证券代码:688499　证券简称:利元亨　公告编号:2024-058
转债代码:118026　转债简称:利元转债

广东利元亨智能装备股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管问询函回复公告

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。

广东利元亨智能装备股份有限公司(以下简称"公司""利元亨")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2024】0185号《关于对广东利元亨智能装备股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称"《问询函》"),公司会同保荐机构中信证券股份有限公司、年审会计师安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

一、经营情况

问题1 关于业务转型。年报显示,2023年度公司实现营业收入49.94亿元,同比增加18.81%;净利润为-18,801.53万元,同比下滑164.94%。主要是公司由消费锂电切入动力锂电后,经营规模快速扩张,受收入结构变动、市场竞争加剧、动力锂电设备技术工艺尚处于磨合期等因素影响。2023年,公司继续加大光伏前段单晶硅棒、切片、切方等机加自动化生产线和光伏智能仓储等设备的资源投入。2024年一季度,公司实现营业收入7.60亿元,同比下滑39.94%;净利润为-18,785.52万元,同比下滑180.95%。

请公司:(1)按照产品不同应用领域披露营业收入、营业成本、净利润金额及同比变化,毛利率水平及同比变化,对应前五大客户名称及信用政策;(2)补充披露目前消费锂电设备、动力锂电设备、光伏设备的在手订单情况、验收周期,说明2023年度动力锂电设备的经营情况与同行业可比公司是否存在明显差异,切入动力锂电并继续加大光伏设备投入的主要考虑;(3)补充披露公司在业务转型领域的市场竞争力,为改善经营状况拟采取或已采取的措施。

回复:

1.1 公司补充披露及说明

(一)按照产品不同应用领域披露营业收入、营业成本、净利润金额及同比变化,毛利率水平及同比变化,对应前五大客户名称及信用政策

2023年度公司实现营业收入49.94亿元,同比增加18.81%,其中,主营业务收入49.78亿元,同比增加18.88%。2023年度,公司主营业务收入按照不同应用领域的营业收入、营业成本及毛利率情况如下:

单位:万元、%

应用领域		主营业务收入		主营业务成本		毛利润		毛利率	
		金额	变动(百分比)	金额	变动(百分比)	金额	变动(百分比)	数值	变动(百分点)
锂电池制造设备	动力	340,560.99	121.84	265,383.43	134.10	75,177.56	87.22	22.06%	-4.08
	消费	41,896.80	-77.50	23,030.61	-78.13	18,866.19	-76.68	45.03%	1.46
智能仓储设备		62,286.07	20.21	42,691.18	9.10	19,594.89	54.48	31.46%	6.98
汽车零部件制造设备		14,639.39	165.62	12,787.72	202.81	1,851.67	43.72	12.65%	-10.73
其他领域制造设备		4,625.88	76.11	2,261.88	30.73	2,364.00	163.72	51.10%	16.97
配件、增值及服务等		33,822.82	76.98	17,347.73	62.60	16,475.08	95.16	48.71%	4.54
合计		497,831.94	18.88	363,502.56	32.56	134,329.38	-7.07	26.98%	-7.54

注:1、由于公司未按照应用领域进行费用的归集,因此无法统计各应用领域的净利润数据,此处以毛利润替代;

2、2023年度,公司锂电池制造设备主要应用于消费锂电领域和动力锂电领域;公司智能仓储设备全部应用于动力锂电领域;其他领域制造设备主要应用领域为光伏和精密电子,其中光伏领域的销售收入为2,991.15万元,精密电子的销售收入为1,634.73万元。

从营业收入来看,2023年度,公司动力锂电设备业务收入同比增长121.84%,主要系公司切入动力锂电领域后,伴随下游国内新能源市场的快速发展,公司动力锂电设备业务收入亦相应快速增长;公司消费锂电设备业务收入同比下滑77.50%,主要系下游消费电子需求下降导致;公司智能仓储设备业务同比增长20.21%,公司依托长期积累的锂电客户资源及在手订单切入智能工厂赛道,在原有客户基础上进行业务的拓展延伸,从而实现该业务领域业务规模的增长;公司汽车零部件制造设备业务同比增长165.62%,主要系下游客户的自动化改造需求增加导致。

从毛利率来看,2023年度,公司动力锂电设备业务的毛利率相较上年同期下降4.07个百分点,主要系公司动力锂电设备的内部结构变化,毛利率更低的专机产品的占比提高等原因导致;公司消费锂电设备业务的毛利率未发生重大变动;公司智能仓储设备业务的毛利率同比上升6.98个百分点,主要系该业务经历前期的研究开发阶段后,逐步放量,技术积淀、成本控制等方面有所改善导致;公司汽车零部件制造设备业务的毛利率同比下滑10.73个百分点,该业务各期销售设备应用的客户类型、汽车部品类型不同,因此毛利率存在差异。

2023年度,公司分不同领域的前五大客户情况如下:

单位:万元

应用领域	序号	客户	收入金额	占同类应用领域比重	信用期
消费锂电	1	客户A	18,139.86	43.29%	3个月
	2	客户S	10,435.52	24.91%	3个月
	3	客户C	5,206.00	12.43%	6个月
	4	客户Z	5,200.88	12.41%	6个月
	5	客户H	2,107.19	5.03%	6个月
	小计		41,089.45	98.07%	
动力锂电	1	客户F	127,044.80	37.30%	6个月
	2	客户B	75,254.83	22.10%	6个月
	3	客户G	51,082.30	15.00%	6个月
	4	客户R	11,060.00	3.25%	6个月
	5	客户N	9,725.66	2.86%	6个月
	小计		274,167.59	80.51%	
智能仓储设备	1	客户B	59,244.66	95.12%	6个月
	2	客户Y	2,342.29	3.76%	6个月
	3	客户N	699.12	1.12%	6个月
	小计		62,286.07	100.00%	
汽车零部件制造设备	1	客户B	4,778.00	32.64%	6个月
	2	客户T	3,203.54	21.88%	6个月
	3	客户F	2,654.87	18.14%	6个月
	4	客户BM	1,686.06	11.52%	6个月
	5	客户M	1,003.42	6.85%	6个月
	小计		13,325.89	91.03%	
其他领域制造设备	1	客户D	2,991.15	64.66%	6个月
	2	客户Q	1,312.39	28.37%	6个月
	3	客户K	322.34	6.97%	6个月
	小计		4,625.88	100.00%	
配件、增值及服务及其他业务收入	1	客户A	12,761.88	36.01%	3个月
	2	客户B	8,431.00	23.80%	6个月
	3	客户G	2,585.55	7.30%	6个月
	4	客户S	2,081.90	5.88%	3个月
	5	客户C	1,578.76	4.46%	6个月
	小计		27,439.09	77.45%	

注:上表中列示的客户均按客户集团口径列示。

2023年度,公司对于消费锂电客户的信用期主要为3个月,其他类型客户(含动力锂电、光伏等)由于下游销售周期相对较长、客户相对较为强势等因素,信用期主要为6个月,回款速度相对较慢。

(二)补充披露目前消费锂电设备、动力锂电设备、光伏设备的在手订单情况、验收周期,说明2023年度动力锂电设备的经营情况与同行业可比公司是否存在明显差异

截至2024年5月31日,公司分业务的在手订单情况如下:

单位:万元

分类	在手订单金额	其中已交付但未确认收入订单金额	验收周期
消费锂电设备	115,122.91	92,168.71	3-6个月
动力锂电设备	314,900.33	189,163.61	3-12个月
汽车零部件	13,246.32	9,363.40	3-12个月
智能仓储	6,049.46	4,849.56	3-6个月
光伏领域	22,030.23	3,410.76	6-18个月
配件、增值及服务等	30,352.10	20,034.14	1-6个月
合计	501,701.34	318,990.18	-

2023年度,公司经营情况与同行业可比公司的对比情况如下:

单位:万元

项目	营业收入		主营业务毛利率		扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	
	金额	同比变动(百分比)	数值	同比变动(百分点)	金额	同比变动(百分比)
先导智能	1,662,836.10	19.35%	35.57%	-2.12	172,450.93	-23.57%
杭可科技	393,171.90	13.83%	36.90%	4.72	79,057.66	67.14%
赢合科技	974,978.59	8.09%	19.56%	0.61	53,634.07	13.96%
科瑞技术	285,735.89	-11.98%	33.27%	-2.67	10,982.03	-61.63%
平均值	829,180.62	7.32%	31.33%	0.55	79,031.17	-1.03%
利元亨	499,438.02	18.81%	26.98%	-7.54	-19,469.63	-175.14%

注:1、上表中的同比变动的平均值为算术平均值;

2、同行业可比公司的数据来自公开披露的上市公司年度报告。

从营业收入来看,公司2023年度实现营业收入499,438.02万元,同比增长18.81%,除科瑞技术下游主要为消费锂电设备导致收入有一定下滑外,与同行业可比公司的变动趋势一致,且增长率不存在重大差异。

从主营业务毛利率来看,公司2023年度的主营业务毛利率为26.98%,同比下降7.54个百分点,主要系毛利率相对较低的动力锂电设备业务的收入占主营业务收入的比重由2022年度的36.66%提升至2023年度的68.41%,且动力锂电设备业务内部结构亦发生变化,标准化程度高、市场竞争激烈的动力锂电专机产品收入占比提高导致动力锂电设备业务毛利率由2022年度的26.14%下降至2023年度的22.06%。公司的主营业务毛利率低于同行可比公司的平均水平,且在2023年度下滑较大主要系:A、生产规模及技术积淀不同。公司切入动力锂电领域时间相对较晚,且未形成较好的规模化效应。业内头部企业切入动力锂电设备时点较早,技术积累深厚,且规模效应下成本管控较好;B、产品结构不同。公司2023年度的动力锂电设备业务占比较高,且前中段的标准化机型产品占相当比重。一方面,下游应用领域不同的情况下,消费锂电设备由于竞争激烈程度等原因毛利率通常高于动力锂电设备;另一方面,下游应用领域相同的情况下,锂电池生产线中后段设备由于定制化程度高、竞争程度相对低一些,毛利率相对较高;C、销售区域不同。公司的境外业务正在开拓中,成果尚未在2023年度显现,境外业务占比相对较低。海外客户对于供应商的准入门槛较高,竞争程度低,毛利率相对较高。

从净利润水平来看,公司2023年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润-19,469.63万元,同比下滑175.14%,且呈亏损状态。同行业可比公司中,先导智能的净利润水平虽有一定下滑,但仍具备良好的盈利水平,科瑞技术的净利润有较大程度下滑,但仍保持一定的盈利水平,其他同行业可比公司的净利润水平呈上升趋势。公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的变动趋势与除先导智能、科瑞技术外的其他同行业可比公司不一致,且下滑幅度显著高于先导智能、科瑞技术,主要原因系:第一,公司最主要的锂电池制造设备业务中毛利率相对较低的动力锂电设备产品占主营业务收入的比重上升导致毛利率下滑;第二,公司在管理方面持续大量投入导致管理费用率较高;第三,公司的货币资金余额下降及银行借款增加导致财务费用增加;第四,动力锂电设备行业竞争加剧导致获取订单价格有所折让,以及验收周期拉长情况下公司需持续在客户现场投入人力成本导致计提的存货跌价准备增加;第五,动力锂电客户订单规模上涨、回款周期拉长导致需计提的信用减值损失增加。

(三)切入动力锂电并继续加大光伏设备投入的主要考虑。补充披露公司在业务转型领域的市场竞争力,为改善经营状况拟采取或已采取的措施

1、切入动力锂电并继续加大光伏设备投入的主要考虑

公司致力于打造高端装备的平台型企业,赋能科技产业极限制造,成为全球领先的新能源及泛半导体装备龙头企业。

自公司成立至2018年,公司专注于消费锂电池领域中的专机设备业务,以锂电池生产后段的化成分容为主。

2020年以来,在动力锂电扩产周期下,公司凭借生产销售消费锂电设备积累的先进技术与工艺经验,积极开展向动力锂电设备转型工作,陆续开发了涂布机、叠片机、激光焊接机等中前段动力锂电设备,以及动力电池电芯装配线、电池组装线、电芯全流程生产线等整线设备,获得比亚迪、宁德时代、国轩高科等动力锂电头部客户的认可和量产订单。

2022年以来,公司通过不断开拓主营业务的应用领域,由锂电池产品向光伏等领域进行突破。电池制造不管是锂电池还是光伏、储能电池均包含电芯制造、装配、检测及组装等工序,在耦合控制、柔性制造、精密成型、成像检测等技术点上有共通点,智能化生产管理亦离不开智能仓储技术、物联技术及数字孪生等技术,公司已基本具备上述平台型技术。同时,公司在锂电池制造设备领域的生产经验、项目经验、核心技术、研发体系、品牌形象等方面的积累可以助力光伏电池制造设备业务的发展。公司光伏领域装备已陆续获得客户订单,相关光伏项目的设备交付进展顺利。少量设备已经获得客户验收,为公司在光伏设备领域深入拓展奠定了基础。

截至目前,公司的主营业务收入主要来自锂电池制造设备(含消费和动力)及其相关的配件、增值及服务业务,智能仓储业务等,光伏领域制造设备(归类至其他领域制造设备业务)的收入金额及占比目前暂未构成公司主要业务收入来源。

2、公司在业务转型领域的市场竞争力

在公司的发展历程中,公司由消费锂电设备领域向动力锂电设备领域转型,后又向光伏等领域进行突破,在此过程中,公司具备以下优势:

(1)研发和技术优势

公司专注于智能制造装备技术研发及工艺开发、产品设计等,将研发积累和技术创新放在企业发展首位。经过多年的积累,公司已形成了完善的研发体系,建立了高素质的研发团队,积累了丰硕的研发成果。公司掌握了行业内前沿和核心技术,包括感知技术、控制技术、执行技术、数字化技术、智能仓储技术、激光应用技术和真空技术等核心技术等。这些技术为公司在智能制造装备中的组装设备、装配设备、焊接设备、检测设备等具体运用提供了基础。

(2)客户资源和品牌优势

公司专注于高端智能化成套装备设计和技术服务,一直注重品牌的培育和发展,始终坚持自主品牌经营,通过全方位提升和优化管理水平、技术水平、质量水平、售后服务水平,打造国内非标自动化智能制造的一线品牌形象,合作客户均为行业内的龙头或知名企业,已与新能源科技、宁德时代、比亚迪、国轩高科、蜂巢能源、欣旺达等厂商建立了长期稳定的合作关系,并继续拓展和深化与因湃、远景动力、长安汽车、力神、豪鹏、耀宁科技、高景、微宏、三星SDI、正泰、利信、晶科、美科、印度Mahindra、SK On、国电投等海内外知名客户的战略合作。

(3)跨领域应用优势

公司通过将不同领域的设备经验分解成不同工艺平台,将工艺平台逐渐沉淀为标准化平台,在标准化工艺平台的基础上,进一步将内部的技术模块形成通用技术,从而实现同一技术或模块在不同下游领域的灵活运用。目前公司已形成七大核心技术,结合机械、电控、软件、视觉、检测和激光等六大实验平台进行组合验证,并通过海葵智造十四项运营支撑信息系统,实现覆盖多领域产品设计、生产、售前、售中、售后全生产周期的数字化应用。随着未来应用项目的增多,公司沉淀出的技术和工艺应用将进一步增多,在为不同下游行业提供解决方案时具有更加专业化的优势。

(4)全球配套服务优势

公司一直以战略性眼光布局全球市场,成立了统筹全球业务的上海子公司,并先后在德国、波兰、瑞士、英国、美国、加拿大、韩国、日本等国家成立了分子公司或办事处,拓展建立了研发中心、服务中心、生产基地,能够满足客户本土化研发、生产、销售及售后服务需求。公司开设了国际工程人才语言研修班、海外项目管理研修班,培养了一批与全球配套服务强相关的运营管理、技术、商务、售后等工程师。除此之外,公司还搭建了一套全球化的服务和项目管控体系,精通欧美装备电气标准,熟悉欧美劳动、财税、法律、安全法规及环保政策,能够严格按照欧美认证规范和要求,设计符合欧洲CE/美国UL等标准的锂电整线高端智能装备,加速助力客户全球业务拓展。

3、为改善经营状况拟采取或已采取的措施

方向	具体内容
在手订单	公司积极主动调整产品策略,立足消费锂电设备业务,积极开拓海外业务,并在动力锂电设备业务聚焦定制化程度高、竞争强度低、毛利率水平高的中后段工艺设备。 从在手订单的总金额来看,截至2024年5月31日,公司的在手订单金额达501,701.34万元,在手订单充足。同时,公司的在手订单主要来自新能源科技、比亚迪、微宏动力、宁德时代等国内外知名锂电池厂商,经营情况良好且订单量较为稳定,为公司的持续经营提供保障。 从在手订单的结构来看,一方面,消费电子行业的复苏带动公司消费锂电设备业务回暖,截至2024年5月31日,公司消费锂电设备业务在手订单占比达22.95%,业已恢复至正常水平;另一方面,公司的海外布局已颇具成效,截至2024年5月31日,公司海外业务在手订单金额占比达20.68%。因此,公司的在手订单结构情况良好,为公司2024年度的销售综合毛利率回升创造有利的条件。
内部经营调整	为应对国内动力锂电设备市场的短期波动,公司积极在人员及场地方面进行优化,提高使用效率。 人员方面,一方面,随着公司的管理效率提升,公司的管理人员需求有所下滑;另一方面,随着技术熟练度提高、生产规模变化等原因,生产人员需求亦有所下滑,截止2024年5月31日,公司员工人数6,810人,已较2023年底员工人数7,997人减少1,187人,公司人员薪酬福利相关成本费用支出下降明显。 场地方面,2023年以来,在IPO募投项目投入使用后,公司结合在手订单生产计划,陆续退租部分场地,减少租金、物业费、水电费等相关费用。
新产品研发	公司积极与行业一线厂商合作进行新工艺、新技术路线方面的研发。例如,在固态电池方向的干法电极设备和压制转印设备上,公司目前已在跟比亚迪、广汽埃安、苏州清陶新能源科技有限公司、国轩高科对接方案或提供相关设备;在钙钛矿方向,公司的激光划线机和激光清边机已完成宁德时代实验室验证。公司将紧跟行业发展新方向,把握下游客户创新研发需求,抓住新技术和新工艺的产业化应用催生的新设备需求。
日常项目管理	公司对项目分层次实施"五维四联"运行机制,对项目设计、项目执行及项目成果交付等各环节进行了整改。通过以上质量改善手段,公司自2023年第四季度开始,项目质量情况有所改善,项目过程整改率有所降低,项目返工情况有所减少,从而有效提升公司项目运营效率,减少了项目成本支出。
应收账款回款	公司积极与主要客户进行沟通,并建立公司与客户高层间的常态化沟通机制。2023年4季度以来,公司累计收到回款金额26.91亿元,应收款项规模得到有效控制。
现金流管理	一方面,公司加强了回款的管理;另一方面,公司积极与银行保持良好沟通,保障有充足的授信额度供公司日常生产经营使用。

1.2 年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

会计师按照中国注册会计师审计准则的相关规定对利元亨2023年度的财务报表进行了审计,旨在对利元亨2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对利元亨2023年度的财务报表审计中,以及在本次核查工作中,会计师执行了以下程序:

1、了解、评价并测试公司管理层对营业收入循环、存货及成本核算循环内部控制的设计及执行;

2、检查主要销售合同或订单、识别合同的关键条款、了解和评价管理层不同类别的营业收入确认会计政策;

3、执行分析性复核程序,对比2023年度各类别收入及毛利率的变动情况,并与同行业可比公司进行对比;

4、执行细节测试,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同或订单、发票、验收报告及银行收款水单等,评价收入确认是否符合会计政策;

5、就资产负债表日前后的收入交易,检查包括销售合同或订单,发票及验收报告等支持性文件,评价营业收入及营业成本是否记录于恰当的会计期间;

6、结合对应收账款的审计,对重大收入交易额及对资产负债表日的应收账款余额执行函证程序,对未回函的样本进行替代测试;

7、对临近期末执行的重大合同进行现场检查,观察设备是否正常运行,并询问现场人员设备开始运行时间,评价收入是否记录于恰当的会计期间;

8、复核公司对存货成本的核算以及成本结算的会计处理是否恰当;

9、获取并检查公司2023年度的分业务及应用领域的主营业务收入、主营业务成本、毛利润、毛利率明细;

10、获取并检查公司截至2024年5月31日的在手订单明细;

11、查阅行业研究报告及同行业可比公司公告等公开资料,了解公司所处锂电设备行业的发展情况,同行业可比公司的业绩情况;

12、访谈公司的业务及财务人员,了解公司对于不同类型客户的信用政策及原因;

13、访谈公司管理层人员,了解公司切入动力锂电并继续加大光伏设备投入的原因、在业务转型领域的市场竞争力及为改善经营状况拟采取或已采取的措施情况。

(二)核查意见

基于会计师为公司2023年度财务报表整体发表意见的审计工作及上述核查程序,会计师认为:

1、公司补充披露的不同应用领域的主营业务收入、主营业务成本、毛利润及毛利率信息,及前五大客户名称、收入金额及信用政策等信息,与我们了解的信息一致;

2、公司关于2023年动力锂电设备经营情况与同行业可比公司存在一定差异,但具有商业合理性的说明,与我们了解的信息一致;

3、公司关于公司在转型的动力锂电领域具备一定的市场竞争力,且公司已采取多项措施积极改善经营状况的说明,与我们了解的信息一致。

1.3 保荐机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导券商执行了以下核查程序:

1、获取并检查公司2023年度的分业务及应用领域的主营业务收入及毛利率明细;

2、获取并检查公司截至2024年5月31日的在手订单明细;

3、查阅行业研究报告及同行业可比公司公告等公开资料,了解公司所处锂电设备行业的发展情况,同行业可比公司的业绩情况;

4、访谈公司的业务及财务人员,了解公司对于不同类型客户的信用政策及原因;

5、访谈公司管理层人员,了解公司切入动力锂电并继续加大光伏设备投入的原因、在业务转型领域的市场竞争力及为改善经营状况拟采取或已采取的措施情况。

(二)核查意见

经核查,持续督导券商认为:

1、公司2023年经营情况与同行业可比公司存在一定差异,具有商业合理性;

2、公司在转型的动力锂电领域具备一定的市场竞争力,且公司已采取多项措施积极改善经营状况。

二、关于资产和负债情况

问题2 关于应收款项。年报显示,2023年末,公司应收票据账面价值为17,383.92万元,同比增加710.39%;应收账款账面价值为179,528.52万元,同比增加58.79%。账龄在1-2年的应收账款余额为37,022.19万元。合同资产(应收质保金)账面价值为46,795.31万元,同比增加60.62%。

请公司:(1)补充披露应收款项和合同资产主要客户名称、关联关系、涉及产品、收入确认情况及依据、期后回款情况;(2)结合主要客户结算政策、同行业可比公司情况,说明本期应收款项和合同资产大幅增长且远高于营收增速的原因及合理性;(3)补充披露账龄在1-2年的应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况,结合下游动力锂电厂商经营情况,说明应收款项是否存在回收风险,坏账准备计提是否充分。

回复:

2.1 公司补充披露及说明

(一)补充披露应收款项和合同资产主要客户名称、关联关系、涉及产品、收入确认情况及依据、期后回款情况

截至2023年末公司前十大应收款项和合同资产的客户及相关交易情况如下:

单位:万元

序号	客户	涉及产品	应收款项和合同资产		2023年度		截至2024年5月末回款金额	是否存在关联关系
			账面余额	占比	确认收入金额	确认收入依据		
1	客户B	锂电池制造设备、智能仓储设备等	87,984.98	35.92%	148,259.20	经客户签署确认的验收报告	19,501.37	否
2	客户F	锂电池制造设备等	72,685.12	29.68%	131,107.79	经客户签署确认的验收报告	19,901.12	否
3	客户W	锂电池制造设备	12,095.91	4.94%	9,267.54	经客户签署确认的验收报告	847.50	否
4	客户G	锂电池制造设备等	12,077.06	4.93%	53,667.85	经客户签署确认的验收报告	215.00	否
5	客户L	锂电池制造设备	5,740.00	2.34%	7,256.64	经客户签署确认的验收报告	984.00	否
6	客户C	锂电池制造设备等	6,409.05	2.62%	30,901.74	经客户签署确认的验收报告	2,252.56	否
7	客户N	锂电池制造设备等	4,026.23	1.64%	10,984.71	经客户签署确认的验收报告	66.80	否
8	客户YJ	锂电池制造设备等	3,958.73	1.62%	12,356.69	经客户签署确认的验收报告	262.16	否
9	客户X	锂电池制造设备等	3,494.97	1.43%	6,960.69	经客户签署确认的验收报告	0.03	否
10	客户S	锂电池制造设备等	2,817.23	1.15%	12,517.42	经客户签署确认的验收报告	2,593.30	否
总计			211,289.28	86.27%	423,280.27		46,623.84	

截至2023年末,公司前十大应收款项和合同资产账面余额为211,289.28万元,占比为86.27%。截至2024年5月末,该前十大应收款项和合同资产累计回款金额为46,623.84万元,回款比例为22.07%。公司积极推进主要客户的应收账款回款,与主要客户高层保持密切沟通,快速响应客户需求,以期望改善主要客户的回款情况。公司与前十大应收款项和合同资产对应的客户不存在关联关系。

(二)结合主要客户结算政策、同行业可比公司情况,说明本期应收款项和合同资产大幅增长且远高于营收增速的原因及合理性

1、公司应收款项和合同资产大幅增长且远高于营收增速的原因及合理性

2023年,公司应收款项和合同资产与营业收入的增幅情况如下:

单位:万元

项目	2023年度/2023年末		2022年度/2022年末
	金额	增长比例	
应收款项和合同资产账面价值	226,323.82	59.16%	142,195.82
营业收入	499,438.02	18.81%	420,376.09
应收款项和合同资产账面价值占营业收入比例	45.32%	11.49个百分点	33.83%

2023年,公司应收款项和合同资产账面价值相较上年同期增长59.16%,显著高于营业收入增幅18.81%,主要原因系:一方面,公司自消费锂电类设备向动力类锂电设备进行业务结构调整,客户结构中信用期更长的动力锂电客户占比提高导致。公司给予消费锂电客户的信用期多数为3个月,而对于动力锂电客户的信用期则普遍提升至6个月,客户的信用期有所延长。2023年度,公司来源于动力锂电类客户的收入(包括动力锂电设备业务和智能仓储设备业务)占主营业务收入的比重自2022年度的49.03%进一步上升至80.92%,相应导致应收账款占营业收入的比例上涨;另一方面,公司与消费类锂电设备主要客户新能源科技签订的设备订单中约定质保期为1年,但无质保金条款,而是在设备验收时支付全额尾款。而2022年度以来,公司加快发展动力锂电设备业务。动力锂电设备对锂电设备的定制化要求更高,且技术仍处于不断更新迭代过程中,签订的设备合同中均有质保金条款,且项目周期较以前有所延长,因此应收款项和合同资产的金额上涨。以上因素综合导致2023年应收款项和合同资产大幅增长且远高于主营业务的收入增速。

对于两类应用领域的主要客户,公司给予的信用政策具体分析如下:

(1)主要消费锂电池客户:

单位:万元

序号	客户名称	主要收款方式	信用政策	应收款项和合同资产账面余额	
				2023年末	2022年末
1	客户A	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付40%;	3个月	2,423.15	14,649.25
2	客户S	签订订单支付30%;发货支付60%;验收合格后支付10%;	3个月	2,844.80	3,201.49
3	客户GF	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	1,733.33	5,441.47
4	客户LW	签订订单支付20%-30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%-40%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	447.16	5,212.30
5	客户H	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	2,850.60	4,336.05

(2)主要动力锂电池客户:

单位:万元

序号	客户名称	主要收款方式	信用政策	应收款项和合同资产账面余额	
				2023年末	2022年末
1	客户B	签订订单和发货合计支付60%;验收合格后30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	87,984.98	44,544.51
2	客户F	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	72,685.12	24,694.23
3	客户G	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	12,077.06	10,723.43
4	客户W	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	12,095.91	13,898.07
5	客户Q	签订订单支付30%;到货后支付30%;验收合格后支付30%;验收后1年内支付质保金10%;	6个月	2,419.74	4,052.64

如上表所示,一方面公司给予主要客户的信用政策是存在差异的,公司过去对于消费类锂电设备主要客户的信用期政策多数为3个月,而由于动力类锂电池设备对应生产产品多为新能源汽车,较消费类锂电池设备产品的销售周期更长,因此公司给予动力类锂电池客户的信用周期一般为6个月左右,较消费类锂电设备客户更长;且公司下游新能源动力锂电客户主要为规模较大生产厂商,近几年处于快速扩张期,其现金流情况相对较为紧张,并且具有严格的付款管理规范要求,在实际付款中,该类具有一定规模的企业客户申请付款的审批流程也较长,因此实际回款周期也有所拉长,导致应收款项和合同资产整体回收时间延长。

2、同行业可比公司应收账款账面价值占营业收入的比重情况对比

报告期内,公司与同行业可比公司应收款项和合同资产占营业收入比重情况如下所示:

名称	2023年度	2022年度
先导智能	68.05%	54.97%
杭可科技	57.07%	57.35%
赢合科技	68.34%	72.87%
科瑞技术	59.76%	54.46%
博众精工	55.02%	43.78%
平均值	63.30%	56.69%
本公司	45.32%	33.83%
其中:动力锂电	65.56%	48.78%
消费锂电	42.30%	16.91%

注:2023年度,消费锂电设备应收款项和合同资产占营业收入比重较大主要系当期消费锂电设备实现的收入金额(仅41,896.80万元)较低,而应收款项和合同资产由于未到信用期暂未回收导致。

2023年度,公司应收账款账面价值占营业收入的比重低于同行业可比公司,且增长速度快于可比公司,主要系由于产品结构、客户结构及与客户的结算模式差异等原因导致的。自2022年下半年起,公司动力类锂电设备销售收入占比大幅上涨,动力锂电客户结算周期相对较长导致应收账款账面价值占营业收入的比重增加。

2023年度,公司与同行业可比公司应收款项和合同资产占营业收入比重对比差异情况及原因分析如下:

可比公司名称	对比差异情况及原因分析
先导智能	先导智能和赢合科技以动力锂电设备为主。从绝对数值来看,公司应收账款账面价值占营业收入的比重低于先导智能和赢合科技,主要系:A、客户结构不同。先导智能和赢合科技的主要客户为宁德时代等,公司动力锂电业务客户主要为比亚迪、国轩高科等。不同客户对于供应商的结算周期不同;B、产品结构不同,公司消费锂电业务在2023年占比仍超过40%,公司消费锂电业务信用期较短,且主要客户为新能源科技,回款情况良好;C、面对的资金压力不同导致收款管理强度不同,公司公开上市时间较短,公开市场融资额要远小于先导智能,公司资金压力要高于先导智能,因此公司在收款管理方面制定了非常严格内控制度。 从变动趋势来看,先导智能和赢合科技应收账款账面价值占营业收入的比重变动相对较小,主要系2023年度先导智能和赢合科技业务保持稳定,动力锂电类设备客户比重较高。
赢合科技	
杭可科技	杭可科技以动力锂电设备为主。从绝对数值来看,公司动力锂电的应收账款账面价值占营业收入的比重与杭可科技差异整体较小; 从变动趋势来看,杭可科技应收账款账面价值占营业收入的比重增长较快,与公司不存在重大差异,主要系国内动力锂电设备收入占比不断提高导致。
科瑞技术	从绝对数值来看,公司应收账款账面价值占营业收入的比重低于科瑞技术,主要系根据科瑞技术的2022年年度报告显示,自动化设备业务收入占科瑞技术营业收入的比重为78.04%。其中,锂电池制造设备仅为其自动化设备业务的第二应用领域,因此其主要客户群体与公司存在差异,该指标也与公司存在差异; 从变动趋势来看,科瑞技术应收账款账面价值占营业收入的比重增长较快,与公司不存在重大差异,主要系其由消费锂电切入动力锂电,动力锂电客户占比提高导致。
博众精工	博众精工以消费锂电设备为主。从绝对数值来看,公司应收账款账面价值占营业收入的比重小于博众精工,主要系:A、客户的结算模式不同。公司以新能源科技、比亚迪等为代表的客户偏好使用票据与供应商进行结算。2023年末,公司期末票据金额(含应收票据和应收款项融资)占营业收入的比重为9.31%,远高于博众精工的0.83%;B、客户的信用政策不同,博众精工除客户苹果公司外,其他客户信用期政策基本为6个月,信用周期相对较长。 从变动趋势来看,博众精工应收账款账面价值占营业收入的比重整体变动相对较小,主要系其报告期内仍主要以消费锂电客户为主,客户结构变动相对较小。

综上所述,公司应收款项和合同资产大幅增长且远高于营业收入增速主要与公司动力锂电业务占比大幅上升等因素有关,具有合理的商业背景,且与同行业可比公司变动趋势一致,具有合理性。

(三)补充披露账龄在1-2年的应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况,结合下游动力锂电厂商经营情况,说明应收款项是否存在回收风险,坏账准备计提是否充分

截至2023年末,公司账龄在1-2年的应收账款明细情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	1-2年的应收账款		是否逾期	期后回款(截止2024年5月31日)	未回款原因	客户经营情况	回收风险及坏账准备分析
		账面余额	占比					
1	客户B	17,925.33	48.42%	超过合同约定付款期限金额10,868.41万元	3,392.21	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,且其为行业龙头较为强势,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期	2023年度,客户B实现营业收入6,023.15亿元,净利润313.44亿元,经营情况良好	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,且其为行业龙头较为强势,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期。公司预计回款不存在重大风险,无需单项计提坏账准备,坏账准备计提充分
2	客户W	4,820.89	13.02%	否	847.50	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,其现金流情况相对较为紧张,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期,缓解资金流动性压力	未从公开信息发现该公司的生产经营存在重大不利变化,公司与该客户的日常业务往来正常	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,其现金流情况相对较为紧张,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期,缓解资金流动性压力。公司预计回款不存在重大风险,无需单项计提坏账准备,坏账准备计提充分
3	客户F	4,515.00	12.20%	否	882.29	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,其现金流情况相对较为紧张,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期,缓解资金流动性压力	未从公开信息发现该公司的生产经营存在重大不利变化,公司与该客户的日常业务往来正常	因下游新能源动力锂电厂商近几年处于快速扩张期,其现金流情况相对较为紧张,部分已验收设备对应的客户投产计划发生变更,影响了客户的现金流回收计划,因此客户与公司协商延长回款周期,缓解资金流动性压力。公司预计回款不存在重大风险,无需单项计提坏账准备,坏账准备计提充分
4	客户Q	2,415.20	4.30%	超过合同约定付款期限金额1,414.93万元	-	因质保期内客户提出整改需求,超出技术协议约定,双方持续沟通,从而导致验收款和质保金回款偏慢	未从公开信息发现该公司的生产经营存在重大不利变化,公司与该客户的日常业务往来正常	因质保期内客户提出整改需求,超出技术协议约定,双方持续沟通,从而导致验收款和质保金回款偏慢。公司预计回款不存在重大风险,无需单项计提坏账准备,坏账准备计提充分
5	客户H	1,638.60	4.43%	是	602.00	因质保期内客户提出整改需求,超出技术协议约定,双方持续沟通,从而导致验收款和质保金回款偏慢	未从公开信息发现该公司的生产经营存在重大不利变化,公司与该客户的日常业务往来正常	因质保期内客户提出整改需求,超出技术协议约定,双方持续沟通,从而导致验收款和质保金回款偏慢。公司预计回款不存在重大风险,无需单项计提坏账准备,坏账准备计提充分
合计		30,493.60	82.37%	-	-	-	-	-

截至2023年末,公司账龄在1-2年的应收账款已有部分超过合同约定的付款时间,对应的客户主要为国内大型锂电池厂商,客户信用良好,预计回款不存在重大风险。但若未来宏观经济环境发生变化,且公司主要客户经营情况发生重大不利变化,公司应收账款将面临无法及时收回甚至无法收回的风险。公司已在《广东利元亨智能装备股份有限公司2023年年度报告》之"第三节 管理层讨论与分析"之"四、风险因素"中披露"应收账款(含分类为合同资产)无法收回的风险"。

2.2 年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

会计师按照中国注册会计师审计准则的相关规定对利元亨2023年度的财务报表进行了审计,旨在对利元亨2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对利元亨2023年度的财务报表审计中,以及在本次核查工作中,会计师针对应收款项和合同资产主要执行了以下程序:

1、了解、评价并测试管理层对销售与收款循环相关的内部控制及信用减值损失计算内部控制的设计及执行;

2、对于应收款项和合同资产的增加,检查本年主要客户的销售合同或订单、识别合同的关键条款、了解和评价管理层不同类别的营业收入确认会计政策;

3、对于应收款项和合同资产的增加,访谈管理层并执行分析程序,了解公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重的合理性,对比2023年度与上年度收入的变动情况,并与同行业可比公司进行比较分析;

4、对于应收款项和合同资产的余额及增加,对收入交易额及对资产负债表日的应收款项和合同资产余额执行函证程序;

5、评估管理层采取的信用减值损失会计政策是否符合《企业会计准则》的规定,了解管理层对预期信用损失计算的过程,复核管理层对于预期信用损失计算的会计估计是否恰当,包括是否考虑前瞻性因素;

6、获取公司应收款项和合同资产的明细表,检查合同资产结转为应收账款的时点,分析应收款项和合同资产账龄的合理性;获取公司的应收款项和合同资产的信用减值损失计提明细表,评价应收款项和合同资产账龄与坏账准备计提比例的合理性,并将计提比例与同行业可比公司进行比较,复核计提坏账准备的充分性,检查计提方法是否按照坏账政策执行;

7、对于应收款项和合同资产进行期后回款测试(更新至2024年5月31日),关注是否存在大额冲减往来款等情形;

8、对主要客户及大额长账龄未回款客户进行背景调查,通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道对逾期客户公示信息抽样查询客户经营是否出现异常,是否存在影响其信用状况的重大诉讼、是否存在较大坏账风险。针对大额长账龄未回款客户,查看相关合同条款,及了解最新合同及项目执行进度,判断是否存在验收延迟、逾期等减值迹象;

9、获取公司账龄在1-2年的应收账款明细,关注逾期应收账款的原因及相关客户是否发生经营异常,评估公司管理层对账龄在1-2年的应收账款的回收风险的评估是否恰当,评估管理层对该部分应收账款的坏账准备计提是否充分。

(二)核查意见

基于会计师为公司2023年度财务报表整体发表意见的审计工作及上述核查程序,会计师认为:

1、公司截至2023年12月31日应收款项和合同资产的信用减值损失的计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定;

2、公司关于2023年末公司的应收款项和合同资产的增幅高于营业收入增幅具有商业合理性的说明,与我们了解的信息一致;

3、公司关于2023年末公司的应收款项和合同资产占营业收入比重低于同行业可比公司具有商业合理性的说明,与我们了解的信息一致。

2.3 保荐机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导券商执行了以下核查程序:

1、查阅公司截至2023年末公司前十大应收款项和合同资产明细的客户及相关交易情况;

2、查阅公司补充披露的主要客户信用政策及相关财务数据;

3、查阅行业分析报告、访谈公司管理层,了解公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重的合理性;

4、获取公司账龄在1-2年的应收账款明细,访谈公司管理层,了解公司对账龄在1-2年的应收账款是否存在回收风险,分析坏账准备计提是否充分。

(二)核查意见

经核查,持续督导券商认为:

1、2023年末公司的应收款项和合同资产的增幅高于营业收入增幅主要系动力锂电设备业务的收入占比提高且其信用期较长,有质保金条款等因素导致;

2、2023年末公司的应收款项和合同资产占营业收入比重低于同行业可比公司,主要系由于产品结构、客户结构及与客户的结算模式差异等原因导致的,具有商业合理性;

3、根据从公司了解的信息以及公开查询的信息来看,截至本回复出具之日,2023年末账龄在1-2年的主要应收账款不存在重大回收风险,相关的坏账准备计提充分,符合企业会计准则的相关规定。但若未来宏观经济环境发生变化,且公司主要客户经营情况发生重大不利变化,公司应收账款将面临无法及时收回甚至无法收回的风险。公司已在《广东利元亨智能装备股份有限公司2023年年度报告》之"第三节 管理层讨论与分析"之"四、风险因素"中披露"应收账款(含分类为合同资产)无法收回的风险"。

问题3 关于应收款项融资。年报显示,2023年末,公司应收款项融资账面价值为29,098.72万元,同比减少18.07%。其中期末已背书或贴现并终止确认的数字化应收账款债权凭证余额为52,189.54万元。

请公司补充披露数字化应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策,期末已背书或贴现并终止确认的数字化应收账款债权凭证受让方,结合合同具体安排说明是否满足终止确认条件,是否符合《企业会计准则》的规定。

回复:

3.1 公司补充披露及说明

(一)请公司补充披露数字化应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策,期末已背书或贴现并终止确认的数字化应收账款债权凭证受让方

2023年度,使用数字化应收账款债权凭证与公司进行结算的交易对方主要为比亚迪及新能源科技,公司全年累计收到数字化应收账款债权凭证金额为124,573.12万元。公司根据客户需求使用"迪链"、"前海泽金"等数字化应收账款债权凭证,账龄均在1年以内,具体情况如下:

单位:万元

数字化应收账款债权凭证	交易对手方(前手)	交易金额	期末余额	发生背景	账龄	坏账计提政策
迪链	比亚迪	101,754.74	122.10	基于其龙头行业地位,在供应链结算中,使用供应链票据结算货款	一年以内	信用风险较低,不计提坏账
前海泽金	新能源科技	22,818.38	675.90	基于其龙头行业地位,在供应链结算中,使用供应链票据结算货款	一年以内	信用风险较低,不计提坏账
合计		124,573.12	798.00			

截至2023年末,公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期但终止确认的数字化应收账款债权凭证余额为52,189.54万元,主要系用于支付供应商货款,受让方主要为中建三局集团(深圳)有限公司、深圳市行艺达电子有限公司等供应商。

(二)结合合同具体安排说明是否满足终止确认条件,是否符合《企业会计准则》的规定

"迪链":"迪链"为比亚迪指定的供应链信息服务平台出具的供应链票据。公司收到"迪链"应收凭证后,管理方式主要为用于转单至供应商,因此确认为应收款项融资。根据迪链金融信息平台的应收账款转让协议,应收凭证转单后,受让人成为新"迪链"的持单人,获得应收账款下的全部权利,受让人对转单人或转单人的前手(如有)不具有追索权,转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。因此转单后,公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移,满足终止确认条件,故公司将已背书未到期的"迪链"应收凭证予以终止确认。

"前海泽金":合同条款及业务模式与"迪链"类似。根据公司和供应商签订的《融单转让协议》,融单项下债权的转让为无追索权的转让,其转让符合终止确认条件。公司收到应收凭证后,管理方式为转单至供应商和持有至到期收取合同现金,确认为应收款项融资。

根据公开信息查询中,上市公司湖北万润、德方纳米、湖南裕能、安达科技、鑫铂股份等公司亦披露该等公司将"迪链"作为应收款项融资的会计处理的情况。公司将"迪链"作为应收款项融资列报的会计处理与其他境内上市公司无重大差异。公司对"前海泽金"的业务模式及合同条款与"迪链"类似,因此公司对"前海泽金"的会计处理与对"迪链"的会计处理一致。

如前所述,公司对"迪链"、"前海泽金"等数字化应收账款债权凭证转单后,公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移,满足终止确认条件,符合《企业会计准则》的规定。

3.2 年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

会计师按照中国注册会计师审计准则的相关规定对利元亨2023年度的财务报表进行了审计,旨在对利元亨2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对利元亨2023年度的财务报表审计中,以及本次核查工作中,会计师针对数字化应收账款债权凭证终止确认的会计处理主要执行了以下程序:

1、结合公司的销售及收款流程、采购与付款流程,了解、评价并测试公司对票据、数字化应收债权凭证的内部控制的设计及执行;

2、结合公司数字化应收账款的交易记录,了解公司对数字化应收账款债权凭证的业务模式,评估公司对数字化应收账款债权凭证列报的会计处理是否恰当;

3、复核数字化应收账款债权凭证的转让协议等合同安排对追索权的约定,结合同行业公司对相关数字化应收账款债权凭证的会计处理方式进行对比分析,复核管理层对于数字化应收账款债权凭证的终止确认条件及相关会计处理是否满足《企业会计准则》的规定;

4、检查公司转让数字化应收账款债权凭证的转让协议、转让记录及交易流水等支持性文件,复核管理层对于数字化应收账款债权凭证终止确认的时点是否恰当;

5、查阅公司补充披露2023年度数字化应收账款债权凭证的相关明细。

(二)核查意见

基于会计师为公司2023年度财务报表整体发表意见的审计工作及上述核查程序,会计师认为:

1、公司补充披露的2023年数字化应收账款债权凭证相关信息,与我们了解的信息一致;

2、公司对于数字化应收账款债券凭证终止确认条件的判断及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

3.3 保荐机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导券商执行了以下核查程序:

1、查阅公司2023年末数字化应收账款债权凭证的明细;

2、结合数字化应收账款债权凭证的合同安排以及业务模式,复核管理层对于数字化应收账款债权凭证的终止确认条件及相关会计处理是否满足《企业会计准则》的规定。

(二)核查意见

经核查,持续督导券商认为:公司对于数字化应收账款债券凭证终止确认条件的判断及相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题4 关于存货。年报显示,2023年末,公司2023年年报存货账面价值为304,880.51万元,同比增加0.02%,其中发出商品金额为194,421.00万元,占比63.77%,同比增长55.22%。本期存货跌价准备中,在产品跌价准备通过"其他"方式减少2,221.72万元,发出商品跌价准备通过"其他"方式减少-2,120.93万元。

请公司:(1)补充披露发出商品的产品类别、数量、金额构成、期后确认收入的情况、大幅增长的原因;(2)补充披露跌价准备"其他"变动的具体情况,与同行业可比公司是否存在明显差异,是否符合《企业会计准则》的规定。

回复:

4.1 公司补充披露及说明

(一)补充披露发出商品的产品类别、数量、金额构成、期后确认收入的情况、大幅增长的原因

截至2023年12月31日,公司发出商品分产品类别明细情况如下:

单位:台、万元

项目	发出商品数量	发出商品账面价值	期后结转成本金额	期后确认收入金额
消费锂电设备	8	4,011.68	4,011.68	5,696.22
电芯装配	6	1,165.18	1,165.18	2,430.52
叠片机	2	2,846.50	2,846.50	3,265.70
动力锂电设备	91	172,417.50	81,568.01	101,347.60
涂布机	9	20,082.80	16,860.74	18,309.73
卷绕机	10	3,694.97	765.50	768.40
叠片机	14	17,318.79	621.28	619.70
激光设备	31	21,723.79	9,735.65	11,467.94
化成分容	1	2,955.75	-	-
装配线	14	54,840.91	33,231.51	37,350.19
模组线	6	27,473.02	18,285.52	31,054.12
整线	1	22,259.66	-	-
其他	5	2,067.81	2,067.81	1,777.52
汽车零部件	4	2,348.33	1,008.17	1,404.08
智能仓储	3	6,610.04	2,980.59	3,748.07
光伏领域设备	5	3,121.94	908.07	908.07
其他领域设备	2	4,055.29	34.74	43.27
增值配件服务	-	1,856.22	1,024.97	3,216.31
合计	113	194,421.00	91,536.23	116,363.63

注:上表列示的期后结转成本金额和期后确认收入金额的截至日期为2024年5月31日。

公司发出商品为已发货在客户现场安装或调试且尚未终验收的产品。截至2023年12月31日,公司发出商品账面价值为194,421.00万元,相较上年末增加55.22%,主要系公司设备出机至安装调试再至实现终验收持续时间相对较长,验收周期通常为3到18个月不等,受公司业务规模扩张,以及下游客户扩产节奏放缓拉长验收期等因素影响,本期末发出商品的余额有所增加。

(二)补充披露跌价准备"其他"变动的具体情况,与同行业可比公司是否存在明显差异,是否符合《企业会计准则》的规定

公司本期末存货跌价准备列示在本年减少处其他项的金额为136.46万元,其中,与原材料相关的金额为35.67万元,与在产品相关的金额为2,221.72万元,与发出商品相关的金额为-2,120.93万元。公司本期末存货跌价准备"其他"主要是由于存货类别之间的转换导致跌价准备金额由在产品转移至发出商品。在产品于2022年末时根据同一订单的产品售价、预计产品至最终验收尚需发生的成本、销售费用及相关税费测算其可变现净值,可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备,于2023年期间发出至客户现场并转移至发出商品,对应的跌价准备也一同转移至发出商品项目列示。由于该事项仅涉及列报方式,并不涉及存货跌价的会计处理。公司对于存货跌价准备的会计处理总体上与其他可比公司一致,符合《企业会计准则》的规定。

4.2 年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

会计师按照中国注册会计师审计准则的相关规定对利元亨2023年度的财务报表进行了审计,旨在对利元亨2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对利元亨2023年度的财务报表审计中,以及本次核查工作中,会计师针对存货成本核算和存货跌价准备主要执行了以下程序:

1、了解、评价并测试管理层对销售与收款循环、存货与成本循环以及存货跌价准备内部控制的设计及执行;

2、获取公司期末发出商品明细表,制定发出商品监盘计划,包括确定发出商品监盘样本、时间安排、人员分工等;执行发出商品监盘;除了监盘外,还对资产负债表日大额的发出未验收存货向客户函证;

3、对于未盘点、未发函或者未回函的发出商品,通过查阅客户签收的送货单,检查期后的收入的确认及回款情况作执行替代程序,以确认发出商品的存在性;

4、通过分析存货的历史周转率、历史存货实际销售情况、存货库龄、毛利率等和对比同行业公司的存货跌价准备计提政策,评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性;

5、复核存货的库龄的准确性及历史周转情况;

6、检查存货的期后销售和使用情况;

7、复核管理层对于可变现净值估计的重要假设,包括估计售价、成本、销售费用以及相关税费;

8、在存货抽盘及监盘中对存货的存在状况和残次冷背情况做了观察和评价;

9、复核管理层存货跌价准备的计算及会计处理,以及在财务报表及相关附注中的披露是否充分恰当;

10、查阅公司补充披露的截至2023年末的发出商品明细、期后信息以及发出商品大幅增长的原因说明,以及公司关于存货跌价准备"其他"变动的说明;

11、复核存货跌价准备"其他"变动的明细,评估存货跌价逐步被"其他"变动的计算和列示的恰当性。

(二)核查意见

基于会计师为公司2023年度财务报表整体发表意见的审计工作及上述核查程序,会计师认为:

1、公司补充披露的截至2023年末的发出商品明细、期后信息以及发出商品大幅增长的原因说明,以及关于存货跌价准备"其他"变动的说明,与我们了解的信息一致;

2、公司关于存货跌价准备"其他"变动的会计处理与列报在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

4.3 保荐机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导券商执行了以下核查程序:

1、查阅公司截至2023年末的发出商品明细;

2、查阅公司补充披露的存货跌价准备"其他"变动的相关信息,分析是否符合《企业会计准则》的规定。

(二)核查意见

经核查,持续督导券商认为:公司关于存货跌价准备"其他"变动的会计处理与列报符合《企业会计准则》的规定。

三、其他问题

问题5 关于资产负债率。年报显示,2023年、2022年公司资产负债率分别为75.62%、72.51%。2023年末,公司一年内到期的非流动负债金额为5.97亿元,同比增加197.93%;长短期借款合计金额为12.87亿元,同比增加51.80%。本期公司发生财务费用6,611.29万元,同比增加424.30%,其中利息支出9,649.50万元。

请公司:(1)补充披露有息负债的借款用途,结合日常经营周转资金需求、项目融资需求等,说明公司资产负债率高于行业平均水平且持续举债的原因及合理性;(2)补充披露债务到期情况、期末可动用货币资金与偿债安排,并充分提示公司长短期偿债能力方面可能存在的风险。

回复:

5.1 公司补充披露及说明

(一)补充披露有息负债的借款用途,结合日常经营周转资金需求、项目融资需求等,说明公司资产负债率高于行业平均水平且持续举债的原因及合理性

截至2023年末,公司的有息负债明细情况如下:

单位:万元

项目	期末余额	借款用途
短期借款	37,802.21	支付工资、社保、公积金、采购款等日常经营周转
一年内到期的长期借款	49,644.58	支付工资、社保、公积金、置换贷款等日常经营周转
	2,137.01	利元亨高端智能成套设备建设工程
	2,033.23	智能协作机器人及成套装备生产项目
长期借款	72,580.00	支付工资、社保、公积金、置换贷款等日常经营周转
	17,770.62	利元亨高端智能成套设备建设工程
	503.70	智能协作机器人及成套装备生产项目
应付债券	80,918.01	锂电池前中段专机及整线成套装备产业化项目及补充流动资金
合计	263,389.36	

(下转B74版)