

【上接D45版】

1.收入确认在年度中间存在总额法净额法及跨期情形更正
报告期内,公司严格按照会计准则,对2024年一笔业务(以下简称“该笔业务”)的交易实质进行了更为严格的判断...

此外,该笔业务的合同约定“签署(送货单)后视为验收完成,但为了更谨慎地执行收入确认,基于谨慎性考虑并结合审计机构相关建议,公司将该笔业务的验收时点调整为验收单签收时点,因此将该业务在第二季度确认收入调整至第四季度确认。由于该笔业务存在部分收入确认时点不准确,致使公司在第二季度末、季报收入不准确的情形,构成收入会计差错事项发生。公司2024年其他报告期会计业务合同不存在类似约定,均按照验收单签收时点确认收入。更正内容详见公司披露的关于前期会计业务更正及定期报告更正的公告(公告编号:2025-029)。

2.公司主营业务模式、行业属性、收入确认方式及利润来源与与前期披露存在差异
公司专注于中高端装备的国家级高新技术企业,主要从事以锂离子电池制造设备和检测设备为核心的智能制造高端装备的研发、生产及销售,产品主要包括锂离子电池生产设备及其关键零部件和其他自动化设备,为锂离子电池、光电、医疗用品、氢能燃料电池等行业客户提供高端装备和自动化解决方案。

在锂离子电池生产设备领域,公司主要从事于锂离子电池制造全流程干涂及涂布、辊压、分切、自动化装配等工序。公司提供锂离子电池干涂涂布系统方案,并开发出锂离子电池干涂涂布系统方案及智能控制系统。

3.与同行业公司可比公司相比
报告期内,同行业公司收入按季节分布情况如下:
2023-2024年度公司与可比公司营业收入对比情况如下:

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

2023-2024年度公司与可比公司归母净利润对比情况如下:
单位:万元

Table with columns: 证券代码, 证券名称, 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例, 占全年收入比例

人、成本数据差异,对重大合同应收账款全面排查,排除其他存在“签收单视为验收”等非合同约定的情形。

5.查阅同行业上市公司招股说明书、年报、问询回复等公开披露文件,与同行业公司产品情况、销售情况、毛利率数据进行对比分析;

6.访谈发行人主要管理人员,了解报告期内与同行业公司毛利率差异原因,报告期内主要产品销售毛利率变动原因情况;

7.查阅收入成本表,分析第四季度前五大客户收入、成本和毛利率情况,并获取相应合同和回款单据,并对比了合同回款及售后回款情况;

8.查阅报告期前五次重大项目发货、验收单,分析验收周期是否存在异常,并与同行业公司验收周期进行对比;

9.结合凭证等证据验证应收账款的真实性、准确性和回款情况;

10.对部分客户进行访谈,了解客户经营情况,公司产品实际情况,核实交易背景真实性;

11.访谈财务总监和财务经理,了解各季度现金流波动的具体业务背景;

12.查阅各个季度收入、成本支付和回款情况,银行回单等资料,分析现金流波动与收入、成本支付、应收账款回收等相关因素匹配性;

(二)核查意见
经过核查,持续督导机构和年审会计师认为:

1.本次会计差错更正不影响2024年第二季度和第三季度营业收入、营业成本、净利润、净资产及净利润2024年度分季度的主要财务数据,不会对财务状况及经营成果产生重大影响。

2.公司各季度营业收入、净利润波动主要受大客户订单及排产、安排计划影响,第四季度收入占比较高具有合理性。

3.公司报告期前五次重大项目确认收入不存在提前确认收入的情形。

4.公司经营活动产生的现金流量净额与收入匹配度较高,主要受客户付款情况、公司采购客户订单原材料、票据到期解付存在跨期等因素影响,与收入确认、成本支付、应收账款回收等相关因素具有匹配性。

问题3 关于主要客户及供应商
报告期内,公司前五名客户和供应商集中度较高且呈上升趋势。2024年,公司前五名客户销售金额合计5.37亿元,占年度销售总额86.33%。其中,第一大客户销售占比为61.24%,为本期新增客户。前五名供应商的销售金额合计2.22亿元,占年度采购总额36.47%,年末被披露前五名供应商是否存在变动的情况。

请公司:(1)说明报告期内前五名客户情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;(2)说明报告期内前五名供应商情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、采购内容、信政策、注册资本、合作期限、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;(3)结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在客户/供应商依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

回复:
一、公司说明:
(一)说明报告期内前五名客户情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;

Table with columns: 公司名称, 成立时间, 经营范围(仅涉及与公司销售设备相关的部分), 注册资本(万元), 合作期限, 销售具体内容, 是否新增客户

公司与安徽新桥投资开发有限公司合作内容和期限为:“2024年2月1日,中标新增设备项目。2024年3月13日,安徽新桥与信宇人签订《500kW储能电池产线-储能(能源电池产线一期)一期设备采购项目及安装项目供货合同》,安徽新桥作为供货合同的买方,信宇人为供货合同的卖方。合同详见公司于上海证券交易所网站披露的《特别重大合同公告(公告编号:2024-013)》。

2024年末,安徽新桥投资开发有限公司应收账款余额为13,200.00万元,截至2025年1月10日,期后累计回款13,200.00万元,期后回款率100%,整体坏账计提比例为5%。针对该笔订单,信宇人按合同约定付款30%、发货款30%、验收款30%、质保金10%。安徽新桥资金状况良好,回款符合公司信用政策要求,已经如期回款。

安徽新桥经营规模与其订单金额匹配,对其销售收入大幅增长的原因如下:根据公开媒体报道,安徽新桥为安徽省淮南寿县县属国有企业“监管管理委员会100%控股的控股公司,由于信宇科技提供技术,当地地能资源充沛,因此,吸引“唯天锂电科技(江苏)有限公司”、“唯天锂电科技(江苏)有限公司”在当地成立(上市公司子公司唯天锂电科技(安徽)有限公司负责与安徽新桥合作运营该项目。前次天能锂电(江苏)有限公司成立于2020年9月,注册资本约1.2亿元,总部位于江苏省南通市,是一家集锂离子储能电芯制造技术的创新型企业,公司专注于“磷酸铁锂”技术路线,聚焦“商用车电动化、船舶电动化、农业机械电动化、家用储能、高端船舶替代”五大核心应用领域。2024年2月1日,安徽新桥启动一期设备采购及安装项目(项目编号:2024QTSN012),信宇人公司以4.4亿元中标前阶段设备项目。

(二)说明报告期内前五名供应商情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、采购内容、信政策、注册资本、合作期限、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;(3)结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在大客户依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

1.结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在大客户依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

2023年和2024年公司前五名客户对比情况如下:

Table with columns: 公司名称, 合作时间, 合作内容, 合作形式, 业务在报告期内收入金额, 成本结转金额

(三)结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在大客户依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

1.结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在大客户依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

2023年和2024年公司前五名客户对比情况如下:

Table with columns: 公司名称, 2023年, 2024年, 2023年, 2024年, 2023年, 2024年

公司2023年第一大客户销售收入和前五大客户销售收入占比分别为16.98%和54.50%,与同行业公司无重大差异。公司2024年第一大客户销售收入占比为61.24%,前五大客户销售收入占比为86.33%,与同行业公司存在重大差异。公司2024年客户集中度较高且大幅上升主要系第一大客户安徽新桥(3,088.14万元)存在,公司与该客户的合作背景及具体情况参见核查意见之“3、关于主要客户及供应商之一”。

2023年和2024年公司前五大客户对比情况如下:

Table with columns: 公司名称, 合作时间, 合作内容, 合作形式, 业务在报告期内收入金额, 成本结转金额

公司2023年第一大客户销售收入和前五大客户销售收入占比分别为16.98%和54.50%,与同行业公司无重大差异。公司2024年第一大客户销售收入占比为61.24%,前五大客户销售收入占比为86.33%,与同行业公司存在重大差异。公司2024年客户集中度较高且大幅上升主要系第一大客户安徽新桥(3,088.14万元)存在,公司与该客户的合作背景及具体情况参见核查意见之“3、关于主要客户及供应商之一”。

2023年和2024年公司前五大客户对比情况如下:

Table with columns: 公司名称, 2023年, 2024年, 2023年, 2024年, 2023年, 2024年

Table with columns: 平均值, 10.47%, 9.49%, 21.89%, 20.14%

公司2024年第一大供应商采购占比为10.97%,前五供应商采购占比为36.47%,与同行业公司不存在重大差异。公司2024年前五大供应商和供应商均为为整线配套设备供应商。2024年供应商集中度较高且大幅上升主要系采购整线新增项目配套的锂电池生产设备所致。

由于锂电池属于高度定制化设备,不同客户的具体需求及对产品的技术要求存在较大差别,为降低不同设备间的适配难度,降低沟通及对接成本,业内普遍存在向锂电池设备供应商进行多套设备的组合采购乃至对整条生产线进行整体采购的情况。在锂电池设备领域,公司布局较早和产业链生产的经验较为丰富,通过EPC模式,为客户提提供精准和定制化的电池整线解决方案,外购的锂电池设备与设备商提供的定制化采购,相关设备的功能均服务于整体解决方案。

(一)核查程序
针对上述事项,持续督导机构和年审会计师进行了以下核查程序:

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

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

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

4.与主要供应商、销售及采购部门负责人沟通,了解公司与主要客户和供应商相关业务开展过程,分析业务真实性;

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

6.查阅国家企业信用信息公示系统或利用天眼查、企查查等工具查询前五大客户及供应商的基本情况,核查主要客户及供应商的工商资料,了解其注册资本、经营范围、主要股东等基本背景,核查主要客户及供应商的主营业务与公司业务是否相符,公司的股东和实际控制人,分析公司是否存在关联关系,分析客户及供应商与公司交易是否具有商业合理性;

7.查阅同行业公司定期报告等资料,了解同行业可比公司的客户和供应商情况,分析公司客户与供应商集中度变动趋势与可比公司的差异及原因。

(二)公司补充披露
1.公司就2024年客户集中度较高事项风险提示
公司2024年度客户集中度较高,与同行业公司可比公司存在重大差异,公司已在深圳市信宇人科技股份有限公司2024年年度报告之“第三节管理层讨论与分析-四、风险因素”补充风险提示,具体内容如下:

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

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

(三)核查意见
经核查,持续督导机构和年审会计师认为:

1.公司已说明报告期内前五名客户情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、注册资本、合作期限、销售具体内容,是否新增客户;

2.公司已说明对客户一开始合作的时间及持续期限、应收账款情况、信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;客户一经营规模与其订单金额相匹配,对其销售大幅度增长系公司中标关键项目所致;

3.公司已说明前五名供应商情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、采购内容、信政策、注册资本、合作期限,信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;(2)说明报告期内前五名供应商情况,包括但不限于名称、成立时间、经营范围、采购内容、信政策、注册资本、合作期限,信用政策、资金状况、期后回款及坏账计提情况;经营规模与其订单金额是否相匹配,以及对其销售收入大幅增长的原因;(3)结合行业特点,说明客户及供应商集中度较高且大幅上升的原因及合理性,是否存在大客户依赖的情形,是否与同行业公司可比公司存在重大差异,如是,请进行相关风险提示。

问题4 关于应收账款及坏账计提
年报显示,公司期末应收账款的账面余额为5.11亿元,其中前五名欠款方的应收账款余额为3.89亿元,合计占期末应收账款余额的比例为76.13%,账龄1-2年的应收账款余额为2.56亿元,账龄2-3年的应收账款余额为1.27亿元,账龄明显呈上升趋势。期末,时点计提坏账准备共计1.39亿元,是导致本年度亏损的原因之一。其中按单项计提坏账准备802.44万元,按组合计提坏账准备1.31亿元,坏账计提比例最高至20.43%。

请公司:(1)列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况;坏账计提比例、说明交易的商业实质及定价公允性;(2)补充说明在2-3年和2-3年应收账款客户名称,是否逾期,期后回款情况,并说明相关客户是否存在资金紧张、付款能力下降或合同纠纷等信用风险,坏账准备计提是否充分;并对比同行业公司情况,说明公司坏账计提与行业惯例的合理性,是否合理;交易背景、定价公允性;(3)说明按账龄计提坏账准备的依据及具体客户名称、交易背景及欠款金额,是否已提起诉讼或仲裁等纠纷,并说明按单项计提坏账准备的应收账款的认定标准与以前年度是否一致;(4)补充说明按组合计提坏账准备的应收账款计提比例与以前年度是否一致并解释坏账准备计提比例的原因及合理性,前期坏账计提是否充分,是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形;(5)说明截至报告期末,2024年末应收账款的期后回款、坏账计提或转回情况。

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

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

Table with columns: 序号, 客户名称, 应收账款, 坏账计提比例(%)

Table with columns: 序号, 客户名称, 合作期限, 交易背景, 商业实质及定价公允性, 信用期, 逾期情况

Table with columns: 序号, 客户名称, 合作期限, 交易背景, 商业实质及定价公允性, 信用期, 逾期情况

Table with columns: 序号, 客户名称, 合作期限, 交易背景, 商业实质及定价公允性, 信用期, 逾期情况

综上,公司对前五名客户的销售均基于真实业务需求,合同条款完整规范,设备交付及验收流程符合行业惯例,交易具有明确商业实质,产品定价遵循市场原则或通过竞争性询价程序确定,定价公允。

前五大客户应收账款余额合计占公司应收账款余额比例为58.85%,占比较高,主要系公司主营的锂电池生产设备具有高度定制化、非标程度特征,综合合同金额较大所致。公司主要客户为P1、P2、P3客户,其主体在报告期内不存在应收账款逾期情况。针对上述情况,公司已建立完备持续跟踪执行应收账款管理流程和专项跟踪机制,积极与相关客户沟通协调,目前已建立完备跟踪及还款计划安排。同时,公司严格按照企业会计准则及相关会计准则的要求,基于客户的信用风险特征和回款情况进行,对相关应收账款进行了审慎的减值评估,足额计提了坏账准备。公司认为,报告期内应收账款的账面价值反映了其在资产负债表日的可回收金额,相关会计处理符合会计准则的规定。

(二)补充说明账龄、付款能力及逾期合同金额均符合信用风险,坏账准备计提是否充分;并对比同行业公司情况,说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性,是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。

Table with columns: 客户名称, 1至2年, 2至3年, 是否逾期, 期后回款及信用风险

Table with columns: 客户名称, 截至2024年12月31日应收账款余额, 截至2024年12月31日应收账款账龄, 截至2024年12月31日应收账款逾期金额, 截至2024年12月31日应收账款逾期比例

截至2024年12月31日,公司应收账款余额为5.11亿元,其中账龄1-2年的应收账款余额为2.56亿元,账龄2-3年的应收账款余额为1.27亿元,账龄明显呈上升趋势。期末,时点计提坏账准备共计1.39亿元,是导致本年度亏损的原因之一。其中按单项计提坏账准备802.44万元,按组合计提坏账准备1.31亿元,坏账计提比例最高至20.43%。

请公司:(1)列示应收账款余额前五名客户的名称、欠款余额、销售金额、占当期营业收入比例、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况;坏账计提比例、说明交易的商业实质及定价公允性;(2)补充说明在2-3年和2-3年应收账款客户名称,是否逾期,期后回款情况,并说明相关客户是否存在资金紧张、付款能力下降或合同纠纷等信用风险,坏账准备计提是否充分;并对比同行业公司情况,说明公司该账龄段占比显著偏高的合理性,是否存在合同条款执行不严、催收机制失效等问题。

Table with columns: 客户ID, 486.68, 486.68, 是, 30.66

信用风险未发生显著变化

信用风险未发生显著变化