证券代码:688663 证券简称:新风光 公告编号:2025-041

新风光电子科技股份有限公司
关于2024年年度报告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。

新风光电子科技股份有限公司(以下简称"新风光"或"公司")于近日收到上海证券交易所下发的《关于新风光电子科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0236号)(以下简称"《年报问询函》"),根据《年报问询函》的要求,公司与中泰证券股份有限公司(以下简称"中泰证券"或"保荐机构")、红塔证券股份有限公司(以下简称"红塔证券"或"保荐机构")、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"立信会计师"或"年审会计师")、对《年报问询函》所提及的事项进行了逐项核查、落实,现将《年报问询函》所涉及问题回复如下:

一、关于主营业务

年报显示,公司 2024 年实现营业收入19.18 亿元,同比增长 12.75%,其中,四季度实现收入 8.09 亿元,占全年收入的 42.19%;实现归母净利润 1.74 亿元,同比增长5.27%;实现扣非净利润为 1.71 亿元,同比增长8.27%,收入和净利润增速放缓,同时分行业各项业务毛利率均出现下滑。区分销售模式来看,公司 2024 年经销收入同比增长 33.08%,毛利率为30.24%,高于直销模式的 21.70%。

请公司:(1)结合第四季度确认收入的主要订单金额、收入确认时间、签署合同时间、应收款项余额、期后回款以及同行业可比公司情况,说明第四季度收入占比较高的合理性,收入确认是否符合企业会计准则相关要求;(2)分别说明不同业务领域毛利率波动的原因及合理性,结合行业形势、客户变化和订单情况,说明收入和净利润是否存在持续增速放缓或同比下降的风险,以及公司的应对措施;(3)说明主要经销商的销售金额、销售内容、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、是否与公司存在关联关系等,并结合销售内容及其终端客户,说明经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

回复:

一、公司说明

(一)结合第四季度确认收入的主要订单金额、收入确认时间、签署合同时间、应收款项余额、期后回款以及同行业可比公司情况,说明第四季度收入占比较高的合理性,收入确认是否符合企业会计准则相关要求。

1、四季度确认收入的金额前200名订单情况

(1)主要订单收入确认、订单签署情况

单位:万元

类别	2024年四季度以前确认/签署	2024年四季度确认/签署	2024年末尚未确认	合计
收入确认情况	1,588.16	49,280.30	6,776.48	57,644.94
订单签署情况	46,208.58	11,436.36		57,644.94

其中:四季度确认收入的金额前10名客户订单详细情况

单位:万元

序号	交易内容	公司名称	订单金额	收入确认时间	签署合同时间	期末应收账款余额	期后回款(2025.5.31)
1	再生制动能量回馈吸收装置	客户1	2,877.79	2024年11月	2023-8-31	915.54	
2	再生制动能量回馈吸收装置	E集团客户2	2,090.40	2024年11月,12月	2024-4-30	1,002.20	229.10
3	再生制动能量回馈吸收装置	C集团客户2	1,994.69	2024年11月	2023-3-9	1,104.00	
4	再生制动能量回馈吸收装置	C集团客户1	1,460.18	2024年12月	2023-4-18	888.00	253.00
5	再生制动能量回馈吸收装置	客户2	1,360.08	2024年12月	2022-2-28	205.28	
6	再生制动能量回馈吸收装置	C集团客户4	1,173.45	2024年11月	2023-3-10	541.28	
7	高压变频器	客户3	1,045.74	2024年11月,12月	2024-5-30	1,004.51	
8	高压动态无功补偿装置	客户4	1,015.93	2024年10月	2024-8-7	344.40	
9	高压动态无功补偿装置	客户5	1,008.85	2024年12月	2024-9-11	1,140.00	798.00
10	再生制动能量回馈吸收装置	C集团客户1	938.05	2024年10月	2022-10-25	330.00	

注:上述2024年四季度确认收入的前10名客户订单,均以取得的设备安装调试(验收)报告单或验收证明作为收入确认依据,其中7家取得了由买方出具的验收证明,3家取得了由项目总包方或运营方出具的验收证明,具体如下:

①客户1地铁项目:客户1为该项目设备采购方,C集团客户8为该项目施工总承包单位,负责该项目采购设备的安装调试,因此公司以总承包单位盖章确认的运行证明为依据确认收入。

②E集团客户2地铁项目;E集团客户2负责地铁线路的建设及相关设备的采购,E集团客户4负责新建线路的接驳与运营。该项目包含设备供货、施工安装、调试,属于交钥匙工程,且新风光是总包项目牵头方,不存在其他施工总承包单位,因此公司以E集团客户2出具的安装调试报告单为依据确认收入。

③客户2地铁项目;客户2为该项目的设备采购及施工总负责单位,XX轨道交通XX号线一期工程供变电系统项目部是客户2下属负责供变电系统的具体施工单位,所有设备的安装及调试验收工作均由项目部负责,因此公司以该项目部出具的设备运行证明为依据确认收入。

(2)应收款项余额及截至2025年5月31日期后回款情况

单位:万元

项目	期末应收账款余额	期后回款金额	期后回款占比
公司整体情况	71,859.79	30,330.57	42.21%
其中:第四季度主要订单	49,367.73	19,929.68	40.37%

2、同行业可比公司情况

公司名称	2024年Q4收入占比	2023年Q4收入占比	2022年Q4收入占比
汇川技术	31.43%	33.86%	29.41%
思源电气	32.67%	31.13%	33.54%
合康新能	34.84%	33.45%	31.73%
新风光	42.18%	41.33%	44.82%

结合同行业可比公司情况,第四季度收入占比较高的合理性分析:

(1)国家"双碳"战略相关行动方案的出台,推动了风电、光伏等可再生能源装机量增长,使得公司SVG产品出现增幅,同时受新型电力系统建设提速影响,2024年四季度大型风电光伏基地项目加速并网,使得四季度的收入较前三季度有大幅增长。

(2)公司紧抓市场机遇,面对变化的市场环境,针对不同产品、不同阶段采取差异化的市场应对策略,卓有成效,与中电建、山东能源、蒙西电网、中核汇能等大型央国企取得较多业务合作,多数订单在2024年四季度确认收入。

(3)受行业特性、市场需求及项目周期等因素影响,公司营业收入存在一定的季节性波动性,2022年、2023年、2024年四季度营业收入占年度营业收入的比重分别为44.82%、41.33%、42.18%。

①公司下游客户主要为五大六小央国企,这些客户通常在年初制定预算和采购计划,经过审批等流程后,下半年进入集中采购和项目实施阶段,导致公司产品在下半年的销售和交付量增加,较多会集中在四季度进行验收。

②四季度是能源需求的高峰期,风电光伏并网需求大增,近年来,四季度并网规模约占全年总规模的50%-60%。

(4)同行业可比上市公司汇川技术、思源电气、合康新能近三年第四季度确认收入均占比较高,公司与同行业可比上市公司不存在显著差异,具有合理性。

3、收入确认是否符合企业会计准则相关要求

项目	业务描述	收入确认具体政策
销售产品	既不承担安装调试义务,也无验收要求	以产品发运至客户指定地点,客户开箱验货通过后,根据取得的客户签署的签收单的时间作为控制权转移时点确认收入。
	需要承担安装调试义务	以产品发运至客户指定地点,安装调试完成后,根据取得的客户签署的安装调试单的时间作为控制权转移时点确认收入。
	需要承担安装调试义务又需要试运行	以产品发运至客户指定地点,安装调试完成并经客户试运行合格,根据取得的客户签署的验收证明的时间作为控制权转移时点确认收入。
提供服务	提供非质保的维修维护服务	以完成维修维护服务,根据取得的客户签署的验收单的时间作为控制权转移时点确认收入。

具体操作如下:

(1)开箱验货确认:产品本身不需要安装调试,插电即用;或者产品仅需要简单安装调试,合同通常不约定安装调试,乙方负责商品发货、运输,公司取得客户对商品的签收单即完成合同履约义务;

(2)安装调试:根据合同约定,公司需要承担商品的安装调试工作,货到现场后根据客户现场条件进行安装调试,调试完成后取得客户出具的安装调试单时确认收入;

(3)验收确认:根据合同约定,公司将产品运抵客户指定地点,根据客户现场条件进行安装调试,调试完成后通常经过一段时间的试运行,此期间内按照客户要求进行监测数据的比对检测、联网测试等,最后需通过客户的最终验收并取得客户签署的验收证明再确认收入;

(4)提供服务:根据合同约定,公司完成客户指定的服务,并经客户现场验收,在取得客户签署的验收单时确认收入。

具体应用场景:

公司选取了三大类主要产品大额订单在2024年三、四季度确认收入的情况,均已取得收入确认的验收证明,如下:

单位:万元

序号	产品名称	客户名称	签署合同时间	订单金额	合同一般约定	收入确认方式	收入确认时间	收入确认证明材料
1	再生制动能量回馈吸收装置	客户6	2023/8/31	2,877.79	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	取得客户安装调试(验收)报告单或验收证明	2024年11月	试运行证明
2	再生制动能量回馈吸收装置	C集团客户2	2023/3/9	1,994.69	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	取得客户安装调试(验收)报告单或验收证明	2024年11月	试运行证明
3	高压动态无功补偿装置	客户7	2024/8/7	1,015.93	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	取得客户安装调试(验收)报告单或验收证明	2024年10月	产品安装调试(验收)报告单
4	高压动态无功补偿装置	客户8	2024/9/11	1,008.85	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	取得客户安装调试(验收)报告单或验收证明	2024年12月	产品安装调试(验收)报告单
5	高压变频器	客户9	2024/5/30	1,045.74	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	2024年11月,12月	产品安装调试(验收)报告单
6	高压变频器	客户10	2024/8/20	598.72	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	货物发到指定地点,完成设备的安装、调试、验收	2024年11月,12月	产品安装调试(验收)报告单
7	低压变频器	客户11	2024/9/6	0.79	货物发到指定地点,取得客户验收单	货物发到指定地点,取得客户验收单	2024年9月	产品送货单
8	低压变频器	客户12	2024/12/4	2.33	货物发到指定地点,取得客户验收单	货物发到指定地点,取得客户验收单	2024年12月	产品送货单

综上,公司严格按照收入确认的具体方法,在获取收入确认的相应证据材料后,确认收入,相关原始凭证完整、准确,收入确认合规合理。

(二)分别说明不同业务领域毛利率波动的原因及合理性,结合行业形势、客户变化和订单情况,说明收入和净利润是否存在持续增速放缓或同比下降的风险,以及公司的应对措施。

1、不同业务领域毛利率波动情况

单位:万元

业务领域	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入较上年增减	营业成本较上年增减	毛利率较上年增减
风电	18,948.08	16,251.35	14.23%	-15.65%	-8.88%	-6.37%
光伏	74,980.30	61,714.86	17.69%	23.22%	33.34%	-6.25%
其他	96,493.38	68,776.83	28.72%	15.55%	18.68%	-1.88%

(1)风电领域

①行业竞争加剧

当前风电行业发展迅速,吸引了众多企业参与竞争。大量新进入者以及原有企业不断扩大产能,导致市场供给大幅增加,新风光在风电业务领域面临着更为激烈的竞争环境。为了获取订单和满足市场需求,公司不得不跟随市场,适当降低产品价格,这直接压缩了产品的利润空间,使得毛利率下降。例如,在一些风电项目招标中,竞争对手以低价策略中标,公司为了保持市场份额,也需要在价格上做出一定让步,从而影响了毛利率。2024年SVG产品的市场价格整体下降约8%-10%。

②原材料价格波动

风电用SVG产品制造所需的原材料,如钢材、铜排等,其价格在2024年呈现出较大的波动性,部分关键原材料价格上涨,增加了生产成本。尽管公司通过与供应商协商、签订长期战略协议等方式来稳定部分原材料价格,但仍难以完全消除价格波动带来的影响。例如,钢材价格在2024年上半年出现了阶段性的大幅上涨,导致SVG产品的生产成本增加约2%-4%。而公司产品价格由于市场竞争等因素无法同步提高,使得单位产品的利润减少,毛利率下降。2024年风电业务毛利率较上一年减少了6.37个百分点,原材料价格上涨是其中一个重要因素。

(2)光伏领域

① 行业政策影响

光伏行业对政策的依赖性较强。2024年,部分地区的光伏补贴政策出现了调整,这使得光伏项目的投资回报率受到影响,进而导致市场需求在短期内出现一定波动。公司光伏业务也受到波及,部分原计划建设的光伏项目出现延期或规模缩减的情况。

②产能过剩与价格战

光伏产业近年来产能扩张迅速,市场上出现了一定程度的产能过剩现象。众多光伏企业为了争夺有限的市场份额,纷纷打起价格战。新风光在光伏业务方面也难以避免地卷入价格竞争的漩涡。产品价格的不断下降,而生产成本却难以同步降低,使得毛利率出现下滑。

(3)其他领域

轨道交通、矿业等行业的客户通常具有较强的议价能力,这些客户往往是大型企业或国有企业,采购规模较大,在与供应商谈判过程中具有较高的话语权。公司在与这些客户合作时,为了获取订单,可能需要在价格上做出较大让步。

2、结合行业形势、客户变化和订单情况,说明收入和净利润是否存在持续增速放缓或同比下降的风险。

(1)行业形势

①新能源行业增长瓶颈

风电和光伏作为公司的主要业务领域,近年来虽然整体保持增长态势,但也逐渐面临一些增长瓶颈。风电行业方面,随着陆地风电资源开发逐渐饱和,海上风电虽然潜力巨大,但面临着技术难度高、建设成本大、政策审批复杂等问题,其发展速度可能会受到一定限制。光伏行业在经历了快速扩张后,市场逐渐趋于饱和,加上补贴政策退坡等因素,行业增长速度预计将放缓。

②行业竞争加剧的持续影响

行业竞争加剧导致产品价格下降、毛利率降低。如果这种竞争态势持续下去,公司可能会面临更大的市场份额压力和利润侵蚀风险。竞争对手可能会通过不断推出更具性价比的产品、加强市场拓展和客户服务等手段,进一步挤压公司的市场空间。在收入增长受限的情况下,毛利率的持续下降将直接导致净利润的减少。

(2)客户变化情况

2023年客户数量	本期新增	本期减少	2024年末客户数量
1769	1625	1038	2356

客户变化情况:

2024年公司客户开发取得新成效。国内市场,随着国家对新能源产业的大力支持,风电、光伏等新能源行业持续快速发展,公司实现与国电投、中核汇能、华能、中船、国开等央国企的集采入围,借助央国企的平台和资源,进一步扩大了客户群体。此外,国家在节能减排、电机能效提升、零碳园区建设、源网荷储建设等方面出台的一系列政策,促使钢铁、铝等高能耗企业以及各类园区,加大对节能设备和电能质量治理产品的采购力度,公司凭借其在相关领域的产品优势和技术实力,成功获取了部分新客户。

随着"东数西算"战略的推进以及AI 技术驱动的算力需求爆发,公司针对数据中心领域推出的SVG产品,凭借保障供电稳定性、降低能耗等优势,成功进入阿里巴巴、中国移动等头部企业的数据中心项目,开拓了数据中心领域的新客户资源。

海外市场,一方面通过原有代理商扩大规模,另一方面积极走出去,参加国外展会,发展国外代理,签约国外优质代理商。2024年海外市场签单1.2亿元,海外合作伙伴数量持续增长。

(3)订单变化情况

①订单规模变化

2024年公司签单总额同比增长20.14%,这一成绩的取得得益于公司在市场拓展、产品创新以及客户结构优化等方面的积极努力。公司成功开拓了数据中心等新兴领域的客户资源,与大型央国企建立了合作关系,这些都为订单增长提供了有力支撑。国家发改委、国家能源局于2025年初联合发布的《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》(发改价格〔2025〕136号),受此影响,公司2025年5月末在手订单相比2024年末增长46.59%。

②订单结构变化

高压变频器和SVG产品作为公司的优势产品,在2024年订单保持相对稳定。在高压变频器市场,尽管受到宏观经济波动和外部环境的影响,但公司凭借多年来在该领域积累的技术优势、品牌知名度以及广泛的客户基础,在电力、市政、建材、冶金、石化、矿业等高耗能行业持续获得订单。在SVG产品市场,随着国家对电网稳定性要求的提高以及新能源发电并网规模的不断扩大,SVG产品需求持续存在。公司SVG产品在市场中具有较强的竞争力,成功获得如蒙西电网等批量订单,维持SVG产品订单的稳定。

储能行业作为新能源领域的重要组成部分,公司紧抓这一市场机遇,加大在储能产品领域的研发和市场推广力度。2024年,公司储能产品订单占比有了明显提升。公司储能业务结构分为储能零部件 PCS、工商业小型储能和大储三个板块。其中,工商业小型储能市场竞争激烈但增长迅速,公司凭借其产品的性价比优势和灵活的市场策略,在该领域获得了一定数量的订单。在大储方面,公司及时调整策略,通过与一些大型能源企业的合作,仍然取得了部分大储项目订单。

3、公司的应对措施

(1)技术研发与创新

① 加大研发投入

公司将持续加大在技术研发方面的投入,提高研发投入占营业收入的比重。通过增加研发资金,吸引更多优秀的技术人才加入公司,加强研发团队的建设。同时,购置先进的研发设备和实验仪器,提升公司的研发条件和能力。

②聚焦核心技术研发

公司将聚焦于大功率电力电子节能控制技术等核心技术的研发,致力于提升产品的性能和技术含量。在风电业务方面,研发更高效的SVG技术,提高风电设备的发电效率和稳定性;在光伏业务方面,研发新型SVG拓扑结构,降低产品成本,提高转换效率。通过技术创新,推出具有更高附加值的产品,提升产品的市场竞争力,从而缓解毛利率下降的压力。

(2)市场拓展与客户关系管理

①拓展新兴市场

在巩固现有市场份额的基础上,公司将积极拓展新兴市场。在国内,关注西部地区、三北地区等新能源资源丰富但开发程度相对较低的地区,加大市场推广力度,参与当地的新能源项目建设。在国际市场方面,重点开拓东南亚、非洲、中东等新兴经济体市场,这些地区对新能源设备和节能技术的需求正处于快速增长阶段。公司将通过参加国际行业展会、与当地经销商和合作伙伴建立合作关系等方式,进入这些新兴市场。

②优化客户结构

公司将着力优化客户结构,降低客户集中度风险。一方面,加大对中小企业客户的开发力度,针对中小企业客户的特点和需求,开发定制化的产品和解决方案,提供更灵活的销售政策和售后服务。另一方面,积极拓展不同行业的客户群体,除风电、光伏、轨道交通、矿业等传统行业外,将业务拓展到数据中心、工业自动化、电网等新兴行业。通过多元化的客户结构,降低对单一客户或行业的依赖,提高公司收入的稳定性。例如,公司开发了一款针对数据中心的小型化、高效节能的电能质量监测与治理设备,成功进入数据中心行业,为公司带来了新的客户群体和收入增长点。

③加强客户关系管理

建立完善的客户关系管理系统,加强与客户的沟通和互动。定期对客户进行回访,了解客户对产品使用的反馈意见和新的需求,及时解决客户在使用产品过程中遇到的问题。通过提供优质的产品和服务,提高客户满意度和忠诚度。公司设立了专门的客户服务热线,7×24小时为客户提供技术支持和咨询服务。同时,定期组织客户技术培训和交流活动,增进客户对公司产品和技术的了解,提升客户体验,从而巩固与客户的合作关系,促进业务的持续增长。

(3)成本控制与运营管理

①优化采购管理

加强与供应商的合作与谈判,建立长期稳定的合作关系。通过集中采购、签订长期采购协议等方式,争取更有利的采购价格和付款条件。同时,拓展供应商资源,引入更多优质供应商参与竞争,降低原材料采购成本。此外,公司通过对供应商的评估和筛选,引入新的供应商,该供应商提供的某关键原材料价格比原有供应商低5%左右,进一步降低了采购成本。

②生产流程优化

对生产流程进行全面梳理和优化,引入先进的生产管理理念和技术,提高生产效率和产品质量。通过实施精益生产等管理方法,减少生产过程中的浪费和不良品率,降低生产成本。

③加强内部管理与成本监控

建立健全内部成本控制制度,加强对各项费用支出的监控和管理。严格审批各项费用报销,杜绝不必要的开支。对销售费用、管理费用等进行精细化管理,通过绩效考核等方式,提高费用使用效率。在管理费用方面,通过精简管理机构、优化人员配置等措施,降低管理成本,预计未来两年内管理费用可降低10% - 15%。

公司将持续加强技术创新、市场拓展和内部管理,提高核心竞争力,保持良好的发展态势。

(三)说明主要经销商的销售金额、销售内容、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、是否与公司存在关联关系等,并结合销售内容及其终端客户,说明经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

1、主要经销商情况

单位:万元

序号	经销商名称	销售金额	销售内容	成立年限	合作年限	毛利率	当期新增	关联关系
1	经销商1	1,593.50	变频器	2015/12/22	3年	25.53%	否	否
2	经销商2	1,204.29	小功率SVG	2012/11/20	3年以上	30.95%	否	否
3	经销商3	680.88	小功率SVG	2011/8/1	3年以上	32.96%	否	否
4	经销商4	649.48	SVG	2022/9/20	3年	22.57%	否	否
5	经销商5	587.11	小功率SVG	2017/2/15	3年以上	58.11%	否	否
6	经销商6	580.93	SVG	1990/10/6	3年以上	19.34%	否	否
7	经销商7	537.59	SVG	2017/10/31	2年	27.59%	否	否
8	经销商8	468.41	小功率SVG	2016/8/26	3年以上	32.59%	否	否
9	经销商9	370.83	SVG	2005/10/10	3年以上	42.52%	否	否
10	经销商10	356.64	变频器	2020/10/20	3年	20.95%	否	否
	合计	7,029.66				30.41%		

2、经销毛利率分析

产品类别	销售结构		销售毛利率			结构毛利率		
	经销	直销	经销	直销	差额	经销	直销	差额
电机驱动与控制类	32.39%	18.59%	29.75%	30.33%	-0.58%	9.64%	5.64%	4.00%
电能质量监测与治理类	51.38%	58.30%	25.28%	16.80%	8.48%	12.99%	9.79%	3.20%
高端变流器类	1.01%	7.97%	21.95%	32.80%	-10.85%	0.22%	2.61%	-2.39%
煤矿智能控制装备	1.93%	2.90%	41.90%	43.16%	-1.26%	0.81%	1.25%	-0.44%
储能系统	5.46%	8.05%	8.67%	3.32%	5.35%	0.47%	0.27%	0.20%
其他	7.83%	4.19%	78.01%	50.93%	27.08%	6.11%	2.13%	3.98%
合计	100.00%	100.00%	30.24%	21.70%	8.54%	30.24%	21.70%	8.54%

经销毛利率分析:

电机驱动与控制类产品、电能质量监测与治理类产品在经销与直销的销售占比分别为83.77%、76.89%,为经销与直销的主要销售产品,直接影响经销与直销的整体毛利率比较。具体分析如下:

(1)电机驱动与控制类产品:

经销与直销的毛利率差别不大,差异为0.58%。该类产品在经销业务的销售占比为32.39%,在直销业务的销售占比为18.59%,该类产品在两种销售方式间销售结构的差异,导致整体经销业务毛利率较直销业务提高4.00%。

(2)电能质量监测与治理类产品:

经销商面对的终端客户多是分布式光伏电站,销售的产品以5M以下小功率SVG为主,该类产品技术更新快、有一定的价格优势,毛利率较高。直销终端客户主要以销售25M以上的大功率水冷SVG为主,市场竞争激烈,成本无优势,价格普遍偏低,毛利率较低。而对的终端客户的差异,影响经销毛利率较直销高8.48%,叠加销售结构的影响,影响整体经销业务毛利率较直销业务提高3.20%。

(3)高端变流器:

高端变流器的销售以直销为主,经销是代理商或工程方配套采购,数量少,价格通常低于客户直接采购。而对终端客户的差异,影响经销毛利率较直销高10.85%,叠加销售结构的影响,影响整体经销业务毛利率较直销业务降低2.39%。

3、同行业公司情况

同行业公司	经销毛利率	直销毛利率	差异
爱科赛博(688719)	40.73%	33.26%	7.47%
固德威(688390)	36.89%	14.79%	22.10%
英威腾(002334)	34.58%	24.21%	10.37%
合康新能(300048)	27.42%	12.62%	14.80%
行业平均	34.91%	21.22%	13.69%
新风光(688663)	30.24%	21.70%	8.54%

根据同行业上市公司披露的年报,同行业上市公司经销毛利率普遍高于直销毛利率,公司经销毛利率高于直销毛利率符合行业特点,与同行业公司不存在重大差异。

二、关于关联交易

2021-2024年,公司和山东能源集团有限公司及其控制的其他公司关联交易发生额分别为3,093.50万元、7,257.41万元、13,985.65万元和12,175.64万元,近两年大幅增长。2025年2月,公司披露向兖州东方机电有限公司(以下简称东方机电)增资暨关联交易的公告,公司与东方机电均属于山东能源集团电气设备制造产业企业,东方机电主要产品为矿用开关柜、防爆开关、防爆变压器、电气控制系统,主要应用于矿山供配电领域;公司以现金方式出资5,592.5687万元,认购东方机电新增注册资本5,000万元,交易完成后,公司将持有东方机电50.00%的股权;东方机电采用资产基础法的净资产评估值为5,592.57万元,增值额710.22万元,增值率14.55%。

请公司:(1)列示近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购、销售明细,包括交易金额、内容、结算方式,以及应收/应付/预付等往来款项及期后回款情况,并结合可比市场价格说明关联交易定价的公允性与必要性;(2)说明公司与东方机电在主营业务、核心技术、客户资源、供应链等方面的互补性和协同效应,是否存在业务往来、客户/供应商重叠,并结合东方机电的近三年经营业绩趋势、市场竞争状况、在手订单等,从提升市场占有率、收入增长、成本节约等方面量化分析增资的必要性,以及说明估值的合理性,采用资产法评估能否反映东方机电未来利润水平;(3)列示东方机电应收账款前五名欠款方情况,包括名称、信用政策、账龄、期后回款等,说明是否存在应收账款长期无法收回的风险,列示东方机电其他应收款和其他应付款等往来款的具体内容、产生原因、交易对方、尚未收回或支付的原因及合理性。

回复:

一、公司说明

(一)列示近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购、销售明细,包括交易金额、内容、结算方式,以及应收/应付/预付等往来款项及期后回款情况,并结合可比市场价格说明关联交易定价的公允性与必要性。

1、近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购情况

单位:万元

序号	关联方	关联交易内容	2024年采购额	2023年采购额	结算方式
1	山东宛矿集团长龙电缆制造有限公司	屏蔽电缆		0.69	电汇
2	山东能源集团建工集团有限公司	轨道交通再生制动能量吸收逆变装置研发及产业化项目农民工工资、章丘研发中心装修	220.94	1,778.92	电汇/承兑
3	枣庄矿业(集团)有限责任公司薛城开关厂	付材煤矿6KV地面变电所SVG无功补偿更换施工费		2.65	往来互抵
4	兖州东方机电有限公司	开关柜、进线柜、出线柜、隔离柜等	574.86	111.61	往来互抵
5	山东能源集团装备制造(集团)有限公司	2023北京煤机展会展位租赁费		63.34	电汇
6	宛矿东华重工有限公司	2023北京煤机展会搭建特装费		53.22	电汇
7	山东能源集团国际酒店有限公司	参与山东能源新矿集团主办的省煤矿智能化技术与装备展览会费用		2.55	电汇
8	山东能源招标有限公司	标书费及服务费	44.04	27.66	电汇
9	济宁福兴机械制造有限责任公司	工作服	69.09		电汇
10	青岛中宽贸易有限公司	干式移相变压器	545.90		往来互抵
11	山东宛矿设计咨询有限公司	转龙湾煤矿变频器预制舱改造项目图纸设计费、新矿内蒙中心洗煤厂胶带输送机驱动系统优化改造图纸设计费	67.76		电汇/承兑
12	宛矿能源集团股份有限公司	2024年山东能源集团组织员工培训	3.55		电汇
	合计		1,526.14	2,040.65	

2、近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司销售情况

单位:万元

序号	关联方	关联交易内容	2024年销售额	2023年销售额	结算方式
1	宛矿融资租赁有限公司	防爆变频器、高压动态无功补偿装置、高压变频器	721.24	2,301.90	电汇/承兑
2	新汶矿业集团物资供销有限责任公司	高压变频器		172.57	电汇/承兑
3	枣庄矿业(集团)有限责任公司柴里煤矿	高压提升机变频器		65.93	电汇/承兑
4	兖州东方机电有限公司	变频器、防爆产品、无功补偿装置等	471.81	527.42	电汇/承兑/往来互抵
5	内蒙古吴盛煤业有限公司	IGBT模块、单元控制板、维修费等	0.27	20.80	电汇/承兑
6	鄂尔多斯市转龙湾煤炭有限公司	高压变频器、SVG升级改造	265.38	33.54	电汇/承兑
7	鄂尔多斯市营盘壕煤炭有限公司	高压动态无功补偿装置、单元控制板、维修费等	55.11	19.91	电汇/承兑
8	山东宛矿国际焦化有限公司	单元控制板、IGBT模块等	2.59	1.90	电汇/承兑
9	兖煤菏泽能化有限公司	引风机变频器优化升级安装工程施工、技术服务费等	40.45	25.22	电汇/承兑
10	宛矿东华重工有限公司	矿用隔爆兼本质安全型变频器		129.56	电汇/承兑
11	内蒙古黄陶勒盖煤炭有限责任公司	高压变频器	58.85	35.22	电汇/承兑
12	天津德通电气有限公司	低压变频器		93.45	电汇/承兑
13	山东宛矿济三电力有限公司	单元控制板	-0.85	1.66	电汇/承兑
14	枣庄矿业(集团)有限责任公司薛城开关厂	储能系统		75.03	电汇/承兑
15	宛矿能源集团股份有限公司	防爆产品、高压变频器、高压动态无功补偿装置等	1,651.90	2,290.78	电汇/承兑
16	山东能源集团物资有限公司鲁西分公司	防爆产品、高压变频器、高压动态无功补偿装置、储能应急电源等	304.60	2,496.68	电汇/承兑
17	山东能源集团物资有限公司鲁中分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频器等	53.48	107.79	电汇/承兑
18	山东能源集团物资有限公司鲁南分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频器、防爆产品等	195.33	173.12	电汇/承兑
19	枣庄市建阳热电有限公司	高压变频器		26.37	电汇/承兑
20	山东华新建筑工程集团有限责任公司	高压动态无功补偿装置、防爆产品等	146.06	16.18	电汇/承兑
21	山东东华科技有限公司	单元控制板、IGBT模块等		0.84	电汇/承兑
22	山东能源集团鲁西矿业有限公司物资分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频器、防爆产品等	1,037.28	150.66	电汇/承兑
23	兖煤万福能源有限公司	单元控制板、维修服务费		8.38	电汇/承兑
24	山西朔州平鲁区龙矿大恒煤业有限公司	高压变频器		197.35	电汇/承兑
25	山东能源集团物资有限公司西北分公司	高压应急电源、高压动态无功补偿装置、防爆产品等	867.42	193.54	电汇/承兑
26	山东能源集团物资有限公司内蒙古分公司	储能应急电源、高压动态无功补偿装置、防爆产品等	1,715.28	1,403.58	电汇/承兑
27	山东方大工程有限责任公司鄂尔多斯市分公司	高压变频器改造	7.96	7.96	电汇/承兑
28	内蒙古双欣矿业有限公司	高压变频器		123.89	电汇/承兑
29	山东能源集团物资有限公司新疆分公司	高压变频器、防爆变频器等	233.63	554.74	电汇/承兑
30	山东能源集团建工集团有限公司	储能系统、防爆变频器、高压变频器	1,162.30	689.03	电汇/承兑
31	德伺特机械(山东)有限公司	低压变频器	38.41		电汇/承兑
32	鄂尔多斯市锋威光电有限公司	高压动态无功补偿装置	161.95		电汇/承兑
33	河南鑫泰能源有限公司	高压变频器	34.07		电汇/承兑
34	菏泽华星生物电力有限公司	高压变频器	96.46		电汇/承兑
35	龙口矿业集团热电有限公司	高压变频器	31.86		电汇/承兑
36	山东东山古城煤矿有限公司	随机备件	25.22		电汇/承兑
37	山东里能鲁西矿业有限公司	电源接口板、PLC主模块等	8.23		电汇/承兑
38	山能新能源发展(郯城)有限公司	低压SVG	6.64		电汇/承兑
39	山西忻州神达望田煤业有限公司	高压变频器	159.29		电汇/承兑
40	泰安百川纸业有限责任公司	低压变频器	1.04		电汇/承