证券代码:688518 证券简称:联赢激光 公告编号:2025-017

深圳市联赢激光股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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。

深圳市联赢激光股份有限公司(以下简称"公司"或"联赢激光")于2025年5月8日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于深圳市联赢激光股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0097号,以下简称"问询函")。根据问询函的要求,公司会同保荐机构中信证券股份有限公司(以下简称"保荐人")及年审会计师天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")对问询函所提及的事项进行了逐项落实,现将问询函所涉及问题回复如下:

问题一、关于业务结构变动。

年报显示,公司实现营业收入31.5亿元,同比下降10.33%,分主要业务看,动力及储能电池业务实现营业收入22.53亿元,同比下降23.75%,毛利率同比减少3.54个百分点;消费电子业务实现营业收入5.51亿元,同比增长261.95%,毛利率同比增加2.6个百分点;汽车及五金业务实现营业收入1.94亿元,同比下滑16.2%,毛利率同比减少4.63个百分点。

请公司:(1)说明报告期各主要业务前五大客户销售变动情况及原因,与客户采购需求变动是否匹配,新晋主要客户的背景、合作年限,是否存在关联关系,回款是否存在异常;(2)结合主要客户变动,主要合同变更、延期或取消情况等,说明动力及储能电池业务收入同比下滑的原因,并结合在手订单、下游客户需求等变化情况,说明该业务订单获取能力和盈利水平是否存在较大风险,是否已充分提示风险;(3)结合主要合同执行情况、定价模式、成本构成等,说明公司消费电子业务主要合同毛利率是否存在显著异于平均毛利率的情形,与同行业可比公司变动是否一致。

回复:

一、公司回复

(一)说明报告期各主要业务前五大客户销售变动情况及原因,与客户采购需求变动是否匹配,新晋主要客户的背景、合作年限,是否存在关联关系,回款是否存在异常

1、公司报告期各主要业务前五大客户销售变动主要系客户需求变化、设备采购不均衡、新增产能释放等所致,具备合理性

2024年度,公司主要业务合并口径下的前五大客户销售情况如下:

(1)动力及储能电池业务

单位:万元,%

序号	客户名称	是否存在关联关系	本期销售额	2023年销售额	销售变动比例	合作起始时间	新晋客户背景及销售变动原因	客户规模(收入)	与客采购需求变动是否匹配
1	单位一	否	46,644.85	84,160.85	-44.58	2012年	老客户;变动主要系客户前期设备采购较多,当期需求下降,设备采购订单随之减少	2023年:400.92亿元;2024年:362.01亿元	是
2	单位二	否	36,761.46	2,855.75	11.87倍	2022年	老客户;变动主要系客户为动力电池新兴企业,2022年开始产能建设,设备需求量增加,公司锂电设备中标大额订单,于2024年确认收入,导致销售额大幅增加	收入资产规模未见披露,注册资本40亿元	是
3	单位三	否	22,596.97	42,541.20	-46.88	2012年	老客户;变动主要系客户设备采购年度间不均衡,导致当期订单量较同期出现一定的回落	2023年:478.62亿元;2024年:560.21亿元	是
4	单位四	否	10,141.59	15,662.83	-35.25	2016年	老客户;变动主要系2022年客户产能扩张,各生产基地设备需求量增加,相应订单集中在2023年验收,导致24年同期收入有所下降	2023年:69.32亿元;2024年:79.61亿元	是
5	单位五	否	9,530.92	-	-	2022年	老客户;系订单主要集中于2023年下半年完成交付,2024年完成验收确认收入	收入资产规模未见披露,注册资本5.0001亿元	是
合计			125,675.80	145,220.64					
占比			55.79	49.15					

(2)消费电子业务

单位:万元,%

序号	客户名称	是否存在关联关系	本期销售额	2023年销售额	销售额变动比例	合作起始时间	新晋客户背景及变动原因	客户规模(收入)	客采需求变动是否匹配
1	单位一	否	39,548.28	1,398.48	27.28倍	2012年	老客户;变动主要系国际知名消费电子公司2024年首次应用铜壳电池,该客户为这款电池的主要供应商,公司是其激光设备的供应商,订单在2024年确认收入,收入大幅增长	收入资规模未见披露	是
2	单位二	否	1,695.56	569.94	1.98倍	2022年	老客户;变动主要系该客户试产新型电池,公司取得新产品相关设备订单,导致2024年收入大幅增长	2023年:114.51亿元;2024年:115.41亿元	是
3	单位三	否	1,090.89	310.03	2.52倍	2012年	老客户;变动主要系客户产品迭代,相关设备订单量增加,导致2024年收入大幅增长	2023年:6023.15亿元;2024年:7,771亿元	是
4	单位四	否	945.49	1,021.02	-7.40	2016年	老客户;变动幅度较小,主要系客户设备采购年度间不均衡	2023年:478.62亿元;2024年:560.21亿元	是
5	单位五	否	644.51	575.80	11.93	2022年	老客户;变动幅度较小,主要系客户设备采购年度间不均衡	收入资产规模未见披露,旗下德赛电池:2023年:202.85亿元;2024年:208.59亿元	是
合计			43,924.73	3,874.76					
占比			79.67	25.44					

(3)汽车及五金业务

单位:万元,%

序号	客户名称	是否存在关联关系	本期销售额	2023年销售额	销售额变动比例	合作起始时间	新晋客户背景及变动原因	客户规模(收入)	与客户采购需求变动是否匹配
1	单位一	否	4,769.65	569.91	7.37倍	2010年	老客户;变动主要系客户新生产基地产能建设,终端订单增加,设备采购量增加	2023年:137.22亿元;2024年:169.34亿元	是
2	单位二	否	1,779.07	7,261.95	-75.50	2009年	老客户;变动主要系客户设备采购年度不均衡的变动	2023年:105.00亿元;2024年:120.11亿元	是
3	单位三	否	925.66	-	-	2023年	新客户;2023年新拓展的客户,在2024年确认的收入	2023年;约6亿元;2024年;未见披露	是
4	单位四	否	845.29	493.36	71.33	2022年	老客户;变动主要系客户设备采购年度间合理的变动	2023年:722.5亿元;2024年:778.6亿元	是
5	单位五	否	784.69	909.29	-13.7	2013年	老客户;变动幅度较小	收入资产规模未见披露,注册资本1亿元	是
合计			9,104.37	9,234.51					
占比			46.87	39.84					

由上表可知,公司动力及储能电池业务、消费电子业务及汽车及五金业务前5大客户2024年销售额合计占比分别为55.79%、79.67%和46.87%,主要业务前五大客户销售收入占比相对较高,但不存在单一客户收入占比超过50%情形。2024年公司主要业务的前五大客户多数是行业知名公司,大多数客户与公司合作多年。公司主要业务部分前五大客户2024年销售金额变动较大,主要系由于客户需求变化、设备采购不均衡、新增产能释放等所致,具备合理性。

2、公司与新晋主要客户间不存在关联关系、期后回款正常

通过查询工商信息、公司与新晋客户汽车及五金业务中的单位三不存在关联关系,该客户期后未回款,系在安排回款中,查询工商信息,公司经营正常,回款不存在风险。

(二)结合主要客户变动,主要合同变更、延期或取消情况等,说明动力及储能电池业务收入同比下滑的原因,并结合在手订单、下游客户需求等变化情况,说明该业务订单获取能力和盈利水平是否存在较大风险,是否已充分提示风险

公司动力及储能电池业务2023年度、2024年度前五大客户(合并口径)销售变动情况如下:

序号	客户名称	是否存在关联关系	2024年销售额(万元)	2023年销售额(万元)	销售额变动比例
1	单位一	否	46,644.85	84,160.85	-44.58%
2	单位二	否	36,761.46	2,855.75	11.87倍
3	单位三	否	22,596.97	42,541.20	-46.88%
4	单位四	否	10,141.59	15,662.83	-35.25%
5	单位五	否	9,530.92	-	-
6	单位六	否	924.86	26,497.43	-96.51%
7	单位七	否	7,486.12	18,539.53	-59.62%
8	单位八	否	3,139.68	16,119.65	-80.52%
合计			137,226.45	206,377.25	-33.51%
销售占比			60.91%	69.85%	

从上表可知,2023年、2024年公司前五大客户销售较集中,客户变化不大,销售额存在一定变动及客户在年度之间销售收入波动较大,主要系公司产品为客户的生产设备,对客户而言,属于固定资产投资,不同于客户对原材料的采购需求各年度相对均衡,客户对公司产品的购买需求与扩产节奏息息相关。此外,公司提供的动力及储能电池设备产品需要经过较长时间调试才达到验收条件,不同客户、同个客户不同订单的达到验收条件的时间周期不同,且部分合同订单具有合同金额较大的特点,也会导致前五大客户及同一客户不同年度销售有所变动。

2024年度,公司动力电池及储能业务因合同变更和取消合同导致合同减少金额分别4,983.77万元和5,360.00万元,因客户原因暂停项目导致合同延期4,225.97万元,上述三项金额合计为14,569.74万元,占2024年动力电池及储能业务的销售额比例为6.64%,占比较小。2024年公司动力及储能电池业务收入同比下滑,主要系下游锂电行业投资增速放缓叠加设备行业竞争激烈,公司控制风险、放弃部分低毛利率订单所致。

在手订单方面,截至2024年末,公司在手订单含税金额为35.00亿元,其中动力及储能电池业务为26.29亿元;截至2025年4月末,公司在手订单含税金额为41.14亿元,增长率为17.54%,其中动力及储能电池业务为28.68亿元,增长率为9.10%。近期,动力电池下游产业链企业相继宣布启动成加码扩产项目,宁德时代新能源科技股份有限公司近期赴港上市融资356.6亿港币,用于产能扩张、技术研发等;BYD(H.K.)CO.,LIMITED近期融资434亿港元用于海外市场的扩张、技术研发深化等,2025年锂电行业对设备的需求将增加。经营业绩方面,2025年一季度,公司实现营业收入87,027.36万元,同比增长19.54%,其中动力及储能电池业务收入70,444.25万元,同比增长18.20%。2025年一季度,归属于母公司所有者的净利润为4,691.95万元,同比增长65.12%。公司与行业内知名客户虽然每年销售额呈现一定的波动,但一直持续稳定合作,随着客户扩产计划的推进,公司2025年在手订单呈现增长的趋势。综上,动力及储能电池业务订单获取能力和盈利水平并不存在较大风险。

公司已在2024年年度报告中"第三节 管理层讨论与分析"之"四、风险因素(四)经营风险"进行了充分的风险提示风险、具体如下:

"公司客户主要为动力及储能电池、汽车制造、消费电子、五金家电、光通讯、医疗器械、传感器、继电器等制造企业,对性能及产品质量稳定性要求很高,一旦建立战略合作关系,将对潜在竞争者形成技术、服务和品牌壁垒。但长期来看,随着激光器企业产业延伸以及其他大型激光切割、打标等厂商进入,激光焊接领域竞争激烈程度将逐步加剧,竞争对手可能通过降价等方式加大行业竞争,从而对激光焊接相关设备价格产生不利影响,甚至导致公司丢失订单,可能对公司盈利能力造成不利影响,从而导致业绩下滑。"

(三)结合主要合同执行情况、定价模式、成本构成等,说明公司消费电子业务主要合同毛利率是否存在显著异于平均毛利率的情形,与同行业可比公司变动是否一致

1、近3年公司消费电子业务毛利率和成本构成情况:

单位:万元

年度	收入金额	成本金额	毛利率(%)	直接材料占比(%)	直接人工占比(%)	制造费用占比(%)
2022年	13,394.01	7,187.30	46.34	86.79	3.94	9.27
2023年	15,231.43	8,297.79	45.52	86.16	7.19	6.65
2024年	55,130.41	28,599.97	48.12	86.00	9.72	4.28

公司消费电子业务定价模式为成本加成法,即在产品或服务的成本基础上加上一定的利润率来确定售价,对于客户提出的新产品、新工艺,公司需要专门进

行研发试制的,在定价上会考虑研发投入成本。从上表可知,公司2022年至2024年成本构成比例较均衡,各期毛利率较稳定,波动较小,基本在46%-48%区间。

根据年报公开披露数据,与公司消费电子业务主要终端客户相同的对标可比设备公司中,快克智能装备股份有限公司2023年及2024年毛利率分别为47.38%、48.65%,同比增长1.27%;深圳市燕麦科技股份有限公司2023年及2024年毛利率分别为50.52%、49.27%,同比下降1.25%。公司在2023年及2024年毛利率分别为45.52%、48.12%,同比增长2.6%,与同行业可比公司毛利率较为接近。

综上,公司消费电子业务主要合同毛利率与平均毛利率较为接近;同时,消费电子业务毛利率与同行业可比公司毛利率及同比增长都较为接近。

二、保荐人核查程序及结论

(一)核查程序

针对上述事项,保荐人实施了以下主要核查程序:

1、获取公司主要业务2023、2024年前五大客户收入变动情况及了解并核实变动原因;向公司了解各客户在该业务合作的起始时间及在本期为新客户的合作背景;通过年报等公开资料,查询上述客户2023年及2024年收入规模和毛利率,对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配;

2、获取公司关联方明细表,查询企查查等网站,核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系;

3、获取截至2025年4月末新晋客户按订单的期后应收回款金额,向公司了解未回款的原因;

4、获取公司动力及储能电池业务2024年期间的变更合同、延期或取消合同明细,计算该业务合同变更延期或取消而减少的订单金额占2024年销售额的比例情况;

5、获取截至2024年12月末、2025年4月末公司在手订单明细,对比动力及储能电池业务在手订单的变化;并查看公司2024年年报是否对该业务订单获取能力和盈利水平充分提示风险;

6、向财务总监询问并了解公司消费电子业务的定价模式,及毛利率同比增长的原因。

2、核查结论

经核查,我们认为:

(1)公司动力及储能电池业务、消费电子业务及汽车及五金业务主要客户销售变动系客户设备采购各年度间是不均衡的,合作背景基于客户自身产能需求,具备合理性;

(2)与公司合作的主要客户基本为老客户,个别新晋客户根据客户产能需求拓展的合作方,并查询工商信息,上述客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系;

(3)新晋客户汽车及五金业务中的单位三期后未回款,系在安排回款中;查询工商信息,客户经营正常,回款不存在风险;

(4)公司动力及储能电池业务2023年度、2024年度主要客户变化不大,公司产品对客户而言,属于固定资产投资,不像存货采购比较均衡,设备采购规模与客户的扩产节奏息息相关;销售额同比下滑系下游锂电行业投资增速放缓叠加设备行业竞争激烈,公司近三年新增合同订单金额逐步下降所致,公司合同的变更、延期或取消对营收下滑影响较小;

(5)在手订单方面,截至2024年末、2025年4月末,公司在手订单含税金额分别为35.00亿元、41.14亿元,增长率为17.54%,其中动力及储能电池业务分别为26.29亿元、28.68亿元,增长率为9.10%,在2025年一季度,公司归属于母公司所有者的净利润为同比增长65.12%,该业务订单获取能力和盈利水平并不存在较大风险;同时,公司在2024年年度报告中"第三节 管理层讨论与分析"之"四、风险因素(四)经营风险"进行了充分风险提示;

6、公司消费电子业务主要合同毛利率与平均毛利率较为接近;同时,消费电子业务毛利率与同行业可比公司毛利率及同比增长都较为接近。

三、年审会计师核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1)获取第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点,将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格,公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入,收入确认符合企业会计准则规定;

(二)分别说明上述合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的原因及合理性

公司产品主要以个性定制化成套设备为主,在生产过程中需要对光学、电气、机械等重要模组进行调试检测,产品生产组装周期(合同签订与发货时间间隔)根据产品工艺复杂程度通常为1-4个月。公司定制化产品在验收过程中需要结合客户厂房水电设施、生产线其他部分设备到位情况以及产品量产情况进行测试,验收流程较为复杂,安装调试及验收周期(发货与验收时间间隔)一般7-12个月,因此,公司的产品从合同签订到验收的周期一般为8-16个月。公司第四季度确认收入前五名订单中,第二大、第四大及第五大订单其合同签订与发货、发货与验收、合同签订与验收时间间隔与平均时长不存在显著差异。前五大订单合同签订与发货时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的情况分析如下:

1、第一大订单安装调试及验收周期与平均时长不存在显著差异,生产周期为5-10个月,高于平均生产周期(1-4月),主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多,导致生产周期有所拉长;

2、第三大订单生产周期和安装调试及验收周期较平均时间长,主要原因如下:该订单共有两条产线,因前期阶段终端客户需求减缓,项目交期有所延长导致生产周期延长,同时由于两条产线是复刻产线,需要等第二条产线调试完毕统一进行验收,导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

二、保荐人核查程序及结论

(一)核查程序

针对上述事项,保荐人实施了以下主要核查程序:

1、获取第4季度前5大收入合同、出货明细及验收证明材料,检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点,及验收证明材料的有效性;

2、计算合同签订与验收时间间隔、合同签订与验收时间间隔和发货与验收时间间隔,向财务总监了解公司主要设备通常的生产周期和验收周期,并询问上述订单生产周期和验收周期异常的原因并核实其合理性。

(二)核查结论

经核查,保荐人认为:

1、公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点,将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格,公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入,收入确认符合企业会计准则规定;

2、公司第4季度前5大收入合同中,第一大订单生产周期为5-10个月,高于平均生产周期(1-4月),主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多,导致生产周期有所拉长;第三大订单生产周期和安装调试及验收周期与平均时长存在差异,主要原因如下:该订单共有两条产线,因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长,同时由于两条产线是复刻产线,需要等第二条线调试完毕统一进行验收,导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

三、年审会计师核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1)获取第4季度前5大收入合同、出货明细及验收证明材料,检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点,及验收证明材料的有效性;

(2)计算合同签订与验收时间间隔、合同签订与验收时间间隔和发货与验收时间间隔,向财务总监了解公司主要设备通常的生产周期和验收周期,并询问上述订单生产周期和验收周期异常的原因并核实其合理性。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1)公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点,将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格,公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入,收入确认符合企业会计准则规定;

(2)公司第4季度前5大收入合同中,第一大订单生产周期为5-10个月,高于平均生产周期(1-4月),主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多,导致生产周期有所拉长;第三大订单生产周期和安装调试及验收周期与平均时长存在差异,主要原因如下:该订单共有两条产线,因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长,同时由于两条产线是复刻产线,需要等第二条线调试完毕统一进行验收,导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

问题二、关于第四季度收入确认。

年报显示,公司2024年第四季度实现营业收入9.5亿元,环比增长27.69%,占全年收入比重为30.16%,比重同比提升近三个百分点。

请公司:(1)说明2024年第四季度前五大收入确认金额的订单执行情况,包括客户名称、销售内容、合同签订时点、发货时点、收入确认时点以及收入确认金额,说明收入确认是否符合企业会计准则规定;(2)分别说明上述合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的原因及合理性。

回复:

一、公司回复

(一)说明2024年第四季度前五大收入确认金额的订单执行情况,包括客户名称、销售内容、合同签订时点、发货时点、收入确认时点以及收入确认金额,说明收入确认是否符合企业会计准则规定

2024年第四季度前五大订单收入确认金额合计为48,750.52万元,占第四季度销售额比例为51.34%,其订单执行情况具体如下:

单位:万元,月

序号	客户名称	销售内容	收入确认金额	签订日期	出货日期	验收时间	合同签订与发货时间间隔	合同签订与验收时间间隔	发货与验收时间间隔
1	单位一	方形铝壳电池装配线、填丝补焊焊接生产线	24,359.37	2023年1月	2023年6月-11月	2024年12月	5-10	23	13
2	单位二	钢壳法兰激光焊接机	10,853.10	2024年1月	2024年4月、5月	2024年11月	3-4	10	6
3	单位三	自动模组生产线	5,628.32	2022年1月	2022年6月、12月	2024年11月	5、11	34	23
4	单位四	电芯上料机、电芯分选机、电芯贴气凝胶机等	3,980.53	2023年10月	2024年1月-3月	2024年10月	3	12	7
5	单位五	钢壳法兰激光焊接机	3,929.20	2024年1月	2024年4月	2024年10月	3	9	6

公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点,将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格,公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入,收入确认符合企业会计准则规定。

(二)分别说明上述合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的原因及合理性

公司产品主要以个性定制化成套设备为主,在生产过程中需要对光学、电气、机械等重要模组进行调试检测,产品生产组装周期(合同签订与发货时间间隔)根据产品工艺复杂程度通常为1-4个月。公司定制化产品在验收过程中需要结合客户厂房水电设施、生产线其他部分设备到位情况以及产品量产情况进行测试,验收流程较为复杂,安装调试及验收周期(发货与验收时间间隔)一般7-12个月,因此,公司的产品从合同签订到验收的周期一般为8-16个月。公司第四季度确认收入前五名订单中,第二大、第四大及第五大订单其合同签订与发货、发货与验收、合同签订与验收时间间隔与平均时长不存在显著差异。前五大订单合同签订与发货时间间隔、发货与验收时间间隔显著异于平均时长的情况分析如下:

1、第一大订单安装调试及验收周期与平均时长不存在显著差异,生产周期为5-10个月,高于平均生产周期(1-4月),主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多,导致生产周期有所拉长;

2、第三大订单生产周期和安装调试及验收周期较平均时间长,主要原因如下:该订单共有两条产线,因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长,同时由于两条产线是复刻产线,需要等第二条产线调试完毕统一进行验收,导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

二、保荐人核查程序及结论

(一)核查程序

针对上述事项,保荐人实施了以下主要核查程序:

1、获取第4季度前5大收入合同、出货明细及验收证明材料,检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点,及验收证明材料的有效性;

2、计算合同签订与验收时间间隔、合同签订与验收时间间隔和发货与验收时间间隔,向财务总监了解公司主要设备通常的生产周期和验收周期,并询问上述订单生产周期和验收周期异常的原因并核实其合理性。

(二)核查结论

经核查,保荐人认为:

1、公司第4季度前5大收入合同按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点,将合同约定的货物交付给客户并经其验收合格,公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入,收入确认符合企业会计准则规定;

2、公司第4季度前5大收入合同中,第一大订单生产周期为5-10个月,高于平均生产周期(1-4月),主要原因为客户分不同批次下单和调试且项目涉及设备数量较多,导致生产周期有所拉长;第三大订单生产周期和安装调试及验收周期与平均时长存在差异,主要原因如下:该订单共有两条产线,因前期阶段终端客户需求减缓、项目交期有所延长导致生产周期延长,同时由于两条产线是复刻产线,需要等第二条线调试完毕统一进行验收,导致该订单整体安装调试及验收周期拉长。

问题三、关于存货变动。

年报显示,2024年末公司存货余额21.3亿元,其中,库存商品5,094.86万元,同比增加13.64%;发出商品13.62亿元,同比减少23.65%,报告期新增计提跌价准备3,603.32万元。

请公司:(1)说明报告期末库存商品的订单覆盖率,并说明提前备货的原因及合理性,是否符合公司备货策略;(2)结合交易背景、销售产品与客户经营匹配性、合同签订、执行等情况,说明发出商品计提跌价准备的原因及充分性,是否存在长期未结转的情形及原因,期后验收是否正常。

回复:

一、公司回复

(一)说明报告期末库存商品的订单覆盖率,并说明提前备货的原因及合理性,是否符合公司备货策略

公司按告期末的库存商品订单覆盖率如下:

单位:万元

存货类别	2024.12.31		
	存货余额	有订单覆盖的存货金额	覆盖率
库存商品	5,094.86	2,313.43	45.41%
合计	5,094.86	2,313.43	45.41%

公司的激光焊接成套设备、工作台属于非标产品,激光器及激光焊接机标准化程度较高,存在部分标准品。截至2024年末,提前备货的主要内容为部分原材料和库存商品中的激光器及激光焊接机产品。具体而言,部分激光器及焊接机为标准产品,PMC计划部会根据历史出货数据预测未来三个月的激光器销量,下单生产激光器,因此存在少量备货;非标件原材料按合同需求采购,通用原材料分批次购买并保持合理库存,符合公司业务需求。

(二)结合交易背景、销售产品与客户经营匹配性、合同签订、执行等情况,说明发出商品计提跌价准备的原因及充分性,是否存在长期未结转的情形及原因,期后验收是否正常

1、发出商品计提跌价准备的原因及充分性

公司计提发出商品跌价的原则:根据合同约定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存货的可变现净值。公司计提的存货跌价准备原因主要系:(1)部分产品在生产过程中,客户提出了新的交付标准,公司额外发生了成本,导致成本超出原有预算,具有偶发性;(2)受市场行情影响近两年锂电行业订单毛利下降,产品交付时与客户沟通磨合时间较长,整体的安装调试周期较长,导致整体交付成本较高;因此,公司根据预计可变现净值低于产品账面成本的差额计提存货跌价准备。

报告期期末,发出商品前十大项目客户情况、发出商品账龄及订单执行情况

单位:万元

客户名称	客户经营范围	销售内容	项目名称	合同金额(含税)	发出商品金额	发出商品跌价准备金额	发出商品库龄	订单执行情况
单位一	一般项目:电池制造;电池销售;电容器及其配套设备制造;电容器及其配套设备销售;电池零配件生产	铁锂电芯装配线、三元电芯装配线、备件	项目一	12,600.00	*	-	1年以内、1-2年	2025年3月已验收
单位二	电池制造;电子元器件与机电组件设备制造	电芯装配产线	项目二	8,600.00	*	-	1年以内、1-2年	2025年2月已验收
单位三	电子专用材料制造;新兴能源技术研发;电子专用材料研发;电子专用材料销售;电子元器件批发	电芯装配线	项目三	5,930.00	*	-	1年以内	2025年3月已验收
单位四	一般项目:电池制造;电池销售;电力电子元器件制造;电池零配件销售;电池零配件生产;电力电子元器件销售;电容器及其配套设备销售;新兴能源技术研发;储能技术服务	侧缝激光焊接机、模组线束隔离板装配机、BUSBAR激光焊接机	项目四	4,022.80	*	504.45	1年以内	2024年5月发货,2024年6月至12月为调试阶段
单位五	一般项目:电池制造;电池销售	电芯上料机、电芯分选机、电芯贴PC条机、电芯最优分选机、侧板中侧板上料等离子清洗机等	项目五	4,800.00	*	-	1年以内、1-2年	2025年3月已验收
单位六	新兴能源技术研发;电池制造;电池销售	电芯装配线	项目六	5,496.00	*	-	1年以内、1-2年	已初步调试完成,截至2025年3月业务正与客户对接验收
单位七	机械设备销售;电池制造	CTP1主线、电芯涂胶设备	项目七	4,155.41	*	-	1年以内	客户在试生产阶段,预计2025年6月验收
单位八	新能源汽车制造、销售	Busbar焊接机、IPG高功率振镜(带LDD)	项目八	5,286.45	*	-	1年以内	目前处于试产阶段
单位九	新能源锂离子电池、储能电池、充电站的研发、生产、销售及技术转让	热压机、超声波焊接机、软连接焊接机、自动入壳机、顶盖预焊机、顶盖满焊机、填丝补焊机增值改造、密封钉焊接机	项目九	4,565.20	*	-	1年以内	截至2024年12月末正在进行安装调试
单位十	一般项目:电池制造;电池销售	电芯装配线	项目十	2,996.00	*	212.43	1年以内	目前处于试产阶段
合计				58,451.86	42,696.79	716.88		
占发出商品余额的比例					31.36%			

由上表可知,公司销售产品与客户经营范围具有匹配性,合同执行情况正常。综上,报告期期末,公司按前述发出商品跌价准备计提依据计算的可变现净值,以及结合发出商品库龄及订单执行情况,公司综合考虑发出商品的情况计提了存货跌价准备,存货跌价准备计提较为充分。

2、一年以上发出商品前十大项目订单执行情况如下:

单位:万元

客户名称	合同金额(含税)	发出商品金额	存货跌价金额	发出商品库龄	订单执行情况
单位一	12,600.00	*	-	1-2年	2025年3月已验收
单位二	8,600.00	*	-	1-2年	2025年2月已验收
单位三	4,800.00	*	-	1-2年	2025年3月已验收
单位四	5,496.00	*	-	1-2年	已初步调试完成,正与客户对接验收流程
单位五	1,800.00	*	-	1-2年	目前在量产,处理现场问题,预计2025年6月现场取数据验收
单位六	1,739.73	*	-	1-2年	2025年4月底已验收
单位七	1,366.16	*	23.45	1-2年	客户项目调整,待对接验收流程
单位八	1,079.07	*	81.39	1-2年	已初步调试完成,待试产验证中
单位九	1,362.00	*	-	1-2年	客户生产项目调整,待试产验证中
单位十	1,596.00	*	-	1-2年	2025年1月已验收
合计	40,438.97	29,282.17	104.84		
占一年以上发出商品金额的比例		75.46%			

发出商品期后结转情况如下:

单位:万元

库龄	发出商品期末结存余额	占比	期后结转比例(截至2025年4月30日)
1年以内	97,355.99	71.50%	37.13%
1年以上	38,805.12	28.50%	46.21%
合计	136,161.11	100.00%	39.72%

结合发出商品一年以上前十大项目执行情况以及发出商品期后结转情况,发出商品余额构成主要系一年以内的项目,且一年以上发出商品期后结转比例较高,发出商品整体验收情况正常。存在部分一年以上发出商品长期未结转,主要系客户需求变更调整,导致验收周期较长。

二、保荐人核查程序及结论

(一)核查程序

针对上述事项,保荐人实施了以下主要核查程序:

1、获取公司报告期末库存商品订单明细,并向公司了解提前备货的原因及合理性,是否符合公司的备货策略;

2、获取公司发出商品前十大项目销售内容、客户经营范围、发出商品库龄以及合同执行情况,核查公司发出商品计提跌价准备原因合理性及充分性;

3、获取公司发出商品一年以上前十大项目订单执行情况及发出商品的期后结转情况,检查是否存在长期未结转的情况以及未结转的原因。

(二)核查结论

经核查,保荐人认为:

1、公司报告期末库存商品的订单覆盖率为45.41%,公司激光器及焊接机部分为标准产品,会根据订单需求提前备货,符合公司的备货策略;

2、公司销售产品与客户经营范围具有匹配性,并结合公司发出商品执行情况及对比同行业可比公司计提的存货跌价比例,公司发出商品计提跌价准备的原因合理且充分;

3、公司存在部分一年以上发出商品长期未结转,主要系客户需求变更调整导致验收周期较长,发出商品整体期后验收情况正常。

三、年审会计师核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

(1)获取公司报告期末库存商品订单明细,并向公司了解提前备货的原因及合理性,是否符合公司的备货策略;

(2)获取公司发出商品前十大项目销售内容、客户经营范围、发出商品库龄以及合同执行情况,核查公司发出商品计提跌价准备原因合理性及充分性;

(3)获取公司发出商品一年以上前十大项目订单执行情况及发出商品的期后结转情况,检查是否存在长期未结转的情况以及未结转的原因。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1)公司报告期末库存商品的订单覆盖率为45.41%,公司激光器及焊接机部分为标准产品,会根据订单需求提前备货,符合公司的备货策略;

(2)公司销售产品与客户经营范围具有匹配性,并结合公司发出商品执行情况及对比同行业可比公司计提的存货跌价比例,公司发出商品计提跌价准备的原因合理且充分;

(3)公司存在部分一年以上发出商品长期未结转,主要系客户需求变更调整导致验收周期较长,发出商品整体期后验收情况正常。

问题五、关于投资活动现金支出。

年报显示,近三年,公司现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较大,分别为2.93亿元、1.59亿元、3.24亿元。

请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因,是否存在成立时间较短、公司规模较小的情形,是否存在资金最终流向关联方的情形。

回复:

一、公司回复

(一)请公司说明近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出对应的主要支付对象、采购内容及原因

公司最近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为29,256.45万元、15,944.23万元和32,372.64万元,其中各年度支付超过300万元的供应商明细如下表所示,占各年支付总额比例分别为92.34%、57.07%和83.69%。

1、2024年度

单位:万元

| 供应商名称 | 支付金额 | 款