（上接B73版）

公司2024年第一大供应商采购占比为10.97%，前五大供应商采购占比为36.47%，与同行业公司不存在重大差异。公司2024年前五大供应商中新增的供应商1、供应商2、供应商3和供应商4均为整线配套设备供应商。2024年供应商集中度较高且大幅提升主要系采购安徽新桥项目配套的其他锂电设备所致。

由于锂电设备属于高度定制化设备，不同客户的具体需求及对产品的技术要求存在较大差别，为降低不同设备间的适配难度，降低沟通及衔接成本，业内普遍存在向锂电设备供应商进行多类设备的组合采购乃至对整条生产线采购进行整体采购的情况。在锂电设备领域，公司布局前段和中段生产线的整线打包业务，通过EPC模式，为客户提供精确和定制化的电池整体解决方案。外购的其他锂电设备均根据公司要求进行的定制化采购，相关设备的功能均为服务于整体解决方案。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、取得公司2023年及2024年度前五大客户销售相关资料，核查销售客户名称、销售内容、金额、销售合同、出库单、物流运输单据、验收单、发票及回款等相关资料；

2、针对第一大客户，通过公开的新闻报道了解锂电项目的背景；核对中标公告与正式合同内容。确认收入来源真实性；通过工商信息核查其注册资本、历史合作项目验证客户的国有独资属性及履约能力；结合锂电池设备市场需求与政策支持力度，评估订单规模与行业产能扩张趋势的匹配性；对比公司类设备历史销售价格，验证合同定价公允性；了解公司获取订单的合作背景，并评估其是否具备承接上述总包项目的能力；针对收入进行细节测试，核查验收过程真实性；取得银行流水与应收账款明细账，核实报告期内回款和期后回款及坏账计提情况；

3、取得公司2023年及2024年度前五大供应商采购相关资料，核查供应商名称、采购内容、金额等。取得新增供应商采购内容对应相关业务收入确认的依据，核查相关的销售合同、出库单、物流运输单据、验收单、发票及回款等相关资料；

4、与公司管理层、销售及采购部门负责人沟通，了解公司与主要客户和供应商相关业务的开拓过程，合作历史和合作关系；

5、对部分主要客户进行实地或线上访谈，了解客户经营状况、付款能力及潜在信用风险，核实交易背景和商业实质；

6、登录国家企业信用信息公示系统或利用天眼查、企查查等工具对前五大客户及供应商的基本情况进行查询，核查主要客户及供应商的工商资料，了解其注册地址、注册资本、经营范围、主要股东等基本情况，核查客户及供应商的主营业务与公司业务内容是否相符、公司的股东和实际控制人与公司是否存在关联关系，分析客户及供应商与公司的交易是否具有商业合理性；

7、查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，了解同行业可比公司的前五大客户和供应商情况，分析公司客户与供应商集中度变动趋势与可比公司的差异及原因。

（二）公司补充披露

1、公司就2024年客户集中度较高事项作风险提示

公司客户集中度较高，与同行业可比公司存在重大差异，公司已在深圳市信宇人科技股份有限公司2024年年度报告之“第三节管理层讨论与分析:四、风险因素”补充风险提示，具体如下：

“报告期内，公司来自前五名客户的销售收入占营业收入比例为86.33%，第一大客户收入占比为61.24%。公司客户集中度较高，且由于公司现阶段业务规模较小，易出现单一客户收入和毛利贡献较高的情形。

未来如公司无法持续拓展客户以保持业务规模扩张态势，则可能将导致公司业绩下滑甚至经营困难，进而对公司盈利能长的可持续性产生不利影响。同时，如果未来公司的主要客户由于产业政策、行业洗牌、突发事件等原因出现自身出现业绩下滑甚至经营困难，会导致其对公司产品的需求量降低，从而对公司的经营业绩产生直接的不利影响。”

（三）核查意见

经核查，持续督导机构和年审会计师认为：

1、公司已说明前五大客户情况，包括但不限于名称、成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、销售具体内容、是否新增客户；

2、公司已说明客户一开始合作的时间及持续期限、业务规模情况、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况。客户一经营规模与其订单金额相匹配，对其销售大幅度增长系公司中标其锂电项目所致；

3、公司已说明前五大供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、经营范围、采购内容、信贷政策、注册资本、合作期限、是否新增供应商。针对新增的前五大供应商，公司已说明与新增供应商的合作时间、合作内容、合作关系是否稳定、持续，以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况；

4、公司客户集中度较高且大幅度提升的原因系锂电行业特征和新增大客户所致，具有合理性。公司前五大客户由于锂电设备建设投资金额较大，周期较长，具有一定波动性，公司不存在大客户依赖的情形；

5、公司供应商集中度较高且大幅度提升的原因系采购整线配套设备所致，具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

问题4、关于应收账款及坏账计提。

年报显示，公司期末应收账款的账面余额为5.11亿元，其中前五名欠款方的应收账款余额为3.89亿元，合计占期末应收账款余额的比例为76.13%；账龄1-2年的应收账款余额为2.56亿元、账龄2-3年的应收账款余额为1.27亿元，账龄明显后移。同时，期末计提坏账准备共计1.39亿元，是导致本年度亏损的原因之一。其中按单项计提坏账准备802.44万元，按组合计提坏账准备1.31亿元，坏账计提比例提高至20.43%。

请公司：(1)列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性；(2)补充说明账龄在1-2年和2-3年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况，并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同履约纠纷等信用风险，坏账准备计提是否充分；并对比同行业公司情况，说明公司按账龄段占比显著偏高的合理性，是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。(3)说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额，是否已提起诉讼或达成债务重组协议，并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致。(4)补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性，前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。(5)说明截至回函日，公司2024年末应收账款的期后回款、坏账计提或转回情况。

回复：

一、公司说明

（一）列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性。

截至2024年12月31日，公司应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性列示如下：

单位:万元

序号	客户名称	应收账款	环账计提情况		当期销售收入		累计销售金额(含税)	累计收款金额	累计收款进度(%)
			金额	计提比例(%)	金额	占比(%)			
1	安徽新桥	13,200.00	660.00	5.00	38,081.41	61.24	43,143.36	26,400.00	61.19
2	客户1	6,870.03	2,730.30	39.74	1,727.77	2.78	27,099.92	19,845.29	73.23
3	客户2	6,695.96	1,450.46	21.66			15,862.40	9,166.44	57.79
4	客户3	6,296.90	1,259.38	20.00			11,392.00	5,094.90	44.72
5	客户4	5,848.08	412.65	7.06	1,861.07	3.00	26,916.68	23,802.70	88.43
合计		38,910.97	6,512.79	16.74	41,670.25	67.02	124,414.36	84,309.33	67.76

续：

序号	客户名称	合作年限	交易背景	商业实质及定价公允性	信用期	逾期情况
1	安徽新桥	1年	客户为地方政府平台，采用“伙建-租赁-回购”模式，为当地某新能源电池项目提供厂房及设备支持。公司向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。具体详见公司公告(编号2024-008)	向客户销售自主研发的锂电池前中段整线解决方案，交易条款规范，执行符合行业标准，具有清晰商业目标和量化经济价值。定价依据招标文件，具备公允性。	预付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%	款项未逾期，验收款按约定于2025年5月收齐，质保金待验收满一年后收取。
2	客户1	15年以上	客户系某电池企业子公司，承接地方政府招商引资的锂电池项目(一期6GWh)。公司为其供应自主研发的锂电池前中段生产设备。	向客户销售自主研发的锂电池前中段整线设备，交易条款规范，执行符合行业标准，具有清晰商业目标和量化经济价值。定价依据市场及价值导向，具备公允性。	预付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%	江苏主体验收款15%及质保金10%逾期；研究院主体预计款项发货收逾期；安徽主体当期改造款16.8万元逾期。客户正筹备增资扩产，计划2025年下半年支付。
3	客户2	5年以上	客户聚焦新能源产业链，投资省级重点锂电池生产基地项目。公司向其供应自主研发的锂电池前中段设备。	向客户销售自主研发的锂电池前中段设备，交易条款规范，执行符合行业标准，具有清晰商业目标和量化经济价值。定价依据市场及价值导向，具备公允性。	预付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%	山东主体57.43%款项逾期；江苏主体质保金7.23%逾期；福建主体验收款30%及质保金10%逾期。公司已执行催收并达成还款意向。
4	客户3	3年以上	客户为铝箔材料制造商，实施石墨烯铝箔护产项目。公司向其供应锂电池生产前中后段设备(含自主研发及外购配套)。	向客户销售自主研发的锂电池前中段设备，交易条款规范，执行符合行业标准，具有清晰商业目标和量化经济价值。定价依据市场及价值导向，具备公允性。	预付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%	盐城主体55.27%款项逾期；德州主体金邸联项逾期。客户因业务扩张资金紧张，计划2025年第三季度起每季支付不低于1,000万元。
5	客户4	9年以上	基于长期战略合作，公司向客户供应锂电池前中段设备及关键零部件。双方共同参与行业标准制定，并在固态电池领域持续深化合作。	向客户销售自主研发的锂电池前中段设备及关键零部件，交易条款规范，执行符合行业标准，具有清晰商业目标和量化经济价值。定价依据市场及价值导向，具备公允性。	1.预付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%，2.月结	公司与客户建立了长期合作关系，由于客户的付款审批流程周期较长，款项收回时间取决于流程完成的时间，公司已执行了催收程序并及时跟进款项的回收；该客户资质好不存在不能收回的风险。

综上，公司对前五大客户的销售均基于真实业务需求，合同条款完整规范，设备交付及验收流程符合行业惯例，交易具有明确商业实质。产品定价遵循市场原则或通过竞争性招标程序确定，定价公允。

前五大客户应收账款余额合计占公司应收账款余额比例为59.85%，占比较高，主要系公司主营的锂电池生产设备具有高度定制化、非标准化特征，单项合同金额普遍较大所致。公司已关注到客户1、客户2、客户3相关主体存在不同程度的应收账款逾期情况。针对此情况，公司已建立健全并持续严格执行应收账款管理制度和专项催收机制，积极与相关客户沟通协商，并已就大部分逾期款项达成了还款计划或意向。同时，公司严格按照《企业会计准则》及相关会计政策的规定，基于客户的信用风险特征和历史回款情况，对相关应收账款进行了审慎的减值评估，足额计提了坏账准备。公司认为，报告期末应收账款的账面价值反映了其在资产负债表日的可回收金额，相关会计处理符合会计准则的规定。

（二）补充说明账龄在1-2年和2-3年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况，并说明相关客户是否存在资金链紧张、付款能力恶化或合同履约纠纷等信用风险，坏账准备计提是否充分；并对比同行业公司情况，说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性，是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。

1、公司账龄在1-2年和2-3年应收账款对应客户名称、是否逾期、期后回款情况及信用风险

客户名称	合计	1至2年	2至3年	是否逾期	截至回函日期后回款情况	信用风险检查
客户1	6,340.00	6,340.00		是		截至2024年12月31日应收账款余额为6,340.00万元，按账龄已计提的坏账准备余额为1,268.00万元，尽管客户目前面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户进行沟通并达成初步解决方案。同时，公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大，未对公司财务报表产生重大影响。因此，公司仍按照账龄对其计提坏账准备
客户2	6,293.40	6,293.40		是		信用风险未发生显著变化
客户3	5,304.00		5,304.00	是		信用风险未发生显著变化
客户4	1,385.64	10.59	1,375.05	是		44.42 信用风险未发生显著变化
客户5	1,159.90		1,159.90	是		3.90 信用风险未发生显著变化
客户6	1,154.16		1,154.16	是		信用风险未发生显著变化
客户7	1,152.00	1,152.00		是		信用风险未发生显著变化
客户8	1,120.00	1,120.00		是		信用风险未发生显著变化
客户9	1,087.20	1,087.20		是		信用风险未发生显著变化
客户10	1,043.80	1,043.80		是		421.00 信用风险未发生显著变化
客户11	891.82	891.82		是		20.00 信用风险未发生显著变化
客户12	877.80	877.80		是		0.80 信用风险未发生显著变化
客户13	840.00		840.00	是		10.00 信用风险未发生显著变化
客户14	799.20		799.20	是		599.40 信用风险未发生显著变化
客户15	711.00	711.00		是		信用风险未发生显著变化
客户16	655.40	655.40		是		786.48 信用风险未发生显著变化
客户17	579.90	579.90		是		信用风险未发生显著变化
客户18	578.55	578.55		是		72.42 被执行金额:2.71万元，金额较小；实缴资本5,000.00万元，被执行金额占实缴资本未超过50%;公司暂未失信，暂时按账龄组合
客户19	568.00	568.00		是		信用风险未发生显著变化
客户20	486.68	486.68		是		30.66 信用风险未发生显著变化
客户21	457.87	457.87		是		信用风险未发生显著变化
客户22	444.11	444.11		是		312.00 信用风险未发生显著变化
客户23	347.00		347.00	是		失信被执行总金额:43.59万元;被执行总金额:1,793.00万元;涉及商业纠纷案件13宗(2024-2025年度开庭);原法定代表人被限制高消费(2025年4月已完成法定代表人变更);经分析，公司实缴资本17,500.00万元，被执行金额及失信金额占实缴资本的比例未超过50%;本期通过关联方代付货款610.00万元，现偿付意愿、未放量地欠款项，故暂时按账龄组合
客户24	308.50	308.50		是		信用风险未发生显著变化
客户25	306.00		306.00	是		被执行总金额:316.91万元;身为被告案件数量36件，涉及金额1,082.00万元;实缴资本69,277.78万元，被执行金额占实缴资本未超过50%;公司暂未失信，暂时按账龄组合
客户26	240.00		240.00	是		信用风险未发生显著变化
客户27	239.98	239.98		是		56.86 信用风险未发生显著变化
客户28	235.60	2.00	233.60	是		0.80 信用风险未发生显著变化
客户29	228.26	228.26		是		信用风险未发生显著变化
客户30	209.65	78.22	131.43	是		信用风险未发生显著变化
客户31	188.00	188.00		是		信用风险未发生显著变化
客户32	179.55	179.55		是		82.80 债务重组为付账差异所致，不影响剩余债权的可收回性，信用风险未发生显著变化
客户33	174.56	28.50	146.06	是		信用风险未发生显著变化
客户34	137.77	24.34	113.42	是		4.09 信用风险未发生显著变化
客户35	133.50	133.50		是		信用风险未发生显著变化
客户36	126.56	126.56		是		信用风险未发生显著变化
客户37	120.06		120.06	是		2.20 信用风险未发生显著变化
客户38	117.68	117.68		是		20.00 信用风险未发生显著变化
客户39	117.61	117.61		是		债务重组为付账差异所致，不影响剩余债权的可收回性，信用风险未发生显著变化
客户40	114.56		114.56	是		信用风险未发生显著变化
客户41	103.07		103.07	是		信用风险未发生显著变化
合计	37,558.33	25,070.82	12,487.52		2,467.83	截至2024年12月31日应收账款余额为6,340.00万元，按账龄已计提的坏账准备余额为1,268.00万元，尽管客户目前面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户进行沟通并达成初步解决方案。同时，公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大，未对公司财务报表产生重大影响。因此，公司仍按照账龄对其计提坏账准备。

公司账龄在1-2年和2-3年应收账款对应客户存在逾期情况，公司已建立催收制度并积极执行。

经信用风险评估，大部分客户信用风险未发生显著变化，部分客户虽存在经营风险，但公司已采取相应措施并评估其可收回性。

2、公司坏账准备计提是否充分

公司根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合及无风险组合，其中对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，计算历史迁徙率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失。

对比同行业可比公司应收账款预期信用损失率如下：

公司	预期信用损失率			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
利元亨	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
科恒股份	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
誉辰智能	4.25%	9.58%	73.23%	99.17%
行业平均	4.89%	14.94%	44.75%	99.88%
信宇人	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%

注：由于金银河、联赢激光、逸飞激光为5年账龄结构，与公司及同行业其他公司3年账龄结构存在差异，故未作对比。

若按照上述可比公司平均计提比例测算，公司应收账款账龄组合的坏账准备余额应为11,208.07万元，公司实际应收账款账龄组合的坏账准备余额13,117.37万元，较按照可比公司平均计提比例测算的金额多1,909.29万元，可见公司应收账款坏账准备的计提比例高于同行业可比公司平均水平。公司结合客户特点、信用风险等综合因素考虑计提坏账准备，各项参数选取合理，应收账款坏账准备计提充分。

3、同行业对比情况

以下是公司及同行业可比公司截至2024年12月31日应收账款账龄分布及坏账计提情况对比：

公司	账龄分布(%)			坏账计提比例(%)
	1年以内	1-2年	2-3年以上	
赢合科技	46.11	31.90	10.31	11.68	20.55
先导智能	46.12	37.22	10.34	6.31	21.38
利元亨	27.39	54.94	17.04	0.63	22.79
科恒股份	44.80	17.21	7.65	30.34	42.92
金银河	49.09	36.40	8.91	5.61	13.26
杭可科技	32.86	34.34	25.41	7.39	23.11
联赢激光	45.55	47.57	4.35	2.54	10.55
海目星	70.26	24.34	1.57	3.83	12.26
誉辰智能	39.78	55.55	2.60	2.07	10.85
逸飞激光	47.48	35.52	11.20	5.80	19.41
行业平均	45.70	35.79	10.66	7.85	20.43
信宇人	37.79	39.43	19.60	3.18	21.41

截至2024年12月31日，公司应收账款账龄结构呈现以下特征：

(1)1-2年账龄占比略高于平均；该账龄段应收账款占比为39.43%，高于行业均值(35.79%)3.64个百分点。在可比公司中，该比例处于中上水平，与赢合科技(31.90%)、先导智能(37.22%)、金银河(36.40%)等接近，但显著低于利元亨(54.94%)和誉辰智能(55.55%)。

(2)2-3年账龄占比偏高：该账龄段应收账款占比为19.60%，显著高于行业均值(10.66%)8.94个百分点，在可比公司中处于较高水平，仅次于杭可科技(25.41%)。该特征主要源于公司所处非标设备行业的业务模式：单体合同金额大(超亿元)订单占比较高，设备定制化程度高、验收周期长。相较于标准化程度高、合同金额小、周转快的设备产品，公司大额订单的回款进度受下游客户资金安排及项目周期影响更为显著，导致部分回款集中于2-3年账龄区间。

(3)3年以上账龄占比显著偏低。公司3年以上长账龄应收账款占比仅为3.18%，显著低于行业平均水平7.85%。这一数据表明公司过长期应收款的风险管控相对有效，历史形成的呆坏账风险较低。

(4)账龄结构对坏账计提的综合影响：尽管3年以上账龄风险较低，但2-3年账龄段占比较高(该账龄段通常适用更高的坏账计提比例)是影响公司整体计提水平的主要因素。同时，3年以上账龄占比显著低于行业(该账龄段通常计提比例最高)部分抵消了前者的影响。该账龄结构特征与公司非标大额设备业务模式相符，具有行业合理性，且与业务模式相似的部分可比公司(如杭可科技)呈现共性。

综上，在3年以上账龄结构优于行业平均水平的背景下，结合对2-3年账龄应收款的审慎计提，公司2024年未应收账款整体坏账计提比例为21.41%，与行业均值(20.43%)接近，差异较小。公司应收账款账龄分布整体处于合理区间，但需重点关注2-3年账龄应收款的回收情况。公司将持续加强客户沟通，严格执行应收账款管理制度，针对不同账龄及客户情况实施差异化催收策略，以提升回款效率与效果。

（三）说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额，是否已提起诉讼或达成债务重组协议，并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致。

1、按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景及欠款金额，是否已提起诉讼或达成债务重组协议

单位名称	应收账款期末余额(万元)	交易背景	是否提起诉讼	是否发生债务重组
客户1	280.00	销售其他设备	是	否
客户2	237.00	销售锂电干燥设备、锂电池涂布设备	否	否
客户3	120.00	销售锂电干燥设备	否	否
客户4	78.49	销售锂电干燥设备、配件	否	否
客户5	37.73	销售锂电干燥设备、锂电池涂布设备	否	否
客户6	13.77	销售锂电干燥设备	否	否
客户7	12.95	销售锂电干燥设备	否	是
客户8	12.94	销售锂电池涂布设备	否	否
客户9	8.00	销售锂电干燥设备	是	否
客户10	0.79	销售锂电干燥设备	否	否
客户11	0.76	销售锂电干燥设备	否	否
合计	802.44			

2、单项计提坏账准备的应收账款的认定标准

公司按单项计提坏账准备的应收账款认定标准与以前年度一致。公司对应收账款期末余额进行单项计提坏账准备的原因多数为债务人处于失信状态、限制高消费，经营异常、提起诉讼、债务重组等情形，这些债权形成的时间在4年以上，公司已按内部制度的要求执行的催收制度，但受制于债务人资金压力导致款项未能及时收回；经综合评估信用风险后对该部分款项单项计提坏账准备并对确定无法收回的款项进行核销。已提起诉讼或达成债务重组协议的客户，其应收账款坏账准备计提依据协议条款或法院判决进行调整。公司对各组合的划分标准如下：

(1)单项计提组合划分标准

工商信息核查机制。公司建立了完善的客户信用核查机制，通过国家企业信用信息公示系统等官方渠道，对所有应收账款客户进行工商登记状态核查。具体标准如下：①对于登记状态显示为已注销、吊销、解散、进入清算程序或破产程序的客户，直接划分为单项计提组合；②对列为失信被执行人的客户，直接划分为单项计提组合；③对列为被执行人的客户，根据执行标的金额与客户实缴资本的比例关系进行综合判断，执行标的超过实缴资本50%的纳入单项计提组合。

债务重组专项评估。针对本期发生债务重组的客户，公司成立专项评估小组，根据以下标准进行判断：①因客户经营困难导致的债务重组，纳入单项计提组合；②因特殊商业安排进行的债务重组，经评估后可维持原组合划分。

诉讼案件专项管理。①对已提起诉讼的应收账款，由法务部门评估预计可收回金额，差额部分单项计提；②虽已提起诉讼但经评估仍有较高收回可能性的，维持账龄组合划分。

(2)无风险组合划分标准

对应收账款、预收账款收到的迪链等不属于票据法规定的应收票据期末余额还原为应收账款的款项；①单独设立无风险组合；②不计提预期信用损失。

(3)账龄组合划分标准

未出现上述特殊情形的客户，统一按账龄组合管理；公司严格执行账龄分析法计提坏账准备。

(四)补充说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致并解释坏账准备计提比例提高的原因及合理性，前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

1、计提标准与以前年度是否一致

公司按组合计提坏账准备的计提标准与以前年度保持一致。公司一贯遵循谨慎性原则，根据客户的信用风险特征、历史回款情况、账龄分布等因素，结合行业惯例和自身经验制定坏账准备计提政策，并在必要时进行审慎评估与调整。

2、坏账准备计提比例提高的原因及合理性

(1)坏账准备计提比例提高的原因

公司坏账准备计提比例提高的主要原因是长账龄应收账款占比上升。公司持续加强应收账款管理，积极催收历史欠款，2024年度共收回应收账款24,140.86万元(其中1年以上账龄欠款收回18,375.60万元)。然而，因未收回部分的应收账款账龄整体增加，适用更高坏账计提比例，导致计提的信用减值损失较2023年同期增加6,100.24万元。

(2)坏账准备计提比例提高的合理性

公司长账龄应收账款占比上升主要系锂电行业产能结构性过剩影响、下游客户资金压力增大，部分订单回款周期较原定账期延长，致使应收账款周转放缓。该情况具有行业共性，公司应收账款账龄结构的变化趋势与同行业特征基本相符。

截至2024年12月31日，公司及同行业应收账款坏账准备期末余额较上年同期的变动幅度情况对比如下：

单位:万元

公司	应收账款坏账准备期末余额		变动金额	变动幅度(%)
	2024年度	2023年度		
赢合科技	145,590.43	122,921.38	22,669.05	18.44
先导智能	234,638.90	175,212.78	59,426.12	33.92
利元亨	36,520.72	15,815.26	20,705.46	130.92
金银河	15,614.13	9,280.27	6,333.86	68.25
曼恩斯特	7,264.29	4,001.88	3,262.41	81.52
杭可科技	54,530.93	40,436.31	14,094.62	34.86
联赢激光	19,445.46	13,769.76	5,675.70	41.22
海目星	25,542.98	23,118.66	2,424.32	10.49
誉辰智能	4,385.78	2,117.57	2,268.21	107.11
逸飞激光	8,723.13	4,364.51	4,358.62	99.87
行业平均	55,225.68	41,103.84	14,121.84	10.49~130.92
信宇人	13,919.81	7,819.57	6,100.24	78.01

如上表所示，受宏观环境及行业周期影响，同行业上市公司2024年应收账款坏账准备余额较2023年均有所提高，变动幅度在10.49%至130.92%之间。公司坏账准备增幅为78.01%，低于利元亨(130.92%)、誉辰智能(107.11%)等可比公司，处于行业中等水平，且与公司自身应收账款结构变化趋势相符(2024年1年以上应收账款占比由45.42%上升至62.21%)。因此，坏账准备计提比例的提高客观反映了资产质量的实际变化，符合《企业会计准则》预期信用损失模型的要求，具备合理性。

3、前期坏账计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形

公司2024年度与2023年度应收账款坏账准备计提比例与同行业对比情况如下：

单位:万元

公司	2024年度			2023年度		
	应收账款期末余额	应收账款坏账准备期末余额	计提比例(%)	应收账款期末余额	应收账款坏账准备期末余额	计提比例(%)
赢合科技	708,585.09	145,590.43	20.55	704,797.59	122,921.38	17.44
先导智能	1,097,251.27	234,638.90	21.38	1,150,097.02	175,212.78	15.23
利元亨	160,215.37	36,520.72	22.79	195,343.78	15,815.26	8.10
科恒股份	117,737.49	50,528.69	42.92	151,838.42	53,910.26	35.51
金银河	117,727.55	15,614.13	13.26	104,642.96	9,280.27	8.87
曼恩斯特	69,758.23	7,264.29	10.41	58,714.72	4,001.88	6.82
杭可科技	236,011.83	54,530.93	23.11	230,715.94	40,436.31	17.53
联赢激光	184,294.93	19,445.46	10.55	161,382.69	13,769.76	8.53
海目星	208,296.67	25,542.98	12.26	175,570.67	23,118.66	13.17
誉辰智能	40,426.41	4,385.78	10.85	31,081.44	2,117.57	6.81
逸飞激光	44,932.97	8,723.13	19.41	31,716.78	4,364.51	13.76
行业平均	271,385.26	54,798.68	20.19	272,354.73	42,268.06	15.52
信宇人	65,017.34	13,919.81	21.41	52,896.97	7,819.57	14.78

如上表所示，公司2023年应收账款坏账准备期末余额占应收账款期末余额的比例为14.78%，与行业平均水平(15.52%)接近。公司2024年该比例为21.41%，亦与行业平均水平(20.19%)接近。除海目星外，同行业可比公司2024年的坏账计提比例均高于2023年，公司变化趋势与行业整体特征一致。

基于公司坏账计提政策的一致性，2023年计提比例与行业平均水平的可比性，以及公司2024年计提比例变动与行业趋势相符的情况，公司认为前期(2023年度)坏账准备计提是充分的。 公司坏账准备的计提严格遵循会计准则及会计政策，基于对应收账款可回收性的审慎评估，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

（五）说明截至回函日，公司2024年未应收账款的期后回款、坏账计提或转回情况。

截至本回复出具日，公司2025年应收账款管理取得积极进展：

1、期后回款情况：累计收回应收账款18,768.43万元，占2024年应收账款期末余额的28.87%，反映催收措施的有效性；

2、坏账准备影响：因上述款项收回相应转回坏账准备884.80万元(占2024年末坏账准备余额的6.36%)，有助于改善公司资产质量。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、资料收集与分析：检查应收账款前五名的销售合同、发运凭证、验收单据、收款记录等相关支持性文件，核查收入的确认方式；询问管理层与客户的交易背景，并通过公开信息查询客户的成立时间、注册资本、资信状况等；获取公司应收账款的账龄明细、坏账准备计提政策、应收账款的期后回款和逾期情况表，分析应收账款的账龄结构、客户信用状况、期后收款等情况，复核公司应收账款预期损失率计算过程，确认坏账准备计提是否与上期保持一致，检查坏账准备计提金额是否充分、恰当。

2、函证：结合函证及其他审计程序，验证应收账款的真实性、准确性和收回情况，关注并核查应收账款长期未能收回的原因及合理性。

3、客户访谈与实地调查：对部分主要客户进行访谈，了解客户经营状况、付款能力及潜在信用风险；对重要客户进行实地或少开网站上调查，核实交易背景和商业实质。

4、内部控制评估：评估公司应收账款管理内部控制制度的健全性和有效性，包括催收制度、信用评估制度、坏账准备计提政策等。

5、数据比对与验证：将公司提供的数据与财务报表、会计记录进行比对，验证数据的准确性和完整性。

6、行业对比分析：收集同行业可比公司的应收账款管理情况、坏账准备计提比例等数据，进行横向对比分析。查阅同行业可比公司公开披露文件，对比公司与同行业的应收账款信用政策、应收账款账龄组合预期信用损失率、坏账计提比例。

（二）核查意见

经过核查，持续督导机构和年审会计师认为：

1、经过对应收账款前五名的销售合同、发运凭证、验收单据、收款记录等相关支持性文件的详细检查，我们确认公司收入的确认方式符合会计准则要求，且相关交易均有充分的证据支持。通过询问管理层并与公开信息对比，客户的成立时间、注册资本、资信状况等信息与公司记录相符。 对应收账款的账龄明细、坏账准备计提政策、期后回款和逾期情况表的分析显示，公司应收账款的账龄结构合理，客户信用状况总体可控。我们复核了公司应收账款预期损失率的计算过程，确认其与上期保持一致，且坏账准备计提金额充分、恰当。

2、结合函证程序及其他审计手段，我们验证了公司应收账款的真实性、准确性和收回情况。针对长期未能收回的应收账款，我们进行了深入核查，并确认其原因合理，符合商业逻辑。

3、通过对部分主要客户的访谈，我们了解到客户经营状况良好，付款能力稳定，潜在信用风险较低。对重要客户的实地或公开网站调查进一步核实了交易背景和商业实质，未发现异常或不符情况。

4、我们对公司应收账款管理的内部控制制度进行了全面评估，认为制度健全且有效执行。催收制度、信用评估制度、坏账准备计提政策等均得到了有效实施，为公司应收账款的安全提供了有力保障。

5、将公司提供的数据与财务报表、会计记录进行比对后，我们确认数据的准确性和完整性。未发现数据不一致或异常情况，表明公司财务管理规范，数据可靠。

6、通