

证券代码：831305

证券简称：海希通讯

公告编号：2025-078

上海海希工业通讯股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

2025 年 6 月 6 日，上海海希工业通讯股份有限公司（以下简称“公司”）收到贵部下发的《关于对上海海希工业通讯股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 002 号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》相关要求，公司会同保荐机构中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）及年审会计师事务所中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就问询函中涉及的相关事项进行了专项核查，为进一步补充和完善《问询函》的回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向贵部申请了延期至 2025 年 7 月 1 日回复本次《问询函》，现已完成相关核查工作，具体回复如下：

问题 1、关于收入及毛利率

2024 年，你公司实现营业收入 5.12 亿元，同比增长 118.48%；

营业成本 3.50 亿元，同比增长 193.96%，净利润 5,527.06 万元，同比增长 12.84%；本期综合毛利率为 31.58%，上期为 49.15%。你公司原主营业务为工业无线控制业务，2023 年起增加新能源产品业务。

分产品类别来看，工业无线控制业务方面，无线工业遥控器本期收入 17,384.83 万元，同比下降 3.51%，毛利率下降 1.01 个百分点；电控系统及配件

收入 851.18 万元，同比下降 14.70%，毛利率下降 4.90 个百分点；维修及配件收入 2,492.15 万元，同比增长 2.20%，毛利率下降 4.35 个百分点；仓储自动化软件收入 2,629.54 万元，同比增加 33.39%，毛利率增长 31.96 个百分点。新能源业务方面，储能系统销售收入 23,849.47 万元，毛利率 16.02%；储能专用模组销售收入 3,141.59 万元，毛利率 5.43%；冷板式液冷 PACK 加工服务、储能系统加工服务收入分别为 283.19 万元、445.30 万元，毛利率均为 100%。

2024 年各季度收入分别为 18,819.15 万元、8,891.90 万元、5,841.04 万元、17,628.96 万元，归属于上市公司股东的净利润分别为 2,945.35 万元、565.16 万元、902.16 万元、640.92 万元。2025 年一季度，营业收入 18,298 万元，净利润 2,926.12 万元。

请你公司：

（1）说明储能业务各类产品的具体内容、生产及销售模式、收入确认方法等，并结合产品定价方法、成本构成等方面，说明各类产品毛利率差异较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异；

（2）说明无线工业遥控器、电控系统及配件本期收入下降的原因，仓储自动化软件毛利率大幅增长的原因及合理性，说明公司与 HBC 公司就工业无线遥控器业务的合作是否持续、稳定；

（3）结合报告期内毛利率、减值计提、期间费用等指标变动情况，量化分析报告期内净利润增长远低于收入增长的原因及合理性；

（4）结合各季度收入、成本、费用等构成，说明季度收入、利润波动较大的原因及合理性。

请年审会计师详细说明针对公司营业收入真实性、截止性测试、营业成本和期间费用核算的完整性、准确性所履行的具体审计程序和结果，涉及函证的，说明函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序。

公司回复：

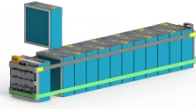
一、说明储能业务各类产品的具体内容、生产及销售模式、收入确认方法等，并结合产品定价方法、成本构成等方面，说明各类产品毛利率差异较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异

（一）储能业务各类产品的具体内容、生产及销售模式、收入确认方法

1、储能业务各类产品的具体内容

公司储能业务主要包括储能系统销售、储能专用模组销售、冷板式液冷PACK 加工服务、储能系统加工服务。代加工服务是公司接受客户的委托、由客户提供原材料，公司提供代加工服务将原材料加工成客户所需要的产品。

公司目前主要交付产品为储能专用模组、冷板式液冷 PACK、储能系统。具体应用场景及产品特性如下：

分类		产品图示	应用场景	产品特性
储能专用模组			储能电站、工商业储能、移动储能、充储一体等下游储能系统集成产品	1.采用高度集成化 CCS（集成母排），保证安全监测的同时提高空间利用率； 2.铝巴顶部背贴云母,有效的隔绝铝巴和喷射物，防止短路加剧热扩散，增加模组的安全性； 3.电芯间填充回型框，提升电芯的循环寿命，保证电芯成组力； 4.端板采用压铸铝端板，配合钢带约束电芯，保证全生命周期内产品结构强度。
冷板式液冷PACK				1.防尘防水等级满足 IP67； 2.采用冲压钎焊液冷板，根据电芯排布设计流道，单包温度可控制在 3℃以内； 3.模组底部和冷板之间 2.0W/(m.K)导热胶，保证有效压胶面积使散热效果更优； 4.防爆透气阀同时具备压力平衡、防爆排气功能，保证产品在温度海拔变化时的密封效果。
储能系统	储能集装箱		风光电站并网、工业用电负载平衡、新能源汽车充电	1.液冷机组集成除湿功能，节约空间与成本，自身能耗降低 50%以上； 2.电池和电气分离，安全美观，系统占地面积能量密度突破 250kWh/m²； 3.采用标准尺寸集装箱（6058*2438*2896mm），与各种交通工具更适应。海运、陆运和铁路运输等，转运成本更低。

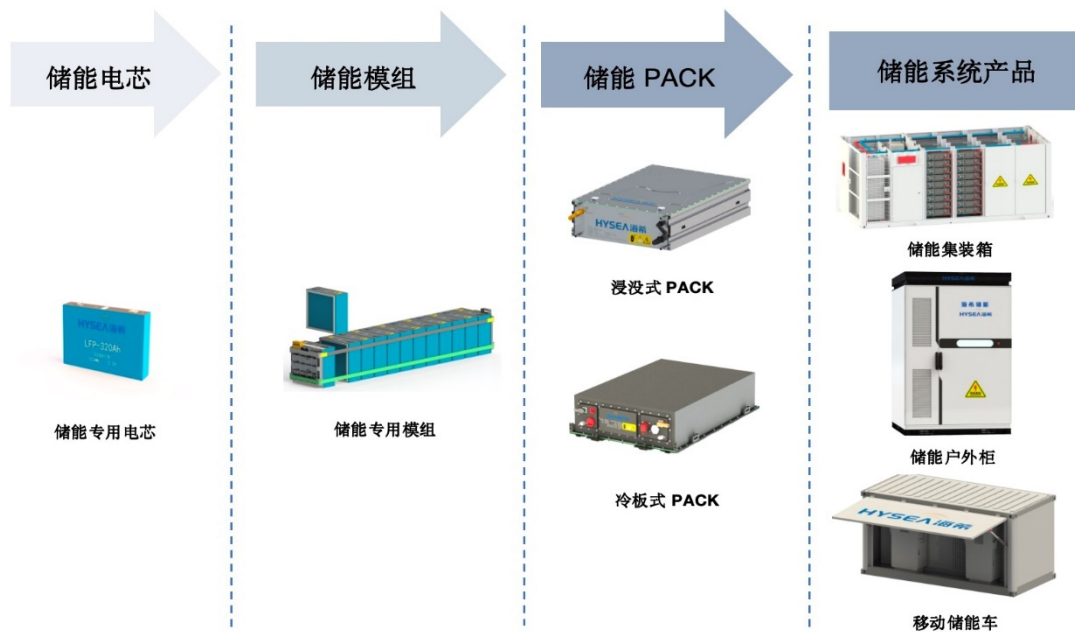
	储能户外柜		电力系统峰谷调节、可再生能源消纳调度、电力系统频率及电压稳定控制	1.模块化设计支持兼容多种逆变器选型，集成安装和维护； 2.系统可实时监控并处理交直流侧运行数据、本地环境数据等，实现电力储能系统调峰、削峰填谷、离网备用电源等应用； 3.IP54 防水防尘，C5 防腐，配备全氟己酮消防系统； 4.AI 和大数据技术加持，实现智能检测、预警、区域协同控制及策略优化带来智慧用电、灵活用能等全方位智能体验。
	移动储能车		移动储能、工商业储能、应急供电等	1.移动储能车移动便捷，可以根据能源需求进行灵活调度，满足不同地点和时间段、不同需求场景的能源供应； 2.可通过城市 380V 常规电力系统和直流充电桩系统双重方式补电，根据当地情况，补电更灵活并网； 3.两种放电模式：①60kW 直流放电，可对电动汽车进行紧急补电，方便进行电动车救援；②380V 交流放电，可满足旅游景区、大型活动、临时工地等多种场景应用。

2、储能业务生产模式

公司储能专用模组和冷板式液冷 PACK 装配线生产线采用了自动化机器人、激光器、测试仪器等先进设备，形成了具有高效、高精度、高一致性的产线数据管理，实时监控产线生产过程，定制化权限管理，追溯生产工艺参数情况，把控生产质量状况和提高品质水平。先进的测试设备和技术，可以对模组和 PACK 及系统集成进行全面的性能测试和质量控制，保证了产品的一致性和可靠性。

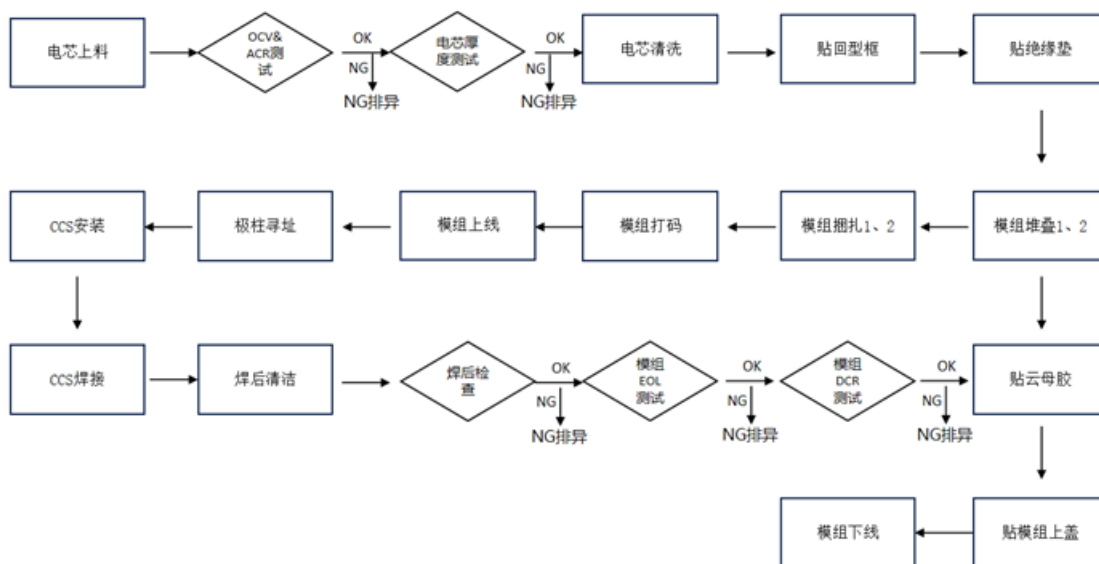
公司的上游主要是电芯等原材料供应商。这些供应商提供制造储能设备所需的关键材料，公司主要采购的原材料以电芯为主，另外包含相关电子元器件、结构件和连接器等。公司下游主要包括用户侧、电源侧和电网侧。公司的储能产品广泛应用于电网削峰填谷、可再生能源（如风电、光伏）的能量存储、光储充一体化等多个场景。这些应用场景需要储能设备来平衡能源供需，提高能源利用效率，减少能源浪费。

公司储能系统生产过程如下图所示：

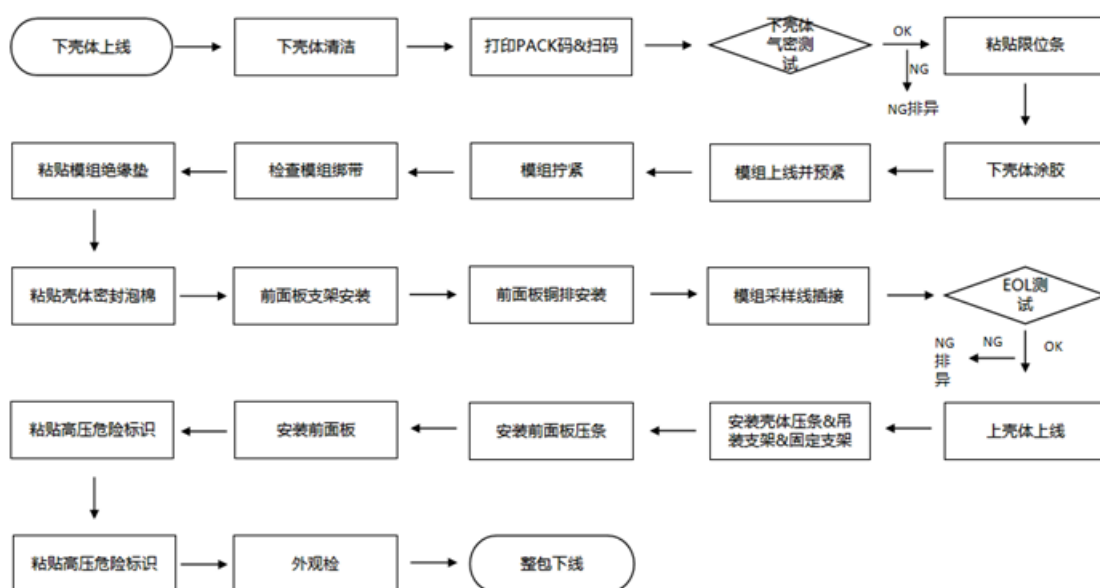


公司从模组、PACK 到储能系统均为公司自产（模组及 PACK 组装工艺流程图见下图），在模组及 PACK 的生产过程中公司优化了生产工艺且使用了环保材料，故生产过程不产生污染物。

公司模组工艺流程图如下：



公司 PACK 工艺流程图如下：



3、储能业务销售模式

公司主要通过招投标、商业谈判、行业展会、直接接触、口碑营销等方式进行客户开发及订单获取。公司通过销售部门及时同客户进行接洽，通过解决方案部为客户制定专业解决方案，最终通过公开招投标、竞争性谈判和商务谈判等流程与客户确认意向并签订合同。

公司目前主要采用直销模式，为下游电源侧、电网侧、用户侧储能电站提供优质储能产品。向大型共享储能电站项目、工商业储能项目、风光配储项目等提供不同类型、不同规模的储能设备，配合完成项目的建设运营。公司储能系统产品的直接客户群体主要为设备总包方、项目总包方或终端客户等。设备总包方主要指负责采购设计文件中确定的承包范围内的全部储能系统设备、辅助材料，并完成运输、安装、调试全过程并交付给下游客户的企业；项目总包方主要指项目的承包商，其受业主委托，按照合同约定对建设工程项目的全过程或若干阶段进行承包和施工，向公司采购储能系统用于项目建设；终端客户主要为采购公司储能系统或部件后直接用于储能或生产经营目的的客户，主要是发电企业、电网企业等。

在用户侧，公司的客户主要是工商业用电客户。公司积极拓展客户群体，了解用电企业的用电量，电力负荷数据为客户提供配储方案，通过提供储能设

备及分时电价为用电企业节省电费，并为电网削峰填谷作积极贡献。

4、储能业务收入确认方法

公司储能系统产品、储能专用模组、冷板式液冷 PACK 等销售收入确认方式及确认时点为：公司将产品交付给客户，若产品不需要安装，则在客户签收后确认收入；若产品需要安装，则在产品安装调试合格后确认收入。

（二）结合产品定价方法、成本构成等方面，说明各类产品毛利率差异较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异

1、结合产品定价方法、成本构成等方面，说明各类产品毛利率差异较大的原因

2024 年，公司储能业务各类产品毛利率等情况如下：

产品类型	营业收入（万元）	毛利率	产品定价方法	成本构成
储能系统销售	23,849.47	16.02%	参考市场价格维度，结合自身产品特性在安全性、效率、寿命等多方面影响因素来进行定价	电芯 60%、PCS（储能变流器）15%、其他 25%
储能专用模组销售	3,141.59	5.43%		电芯 80%、其他 20%
冷板式液冷 PACK 加工服务	283.19	10.35%		
储能系统加工服务	445.30	100.00%		/

结合上述公司的产品类型描述，按照“模组-PACK-储能系统”的顺序，伴随公司产品加工环节越接近下游、产品集成度及单体价值量越高，经历的生产步骤及生产所需的人力工时投入同比增加，因此对应的单位附加值越高，体现到最终折算的毛利率越高。公司的储能系统加工服务系由客户提供全部原材料，公司在客户委托下提供代加工服务将电芯、模组、PACK 等原材料加工成客户所需要的储能系统产品，公司财务上按照净额法核算，因此毛利率为 100%。PACK 加工服务由客户提供储能专用模组，而加工过程所需液冷系统及电气防护装置等均由公司自行配套，因此毛利率低于储能系统加工服务。

2、与同行业可比公司是否存在差异

储能行业主要上市公司储能系统业务 2024 年度毛利率如下：

证券代码	证券简称	毛利率
300274.SZ	阳光电源	36.69%
688063.SH	派能科技	28.90%
300750.SZ	宁德时代	26.84%
002121.SZ	科陆电子	23.90%
300827.SZ	上能电气	21.98%
688411.SH	海博思创	18.22%
688472.SH	阿特斯	13.74%
688599.SH	天合光能	12.95%
300068.SZ	南都电源	7.28%
均值		21.17%
中位数		21.98%
海希通讯 2024 年储能业务毛利率情况		16.11%

数据来源：摘自各企业对外披露的年报。

2024 年，公司储能业务毛利率为 16.11%，行业同期均值为 21.17%，中位数为 21.98%，公司该领域布局尚处于产能爬坡阶段，尚未形成规模效应，因此毛利率略低于行业整体水平，与行业整体水平基本保持一致。预计伴随相关项目投产落地，生产能力及交付体量提升，规模效应体现，公司毛利率未来或仍有一定向上空间。

公司当前阶段贡献收入的储能产品主要为储能系统产品，电芯则为外部采购为主，因此盈利水平与电芯采购价格高度相关，而后者价格通常随关键原材料碳酸锂及磷酸铁锂价格同向波动，当前碳酸锂价格已处于相对低位且伴随上游企业减产控量，电芯采购价格有望在小幅下降趋势中逐步保持稳定，而下游的电池模组、PACK 及储能系统生产环节毛利水平或将稳中有升。

二、说明无线工业遥控器、电控系统及配件本期收入下降的原因，仓储自动化软件毛利率大幅增长的原因及合理性，说明公司与 HBC 公司就工业无线遥控器业务的合作是否持续、稳定

（一）无线工业遥控器、电控系统及配件本期收入下降的原因

2024 年，公司工业无线遥控器收入为 17,384.83 万元，同比下降 3.51%；电控系统及配件收入为 851.18 万元，同比下降 14.70%。本期收入下降的原因主要系工程机械行业周期性波动影响导致。受国内宏观经济影响，国内工程机械行业目前仍处于筑底阶段，下游市场需求减少。

工业无线遥控方面因下游工程机械行业海外市场需求的增大，其配套遥控系统需求有一定的增长，一定程度上弥补了国内需求的不足，故 2024 年收入没有显著下降。但电控系统及配件业务因国内市场低迷，且尚无下游配套的海外需求，故下降幅度较大。

2024 年，公司工业无线遥控器总收入为 17,384.83 万元，其中主要工程机械客户三一重工集团、中联重科集团、徐工集团的销售收入占比公司工业无线遥控器总收入的 23.73%，具体情况如下：

单位：万元

序号	工程机械客户	2024 年销售金额	2024 年销售占比%
1	三一重工集团	1,677.65	9.65%
2	中联重科集团	1,463.34	8.42%
3	徐工集团	984.78	5.66%
合计		4,125.77	23.73%

2024 年，上述主要工程机械客户境内收入均有一定程度的下滑，境外收入因海外市场需求的增大有显著的增长，故带动了公司配套遥控器的销售。公司主要工程机械客户具体境内及境外销售情况如下：

单位：万元

工程机械客户	分地区	2024 年		2023 年		同比增减
		金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
三一重工集团	境内收入	2,731,796	36.02%	2,826,382	39.52%	-3.35%
	境外收入	4,851,323	63.98%	4,325,760	60.48%	12.15%

	营业收入合计	7,583,120	100.00%	7,152,143	100.00%	6.03%
中联重科集团	境内收入	2,209,808	48.59%	2,916,973	61.96%	-24.24%
	境外收入	2,338,011	51.41%	1,790,512	38.04%	30.58%
	营业收入合计	4,547,818	100.00%	4,707,485	100.00%	-3.39%
徐工集团	境内收入	4,997,249	54.52%	5,562,802	59.91%	-10.17%
	境外收入	4,168,727	45.48%	3,722,020	40.09%	12.00%
	营业收入合计	9,165,976	100.00%	9,284,822	100.00%	-1.28%

数据来源：各工程机械客户对外披露的年报

公司将加快完善和优化工业无线控制行业布局，拓宽工业无线控制业务领域，增强产品间的协同效应，寻找新的盈利增长点。同时为客户提供专业技术服务，在最大程度上满足客户需求，提升产品附加值，保持工业无线遥控设备在国内中、高端市场领先地位。

（二）仓储自动化软件毛利率大幅增长的原因及合理性

2024 年，公司仓储自动化软件收入为 2,629.54 万元，同比增长 33.39%，实现毛利率为 31.19%，同比增加 31.96 个百分点。

WMS 即仓库管理系统（Warehouse Management System），是一种用于管理企业仓库运营的整体解决方案，可提供对企业整个库存的可见性，管理从配送中心到货架的整个供应链自动化运营。公司仓储自动化系统业务的收入确认方式为时段法。由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照投入法确认履约进度。

仓储自动化系统（WMS 系统）各项目属于高度定制化产品，受客户预算、项目复杂度等影响，各项目的毛利率水平不均衡。WMS 系统项目周期跨度较长，在整个项目周期中，包含定制开发、设计、硬件建设、软件实施、安装调试、验收等重要节点，具有前期设备投入高，但长期成本下降，边际效应显著的特点。随着项目推进，公司会根据原料采购价格、预计投入人工工时等预算调整项目预计成本。

关于在建未完工项目，上期处于项目前中期阶段，投入的材料等硬件成本较高，同时由于项目尚处于前期，预计总成本的变化导致成本的增幅大于收入

的增幅，所以毛利率较低。本报告期内公司在建项目进入后半段里程碑，已完成需求分析、基础硬件建设和系统开发等高成本环节，进而转向实施、调试、验收等低边际成本阶段，硬件设备投入占比减少，投入效率显著提升。预计总成本预测更加贴近项目实际情况，且项目基本完工，剩余的利润得以释放，收入确认金额随履约进度大幅增加的同时后期成本增长有所放缓，从而导致本期毛利率显著增长。同时，由于各项目属于高度定制化产品，本期完成两个整体毛利率较高的项目，所以提高了本期的毛利率水平。

从本报告期成本构成来看，具体情况如下：

单位：万元

明细	2024 年发生额	2023 年发生额	变动额	变动率
材料成本	630.10	868.34	-238.24	-27.44%
工资	852.72	793.62	59.10	7.45%
社保	199.85	201.79	-1.94	-0.96%
折旧及摊销	97.91	97.86	0.05	0.05%
福利费	11.03	9.86	1.17	11.87%
交通费	7.47	8.66	-1.19	-13.74%
咨询费	4.76	4.28	0.48	11.21%
其他	5.42	2.03	3.39	167.00%
合计	1,809.26	1,986.44	-177.18	-8.92%

本报告期材料成本投入较上期减少，主要是因为实施的项目进入后半段里程碑，后半段服务内容主要围绕检验、测试、培训等方面，相应的材料投入较前期有所减少，员工工资、仓库折旧、设备租赁等属于固定成本，本期完工的项目进度增加，摊薄了固定成本，导致毛利率上升。

同行业公司毛利率水平如下：

单位：万元

证券代码	公司简称	业务类型	营业收入	营业成本	毛利率
300378	鼎捷数智	数智一体化软硬件解决方案	55,460.70	41,986.99	24.29%
688557	兰剑智能	机器人智慧物流系统	112,236.00	77,738.92	30.74%

688777	中控技术	工业自动化及智能制造解决方案	564,266.65	334,851.24	40.66%
--------	------	----------------	------------	------------	--------

经查询工业自动化解决方案或物流自动化系统领域可比公司，大部分可比公司未单独披露或拆分 WMS 产品的毛利率水平，但我们选取类似工业自动化解决方案产品的毛利率来看，毛利率范围在 25%-40%左右，公司 WMS 产品毛利率处于该区间内。

（三）说明公司与 HBC 公司就工业无线遥控器业务的合作是否持续、稳定

公司是德国 HBC 公司在大中华区（含港澳台地区）市场的唯一合作伙伴，在长期合作过程中，公司与 HBC 公司之间已形成优势互补、相互依赖及合作共赢的伙伴关系。公司与 HBC 公司的合作协议未约定合作期限，为无限期协议，该协议目前亦未发生重大变化。公司遥控业务管理团队均保持不变，与 HBC 公司之间的合作基础保持稳定，公司与 HBC 公司的合作方式将继续以目前的形势继续发展经营。

三、结合报告期内毛利率、减值计提、期间费用等指标变动情况，量化分析报告期内净利润增长远低于收入增长的原因及合理性

（一）报告期内关键指标变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
营业收入	51,181.05	23,426.05	27,755.00	118.48%
营业成本	35,015.80	11,911.86	23,103.94	193.96%
毛利	16,165.25	11,514.19	4,651.06	40.39%
毛利率	31.58%	49.15%	-0.18	-35.74%
减值金额	-243.91	-73.59	-170.32	231.45%
资产减值损失	-133.50	-58.49	-75.01	128.26%
信用减值损失	-110.42	-15.10	-95.32	631.04%
期间费用	10,768.57	7,109.05	3,659.52	51.48%
销售费用	3,301.58	2,576.95	724.63	28.12%
管理费用	4,321.13	2,889.79	1,431.34	49.53%
研发费用	3,210.58	2,397.37	813.21	33.92%
财务费用	-64.72	-755.06	690.34	-91.43%
净利润	5,527.06	4,898.18	628.88	12.84%

（二）毛利率、减值计提、期间费用指标变动对收入和净利润影响分析

1、收入增长驱动因素与结构变化

本报告期公司实现营业收入 5.12 亿元，较可比期间增长 118.48%，主要得益于新拓展的储能业务实现规模化落地。其中，储能业务板块收入贡献达 2.78 亿元，占总营收比重约 54.36%，成为拉动业绩增长的核心引擎；传统工业遥控器业务维持稳定，较上年变动率为-0.29%，延续了细分领域的竞争优势。从业务结构看，报告期内储能业务收入占比已接近传统业务，标志着公司向综合能源解决方案服务商的转型迈出关键一步。

尽管收入实现高增长，但公司整体毛利率较可比期间下降 17.57 个百分点，从 49.15%降至 31.58%，主要源于业务结构变化与储能业务的成本特性：

（1）双业务毛利率差异显著

工业遥控器业务依托技术壁垒和品牌优势，维持 49.88%的较高毛利率，而储能业务因处于拓展初期，毛利率仅 16.11%，较传统业务低 33.77 个百分点，拉低整体盈利水平。

（2）储能业务的资本密集型特征

储能项目具有资本密集属性，前期需投入大量资金用于原料采购（其中电池、变流器等主材占比超 60%）、基建施工等，收入增长依赖项目规模扩张，但利润受折旧、财务成本拖累，导致成本增加超收入增速。

（3）收入与成本的非对称性增长

储能业务收入同比增长 2.78 亿，但毛利额仅增长 0.45 亿元，成本增速远超收入增速，主要因项目规模扩张依赖资本投入，而单位项目盈利水平受成本结构制约，尚未形成规模效应。

本报告期公司收入高增长与毛利率下滑的分化现象，本质是业务转型期的阶段性特征。随着储能业务规模扩大与成本优化，叠加传统业务的稳定贡献，公司有望在未来实现“收入利润双增长”。

2、减值计提对收入和净利润影响小

本报告期内减值金额主要来自于应收账款和合同资产的预期损失金额以及遥控器业务存货计提的跌价准备金额。除传统业务延续应收账款坏账政策外，本期新增新能源业务形成应收账款和合同资产也相应计提了预期损失金额，整体上本期计提的减值金额占净利润的比例 2024 年度和 2023 年度分别为-4.41%和-1.50%，占营业收入的比例 2024 年度和 2023 年度分别为-0.48%和-0.31%，对营业收入和净利润的影响较小。

3、期间费用对净利润增幅小于收入增幅的影响

本报告期内期间费用较可比期间增长 3,659.52 万元，增长率 51.48%，其中，储能业务期间费用较可比期间增长 2,278.67 万元，增长率 115.51%。储能业务各期间费用变动如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
销售费用	677.24	107.94	569.30	527.42%
管理费用	1,832.10	872.70	959.40	109.93%
研发费用	1,279.12	956.45	322.67	33.74%
财务费用	462.98	35.68	427.30	1,197.59%
期间费用合计	4,251.44	1,972.77	2,278.67	115.51%

公司储能业务板块在 2024 年逐步开拓市场带来了市场开拓费用、相关人力成本、研发支出和利息费用的增加。公司 2024 年度合并毛利 16,165.25 万元，较上年同比增加 4,651.06 万元，储能业务 2024 年度期间费用增加 2,278.67 万元，抵消了大部分毛利增加额，导致公司 2024 年度合并净利润的增加额较低。

综上，公司本期净利润增长远低于收入增长主要是因为本期收入增长主要来源于新能源业务，新能源业务的毛利率较工业遥控器业务的毛利率低，导致成本增速超过了收入增速，同时储能业务本期的期间费用增加，综合导致净利润增长低于收入增长。本期减值金额变动情况对净利润和收入的增幅影响较小。

四、结合各季度收入、成本、费用等构成，说明季度收入、利润波动较大的原因及合理性

（一）各季度收入情况如下：

单位：元

项目	2024 年第一季度 (1-3 月份)	2024 年第二季度 (4-6 月份)	2024 年第三季度 (7-9 月份)	2024 年第四季度 (10-12 月份)
营业收入	188,191,477.58	88,918,954.49	58,410,431.52	176,289,641.84
其中：				
遥控器板块	59,649,630.47	60,622,710.42	55,542,753.29	57,761,895.96
变动率	——	1.63%	-8.38%	4.00%
储能板块	128,541,847.11	28,296,244.07	2,867,678.23	118,527,745.88
变动率	——	-77.99%	-89.87%	4033.23%
营业成本	133,658,307.65	54,349,013.31	29,809,445.08	132,341,279.18
其中：				
遥控器板块	30,786,980.44	29,067,498.50	27,599,744.35	29,500,187.85
储能板块	102,871,327.21	25,281,514.81	2,209,700.73	102,841,091.33
净利润	31,058,645.07	6,623,809.42	9,900,706.06	7,687,466.91
其中：				
遥控器板块	15,840,875.91	17,223,239.33	14,865,819.25	4,351,148.11
储能板块	15,217,769.16	-10,599,429.91	-4,965,113.19	3,336,318.80

（二）季度收入和利润波动原因及合理性

1、遥控器板块

工业遥控器板块从上述财务数据来看，各季度收入较为均衡，不存在明显的季节性情况，原因如下：

（1）应用领域广泛且需求稳定：工业遥控器广泛应用于工程机械、起重设备、物流仓储、港口码头等众多工业领域。这些领域的发展主要受宏观经济环境、行业发展趋势以及企业自身的生产计划等因素影响，而非季节因素。

（2）项目驱动的采购模式：工业遥控器的采购往往与具体的工业项目相关。企业在进行工业项目建设、设备更新或技术改造时，会根据项目的进度和需求来采购工业遥控器，而不是按照季节规律进行采购。

（3）工业生产的连续性：现代工业生产大多是连续进行的，不会因为季节的变化而停止或大幅调整生产规模。为了保证生产的顺利进行，企业需要确保工业遥控器等设备的稳定供应和正常运行，因此会根据生产需求随时进行采购和更换，不会集中在特定的季节。

遥控器业务各季度利润相对较为稳定，四季度净利润较低主要是因为计提了员工全年一次奖金以及年底完成委托研发项目等全年一次性支出。

2、储能板块

公司储能板块主要是向储能电站销售储能设备，该模式下不存在明显的季节性特征，但储能板块业务从 2024 年度全年来看季度波动较大，主要原因如下：

（1）需求驱动因素与季节无关

储能电站采购储能设备的需求主要受政策规划、能源项目建设周期、投资节奏等因素影响，例如各国对可再生能源消纳的强制要求、“双碳”目标下的储能配套等政策导向，电网升级以及光伏、风电等新能源电站装机规模扩大所带来的储能配套等能源规划，还有电站投资方的资金筹措、项目审批进度等客户投资节奏，由于上述因素均与季节变化无直接关联，所以业务需求不具备季节性规律。

（2）项目制商业模式特性

储能设备销售采用项目制商业模式，以项目订单为核心开展运营，每个项目的周期相互独立，从设计、生产到交付，耗时可能长达数月甚至数年。生产节奏并非按照固定时间段集中采购的模式推进，而是完全由客户项目的实际进度来决定。

（3）项目周期的非连续性

储能电站建设周期长，公司需等待客户完成前期筹备（如土地审批、融资到位）后才能启动订单，导致订单签署和交付在季度间分布不均。

（4）外部环境的不确定性

政策调整（如补贴退坡）、供应链波动（如电池原材料价格上涨）、宏观经济变化（如利率变动影响客户融资成本）等，可能导致客户推迟或加速项目进度，引发季度间数据波动。

（5）定制化生产的周期影响

定制化储能系统需按客户参数设计，生产周期较长（如核心设备调试、系统集成测试），可能导致同一项目的收入确认集中在某个季度，而非均匀分摊。

其中第一、第四季度收入增幅较大主要是因为第一、第四季度公司储能板块分别交付了 50WM/100WMh、100WM/200WMh 储能设备，由于储能设备业务存在“项目驱动下的非连续生产”特征，其波动源于项目周期和外部环境，导致第一、第四季度收入增长幅度较快。

储能业务由于受项目的周期影响，各季度收入和毛利额波动较大，期间费用较为稳定，但由于毛利额的波动导致净利润波动较大，符合行业及产品特性。

问题 2、关于主要客户及关联交易

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 55.70%，其中第一至第三大客户为本期新增。第一大客户苏州嘉润升物资贸易有限公司（以下简称“嘉润升”）为关联方，本期销售收入 11,718.71 万元，占比 22.90%；第二大客户中机国际工程设计研究院有限责任公司（以下简称“中机国际”），本期销售收入 9,885.75 万元，占比 19.32%；第三大客户苏州金瀚贸易有限公司（以下简称“金瀚贸易”），本期销售收入 3,424.78 万元，占比 6.69%。

根据年报，你公司储能业务实现收入 2.78 亿元，其中 2.16 亿元最终销售给关联方辰隆新能源科技（山东）有限公司，具体情况为：因关联方苏州辰隆控股集团有限公司储能电站项目建设需要，通过项目总包商中机国际或嘉润升与公司子公司签订储能系统采购合同，最终采购方为辰隆新能源科技（山东）有限公司。

请你公司：

（1）列示第一大客户、第二大客户本期主要合同执行情况，包括但不限于销售时间、销售金额、信用政策、期后回款情况等，并结合客户拓展情况，说明储能业务对关联方是否构成重大依赖及可持续性；

（2）结合行业情况及公司经营特点，说明储能业务关联方客户与非关联方客户的销售产品、定价、结算条款、信用政策等是否存在重大差异，关联交易金额是否公允；

（3）说明对金瀚贸易的销售内容、最终销售客户情况，最终客户是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来。

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。请年审会计师说明对主要客户执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、列示第一大客户、第二大客户本期主要合同执行情况，包括但不限于销售时间、销售金额、信用政策、期后回款情况等，并结合客户拓展情况，说明储能业务对关联方是否构成重大依赖及可持续性

（一）第一大客户、第二大客户本期主要合同执行情况

2024 年，公司第一大客户、第二大客户主要合同执行情况如下：

单位：元

序号	客户名称	销售时间	销售金额（含税）	信用政策	期后回款情况
1	苏州嘉润升物资贸易有限公司	2024.12.13	132,421,386.24	2-3 个月账期	已回款 119,179,247.62
2	中机国际工程设计研究院有限责任公司	2024.1.15	111,708,979.20	2-3 个月账期	已回款 100,538,081.28

注：期后回款情况为截至 2025 年 6 月 23 日数据。

上述两家客户均为公司间接同苏州辰隆控股集团有限公司发生的关联交易，因苏州辰隆控股集团有限公司储能电站项目建设需要，公司间接通过项目总包商中机国际与公司孙公司签订了 132,421,386.24 元储能系统采购合同以及间接通过其子公司苏州嘉润升物资贸易有限公司与公司孙公司签订了 111,708,979.20 元储能系统采购合同。

（二）储能业务发展以及客户拓展情况

2024 年度，公司储能业务实现营业收入 2.78 亿元，其中关联方营业收入 2.16 亿元，关联方营业收入占公司储能业务营业收入的比重达到 77.65%，因此 2024 年度，公司储能业务对关联方构成重大依赖。

公司储能业务发展是一个需要逐步开拓的过程，业务开拓的初期，借助股东资源帮助公司打开储能业务销售的局面，使得公司储能产品可以得到一定的产品验证，以及帮助公司宣传海希的品牌。因此，2024 年公司关联方贡献营业收入占比较大，但这也带来了好的结果，海希的品牌知名度提升，已落地的产品应用验证了公司产品的性能、指标和各项参数，公司独立的市场拓展在 2025 年逐步有了起色。截止本问询函回复披露日，公司储能业务独立拓展的已签约尚未执行完毕的合同金额合计 29,851,724.90 元，正在洽谈中尚未最终签约的订

单容量合计 1.11GWh。公司已经建立了独立的市场开拓能力，未来对关联方的依赖也会逐步降低。

截止本问询函回复披露日，公司储能业务已签约正在执行的客户如下表：

单位：元

客户名称	合同内容	合同金额（含税）	项目情况
河南中州铝厂有限公司	20MWh 储能系统销售	13,507,974.90	已签约，执行中
江苏恒鑫能源有限公司	83 台 233KWh 储能户外一体柜销售	12,570,350.00	已签约，执行中
山东睿科新材料有限公司	10 台 261KWh 储能户外一体柜销售	2,660,000.00	已签约，执行中
安徽智碳能源有限公司	7 台 233KWh 储能户外一体柜销售	960,400.00	已签约，执行中
山东沅尔新能源有限公司	1 台 233KWh 储能户外一体柜销售	153,000.00	已签约，执行中
合计		29,851,724.90	

以上客户均未通过关联方介绍，系公司独立市场化拓展取得。

截止本问询函回复披露日，公司储能业务正在商务洽谈、尚未签约的客户共 22 家，涉及到的项目规模合计 1.1GWh，这些项目均未通过关联方介绍，是公司独立市场拓展。

二、结合行业情况及公司经营特点，说明储能业务关联方客户与非关联方客户的销售产品、定价、结算条款、信用政策等是否存在重大差异，关联交易金额是否公允

2024 年度，公司储能业务主要客户中关联方客户与非关联方客户的销售产品、定价、结算条款、信用政策如下：

客户名称	销售产品	定价	结算条款	信用政策
关联方客户				
苏州嘉润升物资贸易有限公司	储能系统	基于市场价格双方谈判形成	银行电汇，预付款 10%、备料款 60%、验收款 20%、质保金 10%	2-3 个月账期
中机国际工程设计研究院有限责任公司	储能系统	基于市场价格双方谈判形成	银行电汇，预付款 10%、备料款 60%、验收款 20%、质保金 10%	2-3 个月账期

非关联方客户				
海南常春藤供应链管理有限公司	储能系统	基于市场价格双方谈判形成	银行电汇，预付款 30%、发货款 30%、到货款 30%、验收款 10%（需卖方开具 1 年期 10% 银行质量保函）	2-3 个月账期
苏州金瀚贸易有限公司	储能专用模组	基于市场价格双方谈判形成	银行电汇，预付款 30%、发货款 30%、到货款 30%、验收款 10%（需卖方开具 1 年期 10% 银行质量保函）	2-3 个月账期
苏州金瀚贸易有限公司	PACK 加工服务	基于市场价格双方谈判形成	银行电汇，预付款 30%、发货款 30%、到货款 30%、验收款 10%（需卖方开具 1 年期 10% 银行质量保函）	2-3 个月账期

由上表可知，公司储能业务上，对于关联方和非关联方在销售产品、定价、结算条款、信用政策不存在显著差异。

销售的产品主要是储能行业的标准产品——储能系统、电池模组、PACK 等，定价是基于市场情况双方议价形成，结算条款是基于行业惯例双方谈判形成，其中，大储项目即上表中的关联方业务结算方式同下游储能电站建设进度相关，因此结算方式会和其他项目有一些差异，因电站建设周期较长，而储能设备作为储能电站的核心设备，其占用资金较大，因而前期会有一个 60% 的备料款用于支持设备生产商的采购和生产。在信用政策上，公司作为行业的新进入者，为了迅速打开市场空间，在业务拓展的初期会给予下游客户相对宽松的账期，一般在满足各项付款条件后的 2-3 个月内收回货款。

公司的关联交易定价公允，公司同中机国际于 2023 年 10 月开始洽谈产品销售价格，最终定价 1.11 元/Wh；公司同苏州嘉润升于 2024 年 11 月开始洽谈产品价格，最终定价 0.66 元/Wh。公司的关联交易定价系结合市场价格趋势与类似案例价格综合确定，具体分析如下：

1、2023-2024 年度储能市场中标价格趋势

2023 年，根据中国招投标公共服务平台的数据，中国储能系统中标均价为 1.1 元/Wh 左右，其中 2023 年 12 月储能系统 2 小时中标价在 0.61 至 2.33 元/Wh 之间，中标均价为 1.13 元/Wh。

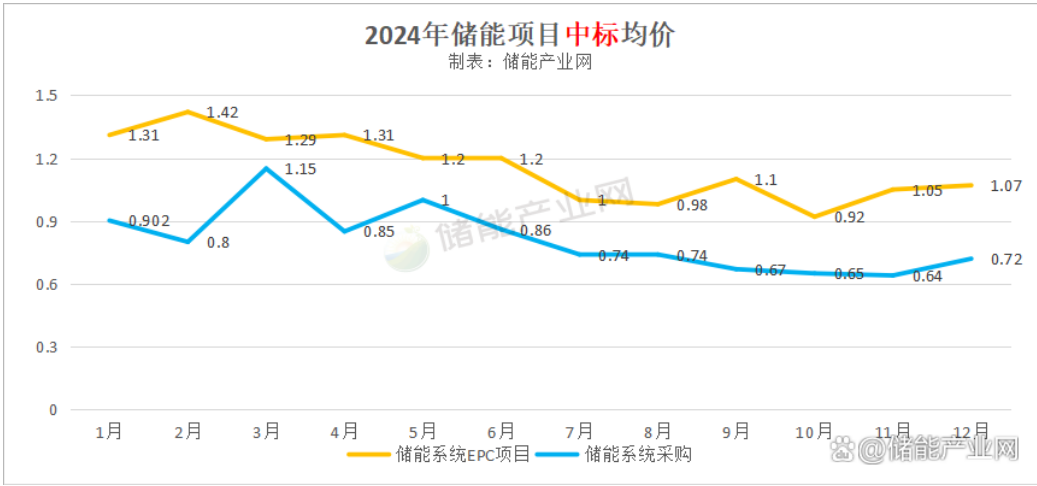
根据储能产业网 2023 年度各月均价统计表如下，趋势变动与中国招投标公

共服务平台趋同。



2024 年，根据 CNESADatalink 全球储能数据库的不完全统计，国内新型储能市场 2 小时储能系统全年平均中标价格为 0.628 元/Wh，较 2023 年均价下降 43%；6 月均价一度降至 0.61 元/Wh,9 月进一步下探至 0.58 元/Wh 的历史低位，随后在 10 月小幅回弹至 0.59 元/Wh，12 月份进一步回升至 0.697 元/Wh。

根据 储能产业网 2024 年度各月均价统计表如下，趋势变动与 CNESADatalink 全球储能数据库分析无重大差异。



基于行业趋势来看，2023 年 10-12 月储能系统中标均价 1.06 元/Wh，与公司同中机国际 1.11 元/Wh 采购价无重大偏差；2024 年 10-12 月储能系统中标均价 0.67 元/Wh，与公司同苏州嘉润升 0.66 元/Wh 采购价无重大偏差。

2、典型案例分

(1) 中机国际项目

针对公司同中机国际储能系统价格公允性，选取同期储能系统项目中标价格进行比较分析：

序号	省份	规模	日期	报价单位	中 标 单 价 (元/Wh)
项目 1	河南	郑州航空港兴港电力有限公司储能系统设备集成采购，36.8MW/110MWh 储能系统、2.5MW/7MWh 储能系统各一套	2023/5/31	比亚迪汽车工业有限公司	1.16
				天津瑞源电气有限公司	1.137
				海南金盘智能科技股份有限公司	1.098
项目 2		中核集团新华水电 2023 年度磷酸铁锂电化学储能系统集中采购	2023/4/27	卧龙电气（第一标包 1c）	1.3526
				阳光电源（第一标包 1c）	1.6
				威胜能源（第一标包 1c）	1.34
				山东电工时代（第一标包 1c）	1.41
				科华数据（第一标包 1c）	1.477
				中车株洲所（第二标包 0.5c）	1.17
				比亚迪汽车工业有限公司（第二标包 0.5c）	1.095
				新艾电气（第二标包 0.5c）	1.14
				阳光电源（第二标包 0.5c）	1.34
				天合储能（第二标包 0.5c）	1.15
				海博思创（第二标包 0.5c）	1.1671
				林洋亿纬储能（第二标包 0.5c）	1.185
				科华数据（第二标包 0.5c）	1.212
				中车株洲所（第二标包 0.25c）	1.094
				比亚迪汽车工业有限公司（第二标包 0.25c）	1.03
				新艾电气（第二标包 0.25c）	1.07
				阳光电源（第二标包 0.25c）	1.28
				天合储能（第二标包 0.25c）	1.08
				海博思创（第二标包 0.25c）	1.1071
				科华数据（第二标包 0.25c）	1.126
				林洋亿纬储能（第二标包 0.25c）	1.114

序号	省份	规模	日期	报价单位	中 标 单 价 (元/Wh)
项目 3	甘肃	国投敦煌 40MW 光伏建设项目配 套 8MWh 箱式储 能电池系统设备 采购项目	2023/4/17	四川航电微能源有限公司	1.14
				晶科能源股份有限公司	1.23
项目 4		中 广 核 新 能 源 2023 至 2024 年储 能设备框架集采 标段 1、标段 2 开 标。标段一、标 段二招标规模共 计 1.25GWh	2023/9/11	远景能源有限公司	0.92
				比亚迪汽车工业有限公司	0.878
				中天储能科技有限公司	0.85
				宁德时代新能源科技股份有限公 司	0.94
				中天储能科技有限公	0.89
				远景能源有限公司	0.96
项目 5		中 国 大 唐 集 团 2023 年 3GWh 储 能系统框架采购	2023/9/8	中车株洲电力机车研究所有限公 司	0.934
				比亚迪汽车工业有限公司	0.876
				山东电工时代能源科技有限公司	0.91
				北京海博思创科技股份有限公司	0.949
项目 6	新疆	中广核南疆清洁 能源基地洛浦 100 万千瓦光伏项目 储能系统采购， 该项目储能规模 100MW/200MWh	2023/8/24	中天储能科技有限公司	0.97
				远景能源有公司	0.96
				中车株洲电力机车研究所有限公 司	0.96
项目 7	河北	国电投雄安风储 氢项目储能系统 采购	2023/8/7	合肥国轩高科动力能源有限公司	1.08
项目 9	/	中国华能集团有 限公司储能系统 框架协议采购-标 段一 2500MWh	2023/11/2 8	中车株洲电力机车研究所有限公 司	0.808
				北京海博思创科技股份有限公司	0.790
				南京南瑞继保工程技术有限公司	0.813
		中国华能集团有 限公司储能系统 框架协议采购-标 段二 1500MWh		湖北亿纬动力有限公司	0.869
				中国华能集团清洁能源技术研究 院有限公司	0.882
		中国华能集团有 限公司储能系统		中车株洲电力机车研究所有限公 司	1.08

序号	省份	规模	日期	报价单位	中标单价 (元/Wh)
		框架协议采购-标段 三 100MW/100MWh			
		平均数			1.0788

(2) 苏州嘉润升项目

针对公司同苏州嘉润升储能系统价格，选取项目所在地山东及周边项目的中标价格进行比较分析：

序号	省份	规模	开标日期	报价单位	中标单价（元/WH）
项目 1	山东	国家电投集团高青 100MW/200MWh 储能示范项目储能系统设备采购	2024.6.20	电工时代	0.57
				新源智储能	0.6231
项目 2	河北	中国安能一局秦皇岛盛通光伏发电 60MW 储能系统采购	2024.8.20	领储宇能	0.685
				德春电力	0.662
				许继电气	0.63
				采日能源	0.595
				德春电力（包2）	0.631
				阳光电源	0.577
项目 3	山东	东营津辉 150MW/300MWh 储能设备采购	2024.9.05	宁德时代	0.642
				海博思创	0.65
				电工时代	0.65
项目 4	河北	国能河北定州 50MW 风电项目 7.5MW/15MWh 储能设备采购	2024.10.15	四方继保	0.675
项目 5	河北	磁县采煤沉陷区风光储氢一体化 基地项目一期 30MW/60MWh	2024.10.24	运达能源	0.706
				中创新航	0.752

序号	省份	规模	开标日期	报价单位	中标单价（元/WH）
		储能设备采购		林洋储能	0.739
项目 6	宁夏	国润同心丁塘镇1GW/2GWh 电网侧构网型共享储能电站项目储能系统专项	12 月 31 日	新源智储能源发展(北京)有限公司	0.6649
				许昌许继电科储能技术有限公司	0.686
				深圳鹏程无限新能源有限公司	0.692
项目 7	海南	海南电力产业发展有限责任公司2024 年定安50MW/100MWh 共享储能项目储能系统专项	12 月 9 日	华控泰思（北京）储能技术有限公司	0.678
				深圳永泰数能科技有限公司	0.635
项目 8	河北邢台	水发华夏集团有限公司风电项目储能系统采购	12 月 16 日	厦门科华数能科技有限公司	0.665
				平高集团储能科技有限公司	0.694
				北京天诚同创电气有限公司	0.713
均值					0.6615

综合对 2023 至 2024 年度储能系统的均价变动趋势，再结合类似案例价格对比，公司储能系统售价处于同类产品市场价值区间内，与市场均价无重大差异。

三、说明对金瀚贸易的销售产品内容、最终销售客户情况，最终客户是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来

（一）说明对金瀚贸易的销售产品内容、最终销售客户情况

报告期内，公司销售给苏州金瀚主要系 280Ah 1P 13S 模组以及同等容量的

PACK 加工服务，最终交付产品为 56.77MWh 的储能 PACK。

苏州金瀚在收到 PACK 之后，继续委托第三方加工成储能系统，2024 年 3 月与江苏某公司签订委托加工合同，将采购的 PACK 提供给江苏某公司委托其加工生产成储能柜。

2024 年 11 月 20 日，苏州金瀚与山东某公司（以下称“业主方”）签署《储能电站项目能源管理合同》，总规模为 15MW/30MWh。苏州金瀚自持储能系统，为业主方提供合同能源管理服务，储能电站利用业主方尖/峰/平/谷电价差的特点参与削峰填谷，并预置储能参与电力需求侧响应、电力调峰等功能模式。合同期为 20 年。削峰填谷管理服务效益分享为在项目的节能效益分享期内，每个结算期就储能电站通过削峰填谷管理服务产生的节能效益，项目运营双方按一定比例分享节能效益。

（二）最终客户是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来

公司最终客户即为苏州金瀚，与公司存在正常储能业务资金往来。

除此之外，公司最终客户苏州金瀚与公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高不存在关联关系或其他非储能业务以外的资金往来。

但苏州金瀚法定代表人、实际控制人黄某某同公司董事长王小刚以及公司董事、总经理兼董事会秘书李春友存在个人资金往来。具体情况如下：

1、王小刚同黄某某资金往来情况

户名	账号	业务日期	转入金额（元）	摘要
王小刚	6229*****6518	2025-01-24	1,000,000.00	转账
	6229*****6518	2025-01-28	500,000.00	转账
	6229*****6518	2025-02-05	500,000.00	转账
	6229*****6518	2025-04-25	1,000,000.00	转账
	6229*****6518	2025-04-25	1,000,000.00	转账
	6229*****6518	2025-04-29	500,000.00	转账
合计			4,500,000.00	

根据王小刚与黄某某借据，王小刚因大额资金使用需求原因自 2025 年 1 月-4 月累计向黄某某借款 450 万元，资金使用用途主要如下：

(1) 股权投资新疆兆鑫矿业投资有限公司 200 万元

王小刚作为股东于 2025 年 4 月 10 日投资设立了新疆兆鑫矿业投资有限公司，分别于 2025 年 4 月 14 日和 5 月 6 日各出资 100 万元投入到该公司。

(2) 向吴某支付劳务费 150 万元

王小刚控股公司苏州辰隆集团在广东省申报风电指标，需协助处理外资引入的工作，吴某在这方面有丰富的项目运作资源，王小刚支付吴某 150 万元劳务费进行相关项目工作。

王小刚向黄某某剩余借款金额用于了王小刚个人生活消费支出。

王小刚与黄某某相关资金均为个人资金往来，不涉及海希通讯的业务或资金，不存在为公司提供体外资金循环或为公司承担成本费用等情形。

2、李春友同黄某某资金往来情况

户名	账号	业务日期	转入金额（元）	转出金额（元）	摘要
李春友	6214*****9206	2024/1/15		448,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/2/21		24,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/3/5		48,000.00	转账汇款
	4367*****2610	2024/3/25	208,000.00		转账汇款
	6214*****9206	2024/5/6		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/6/4		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/6/11		280,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/7/8		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/7/20		255,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/8/16		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/10/8		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2024/11/4		48,000.00	转账汇款
	4367*****2610	2024/11/27	465,205.00		转账汇款
	6214*****9206	2025/1/4		48,000.00	转账汇款

	4367*****2610	2025/3/5	513,103.00		转账汇款
	6214*****9206	2025/4/7		48,000.00	转账汇款
	6214*****9206	2025/5/7		48,000.00	转账汇款
	4367*****2610	2025/5/19	1,937,586.00		转账汇款
	6214*****9206	2025/6/5		48,000.00	转账汇款
合计			3,123,894.00	1,535,000.00	

根据黄某某说明，黄某某于 2024 年 1 月初与李春友提出资金借贷的需求，将在资金充裕的时候灵活还款，并未约定具体的借款与还款时间。李春友于 2024 年 1 月至 2025 年 6 月期间与黄某某发生正常借款与还款行为。

2024 年 1 月 15 至 2025 年 5 月 7 日期间，李春友通过银行转账的方式借给黄某某 148 万元，在此期间，黄某某也陆续向李春友还款 118 万元，剩余约 30 万元尚未还清。

根据黄某某提供的部分流水以及相关说明，黄某某收到的上述借款资金后主要用于个人消费和部分资金周转，消费和转账对象与海希通讯、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高无关联关系。

2025 年 5 月 19 日，李春友因自身资金需求向黄某某借款 160 万元，黄某某给李春友转账约 193 万元（含之前尚未还清的 30 万元及利息 3 万余元），李春友于 2025 年 6 月 5 日向其还款 4.8 万元，剩余 155.2 万元本金尚未偿还。

根据李春友提供的资金流水，李春友 2025 年 5 月份收到黄某某的借款后，主要借给朋友黄某、王某，用于其偿还银行贷款，部分自用。

李春友与黄某某相关资金均为个人资金往来，不涉及海希通讯的业务或资金，不存在为公司提供体外资金循环或为公司承担成本费用等情形。

问题 3、关于主要供应商

报告期内，你公司主要供应商年度采购占比 61.07%，本年新增第一大供应商苏州富业联智能科技有限公司，采购金额 7,805.10 万元，年度采购占比 18.10%；新增第四大供应商海南礼乐北斗科技有限公司，采购金额 3,711.90 万元，年度采购占比 8.61%；新增第五大供应商苏州安客思网络科技有限公司，采购金额 2,831.89 万元，年度采购占比 6.57%。

请你公司：

（1）说明新增主要供应商的具体情况，包括成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、采购内容、采购模式、交易定价等，以及是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来；

（2）结合行业情况及公司经营特点，列示说明新增主要供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策、主要合同执行情况等，上述主要事项与其他非主要供应商是否存在重大差异以及主要供应商变化的合理性。

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。请年审会计师说明对主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、说明新增主要供应商的具体情况，包括成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、采购内容、采购模式、交易定价等，以及是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来

（一）新增主要供应商的具体情况

报告期内，公司新增主要供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	注册资本	合作期限	采购内容	采购模式	交易定价
1	苏州富业联智能科技有限公司	2014-05-16	金属结构制造；半导体器件专用设备制造；光伏设备及元器件制造；	5000 万元	1-2 年	储能电芯、PACK 上下壳体、储能系统集装箱等	直采/贸易	基于市场价格协商定价

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	注册资本	合作期限	采购内容	采购模式	交易定价
			电池零配件生产；五金产品制造；工业机器人制造等					
2	海南礼乐北斗科技有限公司	2019-01-17	卫星通信服务；物联网设备销售；集成电路芯片及产品销售；储能技术服务；电池销售；电池零配件销售等	1500 万元	1-2 年	储能电芯	贸易	基于市场价格协商定价
3	苏州安客思网络科技有限公司	2021-10-29	软件开发；信息系统集成服务；集成电路设计；储能技术服务；电池销售；电池零配件销售；集成电路芯片及产品销售等	5000 万元	1-2 年	储能电芯	贸易	基于市场价格协商定价

公司同上述三家供应商采购储能电芯是通过贸易的方式采购，三家供应商作为贸易商向公司销售储能电芯，终端供应商为电池生产厂商宁德时代和瑞浦兰均。

公司通过贸易的方式采购电芯主要是因为公司在报告期内还是储能行业新进入者，从电芯厂商直采无集采优势，无法获取较好的价格和付款方式。而通过贸易商采购可以享受贸易商的集采优势，享受较好的价格和更优的付款方式。今年，公司储能业务已初具规模，具备了集采条件，公司已经在和一些电芯生产厂商谈集中采购，逐步增加向电芯厂商直采的规模，降低贸易采购规模。

（二）新增主要供应商是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东、董监高存在关联关系或资金往来

公司新增主要供应商海南礼乐北斗科技有限公司和苏州安客思网络科技有限公司，与公司存在正常储能业务资金往来。

除此之外，公司新增主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东、董监高不存在关联关系或其他非储能业务以外的资金往来。

但公司新增主要供应商海南礼乐北斗科技有限公司法定代表人和实际控制人李某某、苏州安客思网络科技有限公司法定代表人和实际控制人杨某同公司董事长王小刚存在个人资金往来。具体情况如下：

1、王小刚同李某某资金往来情况

户名	账号	业务日期	转出金额（元）	摘要
王小刚	6212*****2218	2024/2/1	1,000,000.00	跨行汇款
	6212*****2218	2024/7/19	1,000,000.00	跨行汇款
	6212*****2218	2024/8/15	50,000.00	跨行汇款
	6216*****8580	2024/3/20	220,000.00	借款
合计			2,270,000.00	

根据李某某签署的借据以及提供的部分资金流水，李某某因个人原因于2024年1月10日向王小刚申请350万元借款，用于处理个人事务，后王小刚累计借款227万元给李某某，借款记录如上表所示。

李某某收到借款之后，用于个人事务，其中主要资金用途如下：

（1）偿还李某某之前个人借款80万元

李某某于2024年1月21日向李某借款220万元，2月需还款80万元。2024年2月1日，李某某向王小刚借款100万元，当日，李某某向李某转账80万元，偿还个人债务。

（2）购买房产支出77万元

2024年8月27日，李某某支付购买宝华海景公寓2-B2701房款77万元，该房产为海南礼乐北斗科技有限公司实际办公地址。

李某某向王小刚剩余借款金额用于了李某某个人资金周转。

2、王小刚同杨某资金往来情况

户名	账号	业务日期	转出金额（元）	摘要
王小刚	6212*****2218	2024/2/7	1,230,000.00	网转

根据杨某提供的部分流水明细，杨某因个人公司苏州某公司经营需要，向

王小刚借款 123 万元，2024 年 2 月 18 日，杨某向苏州某公司转账 120 万元，用于公司的日常经营。

上述资金往来均为王小刚同李某某、杨某个人资金往来，不涉及海希通讯的业务或资金，不存在为公司提供体外资金循环或为公司承担成本费用等情形。

二、结合行业情况及公司经营特点，列示说明新增主要供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策、主要合同执行情况等，上述主要事项与其他非主要供应商是否存在重大差异以及主要供应商变化的合理性

报告期内，公司新增主要供应商均为公司储能业务供应商，公司储能业务领域供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	获取渠道	采购产品	定价	结算条款	信用政策	主要合同执行情况
新增主要供应商							
1	苏州富业联智能科技有限公司	上门拜访	储能电芯、PACK 上下壳体、储能系统集装箱等	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	6-12 个月账期	均已完成交付
2	海南礼乐北斗科技有限公司	朋友介绍	储能电芯	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	6-12 个月账期	均已完成交付
3	苏州安客思网络科技有限公司	朋友介绍	储能电芯	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	6-12 个月账期	均已完成交付
其他非主要供应商							
1	又一新能源科技（苏州）有限公司	商务交流	储能电池 PACK	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	3 个月账期 +12 个月账期	均已完成交付
2	翠鸟新能源科技（浙江）有限公司	上门拜访	储能系统加工服务	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	3 个月账期 +12 个月账期	均已完成交付
3	河南许继电力电子有限公司	上门拜访	储能专用逆变器	基于市场价格协商定价	银行电汇	3 个月账期	均已完成交付
4	四维能源（武汉）科技有限公司	商务交流	储能专用逆变器	基于市场价格协商定价	银行电汇	3 个月账期	均已完成交付
5	山东和森贸易有限公司	商务交流	储能电芯	基于市场价格协商定价	银行电汇、供应链票据等	6-12 个月账期	均已完成交付

上述事项新增主要供应商与其他非主要供应商不存在重大差异，公司基本围绕行业惯例开展供应商管理工作，同一采购产品储备至少 2 家供应商，考虑到公司处于储能市场开拓的初期，在供应商的筛选上需要经过一定的磨合以及验证阶段，公司同一种产品会通过多家供应商采购，以此来验证供应商的稳定性、可靠性，不断完善公司自身的供应链体系。

公司 2024 年相比于 2023 年主要供应商发生了重大变化，前五大供应商变化情况如下：

2023 年公司前五大供应商：

单位：元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比
1	HBC-radiomatic GmbH	56,308,888.54	51.52%
2	上海采日能源科技有限公司	4,375,539.83	4.00%
3	杭州高特电子设备股份有限公司	4,183,146.02	3.83%
4	上海电视电子进出口有限公司	3,969,065.30	3.63%
5	又一新能源科技（苏州）有限公司	2,107,936.50	1.93%
合计		70,944,576.19	64.91%

2024 年公司前五大供应商：

单位：元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比
1	苏州富业联智能科技有限公司	78,050,997.14	18.10%
2	HBC	60,152,321.87	13.95%
3	又一新能源科技（苏州）有限公司	59,670,745.48	13.84%
4	海南礼乐北斗科技有限公司	37,118,997.16	8.61%
5	苏州安客思网络科技有限公司	28,318,853.00	6.57%
合计		263,311,914.65	61.07%

主要供应商变化是因为公司储能业务在 2023 年尚在起步中，供应商采购较少，2024 年公司储能业务实现发展，营收占比已超过遥控业务，因此供应商同步发生了变化，前五大供应商中新增了三家储能业务相关采购供应商。

问题 4、关于固定资产、在建工程

2024 年末，你公司固定资产余额 3,555.82 万元，较期初下降 1.85%，期末固定资产占总资产比例 2.63%。在建工程余额 37,510.50 万元，较期初增加 749.87%。其中募投项目希姆科技(上海)生产基地及辅助用房建设项目预算 19,605 万元，期末余额 14,379.95 万元；海希 4GW 新型电力系统设备制造项目预算 58,226.18 万元，期末余额 14,598.46 万元；海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地(一期)预算 95,575.22 万元，期末余额 8,532.09 万元。根据附注，海希 4GW 新型电力系统设备制造项目、海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地(一期)本期分别减少 324.77 万元、15.02 万元。

请你公司：

(1) 说明在储能业务大幅增长但固定资产未有明显增长的情况下，储能产品的生产通过何种方式实现，以及上述生产安排的合理性；

(2) 结合各在建工程项目的的主要内容、预计产能计划、预计完工时间、执行进度等，说明本期在建工程大幅增长的原因及合理性，以及部分项目本期减少金额的原因，并说明各在建工程项目已建设部分是否已达到预定可使用状态，是否存在应转固但未转固情况；

(3) 说明在建工程中前五大采购方的名称、交易内容成立时间及注册资本、交易金额及结算情况、后续资产交付时间等信息，并说明交易对方与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高是否存在关联关系、资金往来或业务往来；

(4) 结合公司目前的产能规模、产能利用率、产销率、在手订单等，说明是否存在产能消化风险。

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。请年审会计师对（1）（2）（3）问题发表明确意见。

公司回复：

一、在储能业务大幅增长但固定资产未有明显增长的情况下，储能产品的生产通过何种方式实现，以及上述生产安排的合理性

公司储能业务大幅增长主要系公司储能业务发展初期，依托股东所具备的产业资源与协同网络，获得辰隆储能电站项目。在获取相关项目后，由于菏泽及安吉两处生产基地尚处建设中，为满足当前生产需求，公司在菏泽租赁30,423.56 m²临时厂房，年租金为365.08万元，公司将租赁厂房作为使用权资产和租赁负债进行核算，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。临时厂房内产线为自费投资建设，投入固定资产1,648万元建成一条设计年产能1.2GWh的储能系统集成产线，其中包含一条前置工序的储能专用模组生产线和两条PACK、集装箱的组装生产线，该产线已于2023年11月投产。由于该临时产线所用场地为租赁获取，未涉及大额土建工程投入，且储能系统集成生产设备成本相对较低，因此报告期内公司固定资产未有明显增长。此外，公司位于安吉生产基地一条设计年产能2GWh的储能系统集成产线也已于2025年4月投入试生产，已根据订单需求实现小批量出货。

综上所述，公司受益于股东获取储能业务项目实现收入大幅增长，但由于当时生产基地尚在建设期，因此租赁厂房完成生产交付，相关生产安排具有合理性，储能业务大幅增长但固定资产未有明显增长情况具有合理性。

二、结合各在建工程项目的的主要内容、预计产能计划、预计完工时间、执行进度等，说明本期在建工程大幅增长的原因及合理性，以及部分项目本期减少金额的原因，并说明各在建工程项目已建设部分是否已达到预定可使用状态，是否存在应转固但未转固情况

（一）结合各在建工程项目的的主要内容、预计产能计划、预计完工时间、执行进度等，说明本期在建工程大幅增长的原因及合理性，以及部分项目本期减少金额的原因

1、希姆科技（上海）生产基地及辅助用房建设项目

公司在建的“希姆科技（上海）生产基地及辅助用房建设项目”为公司募投项目之一，实施主体为公司全资子公司希姆科技（上海）有限公司（以下简称“希姆科技”），建设内容为公司总部基地、研发中心及生产基地。

公司于 2024 年 4 月 26 日披露《变更募集资金用途及募投项目延期公告》（公告编号：2024-025），公司将另一募投项目“工业无线遥控设备生产线扩建项目”实施地点从原有生产场地变更至目前正在建设中的希姆科技（上海）生产基地及辅助用房内进行，该项目建设内容为工业无线遥控设备生产线的扩建。

上述生产线扩建项目建设完成后将新增产能规模如下表所示：

单位：台数

序号	产品种类	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
1	工程机械类产品	-	-	-	-	2,000
2	起重机类产品	-	-	-	-	800
	合计	-	-	-	-	2,800

注：T 代表募集资金到账时点，T+1 为募投项目建设第一年，以此类推。

“希姆科技（上海）生产基地及辅助用房建设项目”所需用地由于前期因土地购置政府审批流程较长，公司取得土地时间有所延长，建设进度晚于原计划时间。该项目于 2023 年 11 月 8 日正式开工，主体建筑于 2024 年 5 月 30 日封顶，2024 年 12 月 12 日正式竣工，2025 年 4 月 23 日已完成项目竣工验收备案工作，并于 2025 年 6 月 10 日取得不动产证。本报告期末及期后，整体工程未完工，暂未达到预定可使用状态，不满足转固条件。根据后续室内装修、装修验

收、空气净化、设备安装调试等周期安排，预计项目将于 2025 年 12 月 31 日达到预定可使用状态并完成转固，预估转固金额为 19,430.56 万元。

2、海希 4GW 新型电力系统设备制造项目

海希 4GW 新型电力系统设备制造项目实施主体为：海希智能科技（浙江）有限公司（以下简称“浙江海希”），建设内容为 4GW 新型电力系统设备制造项目。

该项目 2023 年 2 月完成地质勘察，6 月完成施工图纸设计，8 月完成总承包单位进场，并于 2023 年 9 月 27 日正式开工建设。

截止 2025 年 5 月 31 日，该项目已完成 1 号楼工规证办理，3 号楼钢结构维护结构完成，4/5 号楼土建工程完成（其中 5 号楼产线布局拟定位固态电池，图纸设计中），678 号楼已完成规划、消防、竣工验收，2025 年 4 月 6 号生产厂房已投入试生产中。计划 2025 年 11 月完成 5 号楼固态电池生产线交付。公司将依靠第一批产能逐步完成销售订单，依靠销售现金回流积累资金，视资金累计情况再继续投入到后续项目建设中，项目全部建成后将为公司新增 4GW 的新型电力系统设备产能。本期均未转固，期后仅 6 号楼达到预定可使用状态并转固，对应金额为 4,040.58 万元，其他建设项目均未达到预定可使用状态。

因为公司采取分批建设分批投产的策略，将视市场情况和公司订单情况来分批投产，逐步积累经营现金回流，视资金积累情况再投入到后续项目建设中，因此项目的建设进度将依据市场和公司的情况进行动态调整，确保和公司规模和资金状况相匹配，不超前投资，不增加公司财务负担。

3、海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地（一期）

海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地（一期）项目实施主体为：海希储能科技（山东）有限公司（以下简称“山东海希”），建设内容为海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地（一期）项目。

该项目 2023 年 8 月完成地质勘察，12 月完成施工图纸设计，2024 年 3 月完

成总承包单位进场，并于 2024 年 3 月 25 日正式开工建设。

截止 2025 年 5 月 31 日，该项目已完成 1 号楼联合厂房的钢框架安装 100%，维护结构已完成 95%正在收尾工作，室内地坪浇筑完成 40%。2 号研发楼主体结构完成，外立面涂料完成，外窗安装完成 95%；3 号楼食堂及活动中心外立面及外窗安装完成；4 号宿舍楼外立面涂料及外窗安装完成；5/6/7 号楼外立面涂料及外窗安装完成；计划 2025 年 10 月完成竣工验收。项目全部建成后将为公司新增 5GWh 的新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件产能。上述建设项目本期均未转固，期后其他建设项目也均未达到预定可使用状态，因此并未转固。

和上述浙江海希建设项目一样，山东海希建设项目也采取分批建设分批投产的策略，逐步积累经营现金回流，视资金积累情况再投入到后续项目建设中，因此项目的建设进度将依据市场和公司的情况进行动态调整，确保和公司规模和资金状况相匹配，不超前投资，不增加公司财务负担。

4、本期在建工程大幅增长的原因及合理性，以及部分项目本期减少金额的原因

1) 本期在建工程大幅增长的原因及合理性

a.业务扩张需求：公司为了满足储能业务的快速增长需求，加大了对生产基地和相关设施的建设投入，以提升产能和生产效率。

b.战略布局调整：公司可能根据市场趋势和未来发展规划，调整了投资方向和重点，增加了对新型储能系统和电力设备制造项目的投入，以增强公司的核心竞争力。

c.项目进度推进：在建工程项目在报告期内取得了显著进展，导致工程支出增加，从而使得在建工程余额大幅上升。

2) 部分项目本期减少金额的原因

a. 海希 5GWh 新型储能系统和浸没式模组 PACK、储能组件制造基地（一期）减少金额系 pack 装配线装修费完工，转入长期待摊费用，金额为

150,188.68 元；10KV 外线改造工程达到竣工验收条件，转入固定资产，金额为 207,112.12 元；

b. 海希 4GW 新型电力系统设备制造项目减少金额系租入厂房的净化装修工程达到竣工验收条件，转入长期待摊费用，金额为 3,247,706.42 元。

三、说明在建工程中前五大采购方的名称、交易内容成立时间及注册资本、交易金额及结算情况、后续资产交付时间等信息，并说明交易对方与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高是否存在关联关系、资金往来或业务往来

（一）在建工程中前五大采购方的名称、交易内容成立时间及注册资本、交易金额及结算情况、后续资产交付时间等信息

截止报告期末，公司在建工程中前五大采购方信息具体如下：

单位：元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	交易内容	累计交易金额	结算情况	后续资产交付时间
1	安吉巨峰建筑有限公司	2010 年 04 月 23 日	10,000 万元	建设工程	120,179,500.00	86.46%	2026 年 12 月 31 日
2	中冶宝钢技术服务有限公司	1989 年 06 月 01 日	120,000 万元	建设工程	111,473,519.75	76.36%	2025 年 12 月 31 日
3	山东兴星建筑工程有限公司	2019 年 02 月 02 日	5,000 万元	建设工程	77,640,000.00	55.89%	2026 年 12 月 31 日
4	山东御柱金梁建筑工程有限公司	2019 年 04 月 17 日	1,010 万元	建设工程	4,480,285.84	100.00%	2026 年 12 月 31 日
5	浙江宝盛建设集团有限公司	1997 年 10 月 15 日	31,800 万元	建设工程	4,336,000.00	18.10%	2026 年 12 月 31 日

（二）在建工程中前五大采购方是否与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或资金往来

公司控股股东周形的配偶、实际控制人之一的 LI TONG 先生为公司上述在建工程前五大采购方中的中冶宝钢技术服务有限公司（以下简称“中冶宝钢”）的董事。LI TONG 先生持有上海海瑞投资管理有限公司 100%股份，并任其执行

董事，上海海瑞投资管理有限公司持有中冶宝钢 10.53%股份。

公司全资子公司希姆科技与中冶宝钢于 2023 年 9 月 8 日签订了《建设工程施工合同》。中冶宝钢通过邀标方式中标希姆科技生产基地及辅助用房建设项目，成为该项目总承包商，合同总金额 145,977,300.00 元。希姆科技与中冶宝钢存在上述工程款项的资金往来。

除上述情况外，公司在建工程中前五大采购方与公司、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高不存在关联关系或在建工程相关以外的非正常资金往来。

四、结合公司目前的产能规模、产能利用率、产销率、在手订单等，说明是否存在产能消化风险

1、工业无线遥控业务

2025 年 1-5 月，公司产能规模为 8,340 台，实际产量为 9,079 台，产能利用率 108.87%。同期销量为 8,838 台，产销率 97.35%。由于公司目前设备投入不足、降本增效缩减生产人员配置以及为满足生产需求增加排班等原因，现产能利用率较高，“希姆科技（上海）生产基地及辅助用房建设项目”在建的总部基地、研发中心及生产基地可以优化设备工艺及生产流程，缓解生产压力，不会导致产能过剩问题。同时为避免新增产能可能造成无法消化的情况，公司也适时调整了另一募投项目生产线扩建项目的投入，后续公司将根据工业遥控器市场需求变化、产品开发等情况决定后续产线扩建规模。公司将在维持现有生产力的同时进一步加强公司在新产品、新工艺、新技术等方面的研发以增强公司的核心竞争力，为将来业务的发展奠定坚实的基础。

年化 理论产能	1-5 月 理论产能	1-5 月 产量	产能 利用率	1-5 月 销售量	产销率
22,073 台	8,340 台	9,079 台	108.87%	8,838 台	97.35%

2、储能业务

2024 年公司储能业务开始逐步实现销售，山东基地通过租用临时厂房的方式实现 1.2GWh 产能产线的建设，公司采取以销定产的模式组织生产，全年产能利用率为 37.73%，主要系公司尚处业务开拓前期，订单量仍在爬坡，因此产

能尚未被完全利用。

2025 年 1-5 月，公司产能规模为 833MWh，实际产量为 413.78MWh，产能利用率 49.65%。具体情况如下：

生产基地	年化理论产能	1-5 月理论产能	1-5 月产量	产能利用率
山东菏泽	1.2GWh	500MWh	334.80MWh	66.96%
浙江湖州	2GWh	333MWh (4 月投产)	78.98MWh	23.69%
合计	3.2GWh	833MWh	413.78MWh	49.65%

伴随公司在新能源市场的持续开拓，2025 年 1-5 月产能利用率水平较 2024 年已有所提升，其中山东基地显著提升到 66.96%，而浙江基地产能利用率当前仅为 23.69%，利用率较低主要系产线于 4 月初步实现试生产，相关调试工作较多且市场开拓仍处起步初期所致，未来公司将持续在产线稳定投产及销售端积极发力，努力提升产能利用率。

在手订单详细情况见本回复之问题 2-（1）-（二）储能业务发展以及客户拓展情况的相关回答。

基于公司上述两个基地目前已实现的年产能 3.2GWh，公司两个基地年理论折旧额约 950 万元左右，该产能基本能维持公司储能业务未来 2 年的订单需求，公司会基于未来市场和订单情况决定是否增加产能。根据建设可研报告规划，山东菏泽基地和浙江湖州基地全部产线建成投入使用后，年化理论产能 13GWh，两个基地完全建成后对应每年理论折旧金额为 9,240.9 万元。公司在实际建设过程中将根据市场订单需求情况灵活调整产能规划及投产进度，以维持较高的产能利用率。

未来产能消化方面，浙江安吉及山东菏泽的两大生产基地可充分辐射华北及长三角市场，市场需求旺盛。公司未来将采取包括股权激励、人才引进、高校合作等多种方式吸引行业内的优秀人才，逐步提高公司的研发实力，进一步提升产品谱系丰富度及产品竞争力。同时，公司还将强化配套销售服务网点布局，加大市场销售力度。未来，随着公司产能的提升和供应链的完善，公司储能产品产线规模效应显现，单位生产成本将逐步下降，公司在我国当前新型储

能需求持续增长的背景下有望充分受益。

风险提示：随着未来市场的变化可能出现公司在手订单不足，产能利用率较低的风险，而较低的产能利用率会导致公司资产折旧等固定成本无法得到有效分摊，从而影响公司盈利状况。

问题 5、关于存货

报告期末，你公司存货余额为 1.85 亿元，较期初同比增长 43.30%，本期计提存货跌价准备 20.15 万元，期末存货跌价准备 208.97 万元。原材料期末余额 14,457.72 万元，存货跌价准备 190.33 万元；库存商品期末余额 2,335.01 万元，存货跌价准备 18.64 万元；在产品、半成品、发出商品期末余额分别为 613.57 万元、395.32 万元、469.25 万元，均未计提跌价准备。

请你公司：

（1）结合存货构成、备货周期、在手订单等信息，说明 2024 年末存货余额大幅增长的原因及合理性；

（2）区分工业无线遥控、新能源储能产品，结合存货的具体构成、库龄、期后结转情况、在手订单执行情况、可变现净值的计算过程、主要参数及选取依据、同行业存货周转率及存货跌价准备计提情况等，分别说明各类产品的存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异。

请年审会计师说明对存货、存货跌价准备所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、结合存货构成、备货周期、在手订单等信息，说明 2024 年末存货余额大幅增长的原因及合理性

（一）分业务板块期末存货的构成情况

1、遥控器板块

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
原材料	86,304,357.66	85,246,014.97	1.24%
在产品	3,794,433.49	5,821,280.87	-34.82%
半成品	3,910,412.84		——
库存商品	15,391,631.25	15,963,284.55	-3.58%
发出商品	3,300,689.55	2,944,653.99	12.09%
委托加工物资	563,510.33		——

合计	113,265,035.12	109,975,234.38	2.99%
----	----------------	----------------	-------

报告期公司遥控器板块存货余额与期末在手订单余额以及营业收入的匹配情况如下表：

单位：元

项目	2024年12月31日
存货余额	113,265,035.12
期末在手订单	94,528,245.18
营业收入	233,576,990.14
期末存货余额占在手订单的比例	119.82%
期末存货余额占营业收入的比例	48.49%

截至 2025 年 6 月，公司遥控器板块业务在手订单/潜在意向订单合计金额为 9,452.82 万元，由于公司遥控器中 HBC 产品原料需要从德国采购，结合德国 HBC 公司生产计划及货运周期，通常会对 4-5 个月的订单进行备货，期末存货规模与公司遥控器板块业务规模较为匹配，同时，公司遥控器业务发展较为稳定，近两年期末存货余额未呈现大幅变动。

2、储能板块

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
原材料	58,272,876.76	11,484,520.55	407.40%
在产品	2,341,270.45		——
半成品	42,760.06		——
库存商品	9,497,544.04	530,858.41	1,689.09%
周转材料	13,395.82	1,539,070.78	-99.13%
发出商品	1,391,775.47	3,977,309.73	-65.01%
合计	71,559,622.60	17,531,759.47	308.17%

截至 2024 年末公司存货账面价值为 18,273.50 万元，其中遥控器板块为 11,326.50 万元，较上期增涨 2.99%；储能板块为 7,155.96 万元，较上期增涨 308.17%，本期存货增幅较大主要系储能板块物料储备增长所致。

报告期公司储能板块存货余额与期末在手订单余额以及营业收入的匹配情况如下表：

单位：元

交易对手	销售标的	合同金额	期末主要备料 账面价值	签约情况
临沂市华振新能源 科技有限公司	储能系统	/	25,857,323.04	已确认，即将 签约
苏州嘉润升物资贸 易有限公司	储能系统	132,421,386.24	27,062,150.23	已签约
江苏恒鑫能源有限 公司	233kWh 储 能户外一体 柜	12,570,350.00	321,287.35	已签约
苏州惠众电子设备 有限公司	光伏成套设 备	13,963,640.00	10,029,718.32	已签约

截至 2025 年 6 月，公司储能板块业务在手订单/潜在意向订单共计四个项目，在手订单匹配主要物料期末金额合计 6,327.05 万元，占储能板块期末存货金额 91.41%，不存在大量存货冗余的情况。

二、区分工业无线遥控、新能源储能产品，结合存货的具体构成、库龄、期后结转情况、在手订单执行情况、可变现净值的计算过程、主要参数及选取依据、同行业存货周转率及存货跌价准备计提情况等，分别说明各类产品的存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

（一）新能源储能产品

1、存货构成情况

大类	明细	期末余额（元）	占比	库龄
原材料	电芯	27,383,437.59	39.56%	一年内
原材料	电池 PACK	25,857,323.04	37.36%	一年内
原材料	储能系统配套物料	4,542,701.91	6.56%	一年内
原材料	光伏设备配套物料	532,174.28	0.77%	一年内
产成品	光伏成套设备	9,497,544.04	13.72%	一年内
发出商品	储能设备	1,391,775.47	2.01%	一年内
周转材料		13,395.82	0.02%	一年内
合计		69,218,352.15	100.00%	

如上表，公司 2024 年存货结余库龄都为 1 年以内，存货库龄结构良好；其中电池 PACK 系 23 年 11 月签订的采购合同，但实际上是 24 年 6 月发货，库龄也为 1 年内。

2、期后主要存货结转及在手订单执行情况

单位：元

存货明细	项目	2024 年 12 月 31 日
原材料	期末余额	58,272,876.76

存货明细	项目	2024 年 12 月 31 日
	期后结转金额	57,063,002.66
	期末结转比例	97.92%
在产品	期末余额	2,341,270.45
	期后结转金额	2,341,270.45
	期末结转比例	100.00%
库存商品/产成品	期末余额	9,497,544.04
	期后结转金额	9,497,544.04
	期末结转比例	100.00%
发出商品	期末余额	1,391,775.47
	期后结转金额	1,058,545.70
	期末结转比例	76.06%

报告期末，公司存货期后结转比例为 97.01%。如上表所示，公司储能板块期末存货主要由原材料、产成品、发出商品及周转材料构成，其中原材料占期末存货 84.25%，主要为电芯和电池 PACK，截至 2025 年 6 月，公司储能板块业务在手订单/潜在意向订单共计四个项目，在手订单匹配主要物料期末金额合计 6,327.05 万元，占储能板块期末存货金额 91.41%，公司根据存货跌价准备计提政策对本期末主要存货进行跌价测试，具体情况如下：

（1）电芯物料

储能系统销售合同信息

单位：元

合同标的	数量（套）	不含税总价	单套售价
200MWh 储能系统	40.00	117,187,067.47	2,929,676.69

期末电芯物料系用于生产销售至苏州嘉润升的在手订单的备料，但并非专门为订单生产的存货，所以公司在计算存货可变现价值时的逻辑是按照 max(市场价格、订单售价)-至完工成本-销售费用-相关税费与账面价值进行比价是否发生减值。

电芯物料期末金额 2,738.34 万元，数量 11.99 万 pcs，平均单价为 228.01 元，单套储能系统需由 4,992pcs 电芯组成，合计单套储能系统电芯成本约为 113.82 万元，储能电芯成本约占储能柜成本 55%，经测算单体储能柜预计总成本为 206.95 万元，根据合同显示，单套储能柜售价约为 292.97 万元，售价高于完工成本及相关销售费用和税费，电芯未发生减值；

（2）光伏设备及配套物料

光伏设备销售合同信息

合同标的	数量（套）	不含税总价（元）
光伏成套设备	1.00	12,357,203.54

期末光伏成套设备及配套物料金额为 1,002.97 万元，系用于销售至苏州惠众的在手订单备料，根据合同显示，该项目不含税交易对价为 1,235.72 万元，售价大于至完工还需要发生的成本和其他销售费用及税费，光伏设备原料未发生减值；

（3）电池 PACK

储能系统销售合同信息如下：

合同标的	标的规格	合同数量（Wh）
储能系统	200MW/400MWh	401,276,928

期末电池 PACK 金额为 2,585.73 万元，系用于销售至临沂华振新能源的意向订单备料，根据双方磋商进度显示，交易标的储能系统规模为 400MWh，公司按照目前市场价格 0.66 元/Wh 对该项目预计售价进行测算，经测算，合同预计总标的金额为 26,484.27 万元，按公司目前储能业务 15%毛利率对该项目预计总成本进行测算，预计总成本金额为 23,029.81 万元，期末存货价值占预计总成本金额较小，不存在明显减值迹象。

（4）发出商品

交易对手	交易标的	存货金额（元）
苏州海虹企业服务有限公司	储能设备	333,229.77
江苏海鸥冷却塔股份有限公司	储能设备	555,778.37
山东晓光太阳能科技有限公司	储能设备	502,767.33

期末发出商品系已生产完毕尚待客户验收的在途产成品，截至期末，由于货物已进入实际交付流程，各项目期后具体进度如下：

1）苏州海虹项目：截至报表报出日，由于设备在交付验收时存在质量问题，公司尚在积极和买方协调维修事宜，暂不具备验收条件，待完成设备维修调试后对发出商品进行结转；

2）江苏海鸥项目：该项目设备已于 2025 年 1 月完成验收流程，并于当月对该发出商品进行结转；

3) 山东晓光项目：该项目设备已于 2025 年 6 月完成验收流程，并于当月对该发出商品进行结转。

3、存货减值情况及可变现净值计算过程

公司根据自身的业务特点和存货的实际情况，制定了合理谨慎的存货跌价准备计提政策，具体存货减值测试过程如下：

公司原材料、库存商品和发出商品中，其为执行业务合同而持有的存货，以该存货的合同价格减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值；

公司半成品和在产品主要为执行业务合同正在生产中的存货或半成品，未来也会用于执行在手订单的生产，以该存货的合同价格减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值；

经执行存货减值测试，未见上述存货存在减值的情况，故本期未计提减值准备。

4、储能板块同业上市公司情况

单位：元

证券代码	公司名称	期末存货	存货周转率	存货跌价准备	计提比例
300014	亿纬锂能	5,638,240,979.60	6.42	386,799,027.07	6.86%
300207	欣旺达	7,830,970,184.09	6.06	345,884,234.59	4.42%
002580	圣阳股份	50,924.65	4.72	1,253.05	2.46%
002202	金风科技	1,523,532.57	3.16	40,769.33	2.68%
601615	明阳智能	1,374,261.95	2.09	20,508.74	1.49%
均值			4.49		3.58%
中位数			4.72		2.68%

公司 2024 年度储能板块存货周转率为 6.13，本期未计提存货跌价准备，行业同期存货周转率均值为 4.49，中位数为 4.72；同期存货跌价准备计提比例均值为 3.58%，中位数为 2.68%，公司于储能业务领域尚处于初期拓展阶段，目前采用以销定产进行物料储备，单批次产成品生产完成后即会交付客户，因此存货周转率高于行业平均水平，同时由于公司执行以销定产策略，存货整体库龄较小，几乎不存在冗余物料情况，故存货跌价准备计提比例低于行业平均水平。

（二）工业无线遥控产品

1、存货构成及库龄情况

单位：元

大类	期末余额	库龄			
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	85,587,080.23	47,889,099.32	17,114,727.08	6,749,683.69	13,833,570.14
在产品	3,794,433.49	3,794,433.49			
库存商品	15,391,631.20	10,927,410.30	1,743,065.58	731,543.18	1,989,612.14
委托加工物资	563,510.33	561,855.13	1,009.07	646.13	
发出商品	3,300,689.55	3,300,689.55			
半成品	3,910,412.85	3,650,478.06	198,846.31	46,693.74	14,394.74
合计	112,547,757.64	70,123,965.85	19,057,648.04	7,528,566.75	15,837,577.01
占比	100.00%	62.31%	16.93%	6.69%	14.07%

如上图所见，公司 2-3 年产品占比为 6.69%，3 年以上产品占比为 14.07%，2 年以上产品占比合计 20.76%。

公司存在长库龄产品是受行业需求以及采购计划等多方面因素影响，具体分析如下：

（1）工业遥控器产品更加注重稳定性和可靠性

工业遥控器的用户主要是工业企业，这些企业在选择工业遥控器时，更加注重产品的稳定性和可靠性，而对产品的功能创新和外观设计等方面的要求相对较低。因为工业生产的连续性和安全性至关重要，一旦更换新的产品，可能需要对整个生产系统进行调试和适配，这不仅会增加企业的成本，还可能带来生产风险。因此，工业企业在没有出现严重的产品质量问题或现有产品无法满足生产需求的情况下，往往不愿意轻易更换新的工业遥控器，这就导致了市场对工业遥控器更新迭代的需求不是很强烈，从而影响了更新迭代速度。

（2）工业遥控器产品更新迭代速度较慢

经过多年的发展，工业遥控器的技术已经相对成熟。在硬件方面，传感器技术、无线通信技术、电源管理技术等都已经发展到了一个比较高的水平，短期内很难有重大的技术突破。在软件方面，编码解码技术、信号处理算法、控制算法等也已经比较完善，进一步优化的空间有限。因此，技术上的成熟使得

工业遥控器在性能和功能上难以有质的飞跃，这也是导致其更新迭代较慢的一个重要原因。

(3) 公司为提高售后服务水平提前备货

由于工业遥控器产品的稳定性至关重要，行业竞争主要集中在产品质量、可靠性和服务水平等方面。企业为了在市场中占据优势地位，会更加注重提高产品的质量和稳定性，加强售后服务体系的建设，如提供及时的维修服务、定期的设备维护和保养等。这有助于推动行业整体质量水平的提高，形成以质量和服务为核心的竞争格局。部分产品客户使用年限达到 10-20 年，公司为后续能继续为客户提供维修或售后服务，会在批采时提前备货，一来批采时价格更有优势，二来 HBC 有自身的生产计划，零星采购很难匹配对方的生产周期，从而导致影响与终端客户合作的稳定性。

2、期后结转及在手订单执行情况

单位：元

存货明细	项目	2024 年 12 月 31 日
原材料/产成品	期末余额	100,978,711.43
	期后结转金额	30,793,164.65
	期末结转比例	30.49%

*上表为截至 2025 年 3 月 31 日存货领用结转数据。

报告期后，公司期末库存结转金额为 3,079.32 万元。截止 2025 年 6 月在手订单为 9,452.82 万元，公司结合在手订单情况，考虑 HBC 的生产周期和货运周期，会提前进行 4-5 个月的备货。

3、存货跌价准备计提情况

公司工业遥控器产品主要分为两个品牌，德国进口 HBC 产品及自产的 OHM 产品。公司为了满足维修以及更换的需求，会储备不同型号的整机和配件，导致公司存在一定长库龄的存货及半成品。公司储备库龄较长的商品主要为维护客户的合作关系，需针对不同批次的产品保持安全仓储量，后续会根据客户的需求正常销售。

从目前公司销售和使用情况来看，长库龄的存货及半成品整体处于不断使用和消化的状态，未形成呆滞库存。报告期内，长库龄的存货销售价格正常，

与较短库龄的存货销售价格无明显差异，没有以明显低于成本的销售价格处置长库龄存货的情况。

公司遥控器产品属定制化产品，该类产品抗跌性强、更新迭代速度较慢，且公司为了及时提供维修服务亦会拆解系统供维修使用，故不会因短期内无销售或者二次组装使用导致产品跌价的情形。

综上，公司遥控系统产品可根据客户的需求进行拆件二次组装后再销售，未发现存在减值情况，配件类原料属于通用型产品，自身价格较低，公司对 5 年以上的配件按 80%计提存货跌价准备。

4、同行业公司可比数据

单位：元

证券代码	公司名称	期末存货	存货周转率	存货跌价准备	计提比例
001266	宏英智能	220,177,412.00	2.72	10,033,017.75	4.56%
002979	雷赛智能	385,531,372.48	2.53	9,964,322.37	2.58%
300124	汇川技术	7,355,390,110.88	3.59	399,885,018.25	5.44%
831305	海希通讯	112,547,757.64	1.04	2,089,687.26	1.86%
均值			2.95	——	4.19%
中位数			2.72	——	4.56%

公司存货周转率和存货跌价准备计提率低于行业均值，主要是因为：

- （1）公司供应链周期较长，公司主要原料从德国 HBC 进口，受限于德国 HBC 自身的生产周期以及货运周期及国际政策影响，公司需要进行更长周期的备货，公司毛利率稳定均值在 50%，未见产品力明显下降情况；
- （2）公司定制化产品或工艺复杂的产品生产周期天然较长，降低了公司存货周转率，但该类产品抗跌性强，通常有重要客户的订单支持；
- （3）公司主要客户为大型工程机械及起重机行业企业，这类客户往往处于市场强势地位，部分订单具有时间紧迫性。为维护与客户的合作关系，公司需针对不同批次的产品保持安全仓储量。而客户为实现低库存高周转的运营目标，

普遍采用寄售模式下的 0 库存管理方式，这一做法进一步加大了公司的库存余量。

问题 6、关于货币资金

报告期末，你公司货币资金余额 30,660.54 万元，短期借款 8,429.37 万元，长期借款 16,377.07 万元，一年内到期的非流动负债 6,022.21 万元。

请你公司：

（1）说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况，是否存在使用受限等情形，如是，请说明详细情况及原因；

（2）说明主要的借款情况，包括但不限于用途、年限、利率、担保物等，并说明在货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性；

（3）说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性。

说明年审会计师针对期末货币资金、金融资产等科目执行的审计程序，获取的审计证据是否充分、有效。

公司回复：

一、说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况，是否存在使用受限等情形，如是，请说明详细情况及原因

（一）公司账面货币资金的具体用途

1、日常经营周转：覆盖采购付款、员工薪酬、税费缴纳等经营性支出，确保生产经营连续性；

2、项目备付资金：用于在建工程或研发项目的阶段性资金投入，如设备采购、技术研发等；

3、流动性储备：作为应对市场波动或突发事件的应急资金，保障短期偿债能力；

（二）存放管理情况

公司期末货币资金主要以银行存款和库存现金形式存放，其中银行存款占比超 99%，主要存放于境内主要商业银行，其中存放在境外的款项总额为 57.69

万元，系公司孙公司 logotek 的存款余额，用于维持日常经营活动；库存现金金额较小用于满足偶发的零星支出。

（三）使用受限情形

不存在使用受限情形。

二、说明主要的借款情况，包括但不限于用途、年限、利率、担保物等，并说明在货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性

（一）主要的借款情况

序号	贷款银行	借款时间	年限	借款本金 （万元）	借款本息余 额（万元）	用途	利率	担保物/抵 押物
1	北京银行	2024/12/12	1.50	2,000.00	2,000.00	采购电芯	3.25%	无
2	光大银行	2024/1/31	1.50	3,000.00	2,940.00	采购电芯	2.8%	无
3	兴业银行	2024/12/26	10.00	17,000.00	17,006.61	建设厂房	3.5%	土地使用 权
4	上海银行	2024/6/28	1.00	5,000.00	5,004.58	支付货款	3.00%	专利证书
5	中信银行	2024/9/11	0.67	990.00	990.97	经营周转	3.20%	无
6	交通银行	2024/6/26	1.00	100.00	100.00	经营周转	3.45%	无
7	交通银行	2024/7/5	1.00	175.00	175.95	经营周转	3.45%	无
8	交通银行	2024/9/6	1.00	708.60	708.60	经营周转	3.05%	无
9	招商银行	2024/9/27	0.58	990.00	990.86	经营周转	2.85%	无
10	平安银行	2024/7/29	1.00	3,000.00	已归还	支付货款	3.20%	无
11	厦门国际银 行	2024/1/4	1.00	1,000.00	已归还	经营周转	3.00%	无
12	中信银行	2023/12/19	0.75	2,000.00	已归还	经营周转	3.2%	无

（二）货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性

1、资金用途的结构性差异

货币资金中部分已指定用途，无法用于偿还借款或新投项目，例如，子公司希姆科技货币资金余额主要为募集资金，需按工程进度使用，不能随意调度；贷款资金用于拓展新业务、在建厂房，而货币资金需保留用于日常经营，避免流动性风险。

2、财务成本优化策略

当前市场贷款利率处于低位，平均借款利率为 3.65%，对比企业自有资金机会成本（如投资收益率 8%），贷款融资成本更低。同时贷款利息可税前抵扣，降低企业所得税负担

3、战略与流动性管理需求

自有资金需预留用于突发事件（如供应链中断应急、技术迭代研发等），贷款可维持日常经营与项目投入的资金平衡。

同时，适当的银行贷款可以维护与银行合作关系，持续合理的贷款使用可增强银行授信额度，为未来大规模融资奠定信用基础。

综上，公司借款决策综合考量资金用途、成本结构、战略规划及行业特性。即使货币资金余额较高，合理的贷款融资仍可通过优化资金配置、降低机会成本、提升财务弹性等方式，实现企业价值最大化。

三、说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性

（一）货币资金与利息收入的匹配性

公司本期发生利息收入 5,397,756.13 元，期末货币资金余额为 306,605,391.89 元，期初货币资金余额为 337,111,982.07 元，按照平均存款余额测算利息收入占平均存款余额的利率为 1.68%，略高于活期利率，主要是因为公司利用闲置资金购买的理财产品也产生了利息收入，购买的主要理财产品情况如下，经测算，货币资金余额与本报告期内的利息收入相匹配：

委托理财产品类型	委托理财金额（万元）	委托理财起始日期	委托理财终止日期	预计年化收益率	赎回情况	本期利息收入（元）
通知存款	2,000.00	2023/8/11	2024/1/30	1.55%	已赎回	148,111.11
通知存款	1,700.00	2023/8/11	2024/2/6	1.55%	已赎回	131,018.06

委托理财产品类型	委托理财金额（万元）	委托理财起始日期	委托理财终止日期	预计年化收益率	赎回情况	本期利息收入（元）
通知存款	5,800.00	2023/8/11	2024/6/28	1.55%	已赎回	804,105.56
通知存款	200.00	2023/8/11	2024/7/26	1.55%	已赎回	30,138.89
通知存款	2,100.00	2023/8/11	2024/8/8	1.55%	已赎回	328,212.50
银行理财产品	3,000.00	2024/9/11	2024/12/11	1.55%	已赎回	116,250.00
定期存款	USD300.00	2024/1/9	2024/4/9	4.20%	已赎回	223,806.53
定期存款	USD400.00	2024/9/20	2024/12/20	4.20%	已赎回	234,759.60
定期存款	USD400.00	2024/12/24	2025/3/24	4.20%	存续	20,978.52

（二）交易性金融资产与投资收益的匹配性

本期公司产生投资收益 171,462.40 元，系公司购买金融产品产生的收益，具体情况如下：

委托理财产品类型	产品名称	委托理财金额（万元）	委托理财起始日期	委托理财终止日期	收益类型	预计年化收益率	赎回情况	本期收益金额（元）
券商理财产品	固收增利系列收益凭证	3,000.00	2024/9/12	2024/12/11	保本浮动收益	2.08%	已赎回	153,125.00
结构性存款	招商银行点金系列看涨三层区间 91 天结构性存款	3,000.00	2024/12/19	2025/3/20	保本浮动收益型	2.15%	/	25,520.83

委托理财产品类型	产品名称	委托理财金额（万元）	委托理财起始日期	委托理财终止日期	收益类型	预计年化收益率	赎回情况	本期收益金额（元）
结构性存款	招商银行点金系列看涨三层区间 91 天结构性存款	1,500.00	2024/12/20	2025/3/21	保本浮动收益型	2.15%	/	
结构性存款	招商银行点金系列看跌两层区间 30 天结构性存款	1,000.00	2024/9/25	2024/10/25	保本浮动收益型	1.85%-2.2%	已赎回	18,082.19
结构性存款	招商银行智汇看跌两层区间 33 天结构性存款	1,000.00	2024/10/30	2024/12/2	保本浮动收益型	1.75%-2%	已赎回	18,082.19

注 1：期末尚余 4500 万结构性存款未赎回，公司按照预计年化收益率估算公允价值变动金额为 25,520.83 列报为公允价值变动收益。

注 2：招商银行 2000 万结构性存款本期收益金额分别列报为公允价值变动收益 17,910.77 元和投资收益 18,253.61 元。

经测算，公司购买的金融产品利率区间位于 2.08%-2.15%，与市场平均利率相符，因此交易性金融资产与投资收益相匹配。

（三）借款与利息支出的匹配性

贷款银行	借款本金（万元）	利率	计息开始日期	计息截止日期	本期已计利息（元）
中信银行	2,000.00	3.20%	2024/1/1	2024/9/18	469,333.34
中信银行	990.00	3.20%	2024/9/11	2024/12/31	98,560.00
厦门国际银行	1,000.00	3.00%	2024/1/4	2024/12/31	300,833.34
中国农业银行	20.00	3.10%	2024/3/20	2024/7/9	1,911.67

贷款银行	借款本金 (万元)	利率	计息开始日期	计息截止日期	本期已计利息 (元)
上海银行	5,000.00	3.00%	2024/6/28	2024/12/31	777,819.47
交通银行	100.00	3.45%	2024/6/26	2024/12/31	22,640.62
平安银行	3,000.00	3.20%	2024/7/29	2024/12/31	410,666.66
交通银行	175.00	3.45%	2024/7/5	2024/12/31	25,659.38
交通银行	708.60	3.05%	2024/9/6	2024/12/31	70,239.97
招商银行	990.00	2.85%	2024/9/27	2024/12/31	75,240.00
中国光大 银行	3,000.00	2.80%	2024/1/31	2024/12/31	776,766.68
北京银行	2,000.00	3.25%	2024/12/12	2024/12/31	36,111.11
兴业银行	17,000.00	3.5%	2024/12/27	2024/12/31	66,111.11
其他借款	841.40	/	2024/1/31	2024/12/31	524,714.71
合计	36,825.00				3,656,608.06

公司本期共计银行借款利息支出 365.66 万元，根据借款合同测算应计利息，与账面计提利息一致，因此，利息支出与借款余额和利率水平相匹配。

特此说明。

上海海希工业通讯股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 1 日