



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路20号丽泽SOHO B座20层

20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于广东派生智能科技股份有限公司 2022年度年报问询函的专项说明

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部于2023年5月12日出具的《关于对广东派生智能科技股份有限公司的年报问询函》[创业板年报问询函【2023】第132号]（以下简称“问询函”）的有关要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“我们”）作为广东派生智能科技股份有限公司（以下简称“派生科技”“公司”）2022年度的年报审计机构，对问询函中涉及会计师的相关问题回复如下：

问题一、报告期内，公司实现营业收入15.19亿元，同比增长18.06%，其中国外市场收入为8.19亿元，同比增长37.77%，国外市场毛利率为11.54%，较国内市场高3.78个百分点；公司第一季度至第四季度的净利率分别为-4.39%、-1.25%、5.83%、1.52%。请补充说明：

（一）结合国外市场的产业布局、主要竞争优势等因素，详细说明本报告期国外市场收入增长的原因及合理性，国外市场业务的主要内容、收入来源国家（地区）及相应收入金额、实现收入的主体名称及其所处国家（地区）、主要客户的基本情况及其与公司是否存在关联关系、期末应收账款余额及期后回款情况，近两年主要客户是否存在重大变化及变化具体原因。

（二）结合产品构成、客户结构、定价策略等说明国外市场毛利率高于国内市场的原因及合理性。

（三）结合不同季度业务开展、收入确认、成本费用归集等情况，说明各季度净利率波动较大的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 结合国外市场的产业布局、主要竞争优势等因素，详细说明本报告期国外市场收入增长的原因及合理性，国外市场业务的主要内容、收入来源国家（地区）及相应收入金额、实现收入的主体名称及其所处国家（地区）、主要客户的基本情况及其与公司是否存在关联关系、期末应收账款余额及期后回款情况，近两年主要客户是否存在重大变化及变化具体原因。

公司在海外未设立子公司，国外业务收入是通过产品出口的方式实现。公司成立于2003年7月，公司成立初期即与国外知名整车（整机）厂商开展业务合作，具体为2003年与美国福特汽车有限公司开展业务合作，2009年与克莱斯勒集团公司开展业务合作。经过近20年的发展，公司已与众多国内外知名整车（整机）企业形成长期合作关系，比如与福特、克莱斯勒、特拉蒙、康明斯、TDK、沃尔沃、奔驰、东风日产、江铃汽车、广汽本田等客户形成了长期业务合作。

公司成立之初，福特、克莱斯勒等国外客户就是公司重要的核心客户，因此，长期以来，国外市场业务收入是公司重要收入来源之一。经过多年的发展，美国、墨西哥、马来西亚、欧洲等地已成为公司产品出口主要国家或地区。

近2年，公司主要客户未发生重大变化。报告期内，公司国外市场收入为8.19亿元，同比增长18.06%，前述收入增长主要来源于下表客户1、客户2和客户3销售收入的增长，增长的原因主要是由于客户需求量恢复，客户新项目进入量产以及客户增量等共同影响。

报告期内，公司国外市场主要销售情况如下：

单位：万元

2022年外销主要客户	销售的主要内容	销售国家或地区	销售金额			2022年末应收账款余额	2022年末应收账款余额回款情况	与公司是否存在关联关系	销售收入增长的原因及合理性
			2022年	2021年	金额增减变动				
客户1	铝合金	美国	26,474.37	21,198.56	5,275.81	4,262.82	4,262.82	否	客户需求量恢

2022年外销主要客户	销售的主要内容	销售国家或地区	销售金额			2022年末应收账款余额	2022年末应收账款余额回款情况	与公司是否存在关联关系	销售收入增长的原因及合理性
			2022年	2021年	金额增减变动				
	压铸件								复，以及客户增量影响
客户2	铝合金压铸件	美国、墨西哥	19,418.87	7,797.63	11,621.24	2,458.42	2,458.42	否	主要是客户新项目进入量产，及客户增量
客户3	铝合金压铸件	马来西亚	13,195.14	5,598.31	7,596.82	3,843.31	3,843.31	否	客户增量
客户4	铝合金压铸件	美国	2,492.10	2,622.12	-130.01	714.32	714.32	否	
客户5	铝合金压铸件	欧洲	2,472.66	1,155.39	1,317.27	563.60	563.6	否	客户增量
客户6	铝合金压铸件	墨西哥	2,437.53	122.69	2,314.85	621.55	621.55	否	客户新项目进入量产，需求量增加
客户7	铝合金压铸件	欧洲	2,303.29	1,845.02	458.27	459.68	459.68	否	客户需求量恢复
客户8	铝合金压铸件	西班牙	2,206.08	1,407.01	799.07	268.77	268.77	否	新产品量产，销售量增加
客户9	铝合金压铸件	欧洲	1,831.91	362.16	1,469.75	633.69	543.12	否	客户新项目进入量产，需求量增加
客户10	铝合金压铸件	美洲	1,817.47	1,775.38	42.08	418.47	418.47	否	
合计			74,649.42	43,884.27		14,244.63	14,154.06		

(二) 结合产品构成、客户结构、定价策略等说明国外市场毛利率高于国内市场的原因及合理性。

公司2022年主营业务收入成本按类别分内外销汇总如下：

单位：万元

项目		主营业务收入	主营业务成本	主营毛利率	收入占比（占主营）	收入占比（占内/外销）
内销	传统燃油压铸件	50,845.56	46,819.65	7.92%	36.15%	86.61%
	新能源压铸件	4,925.66	4,566.29	7.30%	3.50%	8.39%
	通讯类压铸件	243.23	266.79	-9.69%	0.17%	0.41%
	钣金业务	2,691.70	2,496.62	7.25%	1.91%	4.59%
	国内销售小计	58,706.15	54,149.34	7.76%	41.74%	100.00%
外销	传统燃油压铸件	68,274.82	62,564.98	8.36%	48.54%	83.32%
	新能源压铸件	13,666.00	9,917.76	27.43%	9.72%	16.68%
	国外销售小计	81,940.82	72,482.75	11.54%	58.26%	100.00%
差异（外销-内销）	传统燃油压铸件	17,429.26	15,745.34	0.45%		
	新能源压铸件	8,740.34	5,351.47	20.13%		
	通讯类压铸件	-243.23	-266.79	9.69%		
	钣金业务	-2,691.70	-2,496.62	-7.25%		
	小计	23,234.67	18,333.40	3.78%		

从以上数据可见，公司主营业务收入中传统燃油压铸件以及新能源压铸件占主营业务收入比例接近98%，其中传统燃油压铸件占比84.69%，新能源压铸件占比13.22%，传统燃油压铸件主营毛利率外销比内销高0.45%，差异不大，新能

源压铸件主营毛利率外销比内销高20.13%，因此国内、国外销售的主营毛利率差异主要受到了新能源压铸件的影响。新能源压铸件国外市场主营毛利率高于国内市场的主要原因为：

1、产品结构方面，外销的新能源压铸件主要为电池壳及其壳体，产品体积大，要求精度高，需要投入大型压铸机以及更精密的检测设备，而内销的新能源压铸件主要为较小型的支架类，所需的设备及产品精度要求无壳体类高。

基于以上因素，公司需要投入较高的设备、研发、管理成本，毛利润需要覆盖该部分成本，因此相对较高的毛利率是合理的。

2、客户结构方面，外销的新能源压铸件客户终端产品为中高端的车型，整车售价较高，叠加上述“产品结构方面”因素，外销新能源客户产品定价较内销新能源客户产品定价高，产品毛利率更高是合理的。

3、新能源压铸件的各项发展均未及传统能源压铸件的成熟，特别是大型新能源压铸件，同行业内均在摸索向前阶段，需大量投入研发人员及设备，而且新能源压铸件研发周期短，要求量产时间快，特别是与电池壳相关的铸件，结合市场行情，公司在定价策略上针对外销的新能源压铸件相对于内销的高，在同行内是比较普遍现象，例如旭升集团，外销毛利率29.36%，内销毛利率18.83%。

综上所述，国外市场毛利率高于国内市场是合理的。

（三）结合不同季度业务开展、收入确认、成本费用归集等情况，说明各季度净利率波动较大的原因及合理性。

各季度影响净利润波动的主要项目统计如下：

单位：万元

项目	2022年									
	第一季度	占营业收入比例	第二季度	占营业收入比例	第三季度	占营业收入比例	第四季度	占营业收入比例	合计	占营业收入比例
营业收入	39,249.15		28,832.24		43,454.48		40,353.10		151,888.97	

营业成本	36,602.00	93.26%	25,152.99	87.24%	36,881.60	84.87%	33,168.35	82.20%	131,804.94	86.78%
财务费用	768.38	1.96%	-226.38	-0.79%	-539.90	-1.24%	1,106.33	2.74%	1,108.42	0.73%
净利润	-1,723.20	-4.39%	-361.77	-1.25%	2,533.74	5.83%	614.26	1.52%	1,063.03	0.70%

由上表可见，各季度净利润波动较大主要受下述项目的影

1、综合毛利率：公司由于主要原材料铝料与客户采取价格联动机制，因2021年铝价上涨，部分客户按调价机制在2022年调整产品价格，使得产品售价上升；同时2022年铝料价格以及海运费单价下降使得毛利率上升，各季度环比综合毛利率上升6.02%、2.37%、2.68%；各季度产品吨销售单价、铝料、海运费均价统计如下：

项目	季度均价				环比增(+) 减(-)		
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	4-6月	7-9月	10-12月
售价(万元/每吨)	4.75	5.08	4.99	5.24	6.90%	-1.82%	5.10%
铝料A380(元/kg)	20.39	19.45	17.46	17.98	-4.61%	-10.22%	2.99%
铝料ADC12(元/kg)	19.21	18.63	16.57	17.09	-3.03%	-11.08%	3.13%
海运费(万元/柜)	13.88	10.93	8.99	6.06	-21.26%	-17.77%	-32.62%

备注：以上铝料价格来源于上海有色金属网

2、财务费用：各季度环比变化如下：-994.76万元、-313.52万元、1,646.23万元，主要是由于人民币汇率变动导致汇兑损益波动的影响。

综上，各季度净利率波动较大主要受综合毛利率、人民币汇率波动的影响，具有合理性。

【会计师回复】

1、核查程序

会计师执行的核查程序包括但不限于：

(1) 与公司财务、业务等部门的相关负责人进行访谈，了解公司主要客户及变化情况；

(2) 查询主要客户的工商信息；

(3) 对收入进行细节测试，检查销售合同、发票、出库单、运输单、签收单等记录，评价相关收入确认是否符合企业会计准则和公司的收入确认会计政策

(4) 结合应收账款的审计，对主要客户的期后回款情况进行检查；

(5) 结合公司产品结构、客户构成、定价策略等相关因素对公司报告期内的销售毛利率进行分析；

(6) 检查公司产品主要原材料在报告期内的采购数量、金额和单价情况，并结合主要原材料价格波动和占成本的比例，分析产成品单位成本波动的合理性

(7) 核查汇率变动对财务费用的影响；

(8) 执行分析性复核程序，对收入、成本费用、毛利按季度、按主要产品、按内外销进行销售毛利率分析；

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为报告期内国外收入增长主要由于客户需求量恢复增长，增长的原因具有合理性；新能源压铸件毛利率高于传统能源压铸件，国外市场新能源压铸件销售占比高于国内，国外市场毛利率高于国内市场具有合理性；各季度净利率受综合毛利率、人民币汇率波动的影响，本年综合毛利率各季环比上升，人民币汇率各季波动较大，造成净利率波动较大具有合理性。

问题二、报告期内，公司传统燃油压铸件收入为11.91亿元，毛利率为8.17%，较上年增长0.77个百分点；新能源压铸件收入为1.86亿元，同比增长69.79%，毛利率为22.09%，较上年增长6.12个百分点。请补充说明：

(一) 结合传统燃油压铸件和新能源压铸件的**成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率**等情况，说明前述两种压铸件毛利率相差较大及新能源压铸件毛利率本期增长的原因及合理性，公司传统燃油压铸件毛利率与同行业可比公司相比是否存在明显差异。

(二) 新能源压铸产品的**在手订单及定点项目**相关情况，新能源业务收入增长是否具有可持续性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 结合传统燃油压铸件和新能源压铸件的**成本结构、产品价格及定价**

政策、主要客户、产能利用率等情况，说明前述两种压铸件毛利率相差较大及新能源压铸件毛利率本期增长的原因及合理性，公司传统燃油压铸件毛利率与同行业可比公司相比是否存在明显差异。

1、结合传统燃油压铸件和新能源压铸件的**成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率**等情况，说明前述两种压铸件毛利率相差较大原因及合理性

公司2022年传统燃油压铸件以及新能源压铸件的**收入成本及吨售价吨成本**汇总如下：

单位：万元

分类	2022年					
	主营业务收入	主营业务成本	主营毛利率	销售吨位	单位吨售价	单位吨成本
传统燃油压铸件	119,120.38	109,384.63	8.17%	24,752.19	4.81	4.42
新能源压铸件	18,591.66	14,484.05	22.09%	2,711.11	6.86	5.34
差异			13.92%	-22,041.09	2.05	0.92

从产品成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率分析，影响两种压铸件毛利率相差较大的原因主要有：

1.1 新能源压铸件单位吨售价以及单位吨成本均比传统燃油压铸件高：

①原材料

传统燃油压铸件与新能源压铸件的主要原材料均为铝合金，公司采用同一标准确定采购价格，且铝合金价格采取与客户价格联动，因此在原材料价格上，对毛利率的影响差异不大

②人工成本

基于新能源汽车的发展历史，与传统燃油汽车的发展相比，新能源汽车相应的压铸件无论是工艺、技术等均未及传统燃油压铸件成熟。

公司在承接新能源压铸件的时候会考虑到这方面人员投入要比传统燃油压铸件的高，要覆盖这部分成本，相应的报价也高。

③折旧费用

新能源压铸件主要为电池壳及其壳体，产品体积大，要求精度高，需要投入大型压铸机以及更精密的检测设备，该部分设备采购价格相对较高，相应的折旧费用也高，基于前述因素，公司需要投入较高的设备成本，毛利润需要覆盖该部分成本，因此报价相对较高。

1.2由于报价条款不一致影响传统燃油压铸件比新能源压铸件的运费以及关税高

①运输费

公司传统燃油压铸件的主要客户为美国福特、克莱斯勒，报价条款为DDP，客户所在地为美国、墨西哥，公司需要承担从出厂至客户工厂所在地的所有费用。公司新能源压铸件的主要客户为TDK、小鹏、本田，报价条款为FOB国内港口，客户所在地为马来西亚、华南，出口部分，公司承担货交到国内口岸的费用，内销部分，货送至客户/客户上门自提。2022年出口美国、墨西哥海运费价格同比2021年略有下降，但仍然比正常每柜海运费比例高75%，高出部分直接影响传统燃油压铸件的毛利率下降，而新能源压铸件的客户送货目的地不受海运费变动的影

②关税

如上所述，出口美洲的产品主要为传统燃油压铸件，公司2022年出口美洲收入占外销收入比例68.52%，占主营业务收入比例39.92%，出口美洲业务受美国加征25%关税的影响。

以上两项费用在产品初始标准报价模式是按正常海运费以及没有加征25%关税的情况下报出，虽然公司已积极与客户争取由客户承担该部分额外的成本，且也已有成效，客户愿意承担高出初始报价的海运费单价以及额外关税的50%，即使客户承担超出部分的50%，公司仍需承担超出初始报价的另外50%，所以额外增加的该部分费用致使传统燃油压铸件毛利率比新能源压铸件毛利率低。

综合上述原因，从产品成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率，新能源压铸件比传统燃油压铸件毛利高具有合理性。

2、新能源压铸件毛利率本期增长的原因及合理性

新能源压铸件2022年与2021年主营毛利率对比汇总如下：

单位：万元

分类	2022年			2021年			主营毛利率变动	主营业务收入增长额
	主营业务收入	主营业务成本	主营毛利率	主营业务收入	主营业务成本	主营毛利率		
新能源压铸件	18,591.66	14,484.05	22.09%	10,949.57	9,200.45	15.97%	6.12%	7,642.10

从以上表格可见，2022年新能源压铸件主营业务收入比2021年增长额7,642.10万元，主营毛利率增长6.12%，其中，客户TDK增长7,596.82万元，增长比例达135.70%，主营毛利率增长4.86%，是本报告期内新能源压铸件主营毛利率增长的主要原因。

公司于2019年进入TDK公司的供应商体系，承接其产品生产，2022年相比2021年毛利率增长的原因主要为TDK公司对公司的产品进行增量所致，公司承接TDK公司的新能源系列产品订单，其主要产品为电池壳体及箱体，需用到大吨位压铸机以及精度较高的加工设备、检测设备，按初始接单，未能满足公司投入的设备对应的产能，设备产能有空余，2021年年底客户开始增量，所投入的设备产能得到更大的释放，而且，TDK公司产品从2020年开始研发，经过1年多的工艺改善，随着工艺的成熟，产品相应的合格品率也得到了提升。

综合以上，客户增量使得设备利用率增加以及良品率的改善使得TDK的产品成本得到下降，是本报告期新能源压铸件毛利率比上年同期毛利率上升的主要原因。

3、公司传统燃油压铸件毛利率与同行业可比公司相比是否存在明显差异 公司主营业务毛利率与同行对比汇总如下：

单位：万元

公司简称	主营业务收入	主营业务成本	主营毛利率
旭升集团	440,983.70	337,963.26	23.36%
双林股份	412,811.02	344,082.96	16.65%
爱柯迪	416,161.71	305,103.92	26.69%
文灿股份	514,079.39	418,115.51	18.67%
登云股份	50,420.26	38,896.32	22.86%
嵘泰股份	150,010.63	113,598.99	24.27%
派生科技	140,646.97	126,632.09	9.96%

同行业公司内外销主营业务收入占比情况：

公司简称	内销收入占比	外销收入占比
旭升集团	56.99%	43.01%
双林股份	81.22%	18.78%
爱柯迪	39.55%	60.45%
文灿股份	47.73%	52.27%
登云股份	55.20%	44.80%
嵘泰股份	64.88%	35.12%
派生科技	41.74%	58.26%

其中，公司的外销主营业务收入按地区区分情况如下：

出口地区	销售额	占外销比例	占主营比例
美洲	56,142.20	68.52%	39.92%
亚洲	14,590.49	17.81%	10.37%
欧洲	10,987.98	13.41%	7.81%
非洲	220.15	0.27%	0.16%
总计	81,940.82	100.00%	58.26%

通过以上表格数据对比，可以看出公司毛利率与同行业相比，存在一定的差异。差异产生原因主要如下：

1、公司与同行业公司相比，内外销比例存在差异影响。公司外销占比超50%，外销收入中，出口美洲和欧洲占外销收入的比例达81.93%。

出口产品销售收入与同行业相比，由于公司出口业务美洲和欧洲占比高，产品出口费用比同行业的费用相对高。原因如下：

1.1 出口美洲收入占外销收入比例68.52%，占主营业务收入比例39.92%，出

口美洲业务受美国加征25%关税的影响，导致产品毛利率相比同行业低；

1.2外销业务占收入的比例达58.26%，2022年海运费价格同比2021年略有下降，但仍然比正常每柜海运费比例高75%，影响公司毛利率下降。

以上同行对比公司中，外销收入占比较高的有爱柯迪和文灿股份。

1.1爱柯迪，其主要客户1法雷奥，位于法国；主要客户2博世，位于德国；主要客户3麦格纳，位于加拿大；主要客户4电产，位于日本。与公司业务相比，由于其主要客户不是美洲地区，所以没有受到美国加征关税的影响，而导致毛利率与公司存在差异；

1.2文灿股份，营业收入522,957.40万元，其法国的子公司法国百炼集团实现收入264,388.16万元；扣除法国百炼集团收入，文灿股份实现营业收入258,569.24万元，法国百炼集团收入占比达50.56%，不受国内出口海运费上涨及美国加征关税的双重影响，使得毛利率与公司相比存在较大差异。

1.3其他同行业公司，其外销收入占比总体较小，受海运费上涨影响程度相对有限。

综合以上情况，公司毛利率与同行业公司相比存在较大差异的原因主要受出口海运费上涨及美国加征关税的影响导致。

（二）新能源压铸产品的在手订单及定点项目相关情况，新能源业务收入增长是否具有可持续性。

目前，公司新能源压铸件产品在手订单情况汇总如下：

客户名称	产品定点数量（个）	主要产品类型	2023年-2027年预测订单金额（万元）
客户1	8	盖板、底座	75,436.12
客户2	3	油底壳、支架、EGR阀	11,555.31
客户3	13	油底壳、支架、EGR阀、电池盒	21,904.55
客户4	2	电机壳	2,194.22
客户5	1	支架	1,798.76
客户6	11	电池盒、油底壳、支架、EGR阀	30,363.82

客户7	6	壳体	32,489.45
客户8	1	支架	121.56
客户9	2	盖板	12,772.85
客户10	1	支架	3,188.85
客户11	6	支架	22,680.13
客户12	25	壳体、盖板、转子、 散热片	112,653.04
客户13	3	支架	3,195.04
客户14	9	支架、电池盒、壳 体、端盖、端板	17,888.71
客户15	1	正时罩壳	1,847.27
客户16	1	盖板	10.65
客户17	1	支架	4.34
客户18	2	电池盒	0.67
合计	96		350,105.34

公司根据以上订单预测，公司新能源业务收入增长具有可持续性。但是，需要说明的是，订单受宏观经济、行业景气度、贸易摩擦和客户因素等情况影响，订单将可能发生变化，以上订单情况不构成公司对收入的预测，敬请广大投资者注意风险。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 结合公司成本结构、产品价格及定价政策、主要客户、产能利用率等相关因素对公司报告期内传统燃油压铸件和新能源压铸件的销售毛利率进行分析；

(2) 获取新能源压铸件本期销售额较大客户的销售合同、记账凭证、银行回单，复核销售价格的变动；

(3) 收集与公司产品相关的行业数据、查询同行业上市公司财务数据、财务指标并与公司进行对比分析；

(4) 获取截止目前在手的订单，询问管理层预测新能源业务增长的理由，并评估预测的合理性；

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为新能源压铸件报价受成本影响远高于传统能源压铸件，其毛利率高于传统能源压铸件具有合理性；新能源压铸件毛利

率增长主要因为客户增量使得设备利用率增加以及良品率改善，毛利率增长具有合理性；公司预测新能源业务增长的原因具有合理性。

问题三、报告期内，公司向前五大客户销售收入合计7.24亿元，占年度销售总额的51.48%，较上年上升12.39个百分点；向前五大供应商采购金额合计6.87亿元，占年度采购总额的54.21%。请补充说明：

（一）报告期前五名客户及供应商的名称、销售及采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，与公司、公司持股5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或其他业务往来。

（二）报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并结合公司所处行业特点、经营情况、销售模式等说明公司客户集中度较上年大幅上升的原因及合理性，是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）报告期前五名客户及供应商的名称、销售及采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，与公司、公司持股5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或其他业务往来。

报告期内，公司前5名客户及供应商情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	定价方式	开始合作年份	业务模式	2022年末应收账款余额	2022年末应收账款余额回款情况
1	客户1	传统燃油压铸件	报价	2003年	直销	4,262.82	4,262.82
2	客户2	传统燃油压铸件	报价	2009年	直销	2,458.42	2,458.42
3	客户3	新能源压铸件	报价	2019年	直销	3,843.31	3,843.31
4	客户4	传统燃油压铸件	报价	2012年	直销	1,602.00	1,602.00
5	客户5	传统燃油压铸件	报价	2009年	直销	2,486.19	2,438.13

序号	供应商名称	采购内容	定价方式	开始合作年份	业务模式
1	供应商1	原材料	议价	2010年	直采
2	供应商2	原材料	议价	2020年	直采
3	供应商3	机器设备	招标、议价	2022年	直采
4	供应商4	机器设备	招标、议价	2014	代理商采购
5	供应商5	外协件	议价	2020	外协采购

以上客户及供应商与公司、公司持股5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或其他业务往来。

(二) 报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并结合公司所处行业特点、经营情况、销售模式等说明公司客户集中度较上年大幅上升的原因及合理性，是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。

报告期和上年同期，公司向前5名客户销售情况如下：

2022年公司前五名客户	全年销售额（万元）	
	2022年	销售占比
客户1	26,474.37	18.82%
客户2	19,418.87	13.81%
客户3	13,195.14	9.38%
客户4	9,534.60	6.78%
客户5	3,785.91	2.69%
合计	72,408.88	51.48%

2021年公司前五名客户	全年销售额（万元）	
	2021年	销售占比
客户1（该客户为上表客户1）	21,198.56	16.48%
客户2（该客户为上表客户4）	11,042.32	8.58%
客户3（该客户为上表客户2）	7,797.63	6.06%
客户4（该客户为上表客户3）	5,598.31	4.35%
客户5	4,656.98	3.62%
合计	50,293.80	39.09%

如上，报告期内，公司前5名客户中，仅有第5名客户是通过名次提升而进入报告期公司前5名客户名单，造成该名次变化的原因系客户对公司产品需求量增加导致。报告期内，前4名客户均是上年同期的前4名客户，总体而言，报告

期内公司前5大客户基本没有发生变化。

公司的下游客户主要为整车（整机）企业，客户在选定供应商后，一般不会轻易更换供应商，公司与客户建立了长期合作关系，产品直销给客户。报告期内，公司向前5大客户销售收入合计7.24亿元，占年度销售总额的51.48%，较上年上升12.39%，通过上表可知，该增长主要来自于客户1、客户2和客户3销售收入的增长，前述销售收入增长主要是由于客户需求量恢复，客户新项目进入量产以及客户增量等共同影响。本报告期与上年同期相比，客户集中度相对较高，但不存在对单一客户严重依赖的情况。

公司虽不存在对单一客户严重依赖的情况，但若主要客户流失或主要客户因各种原因大幅减少对公司采购量，将对公司收入及盈利水平构成不利影响。

报告期和上年同期，公司向前5名供应商采购情况如下：

2022年公司前五名供应商	全年采购（万元）		采购内容
	2022年	采购占比	
供应商1	33,895.78	26.76%	原材料
供应商2	19,519.06	15.41%	原材料
供应商3	7,594.08	5.99%	机器设备
供应商4	3,851.86	3.04%	机器设备
供应商5	3,814.57	3.01%	外协件
合计	68,675.36	54.21%	

2021年公司前五名供应商	全年采购（万元）		采购内容
	2021年	采购占比	
供应商1（该供应商为上表供应商1）	28,678.16	31.87%	原材料
供应商2（该供应商为上表供应商2）	18,675.38	20.75%	原材料
供应商3（该供应商为上表供应商5）	3,912.07	4.35%	外协件
供应商4	1,359.80	1.51%	模具
供应商5	1,252.52	1.39%	包装物料
合计	53,877.93	59.87%	

如上，报告期内，公司前5名供应商中，第3名和第4名上年同期均不在公司

前5名供应商名单中，其本报告期进入公司前5名供应商名单，是因为报告期内，公司对部分生产设备进行了更新，淘汰落后陈旧设备，公司向其采购金额同比大幅增长所致。报告期内，公司不存在对单一供应商严重依赖的情况。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 了解报告期内公司的产品定价策略、采购与销售的业务模式，询问管理层公司与前5大客户和供应商的合作年限，并询问前5大客户和供应商本期发生变动的的原因；

(2) 获取前5大客户和供应商的销售与采购合同，核实收入确认、成本结转是否准确；

(3) 检查前5大客户的期后回款情况；

(4) 根据公开网站获取前五大客户和前五大供应商的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(5) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，未发现公司前五大客户、前五大供应商与公司、公司持股5%以上股东、董监高人员存在关联关系或其他业务往来，公司前五大客户与供应商也未发生重大变化，我们认为公司前五大客户、前五大供应商与公司、公司持股5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或其他业务往来；公司前五大客户与供应商未发生重大变化不存在对单一客户及供应商的重大依赖。

问题四、报告期末，公司应收账款余额为3.74亿元，按单项计提的坏账准备余额为710.35万元，其中本期新增计提483.07万元，按组合计提坏账准备的应收账款中3,388.42万元已超过合同结算期。请补充说明：

(一) 按单项计提坏账准备的应收账款的形成时间、交易背景、交易对方及其资信状况，交易对方与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东及董监高人员是否存在关联关系，相关款项具体减值迹象及其发生时间，预计不能收回的原因，公司是否已采取充分的催收措施。

(二) 已超过合同结算期的应收账款的具体情况, 包括但不限于交易对方名称、资信状况、交易内容及金额、应收账款余额及账龄情况、坏账准备计提金额及期后回款情况, 说明相关款项的逾期原因, 公司采取的催收措施及是否存在回收风险。

(三) 结合对(一)(二)的回复及预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等, 说明公司以前年度及本年度的坏账准备计提是否及时、充分、合理, 是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见, 并详细说明针对应收账款坏账准备计提的及时性、充分性和合理性所实施的具体审计程序、获得的审计证据及结论, 函证金额及比例、回函金额及比例, 是否存在回函不符的情况及执行的具体替代程序。

【公司回复】

(一) 按单项计提坏账准备的应收账款的形成时间、交易背景、交易对方及其资信状况, 交易对方与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东及董监高人员是否存在关联关系, 相关款项具体减值迹象及其发生时间, 预计不能收回的原因, 公司是否已采取充分的催收措施。

报告期末, 公司按单项计提坏账准备的应收账款的具体情况如下:

单位: 万元

单项计提坏账客户名称	账面余额	坏账准备计提金额	形成时间	合同内容	预计不能收回的判断依据	公司采取的催款措施	实施效果	是否关联方
客户1	1.46	1.46	2022年货款	支架、缸盖罩等铝合金压铸件	进行破产清算	诉讼、申报债权	已取得债权确认书	否
客户2	257.22	257.22	2020年-2022年7月	支架、缸体等铝合金压	进行破产清算	诉讼、申报债权	已取得债权确认书	否

			累计货款	铸件				
客户3	20.98	20.98	2021年货款	发动机支架等铝合金压铸件	进行破产清算	诉讼、申报债权	已取得债权确认书	否
客户4	203.40	203.40	2019年8月工装款	汽车铝合金精密压铸件	一审败诉	诉讼	二审胜诉,且2023年5月已全额收回	否
客户5	132.53	132.53	2016-2018年累计货款	左侧板、前立板、机箱套件等零件加工	进行破产清算	诉讼	案件进行中	否
客户6	30.80	30.80	2016年4月-2019年5月累计货款	汽车零件加工	模具交接不清	持续跟客户沟通联系	无法联系到对方	否
客户7	22.17	22.17	2021/3/1订单,联系对方没人对接,目前未对账	煲身、手柄、压缩机底板等零件加工	无法联系到对方	诉讼	案件进行中	否
客户8	15.41	15.41	2019年8到12月形成的货款	智能机柜	售后件服务(欠款为保证金)	诉讼	案件进行中	否
客户9	8.34	8.34	2017年12月-2018年11月累计货款	侧支撑板、焊接总成、BMS支架等零件加工	无法联系到对方	诉讼	案件进行中	否
客户10	5.15	5.15	2019年4月货款	发动机罩锁舌、行李箱盖锁环等零件加工	无法联系到对方	诉讼	案件进行中	否
客户11	5.06	5.06	2018年累计货款	6层铝单板、酒店面板等零件加工	无法协商	诉讼	案件进行中	否
客户12	4.79	4.79	2018年8月-2019年11月货款	餐厨设备钣金等零件加工	供应商没有按诉讼结果执行	诉讼	供应商没有按诉讼结果执行	否
客户13	3.00	3.00	2019年小黄狗物资货款	智能机柜	售后件服务(欠款为保证金)	诉讼	案件进行中	否
客户14	0.02	0.02	2017年5月-2019年1月累计货款	上、下盖等零件加工	无法联系到对方	无法联系到对方	无法联系到对方	否
小计	710.35	710.35						

上述客户与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东及董监高人员均不存在关联关系。以上销售物资均有签订合同/订单,均已送货,并收取了部分款项,合同真实有效,价格公允。但由于如上述表格内容所示原因,部分剩余货款没能按时回收,经过公司商务部门催收及法务部门的诉讼等措施追款,截至2023年年5月已收回部分逾期账款,后期,公司会继续跟进诉讼程序。

(二) 已超过合同结算期的应收账款的具体情况，包括但不限于交易对方名称、资信状况、交易内容及金额、应收账款余额及账龄情况、坏账准备计提金额及期后回款情况，说明相关款项的逾期原因，公司采取的催收措施及是否存在回收风险。

按账龄组合计提坏账准备的应收账款中3,388.42万元已超过合同结算期，坏账准备为184.27万元，计提情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	未超过结算期	账龄1年以内(超结算期)	账龄1-2年	账龄2-3年	账龄3-4年	应收账款余额	坏账准备	逾期原因	回款情况	公司采取的催收措施
1	客户1	1,331.50	1,126.92	-	-	-	2,458.42	56.35	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系
2	客户2	3,780.70	482.12	-	-	-	4,262.82	24.11	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系
3	客户3	223.77	339.92	0.00	-	-	563.69	17.00	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系
4	客户4	847.87	255.31	-	-	-	1,103.17	12.77	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系
5	客户5	206.87	175.03	-	-	-	381.89	8.75	客户未按期结算	已回收143.40万元，已回收逾期账款比例82%	持续跟客户沟通联系
6	客户6	466.39	167.30	-	-	-	633.69	8.36	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系
7	客户7	885.28	164.45	-	-	-	1,049.73	8.22	客户未按期结算	已全额回收超期账款	持续跟客户沟通联系

序号	项目名称	未超过结算期	账龄1年以内(超结算期)	账龄1-2年	账龄2-3年	账龄3-4年	应收账款余额	坏账准备	逾期原因	回款情况	公司采取的催收措施
8	客户8	212.42	99.48	-	-	-	311.90	4.97	寄售,需要客户领用后才能开票付款	已回收68.35万元,已回收逾期账款比例69%	持续跟客户沟通联系
9	客户9	89.96	73.02	-	-	0.20	163.18	3.73	客户未按期结算	已回收0.2万元,已回收逾期账款比例0.27%	持续跟客户沟通联系
10	客户10	70.03	66.65	-	-	-	136.68	3.33	客户未按期结算	已全额回收逾期账款	持续跟客户沟通联系
11	其他客户合计	6,767.80	333.13	73.05	0.19	31.66	7,205.83	36.68	客户未按期结算	已回收256.94万元,已回收逾期账款比例59%	持续跟客户沟通联系
	合计	14,882.57	3,283.33	73.05	0.19	31.86	18,270.99	184.27			

公司的客户主要都是国内外知名整车（整机）客户，比如福特、奔驰、广汽、本田、克莱斯勒、康明斯、吉利、江铃、沃尔沃、小鹏汽车、长安马自达、长安福特、台达电子等，公司主要向其销售汽车铝合金压铸件。客户资质优良、整体抗风险能力强，回款情况总体良好，应收账款回款风险小，截至2023年5月已收回逾期账款3,071.56万元，占已超过合同结算期的应收账款比例为90.65%。后期，公司会继续加强推进商业沟通和谈判，减少坏账损失。

（三）结合对（一）（二）的回复及预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明公司以前年度及本年度的坏账准备计提是否及时、充分、合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1. 公司2022年应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

类别	期末余额			本期变动情况		
	账面余额	坏账准备	占账面余额比例	计提	计提比例	转回或核销
按单项计提坏账准备的应收账款	710.35	710.35	100.00%	483.07	68.00%	113.05
按组合计提坏账准备的应收账款	36,712.23	184.27	0.50%	27.87	0.08%	262.29
合计	37,422.57	894.62	2.39%	510.94	1.37%	375.34

如上表，公司的应收账款坏账准备包括单项计提坏账准备、按组合计提坏账准备，其中按组合计提坏账准备系按照账龄组合计提。

2. 按组合计提坏账准备的应收账款计提依据与坏账计提比例分析

(1) 结合预期信用损失模型计算情况

对于划分为组合的应收账款，公司根据企业会计准则的有关规定，同时参考历史信用损失经验，结合客户信用状况、公司产品特征、历年实际情况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表-应收账款

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
合同规定的结算期内	0.00
超过合同规定的结算期1年以内	5.00
超过合同规定的结算期1年至2年	10.00
超过合同规定的结算期2年至3年	30.00
超过合同规定的结算期3年至4年	40.00
超过合同规定的结算期4年至5年	80.00
超过合同规定的结算期5年以上	100.00

结合公司2019年-2022年各账龄的实际回收情况，计算应收账款的迁徙率，并据此计算各账龄的预期违约损失率情况如下：

账龄	平均迁徙率	违约损失率
----	-------	-------

合同规定的结算期内	12.21%	0.03%
超过合同规定的结算期1年以内	5.33%	0.25%
超过合同规定的结算期1年至2年	39.01%	4.61%
超过合同规定的结算期2年至3年	58.27%	11.81%
超过合同规定的结算期3年至4年	20.27%	20.27%
超过合同规定的结算期4年至5年	100.00%	100.00%
超过合同规定的结算期5年以上	100.00%	100.00%

根据违约损失率计算账龄组合的坏账金额如下：

单位：万元

账龄	2022账面余额	违约损失率	坏账准备
合同规定的结算期内	33,323.80	0.03%	10.00
超过合同规定的结算期1年以内	3,283.33	0.25%	8.07
超过合同规定的结算期1年至2年	73.05	4.61%	3.37
超过合同规定的结算期2年至3年	0.19	11.81%	0.02
超过合同规定的结算期3年至4年	31.86	20.27%	6.46
超过合同规定的结算期4年至5年	-	100.00%	-
5年以上		100.00%	
合计	36,712.23		27.91

如上表，以预期损失模型进行测算，公司按照组合计提坏账准备的金额为27.91万元，公司实际计提金额184.27万元；差异较大。出于谨慎性原则考虑，公司认为按照原来的方式计提坏账准备更为谨慎、合理。

(2) 同行业公司应收账款期末坏账准备余额与2022年计提比例统计如下：

单位：万元

公司简称	期末余额			本期变动情况		
	账面余额	坏账准备	占账面余额比例	坏账准备计提	坏账准备计提比例	坏账准备转回或核销
旭升集团	133,612.43	6,777.13	5.07%	1,616.23	1.21%	
双林股份	115,038.52	4,476.05	3.89%	916.50	0.80%	136.14
爱柯迪	141,621.97	7,135.77	5.04%	2,580.22	1.82%	301.59
文灿股份	133,198.23	3,569.90	2.68%	1,191.45	0.89%	1,433.62

登云股份	16,130.57	1,500.40	9.30%	514.49	3.19%	13.27
嵘泰股份	57,179.80	3,654.77	6.39%	923.60	1.62%	
派生科技	37,422.57	894.62	2.39%	510.94	1.37%	375.34

对比上述同行业公司计提坏账准备情况，公司坏账准备期末余额占期末应收账款账面余额比例2.39%，比例普遍低于上述同行业公司，是由于公司基于一贯性原则对于合同规定结算期内的应收账款不计提坏账准备，同时合同结算期内应收账款余额占应收款余额比例89.05%。鉴于上述原因影响坏账准备期末余额占应收账款余额比例较低。但公司本期计提比例为1.37%，与同行业公司计提比例基本相当。

公司按一贯性原则予以计提应收账款坏账准备，其中2021年、2022年计提的坏账准备余额占应收账款账面余额比例分别为：2.18%、2.39%；当年的计提比例分别为：1.02%、1.37%，余额占比及年度计提比例较为稳定。公司的客户主要都是国内外知名整车（整机）客户，比如福特、奔驰、TDK、日立、广汽、本田、克莱斯勒、康明斯、吉利、日产、法雷奥西门子、沃尔沃、小鹏汽车、敏实、台达电子、长安福特等，客户资质优良、整体抗风险能力强，回款情况总体良好，应收账款回款风险小。2023年1月1日至2023年3月31日，公司销售商品、提供劳务收到的现金4.45亿元，该部分占应收账款账面余额的比例为118.81%。

综上，以前年度及报告期内，公司坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

1、核查程序

(1)了解、评价与预期信用损失计量相关的内部控制的设计恰当性和运行有效性；

(2)评估管理层将应收账款划分为不同组合进行减值测试的划分标准是否适当，复核管理层按照不同组合对应收账款进行减值测试的过程，评价预期信用

损失计量相关的参数和假设的合理性和完整性，并关注管理层是否充分识别已发生信用减值的款项；

(3)了解公司报告期内信用政策、催款机制，检查同行业公司坏账计提政策；

(4)获取公司与客户诉讼清单，根据法院裁决、判决书及利用国家工商企业信息系统等公共信用信息查询平台对客户的信用风险、经营情况等进行检查，分析单项计提坏账的应收账款可回收性，评价管理层单项计提坏账准备的合理性；

(5)复核公司应收账款账龄划分，结合期后回款情况，检查计提方法是否符合坏账准备计提政策重新计算预期信用损失率和坏账准备金额，以评价管理层计提应收账款坏账准备的充分性和合理性；

(6)根据公开网站获取单项计提坏账准备的应收客户的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(7)获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们获取了本年以及上年应收账款账龄分析表、公司商务部门的催收函及法务部门的诉讼资料、期后回款资料、记账凭证等证明公司应收账款坏账计提及时、充分、合理的审计证据，我们认为公司以前年度及本年度的坏账准备计提及时、充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定；未发现形成应收账款的交易方与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东及董监高人员存在关联关系，我们认为公司单项计提应收账款坏账准备的交易对方与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东及董监高人员不存在关联关系；本期我们对应收账款的发函金额为3.13亿元，发函比例84.01%，回函金额为1.31亿元，回函比例41.77%，回函比例低，主要是受海外客户不回函影响，海外客户主要为美国福特汽车、克莱斯勒、日本TDK、日立等世界知名汽车公司，因海外客户比较强势回函不受控制。对于未回函的应收账款执行检查销售合同、出库单、发货单、出口报关单、签收单、对账单、记账凭证、期后银行入账回单（2023年1-3月回款金额为4.45亿元，回款率118.81%）等替代程

序，通过应收账款回函和对未回函客户执行的替代程序，我们认为公司的应收账款能够确认。

问题五、报告期末，公司存货余额为4.12亿元，其中发出商品、库存商品和周转材料分别为1.32亿元、1亿元、0.76亿元，存货跌价准备计提比例为4.23%，较上年下降5.28个百分点，其中本期新增计提1,426.56万元，转回或转销3,366.61万元。请补充说明：

（一）发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，并结合历史销售退回情况说明发出商品是否存在无法形成收入的风险。

（二）结合存货类型及具体内容、库龄、周转情况、在手订单及执行情况、成本及销售价格变化、存货跌价准备计提方式及测试过程、可变现净值等，说明公司存货尤其是库存商品和周转材料是否存在积压、滞销情形，本期存货跌价准备计提比例较上年下降较多的原因及合理性，各类存货跌价准备计提是否充分、合理。

（三）结合存货转回或转销跌价准备的类型、跌价准备的计提时间、相关存货实现销售情况等，说明本期转回或转销的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，并结合历史销售退回情况说明发出商品是否存在无法形成收入的风险。

公司发出商品前五名客户信息汇总如下：

单位：万元

前五大客户	发出商品金额	产品发出时间	2023年1-4月累	初始合作年份
-------	--------	--------	------------	--------

			计销售	
客户1	4,077.90	2022.07-12发出	3,911.84	2009年
客户2	3,560.34	2022.07-12发出	3,207.18	2003年
客户3	1,228.38	2022.11-12发出	1,228.38	2019年
客户4	1,001.51	2022.10-12发出	744.84	2007年
客户5	620.26	2022.10-12发出	620.08	2012年
合计	10,488.37		9,712.32	

公司发出商品主要由运往中间周转仓库的在途和在库产品构成，公司通过与客户协商，在客户处设立存放仓库，按照客户销售预测并综合考虑生产和运输时限等因素安排货物发运，客户按需求从当地仓库进行领用，领用后按照双方约定进行付款。2022年末发出商品总额1.32亿元，其中前五大客户均为外销客户，且为长期合作的重要客户，期末余额合计1.05亿元，占发出商品总额的79.27%，发出时间为2022年第三至四季度。截至4月底此部分库存累计销售0.97亿元，处于正常销售和回款周期中。且近三年累计退回成本金额仅52.26万元，占近三年发出商品总额比例仅0.23%。由于中间仓库存均是按客户计划或订单进行储备，且历史退货率低，公司发出商品不存在无法形成收入的风险。

（二）结合存货类型及具体内容、库龄、周转情况、在手订单及执行情况、成本及销售价格变化、存货跌价准备计提方式及测试过程、可变现净值等，说明公司存货尤其是库存商品和周转材料是否存在积压、滞销情形，本期存货跌价准备计提比例较上年下降较多的原因及合理性，各类存货跌价准备计提是否充分、合理。

1、公司存货类别、库龄、存货跌价准备的计提方法及测试过程

（1）公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法：

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

(2) 存货跌价准备的计提情况

①公司存货跌价准备计提及转回/转销情况

单位：万元

项目	期末余额			本期变动情况		
	账面余额	存货跌价准备	占账面余额比例	计提	计提占账面余额比例	转回或核销
原材料	3,611.92	309.29	8.56%	28.30	0.78%	622.22
在产品	3,397.78	-	0.00%	-	0.00%	889.79
库存商品	10,017.91	409.04	4.08%	532.67	5.32%	1,375.40
周转材料	7,625.66	764.39	10.02%	659.86	8.65%	468.94
发出商品	13,231.09	257.38	1.95%	205.72	1.55%	10.25
委托加工物资	0.22	0.22	100.00%	-	0.00%	-
合同履约成本	3,277.60		0.00%	-	0.00%	-
合计	41,162.17	1,740.32	4.23%	1,426.55	3.47%	3,366.60

公司及同行业的存货库存周转天数、跌价准备计提比例情况分析：

公司简称	存货周转天数				2022年期末跌价准备占存货账面余额比例	2022年本期计提跌价占存货账面余额比例
	2019年	2020年	2021年	2022年		
旭升集团	135.45	124.39	108.94	123.56	1.43%	1.26%
爱柯迪	96.52	92.45	96.6	98.01	1.49%	0.93%
双林股份	103	117.86	120.15	110.17	9.92%	2.29%
文灿股份	62.87	58.32	52.6	55.32	3.28%	10.16%
登云股份	279.77	256.46	214.88	232.56	12.36%	9.69%

嵘泰股份	93.64	97.65	103.92	122.19	1.51%	1.04%
派生科技	96.21	111.15	110.85	110.61	4.23%	3.07%

由上表可见，公司近3年存货周转天数均在111天左右，均短于同行业平均水平。2022年公司周转天数110.61天，在同行可比公司中处于行业中间水平，同时，期末的存货跌价准备金额占期末存货账面余额的比例以及本报告期计提存货跌价准备占存货账面余额比例均处于行业中间水平。公司根据客户定期下达的订单，采用以销定产的方式组织生产，相关存货原材料、在产品、库存商品、发出商品等都有足够的订单支撑，公司在充分考虑了存货的可变现净值的情况下计提存货跌价准备，结合公司及同行业的存货库存周转天数、跌价准备计提比例情况分析，报告期内，公司存货跌价准备计提充分合理，符合《企业会计准则》的规定。

2、是否存在滞销风险的说明

公司已陆续与福特、菲亚特、康明斯、克莱斯勒、奔驰、东本汽车、东本发动机、东风日产、长安福特汽车、长安马自达、北京福田康明斯等形成了长期合作关系，成为该系列客户的一级供应商；另一方面，公司与广汽集团、江铃汽车、吉利、斯堪尼亚、TDK、广汽本田、法雷奥西门子、宁德时代、沃尔沃、小鹏汽车、广汽本田、日立安斯泰莫汽车、台达电子、敏实集团等客户也开展了长期合作。上述客户均为国内外知名整车（整机）客户，客户资质优良。公司根据客户订单情况，采用以销定产的方式，根据客户订单进行配套原材料、周转材料等物资组织生产，并且，客户选定供应商后，一般不会轻易更换供应商，一定程度上也确保了订单的持续性，订单持续性确保公司物料，包括库存商品、原材料、周转物料等的流动性。截至2023年一季度公司实现销售收入4.07亿元。

综上，公司产品不存在滞销风险。公司存货尤其是库存商品和周转材料，不存在积压、滞销情形。

3、本期存货跌价准备计提比例较上年下降较多的原因及合理性

(1) 报告期期初、期末公司存货跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年			2021年			增+减-		
	账面余额	存货跌价准备余额	存货跌价准备比例	账面余额	存货跌价准备余额	存货跌价准备比例	账面余额	存货跌价准备余额	存货跌价准备比例
原材料	3,611.92	309.29	8.56%	3,999.99	903.21	22.58%	-388.07	-593.92	-14.02%
在产品	3,397.78	-	0.00%	3,939.67	889.79	22.59%	-541.89	-889.79	-22.59%
库存商品	10,017.91	409.04	4.08%	9,929.24	1,251.78	12.61%	88.67	-842.74	-8.52%
周转材料	7,625.66	764.39	10.02%	8,860.99	573.46	6.47%	-1,235.33	190.93	3.55%
发出商品	13,231.09	257.38	1.95%	8,705.92	61.91	0.71%	4,525.17	195.47	1.23%
委托加工物资	0.22	0.22	100.00%	0.22	0.22	100.00%	-	-	0.00%
合同履约成本	3,277.60	-	0.00%	3,283.46	-	0.00%	-5.86	-	0.00%
合计	41,162.17	1,740.32	4.23%	38,719.50	3,680.37	9.51%	2,442.69	-1,940.05	-5.28%

2022年年末，公司期末存货跌价准备比例4.23%，较上年下降5.28%。报告期内，公司期末存货跌价准备比例减少的主要原因如下：

①公司于2021年12月31日在巨潮资讯网上披露了《关于全资子公司远见精密停产暨出租资产的公告》（公告编号：2021-050），公司董事会同意全资子公司远见精密停止现有生产业务，并同意其将持有的全部厂房、土地、办公楼和宿舍等对外出租。报告期内，远见精密于2022年9月停产，清理了相关库存，转销以前计提的存货跌价准备共1,871.79万元。

②报告期内，公司2022年实现营业收入151,888.97万元，其中，主营业务收入-铝合金压铸业务2022年全年实现销售收入137,955.27万元，同比增长21.22%，公司由于主要原材料铝料与客户采取价格联动机制，因2021年铝价上涨，部分客户按调价机制在2022年调整产品价格，使得产品售价上升；同时2022年铝料价格以及海运费单价下降使得公司成本得以下降，使得存货跌价减值风险得以降低而转回了部分存货跌价准备金额。

综合上述资料可见，公司存货周转天数略短于同行业平均水平，同时，期末的存货跌价准备金额占期末存货账面余额的比例以及本报告期计提存货跌价准备占存货账面余额比例均处于行业中间水平。报告期内，公司存货跌价准备计提比例较上年下降较多的原因充分合理，相关会计处理符合《企业会计准则》

的规定。

(三) 结合存货转回或转销跌价准备的类型、跌价准备的计提时间、相关存货实现销售情况等，说明本期转回或转销的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	903.21	28.30	-	622.22	-	309.29
在产品	889.79	-	-	889.79	-	-
库存商品	1,251.78	532.67	-	1,375.40	-	409.04
发出商品	61.91	205.72	-	10.25	-	257.38
委托加工物资	0.22	-	-	-	-	0.22
周转材料	573.46	659.86	-	468.94	-	764.39
合计	3,680.37	1,426.56	-	3,366.61	-	1,740.32

报告期内，公司存货跌价准备转回或转销构成情况如下：

单位：万元

项目	压铸业务 转回	转销					合计
		压铸业务			钣金业务（远见）		
		生产领用	对外销售	报废	对外销售	报废	
原材料		17.22	0.13	-	595.19	9.68	622.22
在产品		-	-	-	889.79	-	889.79
库存商品	232.58	635.03	52.03	98.75	301.88	55.13	1,375.41
发出商品		-	10.25	-	-	-	10.25
委托加工 物资		-	-	-	-	-	-
周转材料		23.39	0.94	424.50	20.11	-	468.94
合计	232.58	675.64	63.35	523.25	1,806.98	64.81	3,366.61

备注：公司于2021年12月31日在巨潮资讯网上披露了《关于全资子公司远见精密停产暨出租资产的公告》（公告编号：2021-050），公司董事会同意全资子公司远见精密停止现有生产业务，并同意其将持有的全部厂房、土地、办

公楼和宿舍等对外出租。报告期内，远见精密已正式停产，清理了相关库存，转销以前年度计提的存货跌价准备1,871.79万元。

报告期内，公司存货跌价准备转回232.58万元，主要是因为2022年毛利率较2021年同比增长导致冲回存货跌价准备。

综上，报告期内，公司本期转回或转销充分合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 检查发出商品前五名客户的销售合同、出库单、报关单、记账凭证、期后回款情况；

(2) 对业务部门进行访谈，了解公司存货的采购与付款、生产与仓储流程；测试了采购与付款、生产与仓储内部控制设计和执行的有效性；

(3) 了解并评价公司存货跌价准备计提政策适当性；

(4) 对公司的期末库存存货进行监盘，实地观察、检查存货的数量、状况、出入库记录；

(5) 对存货周转天数以及存货库龄进行了审核并执行了分析性程序，结合存货的年末库龄清单，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备计提是否合理；

(6) 获取存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分；

(7) 检查存货跌价准备的转回或转销的会计处理，复核本期计提或转销金额与有关损益科目金额核对的一致性。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为，发出商品按客户计划或订单进行储备形成，且历史退货率低，发出商品不存在无法形成收入的风险；公司根据客户订单进行配套原材料、周转材料等物资组织生产，我们认为公司存货尤其是库

存商品和周转材料不存在积压、滞销情形；公司本期存货跌价准备占比下降主要是本期远见公司停产，清理了存货库存，转销了以前年度计提的存货跌价准备，加上本期产品毛利率上升，我们认为公司本期存货跌价准备计提充分、合理，存货跌价准备转回或转销合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题六、公司前期公告显示，公司于 2021 年 12 月 30日召开董事会决定停止全资子公司广东远见精密五金有限公司（以下简称“远见精密”）现有生产业务，并同意其将持有的全部厂房、土地、办公楼和宿舍等对外出租给深圳市亚泰宏智能科技有限公司（以下简称“亚泰宏”）使用。2022年年报显示，远见精密2022年营业收入为2,918.51万元，净利润为-1,120.12万元；远见精密于2022年9月停产，于2023年1月与亚泰宏签订补充协议，约定自2023年1月15日起整体厂内区域全部交接给亚泰宏，免租期2个月，租期5年。请补充说明：

（一）远见精密报告期内的生产经营情况及亏损原因，固定资产、存货、应收账款等各项资产减值准备计提是否充分。

（二）远见精密出租面积、租金及其确定依据，并结合公开市场可比房地产价格，说明出租价格是否公允，亚泰宏是否具备履约能力、是否按期支付租金，出租事项是否存在损害上市公司利益的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）远见精密报告期内的生产经营情况及亏损原因，固定资产、存货、应收账款等各项资产减值准备计提是否充分。

1、远见精密报告期内的生产经营情况及亏损原因

公司于2021年12月30日召开第四届董事会第二十七次会议、2022年1月19日召开2022年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于全资子公司远见精密停产暨出租资产的议案》，同意远见精密将其持有的全部厂房、土地、办公楼

和宿舍等对外出租给深圳市亚泰宏智能科技有限公司（以下简称“亚泰宏”）使用。自此，远见精密的经营活动主要围绕后续订单交付、货款回笼等进行，直至订单履行完毕，业务停止。由于业务过渡的影响，远见精密于2022年9月停产。2022年，远见精密实现营业收入2,918.51万元，净利润-1,120.12万元。远见精密亏损的原因主要如下：

（1）报告期内，远见精密累计计提折旧金额364.88万元。由于远见精密收入减少，无法抵消摊销折旧对利润的影响。

（2）截止2022年末，远见精密借款余额14,492.00万元，全年利息支出734.66万元，这是造成亏损的重要因素。

2、各项资产减值准备计提是否充分

本报告期，远见精密相关资产减值计提具体情况如下：

（单位：万元）

项目	2022年年末余额			本期计提减值损失	本期计提占期末余额的比例
	账面余额/净值	坏账/跌价/减值准备	占账面余额比例		
存货	576.36				
固定资产	134.78	25.46	18.89%		
应收账款	1,550.82	242.79	15.66%		
其他应收款	62.39	11.01	17.65%	10.10	16.18%
合计	2,324.35	279.26	12.01%	10.10	0.43%

报告期内，远见精密已正式停产，清理了相关库存，转销以前年度计提的存货跌价准备1,871.79万元。。固定资产减值是在2021年按账面价值与评估值差异计提的资产减值，这部分固定资产用于出租厂房需要保留的，不能转销。应收账款减值主要是远见精密客户深圳晶福源科技股份有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、广东普能达科技有限公司等货款预计无法收回所致。其他应收款本期计提10.10万元减值损失，主要是远见精密预计无法收回租房押金所致。

如上，远见精密的各项资产减值计提充分。

（二）远见精密出租面积、租金及其确定依据，并结合公开市场可比房地

产价格，说明出租价格是否公允，亚泰宏是否具备履约能力、是否按期支付租金，出租事项是否存在损害上市公司利益的情形。

2021年12月30日，远见精密与亚泰宏签订《厂房租赁合同》，根据《厂房租赁合同》约定，租赁建筑面积共37,087.77平方米，每月租金总计113万元（含税），租赁期限为2022年7月31日至2027年7月30日止（以实际使用时间为准），合同总租金为6780万元（含税）。

远见精密于2022年9月停产，根据清理库存和资产进度逐步交接厂区内出租资产，2023年1月，远见精密与亚泰宏签订补充协议，约定自2023年1月15日起整体厂内区域全部交接给亚泰宏，免租期2个月，从2023年3月14日起计算租金，租期5年，并对2023年1月15日前已转租并产生收益部分的厂房向亚泰宏收取租金113.82万元。

上述租金价格系经过招标程序并结合参考同期58同城网远见精密所在工业区厂房租赁价格确定成交价，租赁价格公允。前期，公司已收到远见精密资产出租事项的履约保证金共339万元。目前，亚泰宏均如约按时向远见精密支付每月租金。未来，如亚泰宏无法按照合同约定履行合同义务，公司将依约没收其保证金并依法追究其责任。以上出租事项不存在损害上市公司利益的情形。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 检查及评价管理层关于减值测试的流程，访谈了解管理层对远见精密的资产处置意见及变动情况；

(2) 重点关注远见精密长期挂账的应收款项、长期积压的存货、停产不需要的固定资产等资产；

(3) 结合专业评估机构对远见精密机器设备的评估结果及机器设备处置的价格、期后应收账款的收回，对资产减值准备计提的充分性和适当性予以检查复核；

(4) 检查远见精密厂房出租招投标资料，包括开标记录表、各投标方竞标价格表，并与公开市场可比房地产出租价格进行比较；

(5) 检查远见精密与承租方亚泰宏签订的厂房租赁合同，收取押金的银行进账单；

(6) 实际走访承租方亚泰宏及实控人，了解实控人旗下的产业、生产经营规模、员工数量、租赁意图等；

(7) 根据公开网站获取承租方亚泰宏及实控人的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系；

(8) 获取公司关联方清单以及对于关联方的管理层声明；

(9) 核查承租方除承租房地产业务外是否与公司存在其他资金和业务往来。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为远见精密亏损主要因为收入减少，利息支出较多，无法抵消摊销折旧对利润的影响，通过对远见各项资产进行减值测试，我们认为远见各项资产减值计提充分；远见资产出租经过招标程序并参考同期远见精密所在工业区厂房租赁价格确定成交价，远见精密资产出租价格公允；承租方亚泰宏按期支付了租金，出租事项不存在损害上市公司利益的情形。

问题七、报告期末，公司其他非流动资产余额为4,067.82万元，主要系预付长期资产采购款；预付款项余额为571.46万元，主要系未达结算条件形成。请补充说明前述预付款项具体内容、发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转/结算的原因及预计结转/结算时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，是否存在资金占用或对外提供财务资助情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、本报告期末，公司其他非流动资产余额为4,067.82万元，主要内容汇总

如下：

单位：万元

序号	交易对方	交易内容	预付时间	预付金额	报告日预付进度	截至回函日交付情况	尚未结转/结算的原因	预计结转/结算时间	是否存在关联关系
1	供应商1	加工中心	2022年5月、10月	926.25	90%	未全部交付	未全部交付、未验收	2023年7月	否
2	供应商2	加工中心及夹具、刀具	2022年11月	700.17	95%	未全部交付	未全部交付、未验收	2023年6月	否
3	供应商3	压铸机	2022年9月、11月、12月	651.00	60%、30%	未全部交付	未全部交付、未验收	2023年8月、2023年11月	否
4	供应商4	压铸机	2022年6月	386.40	30%	已交付	未验收	2023年8月	否
5	供应商5	加工中心、自动生产线	2022年4月、7月、11月	296.48	90%、30%	自动线未交付	未交付	2023年10月	否
6	供应商6	测量设备	2022年9月、12月	230.00	50%	已交付	未验收	2023年6月	否
7	供应商7	测量设备	2022年5月、12月	129.25	60%	已交付	未验收	2023年6月	否
8	供应商8	测量设备	2022年9月、11月	104.97	80%	已交付		已结转	否
9	供应商9	定量炉	2022年12月	74.46	30%	未交付	未交付	2023年8月	否
10	供应商10	自动生产线	2022年11月	63.72	30%	已交付	未验收	2023年8月	否
11	供应商11	压铸机周边设备	2022年11月	49.96	30%	未交付	未交付	2023年10月	否
12	供应商12	生产板房	2022年9月、10月	46.70	50%	已交付已验收		已结转	否
13	供应商13	压铸机周边设备	2022年11月	46.30	30%	已交付	未验收	2023年8月	否
14	供应商14	保温炉	2022年11月、12月	43.81	60%	已交付	未验收	2023年6月	否
15	供应商15	测量设备	2022年12月	39.26	30%	已交付	未验收	2023年6月	否
16	供应商16	生产设备	2022年9月、12月	38.44	60%	已交付	未验收	2023年6月	否
17	供应商17	生产设备	2022年9月、11月	26.03	60%	已交付	未验收	2023年7月	否
18	供应商18	厂房配套工程	2022年8月	25.97	30%	已交付	未验收	2023年7月	否
19	供应商19	厂房配套工程	2022年9月、11月	21.72	30%	已交付		已结转	否
合计				3,900.89					

上述“已交付、未验收”的其他非流动资产，主要由于相关资产的周边配

套设备未到位或未达预定使用状态、安装调试周期相对较长、部分资产年底交付等因素，因此公司未验收、结转。

公司其他非流动资产余额主要由预付设备、工程等长期性资产的款项组成，设备、工程的采购需要按照公司的使用需求综合考虑供货方或施工方的交货、施工周期，提前下达采购，相关支出均按照与交易方的相关合同约定进度进行支付。上表已列示3,900.89万元其他非流动资产的构成明细，占公司其他非流动资产余额比重95.90%，由上表可知，公司其他非流动资产余额按照标的的交付和验收进度进行结转，相关支出合理。公司与相关交易对手不存在关联关系，也不存在资金占用和对外提供财务资助的情形。

2、本报告期末，公司预付款项余额为571.46万元，主要预付款情况汇总如下：

单位：万元

序号	交易对方	交易内容	预付时间	预付金额	报告日预付进度	截至回函日交付情况	尚未结转/结算的原因	预计结转/结算时间	是否存在关联关系
1	供应商1	天然气	2022年12月	130.58	100%	已交付		已结转	否
2	供应商2	产品配件	2022年11月	59.50	100%	已交付		已结转	否
3	供应商3	配件模具	2021年11月、2022年8月	22.64	70%	已交付	未验收	2023年5月	否
4	供应商4	设备配件	2022年11月、12月	22.47	100%	已交付		已结转	否
5	供应商5	办公用品	2022年8月、11月	18.59	100%	部分已交付	未全部交付	2023年8月	否
6	供应商6	天然气	2022年12月	15.19	100%	已交付		已结转	否
7	供应商7	天然气	2022年11月	12.52	100%	已交付		已结转	否
8	供应商8	购电	2022年12月	11.49	100%	已交付		已结转	否
合计				292.98					

预付款项主要是由于公司生产经营所需购买燃料动力、备品备件等流动资产时因受采购和交付周期影响期末未结算而形成的，上表已列示大额预付账款情况，截至回函日交付情况如上所示。公司按照合同约定进行款项支付，合同标的交付后结转预付款项，相关支出与结算进度合理合规。公司与相关交易对

手不存在关联关系，也不存在资金占用和对外提供财务资助的情形。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 抽查预付账款、预付长期资产的原始凭证，查阅有关合同、协议等资料，确定付款进度是否与合同一致；

(2) 对本期余额较大的供应商执行了函证程序，并检查期后收货记录凭证；

(3) 根据公开网站获取供应商的基本工商登记信息，并与公司及其控股股东以及关键管理人员进行对比，检查是否存在关联关系。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，未发现与交易对手存在关联关系的情况，预付款按合同进度执行，我们认为公司预付款项执行符合行业惯例，与交易对手不存在关联关系，不存在资金占用或对外财务资助情形。

问题八、报告期末，公司新增机器设备3.11亿元，新增电子设备及其他3,301.22万元。请结合公司发展战略、业务开展、现有产能利用率及市场需求情况等，补充说明本期新增设备的具体内容、用途及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

本报告期内，固定资产原值变动情况如下：

单位：万元

项 目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合 计
一、账面原值					
1、年初余额	31,587.89	131,553.66	1,766.66	20,231.84	185,140.05
2、本期增加金额	1,833.57	31,139.89	94.79	3,301.22	36,369.47
(1) 购置		9,458.48	94.79	2,849.24	12,402.51
(2) 在建工程转入	1,833.57	21,681.41		451.97	23,966.96
3、本期减少金额	1,533.75	12,199.91	79.00	712.54	14,525.20
(1) 处置或报废		12,199.91	79.00	712.54	12,991.45
(2) 转入投资性房地	1,533.75				1,533.75

产					
4、期末余额	31,887.71	150,493.64	1,782.45	22,820.52	206,984.31
二、累计折旧					
1、年初余额	12,080.67	81,300.99	1,415.27	15,209.10	110,006.04
2、本期增加金额	1,800.61	9,498.90	86.89	1,339.48	12,725.88
(1) 计提	1,800.61	9,498.90	86.89	1,339.48	12,725.88
3、本期减少金额	930.12	7,608.84	55.81	606.27	9,201.04
(1) 处置或报废		7,608.84	55.81	606.27	8,270.91
(2) 转入投资性房地 产	930.12				930.12
4、期末余额	12,951.16	83,191.05	1,446.36	15,942.31	113,530.88
三、减值准备					
1、年初余额		883.18			883.18
2、本期增加金额					
(1) 计提					
(2) 企业合并增加					
3、本期减少金额		857.72			857.72
(1) 处置或报废		857.72			857.72
(2) 其他					
4、期末余额		25.46			25.46
四、账面价值					
1、期末账面价值	18,936.55	67,277.12	336.09	6,878.20	93,427.97
2、年初账面价值	19,507.22	49,369.48	351.39	5,022.74	74,250.83

本报告期新增固定资产3.63亿元，其中主要是机器设备新增3.11亿元，电子设备及其他新增3,301.22万元，均为满足生产经营所需而购建的固定资产，主要构成如下所示：

单位：万元

资产类别	明细	本期购建金额
机器设备	加工中心	15,566.10
	压铸机及周边设备	7,032.70
	其他生产设备	4,538.29
	检测设备	2,031.33
	自动生产线	1,971.46
	小计	31,139.89
电子设备及其他	辅助设备及其他	2,959.86
	电子设备	228.36
	生产器具	113.00
	小计	3,301.22
房屋及建筑物	小计	1,833.57
运输工具	小计	94.79
合计		36,369.47

本报告期公司铝合金压铸业务实现全年销售收入137,955.27万元，同比增

长21.22%，其中新能源业务同比增长69.79%，近年来在政策和市场的双轮驱动下，新能源汽车获得了更为广阔的发展空间，为了更好的抓住新能源汽车发展的契机，公司积极推进新能源汽车零部件产品研发、项目开发和组织生产等各项工作。本报告期公司基于客户项目定点情况、2023年销售收入预测增长情况，同时考虑到大型生产设备采购和安装调试周期情况，2022年增加了对机器设备及其配套设施的投资，以应对报告期和未来产能的上涨需求。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 对于新增的固定资产，检查采购合同、发票、资产验收单、银行付款回单等支持性文件，了解固定资产增加的原因；

(2) 结合公司的生产经营计划、资产使用情况，分析固定资产增加的合理性。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为本期增加固定资产主要因为本期业务大幅增长，根据国家对于新能源的政策，预计以后年度公司相关业务也会增长，公司新增固定资产均为满足生产经营之用途，增加固定资产具有合理性。

问题九、报告期内，公司发生研发费用5,995.96万元，同比增长30.99%，主要系肇庆子公司和台山子公司研发项目增加导致；本年研发人员数量为269人，较上年减少8人，研发费用中职工薪酬为2,126.51万元，较上年增长34.31%。请补充说明：

(一) 公司研发人员数量减少但研发费用尤其是职工薪酬上升的原因及合理性。

(二) 前述研发项目具体情况，包括项目名称、研发目的、项目开始时间、预计完成时间、投资预算、研发进度等，相关费用归集是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 公司研发人员数量减少但研发费用尤其是职工薪酬上升的原因及合理性。

公司业务收入主要来源于传统燃油压铸件产品收入，报告期内，公司一如既往重视传统燃油压铸件产品研发投入，以保持公司产品的持续竞争力。近些年，国家大力支持新能源汽车发展，公司关注到新能源汽车是汽车行业发展大趋势，因此，近几年公司也在逐步布局新能源汽车零部件压铸业务，但公司切入新能源汽车零部件业务时间相对较晚，起步慢，导致公司新能源汽车零部件业务与国内同行业头部企业的差距逐渐拉大。

报告期内，公司为了优化现有产品结构，持续提升公司产品竞争力，并提升新能源压铸件业务比重，公司积极开展新能源产品和传统燃油产品项目的研发投入，比如变速箱壳体钢铝共铸铸造工艺研发、电池托盘侧板高韧性高强度性能新材料热处理工艺研发、发动机链条高气密性机加工工艺盖研发、飞轮壳类轻量化压铸结构工艺研发、LEGEND发动机凸轮轴支架及总成高精密切削加工工艺研发等。报告期内，由于公司进行的部分研发项目产品尺寸大、铸造和加工难度提升，开发难度相对较高，本报告期研发项目材料费较上年同期增加748.12万元，这是公司研发费用增长的重要因素。与此同时，研发项目投入的时间成本和人力成本也显著增加。此外，由于行业竞争加剧，报告期内，公司为了留住人才、提高员工工作积极性，公司对薪酬体系进行了调整，主要研发人员工资普遍上涨。

本报告期，同行业可比公司中，研发费用、研发费用中职工薪酬占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

公司简称	研发费用	研发费用中职工薪酬	营业收入	研发费用率	研发费用中职工薪酬费用率
嵘泰股份	6,853.07	3,892.26	154,529.94	4.43%	2.52%
爱柯迪	20,520.18	10,220.00	426,524.12	4.81%	2.40%
双林股份	18,528.34	8,982.23	418,527.84	4.43%	2.15%
广东鸿图	30,265.63	13,126.86	667,174.67	4.54%	1.97%
文灿股份	15,955.85	7,795.57	522,957.40	3.05%	1.49%
登云股份	1,543.50	632.28	50,719.69	3.04%	1.25%
派生科技	5,995.96	2,126.51	151,888.97	3.95%	1.40%

通过上表可知，公司研发费用率、研发费用中职工薪酬费用率与同行业上市公司相比，费用率水平总体合理，与其他公司相比不存在明显偏差。

综上，报告期内，公司研发费用尤其是职工薪酬上升具有合理性。

（二）前述研发项目具体情况，包括项目名称、研发目的、项目开始时间、预计完成时间、投资预算、研发进度等，相关费用归集是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司研发投入的研发项目具体情况如下：

（单位：万元）

序号	项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度
1	M252 发动机支架高强度韧性压铸工艺研发	发动机承重力学性能研究	2021/1/1	2023/9/1	66.00	进行中
2	变速箱过渡壳体高难度结构铸造工艺研发	提升高压铸造成熟度	2021/2/1	2022/12/30	40.00	进行中
3	变速箱壳体钢铝共铸铸造工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2021/9/1	2022/10/1	5,647.85	已完成
4	电池托盘侧板高韧性高强度性能新材料热处理工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2020/4/1	2024/2/28	3,085.70	进行中
5	电机壳类高精度车床工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2020/10/20	2022/3/1	160.00	停产
6	发动机盖类高密封性能机加工自动化生产工艺研发	拓展海外市场业务	2021/7/1	2022/11/30	374.00	进行中
7	发动机盖类高密封性能铸造工艺研发	拓展海外市场业务	2022/1/1	2023/3/24	455.70	已完成
8	发动机缸体群架高难度结构机加工工艺研发	提升高压铸造成熟度	2022/5/1	2022/9/8	65.00	进行中

序号	项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度
9	发动机高韧性耐腐蚀性能铸造结构研发	机加工工艺高精度能力研究	2020/4/1	2022/12/6	140.64	进行中
10	发动机链条高气密性机加工工艺盖研发	提升发动机零件密封性能研究	2022/7/1	2024/12/30	1,019.00	进行中
11	发动机零部件高密封性能机加工工艺研发	提升高压铸造成熟度	2019/5/1	2022/4/16	110.00	已完成
12	发动机零部件高精度机加工工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2020/1/1	2024/2/28	830.78	进行中
13	发动机零部件高密封性能铸造工艺研发	提升高压铸造成熟度	2020/4/1	2022/11/12	255.00	进行中
14	发动机平衡轴总成零部件高精度组合件机加工工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2017/10/1	2022/12/6	677.96	已完成
15	发动机汽车零部件高密封性能铸造结构工艺研发	拓展海外市场业务	2020/4/1	2022/12/30	523.47	已完成
16	发动机油底壳高精度机加工工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2020/10/20	2022/1/30	493.00	停产
17	发动机油底壳高密封性能装配工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2022/11/1	2022/12/1	-	停产
18	发动机支架高强度性能铸造工艺研发	拓展海外市场业务	2019/4/1	2022/12/21	427.00	已完成
19	发动机支架总成高刚度性能铸造结构工艺研发	拓展海外市场业务	2021/7/1	2022/12/30	576.15	进行中
20	飞轮壳类轻量化压铸结构工艺研发	提升大吨位高压铸造成熟度	2022/4/1	2023/12/30	1,067.30	进行中
21	逆变器机箱零部件高密封性能铸造结构工艺研发	拓展海外市场业务	2019/9/5	2022/7/5	800.00	进行中
22	新能源汽车电驱盖类高密封性能机加工工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2019/7/1	2022/11/15	881.69	已完成
23	新能源电池盒主体总成高集成装配自动化生产工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2021/10/1	2023/6/30	6,016.08	进行中
24	新能源电控冷却总成零部件高密封性能摩擦焊工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2022/6/1	2023/6/30	1,061.42	进行中
25	新能源汽车电控电机零部件高精度机加工工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2022/4/1	2023/8/30	2,548.77	进行中
26	新能源汽车电控电机零部件高精度性能机加工工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2020/1/1	2023/6/30	2,213.03	进行中
27	新能源汽车电控零部件高密封性能装配工艺研发	拓展新能源汽车零部件市场	2021/9/21	2023/6/30	4,633.42	进行中
28	真空盖类结构轻量化铸造工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2019/11/22	2022/9/8	65.67	已完成
29	支架高承重性能铸造工艺研发	机加工工艺高精度能力研究	2020/5/1	2022/11/30	4.21	已完成
30	支架轻量化铸造工艺研发	产品结构力学性能研究&发动机承重力学性能研究	2021/1/1	2022/7/1	365.16	进行中
31	2YC PHEV 项目压缩机支架耐腐蚀工艺研发	开发客户燃油机项目,提高产品铸造精度	2022/1/26	2023/6/1	28.41	已完成

序号	项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度
32	Carnivore P702 项目高排量发动机前盖高密封性工艺研发	开发大排量前盖业务, 提高该类型产品的压铸成熟度	2020/9/28	2022/10/31	32.00	已完成
33	G59 项目发动机连接支架耐冲击工艺研发	开发新能源支架关于产品结构力学方面的研究	2021/3/5	2022/4/30	53.00	已完成
34	GMC260 项目混合动力壳体耐高压工艺研发	开发混动车型重要零件	2021/4/29	2022/9/1	111.00	已完成
35	GMET 项目发动机油底壳高强度厚壁铸造工艺研发	延续传统发动机的业务, 提高行业竞争力水平	2019/5/14	2022/6/24	395.82	已完成
36	L21B 项目发动机锁紧支架耐冲击工艺研发	开发客户电动车型零件, 拓展其新能源汽车零部件市场	2021/9/1	2023/4/28	58.60	已完成
37	LEGEND 发动机凸轮轴支架及总成高精度七轴加工工艺研发	开发客户重要产品, 首次将凸轮轴孔精加工放在供应商处, 配合其完成该项突破	2020/11/20	2023/4/30	2,104.35	进行中
38	P13C 项目悬挂支架高韧性工艺研发	开发电动车型零件, 拓展其新能源汽车零部件市场	2022/2/23	2023/11/1	127.60	进行中
39	PYUKD 项目连接管座小吨位模具多滑块复杂铸造工艺研发	协助客户国产化项目的推动, 提高行业竞争力	2021/12/29	2023/6/1	257.38	已完成
40	SKY 项目 OCV 阀座特殊材料高硬度工艺研发	开发新材料, 满足与日本进口件的对标并协助客户国产化	2021/2/27	2022/8/30	90.50	已完成
41	VF 项目压缩机支架耐腐蚀重铸工艺研发	发动机承重力学性能研究	2022/5/12	2023/4/23	39.44	进行中
42	差速器连接支架件高强度免加工工艺研发	提高铸造精度, 保证尺寸免加工工艺	2021/3/8	2022/2/11	21.70	已完成
43	传奇系列发动机飞轮壳大型多抽芯轻量化工艺研发	重型卡车发动机大型飞轮壳铸铁改铝轻量化设计, 客户重要零件	2021/12/31	2023/6/1	553.00	进行中
44	发动机固定支架耐腐蚀材料工艺研发	协助客户开发产品完成试装需求	2021/2/28	2022/4/2	-	停产
45	发动机零部件高自动化真空铸造加工生产工艺研发	该款零件壁厚为 2mm, 提高我司对后续薄壁件的开发经验	2019/7/17	2022/7/15	782.82	已完成
46	混合动力项目壳体总成高精度加工工艺研发	开发插混车型重要零件, 拓展其新能源市场	2022/1/25	2023/4/30	336.20	已完成
47	滤清器冷却座多腔体密封高密封工艺研发	配合客户研究天然气发动机滤油座的研究开发	2021/9/13	2023/11/1	265.00	进行中
48	耐高压高精度密封工艺发动机零部件研发	配合客户研究天然气发动机盖罩的研究开发	2021/9/14	2023/6/20	194.00	进行中
49	轻量化发动机零部件高强度耐腐蚀工艺研发	开发大排量前盖业务, 提高该类型产品的压铸成熟度	2021/1/5	2023/5/30	1,123.95	已完成
50	轻量化高真空铸造工艺汽车发动机部件研发	该零件为天然气发动机项目, 对拓展新技术, 新领域探索有重要意义	2020/3/1	2022/7/1	202.22	进行中
51	氢气发动机零部件高强度复杂厚壁铸造工艺研发	配合客户研究新型发动机轻量化设计需求	2021/12/31	2022/11/12	42.60	进行中

序号	项目名称	研发目的	项目开始时间	预计完成时间	投资预算	研发进度
52	燃油及混动动力部件高精 密薄壁铸造工艺研发	开发客户首个重铸 产品，增强公司在 其体系的认可度	2021/1/6	2023/11/15	1,556.00	进行中
53	新能源汽车变速箱及电池 包总成复杂加工高精度密 封工艺研发	开发新能源项目， 进入客户变速箱供 应商体系	2020/11/4	2023/3/1	2,060.00	已完成
54	新能源项目固定支架轻量 化工艺研发	开发电动车型零 件，拓展其新能源 汽车零部件市场	2020/3/27	2022/1/22	83.00	已完成
55	电池模组线束支架小模多 腔均匀壁厚铸造工艺研发	配合客户对产品进 行升级换代，提高 其对我司开发能 力，技术的认可度	2020/11/19	2022/3/30	15.00	进行中
56	FHEV 项目发动机零部件轻 量化高精度铸造工艺研发	开发燃油机项目， 提高同类型产品铸 造精度	2020/12/11	2023/3/2	976.99	已完成
57	汽车零部件高精度特殊尺 寸卧加加工工艺研发	机加工工艺高精度 能力研究	2021/4/29	2023/4/28	645.00	已完成
58	电池组接插件支架及总成 耐腐蚀高强度薄壁铸造工 艺研发	电池模组支架承重 耐冲击力学性能要 求研发	2021/9/26	2022/12/15	195.00	进行中
59	PHEV 项目发动机连接支架 管座搞精密铸造工艺研发	开发客户混动项 目，拓展其新能源 市场	2021/6/18	2023/3/1	418.09	已完成
60	FHEV 项目高精密电池壳体 连接件开发	开发新能源项目， 提高高压管工艺的成 熟度	2021/11/15	2023/8/30	723.03	已完成
61	换代电池模组 BMS 支架耐 腐蚀高强度薄壁铸造工艺 研发	电池模组支架承重 耐冲击力学性能要 求研发	2022/4/2	2022/11/15	45.00	暂停

公司对研发费用归集严格按照《企业会计准则》的要求建立完整的会计核算制度和科目体系，严格按照研发项目核算研发费用，研发费用归集并核算的是与特定研发项目相关的职工薪酬、材料费、水电费、折旧费、无形资产摊销、委托开发费以及其他相关费用，对研发费用核算和归集严格把关，满足真实性、相关性和合理性的要求，公司研发费用归集符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 获取研发费用明细表：复核其加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；将研发费用中的工资、折旧等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；

(2) 获取研发人员名单，并与职工薪酬明细中研发人员进行比对；

(3) 对研发费用进行分析，并与上一年度、同行业进行比较，判断其变动的合理性；

(4) 获取研发项目的具体资料，检查研发费用的性质、构成内容、计价依据、研发费用分配、领料单据等。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为公司为了留住人才提高了研发人员的待遇，研发费用尤其是职工薪酬上升具有合理性；研发费用的归集符合《企业会计准则》的规定。

问题十、报告期末，公司货币资金余额为1.28亿元，短期借款及一年内到期的非流动负债合计5亿元，流动负债为12.35亿元。请结合公司现金流情况、日常经营周转资金需求、未来资金支出计划与长短期债务偿还安排、公司融资渠道和能力等情况，说明公司是否存在流动性风险和信用违约风险，以及已采取或拟采取的应对措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、公司现金流状况详见下表：

单位：万元

项目	2022年	2021年	金额变动
经营活动产生的现金流量净额	20,621.89	6,433.46	14,188.43
投资活动产生的现金流量净额	-31,852.76	-8,906.55	-22,946.21
筹资活动产生的现金流量净额	9,310.78	-3,893.69	13,204.47
现金及现金等价物净增加额	-637.21	-6,633.16	5,995.95

如上表，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较上年增加14,188.43万元，主要是销售收入增加以及收到客户补偿运费关税费用增加影响所致；投资活动产生的现金流量净额较上年减少22,946.21万元，主要是肇庆子公司和台山子公司新增固定资产投入款增加所致；筹资活动产生的现金流量净额较上年增加13,204.47万元，主要是公司增加借款所致。

2、公司日常经营周转资金需求、未来资金支出与偿债计划

(1) 截止2023年3月31日，公司的货币资金余额1.85亿元，货币资金余额较期初增加0.57亿元。根据公司未来资金安排，日常经营支出主要为原材料采购支出、周转材料采购支出、偿还短期负债及工资支出等必要经营支出，相关经营资金支出给公司带来一定的资金压力。公司管理层将加强日常资金预算、合理安排资金支出，结合公司货款回笼情况和银行授信情况，预计公司当前的资金状况可以满足公司日常经营周转资金需求；

(2) 运营资金支出：公司执行严格的资金预算管理体系，合理调控运营资金，提高运营效率，减少不必要的经营支出；

(3) 运营资金收入：在日常运营中加强对应收账款的催款力度，确保经营性现金净流量稳健增长；

(4) 未来资金支出及偿债计划：公司根据短期借款的到期时间，统筹公司资金使用计划，及时偿还短期借款，拓宽融资渠道，通过银行融资和关联方借款等方式，切实保障公司资金需求和债务的偿还。

3、公司是否存在流动性风险及信用违约风险，公司拟采取及已采取的应对措施

近年来，公司的偿债能力分析和流动性分析情况如下：（因2017和2018年包含互联网金融服务业务，剔除这2年的相关数额后对比如下）

时间 比率	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 3 1	2016. 12. 3 1	2015. 12. 31
流动比率 (倍)	0.76	0.93	0.93	0.83	0.85	0.80
速动比率 (倍)	0.44	0.56	0.64	0.60	0.59	0.57
资产负债率	58.63%	52.43%	50.73%	57.27%	64.78%	70.56%

由上表可看出，报告期末，公司的流动比率和速动比率较期初出现不同程度的下降。流动比率由期初的0.93下降至0.76，主要是因为本报告期分母项应付账款和其他应付款分别较期初增加11,285.93万元、12,599.34万元，从而导致流动比率出现一定程度的下降；速动比率由期初的0.56降至0.44，主要是因

为本报告期速动比率分母项应付账款和其他应付款分别较期初增加11,285.93万元、12,599.34万元，从而导致速动比率出现较大波动。报告期末，公司的资产负债率为58.63%，公司属于重资产企业，与往年相比，公司资产负债率变化属于正常波动情形。总体而言，公司的偿债能力未发生重大不利变化。

肇庆鸿特和台山鸿特已与相关有合作银行签订授信协议，能有效补充流动资金，此外，公司关联方万和集团持续给予公司必要的流动资金支持，借款利率参照同期银行贷款利率执行，有利于满足公司对流动资金的需求。公司有息负债的偿还计划按借款合同约定时间按期还款，未出现逾期还款情形。公司目前不存在流动性风险及信用违约风险。

未来，公司将加强对应收账款的催收力度，多渠道运用融资工具，进一步优化资产结构，加大研发投入力度，优化公司产品结构，努力提升公司盈利能力，增强核心竞争力改善资金状况的措施。

【会计师回复】

1、核查程序

(1) 对年度内增加的短期借款、其他应付款(借款)，检查借款合同，了解借款数额、借款用途、借款条件、借款期限、借款利率；

(2) 检查各银行对公司的授信额度，以及公司对资金使用及偿还的规划；

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为大股东万和集团能够持续对公司进行支持，公司短期内不存在流动性风险和信用违约风险。

问题十一、报告期末，公司持有的其他权益工具投资小黄狗环保科技有限公司（以下简称“小黄狗公司”）账面余额为620.62万元，本期计入权益的累计公允价值变动金额为-839.38万元。请补充说明小黄狗公司目前的生产经营状况，其他权益工具投资公允价值变动的计算依据及计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

小黄狗公司从事环保及再生资源处理业务，主营业务分为四大类，一、机柜业务，机柜为公司建立初期的主营业务方向，主要面向C端用户进行再生资源回收，并将回收的再生资源分拣处理后，向终端进行销售，目前机柜业务由于运营成本较高，处于压缩阶段，交易量较低。二、政府项目业务，政府项目业务主要为接受政府委托进行垃圾分类及垃圾回收的基础建设及服务，主要分为机柜及垃圾亭房的销售和建设以及后续环保及垃圾分类的宣传及督导服务，目前在运营中的政府项目包括盐城、高邮、大丰、西宁、南京鼓楼等政府项目，均在正常运作中。三、再生资源大宗贸易业务，从上游供应商收购废铁废钢及塑料等再生资源，进行简单的分拣打包后销售给下游铁厂钢厂等客户，该业务交易量大周转快，目前能为公司提供稳定的经营收入。四、废旧纺织物业务，主要分为废旧纺织物的回收分拣打包及废旧纺织物的销售。回收及分拣业务目前已建立惠州及宜兴两个废旧纺织物分建厂，上游自供应商回收废旧纺织物进行分拣及打包，下游向非洲及东南亚等地区进行出口。销售端同时在青岛搭建了直播基地，面向境内C端客户，依托直播方式对纺织物进行二次销售。小黄狗公司日后主要发展方向为废旧纺织物业务，在扩大上游收货货源的同时，扩展境内及境外销售渠道，扩大销售规模。

2022年底，小黄狗公司经审计资产总额28,469.32万元，净资产5,122.06万元，2022年实现收入21,342.55万元，净利润-13,599.14万元。

公允价值变动的计算依据及计算过程：

资产名称	其他权益工具投资
账面价值	1,460.00万元
公允价值	620.62万元
公允价值计算过程	1、以2022年12月31日为基准日，估值技术采用市场法，小黄狗环保科技有限公司净资产经评估确认的公允价值为17,258.04万元。
	2、公司对小黄狗环保科技有限公司的股权比例是3.5961%。
	3、考虑以上因素，结合被投资公司的实际经营情况和专业评估人士的意见综合测试结果，公司所占小黄狗环保科技有限公司净资产的公允价值为620.62万元，与其他权益工具投资账面金额的差异是839.38万元，为应确认的公允价值变动。

本次确认公允价值的依据	根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会〔2017〕7号）、2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报（2017年修订）》（财会〔2017〕14号）（上述准则统称“新金融工具准则”）等相关规定，对其他权益工具投资进行公允价值确认，在期末时按公允价值来计量，对公允价值与账面价值的差额确认为公允价值变动。
公允价值变动	-839.38万元
计提的原因	小黄狗公司已连续几年亏损，其净利润均为负数

【会计师回复】

1、核查程序

- （1）了解划分为其他权益工具投资的原因和依据；
- （2）了解和评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- （3）获取第三方评估机构出具的估值报告，与公司管理层讨论评估涉及的估值假设、比率参数及估值方法等；
- （4）结合专业评估机构对公司持有其他权益工具投资小黄狗环保科技有限公司公允价值的评估结果，复核公允价值变动的计算过程及会计处理。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为其他权益工具投资公允价值变动的确认、会计处理符合《企业会计准则》的规定。

本回复仅向深交所报送及披露(如适用)使用，不得用于任何其他目的。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

2023年05月26日