

南通大地电气股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复

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：

南通大地电气股份有限公司（以下简称“公司”或“大地电气”）于 2025 年 6 月 24 日收到贵部《关于对南通大地电气股份有限公司的 2024 年年报问询函》（年报问询函【2025】第 030 号，以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，会同年审会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）、持续督导期间保荐机构东北证券股份有限公司就《问询函》所列问题逐项进行核查和落实，现回复如下，请予审核。

问题一：关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为 8.00 亿元；综合毛利率为 12.61%，同比减少 6.01 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为-5,697.31 万元、2023 年为 521.92 万元、2022 年为-2,402.61 万元。分季度看，第一季度到第四季度营业收入分别为 1.91 亿元、1.81 亿元、1.68 亿元、2.59 亿元，第四季度收入占比 32.38%；归属于上市公司股东的净利润分别为-127.49 万元、-742.60 万元、-1,340.69 万元、-3,705.09 万元，2025 年第一季度，营业收入为 2.68 亿元，同比增长 40.74%；归属于上市公司股东的净利润为-878.13 万元。

按产品类别看，你公司成套线束产品实现收入 6.68 亿元，同比增长 1.38%，毛利率为 9.63%，同比减少 4.66 个百分点；发动机线束产品实现收入 9,152.86 万元，同比减少 16.17%，毛利率为 31.53%，同比减少 11.35 个百分点；功能线束产品实现收入 203.55 万元，同比减少 84.18%，毛利率为 14.56%，同比增长 0.49 个百分点；其他产品实现收入 1,810.14 万元，同比增长 4.81%，毛利率为

8.02%，同比减少 13.83 个百分点；其他业务实现收入 1,994.57 万元，同比增长 21.27%，毛利率为 29.58%，同比增长 2.01 个百分点。按销售区域看，其他地区实现收入 1,069.04 万元，同比增长 74.03%，毛利率为-2.78%，同比减少 29.14 个百分点。

你公司共有 7 家控股子公司，除生产高低压连接组件的南通宏致外，其余 6 家生产线束相关产品的控股子公司均为亏损状态，且亏损金额合计达 2,692.89 万元。

递延所得税资产期末余额为 3,992.52 万元，较上期末增长 42.64%，年报解释主要原因为报告期内净利润为负，预计亏损额以后年度可以抵税，报告期末未抵扣亏损余额 20,563.56 万元。

请你公司：

(1) 结合市场竞争、供求关系、议价能力、产品售价、主要成本构成等变动情况，分产品说明毛利率下降的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致；

(2) 说明你公司报告期净利润大幅下滑、2025 年一季度亏损持续扩大的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施，并说明 2025 年一季度增收不增利的原因；

(3) 结合市场需求情况、产品类别、客户类别等说明 2024 年第四季度收入占全年销售比例较高的原因及合理性，是否存在年末突击销售的情形；

(4) 分别说明其他产品和其他业务的具体内容，相关交易是否具备商业实质，主要客户与你公司是否存在关联关系，定价是否公允，成本构成明细，收入成本核算方式及相关会计处理是否符合会计准则规定；

(5) 说明其他地区销售的具体情况，收入大幅增长及毛利率大幅下降的原因，并说明各主要销售区域收入、毛利率存在较大差异的原因，以及本期变动不一致的原因及合理性；

(6) 说明公司针对生产线束相关产品的控股子公司亏损状态拟采取的措施及执行情况；

(7) 结合你公司近几年经营情况和市场需求等，说明未来经营发展计划，以及预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损的合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

一、结合市场竞争、供求关系、议价能力、产品售价、主要成本构成等变动情况，分产品说明毛利率下降的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致

（一）结合市场竞争、供求关系、议价能力、产品售价、主要成本构成等变动情况，分产品说明毛利率下降的原因

1、市场竞争、供求关系、议价能力对公司毛利率影响

公司属于汽车线束行业，系汽车整车线束配套解决方案供应商，专业从事汽车线束的技术研发、产品制造及技术服务。据中国汽车工业协会统计，2024年汽车产销量为3,128.2万辆和3,143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，其中乘用车产销量分别达2,747.7万辆和2,756.3万辆，同比分别增长5.2%和5.8%；商用车产销量分别达380.5万辆和387.3万辆，同比分别下降5.8%和3.9%。随着国家稳增长政策的持续推进以及国家针对汽车行业的政策指引加大，总体汽车市场在稳步增长。但商用车市场因换车需求动力不足，市场表现相对疲软。

汽车线束产品属于汽车零部件，处于整个汽车产业链的中游，其上游产业为铜材、橡胶、塑料、电线线材等，下游则主要为汽车整车制造商及部分零部件配套供应商。公司所处细分市场未来成长前景良好，公司客户中下游车企主要为商用车领域知名整车厂。目前我国汽车线束行业集中度较高，随着国内自主品牌的崛起，国内主机厂逐步将供应商切换至本土品牌，线束行业的国产替代空间较大，没有绝对占据垄断地位的汽车线束企业。同时，汽车整车厂商基本实施严格的供应商管理制度，进入壁垒较高，供应体系相对封闭、合作相对稳定。由于下游商用车整车厂定制化需求强，对长期为其供货配套的供应商存在一定的粘性。公司的生产经营情况良好，在商用车汽车线束市场中具备一定的竞争优势。但因客户均为大型整车厂企业，公司议价能力相对较弱，在客户前端销售市场竞争加剧的情况下，公司供应的汽车线束产品销售价格也有所下降，导致整体毛利率有所下滑。

2、产品售价、主要成本构成对公司毛利率影响

报告期内，公司分产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度				2023 年度			
	收入	成本	毛利率	占比	收入	成本	毛利率	占比
成套线束	66,794.43	60,362.16	9.63%	83.54%	65,882.14	56,464.71	14.29%	80.88%
发动机线束	9,152.86	6,267.29	31.53%	11.45%	10,919.00	6,182.09	43.38%	13.40%
功能线束	203.55	173.91	14.56%	0.25%	1,286.59	1,105.58	14.07%	1.58%
其他产品	1,810.14	1,664.90	8.02%	2.26%	1,727.00	1,349.59	21.85%	2.12%
其他业务	1,994.57	1,404.59	29.58%	2.49%	1,644.68	1,191.26	27.57%	2.01%
小 计	79,955.55	69,872.85	12.61%	100.00%	81,459.41	66,293.23	18.62%	100.00%

由上表可知，公司产品主要集中在成套线束及发动机线束，报告期内成套线束及发动机线束合计收入占比分别为 94.28%、94.99%，本期公司毛利率下降主要受到成套线束、发动机线束毛利下降的影响。

(1) 成套线束产品售价、主要成本构成对公司毛利率影响

①成套线束产品售价

由于公司成套线束包含商用车、乘用车，且商用车又分为重卡、轻卡等，其不同车型之间成套线束毛利差异较大，为数据更具可比性，在此选取销售的主要具体产品进行可比分析。其销售主要产品的销售单价如下：

单位：元/套

主要产品		2024 年度	2023 年度	单价变动情况
产品编号	产品名称			
2479902004	仪表板线束总成	887.24	896.20	-1.00%
2463102006	车身主线束总成	712.22	729.12	-2.32%
2025102290	车身线束总成	1,171.58	1,197.10	-2.13%
2463102016	车身主线束总成	709.65	724.34	-2.03%
2023202584	车身线束总成	781.52	811.43	-3.69%
2479902003	仪表板线束总成	887.53	896.20	-0.97%
2025102287	车身线束总成	970.29	1,004.12	-3.37%
2473902062	仪表线束总成	1,185.71	1,206.94	-1.76%

主要产品		2024 年度	2023 年度	单价变动情况
产品编号	产品名称			
2023202569	车身线束总成	882.98	902.01	-2.11%
2023121080	车架线束总成	1,552.36	1,586.53	-2.15%

由上表可知，公司成套线束主要产品的售价均呈现不同程度地下降，因此本期产品售价下降也是导致毛利率有所下滑的主要原因之一。

②成套线束主要成本构成

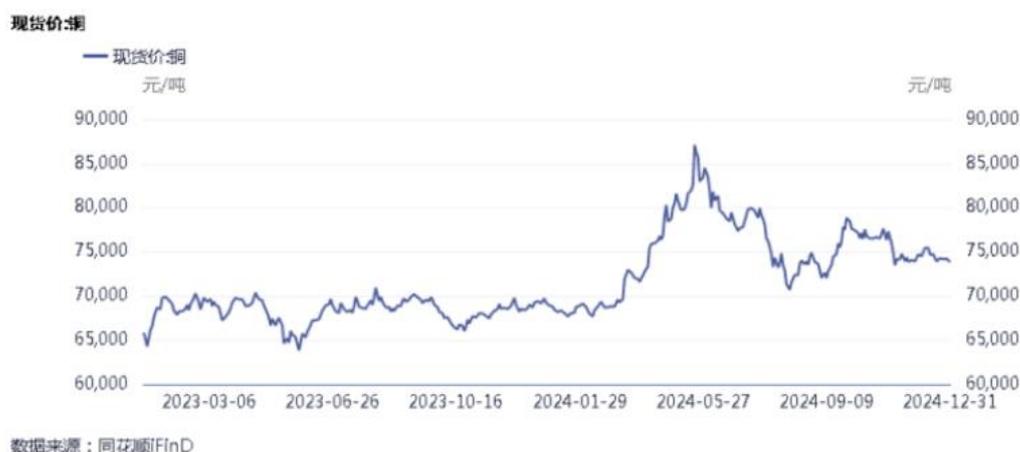
报告期内，公司成套线束的主要成本构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重
直接材料	45,387.47	67.95%	42,594.87	64.65%
直接人工	10,169.46	15.23%	9,257.86	14.05%
制造费用	4,805.23	7.19%	4,611.98	7.00%
成本合计	60,362.16	90.37%	56,464.71	85.71%

由上表可知，公司成套线束中直接材料、直接人工占收入的比重本期有所上升，导致本期毛利率下滑。

公司汽车线束行业上游原材料主要以铜材、橡胶、塑料等为主，其价格最终由铜、石油、天然橡胶等大宗商品价格决定。本期公司原材料受铜价影响较大，铜占公司材料成本比重约 40%-50%。近两年铜价变动情况如下：



由上图可知，2024 年度整体铜价呈现上升趋势，受到供应受限、需求旺盛、宏观经济环境以及地缘政治等多因素共同影响，2024 年度平均铜价为 75,236 元

/吨，较 2023 年平均铜价 67,842 元/吨同比增长 10.90%。因此公司本期受到铜价高位运行影响，材料成本同比增加 5%左右，导致毛利率下滑。

其中直接人工上升主要系公司一线员工流动较大，人效降低，导致产品人工成本上升。

(2) 发动机线束产品售价、主要成本对公司毛利率影响

①发动机线束产品售价

公司发动机线束主要为 WP 系列，2023-2024 年 WP 系列发动机线束占总发动机线束收入比重分别为 94.02%、96.80%。报告期内，公司 WP 系列发动机线束的售价情况如下：

单位：元/套

产品名称	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
WP 系列发动机线束	1,201.85	1,271.82	-69.97	-5.50%

由上表可知，公司 WP 系列发动机线束本期单位售价下降，主要系本期前端市场竞争加剧，公司产品降价配合下游客户促销，最终导致公司产品销售价格下降，从而降低了毛利率。

②发动机线束主要成本构成

报告期内，公司 WP 系列发动机线束的主要成本构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重
直接材料	4,285.23	48.36%	3,800.43	37.02%
直接人工	1,318.37	14.88%	1,395.01	13.59%
制造费用	369.29	4.17%	452.53	4.41%
成本合计	5,972.89	67.41%	5,647.97	55.02%

由上表可知，本期公司 WP 系列发动机线束中直接材料、直接人工占收入的比重有所上升，导致本期毛利率下滑。WP 系列发动机线束主要系生产的天然气发动机线束，该类线束连接器选用进口品牌较多，电线、保护材料均为耐高温等级，所以铜价上涨对发动机线束原材料影响金额较大。另外 WP 系列价格下降较多，而原材料占成本比重较大，因此本期材料占收入比重增加较多。

本期直接人工占收入比重增加，主要系公司一线员工流动较大，人效降低，

导致产品人工成本上升。

3、功能线束、其他产品毛利率分析

公司功能线束、其他产品收入占比较小，对公司主营业务毛利率影响较小。其中功能线束本期销售大幅下降，主要系公司集中精力在主营产品成套线束及发动机线束上，对于销售占比较小的功能线束，公司本期主要生产销售毛利较好的产品，缩减毛利较低的业务，因此功能线束毛利率较上年有所上升；其他产品主要为子公司南通宏致汽车电子科技有限公司（以下简称南通宏致）生产的接插件，本期毛利率大幅下降主要系一方面本期部分产品售价下降，另一方面承接新产品项目增加，产品结构较以往年度更为复杂，对生产技术要求更高，因生产调试等原因导致本期投入材料的报废率较高，再叠加相关基础材料如铜材的上涨，造成其他产品毛利率大幅下滑，针对部分客户亏损产品，公司已逐渐停止合作。

（二）同行业可比上市公司毛利率变动情况

报告期内，同行业可比上市公司的毛利率变动情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动情况
沪光股份	17.49%	12.89%	4.60%
长春一东	15.54%	16.35%	-0.81%
中马传动	16.51%	18.56%	-2.05%
永鼎股份	16.60%	17.30%	-0.70%
大地电气	12.61%	18.62%	-6.01%

由上表可知，公司 2024 年度毛利率大幅下降，主要系公司产品主要应用于商用车，2024 年度因国内商用车市场下滑、竞争加剧，为配合客户稳固市场，公司产品售价有一定幅度下降，而同行业产品主要应用于乘用车，乘用车市场相对较为稳定；另外公司积极开拓新业务，为进入新客户的供应商体系，部分新客户产品价格较低，导致整体毛利率下降较多。

2024 年度除沪光股份受益于新能源汽车市场的迅猛发展，销售规模大幅增长，规模效应导致单位固定成本下降以及生产线束自动化水平增加，人工效率提升，综合导致本期毛利率上升外，其他同行业可比公司毛利率均较去年有所下滑，而公司下降幅度较大主要受到商用车市场竞争加剧以及部分新客户产品定价较低导致。

综上，公司本年度毛利率下滑主要系成套线束、发动机线束毛利下降导致。成套线束、发动机线束一方面因本期商用车市场竞争加剧，在客户前端销售市场竞争加剧的情况下，公司供应的汽车线束产品销售价格也有所下降；另一方面因本期铜价上涨、员工流动性大导致单位材料及人工成本上升，综合导致本期毛利率下降较多。同行业上市公司毛利率主要也呈现不同程度下降，公司比同行业下降幅度更大主要系商用车市场竞争加剧以及部分新客户产品定价较低导致。

二、报告期净利润大幅下滑、2025 年一季度亏损持续扩大的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响公司业绩，以及公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施，并说明 2025 年一季度增收不增利的原因

（一）报告期净利润大幅下滑、2025 年一季度亏损持续扩大的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响公司业绩

1、报告期净利润大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
营业收入	79,955.55	81,459.41	-1,503.86	-1.85%
营业成本	69,872.85	66,293.23	3,579.63	5.40%
毛利率	12.61%	18.62%		
毛利额	10,082.70	15,166.18	-5,083.48	-33.52%
管理费用	8,302.56	7,300.08	1,002.49	13.73%
净利润	-5,697.31	521.92	-6,219.23	-11.91 倍

由上表可知，报告期内公司净利润大幅下滑主要受到毛利率下降及管理费用大幅增加的影响。其中毛利率本期出现较大幅度下降，主要系：

（1）国内商用车市场下滑、竞争加剧，为配合客户稳固市场，公司产品售价有一定幅度下降；

（2）公司为开拓新市场，部分新客户产品定价较低，这部分业务本期销售约 3,400 万元，而产品为负毛利，导致成套线束毛利率整体下降 2%；

（3）铜价一直处于高位运行，导致材料成本上升；

（4）一线员工流动性大，人效较低，导致产品人工成本上升；上述因素的综合影响，产品的毛利率下降幅度较大。

管理费用增加主要系公司 2023 年 9 月基于拓展乘用车线束市场业务的需要，从外资、合资等线束企业中招聘了较多的管理人员，但总体效果不是很理想，公司最终选择并购奇瑞旗下子公司安徽埃易泰克电子科技有限公司（以下简称埃易泰克）进入乘用车市场，因此 2024 年四季度以后公司开始逐渐优化人员，但整体平均人数及薪酬较上年仍有较大幅度增加，导致管理费用中人工成本增加较多。

2、2025 年一季度亏损持续扩大的原因及合理性

2025 年第一季度，公司主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2025 年一季度	2024 年一季度	变动额	变动率
营业收入	26,828.19	19,062.86	7,765.32	40.74%
营业成本	23,751.96	15,818.31	7,933.65	50.15%
毛利率	11.47%	17.02%	-5.55 个百分点	
税金及附加	118.36	73.67	44.68	60.65%
销售费用	393.28	278.31	114.97	41.31%
管理费用	2,175.37	1,870.27	305.11	16.31%
研发费用	2,057.44	1,383.93	673.51	48.67%
财务费用	258.13	203.69	54.44	26.73%
信用减值损失	401.94	104.78	297.16	2.83 倍
资产减值损失	-528.08	-146.22	-381.85	2.61 倍
所得税费用	-266.44	-336.13	69.69	-20.73%
净利润	-1,478.22	-127.49	-1,350.73	-10.59 倍
归属于母公司所有者的净利润	-878.13	-127.49	-750.64	-5.89 倍

由上表可知，公司 2025 年一季度主要财务指标均出现较大幅度变动，主要系公司于 2025 年 1 月份完成对子公司埃易泰克的收购，2025 年一季度报表中包含了子公司埃易泰克的财务数据，而该子公司一季度仍处于亏损阶段，导致公司合并该子公司后，业绩出现较大幅度下滑。公司已采取相关措施在逐渐改善埃易泰克的经营情况，详见问题八之说明。

剔除合并子公司埃易泰克的影响后，2025 年第一季度公司主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2025年一季度	2024年一季度	变动额	变动率
营业收入	19,650.56	19,062.86	587.70	3.08%
营业成本	16,439.44	15,818.31	621.12	3.93%
毛利率	16.34%	17.02%	-0.68个百分点	
税金及附加	108.87	73.67	35.19	47.77%
销售费用	309.04	278.31	30.73	11.04%
管理费用	1,899.54	1,870.27	29.27	1.56%
研发费用	1,119.89	1,383.93	-264.04	-19.08%
财务费用	247.71	203.69	44.02	21.61%
其他收益	44.81	185.17	-140.36	-75.80%
信用减值损失	105.01	104.78	0.23	0.22%
资产减值损失	-248.11	-146.22	-101.88	69.68%
所得税费用	-266.44	-336.13	69.69	-20.73%
净利润	-338.05	-127.49	-210.56	-165.16%
归属于母公司所有者的净利润	-338.05	-127.49	-210.56	-165.16%

由上表可知，剔除合并子公司埃易泰克的影响后，公司2025年一季度净利润减少210.56万元，主要系2025年一季度其他收益减少以及公司计提的存货跌价准备增加所致。剔除其他收益和资产减值因素外，公司净利润同比增加31.68万元，总体经营趋势较为平稳。其他收益减少系本期增值税加计抵减金额减少，存货跌价准备增加主要系长库龄的存货增加，因前期备货较多，目前已在逐步消耗中，预计不会对公司业绩造成持续性负面影响。

综上，2025年一季度增收不增利的原因主要系合并了子公司埃易泰克的影响，剔除该因素后，公司2025年一季度销售收入较为稳定，净利润略有下降主要系本期增值税加计抵减金额减少及公司计提的减值准备增加导致。

（二）公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施

1、实行降本增效，以应对公司材料及人工成本上涨。一方面通过强化产品开发以及优化改善工艺，推动原材料降本，另一方面通过控制人员流失率，加强

对员工培训等提高员工效率，降低人工成本。

2、调整客户结构，针对部分毛利率偏低且长期无法改善的产品或客户，实行战略性收缩，提升公司在商用车领域的整体盈利能力；另外依托奇瑞汽车长期稳定、规模巨大的线束产品需求，为公司进入乘用车线束市场以及进一步开拓其他乘用车客户创造有利条件。

3、改善子公司埃易泰克的生产经营，在客户资源、采购资源、研发资源、内部供应链和生产能力方面对埃易泰克进行有效整合，逐步改善埃易泰克盈利情况。

综上，公司报告期内净利润大幅下滑主要系产品售价下降、铜价上升、人工成本上涨等因素导致公司毛利下降以及管理费用增多导致，2025 年一季度亏损持续扩大主要系并购了亏损子公司埃易泰克的影响，目前公司已采取相关措施在逐步改善埃易泰克的盈利情况，短期内仍会对公司业绩造成负面影响，但预计不会对公司业绩造成持续性负面影响。

三、结合市场需求情况、产品类别、客户类别等说明 2024 年第四季度收入占全年销售比例较高的原因及合理性，是否存在年末突击销售的情形

（一）结合市场需求情况说明 2024 年第四季度收入占全年销售比例较高的原因及合理性

我国商用汽车行业存在销售淡旺季的特点，每年年底通常处于整车厂的销售旺季，整体市场需求较高，因此公司四季度销售占比较高。

经统计同行业公司报告期内第四季度销售占比如下：

公司名称	2024 年第四季度	2023 年度第四季度
沪光股份	30.09%	40.87%
长春一东	26.08%	25.57%
中马传动	22.98%	26.71%
永鼎股份	27.69%	32.21%
大地电气	32.45%	33.44%

由上表可知，同行业公司沪光股份、永鼎股份第四季度销售占比也较高，与公司趋势一致。

（二）产品类别对公司第四季度销售影响

公司主要产品为成套线束及发动机线束，合计销售占比约 95%，其第四季度销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年第四季度		2023 年第四季度	
	销售金额	销售占全年比重	销售金额	销售占全年比重
成套线束	22,523.37	33.72%	20,955.60	31.81%
发动机线束	2,280.29	24.91%	4,237.69	38.81%
合计	24,803.66	32.66%	25,193.29	32.80%

由上表可知，公司成套线束主要集中在第四季度，发动机线束本期第四季度销售占比下降，主要系公司发动机线束主要客户的天然气重卡发动机在 2023 年度下半年由于油气价差拉大带来的经济性优势，其天然气重卡发动机销量同比增加了约 4.2 倍，公司作为其发动机线束主要供应商之一，其发动机线束的销量也同步增加，公司对其销量在 2023 年 9 月份开始大幅增长，因此上年第四季度销售占比较高。

（三）客户类别对公司第四季度销售影响

公司前五大客户的第四季度销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年第四季度		2023 年第四季度	
	销售金额	销售占全年比重	销售金额	销售占全年比重
北汽集团及其下属企业	7,966.27	26.44%	8,102.20	25.86%
北京福田戴姆勒汽车有限公司	3,688.38	29.82%	6,110.00	36.87%
山东重工集团及其下属企业	2,308.54	18.84%	4,997.39	35.97%
吉利控股集团	4,553.02	39.66%	3,899.98	61.14%
东风柳州汽车有限公司	1,540.78	34.29%	1,648.98	28.47%
合计	20,056.99	28.36%	24,758.56	33.47%

由上表可知，整体来看公司对主要客户的销售也相对集中在第四季度。其中山东重工集团及其下属企业本期四季度销售占比明显下降，主要系其 2023 年 9 月份开始因其天然气发动机需求量大幅上升拉动了对公司天然气发动机线束的

产品需求，2024 年第四季度由于客户需求减少导致占比有所下降，吉利控股集团 2023 年第四季度销售占比较高主要系公司与其合作在 2023 年 8 月份才开始逐渐实行规模化生产销售导致。

综上，第四季度属于商用车销售旺季，公司主要产品类别以及主要客户销售集中在第四季度，也与同行业销售集中度趋同，因此公司不存在年末突击销售的情形。

四、分别说明其他产品和其他业务的具体内容，相关交易是否具备商业实质，主要客户与你公司是否存在关联关系，定价是否公允，成本构成明细，收入成本核算方式及相关会计处理是否符合会计准则规定

(一) 其他产品具体核算情况

公司其他产品为子公司南通宏致销售的接插件产品，主要包括保险丝继电器总成（底座组件）、输出极防护底座、支架、接线片等，相关交易具备商业实质，均为非关联方销售，根据市场价进行结算，定价公允。

其他产品的成本构成如下：

单位：万元

项目	金额	成本占比
直接材料	1,295.28	77.80%
直接人工	71.29	4.28%
制造费用	298.34	17.92%
合计	1,664.90	100.00%

由上表可知，公司其他产成品成本主要由材料构成，制造费用占较高的比重主要系公司生产的接插件产品需要通过模具定型，因此生产过程中会用到较多的模具，而模具的成本较高，按照预计可使用的寿命进行分摊后的费用较多，导致整体的制造费用占比较高。

公司按照客户合同或订单组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户收货后，取得客户确认单或结算凭据，据此确认收入。公司销售的其他产品属于某一时点履行的履约义务，根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司在客户收货后，取得客户确认单或结算凭据时，以实现控制权时点的转移，满足收入确认的条件，符合企业会计准则规定。

(二) 其他业务具体核算情况

报告期内，公司其他业务具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
材料销售	1,377.69	1,404.01	-1.91%	1,129.70	1,144.71	-1.33%
废料收入	357.61		100.00%	173.64		100.00%
验证改制及模具费收入	166.49		100.00%	251.12	28.56	88.63%
修理费及其他收入	92.78	0.58	99.37%	90.22	18.00	80.05%
合计	1,994.57	1,404.59	29.58%	1,644.68	1,191.26	27.57%

由上表可知，公司其他业务主要系材料销售、废料收入、验证改制及模具费收入、修理费及其他收入，相关交易具备商业实质，均为非关联方销售，根据市场价进行结算，定价公允。其中材料销售主要系销售给同行业公司之间进行材料调配以及公司处理长期呆滞的原材料，因处理呆滞料的销售价格较低，因此整体毛利率为负数。公司其他业务的成本主要由材料销售的原材料成本构成。

公司其他业务各业务类型收入确认情况如下：

业务类型	收入确认原则
材料销售	客户收货确认
废料收入	客户收货确认
验证改制及模具费收入	客户收货确认、验收确认
修理费及其他收入	相应服务完成并经对方确认后

公司其他业务均属于某一时点履行的履约义务，根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。上述交易在客户收货确认、验收确认或者相应服务完成并经对方确认后，控制权已实现转移，符合企业会计准则规定。

综上，公司其他产品主要系接插件产品，其他业务主要系材料销售，主要客户与公司均不存在关联关系，定价公允，收入成本核算方式及相关会计处理符合会计准则规定。

五、说明其他地区销售的具体情况，收入大幅增长及毛利率大幅下降的原因，并说明各主要销售区域收入、毛利率存在较大差异的原因，以及本期变动不一致

的原因及合理性

(一) 其他地区销售的具体情况，收入大幅增长及毛利率大幅下降的原因
公司其他地区主要为东北、西北、西南以及零散一次性客户，其具体明细如下：

单位：万元

其他地区	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
东北	562.04	467.20	16.87%	401.40	288.89	28.03%
西北	196.06	166.12	15.27%	12.08	5.77	52.25%
西南	43.95	41.85	4.78%	98.50	69.69	29.25%
零散一次性客户	266.99	423.57	-58.65%	102.31	87.99	14.00%
合计	1,069.04	1,098.73	-2.78%	614.29	452.34	26.36%

由上表可知，公司 2024 年度其他地区销售金额大幅增长主要系东北地区、西北地区以及零散一次性客户的销售额增长，其中东北地区销售业绩有所增加主要系子公司南通宏致在东北地区的新客户增加，销售的汽车连接组件有所增加导致，但毛利率下降主要系新承接的产品项目，其产品结构复杂，毁损报废率较高导致成本上升；西北地区 2023 年度销量很少，主要为子公司南通宏致对外销售的连接组件，本期销售大幅上升主要系新增客户西安浩唐电子科技有限公司，该客户系贸易商，公司遇到订单需要紧急交付时，向其采购了部分现货进口件，基于该贸易商的销售渠道较广，公司本期将部分前期多备货的原材料销售给该客户，而原材料销售毛利率较低，因此拉低了 2024 年西北地区整体的毛利率；西南地区本期销售大幅减少且毛利率下降主要系 2023 年销售给吉利四川商用车有限公司汽车线束产品且毛利较高，本期与该客户没有项目合作，西南地区业务主要系销售原材料导致整体毛利率下滑；零散一次性客户主要系公司为处理长期呆滞的产品进行低价销售导致，本期集中处理较多主要系铜价处于高位，而公司产品含铜较多，此阶段出售回收价值更高，因此其他地区销售收入大幅增长，但毛利率大幅下降。

(二) 各主要销售区域收入、毛利率存在较大差异的原因，以及本期变动不一致的原因及合理性

报告期内，公司各主要销售区域的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度			收入		毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	变动额	变动率	
华东	51,920.88	45,273.84	12.80%	47,344.27	38,193.72	19.33%	4,576.61	9.67%	-6.53 个百分点
华北	13,011.10	11,749.90	9.69%	17,700.45	15,184.37	14.21%	-4,689.35	-26.49%	-4.52 个百分点
华中	8,206.42	6,739.26	17.88%	7,288.04	5,800.03	20.42%	918.39	12.60%	-2.54 个百分点
华南	5,748.11	5,011.12	12.82%	8,512.37	6,662.77	21.73%	-2,764.26	-32.47%	-8.91 个百分点
其他	1,069.04	1,098.73	-2.78%	614.29	452.34	26.36%	454.75	74.03%	-29.14 个百分点
合计	79,955.55	69,872.85	12.61%	81,459.41	66,293.23	18.62%	-1,503.86	-1.85%	-6.01 个百分点

由上表可知，报告期内公司主要销售区域集中在华东、华北、华中及华南地区，其中收入变动有较多差异主要系部分地区有新增客户导致销售所有增加，毛利率因受产品结构、客户结构、人工成本及材料价格等影响呈现不同程度下降。

1、华东地区

公司华东地区的几个客户由于新产品的开发并量产带来了本期销售收入增长。其具体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度			2023 年度			收入变动额	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
客户 A	7,752.04	5,813.41	25.01%	3,817.17	2,780.11	27.17%	3,934.87	-2.16 个百分点
客户 B	1,982.38	2,623.83	-32.36%	496.50	582.10	-17.24%	1,485.88	-15.12 个百分点
客户 C	1,448.22	1,645.20	-13.60%				1,448.22	-13.60 个百分点
合计	11,182.65	10,082.45	9.84%	4,313.67	3,362.21	22.06%	6,868.98	-12.22 个百分点

由上表可知，由于新客户开始实现规模化生产销售，导致本期华东地区销售收入大幅上涨，但由于客户 B 及客户 C 毛利率为负数，同时整体原材料价格和人工成本的上涨，导致华东地区毛利率进一步下降。客户 B 及客户 C 均为近两

年的新客户，公司为进入客户供应商体系接受了客户较低的定价，待后期合作进一步加深后，本着互利共赢的原则，公司会针对性的调整订单产品结构，针对长期亏损的产品订单会与客户协商减少乃至停止供货。客户 B 近两年持续亏损，没有达到预期的市场拓展目标，公司已在 2025 年逐渐停止与其合作。

2、华北地区

2023-2024 年公司对华北地区主要客户 D 销售收入分别为 16,572.08 万元、12,367.06 万元，2024 年较 2023 年度减少 4,205.03 万元，同比下降 25.37%。本期公司对主要客户 D 的销售大幅减少主要系客户需求减少导致，客户 D2024 年销售车辆 56,668 辆，较 2023 年 74,477 辆同比减少 23.91%，与公司对其销售的下降幅度趋于一致。

3、华中地区

华中地区销售增长主要系客户 E 的销售增加，2023-2024 年客户 E 的销售收入分别为 2,416.42 万元、3,484.20 万元，2024 年较 2023 年增加 1,067.78 万元，同比增长 44.19%。公司对客户 E 的销售增长主要系客户需求增长，2024 年客户 E 所属汽车集团公司全年销售超过 18.1 万台，同比提升 22%，其中在海外市场全年销量达到 6.5 万台，同比增长 48%，而公司对其销售的线束产品应用于客户对外出口的车型上，与其销售增长变动趋势基本一致。

4、华南地区

公司华南地区的销售业绩大幅减少主要受到该地区客户销售业绩的影响。其具体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度			2023 年度			收入变动额	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
客户 F	4,493.53	3,909.41	13.00%	5,791.67	4,586.88	20.80%	-1,298.14	-7.80 个百分点
客户 G	68.27	75.19	-10.14%	1,299.17	899.04	30.80%	-1,230.90	-40.94 个百分点
合计	4,561.80	3,984.60	12.65%	7,090.84	5,485.91	22.63%	-2,529.04	-9.98 个百分点

由上表可知，华南地区主要受到客户 F、客户 G 的销售大幅减少且毛利率下降导致华南地区整体业绩下滑及毛利率下降较多。其中客户 F 销售大幅减少主要系：

(1) 客户需求减少；

(2) 因前端市场竞争加剧，产品降价配合客户促销，以及老产品的客户年降要求（根据汽车行业惯例，整车厂会根据不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出开发邀请，并发出报价请求，零部件制造商凭借同步开发能力提出与新型汽车或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价并提出报价，零部件制造商的报价被审批通过后，可获得产品开发权。在实际执行中，整车厂根据年降计划与公司协商谈判后确定最终调整后的年度价格。但同时线束产品更新升级较快，公司通过不断开发量产新产品等措施降低“年降”影响），导致销售价格降低。毛利率下降较多主要系客户年降要求售价降低、铜价高位运行导致单位材料成本上升以及人工成本上涨导致。

客户 G 销售大幅减少主要系该客户本期经营困难，订单大幅减少，销售收入锐减。本期毛利率为负数主要系本期销量较低，没有形成规模化生产，单位固定成本增加导致。

5、其他地区

详见（一）其他地区销售的具体情况，收入大幅增长及毛利率大幅下降的原因之说明。

综上，公司其他地区收入大幅增长及毛利率大幅下降主要系本期为处理长期呆滞的产品进行低价销售导致，各主要销售区域收入、毛利率存在较大差异以及本期变动不一致主要受到客户结构、客户需求以及产品结构等因素综合影响导致。

六、说明公司针对生产线束相关产品的控股子公司亏损状态拟采取的措施及执行情况

公司针对生产线束相关产品的控股子公司亏损状态拟采取的措施及执行情况如下：

（一）加强客户开拓。公司控股子公司多为满足客户属地化配套要求而设立，通常情况下客户数量相对较少。当客户自身经营情况发生不利变化或子公司产品服务不能满足客户要求时，对相关控股子公司的经营会产生不利影响。因此，相关子公司将依托母公司资源优势及自身地理条件，进一步加大区域性客户的开拓力度，利用属地化服务优势，扩大客户规模、分散生产经营风险；争取优质客户、

提升盈利能力；强化客户服务、提升客户黏性。

（二）进行工序整合。公司在多地设有控股子公司，经过多年的生产运营及市场形势的变化，对部分子公司之间相同或相近的职能进行整合，从而提高相关子公司的生产运营效率、降低运营成本。公司正在推动山东的两家全资子公司山东聚源电子科技有限公司、山东大地电气有限公司前工程（包括断线、压接、铰接等工序）的整合事宜，并取得一定的成效。

（三）优化管理团队。今年，公司进一步加强了对控股子公司经营管理业绩的考核力度，严格落实“能上能下、能进能出”的用人机制，对于考核期限内无法达成考核目标的管理团队或者主要负责人，及时予以调整。目前，该项工作正在持续推进过程中。

七、结合公司近几年经营情况和市场需求等，说明未来经营发展计划，以及预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损的合理性

（一）公司近几年经营情况和市场需求

1、公司经营情况

公司 2022-2024 年度经营数据如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	79,955.55	81,459.41	49,058.63
归属于母公司股东净利润	-5,697.31	521.92	-2,402.61

由上表可知，公司营业收入主要受到市场行情以及客户需求影响，2022 年受到商用车行情大幅下滑影响，公司销售业绩也大幅下降；2023 年整体商用车行情回暖，以及下游客户需求增长导致公司收入实现恢复性增长，2024 年度销售业绩略有下滑，与商用车整体行情变动趋势一致。归属于母公司股东净利润波动较大，主要系 2022 年公司业绩大幅下滑，单位固定成本上升，2023 年下半年开始公司为开拓乘用车市场招聘较多的管理人员导致人工成本大幅上升，导致公司盈利较低，2024 年度受到客户年降、铜价高位运行、一线人员流动较大导致人效降低以及管理人员增加等因素叠加影响，导致 2024 年亏损进一步加大，业绩大幅下滑。

2、市场需求情况

公司自设立以来始终专注于汽车线束领域，主要产品包括成套线束、发动机线束、功能线束及其他产品。当前，公司产品主要应用于商用车领域。公司经营业绩的稳定性、持续性与下游商用车行业的发展相关性较强。2022年至2024年国内商用车产销量及其变动如下：

单位：万辆

项目	2024年度	2023年度	2022年度
商用车产量	380.5	403.7	318.5
商用车产量同比变动情况	-5.8%	26.8%	-31.9%
商用车销量	387.3	403.1	330.0
商用车销量同比变动情况	-3.9%	22.1%	-31.2%

2022年国内商用车产销量较2021年出现大幅下滑，主要系受前期环保和超载治理政策下的需求透支及油价处于高位等因素影响。相应地，公司2022年经营业绩出现大幅下滑，营业收入同比下降38.29%，净利润由盈转亏。2023年，受消费市场需求回暖影响，加之各项利好政策刺激，商用车市场实现恢复性增长，产销重回400万辆大关。相应地，公司营业收入同比增加66.05%，净利润扭亏为盈。2024年，受投资减弱、当前运价偏低等因素影响，国内商用车终端市场换车动力不足、市场表现相对疲弱，叠加市场竞争加剧、原材料价格持续处于高位等不利因素，公司经营再度亏损。

2025年，随着国内宏观政策取向更加积极有为，包括实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全方位扩大内需，以及稳住楼市等措施等政策组合拳的有力实施，我国固定资产投资有望稳定增长，一定程度上有利于促进商用车行业发展。根据中国汽车工业协会统计数据，2025年1-5月，我国商用车产销分别完成174.6万辆和175.3万辆，同比分别增长4.2%和1.2%。从国内商用车的发展阶段看，商用车市场已经基本进入了存量竞争阶段，对于汽车线束等零部件的需求亦趋于平稳。

（二）公司未来经营发展计划

鉴于国内商用车市场较为激烈的竞争环境以及基本稳定的市场容量规模，为促进公司持续、健康发展，近年来，公司作出了向乘用车市场横向拓展的发展计划，并为此进行了一系列的市场开拓。2025年，公司制定了“商乘并举、双台联

动、高端聚力、精益求精”发展战略。为有效落实发展战略，公司将着力做好以下几方面经营发展计划：

1、通过调整客户结构，稳固公司在商用车线束市场的基本盘

公司深耕商用车线束二十余年，已形成了一定的市场规模和影响力。近年来，受宏观经济及自身战略调整的影响，公司经营业绩不及预期。当前，公司已逐步调整商用车领域的市场开拓策略，积极优化客户结构，重点聚焦优质大客户，通过稳定的产品质量、及时的产品交期、优质的客户服务增强客户黏性、提升产品附加值、扩大客户配套份额，对于一些毛利率偏低且长期无法改善的产品或客户，实行战略性收缩，进而提升公司在商用车领域的整体盈利能力。

2、通过控股子公司埃易泰克，提升在乘用车线束市场的规模和影响力

2025年初，公司通过增资埃易泰克取得其控制权。公司收购完成埃易泰克以来，积极推进埃易泰克供应链、技术、业务等方面的整合工作。公司将全方面提升埃易泰克研发、制造水平及运营管理能力，提升在奇瑞汽车体系内的配套规模及份额占比、有效提高相关产品的盈利能力和市场竞争力。通过奇瑞汽车这一标杆客户的培育，为公司后期开拓优质乘用车客户奠定坚实的基础，将公司打造成在乘用车线束市场具有较强影响力和综合竞争力的供应商。

3、通过践行精益管理理念，改善生产运营效能、实现提质增效

今年，公司已聘请专业管理咨询机构开展“精益生产与降本增效”系统化梳理和立体化培训，着力解决公司生产经营过程中面临的质量、交付、服务、成本、管理等痛点。紧盯生产管理目标，通过强化部门协同，提升组织管理效率；通过持续改进，提升公司级指标达成率。同时，聚焦降低一线人工成本和提升产品质量两项重点工作。通过课题攻关、工艺优化改善、标准工时修订、人员流失率控制等手段持续降低一线人工成本；通过提升制程质量、改进实物质量等方法提高产品质量水平。

（三）预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损的合理性

根据《企业会计准则第18号——所得税》第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损及税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。”

公司综合考虑宏观经济环境、产业发展政策、行业环境以及自身经营发展实

际情况、发展所处阶段、管理能力及技术水平等因素，公司认为如未来外部因素（包括但不限于世界宏观经济环境、地缘政治、市场供需变化、汇率变化、政策调整及其他不可抗力因素等）未发生重大变化，公司未来能够产生足够的应纳税所得额抵扣可抵扣亏损。主要考虑因素包括：

1、国内汽车产业的竞争环境将有序改善。《2025年国务院政府工作报告》提出要综合整治“内卷式”竞争。国家有关部门正按照党中央、国务院决策部署，坚持问题导向，注重系统施策，坚决遏制“内卷”乱象，不断提升综合治理成效，持续优化公平竞争市场环境，推动经济高质量发展。从长期来看，汽车产业高质量发展的长效机制将逐步形成，汽车产业良性、有序的竞争环境有望进一步建立。

2、汽车产业长期发展趋势仍然稳步向好。首先，为促进汽车产业发展，宏观政策层面持续释放的利好信号，将有效激发市场活力，推动汽车消费市场尤其是新能源汽车市场的快速增长；其次，随着智能化不断发展，技术创新也将成为市场竞争中推动汽车产业持续发展的关键动力；此外，中国新能源汽车产业崛起，为汽车产业加速海外市场布局有望迎来更广阔的市场机遇。

3、公司战略定位清晰、发展规划明确，为经营业绩的持续改进奠定基础。在商用车线束领域，公司具备较强行业影响力和竞争优势，通过客户结构的不断调整，商用车线束的整体盈利能力将会逐步加强；在乘用车线束领域，公司收购埃易泰克后，积极推进埃易泰克的整合工作，毛利率水平稳步改善，随着埃易泰克经营规模的持续扩大、研发制造水平的不断提升，其持续盈利能力亦将不断增强；此外，公司深入践行精益管理理念，通过各种措施提高生产效率、降低运营成本、完善供应链体系，严控管理费用，有效改善利润水平。同时随着国家整顿汽车行业的内卷政策的推进，企业的经营环境将进一步得到改善。因此，公司预计未来能够实现扭亏为盈。

综上，公司预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损，具有一定的合理性。

【年审会计师核查情况】

1. 针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

(1) 询问公司总经理、财务总监及相关业务部门人员，以及查询中国汽车工业协会网站，了解行业发展情况、市场竞争格局、供求关系以及公司的议价能力；

(2) 获取公司收入成本明细表，分析产品售价、主要成本构成等对公司毛利率的影响；

(3) 通过同花顺网站，查询铜价近两年的波动情况，分析对原材料价格变化的影响；

(4) 查阅相关同行业可比上市公司的年度报告等公开披露信息，了解其毛利率变动情况，分析公司毛利率变动是否符合行业惯例；

(5) 询问公司管理层，了解公司报告期净利润大幅下滑、2025 年一季度亏损持续扩大的原因，以及公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施；

(6) 分产品类别、客户类别对公司 2024 年第四季度收入实施分析程序，分析是否存在年末突击销售的情形；

(7) 了解其他产品、其他业务具体内容，询问管理层是否存在关联交易以及定价方式；

(8) 获取其他产品、其他业务相关销售合同，检查收入成本核算方式及相关会计处理是否符合会计准则规定；

(9) 询问公司管理层，了解公司针对生产线束相关产品的控股子公司亏损状态拟采取的措施及执行情况；

(10) 询问公司管理层，了解公司未来经营发展计划，并获取管理层盈利预测表，分析预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司本年度毛利率下滑主要系成套线束、发动机线束毛利下降导致。成套线束、发动机线束一方面因本期商用车市场竞争加剧，在客户前端销售市场竞争加剧的情况下，公司供应的汽车线束产品销售价格也有所下降；另一方面因本期铜价上涨、员工流动性大导致单位材料、人工成本上升，综合导致本期毛利率下降。同行业上市公司毛利率主要也呈现不同程度下降，公司比同行业下降幅度更大主要系商用车市场竞争加剧以及部分新客户产品定价较低导致。

(2) 公司报告期内净利润大幅下滑主要系受到产品售价下降、铜价上升、人工成本上涨等因素导致公司毛利下降以及管理费用增多导致，2025 年一季度亏损持续扩大且增收不增利主要系并购了亏损子公司埃易泰克的影响，目前公司已

采取相关措施在逐步改善埃易泰克的盈利情况，短期内仍会对公司业绩造成负面影响，但预计不会对公司业绩造成持续性负面影响。

(3) 第四季度属于商用车销售旺季，公司主要产品类别以及主要客户销售集中在第四季度，也与同行业销售集中度趋同，因此公司不存在年末突击销售的情形。

(4) 公司其他产品主要系接插件产品，其他业务主要系材料销售，主要客户与公司均不存在关联关系，定价公允，收入成本核算方式及相关会计处理符合会计准则规定。

(5) 公司其他地区收入大幅增长及毛利率大幅下降主要系本期为处理长期呆滞的产品进行低价销售导致，各主要销售区域收入、毛利率存在较大差异以及本期变动不一致主要受到客户结构、客户需求以及产品结构等因素综合影响导致，具有合理性。

(6) 公司通过加强客户开拓、进行工序整合、优化管理团队等方式以应对生产线束相关产品的控股子公司亏损情况。

(7) 公司近几年经营业绩一方面受到商用车市场行情影响，另一方面因公司为开拓新业务、新客户以及人工成本增加等因素叠加影响导致业绩大幅下滑。公司基于未来汽车行业发展趋势以及公司未来的发展规划，预计未来期间能够产生足够的应纳税所得额弥补可抵扣亏损，具有一定的合理性。

问题二：关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 2.47 亿元，较上期末减少 4.57%，存货跌价准备余额为 1,942.72 万元，较上期末增长 30.73%，本期计提 1,193.73 万元，本期转销 737.11 万元。

2025 年第一季度末，存货账面价值为 3.33 亿元，较 2024 年末增长 46.05%。

请你公司：

(1) 结合市场需求、生产计划、生产周期、在手订单等情况，说明 2024 年末存货较上期末减少而 2025 年第一季度末却大幅增长的原因及合理性，并说明与收入变动是否匹配，是否存在积压或滞销的情况；

(2) 结合存货类别、状态、用途、库龄、周转情况、商品市场价格等，说

明存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合会计准则相关规定；

(3) 说明报告期内转销存货跌价准备的具体原因，说明转销产品类别、状态，进行转销处理的判断时点、处理依据。

请年审会计师说明对存货及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、结合市场需求、生产计划、生产周期、在手订单等情况，说明 2024 年末存货较上期末减少而 2025 年第一季度末却大幅增长的原因及合理性，并说明与收入变动是否匹配，是否存在积压或滞销的情况

(一) 结合市场需求、生产计划、生产周期、在手订单等情况，说明 2024 年末存货较上期末减少而 2025 年第一季度末却大幅增长的原因及合理性

公司 2025 年一季度将埃易泰克纳入了合并范围，因此存货余额中包含了埃易泰克的存货余额，2023 年末、2024 年末和 2025 一季度末，公司存货结构如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	15,148.91	42.90%	12,468.10	50.41%	14,838.37	57.25%
在产品	1,878.97	5.32%	1,420.79	5.74%	956.89	3.69%
库存商品	10,781.98	30.54%	7,941.32	32.12%	6,203.60	23.94%
发出商品	6,928.79	19.63%	2,283.47	9.23%	3,393.85	13.10%
委托加工物资	567.23	1.61%	619.02	2.50%	523.14	2.02%
合计	35,305.88	100.00%	24,732.70	100.00%	25,915.85	100.00%

2025 年一季度扣除埃易泰克后公司存货余额如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日			
	一季度末余额	埃易泰克存货余额	扣除埃易泰克后公司存货余额	扣除后占比
原材料	15,148.91	3,354.39	11,794.52	41.69%

在产品	1,878.97		1,878.97	6.64%
库存商品	10,781.98	2,931.65	7,850.33	27.75%
发出商品	6,928.79	727.32	6,201.47	21.92%
委托加工物资	567.23		567.23	2.00%
合计	35,305.88	7,013.36	28,292.52	100.00%

1、市场需求

2024 年度公司产品主要应用于商用车，2025 年公司收购完埃易泰克（主要为奇瑞提供乘用车线束）之后，其产品收入主要来源于商用车和乘用车线束，因此公司的业绩主要受到商用车和乘用车产销量的影响，根据中国汽车工业协会发布的数据，2024 年汽车产销量分别完成了 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%。其中，乘用车产销量分别完成 2,747.7 万辆和 2,756.3 万辆，同比分别增长 5.2%和 5.8%；商用车产销量分别完成 380.5 万辆和 387.3 万辆，同比分别下降 5.8%和 3.9%。2025 年 1-3 月，汽车产销分别完成 756.1 万辆和 747 万辆，同比分别增长 14.5%和 11.2%，其中，乘用车产销量分别完成 651.3 万辆和 641.9 万辆，同比分别增长 16.1%和 12.9%；商用车产销分别完成 104.8 万辆和 105.1 万辆，同比分别增长 5.1%和 1.8%。从公布的数据来看，虽然商用车 2024 年市场整体行情较为疲弱，但是 2025 年一季度产销量有所增长，而乘用车市场始终延续着良好发展态势，因此公司主要客户的订单及装车量均有所增加，公司对未来的市场也较为看好，为了全力做好客户保供工作，公司发挥多地设有工厂的优势，组织调配生产能力，以提升存货的安全库存。

2、生产计划和生产周期

由于客户通常要求提前 2-7 天将产品送达客户现场，因此公司需要提前安排采购及生产。公司生产计划安排分为采购流程和生产流程两个部分，具体情况如下：

（1）采购流程

公司营销部门根据客户装车计划、历史销售数据制定采购计划。采购部门收到采购计划后，确定供应商名录，组织采购。公司给供应商下单的模式通常为每周下单或每月下单的方式，供应商收到公司订单后组织生产、配送，公司收到原材料后进行质量认证，认证通过后验收。采购时间的长短会因产品所需原材料的

类型不同而差别较大，一般原材料供应商供货周期为 7-30 天，部分进口件长达 2-5 个月。

(2) 生产流程

公司生产周期一般需要 3-6 天，具体时间取决于产品型号和客户同批次下单数量，具体情况如下：

生产流程[注]	平均周期
裁线	1-2 天
前预装	
压接	
铰接	
密封	
后预装	1-2 天
装配	
电检	1-2 天
装附件	
包装入库	

[注]商用车线束和乘用车线束的生产流程基本一致

公司采用“以销定产+合理备货”的模式，通常为满足客户供货需求，提前根据客户需求计划进行备货。公司综合考虑客户地域分布、生产配送周期、需求预测、下单模式等因素制定安全库存，合理安排生产及发货。考虑到 25 年一季度商用车产销量增长，以及近年来乘用车市场欣欣向荣的态势，公司结合销售反馈情况预测未来商用车和乘用车市场行情较好，因此加大备货量，导致 2025 年一季度末库存商品增长幅度较大。

(3) 在手订单情况

单位：万元

项目	大地电气		埃易泰克
	2024 年 12 月 31 日	2025 年 3 月 31 日	2025 年 3 月 31 日
期末在手订单（不含税金额）	20,238.68	20,737.16	12,850.32
期末在手订单对应成本[注 1]	17,686.59	18,358.61	11,376.39

库存商品期末余额	7,941.32	7,850.33	2,931.65
发出商品期末余额	2,283.47	6,201.47	727.32
库存商品、发出商品余额合计	10,224.79	14,051.80	3,658.97
订单支持率[注 2]	172.98%	130.65%	310.92%

[注 1]订单成本金额系根据期末在手订单金额以及公司当期主营业务毛利率估算

[注 2]订单支持率=期末在手订单对应成本/库存商品、发出商品余额合计数

由上表可知，受到 2025 年一季度商用车市场行情回升的影响，2024 年末和 2025 年一季度末在手订单较高，订单支持率均超过 100%，埃易泰克由于其 2023 年下半年才开始投产，其订单正处于快速爬升的阶段，因此 2025 年一季度末的在手订单和订单支持率均较高；公司根据客户的滚动计划获取未来订单，再结合客户地域分布、配送周期等进行排产，期末公司并不会将所有的在手订单进行投产，因此会导致订单支持率超过 100%，总体来看，公司期末库存商品和发出商品均有足够的在手订单做支撑。

综上所述，公司 2024 年存货较 2023 年减少，主要为原材料减少，2023 因潍柴 WP 系列发动机线束销售大幅增加，该线束耗用的进口件较多，而进口件的采购周期较长，为了确保及时完成客户订单，公司在 2023 年底通过现货采购的方式增加了原材料的备货，导致 2023 年末原材料金额较高；2025 年一季度末存货较 2024 年末大幅增加，主要为库存商品和发出商品增加，一方面由于合并了埃易泰克，导致账面存货余额增加，另一方面由于商用车和乘用车市场增长，期末在手订单大幅增加，加上公司存在一定的生产配送周期，导致公司备货进一步增加。因此 2024 年末存货较上期末减少而 2025 年第一季度末却大幅增长具有合理性。

（二）说明与收入变动是否匹配，是否存在积压或滞销的情况

近三年，公司存货与收入的情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
存货	35,305.88	24,732.70	25,915.85
营业收入	26,828.19	79,955.55	81,459.41
存货占收入比重	32.90%[注]	30.93%	31.81%

[注]系将 2025 年一季度收入进行年化处理后计算得出

由于 2024 年商用车市场整体略有下降，导致公司业绩有所下滑，相应的备货也有所减少，存货余额也同步减少，2025 年一季度商用车市场回暖以及乘用车市场进一步增长，期末在手订单上涨，因此导致存货库存也同步增加；综合来看，公司 2023 年末、2024 年末和 2025 一季度末存货占收入比重差异不大，期末存货变动与收入变动相匹配，可见，存货的变动主要受到下游商用车和乘用车市场变化的影响，另外公司存货库龄主要集中在 1 年以内，因此不存在大额积压或滞销的情况。

二、结合存货类别、状态、用途、库龄、周转情况、商品市场价格等，说明存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合会计准则相关规定

(一) 结合存货类别、状态、用途、库龄、周转情况、商品市场价格等，说明存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分

1、存货类别、状态、用途、商品市场价格

公司存货主要分为原材料、库存商品、发出商品、在产品等，其中，原材料主要包括导线、端子、护套等，库存商品和发出商品主要包括成套线束、发动机线束、功能线束和其他线束等，在产品主要为尚未完工的线束等，公司产品主要应用于商用车、乘用车以及发动机等汽车零部件上；公司存货主要由金属、塑料等构成，便于保存，不易发生变质及毁损；由于公司线束产品主要是整车厂或发动机厂定制的，无公开市场数据，难以获取市场同类产品价格，计提存货跌价准备过程中，相关可变现净值主要依据整车厂对外发布的价格或合同约定来确定。

2、2024 年末，公司存货库龄情况

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	10,153.20	1,430.52	288.61	595.77	12,468.10
在产品	1,420.79				1,420.79
库存商品	5,738.67	947.74	334.27	920.64	7,941.32
发出商品	2,283.47				2,283.47
委托加工物资	619.02				619.02
合计	20,215.15	2,378.26	622.88	1,516.41	24,732.70
占比	81.73%	9.62%	2.52%	6.13%	100.00%

2024 年末，公司存货跌价准备计提情况：

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料		143.06	86.58	297.88	527.52
库存商品	366.28	94.77	167.13	736.52	1,364.70
发出商品	50.50				50.50
合计	416.78	237.83	253.71	1,034.40	1,942.72
存货跌价准备计提比例	2.06%	10.00%	40.73%	68.21%	7.85%

由上表可知，1 年以内、1-2 年、2-3 年和 3 年以上的存货占比分别为 81.73%、9.62%、2.52%和 6.13%，存货跌价准备计提比例分别为 2.06%、10.00%、40.73%和 68.21%，总体存货跌价占比为 7.85%，在同行业中处于较高水平，同时考虑到存货的类别、状态、用途以及和同行业对比来看，公司的存货跌价准备计提较为充分。

3、报告期内公司存货周转情况

项目	2025 年 3 月 31 日[注]	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货周转率	3.16	2.76	3.07
存货周转天数	113.75	130.48	117.26

[注]数据采用年化计算

公司报告期内存货周转率较上期降低，周转天数增加，一方面 2024 年受到下游商用车市场疲弱的影响，导致业绩下滑，存货周转速度降低，另一方面长库龄的存货有所增加，长库龄的库存商品增多主要系公司前期备货较多，目前已在逐步消耗中。

4、存货跌价准备计提过程

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中原材料和库龄 1 年以上的库存商品基于库龄确定存货可变现净值。考虑到长库龄的产品存在老化的可能性，产品库龄越长，公司相应产品存在跌价风险越高，所以公司对库龄一年以上的产成品采用较为谨慎的预计售价，1-2 年、2-3 年、3 年以上对应的存货跌价比例分别为 10%、50%、80%。具体方法如下：

(1) 原材料

考虑到原材料质量风险较低，且原材料在不同产品之间具有较强的共用性，期后基本不存在无法耗用或对外出售的情况，因此对于库龄在 1 年以内的原材料未计提跌价；对于库龄 1-2 年、2-3 年的原材料，公司分别按照 10%、30%的比例计提存货跌价准备；对于账龄在 3 年以上的原材料，由于公司原材料多为金属制品，就其性质而言，预期仍可以按照市价一定折扣出售，公司计提 50%存货跌价准备。

（2）库存商品及发出商品

公司产成品主要为线束，不容易发生变质及毁损，但存在老化的可能性，并且随着技术标准不断提升，产品库龄越长，公司相应产品存在跌价风险越高，公司存货跌价计提的比例逐步增加，1-2 年、2-3 年、3 年以上的库存商品及发出商品分别按照 10%、50%、80%计提。公司库龄 1-2 年的产品老化的可能性比较低，可以通过改制、销售等方式消耗，相应的计提比例较低，3 年以上的产品存在老化的可能性比较高，且技术标准存在更新换代，但可以通过研发、改制和卖废品方式消耗，相应的计提比例较高。公司所有低周转、长库龄的产成品存货均结合库龄按照一定的比例计提存货跌价准备，计提比例合理，公司已充分计提跌价准备。

（3）在产品

在产品主要为已经投入尚未完工部分的材料金额及少量人工制费结存。公司生产大都按照客户订单，常用料件货龄一般都在半年以内。料件加工的成品经匹配近期收入，无需计提存货跌价。且各期末，在产品占存货总金额比例较低，故公司未对在产品计提存货跌价。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分，具有合理性。

（二）是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合会计准则相关规定

报告期内，同行业可比公司存货跌价准备计提政策均采用成本与可变现净值孰低计量，与公司相关政策一致，具体计提情况如下：

单位：万元

公司简称	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
中马传动	17,890.63	702.10	3.92%
长春一动	17,181.78	780.30	4.54%

永鼎股份	69,186.39	3,501.76	5.06%
沪光股份	86,915.89	9,816.15	11.29%
大地电气	24,732.70	1,942.72	7.85%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例为 7.85%，同行业平均存货跌价准备计提比例为 6.20%，与同行业相比，处于中上位置，报告期内，公司产品主要还是应用于商用车市场，同行业可比公司的产品主要应用于乘用车市场，产品细分领域存在较大差异，乘用车产销量有所增长，而商用车则进一步下滑，因此公司计提存货跌价比例高于同行业公司具有一定的合理性。总体来看，在汽车零部件行业，公司的存货减值损失处于较高水平，主要系公司针对长库龄的存货执行较为谨慎的存货跌价政策。

综上所述，公司存货跌价准备计提与同行业不存在重大差异，符合会计准则相关规定。

三、说明报告期内转销存货跌价准备的具体原因，说明转销产品类别、状态，进行转销处理的判断时点、处理依据

报告期末，公司存货转销情况如下：

单位：万元

项目	转销金额	转销原因
原材料	170.15	已生产领用、已对外销售、已报废
库存商品	474.39	已对外销售、报废
发出商品	92.58	已报废
合计	737.12	

报告期末，公司存货转销主要来源于长库龄的原材料、库存商品和发出商品，根据存货跌价准备相关政策，对于已计提跌价的存货，已实际销售或处置的，方可转销跌价准备。公司存货转销的具体原因主要包括产品已生产领用、已对外出售和已报废处理等。对于已生产领用的存货，在领用时进行转销，处理依据主要为经审核的生产领料单；对于已对外出售的存货，在收入确认时进行转销，处理依据主要为收入确认依据；对于已报废的，在物料报废申请单经审批后进行转销，处理依据主要为经审批的物料报废申请单。

【年审会计师核查情况】

1. 对存货及跌价准备执行的审计程序和获取的审计证据

(1) 了解公司生产与仓储循环等存货管理内部控制制度，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性；获取了公司有关存货管理的内控制度，并根据制度描述的对相关控制进行了穿行测试和控制测试，获取了相关控制节点的关键单据并进行了检查；

(2) 获取公司存货明细表、销售台账，询问公司管理层，了解公司的客户地域分布、生产模式、销售模式、产品生产工艺流程、生产和配送周期等，分析公司保持较高的库存商品和发出商品金额的合理性；查询同行业可比公司的年报、招股说明书等公开信息，了解存货跌价准备计提的行业惯例，并分析是否存在较大差异；

(3) 获取公司库龄明细表，了解低周转、长库龄的产成品存货的跌价准备计提情况；

(4) 获取公司在手订单明细表，检查存货具体构成、数量、金额，了解在手订单支持率情况；了解公司确定备货量的方法和备货金额，分析年末存货余额变动的原因及报告期内公司存货结构的合理性；

(5) 了解存货跌价准备的计提政策并查阅公司存货库龄信息；了解公司所在行业发展情况、竞争情况、产品更新换代周期及行业年降等情况；获取公司存货跌价准备计提明细表，评估存货减值测试的合理性，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；将公司发出商品的存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；并对期末存货转销原因，转销时点和转销依据进行检查；

(6) 获取公司报告期收入成本台账，按类别对各项目的成本结构、毛利率情况进行分析；获取公司工时及分配率情况表，对公司成本分摊进行检查；根据收发存表对公司发出商品进行计价测试，检查成本结转是否存在异常。

2. 说明相关审计证据是否充分适当

经核查，我们认为对存货及跌价准备已执行适当的审计程序，获取的相关审计证据充分、适当。

问题三：关于应收款项

报告期末，你公司应收账款余额为 3.07 亿元，较上期末减少 7.46%，占资

产总额 27.23%。其中，账龄 1-2 年的应收账款余额为 438.86 万元，较上期末增长 105.03%，账龄 3 年以上的应收账款余额为 155.75 万元，较上期末增长 42.65%。应收账款期末余额前五名客户合计占比为 84.91%。应收票据余额为 634.40 万元，较上期末减少 84.40%，年报解释主要原因为收到的未到期商业承兑减少。应收款项融资为 3,422.74 万元，较上期末减少 45.07%，年报解释主要原因为电子银行承兑票据可以直接分割后支付供应商。其中，期末已背书或贴现且尚未到期的应收款项融资终止确认金额为 2.84 亿元。

本期计提信用减值损失 83.59 万元，同比减少 85.66%，年报解释主要原因为应收账款和应收票据较去年同期减少，坏账准备金冲回。

请你公司：

(1) 列示账龄 1-2 年、3 年以上应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据，并说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，评估长期挂账的大额应收账款的可回收性，是否存在应按单项计提减值准备的情形；

(2) 列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况；

(3) 说明应收票据和应收款项融资的划分标准，并结合主要客户的交易情况、结算条款及结算方式，说明应收票据、应收款项融资较上期末大幅减少的原因及商业合理性，以及是否存在销售结算政策变更的情况；

(4) 说明电子银行承兑票据的分割方式和使用情况，并说明应收款项融资终止确认的依据，是否符合会计准则的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

一、列示账龄 1-2 年、3 年以上应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据，并说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，评估长期挂账的大额应收账款的可回收性，是否存在应按单项计提减值准备的情形

报告期内，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024年12月31日	2023年12月31日	变动额
1年以内	30,861.25	33,573.77	-2,712.52
1-2年	438.86	214.05	224.81
2-3年	32.91	57.54	-24.62
3年以上	155.75	109.18	46.57
合计	31,488.77	33,954.53	-2,465.76

由上表可知，报告期内公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占比98%以上，本期1-2年以及3年以上账龄较上年有所增加。

(一) 账龄1-2年应收账款的具体情况

公司账龄1-2年的应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

主要欠款方	应收余额	其中：1年以内	1-2年	信用政策
曲靖大地电气有限公司	323.95	81.92	242.03	挂账当月支付
成都大运汽车集团有限公司广州分公司	159.59	77.15	82.44	客户挂账后两个月支付
北汽重型汽车有限公司	40.59	22.65	17.94	客户挂账后两个月支付
青岛雁三希电缆科技有限公司	21.10		21.10	挂账当月支付
山西太重工程机械有限公司	18.27		18.27	票到30天付款
合计	563.51	181.72	381.78	

(续上表)

主要欠款方	合作开始时间	挂账原因	本期收入确认金额	收入确认依据
曲靖大地电气有限公司	2016年1月	与对方有应付采购款，已与对方协商签订抵账协议，2025年与采购款抵消	102.53	客户收货确认
成都大运汽车集团有限公司广州分公司	2020年6月	客户破产重整	68.27	客户收货确认
北汽重型汽车有限公司	2021年9月	部分押款作为质保金	20.04	客户收货确认
青岛雁三希电缆科技有限公司	2019年1月	与对方有应付采购款，已与对方协商签订抵		客户收货确认

主要欠款方	合作开始时间	挂账原因	本期收入确认金额	收入确认依据
		账协议,2025年与采购款抵消		
山西太重工程机械有限公司	2022年9月	部分押款作为质保金		客户收货确认
合计			190.85	

由上表可知，公司账龄为1-2年应收账款的主要客户合作时间均较长，且曲靖大地电气有限公司、成都大运汽车集团有限公司广州分公司以及北汽重型汽车有限公司本期与公司仍在合作中。本期1-2年应收账款大幅增加主要系与曲靖大地电气有限公司的应收货款未结算导致。

曲靖大地电气有限公司、青岛雁三希电缆科技有限公司既是供应商也是客户，因此账面同时挂账应收货款及应付采购款，公司已与客户协商后期签订抵账协议，对冲未结算的应收往来款；北汽重型汽车有限公司以及山西太重工程机械有限公司系客户保留一部分款项作为质保金，质保到期后回款；成都大运汽车集团有限公司广州分公司系客户流动资金遭遇阶段性周转困难，目前正在破产重整中，客户各生产研发园区正在有序复工，预计未来可以陆续收回款项。

因此，公司1-2年应收账款主要系与同为供应商的客户没有结算导致，已与客户协商后期签订协议进行抵账，不需要单项计提减值准备。

（二）账龄3年以上应收账款的具体情况

公司账龄3年以上的应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

主要欠款方	应收余额	其中：2-3年	3年以上	信用政策
北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司	100.00		100.00	客户挂账后两个月支付
安徽华菱汽车有限公司发动机分公司	19.17		19.17	客户挂账后三个月支付
前途汽车（苏州）有限公司	18.68	0.16	18.52	客户挂账后两个月支付
马鞍山凯马汽车零部件服务有限公司	8.40		8.40	客户挂账后三个月支付
北京长城华冠汽车研发有限公司	1.83		1.83	客户挂账后两个月支付
合计	148.08	0.16	147.92	

（续上表）

主要欠款方	合作开始时间	挂账原因	本期收入确认金额	收入确认依据
北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司	2018年9月	客户资金紧张,公司一直在协商收回中		装车结算确认
安徽华菱汽车有限公司发动机分公司	2010年	客户破产重整		客户收货确认
前途汽车(苏州)有限公司	2018年12月	客户破产清算,公司已进行债权申报		客户收货确认
马鞍山凯马汽车零部件服务有限公司	2005年	零星尾款,公司协商收回中		客户收货确认
北京长城华冠汽车研发有限公司	2018年9月	零星尾款,公司协商收回中		客户收货确认
合计				

由上表可知,公司账龄为3年以上应收账款的主要客户系很早之前合作的老客户,本期与公司均没有交易。本期3年以上应收账款较上年同期有所增加主要系北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司49.48万元欠款由上年的2-3年转为本期的3年以上导致。

北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司欠款主要客户资金紧张,公司一直在协商收回中;安徽华菱汽车有限公司发动机分公司系对方在破产重整中,预计后期可以陆续收回;前途汽车(苏州)有限公司系对方在进行破产清算中,公司已进行债权申报;马鞍山凯马汽车零部件服务有限公司、北京长城华冠汽车研发有限公司系零星尾款,公司仍在积极协商收回中。

因此,公司3年以上应收账款主要系与北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司欠款,因客户资金紧张,公司一直在协商中,完全收回的可能性不高,但公司已根据公司的坏账准备政策100%计提坏账,因此不存在单项计提减值准备的情形。

二、列示重要应收款项期后回款情况,说明相关款项是否存在回款风险,以及对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况

公司期末重要应收款项明细如下:

单位:万元

单位名称	账面余额	占比(%)	期后回款金额	回款占比(%)
北汽集团及其下属企业	9,030.17	28.68	8,870.45	98.23
吉利控股集团及其下属企业	7,472.97	23.73	7,472.97	100.00

单位名称	账面余额	占比（%）	期后回款金额	回款占比（%）
山东重工集团及其下属企业	4,785.40	15.2	4,747.21	99.20
北京福田戴姆勒汽车有限公司	3,980.30	12.64	3,980.30	100.00
东南（福建）汽车工业股份有限公司	1,467.52	4.66	1,139.21	77.63
合计	26,736.36	84.91	26,210.14	98.03

由上表可知，公司应收账款主要集中在前五大客户，前五大客户应收账款占比 84.91%。截至目前，前五大客户回款占比 98.03%，其中北汽集团及其下属企业未回款的主要系北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司资金紧张，公司一直在协商收回中，东南（福建）汽车工业股份有限公司回款占比略低主要系客户在切换新的供应商财务系统，价格需要重新维护到新系统中后再与公司结算，预计 2025 年 7 月中旬可以完成切换系统并进行结算。

综上，公司重要应收账款 98%以上已完成回款，其回款风险较低，部分客户资金紧张尚未回款的，公司也与客户积极协商处理中。

三、说明应收票据和应收款项融资的划分标准，并结合主要客户的交易情况、结算条款及结算方式，说明应收票据、应收款项融资较上期末大幅减少的原因及商业合理性，以及是否存在销售结算政策变更的情况

（一）应收票据和应收款项融资的划分标准

公司应收票据和应收款项融资主要核算公司收到的各类结算票据，公司日常经营过程中收到的票据主要分为两类：

1、银行承兑汇票，此类票据信用风险低，在日常管理中，相关应收票据持有目的主要为背书转让或贴现，符合既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标现金流量特征，因此公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。该类票据到期无法兑付的风险很小，公司背书或贴现时即终止确认；该类票据在质押时因使用受限，无法背书转让和贴现，只能质押至到期兑付，符合分类为以收取合同现金流量为主要目的现金流量特征，因此在质押时在应收票据科目核算；

2、商业承兑汇票，此类承兑汇票可能存在一定的信用风险，银行和供应商接受程度较低，背书和贴现有一定难度，故公司对其的管理模式为以收取合同现

金流量为主要目的，出于谨慎性考虑公司背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认，公司将此类票据分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目核算。

综上，公司应收票据和应收款项融资的划分依据主要根据公司取得的各类结算票据的持有目的，将既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的票据列报在“应收款项融资”，仅以收取合同现金流量为主要目标的票据列报在“应收票据”。

(二) 结合主要客户的交易情况、结算条款及结算方式，说明应收票据、应收款项融资较上期末大幅减少的原因及商业合理性

1、主要客户交易情况、结算条款及结算方式

单位：万元

客户名称	本期交易 额	上期交易 额	变动额	交易内 容	结算条款	结算方式	结算 条款 是否 变更
北汽集团及其 下属企业	30,124.92	31,326.77	-1,201.85	成 套 线 束	客户挂账后 两个月支付	上线结算， 银行转账及 承兑汇票， 承兑为主	否
北京福田戴姆 勒汽车有限公 司	12,367.06	16,572.08	-4,205.02	成 套 线 束	客户挂账后 45 天支付	上线结算， 银行转账及 承兑汇票， 承兑为主	否
山东重工集团 及其下属企业	12,252.06	13,895.01	-1,642.95	发 动 机 线 束 / 成 套线束	客户挂账后 四个月支付	上线结算， 银行转账及 承兑汇票， 承兑为主	否
吉利控股集团	11,480.49	6,378.63	5,101.86	成 套 线 束	客户挂账后 75 天支付	上线结算， 银行转账及 承兑汇票， 承兑为主	否
东风柳州汽车 有限公司	4,493.53	5,791.67	-1,298.14	成 套 线 束	客户挂账后 的 60 天支付	上线结算， 银行转账及 承兑汇票， 承兑为主	否

由上表可知，除吉利控股集团因上年开始逐渐规模化生产销售导致本期销售大幅上升外，本期公司其他主要客户受到商用车市场行情及客户需求影响，销售额均有所下降。公司主要客户结算方式系上线结算，支付方式为银行转账或承兑支付（以承兑为主），信用期一般为 45-120 天，主要客户的结算条款及结算方式

未发生变更。

2、应收票据、应收款项融资变动情况

报告期内，公司票据增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	变动额
期初票据余额(a):	10,298.31	5,628.67	4,669.64
其中：应收票据	4,067.43	1,101.00	2,966.43
应收款项融 资	6,230.88	4,527.67	1,703.21
本期增加(b):	71,888.16	61,384.82	10,503.34
其中：银行承兑汇票	70,132.99	58,729.56	11,403.43
商业承兑汇 票	1,755.17	2,655.26	-900.09
本期使用情况(c):	78,129.33	56,715.18	21,414.15
其中：背书转让	42,391.08	29,903.61	12,487.47
贴现	31,651.85	23,014.59	8,637.26
到期	4,086.40	3,796.98	289.42
本期质押票据:		2,826.57	-2,826.57
期末票据余额(a+b-c):	4,057.14	10,298.31	-6,241.17
其中：应收票据	634.40	4,067.43	-3,433.03
应收款项融 资	3,422.74	6,230.88	-2,808.14

由上表可知，公司本期应收票据及应收款项融资大幅减少主要系本期背书转让及贴现的金额增加导致。

公司本期销售下滑但收到电子银行承兑汇票相比上期却有所增加，主要系上期潍柴（潍坊）燃气动力有限公司销售主要集中在第四季度，该客户信用期为挂账后四个月支付，导致上年末的应收账款大幅增加，应收款项于本期收回。本期收到潍柴（潍坊）燃气动力有限公司银行承兑 15,843.19 万元，较上期收到的银行承兑 5,854.05 万元，同比增加了 9,989.14 万元；另外本期江西吉利新能源商用车有限公司销售规模相比上期有所上升，且江西吉利新能源商用车有限公司也主要通过承兑方式支付本公司货款，综合导致本期收到应收票据金额相比上期有所增长。

本期应收票据较上期末大幅减少主要系：

(1) 期末已背书未到期的商业承兑汇票减少，本期已背书未到期商票金额 634.40 万元，较上期已背书未到期商票金额 1,240.87 万元，同比减少了 606.47 万

元；

(2) 本期期末没有质押的银行承兑汇票，上期期末公司存在通过质押应收票据开具应付票据业务，本期使用新一代票据业务系统开展业务，可直接分割电子银行承兑票据背书给供应商，应收票据满足日常业务需求，因此公司于 2024 年 1 月后便不再开具应付票据，期末无应收票据质押授信情况。

本期应收款项融资较上期末大幅减少主要系：

(1) 本期背书转让金额大幅增加，本期因使用新一代票据业务系统开展业务，可以直接分割后支付供应商，无需再开具应付票据背书给供应商，本期通过开具应付票据支付货款仅 777.00 万元，较上期开具应付票据 5,306.30 万元，同比减少了 4,529.30 万元，均通过应收款项融资背书转让支付，因此电子银行承兑票据流动性相比上期有较大提高。

(2) 本期因公司投建新厂房，对流动资金需求增加，因此票据贴现金额较上年大幅增加。

综上，本期公司主要客户的交易伴随市场行情及客户需求变化，整体相对较为稳定，结算条款、结算方式以及公司的销售结算政策没有发生较大变化，应收票据较上期末大幅减少主要系销售额减少导致收到的票据减少及本期没有质押的银行承兑汇票导致；应收款项融资较上期末大幅减少主要系公司使用新一代票据业务系统后，背书转让支付货款大幅增加，及因公司现金需求增加，贴现的票据增多导致。

四、说明电子银行承兑票据的分割方式和使用情况，并说明应收款项融资终止确认的依据，是否符合会计准则的规定

(一) 电子银行承兑票据的分割方式和使用情况

自 2024 年 1 月 1 日起，根据票交所的规定，公司均统一通过新一代票据业务系统开展业务，新一代票据业务系统可以支持签发以标准金额票据（0.01 元）组成的票据包，公司在办理票据的背书转让、贴现、保证、质押、存托等业务时，可将持有的票据包按实际金额分包使用。因此公司可以分割票据进行背书转让。

本期应收款项融资均系电子银行承兑汇票，使用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	增长幅度 (%)
期初应收款项融资余额	6,230.88	4,527.67	

本期增加：	70,132.99	55,902.99	25.45
本期使用情况：	72,941.13	54,199.78	34.58
其中：背书转让	40,029.44	28,093.68	42.49
贴现	31,651.85	23,014.59	37.53
到期	1,259.84	3,091.51	-59.25
期末应收款项融资余额	3,422.74	6,230.88	-45.07

由上表可以看出，公司票据使用主要为背书转让支付货款、银行贴现以及票据到期后收回。因本期使用新一代电子票据后，本公司自 2024 年 1 月后不再通过开具应付票据支付供应商货款，本期背书转让和贴现相比上期均有较大幅度上升，因此本期应收款项融资相比上期下降。

（二）应收款项融资终止确认依据

公司对银行承兑汇票终止确认相关的法律及《企业会计准则》的规定如下：

名称	具体内容
《中华人民共和国票据法》	第六十一条汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权
《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》(2017 年修订)	金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认：1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止。2) 该金融资产已经转移，且该转移满足终止确认的规定
《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》(2017 年修订)	第七条企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。如果企业保留了被转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬而不满足终止确认条件的，应当继续确认被转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债
《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》应用指南(2018 年修订)	对于“几乎所有风险和报酬”，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断，需考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险和外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)权益价格风险等

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收款项融资主要列示了截至期末公司持有的尚未到期且未背书转让或贴现的银行承兑汇票，该部分票据主要为信用等级较高的银行承兑汇票，该类票据到期无法兑付的风险很小，因此在背书转让或贴现时符合上述转移几乎所有风险和报酬，满足终止确认条件。

综上，公司对应收款项融资的终止确认相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

【年审会计师核查情况】

1. 针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

(1) 获取公司应收账款明细表，检查 1-2 年、3 年以上应收账款的主要客户组成，了解相关合作历史及交易背景；

(2) 询问公司 1-2 年、3 年以上应收账款形成的主要原因，评估长期挂账的大额应收账款的可回收性；

(3) 已针对公司应收账款进行函证，发函比例 90.33%，回函确认比例 85.79%，未回函的已全部实施替代测试；

(4) 检查公司重要应收款项期后回款情况，评估相关款项是否存在回款风险；

(5) 取得并查阅主要客户的销售合同，检查结算政策、信用政策等及其报告期内的变动情况；

(6) 获取并检查票据管理相关的内部控制制度，评价票据管理相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

(7) 获取公司票据台账，检查报告期各期收到票据的具体情况，包括客户名称、票据性质、出票人、付款行、出票日、到期日、金额等信息，确认相关交易的真实性，确认相关票据是否具有真实的交易背景；

(8) 根据新金融工具准则规定结合公司管理层对票据持有及管理意图，分析判断公司应收票据、应收款项融资分类的准确性，判断应收款项融资是否满足终止确认条件；

(9) 检查公司报告期内票据背书转让和贴现明细，以及公司票据贴现、背书转让采取的会计处理；了解公司报告期各期末已背书或贴现尚未到期的票据终止确认的情况并结合期后到期兑付情况，分析主要风险和报酬的转移情况，是否符合终止确认条件，复核相关终止确认的会计处理是否恰当；

(10) 向公司相关人员了解本期应收票据、应收款项融资期末余额大幅减少的原因，检查新一代电子票据分割方式及使用情况；

(11) 对应收票据实施监盘，检查期末余额的真实性；

(12) 重新计算应收账款/应收票据账龄，复核管理层坏账政策并测试管理层对坏账准备的计算是否正确。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 账龄 1-2 年应收账款大幅增加主要系同为供应商的客户没有结算导致，已与客户协商后期签订协议进行抵账；3 年以上应收账款大幅增加主要系北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司因资金紧张未回款增加导致，公司已按照坏账政策计提 100% 减值，无需再按单项计提减值准备。

(2) 公司重要应收账款基本已完成回款，其回款风险较低，部分客户资金紧张尚未回款的，公司也与客户在协商处理中。

(3) 公司应收票据和应收款项融资的划分标准主要根据公司取得的各类结算票据的持有目的，将既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的票据列报在“应收款项融资”，仅以收取合同现金流量为主要目标的票据列报在“应收票据”。应收票据较上期末大幅减少主要系销售额减少导致收到的票据减少及本期没有质押的银行承兑汇票导致；应收款项融资较上期末大幅减少主要系公司使用新一代票据业务系统后，背书转让支付货款大幅增加，以及因公司现金需求增加，贴现的票据增多导致。

(4) 新一代票据业务系统可以支持签发以标准金额票据（0.01 元）组成的票据包，公司将持有的票据包按实际金额分包使用，票据使用主要通过背书转让支付货款及银行贴现等方式。公司期末应收款项融资均为银行承兑汇票，该类票据到期无法兑付的风险很小，可以进行终止确认，符合会计准则的规定。

问题四：关于在建工程、固定资产

报告期末，你公司在建工程账面余额为 18,799.04 万元，较上期末增长 49.22%，本期转入固定资产 66.37 万元。其中，南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目期末余额分别为 12,047.03 万元、5,461.92 万元，分别较上期末增长 51.77%、51.40%。

年报披露，募集资金投资项目大地电气汽车线束产线升级项目于 2024 年 6 月 30 日达到预定可使用状态，累计投入 1,979.58 万元，项目进度 103.34%，预计收益为 4,561.24 万元，累计收益为-3,208.96 万元，你公司解释报告期内项目未达预计收益的主要原因为受国内商用车整体下滑的影响，公司整体经营业绩未达预期。

请你公司：

(1) 分别列示南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目对应的前五大供应商名称及采购情况,包括不限于供应商成立时间、是否具备相关资质,与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否具有关联关系,报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容;

(2) 分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况,包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据,并测算达到预定可使用状态后预计每年的固定资产折旧费用,说明对未来经营业绩的影响;

(3) 结合公司资金来源、资产负债情况和融资能力等,说明南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目的投资预算、进度规划、预计完工时间以及后续建设的资金安排,是否能够按期建成,以及可能对公司生产经营产生的影响;

(4) 说明大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额的原因及合理性,并结合本期主要产品、在手订单、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益等,说明累计收益为负的原因,是否存在产能过剩的情况,以及未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。请保荐机构对(4)发表明确意见。

【公司回复】

一、分别列示南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目对应的前五大供应商名称及采购情况,包括不限于供应商成立时间、是否具备相关资质,与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否具有关联关系,报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容

公司募投项目南通宏致汽车连接组件生产项目,原本的选址为南通市高新区朝霞路南侧、金渡路东侧,公司南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目选址为南通市崇川区园林路东、钟秀路北侧,该项目包括新建厂房及办公、生活用房,并且南通宏致的生产、办公、生活用房全部由母公司提供,考虑到未来业务发展需要,经股东大会审议同意,南通宏致汽车连接组件生产项目的实施地

点也由南通市高新区朝霞路南侧、金渡路东侧变更为南通市崇川区园林路东、钟秀路北侧，项目相关的土地、工程及其他建设费用由母公司实施。公司就该情况已作公告。因此南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目和南通宏致汽车连接组件生产项目地址为同一处，相关的工程施工也由母公司统一进行规划。

南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地对应的前五大供应商如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	采购内容	合同金额	采购金额	是否具备相关资质	是否存在关联关系
1	南通八建集团有限公司	1990/5/5	建筑工程施工	10,549.26	10,804.54	是	否
2	江苏东保建设集团有限公司	1996/12/9	办公楼装修工程	447.42	223.71	是	否
3	南通市住房和城乡建设局	\	市政公用设施配套费	362.46	362.46	\	否
4	南通华生建筑工程有限公司	2007/3/28	厂房及宿舍楼装修工程	312.46	156.23	是	否
5	南通通城电建安工程有限公司	1994/4/8	配电工程	219.60	175.68	是	否

(续上表)

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
82.55%	102.63%	基础验收完成，支付付款基数的 15%(不超过基础部分总价的 75%);所有主体结构封顶完成，支付付款基数的 35%;竣工验收合格后，支付付款基数的 20%;竣工备案完成后 1 个月内，支付付款基数的 10%;经发包人确认满足合同要求后，办理履约保证金退还手续(无息退还);审计完成后支付至审定价的 90%,余款除预留质保金外一年后付清：预留质保金 3%,竣工备案完成满两年经发包人确认满足合同要求后支付质保金的 1%,剩余 2%质保	23 年支付：1,244.65 万元 24 年支付：3,432.02 万元	约 1%

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
		金在竣工备案完成满五年经发包人确认满足合同要求后支付。		
7.14%	100.00%	<p>工程进度款支付</p> <p>关于付款周期的约定：分包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款。</p> <p>1.所有预埋件施工完成，支付合同价的 10%；</p> <p>2.所有主次龙骨施工完成，支付至合同价的 40%；</p> <p>3.施工备案完成后 1 个月内，支付至合同价的 80%；</p> <p>4.经发包方确认满足合同要求后，办理履约保证金退还手续（无息退还）；</p> <p>5.审计完成后支付审定价的 90%，余款预留质保金外一年后付清；</p> <p>6.预留质保金 3%，竣工备案完成满两年经发包人确认满足合同要求后支付质保金的 1%，剩余 2%质保金在竣工备案完成满五年经发包人确认满足合同要求后支付。</p>	24 年支付： 257.92 万元	
1.86%	50.00%	<p>承包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款：</p> <p>（1）工程竣工验收合格后付至合同价的 70%；</p> <p>（2）工程竣工验收合格满一年且审计结束后付至工程审定价的 90%；</p> <p>（3）工程竣工验收合格满两年且审计结束后付至工程审定价的 97%；</p> <p>（4）余款工程审定价的 3%作为工程质量保修金，保修期满两年后一次性付清；</p>		约 2%
3.01%	100.00%	无	24 年支付： 362.46 万元	\
1.30%	50.00%	<p>承包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款：</p> <p>（1）工程竣工验收合格后付至合同价的 70%；</p> <p>（2）工程竣工验收合格满一年且审计结束后付至工程审定价的 90%；</p> <p>（3）工程竣工验收合格满两年且审计结束后付至工程审定价的 97%；</p> <p>（4）余款工程审定价的 3%作为工程质量保修金，保修期满两年后一次性付清；</p>	24 年支付： 94.69 万元	约 1.5%

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
1.46%	80.00%	承包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款： （1）工程竣工验收合格且供电部门验收全部通电后付至合同价的 80%； （2）工程竣工验收合格且供电部门验收全部通电满一年且审计结束后付至工程审计价的 90%； （3）工程竣工验收合格且供电部门验收全部通电满两年且审计结束后付至工程审计价的 97%； （4）余款工程审计价的 3%作为工程质量保修金，保修期（五年）满后一次性付清；	24 年支付： 191.49 万元	约 1%

南通宏致汽车连接组件生产项目对应的前五大供应商如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	采购内容	合同金额	采购金额	是否具备相关资质	是否存在关联关系
1	南通八建集团有限公司	1990/5/5	建筑工程施工	4,782.85	4,898.59	是	否
2	江苏东保建设集团有限公司	1996/12/9	办公楼装修工程	202.85	101.43	是	否
3	南通海天机械销售有限公司	2004/4/6	生产设备	186.55	186.55	是	否
4	南通市住房和城乡建设局	\	市政公用设施配套费	164.33	164.33	\	否
5	南通华生建筑工程有限公司	2007/3/28	厂房及宿舍楼装修工程	141.67	70.83	是	否

(续上表)

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
80.39%	102.63%	基础验收完成，支付付款基数的 15%(不超过基础部分总价的 75%)；所有主体结构封顶完成，支付付款基数的 35%；竣工验收合格后，支付付款基数的 20%；竣工备案完成后 1 个月内，支付付款基数的 10%；经发包人确认满足合同要求后，办理履约保证金退还手续(无息退还)；审计完成后支付至审定价的 90%，余款除预留质保金外一年后	23 年支付： 564.30 万元 24 年支付： 1,556.02 万元	约 1%

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
		付清：预留质保金 3%,竣工备案完成满两年经发包人确认满足合同要求后支付质保金的 1%,剩余 2%质保金在竣工备案完成满五年经发包人确认满足合同要求后支付。		
6.95%	100.00%	<p>工程进度款支付</p> <p>关于付款周期的约定：分包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款。</p> <p>1.所有预埋件施工完成，支付合同价的 10%；</p> <p>2.所有主次龙骨施工完成，支付至合同价的 40%；</p> <p>3.施工备案完成后 1 个月内，支付至合同价的 80%；</p> <p>4.经发包方确认满足合同要求后，办理履约保证金退还手续（无息退还）；</p> <p>5.审计完成后支付审定价的 90%，余款预留质保金外一年后付清；</p> <p>6.预留质保金 3%，竣工备案完成满两年经发包人确认满足合同要求后支付质保金的 1%，剩余 2%质保金在竣工备案完成满五年经发包人确认满足合同要求后支付。</p>	24 年支付：116.94 万元	
1.81%	50.00%	<p>承包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款：</p> <p>（1）工程竣工验收合格后付至合同价的 70%；</p> <p>（2）工程竣工验收合格满一年且审计结束后付至工程审定价的 90%；</p> <p>（3）工程竣工验收合格满两年且审计结束后付至工程审定价的 97%；</p> <p>（4）余款工程审定价的 3%作为工程质量保修金，保修期满两年后一次性付清；</p>		约 2%
3.33%	100.00%	首付 30%合同生效，提机前付 60%，余款 10%设备交付后三个月内一次性付清	22 年支付：133.20 万元 23 年支付：77.6 万元	约 1%
2.93%	100.00%	无	24 年支付：164.33 万元	\
1.26%	50.00%	承包人缴纳履约保证金且施工合同签订，按工程节点付款：	24 年支付：42.93 万元	约 1.5%

采购金额占比	交付情况	合同对付款约定	付款时间	公司交易金额占其主营业务比重
		(1) 工程竣工验收合格后付至合同价的70%； (2) 工程竣工验收合格满一年且审计结束后付至工程审计价的90%； (3) 工程竣工验收合格满两年且审计结束后付至工程审计价的97%； (4) 余款工程审计价的3%作为工程质量保修金，保修期满两年后一次性付清；		

由于南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地和南通宏致汽车连接组件生产项目都涉及到工程施工，且南通宏致汽车连接组件生产项目相关的土地、工程及其他建设费用由母公司实施，相关的工程施工由母公司统一进行规划，因此两个项目的前五大供应商存在重合。以上供应商除南通市住房和城乡建设局和南通海天机械销售有限公司外，均通过招投标的形式达成合作，南通海天机械销售有限公司则是通过询价比对最终确定的供应商，且上述供应商均是行业较为知名的大型企业，公司业务占各供应商比重较低，公司在招标过程中已对相关的资质进行了查验，各个供应商均资质齐全，满足供货条件，并且与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

二、分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，并测算达到预定可使用状态后预计每年的固定资产折旧费用，说明对未来经营业绩的影响

(一) 分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据

报告期内，在建工程各项目转入固定资产的具体情况：

单位：万元

项目	期末余额	建设进度 (%)	本期转固金额	转固时点	转固依据
南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地	12,047.03	45.00			
南通宏致汽车连接组件生产项目	5,461.92	45.00	8.81	设备达到预定可使用状态	经审批的设备安装检验移交单

项目	期末余额	建设进度 (%)	本期转固金额	转固时点	转固依据
待安装设备	1,196.95	\	57.56	设备达到预定可使用状态	经审批的设备安装检验移交单
南通宏致 PLM 项目管理系统	43.20	100.00			
徐州大地配电室改造	38.53	100.00			
制造 MES 系统工程	4.07	9.80			
其他	7.34	60.00			
合计	18,799.04		66.37		

南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地建设进度为 45.00%，该项目分为一期和二期，截至 2024 年末，一期项目接近完工，项目进度占整体进度的 45%；南通宏致汽车连接组件生产项目建设进度 45.00%，本期转固金额为 8.81 万元，该项目建筑施工部分与南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目同步开展，因此建设进度一致，同时该项目还包括生产设备的投入，生产设备在达到预定可使用状态后即可转固使用；待安装设备本期转固 57.56 万元，剩余主要为截至期末尚未安装完成的设备；南通宏致 PLM 项目管理系统和徐州大地配电室改造工程进度为 100.00%，但是由于验收工作尚未完成，因此未进行转固处理。

(二) 测算达到预定可使用状态后预计每年的固定资产折旧费用，说明对未来经营业绩的影响

单位：万元

项目	达到预定可使用状态后转固金额 [注 1]	折旧年限 (年)	预计年折旧/摊销费用
南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地	12,256.65	20	582.19
南通宏致汽车连接组件生产项目	5,556.95	20	263.96
待安装设备[注 2]	1,196.95	3-10	196.63
南通宏致 PLM 项目管理系统	43.20	3	13.68
徐州大地配电室改造	38.53	5	7.71
制造 MES 系统工程	41.60	3	13.87

项 目	达到预定可使用 状态后转固金额 [注 1]	折旧年限 (年)	预计年折旧/ 摊销费用
其他	10.38	5	2.08
合 计	19,144.26		1,080.12

[注 1]公司在建工程不仅涉及厂房和设备,还涉及系统等,因此完工后会转入固定资产、无形资产等科目进行核算

[注 2]待安装设备中主要包括:截至期末公司尚未安装完成的专用设备、通用设备等,各类设备折旧年限不一致

经测算,公司各项目达到预定可使用状态后预计转固金额为 19,144.26 万元,预计每年折旧费用为 1,080.12 万元,考虑所得税后,预计影响未来经营业绩 918.10 万元,其中,南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目建成后,公司生产能力将得到大幅提升,达到年产 25 万套汽车成套线束、7 万件发动机线束和 20 万件汽车功能线束的水平,公司也将有足够的产能做支撑,去开发新的客户;另外由于汽车线束的生产工艺基本相同,部分设备也能用于乘用车线束的生产,加上公司目前已顺利进入乘用车线束领域,该项目的完工也将为后期开发乘用车市场提供坚实的保障。南通宏致汽车连接组件生产项目,主要生产线束配套用高低压连接组件和其他线束配套产品,拟形成年产 45,000 万件的生产能力,采用内外部销售相结合的模式,提高公司在连接组件和线束配套产品上的销售额,同时考虑到公司收购完埃易泰克后,在乘用车线束领域占据了一定的市场份额,该项目完工后,不仅可以为商用车线束提供连接组件及配套产品,也可以为乘用车线束提供连接组件及配套产品,加上目前乘用车市场持续增长的态势,相关的产销量也将得到进一步保障,未来也将进一步改善公司经营业绩。

三、结合公司资金来源、资产负债情况和融资能力等,说明南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目的投资预算、进度规划、预计完工时间以及后续建设的资金安排,是否能够按期建成,以及可能对公司生产经营产生的影响

截至 2024 年 12 月 31 日,南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地、南通宏致汽车连接组件生产项目情况如下:

单位:万元

项 目	投资预算	进度规划	预计完工时间	后续建设的资金安排

南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地	26,856.41	一期项目于2023年开始,预计项目建设周期2年,二期项目尚未开始;	一期项目 2025年4月30日完工	后续建设主要以自有资金和金融机构贷款为主
南通宏致汽车连接组件生产项目	12,576.57	项目于2021年开始,预计项目建设周期为30个月	2026年6月30日	后续资金主要以募集资金为主

（一）资金来源

公司南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目资金来源主要为自有资金和金融机构贷款;南通宏致汽车连接组件生产项目资金来源主要为募集资金和金融机构贷款。

（二）资产负债情况

期末公司资产负债率为 65.35%，流动比率为 1.07，公司账面货币资金余额为 8,304.72 万元，其中募集资金账户余额为 4,978.34 万元；持有的可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票余额为 3,422.74 万元；应收账款余额为 30,662.04 万元,存货余额为 22,789.98 万元；公司短期借款余额 20,543.67 万元，鉴于公司与各银行机构良好的合作关系，公司预计大部分短期借款均可取得银行续贷；长期借款和一年内到期的长期借款余额为 8,275.8 万元，应付账款余额为 34,743.52 万元。

（三）融资能力

截至期末，公司已获得银行授信总额为 48,400.00 万元，已使用 28,540.55 万元，剩余授信额度 19,859.45 万元，银行授信额度较为充足。

综上所述，公司南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目于 2023 年开始，预计项目建设周期为 2 年，南通宏致汽车连接组件生产项目于 2021 年开始，预计项目建设周期为 30 个月，由于其工程施工部分与南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目同步开展，因此建设周期较长，截至 2024 年末，南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地一期项目已趋于完结；结合账面货币资金余额、持有的可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票余额以及银行授信额度来看，账面资金足以支持项目按期建成。截至本问询回复日，南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地一期项目已顺利转固，南通宏致汽车连接组件

生产项目正常施工中。

南通大地电气股份有限公司汽车电子生产基地项目的完工，将大幅提升了公司的生产能力，达到年产 25 万套汽车成套线束、7 万件发动机线束和 20 万件汽车功能线束的水平，为公司承接更多的订单提供了基础；南通宏致汽车连接组件生产项目的完工，将进一步完善公司上游供应链的不足，优化资源配置，降低运营成本，同时可以扩大公司在汽车线束高低压连接组件及其他配套组件领域的经营规模，加强公司在汽车零部件行业的竞争力。

四、说明大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额的原因及合理性，并结合本期主要产品、在手订单、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益等，说明累计收益为负的原因，是否存在产能过剩的情况，以及未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施

（一）说明大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额的原因及合理性

报告期内，公司大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额 1,979.58 万元（含税金额），在建工程转入固定资产金额为 66.37 万元，累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额主要系该项目的部分设备未通过在建工程核算，安装完成后直接计入对应的资产中，该项目的主要目的是对公司原有生产设备进行升级以提升产能来满足未来对市场的需求，因此该项目的资金支出主要以购置生产设备为主，相关设备安装周期较短，购入后经过简单安装即可验收转固，并且该项目的升级过程从 2022 年便已开始，前期购入的设备在验收完成后均已计入对应的资产科目中，因此，报告期内该项目累计投入金额超出本年度在建工程转入固定资产金额具有合理性。

（二）本期主要产品、在手订单、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益等

1、本期主要产品、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益情况

“大地电气汽车线束产线升级项目”系由母公司南通大地实施的线束生产线设备升级项目，旨在通过购置先进的检测仪器，强化汽车线束的制造和检测能力，提高自动化制造水平、产品质量、生产效率和盈利水平。鉴于公司在多地设有子公司以满足客户属地化配套要求以及母公司与子公司之间、子公司与子公司之间

客观上存在产能调节的实际情况，下列关于主要产品、产销量等数据均以合并报表口径列示。2024 年公司线束产品的产能、产量、销量情况如下表：

单位：万套/万件

主要指标	成套线束	发动机线束	功能线束
产能	31.53	12.32	8.25
产量	29.63	9.84	8.09
产能利用率 (%)	93.97	79.87	98.06
销量	29.07	9.70	7.96
产销率 (%)	98.11	98.58	98.39

根据上表可知，2024 年度公司成套线束、发动机线束、功能线束等主要产品的产能利用率、产销率均较高，与公司“以销定产”的生产模式相一致，符合下游商用车市场的整体需求情况。

2、在手订单情况

公司在手订单根据客户滚动计划中未来 3 个月的需求数量与最近月份客户需求情况预估数量之和测算，截至 2025 年一季度末，公司在手订单金额为 20,737.16 万元（不含埃易泰克），在手订单情况良好，能够匹配公司当前的产能规模。

（三）说明累计收益为负的原因及改善经营业绩的具体措施

1、报告期内，累计收益为负的原因

2024 年度，公司合并报表口径实现营业收入 79,955.55 万元，实现净利润-5,697.31 万元；母公司实现营业收入 80,459.87 万元、实现净利润-3,208.96 万元。根据公司《向不特定合格投资者公开发行股票说明书》，由母公司实施的募投项目“大地电气汽车线束产线升级项目”建成达产后年净利润 4,561.24 万元。公司汽车线束业务未达到预期收益。报告期内，累计收益为负的主要原因系：

（1）商用车行业景气度下降，市场竞争加剧

2024 年国内商用车市场呈现结构性调整，全年销量 387.3 万辆，同比下降 3.9%。货车市场持续疲软，全年货车产销同比下降 6.8%和 5%，其中微卡销量同比下降 31%。以公司主要客户福田汽车为例，2024 年度福田汽车实现营业收入 476.98 亿元，同比下降 14.97%，实现扣非归母净利润-21,298.60 万元，同比下降

147.21%。市场竞争压力逐步传导至公司在内的零部件供应商，为配合主要客户稳定市场、保持竞争优势，公司线束产品销售价格有一定幅度下降。

(2) 2024 年度，公司线束产品主要原材料铜材等持续处于高位运行，而主要客户未能就铜材价格的上涨给予相应的补贴，使得公司毛利率水平有一定的下降。

(3) 2024 年度，员工稳定性问题持续显现，一线员工流动性较大导致单位人效偏低，进而导致产品人工成本上升，从而进一步拉低产品毛利率水平。

(4) 2024 年度，为大力开拓乘用车市场，一方面，基于管理及市场开拓需求，管理费用上升明显；另一方面，对于新开发的乘用车客户，定价相对偏低，且未达上量阶段，规模效应尚未体现，毛利率偏低。

上述原因使公司综合毛利率由 2023 年的 18.62% 下降到 2024 年的 12.61%，综合毛利率降低，不能覆盖期间费用，累计收益为负。

2、改善经营业绩的具体措施

(1) 调整客户结构，推动增收增利

此前，公司在拓展乘用车市场时，客户定价较低，部分客户策略并未达到市场拓展目标。公司管理层经过审慎决策，拟调整相应的客户拓展策略。一方面，调整客户结构，进一步聚焦优质大客户，通过稳定的产品质量、及时的产品交期、优质的客户服务增强客户黏性、提升产品附加值、扩大客户配套份额；另一方面，对于乘用车线束，通过控股子公司埃易泰克继续深耕奇瑞汽车线束市场，不断提升自身研发、制造水平，通过标杆客户的培育，为公司后期持续开拓优质乘用车客户奠定坚实的基础。

(2) 推进降本增效，减少资源浪费

围绕原材料降本规划以及各部门全年费用预算计划，严格贯彻各部门的降本目标并纳入绩效考核体系。通过并购埃易泰克后形成的规模优势，持续强化供应链的议价能力，合理降低重要原材料的采购价格；通过严控非必要开支、优化人员配置提升人效等措施，努力减少资源浪费。

(3) 改善生产效能，实现提质增效

今年，生产运营中心继续锚定“一个管理目标、两项聚焦工作”总方针，积极改善生产制造效能。一方面，通过强化部门协同，提升组织管理效率；通过持

续改进，提升公司级指标达成率。另一方面，聚焦降低一线人工成本和提升产品质量两项重点工作。通过课题攻关、工艺优化改善、标准工时修订、人员流失率控制等手段持续降低一线人工成本；通过提升制程质量、改进实物质量等方法提高产品质量水平。

（四）是否存在产能过剩的情况，以及未来产能利用计划

2024年度公司成套线束、发动机线束、功能线束等主要产品的产能利用率、产销率均较高，不存在产能过剩的情况。未来，公司将根据市场需求、自身发展规划、订单情况适时做好产能调整以及不同公司之间的产能调剂工作，确保最大限度地利用好产能，未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施具有可行性。

【年审会计师核查情况】

1. 针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

（1）获取公司在建工程的合同、验收单、发票等资料，结合在建工程合同执行情况，分析公司在建工程转固时点是否准确，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）获取招标文件，查看供应商是否具有相关资质；通过企查查对主要供应商进行了核查，确认与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否具有关联关系；搜索行业公开信息以及询问公司相关业务人员，了解供应商与公司交易金额占比；

（3）了解公司在建工程的规划用途、投建时间、建设进度、预计达产时间、已投入金额、建设资金流向、转固条件等；对管理层进行访谈，了解大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额的原因及合理性，了解本期主要产品、在手订单、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益等，核查累计收益为负的原因，是否存在产能过剩的情况，以及未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施。

（4）对公司在建工程进行实地监盘，检查在建工程的实施进度，查看是否存在在建工程停工的情况；

（5）查看公司报告期及期后销售及毛利情况，检查是否存在产品滞销、毛利率异常或毛利率为负数等可能表明固定资产及在建工程、其他长期资产存在减值迹象的情况；

(6) 对重要供应商进行核查，并检查工程款项支付内部审批单据及银行回单等原始资料情况，并对相关的主要供应商进行函证；

(7) 获取公司当期生产和销售数据进行对比分析，对公司产销情况进行分析，检查公司产能利用情况,是否存在产能过剩的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 上述供应商具备相应资质为公司提供服务，与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不具有关联关系，相关交易真实合理。

(2) 报告期内，在建工程转入固定资产的时点和依据符合会计准则的要求，剩余在建工程真实存在，并按照合同金额和工程进度如实反映。

(3) 公司账面货币资金余额、持有的可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票余额以及银行授信额度充足，能确保相关项目按期完成。

(4) 报告期内，由于大地电气汽车线束产线升级项目完工后直接计入相应的资产中，未通过在建工程进行核算，因此累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额存在合理性；公司累计收益为负主要是受到下游商用车市场竞争加剧的影响，产品售价降低，相关材料及人工成本上升，导致毛利率降低，不能覆盖期间费用,累计收益为负；结合公司产销方面的数据来看，公司不存在产能过剩的情况，公司未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施具有可行性。

【保荐机构核查情况】

(一) 核查程序

1、访谈管理层，了解大地电气汽车线束产线升级项目累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额的原因及合理性，了解本期主要产品、在手订单、生产与销售数量、产能利用率、实现的经济效益等，核查累计收益为负的原因，是否存在产能过剩的情况，以及未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施。

2、获取公司当期生产和销售数据进行对比分析，对公司产销情况进行分析，检查公司产能利用情况，是否存在产能过剩的情况。

3、获取公司截至 2025 年一季度末在手订单明细，核查在手订单能否匹配公司当前的产能规模。

4、获取公司 2024 年年度报告，核查累计收益为负的原因，以及未来产能

利用计划、改善经营业绩的具体措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，报告期内，由于大地电气汽车线束产线升级项目完工后直接计入相应的资产中，未通过在建工程进行核算，因此累计投入金额超出在建工程转入固定资产金额存在合理性；公司累计收益为负主要是受到下游商用车市场竞争加剧的影响，产品售价降低，相关材料及人工成本上升，导致毛利率降低，不能覆盖期间费用，累计收益为负；结合公司产销方面的数据来看，公司不存在产能过剩的情况，公司未来产能利用计划、改善经营业绩的具体措施具有可行性。

问题五：关于偿债能力

报告期末，你公司货币资金余额为 8,304.72 万元，较上期末增长 37.44%。短期借款、长期借款及一年内到期的长期借款等有息负债余额合计为 28,819.47 万元，较上期末增长 26.48%。

请你公司：

说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、经营活动现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

一、说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限

报告期内，公司有息负债主要由短期借款、长期借款构成，详细情况列示如下：

单位：万元

项目	借款银行	债务类型	金额	利率	借款期限	到期情况 [注 1]
短期借款	招商银行南通分行	抵押借款	500.00	2.75%	2024/1/18-2025/1/17	已到期还款
短期借款	浦发银行南通分行	信用借款	1,500.00	2.80%	2024/5/20-2025/5/20	已到期还款

项目	借款银行	债务类型	金额	利率	借款期限	到期情况 [注 1]
短期借款	苏州银行南通分行	信用借款	1,000.00	3.10%	2024/6/17-2025/6/12	已到期还款
短期借款	兴业银行城东支行	信用借款	500.00	2.90%	2024/6/18-2025/6/17	已到期还款
短期借款	苏州银行南通分行	信用借款	500.00	3.10%	2024/7/19-2025/7/16	尚未到期
短期借款	农业银行开发区支行	信用借款	2,000.00	2.90%	2024/7/24-2025/7/23	尚未到期
短期借款	交通银行港闸支行	信用借款	1,500.00	2.85%	2024/7/25-2025/7/23	已续贷至2026/6/17
短期借款	工商银行港闸支行	信用借款	5,000.00	2.90%	2024/7/30-2025/7/24	其中 2000 万已续贷至2026/6/12
短期借款	中国银行南通陈家园	信用借款	1,000.00	2.80%	2024/10-10-2025/10/9	尚未到期
短期借款	农业银行开发区支行	信用借款	500.00	2.85%	2024/9/29-2025/9/28	尚未到期
短期借款	中国银行南通陈家园	信用借款	2,000.00	2.80%	2024/10/10-2025/10/9	尚未到期
短期借款	兴业银行城东支行	信用借款	1,000.00	2.78%	2024/5/30-2025/5/24	已到期还款
短期借款	江苏银行港闸支行	信用借款	1,000.00	2.21%	2024/9/15-2025/9/14	尚未到期
短期借款	江苏银行港闸支行	信用借款	100.00	2.21%	2024/9/19-2025/9/18	尚未到期
短期借款	浦发银行南通分行	信用借款	430.00	2.20%	2024/9/29-2025/3/25	已到期还款
短期借款	招商银行南通分行	信用借款	1,000.00	2.00%	2024/11/14-2025/11/14	尚未到期
短期借款	招商银行南通分行	信用借款	500.00	2.00%	2024/11/14-2025/11/14	尚未到期
短期借款	招商银行南通分行	信用借款	500.00	2.00%	2024/11/14-2025/11/14	尚未到期
长期借款	建设银行城东支行	信用借款	1,000.00	2.90%	2024/7/9-2025/8/8	尚未到期
长期借款	建设银行城东支行	信用借款	1,500.00	2.90%	2024/7/19-2025/8/19	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	526.80	3.25%	2024/8/6-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	50.36	3.25%	2024/8/20-2029/1/29	尚未到期

项目	借款银行	债务类型	金额	利率	借款期限	到期情况 [注 1]
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	36.76	3.25%	2024/9/10-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	50.56	3.25%	2024/9/26-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	17.44	3.00%	2024/10/22-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	68.27	3.00%	2024/11/4-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	125.35	3.00%	2024/11/8-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	8.34	3.00%	2024/11/19-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	13.34	3.00%	2024/11/25-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	4,600.76	3.00%	2024/12/3-2029/1/29	尚未到期
长期借款	招商银行南通分行	抵押借款	12.57	3.00%	2024/12/3-2029/1/29	尚未到期
长期借款	潍坊农村商业银行	抵押借款	257.93	6.05%	2021/1/29-2031/1/6	尚未到期
合计[注 2]			28,798.48			

[注 1]借款到期情况统计截至本问询回复日

[注 2]与账面短期借款、长期借款及一年内到期的长期借款等有息负债余额的差异为计提的利息

二、结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、经营活动现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施

（一）公司目前债务期限结构

截至 2024 年 12 月 31 日，公司短期借款余额 20,543.67 万元，其中：借款本金 20,530.00 万元、应付短期借款利息 13.67 万元。长期借款 8,275.8 万元，其中 2,549.72 万元重分类调整至一年内到期的非流动负债列示。

（二）公司融资安排

截至 2024 年 12 月 31 日，公司融资安排情况如下：

单位：万元

授信银行	授信截止日期	授信额度	已使用额度	尚未使用额度	备注
中国银行陈家湾支行	2025/8/5	5,000.00	3,000.00	2,000.00	
招商银行南通分行	2025/10/20	5,000.00	2,500.00	2,500.00	
浦发银行南通分行	2025/11/21	10,900.00	1,930.00	8,970.00	
工商银行港闸支行	2025/10/31	5,000.00	5,000.00		
建设银行城东支行	2025/6/25	3,000.00	2,500.00	500.00	截至回复日，已申请延长授信期
农业银行开发区支行	2025/7/9	3,000.00	2,500.00	500.00	
兴业银行城东支行	2026/5/21	1,500.00	1,500.00		
江苏银行港闸支行	2025/6/30	2,000.00	1,100.00	900.00	
交通银行港闸支行	2026/4/29	1,500.00	1,500.00		
苏州银行南通分行	2026/5/29	1,500.00	1,500.00		
招商银行南通分行项目贷	2029/1/29	10,000.00	5,510.55	4,489.45	
合计		48,400.00	28,540.55	19,859.45	

截至2024年12月31日，公司已获得银行授信总额为48,400.00万元，已使用28,540.55万元，剩余授信额度19,859.45万元，银行授信额度较为充足。

（三）公司日常营运资金需求

公司所处的行业多采用订单式生产、产品交付后，客户存在一定的回款周期；同时，公司采购的原材料多为大宗商品，与供应商的结算周期普遍较短，因此，随着公司经营规模的扩大，公司运营资金需求也随之增加，公司需通过银行借款补充运营资金需求。另外，为了进一步提升核心竞争能力，公司积极拓展新的客户，针对新客户的需求进行研发，新产品需要经过试验、小试、中试、量产等阶段，前期需要通过自有资金、项目贷款、流动资金借款等方式满足投资需求。

（四）可自由支配的货币资金情况

1、报告期末，公司可自由支配的货币资金情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日
期末货币资金余额	8,304.72
其中：募集资金余额	4,978.34
期末可动用货币资金余额	3,326.38

2、报告期末，公司持有的可随时背书转让、贴现的票据情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日
期末应收票据余额	634.40
期末应收款项融资余额	3,422.74
其中：已背书或贴现但尚未到期的票据金额	634.40
期末持有票据余额	3,422.74

截至 2024 年 12 月 31 日，公司期末货币资金余额为 8,304.72 万元，其中：募集资金 4,978.34 万元，剔除募集资金后，可自由动用的资金 3,326.38 万元；公司持有的可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票余额为 3,422.74 万元；公司可灵活使用、随时变现的资产合计为 6,749.12 万元。

（五）公司经营活动现金流情况

公司 2023 年、2024 年经营活动现金流净额分别为-8,460.02 万元、1,911.54 万元,同比增长 122.59%，进一步表明公司经营活动现金流净额逐步转好,销售商品、提供劳务收到的现金足以满足公司日常经营需求。

三、说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施

（一）报告期内，公司有关偿债能力的指标如下：

公司简称	流动比率	速动比率	资产负债率
沪光股份	1.09	0.90	68.59%
长春一东	1.82	1.49	47.29%
中马传动	4.18	3.35	15.18%
永鼎股份	0.98	0.81	58.23%
大地电气	1.07	0.70	65.35%

由上表可知，与可比公司相比，公司的流动比率和速动比率均比较稳定，流

动比率大于 1，表明公司的短期偿债能力较强，短期偿债压力较小；资产负债率处于行业中间水平，略高于长春一东、中马传动和永鼎股份，但综合公司的经营情况和银行授信情况，公司仍具备良好的偿债能力。

（二）截至 2024 年 12 月 31 日，公司债务压力主要来自于未来一年内到期的有息负债 23,093.38 万元，其中短期借款本金和利息 20,543.67 万元，一年内到期的长期借款本金和利息 2,549.72 万元。公司有息负债主要为银行借款，鉴于公司与各银行机构良好的合作关系，公司预计大部分有息负债均可取得银行续贷。截至本问询回复日，公司已还款 8,430.00 万元，到期的借款中有 5,500.00 万元成功续贷。同时考虑到公司可自由动用的货币资金 3,326.38 万元，可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票 3,422.74 万元，尚未使用的授信额度 19,859.45 万元，结合销售商品、提供劳务收到的现金，足可以满足公司支付采购货款、税费和偿还债务的需求，因此公司仍具备良好的偿债能力。

（三）同时，为了进一步降低流动性风险，公司将采取以下几方面措施：

- 1、继续与金融机构保持稳定良好的客户关系，保持信用额度充足，并逐步通过增加中长期贷款来满足项目资金需求，优化公司融资结构；
- 2、加大应收账款的催收力度，保持现金流的良性循环；
- 3、加强内部成本费用管理，加强合同管理，开源节流，进一步增强公司盈利能力。

综上所述，报告期内，公司具备足够偿付能力，不存在流动性风险。

【年审会计师核查情况】

1. 针对上述事项，我们主要实施了如下核查程序：

(1) 获取公司借款台账、借款合同、借据、还款凭证，检查公司借款和还款情况；

(2) 获取被审计单位企业信用报告，并与账面借款情况进行核对；

(3) 结合银行存款，对公司银行存款余额和借款余额进行函证，已获取回函相符的银行询证函，银行回函确认比例为 100%；

(4) 询问公司管理层及银行会计，获取银行授信合同，了解公司主要融资方式和银行授信情况；

(5) 查询同行业可比公司偿债能力指标，比较并分析公司是否具备良好的偿

债能力；

(6) 根据借款的利率和期限，检查被审计单位借款的利息计算是否正确，并对其进行重新计算。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司的经营情况良好且具备较好的经营性现金流获取能力，公司可自由动用的货币资金余额和可随时用于背书转让、贴现的银行承兑汇票较为充裕，银行为公司提供了充足的授信额度，公司的偿债能力良好，具有足够的偿付能力，不存在流动性风险。

问题六：关于主要客户和供应商

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 88.45%，其中第一大客户为北汽集团及其下属企业，年度销售占比 37.68%，且近三年均为第一大客户。前五大供应商年度采购占比 49.85%，其中第一大供应商为江苏江扬线缆有限公司，年度采购占比 29.68%，且近三年均为第一大供应商。

请你公司：

(1) 结合行业情况及公司经营特点，列示说明前五大客户、供应商的获取渠道、销售和采购产品、定价、结算条款、信用政策等，说明上述事项与其他客户、供应商是否存在重大差异，并说明是否设置排他性合作条款，以及客户集中度较高是否符合行业特性；

(2) 列示第一大客户北汽集团及其下属企业本期主要合同执行情况以及在手订单情况，包括但不限于销售时间、产品类别、数量、金额、信用政策、期后回款情况等，说明是否构成重大依赖，相关合同定价是否公允；

(3) 列示第一大供应商江苏江扬线缆有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采购产品、采购金额、定价政策、信用政策等，说明与其采购交易的真实性与合理性，与其的采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖，以及公司为此所采取的应对措施及执行情况。

请年审会计师说明对主要客户、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、结合行业情况及公司经营特点，列示说明前五大客户、供应商的获取渠道、销售和采购产品、定价、结算条款、信用政策等，说明上述事项与其他客户、供应商是否存在重大差异，并说明是否设置排他性合作条款，以及客户集中度较高是否符合行业特性

（一）公司前五大客户情况

单位：万元

主要客户	销售金额	获取渠道	销售产品	定价方式	结算条款	信用政策	是否存在排他性合作条款
北汽集团及其下属企业	30,124.92	招标	成套线束	供方报价后双方协商	上线结算，银行转账及承兑汇票	客户挂账后两个月支付	否
北京福田戴姆勒汽车有限公司	12,367.06	招标	成套线束	供方报价后双方协商	上线结算，银行转账及承兑汇票	客户挂账后45天支付	否
山东重工集团及其下属企业	12,252.06	招标	发动机线束/成套线束	供方报价后双方协商	上线结算，银行转账及承兑汇票	客户挂账后四个月支付	否
吉利控股集团	11,480.49	招标	成套线束	供方报价后双方协商	上线结算，银行转账及承兑汇票	客户挂账后75天支付	否
东风柳州汽车有限公司	4,493.53	招标	成套线束	供方报价后双方协商	上线结算，银行转账及承兑汇票	客户挂账后的60天支付	否
合计	70,718.06						

公司属于汽车线束行业，销售的主要产品为成套线束、发动机线束，主要客户均为大型整车厂企业。公司前五大客户主要通过客户公开招标方式获取，定价方式为公司结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价并提出报价，双方基于报价再行协商后定价。公司主要客户具有SRM等供应商信息系统，进行上线结算（即客户已领用装车后结算），主要结算方式为通过银行转账或承兑汇票，信用期一般为客户挂账后45-120天。与其他客户不存在重大差异，也没有设置排他性合作条款。

根据中国汽车工业协会统计的数据，2023年-2024年，我国汽车销量排名前十位的企业集团销量合计分别为2,658.40万辆、2,753.60万辆，合计占比分别为

88.34%、87.59%。汽车整车产业销量集中度较高，公司主要客户北汽集团、吉利控股集团、东风柳汽属于行业前十，因此公司客户集中度较高，与下游行业特征基本一致，符合行业特性。

(二) 公司前五大供应商情况

2024 年度前五大供应商具体情况列示如下：

单位：万元

供应商	2024 年度采购额	供应商获取渠道	采购产品	定价政策	结算条款	信用政策	是否存在排他性合作条款
江苏江扬线缆有限公司	13,658.86	招标	导线	双方协商	货到验收合格后开票	开票挂账 2 月后次月承兑付款	否
济南天海电器有限公司	3,368.63	询比价	端子、护套等接插件	双方协商	货到验收合格后开票	开票挂账 3 月后次月付款，5 万以上承兑，5 万以下电汇	否
泰科电子（上海）有限公司	3,289.53	询比价	端子、护套等接插件	双方协商	货到验收合格后开票	开票挂账 1 月后次月电汇付款	否
江苏上上电缆集团有限公司	1,718.20	招标	导线	双方协商	货到验收合格后开票	开票挂账 2 月后次月承兑付款	否
青岛启环汽车零部件有限公司	906.88	询比价	端子、护套等接插件	双方协商	货到验收合格后开票	开票挂账 1 月后次月电汇付款	否

公司生产的产品主要系汽车线束，生产所需的主要原材料包括导线、护套、端子、辅材等，主要供应商通过公开招投标或询比价方式获取，采购部门会积极通过对市场信息及大宗材料走势、当前市场供需情况、主要供应商情况及订单量等信息分析，谨慎判断原材料价格的波动趋势，并在询价、比价后，综合考虑采购数量以及供应商供货的稳定性等因素，择优选取供应商，或通过招标与优质供应商建立战略合作等方式制定采购价格，确保原材料价格合理，供应稳定。公司采用货到验收后以承兑汇票和现汇相结合的方式支付原料款，结算周期一般在 1-5 个月。与其他非主要供应商不存在重大差异，也不存在排他性合作条款。

二、列示第一大客户北汽集团及其下属企业本期主要合同执行情况以及在手订单情况，包括但不限于销售时间、产品类别、数量、金额、信用政策、期后回款情况等，说明是否构成重大依赖，相关合同定价是否公允

公司第一大客户北汽集团及其下属企业主要合同执行情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类别	2024年订单总金额 (不含税)	2024年销售金额 (不含税)	信用政策	应收余额	期后回款金额	回款比例	在手订单金额
北汽福田汽车股份有限公司山东多功能汽车厂	成套线束	7,313.00	7,442.72	客户挂账后两个月支付	1,906.73	1,906.73	100%	3,233.42
北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂(M4)	成套线束	6,625.00	5,808.17	客户挂账后两个月支付	1,331.47	1,331.47	100%	1,736.54
北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂(瑞沃)	成套线束	4,335.00	4,639.47	客户挂账后两个月支付	1,410.18	1,410.18	100%	1,255.67
北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂	成套线束	2,574.00	2,506.01	客户挂账后两个月支付	822.60	822.60	100%	912.18
北京汽车股份有限公司株洲分公司	成套线束	2,198.00	3,484.20	客户挂账后两个月支付	1,725.89	1,725.89	100%	159.27
北汽福田汽车股份有限公司长沙超级卡车工厂	成套线束	2,619.00	1,975.96	客户挂账后两个月支付	405.33	405.33	100%	640.95
北汽福田汽车股份有限公司山东多功能汽车厂(潍坊皮卡)	成套线束	2,140.00	2,086.56	客户挂账后两个月支付	571.15	571.15	100%	830.39
河南福田智蓝新能源汽车有限公司	成套线束	1,798.00	1,745.66	客户挂账后两个月支付	612.10	612.10	100%	564.11
北汽福田汽车股份有限公司北京配件销售分公司	成套线束	301.00	262.82	客户挂账后两个月支付	87.56	82.84	95%	
北汽福田汽车股份有限公司	成套线束	127.00	100.61	客户挂账后两个月支付				
北汽福田汽车股份有限公司佛山汽车厂	成套线束	90.00	27.22	客户挂账后两个月支付				
北京汽车股份有限公司	成套线束	9.00	8.54	客户挂账后两个月支付	5.99		0%	
北汽福田汽车股份有限公司北京欧马可汽车销售分公司	成套线束		8.49	客户挂账后两个月支付	8.99		0%	

客户名称	产品类别	2024 年订 单总金额 (不含 税)	2024 年销 售金额 (不含 税)	信用政策	应收余额	期后回款 金额	回款比 例	在手订单 金额
北汽重型汽车有限公司	成套线束	17.00	20.04	客户挂账 后两个月 支付	40.59		0%	
北京汽车销售有限公司	成套线束	5.00	5.82	客户挂账 后两个月 支付	2.14	2.14	100%	0.46
北京新能源汽车营销有限公司	成套线束	3.00	2.63	客户挂账 后两个月 支付	0.01	0.01	100%	0.29
北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司	成套线束			客户挂账 后两个月 支付	100.00		0%	
合计		30,154.00	30,124.92		9,030.75	8,870.45	98.22%	9,333.28

公司经历了严格的审核、长期评价过程、产品同步研发以及供货合作等事宜，经过多年合作，公司已与主要客户形成了长期、稳定、互利共赢的合作模式。公司第一大客户北汽集团及下属企业与对其他供应商的主要交易方式与公司相同，均签订年度框架协议，全年在协议内下达多笔订单，按具体订单和合同条款执行。2024 年第一大客户全年下达订单合计 30,154.00 万元，当年实现销售金额 30,124.92 万元，订单基本得到执行。公司对第一大客户销售的主要产品为成套线束，信用政策为客户挂账后两个月支付。截至 2024 年末，公司第一大客户的应收账款余额 9,030.75 万元，期后回款 8,870.45 万元，回款占比 98.22%，除与北京新能源汽车股份有限公司黄骅分公司因资金紧张未回款以及少部分客户押款作为质保外，其他款项均能按照信用期正常收回。截至 2024 年末，公司第一大客户在手订单金额 9,333.28 万元，在手订单一般为客户滚动计划 3 个月的需求量，加之年底属于销售旺季，折算预估全年销售业绩与本年度持平。

2023-2024 年，第一大客户的销售占比分别为 38.46%、37.69%，相对较为稳定，没有形成重大依赖。公司与客户采用市场定价方式，产品的价格按双方事先商定的核价方式进行报价，并按定价流程经双方协商一致后予以确定，价格公允。

三、列示第一大供应商江苏江扬线缆有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采购产品、采购金额、定价政策、信用政策等，说明与其采购交易的真实性与合理性，与其的采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖，以及公司为此

所采取的应对措施及执行情况

本期公司与第一大供应商江苏江扬线缆有限公司主要合同执行情况列示如下：

单位：万元

供应商	采购产品	本期采购订单金额	本期采购订单已执行金额	定价政策	信用政策
江苏江扬线缆有限公司	导线	13,982.22	13,658.86	双方协商签订《价格协议》，如有价格变更需双方一致同意	开票挂账 2 月后，次月承兑付款

公司向江苏江扬线缆有限公司采购产品为导线。江苏江扬线缆有限公司生产导线历史悠久、技术先进、质量上乘且信誉良好，与其合作多年采购的原材料并无较大问题，因此公司考虑成本优势、合作流程简化等原因选择其作为导线第一大供应商，且本期与江扬线缆订单完成率系 97.69%，订单基本已全部完成，对江扬线缆的付款严格按照合同约定的信用期执行，与其采购交易具有真实、合理性。

报告期内，公司向江苏江扬线缆有限公司采购规模列示如下：

单位：万元

年份	采购额	采购占比(%)
2024 年度	13,658.86	29.68
2023 年度	14,606.46	26.77

由上表可知，公司近两年对江扬线缆的采购交易总体较为稳定，占比不超过 30%，不构成重大依赖。公司除向江扬线缆采购导线外，另向江苏上上电缆集团有限公司以及北京斯普乐电线电缆有限公司等采购导线产品，报告期内江苏上上电缆集团有限公司均系本公司前五大供应商之一，因此，不存在对单一供应商严重依赖的情况。

【年审会计师核查情况】

1. 针对主要客户、供应商，我们主要实施了如下核查程序：

(1) 了解公司销售与收款流程的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；检查结算条件、结算方式及信用政策是否发生明显变化；

(3) 了解公司主要客户的供应商管理系统，检查客户端系统的领用及结算记

录与公司发货、开票记录是否相符；

(4) 抽查主要客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货签收单、客户领用记录、客户确认单或结算凭据等；

(5) 检查主要客户的期后回款情况，评估是否存在回款风险；

(6) 检查客户的工商信息，不存在异常、注销或破产的情况；

(7) 针对公司主要客户的期末往来款项余额及当期销售金额执行函证或替代程序，其中针对应收账款发函比例 90.33%，回函确认比例 85.79%，未回函的已全部实施替代测试；针对收入发函比例 87.90%，回函确认比例 86.56%，未回函的已全部执行替代测试；

(8) 针对近两年的新增大客户实施走访程序，了解其与公司的交易情况、结算方式、与公司是否存在关联关系等，已走访客户本期销售金额为 11,580.07 万元；

(9) 获取公司第一大客户北汽集团及其下属企业本期订单执行情况、在手订单情况，询问销售部负责人相关定价方式；

(10) 了解公司采购与付款流程相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(11) 询问采购部负责人，了解公司的采购模式、对供应商的选择过程和询价过程；了解公司与第一大供应商合作情况、采购内容、采购模式等，是否对第一大供应商或其他主要供应商存在依赖等情况。

(12) 获取公司 2023 年度、2024 年度供应商采购明细表；了解采购产品类别、数量、单价及金额等数据信息；

(13) 抽取样本检查主要供应商的采购合同或订单、采购发票、付款凭证等原始单据，并与账面记录进行核对，检查采购的真实性；

(14) 对主要供应商期末往来款项余额和当期采购金额执行函证及替代程序，函证回函经调节后可确认的金额占 2024 年应付账款审定余额的比例为 69.00%。

2. 核查意见

经核查，我们认为对主要客户、供应商已执行适当的审计程序，获取的相关审计证据充分、适当。

问题七：关于期间费用

报告期内，管理费用为 8,302.56 万元，占营业收入比重为 10.38%，上期为 7,300.08 万元，占营业收入比重为 8.96%，管理费用-其他为 433.19 万元。研发费用为 5,636.99 万元，占营业收入比重为 7.05%，上期为 5,574.95 万元，占营业收入比重为 6.84%，研发费用-其他为 179.59 万元。

你公司技术人员增加 74 人、减少 100 人，期末 284 人；管理人员（包含财务人员、行政及其他人员）增加 68 人、减少 89 人，期末 241 人；销售人员增加 20 人，减少 16 人，期末 72 人。研发费用-职工薪酬为 3,995.98 万元，同比增长 4.94%；管理费用-职工薪酬为 5,523.98 万元，同比增长 17.96%；销售费用-职工薪酬为 552.04 万元，同比减少 15.08%。

请你公司：

（1）说明管理费用、研发费用长期较高、占营业收入比重不断上升的原因及合理性，并分别说明其中其他费用的具体构成、金额、变动情况、变动原因；

（2）说明生产人员、技术人员、管理人员频繁变动的原因，并结合频繁变动的人员的岗位或级别，说明是否影响公司的正常生产、研发和经营秩序；

（3）结合公司战略安排、薪酬结构、薪酬水平等情况，说明研发人员、销售人员、管理人员职工薪酬与人员数量反向变动的原因及合理性。

【公司回复】

一、说明管理费用、研发费用长期较高、占营业收入比重不断上升的原因及合理性，并分别说明其中其他费用的具体构成、金额、变动情况、变动原因

（一）管理费用分析

报告期内，公司管理费用明细如下：

单位：元

项 目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	55,239,830.08	46,829,618.56
折旧与摊销	11,016,871.43	10,787,662.71
中介机构及咨询费	2,607,688.73	4,104,608.14
业务招待费	2,032,204.24	2,449,604.59
交通差旅费	1,883,018.83	2,474,718.00
股份支付	1,814,722.02	
水电费	1,578,697.94	1,299,542.88
房租物管费	1,575,974.53	325,882.04
办公费	585,854.12	291,438.78
修理费	358,913.04	495,941.55

其他	4,331,870.38	3,941,736.32
合 计	83,025,645.34	73,000,753.57
营业收入	799,555,525.56	814,594,110.63
占 比	10.38%	8.96%

从上表可以看出，公司管理费用占比相对较高，其中职工薪酬和折旧与摊销这两个金额占比分别为 7.07%、8.29%，因此公司管理费用占比较高主要系职工薪酬和折旧与摊销金额高所致。其中职工薪酬金额占比较高主要系公司子公司及管理职级较多，本身管理人员基数较大，同时公司于 2023 年下半年招聘了大量来自国内外知名乘用车线束厂的人员再叠加新成立徐州大地等原因，这两年管理人员增加明显。折旧与摊销金额高主要系公司办公楼折旧以及人员多、配置的办公设备多，相应的折旧与摊销金额较大。

公司管理费用占比较去年有所提升，主要系职工薪酬有所增加，管理费用的绝对值增加跟职工薪酬的绝对值增加相接近。剔除职工薪酬外的管理费用占比分别为 3.21%和 3.48%，变化不大。

（二）管理费用其他费用的具体构成、金额、变动情况、变动原因

报告期内，管理费用其他费用明细如下：

单位：元

项 目	2024 年度	2023 年度
招聘宣传费	1,840,138.59	1,730,528.61
保安费	460,453.29	460,189.83
快递邮寄费	440,863.83	430,327.74
电话通讯费	384,799.51	370,638.55
安全环境费用	374,723.12	344,690.27
保险费	258,425.80	242,242.84
其他	572,466.24	363,118.48
合 计	4,331,870.38	3,941,736.32

从上表可以看出，其他费用主要包括招聘宣传费、保安费、快递邮寄费、电话通讯费、安全环境费以及保险费等。公司招聘宣传费较高主要是公司生产人员需求比较大，且具有一定波动性，因此通过人力资源公司代招普通员工以及通过猎头公司招聘中高层人员，相应支付的手续费用较高。其余费用相比来说变化不大，总体保持稳定。

综上所述，公司管理费用较高主要系职工薪酬金额占比较大，持续增长主要与公司的业务发展布局相关，管理人员的增加导致职工薪酬增加较多，其变动具有合理性。管理费用的其他费用主要包括招聘宣传费、保安费、快递邮寄费、电

话通讯费等，报告期内整体变动不大。

（三）研发费用分析

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：元

项 目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	39,959,803.42	38,077,536.20
直接投入	12,304,302.74	10,341,009.39
折旧与摊销	1,371,232.77	2,226,070.71
股份支付	496,632.52	
委外研发费用	442,068.87	2,301,558.47
其他	1,795,858.86	2,803,322.93
合 计	56,369,899.18	55,749,497.70
营业收入	799,555,525.56	814,594,110.63
占 比	7.05%	6.84%

由上表可知，公司研发费用占比相对较高，主要系职工薪酬和直接投入这两项金额较大，占营业收入的比重分别为 5.94%、6.54%。研发职工薪酬较高，主要系公司所属汽车零部件行业，为保持市场竞争力、及时满足客户产品开发等需求，每年需要投入的研发项目较多，公司一直具有一定规模的技术研发团队，管理层也一直重视研发工作，因此研发费用中的职工薪酬较高。公司研发项目多，相关研发项目主要跟汽车线束产品相关，涉及设计、开发、定制、验证测试等环节，因此研发领料等直接投入也较高。

公司研发费用占比较去年有所提升，主要系营业收入有所下降以及职工薪酬增加所致。其中直接投入增加较多主要系列报口径差异，2023 年度检验测试费计入其他，2024 年度为保持与研发加计扣除列报口径一致，将检验测试费 819,873.44 元计入直接投入，剔除检验测试费列报口径差异，直接投入金额变化不大。委外研发费用本期有所减少，主要系 2023 年积极开拓吉利项目，委外吉利电动轻卡整车电线束总成项目 185.25 万元，金额较大所致。

（四）研发费用其他费用的具体构成、金额、变动情况、变动原因

报告期内，研发费用其他费用明细如下：

单位：元

项 目	2024 年度	2023 年度
交通差旅费	1,069,096.16	1,141,185.06
办公招待费	445,252.04	442,751.79
专利费用	171,513.72	126,763.60

模具费用	95,862.13	121,554.68
检验测试费		881,962.67
其他	14,134.81	89,105.13
合计	1,795,858.86	2,803,322.93

从上表可以看出，其他费用主要由交通差旅费、办公招待费构成，除列报口径原因，2023年检验测试费在其他费用列式，2024年在其他投入列式，导致检验测试费差异较大之外，其他项目变化不大。

综上所述，公司研发费用较高主要系公司积极应对市场变化，持续高额研发投入，变化具有合理性。研发费用的其他费用主要包括交通差旅费、办公招待费等，剔除列报口径差异外，报告期内整体变动不大。

二、说明生产人员、技术人员、管理人员频繁变动的原因，并结合频繁变动的人员的岗位或级别，说明是否影响公司的正常生产、研发和经营秩序

(一)从生产人员变动看，2024年度，离职生产人员在公司任职时间分布如下：

单位：人

离职生产人员在公司任职年限	离职生产人员数量	占总离职生产人员的比例
1年以下	407	81.73%
1年以上3年以下	62	12.45%
3年以上	29	5.82%
合计	498	100.00%

从上表可知，报告期内，公司离职生产人员中，任职期限1年以下的占比最高，达到81.73%，流动性较大。生产人员基本属于基层操作岗位，该类岗位人员变动频繁的原因主要系：汽车线束属于劳动密集型产业，工作强度较大、绝大多数生产人员站立工作，一线生产工作相较于其他工作需要更多的体力消耗。在繁忙与劳累的工作环境下，叠加职业发展、薪资待遇、工作与生活相平衡等多方面考虑，一线生产人员变动频繁成为劳动密集型产业较为常见的现象。

公司前述可比公司均为沪、深交易所上市公司，相关公司在其年度报告中仅披露期末时点不同类型员工的总数，未披露报告期内员工变动情况。公司以同属劳动密集型行业的北交所上市公司万源通、昆工科技、三祥科技三家公司为例，根据上述三家公司2024年年度报告，报告期内，其生产人员变动情况如下：

单位：人

公司名称	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数	本期减少占期初人	本期新增占期末人

					数比例	数比例
万源通	767	325	263	829	34.29%	39.20%
昆工科技	347	160	166	341	47.84%	46.92%
三祥科技	773	579	366	986	47.35%	58.72%
平均值					43.16%	48.28%
大地电气	1,383	466	498	1,351	36.01%	34.49%

从上表可知，报告期内，公司生产人员的变动情况相比上述三家公司不存在重大差异。对于劳动密集型产业而言，生产人员的流动性较大、变动频繁具有一定的合理性。

从期末在职生产人员看，公司任职 1 年以上的生产人员占比为 63.19%，相关变动不会影响公司正常的生产秩序。对于一线生产人员变动频繁，公司正积极采取多种措施促进人员稳定性的提升，包括但不限于实施更加科学合理的薪酬福利体系、不断改善工作环境和生活配套服务、强化对员工的职业培训和职业发展规划。

(二)从技术人员变动看，2024 年度，离职技术人员在公司任职时间分布如下：

单位：人

离职技术人员在公司任职年限	离职技术人员数量	占总离职技术人员的比例
1 年以下	65	65.00%
1 年以上 3 年以下	23	23.00%
3 年以上	12	12.00%
合计	100	100.00%

从上表可知，报告期内，公司离职技术人员中，任职期限 1 年以下的占比最高，达到 65.00%，稳定性不足。从离职技术人员的岗位级别看，仍以基层技术岗位为主，该类岗位对于人员专业知识的要求较低，岗位可替代性较强，相关岗位人员基于自身发展定位、薪酬福利水平等多方面因素的考量决定自身是否继续留在公司发展。

公司仍以前述三家北交所上市公司万源通、昆工科技、三祥科技公司为例，根据其 2024 年年度报告，报告期内，其技术人员变动情况如下：

单位：人

公司名称	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数	本期减少占期初人数比例	本期新增占期末人数比例

万源通	143	26	41	128	28.67%	20.31%
昆工科技	45	32	9	68	20.00%	47.06%
三祥科技	109	21	36	94	33.03%	22.34%
平均值					27.23%	29.90%
大地电气	310	74	100	284	32.36%	26.06%

从上表可知，报告期内，公司技术人员的变动情况相比上述三家公司亦不存在重大差异。公司技术人员变动具有一定的合理性。从公司期末在职技术人员看，任职1年以上的技术人员占比为77.89%，能够保证公司正常研发秩序。此外，公司所在区域职业技术类院校较多，且公司与诸多院校建立了良好的产学研合作关系，能够根据需要对相关岗位的人员需求进行提前储备、适时补充。该等变动不会影响公司正常的研发秩序。公司将通过优化人才培养方式、加强企业文化认同、提升薪酬福利竞争力等多种方式增强技术人员稳定性。

（三）从管理人员（含财务人员、行政及其他人员）变动看，2024年度，离职管理人员岗位级别分布如下：

单位：人

离职管理人员岗位级别	离职管理人员数量	占总离职管理人员的比例
一般人员	83	93.26%
各中心主任及子公司经理层	6	6.74%
董事、监事、高级管理人员（不含独立董事、未在公司领薪的董事、监事）	0	0%
合计	89	100.00%

从上表可知，2024年度公司离职管理人员中，一般人员占绝对多数比例。该类人员大多属于通用职能型岗位，岗位替代性较强，相关人员基于自身职业发展、工作便利性等因素综合考虑是否继续留在公司发展。此外，部分人员变动系因公司乘用车线束发展战略调整及公司为降本增效实施的人员优化。上述人员变动具有一定的合理性。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员保持稳定，未发生重大不利变更。从期末在职管理人员看，任职1年以上的管理人员占比为76.76%，为公司经营秩序的稳定提供了有力的保证。

综上所述，公司生产人员、技术人员、管理人员变动不会影响公司的正常生产、研发和经营秩序。

三、结合公司战略安排、薪酬结构、薪酬水平等情况，说明研发人员、销售人员、管理人员职工薪酬与人员数量反向变动的原因及合理性

公司 2023 年、2024 年员工基本情况如下：

2023 年度				
按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	60	31	15	76
技术人员	205	155	50	310
销售人员	62	22	16	68
财务人员	22	4	1	25
生产人员	1,072	597	286	1,383
行政及其他人员	125	122	86	161
员工总计	1,546	931	454	2,023
2024 年度				
按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	76	17	32	61
技术人员	310	74	100	284
销售人员	68	20	16	72
财务人员	25	2	2	25
生产人员	1,383	466	498	1,351
行政及其他人员	161	49	55	155
员工总计	2,023	628	703	1,948

公司自设立以来始终深耕汽车线束领域，产品主要包括成套线束、发动机线束、功能线束及其他产品，且主要应用于商用车领域。公司经营业绩的稳定性、持续性与下游商用车行业的发展相关性较强。2022 年，受前期环保和超载治理政策下的需求透支及油价处于高位等因素影响，国内商用车市场出现大幅下滑，公司经营业绩出现亏损。2023 年下半年至 2024 年，为促进公司持续、稳健发展，防范和化解经营风险，公司大力推进乘用车线束市场开拓，并为此组建了专门的乘用车线束团队，招聘了专注于乘用车市场开拓的管理人员、技术人员及销售人员。因此，2023 年公司管理人员、技术人员、销售人员均有不同程度的增加。2024 年亦陆续有乘用车领域的相关人员加入公司。此类人员主要来自于莱尼、李尔等国内外知名乘用车线束企业或相关业务领域，具有丰富的乘用车线束产品运营管理经验、先进的乘用车线束开发设计理念以及良好的乘用车线束客户资源，

其薪酬福利水平通常远高于商用车线束相同或相近岗位。

受制于国内乘用车线束市场较高的供应商准入壁垒以及公司此前在乘用车线束领域较少的配套经验以及激烈的市场竞争格局，虽然公司在乘用车线束领域付出了高额的人力、物力成本，但在乘用车市场开拓上一直未取得突破性进展，公司开拓的部分乘用车客户，公司为顺利进入其供应链体系，初期接受其相对偏低的采购报价，使得公司经营业绩持续承压，后期相关客户也未达到公司的预期。为从根本上打破公司在乘用车线束市场的发展困境，公司拟改变发展策略，2024年下半年尤其是9月份以后，公司积极与芜湖奇瑞科技有限公司及有关各方进行沟通，寻求与奇瑞汽车合作，通过增资控股奇瑞科技原控股线束企业安徽埃易泰克电子科技有限公司进入奇瑞汽车线束供应链。基于乘用车战略调整，为降低整体调整的成本，公司对乘用车线束团队进行了一定程度的优化；同时公司为有效提升降本增效力度，在乘用车线束团队之外，亦对一部分人员进行了优化、调整。

报告期内，公司研发人员、管理人员数量下降但相关薪酬费用呈上升趋势主要原因系研发人员、管理人员人数的下降主要是在报告期后期发生，相关人数下降对于全年相应费用摊薄的效果不明显。以管理费用为例，2024年度公司管理费用同比增加1,002.49万元，增幅为13.73%，其中管理费用中职工薪酬同比增加841.02万元，增幅为17.96%。2024年上半年公司管理费用同比增加814.65万元，增幅为26.33%，其中管理费用中职工薪酬同比增加854.71万元，增幅为47.78%。前述数据表明，公司管理费用中职工薪酬的增加集中在2024年上半年。这与公司自2023年下半年以来组建乘用车线束团队、引进大量管理人员的实际情况具有一致性。2024年下半年，在乘用车线束战略调整过程中，公司对原先的乘用车线束团队进行优化、调整，薪酬较高的人员陆续离开公司，公司管理费用未继续上涨，而是与2023年同期保持持平。因此，综合全年来看，管理、研发人员数量与费用呈反向变动具有合理性。

报告期内，公司销售人员人数与相应薪酬费用呈反向变动主要原因系销售人员变动存在结构性差异，部分在报告期前期离职的销售人员岗位级别、薪酬水平均相对较高，对相关薪酬费用影响效果明显；而报告期内新增的销售人员，主要系中、基层岗位，整体薪酬水平不高。销售人员职工薪酬与数量反向变动具有合理性。

问题八：关于其他

报告期内，你公司以现金方式收购安徽埃易泰克电子科技有限公司。其他非流动资产期末余额为 3,813.60 万元，较上期末增长 2,135.61%，年报解释主要原因为支付收购安徽埃易泰克电子科技有限公司的投资款 3,600.00 万元。

请你公司：

(1) 说明截至目前的收购进展情况，包括但不限于资金支付、股权变更、管理层变更等，是否均依约进行，如否，请说明原因；

(2) 结合安徽埃易泰克电子科技有限公司 2024 年及 2025 年一季度业绩情况，说明与资产评估报告中的预计金额是否存在重大差异；

(3) 说明在业务、技术、资产、财务、供应链成本体系等方面采取的整合措施，以及当前整合效果，是否与预期存在重大差异。

【公司回复】

一、说明截至目前的收购进展情况，包括但不限于资金支付、股权变更、管理层变更等，是否均依约进行，如否，请说明原因

截至本回复出具日，公司已完成对埃易泰克的收购，埃易泰克已于 2025 年 1 月开始纳入公司合并财务报表范围。公司已按照 2024 年 11 月 8 日与各方签署的《增资扩股协议》推进本次收购事项。

(一) 关于资金支付

公司向埃易泰克支付增资款的具体情况如下：

序号	增资款支付时间	增资款支付金额（万元）
1	2024 年 11 月 29 日	3,000.00
2	2024 年 12 月 2 日	600.00
3	2025 年 1 月 20 日	5,400.00
合计		9,000.00

公司上述增资款项支付安排符合《增资扩股协议》中关于公司应当于协议生效后 5 个工作日内支付 3,000 万元至埃易泰克指定银行账户、于完成变更登记后 15 个工作日内支付剩余 6,000 万元至埃易泰克指定银行账户的约定。

(二) 关于股权变更、管理层变更

埃易泰克于 2025 年 1 月 9 日召开股东会，作出增加注册资本、变更董事会

成员、变更监事、拟定新的公司章程等决议；同日，新的董事会召开临时会议，审议通过选举董事长、副董事长、聘任高级管理人员等事项；监事会召开临时会议，选举产生监事会主席。上述会议后，埃易泰克董事会、监事会、经营管理层成员如下：

序号	姓名	任职情况	提名人/推荐人
1	曹尚贵	董事长	奇瑞科技
2	程琳	董事	奇瑞科技
3	张庆	董事	奇瑞科技
4	舒晓雪	董事	奇瑞科技
5	蒋明泉	副董事长	大地电气
6	钟飞龙	董事、总经理	大地电气
7	陈龙全	董事、财务总监	大地电气
8	李玉蕾	董事	大地电气
9	蒋晰朦	董事	大地电气
10	褚庆丽	监事会主席	大地电气
11	童振福	监事	奇瑞科技
12	王会锋	职工监事	——
13	江火文	副总经理	奇瑞科技

2025年1月15日，埃易泰克完成关于股权变更、管理层变更的工商登记、备案手续，并领取新的营业执照。根据《增资扩股协议》约定，公司自本次增资涉及的工商变更登记办理完毕之日起即成为埃易泰克9,000万元新增注册资本的合法所有者，对该等股权依法享有完整的权利、并承担相应义务。

埃易泰克上述股权变更、管理层变更情况符合《增资扩股协议》中关于增资后组织机构安排的相关约定。

综上所述，公司已完成对埃易泰克的收购，相关资金支付、股权变更、管理层变更等安排均依约进行。

二、结合安徽埃易泰克电子科技有限公司2024年及2025年一季度业绩情况，说明与资产评估报告中的预计金额是否存在重大差异

(一) 结合安徽埃易泰克电子科技有限公司2024年业绩情况，说明与资产

评估报告中的预计金额是否存在重大差异

埃易泰克 2024 年实际财务数据及指标与资产评估报告中的预计金额的差异情况如下表所示：

单位：万元

主要指标	2024 年度业绩情况 [1]	评估报告预计金额 [2]	2024 年度业绩情况较评估报告预计金额差异 (1-2)/2
营业收入	24,327.27	25,061.70	-2.93%
营业成本	27,069.21	28,541.51	-5.16%
毛利率	-11.27%	-13.88%	增加 2.61 个百分点
管理费用	1,342.48	1,225.12	9.58%
管理费用率	5.52%	4.89%	增加 0.63 个百分点
销售费用	106.51	105.17	1.27%
销售费用率	0.44%	0.42%	增加 0.02 个百分点
研发费用	3,391.81	2,851.54	18.95%
研发费用率	13.94%	11.38%	增加 2.56 个百分点
净利润	-7,812.01	-7,673.04	-1.81%

根据上表可知，埃易泰克 2024 年度实际经营业绩与资产评估报告中的预计金额不存在重大差异。

（二）结合安徽埃易泰克电子科技有限公司 2025 年一季度业绩情况，说明与资产评估报告中的预计金额是否存在重大差异

埃易泰克 2025 年第一季度实际财务数据及指标与资产评估报告中的预计金额的差异如下所示：

单位：万元

主要指标	2025 年 1-3 月业绩情况 [1]	评估报告预计金额 [2]	2025 年 1-3 月业绩情况较评估报告预计金额差异 (1-2)/2
营业收入	7,177.63	10,350.50	-30.65%
营业成本	7,312.53	10,162.70	-28.05%
毛利率	-1.88%	1.81%	下降 3.69 个百分点
管理费用	275.84	195.67	40.97%
管理费用率	3.84%	1.89%	增加 1.95 个百分点
销售费用	84.24	27.71	204.01%
销售费用率	1.17%	0.27%	增加 0.9 个百分点
研发费用	937.55	684.05	37.06%
研发费用率	13.06%	6.61%	增加 6.45 个百分点
净利润	-1,140.16	-806.67	-41.34%

根据上表可知，埃易泰克 2025 年 1-3 月实际经营业绩与资产评估报告中的

预计金额差异较大。其中：实际营业收入、营业成本较评估报告预估金额分别下降 30.65%、28.05%。产生该等差异的原因主要系：埃易泰克部分新项目对应的客户车型（如 T13J 等）量产节点较先前计划有所延迟，从原计划一季度实现量产推迟至二季度。

2025 年 1-3 月，埃易泰克毛利率为负，主要原因系：一方面，客户的年度降价政策对埃易泰克毛利率转正产生直接影响；另一方面，部分原材料降本成果未能在第一季度予以体现；此外，由于客户部分车型推迟上市，导致一季度直接人工效率受到影响，推高了整体生产成本。

管理费用、销售费用及研发费用实际金额较评估报告预估金额增幅明显，产生该等差异的原因主要系：埃易泰克主要客户奇瑞汽车大力推动出海战略，埃易泰克紧跟客户出海步伐，2025 年第一季度正式组建国际业务推进小组，管理人员增加、研发投入增多等导致期间费用较预计金额增加明显。截至本回复出具日，埃易泰克已正式获得两个海外定点项目，仍有若干项目在商务报价和谈判过程中。

三、说明在业务、技术、资产、财务、供应链成本体系等方面采取的整合措施，以及当前整合效果，是否与预期存在重大差异

公司自收购完成埃易泰克以来，持续推进双方整合、提升协同效应。公司已采取的整合措施包括：

（一）从业务方面看，公司目前仍以商用车线束为主、乘用车线束为辅，埃易泰克专注于乘用车线束的研发及生产。公司通过并购埃易泰克快速拓展至乘用车线束市场，并且具备了为国内主流乘用车整车厂商配套的丰富经验。在此基础上，公司未来持续开发其他乘用车品牌客户时，能够基于过往的配套经验和优质的客户资源，有效降低乘用车线束行业较高的供应商准入壁垒。

（二）从技术方面看，虽然商用车线束和乘用车线束在产品技术要求、设计理念等方面存在一定的差异，但是两者研发过程具有高度的相似性、基于的理论前提具有共通性，双方的研发技术人员可以互动协作，亦可以根据彼此实际需求、个人发展诉求实行双向流动。目前，公司子公司新能源研究院部分研发技术人员已经与埃易泰克技术团队实现了有效的整合。在开发系统方面，埃易泰克已经与公司整合使用相同的产品生命周期管理系统（PLM）以及开发软件，可以实现人员技能统一、远程快速支持开发等。

（三）从资产方面看，一方面，埃易泰克重要资产的购买或处置、对外投资等事项严格按照内部审批流程和相关授权提交公司有权部门和人员进行审批。另一方面，公司和埃易泰克已经就部分设备、模具、工装等形成了相对统一的品牌和型号清单，对于通用性设备等可以根据各自的实际需求进行合理的调剂，从而减少资产的重复投资和资源浪费。

（四）从财务方面看，公司已向埃易泰克委派财务总监，加强对其日常财务活动、财务报表编制、预算执行情况及其他重大事件的监督管理，确保埃易泰克有效执行符合上市公司规范治理的各项财务会计和内部控制制度。此外，公司统筹埃易泰克的资金使用情况 and 外部融资规模，通过母公司为子公司授信提供担保等方式保障埃易泰克日常经营，积极防范埃易泰克运营风险和财务风险。

（五）从供应链方面看，公司自收购完成埃易泰克以来，积极推进双方供应链的整合工作，统一的供应商管理系统（SRM）亦在上线过程中。目前，对于导线、接插件、扎带、胶带、波纹管等物料，已经建立了统一的供应链体系，并完成了对导线、胶带、扎带等物料的联合招标，有力地促进了原材料降本工作。另外，公司从事连接器业务的子公司宏致科技，其部分物料已经得到了奇瑞汽车的认可，正式的供应链资质也在持续认证过程中。认证通过后，将对宏致科技业务的发展带来积极影响。

综上所述，关于埃易泰克的整合正积极稳妥推进，整合效果良好，与预期不存在重大差异。

特此回复。

南通大地电气股份有限公司

董事会

2025年7月9日