

证券代码：688101

证券简称：三达膜

公告编号：2026-033

三达膜环境技术股份有限公司

关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

三达膜环境技术股份有限公司（以下简称“三达膜”或“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于三达膜环境技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0211 号）（以下简称“问询函”），公司会同年报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚”或“年报会计师”）就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下：

本回复公告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；如无特殊说明，本回复公告涉及币种为人民币。鉴于本回复公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题 1 关于主营业务

根据 2025 年年报，公司营业收入 152,409.25 万元，同比增长 40.21%，销售毛利率为 40.21%。同比增加 4.19 个百分点，较 2022 年累计上涨 10.2 个百分点。分产品，公司工业料液分离业务收入为 51,520.94 万元，同比增长 116.63%，销售毛利率为 38.34%，同比增加 7.29 个百分点；膜法水处理业务收入为 18,691.8 万元，同比下滑 40.02%。分区域，公司境外业务收入为 4,077.29 万元，同比增加 257.84%，销售毛利率为 37.03%，同比减少 9.29 个百分点。2026 年第一季度，公司营业收入同比增长 85.91%，公司披露主要系膜法水处理项目验收及交付规模同比大幅扩大。

请公司：（1）结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素，以及营业收入变动幅度较大的工业料液分离业务、膜法水处理业务 2025 年度、2026 年一季度营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况，说明公司营业收入及销售毛利率大幅波动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；（2）结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明海外业务大幅增长的原因及可持续性、项目款的可回收性。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

一、公司说明

（一）结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素，以及营业收入变动幅度较大的工业料液分离业务、膜法水处理业务 2025 年度、2026 年一季度营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况，说明公司营业收入及销售毛利率大幅波动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；

1、公司所处行业的宏观环境、市场需求及公司技术优势

公司主要经营业务包括膜技术应用业务和水务投资运营业务。

宏观环境方面，膜技术应用行业属于国家战略性新兴产业，公司的新型无机非金属膜材料与有机复合膜材料被列入《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》，高性能分离膜材料更被列为国家关键战略材料领域发展重点；水务投资运营方面，在“双碳”目标与美丽中国建设政策持续推动下，水资源安全与环境污染问题日益突出，膜分离技术在工业料液分离、污水资源化、海水淡化等领域的重要性持续攀升，行业整体处于快速发展通道。

市场需求方面，国内水处理膜市场进入存量优化、结构升级的成熟期，呈现“传统领域稳定增长、新兴领域高速突破”的双轨态势。传统市场方面，市政膜法水处理市场受地方财政收紧，增速放缓、竞争加剧；工业废水零排放、高盐废水资源化、饮用水深度净化成为结构性增量主线。新兴领域方面，盐湖提锂膜应用已成为业绩增长点，随着锂电新能源产业快速发展，采用“吸附+膜

法”工艺实现高效镁锂分离与资源回收的市场需求亦将爆发式增长；同时，膜技术正向合成生物、核电水处理、氢能分离、碳捕集等战略新兴领域深度渗透，应用边界持续拓展，技术附加值稳步提升，将推动市场需求持续向好。

技术优势方面，公司作为国内膜技术开发与应用领域的开拓者，构建了多层次核心技术壁垒。公司已建立从膜材料研制、膜组件生产到膜设备制造、膜系统集成全产业链自主技术体系，形成以“目标导向、逆向思维”为原则的“RDPA”研发体系（研究—开发—中试—应用）。截至2025年末，公司已累计获授权专利283项（含发明专利128项），并获得制造业“单项冠军企业”认定。膜材料方面，公司自主研发的陶瓷膜具备高耐酸碱、抗污染特性，石墨烯改性PVDF黑金膜水通量与抗污染能力优于同类产品，外压式中空纤维膜采用纳米增强技术达到行业领先水平；膜技术应用领域，在部分细分市场技术应用取得领先地位，维生素C、氨基酸、抗生素等分离纯化领域国内市占率领先，在盐湖提锂等新兴行业累计在手订单增长迅速，彰显了公司在膜技术应用领域的技术优势。

综上所述，公司所处行业的宏观环境仍处于政策支持、快速发展阶段，公司基于自身技术优势深耕成熟市场，并向多元应用领域渗透，持续把握结构化机会。基于上述情况，结合公司业务开展及订单交付，整体使得公司2025年度及2026年一季度营业收入取得了较好的增长，2025年度销售毛利率较高。

2、公司2025年度及2026年一季度营业收入、销售毛利率变动情况以及工业料液分离业务及膜法水处理业务主要客户情况

2025年度及2026年一季度，公司各业务类型收入及销售毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2026年一季度			2025年度		
	金额	同比变化率	销售毛利率	金额	同比变化率	销售毛利率
膜技术应用	33,742.53	200.70%	25.65%	88,777.10	20.23%	36.49%
其中：工业料液分离业务	8,167.88	192.45%	31.45%	51,520.94	116.63%	38.34%
膜法水处理业务	20,550.65	545.57%	20.25%	18,691.80	-40.02%	23.00%
备件及其他	5,024.00	-4.22%	38.30%	18,564.35	-1.76%	44.93%

项目	2026年一季度			2025年度		
	金额	同比变化率	销售毛利率	金额	同比变化率	销售毛利率
水务投资运营	15,253.11	0.84%	46.22%	61,976.21	5.85%	46.60%
建造收入	25.38	18.04%	0.00%	1,655.94	-75.26%	0.00%
合计	49,021.02	85.91%	32.03%	152,409.25	9.58%	40.21%

如上表所示，2025年度公司营业收入为152,409.25万元，同比增长9.58%，主要系膜技术应用业务营业收入同比增长影响所致；2026年一季度公司营业收入为49,021.02万元，同比增长85.91%，主要系膜技术应用业务营业收入同比大幅增长所致。

2025年度及2026年一季度，公司膜技术应用业务主要行业收入及销售毛利率情况如下：

项目	2026年一季度			2025年度		
	金额	同比变化率	销售毛利率	金额	同比变化率	销售毛利率
工业料液分离业务	8,167.88	192.45%	31.45%	51,520.94	116.63%	38.34%
其中：盐湖提锂领域	5,945.22	2,116.39%	33.57%	35,241.05	291.31%	40.05%
膜法水处理业务	20,550.65	545.57%	20.25%	18,691.80	-40.02%	23.00%
其中：冶金石化领域	13,353.18	393.47%	16.34%	8,445.92	-56.26%	18.58%

如上表所示，2025年度公司工业料液分离业务营业收入同比增长，主要系工业料液分离项目验收规模显著增长，工业料液分离业务受下游新能源产业链持续扩张，盐湖提锂、化工分离、生物医药等领域对工业料液分离解决方案需求快速增长。膜法水处理业务营业收入同比下降，主要系受下游石化行业客户的扩产需求及项目建设周期影响；2025年膜法水处理业务验收规模相比2024年减少所致。2026年一季度公司膜法水处理业务营业收入同比剧增，主要系受下游冶金石化领域行业客户的项目建设周期影响，当季验收较大规模的石化项目影响所致；工业分离业务应用收入同比上升，主要系受下游新能源产业链持续扩张，2025年同期验收完成的项目较少影响。

销售毛利率方面，2025年度公司销售毛利率为40.21%，同比增加4.19个百分点，主要系公司在工业料液分离业务在盐湖提锂等高附加值领域验收交付，销售毛利率较高，叠加公司2025年度各业务销售结构比变化，高销售毛利率业务收入占比上升综合影响所致。2026年一季度公司销售毛利率为32.03%，同比减少

11.45 个百分点，主要系受 2026 年一季度收入结构影响，毛利率较低的膜法水处理业务项目收入占比上升，行业竞争激烈且附加值较低导致膜法水处理业务项目毛利率较低；叠加备件及其他中的毛利率较高的陶瓷滤芯收入占比下降，使得 2026 年一季度的整体销售毛利率较上年同期有所下降。

公司工业料液分离业务、膜法水处理业务均属于膜技术应用业务，其中：

（1）工业料液分离业务系公司将膜材料和膜分离技术应用于分离纯化氨基酸、抗生素、维生素、糖、植物提取物、化工产品等物质，帮助食品饮料、医药、生物发酵、化工、石化等行业客户提高产品质量、增加生产收率、降低资源消耗、减少废物排放。工业料液分离成套设备的研发、集成和销售及相关配套服务是公司最早从事的核心业务，目前公司将自主研发的陶瓷膜、中空纤维膜等膜材料应用于该业务，成为国内少数能够在工业料液分离领域提供全方位膜技术应用解决方案的企业之一。

（2）膜法水处理业务系公司具有建筑施工环保工程三级、环境工程（水污染防治工程）专项乙级、环保工程专业承包三级多项资质，将膜材料和膜技术应用于石化、冶金、市政以及家庭净水等领域，提供工业废水处理、中水回用、锅炉水处理、市政供水以及家庭净水等综合解决方案，在市政、石化、皮革、印染、电镀、生物制药等行业建成多项大型水综合治理系统。

公司膜技术应用业务大部分合同具备项目制业务特点，根据客户扩产、改造等需求开展业务，在客户验收后，按时点法确认收入。2025 年度及 2026 年一季度，工业料液分离业务、膜法水处理业务营业收入变动幅度较大，主要客户销售情况如下：

2025 年度，公司膜技术应用业务前五大客户主要交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度收入	占比	主要业务类型及应用领域	主要交易内容
客户 1	15,952.04	10.47%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	高质碳酸锂项目
客户 2	13,166.02	8.64%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	锂项目工艺提升技术改造配套工程

客户名称	2025年度收入	占比	主要业务类型及应用领域	主要交易内容
客户 3	5,680.88	3.73%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	电渗析镁锂分离尾液吸附系统、RO 浓缩系统、反渗透系统以及多段纳滤试验设备
客户 4	5,346.86	3.51%	膜法水处理业务、冶金石化领域	醋酸回收单元总承包项目/苯二甲酸工程醋酸回收单元总承包项目
客户 5	2,808.82	1.84%	工业料液分离业务、医药化工领域	超滤膜设备、纳滤膜设备、膜系统、膜芯、清洗剂等备品备件
合计	42,954.62	28.18%		

2026 年一季度，公司膜技术应用业务前五大客户主要交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2026年一季度收入	占比	主要业务类型及应用领域	主要交易内容
客户 6	10,227.82	20.86%	膜法水处理业务、冶金石化领域	石化公用工程设施项目污水处理场项目
客户 7	5,929.20	12.10%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	连续离交设备系统购销合同
客户 8	4,676.99	9.54%	膜法水处理业务、冶金石化领域	盐水系统设备采购及安装/盐水系统
客户 9	2,628.32	5.36%	膜法水处理业务、冶金石化领域	含盐废水回用装置设备
境外客户 1	1,344.42	2.74%	膜法水处理业务、水质净化	纯水设备
合计	24,806.75	50.60%		

如上表所示，公司膜技术应用主要向客户交付膜分离及连续离交系统设备和技术服务，客户根据自身扩产新建、环保合规、水综合利用等需求向公司采购相应技术和设备，在客户验收后，按时点法确认收入。受不同行业及领域客户周期影响及不同客户的自身安排，公司各期间主要客户存在变化。2025 年度，公司在盐湖提锂领域交付了客户 1 的高质碳酸锂项目和客户 2 的锂项目工艺提升技术改造配套工程，产品及行业附加值较高，驱动公司营业收入及销售毛利率增长。2026 年一季度，公司在石化行业领域交付了客户 6 的石化公用工程设施项目污水处理场项目，驱动公司 2026 年一季度营业收入相比同比期间增长。

3、公司收入确认方式、收入确认获取的主要证据

根据公司会计政策，膜技术应用业务的收入确认方式分为国内销售和出口销售。其中，国内销售商品收入：如本公司无需提供安装义务的，本公司在办理交货手续完毕后确认收入；如本公司需提供安装义务的，本公司在办理交货手续完毕并完成安装义务后确认收入；出口销售商品收入：如本公司无需提供安装义务的，本公司在办理货物报关出口手续，取得海关报关单后确认收入；如本公司需提供安装义务的，本公司在办理货物报关出口手续后，并在完成安装义务后确认收入。

公司膜技术应用业务收入确认获取的主要证据包括验收单、验收报告等支持性凭据文件。公司各期收入确认方式、收入确认获取的主要证据类型一致，不存在变动。

4、同行业可比公司是否存在较大差异

公司主要业务包括膜技术应用及水务投资运营。同行业可比公司中，久吾高科、津膜科技、嘉戎技术、唯赛勃主营业务包括分离材料和分离技术的研发与应用；碧水源主营业务包括污水处理和污水资源化领域的技术与开发；创业环保主营业务包括市政污水处理、供水、再生水等领域业务；中赋科技主营业务包括水环境治理业务和垃圾焚烧发电及固废资源化处理业务。公司与同行业可比公司主营业务类型、结构及经营区域等均存在一定差异，情况不完全可比。

2025年度和2026年一季度，公司营业收入与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2026年一季度		2025年度	
	金额	同比变化率	金额	同比变化率
久吾高科（300631.SZ）	12,644.33	46.29%	63,339.96	18.77%
碧水源（300070.SZ）	129,972.38	-18.29%	778,427.11	-8.95%
津膜科技（300334.SZ）	8,972.62	81.24%	24,230.64	-1.48%
嘉戎技术（301148.SZ）	9,460.91	-3.76%	50,821.60	-8.57%
唯赛勃（688718.SH）	9,082.56	3.49%	41,917.38	11.71%
创业环保（600874.SH）	114,890.57	4.22%	476,007.10	-1.40%
中赋科技（300692.SZ）	21,975.21	12.79%	95,469.86	-0.29%
同行业可比公司平均值		18.00%		1.40%
公司	49,021.02	85.91%	152,409.25	9.58%

2025 年度和 2026 年一季度，公司销售毛利率与同行业可比公司对比如下：

项目	2026 年一季度		2025 年度	
	毛利率	同比变化百分点	毛利率	同比变化百分点
久吾高科（300631.SZ）	43.34%	-9.41	42.33%	1.37
碧水源（300070.SZ）	24.30%	2.81	24.53%	-4.58
津膜科技（300334.SZ）	24.82%	-11.91	28.63%	1.84
嘉戎技术（301148.SZ）	30.25%	-9.43	41.80%	3.13
唯赛勃（688718.SH）	35.49%	5.49	33.05%	-0.88
创业环保（600874.SH）	39.42%	-0.42	38.28%	-1.50
中赋科技（300692.SZ）	42.51%	-0.10	41.25%	3.63
同行业可比公司平均值	34.30%	-3.28	35.70%	0.43
公司	32.03%	-11.45	40.21%	4.19

如上表所示，公司营业收入与销售毛利率及其波动情况与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司与同行业可比公司业务结构、经营区域等存在一定差异。

综上所述，公司所处行业的宏观环境持续发展，市场存在结构性机会，公司利用技术优势不断加大市场渗透，2025 年度及 2026 年一季度营业收入取得了一定增长，2025 年度取得了较好的毛利贡献，与公司业务情况匹配。

（二）结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明海外业务大幅增长的原因及可持续性、项目款的可回收性。

2025 年度，公司境外收入为 4,077.29 万元，同比增长 257.84%，主要系公司通过不断加大海外业务渗透，把握境外市场机会，初步取得了一定成效；2025 年度，公司在马来西亚、印尼、越南等地落地交付项目，使得境外收入同比有所增长；与此同时，公司亦在继续挖掘境外市场需求，目前已在境外市场取得了石化行业、制药行业和乳制品业等领域订单。

2025 年度，公司境外前五大客户的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账准备计提比例情况如下：

单位：万元

客户名称	基本信息	2025 年度收入金额	主要交易内容及历史合作情况	履约进度	2025 年末应收账款及合同资产金额	坏账准备计提比例	回款进度
境外客户 2	数据中心运营商，主要从事超大规模数据中心及数字基础设施服务。	2,756.72	冷却塔中水回用系统、2025 年新客户	履约完毕	267.71	5.00%	期后已全额收回
境外客户 3	新能源材料企业，主要从事新能源及相关工业材料业务。	250.60	集装箱中试设备、2025 年新客户	履约完毕	12.35	5.00%	尚未收回款项
境外客户 4	工业化学品及水处理服务企业，主要从事化学原料供应、水处理及相关技术服务。	117.33	水处理系统、2025 年新客户	履约完毕	-	-	2025 年已收回全部款项
境外客户 5	食品及生物制造企业，主要从事食品配料、动物营养及相关生物制造业务。	103.59	陶瓷膜芯等备品备件、2012 年开始与公司有合作	履约完毕	90.80	5.00%	期后已全额收回
境外客户 6	水处理及环保工程企业，主要从事工业废水处理、水处理系统及相关工程总包服务。	88.49	水回收系统设备、2025 年新客户	履约完毕	34.99	5.00%	期后收款 30.57 万元
合计		3,316.73			405.85		

注：上表回款进度系截至 2026 年 5 月 31 日数据。

如上表所示，公司 2025 年度海外业务大幅增长主要系公司交付了境外客户 2 的数据中心的冷却塔中水回用系统项目实现境外收入 2,756.72 万元；截至本问询函回复日，公司 2025 年度境外收入主要客户款项已基本收回，仅剩余个别合同尾款尚在回款期中。

公司取得海外订单的主要方式及渠道主要包括国际行业展会、海外合作伙伴网络推广、本地化团队主动拜访、技术交流与方案定制、依托国内大型客户海外投资项目协同拓展等，公司已经在马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南、印度等国家设立本地化销售与技术服务团队，负责市场开拓、项目执行与交付及售后支持的工作。公司海外业务主要付出的成本除项目履约成本外，主要包括境外人员薪酬、日常运营费用、业务支出等。公司将继续把握境外业务机会，加大境外市场渗透，公司海外业务预期具备可持续性。

二、年报会计师的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

1、访谈公司管理层、销售人员，了解公司销售模式、各期收入占比情况及变化原因、同行业可比公司的情况等；了解公司海外订单及交付情况及境外收入变动原因等；

2、检查销售合同，了解主要合同条款，检查公司的收入确认政策，核实公司收入确认方法是否适当、是否发生变化；

3、获取公司各期的销售明细，实施收入细节测试，检查与收入确认相关的关键支持性文件；执行收入截止性测试，检查收入是否计入恰当期间；

4、对公司主要客户的销售收入进行了函证，核实营业收入的真实性、准确性及完整性；

5、查询公司同行业可比公司相关信息，对比营业收入及销售毛利率波动合理性。

针对境外收入，容诚进行了以下核查：

1、检查境外销售合同，了解主要合同条款，检查公司的境外收入确认政策，核实公司收入确认方法是否适当、是否发生变化；

2、获取公司境外销售的明细，实施收入细节测试，检查与收入确认相关的关键支持性文件，检查境外客户订单回款情况；执行收入截止性测试，检查收入是否计入恰当期间；复核收入确认的真实性、截止性、准确性；

3、对公司主要境外客户的销售收入进行了函证，核实营业收入的真实性、准确性及完整性。

（二）核查意见

经核查，容诚认为：

1、公司 2025 年、2026 年一季度营业收入及销售毛利率波动主要系受收入结构、交付项目所处领域及周期等因素综合影响，与业务情况匹配；公司与同行业可比公司主营业务类型、结构及经营区域等存在一定差异，营业收入、销售毛利率及其波动情况与同行业可比公司存在差异具备合理性；

2、公司 2025 年境外收入增长，主要系公司加大对海外市场的开拓且于 2025 年交付验收了金额较大的膜法水业务影响所致，与业务情况匹配；公司 2025 年度主要客户境外收入款项除个别尾款尚在回款期中，款项已基本收回。

问题 2 关于应收账款

根据 2025 年年报，公司期末应收账款账面余额为 136,945.56 万元，同比增长 8.9%。其中，账龄 2 年以上的应收账款余额为 38,513.68 万元，同比增长 15.24%。公司长账龄应收账款大幅上升。

请公司：（1）分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布，分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况，说明应收账款大幅增加且周转速度变慢的原因及合理性；（2）结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，相关项目是否正常运行，是否与业主存在纠纷；（3）分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

回复：

一、公司说明

（一）分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布，分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况，说明应收账款大幅增加且周转速度变慢的原因及合理性；

1、分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布

截至 2025 年末，公司分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末		其中：膜技术应用		其中：水务投资运营	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	63,548.57	46.40%	14,465.93	44.01%	49,082.64	47.16%
1 至 2 年	34,883.31	25.47%	6,090.74	18.53%	28,792.57	27.66%
2 至 3 年	20,337.79	14.85%	3,666.26	11.15%	16,671.54	16.02%
3 至 4 年	8,033.09	5.87%	2,832.79	8.62%	5,200.30	5.00%
4 至 5 年	2,194.72	1.60%	1,466.54	4.46%	728.18	0.70%
5 年以上	7,948.09	5.80%	4,347.43	13.23%	3,600.66	3.46%
小计	136,945.56	100.00%	32,869.68	100.00%	104,075.88	100.00%
应收账款坏账准备		27,145.20		10,027.00		17,118.20
应收账款账面价值		109,800.36		22,842.68		86,957.68
坏账准备计提比例		19.82%		30.51%		16.45%

2025 年末，公司应收账款余额为 136,945.56 万元，同比增长 8.90%。其中，公司膜技术应用业务 2025 年末应收账款余额 32,869.68 万元，较 2024 年末同比减少 8.17%；公司水务投资运营业务 2025 年末应收账款余额 104,075.88 万元，较 2024 年末同比增长 15.70%，主要系公司水务投资运营项目主要分布在经济发展程度较低区域，受各地财政状况及支付安排的影响，部分地方政府回款不及时影响所致。

2、分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况

（1）膜技术应用

截至 2025 年末，公司膜技术应用业务前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度交易金额	2025 年末应收账款余额	账龄	逾期情况及期后收款情况	坏账准备余额
客户 1	15,952.04	2,400.00	一年以内 2,400.00 万元	已逾期，期后收款 600.00 万元。	120.00
客户 10	-	1,561.00	2 至 3 年 1,561.00 万元	已逾期，期后已全部回款。	468.30
客户 11	0.87	1,842.27	1-2 年 1,842.27 万元	已逾期	184.23
客户 12	2,034.61	1,358.71	一年以内 1,189.11 万元； 1 至 2 年 12.50 万元； 2 至 3 年 75.00 万元； 3 至 4 年 82.10 万元	部分逾期，期后收款 284.04 万元。	124.26
客户 13	1,478.10	1,292.14	一年以内 1,285.24 万元； 1 至 2 年 3.26 万元； 3 至 4 年 0.87 万元； 4 至 5 年 2.77 万元	部分逾期，期后收款 872.22 万元。	67.24
合计	19,465.62	8,454.12			964.02

注：上表期后收款情况系截至 2026 年 5 月 31 日数据。

(2) 水务投资运营

截至 2025 年末，公司水务投资运营业务前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度交易金额	2025 年末应收账款余额	账龄	逾期情况、2025 年收款及期后收款情况	计提的坏账准备余额
政府平台 1	5,939.28	18,558.77	一年以内 5,939.28 万元； 1 至 2 年 5,624.69 万元； 2 至 3 年 5,279.36 万元； 3 至 4 年 1,715.44 万元	已逾期，财政根据自身资金安排回款中；2025 年收款 1,332.93 万元，期后收款 735.00 万元。	3,300.96
政府平台 2	3,737.88	13,480.82	一年以内 3,737.88 万元； 1 至 2 年 3,816.58 万元； 2 至 3 年 3,841.82 万	已逾期，财政根据自身资金安排回款中，2025 年收款 5,191.78 万元。	2,763.36

			元； 3至4年 2,084.53万元		
政府平台3	6,170.46	12,845.80	一年以内 6,170.46万元； 1至2年 6,348.62万元 2至3年 326.72万元	已逾期，财政根据自身资金安排回款中，2025年收款 2,710.00万元，期后收款 1,320.00万元。	1,041.40
政府平台4	3,524.37	10,969.87	一年以内 3,734.30万元； 1至2年 3,557.47万元 2至3年 3,237.51万元 3至4年 440.58万元	已逾期，财政根据自身资金安排回款中，2025年收款 2,600.00万元，期后收款 600.00万元。	1,734.01
政府平台5	728.18	4,782.17	一年以内 728.18万元； 1至2年 730.17万元； 2至3年 728.18万元； 3至4年 728.18万元； 4至5年 728.18万元； 5年以上 1,139.30万元	已逾期，财政根据自身资金安排回款中，2025年收款 287.44万元，期后收款 70.12万元。	2,413.81
合计	20,100.16	60,637.42			11,253.54

注：上表期后收款情况系截至 2026 年 5 月 31 日数据。

如上表所示，公司水务投资运营业务前五大应收账款交易对手均系公司水务投资运营项目所在地政府平台，受各地财政状况及支付安排的影响，存在逾期回款情况，导致公司水务投资运营业务应收账款余额增长。

3、应收账款增加且周转速度变慢的原因及合理性

2025 年度及 2025 年末，公司营业收入、应收账款及应收账款周转率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	变动率
营业收入	152,409.25	139,087.27	9.58%
应收账款账面价值	109,800.36	101,453.50	8.23%
应收账款周转率	1.16	1.24	-6.45%
水务投资运营业务应收账款账面价值	86,957.68	75,697.44	14.88%

如上表所示，公司 2025 年度营业收入整体变动情况与应收账款变动趋势一致，应收账款账面价值同营业收入变动小幅增长；应收账款周转率降低主要系受公司水务投资运营业务应收账款余额增长比例持续大于业务收入增长比例，公司部分水务投资运营项目受地方财政状况及支付安排影响，回款较慢，致使应收账款余额增加，应收账款周转率下降。

综上所述，公司营业收入规模增长，受公司水务投资运营项目地方财政状况及支付安排影响，回款较慢，使得公司应收账款增长且周转速度变慢，具备合理性。

（二）结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，相关项目是否正常运行，是否与业主存在纠纷；

截至 2025 年末，公司应收账款账龄 2 年以上的前五大客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	应收账款余额	其中：账龄 2 年以上的金额	应收账款坏账准备余额	逾期时间	期后回款情况	客户项目资金来源	相关项目是否正常运行
政府平台 1	市政污水处理	18,558.77	6,994.80	3,300.96	1 至 4 年	735.00	财政资金	是
政府平台 2	市政污水处理	13,480.82	5,926.35	2,763.36	1 至 4 年	-	财政资金	是
政府平台 4	市政污水处理	10,969.87	3,678.09	1,734.01	1 至 4 年	600.00	财政资金	是
政府平台 5	市政污水处理	4,782.17	3,323.83	2,413.81	1 至 5 年	70.12	财政资金	是
客户 10	连续离交设备系统	1,561.00	1,561.00	468.30	1 年	1,561.00	客户自有资金	是
合计		49,352.63	21,484.07	10,680.44		2,966.12		

注 1：上表期后回款情况系截至 2026 年 5 月 31 日回款情况；

注 2：客户 10 应收账款余额系公司于 2023 年度向其交付的连续离交 3085 系统项目的剩余质保阶段款项，相关款项已于 2026 年全部收回。

如上表所示，公司应收账款账龄 2 年以上的主要为公司水务投资运营业务的应收政府平台的污水处理费等款项，逾期未收回款项主要系地方财政状况及支付安排影响所致。公司上述服务及相关项目均正常运行中，除客户逾期支付款项外，不存在其他履约纠纷。公司持续与相关方沟通回款及催收措施，由于相关服务仍在持续进行，且部分相关方为政府单位，公司仍在进一步沟通中。

（三）分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

如公司会计政策所述，对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司基于各时点应收账款相关客户的信用风险情况，采用一贯的应收账款坏账准备计提政策确认信用减值损失。

2025 年度及 2025 年末，公司应收账款坏账准备计提及核销情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	变动率
应收账款余额	136,945.56	125,749.29	8.90%
应收账款坏账准备余额	27,145.20	24,295.79	11.73%
应收账款坏账准备计提比例	19.82%	19.32%	2.59%
应收账款核销金额	227.79	176.87	28.79%

如上表所示，2025 年末，公司应收账款坏账准备计提比例达 19.82%，整体比例较高；公司 2025 年末应收账款余额与应收账款坏账准备计提比例较 2024 年末变动情况一致；近两年，公司应收账款实际核销金额整体较小。

如考虑应收账款账龄迁徙率情况（以迁徙率作为历史损失率的参考），结合前瞻性信息（假设前瞻性调整按 5.00% 预计）测算存续期预期信用损失率对照表，参照 2025 年末确认的预期信用损失使用近 5 年数据进行迁徙率及损失率的计算，并假设 5 年以上的应收账款迁徙率和损失率为 100.00%。

基于以上假设测算，公司基于迁徙率的近 5 年平均预期信用损失率如下：

账龄	近五年平均迁徙率		不考虑调整因素计算的历史损失率		前瞻性调整	预期信用损失率
1 年以内	57.19%	A	3.63%	$F=G*A$	5.00%	3.81%
1 至 2 年	58.67%	B	6.34%	$G=H*B$	5.00%	6.66%
2 至 3 年	49.34%	C	10.80%	$H=I*C$	5.00%	11.34%
3 至 4 年	52.66%	D	21.89%	$I=J*D$	5.00%	22.98%
4 至 5 年	41.56%	E	41.56%	$J=K*E$	5.00%	43.64%
5 年以上	100.00%		100.00%	K		100.00%

截至 2025 年末，根据迁徙率测算的应收账款坏账准备计提金额与公司会计政策实际计提坏账准备金额对比情况如下：

单位：万元

账龄	预期信用 损失率	2025年末应收 账款余额	测算计提坏账准 备金额	按照公司会计政策账面实 际计提坏账准备金额
1年以内	3.81%	63,548.57	2,421.20	3,177.43
1至2年	6.66%	34,883.31	2,323.23	3,488.33
2至3年	11.34%	20,333.14	2,305.78	6,099.94
3至4年	22.98%	7,063.62	1,623.22	3,531.81
4至5年	43.64%	1,346.15	587.46	1,076.92
5年以上	100.00%	6,530.07	6,530.07	6,530.07
小计		133,704.87	15,790.96	23,904.51
按单项计提	100.00%	3,240.69	3,240.69	3,240.69
合计		136,945.56	19,031.65	27,145.20

如上表所示，公司应收账款实际计提坏账准备金额大于按照迁徙率测算的坏账准备金额，公司按照一贯的会计政策计提应收账款坏账准备，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

二、年报会计师的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

1、了解三达膜公司信用政策及与应收账款日常管理相关的内部控制，评价其设计有效性，并测试了关键控制运行有效性；

2、检查了预期信用损失的计量模型，评估了模型中重大假设和关键参数的合理性以及信用风险组合划分方法的恰当性；检查了账龄划分的准确性；检查了预期信用损失模型的关键数据，包括历史数据，以评估其完整性及准确性；

3、获取管理层对大额应收账款可回收性的评估，特别关注超过信用期的应收账款，通过对客户背景、经营现状的调查，查阅历史交易和还款情况等程序中获得的证据来验证管理层判断的合理性；

4、通过执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，并考虑前瞻性信息等因素，评价管理层对整个存续期信用损失预计的适当性。

（二）核查意见

经核查，容诚认为：

1、公司 2025 年年末应收账款增加且应收账款周转速度变慢，主要系受水务投资运营业务各地财政支付安排影响，与公司业务情况匹配，具有合理性；

2、公司 2025 年年末应收账款账龄 2 年以上的长期未收回款项主要系水务投资运营业务的应收政府平台的污水处理费等款项，相关服务及项目均正常运行中，受各地财政支付安排影响尚未回款，不存在其他履约纠纷；

3、公司按照历史损失率测算的应收账款坏账准备小于公司实际计提数，公司按照一贯的会计政策计提应收账款坏账准备，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

问题 3 关于存货

根据 2025 年年报，公司期末存货期末账面余额 82,179.59 万元，计提存货跌价准备 2,371.99 万元，计提比例为 2.89%。存货构成中，发出商品 35,274.04 万元，同比增长 11.42%，占存货账面余额的比例为 42.92%，同比增加 6.33 个百分点，公司本期未对发出商品计提跌价准备。

请公司：（1）结合各类存货项目的具体构成、库龄分布，以及可变现净值的具体计算过程，说明存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在明显差异，存货跌价准备计提是否充分；（2）结合发出商品对应前十大项目的合同签订情况、约定预收款安排及实际收取情况、设备定制要求、验收条款约定及验收进度、发出商品期末存放地点与客户主要经营地匹配情况，说明发出商品同比明显增长的原因以及期后收入确认情况，公司是否存在跨期调整、未及时结转收入的情况。请年审会计师说明对发出商品执行的审计程序，是否获取充分、适当的审计证据验证其真实性和存在性。

回复：

一、公司说明

（一）结合各类存货项目的具体构成、库龄分布，以及可变现净值的具体计算过程，说明存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在明显差异，存货跌价准备计提是否充分；

1、各类存货项目的具体构成、库龄分布

公司存货类别包括原材料、在产品、库存商品和发出商品等；其中，原材料主要包括膜材料、装配膜组件所用的管、泵材料以及相关备品、备件；在产品主要为公司膜技术应用项目中尚未完成交付的设备项目以及尚处于生产加工阶段的陶瓷膜芯等材料和膜组件；发出商品主要为膜技术应用项目中已完成安装或实施待验收的设备项目。

截至 2025 年末，公司各类存货及其库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年末存货余额	占比	库龄 1 年以内金额	库龄 1 年以上金额
原材料	5,886.00	7.16%	4,722.37	1,163.63
在产品	38,846.61	47.27%	25,440.38	13,406.23
发出商品	35,274.04	42.92%	6,066.59	29,207.44
库存商品	2,128.84	2.59%	1,824.33	304.51
周转材料及其他	44.10	0.05%	28.55	15.55
合计	82,179.59	100.00%	38,082.22	44,097.36

如上表所示，公司存货主要由在产品及发出商品构成，2025 年末合计余额占存货余额总计比超过 90%，且在产品及发出商品均存在库龄 1 年以上金额占比较高；主要系公司膜技术应用产品具有非标定制化的特点，采用“以销定产、以产定购”的经营模式，根据客户项目方案制定物料清单，利用自产或采购的物料组装、生产产品，在项目交付过程，逐步完成膜技术应用生产主要物料的投入，在客户现场主要进行安装、调试、试运行和验收等环节。受客户交付技术方案的修改、调试运行时间、客户整体建设进度安排等因素对公司项目交付和验收时点的影响，公司膜技术应用项目整体周期较长且不同项目间存在较大差异，该模式使得公司在产品和发出商品余额处于较高水平，且存在库龄长于 1 年的比例较高的情形。

2、可变现净值的具体计算过程

公司存货按照按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

（1）产成品、发出商品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

(2) 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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

公司各类存货可变现净值的具体计算过程如下表所示：

项目	可变现净值的计算过程	主要假设和参数
原材料	需要经过加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预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。	1、预计售价根据最近期间销售价格确定； 2、相关税费=当期税金及附加（不含房产税等与销售活动不直接相关的税费）/当期营业收入*预计收入； 3、预计销售费用=（当期销售费用+运输费用）/当期营业收入*预计收入； 4、预计完工成本由管理层参考历史人工成本，材料成本及历史制造费用占比等因素综合预计。
在产品	通常需要经过进一步加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预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。	
发出商品、库存商品	通常直接用于出售，以存货的预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、说明存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在明显差异，存货跌价准备计提是否充分；

截至 2025 年末，公司存货及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备余额	计提比例
原材料	5,886.00	621.05	10.55%
在产品	38,846.61	247.00	0.64%
发出商品	35,274.04	-	-
库存商品	2,128.84	1,497.95	70.36%
周转材料及其他	44.10	5.99	13.58%
合计	82,179.59	2,371.99	2.89%

如上表所示，公司 2025 年末存货跌价准备余额为 2,371.99 万元，整体计提比例为 2.89%；其中，库存商品计提的存货跌价准备比例较高，主要系公司部分滤芯产品随着技术改进迭代，客户需求降低，导致产品可变现净值下降，公司对应计提存货跌价准备所致。

基于前述公司经营模式，公司在产品和发出商品主要为各阶段的膜技术应用产品，大部分均有对应订单支撑；公司订单主要通过招投标或询价获取，并按预估项目成本加成一定的利润后确定报价，因此订单支撑的存货通常不会发生减值。公司根据会计准则的相关规定对存货进行跌价测试，并计提相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

截至 2025 年末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提情况如下：

公司名称	存货账面余额	存货跌价准备余额	跌价计提比例
久吾高科（300631.SZ）	25,444.18	1,491.93	5.86%
碧水源（300070.SZ）	22,414.22	-	-
津膜科技（300334.SZ）	6,952.22	-	-
嘉戎技术（301148.SZ）	19,578.32	1,329.69	6.79%
唯赛勃（688718.SH）	9,095.50	173.23	1.90%
创业环保（600874.SH）	4,262.63	-	-
中赋科技（300692.SZ）	1,087.88	124.16	11.41%
同行业可比公司平均值			3.71%
公司			2.89%

由于公司与各同行业可比公司业务结构、经营区域等存在一定差异，同行业可比公司存货跌价准备计提比例亦有所不同。整体而言，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均值相近，不存在明显差异。

（二）结合发出商品对应前十大项目的合同签订情况、约定预收款安排及实际收取情况、设备定制要求、验收条款约定及验收进度、发出商品期末存放地点与客户主要经营地匹配情况，说明发出商品同比明显增长的原因以及期后收入确认情况，公司是否存在跨期调整、未及时结转收入的情况。请年审会计师说明对发出商品执行的审计程序，是否获取充分、适当的审计证据验证其真实性和存在性。

1、结合发出商品对应前十大项目的合同签订情况、约定预收款安排及实际收取情况、设备定制要求、验收条款约定及验收进度、发出商品期末存放地点

与客户主要经营地匹配情况，说明发出商品同比明显增长的原因以及期后收入确认情况，公司是否存在跨期调整、未及时结转收入的情况。

公司在产品主要为公司膜技术应用项目中尚未完成交付的设备项目以及尚处于生产加工阶段的设备；公司发出商品主要为膜技术应用项目中已完成安装或实施待验收的设备项目。公司膜技术应用产品具有非标定制化的特点，主要系客户所处的行业不同、应用场景和环节不同、功能要求和效果不同等因素均会导致客户项目技术方案有定制要求，进而对项目相关设备有定制要求，公司于合同签订环节与客户确认需求及技术方案，根据合同约定或相关技术协议要求完成客户的设备定制及交付，以确保最终交付及验收。

截至 2025 年末，公司前十大在产品项目的合同签订情况、交易款项收款、交易细节等情况如下：

客户名称	2025 年 12 月 31 日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至 2025 年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
客户 14	4,219.37	2024 年 3 月签订《4 万吨/年基础锂盐一体化项目吸附提锂装置（EPC）总承包连续离交吸附主机系统设备》，合同金额 1.1946 亿元人民币。	1、合同签订后 5 个工作日内，卖方按合同总价的 30% 交纳履约保证金后，并提交合同总价的 30% 的财务收据，买方审核无误后在 15 日内支付给卖方合同价的 30% 做为预付款。 2、设备到达现场并经买方验收后，并将技术合同文本送买方后，卖方提供合同总价 100% 的税率为 13% 的增值税专用发票、设备清单、质量检验合格证明给买方，买方检验合格无误后 30 日内，支付卖方合同价的 30%。 3、设备及系统安装调试完毕，试压合格；系统调试运行正常，通过 168 小时满负荷连续可靠性运行试验及性能考核验收后，卖方出具由买方组织签署的，卖方会签的设备初步验收合格证书给买方，买方审核无误后 30 日内再支付给卖方合同价的 30% 4、合同价格的 10% 作为合同设备质量及服务保证金。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的 60% 的阶段款。	合同材料在考核中达到或视为达到技术性能考核指标，则买卖双方应在考核完成后 7 日内或专用合同条款另行约定的时间内签署合同材料验收证书一式二份，双方各持一份。验收日期应为合同材料达到或视为达到技术性能考核指标的日期。	1 年以内 421.37 万元，1 年至 2 年 3,798.00 万元	2026 年 4 月验收并确认收入
客户 15	4,013.59	2024 年 9 月 1 日签订《60 万吨玉米深加工-氨基酸项目》，合同金	1、合同签订并收到乙方提交的履约保证金后 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总额的 5% 的定金；乙方提供图纸经甲方确认合格后 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的 5%；乙方提供设备主要材料采购合同并经甲方	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的	每套陶瓷膜系统设备静态验收后 90 日内进行动态验收。设备动态验收时，应依据合同议定技术条款、标准、规范，对设备运	1 年以内 4,013.59 万元	尚未验收、尚未确认收入

客户名称	2025年12月31日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		额 5,856.00 万元人民币。	确认后 2 个月内，甲方向乙方支付合同总额的 20%； 2、合同所有自制设备制造完毕并具备发货条件，甲方到乙方工厂现场确认设备后 7 个工作日内向乙方支付合同总额的 30%； 3、合同成套设备在甲方动态运行满 3 个月或本合同标的物到场后满 12 个月（以先到为准）的 7 日内，甲方向乙方支付合同总额的 30%； 4、设备整机质保期为产品动态验收合格后之日起 1 年，或产品到场静态验收合格后 24 个月（以先到者为准）；设备整机质保期满甲方向乙方支付合同总额的 10%。	60%的阶段款。	行参数及生产指标数据进行详细的记录、审核和确认，并将验收情况及结论记录在		
客户 7	3,908.13	2025 年 6 月 10 日签订《连续离交设备系统购销合同》，合同总价 6,700.00 万元人民币。	合同生效后预付 30%，货到现场验收付 30%，票到安装完成、验收合格后付 30%，余 10%质保金质保期满后付清。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的 60%的阶段款。	验收分为初步验收和使用验收两部分，合同项下的第一批产品最晚应于交付之日起 30 个工作日内通过初步验收；且最晚应于初步验收合格后 30 个工作日内通过使用验收。	1 年以内 3,908.13 万元	尚未验收、尚未确认收入
客户 16	3,305.00	2025 年 7 月 1 日签订《盐湖锂硼矿开采项目-连续移动	1、合同签订后十个工作日且收到资料后，需方支付合同总价款的 30%；	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同	需方组织按技术协议要求进行验收，供方应当及时派人参加和协助验收。验收合格	1 年以内 3,305.00 万元	尚未验收、尚未确认收入

客户名称	2025年12月31日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		床设备采购合同》，合同总价1.116亿元人民币。	2、供方向需方提供60%货款的增值税专用发票，需方支付合同总价的15%作为第一批到货款； 3、所有合同货物全部到货后，支付合同总价的15%作为第二笔到货款； 4、需方凭初步验收报告和40%货款的增值税专用发票在30个工作日内需方向供方支付合同总价款的30%； 5、自设备安装验收合格满12个月或货到现场18个月，30个工作日内需方一次性无息支付合同设备总价款10%。	总金额的60%的阶段款。	后，需方签发设备初步验收证书。		
客户17	1,767.71	2025年5月12日签订《锅炉补给水处理设备》，合同总价2,100.00万元人民币。	1、合同签订后预付合同总金额的30%； 2、接到乙方可以提货的通知后付合同总金额的30%，随即开具100%全额增值税专用发票（接到乙方可以提货的通知，需付款前开具）； 3、货到甲方公司指定地点安装调试完毕正常运行经检验合格后付合同总价款的30%； 4、余款10%作为质保金，在质保期满并经双方书面确认无质量问题后无息付清。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的60%的阶段款。	设备安装调试完毕、正常运行后无质量问题由双方共同对设备质量进行验收，验收合格的出具双方代表签字并加盖公司公章的书面验收报告。	1年以内 1,767.71万元	尚未验收、尚未确认收入
客户18	1,413.11	2025年1月12日签订《锅炉补给水处理系统》，合同总价	1、银行转账支付，合同签订七日内买方预付给卖方合同总金额30%的货款，款到后合同生效； 2、发货前买方付给卖方合同总金额的30%，款到后卖方发货（同时开具全额13%增值税发票）；	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的	质量要求技术标准：卖方所供产品应符合法律法规、国家、地方及行业标准(以合同签订时最新版且标准最高者为准)并满足合	1年以内 1,413.11万元	尚未验收、尚未确认收入

客户名称	2025年12月31日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		1,980.00 万元人民币。	3、安装完成经双方验收合格使用1个月或货到买方现场满6个月（两者以先到为准）后七日内付30%； 4、剩余10%为质保金，质保期满后7日内付清。	60%的阶段款。	同约定的技术参数和使用要求。		
客户 19	1,115.87	2019年4月20日签订《连续离交1柱系统、连续离交2柱系统、陶瓷膜系统、纳滤膜系统、超滤膜系统、一级反渗透设备、二级反渗透+EDI设备、供水+分配系统》，合同总价1,760.28万元人民币。	1、合同签订后，需方根据计划时间支付供方合同总额的30%作为预付款（预付款分2次支付，需方支限付5%预付款后合同生效，价格锁定不变；需方再次支付25%预付款后，供方开始加工制作并计算工期）； 2、设备制造完成供方通知需方具备发货条件后，需方于30个工作日内付合同总额的30%作为本合同的发货款； 3、设备进厂并完成安装、调试且经验收无质量问题后（或全部货物到需方现场6个月，二者先到为准）。供方开具13%全额增值税专用发票，需方支付合同总额30%的验收款。 4留合同金额的10%为质保金。自设备验收合格之日起12个月（或全部货物到需方现场18个月，二者先到为准），经验收无质量问题后一次性付清。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的100%的阶段款。	按照相关国家行业质量标准制作，供方所提供的设备必须满足现场使用要求。	3年以上 1,115.87万元	尚未验收、尚未确认收入
客户 20	975.33	2024年7月3日签订《微管膜和色谱	1、合同签订后一周内需方支付合同总额的30%作为预付款；	根据合同交易进度阶段收款，公司	设备安装完成后进行设备技术性能的验	1年以内 689.96万元，1年至2	尚未验收、尚

客户名称	2025年12月31日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		BD母液浓缩膜各1套》，合同总价1,333万元人民币。	2、设备制造完成后一周内，需方支付合同总额的30%作为发货款； 3、设备安装调试运行验收合格或货到需方现场满12个月（两者以先到者为准）、供方开具13%全额增值税专用发票后30天内需方支付合同总额的30%作为验收款； 4、自设备运行验收合格满1年后无质量问题，需方在30天内支付BD母液浓缩膜设备合同总额的10%； 5、自微管膜设备安装调试运行验收合格满1年后无质量问题或已排除，需方在30天内支付微管膜设备合同总额的5%； 6、自微管膜设备运行验收合格满2年后无质量问题或已排除，需方在30天内支付微管膜设备合同总额的5%。	已收到合同总金额的60%的阶段款。	收，验收工作由双方协同进行。	年285.37万元	未确认收入
客户17	908.44	2025年5月15日签订《呼伦贝尔陶瓷设备》，合同总价1,356万元人民币。	1、合同签订后预付合同总金额的30%， 2、接到乙方可以提货的通知，随即开具100%全额增值税专用发票，货到甲方公司指定地点经初步检验合格后付合同总价额的30%， 3、正常运行三个月无质量问题并出具书面验收合格报告后付合同总价额的30%， 4、余款10%作为质保金，在质保期满并经双方书面确认无质量问题后无息付清。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的60%的阶段款。	设备安装调试完毕、正常运行后无质量问题由双方共同对设备质量进行验收，验收合格的出具双方代表签字并加盖公司公章的书面验收报告。	1年以内 908.44万元	尚未验收、尚未确认收入
客户15	766.97	2024年9月	1、合同签订并收到提交的履约保证金/银行履约保函后7个工作日内，支付合同总额的10%	根据合同交易进度阶段	静态验收后90日内进行动态验收。设备动	1年以内 766.97万元	尚未验收、尚

客户名称	2025年12月31日在产品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		25日签订《60万吨玉米深加工-氨基酸项目》，合同总价1,330万元。	的订金；提供设备主要材料采购合同并经确认后一个月内，支付合同总额的20%； 2、合同所有自制设备制造完毕并具备发货条件，到现场确认后7个工作日内支付合同总额的30%，收到此笔款后15日内将全部设备发到甲方指定地点； 3、合同成套设备在甲方动态运行满3个月或本合同标的物到场后满12个月（以先到为准）的7日内，支付合同总额的30%； 4、产品动态验收合格后开始计算质保期，质保期一年或产品到场静态验收合格后24个月（以先到为准）；质保期满支付合同总额的10%。	收款，公司已收到合同总金额的60%的阶段款。	态验收时，应依据合同议定技术条款、标准、规范，对设备运行参数及生产指标数据进行详细的记录、审核和确认，并将验收情况及结论记录在《ZS07-01-04-01-F设备动态验收单》，验收单一式肆份，双方各执贰份。		未确认收入
合计	22,393.52						

注1：上表回款进度系截至2025年末收款数据；

注2：上表验收情况及期后收入确认情况系截至2026年5月31日情况；

注3：上表库龄情况系截至2025年末库龄情况。

如上表所示，公司根据与客户签订合同的要求进行履约，并根据合同付款安排进行收款，通常于项目验收前均收到一定阶段的合同款项。其中，公司向客户19交付的项目因项目为全新产品的新建产线，用户前端发酵工艺不稳定，待客户前端工艺改造完成后，设备将完成安装及验收程序。

截至2025年末，公司前十大发出商品项目的合同签订情况、交易款项收款、交易细节等情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
客户 21	16,786.76	2021年2月11日签订《5000吨/年电池级碳酸锂项目EPC总承包项目》，合同金额2.10亿元人民币。	1、合同生效并提供增值税发票后7日内，支付总价款的30%； 2、吸附柱、阀阵、布水器到场并提供增值税发票后10个工作日内，支付总价款的15%； 3、反渗透膜、纳滤膜、超滤膜、电渗析膜主设备到场并提供增值税发票后10个工作日内，支付总价款的15%； 4、合同设备安装结束、单机试车及无负荷联动试车合格后，双方确认的图纸完成全部工程施工并经甲方签字确认后，提供增值税发票7日内，支付总价款的15%； 5、合同设备带料试车（带负荷联动试车）完成、性能考核合格后，提供增值税发票7日内，支付总价款的10%； 6、合同设备在性能考核合格后再连续运行1个月且双方办理项目结算后，提供增值税发票7日内，支付总价款的10%； 7、合同设备性能考核合格满24个月及乙方向甲方提供设备款总额的5%的质量保函后，提供增值税发票7日内，支付总价款的5%的质保金。	根据合同进度阶段收款，已合同金额的76%的阶段款。	经单机试车及无负荷联动试车、带负荷联动试车后，开始系统性能考核；设备性能考核合格后7日内，颁发性能验收证书及合同设备接受证书并接受合同设备。	2至3年 516.08万元、3年以上 16,270.68万元	尚未验收、尚未确认收入
客户 6	8,684.23	2023年5月5日签订《公共工程设施污	1、合同签订，收到公司开具的总价款20%的履约保函后30日内电汇支付总价款的20%； 2、提交合格的详细工程设计图纸经确认无误后30日内电汇支付总价款的20%；	根据合同交易进度阶段收	经到货验收、性能检验及解体检查、开车验收、监造及	1年以内 806.51万元，1至2年 3,980.32	2026年1月验收并

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
		水处理项目》，合同金额1.145亿元人民币。	3、主要设备具备发货条件，经客户现场技术部门确认后30日内电汇支付总价款的20%； 4、工程全部货物安装完毕、安装验收合格后提供总价款100%增值税发票后30日内电汇支付总价款的15%； 5、工程整套装置调试完成，出水性能考核指标达标，整套装置交付后30日内电汇支付总价款的20%； 6、质保期满后，开具合同金额10%质量保函后，30天电汇支付5%。	款，公司已收到合同总金额的72%的阶段款。	出厂检 / 试验、安装调试后，进行正式验收，签署验收报告。	万元，2至3年 3,897.41万元	确认收入
客户 8	3,290.80	2023年9月1日签订《盐水系统设备采购及安装项目》，合同金额4,490.00万元人民币。	1、合同签订，公司提供合同总额10%的银行履约保证保函并提供合同总额10%发票后，30天内支付合同总额10%； 2、主设备采购下单、主材料交运到承包人工厂后，由发包人派员到工厂验收并签核验收单依承包人提示主设备采购合同、进料明细、照片、材质证明、材料签核验收单，发包人审核后，并提供合同总额30%增值税发票，支付承包人材料款为合同总价的30%。； 3、分批交货至工地，分批申请设备交货进度款，提供每批货物合同总价50%的增值税发票后，支付合同价格的50%作为交货进度款； 4、设备现场安装完成经验收后，并经试投产完成后3个月，提供银行开具10%合同价款的“见索即付质量保函”（有效期限为15个月）和合同总金额10%的增值税发票，支付合同总额的10%。	根据合同进度阶段收款，公司已收到合同总额的88%的阶段款。	工程具备竣工验收条件，发包人收到竣工验收报告后14天内组织有关单位验收，并在验收后7天内给予认可或剔除修改意见。	1年以内 120.34万元，1至2年 3,170.46万元	2026年1月验收并确认收入

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
客户 9	2,026.11	2024 年 签 订 《 一 套 废 水 回 装 置 设 备 》， 合 同 金 额 2,970.00 万 元 人 民 币。	1、合同生效后 21 个工作日内，收到银行开具的合格的等额预付款保函和收款收据后，支付合同价款的 30%； 2、货到并初步验收合格，并提供合同总额的 100%增值税发票后，货物及清单买方验明无误合格后 21 个工作日内，支付合同总价的 50%； 3、系统安装投用正常第 1 年的前 2 个月内，凭业主水质检验合格报告支付合同总价 10%货款； 4、系统安装投用正常的第 3 年的前 2 个月内，凭业主水质检验合格报告支付 5%货款； 5、系统安装投用正常的第 5 年的前 2 个月内，凭业主水质检验合格报告支付 5%货款。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的 80%的阶段款。	直到当所有应适用的检验和试验均已成功地完成，所有于货物交付日或之前应予提供的文件均已按照合同要求提交完毕之时方可交货。	1 年以内 2,026.11 万元	2026 年 1 月验收并确认收入
客户 22	1,353.21	2023 年 4 月 20 日 签 订 《 D2-172 废 水 点 源 治 理 单 元 》， 合 同 金 额 1,964.42 万 元 人 民 币。	1、双方确定制造进度表且提供合同价款 30%的增值税发票后 15 日内，支付合同价款的 30%； 2、自全部设备、单证和资料到达买方指定现场并经到货验收合格，提供累计金额为合同价款 60%的增值税发票后 15 日内，支付合同价款的 30%； 3、自全部设备终验测试合格，收到业主签发的“工程交接证书”，或全部设备到达指定现场之日起满 6 个月（两者以先到者为准），提供累计金额为合同价款 100%的增值税发票后 30 日内，支付合同价款的 30%； 4、剩余合同价款 10%作为质量保证金，在质量保修期届满后 30 日内支付。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的 80%的阶段款。	经安装、测试、初验、试运行后，设备的终验在试运行期结束之日后的 30 日内进行。	1 年以内 2.98 万元，1 至 2 年 741.87 万元，2 至 3 年 608.36 万元	尚未验收、尚未确认收入

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
境外客户 1	579.61	2025年6月10日签订《5套RO设备》，合同金额190.00万美元。	1、合同签订，并提供合同总价30%的发票后30个工作日内，支付合同总价的30%； 2、收到报关相关文件、工程测试报告、技术文件及图纸等资料，并提供合同总价40%的发票后14个工作日内，支付合同总价的40%； 3、买方代表确认货物已在项目现场完成安装及调试后，且提交合同总价10%的履约保函及合同总价10%的发票后，支付合同总价的10%； 4、在买方代表确认货物已通过现场验收后，且提交合同总价5%的发票后，支付合同总价的5%； 5、在质保期届满且货物不存在任何未解决的质保索赔事项的情况下，提交合同总价5%的发票后，支付合同总价的5%。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的80%的阶段款。	安装调试后，对货物进行现场验收，以书面形式通知验收是否合格。	1年以内 579.61万元	2026年1月验收并确认收入
客户 8	541.90	2024年11月15日签订《二期新增三B系统》，合同金额795.00元人民币。	1、合同签订，公司提供合同总额10%的银行履约保证保函并提供合同总额10%发票后，30天内支付合同总额10%； 2、主设备采购下单、主材料交运到承包人工厂后，由发包人派员到工厂验收并签核验收单依承包人提示主设备采购合同、进料明细、照片、材质证明、材料签核验收单，发包人审核后，并提供合同总额30%增值税发票，支付承包人材料款为合同总价的30%； 3、分批交货至工地，分批申请设备交货进度款，提供每批货物合同总价50%的增值税发票后，支付合同价格的50%作为交货进度款；	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的10%的阶段款。	工程具备竣工验收条件，发包人收到竣工验收报告后14天内组织有关单位验收，并在验收后7天内给予认可或剔除修改意见。	1年以内 541.90万元	2026年1月验收并确认收入

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
			4、设备现场安装完成经验收后，并经试投产完成后3个月，提供银行开具10%合同价款的“见索即付质量保函”（有效期限为15个月）和合同总金额10%的增值税发票，支付合同总额的10%				
客户 23	490.03	2025年5月25日签订《巴彦淖尔色氨酸陶瓷膜》，合同金额616.00万元人民币。	1、合同签订后，甲方向乙方电汇支付合同总价款30%； 2、设备制作完成货到现场，提供发票15天内，支付合同总价款30%； 3、设备到场安装调试完成验收合格后或货到现场因客户原因未完成验收之日起满6个月（两者以先到者为准），提供发票后30天内再支付合同总价款30%； 4、余款10%作为质量保证金，设备1年质量保证期结束后一次性付清。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的60%的阶段款。	安装完毕试运行后，双方进行动态性能验收，验收合格的，双方签订书面验收报告。	1年以内 490.03万元	尚未验收、尚未确认收入
境外客户 7	410.90	2023年12月21日签订《VC项目的移动床》，合同金额1,047.00万元人民币。	1 合同总价的70%，买方应于图纸获得批准后卖方开具形式发票之日起十五（15）个银行工作日内以人民币支付； 2 合同总价的25%，买方应于卖方确认设备已具备发运条件之日起十（10）个银行工作日内以人民币支付； 3 合同总价的5%，买方应在设备运抵买方场地并取得合格测试结果后以人民币支付。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总金额的95%	卖方与买方均需按设备按照本合同约定条件实际交付至买方现场，并完成设备的正确安装与调试后共同进行验收。	1年以内 209.44万元，1至2年 201.46万元	尚未验收、尚未确认收入

客户名称	2025年12月31日发出商品余额	合同签订情况	合同收款安排（约定预收款安排）	截至2025年末实际收款情况	验收条款约定	库龄情况	验收情况及期后收入确认情况
				的阶段款。			
客户 24	323.86	2023年8月签订《反渗透系统设备采购合同》，合同金额635.00万元人民币	1、合同签订一个月内，支付合同总价的20%； 2、在设备发货前，支付合同总价的40%； 3、设备完成性能考核后，最迟不超过货到后6个月内，支付合同总价的30%； 4、在质量保证期满后一个月内，支付合同总价的10%。	根据合同交易进度阶段收款，公司已收到合同总额的60%的阶段款。	买方根据项目进度组织安排设备的考核与验收。	1年以内 323.86万元	尚未验收、尚未确认收入
合计	34,487.41						

注 1：上表回款进度系截至 2025 年末收款数据；

注 2：上表验收情况及期后收入确认情况系截至 2026 年 5 月 31 日情况；

注 3：上表库龄情况系截至 2025 年末库龄情况。

如上表所示，公司根据与客户签订合同的要求进行履约，并根据合同付款安排进行收款，通常于项目验收前均收到一定阶段的合同款项。其中，公司向客户 21 交付的 5000 吨/年电池级碳酸锂项目 EPC 总承包项目，设备在 2022 年 7 月份完成试水单机调试，后因客户无法提供性能考核必须的卤水、公用水电基础条件，故未能完成最终验收程序；截至 2025 年年末，项目已累计收款达到合同金额的 76%，设备已完成安装及单机调试等阶段性工作。项目虽因整体验收程序尚未完成而未达到最终验收状态，但结合合同执行情况、回款进度及项目后续推进情况综合评估，暂未发现影响发出商品可变现净值的明显不利因素，因此未计提存货跌价准备。公司向客户 22 交付的 D2-172 废水点源治理单元项目，由于业主自有配套装置存在能耗偏高问题，项目验收工作需待业主完成配套装置整改并恢复正常生产运行后方可进行。

公司膜应用技术项目通常在客户现场进行安装、调试、试运行和验收等环节，期末发出商品主要存放在客户经营地或项目地。截至 2025 年末，公司前十大发出商品项目中，除客户 22 D2-172 废水点源治理单元项目存放地在其最终业主项目所在地江苏外，其余发出商品项目期末存放地与客户经营地一致。

2025 年末，公司发出商品金额为 35,274.04 万元，同比增长 11.42%，主要系受公司项目现场实施周期及客户验收时点综合影响，2025 年末已发货完成安装或实施待验收的设备项目投入金额较 2024 年末多所致，部分项目已于 2026 年经客户验收后结转。公司按照会计准则的相关规定确认收入，不存在跨期调整、未及时结转收入的情况。

二、年报会计师的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

- 1、获取公司期末存货明细，了解各类存货项目具体构成、库龄分布情况；
- 2、了解期末主要发出商品情况，了解涉及的客户、交易情况及期后验收情况，检查发出商品主要项目相关的销售订单及期后结转收入情况；核实期末发出商品变动原因、真实性及余额准确性；

3、了解公司存货跌价准备计提方法、可变现净值的具体计算过程，评估是否符合企业会计准则的规定；获取公司存货跌价准备计提明细表，复核公司存货跌价准备计提情况、存货跌价准备计提是否充分；

4、对期末主要发出商品涉及的客户进行函证；

5、对主要发出商品执行监盘程序；

6、查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析同行业可比公司存货跌价准备计提情况，分析公司存货跌价准备计提是否充分、计提方法是否一致。

（二）核查意见

经核查，容诚认为：

1、公司 2025 年末存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在明显差异，存货跌价准备计提充分；

2、公司 2025 年末发出商品同比增长，主要系受公司项目现场实施周期及客户验收时点综合影响；年末发出商品与业务情况匹配，不存在跨期调整、未及时结转收入的情况。

问题 4 关于特许经营权协议

根据 2025 年年报，公司期末其他应收款余额 3,783.72 万元，同比增加 174.31%，公司本期资产处置收益 446.80 万元。主要系东辽县三达水务有限公司（以下简称东辽三达）本期签订提前终止特许经营权协议，截至期末尚未收到终止特许经营权补偿款。公司期末其他非流动资产中待处置特许经营权 4,118.85 万元，未计提减值准备。根据公司前期披露信息，主要系公司子公司漳州三达污水处理有限公司（以下简称漳州三达）2020 年由相关政府部门接管，公司与政府尚未就解除特许经营权协议达成一致。根据公开信息，东辽三达、漳州三达 2024 年均涉及诉讼纠纷。此外，期末公司特许经营权—投入运营项目账面价值 145,235.79 万元，特许经营权—在建项目账面价值 765.06 万元，未计提减值准备。会计政策收入部分披露，公司将相关 PPP 项目资产的对价金额或确认的建造收入金额确认为无形资产的部分，在相关建造期间确认的合同资产在资产负债表“无形资产”项目中列报；对于其他在建造期间确认的合同资产根

据其预计是否自资产负债表日起一年内变现，在资产负债表“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列报。

请公司：（1）结合东辽三达特许经营项目终止协议的签署情况及具体约定，包括补偿款和处置收益的确认依据、支付安排、交割安排、目前回款情况、诉讼争议及解决情况，说明补偿款回收是否存在较大不确定性，如是，补充提示相关风险；（2）结合漳州三达目前项目实际情况、诉讼争议及解决情况、公司协商进度，说明漳州三达特许经营权长期未处置的原因及合理性，相关资产未计提减值的合理性；（3）结合其他特许经营权项目约定与执行情况，包括但不限于是否存在保底量约定、实际与预计处理量差异情况、对应收入确认情况、回款情况，说明是否存在减值迹象，未计提减值的原因及合理性，是否可能存在提前终止风险，如是，充分提示相关风险；说明无形资产中“特许经营权—在建项目”按照“合同资产”科目进行核算，但在“无形资产”项目列报的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

一、公司说明

（一）结合东辽三达特许经营项目终止协议的签署情况及具体约定，包括补偿款和处置收益的确认依据、支付安排、交割安排、目前回款情况、诉讼争议及解决情况，说明补偿款回收是否存在较大不确定性，如是，补充提示相关风险；

2025年4月，东辽县人民政府与东辽三达签订了《吉林省东辽县污水处理厂BOT项目特许经营协议》提前终止协议书，与公司签订了《关于解除《东辽县污水处理厂BOT投资协议》的协议》（以下合称“终止协议”）；根据终止协议，经双方结算，东辽县人民政府应支付给东辽三达的款项总额为人民币2,631.29万元（以下简称“补偿款”），包括特许经营权协议提前终止补偿款（按资产评估价的120%）、欠付污水处理费及零星款项、污水处理费逾期支付利息等。

根据终止协议约定，东辽县人民政府已于2020年12月1日起实际接管东辽

县污水处理厂 BOT 项目运营管理，污水厂资产已经移交完毕。同时，双方确认特许经营权协议提前终止的正式交接日为终止协议签署后的第二天。自交接日起，东辽县人民政府正式取得东辽县污水处理厂 BOT 项目红线范围内及东辽县污水处理厂 BOT 项目项下的所有土地、建筑物、构筑物、设施、设备、材料等资产。根据终止协议约定，在协议签订后 30 日内，东辽县人民政府应向东辽三达支付第一期补偿款人民币 1,315.64 万元，剩余款项 1,315.64 万元在协议签署之日起 6 个月内支付。

公司补偿款和处置收益的确认依据为东辽三达与东辽县人民政府签订的终止协议，东辽三达已实质将东辽县污水处理厂 BOT 项目资产交割给东辽县人民政府，且相关补偿款很可能收回。

截止本问询函回复日，受东辽县人民政府资金安排影响，公司暂未收回补偿款。根据终止协议约定，若东辽县人民政府逾期支付补偿款，从逾期之日起应按照央行同期公布的一年期 LPR 利率向东辽三达支付逾期付款利息。公司持续与东辽县人民政府沟通回款事宜，补偿款回收预计不存在重大不确定性，公司将根据沟通情况持续评估补偿款的可回收性，如存在相关风险事项，将及时提示相关风险。

东辽三达涉及诉讼纠纷事项系 2024 年危险废物委托处理合同纠纷（案号：（2024）吉 0203 民初 965 号），吉林省固体废物处理有限责任公司与东辽三达存在合同款项支付纠纷，与东辽县污水处理厂 BOT 项目提前终止无关。上述合同纠纷案件已于 2024 年达成和解结项，由东辽三达支付合同款 143,480.00 元，吉林省固体废物处理有限责任公司撤诉。

（二）结合漳州三达目前项目实际情况、诉讼争议及解决情况、公司协商进度，说明漳州三达特许经营权长期未处置的原因及合理性，相关资产未计提减值的合理性；

公司持续与漳州台商投资区管委会（以下简称“漳州台商管委会”）就漳州三达特许经营权事项保持沟通，沟通内容包括漳州三达的资产处理、污水处理服务费及逾期支付利息、代垫费用等事项；基于双方沟通情况，公司已就漳州三达特许经营权项目资产价值聘请评估机构出具的资产评估报告，评估值高

于漳州三达特许经营权相关资产账面价值；双方以特许经营权协议附件中关于因政府方提前终止违约情形下“应按照项目资产公允市场价值的 120%的价格购买项目资产”的共识持续沟通，就补偿款的付款条件、逾期支付水费产生的利息计算方式等细节在进一步协商中，公司将积极推动事项进展，尽快与漳州台商管委会达成一致意见。

公司已于 2020 年 9 月将漳州三达特许经营权项目移交给漳州台商管委会，目前由漳州台商投资区角美污水处理厂有限公司运营，项目正常运营中。

公司基于与漳州台商管委会沟通情况、漳州三达特许经营权价值评估结果，预计漳州三达特许经营权可收回金额大于相关资产账面价值，资产不存在减值迹象，资产未计提减值具备合理性。

漳州三达 2024 年的诉讼纠纷（案号：（2024）闽 0681 民初 3457 号），系漳州绿园环保技术咨询有限公司与漳州三达、公司之间的技术合同欠款纠纷，与漳州三达 BOT 项目无关。上述合同纠纷案件已于 2024 年达成和解结项，由漳州三达支付合同款 158,400.00 元，漳州绿园环保技术咨询有限公司撤诉。

（三）结合其他特许经营权项目约定与执行情况，包括但不限于是否存在保底量约定、实际与预计处理量差异情况、对应收入确认情况、回款情况，说明是否存在减值迹象，未计提减值的原因及合理性，是否可能存在提前终止风险，如是，充分提示相关风险；说明无形资产中“特许经营权—在建项目”按照“合同资产”科目进行核算，但在“无形资产”项目列报的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否符合企业会计准则的相关规定。

1、结合其他特许经营权项目约定与执行情况，包括但不限于是否存在保底量约定、实际与预计处理量差异情况、对应收入确认情况、回款情况，说明是否存在减值迹象，未计提减值的原因及合理性；

截至本问询函回复日，公司尚在运营的特许经营权项目共 25 个，主要分布在江西省、山东省、河南省、吉林省等省份，均处于正常运营状态。其中，部分项目包括一期项目、二期/提标改造项目等，部分项目特许经营权协议存在污水处理保底量及相关结算条款约定。

截至 2025 年末，公司无形资产特许经营权项目期末账面价值前十大项目（按特许经营权项目运营公司口径）约定与执行情况如下：

单位：万元

特许经营权项目运营公司	是否存在保底量约定	2025 年末无形资产-特许经营权账面价值	2025 年度实际与预计处理量差异情况（实际处理量/保底水量或设计水量）	2025 年度收入	2025 年度应收账款余额	2025 年度回款金额
水务公司 1	是	14,973.71	91.54%	5,939.28	18,558.77	1,332.93
水务公司 2	否	12,934.24	80.62%	6,388.32	12,870.66	2,924.93
水务公司 3	是	11,900.53	131.17%	3,524.37	10,969.87	2,600.00
水务公司 4	是	10,829.23	90.53%	4,178.59	3,533.20	3,542.81
水务公司 5	是	9,128.08	72.37%	2,244.75	3,860.22	1,165.00
水务公司 6	是	7,987.25	78.49%	2,432.36	206.58	2,225.78
水务公司 7	是	7,607.77	76.85%	4,304.08	365.55	4,304.08
水务公司 8	是	7,574.31	66.96%	3,185.86	2,691.58	2,942.29
水务公司 9	是	7,216.65	85.17%	3,737.88	13,480.82	5,191.78
水务公司 10	是	7,037.13	58.55%	2,747.58	2,863.72	1,800.98
合计		97,188.91		38,683.07	69,400.96	28,030.57

注 1：上表实际与预计处理量差异情况按照实际处理量/保底水量或设计水量计算体现；如存在保底量约定的预计处理量按照保底水量计算。

注 2：水务公司 2 相关协议未有约定保底水量，在计算实际与预计处理量差异情况时，用实际处理量/设计处理量计算。

2025 年度，公司水务投资运营业务整体收入为 61,976.21 万元，同比增长 5.85%，毛利率为 46.60%，同比减少 0.02 个百分点，整体运营情况良好，毛利水平较高。如上表所示，公司主要特许经营权项目均在持续运营中，2025 年度公司无形资产特许经营权项目期末账面价值前十大项目相关的污水处理费等收入合计金额为 38,683.07 万元，占公司水务投资运营业务收入比为 62.42%。

公司无形资产特许经营权项目的可收回金额来源包括正常运营经营权项目的运营收益以及提前终止特许经营权项目的补偿；其中，公司正常运营的经营权项目毛利率较高，业务量稳定，预计可收回金额大于资产账面价值，不存在减值迹象；如未来特许经营权项目提前终止，公司将与政府部门沟通协商补偿，预计可收回金额不低于资产账面价值，不存在减值迹象。公司于 2024 年与政府协商达成伊通三达 BOT 项目终止协议、2025 年与政府协商达成东辽三达 BOT 项

目终止协议，协议补偿金额均大于处置时点资产账面价值。

截至 2025 年末，公司特许经营权项目不存在明显减值迹象，未计提减值准备具备合理性。

2、是否可能存在提前终止风险，如是，充分提示相关风险；

公司特许经营权运营项目主要基于公司与各项目地方政府签订的项目特许经营权协议，由公司投资、建设，并负责管理和运营一定年限，收取一定费用，运营到期后无偿移交给政府；公司在特许经营权协议的背景下开展相关业务，如因政府方因素导致提前终止，公司将根据特许经营权协议约定，与政府方沟通终止补偿安排，以保障公司利益。

公司已在年度报告中披露了政府部门的违约风险，并将根据实际发生情况按照上市公司信息披露要求及时披露，并争取保障公司最大利益。公司相关风险披露内容详见公司 2025 年年度报告中“第三节 管理层讨论与分析、四、风险因素、（六）行业风险”中内容，具体如下：

“2、政府部门违约风险

公司水务投资运营业务采用了 EPC、BOT、BT 及 TOT 等经营模式向社会提供污水处理服务，特许经营权所形成的无形资产金额较大。在运营过程中，由于政府部门处于优势地位，一旦违约失信（例如超期结算污水处理费用、提前终止特许经营权协议、无法长期保证进水水质、市政污水长期超负荷排放等），将对相关的水务投资运营项目造成严重的不利影响。”

截至本问询函回复日，公司不涉及新增满足信息披露要求的特许经营权终止事项。

3、说明无形资产中“特许经营权—在建项目”按照“合同资产”科目进行核算，但在“无形资产”项目列报的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否符合企业会计准则的相关规定。

根据《企业会计准则解释第 14 号》（以下简称“准则解释 14 号”）（财会【2021】1 号），社会资本方提供建造服务（含建设和改扩建，下同）或发包给其他方等，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》确定其身份是主要责任

人还是代理人，并进行会计处理，确认合同资产。

根据 2021 年 8 月 10 日，财政部发布的 PPP 会计处理实施问答（以下简称“实施问答”）；对于社会资本方将相关 PPP 项目资产的对价金额或确认的建造收入金额确认为无形资产的部分，在相关建造期间确认的合同资产应当在资产负债表“无形资产”项目中列报；对于其他在建造期间确认的合同资产，应当根据其预计是否自资产负债表日起一年内变现，在资产负债表“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列报。

公司对于 PPP 项目在建造期间的核算和列报，符合准则解释 14 号和实施问答的规定。

同行业上市公司创业环保、中赋科技、碧水源等未披露 PPP 项目建造期间会计处理的相关政策，其他相关上市公司披露的与 PPP 项目建造期间相关会计处理政策表述如下：

相关上市公司	会计政策
(300425 .SZ) 中建环能	对于社会资本方将相关 PPP 项目资产的对价金额或确认的建造收入金额确认为无形资产的部分，在相关建造期间确认的合同资产应当在资产负债表“无形资产”项目中列报；对于其他在建造期间确认的合同资产，应当根据其预计是否自资产负债表日起一年内变现，在资产负债表“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列报。
(600323 .SH) 瀚蓝环境	
(601668 .SH) 中国建筑	特许经营权在建设期时的对价金额或确认的建造收入金额确认为合同资产，在相关建造期间确认的合同资产应当在资产负债表“无形资产”项目中列报。
(002140 .SZ) 东华科技	
(600320 .SH) 振华重工	

注：上表会计政策取自相关上市公司年度财务报告。

相关上市公司关于 PPP 项目在建造期间的会计政策与公司一致，不存在明显差异。

二、年报会计师的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

1、访谈公司管理层，了解东辽三达特许经营项目终止协议的签署情况及具体约定、交割情况、补偿款收回的沟通情况等；了解漳州三达特许经营权未处

置的原因及与漳州台商管委会的最新沟通情况，评估相关资产未计提减值的合理性；了解截至本问询函回复日，期后是否有新增特许经营权终止的情况；

2、访谈公司管理层，了解东辽三达及漳州三达涉诉事项相关情况；

3、获取2025年末公司在运营的特许经营权项目明细，分析主要特许经营权项目运营情况、收入确认情况及回款情况，评估相关资产是否存在减值迹象；

4、分析同行业可比公司关于特许经营权相关的会计政策，复核公司相关会计政策是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，容诚认为：

1、公司与东辽三达特许经营项目补偿款和处置收益的确认依据充分，受东辽县人民政府资金安排影响，公司暂未收回补偿款；公司持续与东辽县人民政府沟通回款事宜，补偿款回收预计不存在重大不确定性；

2、公司漳州三达特许经营权事项长期未处置的原因与业务情况匹配，预计漳州三达特许经营权可收回金额大于相关资产账面价值，资产未计提减值具备合理性；

3、截至2025年末，公司无形资产特许经营权项目正常运营中，预计可收回金额大于资产账面价值，不存在减值迹象，未计提减值具备合理性；

4、公司特许经营权相关会计处理符合企业会计准则相关规定，与同行业可比公司不存在明显差异。

问题5 关于参股公司

根据2025年及以前年度年报，近3年，公司对山东天力药业有限公司（以下简称山东天力）长期股权投资确认的投资损益分别为5,388.78万元、7,840.89万元、650.62万元，对应山东天力营业收入分别为320,071.15万元、319,674.72万元、321,905.62万元。公司对山东天力近3年关联销售金额分别为1,716.56万元、1,721.28万元、23.1万元。根据公开信息，山东天力2026年2月被列为被执行人。

请公司：（1）结合山东天力主要产品销售情况、客户变动情况、销售毛利率变动情况，说明在山东天力近3年营业收入水平相对稳定的情况下，公司对应投资损益波动幅度较大的原因及合理性；（2）结合山东天力的采购及存货情况、对公司的采购内容及定价依据，说明公司对山东天力关联销售波动较大的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合山东天力主要产品销售情况、客户变动情况、销售毛利率变动情况，说明在山东天力近3年营业收入水平相对稳定的情况下，公司对应投资损益波动幅度较大的原因及合理性；

山东天力药业有限公司（以下简称“山东天力”）系集研发、生产、销售于一体的生物制药企业，主要产品包括山梨醇、甘露醇、维生素C等，具备完整的深加工产业链，主要客户为医药、食品等行业的商贸或生产制造企业，近年来业务模式未发生重大变化。

2023年至2025年度，山东天力营业收入、销售毛利率、主要产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	320,071.15	319,674.72	321,905.62
销售毛利率	15.52%	14.85%	9.68%
公司确认的投资损益金额	5,388.78	7,840.89	650.62
主要产品销售情况	山梨醇占比约45%； 甘露醇占比约11%； 维生素C及VC相关产品占比约15%	山梨醇占比约48%； 甘露醇占比约10%； 维生素C及VC相关产品占比约15%	山梨醇占比约48%； 甘露醇占比约11%； 维生素C及VC相关产品占比约15%

如上表所示，2023年至2025年度，山东天力主要销售产品为山梨醇、甘露醇、维生素C及VC相关产品等，主要产品销售收入均占各期营业收入比在70%以上，近3年无重大变化。受维生素C及VC相关产品销售终端价格及生产原料采购价格波动影响，其相关产品的销售毛利率已从2023年的低谷复苏，驱动山东天力整体销售毛利率增长；其中，维生素C及VC相关产品价格2024年度较

2023 年度有所上升，使得 2024 年度销售毛利率增长；2025 年度随着原料采购价格稳定叠加生产工艺持续提升，销售毛利率整体较为稳定。受其销售毛利率增长影响，山东天力经营毛利增加，对应经营利润大幅增长，驱动公司 2024 年度对其确认的投资收益金额增长较多；2025 年度，山东天力销售毛利率及整体经营利润仍保持在较高水平，受运营支出有所增加影响，使得公司对其确认的投资收益较 2024 年度有所下降。

2023 年至 2025 年度，山东天力各年度前五大客户期间收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
山东天力客户 1	77,931.32	77,901.26	62,673.30
山东天力客户 2	17,231.63	20,338.14	26,183.03
山东天力客户 3	11,320.94	6,240.72	6,266.30
山东天力客户 4	8,440.80		
山东天力客户 5	7,927.36	6,601.91	7,672.45
山东天力客户 6	3,300.65	8,707.28	
山东天力客户 7	5,500.91	6,331.25	4,641.25
山东天力客户 8	665.02	5,523.93	5,907.58
合计	132,318.63	131,644.47	113,343.91

如上表所示，2023 年至 2025 年度，山东天力主要客户较为稳定，各期上述主要客户收入合计占其营业收入比均在 35%以上。

综上所述，山东天力 2023 年至 2025 年度主要业务模式无重要变化，客户较为稳定，受销售端及采购端价格波动等因素影响，综合毛利率有所上升，盈利能力有所增强，进而导致公司对应投资损益整体增加，且波动幅度较大，具备合理性。

（二）结合山东天力的采购及存货情况、对公司的采购内容及定价依据，说明公司对山东天力关联销售波动较大的原因及合理性。

山东天力具备完整的粮食深加工产业链，生产制造过程涉及大宗原材料及生产辅料采购、生产线改造等采购内容，维生素 C、葡萄糖、山梨醇、色氨酸等产品生产过程中涉及使用膜分离设备、过滤发酵液、糖液等中间物料并进行纯化浓缩处理，以使相关产品纯度符合产品要求。

2023 年至 2025 年度，山东天力存货及采购情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年年末 /2025 年度	2024 年年末 /2024 年度	2023 年年末 /2023 年度
山东天力对公司采购金额	1,716.56	1,721.28	23.10
公司营业收入	152,409.25	139,087.27	145,052.92
对山东天力营业收入占比	1.13%	1.24%	0.02%
山东天力存货余额	51,643.70	32,286.45	35,958.66
山东天力营业成本	270,401.49	272,211.42	290,747.59
山东天力向公司采购金额占其营业成本比	0.63%	0.63%	0.01%
采购内容	膜芯、膜片及清洗剂等	膜芯、膜片及清洗剂等	膜芯及清洗剂等

如上表所示，2023 年至 2025 年度，公司对山东天力营业收入占公司各年度营业收入比分别为 0.02%、1.24%、1.13%，其对公司采购金额占其各年度营业成本比分别为 0.01%、0.63%、0.63%，整体比例均较低。山东天力主要向公司采购内容系膜芯、膜片及清洗剂等，用于其生产制造中设备改造及耗材使用等环节。公司与山东天力交易的产品系公司膜技术应用中备件及其他，交易价格主要基于山东天力采购需求及公司交货质量及履约能力，结合信用期限、支付方式等因素，与其协商确定最终交易价格。

2023 年度山东天力对公司采购金额较小，主要系受维生素 C 终端市场行情影响，山东天力 2023 年度相关产品收入规模保持稳定但盈利水平承压，因此对膜芯等备件采购较为审慎，在保障生产稳定运行的前提下适当延长部分备件使用周期，导致当年采购金额相对较低。山东天力于 2024 年度起陆续开展备件更新及更换，因此 2024 年度起公司对山东天力的销售金额对应增加。

综上所述，山东天力基于其自身业务规划及安排向公司采购生产用改造项目及耗材，基于双方协商情况确定交易内容及交易价格，公司对山东天力关联销售规模整体占比较低，波动较大与业务情况匹配，具有合理性。

据公司了解，山东天力于 2026 年 2 月被列为被执行人，系其历史技改项目实施中，因其承包方及分包方施工导致的劳务者受害责任纠纷，山东天力作为项目业主承担连带责任，分包方已履行判决，案件已终结，对山东天力经营情况无实质影响。

二、年报会计师的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

1、获取山东天力销售明细表，了解并分析山东天力主要产品销售情况、客户变动情况、销售毛利率变动情况；了解并分析山东天力经营业绩变动的相关因素，核实公司对应投资损益波动幅度较大的原因及合理性；

2、获取公司对山东天力关联销售明细，结合山东天力的采购和存货情况，分析其对公司的采购内容及定价依据；分析公司对山东天力关联销售波动较大的原因及合理性；

3、获取山东天力的财务报表，执行了相关审阅程序。

（二）核查意见

经核查，容诚认为：

1、公司对山东天力的投资损益波动较大主要受其经营业绩影响所致；山东天力近三年受维生素 C 及 VC 相关产品毛利率等因素影响，经营业绩好转，盈利能力增强，致使公司近三年对其确认的投资损益的存在波动，具备合理性；

2、公司对山东天力关联销售主要受山东天力根据自身业务情况确认的各年度采购安排相关，其与公司的确定采购安排并协商定价，各期销售波动较大的与业务情况匹配，具备合理性。

问题 6 关于在建工程及募投项目

根据 2025 及以前年度年报，2025 年末公司在建工程账面余额 5,311.34 万元，未计提减值准备，系纳米过滤膜材料制备及成套膜设备制造基地项目。上述项目预算金额为 6,234.37 万元，2023 至 2025 年末，该项工程累计投入占预算比例分别为 97.62%、98.73%、98.87%。根据 2026 年一季报，公司在建工程期末余额 5,341.23 万元，较期末持续增长。公司另有暂未明确变更后的募投项目的闲置募集资金 52,295.36 万元，约占募集资金总额的 36%。

请公司：（1）说明上述在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及是否与计划匹配，是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分；（2）说明上述在建工程项目累计投入占预算比例近3年维持较高水平且年度变动较小，而未转入固定资产的原因及合理性，是否存在未及时转入固定资产的情形；（3）列示上述在建工程前五大供应商名称、与公司及关系方是否存在关联关系、采购内容、采购金额及占比、采购价格及公允性、采购金额与供应商资质的匹配性、重要合同条款及执行情况；（4）结合行业发展趋势、技术路径、市场需求等，说明公司长期未明确募集资金最终投向的具体原因，以及公司提高募集资金使用效率拟采取的措施。

回复：

一、公司说明

（一）说明上述在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及是否与计划匹配，是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分；

1、说明上述在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及是否与计划匹配

纳米过滤膜材料制备及成套膜设备制造基地项目（以下简称“膜基地项目”）于2020年6月开工，截至本问询函回函日，该项目只剩下消防工程水压测试、工程收尾及瑕疵修补、钢结构厂房防火涂料等零星工程，公司预计该项目将于2026年12月31日前能够达到可使用状态。该项目自正式动工以来，期间受外部环境变化、总包方履约能力受限、消防验收与证照办理周期较长等因素影响，实施进度滞后于初始计划，但核心建设内容已基本完成。公司预计将在2026年12月31日前完成该项目的全部收尾、验收并转入固定资产。

膜基地项目在建工程构成主要系膜基地项目相关的房屋建筑物，项目投入后用于公司纳米过滤膜材料制备及成套膜设备制造生产基地。基于，纳米过滤膜材料为国家重点支持的高性能分离材料，下游工业料液分离（如精细化工、生物医药、食品饮料）、新能源（盐湖提锂）、环保水处理等领域需求持续增长，公司技术路线与产品性能仍保持行业领先，技术与市场未发生不利变化；项目主体工程已基本建设完成，初期关键设备已安装调试，项目具备投产的必

要条件，剩余收尾工程投资金额小，实施风险低，不存在工程报废或资产毁损情形，公司有意图且有能力推动项目投产；项目达产后将提升公司膜材料自给率与设备产能，支撑公司工业料液分离业务未来增长基础。公司综合判断，在建工程不存在明显减值迹象，未计提减值准备具备合理性。

（二）说明上述在建工程项目累计投入占预算比例近3年维持较高水平且年度变动较小，而未转入固定资产的原因及合理性，是否存在未及时转入固定资产的情形；

公司膜基地项目通过外包形式进行施工建设，公司与项目总包方吉林省梅河口建设发展有限公司（以下简称“梅河口建设公司”）于2020年4月15日签订《建设工程施工合同》（以下简称“施工合同”），委托梅河口建设公司实施主体工程建设并作为项目总包方，根据施工合同约定，梅河口建设公司应于2021年5月完成工程建设工作。项目于2020年6月开工建设，梅河口建设公司先后完成办公楼、宿舍楼、机加工车间、门卫房、园区道路等部分主体建设工作，由于其自身经营涉及建设工程分包合同、买卖合同纠纷等诉讼纠纷事项，履约能力持续下降，导致其无法按施工合同约定期限内完成履约。2024年至2025年度，公司已多次与其沟通交涉，并发送《关于要求总包报送施工计划及工程收尾的函件》督促其履约，均无法取得实质进展。截至2025年末，膜基地项目仅剩5#钢结构厂房的部分消防工程等设施尚未完工，工程整体尚未竣工验收，项目未达到预定可使用状态，未转入固定资产具备合理性，不存在未及时转入固定资产的情形。

截至本问询函回复日，梅河口建设公司涉及多起司法案件，并被列为被执行人，其相关负责人被实施限制消费令。为保障本项目剩余工程和收尾工作尽快完成并通过竣工验收及备案，公司于2025年11月28日，与梅河口建设公司、江苏江顺建设工程有限公司和松原市消防工程有限责任公司梅河口分公司签订了《关于“纳米过滤膜材料制备及膜设备生产制造基地一期项目”收尾工程的四方协议书》，约定由松原市消防工程有限责任公司梅河口分公司完成消防工程并取得消防专项验收，由江苏江顺建设工程有限公司完成除消防工程外的其他收尾工程，预计于2026年6月底完成，后续将逐步开展整体工程的竣工验收

工作。

(三) 列示上述在建工程前五大供应商名称、与公司及关系方是否存在关联关系、采购内容、采购金额及占比、采购价格及公允性、采购金额与供应商资质的匹配性、重要合同条款及执行情况；

截至 2025 年末，公司膜基地项目前五大供应商及与公司交易及合作的主要情况如下：

单位：万元

供应商名称	供应商资质	采购内容	重要合同条款及执行情况	采购金额	占比	采购价格	是否存在关联关系
吉林省梅河建设发展有限公司	2019年1月30日成立，注册资本8,000万人民币；具备建筑业企业资质。	建筑工程	按合同约定，应在2020年5月-2021年5月完成相应的建筑工程，截至2025年年末已完成90%左右。	3,416.51	64.32%	协商确定	否
升华（辽宁）建设工程有限公司	2018年4月27日成立，注册资本1,000万人民币；具备建筑业企业资质。	钢结构厂房	按合同约定，应在2020年8月-10月完成5#钢结构厂房，截至2025年年末已完成93.90%。	300.92	5.67%	协商确定	否
厦门明坤特机电有限公司	2009年12月22日成立，注册资本500万人民币。	热水循环控制系统和2#纺丝成套控制系统	按合同约定，应在2021年01月20日完成交货，截至2025年年末已全部交货完成。	130.13	2.45%	协商确定	否
安徽天康（集团）股份有限公司	1998年7月31日成立，注册资本61,376万人民币；具备建筑业企业资质。	电缆	按合同约定，应在2022年9月完成交货，截至2025年年末已全部交货完成。	128.11	2.41%	协商确定	否
吉林九冶建筑工程有限公司	2009年11月4日成立，注册资本5,000万人民币；具备建筑业企业资质。	塑钢窗	按合同约定，应在2021年5月-2021年12月完成采购、制作及安装，但可以根据工程进度情况调整工期。截至2025年年末已全部完成。	112.37	2.12%	协商确定	否

合计	4,088.04	76.97%		
----	----------	--------	--	--

注：上表采购金额系截至 2025 年末与相关方采购并确认在建工程金额，占比系采购金额占项目在建工程余额比例。

如上表所示，公司上述在建工程供应商主要为建筑工程及施工及设备相关企业，公司采购内容主要为建筑工程、钢结构工程等工程及相关建材等，基于采购需求与供应商协商确定采购价格，交易内容与供应商资质匹配。截至 2025 年末，除梅河口建设公司剩余少量消防收尾工程和升华（辽宁）建设工程有限公司剩余防火涂料工程外，其余供应商合同均已执行完毕。

（四）结合行业发展趋势、技术路径、市场需求等，说明公司长期未明确募集资金最终投向的具体原因，以及公司提高募集资金使用效率拟采取的措施。

1、结合行业发展趋势、技术路径、市场需求等，说明公司长期未明确募集资金最终投向的具体原因

截至 2025 年末，公司尚未使用的募集资金为 52,295.36 万元，主要系部分募投项目因市场环境变化终止或调整，募集资金暂未投入新项目所致。

近年来，国内外膜及水处理行业出现结构性变化，传统市政、常规工业水处理市场竞争内卷、项目毛利率持续下行，原有募投项目收益测算已不适用当前市场；与此同时，半导体、新能源配套盐湖提锂、超纯水、特种废水等新兴业务快速发展，成为行业高景气赛道。伴随行业变化，公司持续关注相关领域技术路径及市场需求，持续投入研发及项目落地，并考虑适时导入募集资金加速产研进程。但新技术、新产品研发需要时间周期且存在技术研发风险，同时下游产业链投产节奏、项目准入条件尚不明确。

公司为严控投资风险，兼顾监管要求及股东投资回报预期，持续结合行业趋势对新旧领域备选项目开展可行性论证，经审慎评估后暂未明确募集资金最终投向。

2、公司提高募集资金使用效率拟采取的措施

（1）持续跟踪海内外行业及下游新能源、半导体产业等新技术应用动态，加快优质新项目调研、测算与立项工作，尽早确定募资投向。

（2）闲置募集资金严格按照监管规定履行审议及信披程序，开展低风险理

财产品投资，实现闲置资金保值增值。

(3) 优化内部项目评审机制，项目立项落地后及时赎回理财资金投入建设；若涉及募投项目变更，严格履行董事会、股东会审议及信息披露义务。

二、年报会计师的核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，容诚进行了以下核查：

1、访谈管理层，了解膜基地项目的整体投入及施工情况，了解并评估累计投入比例较高但尚未转入固定资产的原因及其合理性；了解并评估公司对资产减值迹象的判断情况；

2、访谈管理层，了解募集资金整体使用情况，了解公司对于募集资金投向的整体考虑，对后续提高募集资金使用效率措施的考虑；

3、对膜基地项目在建工程执行监盘程序；

4、获取膜基地项目在建工程的台账明细，分析主要供应商采购及履约情况。

(二) 核查意见

经核查，容诚认为：

1、膜基地项目实施过程受外部环境、总包方履约能力等因素影响，实施进度滞后，管理层已采取措施推进项目竣工验收等工作；基于公司对膜基地项目后续的业务安排，管理层对于资产减值迹象的判断符合业务情况，未计提减值准备具备合理性；

2、截至2025年末，工程整体尚未竣工验收，项目未达到预定可使用状态，未转入固定资产具备合理性，不存在未及时转入固定资产的情形；

3、公司膜基地项目供应商主要为建筑工程及施工相关企业，公司采购内容主要为建筑工程、钢结构工程等工程及相关建材，基于采购需求与供应商协商确定采购价格，交易内容与供应商资质匹配；

4、公司长期未明确募集资金最终投向，主要系国内外膜及水处理行业出现结构性变化，受技术研发风险、投产经营风险等因素影响，基于投资风险考虑

下整体判断。

特此公告。

三达膜环境技术股份有限公司

董事会

2026年6月17日