（上接D54版）

客户六十一2024年度商业承兑汇票回款金额从24.97万元上升至729.27万元，商业承兑汇票回款占比从2.59%上升至57.33%，商业承兑汇票回款金额及占比均大幅增加，付款方式的变化是导致期末应收商业承兑汇票大幅增加的主要原因。其付款方式变化主要受到行业因素的显著影响。其核心客户由于项目回款周期延长，自身面临现金流压力增大，通过商业票据将资金压力向上游供应商传导。作为配套供应商，其对前五大客户的依赖度较高（销售额占比达58.7%），议价能力有限，被迫接受商业票据支付方式。公司鉴于客户六十一为行业内具有显著影响力的企业，所开具的票据具备一定的信用保障，有助于灵活调配资金，因此接受了客户背书的商业承兑汇票。

客户十四在2024年度和2023年度的商业承兑汇票收款金额及其占比分别为300万元和13.98%、237.93万元和7.51%，变动幅度较小。公司2023年收到的客户票据中，部分期限为12个月；而2024年收到的票据期限均在6个月以内。2024年期末应收商业承兑汇票的增加，主要原因是收到的客户票据中，未到期部分的票据金额及其占比较大所致。

综上所述，公司应收商业承兑汇票同比增加且增幅高于应收票据整体增幅的原因主要受客户销售额的增加、与客户约定的付款方式发生变化和开票时间影响，应收商业承兑汇票增加具有合理性。

2）商业承兑汇票结算增加的业务合理性

高温合金行业通常交易金额较大，且客户相对集中，交易双方之间的信用关系相对稳定，更倾向于使用商业承兑汇票这种具有一定信用保障且能灵活安排资金的支付方式，核心企业的商业承兑汇票可以通过供应链金融平台进行拆分、流转和融资，带动了整个供应链上商业承兑汇票的使用和推广，提高了其在交易中的占比。故随着公司高温合金业务规模的增长，同时结合高温合金行业的普遍采用商业承兑汇票结算情况，应收商业承兑汇票同比增加较为合理。

（2）结合不同账龄前五大应收账款对象销售及回款情况，包括但不限于收入确认情况、客户性质、产品用途、合作历史、期后回款情况、回款约定变化情况、平均回款周期、是否逾期及逾期金额，说明公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显的原因及合理性，是否存在调整信用政策的情形

1、不同账龄前五大应收账款对象情况

（1）截至2024年12月31日公司应收账款账龄组成情况列示如下：

单位：万元

账龄	2024年度			2023年度	
	应收账款余额	占比	变动率	应收账款余额	占比
1年以内	56,483.72	93.89%	34.91%	41,868.38	95.08%
1-2年	3,661.37	6.09%	69.71%	2,157.43	4.90%
2年以上	9.81	0.02%	2.19%	9.60	0.02%

公司2024年度应收账款账龄主要集中在2年以内，金额占比为99.98%。

（2）1年以内、1-2年账龄的前五大应收账款对象列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	账龄1年以内	1年内应收账款占比	客户性质	产品用途	开始合作时间
1	客户一	7,661.54	13.56%	直接客户	航空航天、汽车涡轮、燃机领域	2017-4-20
2	客户三	5,372.80	9.51%	直接客户	航空航天、燃机领域	2018-4-2
3	客户六	4,313.61	7.64%	直接客户	航空航天、燃机领域	2020-4-27
4	客户二	3,603.83	6.38%	直接客户、贸易商	航空航天、化工领域、换热设备	2017-1-11
5	客户九	3,264.17	5.78%	直接客户	航空航天、燃机领域	2018-10-12
合计		24,215.95	42.87%			

单位：万元

序号	客户名称	账龄1-2年	1-2年内应收账款占比	客户性质	产品用途	开始合作时间
1	客户六	2,587.33	70.67%	直接客户	航空航天、燃机领域	2020-4-27
2	客户八	366.67	10.01%	直接客户	航空航天	2021-5-7
3	客户五	357.88	9.77%	直接客户	航空航天、油气能源领域	2018-4-2
4	客户五十	133.49	3.65%	直接客户	废料回料等	2023-4-14
5	客户六十四	78.90	2.15%	直接客户	航空航天、汽车涡轮、燃机领域	2021-6-29
合计		3,524.27	96.26%			

2、结合不同账龄前五大应收账款对象销售及回款情况说明公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显的原因及合理性

1年以内、1-2年账龄的前五大应收账款对象销售及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入			应收账款							回款约定变化情况（信用期调整情况）
		2024年度	2023年度	变动率	期末余额	期初余额	变动率	期末逾期金额	逾期金额占比	期后回款金额	期后回款金额占比	平均回款周期（天）	
1	客户一	10,655.94	5,765.06	84.84%	7,661.54	2,637.87	190.44%	5,262.35	68.69%	2,283.57	29.81%	177	详见一、（一）8、前五大信用政策
2	客户三	4,189.15	6,456.03	-35.11%	5,372.80	4,016.46	33.77%	4,423.31	82.33%	850.18	15.82%	410	未发生变化
3	客户六	3,427.93	6,846.46	-49.93%	6,900.94	7,343.78	-6.03%	5,587.70	80.97%	662.23	9.60%	760	未发生变化
4	客户二	6,351.25	2,067.40	207.21%	3,656.19	1,307.78	179.57%	1,946.49	53.24%	1,709.70	46.76%	143	未发生变化
5	客户九	3,024.88	690.99	337.76%	3,264.17	1,528.46	113.56%	2,062.12	63.17%	1,202.05	36.83%	290	未发生变化
6	客户八	383.53	910.77	-57.89%	865.45	1,565.45	-44.72%	516.42	59.67%	343.36	39.67%	1,160	账期由票到30天改为票到客户入账后60天内
7	客户五	3,427.46	4,753.56	-27.90%	3,252.10	1,543.60	110.68%	1,353.49	41.62%	934	28.72%	256	详见一、（一）8、前五大信用政策
8	客户五十	-	3,154.87	/	133.49	243.64	-45.21%	133.49	100.00%	-	0.00%	/	未发生变化
9	客户六十四	-	232.33	/	168.17	195.67	-14.05%	-	0.00%	165.17	98.22%	/	未发生变化
合计		31,460.14	30,877.47	1.89%	31,274.85	20,382.71	53.44%	21,285.37	68.06%	8,150.26	26.06%		

注：期后回款金额统计至2025年5月31日。

（1）客户一期末应收账款余额为7,661.54万元，2024年收入同比增长84.84%，应收账款增加190.44%，期末逾期金额5,262.35万元，逾期金额占比68.69%，期后回款金额2,283.57万元，回款金额占比29.81%。应收账款增幅高于营收增幅、逾期金额及占比较高，其受终端客户的影响，回款周期长、收款难度增大。公司认可其长期竞争力与市场潜力，以及预计能提升未来产能与市场地位，应客户要求在当前阶段给予客户阶段性的付款支持。

（2）客户三期末应收账款余额5,372.80万元，报告期收入下降35.11%，应收账款增加33.77%，期末逾期金额4,423.31万元，逾期金额占比82.33%，期后回款金额850.18万元，回款金额占比15.82%，平均回款周期410天。收入下降同时应收账款上升，逾期金额及占比较高，平均回款周期较长，主要系2024年该客户现金流压力较大。公司基于对核心伙伴的信任与扶持，以及对长远商业价值的坚定信心，应客户要求在当前阶段给予该客户一定程度的付款灵活性。

（3）客户六期末应收账款余额6,900.94万元，其中账龄1-2年的应收账款余额2,587.33万元。报告期收入下降49.93%，应收账款下降6.03%，期末逾期金额5,587.7万元，逾期金额占比80.97%，期后回款金额662.23万元，回款金额占比9.6%，平均回款周期760天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例较低，主要系该客户资金主要由上级单位统一拨付，拨付周期长，导致客户的收款难度较大。同时因公司在该客户的市场份额有所增长，导致应收款同比增加。但因该客户是国企，其特有的政府背景支撑、强大融资能力及长期经营稳定性，降低了资金回收的风险，公司评估其风险敞口整体可控。

（4）客户二期末应收账款余额3,656.19万元，报告期收入上升207.21%，应收账款增加179.57%，期末逾期金额1,946.49万元，逾期金额占比53.24%，期后回款金额1,709.7万元，回款金额占比46.76%，平均回款周期143天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例较低，平均回款周期长，其最终需求来源于国际主机厂及锻铸件厂的业务外包模式，其供应商通常为国内主要的锻铸件厂，公司销售给客户二的高温合金供货给该国际主机厂在中国区的锻件供应商，受2024年该下游锻件供应商资金周转压力较大影响，导致其对公司的回款有所延迟。

（5）客户九期末应收账款余额3,264.17万元，报告期收入上升337.76%，应收账款增加113.56%，期末逾期金额2,062.12万元，逾期金额占比63.17%，期后回款金额1,202.05万元，回款金额占比36.83%，平均回款周期290天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例低，主要系终端主机厂用户无法及时收款，其资金压力沿产业链向上传导，导致各层级供应商的应收账款回收周期普遍延长。

（6）客户八有限公司期末应收账款余额865.45万元，其中账龄1-2年的应收账款余额366.67万元。报告期收入下降57.89%，应收账款减少44.72%，期末逾期金额516.42万元，逾期金额占比59.67%，期后回款金额343.36万元，回款金额占比39.67%。收入下降、应收账款账龄长、逾期金额及占比高，期后回款比例低，该客户的终端客户资金主要由航空航天单位统一拨付，拨付周期长，导致客户的回款周期长。

（7）客户五期末应收账款余额3,252.10万元，其中账龄1-2年的应收账款余额357.88万元。报告期收入下降27.90%，应收账款增加110.68%，期末逾期金额1,353.49万元，逾期金额占比41.62%，期后回款金额934万元，回款金额占比28.72%，平均回款周期256天。收入下降、应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例低，该客户终端客户的回款主要由上级单位统一拨付，拨付周期长，导致客户的收款周期拉长。由于2024年国内军品需求减少，终端用户自身亦面临较大的资金流动性压力，导致产业链整体回款较差。

（8）客户五十期末应收账款余额133.49万元，因质量异议原因，预计无法收回，已全额计提坏账准备。

综上所述，截至2024年末，公司应收账款中，账龄在一年以内及一至两年的前五大客户均涉及航空航天领域，且主要为国有企业或军工单位。这些客户的付款资金主要依赖于国家财政预算或专项拨款，拨款周期较长。此外，2024年产业链下游（终端主机厂/供应商）普遍面临资金周转压力和现金流困境，这些问题沿供应链向上传导，导致部分客户自身现金流紧张。同时，公司为维护核心战略伙伴关系，提供了阶段性付款支持。报告期内，公司主要客户中的大部分信用政策未发生明显变化，部分少量客户的信用调整具有商业合理性。因此，公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显具有合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司的应收账款明细账，查阅会计师对公司应收账款账龄分析表的审计底稿，复核会计师对公司应收账款相关的内部控制制度的审计底稿；

2、获取公司大额应收款项客户的销售合同，查阅公司销售合同中的关键条款，复核会计师对公司的收入确认政策的测试底稿；

3、复核会计师对公司的重要客户的函证；

4、取得公司报告期应收票据备查簿，检查大额应收票据的出票人、前手方以及被背书人，了解应收票据后续状态；了解商业承兑汇票承兑人信用状况和财务状况，核查商业承兑汇票的期后兑付情况。

5、获取公司期后回款凭证；

6、访谈公司管理层及相关销售负责人，了解应收款项增长的背景、合理性和后续回款情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构国信证券、国联民生承销保荐认为：

1、商业承兑汇票业务的前十大客户均为企业长期合作的核心客户，且均为上市企业或国资企业，在行业内具有较强影响力。截至目前，相关票据期后均正常兑付，不存在逾期未支付的情况。公司应收商业承兑汇票同比增加且增幅高于应收票据整体增幅的原因主要受客户销售额的增加、与客户约定的付款方式发生变化和开票时间影响，应收商业承兑汇票增加具有合理性。

2、截至2024年末，公司应收账款中账龄在一年以内及一至两年的前五大客户均涉及航空航天领域，且主要为国有企业或军工单位。公司应收账款增幅高于营收增幅，其中1年以上应收款增幅高于营业收入增幅，增长主要是因为主要客户因其资金来源途径和产业链下游整体资金压力导致其付款周期拉长。公司主要客户中的大部分信用政策未发生明显变化，部分少量客户的信用政策调整具有商业合理性。

问题4、关于存货。根据2024年年报，公司期末存货余额72,904.85万元，同比增长9.75%，其中在产品同比增长52.32%，发出商品同比增长62.86%。根据2025年一季报，期末公司存货较期初持续增长12.89%。

请公司：（1）结合存货对应产品类别、军品及民品存货金额与销售收入的匹配性、在手订单对存货的覆盖情况、主要供应商情况（包括但不限于合作历史、关联关系）、交付周期，说明公司存货持续增长的原因及提前备货的合理性，存货跌价准备计提是否充分；（2）结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否在在长期未被接收或退回的商品。

【回复】

一、公司回复

（一）结合存货对应产品类别、军品及民品存货金额与销售收入的匹配性、在手订单对存货的覆盖情况、主要供应商情况（包括但不限于合作历史、关联关系）、交付周期，说明公司存货持续增长的原因及提前备货的合理性，存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货金额变化情况表

单位：万元

存货类别	2025-3-31金额	2024-12-31金额	2023-12-31金额	2024年存货增长率（跌价前）	2025年一季度存货增长率（跌价前）
原材料	30,095.45	28,476.04	26,132.26	8.97%	5.69%
委托加工物资	1,066.06	629.86	606.13	3.92%	69.25%
目制半成品	6,248.05	8,834.87	10,371.48	-14.82%	-29.28%
库存商品	11,777.84	10,378.37	13,257.96	-21.72%	13.48%
发出商品	3,105.65	1,837.24	1,128.12	62.86%	69.04%
在产品	28,597.43	22,748.47	14,934.83	52.32%	25.71%
合计	80,890.48	72,904.85	66,430.79	9.75%	10.95%

公司存货增速过快主要体现在发出商品和在产品中。发出商品的金额增长主要是公司外销客户业务量增加所致，2023年、2024年、2025年一季度发出商品中外销金额分别为464.38万元、961.85万元、2,437.52万元。外销客户收入确认是按取得报关单或提单后确认收入，与公司仓库出库有时间差。

在产品方面，公司2024年末较2023年末增加7,813.64万元，2025年一季度末较2024年末增长5,848.96万元。在产品的具体构成情况如下：

单位：万元

存货类别	产品分类	2025-3-31存货金额	2024-12-31存货金额	2023-12-31存货金额	2025年一季度存货增长率	2024年存货增长率
在产品	变形高温耐蚀合金	22,222.70	18,546.85	11,808.10	19.82%	57.07%
	铸造高温耐蚀合金	3,995.53	2,311.33	1,724.93	72.87%	34.00%
	其他高温耐蚀合金	703.17	481.62	316.32	46.00%	52.26%
	合金管材	1,676.03	1,408.68	1,085.48	18.98%	29.77%
合计		28,597.43	22,748.48	14,934.83	25.71%	52.32%

公司在产品金额增长主要集中在变形高温合金在产品金额的增加，变形高温合金在产品金额增长的主要原因是：

（1）公司铸造产品的生产交付周期为1个月左右；变形高温合金产品具有定制化程度高、工艺复杂的特点，平均生产交付周期长达3-6个月；合金管材生产交付周期为1-2个月，从订单确认到产品交付存在显著的时间差。公司为了匹配长周期生产特性，保障交付抢占市场先机，需要提前安排备货。因为客户需求往往具有时效性，等待生产周期将导致错失宝贵的市场窗口期，提前备货是竞争刚需。因此公司维持合理的库存以确保快速响应订单、抢占市场份额，同时也是提升客户服务水平和增加市场竞争力的客观需求；从公司在手订单与存货的覆盖水平来看，随着销量的提升，这部分库存金额的维持和增加是合理并且必要的。

（2）支撑新项目孵化与快速启动，把握未来增长机遇。公司部分库存是国家重点新材料研发及应用国家科技重大专项等项目储备的前置性投入。公司为保持技术领先和市场敏感度，持续投入资源进行新项目研发与储备。新项目从概念验证、小试、中试到最终量产，需要特定的原材料、专用部件或试制品。为新项目储备的专用物料、样机和关键半成品，避免因临时采购或生产延误导致的项目延期，加速项目价值的变现，是未来收入增长的必要前置成本。

（3）公司制定2025年度销售目标时，变形高温合金产品业务将有较好的增长预期。为满足订单需求，适配产品生产交期，公司逐步调整存货结构，根据变形高温合金产品的市场预测储备适量库存。

公司围绕核心产品、战略项目、关键物料进行精准配置，具有明确的目的性和较高的周转预期。公司建立了严格的库存监控与预警机制，通过需求预测、供应链协同和精益生产管理工具，持续优化库存水平，力求既保障交付又提升存货周转效率。

2、存货对应产品类别、军品及民品存货金额与销售收入的匹配性

由于公司变形高温合金产品生产交付周期长达3-6个月，并且存在提前备货的情况，对于库存里的原材料，由于还未形成最终产品，无法将原材料库存对应未来的产成品类别，可将存货中在产品、库存商品、发出商品对应产品类型，对应完成后各类别存货金额与销售收入匹配情况如下：

单位：万元

存货构成	产品分类	2024年库存金额	2024年销售收入	库存金额与销售比
高温耐蚀合金	变形高温耐蚀合金	26,925.54	40,686.73	66.18%
	铸造高温耐蚀合金	4,964.33	50,106.67	9.91%
	其他高温耐蚀合金	613.71	5,137.92	11.94%
高温耐蚀合金小计		32,503.58	95,931.32	33.88%
合金管材小计		2,460.50	34,643.62	7.10%
合计		34,964.08	130,574.94	26.78%

注：以上数据对应2024年存货中在产品、库存商品、发出商品金额

此外公司的军品、民品业务是由终端客户的使用场景所决定，因此能将存货中锁定在手订单部分的存货区分军品民品。军品及民品存货金额与销售收入匹配情况如下：

单位：万元

存货构成	存货类别	2024年库存金额	2024年销售收入	库存金额与销售比
军、民品	变形高温耐蚀合金	8,483.96	40,686.73	21%
	铸造高温耐蚀合金	2,050.82	50,106.68	4%
	其他高温耐蚀合金	740.34	5,137.92	14%
	合金管材	1,887.30	34,643.62	5%
合计		13,162.42	130,574.94	10%

3、在手订单对存货的覆盖情况

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
在手订单金额	24,591.60	18,674.19	14,242.64
占期末存货金额覆盖率	30.40%	25.61%	21.44%
占期末成品及在制覆盖率	56.56%	53.41%	48.58%
占期末成品覆盖率	165.23%	152.87%	99.00%
存货周转率	1.52	1.80	1.68

公司主要产品的生产周期为3-6个月，2023-2024年期末在手订单的覆盖率在20%-25%左右，处于合理水平。

4、主要供应商情况

单位：万元

供应商名称	首次合作年度	关联关系	2024年采购额	结算方式	交付周期
供应商二	2022	非关联方	26,911.56	货到付款	1天
供应商三	2018	非关联方	15,051.38	款到发货	1天
供应商四	2017	非关联方	11,812.76	货到付款	1天
供应商五	2016	非关联方	5,566.37	货到票到60天	15天
供应商六	2016	非关联方	4,007.38	款到发货	10天
合计	/	/	63,349.45	/	/

公司前五大供应商主要为提供镍、铜、铌、铬等大宗原材料的材料供应商。

5、交付周期情况

2024年前十大客户交期情况：

单位：万元

2024年前十大客户	收入	首次合作年度	关联关系	交付周期
客户一	10,655.94	2017年	非关联关系	2个月
客户二	6,351.25	2017年	非关联关系	5个月
客户四	4,793.94	2019年	非关联关系	2个月
客户三	4,189.15	2018年	非关联关系	4个月
客户六	3,427.93	2021年	非关联关系	3个月
客户五	3,427.46	2018年	非关联关系	4个月
客户七	3,052.28	2021年	非关联关系	3个月
客户九	3,024.88	2019年	非关联关系	2个月
客户十四	2,664.98	2018年	非关联关系	1个月
客户三十八	2,551.94	2017年	非关联关系	3个月
合计	44,139.74		非关联关系	

如上表列示，公司对前十大客户的交期主要集中在2-4个月，由于公司存在备货情况，故存货交期略短于产品生产周期，提前备货具有合理性。

6、存货跌价准备计提是否充分

（1）公司存货跌价计提政策

公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》的规定，采用成本与可变现净值孰低法计量存货，并区分不同存货类型采用相应的可变现净值确定方法。

资产负债表日，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预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额，其中：

①产成品、发出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；

③持有目的为生产的除贵金属以外的材料（五金辅材）：基于库龄确定存货可变现净值，

基于库龄确认存货可变现净值的各库龄组合可变现净值的计算方法和确定依据如下：

库龄	可变现净值计算方法
1年以内	账面余额的100%
1-2年	账面余额的70%
2-3年	账面余额的40%
3年以上	账面余额的0%

（2）结合公司存货库龄情况说明公司存货跌价计提是否充分

公司报告期末存货跌价准备计提与库龄情况列示如下：

单位：万元

存货类别	库龄	期末余额	基于估计售价考虑			基于库龄考虑			合计跌价	
			账面余额	可变现净值	计提金额	计提比例	账面余额	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
原材料	1年以内	24,016.08	23,182.30	21,305.11	1,877.19	8.10%	833.78	-	-	1,877.19	7.82%
	1-2年	3,331.44	2,975.41	2,603.80	371.61	12.49%	356.03	106.81	30.00%	478.42	14.36%
	2-3年	856.09	745.86	652.46	93.40	12.52%	110.23	66.14	60.00%	159.54	18.64%
	3年以上	272.43	187.94	170.55	17.39	9.25%	84.49	84.49	100.00%	101.88	37.40%
	小计	28,476.04	27,091.51	24,731.92	2,359.59	8.71%	1,384.53	257.44	18.59%	2,617.03	9.19%
库存商品	1年以内	8,532.84	8,532.84	8,474.80	58.04	0.68%	-	-	-	58.04	0.68%
	1-2年	1,794.11	1,794.11	1,749.24	44.87	2.50%	-	-	-	44.87	2.50%
	2-3年	3.81	3.81	1.53	2.28	59.84%	-	-	-	2.28	59.90%
	3年以上	47.61	47.61	37.66	9.95	20.90%	-	-	-	9.95	20.90%
	小计	10,378.37	10,378.37	10,263.23	115.14	1.11%	-	-	-	115.14	1.11%
发出商品	1年以内	1,821.03	1,821.03	1,780.15	40.88	2.24%	-	-	-	40.88	2.24%
	1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3年以上	16.21	16.21	-	16.21	100.00%	-	-	-	16.21	100.00%
	小计	1,837.24	1,837.24	1,780.15	57.09	3.11%	-	-	-	57.09	3.11%
委托加工物资	1年以内	629.86	629.86	627.24	2.62	0.42%	-	-	-	2.62	0.42%
	小计	629.86	629.86	627.24	2.62	0.42%	-	-	-	2.62	0.42%
半成品	1年以内	8,092.04	8,092.04	8,079.40	12.64	0.16%	-	-	-	12.64	0.16%
	1-2年	584.98	584.98	582.09	2.89	0.49%	-	-	-	2.89	0.49%
	2-3年	154.38	154.38	136.23	18.15	11.76%	-	-	-	18.15	11.76%
	3年以上	3.46	3.46	1.22	2.24	64.79%	-	-	-	2.24	64.79%
	小计	8,834.87	8,834.87	8,798.94	35.92	0.41%	-	-	-	35.92	0.41%
在产品	1年以内	22,748.47	22748.47	22584.59	163.88	0.72%	-	-	-	163.88	0.72%
	小计	22,748.47	22,748.47	22,584.59	163.88	0.72%	-	-	-	163.88	0.72%
合计		72,904.85	71,520.32	68,786.07	2,734.24	3.82%	1,384.53	257.44	0.19	2,991.68	4.10%

如表所示，在分别基于估计售价和库龄计算存货可变现净值，并据此计提存货跌价准备的情况下，跌价计提比例均与存货库龄情况呈正相关关系。

（3）结合期后原材料价格下降、产品销售价格变动情况说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分

期后公司主要原材料采购价格变动如下表所示

类别	2025年1-3月		2024年度	
	单价（元/kg）	变动比例	单价（元/kg）	
镍	112.83	-0.86%	113.81	
电解铜	68.19	2.02%	66.84	

报告期后，公司主要材料镍和铜的平均采购单价波动较为平缓，对存货跌价准备的计提影响较小。

期后公司主要产品销售价格变动如下表所示

类别	2025年1-3月		2024年度	
	单价（元/kg）	变动比例	单价（元/kg）	
高温耐蚀合金	210.30	-3.02%	216.86	
合金管材	73.79	-1.32%	74.78	

报告期后，公司主要产品——高温耐蚀合金和合金管材的平均销售价格波动较为平缓，结合期后主要材料平均采购单价波动情况，整体对存货跌价的影响较小。

综上所述，公司的存货跌价计提政策严格遵循企业会计准则的相关规定，计提金额与存货库龄呈正相关关系。期后，主要材料的采购价格及主要产品的销售价格波动，未对公司存货跌价产生显著负面影响，存货跌价准备计提充分。

（5）结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品

1、发货流程及收入确认情况

公司销售模式主要分为2种，具体的发货、收入确认情况如下表所示：

销售业务分类	业务模式情况
国内销售业务	公司根据与客户签订的销售合同或订单需求，安排生产备货，完成相关的产品生产并检验合格后，发往客户指定地点，客户收到货后在送货单或收货单上签字确认，公司在取得该回的相应送货单或收货单后确认销售收入。
出口销售业务	公司根据与客户签订的销售合同或订单需求，安排生产备货，完成相关的产品生产并检验合格后，公司制作报关单等相关单据向商关报关出口，财务部根据外销模式分别在取得报关单或承运人提单后确认收入。

2、对发出商品盘点安排

截至2024年12月31日，公司发出商品主要包括已发在途商品，这些商品客户尚未签收。公司通过运输单据以及客户期后的签收单来确认；另外，还有小部分商品是公司与客户协商后同意退货的，其金额为267.49万元，这部分商品通过期后的退货入库单来确认。

3、发出商品期后结转情况

单位：万元

期末发出商品金额	期后结转销售金额	期后退回金额	尚未结转金额
1,837.24	1,553.47	267.49	16.28

截至2025年5月31日，公司2024年末发出商品中尚有16.28万元未完成结转。这部分商品为前期已发货但客户未确认收货亦未退回的产品。公司已对该部分发出商品全额计提了跌价准备。

4、发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品

公司2024年末发出商品期末余额为1,837.24万元，期后已确认收入金额1,553.47万元，期后退回金额267.49万元；长期未被签收的发出商品金额16.28万元，公司已对该部分发出商品全额计提了跌价准备。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得发行人报告期各期末存货明细表、各期末尚未完成的销售订单，查阅并复核会计师对存货的审计底稿，复核会计师期末盘点底稿；

2、获取发行人各年期末存货跌价准备计提明细，了解公司的存货跌价准备计提政策，复核会计师对公司存货减值及存货跌价准备计提的测试底稿。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构国信证券、国联民生承销保荐认为：

1、公司存货增速过快主要体现在发出商品和在产品中。发出商品的金额增长主要是公司外销客户业务量增加所致。在产品金额增长主要集中在变形高温合金在产品增加导致，原因包括：变形高温合金生产周期较长导致，基于增长预期储备了适量库存导致，重要项目储备的前置性投入导致等。报告期末在手订单的覆盖率处于合理水平，与公司的生产周期相适配。公司的存货跌价计提金额与存货库龄呈正相关，期后主要材料的采购价格及主要产品的销售价格波动未对公司存货跌价产生显著负面影响，存货跌价准备计提充分。

2、公司发出商品主要包括已发在途但客户尚未签收的商品。公司2024年末发出商品中大部分已结转收入，少部分退货，未结转收入且未退货的金额很小，且已全额计提了跌价准备。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司报告期各期末存货明细表，分析报告期各期各类存货余额的变动原因及合理性，访谈各部门负责人，了解公司采购模式、生产模式、销售模式及对应业务周期，核实存货结构与公司生产经营特点、订单情况的匹配性；

2、获取存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

3、获取公司报告期各期末尚未完成的销售订单情况，核实报告期各期末存货余额与在手订单的匹配关系；获取报告期各期末发出商品的明细和对应的发货运输单据并检查发出商品期后销售情况；

4、获取公司各年期末存货跌价准备计提明细，了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

1、公司存货增速过快主要体现在发出商品和在产品中。发出商品的金额增长主要是公司外销客户业务量增加所致。在产品金额增长主要集中在变形高温合金在产品增加导致，原因包括：变形高温合金生产周期较长导致，基于增长预期储备了适量库存导致，重要项目储备的前置性投入导致等。报告期末在手订单的覆盖率处于合理水平，与公司的生产周期相适配。公司的存货跌价计提金额与存货库龄呈正相关，期后主要材料的采购价格及主要产品的销售价格波动未对公司存货跌价产生显著负面影响，存货跌价准备计提充分。

2、公司发出商品主要包括已发在途但客户尚未签收的商品。公司2024年末发出商品中大部分已结转收入，少部分退货，未结转收入且未退货的金额很小，且已全额计提了跌价准备。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司报告期各期末存货明细表，分析报告期各期各类存货余额的变动原因及合理性，访谈各部门负责人，了解公司采购模式、生产模式、销售模式及对应业务周期，核实存货结构与公司生产经营特点、订单情况的匹配性；

2、获取存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

3、获取公司报告期各期末尚未完成的销售订单情况，核实报告期各期末存货余额与在手订单的匹配关系；获取报告期各期末发出商品的明细和对应的发货运输单据并检查发出商品期后销售情况；

4、获取公司各年期末存货跌价准备计提明细，了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

1、公司存货增速过快主要体现在发出商品和在产品中。发出商品的金额增长主要是公司外销客户业务量增加所致。在产品金额增长主要集中在变形高温合金在产品增加导致，原因包括：变形高温合金生产周期较长导致，基于增长预期储备了适量库存导致，重要项目储备的前置性投入导致等。报告期末在手订单的覆盖率处于合理水平，与公司的生产周期相适配。公司的存货跌价计提金额与存货库龄呈正相关，期后主要材料的采购价格及主要产品的销售价格波动未对公司存货跌价产生显著负面影响，存货跌价准备计提充分。

2、公司发出商品主要包括已发在途但客户尚未签收的商品。公司2024年末发出商品中大部分已结转收入，少部分退货，未结转收入且未退货的金额很小，且已全额计提了跌价准备。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司报告期各期末存货明细表，分析报告期各期各类存货余额的变动原因及合理性，访谈各部门负责人，了解公