

# AUTEL

## 关于对深圳市道通科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复 之 核查意见

保荐机构



广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二〇二四年六月

**上海证券交易所：**

贵所于 2024 年 5 月 29 日出具的《关于对深圳市道通科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2024〕0130 号，以下称“问询函”）已收悉，中信证券股份有限公司作为保荐机构，与上市公司及上市公司审计机构对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对问询函进行回复，请予审核。

## 问题1：关于汽车电子业务

年报显示，2023年，公司实现营业收入325,115.22万元，同比增长43.50%，分地区看，2023年，公司中国境内营业收入7,500.73万元，北美市场营业收入168,702.54万元，欧洲市场营业收入53,505.30万元，其他地区营业收入91,863.80万元，其中，北美市场营收规模、同比增速、毛利率均明显高于其他地区。从业务结构看，报告期公司汽车电子业务收入占比超八成，采用经销为主、直销为辅的销售模式，产品主要包括综合诊断产品、TPMS产品和ADAS产品。

请公司：（1）按国家地区，列表披露报告期公司汽车电子行业业务国外销售的分布情况，各国家地区主要客户合作年限、销售内容、销售人员金额及同比变动的原因、关联关系等，并说明新增客户的销售内容、毛利率水平与其他同类业务客户是否存在显著差异及其原因；（2）说明境外各国家地区经销收入占比、主要经销商客户是否发生明显变化，是否存在经销商压货、期后退货的情形，收入确认金额是否准确；（3）说明汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一致的原因，勾稽关系是否异常；（4）结合主要客户变动情况、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等，说明ADAS产品收入同比大幅增长的原因；（5）补充披露报告期向主要供应商采购的内容、采购金额变动的原因、与业务需求是否匹配、向经销商采购的原因及最终来源，说明新增供应商是否存在成立时间短、合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因，近三年主要供应商信用政策是否发生明显变化，是否符合行业惯例，采购资金是否流向关联方；（6）说明近三年应付账款规模变动与采购规模变动是否匹配，应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司存在差异的原因。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，请年审会计师说明执行的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

### 一、公司说明

（一）按国家地区，列表披露报告期公司汽车电子行业业务国外销售的分布情况，各国家地区主要客户合作年限、销售内容、销售人员金额及同比变动的原因、关联关系等，并说明新增客户的销售内容、毛利率水平与其他同类业务客户是否存在显著差异及其原因

公司汽车电子业务2023年度境外按地区分类的主要客户的合作年限、销售内容、销售收入情况如下：

### 1、北美地区

单位：万元

| 客户名称 | 2023年销售收入 | 2022年销售收入 | 增加金额      | 合作年限 | 销售内容                      |
|------|-----------|-----------|-----------|------|---------------------------|
| 客户 A | 19,362.14 | 11,740.39 | 7,621.74  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 B | 14,485.65 | 9,469.11  | 5,016.54  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 C | 6,427.04  | 2,817.50  | 3,609.54  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 D | 5,876.20  | 4,094.17  | 1,782.04  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 E | 5,837.58  | 550.63    | 5,286.95  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 其他客户 | 88,326.39 | 72,452.14 | 15,874.25 | -    | -                         |

### 2、欧洲地区

单位：万元

| 客户名称 | 2023年销售收入 | 2022年销售收入 | 增加金额      | 合作年限 | 销售内容                      |
|------|-----------|-----------|-----------|------|---------------------------|
| 客户 F | 5,560.72  | 4,379.46  | 1,181.26  | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 G | 4,297.52  | 4,741.85  | -444.34   | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 H | 3,688.01  | 5,775.18  | -2,087.18 | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 I | 2,144.19  | 1,962.63  | 181.55    | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 J | 1,828.86  | 1,052.08  | 776.77    | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产     |

| 客户名称 | 2023年销售收入 | 2022年销售收入 | 增加金额      | 合作年限 | 销售内容 |
|------|-----------|-----------|-----------|------|------|
|      |           |           |           |      | 品、软件 |
| 其他客户 | 16,087.60 | 18,300.16 | -2,212.56 | -    | -    |

### 3、其他地区

单位：万元

| 客户名称 | 2023年销售收入 | 2022年销售收入 | 增加金额     | 合作年限 | 销售内容                      |
|------|-----------|-----------|----------|------|---------------------------|
| 客户 K | 21,454.65 | 16,964.86 | 4,489.80 | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 L | 17,735.68 | 11,496.17 | 6,239.50 | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、软件         |
| 客户 M | 5,188.15  | 2,782.06  | 2,406.09 | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、软件         |
| 客户 N | 4,432.63  | 3,936.91  | 495.72   | 5年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 客户 O | 3,718.96  | 1,726.31  | 1,992.65 | 2年以上 | 汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件 |
| 其他客户 | 31,074.80 | 24,527.56 | 6,547.24 | -    | -                         |

公司本年度汽车电子业务国外各区域销售前五大客户主要为多年合作客户，不存在新增前五大客户的情况。公司与前五大客户均不存在关联关系。公司前五大客户的毛利率与其他客户不存在较大的差异。

公司本年度北美地区和其他地区的主要客户销售收入均有一定增长，主要系市场对 ADAS 产品、TPMS 产品的需求增加推动营收快速上涨所致。欧洲市场整体收入下降，主要系客户根据自身需求减少采购量。

2023 年度对比 2022 年度公司主要经销商客户结构较为稳定，收入增加主要依托于公司产品竞争力优势，以及市场需求增长。

(二) 说明境外各国家地区经销收入占比、主要经销商客户是否发生明显变化，是否存在经销商压货、期后退货的情形，收入确认金额是否准确

1、境外各国家地区汽车电子业务经销收入占比情况

单位：万元

| 地区   | 经销收入              | 经销收入占比        |
|------|-------------------|---------------|
| 北美市场 | 116,383.34        | 82.94%        |
| 欧洲市场 | 32,369.04         | 96.32%        |
| 其他地区 | 83,604.87         | 100.00%       |
| 合计   | <b>232,357.25</b> | <b>90.23%</b> |

从上表可见，公司各地区的汽车电子业务均以经销为主，2022年度公司境外经销收入占比为91.73%，未发生明显变化。

主要经销商客户见本回复一、(一)之回复，最近两年的主要经销商未发生明显变化。

2、合理推断不存在公司经销商囤货的情形

2023年公司汽车电子业务仍采用经销为主、直销为辅的销售模式，公司的经销模式均为买断式经销，销售模式未发生重大变化。

由于公司并不掌握经销商实际库存情况，以下将从经销商的特点、销售收入、期后回款、公司各季度销售变动等方面来合理推断2023年度不存在公司经销商囤货的情形。

(1) 主要经销商情况

报告期内，公司经销商可以分为大型连锁零售商、一般经销商以及电商经销商，各类经销商的特点如下：

| 名称      | 代表经销商       | 主要特点   |
|---------|-------------|--|
| 大型连锁零售商 | 客户 A、客户 B 等 | 一般具有数百家以上连锁零售店<br>经营规模大、历史悠久<br>向终端用户销售<br>主要集中在北美市场 |

| 名称    | 代表经销商       | 主要特点  |
|-------|-------------|---|
| 一般经销商 | 客户 P、客户 C 等 | 面向区域市场具有相对固定的销售渠道<br>主要向下游经销商批发，美国的经销商一般规模较大，历史较久，部分北美仓储式批发商也归入此类，部分为世界 500 强企业 |
| 电商经销商 | 客户 K、客户 L 等 | 借助 Amazon（亚马逊）、eBay 等第三方电商平台向终端用户销售   |

从上述经销商的主要特点看，其配合公司囤货的可能性很低。

## (2) 主要经销商期末应收账款余额期后回款情况

公司北美地区前十大经销商客户、欧洲地区及其他地区前五大经销商客户 2023 年度销售收入及期后回款情况如下：

单位：万元

| 经销商客户名称 | 销售收入             | 占汽车电子业务的比例    | 期末应收账款余额         | 截止 2024 年 5 月末回款金额 | 回款比例           |
|---------|------------------|---------------|------------------|--------------------|----------------|
| 北美地区    |                  |               |                  |                    |                |
| 客户 A    | 19,362.14        | 7.31%         | 4,297.11         | 4,297.11           | 100.00%        |
| 客户 B    | 14,485.65        | 5.47%         | 2,125.97         | 2,125.97           | 100.00%        |
| 客户 C    | 6,427.04         | 2.43%         | 185.54           | 185.54             | 100.00%        |
| 客户 D    | 5,876.20         | 2.22%         | 2,129.90         | 2,129.90           | 100.00%        |
| 客户 E    | 5,837.58         | 2.20%         | 3,508.85         | 1,522.24           | 43.38%         |
| 客户 Q    | 5,477.03         | 2.07%         | 2.72             | 2.72               | 100.00%        |
| 客户 P    | 5,413.87         | 2.04%         | 28.09            | 28.09              | 100.00%        |
| 客户 R    | 4,449.80         | 1.68%         | 1,390.03         | 1,390.03           | 100.00%        |
| 客户 S    | 4,164.84         | 1.57%         | 105.52           | 105.52             | 100.00%        |
| 客户 T    | 3,676.00         | 1.39%         | 398.23           | 398.23             | 100.00%        |
| 小计      | <b>75,170.16</b> | <b>28.37%</b> | <b>14,171.96</b> | <b>12,185.35</b>   | <b>85.98%</b>  |
| 欧洲地区    |                  |               |                  |                    |                |
| 客户 F    | 5,560.72         | 2.10%         | 286.18           | 286.18             | 100.00%        |
| 客户 G    | 4,297.52         | 1.62%         | 888.86           | 888.86             | 100.00%        |
| 客户 H    | 3,688.01         | 1.39%         | 2,279.89         | 2,279.89           | 100.00%        |
| 客户 I    | 2,144.19         | 0.81%         | -                | -                  | -              |
| 客户 J    | 1,828.86         | 0.69%         | 750.62           | 750.62             | 100.00%        |
| 小计      | <b>17,519.29</b> | <b>6.61%</b>  | <b>4,205.55</b>  | <b>4,205.55</b>    | <b>100.00%</b> |

| 经销商客户名称 | 销售收入             | 占汽车电子业务的比例    | 期末应收款余额          | 截止 2024 年 5 月末回款金额 | 回款比例          |
|---------|------------------|---------------|------------------|--------------------|---------------|
| 其他地区    |                  |               |                  |                    |               |
| 客户 K    | 21,454.65        | 8.10%         | 9,665.43         | 8,537.08           | 88.33%        |
| 客户 L    | 17,735.68        | 6.69%         | 3,624.64         | 3,624.64           | 100.00%       |
| 客户 M    | 5,188.15         | 1.96%         | 2,726.43         | 1,430.94           | 52.48%        |
| 客户 N    | 4,432.63         | 1.67%         | 1,246.86         | 1,246.86           | 100.00%       |
| 客户 O    | 3,718.96         | 1.40%         | 189.82           | 189.82             | 100.00%       |
| 小计      | <b>52,530.07</b> | <b>19.83%</b> | <b>17,453.18</b> | <b>15,029.34</b>   | <b>86.11%</b> |

由上表可知，2023年末公司前五大经销商应收账款期后回款良好。

### (3) 公司季度收入变动情况

公司各季度汽车电子业务销售收入情况如下：

单位：万元

| 季度   | 2023 年            |                | 2022 年            |                |
|------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
|      | 收入                | 占比             | 收入                | 占比             |
| 第一季度 | 64,765.32         | 24.45%         | 50,556.08         | 23.30%         |
| 第二季度 | 62,236.82         | 23.49%         | 51,060.02         | 23.53%         |
| 第三季度 | 60,122.38         | 22.69%         | 49,189.15         | 22.67%         |
| 第四季度 | 77,795.16         | 29.37%         | 66,200.01         | 30.51%         |
| 全年   | <b>264,919.68</b> | <b>100.00%</b> | <b>217,005.26</b> | <b>100.00%</b> |

从上表可见公司各季度的销售均较为平稳，第四季度销售占比较高主要受到境外地区圣诞节、感恩节、新年促销活动的影响，属于传统的销售旺季，下游客户通常在销售旺季前备货，不存在期末经销商压货的情况。期后退货主要是由于质量问题产生的退货，退货金额约占2023年度收入金额的1%，金额占比较小，不存在期末压货后再退货的情形。

### (4) 期后销售收入的增长情况

公司2024年第一季度汽车电子业务实现销售收入68,838.31万元，与2023年第四季度相比保持稳定，较2023年同期增长5.92%。根据公司各季度销售变动、期后销售等情况，合理推断2023年度不存在经销商囤货的情形。



综上所述，结合经销商性质、业务情况、期后回款、公司各季度销售变动、期后销售等情况，公司合理推断不存在经销商囤货的情形，收入确认金额准确。

### （三）说明汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一致的原因，勾稽关系是否异常

公司汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一致主要是产品销售结构发生变化所致。最近两年细分汽车综合诊断产品的销量与收入情况如下：

单位：台、万元、元/台

| 类型  | 2023年销售量       | 2022年销售量       | 2023年收入           | 2022年收入           | 2023年平均单价 | 2022年平均单价 |
|-----|----------------|----------------|-------------------|-------------------|-----------|-----------|
| 读码卡 | 258,220        | 387,623        | 2,704.13          | 5,745.92          | 104.72    | 148.23    |
| 平板类 | 252,894        | 267,479        | 125,955.25        | 109,074.97        | 4,980.55  | 4,077.89  |
| 合计  | <b>511,114</b> | <b>655,102</b> | <b>128,659.38</b> | <b>114,820.89</b> | -         | -         |

公司本年综合诊断产品销售量减少但收入增加，主要系单价较低的读码卡销售量减少且平均单价有所下降所致，同时单价较高的平板类产品本年销售量较为稳定，单价有所增加，单价增加主要系产品结构的变化以及销售区域占比发生变化。因此销量与收入变动出现不一致。

### （四）结合主要客户变动情况、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等，说明ADAS产品收入同比大幅增长的原因

#### 1、ADAS产品收入同比上升的原因

ADAS产品产销量同比上涨，主要是新品IA900产品市场需求增加。随着全球新能源行业高速发展，智能化标定产品需求增加，ADAS产品销量大幅上涨。

#### 2、主要客户变动情况

公司ADAS产品的主要客户情况如下：

单位：万元

| 客户  | 2023年ADAS产品收入 | 2023年销售占比 | 2022年ADAS产品收入 | 2022年销售占比 | 增加金额     | 增长率     |
|-----|---------------|-----------|---------------|-----------|----------|---------|
| 客户A | 3,641.82      | 11.84%    | 1,195.07      | 6.81%     | 2,446.75 | 204.74% |
| 客户R | 2,669.52      | 8.68%     | 1,437.35      | 8.20%     | 1,232.17 | 85.73%  |

|      |                  |               |                 |               |                 |                |
|------|------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|----------------|
| 客户 U | 2,016.20         | 6.56%         | 1,173.45        | 6.69%         | 842.75          | 71.82%         |
| 客户 B | 1,720.41         | 5.60%         | 550.61          | 3.14%         | 1,169.80        | 212.46%        |
| 客户 V | 1,430.99         | 4.65%         | 618.71          | 3.53%         | 812.27          | 131.28%        |
| 客户 W | 917.95           | 2.99%         | 611.25          | 3.49%         | 306.69          | 50.17%         |
| 合计   | <b>12,396.89</b> | <b>40.32%</b> | <b>5,586.44</b> | <b>31.86%</b> | <b>5,892.51</b> | <b>105.48%</b> |

公司ADAS产品的主要客户2023年、2022年前五大的客户未有较大的变动。2023年前五大客户的收入占全年ADAS产品收入的37.33%。各主要客户的收入同比均有较大的增加，主要是2023年IA900系列产品实现收入9,519.67万元，较2022年增长近150%，助推了2023年ADAS产品收入同比大幅增长。

### 3、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况

近年来随着车载芯片、传感器和机器学习等技术的进步和成本的改善，人们对汽车出行安全性的需求逐步提高，此外美国、欧洲、日本、中国等国家通过政策制定推动ADAS相关技术的应用，ADAS渗透率不断提高，对毫米波雷达、视觉摄像头和激光雷达等智能传感器需求快速增长。根据Jefferies研究报告，未来十年ADAS应用量的复合增长率为28%，预计到2025年全球ADAS市场体量达745亿美元。麦肯锡预测，2030年出售的乘用车中，约50%是高度自动化的，约15%是全自动化的。此外，随着前装市场ADAS渗透率提升和人们对汽车安全性考虑以及汽车保险公司的推动，后市场对ADAS标定需求也将随之迅速增长。

ADAS相关标定系列产品目前在市场上属于新兴领域，公司的ADAS智能辅助标定工具属于较早进入市场的产品，具备先发优势。主要的竞品公司主要为国外厂商，主要有Bosch、Gutmann、Texa等，随着前装市场ADAS渗透率提升，后市场对ADAS标定需求也随之迅速增长，相应的市场规模增长较快，公司产品增幅符合市场需求。

（五）补充披露报告期向主要供应商采购的内容、采购金额变动的原因、与业务需求是否匹配、向经销商采购的原因及最终来源，说明新增供应商是否存在成立时间短、合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因，近三年主要供应商信用政策是否发生明显变化，是否符合行业惯例，采购资金是否流向关联方

公司2023年前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

| 供应商       | 2023年采购金额        | 2022年采购金额        | 变动金额             | 变动率           | 采购内容         | 信用政策   |
|-----------|------------------|------------------|------------------|---------------|--------------|--------|
| 供应商 A     | 7,003.25         | 4,060.46         | 2,942.79         | 72.47%        | 电源模块         | 全额预付   |
| 供应商 B     | 6,196.30         | 2,437.46         | 3,758.84         | 154.21%       | 五金件          | 60 天全款 |
| 供应商 C     | 5,524.07         | 3,506.41         | 2,017.65         | 57.54%        | IC           | 60 天全款 |
| 供应商 D     | 4,002.75         | 3,013.47         | 989.29           | 32.83%        | 塑胶件          | 90 天全款 |
| 供应商 E     | 3,211.07         | 2,142.12         | 1,068.95         | 49.90%        | 充电枪/<br>充电插座 | 当月底付款  |
| <b>合计</b> | <b>25,937.43</b> | <b>15,159.91</b> | <b>10,777.52</b> | <b>71.09%</b> |              |        |

供应商A、供应商B、供应商D、供应商E为公司新能源业务供应商，本期采购金额增加主要系新能源业务同比大幅增加，采购额增加，与业务需求相匹配。

供应商C为公司TPMS业务供应商，本期采购金额增加主要系公司TPMS业务增加，对应采购额增加。

本年前五大供应商均为公司的常年供应商，不存在新增供应商的情形。供应商C、供应商E为经销商性质的供应商。公司向供应商C采购芯片；公司向供应商E主要是采购充电枪及部分电子材料。由于终端厂家采取经销商销售模式，因此公司向相应的经销商采购而非最终厂家采购。

2023年前五大供应商信用政策近三年未发生变化，符合行业惯例，合理推测前五大供应商采购资金未有流向关联方的情形。

#### （六）说明近三年应付账款规模变动与采购规模变动是否匹配，应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司存在差异的原因

##### 1、公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动

公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动情况如下：

单位：万元

| 项目          | 2023 年度    | 2022 年度    | 2021 年度    |
|-------------|------------|------------|------------|
| 期末应付账款      | 20,425.51  | 19,796.44  | 32,221.20  |
| 采购金额        | 136,444.99 | 117,238.31 | 135,632.13 |
| 采购金额/期末应付账款 | 6.68       | 5.92       | 4.21       |

公司期末应付账款的变动趋势和采购规模的变动趋势基本一致，采购金额/期末应付账款的比值逐年增加主要系公司业务规模逐年增长，2022年采购量虽然有所下降，但整体保持稳定，而供应商的账期较短，公司需及时支付款项，因此期末应付账款未有大幅增加。

## 2、同行业对比情况

公司应付账款周转率与同行业公司的对比情况如下：

| 公司名称  | 2023 年应付账款周转率 | 2022 年应付账款周转率 | 2021 年应付账款周转率 |
|-------|---------------|---------------|---------------|
| 元征科技  | 4.90          | 3.94          | 4.82          |
| 保隆科技  | 4.30          | 4.56          | 4.97          |
| 万通智控  | 5.35          | 4.87          | 5.06          |
| 为升    | 5.13          | 4.14          | 4.33          |
| 同行业平均 | 4.92          | 4.38          | 4.79          |
| 道通科技  | 7.18          | 4.42          | 5.10          |

注：应付账款周转率=（主营业务成本+期末存货成本-期初存货成本）/平均应付账款×100%

2021年和2022年公司的应付账款周转率与同行业公司基本一致，2023年应付账款周转率增幅较快主要系公司业务规模增长，采购量较2022年增加。又由于采购量主要发生在上半年，相应供应商的账期又较短，公司需及时支付款项，因此期末应付账款未出现大幅增加，导致应付账款周转率增长较快。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得年审会计师出具的《内部控制审计报告》，了解会计师对发行人内部控制有效性的结论意见；

2、获取公司报告期内分客户销售明细表，了解公司与主要客户的业务来往情况、公司主要客户的基本情况、区域分布、销售规模等；

3、对公司管理层及销售人员进行访谈，了解公司销售模式及变化情况、了解公司主要客户变动情况及原因，并评价合理性；了解市场区域情况、主要客户基本情况、经销商管理情况、销售流程、销售收款情况等；

4、取得公司《2023年年度报告》以及年审会计师出具的《2023年审计报告》，了解公司经销模式下收入确认政策及是否发生变更；检查主要客户的经销商协议或合同，检查合同中对控制权转移时点、运费承担方式、返利政策、退换政策等的约定，评价公司经销模式下收入确认政策的合理性并与账面记录情况进行核对是否一致；

5、结合公司主要经销性质、业务情况及期后回款，检查公司分季度销售收入占比及波动情况、期后收入增长情况，分析是否存在经销商囤货以帮助公司提前确认收入的情形；

6、了解汽车综合诊断产品产销量与收入变动的情况，并分析相应的原因；

7、了解ADAS产品收入同比上升的原因，并评价变动合理性；结合主要客户变动情况、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等，分析ADAS产品收入变动与行业发展是否匹配；

8、了解主要供应商采购的内容，分析其采购金额变动的原因及与业务需求的匹配程度。了解主要供应商的信用政策，是否符合行业惯例，分析采购资金是否可能流向关联方；

9、分析公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动是否匹配，并查询同行业可比公司的情况，分析公司应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司存在差异的原因。

10、对主要境外客户检查其中信保调查报告，以核实其信用风险。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构认为：

1、公司主要客户保持相对稳定，前五大客户变动主要系客户基于自身下游销售情况合理调整采购额，变动原因合理；2023年度前五大客户中未有新增合作客户，公司与前五大客户均不存在关联关系；

2、公司前五大客户未发生明显变化，合理推断不存在经销商压货、期后大额退货的情形，收入确认金额准确；

3、公司本年汽车综合诊断产品销售量减少但收入增加，主要系单价较低的读码卡销售量减少，单价较高的平板类产品本年销售量较为稳定但单价有所提高，销量与收入变动出现不一致具有合理性；

4、公司ADAS产品收入同比上升主要是部分系列产品收入增长，ADAS产品收入增长具有合理性；

5、公司前五大供应商均为公司的多年合作供应商，前五大供应商不存在新增供应商的情形。2023年前五大供应商信用政策近三年未发生明显变化，符合行业惯例，合理推测采购资金未有流向关联方的情形；

6、近三年应付账款规模变动与采购规模变动匹配，应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司的差异具有合理性。

## 问题2：关于新能源业务

年报显示，2023年，公司新能源业务营业收入56,652.69万元，同比增长493.21%，采用直销为主、经销为辅的销售模式，产品主要包括充电桩产品。

请公司：（1）补充披露报告期新能源业务主要客户情况，包括客户背景、成立时间、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、所销售产品的竞争优势、关联关系、期后回款情况等，说明上述客户交易价格与市场同类产品是否存在显著差异，毛利率与其他客户是否存在显著差异，是否存在期后存货情况；（2）说明公司新能源业务经销收入占比同比是否发生显著变化，是否存在经销商压货情形；（3）结合行业竞争、同行业可比公司、公司在手订单等情况，说明公司新能源业务收入大幅增长的原因，增长是否具备持续性；（4）补充披露报告期向主要供应商采购的内容、采购金额变动的的原因、与业务变化是否匹配、向经销商采购的原因及最终来源，是否存在成立时间短、合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因，采购资金是否最终流向关联方；（5）说明新能源业务与汽车电子业务是否存在向不同供应商采购相同内容的情形，并说明原因。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，请年审会计师说明执行的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

### 一、公司说明

（一）补充披露报告期新能源业务主要客户情况，包括客户背景、成立时间、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、所销售产品的竞争优势、关联关系、期后回款情况等，说明上述客户交易价格与市场同类产品是否存在显著差异，毛利率与其他客户是否存在显著差异，是否存在期后存货情况

#### 1、公司新能源业务主要客户情况

公司新能源业务产品包括交流桩、壁挂直流桩、直流快充桩、直流超充桩以及具备广告运营功能的一站式充电管理云平台，平台涵盖运营、运维、智慧广告以及Charge APP等四大交互功能模块，能够为客户提供更安全、快捷、智能的智慧充电检测服务。

公司充电桩产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、充电桩经销商、电商等。在经销模式下，客户向公司购买产品后，会面向下一级分销商或终端用户进行销售；直销客户主要是大型汽车维修连锁店、新能源充电桩运营商、电力公司、车队、社区物业、保险、零售商、充电桩安装商等行业客户。

公司2023年度主要的新能源业务客户的基本情况如下：

| 客户名称 | 客户背景                              | 销售内容            | 成立时间   | 合作年限  |
|------|-----------------------------------|-----------------|--------|-------|
| 客户 X | 美国知名充电解决方案和服务提供商                  | 直流充电桩为主，交流充电桩为辅 | 2021 年 | 1-2 年 |
| 客户 Y | 欧洲知名充电解决方案和服务提供商                  | 交流充电桩为主，直流充电桩为辅 | 2016 年 | 1-2 年 |
| 客户 Z | 一家电动汽车充电解决方案的全套工程、装修和安装服务的供应商     | 直流充电桩为主，交流充电桩为辅 | 1991 年 | 1 年内  |
| 客户 1 | 某集团加拿大分支，该公司将与众多充电站运营商合作，以销售充电桩产品 | 直流充电桩为主，交流充电桩为辅 | 1995 年 | 1 年内  |
| 客户 2 | 专注于提供电动汽车充电解决方案，包括充电设备的销售、安装和维护   | 直流充电桩为主，交流充电桩为辅 | 2015 年 | 1-2 年 |

公司上述主要客户均为境外从事新能源业务的新能源充电桩运营商和服务提供商，与公司不存在关联关系。

## 2、公司新能源业务主要客户销售情况

公司新能源业务前五大客户两年销售变动情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2023 年销售额 | 2022 年销售额 | 2024 年 1-5 月回款比例 |
|------|-----------|-----------|------------------|
| 客户 X | 3,701.07  | 121.85    | 100.00%          |
| 客户 Y | 2,630.79  | 1,713.11  | 58.09%           |
| 客户 Z | 2,187.84  | -         | 100.00%          |
| 客户 1 | 1,472.93  | -         | 100.00%          |
| 客户 2 | 1,427.18  | 117.77    | 40.92%           |



| 客户名称        | 2023年<br>销售额 | 2022年销售额 | 2024年1-5<br>月回款比例 |
|-------------|--------------|----------|-------------------|
| 公司新能源业务收入总额 | 56,652.69    | 9,550.25 |                   |

从上表可见，新能源业务2023年前五大客户收入占公司新能源业务收入总额的20.16%，前五大客户的销售毛利率与其他客户不存在显著差异。

其他市场同类产品由于配置不同、型号不同，其产品价格和公司产品没有较强的可比性。期后退货主要是由于质量问题产生的退货，金额占比较小。

## （二）说明公司新能源业务经销收入占比同比是否发生显著变化，是否存在经销商压货情形

公司新能源业务以直销为主，经销收入占比较低，公司前二十大新能源客户占新能源业务的56%，前二十大客户以外的客户，单家销售金额占比均不足1%，均为零散的销售。前二十大客户中只有一家为经销商，其2023年销售金额2,630.79万元，占新能源业务的比例为4.64%，2022年销售金额1,713.11万元，占新能源业务的比例为17.94%。本年该经销商收入占比下降较多，主要系本期公司新能源业务收入整体增加4.71亿元，增幅493.21%，增加的收入主要为直销收入，因此该客户的收入占比下降。

因此，公司的新能源业务以直销为主，两年的销售模式未发生较大变动。由于公司并不掌握经销商实际库存情况，且经销商收入占比较小，可以合理推断2023年度不存在公司经销商囤货的情形。

## （三）结合行业竞争、同行业可比公司、公司在手订单等情况，说明公司新能源业务收入大幅增长的原因，增长是否具备持续性

### 1、行业竞争情况

根据麦肯锡的预测，为实现美国联邦政府的零排放目标，美国的新能源汽车（含巴士、轿车、卡车、厢型车，且包含纯电和插电混动）将从2021年的280万台，增长到2030年的4,800万台，年复合增长率为37%。与之相对应的，美国的充电桩市场规模将从150万个增长到2030年的2,900万个，年复合增长率为39%。所对应的累计投资规模（含硬件投资与场地安装投资）到2030年将达到970亿美元。根据安永的预测，欧洲的新能源汽车在2030年将达到6,500万辆，将需要建设3,400

万个充电桩，其中公共充电桩为320万个（公共快充15.6万个，慢充300万个），非公共充电桩为3,000万个（非公共快充25.9万个，慢充3,000万个）。

## 2、同行业可比公司情况

海外的充电桩企业主要为传统的综合性大型电气公司，如ABB和西门子、车企如特斯拉和专业充电桩运营商ChargePoint等。国内充电桩企业主要包括以下几类，一是原有的相关设备生产企业，利用技术同源的优势，切入充电桩赛道，主要进行充电桩产品的生产和销售，如盛弘股份、英杰电气等企业；另一类是充电站运营商，主营充电站运营，同时部分企业自产充电桩，实现自产自销，如特来电（特锐德）。

由于海外的充电桩企业未披露充电桩相关的数据，以下为国内充电桩产品可比公司的销售情况：

单位：万元

| 公司   | 2023 年收入   | 2022 年收入   | 增幅      |
|------|------------|------------|---------|
| 盛弘股份 | 84,998.98  | 42,588.86  | 99.58%  |
| 英杰电气 | 9,684.13   | 8,607.32   | 12.51%  |
| 特锐德  | 604,083.24 | 456,910.93 | 32.21%  |
| 公司   | 56,652.69  | 9,550.25   | 493.21% |

从上表可见新能源充电桩行业的销售均有较大增幅，公司由于刚刚涉足充电桩领域且主要销售地区为境外地区，因此2023年度销售增幅较高。

## 3、在手订单情况

2023年期末新能源业务在手订单1.5亿左右，对应交付期集中在2024年第一季度，2024年第一季度新能源业务实现销售收入16,048.44万元，较2023年第一季度同比增长98.14%。

## 4、公司新能源业务增长的原因及可持续

2023年度，公司加大了对新能源业务领域的投入，面对迅速增长的新能源市场，公司一方面持续保持高额研发投入，发布了高功率超充桩DC HiPower、小直流桩DC Compact、商用交流桩AC Ultra三款重要产品，具有较好的产品性能。另一方面构建新能源销售、技术支持、售后服务体系，增强本地化运营能力，并积

极布局线上销售渠道。公司凭借良好的产品性能和多年沉淀下来的销售渠道，使得新能源业务保持较高增长。由于海外新能源业务渗透率较低，未来行业增长空间较大，公司可以凭借产品优势和销售优势，保持新能源充电桩业务增长的持续性。

**（四）补充披露报告期向主要供应商采购的内容、采购金额变动的原因、与业务变化是否匹配、向经销商采购的原因及最终来源，是否存在成立时间短、合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因，采购资金是否最终流向关联方**

公司主要供应商采购的内容、采购金额变动的原因等内容回复详见本回复“问题一（五）之说明。

本年前五大供应商均为公司的常年供应商，不存在新增供应商的情形。

**（五）说明新能源业务与汽车电子业务是否存在向不同供应商采购相同内容的情形，并说明原因**

公司原材料主要包括电子类原材料及结构类原材料。其中电子类原材料两种业务存在原材料重叠的情况，根据电子元器件功能的不同，会存在新能源业务和汽车电子业务均能使用的情况。结构类原材料，新能源业务更多使用五金件，而汽车电子业务更多使用塑胶件。由于公司原材料的共用性较强，对于相同的物料，公司两种业务均向相同供应商采购的情况，不存在因为业务不同向不同供应商采购相同内容的情形。

## **二、核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

保荐机构履行了以下核查程序：

1、了解与新能源销售相关的内部控制制度，取得年审会计师出具的《内部控制审计报告》，了解会计师对发行人内部控制有效性的结论意见；

2、获取公司报告期内新能源业务分客户销售明细表，了解公司与主要客户的业务来往情况、公司主要客户的客户背景、成立时间、合作年限、销售内容、

销售金额及变动原因、所销售产品的竞争优势、关联关系、期后回款情况等；并分析与市场同类产品的差异；

3、对公司管理层及销售人员进行访谈，了解公司销售模式及变化情况、了解公司主要客户变动情况及原因，并评价合理性；了解新能源业务市场规模、未来前景、公司在手订单情况等；

4、了解主要供应商采购的内容，分析其采购金额变动的原因及与业务需求的匹配程度；了解主要供应商的成立时间、合作年限、注册资本、关联关系等情形；检查资金是否流向关联方；

5、获取新能源业务和汽车电子业务不同供应商采购相同内容的明细表，对其采购原因进行了解和分析。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构认为：

1、公司新能源业务前五大客户交易价格、销售毛利率与其他客户不存在显著差异。期后退货金额较小，均为质量问题退货；

2、公司新能源业务经销收入占比较小，客户采购金额变动具有合理性；合理推测公司不存在经销商压货的情形；

3、公司新能源业务收入大幅增长主要系新能源汽车终端销量和渗透率高速增长，配套设备充电桩需求快速增长，公司加大新能源业务投入，因此增长较快。在未来新能源电动车渗透率高速增长的市场环境下，公司新能源业务的增长具备持续性；

4、公司不存在新能源业务与汽车电子业务向不同供应商采购相同内容的情形。

### 问题3：关于存货

年报显示，2023年末，公司存货期末余额120,741.54万元，存货跌价准备余额8,887.74万元，公司2023年计提存货跌价损失7,525.04万元，与2022年相比，存货跌价准备计提比例及存货跌价损失计提金额均大幅增加。

请公司：（1）按存放地点，分别披露报告期末各类存货的构成及库龄分布情况，并结合存货减值测试方法、原材料及产品价格变动情况、在手订单执行情况，说明各类存货跌价准备计提是否准确，计提金额及比例同比存在较大变化的原因，前期存货跌价准备计提是否充分；（2）补充披露报告期存货跌价准备转回或转销所涉产品及原因，前期存货跌价准备计提是否准确。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，请年审会计师说明对境外存货的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

#### 一、公司说明

（一）按存放地点，分别披露报告期末各类存货的构成及库龄分布情况，并结合存货减值测试方法、原材料及产品价格变动情况、在手订单执行情况，说明各类存货跌价准备计提是否准确，计提金额及比例同比存在较大变化的原因，前期存货跌价准备计提是否充分

##### 1、公司存货构成及库龄分布情况

报告期期末，公司存货按存放地点分布及库龄分布的具体构成情况如下：

##### （1）深圳仓库

单位：万元

| 类别   | 期末金额             | 1年以内             | 1-2年            | 2年以上            |
|------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 原材料  | 26,169.15        | 15,830.17        | 7,351.66        | 2,987.32        |
| 在产品  | 11,111.95        | 9,899.72         | 680.89          | 531.34          |
| 库存商品 | 7,046.91         | 6,693.59         | 330.28          | 23.04           |
| 合计   | <b>44,328.01</b> | <b>32,423.47</b> | <b>8,362.83</b> | <b>3,541.71</b> |
| 占比   | <b>100.00%</b>   | <b>73.14%</b>    | <b>18.87%</b>   | <b>7.99%</b>    |

##### （2）越南仓库

单位：万元

| 类别        | 期末金额             | 1 年以内            | 1-2 年         | 2 年以上           |
|-----------|------------------|------------------|---------------|-----------------|
| 原材料       | 6,984.30         | 5,464.79         | 456.13        | 1,063.38        |
| 在产品       | 6,549.32         | 6,132.97         | 161.20        | 255.15          |
| 库存商品      | 1,818.35         | 1,721.47         | 33.11         | 63.78           |
| <b>合计</b> | <b>15,351.97</b> | <b>13,319.23</b> | <b>650.44</b> | <b>1,382.31</b> |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>   | <b>86.76%</b>    | <b>4.24%</b>  | <b>9.00%</b>    |

(3) 美国仓库

单位：万元

| 类别        | 期末金额             | 1 年以内            | 1-2 年           | 2 年以上           |
|-----------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 原材料       | 20,697.99        | 20,604.17        | 27.55           | 66.26           |
| 在产品       | 566.35           | 343.02           | 145.09          | 78.23           |
| 库存商品      | 51,380.26        | 47,035.09        | 2,135.52        | 2,209.64        |
| <b>合计</b> | <b>72,644.60</b> | <b>67,982.29</b> | <b>2,308.17</b> | <b>2,354.14</b> |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>   | <b>93.58%</b>    | <b>3.18%</b>    | <b>3.24%</b>    |

(4) 德国仓库

单位：万元

| 类别        | 期末金额             | 1 年以内            | 1-2 年           | 2 年以上         |
|-----------|------------------|------------------|-----------------|---------------|
| 原材料       | 489.60           | 351.67           | 75.71           | 62.23         |
| 在产品       | 534.98           | 282.59           | 97.20           | 155.19        |
| 库存商品      | 13,814.69        | 12,496.28        | 847.84          | 470.57        |
| <b>合计</b> | <b>14,839.27</b> | <b>13,130.54</b> | <b>1,020.75</b> | <b>687.98</b> |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>   | <b>88.49%</b>    | <b>6.88%</b>    | <b>4.64%</b>  |

(5) 其他仓库

单位：万元

| 类别        | 期末金额             | 1 年以内            | 1-2 年         | 2 年以上        |
|-----------|------------------|------------------|---------------|--------------|
| 原材料       | 1,649.03         | 1,635.12         | 12.25         | 1.65         |
| 在产品       | 156.11           | 101.48           | 46.28         | 8.35         |
| 库存商品      | 14,866.54        | 14,547.76        | 285.38        | 33.40        |
| <b>合计</b> | <b>16,671.68</b> | <b>16,284.36</b> | <b>343.92</b> | <b>43.40</b> |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>   | <b>97.68%</b>    | <b>2.06%</b>  | <b>0.26%</b> |

注：上述存货期末余额相加金额与报表不符，主要系未考虑内部抵消未实现毛利的金额。

## 2、公司存货跌价测试的具体过程

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司确认可变现净值的依据如下：

(1) 报废仓、下市或拟下市机型拟报废的产品或原材料，可变现净值为零；

(2) 原材料、在产品：依据所生产产品的预计销售价格扣除必要的加工费、估计的销售费用、税费后的金额为可变现净值，或管理层采用估计的可变现净值等；

(3) 库存商品：依据合同价、期末公司销售价格或估计售价、期末市场销售价格、期后销售价格扣除必要的税费的金额或管理层估计可变现净值等。

此外，公司还会综合考虑库龄、产品生命周期等因素对可变现净值的影响，对于库龄较长的存货进一步测算存货跌价准备金额。

## 3、期末存货跌价准备计提的合理性

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 项目        | 2023-12-31        |                 |                   |              |
|-----------|-------------------|-----------------|-------------------|--------------|
|           | 账面余额              | 跌价准备            | 账面价值              | 计提比例         |
| 原材料       | 55,492.89         | 4,656.17        | 50,836.72         | 8.39%        |
| 在产品       | 18,837.79         | 1,065.49        | 17,772.30         | 5.66%        |
| 库存商品      | 46,410.86         | 3,166.08        | 43,244.79         | 6.82%        |
| <b>合计</b> | <b>120,741.54</b> | <b>8,887.74</b> | <b>111,853.81</b> | <b>7.36%</b> |
| 项目        | 2022-12-31        |                 |                   |              |
|           | 账面余额              | 跌价准备            | 账面价值              | 计提比例         |
| 原材料       | 46,220.84         | 2,530.98        | 43,689.86         | 5.48%        |
| 在产品       | 19,024.83         | 296.85          | 18,727.98         | 1.56%        |
| 库存商品      | 52,498.11         | 762.63          | 51,735.49         | 1.45%        |
| <b>合计</b> | <b>117,743.77</b> | <b>3,590.46</b> | <b>114,153.32</b> | <b>3.05%</b> |

本期公司各类物料的存货跌价准备计提比例提高，主要是公司根据成本与可变现净值孰低计量原则，按照存货类别成本高于可变现净值的差额，对长库龄、

旧机型物料合理充分地计提存货跌价准备。本期公司存货跌价准备金额增加主要系原材料和库存商品的跌价增加，主要增加的原因为该部分物料库存2年以上的金额增加较多，存在较多陈旧过时、更新换代的情形，因此公司计提了较多的存货跌价准备。

(1) 公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

| 存货类型      | 账面余额              | 2023-12-31       |                  |                  |
|-----------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
|           |                   | 1年以内             | 1-2年             | 2年以上             |
| 原材料       | 55,492.89         | 34,561.35        | 13,701.67        | 7,229.87         |
| 在产品       | 18,837.79         | 15,727.17        | 1,629.13         | 1,481.50         |
| 库存商品      | 46,410.86         | 39,726.83        | 3,774.13         | 2,909.92         |
| <b>合计</b> | <b>120,741.54</b> | <b>90,015.35</b> | <b>19,104.92</b> | <b>11,621.28</b> |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>    | <b>74.55%</b>    | <b>15.82%</b>    | <b>9.62%</b>     |
| 存货类型      | 账面价值              | 2022-12-31       |                  |                  |
|           |                   | 1年以内             | 1-2年             | 2年以上             |
| 原材料       | 46,220.84         | 32,758.84        | 12,774.25        | 687.76           |
| 在产品       | 19,024.83         | 16,034.03        | 2,344.60         | 646.18           |
| 库存商品      | 52,498.11         | 39,922.29        | 11,020.36        | 1,555.47         |
| <b>合计</b> | <b>117,743.77</b> | <b>88,715.16</b> | <b>26,139.21</b> | <b>2,889.41</b>  |
| <b>占比</b> | <b>100.00%</b>    | <b>75.35%</b>    | <b>22.20%</b>    | <b>2.45%</b>     |

从上表可见，公司2年以上长库龄物料同比增长8,731.87万，该部分物料存在较多陈旧过时、更新换代的情形，因此公司按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

① 原材料

公司原材料跌价准备大幅增加，主要系2020年开始全球芯片供应紧张，公司增加了部分关键芯片的备货，原材料规模增加。之后年度，由于经济下行等影响，公司销售未及预期增长，因此本期2年以上的原材料增加较多。此外，为了加强产品竞争优势，公司不断丰富核心产品，在此过程中存在少数停产、下市机型所



专门使用的IC芯片、PCBA模组等无法完全消耗，公司对其进行跌价测试，按成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备。

## ② 库存商品

从产品市场情况来看，公司产品定位美欧市场，以出口为主，在行业中具有较强的竞争力，产品的整个生命周期一般为5年左右，时间越久相应的市场竞争力越弱，销售越困难。尤其是长库龄、换代、停产或下市机型产品存在较高跌价风险。公司本期对产成品进行跌价测试，按成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备，尤其是长库龄产品，计提较高的存货跌价准备。

### (2) 原材料及产品价格变动情况

公司2023年度采购量前十大的原材料采购单价变动如下：

单位：元

| 物料长描述 | 2023 年较 2022 年采购单价变化 |
|-------|----------------------|
| 物料 1  | -420.55              |
| 物料 2  | -0.58                |
| 物料 3  | -0.16                |
| 物料 4  | -0.00                |
| 物料 5  | -0.21                |
| 物料 6  | 2.45                 |
| 物料 7  | -25.07               |
| 物料 8  | 0.00                 |
| 物料 9  | 45.44                |
| 物料 10 | 0.18                 |

从上表可见公司采购的主要原材料单价有不同程度下降，部分材料单价提高。而单价变动也会一定程度上使得原材料的可变现净值下降。

公司库存商品跌价计提增加主要系长库龄产品增加较多所致，其余正常销售中的新产品其可变现净值均高于产品的账面原值。

### (3) 在手订单

2022年及2023年，公司订单的签订、变动及实际执行情况如下：

单位：万元

| 项目         | 2023年      | 2022年      |
|------------|------------|------------|
| 期初在手订单     | 25,428.99  | 2,798.09   |
| 本期新增订单     | 327,000.74 | 260,739.33 |
| 本期执行订单     | 329,016.75 | 238,108.43 |
| 期末在手订单     | 23,412.98  | 25,428.99  |
| 期末存货余额     | 120,741.54 | 117,743.77 |
| 期末存货的订单支持率 | 19.39%     | 21.60%     |

如上表所示，2023年新增订单额、执行订单额均大于2022年末存货余额，公司根据历史销售情况以及与客户的沟通情况进行销售数据预测，再基于销售预测进行备货。公司订单交付及时率高，交货周期短，因此客户一般较少提前较长时间向公司下单，以致销售备货金额高于报告期各期末在手订单金额，具有合理性。本年订单支持率下降主要系部分2年以上库龄的库存商品订单较少。

综上所述，公司已针对各类存货的跌价情况进行了审慎判断，并根据存货跌价计提政策计提了跌价准备。公司存货跌价准备计提比例符合公司的业务模式及产品特点，存货跌价准备计提合理、充分。

## （二）补充披露报告期存货跌价准备转回或转销所涉产品及原因，前期存货跌价准备计提是否准确。

公司存货跌价准备转回或转销主要系原材料已进行生产或产成品已销售，其中金额前五大所涉产品及原因如下：

单位：万元

| 产品名称 | 存货跌价转销的金额 | 转销原因          |
|------|-----------|---------------|
| PCBA | 261.36    | 原材料，已加工生产成产成品 |
| LCD屏 | 104.43    | 已出售，期末无库存     |
| PCBA | 100.50    | 已出售，期末无库存     |
| PCBA | 95.28     | 原材料，已加工生产成产成品 |
| PCB  | 89.54     | 原材料，已加工生产成产成品 |

公司原计提跌价准备主要是依据物料的减值迹象，按照可变现净值计提跌价准备，后期由于部分物料可以继续使用或销售，进而对原计提的跌价准备进行转销，前期跌价准备计提准确。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、获取公司在手订单清单，结合期后销售情况，评价公司存货增加的合理性；

2、与公司管理层访谈，了解公司产品销售周期、产品市场情况、材料备货周期、业务模式等，考虑其对存货余额及存货跌价准备计提的影响是否合理；

3、与公司财务部访谈，了解公司存货跌价准备的计提政策，获取存货跌价准备计提明细表，测试对存货可变现净值的计算是否合理和准确；

4、获取公司存货库龄明细表，检查存货库龄划分是否准确，检查可变现净值的依据；

5、获取存货跌价准备转回或转销的清单，检查前期存货跌价准备计提的准确性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已针对各类存货的跌价情况进行了审慎判断，存货跌价准备计提充分、准确；

2、公司存货跌价准备转回或转销具备合理性，前期存货跌价准备计提准确。

#### 问题4：关于研发投入

年报显示，2023年，公司研发支出合计59,612.76万元，同比有所减少，研发支出占营业收入的比重18.34%，同比减少8.67个百分点。研发支出中，资本化研发支出6,103.18元，同比增加1,052.65万元，研发投入资本化的比重提升至10.24%。报告期公司研发人员数量887人，同比进一步减少。汽车诊断产品研发项目5已于2022年暂停研发，并全额计提开发支出减值228.03万元。

请公司：（1）列表披露各项主要研发项目的资本化时点、判断依据，说明资本化是否符合行业惯例，是否符合企业会计准则相关规定；（2）按业务类型，列表披露报告期研发投入金额、研发人员数量以及同比变动的原因，结合公司主要研发项目的预期成果、同行业公司研发投入情况，说明公司研发投入、研发人员数量同比下降能否支撑业务发展及拓展的需要；（3）补充披露汽车诊断产品研发项目5的进展情况及后续计划，是否实质性终止，并说明其他资本化项目减值准备计提是否充分，各个资本化项目前期按资本化处理是否审慎。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

（一）列表披露各项主要研发项目的资本化时点、判断依据，说明资本化是否符合行业惯例，是否符合企业会计准则相关规定

#### 1、资本化研发项目资本化时点、判断依据

根据公司《研发费用资本化管理办法》和相关内控制度规定，公司研发项目在通过计划DCP评审（Decision Check Point，即决策评审点）后开始资本化，在通过转量产评审后结束资本化。上述两个节点均由项目组召开评审会议，分别形成计划DCP评审纪要和转量产会议纪要。

2023年度，资本化研发项目资本化时点、判断依据如下：

| 项目           | 开始资本化的时点    | 判断依据   |
|--------------|-------------|--------|
| 汽车诊断产品研发项目 1 | 2023 年 11 月 | 评审会议纪要 |
| 汽车诊断产品研发项目 3 | 2023 年 1 月  | 评审会议纪要 |

| 项目            | 开始资本化的时点   | 判断依据   |
|---------------|------------|--------|
| 新能源汽车产品研发项目 3 | 2023 年 4 月 | 评审会议纪要 |
| 新能源汽车产品研发项目 4 | 2023 年 1 月 | 评审会议纪要 |
| 新能源汽车产品研发项目 6 | 2023 年 6 月 | 评审会议纪要 |

## 2、资本化符合行业惯例

选取同为计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司存在研发费用资本化情况的三家上市公司作为可比公司进行比较分析，具体情况如下：

| 公司名称 | 资本化起始时点的表述  |
|------|---|
| 剑桥科技 | 项目在立项评审结束，并获得 CIG 研发项目启动确认表（G1）后，开始对该项目后续发生的研发费用进行资本化   |
| 韦尔股份 | 公司以开发阶段中的立项阶段作为开发支出核算起始点，其项目立项是在市场调研完成、初步可行性完成的情况下，通过提出需求报告、立项论证和立项评审，按公司项目审批权限批准后，形成《项目立项报告》 |
| 上海瀚讯 | 项目经立项评审，取得外部明确的技术方向文件后，由公司内部研制任务评审会讨论并确定具体的技术实施路线，以公司内部研制任务评审会通过时点作为项目开发阶段的起始点                |
| 道通科技 | 公司明确了研发工作业务流程，研发项目经项目组召开评审会议，通过计划阶段的 DCP（决策评审点）评审后开始资本化                                       |

由上表可知，可比公司根据《企业会计准则》的相关规定制定研发支出资本化会计政策，并结合自身的具体情况，设置相应的研发过程控制及评审措施，以从实质上认定研发支出资本化起始时点，上述起始时点基本是以研发控制流程中的评审或审批通过作为依据，公司也是通过计划阶段的DCP评审后开始资本化，故与可比公司的资本化起始点确定依据不存在实质性差异。

## 3、资本化符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，公司内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出和开发阶段支出。对于公司内部研究开发项目，开发阶段的支出同时满足下列条件的才能资本化：

| 序号 | 会计准则规定条件                   | 公司情况  | 是否满足 |
|----|----------------------------|---|------|
| 1  | 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 满足   |

| 序号 | 会计准则规定条件                                      | 公司情况   | 是否满足 |
|----|---|--|------|
| 2  | 具有完成该无形资产并使用或出售的意图                            | 公司研发项目与主营业务产品密切相关,研发的产品主要面向市场销售,以实现经济利益为目标,具有完成该无形资产并使用或出售的意图  | 满足   |
| 3  | 能够证明无形资产将如何产生经济利益                             | 公司在项目立项阶段,即对研发产品的市场条件进行判断,并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势等情况、产品或技术的需求情况、公司研发项目的产品或技术的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估,确认研发项目的无形资产产生的产品存在市场,具有明确的经济利益流入方式  | 满足   |
| 4  | 有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产 | 2023年末,公司已获得境内外发明专利共计224项,涉及汽车智能诊断、检测等领域,获得多项科技计划资金资助;公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2023年末,公司共有员工2,375人,其中研发人员887人,生产人员905人,销售人员344人,拥有相应的研发、生产及产品推广能力。此外,公司营运资金充足,拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展。 | 满足   |
| 5  | 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量                        | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系,通过OA办公系统、SAP财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单独核算,确保各项目的研发支出能够可靠计量  | 满足   |

报告期内,公司开发支出资本化的项目均已满足上述研发支出资本化的条件,研发费用资本化符合企业会计准则的规定。

(二)按业务类型,列表披露报告期研发投入金额、研发人员数量以及同比变动的原因,结合公司主要研发项目的预期成果、同行业公司研发投入情况,说明公司研发投入、研发人员数量同比下降能否支撑业务发展及拓展的需要

#### 1、研发投入及研发人员变动情况

根据业务类型分类,报告期内研发投入金额、研发人员数量的变动情况如下:

| 业务类型 | 2023年研发投入金额(万元) | 2022年研发投入金额(万元) | 变动金额(万元)  | 2023年研发人数(人) | 2022年研发人数(人) | 人员变动(人) |
|------|-----------------|-----------------|-----------|--------------|--------------|---------|
| 汽车诊断 | 32,698.20       | 41,352.11       | -8,653.91 | 584          | 650          | -66     |
| 新能源  | 26,914.56       | 19,840.89       | 7,073.67  | 303          | 285          | 18      |
| 合计   | 59,612.76       | 61,193.00       | -1,580.24 | 887          | 935          | -48     |

报告期汽车诊断业务的研发投入及人员均呈下降趋势，主要系部分项目如ADAS、诊断云服务等前期已研发完成，本期进入维护阶段，因此整体研发投入下降，相应的人员进行调整。

新能源业务本期研发投入及人员呈上升趋势，主要系公司借助诊断产品长期以来积累的BMS通信协议数据及电池诊断技术，开拓性地针对新能源汽车充电进行了前瞻性布局，并加大对新能源业务的研发投入。

## 2、主要研发项目的预期成果

公司主要研发项目的预期成果如下：

| 项目            | 预期成果   |
|---------------|--|
| 新能源汽车智能维修解决方案 | 实现多品牌诊断功能覆盖，同时在诊断软件中实现动力电池专检功能，解决新能源诊断软件兼容差、功能弱的问题；通过开发专业的充放电工具，解决电池诊断效率低下，安全风险大的问题。   |
| 第二代超快一体充电产品项目 | 提供系列化全新一代超快充产品，功率覆盖 60KW 至 1.44MW 全功率段；支持多种矩阵策略，全矩阵实现功率可调用度 100%。电网利用率提升 10%，支持 AI 智能充电、数字化智能运维，极大提高客户的体验，支持 MCS 标准，单枪最大功率 1.2MW。        |
| 双向充电模块        | 基于 ISO15118-20 全协议栈实现充放电协议；满载效率大于 97%，峰值效率大于 97.5%；可靠性高，IP65、IK10 防护等级设计，年失效率低。  |
| EMS 系统及网关     | 具备光、储、充、负载的全方位管理能力，帮助 C 端用户实现安全备电、降低用电成本、能源智能管理的智能化目标；帮助充电场站用户实现降本增效、智慧管理的目标；提供强兼容性的硬件+软件解决方案，给客户提供更加灵活的选择，对加装、新装等不同场景提供最合适的产品组合，节省用户成本。 |
| 液冷充电模块        | 低噪音：液冷低噪（模块实现<50dB），助力整机实现超充低噪音的充电体；高效：打造高效品牌，模块实现满载效率 96.5%指标，降低客户运营电费成本。   |

## 3、同行业情况

2023 年度可比公司的研发投入情况如下：

单位：万元、人

| 公司   | 2023 年研发投入金额 | 2022 年研发投入金额 | 变动金额      | 2023 年研发人数 | 2022 年研发人数 | 人员变动 |
|------|--------------|--------------|-----------|------------|------------|------|
| 保隆科技 | 46,952.62    | 32,672.09    | 14,280.54 | 1,165      | 911        | 254  |

| 公司   | 2023 年研发投入金额 | 2022 年研发投入金额 | 变动金额      | 2023 年研发人数 | 2022 年研发人数 | 人员变动 |
|------|--------------|--------------|-----------|------------|------------|------|
| 万通智控 | 5,333.73     | 4,229.73     | 1,104.00  | 133        | 130        | 3    |
| 元征科技 | 17,274.19    | 18,729.87    | -1,455.68 | 471        | 439        | 32   |
| 道通科技 | 59,612.76    | 61,193.00    | -1,580.24 | 887        | 935        | -48  |

元征科技本年研发投入金额下降，和公司的趋势一致，其他两家公司研发投入均为增加，研发人员的变动趋势与其他可比公司也不一致。公司本身研发投入金额较大，研发人员较高，本期研发投入和人员下降主要是研发项目结构的调整，因此与同行业可比公司存在差异。

#### 4、公司研发投入、研发人员数量同比下降能够支撑业务发展及拓展的需要

公司为顺应汽车行业数字化、新能源化和智能化的发展趋势，聚焦新能源业务。公司未来战略目标为保持汽车诊断业务的稳健增长，同时聚焦新能源诊断产品布局，利用新技术进一步提升产品使用效率和易用性。

公司成立以来不断培养专业技术人才，形成一支高素质的研发团队，核心技术团队均具有专业的行业经验，研发团队稳定性强。本年研发投入逐步转移到新能源领域，因此对部分冗余项目的人员进行调整，使公司的研发力量更集中到优势领域以及新业态、新领域。

汽车诊断业务技术较为成熟，主要的研发工作为聚焦新车快速覆盖，保持产品竞争力水平。因此目前的研发投入和研发人员能支撑汽车诊断业务稳健增长。

**（三）补充披露汽车诊断产品研发项目5的进展情况及后续计划，是否实质性终止，并说明其他资本化项目减值准备计提是否充分，各个资本化项目前期按资本化处理是否审慎。**

#### 1、汽车诊断产品研发项目5的进展情况及后续计划

汽车诊断产品研发项目5计提减值时处于开发阶段，该项目于2021年6月开始进入资本化阶段，该项目研发所需的定制芯片供应不足，同时产品意向客户发生变化，预计市场需求锐减，2022年公司决定实质性终止该项目的相关研发工作，公司未再进行研发投入，研发人员也不再参与该项目。公司管理层根据企业会计准则有关开发支出减值迹象的判断条件逐一对比，经测试，该项目存在经济绩效



已经低于或者将低于预期的减值迹象，并估计该项目未来可能产生的现金流情况以及从谨慎性角度考虑，于2022年对其全额计提减值准备。

## 2、各项目开发支出减值测试的具体过程

《企业会计准则第8号--资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。对于未达到可使用状态的无形资产（开发支出）和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。如存在减值迹象，则估计其可收回金额。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失，可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。根据准则规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

外部信息：①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

内部信息：①公司新产品研发项目进度不达预期、结果未达预设终点指标导致研发失败；②资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；③企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；④其他表明资产可能已经发生减值的迹象，如专利或专有技术对应特定的产品发生重大不利变化等。

资产负债表日，公司将结合外部信息和内部信息的变化情况对各项目开发支出进行减值测试，除汽车诊断产品研发项目5外，公司其他资本化项目研发工作正常进行中，不存在减值迹象。

## 3、资本化项目按资本化处理审慎

公司根据《企业会计准则》的相关规定制定研发支出资本化会计政策，目前资本化项目均符合《企业会计准则》的相关规定，会计处理审慎。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、获取研发资本化项目的DCP评审表，并检查账面研发费用资本化起始时点是否合理，判断依据是否充分；

2、查询同为计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司研发支出资本化情况，并与公司对比是否存在重大差异；

3、检查报告期研发投入金额、研发人员数量的同比，向管理层了解研发项目的业务发展；

4、了解各研发项目的进展情况，并检查公司各项目开发支出减值测试的具体过程、计提减值准备原因，评估研发项目减值准备计提是否充分。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已按要求补充披露各项目的资本化时点、判断依据；公司资本化符合行业惯例，符合企业会计准则相关规定；研发支出相关会计政策具有一贯性，研发项目资本化处理审慎；

2、公司研发投入、研发人员数量同比下降能够支撑业务发展及拓展的需要；

3、汽车诊断产品研发项目5已经实质性终止，其他资本化项目未见减值迹象。

## 问题5：关于塞防科技

年报及其他公开信息显示，2023年，公司全资子公司塞防科技实现营业收入3,061.88万元，净利润-7,212.77万元，期末资产净额-11,355.88万元，公司对塞防科技的长期股权投资期末余额122,906,846.46元，未计提减值准备。目前，公司已通过前后两笔股权转让交易，分别转让塞防科技49%、5%的股权，对其持股比例降至46%，不再纳入合并报表范围。以2023年9月30日为基准日，塞防科技的评估价格12,601.31万元，评估增值23,293.10万元。

请公司：（1）结合塞防科技经营状况、长期股权投资减值测试过程等，说明报告期末公司未对塞防科技长期股权投资计提减值准备的依据及合理性；（2）结合评估方法、参数设定、公司期后经营情况等，说明塞防科技评估价格是否公允；（3）分别说明前后两笔塞防科技股权转让对公司各期报表的影响，上述股权转让是否应作为一揽子交易进行会计处理，是否符合企业会计准则的规定；（4）补充披露2023年末公司对塞防科技其他应收款的具体构成及期后回款情况，是否存在资金占用。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，请资产评估师对问题（2）核查并发表明确意见。

## 回复：

### 一、公司说明

（一）结合塞防科技经营状况、长期股权投资减值测试过程等，说明报告期末公司未对塞防科技长期股权投资计提减值准备的依据及合理性

塞防科技2023年度收入3,016.88万元，净利润-7,212.77万元，净资产-11,355.88万元，研发费用8,027.26万元。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，公司按照资产的公允价值减去处置费用后的净额预计长期股权投资的可收回金额。公司于期末时计划出售塞防科技5%的股权，并对塞防科技公司股东全部权益价值进行评估，根据评估结果，塞防科技在评估基准日2023年9月30日的股东全部权益评估价值为12,601.31万元，公司对塞防科技的长期股权投资账面为12,290.68万元，不存在明

显的减值迹象。截至2023年12月31日，塞防科技经营情况未发生重大变化，未见减值迹象。

## （二）结合评估方法、参数设定、公司期后经营情况等，说明塞防科技评估价格是否公允

依据资产评估准则的规定，企业价值评估可以采用收益法、市场法、资产基础法三种方法。塞防科技属于反制无人机行业，具有研发投入高、客户测样周期长等特点，目前阶段仍以研发为主，业务尚处于成长初期不适用收益法，且公司目前无法对塞防科技的未来经营及盈利情况进行准确且合理的预测，因此评估方法选择资产基础法和市场法。

### 1、资产基础法

根据资产基础法，公司净资产评估值12,601.31万元，评估增值23,293.10万元，主要评估增值的部分为公司的专利及专有技术，评估增值23,256.78万元。

由于我国专利市场目前尚处发展阶段，专利的公开交易数据采集较为困难，因此市场法的操作性困难较大。塞防科技目前阶段仍以研发为主，公司业务尚处于成长初期，所有在研产品中仅一款产品实现小批量生产，其他产品尚处于研发或测样阶段，未来产品的研发投入、技术攻关、客户测样等影响公司未来收益的不确定因素较多，因此公司管理层无法对反制无人机相关技术产品的未来收益进行准确且合理的预测，故不采用收益法进行评估。因塞防科技专利及专有技术相关研发成本可以识别并可靠计量，历史研发成本凭证资料齐全，本次评估采用成本法进行评估。

评估基本模型为：

专利及专有技术评估价值=专利及专有技术重置成本×（1-贬值率）

专利及专有技术重置成本=专利及专有技术的开发成本+专利及专有技术投资的机会成本

贬值率=专利及专有技术已使用年限÷（专利及专有技术已使用年限+专利及专有技术尚可使用年限）×100%

无形资产评估增值23,256.78万元，增值率10,561.91%，增值的主要原因是本次评估范围内的塞防科技拥有的155项专利及专有技术未在资产负债表账面核算，本次评估将其纳入评估范围内。纳入评估范围内的塞防科技拥有的155项专利及专有技术未在资产负债表账面核算，历史相关研发成本19,784.34万元均已费用化，评估值23,241.65万元，相较历史投入研发成本增值3,457.31万元，增值率17%，增值原因主要为基准日研制开发人员人工水平、投入材料耗费的增长。

## 2、市场法

根据市场法评估，塞防科技股东全部权益评估价值为13,818.62万元，评估增值24,510.39万元。

由于塞防科技是处于成长期的企业、研发投入很高，尚未实现盈利且净利润为负值，其营业收入能够更好的反映企业的成长趋势和竞争力，且可比公司市值与营业收入相关性较好，故本次评估采用市销率（PS）作为价值比率。

塞防科技在评估基准日的资产负债表内及表外各项资产、负债可以被有效识别，并分别采用适当的方法进行评估，核心资产无形资产采用的是基准日的静态价格确定评估值，所需假设较少、不可控因素较少、故未来不确定性较小，可检验性更好。因此最终选择资产基础法评估结果为最终评估价值。

## 3、期后经营情况

2023年12月，中央经济工作会议中，将低空经济确立为国家战略性新兴产业，各地政府相应陆续出台了有关政策和要求。塞防科技在市场需求爆发、国家政策大力支持商业环境下，收入实现快速增长。2024年1-5月份营业收入3,368万元，同比增长420%。

综上，公司的对塞防科技的评估价值较为合理、公允。

**（三）分别说明前后两笔塞防科技股权转让对公司各期报表的影响，上述股权转让是否应作为一揽子交易进行会计处理，是否符合企业会计准则的规定**

### 1、处置49%的股权

公司处置49%的股权时，由于公司尚能控制塞防科技，公司仍将塞防科技纳入合并报表范围，公司合并报表增加资本公积8,934.31万元，对公司利润表没有影响。

## 2、处置5%的股权

公司处置5%的股权时，由于公司对塞防科技的持股比例为46%，公司丧失对塞防科技的控制权，公司不再将塞防科技纳入合并报表，产生投资收益9,874.23万元。

## 3、不作为一个揽子交易的原因

上述两次交易不构成“一揽子交易”。

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》第五十一条的规定，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一个揽子交易进行会计处理：

- (1) 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的。
- (2) 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果。
- (3) 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生。
- (4) 一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

公司第一次转让49%股权主要是为充分发挥公司管理层积极性，提升公司综合竞争力，支持公司战略实现和长期可持续发展。第二次股权转让主要是为避免制裁风险，将其剥离出上市公司，保护中小股东利益。第一次转让与后续转让两者为独立决策，彼此之间互不影响，因此不符合上述第（1）点。

公司两次转让股权是基于不同的商业目的进行的独立决策，两者达成的商业结果也不一样，因此不符合上述第（2）点。

公司两次股权转让的成功与否并不取决于另一次转让，两次转让均可独立完成，互相之间并无影响，因此不符合上述第（3）点。

公司两次转让均独立评估、定价，相应的转让价格公允，单独考虑一项转让时并不存在不经济的情况，因此不符合上述第（4）点。

综上，两次转让股权的行为不构成“一揽子交易”。

#### **（四）补充披露2023年末公司对塞防科技其他应收款的具体构成及期后回款情况，是否存在资金占用**

2023年末，塞防科技系公司全资子公司。公司2023年末对塞防科技其他应收款金额为15,411.54万元，其中物业水电费375.11万元，往来款15,036.43万元。截至2024年3月31日，上述款项均已收回，未形成资金占用的情况。

2024年4月，公司转让塞防科技5%的股权后失去塞防科技的控制权，不再将塞防科技纳入公司合并财务报表。

## **二、核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

1、检查塞防科技的经营状况及公司对塞防科技长期股权投资的减值测试；并评价公司减值测试评估方法、参数设定等；获取资产评估师出具的评估报告，并评价资产评估师的专业胜任能力，复核主要的评估方法、参数设定等；

2、查阅《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定，并结合公司对塞防科技两次转让的商业目的和理由，判断两次转让股权的行为是否构成“一揽子交易”。复核公司的会计处理分录是否准确；

3、检查公司对塞防科技其他应收款的具体构成及期后回款情况。

### **（二）核查意见**

经核查，保荐机构认为：

1、公司对塞防科技的长期股权投资账面金额为12,290.68万元，不存在明显的减值迹象；公司减值测试的评估方法、参数设定具有合理性；

2、根据对公司财务部门负责人的访谈及公司说明，公司两次转让塞防科技股权的行为不构成“一揽子交易”；

3、公司对塞防科技的其他应收款均已收回，未形成资金占用的情况。



## 问题6：关于货币资金

年报及一季报显示，2023年末，公司货币资金余额14.91亿元，主要为银行存款，截至2024年一季度末，货币资金余额进一步增加至17.22亿元，2023年及2024年一季度末交易性金融资产均无余额。2023年，公司利息收入1,051.26万元，同比减少40.97%。请公司按照存放地列表披露货币资金构成情况，并结合存款方式、理财产品购买情况、市场收益率水平等，分析说明利息收入与货币资金规模是否匹配，两者变动不一致的原因及合理性。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，并说明对境内外货币资金的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

### 一、公司说明

#### （一）货币资金构成情况

公司期末不存在购买理财产品的情况，公司按照存放地的货币资金构成情况如下：

单位：万元

| 存放地点 | 性质      | 2023年12月末余额 |
|------|---------|-------------|
| 深圳   | 现金      | 365.79      |
|      | 活期存款    | 93,777.84   |
|      | 通知存款    | 3,500.00    |
|      | 其他货币资金  | 345.25      |
| 美国   | 活期存款    | 31,984.56   |
|      | 其他货币资金  | 1,558.57    |
| 欧洲   | 现金      | 0.85        |
|      | 活期存款    | 5,726.73    |
|      | 其他货币资金  | 2,248.05    |
| 西安   | 活期存款    | 2,624.88    |
| 越南   | 现金      | 2.90        |
|      | 活期存款    | 2,590.18    |
| 其他地区 | 现金及活期存款 | 4,387.47    |
|      | 合计      | 149,113.07  |

## （二）利息收入与货币资金规模匹配情况

公司2023年、2022年银行存款期末余额与利息收入的对比情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2023年      | 2022年      |
|--------|------------|------------|
| 银行存款余额 | 142,954.29 | 141,110.41 |
| 利息收入   | 1,051.26   | 1,780.86   |
| 收益率    | 0.74%      | 1.26%      |

公司本年利息收入减少主要系：（1）2022年浦发银行募资户采用利多多通知存款，该存款利率较高，2023年无该类产品，2022年该类存款利息收入222.76万元；（2）公司2023年下半年由于需要大量使用美元，因此美元账户按照活期存款管理，而2022年美元账户均是按照定期存款进行资金管理。如按照美元平均存款余额计算，2023年的利息同比减少350万元。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、向管理层访谈，了解公司2022-2023年整体资金变动情况；了解公司利息收入与货币资金规模的匹配变动情况，评价利息收入与货币资金的规模是否具备合理性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司利息收入与货币资金规模的变动具有合理性。

## 问题7：关于预付款项

2023年，公司预付款项期末余额8,724.29万元，同比减少3,678.3万元，其中账龄1至2年预付账款余额2,387.30万元，同比增加2,091.42万元。请公司结合预付款项主要供应商的成立时间、注册资本、合作年限、关联关系、报告期采购内容、采购金额及同比变动、账龄、期后结转等情况，说明是否存在供应商成立时间短、注册资本少或合作年限短的情形及其原因，资金是否最终流向关联方，并说明1年以上账龄预付款项账龄较长的原因，是否存在与合同安排、行业惯例不一致的情形及原因。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、公司说明

#### （一）预付款项主要供应商情况

2023年末，公司前十大预付款项分单位基本情况及采购变动如下：

单位：万元

| 供应商   | 成立时间       | 注册资本              | 合作年限      | 关联关系 | 采购内容    | 2023年采购金额        | 2022年采购金额        | 同比变动金额          | 期末余额            | 截止2024年5月末收货比例 | 主要合同付款条款               |
|-------|------------|-------------------|-----------|------|---------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|----------------|------------------------|
| 供应商 A | 2021-6-7   | 300,000万          | 1-2年      | 无    | 电源模块    | 7,003.25         | 4,060.46         | 2,942.79        | 918.76          | 100.00%        | 100%预付                 |
| 供应商 F | 2020-10-19 | 10,000万           | 2-3年      | 无    | OEM 诊断仪 | 556.24           | 1,655.77         | -1,099.53       | 830.08          | 0.00%          | 50%预付+50%款到发货          |
| 供应商 G | 2006-12-20 | 40 万美<br>元        | 1-2年      | 无    | 充电枪     | 1,980.06         | 337.32           | 1,642.74        | 475.67          | 100.00%        | 50%预付+50%款到发货          |
| 供应商 H | 2011-6-15  | 500 万             | 5 年<br>以上 | 无    | 显示屏     | 2,227.16         | 711.32           | 1,515.84        | 437.49          | 100.00%        | 50%预付+50%验收后 15 天付款    |
| 供应商 I | 2004-9-13  | 100 万             | 5 年<br>以上 | 无    | IC      | 1,130.56         | 1,150.95         | -20.39          | 392.93          | 38.83%         | 30%预付                  |
| 供应商 J | 2009-8-3   | 1000 万            | 5 年<br>以上 | 无    | 显示屏     | 1,519.06         | 1,701.62         | -182.55         | 381.32          | 100.00%        | 50%预付+50%出货后 60 天付款    |
| 供应商 K | 2016-2-25  | 2,717.11<br>万     | 2-3年      | 无    | IC      |                  | 3,784.10         | -3,784.10       | 318.55          | 0.00%          | 45%定金+45%贴片前+10%货到 7 天 |
| 供应商 L | 1994-12-22 | 36,705.03<br>万新台币 | 5 年<br>以上 | 无    | IC      | 289.27           | 211.72           | 77.55           | 243.67          | 4.83%          | 预付定金+30 天全款            |
| 供应商 M | 2008-8-20  | 62,665.48<br>万    | 1-2年      | 无    | 显示屏     | 3,163.08         | 848.1            | 2,314.98        | 170.93          | 100.00%        | 30 天全款                 |
| 供应商 N | 2004-6-17  | 8,454.46<br>万     | 1-2年      | 无    | 充电枪     | 538.11           | 160.26           | 377.85          | 122.92          | 100.00%        | 50%预付+50%款到发货          |
| 合计    |            |                   |           |      |         | <b>18,406.78</b> | <b>14,621.61</b> | <b>3,785.18</b> | <b>4,292.32</b> |                |                        |

公司前十大预付款项的供应商不存在成立时间短、注册资本少或合作年限短的情形，均与公司不存在关联关系。供应商A、供应商F虽然注册时间较短，但其母公司均成立时间较长，该两家公司主要是为从事专门业务而成立的新公司。

供应商A为子公司道通合创2022年充电桩业务量产后增加的充电桩业务主要供应商，采用预付款形式进行结算。

供应商F为公司DV2161项目ODM供应商，为行业龙头企业。

上表中部分公司期后收货比例较低主要系公司期后需求变化，公司按需采购，尚未采购完毕。

## （二）1年以上账龄预付款项账龄较长的原因

公司前十大预付款项的供应商期末账龄情况如下：

单位：万元

| 供应商       | 1年以内            | 1-2年            | 2年以上          | 合计              |
|-----------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|
| 供应商 A     | 918.76          |                 |               | 918.76          |
| 供应商 F     |                 | 830.08          |               | 830.08          |
| 供应商 G     | 475.67          |                 |               | 475.67          |
| 供应商 H     | 437.49          |                 |               | 437.49          |
| 供应商 I     | 392.93          |                 |               | 392.93          |
| 供应商 J     |                 | 195.84          | 185.48        | 381.32          |
| 供应商 K     | 2.28            | 316.27          |               | 318.55          |
| 供应商 L     | 217.97          | 25.69           |               | 243.67          |
| 供应商 M     | 170.93          |                 |               | 170.93          |
| 供应商 N     |                 | 122.92          |               | 122.92          |
| <b>合计</b> | <b>2,616.04</b> | <b>1,490.80</b> | <b>185.48</b> | <b>4,292.32</b> |

### 1、供应商F

供应商F为公司DV2161项目ODM供应商，为行业龙头企业，一直采用预付款形式进行结算，符合合同安排和行业惯例。账龄较长的主要原因系供应商按公司销售需求进度分批次生产和交付，公司对应产品销售需求较预期降低，使得预付款项期后结转比例相对较低。

## 2、供应商J

供应商J的预付款为公司2021年下单预付，公司按需提货。2022年公司成立子公司道通合达，负责集团的采购业务，将之前由各子公司单独进行的采购业务改由道通合达全面负责，因此道通科技的采购量随之下降。由于供应商不同意将道通科技的预付款切换至道通合达，因此出现长账龄的款项，后续道通科技将适时向供应商采购，消化该预付款项。

## 3、供应商K、供应商L

供应商K、供应商L均为公司IC芯片的供应商，由于2021年、2022年市场芯片供应紧张，公司为提前锁定货源预付了货款，后续公司销售未及预期增长，因此未能完成相应采购量。后续公司将适时向供应商采购，消化该预付款项。

## 4、供应商N

供应商N为公司新能源业务的供应商，期末的预付款在2024年均已采购完成。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、取得期末预付款项明细清单，并检查预付账款主要供应商的情况，包括工商信息、采购内容、合同执行情况、期末余额在期后结转情况以及供应商是否与公司存在关联关系等；

2、了解期末主要预付款项分单位构成情况，并与2022年情况进行对比，了解预付款项变动原因及账龄较长的款项形成原因；

3、检查供应商的背景以及供应商与公司是否存在关联关系。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司预付款前十大供应商不存在成立时间短、注册资本少或合作年限短的情形；1年以上账龄预付款项账龄较长具有合理性，不存在与合同安排、行业惯例不一致的情形。

## 问题8：关于所得税费用

年报显示，2023年公司所得税费用2,722.49万元，同比大幅减少，其中递延所得税费用-4,297.77万元。递延所得税资产中可抵扣亏损期末金额8.75亿元，未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额11.84亿元，均同比大幅增长。

请公司：（1）结合会计利润与所得税费用的调整过程，说明变动较大项目的测算过程及变动原因；（2）说明期末递延所得税资产中可抵扣亏损金额同比增长的原因，是否符合企业会计准则的确认条件，递延所得税资产确认是否谨慎；（3）说明期末未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额同比大幅上升的原因及合理性。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

### 回复：

#### 一、公司说明

（一）结合会计利润与所得税费用的调整过程，说明变动较大项目的测算过程及变动原因

2023年度，公司会计利润与所得税费用的调整过程中变动较大项目如下：

单位：万元

| 项目                             | 2023年     | 2022年     |
|--------------------------------|-----------|-----------|
| 子公司适用不同税率的影响                   | -2,241.24 | 5,045.03  |
| 研发费用加计扣除                       | -7,300.60 | -5,615.12 |
| 本期末确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响 | 9,797.06  | 7,899.05  |

上述主要变动项目调整过程如下：

#### 1、子公司适用不同税率的影响

单位：万元

| 项目       | 道通合盛      | 道通越南      | 塞防科技      | 越南新能源    |
|----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 利润总额（A）  | 32,131.04 | 22,543.96 | -7,212.77 | 4,648.35 |
| 母公司税率（B） | 15%       | 15%       | 15%       | 15%      |
| 子公司税率（C） | 10%       | 10%       | 25%       | 0%       |

| 项目                   | 道通合盛      | 道通越南      | 塞防科技    | 越南新能源   |
|----------------------|-----------|-----------|---------|---------|
| 母子公司税率差 D=(C-B)      | -5%       | -5%       | 10%     | -15%    |
| 子公司适用不同税率的影响 E=(A*D) | -1,606.55 | -1,127.20 | -721.28 | -697.25 |

(续上表)

| 项目                   | 道通纽约     | 内部交易未实现利润 | 其余子公司适用不同税率的影响 | 合计        |
|----------------------|----------|-----------|----------------|-----------|
| 利润总额 (A)             | 3,641.60 |           |                | ——        |
| 母公司税率 (B)            | 15%      |           |                | ——        |
| 子公司税率 (C)            | 28%      |           |                | ——        |
| 母子公司税率差 D=(C-B)      | 13%      |           |                | ——        |
| 子公司适用不同税率的影响 E=(A*D) | 455.20   | 1,853.70  | 227.13         | -2,241.24 |

2023年度子公司适用不同税率的影响项目金额较2022年度变动较大，主要系2022年度因公司内部股权架构调整，道通香港将持有的道通越南100%股权转让给海南道通，在股权转让前，道通越南向道通香港分红4.84亿，致使道通香港有较大金额的可供分配利润；公司将根据道通香港资金状况适时要求其向公司进行利润分配，根据企业会计准则要求，对道通香港未分配利润50,459.37万元按照境内企业所得税税率15%计提7,568.91万元递延所得税负债，同时确认递延所得税费用。该部分影响2022年度列示在子公司适用不同税率的影响项目，如剔除该调整的影响，2022年子公司适用不同税率的影响项目金额为-2,523.88万元，与本年度的金额差异不大。

## 2、研发费用加计扣除

单位：万元

| 项目              | 母公司      | 道通合创      | 道通合盛     | 塞防科技     | 西安道通     | 合计 |
|-----------------|----------|-----------|----------|----------|----------|----|
| 可加计扣除研发费用金额 (A) | 8,426.74 | 16,319.61 | 9,689.94 | 7,378.46 | 3,100.14 | —— |
| 研发费用加计扣除比例 (B)  | 100.00%  | 100.00%   | 100.00%  | 100.00%  | 100.00%  | —— |



| 项目                        | 母公司       | 道通合创      | 道通合盛     | 塞防科技      | 西安道通     | 合计        |
|---------------------------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|
| 实际加计扣除金额 C=A*B            | 8,426.74  | 16,319.61 | 9,689.94 | 7,378.46  | 3,100.14 | ——        |
| 适用税率 (D)                  | 15%       | 15%       | 10%      | 25%       | 25%      | ——        |
| 研发费用加计扣除对所得税费用影响金额 E=-C*D | -1,264.01 | -2,447.94 | -968.99  | -1,844.62 | -775.03  | -7,300.60 |

公司2023年度研发费用加计扣除项目金额较2022年度增加，主要系1) 本期西安道通产生研发费用，其适用的税率为25%较其他公司的税率高，相应的可加计扣除研发费用金额增加；2) 塞防科技、道通合创研发加计扣除比例从2022年四季度开始从75%提高至100%，2023年整年均按照100%加计扣除。

### 3、本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响

单位：万元

| 项目                                       | 道通合创      | 塞防科技      | 西安道通     | 其他子公司  | 合计       |
|--|-----------|-----------|----------|--------|----------|
| 当期可抵扣亏损 (A)                              | 27,410.95 | 14,658.95 | 6,625.16 | -      | ——       |
| 当期可抵扣暂时性差异 (B)                           | 1,007.41  | -83.30    | 15.06    | -      | ——       |
| 适用税率 (C)                                 | 15%       | 25%       | 25%      |        | ——       |
| 本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响 D=(A+B)*C | 4,262.75  | 3,643.91  | 1,660.06 | 230.33 | 9,797.06 |

公司2023年度本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响项目金额较2022年度增加较大，主要系子公司道通合创以及塞防科技加大研发投入造成亏损加大，结合研发情况以及道通合创目前尚未实现盈利的实际情况，基于谨慎性原则，2023年末道通合创对可抵扣暂时性差异和可抵扣亏损未确认递延所得税所致。

(二) 说明期末递延所得税资产中可抵扣亏损金额同比增长的原因，是否符合企业会计准则的确认条件，递延所得税资产确认是否谨慎

公司期末递延所得税资产中可抵扣亏损金额的构成如下：

单位：万元

| 项目                 | 母公司       | 道通德国     | 道通英国     | 合计        |
|--------------------|-----------|----------|----------|-----------|
| 可抵扣亏损金额（A）         | 82,319.03 | 3,925.05 | 1,287.13 | ——        |
| 税率（B）              | 15%       | 33%      | 19%      |           |
| 确认的递延所得税资产金额 C=A*B | 12,347.86 | 1,294.29 | 244.55   | 13,886.69 |

公司2023年可抵扣亏损确认的递延所得税资产增加较多，主要系母公司本年亏损，使得母公司确认的递延所得税资产金额本期增加4,315.22万元。公司预计未来母公司能够连续实现盈利，公司估计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用来抵扣产生的可弥补亏损。

### （三）说明期末未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额同比大幅上升的原因及合理性

公司期末未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额大幅上升主要系子公司道通合创以及塞防科技加大研发投入造成亏损加大，具体详见本问题回复（一）3之说明。

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

1、取得“会计利润与所得税费用的调整过程”测算表，与公司管理人员访谈，了解变动较大项目的原因，评价其合理性；对测算过程进行复核，检查计算是否准确；

2、查询相关税收法律法规，并与公司聘请的税务师进行访谈，了解公司适用的所得税税率情况及当期所得税的计算过程；

3、根据公司适用税率及应纳税所得税、可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损金额，重新计算报告期内当期所得税费用和递延所得税费用；

4、复核公司管理层编制的公司未来的盈利预测。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司会计利润与所得税费用的调整过程中变动较大项目的变动原因合理，所得税费用计算准确；

2、公司期末递延所得税资产中可抵扣亏损金额同比增长的原因合理，递延所得税资产的确认符合企业会计准则的确认条件，递延所得税资产确认谨慎；

3、公司期末未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额同比大幅上升的原因合理。未确认递延所得税资产的处理谨慎。

（此页无正文，为《关于对深圳市道通科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复之核查意见》之保荐机构签署页）

保荐代表人：

  
马孝峰

  
金田

