证券代码：688071　　证券简称：华依科技　　公告编号：2024-045

上海华依科技集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

上海华依科技集团股份有限公司（以下简称“华依科技”或“公司”）于2024年6月13日收到上海证券交易所下发的《关于对上海华依科技集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0203号，以下简称“问询函”），公司收到函件后高度重视，并立即组织相关人员对问询函提出的有关问题进行认真核查及逐项落实，现就有关情况回复说明如下：

问题1：关于经营业绩。年报显示，公司实现营业总收入35,181.98万元，较上年同比增长4.46%；归母净利润-1,600.94万元，由盈转亏，主要因为公司扩建及新增测试基地，同时完成了惯导产线搬迁与扩建，管理成本、人员薪酬、房租物业摊销等同比增加较大。2024年一季报显示，营收同比下滑，净利润仍为负。

请公司：（1）结合成本费用构成、毛利率变动、折旧摊销影响等，量化分析归母净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异；（2）结合行业发展、市场竞争、下游客户需求、折旧摊销影响等，说明公司收入增速下降的原因，说明业绩下滑是否具有持续性，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施。

公司回复：

一、公司说明

（一）结合成本费用构成、毛利率变动、折旧摊销影响等，量化分析归母净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异。

报告期内公司归母净利润为-1,600.94万元，较上年下降143.50%，归母净利润出现大幅下降主要是因为营业成本增加及期间费用增幅较大。

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	本期增加	增长率（%）
营业总收入	35,181.98	33,679.96	1,502.02	4.46
营业成本	21,048.57	16,938.89	4,109.68	24.26
销售费用	1,753.77	1,399.38	354.38	25.32
管理费用	5,764.10	5,090.76	673.33	13.23
研发费用	4,235.80	3,188.55	1,047.25	32.84
财务费用	3,019.28	2,401.78	617.50	25.71
营业利润	-2,363.37	3,824.12	-6,187.49	-161.80
归属于母公司股东的净利润	-1,600.94	3,680.11	-5,281.05	-143.50

具体分析如下：

1、成本变动及构成分析

2023年公司营业成本为21,048.57万元，同比增长24.26%，主要系测试服务及智能驾驶营业成本大幅上升，较上年增加4,811.68万元，具体为：①本期新增测试实验室陆续投入使用，折旧摊销金额大幅增加，较上年同期增长1,807.17万元，且新增实验室增加了能源消耗支出，较上年同期增长857.38万元；②实验室试投入使用后需进行测试人员布局，人工成本支出增加，直接人工较上年同期增长1,105.29万元。

2023年公司测试设备及测试服务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		变动百分比数
	金额	占比	金额	占比	
动力总成智能测试设备					
直接材料	6,347.41	62.44%	7,744.14	71.33%	-8.89
直接人工	2,238.90	22.02%	2,154.72	19.85%	2.18
制造费用	1,579.50	15.54%	958.68	8.83%	6.71
小计	10,165.81	100.00%	10,857.53	100.00%	-
新能源汽车动力总成测试服务					
直接材料	208.81	2.03%	187.11	3.11%	-1.08
直接人工	2,013.60	19.58%	1,050.96	17.49%	2.09
制造费用	8,059.82	78.39%	4,771.21	79.40%	-1.01
小计	10,282.23	100.00%	6,009.28	100.00%	-

注：公司2023年智能驾驶业务营业收入为1,178.56万元，占当期营业收入3.35%，为公司刚起步的新业务类型，成本结构变动较大，故未展开分析

公司动力总成智能测试设备成本包括原材料、直接人工和制造费用，占比整体波动不大。动力总成智能测试设备成本中原材料占比最高，2022年及2023年占比分别为71.33%和62.44%。由于公司产品具有定制化生产特性，2023年公司技改类收入较上年同期增加，技改主要成本构成是人工成本及制造费用的摊销，因此2023年测试设备成本构成中制造费用占比较2022年增加了6.71个百分比。

公司测试服务成本包括原材料、直接人工和制造费用，各类型成本占比相对稳定，其中占比最高的成本为制造费用，包括与测试服务相关的试验室折旧、水电费、租金等；原材料成本主要系测试服务中所需的工装夹具等材料采购成本，2023年测试服务成本构成较2022年基本稳定。

2、费用构成分析

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	本期增加	增长率%
销售费用	1,753.77	1,399.38	354.38	25.32
管理费用	5,764.10	5,090.76	673.33	13.23
研发费用	4,235.80	3,188.55	1,047.25	32.84
财务费用	3,019.28	2,401.78	617.50	25.71

公司2023年度期间费用增速较高，主要系①公司新增了德国慕尼黑和天津测试试验基地，完成了IMU惯导产线搬迁与扩建，增加了研发场地布局，业务和区域市局有所扩张，相对应的人员投入增加，销售费用、管理费用、研发费用中人工薪酬合计较上年同期增加1,230.53万元；②前述新增场地和布局增加了各类资产摊销，管理费用、研发费用中折旧摊销较上年同期增加422.33万元；③本年银行借款增加、租赁场地增加导致借款利息、租赁负债未确认融资费用有所增加，财务费用较上年同期增加617.50万元。

3、毛利率变动分析

公司2023年主要业务类型毛利率情况如下：

业务类型	2023年度	2022年度	毛利率比上年增减
动力总成智能测试设备	42.52%	47.25%	减少4.73个百分点
新能源汽车动力总成测试服务	36.74%	53.05%	减少16.61个百分点

注：公司2023年智能驾驶业务营业收入为1,178.56万元，占当期营业收入3.35%，为公司刚起步的新业务类型，毛利率变动较大，故未展开分析

公司2023年动力总成智能测试设备毛利率为42.52%，较2022年减少4.73个百分点，主要系公司生产智能测试设备为定制化装备，根据客户的要求、参数规格、原料品牌、采购数量、竞争对手情况等不同，报价定价不同，因而毛利率也会存在一定波动。

2023年公司测试服务毛利率下滑主要是因为该业务还处于扩产阶段，部分新投产的实验室尚处于爬坡期，收入尚未完全实现，且人员薪酬等固定成本投入增加，导致毛利率有所下降。

4、折旧摊销情况

2023年，公司计入成本及损益的折旧摊销合计为7,789.90万元，同比增加28.42%，主要系2023年公司新增测试实验室陆续投入使用，固定资产折旧摊销金额大幅增加；同时新增测试试验场地和布局增加了各类资产摊销，管理费用、研发费用中折旧摊销较上年同期增加。

5、公业绩变动与同行业可比公司比较情况

公司2023年度业绩变动与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司	2023年营业收入	变动幅度	2023年净利润	变动幅度
天永智能	59,492.19	2.88%	-14,623.94	-6.20%
豪森智能	200,618.42	28.05%	8,567.62	-3.05%
江苏北人	85,388.55	15.71%	8,176.38	130.94%
克采机电	68,821.93	1.62%	9,246.63	36.96%
苏试试验	211,672.35	17.26%	36,876.88	18.33%
联测科技	49,510.63	32.56%	9,131.01	12.21%
平均值	112,584.01	16.34%	9,562.43	31.53%
华依科技	35,181.98	4.46%	-1,591.06	-142.24%

2023年度，华依科技业绩变动与同行业可比公司存在一定差异，一方面是因为公司及可比公司均为定制化设备供应商或测试服务供应商，多为定制化设备项目，经营业务内容、结构及下游客户存在一定差异；另一方面与可比公司相比，公司收入规模相对较小，近年来布局测试服务业务和IMU惯导业务，增加了固定资产和人员投入，相关业务尚未形成规模效应，所以出现了亏损，具有合理性。同行业可比公司中，天永智能、豪森智能受经济形势下行、行业竞争加剧的影响，豪森股份较上年净利润下滑，天永智能2023年净利润亦为亏损情况。

综上所述，结合成本费用构成、毛利率变动、折旧摊销影响分析，公司2023年度归母净利润大幅下滑的原因主要是因为营业成本增加及期间费用增幅较大，2023年度业绩变动与同行业可比公司业绩变动存在一定差异，具有合理性。

（二）结合行业发展、市场竞争、下游客户需求、折旧摊销影响等，说明公司收入增速下降的原因，说明业绩下滑是否具有持续性，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施

1、行业发展

（1）新能源汽车测试行业前景广阔

随着全球能源结构的转型和环保意识的加强，新能源汽车行业得到了飞速发展。在我国，新能源汽车市场尤为活跃，其测试服务需求也呈现出爆发式增长。

从市场规模来看，2023年我国新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%，市场占有率达到31.6%，高于上年同期5.9个百分点，新能源汽车测试服务市场仍具有较大的发展潜力。

从政策层面来看，我国政府对新能源汽车产业给予了大力支持。国家出台了一系列政策，如购车补贴、税收减免等，为新能源汽车及相关产业的发展奠定了坚实的政策基础。这些政策不仅推动了新能源汽车市场的扩大，也为新能源汽车测试行业的发展提供了有力保障。

随着新能源汽车技术的进步和市场需求的提升，行业对测试服务的要求也越来越高。据观研报告网发布的数据，2017-2022年我国新能源汽车检测服务市场规模由31.91亿元增长至88.26亿元，复合年增长率为22.57%。新能源汽车测试服务市场呈现快速增长的态势。

此外，国内主要汽车生产商近年来不断增加研发投入、机型测试需求增加。新势力车企的崛起也为新能源汽车测试行业带来了新的机遇。新势力车企通常更加注重技术创新和产品质量，因此更倾向于采购第三方试验服务。据盖世汽车研究院分析，预计国内新能源乘用车市场将于2025年、2030年分别实现超过1270万辆、1830万辆，市场渗透率将分别超过50%、60%。这意味着新能源汽车测试服务市场将迎来更大的发展空间。

（2）惯导行业格局与趋势

近年来，随着技术的不断进步和应用领域的拓宽，惯导行业呈现出蓬勃发展的态势。根据中国产业信息网发布的数据，我国惯导市场规模近年来实现了快速增长，由2014年的94.9亿元增长至2019年的173.9亿元。

IMU（惯性测量单元）作为惯导系统的核心部件，其市场规模同样呈现出显著的增长趋势。据Yole Development预测，IMU的价格占惯导系统的约20%，2018年全球市场规模约为1.6亿美元。预计到2027年和2032年，全球IMU市场规模将分别达到47亿美元和210亿美元，复合年增长率高达37%。这一预测表明，随着技术的不断成熟和应用领域的扩大，IMU市场将迎来巨大的发展空间。

智能汽车作为未来汽车产业发展的重要方向，对惯导系统的需求将进一步增加。

2、公司客户开拓情况

2022年与2023年相比，公司主要客户均为知名汽车品牌生产商，由于各年度交付测试设备、提供测试服务的具体金额与客户的产线建设、研发进度等事项密切相关，因此主要客户的销售收入及排名有所波动，但整体合作较为稳定、持续。

公司近年来加大了客户开发力度，2023年销售费用为1,753.77万元，同比增长25.32%。2023年以来，除既有客户外，新能源测试设备方面，公司开发了江苏常想动力科技有限公司、法雷奥汽车等知名客户；测试服务方面，公司陆续开拓了梅赛德斯-奔驰集团（中国）有限公司、小米汽车、大众汽车、通标标准技术服务有限公司、长春汽车检测中心有限责任公司、中国汽车技术研究中心有限公司等知名客户，新增客户持续增加，市场竞争力不断提升。

综上所述，2023年度归母净利润下降原因主要系受收入增速放缓和营业成本及期间费用增幅较大所致。收入方面，报告期内收入增速放缓，主要系：（1）公司聚焦资源发展测试服务业务和IMU惯导业务，测试设备业务规模有所收缩；（2）公司测试服务业务和IMU惯导业务尚处于产能投入和订单导入阶段，且测试服务受到部分客户结算金额调整的影响，导致整体收入增速受到一定影响。公司所处新能源汽车测试行业及惯导行业发展迅速、市场空间较大，公司近年来持续增加市场及客户开拓力度，市场竞争力不断提升。未来随着公司测试服务业务产能逐步释放，以及IMU惯导业务成熟产线投入，收入增速有望稳步提升；成本和费用方面，由于测试服务业务和IMU惯导业务尚未形成规模效应，导致营业成本及期间费用的增速高于收入增速。未来随着公司产能逐步释放，收入有望稳步提升，相关影响因素不具有持续性。

公司已在2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析/四、风险因素”中，针对“业绩大幅下滑或亏损的风险”、“行业风险”进行充分披露。

二、保荐人核查情况

（一）保荐人核查程序

1、获取收入成本明细表，比较分析报告期内公司各类业务销售收入、成本及毛利率变动情况；

2、获取公司营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用以及折旧摊销明细，了解公司营业成本、期间费用及折旧摊销变动情况；

3、查阅行业可比公司年报，了解同行业可比公司业绩变动情况；

4、访谈公司高管，了解公司经营情况、财务数据变动原因、行业发展、新客户开拓情况等。

（二）保荐人核查意见

1、2023年度归母净利润下降原因主要系受营业成本及期间费用增幅较大所致。本期新增测试实验室陆续投入使用，固定资产折旧、场地租赁成本及装修费摊销等固定成本金额大幅增加；另外，实验室试投入使用后需进行测试人员布局，人工成本支出增加。公司2023年度业绩变动与同行业可比公司收入变动存在一定差异，主要是因为公司和同行业可比公司在经营业务内容、结构、下游客户、收入规模、发展规划等方面存在一定差异，具有合理性。

2、公司所处新能源汽车测试行业及惯导行业发展迅速、市场空间较大，公司近年来持续增加市场及客户开拓力度，市场竞争力不断提升。测试服务业务和IMU惯导业务尚未形成规模效应，所以业绩变动存在一定差异，具有合理性。未来随着公司测试服务业务产能逐步释放，收入有望稳步提升，相关影响因素不具有持续性。

三、年审会计师核查情况

（一）年审会计师核查程序

1、获取收入成本明细表，比较分析报告期内公司各类业务销售收入、成本及毛利率变动情况；

2、获取公司营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用以及折旧摊销明细，了解公司营业成本、期间费用及折旧摊销变动情况；

3、查阅行业可比公司年报，了解同行业可比公司业绩变动情况；

4、访谈公司高管，了解公司经营情况、财务数据变动原因、行业发展、新客户开拓情况等。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2023年度归母净利润下降原因主要系受营业成本及期间费用增幅较大所致。本期新增测试实验室陆续投入使用，固定资产折旧、场地租赁成本及装修费摊销等固定成本金额大幅增加；另外，实验室试投入使用后需进行测试人员布局，人工成本支出增加。公司2023年度业绩变动与同行业可比公司收入变动存在一定差异，主要是因为公司和同行业可比公司在经营业务内容、结构、下游客户、收入规模、发展规划等方面存在一定差异，具有合理性。

2、公司所处新能源汽车测试行业及惯导行业发展迅速、市场空间较大，公司近年来持续增加市场及客户开拓力度，市场竞争力不断提升。测试服务业务和IMU惯导业务尚未形成规模效应，所以业绩变动存在一定差异，具有合理性。

（三）结合行业发展、市场竞争、下游客户需求、折旧摊销影响等，说明公司收入增速下降的原因，说明业绩下滑是否具有持续性，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施

1、行业发展

（1）新能源汽车测试行业前景广阔

随着全球能源结构的转型和环保意识的加强，新能源汽车行业得到了飞速发展。在我国，新能源汽车市场尤为活跃，其测试服务需求也呈现出爆发式增长。

从市场规模来看，2023年我国新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%，市场占有率达到31.6%，高于上年同期5.9个百分点，新能源汽车测试服务市场仍具有较大的发展潜力。

从政策层面来看，我国政府对新能源汽车产业给予了大力支持。国家出台了一系列政策，如购车补贴、税收减免等，为新能源汽车及相关产业的发展奠定了坚实的政策基础。这些政策不仅推动了新能源汽车市场的扩大，也为新能源汽车测试行业的发展提供了有力保障。

随着新能源汽车技术的进步和市场需求的提升，行业对测试服务的要求也越来越高。据观研报告网发布的数据，2017-2022年我国新能源汽车检测服务市场规模由31.91亿元增长至88.26亿元，复合年增长率为22.57%。新能源汽车测试服务市场呈现快速增长的态势。

此外，国内主要汽车生产商近年来不断增加研发投入、机型测试需求增加。新势力车企的崛起也为新能源汽车测试行业带来了新的机遇。新势力车企通常更加注重技术创新和产品质量，因此更倾向于采购第三方试验服务。据盖世汽车研究院分析，预计国内新能源乘用车市场将于2025年、2030年分别实现超过1270万辆、1830万辆，市场渗透率将分别超过50%、60%。这意味着新能源汽车测试服务市场将迎来更大的发展空间。

（2）惯导行业格局与趋势

近年来，随着技术的不断进步和应用领域的拓宽，惯导行业呈现出蓬勃发展的态势。根据中国产业信息网发布的数据，我国惯导市场规模近年来实现了快速增长，由2014年的94.9亿元增长至2019年的173.9亿元。

IMU（惯性测量单元）作为惯导系统的核心部件，其市场规模同样呈现出显著的增长趋势。据Yole Development预测，IMU的价格占惯导系统的约20%，2018年全球市场规模约为1.6亿美元。预计到2027年和2032年，全球IMU市场规模将分别达到47亿美元和210亿美元，复合年增长率高达37%。这一预测表明，随着技术的不断成熟和应用领域的扩大，IMU市场将迎来巨大的发展空间。

智能汽车作为未来汽车产业发展的重要方向，对惯导系统的需求将进一步增加。

2、公司客户开拓情况

2022年与2023年相比，公司主要客户均为知名汽车品牌生产商，由于各年度交付测试设备、提供测试服务的具体金额与客户的产线建设、研发进度等事项密切相关，因此主要客户的销售收入及排名有所波动，但整体合作较为稳定、持续。

公司近年来加大了客户开发力度，2023年销售费用为1,753.77万元，同比增长25.32%。2023年以来，除既有客户外，新能源测试设备方面，公司开发了江苏常想动力科技有限公司、法雷奥汽车等知名客户；测试服务方面，公司陆续开拓了梅赛德斯-奔驰集团（中国）有限公司、小米汽车、大众汽车、通标标准技术服务有限公司、长春汽车检测中心有限责任公司、中国汽车技术研究中心有限公司等知名客户，新增客户持续增加，市场竞争力不断提升。

综上所述，2023年度归母净利润下降原因主要系受收入增速放缓和营业成本及期间费用增幅较大所致。收入方面，报告期内收入增速放缓，主要系：（1）公司聚焦资源发展测试服务业务和IMU惯导业务，测试设备业务规模有所收缩；（2）公司测试服务业务和IMU惯导业务尚处于产能投入和订单导入阶段，且测试服务受到部分客户结算金额调整的影响，导致整体收入增速受到一定影响。公司所处新能源汽车测试行业及惯导行业发展迅速、市场空间较大，公司近年来持续增加市场及客户开拓力度，市场竞争力不断提升。未来随着公司测试服务业务产能逐步释放，以及IMU惯导业务成熟产线投入，收入增速有望稳步提升；成本和费用方面，由于测试服务业务和IMU惯导业务尚未形成规模效应，导致营业成本及期间费用的增速高于收入增速。未来随着公司产能逐步释放，收入有望稳步提升，相关影响因素不具有持续性。

公司已在2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析/四、风险因素”中，针对“业绩大幅下滑或亏损的风险”、“行业风险”进行充分披露。

二、保荐人核查情况

（一）保荐人核查程序

1、获取收入成本明细表，比较分析报告期内公司各类业务销售收入、成本及毛利率变动情况；

2、获取公司营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用以及折旧摊销明细，了解公司营业成本、期间费用及折旧摊销变动情况；

3、查阅行业可比公司年报，了解同行业可比公司业绩变动情况；

4、访谈公司高管，了解公司经营情况、财务数据变动原因、行业发展、新客户开拓情况等。

（二）保荐人核查意见

1、2023年度归母净利润下降原因主要系受营业成本及期间费用增幅较大所致。本期新增测试实验室陆续投入使用，固定资产折旧、场地租赁成本及装修费摊销等固定成本金额大幅增加；另外，实验室试投入使用后需进行测试人员布局，人工成本支出增加。公司2023年度业绩变动与同行业可比公司收入变动存在一定差异，主要是因为公司和同行业可比公司在经营业务内容、结构、下游客户、收入规模、发展规划等方面存在一定差异，具有合理性。

2、公司所处新能源汽车测试行业及惯导行业发展迅速、市场空间较大，公司近年来持续增加市场及客户开拓力度，市场竞争力不断提升。测试服务业务和IMU惯导业务尚未形成规模效应，所以业绩变动存在一定差异，具有合理性。未来随着公司产能逐步释放，收入有望稳步提升，相关影响因素不具有持续性。

问题2：关于应收账款。年报显示，公司应收账款余额41,264.89万元，坏账准备6,866.80万元，账面价值为34,398.08万元，占营业收入比例为97.77%。应收账款金额较大，且一年以上应收账款增长38.33%。请公司：（1）结合行业情况、经营计划等，说明应收账款占营业收入比例较高的原因及合理性；（2）列示应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售产品类型、销售金额和占比、账期、回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，并与上一年度进行比较；（3）结合长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力、形成原因、补充说明相关款项的收回是否存在风险，并分析坏账准备计提是否充分。

公司回复：

一、公司说明

（一）结合行业情况、经营计划等，说明应收账款占营业收入比例较高的原因及合理性。

行业发展方面，公司下游终端客户主要为新能源汽车产业链的整车厂商。2023年新能源汽车行业竞争加剧，根据A股和港股上市的15家主要车企（上汽集团、比亚迪、吉利汽车、长城汽车、长安汽车、广汽集团、东风集团股份、江淮汽车、赛力斯、江铃汽车、北汽蓝谷、理想汽车、蔚来、小鹏汽车、零跑汽车）的年度报告，9家车企在营业收入增长的情况下净利润出现同比下降或亏损的情况。新能源汽车产业链上供应商面临的付款周期有所延长，具体分析如下：①新能源汽车行业技术更新迭代较快，各车企只有不断加大研发投入才能保障不被市场淘汰，2023年15家主要车企研发费用合计金额较上年同期增长39.00%，研发支出快速增长，而这部分研发投入短期不直接产生盈利，从而使车企面临较大的财务压力；②在新车型密集推出和竞争日益激烈的背景下，各车企通过降价竞争的方式来刺激提升产品的销量，对其财务状况也产生了一定压力；③传统车企尤其是合资品牌车企由于新能源汽车起步相对较慢，受到传统燃油车市场份额下滑的影响，也面临较大的财务压力；④大型车企通常具有较强的市场地位和议价能力，在行业竞争加剧的背景下，保持现金流的灵活性显得愈发重要，其内部付款审批日益严格，使供应商面临付款周期延长的情况。在上述背景下，公司下游客户回款节奏有所放缓，且公司三、四季度收入占比较高，导致应收账款规模占营业收入比例较高。

经营计划方面，公司聚焦资源发展测试服务业务和IMU惯导业务，测试设备业务规模有所收缩，测试服务业务收入占比大幅提升，由于公司测试服务业务无预收货款，导致应收账款规模有所上升；同时，公司积极推行“大客户”战略，与下游知名新能源车企和产业链上的参与方合作不断加深，部分客户回款节奏有所放缓，导致应收账款占营业收入比例较高。

（二）列示应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售产品类型、销售金额和占比、账期、回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，并与上一年度进行比较。

应收账款前五大欠款方的具体明细如下：

单位：万元

客户	应收账款账面余额	账龄			坏账准备	销售产品	本期销售金额	营业收入占比	期后回款（注1）	本期逾期金额	上期逾期金额
		1年以内	1-2年	2-3年							
斯泰兰蒂斯亚太投资有限公司	1,846.86	1,619.58	227.28	-	103.71	测试服务业务	1,428.35	4.06%	844.60	1,344.82	-
						智能驾驶	99.55	0.28%			
蔚来动力科技（合肥）有限公司	1,844.34	1,008.17	836.16	-	134.03	测试服务业务	951.11	2.70%	666.95	1,286.10	577.89
中汽研汽车检验中心（常州）有限公司	1,585.75	1,585.75	-	-	79.29	测试服务业务	1,497.80	4.26%	47.45	185.64	不适用
比亚迪汽车工业有限公司	1,365.86	787.37	521.99	56.50	108.52	设备销售业务	594.50	1.69%	201.54	902.46	56.50
						测试服务业务	362.55	1.03%			
蜂巢传动科技河北有限公司	1,358.11	1,283.08	17.86	57.17	83.09	测试服务业务	1,386.58	3.94%	57.00	693.77	696.56
合计	8,000.91	6,283.95	1,603.29	113.67	508.63		6,320.44	17.96%	1,817.54	4,412.78	1,330.95

注1：期后回款数据为截至2024年5月31日数据。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

注3：中汽研汽车检验中心（常州）有限公司系公司2023年新增客户。

（三）结合长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力、形成原因，补充说明相关款项的收回是否存在风险，并分析坏账准备计提是否充分。

1、公司长账龄应收账款情况

报告期末，公司应收账款账面余额41,264.89万元，其中一年以上长账龄应收账款（不含单项计提）账面余额15,693.34万元，占应收账款账面余额比例为38.03%。主要长账龄应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以上应收账款账面余额	账龄情况			一年以上坏账准备金额	计提坏账准备比例	期后回款	形成原因
		1至2年	2至3年	3年以上				
上海汽车集团股份有限公司	1,015.60	1,015.60	-	-	101.56	10.00%	44.87	因项目涉及客户集团内部不同主体的内部结算，导致付款周期较长而延期
湖南机油泵股份有限公司	949.35	291.00	470.86	187.49	357.85	37.69%	-	涉及多个项目，客户付款节奏调缓，同时付款流程较长造成付款延期
蔚来动力科技（合肥）有限公司	836.16	836.16	-	-	83.62	10.00%	666.95	主要为客户新产品的研发测试，付款审批节奏慢、流程周期较长，导致付款较慢
芜湖埃科泰克动力总成有限公司	738.97	701.00	37.97	-	81.49	11.03%	88.97	由于客户项目采购付款关联需获取的项目补贴，导致付款周期拖长
比亚迪汽车有限公司	691.22	-	691.22	-	207.37	30.00%	-	客户内部调整部分设备使用地点变化，造成付款审批复杂，审批流程及周期较长
合计	4,231.30	2,843.76	1,200.05	187.49	831.89		800.79	

注1：上表为单体法人口径的客户数据；

注2：期后回款系截至2024年5月31日的相关数据。

账龄超过3年以上且应收账款余额超过500.00万元的情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以上应收账款账面余额	账龄情况			一年以上坏账准备金额	计提坏账准备比例	期后回款	形成原因
		1至2年	2至3年	3年以上				
爱塞威汽车油泵（昆山）有限公司	578.58	-	-	578.58	578.58	100.00%	-	客户系国际知名公司，主要业务在传统燃油汽车领域，受新能源快速发展影响，多个项目投入未达到预期，付款审批周期较长，公司计提了全额坏账准备

注1：上表为单体法人口径的客户数据；

注2：期后回款系截至2024年5月31日的相关数据。

如上表所示，公司长账龄客户主要为国内汽车行业主流生产厂商，资产实力雄厚，经营状况与信用状况普遍较好，均具足够的支付能力，账龄较长主要是由于内部付款流程较长、车企竞争加剧等多重因素所致。

2、期后回款情况

截至2024年5月31日，剔除单项计提的应收账款余额期后回款情况如下：

账期	2023年12月31日应收账款账面余额	期后回款金额	期后回款比例
一年以内	23,881.93	5,212.78	21.83%
一年以上	15,693.34	5,176.30	32.98%
合计	39,575.27	10,389.09	26.25%

公司下游客户主要为知名品牌整车厂及汽车零部件供应商，行业地位和品牌知名度较高，并且与公司建立了长期稳定的合作关系。虽然受到汽车行业景气度下降原因，回款速度变慢，但下游客户资质良好，应收账款的安全性较高，质量较好，无法大量回款的风险相对较小。

3、坏账准备计提充分性

公司报告期内的主要客户均为知名品牌整车厂及汽车零部件供应商，产销规模较大，资产实力雄厚，信用普遍较好，延期支付为行业的普遍现象，不能回款的风险较小，公司在计提坏账准备时，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采用了相对同行业可比公司较为严格的比例计提坏账，可比公司应收款项账龄组合坏账计提政策如下所示：

账龄	江苏北人	天永智能	苏试试验	克采机电	联测科技	豪森股份	平均值	华依科技
1年以内	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2年	10%	10%	15%	10%	10%	10%	11%	10%
2-3年	30%	30%	40%	20%	20%	30%	28%	30%
3-4年	50%	100%	60%	50%	50%	50%	60%	100%
4-5年	80%	100%	80%	80%	80%	70%	82%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

公司按照信用风险特征组合计提坏账准备的政策与天永智能一致，公司应收账款计提比例高于其他可比上市公司，坏账计提政策较为谨慎。公司已充分考虑客户信用情况以及支付能力，对于预计难以收回的应收款项单项计提坏账准备，报告期末坏账准备计提充分。

二、保荐人核查情况

（一）保荐人核查程序

1、获取公司报告期期末尚未回款主要客户的情况，通过查询到的公开信息核查是否存在因客户经营状况恶化导致应收账款余额上升的情况；

2、获取报告期内公司的应收账款明细和主要销售合同，检查主要客户的信用政策及回款情况是否发生变化；

3、对管理层进行访谈，了解公司账龄1年以上应收账款增长的合理性以及前十大长账龄客户形成的原因；

5、获取公司各报告期末应收账款逾期情况以及截至2024年5月末回款情况，并对重要回款进行复核，分析应收账款减值计提是否充分。

（二）保荐人核查意见

1、公司应收账款呈现上升趋势主要系下游汽车制造行业景气度下降以及新能源车企竞争加剧的影响、公司业务发展战略调整导致无预收款的测试服务比重增加以及“大客户”战略的推行所致；

2、公司长账龄客户主要为国内汽车行业主流生产厂商，资产实力雄厚，经营状况与信用状况普遍较好，账龄较长主要是由于内部付款流程较长、车企竞争加剧等多重影响因素造成；

3、公司采用了较为严格的坏账计提比例，下游客户资质良好，虽短期受下游汽车制造行业景气度下降以及新能源车企竞争加剧等影响逾期比例上升，但应收账款坏账准备计提充分。

三、年审会计师核查情况

（一）年审会计师核查程序

1、获取公司报告期期末尚未回款主要客户的情况，通过查询到的公开信息核查是否存在因客户经营状况恶化导致应收账款余额上升的情况；

2、获取报告期内公司的应收账款明细和主要销售合同，检查主要客户的信用政策及回款情况是否发生变化；

3、对管理层进行访谈，了解公司行业情况及经营计划，并进行必要验证，确认应收账款占营业收入比例较高的合理性；

4、对管理层进行访谈，了解公司账龄1年以上应收账款增长的合理性以及前十大长账龄客户形成的原因；

5、获取公司各报告期末应收账款逾期情况以及截至2024年5月末回款情况，并对重要回款进行复核，分析应收账款减值计提是否充分。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司应收账款呈现上升趋势主要系下游汽车制造行业景气度下降以及新能源车企竞争加剧的影响、公司业务发展战略调整导致无预收款的测试服务比重增加以及“大客户”战略的推行所致；

2、公司长账龄客户主要为国内汽车行业主流生产厂商，资产实力雄厚，经营状况与信用状况普遍较好，账龄较长主要是由于内部付款流程较长、车企竞争加剧等多重影响因素造成；

3、公司采用了较为严格的坏账计提比例，下游客户资质良好，虽短期受下游汽车制造行业景气度下降以及新能源车企竞争加剧等影响逾期比例上升，但应收账款坏账准备计提充分。

问题3：关于现金流情况。年报显示，公司经营活动产生的现金流量净额-2,526.80万元，较去年同期下降138.67%，长期借款由2022年的2,418万元大幅增长至2023年的22,232.56万元。请公司结合现有货币资金、经营性现金流、日常营运资金需求、融资能力和偿债能力等，说明现金流能否匹配公司经营需求，是否存在较高的流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施及效果。

公司回复：

一、公司说明

（一）结合现有货币资金、经营性现金流、日常营运资金需求、融资能力和偿债能力等，说明现金流能否匹配公司经营需求。

1、公司货币资金及2023年度现金流情况

单位：万元

期间	2023年度
货币资金	17,620.48
期末现金及现金等价物余额	17,154.65
经营活动产生的现金流量净额	-2,526.80
投资活动产生的现金流量净额	-56,213.17
筹资活动产生的现金流量净额	68,785.45
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-23.75
现金及现金等价物净增加额	10,021.74

截至2023年12月31日，公司货币资金余额为17,620.48万元，扣除不符合现金及现金等价物的货币资金465.83万元后，现金及现金等价物余额为17,154.65万元。2023年度公司经营活动产生的现金流量净额为-2,526.80万元，主要系一是公司本期积极拓展产品及服务类型、开发知名客户，业务和区域布局有所扩张，相对应的人员投入增加；二是由于公司业务布局扩张，与购建长期资产相关的投资类现金流出大幅增加，公司2023年度将收到客户的银行承兑汇票7,402.85万元背书转让至购建长期资产的供应商，而2022年度此类背书转让仅731.74万元，因此若公司2023年无大额的投资活动支出，将银行承兑票据用于背书转让经营性供应商或到期承兑，公司本期经营性现金流将为正数。

2、日常经营资金需求

公司日常经营活动的资金需求主要包括支付日常经营所需的外销台架材料成本、人员工资、场地租赁支出、期间费用等。截至2023年12月31日，公司持有的货币资金余额，考虑使用受限的货币资金、所需支付的银行借款利息、用于支付未来6个月的外销台架材料成本、人员工资、场地租赁支出、期间