证券代码:688646 证券简称:ST逸飞 公告编号:2025-047

武汉逸飞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。

武汉逸飞激光股份有限公司(以下简称"公司"或"逸飞激光")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于武汉逸飞激光股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函〔2025〕0096号)(以下简称"问询函")。根据年报问询函的要求,公司与民生证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构")及立信会计师事务所(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认真讨论,并逐项核查、落实,现将年报问询函所涉及问题回复如下:

在本问询函相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与《武汉逸飞激光股份有限公司2024年年度报告》一致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一:关于上下游变动较大。

根据年报及审计报告,(1)客户方面,2024年公司前五大客户销售3.82亿元,占整体收入的55.21%,其中第一大客户销售金额1.69亿元,同比增长62.5%,占整体收入的比重升至24.47%,第二大至第五大客户均为报告期新晋前五名客户,销售金额合计2.13亿元,占整体收入的30.74%;(2)供应商方面,2024年第一大供应商新晋前五大,报告期对其采购金额9,317.84万元,与2023年第一大供应商相比,同比增长27.73%;(3)公司财务报告被年审会计师出具保留意见,相关事项涉及公司募集资金对外支付后最终流向6名客户。

请公司:(1)说明2024年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等,说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配,销售设备是否在客户场地实际安装运行,回款是否存在异常;结合在手订单结构,说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升;(2)说明2024年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因,并说明是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商,原材料采购内容及结构与以往年度相比是否发生显著变化;(3)说明以往年度主要客户与供应商之间是否存在关联关系或其他利益往来,是否存在体外资金循环或其他利益安排,若存在,进一步说明公司与相关客户、供应商的交易是否具备商业实质。

回复:

一、公司说明

(一)说明2024年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等,说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配,销售设备是否在客户场地实际安装运行,回款是否存在异常;结合在手订单结构,说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升;

1、说明2024年前十大客户的背景、合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等

2024年,公司对前十大客户销售收入合计为46,679.33万元,占当期营业收入比例为67.45%。2024年,公司前十大客户背景、合作历史、所处行业、销售内容、2024年销售金额、期末应收账款等情况如下:

单位:万元

公司名称	销售内容	2024年销售金额	客户所处行业	合作历史	客户背景	期末应收账款余额
客户一	圆柱电芯装配线/模组PACK装配线及专机/改造与增值服务	16,933.19	电气机械和器材制造业	2010年,经行业内企业介绍,了解到公司具备激光焊接设备的生产能力,主动与公司对接,经技术沟通,认可公司技术水平,向公司采购激光焊接和机设备,使用情况良好,双方建立长期合作关系。	国内知名锂电池生产商,2024年国内前十大动力电池装车量生产商之一。	7,461.23
客户二	圆柱电芯装配线及配套服务	7,355.44	家庭电器及用品行业	2021年,其了解到公司在圆柱全极耳电芯装配线领域具有技术优势,主动与公司取得联系,经技术沟通,认可公司技术水平,向公司采购激光焊接机设备,使用情况良好,双方建立长期合作关系。	全球性知名企业,销售网络遍布全球,电动化趋势加速,锂电池替代需求快速增加。	1,666.87
客户三	仓储物流系统	6,023.84	其他电子设备制造业	公司控股子公司新墨力主要客户,2022开始与新墨力建立合作,根据其销售订单需求,向新墨力采购仓储物流系统	国内知名工业自动化设备上市公司的子公司,主要生产锂电设备中的分选、化成设备、采购仓储物流系统,整合形成分成化容系统整体解决方案。	3,034.14
客户四	仓储物流系统	5,866.37	电气机械和器材制造业	2023年邀请公司参与其项目招投标,公司中标其一期和二期项目。	国内知名车企关联公司的子公司,主营业务为新能源动力电池及相关核心材料的研发、生产与销售。	119.60
客户五	圆柱电芯装配线	2,027.43	电气机械和器材制造业	2021年其采购公司圆柱电芯中试线,认可公司技术水平,后续陆续采购公司电芯和模组焊接相关设备,2022年采购圆柱电芯产线。	国内知名锂电池生产商,主要从事新能源材料及电池等综合性业务。	162.40
客户六	圆柱电芯装配线及专机	1,968.23	电气机械和器材制造业	2019年4月,公司在武汉举办圆柱电池全极耳工艺技术及装备研讨会,其通过公开渠道了解到公司具备圆柱全极耳电芯装配设备的供应能力,主动与公司取得联系。公司通过其合格供应商认证,双方建立合作关系。	国内知名锂电池生产商,2024年国内前十大动力电池装车量生产商之一。	546.45
客户七	模组PACK装配线及专机	1,662.87	其他制造业	其技术团队了解公司产品及技术实力,主动与公司取得立对接并成交。2021年其向公司采购方形电芯中试线,2022年陆续供应电池模组和圆柱电芯中试线,后续陆续采购圆柱电芯量产线和方形模组量产线等。	国内知名锂电池生产企业新锐,在储能电池和动力电池领域快速崛起。	1,000.83
客户八	圆柱电芯装配线	1,641.59	电气机械和器材制造业	其技术团队与公司2019年有过合作,了解公司圆柱电芯装配设备的技术实力,认可公司产品质量及性能,2023年主动找到公司提供方案并建立合作关系。	国内知名锂电池生产企业新锐,由锂电行业资深团队创立,多家知名投资机构共同投资量及性能,2023年主动找到公司提供方案并建立合作关系。	789.49
客户九	模组PACK装配线及专机	1,601.15	电气机械和器材制造业	2008年,经公司主动拜访,其向公司采购1台激光焊接机,产品质量及性能获得客户认可,双方建立长期合作关系。	国内知名锂电池生产商,2024年全球前十大储能电芯出货量生产商之一。	1,926.39
客户十	圆柱电芯装配线	1,599.22	其他制造业	其认可大圆柱市场前景,了解公司在大圆柱电池设备的优势,2023年主动与公司对接,经技术沟通,认可公司技术水平,向公司采购圆柱电芯装配线。	国内知名固态电池生产商,专注于混合固液电解质锂离子电池的研发与生产。	542.14

注:上表对客户的期末应收账款余额不合合同资产。

公司与上述客户不存在关联关系。

公司主营产品为精密激光加工智能装备,下游客户采购公司产品作为锂电池等产品的生产设备,属于固定资产投资。相比一般的原材料采购,固定资产投资具有低频次、大金额、非连续的特性,下游客户向公司的采购数量、金额主要取决于下游客户新建产能、扩建产能及生产线更新换代的需求。因此,当客户有新建产线或产能扩建需求时,公司向其销售额会有所增加。但若单一客户生产线建设及产能扩建需求完成后未能持续进行增资扩产,公司对其销售额将相应减少。因而,公司对上表主要客户销售额存在波动具有合理性。

公司2024年前十大客户中,客户一、客户五、客户六、客户九均为国内知名的锂电池生产商,客户二为全球性知名企业。客户三系国内知名工业自动化设备上市公司的子公司,主要生产锂电设备中的分成、化容设备,非公司设备终端用户。原因系锂电设备行业内企业存在向前后道工序横向拓展趋势,具有资源整合能力或客户资源的锂电设备厂商,在取得下游客户锂电设备订单后,将部分工序设备对外采购,配套其自身设备后向终端客户交付。客户三与公司都为锂电设备提供商,客户三取得锂电设备订单后,根据项目需求向公司采购仓储物流系统。公司销售给客户三的设备终端客户为国内知名锂电池生产商。2024年10月,公司设备在终端客户完成安装运行,并通过终端客户交付验收。

综上,公司2024年前十大客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模具有匹配性。除了对客户三销售的设备在终端客户场地安装、运行,对其余客户销售的设备均在客户场地安装、运行。公司2024年前十大客户均为行业内知名企业,资信情况良好,公司与上述客户均保持积极有效沟通,回款不存在异常。

3、结合在手订单结构,说明是否对第一大客户的依赖风险是否显著上升

2024年,公司第一大客户为客户一,当年对其销售金额16,933.19万元,占公司当期销售比例24.47%。客户一和公司合作时间较长,业务合作稳定。2010年,公司与客户一开始合作,客户一的公司采购激光焊接机。自双方建立合作关系以来,客户一向公司采购产品类型逐步增加,后续采购了壳盖封口焊接机、密封钉焊接机、汇流排焊接机、模组/PACK自动装配线、圆柱全极耳电芯自动装配线等产品及相关改造与增值服务。自2010年双方合作以来,虽然受客户一产能扩张计划及进度的影响,历年采购金额有所波动,但始终保持着较为稳定的合作关系。

公司深耕新能源电池装备领域,服务众多国内外知名客户,不存在对某一客户的依赖。在聚焦主业的同时,公司2024年收购子公司无锡新聚力进入智慧物流装备业务,发挥智能装备和智慧物流的协同效应,进一步拓展了公司的业务深度和广度。无锡新聚力服务多家锂电池行业头部企业,同时其智慧物流业务还涵盖半导体、消费电子、医疗健康等领域,目前业务发展情况和在手订单情况良好。

截至2024年末,公司在手订单132,666.58万元(含税),较2023年末增长59.48%;其中对客户一的在手订单6,079.00万元,占比4.58%。公司深耕新能源锂电池装备领域,除客户一外,公司在手订单客户还包括众多动力电池与储能领域行业龙头企业、以及新开拓的多家行业知名客户。整体来看,公司在手订单客户主要为上市公司或其参股控股子公司、国有企业等具有较高的行业知名度国内外企业,经营情况较好、资金实力雄厚、未来发展前景较好。因此,公司不存在对第一大客户的依赖风险,亦不存在对第一大客户依赖显著上升的情形。

(二)说明2024年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因,并说明是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商,原材料采购内容及结构与以往年度相比是否发生显著变化:

1、2024年前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因,说明原材料采购内容及结构与以往年度相比是否发生显著变化

(1)公司对前十大供应商采购总体情况

2024年,公司对前十大供应商的采购内容、采购金额及变动原因如下:

单位:万元

供应商名称	2024年度		2023年度		采购内容及采购金额变动原因
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	
供应商一	工程施工	9,317.84	-	-	2024年公司募投项目土建工程开始建设。
供应商二	激光光学器件	3,185.74	激光光学器件	7,294.96	2024年采购金额减少主要系受国产激光器替代影响。
供应商三	电气标准件、仪器设备、耗材及其他等	2,985.25	电气标准件等	547.67	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备,对其采购额增加。同时,随公司经营规模扩大,对其电气标准件等原材料采购增加。
供应商四	仪器设备、机械非标件等	2,905.59	仪器设备、机械非标件等	2,056.75	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备,对其采购额增加。
供应商五	机械非标件等	1,758.99	机械非标件等	1,173.16	2024年公司经营规模扩大,对机械非标件需求量增加,故对其采购量增加。
供应商六	机器设备等	1,637.17	-	-	公司取得提电设备订单后,根据订单需求,采购其分成、化容设备。
供应商七	机械非标件	1,522.55	机械非标件	1,175.55	2024年公司经营规模扩大,对机械非标件需求量增加,故对其采购量增加。
供应商八	仪器设备等	1,336.63	仪器设备等	451.88	2024年公司对其采购额增加系公司根据销售订单需求,对其购买的氣检机等仪器设备增加。
供应商九	电气标准件、机械标准件等	1,017.63	电气标准件、机械标准件等	833.86	不存在较大变动
供应商十	仪器设备等	1,007.75	仪器设备、机械非标件等	1,151.06	不存在较大变动

注:新聚力2024年6月底开始纳入公司合并报表范围,上表对供应商六采购额为新聚力2024年下半年采购额。

2024年,公司对前十大供应商采购内容、采购金额与2023年对比,相关变动原因具有合理性,符合公司经营需求。

(2)公司对前十大供应商采购内容及结构变化情况

2024年,公司原材料采购内容及结构与2023年对比情况及变动原因如下:

单位:万元

序号	供应商名称	采购具体内容	2024年度		2023年度		采购内容及结构是否发生显著变化
			金额	比例	金额	比例	
1	供应商一	工程施工	9,317.84	100.00%	-	-	2024年公司募投项目开始建设
2	供应商二	激光光学器件	3,185.74	100.00%	7,294.96	100.00%	否
3	供应商三	电气标准件	1,464.76	49.07%	534.19	97.54%	2024年公司因研发中心建设需要采购研发用仪器设备,对其采购额增加。同时,随公司经营规模扩大,对其电气标准件等原材料采购增加。
		仪器设备	1,067.65	35.76%	2.56	0.47%	
		耗材及其他	414.85	13.90%	-	-	
		其他	37.99	1.27%	10.91	1.99%	
		小计	2,985.25	100.00%	547.67	100.00%	
4	供应商四	仪器设备	2,772.66	95.43%	1,354.79	65.87%	2024年公司向其采购仪器设备等作为研发设备,对其仪器设备采购额增加。
		机械非标件	129.52	4.46%	697.53	33.91%	
		其他	3.40	0.12%	4.42	0.22%	
		小计	2,905.59	100.00%	2,056.75	100.00%	
5	供应商五	机械非标件	1,758.99	100.00%	1,173.16	100.00%	否
6	供应商六	仪器设备	1,637.17	100.00%	-	-	公司根据订单需求,采购其分成、化容设备配套公司设备交付。
7	供应商七	机械非标件	1,522.55	100.00%	1,175.55	100.00%	否
8	供应商八	仪器设备	1,336.63	100.00%	451.88	100.00%	否
9	供应商九	电气标准件	719.81	70.73%	719.17	86.25%	否
		机械标准件	219.95	21.61%	114.69	13.75%	
		仪器设备	77.88	7.65%	-	-	
		小计	1,017.63	100.00%	833.86	100.00%	
10	供应商十	仪器设备	1,005.18	99.74%	956.42	83.09%	否
		机械非标件	0.02	0.00%	189.67	16.48%	
		其他	2.56	0.25%	4.97	0.43%	
		小计	1,007.75	100.00%	1,151.06	100.00%	

如上表所示,公司2024年原材料采购内容及结构与以往年度相比,不存在重大变化,相关变动符合公司经营需要。

2、是否存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的供应商

公司2024年前十大供应商成立时间、经营规模说明、与公司是否存在关联关系情况如下:

供应商名称	成立时间	经营规模说明	与公司是否存在关联关系
供应商一	1984年	隶属于世界500强	否
供应商二	2006年	全球知名激光器企业在中国的全资子公司。	否
供应商三	2013年	为先进制造领域生产现场的自动化产品与服务解决方案提供商。基于对行业技术变化的把握和对客户需求的发掘,解决客户生产现场的传感与感觉、控制与驱动、机器人与安全等方面的技术课题,为客户提供自动化产品与服务的整体解决方案。代理多家国内外知名自动化品牌,如欧姆龙、三菱、西门子、台达等,提供电气核心零部件供应。	否
供应商四	2013年	产品广泛应用于多个行业的物流中心,在细分市场有一定的客户群体和市场渗透,是湖北省知名的自动化装备提供商,省内有一定的知名度和行业地位,获得了科技部中小企业、高新技术企业、省级创新型企业等荣誉资质。	否
供应商五	2022年	一家专注于工业自动化设备、非标定制化机电系统及智能产线集成的企业,主要服务于汽车制造、电子装配、新能源电池、家电制造等领域。其公司在精密零件加工领域有12年经验,服务客户800余家,有分支机构2个,有一定硬件实力和技术人员基础。	否
供应商六	2016年	国内知名工业自动化设备上市公司的子公司,系新能源行业分容、化成设备领军企业。	否
供应商七	2019年	一家专注于精密机械加工、非标自动化设备及工业零部件制造的企业,主要服务于半导体设备、医疗器械、新能源、3C电子等高精度制造领域。其业位于长三角地区中小批量、高精度机械加工核心供应商,在半导体/医疗细分领域具有差异化竞争力。	否
供应商八	2003年	上交所科创板上市公司。作为一家全球精密科学仪器的专业供应商,其业务主要涵盖工业检测仪器、在线监测仪器、实验室分析仪器、医疗及生命科学仪器四大领域,现有员工1100余名,业务覆盖全球20多个国家。	否
供应商九	2018年	一家集销售、服务、项目承接于一体的企业,主要经销汇川工业自动化全系列产品,涉及激光装备、面板、光伏、机床、汽车、包装、医疗等多个行业。	否
供应商十	2004年	其2005年自主研发的"冲压线板料码垛机"深受冲压行业好评。新型连续升降系统、新型皮带式输送设备、全自动组板机等多项技术位居行业前列。产品广泛应用于食品饮料行业、电子行业、太阳能行业、汽车制造业、家用电器、制药行业、烟草、日化、农产品加工等行业。	否

供应商五与其关联公司为同一控制下企业。供应商五的关联公司成立于2012年,2020年开始与公司开展业务合作,2022年供应商五成立后,双方延续合作关系,成为公司主要供应商。

综上,公司2024年前十大供应商,除供应商五因承接其关联公司业务延续合作关系、成立时间短成为公司主要供应商外,不存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的情形。

(三)说明以往年度主要客户与供应商之间是否存在关联关系或其他利益往来,是否存在体外资金循环或其他利益安排,若存在,进一步说明公司与相关客户、供应商的交易是否具备商业实质。

经公司自查最近三年公司主要客户、供应商工商信息及供应商确认,以往年度公司主要客户与供应商不存在关联关系或其他利益往来。公司与主要客户、主要供应商的交易是否具备商业实质,不存在体外资金循环或其他利益安排。

除主要客户和主要供应商外,经公司补充核查,公司客户中武汉统方智能设备有限公司实际控制人与公司供应商武汉五扬科技有限公司实际控制人系翁婧关系。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对上述事项,持续督导机构及年审会计师执行的主要核查程序如下:

1、查询公开资料,了解公司2024年前十大客户的背景、所处行业、成立时间、主营业务和经营规模等;询问公司相关销售人员,了解公司与上述客户合作历史、对其销售额变动原因;

2、选取样本查阅公司对上述客户销售合同、开箱单、运行报告、验收单等销售资料,察看公司设备在客户场地运行情况;

3、年报审计中选取样本向公司客户执行函证程序,查阅上述客户回款凭证,分析上述客户回款是否存在异常(年审会计师)/复核年审会计师对上述客户函证,查阅上述客户回款凭证,分析上述客户回款是否存在异常(持续督导机构);

4、查询主要客户、供应商工商信息、定期公告等公开资料,核查上述公司是否与公司存在关联关系、主要客户与供应商之间是否存在关联关系;

5、取得公司在手订单明细,分析公司对第一大客户的依赖风险是否显著上升;

6、取得公司采购明细,了解公司2024年对前十大供应商的采购内容、采购金额、采购结构等,分析与以往年度相比是否发生显著变化;

7、取得主要供应商关于与公司及公司最近三年主要客户无关联关系的说明。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构及年审会计师认为:

1、公司已对2024年前十大客户的相关合作情况进行了详细说明;我们未发现公司与2024年前十大客户存在关联关系,以及对上述客户销售额存在波动不合理的情形;2024年前十大客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模具有匹配性,销售设备在客户或终端客户场地实际安装运行,未发现回款异常;根据对公司主营业务发展情况、在手订单金额、客户结构的分析说明,公司不存在对第一大客户的重大依赖。

2、公司已对其2024年前十大供应商的采购内容、采购金额、采购结构及变动原因等进行了说明,未发现存在成立时间短、经营规模小、与公司存在关联关系的情形,相关变动原因具有合理性。

3、除公司客户中武汉统方智能设备有限公司实际控制人与公司供应商武汉五扬科技有限公司实际控制人系翁婧关系外,未发现公司最近三年主要客户与主要供应商之间存在关联关系或其他利益往来。

问题二:关于收入确认是否合规。

根据年报及IPO审核材料,(1)会计师全面结合合同约定、验收依据、付款进度、项目现场等因素综合考虑,对销售收入确认进行全面审慎分析,对2024年部分收入不予确认,对业绩快报相关财务数据进行更正,调减营业收入1.83亿元,调减归母净利润4,704.83万元,调减扣非归母净利润3,590.27万元;(2)2022-2024年第四季度,公司营业收入分别为2.58亿元、2.33亿元、1.57亿元,占全年收入比重分别为47.7%、33.4%、22.7%。其中,第四季度收入集中度变化明显,2024年第四季度整体毛利率仅为12.26%,同比下降23.06个百分点、环比下降18.68个百分点。

请公司:(1)说明2024年业绩差错更正的具体情况,包括客户、合同、收入确认方式、不予确认的原因,并说明以往年度是否还存在其他类似情形,是否存在需要进行差错更正的情况;(2)分别说明2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户情况,包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行,是否符合合同约定及企业会计准则规定,并结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔,说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形,是否在提前确认收入的情形;(3)结合主要合同的订单获取方式、定价模式、成本构成等,并结合同行业可比公司情况,说明2024年第四季度毛利率显著低于均值的原因及合理性,是否在降价刺激销售或其他损害上市公司利益的情形。

回复:

一、公司说明

(一)说明2024年业绩差错更正的具体情况,包括客户、合同、收入确认方式、不予确认的原因,并说明以往年度是否还存在其他类似情形,是否存在需要进行差错更正的情况;

2024年度,公司经审计的年度报告营业收入为69,206.87万元,业绩快报披露的营业收入为87,494.52万元,差异金额为18,287.65万元。收入主要调整项目情况如下:

单位:万元

主要客户名称	合同内容	收入金额	收入确认方式	不予确认的原因
客户一	圆柱电芯装配线	6,000.00	经客户确认的《设备验收报告》	年审会计师关注到媒体2025年3月份新华社的报道客户一大圆柱电芯工厂投产进行安装调试,对该项目进展进行核实后,设备已安装完成,现场尚未进入量产状态;产线未达到合同约定的效率指标,本着谨慎性原则,对该项目收入进行调减。
客户二	圆柱电芯装配线及专机	4,690.27	经客户确认的《设备验收报告》	年审会计师关注到媒体2025年3月报道客户二正进行微调和安装收尾阶段,针对该项目进展进行核实后,设备已安装完成,现场尚未进入量产状态;产线未达到合同约定的效率指标,本着谨慎性原则,对该项目收入进行调减。
客户三	方形电芯装配线	4,141.59	根据双方共同确认的多份(设备运行报告)显示,相关设备已完成安装调试,并正常投产使用,但客户因验收款的支付事项未对公司完验验收单。因此,公司认为客户已对交付设备正常性使用,相关设备已具备收入确认条件,在2024年度进行了收入确认。	年审会计师未能获取客户验收单,客户对验收事项存在异议,不能受访谈和函证。本着谨慎性原则,对该项目收入进行调减。

综上,公司以往年度不存在其他类似情形需要针对收入确认进行调减的事项。

(二)分别说明2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户情况,包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行,是否符合合同约定及企业会计准则规定,并结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔,说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形,是否在提前确认收入的情形;

1、分别说明2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户情况,包括名称、销售内容、金额、收入确认依据、所有设备是否在客户场地实际运行,是否符合合同约定及企业会计准则规定

公司收入确认具体情况与《企业会计准则第14号——收入(2017)》第十三条规定对比分析如下:

会计准则要求	公司具体情况
企业就该商品享有现时收款权利,即客户就该商品负有现时付款义务。	根据双方签署的协议,设备交付验收后,客户有义务向公司支付验收款,公司享有现时收款权利,客户负有现时付款义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户,即客户已拥有该商品的法定所有权。	设备交付验收完成,签署验收证明后,公司已向客户完成设备的交付,公司已将设备法定所有权转至客户。
企业已将该商品实物转移给客户,即客户已实物占有该商品。	公司将设备实物交付至客户,客户已实物占有设备。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	交付验收后,公司已将设备所有权上的主要风险和报酬转移给客户,公司不再承担与设备所有权有关的主要风险和报酬。
客户已接受该商品。	交付验收后,客户已接受设备。

公司与客户合同约定中,当公司设备交付验收合格后,代表设备符合客户各项需求,公司完成了设备的交付义务。因此,公司实际业务执行中,设备以交付验收完成,取得客户签署交付验收合格的验收证明作为收入确认依据,符合合同约定。

2022年、2023年及2024年第四季度公司前五大客户情况如下:

(1)2022年第四季度

单位:万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否在客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	10,619.47	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方,由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同2	改造与增值服务	1,203.54		/	乙方交货经甲方确认后,乙方对设备进行安装、调试。甲方根据技术协议对设备进行验收。
	合同3	模组/PACK专机	318.58		是	
	合同4	模组/PACK专机	234.51		是	
其他			206.54	/	/	/
小计			12,582.64	/	/	/
客户二	合同5	圆柱电芯装配线	5,265.49	客户签署交付验收合格的验收证明	是	甲方根据生产线运行实际情况,若设备稳定衡接生产运行90天,则同乙方应每日做记录并由甲方签字确认,由乙方书面提出验收申请,甲方进行运行验收。
	合同6	模组/PACK装配线	730.09		是	
小计			5,995.58	/	/	/
客户三	合同7	圆柱电芯装配线	1,106.19	客户签署交付验收合格的验收证明	是	具备对设备性能、参数验收条件后,乙方按甲方通知时间共同对设备性能、参数验收,验收验收合格,甲方向乙方签发验收合格证明。
客户四	合同8	模组/PACK装配线	506.19	客户签署交付验收合格的验收证明	是	买方应在产品到达指定地点后按本协议技术协议和本合同质量标准规定完成对卖方所供产品的验收,验收合格,买方向卖方签发书面验收合格单。
	合同9	模组/PACK装配线	500.00		是	
小计		/	1,006.19	/	/	/
客户五	合同10	模组/PACK专机	867.14	客户签署交付验收合格的验收证明	是	双方按签订的《技术协议》有关条款对设备进行验收,验收应当在乙方完成安装调试并向甲方发出《验收申请》之日一个月内进行。验收合格后,甲方应在两日内签署书面的《验收报告》
其他		/	115.93	/	/	/
小计		/	983.07	/	/	/

注:上表列示为收入金额超过100万元合同。

(2)2023年第四季度

单位:万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否在客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	6,007.08	终端客户签署交付验收合格的验收证明	否,设备在终端客户场地运行	设备调试合格之日起3个月后,产品品质、产量、设备的稳定性达到合同和/或技术协议书中要求,乙方(逸飞激光)应向甲方(客户一)和丙方(终端客户)提交详细的验工交付报告,甲方(客户一)再双方进行设备运行交付验收。
客户二	合同2	圆柱电芯装配线	2,318.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	乙方现场安装施工、调试完毕,出具安装调试验收证明经甲方签字确认验收合格后,并经甲方初步验证(是指性能验证或验收的结果已达到了技术协议规定的保证值后,甲方对每套合同设备的验收),设备正常运行168小时。
客户三	合同3	圆柱电芯装配线	973.45	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方,由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同4	模组/PACK装配线	663.72		是	
	合同5	改造与增值服务	141.59		/	设备自安装、调试验收合格且交付后,风险转移至甲方。
小计		/	1,778.76	/	/	/
客户四	合同6	方形电芯自动装配线	994.25	客户签署交付验收合格的验收证明	是	设备投入连续运行正常生产1个月,设备主要性能指标符合约定,并在乙方交付工资料后,出具设备验收结论。
	合同7	圆柱全极耳电芯自动装配线	752.21		是	
小计		/	1,746.46	/	/	/
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,495.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	甲方应在收到产品后的30天内完成验收,逾期未验收完成且未提出质量异议的,视为验收合格,前述期满之日即为验收合格之日。

(3)2024年第四季度

单位:万元

客户名称	合同号	销售内容	销售金额	收入确认依据	所有设备是否在客户场地实际运行	合同约定
客户一	合同1	智慧物流集成系统	5,929.20	客户签署交付验收合格的验收证明	否,设备在终端客户场地运行	乙方提供的产品系甲方承接的定制的系统产品中的组成部份,需要与乙方及其他相关方千系统联调联试,甲乙双方均对于系统的对接顺利运行承担义务。鉴于此,对乙方的产品验收需与甲方整体系统项目验收同步进行。设备的最终验收根据客户方统一整线验收后方可验收。
	其他	/	94.64	/	/	/
小计		/	6,023.84	/	/	/
客户二	合同2	模组/PACK装配线	3,876.11	客户签署交付验收合格的验收证明	是	交付验收是设备预验收且运行平稳后的验收。货物灭失风险自交付验收报告签字后转移至甲方,由于甲方原因或自然灾害货物灭失风险由甲方承担。
	合同3	模组/PACK装配专机	221.24		是	
	合同4	模组/PACK装配专机	221.24		是	
	其他	/	90.90	/	/	/
小计		/	4,409.49	/	/	/
客户三	合同5	圆柱全极耳电芯自动装配线	1,638.90	客户签署交付验收合格的验收证明	是	产品应依买方验收标准进行验收。
	合同6	圆柱全极耳电芯专机	252.24		是	
	其他	/	89.66	/	/	/
小计		/	1,980.80	/	/	/
客户四	合同7	圆柱电芯装配线	1,495.58	客户签署交付验收合格的验收证明	是	乙方应在约定的安装、调试时间内安装、调试完毕并交付甲方。标的物交付甲方后,甲方对标的进行检验,经甲方验验合格后,风险与所有权转移至甲方。
	其他	/	146.35	/	/	/
小计		/	1,641.93	/	/	/
客户五	合同8	模组/PACK装配线	1,017.70	客户签署交付验收合格的验收证明	是	货物到达合同约定地点,乙方应于30天内完成安装调试及培训,甲方应于30天内组织验收,验收时间,即为货物到货安装调试完成的时间,以双方签署验收单的时间为准。验收时间同时也是仪器设备所有权进行交割的时间。

如上表所示,公司2022年、2023年及2024年第四季度前五大客户的收入确认符合合同约定及企业会计准则规定。

2、结合上述合同签订时点、发货时点、收入确认时点之间的间隔,说明是否存在发货至验收历时较短、合同晚于发货时点签订、期后设备退回等情形,是否存在提前确认收入的情形

(1)2022年第四季度

单位:万元、月

客户名称	合同号	产品名称	收入金额	合同签订日期	发货日期	收入确认日期	验收周期	合同签订是否晚于发货	期后设备是否退回
客户一	合同1	圆柱电芯装配线	10,619.47	2021-12	2022-05	2022-11	6	否	否
	合同2	改造与增值服务	1,203.54	2022-03	/	2022-12	12	否	否
	合同3	模组/PACK专机	318.58	2021-01	2021-02	2022-12	22	否	否
	合同4	模组/PACK专机	234.51	2022-03	2022-10	2022-11	2	否	否
客户二	合同5	圆柱电芯装配线	5,265.49	2022-02	2022-08	2022-12	5	否	否
	合同6	模组/PACK装配线	730.09	2022-03	2022-06	2022-12	6	否	否
客户三	合同7	圆柱电芯装配线	1,106.19	2021-06	2022-09	2022-12	4	否	否
客户四	合同8	模组/PACK装配线	500.00	2022-04	2022-08	2022-12	5	否	否
	合同9	模组/PACK装配线	506.19