

证券代码：603135

证券简称：中重科技

公告编号：2025-063

## 中重科技（天津）股份有限公司

### 关于 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函回复公告

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

中重科技（天津）股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“中重科技”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的上证公函【2025】1420 号《关于中重科技(天津)股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）。公司收到问询函后高度重视，公司就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下（注：本回复中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致）：

#### 一、关于经营情况

半年报显示，公司 2025 年上半年实现营业收入 2.23 亿元，同比下滑 22.04%，其中智能装备及生产线业务实现营业收入 1.12 亿元，同比下滑 35.09%；归母净利润 1962.53 万元、扣非后归母净利润为 949.51 万元，同比分别下滑 41.85%、47.41%。自 2023 年上市以来，公司业绩持续下滑。从经营地区看，公司 2025 年上半年内销收入为 1.39 亿元，同比下滑 33.49%，外销收入为 0.82 亿元，同比增长 9.33%，与 2024 年下半年内销收入显著增长、外销收入大幅下滑情况背离。

请公司补充披露：（1）2023 年以来公司境内和境外业务前五名客户销售的情况，包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额及占比、应收账款余额、账龄及坏账计提情况；（2）结合行业发展情况、竞争

格局、境内外不同业务销售情况，分析报告期内公司内销收入大幅下滑、外销收入增长的原因，与 2024 年下半年情况背离的合理性，公司 2023 年以来内外销收入确认是否准确；（3）结合上述情况、成本费用及毛利率变化情况，分析说明公司上市后收入、净利润持续下滑的原因和合理性，相关因素是否具有持续性，是否与同行业公司经营情况存在显著差异。

**【回复】**

（一）2023 年以来公司境内和境外业务前五名客户销售的情况, 包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额及占比、应收账款余额、账龄及坏账计提情况。

1、公司 2023 年度至 2025 年上半年境内和境外业务前五名客户销售情况

单位：万元

年度	境内外	客户名称	交易金额	占营收比例	应收账款期末余额	合同资产期末余额	账龄	坏账准备期末余额	关联关系	合作期限	交易背景	销售模式
2023 年	境内	客户 1	43,365.47	38.83%	5,359.18	12,357.96	1 年以内-3 年	888.12	否	2019 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 2	10,270.41	9.20%	6,460.84	3,262.74	1 年以内-4 年	1,155.87	否	2019 年至今	生产线	直销
		客户 3	3,765.03	3.37%	1,168.10	211.60	1 年以内	68.99	否	2022 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 4	2,730.26	2.45%	6,543.89	997.48	1 年以内-3 年	1,146.37	否	2005 年至今	备品备件	直销
		客户 5	2,166.87	1.94%	0.24	234.37	1 年以内	11.73	否	2022 年至今	备品备件	直销
		小计	62,298.05	55.79%	19,532.26	17,064.15		3,271.08				
	境外	客户 6	19,043.67	17.05%	485.20	917.52	1 年以内-2 年	77.52	否	2016 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 7	14,934.38	13.37%	429.83	-	1 年以内-5 年以上	83.93	否	2020 年至今	生产线、备品备件	贸易
		客户 8	1,148.48	1.03%	-	-		-	否	2020 年至今	备品备件	直销
		客户 9	580.27	0.52%	80.27	-	1 年以内	4.01	否	2019 年至今	备品备件	直销
		客户 10	461.42	0.41%	335.30	-	2-5 年	186.15	否	2018 年至今	备品备件	贸易

年度	境内外	客户名称	交易金额	占营收比例	应收账款期末余额	合同资产期末余额	账龄	坏账准备期末余额	关联关系	合作期限	交易背景	销售模式
		小计	36,168.21	32.38%	1,330.59	917.52		351.62				
		合计	98,466.26	88.17%	20,862.85	17,981.67		3,622.70				
2024年	境内	客户 11	36,423.89	38.09%	3,867.51	19,163.46	1 年以内	1,151.55	否	2023 年至今	生产线	直销
		客户 12	32,108.01	33.58%	1,981.95	6,545.44	1 年以内	426.37	否	2023 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 13	2,113.11	2.21%	1,000.81	58.00	1 年以内	52.94	否	2024 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 14	1,468.99	1.54%	951.76	153.00	1 年以内-3 年	85.53	否	2021 年至今	备品备件	直销
		客户 15	1,412.25	1.48%	477.00	159.00	1 年以内	31.80	否	2023 年至今	生产线	直销
		小计	73,526.24	76.90%	8,279.03	26,078.91		1,748.19				
	境外	客户 6	6,795.10	7.11%	1,353.38	4,227.21	1 年以内-3 年	343.34	否	2016 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 16	539.95	0.56%	15.80	-	1 年以内	0.79	否	2022 年至今	备品备件	直销
		客户 17	513.95	0.54%	-	-		-	否	2023 年至今	备品备件	直销
		客户 18	482.83	0.50%	108.78	-	1 年以内	5.44	否	2024 年至今	备品备件	贸易
		客户 10	285.36	0.30%	360.34	-	1 年以内-5 年	84.27	否	2018 年至今	备品备件	贸易
		小计	8,617.20	9.01%	1,838.30	4,227.21		433.84				
		合计	82,143.44	85.91%	10,117.33	30,306.12		2,182.03				
2025 年半年度	境内	客户 11	5,249.35	23.49%	852.54	18,314.65	1 年以内-2 年	968.48	否	2023 年至今	生产线	直销
		客户 19	1,574.03	7.04%	507.00	169.00	1 年以内	33.80	否	2020 年至今	生产线、备品备件	直销
		客户 20	882.59	3.95%	206.84	42.84	1 年以内	12.48	否	2017 年至今	备品备件	直销
		客户 21	864.25	3.87%	16.34	97.66	1 年以内	5.70	是	2008 年至今	生产线	直销
		客户 12	687.59	3.08%	1,355.82	7,753.79	1 年以内	455.48	否	2023 年至今	备品备件	直销
		小计	9,257.81	41.43%	2,938.55	26,377.94		1,475.95				
	境外	客户 6	2,202.52	9.86%	1,717.68	4,295.62	1 年以内-3 年	586.82	否	2016 年至今	备品备件	直销
		客户 22	1,774.48	7.94%	-	-		-	否	2025 年至今	生产线	直销

年度	境内外	客户名称	交易金额	占营收比例	应收账款期末余额	合同资产期末余额	账龄	坏账准备期末余额	关联关系	合作期限	交易背景	销售模式
		客户 23	1,578.94	7.07%	-	-		-	否	2024 年至今	备品备件	直销
		客户 24	1,094.86	4.90%	-	11.40	1 年以内	0.57	否	2017 年至今	备品备件	直销
		客户 25	513.27	2.30%	-	58.00	1 年以内	2.90	否	2024 年至今	备品备件	直销
		小计	7,164.08	32.07%	1,717.68	4,365.02		590.29				
		合计	16,421.89	73.50%	4,656.23	30,742.96		2,066.24				

注：境内外收入统计口径根据产品用户所属地区划分。

注：鉴于上表中客户名称信息属于商业秘密，为保护公司利益以代号列示。

## 2、公司不同年度客户频繁变化的原因及合理性：

（1）公司生产产品特性：公司生产产品为冶金智能装备，生产线及备品备件，其中智能装备及生产线是公司终端客户的重大固定资产投资，一般具有周期长、投入金额大、可使用寿命长等特点，通常情况下，单一客户投资生产线会具有一定的周期性，客户在一次性生产线投资后 5 到 10 年时间（视市场行情决定）方可收回初始投资，客户一般不会连续进行大规模的生产线投资。所以公司每年的大客户均会有一定变化。

（2）行业特性影响：公司所处钢铁行业具有较强的周期性，下游客户资本支出与宏观经济周期、供需关系，大宗商品（钢铁）价格及钢铁企业运营情况高度相关。2022 年以来，国内钢铁行业面临供过于求，产品价格下行，行业利润率降低的情况，导致客户设备更新需求呈萎缩情况，单一客户连续年度投资生产线的情况减少，多数为投资单条生产线，所以每年前五大客户的名单在最近三年存在较大变化。

（3）收入确认模式：公司核心业务为钢铁生产线及备品备件销售，单笔订单金额大、实施周期长。公司大客户的主要生产线合同根据完工进度/履约进度的情况确认收入，部分周期较长、规模较大、难度较大的项目，会根据完工进度/履约进度分别在归属的会计年度分期确认相应收入，因此单个客户销售金额变

动以及前五大客户的变化会受到项目当年完工进度/履约进度、当年新增项目的执行情况影响，单个客户年度之间存在波动具备合理性。

（4）境外市场拓展因素：2023 年以来公司加大海外扩展力度，产生了积极效果，2023-2025 年期间，公司新增包括南非及马来西亚区域的海外客户，导致海外部分大客户名单也发生一定变化。

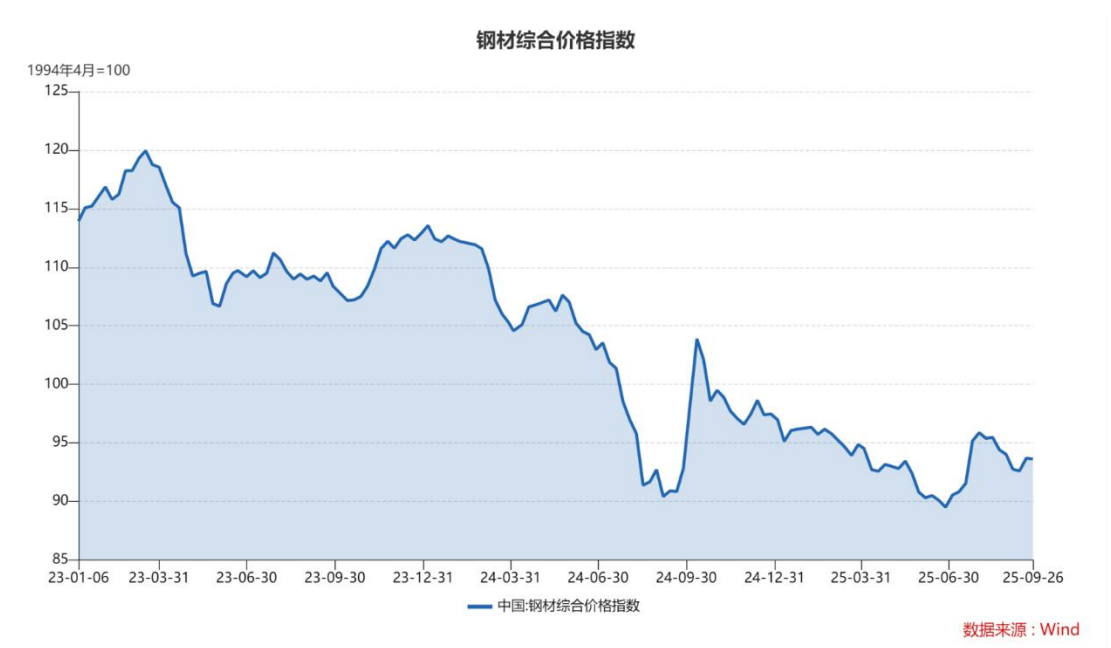
（二）结合行业发展情况、竞争格局、境内外不同业务销售情况，分析报告期内公司内销收入大幅下滑、外销收入增长的原因，与 2024 年下半年情况背离的合理性，公司 2023 年以来内外销收入确认是否准确。

1、行业发展情况及竞争格局

公司是集智能装备及生产线的研发、工艺及装备设计、生产制造、技术服务及销售为一体的国家级高新技术企业，主要产品为机械、电气、液压一体化的热轧型钢、带钢、棒线材、中厚板轧制的自动化生产线、成套设备及其相关的备品备件，下游客户主要为钢铁行业客户。

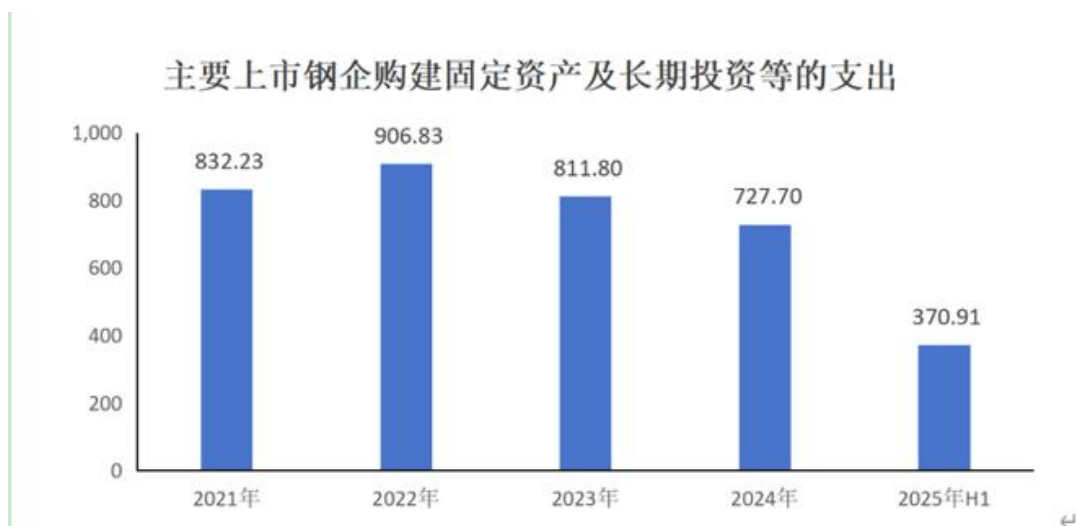
（1）下游钢铁行业震荡下行，有待企稳回升

公司的业务来源主要为下游钢铁客户的新建或改造冶金设备优化产能的资本支出，下游钢铁企业的产能及规划又受到钢铁价格、库存周期等因素影响。



如上图所示，自 2024 年以来，钢铁行业整体处于下行周期，钢材价格整体呈现震荡下行趋势。尽管在 2024 年 9 月相关房地产刺激政策出台和市场情绪回暖的推动下，钢铁价格出现反弹，但长期来看房地产开发投资持续低迷，成为钢材需求增长的主要拖累。相比之下，制造业如汽车、家电等行业钢材需求表现相对稳健，但不足以完全抵消房地产的拖累。在市场供需失衡和成本端压力的持续影响下，2025 年钢铁价格仍处于低位震荡。2025 年 9 月以来，国家发改委、市场监管总局等多部门联合发布《关于治理价格无序竞争维护良好市场价格秩序的公告》，以遏制钢铁行业的“内卷式”价格竞争。随着“反内卷”政策逐步落地，钢铁行业价格无序竞争有望得到遏制，中长期来看，若政策推动产能出清和需求端回暖，钢材价格有望逐步企稳回升。

在下游钢铁企业经营情况方面，2024 年，主要上市钢铁企业全年营收 15,567.07 亿元，同比下滑 10.69%，2025 年上半年营收 8,163.18 亿元，同比下滑 9.77%；2024 年，主要上市钢铁企业全年净亏损合计-218.34 亿元，超过 60% 的样本企业亏损，2025 年上半年，国内钢铁行业通过自律控产实现盈利修复，行业整体实现扭亏为盈，主要上市钢铁企业合计盈利 78.14 亿元；2023-2024 年期间下游钢铁行业的产能情况及降本压力进一步压缩了其整体的资本性支出，上市钢铁企业购建固定资产投资及长期投资支出自 2022 年触顶后，连续两年下降，2023 年同比下滑 10.48%，2024 年同比下滑 10.36%。2025 年上半年上市钢铁企业资本性支出同比增长 7.82%，资本支出整体连续下降的趋势有望扭转。若后续钢企资本支出持续增长且向“大型生产线投资”倾斜，公司的订单及业绩有望改善。



注：样本为 21 家以生产销售普通钢铁产品的上市公司，wind 数据

## （2）冶金装备制造行业竞争加剧

下游钢铁行业不景气，导致全行业需求减缓，为了获取订单，冶金设备行业竞争也有所加剧，根据中国重机协会统计简报显示，2024 年，冶金机械行业实现利润总额 43 亿元，同比下降 12.9%；利润率 3.3%，较上年下降 0.8 个百分点；亏损面较上年增加 4.3 个百分点。竞争加剧导致新签约订单毛利率普遍较此前下滑。

国内竞争加剧，但全球市场中，中国冶金装备份额仍有提升空间，尤其在新兴市场具备显著竞争优势。2024 年，重型机械行业对共建“一带一路”国家合计出口 258.50 亿美元，同比增长 21.19%，其中冶金机械行业实现出口额 30.83 亿美元，同比增长 10.35%。

2、报告期境内外不同业务销售情况及收入变动原因，与 2024 年下半年情况背离的合理性

### （1）公司 2023 年度至 2025 年半年度境内外不同业务销售情况

内销收入构成情况：

单位：万元

分产品	2023 年度	2024 年度	2025 年上半年
智能装备及生产线	55,610.03	63,458.05	9,274.91
备品备件及其他	18,431.42	21,720.69	4,669.03

合计	74,041.45	85,178.74	13,943.93
----	-----------	-----------	-----------

外销收入构成情况：

单位：万元

分产品	2023 年度	2024 年度	2025 年上半年
智能装备及生产线	33,625.76	4,697.12	1,877.35
备品备件及其他	3,668.80	5,388.11	6,331.37
合计	37,294.56	10,085.23	8,208.72

(2) 报告期收入变动原因，与 2024 年下半年情况背离的合理性

公司主要产品智能装备及生产线属于非标定制化产品，单笔合同金额大，生产周期长，项目的交付进度受客户现场基础设施进度影响，因此公司从合同签订到转化为收入所需时间较长，部分合同的执行情况对于收入在年度间的波动有一定影响。

近两年受国内钢铁行业周期性调整影响，客户对未来市场预期持谨慎态度，减少了资本支出，推迟了部分设备的更新和升级计划，部分客户选择推迟已订购设备的交付时间，导致公司业绩出现下滑。与此同时，公司积极拓展国外市场，实现多个国家和地区订单突破，外销收入的占比整体有所提升。

公司 2023 年度至 2025 年半年度，内销收入主要构成情况如下表：

单位：万元

项目名称	2023 年度		2024 年度		2024 年下半年		2025 年上半年	
	收入金额	占比	收入金额	占比			收入金额	占比
内销收入	74,041.45	66.30%	85,178.74	89.07%	64,182.70	67.12%	13,943.93	62.40%
其中主要项目：								
国堂 500H 型钢、1100 全连轧带钢生产线、备品备件	43,365.47	38.83%	940.09	0.98%	195.31	0.20%	528.25	2.36%
中冶南方生产线、改造项目	10,270.41	9.20%	993.01	1.04%			-111.50	-0.50%
遵义长岭 H250、H500 生产线			36,423.89	38.09%	32,787.78	34.29%	5,249.35	23.49%
安丰			32,108.01	33.58%	26,188.90	27.39%	687.59	3.08%



项目名称	2023 年度		2024 年度		2024 年下半年		2025 年上半年	
	收入金额	占比	收入金额	占比			收入金额	占比
1050mm 全连轧机生产线、备品备件								

如上表所示，2023 年度-2025 年上半年报告期，我公司内销收入主要来源于生产线项目，公司的大型生产线业务单个合同金额较大，生产及交付周期较长，报告期生产线的执行数量直接影响公司的销售收入。公司 2023 年度执行中的主要内销生产线业务数量为 4 条，当年四季度新签订的遵义长岭项目、安丰项目生产线经过初始设计阶段，于 2024 年度开始投产制造并陆续交付，大幅提升了 2024 年度下半年公司的内销收入。2025 年度上半年，公司尚处于执行中的主要生产线订单为遵义长岭项目，生产线业务执行数量较 2024 年度有所减少，因此 2025 年度报告期内销收入有所下滑，符合内销项目实际执行进度。

公司 2023 年度至 2025 年半年度，外销收入主要构成情况如下表：

单位：万元

项目名称	2023 年度		2024 年度		2024 年下半年		2025 年上半年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
外销收入	37,294.56	33.39%	10,085.23	10.55%	2,544.91	2.66%	8,208.72	36.73%
其中主要项目：								
印尼海洋 1450mm 热轧带钢生产线、备品备件	19,043.67	17.05%	6,795.10	7.11%	1,167.71	1.22%	2,202.52	9.86%
印尼新亚洲 1100mm 热轧带钢生产线、备品备件	14,934.38	13.37%	199.99	0.21%	50.53	0.05%	-	-
尼日利亚 1450mm 热轧卷板生产线	-	-	-	-			1,774.48	7.94%
南非 SHAURYA ALLOYS AND POWER 轧机项目	-	-	-	-			1,578.94	7.07%
马来西亚联合钢铁轧线设备项目	-	-	-	-			1,094.86	4.90%

如上表所示，2023-2024 年度，公司外销收入主要为交付的印尼新亚洲 1100mm 热轧带钢生产线项目和印尼海洋 1450mm 热轧带钢生产线和备品备件项目，其中，2024 年度主要外销项目印尼海洋 1450mm 热轧带钢生产线合同收入于 2024

年上半年确认完毕，而 2024 年新签订的南非、印尼、马来西亚等外销合同，在 2025 年度交付，导致 2024 年度下半年外销收入下滑，符合外销项目实际执行进度。2025 年上半年，公司 2024 年签订的合同陆续进入交付期，外销收入及占比有所回升。其中智能装备及生产线收入 1,877.35 万元，备品备件及其他收入 6,331.37 万元。公司“智能装备及生产线”为非标定制化产品，交付周期长（通常 6-12 个月，境外订单更长），且收入确认需满足“履约进度达标”（时段法）或“产品交付/安装完成”（时点法）；而“备品备件及其他”交付周期短（通常 1-3 个月），收入确认以“产品交付”为节点，从合同签订到收入确认周期更短。2025 年上半年，公司虽新签部分生产线订单（如境外尼日利亚 1450mm 热轧卷板项目），但该项目处于“生产初期”，仅确认少量收入（当期仅确认 1774.48 万元）；而同期备品备件订单（如境内外客户的维护需求）均已完成交付，收入全额确认，进一步拉大两类产品的收入差距。同时，2023 年公司境外交付的印尼海洋、印尼新亚洲等生产线，2025 年上半年进入维护期，海外客户（如印尼客户）采购备品备件需求上升；同时，海外钢企同样受行业周期影响，优先选择维护支出，推动境外备品备件收入增长。随着公司海外项目的顺利执行，为公司带来了新的收入增长点。

综上，公司的业绩表现与行业周期变动趋势整体相符。受限于公司自身业务体量小、业务种类单一等劣势，受行业周期影响程度更大，导致公司内销收入下滑。同时公司积极开拓国外市场，随着国外订单交付，外销收入占比整体有所提升。背离是“境内外订单履约周期不同+行业需求节奏差异”的结果，符合公司业务特性及行业规律，具备合理性。

3、收入确认方法及准确性

公司各类业务履约义务的认定及收入确认方法如下：

主营业务类型	单项履约义务	收入确认方法
--------	--------	--------

智能装备及生产线业务	涉及成品考核要求的生产线业务	整个合同构成单项履约义务，属于在某一时段内履行的履约义务	采用时段法确认收入： 按照累计实际已发生的成本占合同预计总成本的比例确定履约进度，并以此确认收入
	未涉及成品考核要求的生产线业务	整个合同构成多项履约义务	（1）采用时点法确认收入： 识别出的具备独立功能的各成套设备、设计服务，在完成交付或完成安装（如有）时确认收入 （2）采用时段法确认收入： 识别出的安装服务（如有），按照安装进度作为履约进度，按照时段法确认安装费收入
备品备件及其他		整个合同构成多项履约义务，属于在某一时点履行的履约义务	采用时点法确认收入： 识别出的合同约定的各单项设备及备件产品，在完成交付时确认收入

公司核心业务为“智能装备及生产线”，大部分产业采用时段法确认收入，且该业务是公司收入基石，收入规模显著高于时点法确认的收入。时点法仅适用于“备品备件及其他”和少量小型设备，收入规模低于产线业务。

公司已建立《财务管理制度》《项目成本预算制度》《合同管理制度》《库存管理制度》等内控体系，覆盖“订单签订 - 生产交付 - 收入确认 - 成本核算”全流程。对境内外订单的履约进度（如生产线完工百分比）、交付凭证（如客户签收单）、结算单据进行严格审核。公司自 2023 年以来收入确认方法未发生变更，公司严格执行收入确认政策，内外销收入确认金额准确。

（三）结合上述情况、成本费用及毛利率变化情况，分析说明公司上市后收入、净利润持续下滑的原因和合理性，相关因素是否具有持续性，是否与同行业公司经营情况存在显著差异。

#### 1、公司收入、成本费用、毛利率及利润变动情况

公司 2023 年-2025 年半年报主要利润指标情况如下：

单位：万元

项目	2025 年半年度	2024 年度	2023 年度
一、营业收入	22,346.24	95,626.03	111,682.24
营业成本	17,444.67	80,505.41	79,994.65
毛利率	21.93%	15.81%	28.37%

项目	2025 年半年度	2024 年度	2023 年度
毛利额	4,901.57	15,120.62	31,687.60
税金及附加	278.18	906.66	791.96
销售费用	262.61	607.06	1,234.72
管理费用	1,427.85	3,242.24	4,303.05
研发费用	1,574.97	3,922.52	4,089.37
财务费用	-220.09	-1,821.82	-3,465.23
税金及期间费用	3,323.50	6,856.65	6,953.87
加：其他收益	184.36	1,763.18	1,899.42
投资收益	324.74	801.98	
公允价值变动收益	701.78	838.55	521.26
信用减值损失	-189.93	-4,606.71	-5,964.52
资产减值损失	-527.04	-956.34	-378.19
资产处置收益	1.00	-0.04	58.25
二、营业利润	2,072.98	6,104.58	20,869.95
加：营业外收入	0.00	1.41	18.68
减：营业外支出	4.03	8.08	3.85
三、利润总额	2,068.95	6,097.90	20,884.78
减：所得税费用	106.42	462.33	2,685.39
四、净利润	1,962.53	5,635.57	18,199.39

2、公司收入、成本费用、毛利率及利润变动原因及合理性，及相关因素是否具有持续性。

如上表所示，2023 年以来，受下游行业增速放缓等不利因素影响，冶金智能制造装备下游客户需求总体较弱，给公司业务开拓带来一定压力。下游钢铁行业总体呈现“需求减弱、价格下降、成本高企、利润下滑”的态势，供给强于需求、成本重心实际下移幅度小于钢价降幅，钢铁企业经营承受压力，订单需求下滑以及在执行订单的推迟导致公司收入规模下滑。

此外，虽然募投项目建设已部分实施，但募投项目产能尚未完全发挥，产能利用率较低，募投项目完工后固定资产有所增加，固定资产年折旧额相应增加，

固定费用的增加也导致公司出现了毛利率下降。2025 年上半年，由于毛利率较高的海外项目收入金额和销售收入所占比例上升，带动了公司整体的毛利率反弹。

因此，收入和毛利率的下降主要导致公司 2023 年以来净利润逐年下滑。随着公司逐步加大境外市场的开拓力度，已陆续落地多个国家和地区的订单，同时 2025 年上半年毛利率已有所回升。公司收入、净利润下滑的核心因素（下游需求疲软、固定成本上升）具有周期性特征，持续性受到宏观经济的影响较大，2025 年仍将是承压期，但 2026 年后预计随着行业周期复苏、产能利用率提升业绩有望逐步修复。此外，海外市场的发展机遇较大，通过发展海外市场并将海外订单转化为收入，有助于降低公司业绩与国内经济周期的相关性。

2、与同行业企业的对比情况

公司同行业上市公司主要为中国一重、国机重装等，各公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年半年度营收及净利润情况如下：

单位：万元、%

公司名称	指标	2023 年度		2024 年度		2025 年半年度	
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动
中国一重	营业收入	1,716,748.43	-28.13	1,661,739.72	-3.20	468,136.31	-46.24
	归母净利润	-270,752.97	-2,705.37	-373,586.41	/	-10,564.28	/
国机重装	营业收入	1,125,804.87	16.6	1,267,426.27	12.58	707,341.13	13.21
	归母净利润	43,065.07	6.82	43,184.14	-	24,150.65	13.37
公司	营业收入	111,682.24	-26.93	95,626.03	-14.38	22,346.24	-22.04
	归母净利润	18,199.39	-35.75	5,635.57	-69.03	1,962.53	-41.85

上述同行业上市公司均系大规模重装设备制造国央企，业务规模涉及冶金、港口、矿山、新能源、核电、机器人等，下游客户行业分布较广，故拆分与公司类似业务口径的财务表现列示如下：

公司简称	2025 年半年度	2024 年	2023 年
中国一重：冶金设备业务			
营业收入（亿元）	-	20.87	22.31
同比变动	-	-6.42%	-41.81%

公司简称	2025 年半年度	2024 年	2023 年
毛利率（%）	-	2.97	13.12
同比变动	-	-10.16	-3.14
<b>国机重装：冶金成套设备</b>			
营业收入（亿元）	-	43.94	40.57
同比变动	-	7.67%	11.02%
毛利率（%）	-	11.33	12.03
同比变动	-	-0.70	1.76

注：同行业上市公司半年报未披露分产品财务数据。

其中，中国一重 2023-2024 年期间冶金设备业务收入及毛利率均同比有所下滑，与公司趋势基本类似。国机重装 2023 年业务实现增长，主要系当年度境外收入大幅上涨 57.23%，公司坚持“走出去”战略，具备较强的海外市场展业能力，2024 年其境外收入占比达到 30%以上。整体来看，公司收入下滑以及拓展境外市场与行业整体情况不存在显著差异。

### 3、公司采取各项经营举措应对市场变化

面对国内市场需求不足，增速放缓等不利因素，公司采取多项经营举措进行应对：

第一，公司聚焦国际化发展机会，大力开拓海外市场。公司 2023 年度新签海外销售订单 5.00 亿元，2024 年度新签海外销售订单 4.91 亿元，2025 上半年新签海外销售订单 4.09 亿元，公司在不同国家和地区获取订单，为公司未来国际化的发展及业绩的提升奠定了有利基础。

第二，公司董事会和管理层多措并举积极应对。公司保持战略定力，紧密围绕年度经营计划，夯实核心业务，持续丰富产品结构，不断优化各项资源配置，提升公司的运营效率。上市以来，公司持续加强全面预算管理，开展降本增效活动，确保费用的精准投入和有效使用，优化绩效考核体系，有效降低了销售费用、管理费用，同时优化资源配置，提高公司整体经营管理效率。

第三，公司通过加大应收账款催收力度，加速资金回笼，积极与客户沟通协商，必要时启动法律诉讼等多渠道进行追讨，以减少应收款项损失的金额。

综上所述，公司 2023 年以来受外部环境影响经营业绩持续下滑，符合外部市场变化趋势，与同行业公司相比不存在显著差异；公司积极拓展境外市场，随着境外订单的逐步交付，将有助于公司未来经营业绩的恢复。同时，随着 2025 年上半年境内钢铁行业经营情况扭亏为盈，客户支付能力有所恢复，公司也在积极寻找客户设备更新改造或者新生产线的业务机会。

## 二、关于应收项目。

半年报显示，公司应收账款 3.96 亿元，其中账龄 1 年以上占比 84.99%，较上年期末 79.37% 进一步上升；合同资产 3.26 亿元，同比增长 165.06%。应收票据 0.19 亿元，应收款项融资科目中的应收票据 0.16 亿元，合计金额较上年期末减少 79.80%，报告期内存在大额终止确认情况；长期应收款 0.97 亿元，较上年期末增长 3902.56%，主要原因是报告期内分期收款销售商品所致。

请公司补充披露：（1）最近一年及一期应收账款、合同资产前五名欠款方的情况，包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、账龄及减值计提情况；（2）结合上述情况及收入确认节点、信用政策、结算安排等，说明公司应收账款较高且账龄较长、合同资产大幅增长的原因和合理性，相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的充分性；（3）结合业务结算方式及终止确认情况，说明报告期内应收票据大幅减少的具体原因，与公司经营情况是否相匹配，相关会计处理是否准确；（4）结合主要客户情况及业务背景，说明报告期内大额开展分期收款业务的原因和合理性，相关收入确认的准确性。

### 【回复】

（一）最近一年及一期应收账款、合同资产前五名欠款方的情况，包括客户名称、合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、账龄及减值计提情况；

公司最近一年及一期末应收账款前五名欠款方的情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款期末余额	账龄	应收账款坏账准备期末余额	交易金额	关联关系	合作期限	交易背景	销售模式
2024 年度	唐山国堂钢铁有限公司(客户 1)	10,766.18	1 年以内-4 年	1,078.62	940.09	否	2019 年至今	生产线、备品备件	直销
	中冶南方工程技术有限公司(客户 2)	8,839.88	1 年以内-5 年	2,809.30	993.01	否	2019 年至今	生产线、备品备件	直销
	山西建龙实业有限公司(客户 26)	6,168.07	1 年以内-5 年以上	2,744.94	0	否	2002 年至今	生产线、备品备件	直销
	遵义长岭特殊钢有限公司(客户 11)	3,867.51	1 年以内	193.38	36,423.89	否	2023 年至今	生产线	直销
	福建鼎盛钢铁有限公司	3,561.25	2 年-5 年以上	2,484.96	0	否	2018 年至今	生产线、备品备件	直销
	合计	33,202.89		9,311.20	38,357.00				
2025 年半年末	唐山国堂钢铁有限公司(客户 1)	11,942.27	1 年以内-5 年	1,213.54	528.25	否	2019 年至今	生产线、备品备件	直销
	中冶南方工程技术有限公司(客户 2)	7,809.88	1-4 年	2,188.53	0	否	2019 年至今	生产线、备品备件	直销
	山西建龙实业有限公司(客户 26)	5,999.82	1 年以内-5 年以上	2,823.03	1,048.42	否	2002 年至今	生产线、备品备件	直销
	福建鼎盛钢铁有限公司	3,561.25	2-5 年	2,484.96	0	否	2018 年至今	生产线、备品备件	直销
	安钢集团信阳钢铁有限责任公司	2,877.06	1 年以内-5 年以上	1,156.16	6.79	否	2017 年至今	生产线、备品备件	直销
	合计	32,190.29		9,866.21	1,583.46				

注：交易金额为当年度确认收入金额



公司最近一年及一期末合同资产前五名欠款方的情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	合同资产 期末余额	账龄	合同资产 坏账准备 期末余额	交易金额	关联 关系	合作 期限	交易背 景	销售 模式
2024 年 度	遵义长岭特殊钢有限公司(客户 11)	19,163.46	1 年以内	958.17	36423.89	否	2023 年 至今	生产线	直销
	河北安丰钢铁集团有限公司(客户 12)	6,545.44	1 年以内	327.27	32108.01	否	2023 年 至今	生产线、备品备件	直销
	福州聚利泰合国际贸易有限公司(客户 6)	4,227.21	1 年以内	211.36	6795.1	否	2016 年 至今	生产线、备品备件	直销
	唐山国堂钢铁有限公司(客户 1)	1,320.28	1 年以内 -2 年	84.09	940.09	否	2019 年 至今	生产线、备品备件	直销
	中冶南方工程技术有限公司(客户 12)	894.23	1 年以内 -2 年	74.35	993.01	否	2019 年 至今	生产线、备品备件	直销
	合计	32,150.63		1,655.24	77260.11				
2025 年 半年末	遵义长岭特殊钢有限公司(客户 11)	18,314.65	1 年以内 -2 年	925.86	5249.35	否	2023 年 至今	生产线	直销
	河北安丰钢铁集团有限公司(客户 12)	7,753.79	1 年以内	387.69	687.59	否	2023 年 至今	生产线、备品备件	直销
	福州聚利泰合国际贸易有限公司(客户 6)	4,295.62	1 年以内 -2 年	420.48	2202.52	否	2016 年 至今	生产线、备品备件	直销
	唐山国堂钢铁有限公司(客户 1)	1,320.28	1 年以内 -2 年	101.18	528.25	否	2019 年 至今	生产线、备品备件	直销
	中冶南方工程技术有限公司(客户 2)	894.23	1-2 年	89.42	0	否	2019 年 至今	生产线、备品备件	直销
	合计	32,578.57		1,924.63	8667.71				

注：交易金额为当年度确认收入金额

(二) 结合上述情况及收入确认节点、信用政策、结算安排等，说明公司应收账款较高且账龄较长、合同资产大幅增长的原因和合理性，相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的充分性；

1、公司收入确认节点、信用政策及结算安排等情况

(1) 收入确认时点

公司收入确认方法具体请参见本回复一、关于公司经营情况相关内容。

对于采用时段法确认收入的合同，公司基于投入法确认履约进度，按照累计实际发生成本占预计总成本的比例确定履约进度，并根据履约进度在合同期内确认收入。对于时点法确认收入的合同，公司根据与客户签订的销售协议将相关商品交付给客户时确认收入。

(2) 信用政策及结算安排

公司智能装备及生产线业务无标准合同，每单合同根据与客户商业谈判情况一单一议。除个别采用分期收款形式进行结算的合同外，公司与客户的合同结算条款通常分阶段进行收款，具体包括：①预付款：合同签订一周内，甲方支付预付款，通常为合同总金额的 30%；②合同进度款：合同签订三个月内，甲方按照合同总金额的 30%支付合同进度款；③发货款：按照交货进度陆续支付发货款，通常累计支付至合同总金额的 80%-90%；④热试款：设备热负荷试车后支付热试款，通常为合同总金额的 5%-10%；⑤质保金：合同总金额的 5%-10%为质量保证金，质保期为设备全部交货后 18 个月或设备生产验收（热负荷试车）后一年。

2、公司应收账款较高且账龄较长、合同资产大幅增长的原因和合理性

(1) 应收账款余额较高且账龄较长的原因及合理性

如前文所述，公司智能装备及生产线合同采用分阶段收取款项的形式，一般情况下，公司预付款、合同进度款及发货款会随着公司合同执行及交货进度收款，热试款与质保金只有在设备热试完成或者质保期满以后，达到合同约定付款节点

后客户才予以支付，由于公司设备的建设周期、热试周期较长及受公司产品质保期较长的影响，公司合同对应的热试款及质保金收款周期较长，致使公司应收款较大，符合行业惯例；同时，报告期内，部分客户受钢铁行业下行的周期影响，合同款项的回款周期延长，导致公司应收款项余额和账龄较上年末进一步提升。

## （2）合同资产大幅增加的原因及合理性

本公司已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）列示为合同资产。

2025 年上半年，公司合同资产科目余额较上年末大幅增长，主要来自于遵义长岭 H500 型钢生产线项目。

上述合同公司已经履行了部分合同义务，但还不能马上确认为应收账款的一种“收款权利”，且尚未达到合同条款约定的付款时点，因此按照企业会计准则的相关规定将此部分款项计入合同资产科目。截至报告期末，遵义长岭应收款项计入合同资产科目 18,314.65 万元，占当期合同资产科目余额 56.24%。

## 3、相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的充分性

公司应收款项及合同资产，均以真实业务为背景，为实现公司商业目标、获取经济利益为基础进行交易。双方签订合同时，公司虽已充分评估交易对手方的支付能力、经营的稳定性，力求顺利收回款项，但受宏观经济增速放缓等不利因素影响，国内钢铁行业客户受行业盈利承压影响，资金周转能力下降，付款意愿及进度放缓，影响公司项目的收款进度，因此公司形成跨期债权累积，造成公司应收账款较高且账龄较长。公司通过业务部门（客户经理）与客户定期沟通，了解客户资金周转情况，协商付款计划；同时财务部门同步跟进，发送对账函、催款函，明确付款节点及金额，推动客户按约定结算，截至报告期客户虽付款缓慢，但间断性小额支付。

在收入确认方面，公司严格按照既定会计政策和合同执行情况确认收入，收入确认准确。

在坏账准备计提方面，公司的应收款项根据账龄确定坏账计提比例，并结合欠款方的偿债能力、期后回款情况等因素，如有应收款项确定已发生信用减值的，公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。公司一贯执行既定应收款项信用政策，重视账款管理，同时，运用迁徙率模型对预期损失率进行复核，坏账准备计提充分。

**（三）结合业务结算方式及终止确认情况，说明报告期内应收票据大幅减少的具体原因，与公司经营情况是否相匹配，相关会计处理是否准确；**

**1、业务结算方式及终止确认情况**

公司业务结算方式包括银行付款以及承兑汇票等形式，通常来说，公司国内业务与客户约定采用银行承兑汇票进行结算的形式，境外业务公司要求客户采用银行付款的形式。

最近一年及一期末，公司应收票据及应收款项融资余额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2025 年半年末
1、应收票据期末余额	11,086.28	1,882.49
其中：期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据	6,799.97	1,517.47
2、应收款项融资期末余额	5,922.69	1,552.96
期末终止确认金额	13,166.18	5,767.56

报告期内，公司收到银行承兑汇票根据出票银行的信用等级情况分别核算应收票据和应收款项融资。

对于收到的出票银行属于中国人民银行、国家金融监督管理总局发布的我国系统重要性银行名单中的银行，信用等级较高，公司将银行承兑汇票核算为应收款项融资，在向供应商已背书或贴现后，予以终止确认；对于收到名单以外的其

他银行的承兑汇票，公司将银行承兑汇票核算为应收票据，在向供应商已背书或贴现后不满足终止确认条件，在到期前仍列示为应收票据和其他流动负债。

2、报告期内应收票据大幅减少的具体原因，与公司经营情况是否相匹配，相关会计处理是否准确

报告期内公司应收票据余额大幅减少，主要原因系公司当期收到的银行承兑汇票金额减少所致，同时公司 2024 年末应收票据中已背书或贴现的应收票据余额为 6,799.97 万元，其中：应收票据已贴现未到期金额为 1,102.00 万元；应收票据已背书未到期金额为 5,697.97 万元，该部分票据均为“非系统重要性银行承兑汇票”，2024 年背书时因不满足终止确认条件，仍保留在“应收票据”科目；2025 年上半年，该部分票据全部到期，客户按期兑付后，公司按规则完成终止确认，从“应收票据”科目全额冲减 6,799.97 万元，直接导致应收票据余额大幅下降。

具体来看，公司 2024 年度销售收款共计 10.34 亿元，其中以票据方式收款 5.83 亿元，占当年销售收款总额 56.42%；2025 年上半年，公司销售收款共计 3.04 亿元，其中以票据方式收款 0.62 亿元，占报告期销售收款总额 20.39%，以现汇方式收款 2.42 亿元，占报告期销售收款总额 79.61%。2025 年上半年收款以国外客户为主，其中公司新签尼日利亚 1450mm 热轧卷板机电液总包项目订单，该项目以现汇方式进行结算，并在合同条款中进行约定，于报告期内以银行转账方式支付合同预付款和进度款约 1.3 亿元。

综上所述，公司应收票据余额下降主要系境内收款下降、境外现汇收款提升、往期票据到期/收回共同作用的结果与实际经营情况相匹配。公司对应收票据的会计处理以及终止确认的处理方式符合企业会计准则相关规定。

**（四）结合主要客户情况及业务背景，说明报告期内大额开展分期收款业务的原因和合理性，相关收入确认的准确性。**

分期收款业务主要为满足部分客户的资金需求所开展的业务，在行业下行的环境下，下游客户现金支付能力受到影响，在风险可控且客户有足额资产抵押的前提下，公司为部分客户提供针对公司生产冶金设备的分期收款业务。公司自2023年通过设立独立的融资租赁子公司开展该项业务，旨在提供多元化服务，增强客户粘性，并促进主营业务发展。通过融资租赁，公司不仅拓宽了销售模式，还加深了与客户的合作关系。

报告期内，公司分期收款业务的主要客户为遵义长岭特殊钢有限公司，该客户2025年6月末长期应收款余额0.96亿元，占报告期末长期应收款总额98.54%。

公司与遵义长岭公司的型钢生产线项目属于贵州省2023年度重大项目，合同金额较大，在钢铁行业下行周期、下游客户需求不足的背景下，在该订单中通过公司全资的融资租赁子公司，开展设备的分期收款业务，可提高公司的竞争力，推动公司业务的发展和市场的拓展，且客户可获得政府专项补助资金，风险相对可控。该项目处于交付过程中，尚未达到分期收款节点。

综上，公司分期收款销售商品收入确认方法及时点与常规销售方式相一致，收入金额按照未来合同约定的分期收款价格折现后确认，分期收入确认方式符合企业准则要求，相关收入确认金额准确。除以上遵义项目，公司仍有其他分期收款业务在推进中，公司拟在风险可控的前提下，持续开展该类业务。

### 三、关于经营活动现金流。

半年报显示，报告期内公司经营活动现金流净额1.62亿元，较上年同期-1.36亿元增加2.98亿元。其中，销售商品、提供劳务收到的现金3.05亿元，较上年同期增加0.97亿元；购买商品、接受劳务支付的现金0.79亿元，较上年同期减少1.92亿元，系公司经营活动现金流改善的最主要原因。

请公司补充披露：（1）销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多的原因，与公司营业收入持续下滑趋势不匹配的合理性；（2）结合营业成本、

存货及往来款项变动情况，说明购买商品、接受劳务支付的现金大幅减少的原因和合理性。

**【回复】**

（一）销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多的原因，与公司营业收入持续下滑趋势不匹配的合理性。

如前文所述，公司智能装备及生产线合同具有合同金额较大，执行周期较长的特点，且采用分阶段收款的方式，因此合同的收入确认与收款在时间上有所差异。

报告期内公司经营活动现金流净额 1.62 亿元，较上年同期-1.36 亿元增加 2.98 亿元。2024 年上半年公司经营活动现金流净额为-1.36 亿元，流入端，受国内钢铁行业“供过于求、盈利承压”影响，钢企推迟设备交付致内销收入及回款下滑，2024 年上半年销售商品、提供劳务收到的现金约 2.08 亿元，且境内以票据结算部分未到期兑付，同时海外订单处生产初期仅收少量预付款，无法弥补缺口；流出端，需刚性兑现 2023 年遗留生产线订单的采购支出（购买商品、接受劳务支付现金 2.71 亿元），叠加期间费用（销售、管理、研发等）及税费、职工薪酬等必需现金支出，最终导致流入不足以覆盖流出，净额为负。

2025 年上半年，公司销售商品、提供劳务收到的现金为 3.05 亿元，较上年同期上涨 46.51%，主要来自于部分境外新签订单的收款。报告期内，公司新签尼日利亚 1450mm 热轧卷板机电液总包项目，该客户于报告期内采用银行转账方式支付合同预付款和进度款约 1.3 亿元，而公司合同生产周期较长，从合同签订到转化为收入需要一定的周期，2025 年上半年该尼日利亚项目仅确认收入 0.18 亿元，公司收到的预收款金额远高于当期收入确认金额，因此出现了销售收款上升与营业收入下滑的不同步。

综上，公司 2025 年上半年销售商品、提供劳务收到的现金同比增加符合实际经营情况，销售收款与收入金额不同步具有合理性。

**（二）结合营业成本、存货及往来款项变动情况，说明购买商品、接受劳务支付的现金大幅减少的原因和合理性。**

2024 年上半年、2025 年上半年公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、存货及往来款项的变动情况对比如下：

单位：万元

项目	2025 年上半年	2024 年上半年	增减变动
购买商品、接受劳务支付的现金	7,863.54	27,058.65	-19,195.11
主要包括：			
营业成本	17,444.67	23,239.97	-5,795.30
存货余额增加数	-1,756.67	1,826.59	-3,583.26
预付款项余额增加数	2,284.96	16,904.41	-14,619.45
应付账款余额减少数	7,023.66	6,193.40	830.26
应付票据余额减少数	-1,787.88	-6,590.27	4,802.39
应交税金-应交增值税(进项税)减少数	3,249.40	2,704.05	545.35
剔除生产成本人工折旧	-4,295.21	-4,528.24	233.03
剔除票据背书支付供应商	-10,042.56	-9858.33	-184.23
银行承兑汇票保证金本期增加额	-3,189.92	2,663.55	-5,853.47
剔除经营性应付调整（工程设备等）	-1,066.91	-5,496.48	4,429.57

营业成本与公司生产规模、原材料/劳务采购需求直接挂钩。2025 年上半年，受下游钢铁行业周期性调整影响，公司在执行订单规模同比下滑，生产投入同步减少，导致营业成本显著下降：2025 年上半年营业成本 17,444.67 万元，较 2024 年上半年 23,239.97 万元减少 5,795.30 万元。营业成本的下滑本质是“订单减少→生产收缩→原材料消耗/外部劳务需求降低”，直接导致当期为生产采购的原材料、零部件及劳务支付金额下降，是“购买商品、接受劳务支付现金”减少的根本驱动因素。



存货的变动直接反映采购与生产的匹配节奏。2025 年上半年，因订单收缩，公司无需维持上年同期的库存储备，存货新增需求骤降。2025 年上半年存货余额净增加数为-1,756.67 万元（即存货规模同比减少），较 2024 年上半年的 1,826.59 万元（存货规模同比增加）减少 3,583.26 万元。订单减少使半成品、产成品生产收缩，不仅无需新增采购原材料以储备库存，反而需消耗往期存货，进一步降低当期采购支出。例如，2024 年为满足大额订单，公司需提前采购原材料并形成库存，而 2025 年无类似需求，原材料采购量自然下降，直接减少“购买商品支付现金”。

预付款项是公司未来采购预付的款项，与大额订单的采购计划直接相关：2025 年上半年预付款项余额净增加 2,284.96 万元，较 2024 年上半年的 16,904.41 万元减少 14,619.45 万元，同比降幅 86.25%。其原因是 2024 年上半年公司有大额国内订单需求，其中：遵义长岭特殊钢有限公司“型钢生产线项目”支付的采购款项金额为 7,633.12 万元。河北安丰钢铁集团有限公司“1050 全连轧机“机、电、液”设备”支付的采购款项金额为 6,493.35 万元。大额国内订单需提前预付原材料、设备采购款以锁定资源；2025 年上半年无类似大额订单，且海外新增订单（如尼日利亚 1450mm 热轧卷板项目）尚未进入大规模采购阶段，预付采购需求大幅降低，直接减少当期现金支出。

综上，2025 年上半年公司“购买商品、接受劳务支付的现金”较上年同期大幅减少其核心原因是国内外订单执行阶段与采购需求的错配，且与订单履约节奏、行业特性高度匹配，具备充分合理性。

特此公告。

中重科技（天津）股份有限公司董事会

2025 年 10 月 30 日