

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”或“利元亨”)于2025年5月23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函[2025]0154号《关于广东利元亨智能装备股份有限公司2024年度报告的信息披露监管函》(以下简称“《问询函》”)。公司会持续督导机构中信证券股份有限公司、年审会计师华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：

在本问题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。

问题一：关于经营业绩

公司主要从事消费电子制造装备的研发、生产及销售，2024年公司实现营业收入24.82亿元，同比减少30.30%；归母净利润-10.44亿元，上年同期为-1.88亿元；扣非净利润-10.42亿元，上年同期为-1.95亿元，连续两年亏损且亏损规模显著加剧。2024年公司综合毛利率为7.77%，同比减少18.67个百分点。年报称，主要系因动力锂电池设备市场竞争加剧，项目周期延长、费用支出较高，计提存货跌价准备和信用减值损失等方面因素，对公司整体经营成果产生了不利影响。

请公司：(1)结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素，量化分析不同业务板块及产品(动力锂电池设备、消费锂电池设备等)收入及毛利率变动的具体驱动因素，说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性；(2)分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况，并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投入方向等说明相关费用支出较高的合理性，是否存在费用管控失效或资源浪费情形；(3)结合行业发展趋势，公司一季度业绩，在手订单情况、产能规划等因素，说明公司是否存在业绩持续亏损风险，以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险。

回复：

一、公司回复说明

(一)结合市场竞争格局、主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素，量化分析不同业务板块及产品(动力锂电池设备、消费锂电池设备等)收入及毛利率变动的具体驱动因素，说明业绩持续亏损、产品毛利率大幅下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性。

2024 年度公司实现营业收入 248,213.59 万元，同比减少 50.30%，其中，主营业务收入 245,702.14 万元，同比减少 50.65%。2024 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：

应用领域	主营业务收入		主营业务成本		毛利润		毛利率 (%)
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
锂电制造设备	120,957.82	48.82%	112,625.19	47.98%	8,332.63	3.59%	-5.29%
消费类	70,261.17	28.79%	60,329.10	26.11%	19,932.09	7.72%	-26.19%
智能装备	8,227.19	3.37%	7,992.34	3.43%	268.15	1.11%	-23.86%
汽车零部件制造设备	9,852.82	4.00%	9,992.13	4.31%	-133.31	-0.23%	-12.53%
其他新能源设备	5,254.69	2.14%	2,804.86	1.21%	251.83	5.17%	-77.81%
船舶、航空及海事服务	23,796.44	9.61%	16,751.39	7.14%	7,045.25	3.48%	-29.49%
合计	242,704.14	100.00%	226,594.94	100.00%	16,209.79	6.82%	-19.23%

从营业收入来看，2024 年度，公司动力锂电池设备业务收入同比降低 63.01%，主要系下游国内新能源市场需求有所减缓，公司获取的订单量有所下降，同时部分客户调整产能规划，交付和验收周期有所延长，本期公司项目数量有所减少；公司消费类锂电池设备业务收入同比上升 82.79%，主要系下游消费电子行业市场竞争加剧，公司深耕现有消费电子市场，加强与战略客户的交流合作，消费锂电池订单量上升明显；公司智能仓储设备收入同比降低 90.00%，主要系公司依托长期积累的锂电客户资源及在手订单切入智能装备赛道，前签单量较少，导致本期收入降低，公司汽车零部件制造设备业务同比减少 32.70%，主要系下游客户的自动化改造需求减少。

从毛利率来看，2024 年度，公司动力锂电池设备业务的毛利率相较于上年同比下降了 26.85 个百分点，主要系：1)公司动力锂电池设备的内部结构变化，毛利率更低的手机产品的占比提高；2)下游客户产能及需求降低，导致收入周期拉长，公司增加安装、调试成本；3)公司对于部分客户价格给予低价让步，客户延长交付验收周期，使得毛利率进一步降低。公司 2024 年消费锂电池设备业务的毛利率较 2023 年降低了 18.33 个百分点，主要系公司本期验收收入占总营业收入比重较低，客户订单量增加，导致毛利率下降幅度较大，且本期智能仓储收入相对较低，容易受到单个项目毛利率的影响；公司 2024 年汽车零部件制造设备业务的毛利率同比下滑 12.53 个百分点，该业务各期销售设备应用的客户类型、汽车品项类型不同，因此毛利率存在差异。

2024 年度，公司前五大客户情况如下：

年份	序号	客户名称	收入金额	占年度营业收入比例(%)		信用期
				2024 年	2023 年	
2024 年	1	客户 A	75,197.97	30.29	35.75	3-6 个月
	2	客户 B	46,071.74	18.68	6.67	3-6 个月
	3	客户 C	17,142.01	6.93	6.47	3-6 个月
	4	客户 D	10,527.21	4.34	4.34	3-6 个月
	5	客户 E	6,670.97	2.70	2.70	3-6 个月
小计			140,507.69	58.00	58.00	-
2025 年	1	客户 F	148,290.20	29.49	6.67	3-6 个月
	2	客户 G	131,207.79	26.28	6.77	3-6 个月
	3	客户 H	53,648.73	10.78	6.47	3-6 个月
	4	客户 I	30,916.79	6.79	6.27	3-6 个月
	5	客户 J	12,170.42	2.61	5.97	3-6 个月
小计			376,844.01	75.36	75.36	-

注：上表中列示的客户均按客户集团口径列示。

由上表可见，报告期内公司前五大客户销售集中，客户基本保持稳定，且均为行业龙头企业。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其生产节奏息息相关。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、同一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、产线设备较多的特点，也会导致前五大客户及同一客户不同年度销售有所波动。

2024 年度，公司与同行业可比公司营业收入、净利润以及毛利率、净利率情况如下：

项目	营业收入(万元)		净利润(万元)		毛利率
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	
营业收入	248,213.59	345,600.00	20,100.00	10,440.00	-42.62%
净利润	-10,440.00	-1,880.00	-	-	-
毛利率	7.77%	10.44%	-	-	-
净利率	-42.62%	-5.41%	-	-	-

如上表所示，从营业收入及净利润规模来看，同行业主要可比公司 2024 年营业收入、净利润同比大部分呈现不同程度下降，行业平均水平亦呈现下降趋势。从毛利率及净利率水平来看，同行业主要可比公司 2024 年毛利率、净利率同比大部分呈现不同幅度下滑，行业平均水平亦呈现下降趋势。毛利率下降幅度大于同行业可比公司，其中，公司核心产品锂电池制造设备的毛利率与同行业主要可比公司同类产品毛利率对比如下：

项目	营业收入(万元)		净利润(万元)		毛利率
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	
营业收入	248,213.59	345,600.00	20,100.00	10,440.00	-42.62%
净利润	-10,440.00	-1,880.00	-	-	-
毛利率	7.77%	10.44%	-	-	-
净利率	-42.62%	-5.41%	-	-	-

注：上述毛利率数据来自公司 2023 年度及 2024 年度年度报告。

公司作为动力电池后进入者，前期为了抢占市场份额，在争取订单的过程中，存在较大的折扣让利，且部分订单因为调试周期较长，导致公司面对行业周期时，公司的销售收入和毛利率水平下降幅度要高于同行百个百分点，下降幅度与公司不存在重大差异；科瑞技术毛利率上升，根据其 2024 年度报告披露，主要系新能源行业领域成本管控初步取得成效，海外客户订单顺利交付，支撑了毛利率水平，其 2024 年海外销售占比较高，与公司及其他行业企业变动趋势一致有合理商业背景。

除销售收入和毛利率下降幅度偏离外，公司的期间费用率支出亦相对较高，最终导致公司净利润下滑幅度偏高，公司的期间费用率支出相对较高，最终导致公司净利润下滑幅度偏高，公司期间费用率支出相对较高，支撑了毛利率水平，其 2024 年海外销售占比比较高，与公司及其他行业企业变动趋势一致有合理商业背景。

(二)分项列示报告期内销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的支出金额、具体构成及同比变动情况，并结合业务规模变化、人员结构调整、研发投入等说明相关费用支出较高的合理性，是否存在费用管控失效或资源浪费情形

1、报告期内，销售费用主要结构及变动如下：

项目	2024 年		2023 年		变动比例
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
人工费	44,695.25	20.26%	55,035.87	20.45%	-20.74%
折旧摊销	10,077.77	4.60%	20,066.00	7.95%	-50.35%
办公费用	9,493.55	4.27%	11,616.33	4.60%	-13.80%
差旅费	2,024.02	0.93%	2,024.02	0.87%	0.00%
物流及运费	2,136.64	0.93%	2,904.46	1.09%	-26.55%
其他	1,630.44	0.73%	2,024.46	0.87%	-20.00%
合计	85,094.45	37.40%	93,332.78	36.60%	-9.43%

2024 年公司销售费用为 15,775.10 万元，较上期减少 4,690.63 万元，降幅为 22.92%。公司 2024 年销售费用金额主要原因系：一方面，公司销售人员从 2024 年年初 164 人，减少至年底 143 人，导致人工费用降低了 2,479.62 万元；另一方面，受行业下行影响，公司业务量下降，相应的人员成本费用减少了 779.97 万元。

2024 年，公司销售费用占营业收入比例为 6.36%，较上期提高了 2.26 个百分点，主要原因系新能源行业增速放缓形势下，公司营业收入下滑幅度较大，公司调整经营战略，深化与龙头客户的沟通交流，加强销售渠道拓展，以稳定报告期订单规模、销售维持适当数量，海内外市场拓展仍需要保持适当的开拓费用。

2、报告期内，管理费用主要结构及变动如下：

项目	2024 年		2023 年	