

## 南京奥联汽车电子电器股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

南京奥联汽车电子电器股份有限公司（以下简称“公司”或“奥联电子”）于 2024 年 5 月 9 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对南京奥联汽车电子电器股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 78 号）（以下简称“年报问询函”）。收到年报问询函后，公司高度重视并立即对年报问询函相关问题逐项认真核查与确认，现对年报问询函相关问题的答复公告如下：

**问题 1** 年报显示，你公司报告期实现营业收入 48,823.42 万元，同比增长 21.29%，实现归属于上市公司股东的净利润 522.42 万元，同比下降 73.58%；公司主要产品汽车内后视镜的毛利率为 23.46%，较 2022 年下滑 3.57 个百分点；销售费用、管理费用、研发费用分别为 2,696.22 万元、6,346.72 万元、4,253.17 万元，同比分别增长 14.04%、18.94%、17.67%。

请你公司：

（1）结合市场供求情况、产品销售价格、成本变动及同行业可比公司情况等因素，说明汽车内后视镜毛利率下滑的原因；

（2）结合各项期间费用明细项目及变动情况，相关费用占收入比重以及同行业可比公司情况等因素，说明期间费用增长、明细项目波动的原因；

（3）结合所属行业特点、业务开展、主要产品构成与收入确认、成本费用变动及对上述问题（1）（2）的回复，说明你公司 2023 年度营业收入增长但净利润大幅下滑的原因及合理性。

## 【公司回复】

(一) 结合市场供求情况、产品销售价格、成本变动及同行业可比公司情况等因素, 说明汽车内后视镜毛利率下滑的原因。

### 1、市场供求情况、产品销售价格、成本变动情况及同行业可比公司情况

公司全资子公司南京海亚汽车电子科技有限公司(以下简称“南京海亚”)主要深耕汽车内后视镜业务, 主要产品为汽车电子防眩目后视镜及带功能自动防眩内后视镜。内后视镜产品作为汽车强相关部件, 市场空间较大, 供求关系主要跟随整车产销的发展变化。近年来, 在市场激烈竞争的情况下, 南京海亚不断优化内后视镜的产品和服务, 积极开发更多优质客户, 提升整体业务规模及盈利能力, 积累了一批如一汽红旗、一汽奔腾、广汽乘用车、广汽埃安、北汽控股、江铃福特、江淮汽车、东风柳汽、零跑汽车、哪吒汽车等优质客户。

近年来, 随着国家新能源汽车政策不断出台, 使得新能源汽车产业进入加速发展的新阶段, 国内汽车市场需求加大, 为国内汽车零部件产业提供了良好的市场机遇。与此同时, 随着我国汽车行业整体增速放缓, 车企为保持或新增市场份额普遍采取主动降价措施, 汽车行业竞争日趋激烈。受汽车行业竞争激烈影响, 各主机厂对降本要求也在不断提升, 对公司内后视镜产品的单位售价具有一定的影响, 报告期内汽车内后视镜产品销售情况及成本变动情况具体如下:

分类	单位	2023年	2022年	变动幅度
年销量	万只	56.63	43.89	29.03%
销售额	万元	7,432.43	6,509.53	14.18%
单位售价	元/只	131.25	148.33	-11.51%
单位成本	元/只	100.46	108.23	-7.18%
毛利率	%	23.46	27.03	-3.57

汽车内后视镜产品属于细分领域, 经查阅目前市场上无同行业上市公司类似产品毛利率公开数据, 仅盈趣科技(002925)供参考, 其汽车电子业务主要产品之一为电子防眩镜产品, 通过查阅盈趣科技公开披露的财务信息, 2023年盈趣科技汽车电子产品毛利率为28.05%, 同比下降1.18个百分点。

### 2、汽车内后视镜毛利率下滑的原因

公司所属汽车零部件市场存在普遍的产品价格年降情况, 南京海亚在接受下游主机厂价格年降的同时, 为开发和维护优质客户、扩大业务规模采取了一定的降价策略, 2023年南京海亚

内后视镜年销量提高 29.03%，平均售价较 2022 年同比降低 11.51%。

为消化产品售价下降的影响，南京海亚采取了采购降本管理、产品优化等措施，2023 年汽车内后视镜单位成本较 2022 年同比降低 7.18%。

根据上述分析，公司内后视镜销售价格的下降幅度大于单位成本的下降幅度，从而导致每件产品的利润空间减少，公司汽车内后视镜业务毛利率下滑 3.57 个百分点。

(二) 结合各项期间费用明细项目及变动情况，相关费用占收入比重以及同行业可比公司情况等因素，说明期间费用增长、明细项目波动的原因。

### 1、各项期间费用明细项目及变动情况，相关费用占收入比重同比变化情况

单位：万元

期间费用 明细项目	2023 年		2022 年		期间费用同 比变动额	各项变动额占 变动总额比率
	金额	占收入比	金额	占收入比		
合计	13,360.72	27.37%	11,409.72	28.34%	1,951.01	100.00%
职工薪酬	7,423.05	15.20%	6,362.29	15.80%	1,060.77	54.37%
业务招待费	733.60	1.50%	367.68	0.91%	365.92	18.76%
折旧与摊销费	1,240.75	2.54%	1,015.14	2.52%	225.60	11.56%
试验费	210.12	0.43%	75.80	0.19%	134.32	6.88%
差旅费	248.32	0.51%	114.12	0.28%	134.21	6.88%
仓储物流费	386.73	0.79%	303.70	0.75%	83.03	4.26%
办公经费	189.63	0.39%	110.37	0.27%	79.26	4.06%
利息收入	-19.53	-0.04%	-47.57	-0.12%	28.03	1.44%
中介及鉴证服务费	785.86	1.61%	763.58	1.90%	22.28	1.14%
研发领料	155.66	0.32%	138.84	0.34%	16.82	0.86%
汽车费用	62.96	0.13%	61.17	0.15%	1.80	0.09%
房租、物业及水电 费	240.16	0.49%	247.19	0.61%	-7.03	-0.36%
利息支出	78.53	0.16%	134.69	0.33%	-56.16	-2.88%
修理检测费	90.33	0.19%	187.79	0.47%	-97.46	-5.00%
三包费	1,217.22	2.49%	1,372.53	3.41%	-155.31	-7.96%
其他	317.33	0.65%	202.38	0.50%	114.94	5.89%

公司 2023 年期间费用总额 13,360.72 万元，同比增加 1,951.01 万元，增幅 17.10%，主要增长原因如下：

(1) 职工薪酬同比增加 1,060.77 万元，占变动总额的 54.37%，主要为公司于 2022 年 12

月份设立的子公司南京奥联光能科技有限公司（以下简称“奥联光能”）报告期内增加管理、技术及研发人员 55 人，增加职工薪酬 863.76 万元；公司于 2022 年 11 月份设立的子公司南京奥联智驾科技有限公司（以下简称“奥联智驾”）报告期内增加管理及研发人员 10 人，增加职工薪酬 275.49 万元；

（2）业务招待费同比增加 365.92 万元，占变动总额的 18.76%，主要系报告期内公司经营管理活动中，用于拓展汽车零部件产品新客户、新项目以及客户维护等事项增加的费用。

（3）折旧与摊销费同比增加 225.60 万元，占变动总额的 11.56%，主要为子公司奥联光能报告期购入的发明专利及独占许可本期摊销 283.33 万元；

（4）试验费同比增加 134.32 万元，占增加总额的 6.88%，主要是公司为汽车零部件产品新定点项目开展的试验验证费用增加约 99.35 万元，子公司奥联光能钙钛矿相关试验验证费同比增加 34.97 万元；

（5）差旅费同比增加 134.21 万元，占变动总额的 6.88%，主要是报告期内经营管理活动中，用于出差旅途中的费用支出，包括购买车票、飞机票、住宿、差旅补助等。

## 2、同行业可比公司情况

同比公司	收入（万元）			期间费用（万元）			期间费用占收入比例(%)		
	2023 年	2022 年	变动比率 (%)	2023 年	2022 年	变动比率 (%)	2023 年	2022 年	变动额 (%)
宁波高发	126,347.81	103,746.21	21.79	12,587.61	10,154.95	23.96	9.96	9.79	0.17
泉峰汽车	213,475.10	174,454.07	22.37	52,738.27	41,415.06	27.34	24.70	23.74	0.96
威孚高科	1,109,314.20	1,272,963.49	-12.86	155,858.00	143,973.09	8.25	14.05	11.31	2.74
奥特佳	685,199.85	623,017.85	9.98	76,812.34	69,736.66	10.15	11.21	11.19	0.02
奥联电子	48,823.42	40,254.98	21.29	13,360.72	11,409.72	17.10	27.37	28.34	-0.98

通过查阅同行业公司公开披露的财务信息，可见同行业公司期间费用额同比增幅超过收入增幅，公司期间费用同比增幅低于收入增幅，且公司期间费用同比增加主要为尚处于投入期的奥联光能和奥联智驾报告期期间费用同比增加所致，具有合理性。

综上，公司期间费用增长及明细项目波动主要原因为：①子公司奥联光能和奥联智驾增加人员，导致职工薪酬同比增加；②报告期为拓展汽车零部件产品新项目机会增加的业务招待费和差旅费支出；③奥联光能报告期购入的发明专利及独占许可本期摊销增加。上述费用增长符合公司实际经营情况，具有合理性。

(三) 结合所属行业特点、业务开展、主要产品构成与收入确认、成本费用变动及对上述问题(1)(2)的回复,说明你公司2023年度营业收入增长但净利润大幅下滑的原因及合理性。

### 1、所属行业特点及业务开展情况

#### ①所属行业特点及业务开展情况

公司主营业务所处行业为汽车零部件制造业,汽车零部件行业的市场需求与汽车行业的发展息息相关,跟随整车产销的发展而变化,公司主营业务所处行业的周期性、地域性、季节性受整车销量波动的影响较大。根据中国汽车业协会统计,2023年中国汽车产销累计分别完成3,016.1万辆和3,009.4万辆,同比分别增长11.6%和12%。公司把握机遇,深耕汽车电子主业,实现整体收入同比增幅21.29%。

#### ②主要产品收入、成本费用变动情况:

主要产品	营业收入(万元)				营业成本(万元)			
	2023年	占总收入比	2022年	占总收入比	2023年	占总成本比	2022年	占总成本比
换挡控制器	16,900.24	35%	13,086.73	33%	12,670.14	37%	10,466.09	36%
电子油门踏板总成	14,665.05	30%	11,333.20	28%	10,163.71	29%	8,603.09	30%
汽车内后视镜	7,432.43	15%	6,509.53	16%	5,688.71	16%	4,749.89	16%
合计	<b>38,997.72</b>	<b>80%</b>	<b>30,929.46</b>	<b>77%</b>	<b>28,522.56</b>	<b>82%</b>	<b>23,819.07</b>	<b>82%</b>

从上表可知,报告公司主要产品结构和成本结构未发生重大变化。

### 2、新成立公司奥联光能和奥联智驾对净利润的影响

公司是一家专业研发、生产、销售汽车电子电器零部件产品的高新技术企业,主营业务所处行业为汽车零部件制造业,汽车零部件行业的发展跟随整车行业的发展而变化。公司为拓展汽车电子主业深度,提高客户粘性,于2022年11月7日成立二级子公司南京奥联智驾科技有限公司,奥联智驾借助奥联电子在汽车电子领域积累的客户资源及供应链等优势,研发车载4D毫米波雷达产品。截至目前,奥联智驾人员主要由10名研发人员组成(其中博士1名、硕士4名),共获得射频及算法相关发明专利2项,软件著作权1项。目前处于平台样机阶段,主要研发积累4D毫米波雷达关键技术,包括硬件及软件平台、雷达信号处理、数据处理、MIMO天线等。奥联智驾报告期内未实现主营业务收入,产生期间费用(合并抵销后)367.63万元,占总费用2.75%,对公司总体净利润产生一定的影响。

公司于2022年12月5日公司成立二级子公司南京奥联光能科技有限公司,主要从事钙钛矿太阳能电池及其制备装备的研发、设计、生产、制造及销售。截至目前,奥联光能已建立

钙钛矿太阳能电池实验线和中试线（目前主体是核心工艺设备），目前正处于对中试线进行整线工艺调试优化阶段，并同步进行相关电池研发试制及效率检测、认证，并获得专利 20 项（发明专利 3 项），软件著作权 6 项。奥联光能报告期内未实现收入，产生期间费用（合并抵销后）1,599.59 万元，占总费用 11.97%，对公司总体净利润产生较大的影响。

### 3、2023 年度非经常性损益项目金额较上年度有所下降

2022 年投资收益中处置长期股权投资贡献净利润 2,703.60 万元；2023 年度该项目贡献 150.56 万元，较上一年度减少了 2,553.04 万元。

### 4、2023 年度营业收入增长但净利润大幅下滑的原因及合理性

综上所述，公司报告期虽然整体收入同比增幅 21.29%，但实现归属于上市公司股东的净利润同比下降 73.58%，主要原因为：①收入上升源自公司汽车零部件主业产生的收入增量，而期间费用额同比增加 1,951.01 万元，主要系 2022 年第 4 季度成立的“奥联光能”和“奥联智驾”两家公司尚处于投入期导致，截止目前该两家公司尚未实现订单收入，报告期未能实现盈利，该两家公司发生的职工薪酬、外购的专利及独占许可摊销等期间费用（合并抵销后）合计 1,967.22 万元，期间费用增加是公司营收增加但净利润减少的主要原因。②2022 年有非经常性收益项目，即处置长期股权投资贡献净利润 2,703.60 万元，造成同比利润差异。

公司 2023 年度营业收入增长但净利润大幅下滑符合公司实际经营情况，具有合理性。

问题 2 年报显示，你公司持股 95%的子公司南京奥联光能科技有限公司（以下简称奥联光能）报告期内营业收入为 0 万元，净利润为-1,123.63 万元，奥联光能主要从事钙钛矿业务。

请你公司：

（1）结合奥联光能主营业务开展、相关技术在研发及应用方面所处阶段、主要投入开支等情况，说明奥联光能报告期亏损的具体原因；

（2）结合行业竞争格局、同行业主要竞争对手情况、技术更新速度、产品落地可行性、市场需求状况等因素，分析并充分提示公司开展钙钛矿业务可能面临的风险。

## 【公司回复】

(一) 结合奥联光能主营业务开展、相关技术在研发及应用方面所处阶段、主要投入开支等情况，说明奥联光能报告期亏损的具体原因。

### 1、奥联光能主营业务开展、相关技术在研发及应用方面所处阶段

奥联光能主要从事钙钛矿太阳能电池及其制备装备的研发、设计、生产、制造及销售。截至目前，奥联光能已建设 2 条实验线、1 条 50MW 中试线（目前主体是核心工艺设备），2023 年 10 月底通过 50MW 级中试线核心工艺设备成功试制 60cm×60cm 的电池组件，目前正在对中试线进行整线工艺调试优化，并同步进行相关电池研发试制及效率检测、认证。目前，奥联光能已陆续获得钙钛矿核心工艺设备相关专利授权 20 项及软件著作权 6 项，详见下表：

(1) 已取得的授权专利：

序号	权利人	名称	专利号	类型	专利申请日	专利权期限
1	奥联光能	一种半透明钙钛矿太阳能电池电极及其制备方法	ZL201910005360.3	发明专利	2019-1-3	20 年
2	奥联光能	一种聚苯乙烯/聚硅氧烷超疏水复合薄膜及其制备方法	ZL202010478575.X	发明专利	2020-5-29	20 年
3	奥联光能	一种稳定、高效的钙钛矿半导体薄膜太阳能电池及其制备方法	ZL201910176547.X	发明专利	2019-3-8	20 年
4	奥联光能	一种分光结构	ZL202321807194.7	实用新型	2023-7-10	10 年
5	奥联光能	一种聚光结构	ZL202321801221.X	实用新型	2023-7-10	10 年
6	奥联光能	一种物料固定结构	ZL202321886817.4	实用新型	2023-7-18	10 年
7	奥联光能	一种送料模块	ZL202321821782.6	实用新型	2023-7-12	10 年
8	奥联光能	一种高稳定性的涂布头	ZL202321822547.0	实用新型	2023-7-12	10 年
9	奥联光能	一种支撑稳定的动力装置	ZL202321822886.9	实用新型	2023-7-12	10 年
10	奥联光能	一种应用于涂布机的定位块	ZL202321823229.6	实用新型	2023-7-12	10 年
11	奥联光能	一种回转气缸定位装置	ZL202321823464.3	实用新型	2023-7-12	10 年

12	奥联光能	一种高精度的涂布模块	ZL202321823728.5	实用新型	2023-7-12	10年
13	奥联光能	可伸缩的涂布头	ZL202321907971.5	实用新型	2023-7-20	10年
14	奥联光能	能够自我调节的涂布模块	ZL202321908990.X	实用新型	2023-7-20	10年
15	奥联光能	一种应用于涂布机的擦拭机构	ZL202321909434.4	实用新型	2023-7-20	10年
16	奥联光能	可自动矫正的横梁模块	ZL202321908394.1	实用新型	2023-7-20	10年
17	奥联光能	一种高稳定性的顶升模块	ZL202321909208.6	实用新型	2023-7-20	10年
18	奥联光能	一种应用于狭缝涂布机的吸附模块	ZL202321909668.9	实用新型	2023-7-20	10年
19	奥联光能	一种可自动调节的涂布机构	ZL202322370728.0	实用新型	2023-9-1	10年
20	奥联光能	高平行度的顶升模块	ZL202322371165.7	实用新型	2023-9-1	10年

(2) 已取得的软件著作权:

序号	权利人	软件名称	证书号	首次发表日期	取得方式	权利范围
1	奥联光能	激光划线设备控制软件 V1.0	软著登字第12196212号	2023-7-20	原始取得	全部权利
2	奥联光能	一种龙门模式控制的狭缝涂布系统 V1.0	软著登字第11953701号	2023-7-15	原始取得	全部权利
3	奥联光能	真空制晶工艺管理系统 V1.0	软著登字第12516183号	2023-11-20	原始取得	全部权利
4	奥联光能	龙门显微镜自动对焦控制系统 V1.0	软著登字第12525226号	2023-9-21	原始取得	全部权利
5	奥联光能	磁控溅射设备运行控制系统 V1.0	软著登字第12514413号	2023-8-29	原始取得	全部权利
6	奥联光能	真空制晶设备流程管理系统 V1.0	软著登字第12508853号	2023-10-31	原始取得	全部权利

## 2、奥联光能公司主要投入开支情况

自奥联光能成立至 2023 年 12 月 31 日，奥联光能累计投出资金 6,674.64 万元，主要为实验线及中试线相关设备款项 2,816.32 万元，占比 42.19%；外购专利及独占许可 1,200.00 万元，



占比 17.98%；职工薪酬 956.10 万元，占比 14.32%；车间及厂房装修工程 862.92 万元，占比 12.93%。

### 3、奥联光能报告期亏损的具体原因

截至目前，奥联光能仍处于投入期，尚未形成有效订单并实现收入，同时奥联光能 2023 年费用化支出 1,670.90 万元，主要为工资薪金支出 912.07 万元，外购的专利及独占许可摊销费用 283.33 万元，租赁厂房形成的使用权资产折旧 105.3 万元，最终导致报告期亏损。

(二) 结合行业竞争格局、同行业主要竞争对手情况、技术更新速度、产品落地可行性、市场需求状况等因素，分析并充分提示公司开展钙钛矿业务可能面临的风险。

#### 1、行业竞争格局、同行业主要竞争对手情况

目前钙钛矿太阳能电池尚处在发展初期，处于实验室向商业化过渡阶段，技术路线尚未定型，设备、材料不尽相同，产能规模多为百 MW 级的中试线，正在向 GW 级别发展。行业新入者较多，设备公司主要包括捷佳伟创、京山轻机、上海德沪等，组件公司主要包括协鑫光电、极电光能、纤纳光电、光晶能源等。根据公开信息显示，部分钙钛矿设备领先厂商可提供钙钛矿太阳能电池整线设备及整体解决方案；部分领先组件厂商所建设的百 MW 级产线已投产，少数组件厂商已经开始筹备 GW 级产线。

#### 2、技术更新速度、产品落地可行性、市场需求状况等

钙钛矿太阳能电池相对于晶硅类电池具有转换效率高且效率提升速度更快的优势，同时钙钛矿原材料易得且制造环节明显缩短，产业化潜力较大，但钙钛矿太阳能电池仍面临材料稳定性较差、大面积电池相较小面积电池存在显著的效率差距等产业化核心挑战，钙钛矿产业化潜力与其当前所面临的挑战已成为行业共识。

#### 3、公司开展钙钛矿业务可能面临的风险

奥联光能公司经营模式为研制、销售核心工艺设备，为潜在客户提供整线技术服务与支持；部分设备自用，开展钙钛矿太阳能电池组件的生产和销售。目前已建立钙钛矿太阳能电池实验线和中试线（目前主体是核心工艺设备），中试线整线还处于工艺调试优化阶段，相关电池研发试制及效率检测还处于提升过程中。公司钙钛矿业务尚处于投入期，正积极构建业务基础和市场地位。然而，公司也意识到这一阶段伴随着特定的风险，包括但不限于在行业发展，以及奥联自身技术更新、订单获取、对外融资等方面面临的风险，具体提示如下：

### （1）行业需求不足的风险

由于目前钙钛矿太阳能电池行业还处于实验室向商业化过渡阶段，已布局钙钛矿太阳能电池企业的相关产线尚未大规模量产，若钙钛矿太阳能电池效率提升及稳定性未达到商业化条件，钙钛矿设备及组件行业整体将面临市场需求不足的风险。

### （2）技术更新不及预期的风险

奥联光能钙钛矿中试线目前正在进行整线工艺调试优化，若钙钛矿太阳能电池技术提升、制备工艺优化、工艺调试优化进度未能达到预期，将对奥联光能规划推进及整体经营产生不利影响。

### （3）行业竞争加剧导致订单获取难度加大的风险

目前多家装备企业已进入钙钛矿太阳能电池设备行业，行业竞争比较激烈，若更多潜在进入者进入钙钛矿行业，市场竞争将进一步加剧，将对奥联光能市场拓展产生不利影响。

奥联光能尚未获得正式订单并实现销售收入，后续订单获取存在不确定性，若订单获取不及预期，则存在经营压力增加、盈利能力低于预期的风险。

### （4）资金风险

光伏行业属于资金密集型行业，随着宏观经济形势及公司面临的外部融资环境发生变化，若公司钙钛矿项目融资进度低于预期，则钙钛矿项目推进有不达预期的风险。

针对上述情况，公司将着重提升奥联光能自身“造血能力”，进一步加强行业形势、产业政策的研判，加强与行业内知名教授、学者和科研机构开展产学研合作及成果转化，加快中试线整线工艺调试优化进度，提升工艺技术和设备研制水平，加大市场拓展力度，加强与地方政府及金融机构的合作，加快融资进度，加强风险控制，确保投资安全。

问题 3 年报显示，你公司报告期末对平江县鸿源矿业有限公司股权投资余额为 8,325 万元，本期利得、损失及股利收入均为 0 元，你公司将该笔投资分类为非交易性权益工具投资。

请你公司说明该笔投资的背景及目的、目前投资进展、后续投资规划，分类为非交易性权益工具投资的原因及依据，该笔投资对公司生产经营及财务状况的具体影响，是否存在投资风险。

## 【公司回复】

### （一）投资背景及目的

在“碳中和、碳达峰”的大背景下，新能源汽车行业将持续快速发展，2021年年度报告中公司明确提出以“创新型新能源产业的龙头企业”为发展目标，加快产业链布局。平江县鸿源矿业有限公司（以下简称“鸿源矿业”）主要从事钽铌开采、锂辉石、长石综合回收、加工、销售等，其中锂辉石是用于生产氢氧化锂、碳酸锂和氧化锂等产品的原材料，碳酸锂是新能源汽车电池的主要原料；钽铌广泛应用于电子、宇航、机械工业领域，可用于生产热强合金、耐热合金、超硬合金、结构合金、磁性合金等多种合金。

根据战略规划，公司投资鸿源矿业是切入新能源产业链上游跨出的重要一步，有利于公司整合产业链资源，未来将依托上游资源（锂资源）+中游产品与服务（汽车电子零部件），实现新能源客户服务能力提升和战略转型，加深与新能源车企的合作，拓展合作维度，提升服务能力。

### （二）目前投资进展及后续投资规划

2022年4月29日，公司以7,500万元受让鸿源矿业原股东岳阳市升能企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“岳阳升能”）持有的鸿源矿业15%股权；同年6月，鸿源矿业全体股东同比例增资5,500万元，其中奥联电子增资825万元，截至目前，公司对鸿源矿业投资合计为8,325万元，对于该项目，公司暂时无相关后续投资规划。

公司对鸿源矿业投资前，鸿源矿业主要资产为采矿证及探矿证，鸿源矿业尚未实质性开展对其采矿证范围内的基础设施建设及探矿证范围内的详查勘探等工作。公司投资并与其他股东方共同对鸿源矿业增资后，鸿源矿业正式启动采矿证范围内的基础设施建设以及探矿证范围内的详查勘探工作，采矿证范围内已完成矿山基础设施建设并于2023年9月获得安全生产许可证，考虑市场行情下跌小规模开采无法实现较好的经济效益，鸿源矿业管理层决议待后续行情上行或完成探矿证转采矿证后统一规模化开采；探矿区域内详查工作已完成现场勘探及详查勘探的野外工作验收，现已进入详查报告编制评审阶段。

根据鸿源矿业反馈，2024年重点工作为探矿证转采矿证，预计于2025年6月底前完成探矿证范围内的采矿证办理，同时组建团队进行选矿方案的研发实验，以满足后续选矿方案及快速搭建低成本选矿产线要求，待后续行情上行或完成探矿证转采矿证后将对矿山统一进行规模化开发，计划于2025年上半年在现有采矿区基础上启动新采矿区域的基建，加大开采规模，

实现对矿山的整体开发。根据鸿源矿业经营规划及财务状况，当前阶段暂时不需要股东追加投资。

### （三）分类为非交易性权益工具投资的原因及依据

1、公司对被投资单位不实施控制，未委派董事和高级管理人员，不存在财务资助，不构成重大影响，不符合长期股权投资的准则定义。根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》，所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。

在确定能否对被投资单位实施控制时，投资方应当按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的有关规定进行判断。投资方能够对被投资单位实施控制的，被投资单位为其子公司。投资方属于《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》规定的投资性主体且子公司不纳入合并财务报表的情况除外。

重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，应当考虑投资方和其他方持有的被投资单位当期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素。投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。

2、根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（以下简称 22 号准则）第十九条第二款，在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

参照 22 号准则应用指南，金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：

（1）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购。例如，企业以赚取差价为目的从二级市场购入的股票、债券和基金等，或者发行人根据债务工具的公允价值变动计划在近期回购的、有公开市场报价的债务工具。

（2）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式。在这种情况下，即使组合中有某个组成项目持有的期限稍长也不受影响。其中，“金融工具组合”指金融资产组合、金融负债组合或金融资产和金融负债组合。

（3）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。例如，未作为套期工具的利率互换或外汇

期权。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外。

因此，只有不符合上述条件的权益工具投资才可以指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

3、公司对鸿源矿业股权投资 8,325 万元，是对该公司未实施控制、重大影响的权益性投资，且持有目的不是为了近期出售或回购，相关会计处理均与审计师进行过详细讨论，故以此划分为非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。除了获得的股利收入（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益外，其他相关的利得和损失均计入其他综合收益，且后续不得转入当期损益。当其终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

综上，公司对鸿源矿业的股权投资划分为非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，符合相关会计准则要求及业务实质。

#### （四）该笔投资对公司生产经营及财务状况的具体影响，是否存在投资风险

截至 2023 年末，公司对平江县鸿源矿业有限公司股权投资余额为 8,325 万元，其中 7,500 万元为公司受让鸿源矿业原股东岳阳升能所持鸿源矿业 15% 股权支付的股权款，825 万元为支持鸿源矿业发展需要所有股东同比例增资的增资款。经公司核查，鸿源矿业及岳阳升能与公司及控股股东、实际控制人、5% 以上股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在资金占用或提供财务资助等损害上市公司利益的行为。

截至目前，鸿源矿业已取得阶段性进展，采矿证范围内已完成矿山基础设施建设并获得安全生产许可证；探矿证范围内详查工作的野外工作及验收已完成。目前正在推进探矿证转采矿证的办理及相关选矿方案的实验等开采准备工作，待后续行情上行或完成探矿证转采矿证后将统一进行规模化开发，以节省资源并提高效益。综合考虑鸿源矿业已取得的阶段性进展、当前经营现状及其未来规划等，公司认为鸿源矿业经营规划符合当前实际情况，较为合理、可行。

考虑到矿业开采周期较长，鸿源矿业短时间内尚无法完成矿产资源开采及销售，公司暂时不涉及获得股利收入；同时报告期末通过减值测试未发现鸿源矿业存在减值迹象，公司对鸿源矿业的投资短时间内不会对公司的财务状况及经营成果产生重大影响。

综合考虑鸿源矿业已取得的阶段性进展且从自身出发有较为合理可行的经营规划、报告期

未通过减值测试未发现存在减值迹象、公司暂时不涉及获得股利收入等方面，公司认为对鸿源矿业的投资短时间内不会对公司财务状况及经营成果产生重大影响，整体投资风险可控。

风险提示：①由于矿产开采行业的特殊性且周期较长，相关证件办理、矿山建设、开采受多种因素影响存在不确定性，项目存在推进不及预期的风险；②由于地质环境的多样性、复杂性以及受探矿、采矿技术限制，鸿源矿业资源储量、开采规模与预期有可能存在偏差；③受经济环境、产业政策影响，锂产品及其他金属（如铌、钽等）价格波动可能影响本次投资经济效益。

公司将加强投后管理和跟踪，持续关注鸿源矿业经营进展情况，督促项目良好运营，加强与鸿源矿业的业务交流，以更好地掌握其经营动态，在鸿源矿业投产并实现盈利后，公司将督促其及时分红回报股东，维护公司利益。

问题 4 年报显示，你公司报告期及前期均未对并购南京海亚汽车电子科技有限公司（以下简称南京海亚）形成的 5,155.35 万元商誉计提减值准备，南京海亚报告期实现净利润 697.69 万元。

请你公司说明南京海亚所处行业发展情况、市场地位、竞争格局、主营业务经营情况、主要客户、主要财务数据，报告期商誉减值测试过程中各项假设、参数和指标选取与 2022 年商誉减值测试时相比存在的差异及其差异原因，在此基础上说明关键参数的选取是否合理、谨慎，前期及本期商誉减值准备计提是否充分、合理。

#### 【公司回复】

（一）南京海亚所处行业发展情况、市场地位、竞争格局、主要业务经营情况及主要客户描述

南京海亚汽车电子科技有限公司是一家专业研发生产销售汽车电子防眩目后视镜的国家级高新技术企业，专注于汽车内后视镜领域，是国内出货量前列的内后视镜自主品牌供应商。南京海亚经过二十余年的发展，在产品制造、产品质量等方面积累了一定经验，获得客户一致好评。

南京海亚目前主要服务客户有一汽红旗、一汽奔腾、广汽乘用车、广汽埃安、北汽控股、江铃福特、江淮汽车、东风柳汽、零跑汽车、哪吒汽车等公司。

## （二）南京海亚主要财务数据

南京海亚近 5 年财务数据如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
资产总计	7,335.52	6,698.32	4,651.42	3,809.36	2,904.79
负债合计	2,265.18	2,327.34	834.27	669.46	329.00
所有者权益合计	5,070.34	4,370.98	3,817.15	3,139.90	2,575.79
项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	7,695.25	6,516.25	4,651.41	2,502.71	2,445.59
营业成本	5,763.74	4,760.04	3135.03	1454.51	1,456.26
毛利率 (%)	25.10	26.95	32.60	41.88	40.45
净利润	697.69	553.83	677.25	564.11	486.47
经营活动产生的现金流量净额	268.62	1,106.07	-291.06	636.38	476.32
现金及现金等价物净增加额	65.98	475.74	-523.96	581.03	-46.25

如上表所示，南京海亚近年来收入保持持续稳定增长，盈利能力较强，经营状况良好。

## （三）报告期商誉减值测试过程中各项假设、参数和指标选取与 2022 年商誉减值测试时相比存在的差异及其差异原因

公司就收购南京海亚形成的商誉减值测试，聘请金证（上海）资产评估有限公司并出具了“金证评报字【2024】第 0123 号”评估报告，根据评估报告及评估师的意见可知：

### 1、公司本期商誉减值测试过程中的各项假设与上年度保持一致，各项假设如下：

#### （1）一般假设

交易假设：即假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

公开市场假设：即假定资产可以在充分竞争的市场上自由买卖，其价格高低取决于一定市场的供给状况下独立的买卖双方对资产的价值判断。

持续经营假设：即假定一个经营主体的经营活动可以连续下去，在未来可预测的时间内该主体的经营活动不会中止或终止。

#### （2）特殊假设

假设评估基准日后被评估资产组所处国家和地区的法律法规、宏观经济形势，以及政治、经济和社会环境无重大变化；

假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策除公众已获知的变化外，无其他重大变化；

假设与被评估资产组相关的税收政策、信贷政策不发生重大变化，税率、利率、政策性征收费用率基本稳定；

假设评估基准日后被评估资产组的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

假设资产组所在单位完全遵守所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项；

假设委托人及资产组所在单位提供的基础资料、财务资料和经营资料真实、准确、完整；

假设评估基准日后无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对被评估资产组造成重大不利影响；

假设评估基准日后被评估资产组采用的会计政策与编写本资产评估报告时所采用的会计政策在重要方面基本保持一致；

假设评估基准日后被评估资产组在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式、业务结构与目前基本保持一致，不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境不可预见性变化的潜在影响；

假设资产组所在单位拥有的各项经营资质未来到期后可以顺利续期；

假设资产组所在单位未来持续被认定为高新技术企业，享受 15%的企业所得税优惠税率；

假设评估基准日后被评估资产组的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

## **2、公司本期商誉减值测试过程中的各项参数与上年度保持一致，各项参数如下：**

### **（1）预测期及稳定期：**

本次商誉减值测试评估详细预测期为 5 年，即 2024 年至 2028 年，后为稳定期。前一年度详细预测期为 5 年，即 2023 年至 2027 年，后为稳定期。预测期口径选取一致。

### **（2）收入预测**

详细预测期收入预测的依据：销量方面，根据各汽车厂商提供的项目量纲，结合历史年度销量情况以及对未来的市场判断预测；销售单价方面，定点项目的 2024 年价格按照定点通知，开发项目的价格参照同类型产品价格，后续年度价格根据历史产品售价降幅经验预估。

南京海亚汽车电子科技有限公司历年来的产品大致可以分为 5 类：常规型汽车电子防眩目后视镜、带功能自动防眩内后视镜（指南针、温度显示器、SOS）、带功能自动防眩目后视镜（无边框、窄边框）、手动无边框后视镜、其他（USB、装饰盖及材料销售收入）。其中，汽



车电子防眩目后视镜及带功能自动防眩内后视镜为其主营产品，近几年这两类产品的收入占总收入的 80%以上。

本次详细预测期内收入预测如下：

项目 \ 年份	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入（万元）	8,885.27	10,864.86	12,966.28	14,315.88	14,914.72
增长率	15.46%	22.28%	19.34%	10.41%	4.18%

前一年度详细预测期内收入预测如下：

项目 \ 年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入（万元）	8,176.58	9,593.35	10,957.27	11,698.67	12,124.86
增长率	25.48%	17.33%	14.22%	6.77%	3.64%

本次预测收入增长率与前一年预测增长率差异的原因：

①与前一年度预测相比，本次预测期内最大收入增长率为 22.28%，低于前一年度预测期内最大收入增长率，本次详细预测期内复合增长率 14.15%，略高于前一年度预测期内复合增长率 13.22%，系公司根据客户生产计划及经验判断，预测未来预计订单增加导致。

②主要为每次评估是基于评估基准日最新的情况预测未来的收入变动。本期预测收入增长率较前年预测存在差异，主要系根据南京海亚 2023 年开发的新客户、新项目对应的“量产计划”预测所致，该部分业务根据客户厂商的量产计划，量产开始时间在 2023 年三季度至 2024 第四季度之间，将于 2025 年开始陆续增量供货；另根据海亚的 2024 年新客户及新项目“开发计划”，该部分业务的收入预计也将在 2025 年开始产生。

### （3）成本预测

本次详细预测期内成本预测如下：

项目 \ 年份	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业成本（万元）	6,743.11	8,483.14	10,189.83	11,199.37	11,645.49
毛利率	24.11%	21.92%	21.41%	21.77%	21.92%

前一年度详细预测期内成本预测如下：

项目 \ 年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业成本（万元）	6,112.16	7,308.50	8,465.39	9,047.34	9,262.44

毛利率	25.25%	23.82%	22.74%	22.66%	23.61%
-----	--------	--------	--------	--------	--------

与前一年度预测相比，本次预测未来年度的毛利率有所下降，主要原因系产品售价降幅大于材料成本降幅。2023 年各产品单位成本取自评估基准日近期的各产品实际物料消耗的加权平均数，未来年度参照对供应商的降价计划进行预测。

#### (4) 详细预测期后的价值的确定

详细预测期后的价值是永续期预期自由现金流折现到评估基准日的价值，或者详细预测期结束时的退出或清算价值。

本次收益法收益期按永续考虑，采用戈登永续增长模型计算详细预测期后的价值。根据评估对象未来发展趋势，预计详细预测期后经营进入相对稳定阶段，永续增长率 g 取 0%。与前次商誉减值测试保持一致。

#### (5) 折现率

本次收益法评估采用全投资口径的现金流折现模型，选取加权平均资本成本（WACC）作为折现率，计算公式如下：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times \frac{D}{D + E} + R_e \times \frac{E}{D + E}$$

其中：R<sub>e</sub>—权益资本成本；

R<sub>d</sub>—付息债务资本成本；

E—权益价值；

D—付息债务价值；

T—企业所得税税率。

本次评估采用资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本，计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + \varepsilon$$

其中：R<sub>e</sub>—权益资本成本；

R<sub>f</sub>—无风险利率；

β—权益系统性风险调整系数；

(R<sub>m</sub> - R<sub>f</sub>)—市场风险溢价；

ε—特定风险报酬率。

项目 \ 年份	上年	本年
无风险利率	2.84%	2.56%
市场风险溢价	6.78%	6.63%
行业剔除财务杠杆 $\beta$ 系数	0.8428	0.7316
资本结构比率	15.0%	16.4%
企业所得税税率	15.00%	15.00%
被评估企业 $\beta$ 系数	0.950	0.834
特定风险报酬率	2.50%	2.50%
加权平均资本成本	10.7%	9.6%

本次商誉减值测试与上一年度测试时折现率参数选取口径一致，WACC 差异较小，差异原因主要为一年时间市场环境变化导致。

#### （6）处置费用的确定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》以及财政部会计司编写的《企业会计准则讲解 2010》，处置费用是指可以直接归属于资产处置的增量成本，包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，但是财务费用和所得税费用等不包括在内。

其中，处置资产组需发生的法律费用、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用通常很小，可以忽略不计。

处置资产组可能发生的相关税费主要包括增值税、土地增值税、契税等。根据国家税务总局《关于纳税人资产重组有关增值税问题的公告》（国家税务总局公告 2013 年第 66 号）、国家税务总局《关于纳税人资产重组有关增值税问题的公告》（国家税务总局公告 2011 年第 13 号）、财政部 国家税务总局《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36 号）、财政部、税务总局《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的通知》（财税〔2018〕57 号）、财政部 税务总局《关于继续执行企业事业单位改制重组有关契税政策的公告》（财政部 税务总局公告 2021 年第 17 号），且通过股权转让的方式处置资产组可免于缴纳增值税、土地增值税和契税，若于评估基准日将资产组进行处置，可以通过税务筹划不需要缴纳增值税、土地增值税、契税。其余税费较小，可以忽略不计。

经上述分析，处置费用评估值为 0 万元。

### (7) 评估结论

根据金证（上海）资产评估有限公司出具的“金证评报字【2024】第 0123 号”评估报告，评估报告及评估师的意见：评估基准日（2023 年 12 月 31 日）包含商誉的资产组的可收回金额为 10,400.00 万元，大于包含商誉资产组账面价值 9,797.77 万元，公司本期无需对商誉计提减值准备。

综上所述，报告期南京海亚商誉减值测试过程中各种假设、关键参数选取合理、谨慎，各类假设、参数和指标选取与以前年度一致，相关参数的选取合理、谨慎，评估基准日（2023 年 12 月 31 日）包含商誉的资产组的可收回金额大于包含商誉资产组账面价值，公司报告期无需对商誉计提减值准备。

问题 5 你公司前期公告显示，公司参股公司无锡市恒翼通机械有限公司（以下简称恒翼通）未完成业绩承诺，公司根据原投资协议约定拟退出恒翼通持股，由恒翼通予以回购，恒翼通应偿还公司投资款及利息合计 6,171.07 万元，于 2022 年至 2025 年分四期偿还。公司参股公司无锡市大金谊科技有限公司未完成业绩承诺，业绩承诺方应向公司补偿 2,934.88 万元，其中现金补偿 2,434.88 万元，于 2022 年至 2024 年分三期支付，股份补偿 500 万元。

请你公司说明截至回函日针对上述交易收到回购及业绩补偿的具体情况，是否符合协议约定，如否，说明公司拟采取及已采取的应对措施。

#### 【公司回复】

##### （一）无锡市恒翼通机械有限公司（以下简称“恒翼通”）

##### 1、截至目前公司收到回购款的具体情况

鉴于恒翼通 2018-2020 年三年累计实现净利润与其在原投资协议中承诺的业绩差距较大，公司根据原投资协议约定拟退出恒翼通股权，根据公司与恒翼通签订的《关于无锡市恒翼通机械有限公司股权投资协议之补充协议》（以下简称“补充协议”），恒翼通将回购公司持有的股权并偿还公司投资款及相应的利息。截至 2021 年 6 月 30 日，恒翼通公司应偿还投资款及利息合计 6,171.07 万元，于 2022 年至 2025 年分四期偿还，详见下表：

分期	计划偿还资金（万元）	计划偿还时间	进展
第一期	800.00	2022 年 6 月 30 日前	已完成

第二期	1,000.00	2023年6月30日前	已完成
第三期	1,200.00	2024年6月30日前	未到期
第四期	3,171.07	2025年6月30日前	未到期

截至2023年6月30日，恒翼通承诺支付的第一期、第二期股权回购款及协议约定延期还款期间利息共计1,909.99万元，已按约定如期归还。

## 2、奥联电子就第三期股权回购款收回工作主要采取了以下保障措施：

(1) 公司相关管理人员会同公司年审会计师事务所会计师于2024年3月19日走访恒翼通公司，与恒翼通相关负责人进行了现场沟通，恒翼通承诺会按约定如期归还股权退出款。

(2) 公司已提前发送履约催告函并安排相关管理人员对恒翼通进行现场走访，恒翼通及其实际控制人承诺按期支付股权回购款及利息。

(3) 公司专职投后人员日常密切关注恒翼通经营情况、财务状况，综合评估其经营状况及还款能力，跟踪回款进度。

综上所述，与恒翼通签订的补充协议正常履行中，截至目前，恒翼通承诺支付的第一期、第二期股权回购款及协议约定延期还款期间利息共计1,909.99万元，已按约定如期归还；第三期1,200万元将于2024年6月30日到期，经公司相关管理人员、会计师走访恒翼通情况，对方管理层反馈会在截止日前归还。公司将持续关注上述事项的进展情况，严格按照有关法律法规及规范性文件的要求及时履行信息披露义务。

## (二) 无锡市大金谊科技有限公司（以下简称“大金谊”）

### 1、截至目前公司收到业绩补偿款的具体情况

鉴于大金谊2018年、2019年、2020年累计实现的净利润数额未达到其在原投资协议中承诺的净利润数额，公司依据原投资协议的约定行使对赌权利，根据公司与大金谊签订的《关于无锡市大金谊科技有限公司股权投资协议之补充协议》（以下简称“补充协议”），大金谊对公司补偿方案如下：

(1) 大金谊实际控制人之一于社章先行以其持有的大金谊2.5%股权无偿转让给公司作为股权补偿，转让后，公司持有大金谊30%股权；

(2) 除上述股权补偿之外，大金谊对公司进行现金补偿2,434.88万元，考虑到业绩补偿实施的可行性和大金谊正常经营的需求，约定现金补偿款分三期支付，详见下表：

分期	计划偿还金额（万元）	计划偿还时间	进展
第一期	700.00	2022年6月30日前	已完成
第二期	700.00	2023年6月30日前	已完成
第三期	1,034.878467	2024年6月30日前	已偿付500万元

截至2023年6月30日，大金谊承诺支付的第一期、第二期补偿款共计1,400万元，已按约定如期支付。

## 2、奥联电子就第三期补偿款收回工作主要采取了以下保障措施：

（1）公司管理层于2023年9月5日走访大金谊公司，与大金谊管理层沟通，对方承诺会按约定如期支付补偿款并尽快办理股权变更事宜。

（2）公司相关管理人员会同公司年审会计师事务所会计师于2024年3月19日走访大金谊公司，与大金谊管理层沟通，对方承诺会按约定如期支付补偿款并尽快办理股权变更事宜。

（3）公司已提前发送履约催告函并安排相关管理人员对大金谊进行现场走访，截至回函日，公司已收到补偿款500万元，大金谊及其实际控制人承诺按期支付剩余股权补偿款并即刻启动股权转让的工商办理手续。

（4）公司专职投后人员日常密切关注大金谊经营情况、财务状况，综合评估其经营状况及还款能力，跟踪回款进度。

综上所述，与大金谊签订的补充协议正常履行中，截至目前，大金谊承诺的第一期、第二期补偿款共计1,400万元，已按协议约定如期支付；股权补偿部分的工商变更，目前正在办理中；第三期1,034.878467万将于2024年6月30日到期，截至回函日已收到业绩补偿款500万元，经公司相关管理人员、会计师走访大金谊的情况，对方管理层承诺剩余款项会在截止日前支付。公司将持续关注上述事项的进展情况，严格按照有关法律法规及规范性文件的要求及时履行信息披露义务。

问题 6 年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为 15,401.41 万元，其中账龄在三年以上的应收账款占 10.63%；坏账准备余额为 2,485.69 万元，计提比例为 16.14%，其中按单项计提的坏账准备余额为 1,622.54 万元。

请你公司：

(1) 说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户的主要情况、销售时间、内容、金额、回款情况、公司采取的具体催款措施，单项计提坏账准备的依据及合理性，以及相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，在此基础上说明是否存在你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用的情形；

(2) 说明公司各类业务按组合计提坏账准备的具体情况，结合公司的信用政策、期后回款情况等因素，说明坏账准备计提是否充分、合理；

(3) 说明账龄在三年以上应收账款主要客户的具体情况，长期未收回的原因及合理性，你公司已采取的催收措施，以及相关坏账准备计提是否充分。

#### 【公司回复】

(一) 说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户的主要情况、销售时间、内容、金额、回款情况、公司采取的具体催款措施，单项计提坏账准备的依据及合理性，以及相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，在此基础上说明是否存在你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用的情形。

#### 1、公司单项计提坏账准备应收账款的会计政策

本公司对于信用风险显著不同，具备以下特征和迹象的应收账款按照**单项计提 100%坏账准备**：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁，已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。相关迹象如，对方公司出现注销、吊销、破产清算、资不抵债、因诉讼需赔付大额违约金、经营困难等因素导致本公司对其应收款项预计无法收回。

#### 2、2023 年末公司单项计提的具体情况

报告期末应收账款账面余额 15,401.41 万元，其中单项计提的部分为 1,622.54 万元，该

部分计提 100%坏账准备，相关客户的主要情况、销售时间、内容、金额、回款情况见下表，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高等不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在资金占用或提供财务资助的情形。

单位：万元

客户	年末应收账款	金额占比	单项计提依据	销售内容	2021年(含)后累计销售	2021年(含)后累计回款	是否关联关系
客户 1	28.89	1.78%	经多次催收无果，预计无法收回	油门、低温启动	-	-	否
客户 2	15.55	0.96%	经多次催收无果，预计无法收回	油门	-	-	否
客户 3	74.91	4.62%	经营困难，预计无法收回，一审胜诉，已申请强制执行	换挡器、油门	-	-	否
客户 4	19.21	1.18%	经多次催收无果，预计无法收回	油门	-	-	否
客户 5	16.22	1.00%	破产清算，预计无法收回，已完成债权申报	油门	-	-	否
客户 6	5.62	0.35%	经多次催收无果，预计无法收回	油门	0.49	-	否
客户 7	263.65	16.25%	经营困难，预计无法收回，已申请法院强制执行	换挡器	-	-	否
客户 8	227.40	14.02%	破产重整，预计无法收回，已进入债权申报程序	换挡器	-	-	否
客户 10	24.94	1.54%	经营困难，预计无法收回，一审胜诉待申请强制执行	换挡器、油门	-	-	否
客户 11	46.46	2.86%	经营困难，预计无法收回，一审胜诉，已申请强制执行	换挡器、油门	-	-	否
客户 12	47.50	2.93%	经营困难，预计无法收回，已申请法院强制执行	换挡器	-	-	否
客户 13	127.05	7.83%	破产清算，预计无法收回，强制执行后破	换挡器、油门	-	-	否



			产，已进入债权申报程序				
客户 14	137.84	8.50%	经多次催收无果，预计无法收回	换挡器、油门、低温启动	-	-	否
客户 15	187.31	11.54%	破产重整，预计无法收回，已进入债权申报程序	油门	-	-	否
客户 16	205.65	12.67%	破产重整，预计无法收回，已进入债权申报程序	换挡器、油门	-	-	否
客户 17	20.43	1.26%	经多次催收无果，预计无法收回	油门	-	-	否
客户 18	43.19	2.66%	经多次催收无果，预计无法收回	油门	-	-	否
客户 20	63.55	3.92%	经营困难，预计无法收回，待进入诉讼程序	油门			否
客户 21	4.98	0.31%	经营困难，预计无法收回，已进入诉讼程序	油门、低温启动	0.74	8.33	否
客户 22	62.21	3.83%	破产清算，预计无法收回，已完成债权申报	油门			否
合计	<b>1,622.54</b>	<b>100.00%</b>	-	-	<b>1.23-</b>	<b>8.33</b>	否

### 3、公司采取的催款措施主要为：

①每月制定回款跟踪计划，专项会议分析应收账款，对于逾期款分配专职业务员制定追款计划并跟踪落实到位；②发送催款函，要求尽快回款；③暂停发货；④调整后续合作模式，款到后发货；⑤对于长期催收无果的逾期应收款，公司将权衡诉讼价值，通过发送律师函及诉讼手段维护公司利益；⑥对于切实已经发生的坏账，公司应收款管理制度明确规定了坏账确认的定义及坏账核销处理的细则。坏账经相关审批程序后，予以核销下账处理。

综上所述，公司划分为单项计提坏账准备的应收账款主要为与对方涉及诉讼，或对方已破产预计无法收回的情况，符合公司会计政策及实际情况。相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高等不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在资金占用或提供财务资助的情形。

(二) 说明公司各类业务按组合计提坏账准备的具体情况，结合公司的信用政策、期后回款情况等因素，说明坏账准备计提是否充分、合理。

1、公司按组合计提坏账准备的具体情况：

单位：万元

类别	2023 年末应收账款余额	占比	2023 年末坏账准备余额	占比	坏账计提比率
按单项计提坏账准备	1,622.54	10.54%	1,622.54	65.28%	100%
按组合计提坏账准备	13,778.87	89.46%	863.15	34.72%	6.26%
合计	15,401.41	100%	2,485.69	100%	16.14%

由上表可知，公司报告期末 15,401.41 万元的应收账款余额中有 89.46%按组合计提坏账准备，公司根据汽车零部件行业业务模式，合作的客户主要为国内主流主机厂或其一级供应商，结合历史坏账发生的情况，按照账龄确定预期信用损失率，即 1 年以内 5%，1 至 2 年 10%，2 至 3 年 50%，3 年以上 100%。

2、结合公司的信用政策、期后回款情况等因素，说明坏账准备计提是否充分、合理

公司具体按组合计提坏账的应收账款账龄分布如下：

单位：万元

组合计提应收账款账龄	期末余额			
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
1 年以内	13,117.30	95.20%	655.86	5.00%
1 至 2 年	490.37	3.56%	49.04	10.00%
2 至 3 年	25.90	0.19%	12.95	50.00%
3 年以上	145.30	1.05%	145.30	100.00%
合计	13,778.87	100%	863.15	6.26%

由上表可知，按组合计提坏账准备的应收账款账龄主要为 1 年以内，金额为 13,117.30 万元，占比 95.20%，信用损失风险小，坏账准备计提比例 5%，与公司给予客户的信用政策匹配，即公司与客户的账期主要为 0 天至 180 天，该部分自报告期末至 2024 年 4 月 30 日累计回款 11,106.30 万元，回款比例为 84.67%，未回部分主要为部分客户应收账款尚未到期所致，总体回款状况良好；按组合计提坏账准备的应收账款账龄在 1-3 年合计金额为 516.27 万元，占比 3.75%，截至 2024 年 4 月 30 日累计回款 57.00 万元，回款比例为 11.04%，未回部分主要因为部分客户短期内资金周转困难，已申请延期支付；按组合计提坏账准备的应收账款账龄在 3 年以上金额为 145.3 万元，占比 1.05%，主要由于部分客户质保金未到期、客

户经营困难无法偿还等原因长期未收回，均已做 100%计提坏账准备，具体情况见问题 6 第（三）问的回复内容。

综上所述，公司按照组合计提坏账准备的应收账款账龄集中分布在 1 年以内，占比 95.20%，符合公司的信用政策，公司合作的客户主要为国内主流主机厂或其一级供应商，结合历史坏账发生的情况，按照 1 年以内 5%，1 至 2 年 10%，2 至 3 年 50%，3 年以上 100% 确定预期信用损失率符合公司实际经营情况，坏账准备计提充分、合理。

（三）说明账龄在三年以上应收账款主要客户的具体情况，长期未收回的原因及合理性，你公司已采取的催收措施，以及相关坏账准备计提是否充分。

1、账龄在三年以上且 100%计提坏账准备的应收账款主要客户的具体情况，长期未收回的原因及合理性

单位：万元

客户	3 年以上 应收款	占比 (%)	坏账计提 比率	长期未收回原因及合理性
***汽车有限公司	37.74	25.97	100%	质保金，待到期后索要回款
***汽车有限责任公司	13.08	9.00	100%	质保金 10 万元未到期，剩余款项客户资金困难多次催收未果，目前已停止供货
***股份有限公司	12.45	8.57	100%	因前期部分历史业务约 8 万元存在争议，待内部搜集证据、决策后以上款项可以收回
***股份有限公司	12.28	8.45	100%	质保金，待到期后索要回款
***股份有限公司定兴分公司	10.00	6.88	100%	质保金，待到期后索要回款
***汽车零部件有限公司	9.24	6.36	100%	经多次催收无果，后续考虑发送律师函或通过诉讼手段
***汽车制冷系统有限公司	6.57	4.52	100%	属于某集团公司众多成员单位之一，待与其进一步对账后调整
***有限公司	6.47	4.45	100%	质保金，待到期后索要回款
***智能技术有限公司	5.07	3.49	100%	经多次催收无果，后续考虑发送律师函或通过诉讼手段
***汽车有限责任公司	4.65	3.20	100%	客户经营困难，无法偿还
***新能源科技有限公司	4.16	2.86	100%	待客户提供相应三包费发票等文件后冲销
***汽车制造有限公司	3.31	2.28	100%	质保金，待到期后索要回款
***新能源环卫设备制造有限公司	3.00	2.06	100%	存在质量问题纠纷

***汽车有限责任公司景德镇分公司	2.95	2.03	100%	客户资金问题，无法偿付
***汽车有限公司	2.01	1.38	100%	待客户提供相应三包费发票等文件后冲销
***福建海西汽车有限公司	1.97	1.36	100%	破产清算，已进入债权申报程序
***汽车零部件服务有限公司	1.69	1.16	100%	已无实际经营，未联系到相应负责人
其他	8.68	5.97	100%	/
<b>合计</b>	<b>145.30</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

## 2、公司采取的催款措施：

针对应收账款，公司采取的催款措施主要为：①每月制定回款跟踪计划，专项会议分析应收账款，对于逾期款分配专职业务员制定追款计划并跟踪落实到位；②发送催款函，要求尽快回款；③暂停发货；④调整后续合作模式，款到后发货；⑤对于长期催收无果的逾期应收款，公司将权衡诉讼价值，通过发送律师函及诉讼手段维护公司利益；⑥对于切实已经发生的坏账，公司应收款管理制度明确规定了坏账确认的定义及坏账核销处理的细则。坏账经相关审批程序后，予以核销下账处理。

2024 年公司优化了应收账款管理制度，并要求各部门严格执行，约定了应收账款的过程管理要求，包括定期召开应收账款专项会议，逐条分析逾期款原因及制定行动计划；此外，明确应收账款客户经理责任制，即对于每个客户都设置了专门对接的客户经理，回款情况与其绩效考核挂钩；公司定期、不定期通过询证函、对账单等形式与客户对账及时发现账务问题，以确保不过诉讼时效；对于无合理原因且多次催收无果，业务端已无法解决的，权衡诉讼价值，通过诉讼手段维护公司利益。

综上所述，公司对于三年以上应收账款按照 100%计提坏账准备，长期未收回符合公司经营情况，坏账准备计提充分、合理。

问题 7 年报显示，你公司报告期末存货余额为 13,023.32 万元，本期计提存货跌价准备 633.78 万元。

请你公司：

(1) 说明公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，是否符合行业惯例和公司实际；

(2) 结合市场环境、公司生产经营情况、产品定价模式、售价及成本价格变动、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等因素，说明公司报告期及以前期间存货跌价准备计提是否合理、充分。

**【公司回复】**

(一) 说明公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，是否符合行业惯例和公司实际。

公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、与在手订单对应情况：

单位：万元

存货类别	期末余额	库龄		存货跌价准备	账面价值	存放状况	是否与在手订单对应
		1年以内	1年以上				
原材料	3,708.14	2,915.00	793.14	191.66	3,516.48	良好	是
在产品	1,314.00	1,314.00	-	4.17	1,309.83	良好	是
库存商品	2,089.35	1,581.47	507.88	264.31	1,825.04	良好	是
发出商品	4,327.76	3,958.91	368.85	170.59	4,157.17	良好	是
委托加工物资	487.25	244.14	243.11	242.90	244.35	良好	是
自制半成品	1,096.81	1,096.81	-	149.63	947.18	良好	是
<b>合计</b>	<b>13,023.32</b>	<b>11,110.33</b>	<b>1,912.98</b>	<b>1,023.27</b>	<b>12,000.05</b>		

由上表可知，公司报告期末存货余额 13,023.32 万元，其中主要部分为一年以内，占比 85.31%，一年以上占比 14.69%，期末存货跌价准备余额为 1,023.27 万元，占期末存货余额的比例为 7.86%，存放状况良好，基本与在手订单对应，符合公司实际情况。

(二) 结合市场环境、公司生产经营情况、产品定价模式、售价及成本价格变动、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等因素，说明公司报告期及以前期间存货跌价准备计提是否合理、充分。

**1、市场环境、公司生产经营情况**

公司主营业务所处行业为汽车零部件制造业，汽车零部件行业的市场需求与汽车行业的发展息息相关，跟随整车产销的发展而变化，公司主营业务所处行业的周期性、地域性、季节性受整车销量波动的影响较大。根据中国汽车业协会统计，2023 年中国汽车产销累计分别完成 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%。公司把握机遇，深耕汽车电子主业，实现整体收入同比增幅 21.29%。

目前公司主要产品包括电子油门踏板总成、换挡控制器、低温启动装置、电子节气门、电磁螺线管和尿素加热管、车用空调控制器、汽车内后视镜、整车控制器、多合一控制器、电池管理系统和专用车辆电源系统等。

公司跟随汽车行业发展方向和发展趋势，依靠自身产品质量的不断提升以及快速的响应速度，积累了行业优质的客户群体，如乘用车主流客户：比亚迪汽车、长安汽车、上汽通用、吉利汽车、长城汽车等；商用车主流客户：北汽福田、重汽集团、陕汽集团、东风商用车、一汽解放；新能源汽车客户：比亚迪汽车、广汽埃安、极氪汽车、零跑汽车、哪吒汽车等。

## 2、产品定价模式、售价及成本价格变动

公司主要通过竞标的方式从客户处获取新项目定点。公司在接到客户需求后，组织技术、销售等部门结合材料成本、人工成本、制造费用及合理利润等要素进行报价，公司定价模式报告期较往期未发生重大变化。

2023年公司整体收入同比增幅21.29%，报告期毛利率同比增加1.19个百分点。

## 3、公司报告期及上期存货跌价准备情况及相关会计政策：

单位：万元

存货类别	2023年			2022年		
	期末余额	存货跌价准备	计提比例 (%)	期末余额	存货跌价准备	计提比例 (%)
原材料	3,708.14	191.66	5.17	3,352.67	212.94	6.35
在产品	1,314.00	4.17	0.32	307.60	7.05	2.29
库存商品	2,089.35	264.31	12.65	3,356.43	216.85	6.46
发出商品	4,327.76	170.59	3.94	3,628.74	402.19	11.08
委托加工物资	487.25	242.90	49.85	541.27	238.84	44.13
自制半成品	1,096.81	149.63	13.64	813.23	-	/
<b>合计</b>	<b>13,023.31</b>	<b>1,023.26</b>	<b>7.86</b>	<b>11,999.95</b>	<b>1,077.86</b>	<b>8.98</b>

公司报告期跌价准备计提的会计政策与往期一致，具体如下：

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

(1) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(3) 执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

以下为公司各存货类别的 2023 年末跌价准备明细：

单位：万元

存货类别	期末余额	存货跌价准备的明细		
		账面余额	可变现净值	存货跌价准备
原材料	3,708.14	874.67	683.01	191.66
在产品	1,314.00	73.27	69.10	4.17
库存商品	2,089.35	612.73	348.42	264.31
发出商品	4,327.76	1,074.66	904.07	170.59
委托加工物资	487.25	254.13	11.23	242.90
自制半成品	1,096.81	162.73	13.09	149.63
<b>合计</b>	<b>13,023.31</b>	<b>3,052.18</b>	<b>2,028.92</b>	<b>1,023.27</b>

#### 4、与同行业可比公司存货跌价准备的对比：

公司名称	存货期末金额 (万元)	跌价准备金额 (万元)	计提比例(%)
宁波高发	20,105.24	398.88	1.98
泉峰汽车	82,430.80	3,807.65	4.62
威孚高科	238,966.69	32,113.39	13.44
奥特佳	228,357.09	14,132.26	6.19
奥联电子	13,023.32	1,023.27	7.86

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司相比，属于偏上水平。

综上所述，公司存货跌价准备的计提本期会计政策与前期一致，符合公司实际经营情况，与同行业公司相比亦不存在重大差异，具有合理性。

问题 8 年报显示，你公司报告期末在建工程——在制工装设备的余额为 2,291.65 万元，该项目本期增加金额 2,562.96 万元，本期转入固定资产金额 817.94 万元，本期其他减少金额 305.92 万元。

请你公司：

(1) 说明在制工装设备的具体用途、开工时间、建设地点、建设及运营主体、资金来源、计划投资金额、预计建设周期、当前建设进展、预计完工时间、建设进度是否与计划匹配；

(2) 说明该项目本期增加金额的具体内容，转固部分达到预定可使用状态的判断依据，转固时点的准确性、及时性，本期其他减少金额的具体内容及原因。

#### 【公司回复】

(一) 说明在制工装设备的具体用途、开工时间、建设地点、建设及运营主体、资金来源、计划投资金额、预计建设周期、当前建设进展、预计完工时间、建设进度是否与计划匹配。

在建工程—在制工装设备近三年末金额变动情况：

单位：万元

项目	2021 年末	2022 年末	2023 年末
汽车零部件在制工装、模具等设备	1,037.07	852.54	880.8
钙钛矿项目相关资产	-		1,410.85
合计	1,037.07	852.54	2,291.65

由上表可见报告期末在建工程的同比增加，主要为钙钛矿项目资产投入的增加所致，报告期末钙钛矿项目的在建工程 1,410.85 万元主要为奥联光能 50MW 中试线项目中尚未验收的设备资产，该部分设备主要包括磁控溅射设备、蒸镀设备、测试设备、以及相关附属设备等。奥联光能 50MW 中试线项目总投资额规划为 6,000 万元，资金来源为奥联光能自有及自筹资金，项目建设地位于南京市江宁区太平工业园，项目建设开始时间为 2023 年 5 月，目前正在对相关设备连同整线进行调试优化，中试线完工及验收时间预计为 2024 年 8 月，目前建设进度符合预期。



(二)说明该项目本期增加金额的具体内容,转固部分达到预定可使用状态的判断依据,转固时点的准确性、及时性,本期其他减少金额的具体内容及原因。

### 1、该项目本期增加金额的具体内容

报告期末在建工程—在制工装设备本期增加金额 2,562.96 万元,增加明细见下表:

单位:万元

项目	在制工装设备名称	期初金额	本期增加	本期减少		期末金额
				转入固定资产	其他减少	
汽车零部件在制工装、模具等设备	汽车零部件在制工装	613.28	581.40	390.42	27.00	777.26
	汽车零部件在制模具	239.26	119.48	135.03	120.18	103.53
钙钛矿项目相关资产	钙钛矿中试线	-	1,503.83	-	158.74	1,345.10
	钙钛矿实验线	-	292.50	292.50	-	-
	钙钛矿实验线配套设施	-	59.66	-	-	59.66
	钙钛矿工程试验设备	-	6.10	-	-	6.10
合计		<b>852.54</b>	<b>2,562.96</b>	<b>817.94</b>	<b>305.92</b>	<b>2,291.65</b>

### 2、转固部分达到预定可使用状态的判断依据,转固时点的准确性、及时性

本报告期在建工程-在制工装设备转入固定资产 817.94 万元。公司对于在建工程转固定资产制定了相关管理规定或相关管理办法并遵照执行,判断依据为:通过技术部门认定其技术参数符合设计要求,使用部门认定其符合使用需求,或生产出的产品符合要求。具体程序上,自行建造和更新改造的固定资产,应在设备完工后,由固定资产归口部门、使用部门等相关部门共同实施验收并出具验收报告,验收后移交使用部门,填写“工装、设备验收单”交财务部门办理转固手续。自制零件的模具和外购零件的模具,操作办法参考《模具开发流程管理办法》执行。公司转固依据明确充分,根据相应的制度和管理办法,转固时点准确及时。

### 3、本期其他减少金额的具体内容及原因

本期其他减少金额 305.92 万元,主要包括汽车零部件在制工装、模具等设备其他减少 147.18 万元,钙钛矿项目相关资产其他减少 158.74 万元。其中,汽车零部件在制工装、模具等设备其他减少 147.18 万元,主要为工装报废处置 11.74 万元、与安全生产相关的工装转入安全

生产费用 15.26 万元、在制模具当期验收交付使用达到预定可使用状态转入长期待摊费用 120.18 万元；钙钛矿项目相关资产其他减少 158.74 万元，主要为当期验收合格的钙钛中试线厂房装修费用转入长期待摊费用。

问题 9 年报显示，你公司报告期末其他应付款余额为 883.04 万元，其中应付费用 867.78 万元。

请你公司说明前述应付费用的具体情况，交易对方、形成原因及时间，交易对象与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

**【公司回复】**

公司其他应付款中应付费用 867.78 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	期末余额	占比	形成时间	形成原因	是否存在关联关系	是否存在其他可能导致利息倾斜的关系
1	预提费用	485.80	55.98%	2022 年	按权责发生制，计提各部门未报账费用	否	否
2	***物流有限公司	84.43	9.73%	2022 年	物流费用，未到合同付款期	否	否
3	雷**	50.00	5.76%	2012 年以前	咨询顾问费	否	否
4	***街道办事处	34.90	4.02%	2016 年以前	房屋租赁	否	否
5	李**	25.00	2.88%	2012 年以前	咨询顾问费	否	否
6	***事务所（特殊普通合伙）南京分所	21.20	2.44%	2022 年	尽调费用	否	否
7	单**	15.00	1.73%	2012 年以前	咨询顾问费	是	否
8	其他零星	151.46	17.45%	/	/	否	否
合计		<b>867.78</b>	<b>100%</b>	/	/	/	否

报告期末应付费用的具体情况见上表，相关交易的发生有其必要性和合理性，相关债务属实。交易对方单\*\*为公司副总经理卢新田的配偶，与公司存在关联关系，不存在其他可能导致

利益倾斜的关系；其他交易对方均与公司、实际控制人、控股股东、5%以上股东、董监高人员不存在关联关系，不存在其他可能导致利益倾斜的关系。

特此公告。

南京奥联汽车电子电器股份有限公司董事会

2024年5月23日