
	合计	-	-	12,799.60	89.97%	1	-	
	Vinfast Trading and Production Limited Liability Company	内部邀标	电机控制器、集成式 电机动系统、组件等	22,600.73	32.69%			否
	奇瑞控股集团有限公司及其关 联方	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	8,807.25	12.74%			否
2023	安徽江淮汽车集团控股有限公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	8,272.48	11.97%		否	
十段	东风汽车集团股份有限公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	6,813.08	9.85%		否	
2023 年度	吉利汽车控股有限公司及其关 联方	内部邀标	电机、电机控制器	6,243.58	9.03%	已申请豁 免披露	否	
	合计	-	-	52,737.11	76.28%		-	
2023年度 - 2022年度	奇瑞控股集团有限公司及其关 联方	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	37,444.70	45.40%		否	
	东风本田汽车有限公司	内部邀标	电机、电机控制器等	14,001.70	16.98%	1	否	
2022	山东国金汽车制造有限公司	内部邀标	集成式电机动系统等	12,131.14	14.71%	1	否	
年度	江西江铃集团新能源汽车有限 公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	5,034.39	6.10%	1	否	
	东风汽车有限公司	内部邀标	集成式电机动系统等	4,089.91	4.96%	1	否	
	合计	-	-	72,701.84	88.15%	1	-	
2023 年度 2022	奇瑞控股集团有限公司及其关 联方	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	26,985.64	65.27%		否	
	东风本田汽车有限公司	内部邀标	电机、电机控制器等	8,550.04	20.68%	1	否	
2023 年度	广汽本田汽车有限公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	3,592.12	8.69%	1	否	
	江西江铃集团新能源汽车有限 公司	内部邀标	电机、电机控制器、集 成式电机动系统等	1,664.96	4.03%		否	
	日本电产株式会社	内部邀标	电机、集成式电机动 系统等	222.33	0.54%	]	否	

注:新能源汽车电机电控零部件业务板块,2023年度毛利率水平同比下降幅度较大的客户为奇瑞 控股集团有限公司及其关联方。毛利率水平较低主要系部分产品受具体车型终端销量下降未能实现规模化效应及产品售价下降所致。 二、补充披露2021年-2023年及2024年-季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金

额、采购内容,价格是否公允、是否存在关联关系

期间	供应商名称	定价模式	采购金额	采购内容	价 格 是 否公允	是否存在 关联关系
	瑞鯨(安徽)供应链科技有 限公司		1,346.86	伺服焊枪中频、自动涂胶系统、机器人 管线包、机器人系统等	是	否
環境 (中央) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1	安徽君皖自动化科技有限公司	内部邀标 竞价	1,269.36	气缸、气管、节流阀、减压阀等	是	否
		内部邀标 竞价	1,051.59	定子集成式电机动系统、有绕组定子 铁芯等	是	否
度	南京朗驰集团机电有限公司	内部邀标 竞价	819.70	CPU、人机界面、接口模块、数字量输 人模块、数字量输出模块等	是	否
	斯达半导体股份有限公司	内部邀标 竞价	818.97	单管模块组件、三相全桥IGBT模块等	是	否
		機式	-	-		
	供应商名称		是	否		
			4,136.76	动芯片等	是	否
年度		竞价	3,578.86	CPU、触摸屏、接口模块、安全输入模块、安全输出模块等	是	否
		竞价	3,327.09		是	否
			3,247.84	机器人、铆枪、焊钳、CPU、触摸屏等	是	否
		-	19,358.40	-	-	-
期间 2024 季 度 2023 年 度 2022 年 度 :	公司	竞价	9,743.61	IGBT 模块、单管 IGBT、单管模块组件 等	是	否
	公司	竞价	7,625.64	气缸、阀岛、水汽单元等	是	否
	上海分公司	竞价	6,692.59		是	否
			5,885.31		是	否
	供应商名称 複介 字	是	否			
		在特殊有	-	-		
	公司	内部邀标 竞价	5,184.21	IGBT模块等	是	否
			5,039.17	机器人等	是	否
2021		竞价	5,005.05		是	否
十/义		竞价	4,874.85	IGBT模块、集成电路等	是	否
年度 2022 年度 - 2022 年度 - 注	有限公司		4,425.46	机器人等	是	否

司智能装备系非标产品,具有高度定制化的特点,根据客户需求,不同领域、不同 同产量/市拍要求、不同检测功能等导致不同产线中各类核心原材料差异较大。因此、产品原材料采购型号、规格等种类较多,具体可划分为机械设备类(主要包括智能连接类、机器人及组成件、气动件、2D/3D 视觉系统、伺服驱动模块等),电气类(主要包括 PLC 控制模块、工业 PC, IGBT 模块、电流传感 器、工业电缆等)、机加工类(按照图纸要求加工的零部件等)、辅材(定制标识牌、五金材料、包装材料

公司制定了《电子竞价管理规范》等相关采购管理制度,对各部门职责、竞价管理原则、竞价管理 流程等被出了明确规定。公司严格执行(电子竞价管理规范)等相关管理制度,在供应商体系中根据 产品原材料需求进行自主采购,并通过内部邀标竞价、询价等市场化原则,与供应商协商确定采购价

格,采购价格公分 15. 结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等、分产品说明毛利率持续下滑的原因及合理性,与同行业可比公司情况是否一致、未来是否存在进一步下滑

的风险 "》 (一)结合主要客户、供应商购销情况、主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动等,分产 品说明毛利率持续下滑的原因及合理性 2021年-2023年,公司分产品收入、成本、毛利率情况如下:

	单位:万元									
Γ	类别	2023年度			2022年度			2021年度		
L		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
	智能装备	293,640.69	252,279.40	14.09%	239,544.55	190,647.69	20.41%	163,812.21	121,478.60	25.84%
2	新能源汽车电机 电控零部件	69,134.09	67,705.54	2.07%	82,470.15	74,500.26	9.66%	41,346.71	36,996.78	10.52%
	其他业务	6,315.71	4,703.12	25.53%	26,269.18	21,072.34	19.78%	7,120.78	3,945.92	44.59%
	合计	369,090.49	324,688.06	12.03%	348,283.88	286,220.29	17.82%	212,279.70	162,421.30	23.49%
	1、智能装备	r业务								

2021年-2023年,智能装备毛利率分别为25.84%,20.41%和14.09%。智能装备系非标定制化产 品,按项目进行核算。由于高度定制化特点,智能装备各个项目之间原材料种类,规格等差异较大,单一类别原材料在产品成本中占比较低,因此,单一供应商。单一类别原材料在产品成本中占比较低,因此,单一供应商。单一类别原材料变动对毛利影响较小,智能装备业务毛利率变动与供应商购销情况及原材料价格变动关联度较低。

智能装备业务毛利率变动主要系市场竞争程度。研发设计与集成开发难度、智能化水平程度等原因导致客户项目之间的毛利率存在较大差异所致。 从补充披露前五大客户情况可知,2021年至2023年公司前五大客户收入占比分别为46.66%、

45.29%、56.79%,收入占比较为稳定,前五大客户及其平均毛利率存在一定变化,平均毛利率从2021

45.29%、56.79%、限人占比较为稳定。而五大客户及其平均毛利率存在一定变化、平均毛利率从 2021 年的 25.31%下降到 2023 年的 12.43%。
2023 年前五大客户平均毛利率下降至 12.43%。主要受重庆理想汽车有限公司及其关联方、比亚迪股份有限公司毛利率水平较低影响。重庆理想汽车有限公司及其关联方毛利率水平较低主要系该客户为新能源适车新势力头部企业之一、公司基于战略导向、为进入该客户市场及后续合作。选择低价进入所致。比亚迪股份有限公司毛利率水平较低主要系该客户为行业内标杆企业、公司重要客户、因市场竞争激烈、为持续获取订单、降低投标价格导致项目毛利率降低。 据公司重要客户、经常处本证据公司工程的未发生的。

务,策略性选择低价进入部分新客户,未接部分新项目:同时为与部分重要客户寻求持续地深入合作、保持市场份额,公司降低投标价格导致项目毛利率降低,从而影响了智能装备综合毛利率水平。 2、新能源汽车电机电控零部件

2021年-2023年,新能源汽车电机电控零部件业务毛利率分别为10.52%、9.66%和2.07%、2022年

毛利率变动按小、2023年毛利率下滑较多。 从补充披露前五大客户情况可知,2023年毛利率下降主要系2023年度奇瑞控股集团有限公司及 其关联方毛利率下降较多及及2024年度185分高毛和客户2023年度可加绍欧果伯科PRO公司及其关联方毛利率下降较多及及2024年度185分高毛和客户2023年度贡献的收入下降所致。2025年度度成成本田汽车有限公司、东风汽车有限公司贡献的收入下降主要受公司电机电控产品配套的具体车

4年出了半月限公司、沢屋で半月限公司以下は1948年19年2人「19年主安シニコラ500日記 1982年 2023年度奇瑞控股集团有限公司及其关联方毛利率大幅下降、主要系部分产品受具体车型终端 销量下降,未能实现规模化效应及产品售价下降的影响。公司继续选择与其合作的主要原因系该客户作为国内自主品牌领军企业,拥有强大品牌实力和市场地位,该客户2023年实现年营收突破3,000亿元,同比性核超50%。公司对其新能源战略和未来发展有充分信心。同时,该客户正积极布局能源市场,采取多品牌递异化布局和多技术路线并举的策略,在新能源汽车领域的市场竞争力逐步提 公司已获得了该客户混动平台多款车型的三合一电驱系统产品定点,产品价值和毛利率有所提 去来。随着新定点车型产品的平台小战中,在2000年,经营效益趋好 (1)供应商购销情况、原材料价格变动

2021年-2023年,前五大供应商采购内容、采购金额情况如下: ①2023年

上海英恒电子有限公司	IGBT模块等	4,136.76
斯达半导体股份有限公司	IGBT模块等	3,327.09
福建省长汀金龙稀土有限公司	磁钢等	2,505.62
集湖宜安云海科技有限公司	売体等	2,485.27
智新半导体有限公司	IGBT模块等	2,246.78
合计	-	14,701.52
注:前五名采购商不包含设备、工程建设	服务供应商,下同。	
②2022年		
单位,万元		

采购金额

株洲齿轮有限责任公司	减速器总成等	5,505.15
安徽大地熊新材料股份有限公司	磁钢等	3,551.69
双环传动(嘉兴)精密制造有限公司	输入轴、主减速齿轮、中间轴焊接总成等	3,494.22
苏州金澄精密铸造有限公司	控制器壳体、后端盖、减速器左壳体等	3,411.69
合计	-	25,706.36
③2021年		
单位:万元		
前五大供应商名称	采购内容	采购金额

T-111.7370		
前五大供应商名称	采购内容	采购金额
嘉兴斯达半导体股份有限公司	IGBT模块等	5,184.21
上海英恒电子有限公司	IGBT模块、集成电路等	4,874.85
安徽大地熊新材料股份有限公司	磁钢等	3,736.10
重庆志成机械有限公司	机壳、后端盖等	2,049.39
杭州飞仕得科技有限公司	驱动模块等	1,725.04
合计	-	17,569.59
由上表可知,前五大供应商采购材料主要	要为IGBT模块、磁钢等主要材料	4。公司新能源汽车电机

电控零都件产品型号较多、多达 20 种以上,且每年由于下游主机厂生产车型的需求而变化较大。新能源汽车电机电控零部件产品主要原材料为 IGBT 模块、定转子、磁钢、硅钢等,不同产品所需的原材料种类、型号不同。 2023 年公司产品型号变化较大,导致上下年度所需的原材料种类、型号变化较大 大。因此,公司新能源汽车电机电控零部件产品毛利率变动与供应商购销情况、原材料价格变动的关

2021年-2023年,新能源汽车电机电控零部件业务毛利率分别为10.52%、9.66%和2.07%,2022年

毛利率变动较小、2023年毛利率较 2022年下降7.60个百分点,主要原因为: ①产品结构变化。2022年公司销售前三名产品收入合计占比为71.21%,毛利率分别为10.23%、20.24%、3.80%、2032年公司销售前三名产品、与2022年销售收入前:名产品不重合,收入合计占比为50.64%,毛利率分别为7.99%、5.44%、2.65%。2023年毛利率较2022年下滯较多主要系受终端车型销 量变化影响,导致公司与之配套的电机电控产品具体型号销量发生变动,且不同型号产品毛利率存在差异。因2023年度主要型号产品的毛利较低,导致2023年度毛利率下降。 ②固定费用分摊增加。2023年由于新能源汽车新一代电驱动系统产业化项目转固2.62亿元,折

旧费用大幅增加,但产品产量未相应增加,单位产品分摊的固定费用增加,导致毛利率下降。 《用入师》即,195°617°無不相应,如加,中心5°6077%和到加,专业之中9年下降。 ③那分产品价格下调。按照行业惯例,公司新能源汽车电机电控零部件产品在量产后,下游主机 客户通常会要求公司每年按照一定幅度下调产品供近价格、影响了产品毛利率。 综上所述,2023年新能源电机电控零部件由于产品结构变动、产销量下降导致分摊的固定费用增

加、部分产品价格下调等原因导致毛利率下滑较多。 (二)与同行业可比公司情况是否一致

1、2024年一季度毛利率较2023年有所回升

2021年-2023年,公司智能装备业务板块毛利率与同行业可比公司(类似业务)比较情况加下: 

但一种技 14.09% 20.41% 25.84% 智能接給 由上表可知,公司智能装备业务 2022 年毛利率变动趋势与行业平均变动趋势一致,2023 年与行业平均毛利率趋势不一致,主要系公司智能装备业务毛利率受到市场拓展,进入造车新势力市场和新业务领域的影响较大,2023 年度毛利率水平为 14.09%,剔除上述因素对主要项目的影响后,公司智能 装备业务2023年毛利率水平为17.91%,与行业平均水平基本相符。 2、新能源汽车电机电控零部件

2021年-2023年,公司新能源汽车电机电控零部件毛利率同行业(类似业务)比较情况如下:									
公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	备注					
大洋电机	11.80%	12.36%	16.49%	新能源车辆动力总成系统					
英搏尔	10.45%	9.69%	11.06%	新能源					
精进电动	-6.68%	4.20%	-5.23%	新能源汽车行业					
行业平均	5.19%	8.75%	7.44%	ı					
巨一科技	2.07%	9.66%	10.52%	新能源汽车电机电控零部件					
由上表可知,公司新能源汽车电机电控零部件业务2021年、2022年毛利率较为稳定,2023年呈									
下降趋势,且下降幅度大于同行业平均水平。									
(三)未来是否存在进一步下滑的风险,如有请作针对性的风险提示。									

公司 2024年—季度综合毛利率为14.21%,较 2023年增加2.18个百分点。其中智能装备业务毛利率 15.98%,较 2023年增加1.89个百分点;新能颜汽车电机电控零部件业务毛利率 5.63%,较 2023年增加3.56个百分点。公司 2024年—季度智能装备和新能颜汽车电机电控零部件业务毛利率较 2023

2. 公司在改善毛利率方面的措施 公司在1942x等化中于月间时间。 公司在1948接着业务管理上坚持条户和产品双优化,严格项目选择标准和流程管控。承接优质项目,把好项目人口;大力发展"星火"平台,实现非标产品的标准化,拉动供应链和工程体系升级,提升

规模化效应和毛利率水平。新能源汽车电机电控零部件业务继续加强研发创新能力,持续改善产品结构、加快产能爬坡速度,同步提升产品出货量,实现规模经济效应和提升毛利率水平。 综上历述 公司毛利率存在进一步下滑的风险较小,若未来汽车行业市场出现下滑,新能源汽车渗透不及锁期、公司产品交付不及预期等,公司毛利率可能存在进一步下滑的风险。 四、保荐机构、年审会计师核杳意见

经核查,保养机构,年审会计师认为: 1、公司已分产品披露2021年-2023年及2024年一季度公司前五名客户、定价模式、销售金额、销 售内容、毛利率情况,公司与前述客户不存在关联关系;

售内容、毛利率情况、公司与前述客户不存在关联关系:
2、公司已按露 2021 年~2023 年及 2024 年~季度公司前五名采购商、定价模式、采购价格、采购金额、采购内容、价格公允、公司与前述供应商不存在关联关系;
3、公司毛利率下滑的原因具有合理性。公司智能装备业务 2022 年毛利率变为趋势与行业平均变功趋势一致、2023 年与行业平均毛利率趋势不一致、主要系公司智能装备业务毛利率受到市场拓展、进入遗车新势力市场和新业务领域的影响较大;新能源汽车电机电控零部件业务与同行业毛利率变为趋势基本一致。 若未来汽车行业市场出现下滑、新能源汽车电机电控零部件业务与同行业毛利率变为趋势基本一致。 若未来汽车行业市场出现下滑、新能源汽车参选不及预期、公司产品交付不及预期 等,公司毛利率可能存在进一步下滑的风险。

年报显示,公司期末存货账面价值29.04亿元,占期末总资产的比例为40.55%,本期计提存货跌

价准备.2.5亿元,同比增长.255.65%。 请公司:(1)结合在手订单及执行情况.交付周期、存货库龄情况等,说明公司2023年末存货余额 较大的原因及合理性,分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因;(2)结合存货跌价测试

的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况,说明存货跌价准备计提是否充分、准

确;(3) 针对个别项目大额计提减值,结合业务拓展情况,说明公司在加强项目管控方面拟采取或已采取的措施;(4)结合境内外存货存放和盘点的具体情况,说明盘点制度及执行程序的有效性。

回复:
一、结合在手订单及执行情况、交付周期、存货库龄情况等,说明公司2023年末存货余额较大的 原因及合理性,分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因 (一)结合在手订单及执行情况、交付周期、存货库龄情况等,说明公司2023年末存货余额较大的原因及合理性

1、存货余额较大原因 2023年末,公司各类别存货余额情况如下:

项目	2023	<b></b>	2022年末		
初日	账面余额	占比	账面余额	占比	
合同履约成本	285,556.43	90.51%	317,825.37	90.70%	
原材料	20,050.85	6.36%	24,770.12	7.07%	
库存商品	4,986.95	1.58%	1,323.01	0.38%	
在产品	2,364.13	0.75%	2,736.71	0.78%	
发出商品	1,564.89	0.50%	2,339.98	0.67%	
委托加工物资	988.99	0.31%	1,432.07	0.41%	
小计	315,512.24	100.00%	350,427.26	100.009	
减:存货跌价准备	25,153.77	-	7,072.58	-	
账面价值	290,358.48	-	343,354.68	-	

例为46.55%、40.55%,存货余额及占总资产的比例均有所下降。2023年未公司存货中智能装备业务 会同層约成本占比90.51% 与公司听处行业相关。公司2023年末左货全额较大的主要原因加下。

初級シルストロに 30.31 fe、 - 4.5 日 / 13.4 日 / 智能装备业务在手订单金额50.23%。为保证在手订单履行,公司稳步推进生产,先期投人各项资源金额较大。公司将未完工项目领用的原材料、耗用的人工费、制造费用等计人合同履约成本,故期末

金额较大。公司将未完工项目视用的 合同履约成本金额较大。 (2)智能装备业务交付周期较长

公司智能裝备为丰序於剛化产品,周期相对较长,一般包括研发设计、加工制造、厂内装配调试、初验收客户现场装配调试、终验收售后服务等阶段。 从合同签订到预验收通过通常需要半年到一年,预验收通过发货后至终验收通常需要半年到一年。2023年末,未完工项目受交付周期影响,归集的成本金额较高,合同履约成本金额较大。 2、存货余额与同行业对比情况

2023年末.公司存货余额中智能装备业务存货余额占比超90%,故与智能装备业务同行业上市公司进行对比分析,具体情况如下:

单位:万元		
公司名称	2023年末存货账面价值	存货余额/总资产
豪森智能	221,926.48	39.66%
三丰智能	256,165.21	51.77%
天永智能	58,294.29	39.13%
机器人	364,620.04	30.71%
哈工智能	122,067.61	29.74%
瑞松科技	27,305.82	16.16%
行业平均(不含哈工智能、瑞松科技)	225,251.51	40.32%
F→利性	200 259 49	40.550/-

注:同行业公司中、除岭工智能、瑞松科技外、其余均采用时点法确认收入。哈工智能主要产品是 多车型柔性车身生产解决方案和汽车白车身焊装自动化装备、2023年度按时設法确认收入占比为 87%:瑞松科技要产品为智能制造解决方案与服务、2023年度其按时設法确认收入占比为63%。从可 比性角度批发,将上述两家公司剔除。 由上表可知,公司存货余额占总资产的比例40.55%,与同行业可比公司平均值40.32%差异较小。

综上,公司存货余额较大主要由于期末在手订单较大,项目交付周期较长归集的合同履约成本金额较大,存货余额较大符合行业特征,具有合理性。 (二)分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因 2023年度,公司存货周转率变动与同行业可比公司对比情况如下;

1、智能装备业务				
项目	存货周转率			
	2023年度	2022年度		
豪森智能	0.69	0.67		
三丰智能	0.67	0.73		
天永智能	0.79	0.77		
机器人	0.94	0.95		
哈工智能	1.56	1.54		
瑞松科技	3.14	3.58		
行业平均(不含哈工智能、瑞松科技)	0.77	0.78		
巨一科技	0.82	0.69		

由上表可知,公司智能装备业务存货周转率处于同行业公司区间范围内,与同行业可比公司不存

综上,公司存货周转率变动与同行业上市公司不存在显著差异,具有合理性。 、结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况,说明存货跌

由上表可知,公司2023年度新能源汽车电机电控零部件业务存货周转率处于同行业波动区

)存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况

ı		2023年末存货		2023年末计振				
	项目	余额	2022年末金 額	企业合并 增加	计提	转销	2023年末金额	比例
	合同履约成本	285,556.43	5,392.10	-	18,574.36	1,646.58	22,319.88	7.82%
	原材料	20,050.85	1,213.76	482.74	1,582.52	1,006.32	2,272.70	11.33%
	库存商品	4,986.95	260.11	21.96	360.28	260.11	382.24	7.66%
	在产品	2,364.13	30.00	-	60.50	30.00	60.50	2.56%
	发出商品	1,564.89	84.83	-	37.43	84.83	37.43	2.39%
	委托加工物资	988.99	91.78	-	81.01	91.78	81.01	8.19%
	合计	315,512.24	7,072.58	504.70	20,696.11	3,119.62	25,153.77	7.97%
	ana a tot obs	41 - 1-4- Alexand 11	1 M. da 1 Lim 7	h dest M. was a		distribute A short	V	ana ter-len

2023年度,公司存货跌价准备计提金额为20,696.11万元,转销金额为3,119.62万元,2023年末存货跌价准备整体计提比例为7.97%。公司各存货类别存货跌价计提具体过程如下: 1、合同履约成本 公司合同履约成本主要为智能装备业务归集的未完工项目成本,以预计售价减去估计完工成本

及销售税货后的差额计操存货股价准备。 2023年度,因智能装备业务项目周期相对较长,项目执行过程中受客户需求,成本管控等多方面 因素影响,导致个别项目合同耀约成本发生减值。公司德国项目因项目周期低长,投入成本增加。本 期计据存货股价3.759.89万元;英国项目因本期在项目执行过程中与客户产生纠纷,预计无法正常取 得项目验收并回款,计提存货跌价11,621.11万元。上述两项目导致当期存货跌价准备计提金额较

的销售费用和相关税费后的金额计提。

公司原材料跌价准备计提过程如下: (1)智能装备板块:项目专用件与对应项目的合同履约成本一起作为项目成本,按照估计售价减 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计提。公司将库龄一年以上 的通用材料完义为吴澧县。今额计想减值,一年以内的通用材料按照成本高于预计可变现净值的差额 (2)新能源汽车电机电控零部件板块:公司将一年内无收发或少量收发的材料定义为呆滞品,全额计提减值:除定义为呆滞品外的正常材料,按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计

的判情资料外相关的效应的显微时程。 2023年末,公司已对某洲品全额计提款价准备1,014.86万元;对于正常材料已按照估计售价减去 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计提存货跌价准备1,257.84万 元,原材料跌价准备期末余额合计2,272.70万元,计提比例为11.33%。 司库存商品、发出商品均为新能源汽车电机电控业务板块产成品,公司以估计售价减去估计的 费田和相关税费后的金额计想胜价准备。2023年度 公司新能源汽车由和由挖零部供业务会

场环境,产品结构变化等影响,毛利率有所下降。公司充分考虑上述因素,根据预计售价减去预计相 关费用及税费后,2023年末存货跌价准备余额为382.24万元,计提比例为7.66% 在产品、委托加工物资等期末余额合计3,353.12万元,占存货余额比例较小,公司已按照估计售

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充分计提跌价准备。 综上,公司已结合业务开展情况、存货呆滞及预计可变现净值充分、准确计提存货跌价准备,与公

(二)存货跌价准备计提比例同行业对比情况 公司存货跌价准备计提比例与同行业对比情况如下:

1、智能装备业务 2023年度存货跌价计提比例 由上表可见,由于智能裝备业务产品定制化程度较高,不同公司项目定价,成本管控等差别较故同行业公司间存货跌价准备的计提比例差异较大。公司智能装备业务整体存货跌价准备计提比

为7.71%,高于行业平均计提比例,整体处于同行业区间内,与同行业不存在显著差异。 2、新能源汽车电机电控零部件

上,公司存货跌价准备的计提方法及过程合理、准确,存货跌价准备计提比例与同行业不存在 、针对个别项目大额计提减值,结合业务拓展情况,公司在加强海外项目管控方面拟采取或已

行业不存在显著差异

由上表可见。公司新能源汽车电机电控零部件业务存货跌价准备与

·)个别项目大额计提减值情况 公司个别项目大额计提减值主要系在英国、德国实施的项目,截至2023年12月31日上述项目累 计计提存货跌价准备为18.931.20万元。具体情况如下: 满足需求,加之公共卫生事件期间交通受阻的不可控因素,导致整个项目交付周期较计划存在滞后,

与客户产生交付分歧。截至2023年第三季度双方就上述事项沟通未能达成一致意见,基于谨慎性考虑,公司在2023年第三季度开始对该项目进行专项计提存货跌价准备。2023年底,双方沟通仍未能取得有效进展。截至2023年末,公司对该项目累计计提存货跌价准备11,621.11万元。目前公司正在 积极沟通处理, 若双方沟通能够取得有效进展, 交付分歧得到妥善解决, 后续将不存在进一步减值风 德国项目是公司2020年度承接的德国本土项目,该项目是基于公司在国内项目成功交付背景下 承接的。由于公司对德国项目的技术要求、现场管理、语言文化等预判不足以及公共卫生事件期间交 承後的。由丁公司以德国项目的资本要求、现场官班、语言文化等项列小定以及公共卫生事件期间交通管理的公市按因素,导致项目周期严重偏离。成本不断增加、因此差于项目含年更成本转及人更同 ECR 获取情况,公司以合同额减去估计完工成本及相关税费作为可变现净值与期末项目成本的差额

末,公司对该项目累计计提存货跌价准备7,310.09万元。目前该项目正处于最后试产阶段,若进展顺 利,后续将不存在进一步减值风险。 国际化一直是公司发展战略,2023年度公司智能装备业务海外主营业务收入2.15亿元,截至 2023年末公司智能裝备海外在手订单约6.34亿元。为进一步规范海外项目管理,防范类似事件再次发生。公司在加强海外项目管控方面拟采取或已采取的措施如下:

计提存货跌价准备。截至2022年末,公司对该项目计提了3,550.20万元存货跌价准备。截至2023年

1、公司已建立客户风险及项目风险评审流程,针对客户信用状况、财务指标、历史合作、技术可行 性、法律法规等项目实施风险等进行综合评价;

2、公司已制定项目风险管控流程及机制,建立项目风险预警流程,并实施定期复盘及汇报机制,

3、公司已在各事业部建立专职海外项目管理团队,并建立海外驻点人员AB角管理制度; 4、公司将持续完善海外项目管控组织、流程及制度,加强海外项目风险管理。

四、结合境内外存货存放和盘点的具体情况,说明盘点制度及执行程序的有效性

截至2023年末,公司存货境内外存放情况如下:

点,公司按管理制度要求制定了详细的盘点流程,具体如下:

异报告,经批准后,完成账务处理。

截至2023年末,公司存放在境外的存货金额为5.28亿元,主要系公司实施境外智能装备业务例 致。公司主要存货集中于境内,境内存货在总存货余额中占比为83.27%。 (二)境内外存货盘点的具体情况,盘点制度及执行程序的有效性

1、盘点事前准备:公司财务部门负责发起盘点通告,组织存货盘点工作,并在盘点前制定完整的 盘点计划,主要包括存货盘点时间、范围、盘点责任人、盘点模式以及需重点关注或协助的事项等,具 体盘点工作由生产部门、销售部门、仓库管理部门、财务部门等共同参与

公司已制定《物资盘点管理制度》等相关存货管理制度对存货盘点做出了明确规定。对于存货盘

2、盘点执行过程:公司在盘点时会要求严格按照盘点计划执行,在盘点开始前进行账账核对工 作,确保财务账面与业务账面一致。按照初盘、复盘程序执行盘点工作 3、盘点结果整理:盘点结束后,盘点责任部门及时完成盘点差异核对及原因分析,并输出盘点差

(下转 D44 版)