129.56 电汇/承兑

期后回款額 (2025.5.31)

期末余額

## 新风光电子科技股份有限公司 关于2024年年度报告信息披露监管 问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。 一 记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对

其內容的真实性,准确性积完整性依法承担法律责任。 新风光电子科技股份有限公司(以下简称"新风光"或"公司")于近日收到上海证券交易所下发的 《关于新风光电子科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证料创公函[2025] 0236号(以下简称"年报问询函》),根据(年报问询函》的要求,公司与中奉证券股份有限公司(以下 简称"中泰证券"或"保荐机构")、红塔证券股份有限公司(以下简称"红塔证券"或"保荐机构")、立信 会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"立信会计师"或"年审会计师"),对《年报问询函》所提及的 事项进行了逐项核查,落实,现将《年报问询函》所涉及问题回复如下;

一、关于主营业务
年报显示、公司 2024 年实现营业收入 19.18 亿元, 同比增长 12.75%, 其中, 四季度实现收入 8.09 亿元, 占全年收入的 42.19%; 实现归母争利润 1.74 亿元, 同比增长 5.27%; 实现扣非净利润为 1.71 亿元, 同比增长 8.27%, 收入和净利润增速放缓, 同时分行业各项业务毛利率均出现下滑。区分销售模式来看,公司 2024 年经销收入同比增长 33.08%, 毛利率为 30.24%, 高于直销模式的 21.70%。请公司: (1)结合第四季度确认收入 的主要可自金额,收入确认时间。签署合同时间,应收款项余额, 期后回款以及同行业可比公司情况, 说明第四季度收入占比较高的合理性, 收入确认是否符合企业会计准则相关要求; (2)分别说明不同业务域是利率或的原因及合理性, 结合行业形势, 客户变化和订单情况, 说明取入和净和调告否存在持续增速放缓或同比下降的风险, 以及公司的应对措施: (3)说明主要经销商的销售金额。销售内容、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增,是否与公司存在关联关系等,并结合销售内容及其终端客户, 说明经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性,与同行业公司是各存在重大差异。 理性,与同行业公司是否存在重大差异。

一、公司以明 (一)结合、報刊季度确认收入的主要订单金额、收入确认时间、签署合同时间、应收款项余额、期后 回款以及同行业可比公司情况,说明第四季度收入占比较高的合理性,收入确认是否符合企业会计准 侧相纤要理。

1、四季度确认收入的金额前200名订单情况

单位:万元	八明I八、11 早金省旧0	70.		
类别	2024年四季度以前确认/ 签署	2024年四季度 确认/签署	2024年末 尚未确认	合计
收人确认情况	1,588.16	49,280.30	6,776.48	57,644.94
订单签署情况	46,208.58	11,436.36		57,644.94

k.	中金省1月0℃	40,208.38	11,430.	30				37,044.94
	其中:四季度确认收 <i>)</i> 单位:万元	、的金额前10名	客户订单详	纤细情况				
序号	交易内容	公司名称	订单金额	收入确认时 间	签署合同时 间		应收 余額	期后回款 (2025.5.31)
1	再生制动能量回馈吸收装	置 客户1	2,877.79	2024年11月	2023-8-31	915	5.54	
2	再生制动能量回馈吸收装	置 E集团客户2	2,090.40	2024 年 11 月、12月	2024-4-30	1,00	2.20	229.10
3	再生制动能量回馈吸收装	置 C集团客户2	1,994.69	2024年11月	2023-3-9	1,10	14.00	
4	再生制动能量回馈吸收装	置 C集团客户1	1,460.18	2024年12月	2023-4-18	888	3.00	253.00
5	再生制动能量回馈吸收装	置 客户2	1,360.08	2024年12月	2022-2-28	20:	5.28	
6	再生制动能量回馈吸收装	置 C集团客户4	1,173.45	2024年11月	2023-3-10	541	1.28	
7	高压变频器	客户3	1,045.74	2024 年 11 月、12月	2024-5-30	1,00	14.51	
8	高压动态无功补偿装置	客户4	1,015.93	2024年10月	2024-8-7	344	1.40	
9	高压动态无功补偿装置	客户5	1,008.85	2024年12月	2024-9-11	1,14	0.00	798.00
10	再生制动能量回馈吸收装	置 C集团客户1	938.05	2024年10月	2022-10-25	330	0.00	

注:上述2024年四季度确认收入的前10名客户订单,均以取得的设备安装调试(验收)报告单或 验收证明作为收入确认依据,其中7家取得了由买方出具的验收证明,3家取得了由项目总包方或运

電方出具的線收证明,具体如下。
①客户1地铁项目:客户1为该项目设备采购方,C集团客户8为该项目施工总承包单位,负责该项目来购设备的安装调试、因此公司以总承包单位盖章输认的运行证明为依据确认收入。
②E、集团客户2地铁项目:客户2分声地线线路的建设及相关设备的采购。E、集团客户4负责新建线路的建设租并设备的采购。E、集团客户4负责新建线路的建设租,是有公司。该项目包含设备供货、施工安装、调试、属于交销匙工程,且新风光是总包项目牵头方,不存在其他施工总承包单位、因此公司以E集团客户2出具的安装调试报告单为依据确

项目牵头方,介仔生共电缆上巡办已产出。2003年,从收入。
《3客户2地铁项目:客户2为该项目的设备采购及施工总负责单位、XX轨道交通XX号线一期工程块变电系统项目部是客户2下属负责快变电系统的具体施工单位,所有设备的安装及调试验收工作均由项目部负责、团处公司以该项目部出具的设备运行证明为依据确认收入。
(2)时时新师余额及截至2025年5月31日期后回数情况

项目	期末应收账款余额	期后回款金額	期后回款占比
公司整体情况	71,859.79	30,330.57	42.21%
其中:第四季度主要订单	49,367.73	19,929.68	40.37%
2、同行业可比公司情况	2		•
公司名称	2024年Q4收入占比	2023年 Q4 收入占比	2022年Q4收入占比
汇川技术	31.43%	33.86%	29.41%
思源电气	32.67%	31.13%	33.54%
合康新能	34.84%	33.45%	31.73%
新风光	42.18%	41.33%	44.82%

指合同行业可比公司情况、第四季度收入占比较高的合理性分析;
(1)国家"双碳"战略相关行动方案的出合,推动了风电、光伏等可再生能源装机量增长,使得公司
SVG产品出现增幅。同时交新型电力系统建设提进影响。2024年四季度大型风电光代基地项目加速并
网、使得四季度的收入技物三季度有大部增长。
(2)公司紧抓市场机遇。而对变化的市场形息。针对不同产品、不同阶段采取差异化的市场应对策
略、卓有放效,与中电建、山东能源、蒙西电网、中核汇能等大型央国企取得较多业务合作。多数订单在
2024年四季度确认收入。
(3)受行业特性、市场需求及项目周期等因素影响、公司营业收入存在一定的季节性波动性。2022年
年、2023年、2024年四季度常业收入占年度营业收入的比重分别为44.82%。41.33%。42.18%。
①公司下游客户主要为五大六小央国企,这些客户通常在年初制定预算和采购计划,经过审批等
流程后,下半年进入集中采购和项目实施阶段,导致公司产品在下半年的销售和交付量增加、较多会
集中在四季度进行验收。

②四季度是能源需求的高峰期,风电光伏并网需求大增,近年来,四季度并网规模约占全年总规

(4)同行业可比上市公司汇川技术、思源电气、合康新能近三年第四季度确认收入均占比较高,公

ī		上市公司不存在显著差异,具 是否符合企业会计准则相关要	
	项目	业务描述	收入确认具体政策
		既不承担安装调试义务,也无验收要 求	以产品发运至客户指定地点,客户开箱验货通过后,根据取得的客户签署的签收单的时间作为控制权转移时点确认收入。
	销售产品	需要承担安装调试义务	以产品发运至客户指定地点,安装调试完成后,根据取得的客户签署的 安装调试单的时间作为控制权转移时点确认收入。
		需要承担安装调试义务又需要试运 行	以产品发运至客户指定地点,安装调试完成并经客户试运行合格,根据 取得的客户签署的验收证明的时间作为控制权转移时点确认收入。
ľ	提供服务	提供非质保的维修维护服务	以完成维修维护服务,根据取得的客户签署的验收单的时间作为控制 权转移时点确认收入。

(1)开箱验货确认:产品本身不需要安装调试,插电即用;或者产品仅需要简单安装调试,合同通 (1)开籍验货确认,产品本身不需要安装测试,抽电即用;或者产品仅需要简单安装调试,合同通常不约定安装调试,起方负责商品发货、运输、公司取得客户对商品的签收单即完成合同履约义务; (2)安装调试,根据合同约定,公司需要承担商品的安装调试工作,货利现场后根据客户现场条件进行安装调试,调试完成后取得客户出具的安装调试单封确认收人; (3)验收确认,根据合同约定,公司将产品运抵客户指定地点,根据客户现场条件进行安装调试,调试完成后通常经过一段时间的试运行,此期间内按照客户要求进行监测数据的比对检测,联网测试等,最后需通过客户的最终验设并取得客户签署的验收证明再确认收入; (4)提供服务,根据合同约定,公司完成客户指定的服务,并经客户现场验收,在取得客户签署的验收单时确认收入。 具体应用场景: 公司选取了三大类主要产品大额订单在2024年三、四季度确认收入的情况,均已取得收入确认的验收证明,如下;

	序号	产品名称	客户名称	签署合同时 间	订单金额	合同一般约定	收入确认方式	收入确认时 间	收人确认 证明材料
	1	再生制动能 量回馈吸收 装置	客户6	2023/8/31	2,877.79	货物发到指定地点, 完成设备的安装、调 试,验收		2024年11月	试运行证明
	2	再生制动能 量回馈吸收 装置	C集团客户2	2023/3/9	1,994.69	货物发到指定地点, 完成设备的安装、调 试,验收			试运行证明
	3	高压动态无 功补偿装置	客户7	2024/8/7	1,015.93	货物发到指定地点, 完成设备的安装、调 试,验收			产品安装调试(验收)报告 单
	4	高压动态无 功补偿装置	客户8	2024/9/11	1,008.85	货物发到指定地点, 完成设备的安装、调 试,验收		2024年12月	产品安装调试(验收)报告 单
	5	高压变频器	客户9	2024/5/30	1,045.74	货物发到指定地点, 完成设备的安装、调 试、验收		2024 年 11 月、12月	产品安装调 试(验收)报告 单
	6	高压变频器	客户10	2024/8/20	598.72	货物发到指定地点。 完成设备的安装、调 试、验收	货物发到指定地 点,完成设备的 安装、调试、验收	2024 年 11 月、12月	产品安装调 试(验收)报告 单
	7	低压变频器	客户11	2024/9/6	0.79	货物发到指定地点, 取得客户验收单	货物发到指定地 点,取得客户验 收单	2024年9月	产品送货单
	8	低压变频器	客户12	2024/12/4	2.33	货物发到指定地点, 取得客户验收单	货物发到指定地 点,取得客户验 收单	2024年12月	产品送货单
١	4th	上,公司严	格按照收力	确认的具体	本方法,在	获取收入确认的	相应证据材料	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	7人,相关原

始凭证完整、准确,收入确认合规合理 (二)分别说明不同业务领域毛利率波动的原因及合理性,结合行业形势、客户变化和订单情况,

	剖明收入和净利润是否存在持续增速放缓或同比下降的风险,以及公司的应对措施。									
1、不同业务领域毛利率波动情况										
单位:万元	单位:万元									
业务领域	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入较上 年増減	营业成本较上 年增减	毛利率较上年 増減				
风电	18,948.08	16,251.35	14.23%	-15.65%	-8.88%	-6.37%				
光伏	74,980.30	61,714.86	17.69%	23.22%	33.34%	-6.25%				
其他 96,493.38 68,776.83 28.72% 15.55% 18.68%										

导致市场保给大幅增加,新风光在风电业务领域面临着更为激烈的竞争环境。为了获取订单和满足市场需求、公司不得不跟随市场,适当降低产品价格,这直接压缩了产品的利润空间,使得毛利率下降。例如,在一些风电项目程标中,竞争对手以低价资额中标。公司为了保持市场份额,也需要在价格上做出一定让步,从而影响了毛利率。2024年SVG产品的市场价格整体下降约8%—10%。

②原材料价格被动 风电用SV6产品制造所需的原材料,如翰材、铜排等,其价格在2024年呈现出较大的被动性,都 分关键原材料价格上涨,增加了生产成本。尽管公司通过与供应商协商、签订长期战略协议等方式来 稳定部分原材料价格。但仍难以完全消除价格被动带来的影响。例如,锦材价格在2024年上半年出 现了阶段性的大幅上涨,导致SV6产品的生产成本增加约2%—4%。而公司产品价格由于市场等等 因素无法同步提高,使得单位产品的利润减少,毛利率下降。2024年风电业务毛利率较上一年减少了 6.37个百分点,原材料价格上涨是其中一个重要因素。

(2)光伏领域 ① 行业政策影响 光代行业对政策的依赖性较强。2024年,那分地区的光伏补贴政策出现了调整,这使得光伏项目 的投资间报率受到影响,进而导致市场需求在短期内出现一定波动。公司光伏业务也受到波及,部分 原计划建设的光尺项目出现延期或规模缩减的情况。 ②产能过剩与价格战

光伏产业近年来产能扩张迅速,市场上出现了一定程度的产能过剩现象。众多光伏企业为了争夺有限的市场份额,纷纷打起价格战。新风光在光伏业务方面也难以避免地卷入价格竞争的漩涡。产品价格的不断下降,而生产成本却难以同步降低,使得毛利率出现下滑。

轨道交通、矿业等行业的客户通常具有较强的议价能力,这些客户往往是大型企业或国有企业, 采购规模较大,在与供应商谈判过程中具有较高的话语权。公司在与这些客户合作时,为了获取订 单,可能需要在价格上做出较大让步。

2、结合行业形势、客户变化和订单情况,说明收入和净利润是否存在持续增速放缓或同比下降的

风电和光伏作为公司的主要业务领域,近年来虽然整体保持增长态势,但也逐渐面临一些增长瓶 颈。风电行业方面,随着陆地风电资源开发逐渐饱和,海上风电虽然潜力巨大,但面临着技术难度高、 建设成本大,政策审批复杂等问题,其发展速度可能会受到一定限制。光伏行业在经历了快速扩张 后,市场逐渐趋于饱和,加上补贴政策退坡等因素,行业增长速度预计将放缓。

活,可必定制度了18年4.加上行时以来现场级守凶系,打业"相关选度"规划行政级。 ②行业竞争加剧导致产品价格下降、毛利率降低。如果这种竞争态势持续下去,公司可能会面临更大的市场份额压力和利润侵蚀风险。竞争对手可能会通过不断推出更具性价比的产品,加强市场拓

展和客户服务等手段,进一步挤压公司的市场空间。在收入增长受限的情况下,毛利率的持续下降将 (2)客户变化情况

客户数量	本期新增	本期減少	客户数量
1769	1625	1038	2356
客户变化情况:			
2024年公司客户开发	<b>论取得新成效。国内市场</b>	,随着国家对新能源产业的	的大力支持,风电、光伏等
新能源行业持续快速发展	,公司实现与国电投、中村	<b>亥汇能、华能、中船、国开</b> 等	兵国企的集采人围,借助
央国企的平台和资源,进	一步扩大了客户群体。此	比外,国家在节能减排、电	机能效提升、零碳园区建
n 300 to 2 +++ 64-2++ 6 n 64-24-20-1	Line Andrew And Annual Company of the Company of th	mad an Arthritish and a state of	the Martine Line Line Alexander

设、源网荷储建设等方面出台的一系列政策,促使钢铁、铝等高能耗企业以及各类园区,加大对节能设 备和电能质量治理产品的采购力度,公司凭借其在相关领域的产品优势和技术实力,成功获取了部分 r/。 随着"东数西算"战略的推进以及AI技术驱动的算力需求爆发,公司针对数据中心领域推出的

爾省 东数四身 战略的推进垃圾 A 1 仅不验别的异刀需水嗪及,公司时对数据中心领域推出的 8 亿产品,希腊保障性患者是定性,降低能耗等优势,成功进入阿里巴巴、中国移动等头部企业的数据中心项目,开拓了数据中心领域的新客户资源。 海外市场,一方面通过原有代理商扩大规模,另一方面积极走出去,参加国外展会,发展国外代理,签约国外优质代理商。2024年海外市场签单1.2 亿元,海外合作伙伴数量持续增长。 (3)订单变化情况 ① 订单规模变化

少11 中观映变10 2024年公司签单总额同比增长20.14%,这一成绩的取得得益于公司在市场拓展、产品创新以及客户结构批化等方面的积极努力。公司成功开拓了数据中心等新兴领域的客户资源。与大型央国企建立了合作关系,这些部分订单增长提供了有力支撑。国家发政委、国家能源局于2025年初联合发 布的《关于深化新能源上网电价市场化改革促讲新能源高质量发展的通知》(发改价格[2025]136号)。 受此影响,公司2025年5月末在手订单相比2024年末增长46.59%

②订单结构变化 高压变频器和SVC产品作为公司的优势产品,在2024年订单保持相对稳定。在高压变频器市场,尽管受到宏观经济波动和外部环境的影响,但公司凭借多年来在该领域积累的技术优势,品牌知名度以及广泛的客户基础,在电力,市政,建材,冶金,石化、6°业等高耗能行业持续获得订单。在SVC产品市场、储蓄国家对电网稳定性要求的提高以及新能服发电排风规模的不断扩大,SVC产品需求持续存在。公司SVG产品在市场中具有较强的竞争力,成功获得如蒙西电网等批量订单,维持SVG产品

订单的稳定。 储能行业作为新能源领域的重要组成部分,公司紧抓这一市场机遇,加大在储能产品领域的研发 和市场推广力度。2024年、公司储能产品订单占比有了明显提升。公司储能业务结构分为储能零部件 PCS、工商业小型储能和大储三个板块。其中,工商业小型储能市场竞争激烈但增长迅速,公司凭 健其产品的性价化使势和灵活的市场资金 在该领域获得了一定数量的订单。在大储方面,公司及时调整策略,通过与一些大型能源企业的合作,仍然取得了部分大储项目订单。

①加大研发投入。 公司将持续加大在技术研发方面的投入,提高研发投入占营业收入的比重。通过增加研发资金。 吸引更多优秀的技术人才加入公司,加强研发团队的建设。同时,购置先进的研发设备和实验仪器 的研发条件和能力。

②聚焦核心技术研发
公司将聚焦于大功率电力电子节能控制技术等核心技术的研发,致力于提升产品的性能和技术
含量。在风电业务方面,研发更高效的SVG技术,提高风电设备的发电效率和稳定性;在光伏业务方面,研发新型SVG拓扑结构,降低产品成本,提高转换效率。通过技术创新,推出具有更高附加值的产品,提升产品的市场竞争力,从而缓解毛利率下降的压力。
(2)市场花限与客户关系管理
①拓展新兴市场
在见园现有市场份额的基础上,公司将积极拓展新兴市场。在国内,关注西部地区、三北地区等
新能源资源丰市场份额的基础上,公司将积极拓展新兴市场。在国内,关注西部地区、三北地区等
新能源资源丰富但开发程度相对较低的地区,加大市场推广力度,参与当地的新能源项目建设。在国际市场方面,重点开拓东南亚,非洲,中东等新兴经济体市场,这些地区对新能源设备和节能技术的需求正处于快速增长阶段。公司将通过参加国际行业展会、与当地经销商和合作伙伴建立合作关系等方式,进入这些新米市场、

方式,进入这些新兴市场。
②优化客户结构,降低客户集中度风险。一方面,加大对中小企业客户的开发力度,针对中小企业客户的特点和需求,开发定制化的产品和解决方案,提供更灵活的销售政策和售后服务。另一方面,积极拓展不同行业的客户群体,除风电,光伏,轨道交通,而业等等传统行业外,将业务拓展到数据中心、工业自动化、电网等新兴行业。通过多元化的客户结构,降低对单一客户或行业的依赖,提高公司收入的稳定性。例如,公司开发了一款针对数据中心的小型化、高效节能的电能质量监测与治理设备,成功进入数据中心行业,为公司带来了新的客户群体和收入增长点。
《沙西温农业 白兰 冬季阿

理设备,成功进入数据中心行业,为公司带来了新的客户群体和收入增长点。
③加强客户关系管理
建立完善的客户关系管理系统,加强与客户的沟通和互动。定期对客户进行回访,了解客户对产品使用的反馈意见和新的需求,及时解决客户在使用产品过程中遇到的问题。通过提供优质的产品和服务,提高客户满意度和忠诚度。公司设立了专门的客户服务热线,7×24/时为客户提供技术支持和密询服务。同时、定期组织客户技术培训和交流活动,推进客户对公司产品和技术的了解,提升客户体验,从而巩固与客户的合作关系,促进业务的持续增长。
(3)成本控制与运营管理
(1)使业采购管理

(3)成本写:200-7454高音里 ①优化采购管理 加强与供应商的合作与谈判,建立长期稳定的合作关系。通过集中采购、签订长期采购协议等方 式、争取更有利的采购价格和付款条件。同时,括展快应商资源,引入更多优质供应商参与竞争,降低 原材料采购成本。此外、公司通过对供应商的评估和筛选,引入新的供应商,该供应商提供的某关键 原材料价格比原有供应商低5%左右,进一步降低了采购成本。

②生产流程优化 对生产流程优化 对生产流程进行全面梳理和优化,引人先进的生产管理理念和技术,提高生产效率和产品质量。 通过实施精益生产等管理方法,减少生产过程中的浪费和不良品率,降低生产成本。 ③加强内部管理与成本监控 建立健全内部成本控制制度,加强对各项费用支出的监控和管理。严格审批各项费用报销,杜绝 不必要的开支。对销售费用管理费用等进行精细化管理。通过绩效考核等方式,提高费用使用效率。在管理费用方面,通过精简管理机构、优化人员配置等措施、降低管理成本,预计未来两年内管理 整理即1866年1866年1866年 费用可降低10%-15%。

与阿隆(10%-15%)。 公司将持续加强技术创新、市场拓展和内部管理、提高核心竞争力,保持良好的发展态势。 (三)说明主要经销商的销售金额、销售内容,成立年限、合作年限、毛利率是否为当期新增、是否 司存在关联关系等,并结合销售内容及其终端客户,说明经销毛利率提高且大幅高于直销的原因 及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

	1:万元	,							
序号	经销商名称	销售金额	销售	内容	成立年限	合作年限	毛利率	当期新增	关联关系
1	经销商1	1,593.50	变频	123	2015/12/22	3年	25.53%	否	否
2	经销商2	1,204.29	小功率	SVG	2012/11/20	3年以上	30.95%	否	否
3	经销商3	680.88	小功率	SVG	2011/8/1	3年以上	32.96%	否	否
4	经销商4	649.48	SV	G	2022/9/20	3年	22.57%	否	否
5	经销商5	587.11	小功率	SVG	2017/2/15	3年以上	58.11%	否	否
6	经销商6	580.93	SV	G	1990/10/6	3年以上	19.34%	否	否
7	经销商7	537.59	SV	G	2017/10/31	2年	27.59%	否	否
8	经销商8	468.41	小功率	SVG	2016/8/26	3年以上	32.59%	否	否
9	经销商9	370.83	SV	G	2005/10/10	3年以上	42.52%	否	否
10	经销商10	356.64	变频	123	2020/10/20	3年	20.95%	否	否
	合计	7,029.66					30.41%		
2,5	· E销毛利率分析								

2、经铜毛利率分析	T							
产品类别	销售	结构		销售毛利率			结构毛利率	
/***rin 92791	经销	直销	经销	直销	差额	经销	直销	差額 4.00% 3.20% -2.39%
电机驱动与控制类	32.39%	18.59%	29.75%	30.33%	-0.58%	9.64%	5.64%	4.00%
电能质重监测与治理类	51.38%	58.30%	25.28%	16.80%	8.48%	12.99%	9.79%	3.20%
高端变流器类	1.01%	7.97%	21.95%	32.80%	-10.85%	0.22%	2.61%	-2.39%
煤矿智能控制装备	1.93%	2.90%	41.90%	43.16%	-1.26%	0.81%	1.25%	-0.44%
储能系统	5.46%	8.05%	8.67%	3.32%	5.35%	0.47%	0.27%	0.20%
其他	7.83%	4.19%	78.01%	50.93%	27.08%	6.11%	2.13%	3.98%
合计	100.00%	100.00%	30.24%	21.70%	8.54%	30.24%	21.70%	8.54%

至明七利华7时; 电机驱动与控制类产品、电能质量监测与治理类产品在经销与直销的销售占比分别为83.77%、 76.89%,为经销与直销的主要销售产品。直接影响经销与直销的整体毛利率比较。具体分析如下:

2(1) 电机驱动与控制差产品。 (1) 电机驱动与控制差产品。 经销与直销的毛利率差别不大,差异为0.58%。该类产品在经销业务的销售占比为32.39%,在直业务的销售占比为18.59%,该类产品在两种销售方式间销售结构的差异,导致整体经销业务毛利率 较直销业务提高4.00%。 (2)电能质量监测与治理类产品:

经销商面对的终端客户多是分布式光伏电站,销售的产品以SM以下小功率SVG为主,该类产品 技见新快,有一定的价格优势,任利率较高。直销终端客户主要以销售25M以上的大功率水冷SVG 为主,市场竞争激烈,成本无优势,价格普遍偏低,任利率较低。面对的终端客户的差异,影响经销毛 利率较直销高8.48%, 叠加销售结构的影响, 影响整体经销业务毛利率较直销业务提高3.20%。

(3)尚端支流器的销售以直销为主,经销是代理商或工程方配套采购,数量少,价格通常低于客户直接采购。面对终端客户的差异,影响经销毛利率较直销高10.85%,叠加销售结构的影响,影响整体经销业务毛利率较直销业务降低2.39%。

NATES OF THE VEHICLE STATES OF THE PROPERTY OF	- 0		
3、同行业公司情况			
同行业公司	经销毛利率	直销毛利率	差异
爱科赛博(688719)	40.73%	33.26%	7.47%
固 徳 威(688390)	36.89%	14.79%	22.10%
英 威 腾(002334)	34.58%	24.21%	10.37%
合康新能(300048)	27.42%	12.62%	14.80%
行业平均	34.91%	21.22%	13.69%
新风光(688663)	30.24%	21.70%	8.54%
		And a series of a body and a new part of the first	offered of closes and to the following

根据同行业上市公司披露的年报,同行业上市公司经销毛利率普遍高于直销毛利率,公司经销毛 利率高于直销毛利率符合行业特点,与同行业公司不存在重大差异。

一、关于关联交易 2021-2024年、公司和山东能源集团有限公司及其控制的其他公司关联交易发生额分别为3, 093.50万元,257.41万元、13,985.65万元和12,175.64万元,近两年大幅增长。2025年2月、公司按 露向兖州东方机电有限公司(以下简称东方机电)增资暨关联交易的公告、公司与东方机电均属于山 东能源集团电气设备制造产业企业,东方机电土要产品为6°用开关柜。均爆开关,均爆变压器。电气控 揭系统,主要应用于6°山桉配电领域。公司以现金方式出资、5,925.687万元、认购东方机电增推注册 资本5,000万元。交易完成后。公司将持有东方机电,50,00%的股权;东方机电采用资产基础法的净资 产评估值为5.592.57万元,增值额710.22万元,增值率14,55%。 请公司:(1)列示近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购。销售明细,包括交易 金额、内容、结算方式,以及应收应付预付等任来款项及期后回款情况,并结合可比市场价格说明关 联交易定价的公允性与必要性;(2)被引公司与东方利电在主营业乡,核心技术、名户资源、低应链等 方面的互补性和协同效应,是否存在业务往来、客户供应商重叠,并结合东方机电的近三年经营业绩 趋势,市场竞争状况。在手订单等,从提升市场占有率,收入增长、废本节约等方面量化分析增资的必 要性:以及该即估值的合理性、采用资产法评估能有反映东方和电未来利润水平。(3)列示东方机电应 收账款前五名欠款方情况。包括名称、信用政策、账龄、期后回款等,说明是否存在应收账款长期无法 收回的风险。列示东方机电其他应收款和其他应收款和其他应收款等往来补偿和不容、产生原因、交易对方,尚未 收回的风险,列示东方机电其他应收款和其他应收款等往来款的具体内容、产生原因、交易对方、尚未 收回或支付的原因及合理性。

(上)列示近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购、销售明细,包括交易金额、内容、结算方式,以及应收应付价付等往来款项及期后回款情况,并结合可比市场价格说明关联交易定价的公介性与必要性。 1.近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司采购情况

序号	关联方	关联交易内容	2024 年采购 額	2023年采购额	结算方式
1	山东兖矿集团长龙电缆制造有限 公司	屏蔽电缆		0.69	电汇
2	山东能源集团建工集团有限公司	轨道交通再生制动能量吸收逆变装置研 发及产业化项目农民工工资、章丘研发 中心装修	220.94	1,778.92	电汇承兑
3	枣庄矿业(集团)有限责任公司薛 城开关厂	付村煤矿 6KV 地面变电所 SVG 无功补 偿更换施工费		2.65	往来互抵
4	兖州东方机电有限公司	开关柜、进线柜、出线柜、隔离柜等	574.86	111.61	往来互抵
5	山东能源集团装备制造(集团)有 限公司	2023 北京煤机展会展位租赁费		63.34	电汇
6	兖矿东华重工有限公司	2023 北京煤机展会搭建特装费		53.22	电汇
7	山东能源集团国际酒店有限公司	参与山东能源新矿集团主办的省煤矿智 能化技术与装备展览会费用		2.55	电汇
8	山东能源招标有限公司	标书费及服务费	44.04	27.66	电汇
9	济宁福兴机械制造有限责任公司	工作服	69.09		电汇
10	青岛中兖贸易有限公司	干式移相变压器	545.90		往来互抵
11	山东兖矿设计咨询有限公司	转龙湾煤矿变频器预制舱改造项目图纸 设计费、新矿内蒙中心洗煤厂胶带输送 机驱动系统优化改造图纸设计费	67.76		电汇承兑
12	兖矿能源集团股份有限公司	2024年山东能源集团组织员工培训	3.55		电汇
	合计		1,526.14	2,040.65	

	급대		1,520.14	2,040.65	
	两年对山东能源集团有阿 1:万元	限公司及其控制的其他公司	]销售情况		
序号	关联方	关联交易内容	2024年销售額	2023年销售额	结算方式
1	兖矿融资租赁有限公司	防爆变频器、高压动态无功补偿装 置、高压变频器	721.24	2,301.90	电汇/承兑
2	新汶矿业集团物资供销有限责 任公司	高压变频器		172.57	电汇/承兑
3	枣庄矿业(集团)有限责任公司 柴里煤矿	高压提升机变频器		65.93	电汇/承兑
4	兖州东方机电有限公司	变频器、防爆产品、无功补偿装置 等	471.81	527.42	电 汇/承 兑/往 来 互抵
5	内蒙古吴盛煤业有限公司	IGBT模块、单元控制板、维修费等	0.27	20.80	电汇/承兑
6	鄂尔多斯市转龙湾煤炭有限公 司	高压变频器、SVG升级改造	265.38	33.54	电汇/承兑
7	鄂尔多斯市营盘壕煤炭有限公 司	高压动态无功补偿装置、单元控制 板、维修费等	55.11	19.91	电汇/承兑
8	山东兖矿国际焦化有限公司	单元控制板、IGBT模块等	2.59	1.90	电汇/承兑

25.22

兖煤菏泽能化有限公司

11	内蒙古黄陶勒盖煤炭有限责任 公司 高压变频器		58.85	35.22	电汇/承兑
12	天津徳通电气有限公司	低圧变频器		93.45	电汇/承兑
13	山东兖矿济三电力有限公司	单元控制板	-0.85	1.66	电汇/承兑
14	枣庄矿业(集团)有限责任公司 薛城开关厂	储能系统		75.03	电汇/承兑
15	兖矿能源集团股份有限公司	防爆产品、高压变频器、高压动态 无功补偿装置等	1,651.90	2,290.78	电汇/承兑
16	山东能源集团物资有限公司鲁 西分公司	防爆产品、高压变频器、高压动态 无功补偿装置、储能应急电源等		2,496.68	电汇/承兑
17	山东能源集团物资有限公司鲁 中分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器等	53.48	107.79	电汇/承兑
18	山东能源集团物资有限公司鲁 南分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器、防爆产品等	195.33	173.12	电汇/承兑
19	枣庄市建阳热电有限公司	高压变频器		26.37	电汇/承兑
20	山东华新建筑工程集团有限责 任公司	高压动态无功补偿装置、防爆产品 等	146.06	16.18	电汇/承兑
21	山东东华科技有限公司	单元控制板、IGBT模块等		0.84	电汇/承兑
22	山东能源集团鲁西矿业有限公 司物资分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器、防爆产品等	1,037.28	150.66	电汇/承兑
23	兖煤万福能源有限公司	单元控制板、维修服务费		8.38	电汇/承兑
24	山西朔州平鲁区龙矿大恒煤业 有限公司	高压变频器		197.35	电汇/承兑
25	山东能源集团物资有限公司西 北分公司	高压应急电源、高压动态无功补偿 装置、防爆产品等	867.42	193.54	电汇/承兑
26	山东能源集团物资有限公司内 蒙古分公司	储能应急电源、高压动态无功补偿 装置、防爆产品等	1,715.28	1,403.58	电汇/承兑
27	山东方大工程有限责任公司鄂 尔多斯市分公司	高压变频器改造	7.96	7.96	电汇/承兑
28	内蒙古双欣矿业有限公司	高压变频器		123.89	电汇/承兑
29	山东能源集团物资有限公司新 磁分公司 山东能源集团建工集团有限公 結能系统、助爆·奎频器、高压变频器 1,162.30		554.74	电汇/承兑	
30			1,162.30	689.03	电汇/承兑
31	德伯特机械(山东)有限公司	低压变频器	38.41		电汇/承兑
32	鄂尔多斯市锋威光电有限公司	高压动态无功补偿装置	161.95		电汇/承兑
33	河南鑫泰能源有限公司	高压变频器	34.07		电汇/承兑
34	菏泽华星生物电力有限公司	高压变频器	96.46		电汇/承兑
35	龙口矿业集团热电有限公司	高压变频器	31.86		电汇/承兑
36	山东东山古城煤矿有限公司	随机备件	25.22		电汇/承兑
37	山东里能鲁西矿业有限公司	电源接口板、PLC主模块等	8.23		电汇/承兑
38	山能新能源发展(郯城)有限公 司	低压SVG	6.64		电汇/承兑
39	山西忻州神达望田煤业有限公 司	高压变频器	159.29		电汇/承兑
40	泰安百川纸业有限责任公司	低压变频器	1.04		电汇/承兑
41	兖矿国宏化工有限责任公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器	172.04		电汇/承兑
42	兖矿鲁南化工有限公司	高压动态无功补偿装置、维修服务 费	338.75		电汇/承兑
43	究矿新疆能化有限公司物资分 公司	高压变频器、防爆变频器	498.89		电汇/承兑
44	枣庄矿业(集团)有限责任公司 田陈煤矿	高压变频器	86.57		电汇/承兑
	合计		10,649.50	11,945.00	

10 兖矿东华重工有限公司 矿用隔爆兼本质安全型变频器

				(#0#0101017)	
1	鄂尔多斯市营盘壕煤炭有限公司	高压动态无功补偿装置、单元控制 板、维修费等	209.67		206.01
2	鄂尔多斯市转龙湾煤炭有限公司	高压变频器、SVG升级改造	301.29		37.81
3	内蒙古吴盛煤业有限公司	IGBT模块、单元控制板、维修费等	0.31		23.50
4	内蒙古恒坤化工有限公司	高圧変频器	18.00	3.20	18.00
5	内蒙古黄陶勒盖煤炭有限责任公司	高圧変频器	24.65	18.00	3.98
6	内蒙古双欣矿业有限公司	高圧变频器	56.00		140.00
7	山东东山古城煤矿有限公司	随机备件	28.50		6.50
8	山东方大工程有限责任公司鄂尔多斯市	高压变频器改造			9.00
9	山东华新建筑工程集团有限责任公司	高压动态无功补偿装置、防爆产品等	140.33	30.00	20.78
10	山东能源集团建工集团有限公司	商压动念无切朴医装直、防爆广曲寺储能系统、防爆变频器、高压变频器	1,005.34	73.90	311.41
10			1,005.34	73.90	311.41
11	山东能源集团鲁西矿业有限公司物资分 公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器、防爆产品等	711.52	400.00	198.18
12	山东能源集团物资有限公司鲁南分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频 器、防爆产品等	238.07	116.71	37.47
13	山东能源集团物资有限公司鲁西分公司	防爆产品、高压变频器、高压动态无 功补偿装置、储能应急电源等	244.92	238.12	776.80
14	山东能源集团物资有限公司鲁中分公司	高压动态无功补偿装置、高压变频器 等	7.47	7.47	35.38
15	山东能源集团物资有限公司内蒙古分公 司	储能应急电源、高压动态无功补偿装置、防爆产品等	1,112.61	448.76	802.77
16	山东能源集团物资有限公司西北分公司	高压应急电源、高压动态无功补偿装置、防爆产品等	282.27	110.22	149.36
17	山东能源集团物资有限公司新疆分公司	高压变频器、防爆变频器等	0.89	0.27	209.33
18	山东兖矿济三电力有限公司	单元控制板	25.81	24.90	26.78
19	山西朔州平鲁区龙矿大恒煤业有限公司	高圧変频器	8.50		93.00
20	天津徳通电气有限公司	低圧変频器	61.36	50.24	93.36
21	新汶矿业集团物资供销有限责任公司	高圧変频器	20.13	20.13	49.87
22	究矿东华重工有限公司	矿用隔爆兼本质安全型变频器	19.52		19.52
23	容矿鲁南化工有限公司	高压动态无功补偿装置、维修服务费	50.83	32.30	10.91
24	究矿能源集团股份有限公司	防爆产品、高压变频器、高压动态无功补偿装置等	2,099.86	457.58	1,965.87
25	究矿融资租赁有限公司	防爆变频器、高压动态无功补偿装 置、高压变频器	1,001.29	733.50	915.88
26	<b>空矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿</b>	维修服务费	7.00		7.00
27	究矿新疆能化有限公司物资分公司	高压变频器、防爆变频器	88.07	2.50	64.86
28	完矿中科清洁能源科技有限公司	高圧電腦器	00.07		11.82
29	完算 中种南沿 肥原种及有限公司 <b>空煤菏泽能化有限公司</b>	司风机变频器优化升级安装工程施 工.技术服务费等	46.11	2.70	27.15
30	<b>宏煤万福能源有限公司</b>	单元控制板、维修服务费	9.47		9.47
	死碟力福能源有限公司 宏州东方机由有限公司	,		140.70	
31	SECTION OF BUILDINGS	変頻器、防爆产品、无功补偿装置等	200.98	148.70	469.64
32	枣庄矿业(集团)有限责任公司柴里煤矿 枣庄矿业(集团)有限责任公司薛城开关	高压提升机变频器 储能系统	7.45 48.49		74.50 123.49
34	枣庄市建阳热电有限公司	高圧变频器			11.92
35	枣庄矿业集团信诚设计研究有限责任公 司	高压变频器	32.70	5.00	61.00
36	兖矿峄山化工有限公司	维修服务费	0.54		0.54
37	龙口矿业集团热电有限公司	高圧変频器	36.00		
38	枣庄矿业(集团)有限责任公司田陈煤矿	高圧変频器	82.82	65.00	
39	菏泽华星生物电力有限公司	高压变频器	76.30		
40	山西忻州神达望田煤业有限公司	高压变频器	180.00	30.00	
41	德伯特机械(山东)有限公司	低圧变频器	90.11	26.06	
42	鄂尔多斯市锋威光电有限公司	高压动态无功补偿装置	128.10	109.80	
43	河南鑫泰能源有限公司	高圧変频器	26.95		
44	究矿国宏化工有限责任公司	高压动态无功补偿装置、高压变频器	97.40		
45		矿用隔爆型高压永磁同步变频电动 机等	137.76	137.76	
46	山能新能源发展(郯城)有限公司	低压SVG	7.50		
46 47	山能新能源发展(邓城)有限公司 山东里能鲁西矿业有限公司	电源接口板、PLC主模块等	9.30	5.00	-
_				0.100	
48	泰安百川纸业有限责任公司	低压变频器	1.17	1.17	
49	山东能源国际贸易有限公司	往来款	15.11		H occo
Jan	合计		8,998.48	3,299.00	7,022.84

(1)%矿能砷集团股份有限公司 该项目于2024年12 月底竣工验收,截至目前到货飲和验收款均已到期。因该公司付款审批流程 较长,导致付款周期延长。2025年6月份已签批支付我公司958万元货款,目前等待付款中。 (2)山东能源集团物资有限公司内蒙古分公司 该项目于2024年11 月安装调试完成,因该公司资金计划批复较晚,导致付款周期延长。目前该 公司已提报465万元资金采购计划,正在办理相关手续。

因该公司资金链紧张,导致付款周期延长。我公司6月份已向该公司提报付款申请,目前正在审

4. 近两年对山东能源集团有限公司及其控制的其他公司应付账款情况

			2	024年	2022/7	
序号	关联方	关联交易内容	期末余额	期后结转额 (2025.5.31)	2023年 期末余署	
1	兖州东方机电有限公司	开关柜、进线柜、出线柜、隔离柜 等	340.66	222.12	154.84	
2	山东能源集团建工集团有限公司	轨道交通再生制动能量吸收逆 变装置研发及产业化项目农民 工工资、章丘研发中心装修	40.70	40.70	16.00	
3	山东兖矿设计咨询有限公司	转龙湾煤矿变频器预制舱改造 项目图纸设计费,新矿内蒙中心 洗煤厂胶带输送机驱动系统优 化改造图纸设计费	71.80			
4	济宁福兴机械制造有限责任公司	工作服	21.52			
	合计		474.68	262.82	170.84	

6.关联交易定价的公允性与必要性 2024年公司关联方销售总金额为10,649.50万元,占总营业收入的5.55%,关联方销售分产品占比情况具体如下:

单位:	万元		
序号	产品类别	营业收入	占2024年关联方销售总金额比
1	高压变频器	3,916.66	36.78%
2	防爆产品	2,440.18	22.91%
3	高压SVG	1,907.42	17.91%
4	储能产品	1,244.54	11.69%
5	低压变频器	328.60	3.09%
6	低压SVG	32.65	0.31%
7	其他	779.45	7.32%

台

根据上表、公司2024年销售给关联方的产品中以高压变频器和防爆产品为主、两类产品占2024年关联方销售总金额的90.69%。公司高压变频器电压等级涵盖3kV、6kV、10kV、功率范围在220-8000kW之间,不同电压等级和功率的产品销售价格差异较大。公司高压变频器和防爆产品均属于定制化产品、需要根据客户不同的应用场景进行器件的选配。也有部分客户要求采用进口器件、对设备的功能和胜能也有不同需求、使得同型与的产品销售价格亦存在差异。
鉴于上述原因、公司从2024年关联方销售占比较高的高压变频器和防爆产品中,选取关联方客户采购量较多的产品功率段,就同功率段产品的整体销售价格与关联方销售价格进行比对,具体分析而下。

如下: 单	位:万元					
序号	产品名称	选取功率段	整体销售 单价区间	关联方销售 价格区间	关联交易价格是否公分	
1	高压变频器	10kV560-800kW	11-45	15-39	关联方销售价格在公司?	
2	防爆产品	1140V500-800kW	18.3-143.5		销售价格范围内,价格不同 明显差异,关联交易价格 允。	
综上,公司销售给关联方的上述功率段的两类产品,关联方销售价格在公司整体销售价格容						

内,价格不存在明显差异,关联交易价格公允。公司向关联方销售商品是公司业务发展及生产经营的正常所需,有利于公司持续稳定经营、促进公司发展、符合公司和全体股东的利益。
(二)说明公司与东方机电在主营业务、核心技术、客户资源、供应链等方面的互补性和协同效应,是否存在业务往来、客户供应商重叠,并结合东方机电的近三年经营业绩趋势,市场竞争状况。在手订单等,从提升市场占有率。收入增长、成本节约等方面量化分析增资的必要性,以及说明估值的合理性,采用资产法评估能否反映东方机电未来利润水平。
1.新风光与东方机电在主营业务、核心技术、客户资源、供应链等方面存在的互补性和协同效应(以上营业及车面

(1)土富业分月回 新风光是专业从事电力电子控制技术及相关产品研发、生产、销售和服务于一体的国家高新技术 企业、专注于工业节能和新能源新观电网用技术及装备的开发与应用、全力打造"少用电一用好电一 再生电一存储电一防爆电"产业结、主营业务包括新能源配套和电协质量治理设备(高压动态无列 偿装置),各类高中低压变频器、智慧储能系统装置、轨道交通能量回馈装置、煤矿防爆和智能控制装

新风光与东方机电2024年度采购业务存在35家重叠供应商,综合双方2024年度采购量,列示5

多里登识应同未购情况: 单位:万元			
重叠供应商名称	双方采购的原材料	新风光采购金额	东方机电采购金额
山东天煜金矿用材料制造有限 公司	防爆壳体	218.90	834.86
济南众业达电器有限公司	高低压断路器、接触器、按钮、指 示灯	420.36	523.72
济南盈德电气有限公司	ABB 高低压断路器、接触器、按 钮、指示灯	388.32	264.40
陝西龙翔电器有限公司	高压斯路器	1,188.06	231.45
河北华通线缆集团股份有限公 司	高低压电线电缆	370.30	48.51

2、新风光与东方机电近三年业务往来情况

卑忸:刀兀				
年度	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
2024年度	Activities in the little de Ph. 199 of Al-	471.81	开关柜、进线柜、出线柜、隔 腐柜等	574.86
2023年度	变频器、防爆产品、无功补 偿装置等	527.42		111.61
2022年度	(20,40,200,4)	401.02	lad tra-di-	131.75

3、增资的必要性量化分析

①东方机电近三年经营业绩趋势 东方机电2022年、2023年、2024年营业收入分别为23,648.84万元、42,463.23万元、31,950.32万 东方机电 2022年、2023年、2024年营业收入分别为23,648.84万元、42.463.23万元、31,950.32万元、海利润分别为-494.81元、3458.62万元、1,112.08万元。2023年东方机电通过除本增效、产品结构优化等措施、规模效应显现、收入和利润较2022年大幅增长。2024年、受行业竞争加阔等因素影响、东方机电市场份额及利润同比下滑、市场竞争力略显不足。通过增资、新风光可以凭借自身在技术、市场、管理等方面的优势、在技术赋能、市场协同、管理提效等方面与东方机电深度融合,助力东方机电报于市场竞争力和盈利能力。
②市场竞争状况及在手订单 据统计、2024年全国中低压开关柜市场规模约为2,200亿元、东方机电市场占有率约为0.1%。目前全国约有10,000家建和了,中小型出比在80%以上,大型盘柜厂的数量占比不足1%。市场相对分散,大型盘柜厂的智能化等核心技术研发能力及技术水平远高于中小型盘柜厂,且业务区域覆盖更为广泛、与大多数行业克头客户之间都有较为紧密的战路合作。中小型盘柜厂竞争较为激烈、利润率普遍较低。

遍校账。 2024年6 用防爆开关市场规模为49亿元。东方机电市场占有率约为3%。常规防爆开关产品同质化严重、市场竞争激烈、利润较低。随着煤矿智能化发展的需求,近几年推出的智能组合类防爆开关具有一定的市场竞争力,组合类防爆开关在体积和功能上具有一定优势,产品线较为丰富,但成本优势不足。其实商竞品资新加加,市场参单压力逐平加大。当前,东方机电在手订单金额为9.876.28万元,在手订单充足,在未来一段时间内有稳定的现金

当前,东方机电在平订单金额为9,876.28万元,在手订单充足,在未来一段时间内有稳定的现金流和利润来游。
③提升市场占有率,收入增长与成本节约
新风光在新能颜和工业节能等领域拥有广泛的客户资源和销售渠道,东方机电在矿山行业深耕多年。增资后,东方机电和引用新风光客户资源,进一步拓展在开关柜,防塘电气,自动控制等业务的市场份额。预叶未来三年,东方机电中中低压开关柜市场占有率年均据高0.2个百分点。在市用防爆开关市场占有率年均据高0.2个百分点。预计未来三年,东方机电年均营业收入增加5,000万元,收入增长主要来源于新市场开拓以及客户资源共享带来的订单增长。新风光与东方机电在原材料端有部分重叠的供应商,增资后,可将双方采购需求整合,扩大采购规模,增强对供应商的议价能力,降低原材料采购成本,预计东方机电每年可降低3%的采购成本。4、对东方机电估的合理性。0评估方法选择合理,贴合资产特性方法选择合理,贴合资产特性方法选择合理,贴合资产特性方法选择合理,贴合资产特性方法适用性;采用资产基础法,因被评估单位收益依赖山东能源集团内部采购,未来收益不确定性高关矩段处人占比超85%且设备更到新周期强长),收益法不适用,非上市公司缺乏可比交易条例,市

方法适用性:采用资产基础法,因被评估单位收益依赖山东能源集团内部采购,未来收益不确定性高(关照收入占比超 85% 且总更新周期延长),收益法不适用:非上市公司缺乏可比交易案例,市场法亦适用。资产基础法通过逐项评估表内、外资产负债,能更多观反映企业当前价值。核心逻辑:以评估基准日资产负债表为基础,对流动资产,投资性房地产、固定资产、无形资产等逐项评估,符合(资产评估执业准则——企业价值)对方法选择的要求。②数据与参数来源可靠,测算过程严谨数据权威性:东方机电财务数据经中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)审计,账面值真实可信;市场数据参考 数所数据原,行业标准及现场勘查(加投资性房地产租金,设备购置价通过市场询价确定)。存货中残次冷背品(原材料 3,664 项,在产品 449 项)按废品回收价或跌价后账面净额评估,有现场勘定记录支持;未办理产权证的房屋建筑物,以建设资料,付款凭证及企业承诺作为权属依据。参数论证充价。 固定资产:采用重置成本法,重置全价包含建安造价、前期费用及资金成本,成新率结合年限法

应定页广:宋刊里直成本法, 业直全的"包含建安直灯" 即期页用及页金成本, 成新辛结合平限法(经济寿命年限) 和订分法(现场勘查结构、装修、设备状况)综合确定, 如房屋建筑物综合成新率按年限法40%与打分法60%加权计算。 无形资产, 账外53.项专利、软件著作权及商标采用成本法评估, 成本构成包含人工费、申请费、代理赞等, 贬值率根据技术过时风险归断, 符合《资产评估执业准则——无形资产》要求。 ③评估限设明确, 限制条件政露完整。

特殊假设,企业提供资料真实,会计政策一致,资质可持续取得等,且明确说明"若假设不成立,评估结论可能失效"。

特别事项影响:披露租赁事项(如年租金140万元的房屋租赁)、未决诉讼(涉及金额5万-224万 元,已按坏账准备考虑风险损失)、资产拆除及残次状态等,已在评估值中扣除或调整,不影响结论会

理性。

"任结果验证逻辑自治,增值原因清晰整体增值合理性,净资产评估值5.592.57万元,增值率14.55%,主要来自: 投资性房地产(增值33.03%),按市场法修正交易案例,反映基准目房地产市场价格被动;固定资产(增值28.60%)。正置成本考虑物价上涨、成新率高于账面折旧;无形资产(增值343.82%),账外专利,软件差作权首次纳入评估,体现技术资产价值。

多维度对比;评估值与账面值差异已通过逐项资产测算说明,且未考虑控制权溢价或流动性折价,符合评估目的(增资扩股)对价值类型(市场价值)的要求。
(3合理性与专业性实力。

⑤合规性与专业性双重背书

(3)合规性与专业性双重骨书 机构资质:北京毕亚正信资产评估有限公司具备法定评估资质,签字资产评估师执业资格合规; 程序完整:遵循贷产评估基本准则),履行现场勘查、数据收集、内部审核等程序,报告格式符合 (企业国有资产评估报告指确)要求,各案回执已通过中国资产评估协会审核。 5、采用资产法评估能否反应东方机电未来和调水平。 东方机电属于资产密集型企业,企业的资制、效率、资本结构等,从而影响其未来和调水平。因此资 产基础法的估值核较好反映未来和调的核心生产资料价值。同时,由于基础目时点企业收益形成 产基础法的估值核较好反映未来和调的核心生产资料价值。同时,由于基础目时点企业收益形成 等产基础法

资产基础。 (三)列示东方机电应收账款前五名欠款方情况,包括名称、信用政策、账龄、期后回款等,说明是 否存在应收账款长期无法收回的风险,列示东方机电其他应收款和其他应付款等往来款的具体内容、 产生原因、交易对方、尚未收回或支付的原因及合理性。

欠款方名称	期末余額	<b></b>		期后回款	信用政策	
大帆刀石桥	別木汞鋼	1年以内	1-2年	判/口凹狀	沿州政策	
临沂天炬节能材料科 技有限公司	2,301.40	1,918.74	382.66	1,317.20	设备到货发票挂账后支付合同金额 30%,次月支付合同金额30%,安装调试后支付合同金额30%,剩余合同金额 10%做为质保金。	
兖矿融资租赁有限公 司	1,587.91	1,587.91		1,028.66	设备到货发票挂账后支付合同金额 90%,剩余合同金额10%做为质保金。	
山东能源集团物资有 限公司内蒙古分公司	1,390.92	1,390.92		1,043.94	设备到货发票挂账后支付合同金额 30%,次月支付合同金额30%,安装调试后支付合同金额30%,剩余合同金额 10%做为质保金。	
山东能源集团建工集 团有限公司西海岸分 公司	883.80	883.80		455.44	设备到货发票挂账后支付合同金额 60%,安装调试后支付合同金额30%, 剩余合同金额10%做为质保金。	
山东能源集团鲁西矿 业有限公司物资分公 司	625.56	625.56		401.53	设备到货发票挂账后支付合同金额 30%,次月支付合同金额30%,实装谈 试后支付合同金额30%,剩余合同金额 10%做为质保金。	
合计	6,789,58	6,406.92	382.66	4,246,77		

东方机电应收账款前五名欠款方欠款6,789.58万元,占期末应收账款余额的比例为43.75%;根据期后回款情况,东方机电前五名欠款方应收账款账龄主要在一年以内,不存在长期不能收回的应收账

2、其他应收款前五名欠款方情况

早位: 万元				
交易对方名称	期末余額	余额占比	具体内容及产生原因	尚未收回或支付的原因
兖矿东华重工有限公司	13,681.29	97.26%	东方机电原母公司对其资金实行 集中管理所致	25年3月已全部清零
山东能源招标有限公司	63.84	0.45%	投标保证金	持续性业务,滚动结算
员工	55.94	0.40%	代扣代缴个人养老保险	滚动结算,次月冲账
员工	29.10	0.21%	代扣代繳个人住房公积金	滚动结算,次月冲账
中煤招标有限责任公司	24.50	0.17%	投标保证金	2025年2月巳清
合计	13,854.67	98.49%		

3、其他应付款前五名欠款方情况

交易对方名称	期末余额	余额占比	具体内容及产生原因	尚未收回或支付的原因			
员工	302.60	47.05%	职工福利及奖励基金	逐步支付			
山东欧瑞安电气有限公司	72.03	11.20%	代收股利	交易对方产权变更			
员工	45.92	7.14%	中方职工住房周转金	逐步支付			
公司党委	41.65	6.48%	党建工作经费	滚动支付			
员工	12.32	1.92%	安全抵押金	逐步支付			
合计	474.52	73.79%					
- X T - 1/2 W * 4-54 - 1/2 F F F F							

三、关于应收账款和应收票据 年报显示、公司应收账款期未余额 10.89 亿元,同比增长 17.37%,环账准备期未余额 7.236.53 万元,其中,单项计提环账准备余额为771.13 万元,涉及 33 个交易对象,包括与自然人的应收款余额 12. 400 元,应收账款账面价值为 10.16 亿元。 应收票据期末余额 2.27 亿元,其中已背书未终止确认的应收票据金额 16,782.01 万元。 其中,关联应收账款与应收票据合计 10,240.74 万元,较上年增长

话公司·(1)区分是否存在关联关系,分别列示应收账款前五大欠款方的具体明细,包括客户名 请公司:(1)区分是合存在关联关系,分别列示应收账款前五大欠款方的具体明细,包括客户名 称,销售产品类型,销售金额和占比、账间。回款情况,是否逾朋及逾阳金额,不账准备计提情况关 关系等,并结合客户类型,历史回款情况,诚值计提比例确定依据等,说明环账准备的充分性。以及单 项计提环账准备的客户数量较多.与个人往来的原因及合理性;(2)列式应收票据余额前五名对象的 名称,交易金额,交易内容,与上市公司是否存在关键关系等,并说明背书票据的追索权条款,结本 债金额及对财务状况的影响(3)该明关联方应收款项中,长账龄应收账款和应收票据对应的客户名 称。支付能力.形成业务背景,收入确认时点,是否存在逾期或核销,如有,请说明逾期金额,逾期原因、 逾期时长,是否存在回款风险。

一、公司以內 (一)区分是否存在关联关系、分别列示应收账款前五大欠款方的具体明细、包括客户名称、销售 产品类型、销售金额和占比、账期、回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、关联关系等, 并结合客户类型、历史回款情况、减值计提比例确定依据等,说明环账准备的充分性、以及单项计提坏 等等分析。