

关于苏州光格科技股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询函
相关问题的核查意见

容诚专字[2026]215Z0449号

容诚会计师事
骑

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京

目录

问题 1.关于经营业绩	2
问题 2.关于供应商和应付、预付款项	32
问题 3.关于费用支出	47
问题 4.关于应收账款	69
问题 5.关于存货	77
问题 6.关于募投项目	93

关于苏州光格科技股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询函
相关问题的核查意见

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号
1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26(100037)
TEL:010-66001391FAX:010-66001392
E-mail:bj@rsmchina.com.cn
<https://www.rsm.global/china/>

容诚专字[2026]215Z0449号

上海证券交易所：

根据贵所于 2026 年 5 月 25 日出具的《关于苏州光格科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2026]0212 号，以下简称“年报问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“年审会计师”）作为光格科技的年审会计师，就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了明确的核查意见如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 1.关于经营业绩

年报显示，公司 2025 年营业收入为 21,564.75 万元，同比增长 18.18%，其中，第四季度实现收入 8,896.46 万元，占全年收入的 41.25%。营业成本为 10,168.47 万元，同比增长 20.78%，其中直接材料、直接人工、制造费用和安装成本同比分别增长 21.01%、37.29%、1.01%和 12.05%。2025 年公司总体毛利率为 52.85%，较上年度减少 1.01 个百分点，其中综合管廊业务毛利率为负，上一年度为 72.35%。此外，报告期公司新增贸易业务收入 704.12 万元。

请公司：

(1) 说明 2025 年度和第四季度确认收入前十大项目对应客户基本情况，是否为新增客户、是否存在关联关系等，并说明合同周期、验收周期、毛利率和同类型项目是否存在显著差异，期后回款是否正常，结合验收条件和流程与合同约定是否一致，说明收入确认时点是否恰当，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；(2) 结合产量、产能利用率，分析各项成本变动的合理性，结合各项成本的归集范围、归集方法、分配标准，说明公司成本核算完整性和准确性；(3) 说明综合管廊业务毛利率波动较大的原因，并分业务说明营业收入和毛利率变动与同行业可比公司是否存在显著差异；(4) 说明贸易业务具体模式，收入确认原则，涉及的客户和供应商具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、关联关系、定价依据、信用政策等。

回复：

一、公司说明

(一) 说明 2025 年度和第四季度确认收入前十大项目对应客户基本情况，是否为新增客户、是否存在关联关系等，并说明合同周期、验收周期、毛利率和同类型项目是否存在显著差异，期后回款是否正常，结合验收条件和流程与合同约定是否一致，说明收入确认时点是否恰当，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；

1.2025 年度和第四季度确认收入前十大项目对应客户基本情况

2025 年度确认收入前十大项目的具体情况如下：

单位：万元、天、个

序号	客户名称	项目信息	合同签订时间①	合同约定完工时间	开工时间②	验收时间③	合同周期④=③-①	验收周期⑤=③-②	确认收入金额	成本	毛利率	应收余额(2025年末)	期后回款	累计回款
1	中铁一局集团有限公司	深圳市-港口交通资产监控运维管理系统	2022/8/15	未约定	2024/4/2	2025/3/27	955.00	359.00	1,742.78	1,008.42	42.14%	1,190.63	448.33	1,157.33
2	客户 1	烟台市-电力设施资产监控运维管理系统	2024/8/30	15 日内供货	2024/9/26	2025/5/30	273.00	246.00	1,147.19	415.15	63.81%	1,296.33	401.86	401.86
3	客户 2	沈阳市-电力设施资产监控运维管理系统	2024/12/10	未约定	2025/4/8	2025/12/25	380.00	261.00	957.95	246.34	74.28%	1,082.48	50.00	50.00
4	客户 3	青岛市-电力设施资产监控运维管理系统	2024/2/2	未约定	2024/3/6	2025/4/21	444.00	411.00	858.34	533.02	37.90%	669.72	120.00	420.21
5	客户 4	沈阳市-电力设施资产监控运维管理系统	2019/10/24	未约定	2023/11/17	2025/3/28	1,982.00	497.00	646.19	267.84	58.55%	73.02	—	657.18
6	客户 5	武汉市-电力设施资产监控运维管理系统	2024/7/12	未约定	2024/9/13	2025/6/26	349.00	286.00	617.80	260.17	57.89%	698.11	—	—
7	亿嘉和科技股份有限公司	武汉市-电力设施资产监控运维管理系统	2023/12/30	交货期 2024/3/15	2024/9/23	2025/5/22	509.00	241.00	584.92	277.09	52.63%	474.62	—	186.33
8	客户 6	阳江市-海缆资产监控运维管理系统	2025/3/24	到货日期 2025/6/20	2024/12/23	2025/12/27	278.00	369.00	504.42	153.33	69.60%	342.00	171.00	399.00
9	客户 7	上海市-海缆资产	2024/9/24	到货期合	2025/1/21	2025/8/28	338.00	219.00	466.02	145.51	68.78%	447.61	289.63	368.62

序号	客户名称	项目信息	合同签订时间①	合同约定完工时间	开工时间②	验收时间③	验收周期 ④=③-①	验收周期 ⑤=③-②	确认收入金额	成本	毛利率	应收余额 (2025年末)	期后回款	累计回款
		监控运维管理系统		同签订 30 日内										
10	客户 8	成都市-电力设施 资产监控运维管理系统	2024/5/29	未约定	2024/5/27	2025/9/30	489.00	491.00	353.96	258.13	27.08%	20.00	—	379.98
	合计						5,997.00	3,380.00	7,879.57	3,564.99	54.76%	6,294.51	1,480.82	4,020.51
	平均周期						599.70	338.00						

注：期后回款和累计回款截止日期为 2026 年 5 月 31 日。

公司以项目制进行合同确认管理，部分合同约定了完工时间，合同约定的完工时间通常是合同预估的完工时点，但在项目执行过程中，受到项目规模、建设方式和验收条件等因素影响，合同实际验收周期通常晚于合同约定验收周期，合同履行情况和完成时点会根据项目情况和客户方沟通确认，晚于合同约定的验收时点为公司项目履行的常规情况，不会对合同双方产生纠纷影响。

如上表所示，2025 年度前十大项目综合毛利率为 54.76%，平均合同周期为 599.70 天，平均验收周期为 338.00 天，截止 2026 年 5 月 31 日，2025 年度前十大项目累计回款总额 4,020.51 万元。

上表中对应客户中铁一局集团有限公司、客户 2、客户 4、客户亿嘉和科技股份有限公司、客户 7 的项目属于总包项目中的组成部分，客户在与公司签订合同后根据整体项目进度情况通知公司进行供货安装。因此项目开工时间和合同签订时间间隔较大，主要受客户整体项目进度影响。

合同约定的付款条件一般为预付款、到货款、验收投运款和质保款，大部分和国网公司及其下属单位签署的合同为格式化模板，针对回款条款的约定一般是根据合同履行情况的各个时间点逐步确认，在实际客户履行付款程序中，因部分公司项目属于总包项目中的一部分，客户方通常是在收到上游单位的款项后支付下游款项，另外一部分客户在本公司项目履行完成后进行确认，后续通知公司开票并提请付款，付款对应的流程相对较长，导致部分客户付款晚于对应的合同约定的付款节点。

根据如上描述，2025 年度前十大项目中回款比例较低的项目主要是以下客户：

①客户 1 整体回款比例为 31%，合同约定预付款、到货款、投运款和质保金四次支付，支付比例为 0:3:6:1，按照合同付款约定，2025 年 8 月份公司开具合同额 30%的发票 388.90 万元以作为客户付款附件，因客户后续付款计划安排为 31%，发票金额低于回款金额，公司红冲原发票后同步开具 31%比例的发票 401.86 万元作为申请付款附件，2025 年末该项目累计开票 1,011.14 万元，客户方作为国家电网的下属单位，整体付款审批流程较长；

②客户 2 整体回款比例为 4.62%，客户方属于国网公司的三产单位，其合同约定付款方式是验收后支付 95%，剩余 5%作为质保金，但其公司付款是在收到上游单位款项后再行支付，付款流程较长，期后回款 50 万元整，公司已多次催款，根据销售部门与客户沟通，预计 2026 年 8 月份客户会安排付款；

③客户 5 项目合同约定分为预付款、交货款、验收款和结清款，支付比例为 1:6:2.5:0.5，截止目前项目暂未回款，作为国网公司的下属供电局单位，付款流程和审批手续较长，且需要公司相关人员持续跟踪，目前流程还在催促中；

④客户亿嘉和科技股份有限公司的项目合同约定分预付款、交货款、验收款和结清款四次支付，支付比例为 1:6:2.5:0.5，项目 2025 年 5 月份确认收入，

至 2025 年 12 月份回款 186.33 万元，累计回款比例 28.19%，主要是该项目作为总包项目的组成部分，在实际履行付款的过程中，通常是客户方在收到上游单位款项后再进行下游付款，导致付款进度晚于合同约定的进度付款节点。

公司合同主要分为供货合同、供货安装合同以及技术服务合同等，公司执行项目过程中对于供货合同取得客户方签署的货物验收单，对于供货安装合同取得客户方签署的货物验收单、调试验收单或者竣工验收单。通常情况下，需要调试安装的项目合同在合同履行过程中分批供货，在最后一批货物达到客户项目现场时公司会同步向客户方申请签署全部货物验收单，后续安装调试完成并在验收通过后提请客户方签署调试验收单，一般货物签收单时点早于调试验收单的时点。前十大项目中客户中铁一局集团有限公司、客户 1、客户 4、客户 5 为以上情况，分批供货，签署货物验收单后，后续安装施工时间较长导致货单签署日期和最终验收时间间隔较久，是项目现场实际情况和客户要求导致。

此外，在履行合同的过程中，部分项目客户只针对整体项目所达到的合同约定的功能和目的进行确认，完成供货后不针对具体货物进行确认，但公司方面为了保持验收单据的一致性和严谨性，在合同整体完成后提请签署项目调试验收单的同时提交客户货物验收单的盖章确认，部分项目货物验收单和调试验收单的签署日期在同一时间点，实际上这些货物是根据项目现场执行情况，按照客户或总包方要求逐步发送到项目现场的，与项目现场情况是吻合的，2025 年度前十大客户项目中客户 2、客户 8 的项目为公司在项目完工时点同步提请客户签署货物验收单和调试验收单，因此最终单据处于同一时间点。

2025 年度收入前十大项目对应的客户基本情况如下：

客户名称	客户披露方	企业性质	成立时间	注册资本 (万元)	是否为新增客户	是否存在 关联关系
中铁一局集团有限公司	中国铁路工程集团有限公司	国企	1980/11/24	325,012.50	否	否
客户 1	国家电网有限公司	国企	2009/8/27	3,000.00	是	否
客户 2	国家电网有限公司	国企	1985/4/11	3,000.00	否	否
客户 3	国家电网有限公司	国企	2019/1/2	22,588.00	是	否
客户 4	国家电网有限公司	国企	2005/1/18	18,958.00	是	否
客户 5	国家电网有限公司	国企	2003/7/16	4,704,501.07	否	否

客户名称	客户披露方	企业性质	成立时间	注册资本 (万元)	是否为新增客户	是否存在关联关系
亿嘉和科技股份有限公司	—	上市公司	1999/4/6	20,553.04	否	否
客户 6	—	上市公司	1998/10/22	68,771.54	否	否
客户 7	上海起帆电缆股份有限公司	上市公司子公司	2020/10/30	100,000.00	是	否
客户 8	国家电网有限公司	国企	2020/10/23	49,221.62	是	否

如上表列示，2025 年度前十大客户主要以国企及其下属单位、上市公司及其下属子公司为主，客户单位规模相对较大，和公司不存在关联关系，按照收入年份口径统计当年新增收入的客户，客户 1、客户 3、客户 4、客户 7、客户 8 为当年首次引入合作的客户方，为电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统项目合同签订新引入的客户。

2025年第四季度确认收入前十大项目的具体情况如下：

单位：万元、天、个

序号	客户名称	项目信息	合同签订时间①	合同约定完工时间	开工时间②	验收时间③	合同周期④=③-①	验收周期⑤=③-②	确认收入金额	成本	毛利率	应收余额(2025年末)	后期回款	累计回款
1	客户 2	沈阳市-电力设施资产监控系统 维管理系统	2024/12/10	未约定	2025/4/8	2025/12/25	380.00	261.00	957.95	246.34	74.28%	1,082.48	50.00	50.00
2	客户 6	阳江市-海缆资产监控系统 维管理系统	2025/3/24	到货日期 2025/6/20	2024/12/23	2025/12/27	278.00	369.00	504.42	153.33	69.60%	342.00	171.00	399.00
3	客户 9	西安市-电力设施资产监控系统 维管理系统	2023/8/16	未约定	2024/2/26	2025/12/31	868.00	674.00	336.28	199.98	40.53%	190.00	—	190.00
4	中天科技海缆股份有限公司	温州市-海缆资产监控系统 维管理系统	2024/12/26	到货时间 2025/2/20	2024/12/24	2025/12/15	354.00	356.00	329.20	112.83	65.73%	119.04	81.84	334.80
5	客户 8	海东市-港口交通资产监控系统 维管理系统	2024/3/21	交货期合同 签订 20 日内	2024/5/14	2025/12/9	628.00	574.00	328.36	211.02	35.74%	18.55	—	352.49
6	客户 10	苏州市-综合管廊资产监控系统 维管理系统	2025/4/30	合同签订 起 180 个自然日	2025/6/5	2025/10/24	177.00	141.00	327.83	16.76	94.89%	11.11	—	359.34
7	客户 11	济南市-电力设施资产监控系统 维管理系统	2024/12/25	交货时间 2024/12/31	2024/12/30	2025/12/8	348.00	343.00	281.65	18.29	93.51%	907.64	—	1,214.11

序号	客户名称	项目信息	合同签订时间①	合同约定完工时间	开工时间②	验收时间③	合同周期④=③-①	验收周期⑤=③-②	确认收入金额	成本	毛利率	应收余额(2025年末)	期后回款	累计回款
8	客户 12	盘锦市-电力设施资产监控系统 维护管理系统	2025/9/30	交货日期 2025/10/9	2025/6/12	2025/12/26	87.00	197.00	238.94	72.66	69.59%	270.00	—	—
9	客户 13	东营市-海缆资产监控系统 维护管理系统	2024/9/5	交货时间 预付款到账后 1 个月内	2025/3/4	2025/10/16	406.00	226.00	238.94	103.49	56.69%	216.00	202.50	256.50
10	客户 14	南昌市-电力设施资产监控系统 维护管理系统	2025/9/3	交货期 2025/9/19	2025/7/3	2025/12/31	119.00	181.00	221.22	97.58	55.89%	249.98	81.24	81.24
合计							3,645.00	3,322.00	3,764.79	1,232.27	67.27%	3,406.80	586.58	3,237.48
平均周期							364.50	332.20						

注：期后回款和累计回款截止日期为 2026 年 5 月 31 日。

如上表所示，2025 年第四季度前十大项目综合毛利率为 67.27%，平均合同周期为 364.50 天，平均验收周期为 332.20 天，截止 2026 年 5 月 31 日，2025 年第四季度前十大项目累计回款 3,237.48 万元，其中客户 11 项目合同按照净额法确认收入，按照合同含税金额 348.00 万元确认对应的收入，按照原始合同总额 2,121.75 万元确认应收账款，至 2025 年末，该项目累计回款 1,214.11 万元，应收账款余额为 907.64 万元。

2025 年度第四季度前十大项目中回款比例较低的项目主要是以下客户：

①客户 2 项目合同整体回款比例为 4.62%，客户方属于国网公司的三产单位，其合同约定付款方式是验收后支付 95%，剩余 5%作为质保金，但其公司付款是在收到上游单位款项后再行支付，付款流程较长，期后回款 50 万元整，公司已多次催款，根据销售部门与客户沟通，预计 2026 年 8 月份客户会安排付款；

②客户 12 项目合同约定付款条款为预付款、交货款、验收款和结清款，支付比例为 1:6:2.5:0.5，累计回款比例为 0%，主要系客户作为国家电网有限公司的下属单位，公司项目属于其总包项目中的组成部分，实际履行付款为其收到业主方款项后同步支付，目前客户方还未收到业主方款项，导致实际付款进度较慢，晚于合同约定的付款节点；

③客户 14 项目合同累计回款为 32.5%，合同价格分预付款、到货款、投运款和质保金四次支付，支付比例为 0:6:3.5:0.5，主要系客户方属于中国电气装备集团有限公司的下属单位，整体付款审批流程相对较长，公司安排专人和客户对接沟通后续回款事项。

另外，2025 年第四季度前十大项目中客户 2、客户 14 的项目为公司在项目完工时点提交客户验收资料，并同步提请客户签署货物验收单和调试验收单，因此最终单据处于同一时间点。同“2025 年度前十大项目”段落所述，是客户方针对最终合同约定的功能和目的进行确认而同步进行的单据签署确认。

2025 年第四季度确认收入前十大项目对应的客户基本情况如下：

客户名称	客户披露方	企业性质	成立时间	注册资本(万元)	是否为新 增客户	是否存在 关联关系
客户 2	国家电网有限公司	国企	1985/4/11	3,000.00	否	否
客户 6	—	上市公司	1998/10/22	68,771.54	否	否
客户 9	—	民营	2006/11/16	1,111.11	是	否
中天科技海缆股份有限公司	中天科技集团有限公司	上市公司子公司	2004/10/29	188,000.00	否	否
客户 8	国家电网有限公司	国企	2020/10/23	49,221.62	是	否
客户 10	苏州工业园区兆润投	国企	1997/11/27	18,300.00	否	否

客户名称	客户披露方	企业性质	成立时间	注册资本(万元)	是否为新增客户	是否存在关联关系
	资控股集团有限公司					
客户 11	国家电网有限公司	国企	2000/11/9	15,000.00	否	否
客户 12	国家电网有限公司	国企	1993/7/26	150,000.00	否	否
客户 13	—	民营	2008/6/11	10,100.00	否	否
客户 14	中国电气装备集团有限公司	国企	2024/6/28	9,500.00	是	否

如上表列示，2025 年四季度前十大客户主要以国企及其下属单位、上市公司及其下属子公司为主，客户单位规模相对较大，和公司不存在关联关系。

公司销售商品收入确认的具体方法：销售无需安装的商品，在商品整体交付至客户，经客户签收确认收入；销售需要安装的商品，在商品安装调试完成，经客户验收合格并取得验收文件时确认收入。公司项目都获得了最终收入验收单据，满足收入确认条件，产品符合合同要求，客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，符合控制权转移条件，经客户验收合格后确认收入符合《企业会计准则》的规定，通过客户方的盖章证明文件确认满足业主方的最终需求，满足收入确认条件。

2.合同周期、验收周期、毛利率和同类型项目是否存在显著差异

①合同周期与验收周期与平均周期情况如下：

单位：个、天

分类	项目数量	平均合同周期	平均验收周期
2025 年第四季度	167.00	344.69	275.20
2025 年度合计	335.00	289.76	225.03
2025 年第四季度前十大项目	10.00	364.50	332.20
2025 年度前十大项目	10.00	599.70	338.00

注：合同周期计算方式为完工验收时点减去合同签订时点；验收周期为完工验收时点减去开工时点。

如上表所示，2025 年第四季度平均验收周期为 275.20 天，2025 年全年平均验收周期为 225.03 天，第四季度较 2025 年平均验收周期多了 50.17 天，主要原因是公司结合收入验收资料将部分开工较早的项目在第四季度进行确认，拉长了验收周期。同时第四季度的项目数量是 167 个，占全年合计 335 个项目的 49.85%，导致实施项目较多，

验收周期较前三季度相对较长。

合同周期方面，2025 年第四季度平均合同周期为 344.69 天，和项目平均验收周期变化趋势一致。

2025 年度和第四季度前十大项目平均合同周期和平均验收周期受到项目实施规模的影响，高于 2025 年度平均验收周期和平均合同周期。

②报告期内分季度毛利率及 2026 年一季度毛利率的具体情况如下：

单位：万元

分季度毛利率	收入	成本	毛利率
2025 年前三季度	12,668.29	6,664.83	47.39%
2025 年第四季度	8,896.46	3,503.63	60.62%
合计	21,564.75	10,168.47	52.85%
2026 年一季度	3,265.53	1,163.06	64.38%

报告期内，第四季度毛利率为 60.62%，较前三季度毛利率 47.39%有所增长，2026 年一季度毛利率较上年度有所增长，主要为 2026 年一季度海缆资产监控运维管理系统收入占比较高，海缆项目整体毛利率相对较高，导致 2026 年一季度毛利率增加，2026 年一季度毛利率分产品毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	收入	成本	毛利率
海缆资产监控运维管理系统	1,753.75	519.46	70.38%
电力设施资产监控运维管理系统	859.55	447.68	47.92%
港口交通资产监控运维管理系统	583.19	155.78	73.29%
其他传感监测产品/运维	57.54	37.86	34.20%
综合管廊资产监控运维管理系统	11.50	2.27	80.26%
总计	3,265.53	1,163.06	64.38%

2025 年度及前十大项目分产品毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度			2025 年度前十大项目			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	

产品类型	2025 年度			2025 年度前十大项目			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
电力设施资产监控运维管理系统	14,342.24	6,559.52	54.26%	5,166.34	2,257.73	56.30%	2.04%
海缆资产监控运维管理系统	2,580.16	1,010.83	60.82%	970.44	298.84	69.21%	8.39%
港口交通资产监控运维管理系统	2,684.44	1,600.85	40.37%	1,742.78	1,008.42	42.14%	1.77%
综合管廊资产监控运维管理系统	140.69	144.31	-2.57%	—	—	不适用	不适用
其他传感监测产品/运维	1,816.49	852.95	53.04%	—	—	不适用	不适用
总计	21,564.02	10,168.47	52.85%	7,879.57	3,564.99	54.76%	1.91%

2025 年度前十大项目整体毛利率为 54.76%，与年度产品毛利率趋于一致。

2025 年度及第四季度前十大项目分产品毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度			2025 年第四季度前十大项目			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
电力设施资产监控运维管理系统	14,342.24	6,559.52	54.26%	2,036.04	634.84	68.82%	14.56%
海缆资产监控运维管理系统	2,580.16	1,010.83	60.82%	1,072.57	369.65	65.54%	4.72%
港口交通资产监控运维管理系统	2,684.44	1,600.85	40.37%	328.36	211.02	35.74%	-4.63%
综合管廊资产监控运维管理系统	140.69	144.31	-2.57%	327.83	16.76	94.89%	不适用
其他传感监测产品/运维	1,816.49	852.95	53.04%	—	—	不适用	不适用
总计	21,564.02	10,168.47	52.85%	3,764.79	1,232.27	67.27%	14.42%

2025 年第四季度前十大项目整体毛利率为 67.27%，比 2025 年项目毛利率高 14.42 个百分点，主要是由于电力设施资产监控运维管理系统和综合管廊资产监控运维管理系统的毛利率较 2025 年差异较大，其中影响最大的是第四季度前十大项目中的沈阳市-电力设施资产监控运维管理系统、苏州市-综合管廊资产监控运维管理系统、济南市-电力设施资产监控运维管理系统毛利较高，项目沈阳市-电力设施资产监控运维管理系统合同的毛利率为 74.28%，主要系该项目发货的自研产品占比很大，导致材料成本占收入比较低，仅为 6.96%；项目苏州市-综合管廊资产监控运维管理系统合同的毛利率

为 94.89%，主要系该项目为软件开发项目，主要成本为人工费用分摊，材料成本较低；济南市-电力设施资产监控运维管理系统合同毛利率为 93.57%，主要系该项目为净额法确认收入，成本主要为人工费用分摊。以上三个项目确认收入金额占第四季度确认收入金额的 41.63%，对整体的毛利率影响较大。

综上所述，公司 2025 年第四季度平均合同周期和验收周期相对于前三季度有所延长，主要系项目验收工作集中且实施项目较多导致周期相对较长，其差异变化具有合理性。毛利率方面，2025 年第四季度毛利率除个别项目外，和其他项目不存在重大差异。

3.收入确认时点的判断依据，期后回款是否正常，是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形

公司收入确认主要分为如下两种情况：

①商品销售合同

本公司与客户之间的销售商品合同，属于在某一时点履行履约义务。本公司销售商品收入确认的具体方法：销售无需安装的商品，在商品整体交付至客户，经客户签收确认收入；销售需要安装的商品，在商品安装调试完成，经客户验收合格并取得验收文件时确认收入。

②提供服务合同

本公司与客户之间的提供服务合同主要包括运维服务及技术服务。其中，对于技术服务，在提供服务并收到客户验收证明后确认收入；对于运维服务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。

报告期四季度收入确认对应回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	含税收入	未税收入	截至 2025 年末回款金额	期后回款金额	累计回款	期后回款比例	累计回款占比

项目	含税收入	未税收入	截至 2025 年末回款金额	期后回款金额	累计回款	期后回款比例	累计回款占比
第四季度	10,479.57	8,896.46	4,915.09	1,824.14	6,739.23	17.41%	64.31%

注：期后回款日期截至 2026 年 5 月 31 日，且贸易合同涉及的净额法确认收入的项目回款金额为按回款比例确认。

公司的信用政策主要包括如下三种情况：一是分期收款，公司销售款一般在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取，并根据项目实际情况实行差异化的信用期限；另有一些政府、大型国企项目，由于使用的是其格式合同，只约定“验收合格后付款”，未明确约定具体信用期间；二是“背靠背”方式，即总包商/集成商在收到最终客户的工程款项后再支付给公司，没有约定具体信用期限；三是比照行业惯例“背靠背”方式，即销售给总包商/集成商的产品虽然合同约定按各个时间节点分期收款，但在实际执行中，大部分仍按行业惯例采用“背靠背”的收款方式。

公司 2025 年四季度确认收入项目截至 2026 年 5 月 31 日回款比例为 64.31%，其中期后回款比例为 17.41%，结合公司的信用政策，公司持续进行应收账款催收，期后回款正常履行。

公司受客户预算制度和预算执行的影响呈现季节性波动，第四季度收入占比整体较高，2023 年至 2025 年第四季度收入占全年收入比分别为 42.59%、51.45%和 41.25%，公司客户主要为分布于电力电网、海底电缆、综合管廊、石油石化等领域的行业龙头企业或其下属单位，上述单位通常施行预算管理和产品集中采购制度，一般在上年末或者年初编制项目预算，上半年完成预算审批、采购招标等；第四季度组织项目进度评审及项目验收工作，因此项目验收主要集中在第四季度。

综上所述，公司最终确认收入按照合同内容分别取得客户方签收、验收单据确认收入，同时结合各年度合同周期和验收周期情况，期后回款情况，第四季度确认收入占比情况等，可知，公司严格按照会计准则进行收入确认，收入确认时点无误，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

（二）结合产量、产能利用率，分析各项成本变动的合理性，结合各项成本的归集范围、归集方法、分配标准，说明公司成本核算完整性和准确性；

公司资产监控运维管理系统包含分布式光纤传感器、边缘计算网关及其他智能终端等硬件产品，每套系统配套设备数量具体取决于客户项目实际需求及系统方案，制约公司系统产能的主要因素系核心硬件设备的生产能力，公司主要生产环节包括传感单元制造、电路板测试、软件烧录、装配、整机测试等，公司的生产模式是根据“以销定产、适度库存”的原则，实际成本的归集按照项目维度进行确认，公司根据与客户签订的合同，并结合项目交付预测、库存情况及生产能力，根据生产计划进行生产准备并执行生产，产品生产完成后根据项目情况进行供货，出库产品归集到对应的项目合同履行成本，产品产量、产能利用率和成本变动非直接相关。

公司以项目制开展的业务，各项成本实际发生时分类归集至具体项目，从而确保项目成本归集的准确性。材料成本、人工成本、劳务安装成本及其他项目相关成本支出具体核算如下：①公司对材料领用出库按照项目制进行核算管理，结转成本时根据累计归集的成本统一结转；②人工主要包含项目实施人员的直接人工，当月薪酬依照其在不同项目的考勤分摊至具体项目；③安装成本主要系按项目归集公司向劳务公司采购安装服务的费用；④制造费用主要包括技术服务费、试验检验费、其他费用等。具体项目成本归集和结转的主要流程如下：

(1) 公司确认项目合同后，根据合同约定或者客户方的具体要求，公司确认项目具体执行周期要求，涉及供货的供货时间点要求，涉及人工服务的服务周期要求等信息，根据以上要求公司进行项目排产备货安排、服务人员安排、安装施工安排等前端确认事项；

(2) 针对材料成本：公司根据项目具体要求及实现合同目的进行销售系统备货清单确认，备货完成后根据现场需求分批供货，公司 ERP 系统进行销售出库单审批流程确认，仓库根据已审核的出库单据进行实物出库，当月财务部门进行销售出库核算，根据对应销售出库单标注的具体项目进行项目成本归集，建立项目材料供货台账；

(3) 针对人工成本：公司相关部门建立项目实施人员考勤台账，实施人员每月根据实际执行项目情况进行登记，部门负责人进行审核后，每月汇总至财务部门，财务部门根据人工考勤台账进行人工成本分摊，对应归集到具体的项目进行成本归集；

(4) 针对安装成本：对于需要安装服务的项目，公司根据合同工期、安装量等需求进行确认，项目计划部提出劳务采购申请，公司根据报价确认劳务供应商，在实施过程中交付部门定期确定施工进度，财务部根据进度情况进行暂估劳务成本，施工完成后，财务部根据结算单完成最终项目成本的归集；

(5) 针对制造费用：对于项目其他费用（如技术服务费、试验检验费、其他费用等），项目实施人员按照项目实际发生在公司 OA 系统进行填报，财务部每月根据具体费用进行项目成本的归集。

综上所述，公司按项目核算成本，同时建立了相关的内部控制制度，以保障成本核算的准确性，基于公司建立的相关内部控制制度及执行结果，各项目成本能够清晰划分至具体项目，成本结转与收入确认相匹配，不存在成本跨期的情形，保证成本核算完整性和准确性。

2025 年度营业收入同比增长 18.18%，营业成本同比增长 20.78%，增长趋势一致，主要数据表列示如下：

单位:万元

成本构成项目	2025 年度		2024 年度		金额变动比例%
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
直接材料	5,173.89	50.88	4,275.61	50.79	21.01
直接人工	2,011.10	19.78	1,464.88	17.40	37.29
制造费用	161.55	1.59	159.93	1.90	1.01
安装成本	2,821.92	27.75	2,518.43	29.91	12.05
合计	10,168.47	100.00	8,418.85	100.00	20.78

如上表所示，公司因业务模式和特点采用了按项目核算成本的方法，各个项目因供货安装要求不同、地域远近不同，不同的项目之间成本内部结构会出现一定的变动，其中直接人工变动幅度较大，主要系部分项目执行周期较长，项目人工人员成本期间归集金额相对较大导致增长率较大，因此成本结构变动符合公司业务模式。

(三) 说明综合管廊业务毛利率波动较大的原因，并分业务说明营业收入和毛利率变动与同行业可比公司是否存在显著差异；

1.综合管廊业务毛利率情况

报告期内，公司综合管廊业务的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			变动情况	
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入变动	毛利率变动
综合管廊资产监控运维管理系统	140.69	144.31	-2.57%	612.36	169.31	72.35%	-77.03%	-74.92%

由上表可知，2025 年度综合管廊业务收入为 140.69 万元，较 2024 年度下降较多，一方面是受宏观经济、行业等因素影响，基于经营风险因素考量，公司在综合管廊领域主动采取战略性收缩策略，收入规模呈现下降趋势。另一方面 2025 年度存在部分财政审计结算项目，调整部分对应收入金额，导致收入总额下降毛利出现负数，具体财政审计结算项目结算调整明细如下：

单位：万元

客户名称	项目信息	结算减收入 ①	合同金额	合同未税金额②	结算调整占比 ③=①/②
中铁大桥局第九工程有限公司深圳国际低碳城启动区-综合管廊二期工程项目经理部	深圳市-管廊综合监测管理系统	255.86	1,596.85	1,465.00	17.46%
中庆建设有限责任公司	长春市-管廊综合监测管理系统	179.54	1,612.49	1,426.98	12.58%
客户 15	苏州市-光纤测温系统	5.07	71.88	65.95	7.68%
客户 16	苏州市-综合监测管理系统	2.00	84.46	77.49	2.58%
客户 17	苏州市-光纤测温系统	1.58	54.57	48.29	3.26%
合计		444.05	3,420.25	3,083.70	14.40%

如上表所示，2025 年度存在部分综合管廊业务结算审计调整，合计调减金额 444.05 万元，因本年度综合管廊业务整体收入规模较小，导致当年度综合管廊资产监控运维管理系统综合毛利出现负数。需要特别说明的是，以前年度部分涉及到财政审计的项目在全部完工、交付完毕、取得客户方完工验收单据后于当年确认收入，财政审计属于事后价款审定流程，并非履约义务未完成，也不代表控制权未转移。以前年度确认

收入项目完工取得客户方验收单后按照最佳估计即合同约定总金额全额确认收入，后续财政审计出具审定金额、产生结算差额时，在财政审计结果当期作为合同结算调整处理。

2025 年度综合管廊业务毛利率较 2024 年度下降 74.92%，主要原因是 2024 年度部分综合管廊业务项目毛利率较高，由于公司项目制的特性，各个项目之间实施情况存在一定的差异性，部分金额较大项目的毛利率变化会影响整体毛利率，导致毛利率出现一定程度变动。

2024 年度综合管廊资产监控运维管理系统收入占比较高的项目情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	合同名称及标的	收入金额	成本金额	毛利率
客户 10	苏州市-物管系统和态势感知系统	315.00	43.63	86.15%
客户 18	苏州市-物管系统和态势感知系统	132.92	26.41	80.13%
合计		447.92	70.03	84.36%
占 2024 年度综合管廊资产监控运维管理系统收入比		73.15%		

由上表可知，上述两个项目的收入合计为 447.92 万元，占 2024 年度综合管廊类业务收入的比例为 73.15%。这两个项目具体内容是对苏州邻里中心商业综合体的烟气管道和动力电缆通道进行火灾和运行隐患的安全监测，并对整个商业综合体的安全状况进行态势感知，基于 EAM 中台给出运维决策和运维工单流程管理，进而形成客户资产的运维管理闭环。这类应用场景是市政综合管廊的延伸，公司的综合管廊资产监控运维管理系统产品满足该场景的应用需求。

上述两个项目占比较高，且合同交付内容以平台软件功能为主，软件占比较高，硬件占比较低；同时项目实施地点就在公司所在地苏州地区，软件调试实施的成本也较其他外地的项目要低。以上因素综合导致 2024 年度综合管廊业务的毛利率较高。

2.分业务说明营业收入和毛利率变动与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司的营业收入和毛利率与同行业的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2025 年度	2024 年度	变动情况
------	---------	---------	------

	收入	毛利率	收入	毛利率	收入变动	毛利率变动
理工光科	72,364.49	29.25%	64,643.87	31.70%	11.94%	-2.45%
科汇股份	50,549.36	42.65%	42,015.23	43.29%	20.31%	-0.64%
容知日新	64,559.80	63.11%	58,373.12	63.62%	10.60%	-0.51%
行业平均	62,491.22	45.00%	55,010.74	46.20%	14.28%	-1.20%
本公司	21,564.02	52.85%	18,245.97	53.86%	18.19%	-1.01%

由上表可知，公司 2025 年度的营业收入、毛利率的变动趋势与同行业可比公司相比基本一致，不存在显著差异。

公司与同行业可比公司所属行业领域存在差异，产品虽均实现资产监控运维功能，但在下游应用、产品特点、技术路线方面存在一定差异。

根据对外公开数据，理工光科是光纤传感器产品及安防、消防等领域的物联网解决方案供应商，硬件产品形态主要为仪器仪表，因此属于物联网行业、仪器仪表制造业领域，其光纤传感监测系统业务与公司的产品及服务较为相似；科汇股份以智能电网故障监测与自动化产品为主要的收入和利润来源，应用领域为电网行业，归属于智能配电设施、在线监测及诊断装置领域、输配电及控制设备制造及电机制造领域，其输电线路故障行波测距产品、配电网自动化产品、电力电缆故障探测与定位装置业务与公司较为相似。故公司选取了理工光科光纤传感监测系统业务、科汇股份输电线路故障行波测距产品、配电网自动化产品、电力电缆故障探测与定位装置业务毛利率进行对比分析。报告期内，公司毛利率与同行业可比公司细分产品的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2025 年度		2024 年度		变动情况	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入变动	毛利率变动
理工光科	31,288.19	50.00%	26,081.05	52.44%	19.97%	-2.44%
科汇股份	18,455.80	62.20%	19,521.86	58.11%	-5.46%	4.09%
容知日新	64,559.80	63.11%	58,373.12	63.62%	10.60%	-0.51%
行业平均	38,101.26	58.44%	34,658.68	58.06%	8.37%	0.38%
本公司	21,564.02	52.85%	18,245.97	53.86%	18.19%	-1.01%

注 1：上表理工光科为其光纤传感监测系统业务的毛利率；科汇股份为其输电线路故障行波测距产品、配电网自动化产品、电力电缆故障探测与定位装置业务的毛利率。

由上表可知，公司 2025 年度的营业收入、毛利率的变动趋势与同行业可比公司中的理工光科相比基本一致，不存在显著差异。

科汇股份 2025 年收入下降，根据其 2025 年度报告，主要原因是其配电自动化业务与电缆在线监测及电力电缆故障测试产品业务的市场竞争日趋激烈，销售收入有所下降所致。

（四）说明贸易业务具体模式，收入确认原则，涉及的客户和供应商具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、关联关系、定价依据、信用政策等。

1.公司贸易业务具体模式

为了拓展业务，公司进行了一些新的市场产品的开拓尝试，拓展了一些和公司主营业务类似的相关机器人结构产品，通过拓展能够为公司未来部分产品开拓寻找市场空间。通过此种方式，公司分别与上游供应商、下游客户签订独立购销合同，公司作为贸易中间商，不采购入库、不仓储、不实际经手货物，由上游供应商依据合同约定直接将货品发至终端客户；公司通过购销价差实现盈利，完整形成合同流、资金流、发票流、货物流四流匹配的自营货物贸易。公司在转让商品之前或之后并未承担该商品的存货风险，因此在该交易过程中，公司并未承担与所交易商品有关的价格变动风险、滞销积压风险，也不会承担商品可能减值或毁损的损失，公司在交易中并未承担所交易商品的存货风险。

2.收入确认原则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

(1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

(2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任。

(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。

(4) 其他相关事实和情况。

公司在贸易业务中向上游供应商采购后销售给下游客户，供应商承担了向客户转让商品的主要责任，公司也不能主导供应商代表本公司向客户提供服务，公司作为中间商在产品转让之前与之后皆不承担该商品的存货风险，在交易过程中没有实质取得商品的控制权，公司出于谨慎性原则，贸易类业务的收入采用净额法核算。

3.贸易业务涉及的客户和供应商具体情况

客户方及对应项目情况如下列示:

单位: 万元

序号	客户	项目信息	合同金额 (含税)	合同金额 (未税)	贸易收入 额	客户成立时 间	注册资本	经营规 模	关联 关系	定价依据	信用政策	贸易供应商	采购额 (未税)
1	客户 19	甘肃-技 术服务	74.96	70.71	13.92	1990/7/27	1,985,667.94	人员规 模 400-499 人	否	甲方采用 招标方式 确定供应 商和合同 价	(1) 合同签订后, 待项目实 施完毕验收合格, 支付申请、 完工手续齐全后, 乙方按照甲 方要求, 提供全额增值税专用 发票给甲方, 待甲方到财务挂 账合格后 90 天内向乙方支付 合同款总额的 97%; (2) 剩 余 3%, 作为质量保证金待合 同履约完成后 30 日内一次性 支付乙方。	国网思极飞天 (兰 州) 云数科技有限 公司	56.79
2	客户 20	甘肃-技 术服务	77.64	73.24	14.42	1990/7/6	1,985,667.94	人员规 模 900-999 人	否	甲方采用 招标方式 确定供应 商和合同 价	(1) 甲乙双方约定, 乙方完 成合同规定的服务内容后 60 日内, 甲方按合同总价的 60% 向乙方支付合同款; (2) 待 项目整体经甲方验收合格后 60 日内, 甲方按合同总价的 30%向乙方支付合同款; (3) 剩余 10%作为本合同质保金, 自本合同签订之日起满一年 后的 60 日内, 甲方按合同总 价的 10%向乙方付清余款。	国网思极飞天 (兰 州) 云数科技有限 公司	58.82
3	客户 21	甘肃-技 术服务	80.31	75.77	14.92	2010/12/28	1,985,667.94	人员规 模	否	甲方采用 招标方式	(1) 本项目合同生效后, 甲 方收到乙方开具的合同结算	国网思极飞天 (兰 州) 云数科技有限	60.85

序号	客户	项目信息	合同金额(含税)	合同金额(未税)	贸易收入	客户成立时间	注册资本	经营模式	关联关系	定价依据	信用政策	贸易供应商	采购额(未税)
								600-699人		确定供应商和合同价	价格的合格发票后, 60日内(含本数)甲方支付30%预付款; (2) 在项目实施完毕, 并通过竣工验收且资料移交后, 60日内(含本数)甲方支付70%进度款。	公司	
4	客户22	甘肃-技术服务	80.31	75.77	14.92	2010/12/23	1,985,667.94	人员规模1000-1999人	否	甲方采用招标方式确定供应商和合同价	(1) 本项目合同生效后, 甲方收到乙方开具的合同结算价格的合格发票后条件下60日内(含本数), 甲方按合同价格的30%向乙方支付预付款; (2) 在项目实施完毕, 并通过竣工验收且资料移交后60日内(含本数), 甲方按合同价格的70%向乙方支付进度款。	国网思极飞天(兰州)云数科技有限公司	60.85
5	客户23	甘肃-技术服务	82.99	78.30	-8.17	1984/5/11	1,985,667.94	人员规模1000-1999人	否	甲方采用招标方式确定供应商和合同价	乙方完成合同约定全部工作, 向甲方交付服务成果后, 乙方按照开具合同全额增值税专用发票; 并经甲乙双方确认后60日内甲方按照合同价格的100%向乙方支付价款。	国网思极飞天(兰州)云数科技有限公司/收甘肃欣叶网络科技有限公司	86.47
6	客户24	甘肃-技术服务	73.62	69.45	13.67	2007/8/22	1,985,667.94	人员规模500-599人	否	甲方采用招标方式确定供应商和合同价	服务结束后, 乙方开具合同总额100%发票, 甲方收到发票, 60个工作日内支付乙方服务款。	国网思极飞天(兰州)云数科技有限公司	55.78

序号	客户	项目信息	合同金额(含税)	合同金额(未税)	贸易收入	客户成立时间	注册资本	经营规模	关联关系	定价依据	信用政策	贸易供应商	采购额(未税)
7	客户25	甘肃-技术服务	66.93	63.14	12.43	1990/8/23	1,985,667.94	人员规模600-699人	否	甲方采用招标方式确定供应商和合同价	(1) 本项目合同生效后,甲方收到乙方开具的合同结算价格的合格发票后,60日内(含本数)甲方支付30%预付款;(2) 在项目实施完毕,并通过竣工验收且资料移交后,60日内(含本数)甲方方向乙方支付70%进度款。 本供货单合同货物付款方式按《协议库存货物采购合同》约定执行。如下:(买方可以以银行承兑汇票或商业承兑汇票或电汇方式办理结算,双方签订订单后,买方预付订单金额的10%,卖方保证每月15日前开具上月供货全额的税率为13%的增值税专用发票,发票挂账后结算,其中每个月均留发票总额的5%作为结清款。本合同所有结清款以协议期内最后一批供货验收合格之日起算,至质保期满且无质量问题后无息支付。若国家颁布新的税收政策,则按新政策执行,对结算价格进行相应税额的增减。)	国网思极飞天(兰州)云数科技有限公司	50.71
8	客户11	济南市-机械臂、结构单元	6,013.00	5,321.24	535.17	2000/11/9	15,000.00	人员规模300-399人	否	甲方采用招标方式确定供应商和合同价		亿嘉和科技股份有限公司	4,786.07

序号	客户	项目信息	合同金额 (含税)	合同金额 (未税)	贸易收入 额	客户成立时 间	注册资本	经营规 模	关联 关系	定价依据	信用政策	贸易供应商	采购额 (未税)
9	客户 26	宁夏-技 术服务	283.67	267.62	21.41	2001/6/28	1,038,333.16	人员规 模 1000-19 99人	否	甲方采用 招标方式 确定供应 商和合同 价	(1) 合同签订后, 待项目实 施完毕验收合格, 支付申请、 完工手续齐全后, 乙方按照甲 方要求, 提供全额增值税专用 发票给甲方, 待甲方到财务挂 账合格后90天内向乙方支付 合同款总额的97%; (2) 剩 余3%, 作为质量保证金待合 同履约完成后30日内一次性 支付乙方。	四川瑞霆智汇科技 有限公司	246.21
10	客户 27	苏州市- 智能机 器人系 统	162.72	144.00	8.64	2018/11/2	100,000.00	未列明	否	甲方采用 招标方式 确定供应 商和合同 价	(1) 买方在收到卖方全额增 值税发票30天内向卖方支付 发票全额的50%货款; (2) 买方在收到卖方全额增值税 发票60天内向卖方支付发票 全额的45%货款; (3) 剩余 增值税发票全额的5%货款为 质量保证金。	南通机电实业发展 有限公司/扬州隆 源电器有限公司	135.36
11	客户 28	南京市- 电缆隧 道综合 在线监 测系统	572.87	506.97	62.79	2004/4/21	43,160.87	人员规 模 50-99 人	否	甲方采用 招标方式 确定供应 商和合同 价	合同价格分预付款、交货款、 验收款和结清款四次支付, 支 付比例为0%、80%、17%、3%, 质保期为从合同货物通过验 收后24个月。	深圳市金润康电子 技术有限公司/南 京明锐电力设备有 限公司/南京诺亦 合电力科技有限公 司	444.17
合计			7,569.03	6,746.20	704.12								6,042.08

注: 因分公司不存在法定注册资本登记事项, 表内列示的分公司注册资本按照总公司注册资本数据填列。项目 1-7 为整体中标, 中标后与各地分公司

单独签署服务合同，其中项目 5 由于个性化需求的采购服务导致贸易收入为负，但项目 1-7 整体贸易收入为正，合计贸易收入额为 76.11 万元。

如上表列示，2025 年度，公司确认的贸易合同含税金额为 7,569.03 万元，未税合同金额 6,746.20 万元，对应外购供应商贸易采购额为 6,042.080 万元，根据贸易合同的收入确认原则，按照收入扣除外购贸易型采购的净额法确认，2025 年度扣除外购供应商对应合同采购额及公司内部部分项目成本后确认对应收入金额为 704.12 万元。客户方主要为国网及其下属单位，公司规模较大，公司通过投标方式获取合同，客户方和公司不存在关联关系。客户 23 的项目对应的供应商为两家，供应商为国网思极飞天（兰州）云数科技有限公司和甘肃欣叶网络科技有限公司，其中国网思极飞天（兰州）云数科技有限公司主要负责作业现场视频采集及传输技术支持服务对应的检修、维护作业点，作业点较多，通过供应商服务进行视频监督管控，而甘肃欣叶网络科技有限公司主要负责将监控视频、人员定位等信息进行整合和分析，为管理人员提供全面的作业现场信息服务，两者服务内容不同，故引入两家不同的供应商进行服务。

其中贸易供应商的付款基本都是公司先收到客户方款项后同比例支付，除了客户 28 合同对应的贸易供应商深圳市金润康电子科技有限公司因合同金额相对较小，协商后公司应供应商要求预先支付 30%的款项，合计支付 11.16 万元款项，预付款项占贸易供应商总体采购额比例较小。

上表对应列示了客户方对应合同及供应商的采购金额，具体对应供应商情况如下列示：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	经营规模	关联关系	信用政策
1	国网思极飞天（兰州）云数科技有限公司	2018-12-21	15076.92	人员规模少于 50 人	否	(1)合同签订后，乙方按照甲方要求，提供合同总额 30%增值税专用发票。甲方在合同生效后 60 个工作日内，向乙方支付合同总价的 30%； (2)完成项目实施，经甲方验收合格，支付申请、完工手续齐全后 30 个工作日内，乙方向甲方提供合同总额 60%增值税专用发票，甲方于 30 日内向乙方支付合同总额的 60%； (3)质保期为 6 个月，质保期到期后，乙方向甲方提供合同总额 10%增值税专用发票，甲方

序号	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	经营规模	关联关系	信用政策
						于30日内向乙方支付合同总额的10%。
2	甘肃欣叶网络科技有限公司	2015-04-30	100	人员规模少于50人	否	(1)合同签订后,乙方按照甲方要求,提供合同总额30%增值税专用发票。甲方在合同生效后60个工作日内,向乙方支付合同总价的30%; (2)完成项目实施,经甲方验收合格,支付申请、完工手续齐全后30个工作日内,乙方向甲方提供合同总额60%增值税专用发票,甲方于30日内向乙方支付合同总额的60%; (3)质保期为6个月,质保期满后,乙方向甲方提供合同总额10%增值税专用发票,甲方于30日内向乙方支付合同总额的10%。
3	亿嘉和科技股份有限公司	1999-04-06	20553.04	人员规模300-399人	否	合同价格分预付款、验收款和结清款三次支付,支付比例为10%、85%、5%。支付验收款前乙方需提供全额的增值税专用发票给甲方。具体支付以甲方收到业主相应货款后按比例以同等方式支付给乙方。
4	四川瑞霆智汇科技有限公司	2015-11-23	2200	100-199人	否	本合同项下所有货物到货验收后10日内,甲方支付50%的合同款项,乙方完成所有货物安装调试并验收后10日内,甲方支付25%的合同款项,所有货物安装调试并通过验收满6个自然月后10天内甲方支付20%的合同款项,剩余5%的合同款项为质保金,质保期届满后10天内甲方一次性向乙方无息结清。
5	南通机电实业发展有限公司	1993-04-20	10009	人员规模50人以下	否	款到发货。 设备、材料运抵现场,双方在清点数量、安装调试完毕、验收合格后,卖方向买方开具全额增值税发票。买方在收到卖方全额增值税发票30天内向卖方支付发票全额的50%货款,买方在收到卖方全额增值税发票60天内向卖方支付发票全额的45%货款,剩余增值税发票全额的5%货款为质量保证金。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	经营规模	关联关系	信用政策
6	扬州隆源电器有限公司	2009-02-06	5000	人员规模50人以下	否	设备、材料运抵现场,双方在清点数量、安装调试完毕、验收合格后,卖方向买方开具全额增值税发票。买方在收到卖方全额增值税发票30天内向卖方支付发票全额的50%货款,买方在收到卖方全额增值税发票60天内向卖方支付发票全额的45%货款,剩余增值税发票全额的5%货款为质量保证金。
7	深圳市金润康电子科技有限公司	2012-08-01	6800	人员规模50人以下	否	发货前支付合同总金额30%,设备安装调试合格6个月后续清合同剩余尾款70%
8	南京明瓯电力设备有限公司	2021-12-20	500	人员规模50人以下	否	根据项目结算进度进行结算。甲方在收到业主相应进度款后15日内按同比例支付乙方货款。支付交货款前乙方需提供全额的增值税专用发票给甲方。
9	南京诺亦合电力科技有限公司	2024-08-01	200	未列明	否	根据项目结算进度进行结算。甲方在收到业主相应进度款后15日内按同比例支付乙方货款。支付交货款前乙方需提供全额的增值税专用发票给甲方。

如上表列示,贸易型供应商与公司不存在关联关系,信用政策按照合同约定确认,另外贸易型供应商的定价依据主要和公司销售合同相关,通常为对客户供应商直接对接,约定的采购金额为销售合同的一定比例,公司以中间差价确认收入。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1.获取公司 2025 年度收入明细表，选取样本检查项目中标通知书、销售合同、验收文件、销售发票、回款及其他支持性文件进行收入核查，评价交易的真实性、准确性，收入核查比例为 86.69%；

2.对主要项目的项目负责人执行访谈程序，检查项目负责人微信、邮箱和 OA 记录，并结合项目现场走访，了解项目整体进度情况、对主要设备进行盘点、观察设备/软件运行状态，确认收入时点的准确性的相关资料。访谈公司项目经理的项目收入占比为 19.89%，访谈及走访项目收入占比为 35.06%；

3.对主要客户的销售额、回款和往来余额情况进行函证，结合项目访谈程序，检查已确认收入的真实性和准确性。其中应收账款（含合同资产）回函比例为 76.02%，营业收入回函比例为 71.61%，其中本年前十大收入项目客户均已回函，未回函的项目均已执行替代程序，替代测试比例为 2.03%；

4.针对资产负债表日前后记录的收入交易选取样本执行截止测试，检查收入确认的支持性依据，以评价收入确认是否记录在恰当的会计期间；

5.获取公司项目回款台账，复核期后回款情况，并结合验收条件和流程与合同约定是否一致，分析收入确认时点的恰当性；

6.获取公司说明并查询客户的工商登记信息，以确认客户与公司是否存在关联关系、客户规模等信息；

7.复核 2025 年度前十大及 2025 年第四季度前十大项目的合同周期、验收周期、毛利率，并与同类型项目对比分析是否存在显著差异；

8.复核公司的产能、产量统计表，了解各项成本的归集范围、归集方法、分配标准，分析各项成本变动的合理性；

9.获取公司项目成本明细表，通过销售合同物料明细与销售出库核对，确认材料成本完整性；通过获取工资明细和项目考勤重新测算人工成本；通过检查差旅报销附件以及报销申请单确认项目差旅成本的准确性；通过检查项目销售合同

确认项目是否需要劳务安装，获取劳务台账，检查劳务申请单、合同、进度单和结算单，确认劳务费计提的准确性；

10.结合产品类型及所属行业对收入及毛利率情况执行分析程序，分析变动的合理性；分析公司综合管廊业务毛利率波动较大的原因，分业务比较营业收入和毛利率变动与同行业可比公司趋势是否一致；

11.访谈公司管理层，了解公司贸易业务具体模式，收入确认原则以及涉及的客户和供应商具体情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.2025 年度和第四季度确认收入前十大项目对应客户主要以国企及其下属单位、上市公司及其下属单位为主，和公司不存在关联关系，报告期内部分新增客户为当年首次引入合作的客户方；

2.2025 年度前十大和第四季度前十大项目平均合同周期和平均验收周期高于 2025 年度平均合同周期和平均验收周期，主要原因是受到项目实施规模的影响，以及项目验收工作集中且实施项目较多导致周期相对较长；2025 年度前十大项目整体毛利率与 2025 年度产品整体毛利率趋于一致，2025 年第四季度毛利率除个别项目外，和其他项目不存在重大差异，具有合理性；

3.公司收入确认时点准确，符合企业会计准则的要求以及公司所处行业特点，不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形；

4.公司以项目制开展业务，不同的项目之间成本内部结构会出现一定的变动，成本结构的变化具有合理性，公司建立了健全的财务核算体系，公司的项目成本核算完整、准确；

5.综合管廊业务毛利率 2025 年度较 2024 年度下降，主要原因为由于公司项目制的特性，各个项目之间实施情况存在一定的差异性，2024 年度部分规模较大的高毛利项目拉高了 2024 年度综合管廊业务整体毛利率；此外，公司在综合管廊领域主动采取战略性收缩策略，导致 2025 年度综合管廊业务收入规模呈现下降趋势，且由于部分项目需要财政审计结算，对应调整部分对应收入金额，使

得 2025 年度综合管廊业务整体毛利率为负；

6.公司 2025 年度整体的营业收入、毛利率的变动趋势与同行业可比公司相比基本一致，不存在显著差异。与同行业可比公司相似业务相比，公司的营业收入、毛利率的变动趋势与理工光科相比基本一致，与科汇股份的趋势存在一定差异，主要系双方在所属行业领域、下游应用、产品特点、技术路线方面存在一定差异，符合各自业务的实际情况；

7.公司开展贸易类业务背景主要是通过贸易业务赚取价差，为公司创造利润，同时拓展市场网络，挖掘客户需求及潜在客户资源。贸易类业务的收入采用净额法核算。

问题 2.关于供应商和应付、预付款项

年报显示，前五名供应商采购额 7,172.20 万元，占年度采购总额 44.08%，其中向第一大供应商采购金额为 4,691.53 万元，占比 28.83%，上一年度向第一大供应商采购金额为 1,596.01 万元，占比 12.04%。截至报告期末，应付账款为 16,948.69 万元，同比增长 31.29%，主要原因系应付材料款增加所致。预付款项为 207.92 万元，同比增长 128.20%，主要原因系本期材料采购预付款增加。请公司：（1）说明前十大供应商情况，包括基本情况、合作年限、采购内容、金额及占比、关联关系，采购金额与注册资本是否匹配，是否存在同时为公司客户和供应商的情形，和去年前十大相比是否变动较大，如是，请说明原因，并说明第一大供应商采购金额大幅增长的原因；（2）说明应付款项增长与业务规模、营收、成本及存货变动是否匹配，是否存在现金流紧张、信用政策调整等情形；（3）说明公司预付款项余额的具体构成，包括向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、期后结转情况，与公司是否存在关联关系，是否存在与合同约定不符的情形。请年审会计师说明针对公司采购业务执行的审计程序和结果，是否核查采购合同、入库验收单、物流单据、发票等原始凭证，是否对主要供应商实施函证、实地走访、穿透核查，是否核对采购付款流水，核查付款对象、资金流向，是否将采购金额与存货、营业成本、应付账款、预付账款勾稽核对，验证采购业务真实完整。

一、公司说明

（一）说明前十大供应商情况，包括基本情况、合作年限、采购内容、金额及占比、关联关系，采购金额与注册资本是否匹配，是否存在同时为公司客户和供应商的情形，和去年前十大相比是否变动较大，如是，请说明原因，并说明第一大供应商采购金额大幅增长的原因；

公司采购的材料主要包含元器件、传感模块、通信设备、结构件和配电设备等；采购的劳务安装具体内容包括线缆敷设、设备搬运、打孔、拧螺丝、安装、接线、配合调试等工作，以使公司的设备和系统可以达到预定可使用状态；采购的服务主要是项目现场的相关技术服务，2025 年度和 2024 年度前十大供应商采购情况如下：

1.2025 年度前十大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	采购性质	采购总额(未税)	占年度采购总额比例(%)	交易内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	首次合作时间	对应客户方	项目信息	销售合同金额(含税)
亿嘉和科技股份有限公司	材料	4,691.53	28.83	带电操作机器人相关产品件	20,553.04	否	2023-12	客户 11	北京、济南-机器人产品	5,714.44
								客户 29	呼和浩特-机器人产品	526.72
								客户 30	北京-机器人产品	60.20
内蒙古鼎安电子科技有限公司	材料	821.48	5.05	带电操作机器人相关产品件	1,000.00	否	2025-12	客户 29	呼和浩特-机器人产品	1,120.43
								客户 6	阳江市-海缆综合在线监测系统	1,640.00
								亿嘉和科技股份有限公司	绍兴市-电缆隧道综合在线监测系统	1,224.53
福建盈临建筑劳务有限公司	劳务	727.38	4.47	安装施工	13,000.00	否	2021-6	中天科技海缆股份有限公司	温州市、阳江市-海缆综合在线监测系统	942.00
								客户 7	上海市-海缆综合在线监测系统	526.60
								客户 31	湛江市-海缆综合在线监测系统	342.00
								客户 11	济南市-电缆隧道综合在线监测系统	303.73
								客户 14	南昌市-电缆隧道综合在线监测系统	249.98
								客户 32	海口市-管廊综合在线监测系统	237.91
								客户 12	厦门市-电缆综合在线监测系统	172.86
								客户 33	厦门市-电缆隧道综合在线监测系统	68.00

公司名称	采购性质	采购总额(未税)	占年度采购总额比例(%)	交易内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	首次合作时间	对应客户方	项目信息	销售合同额(含税)	
中忻建设(天津)有限公司								客户 34	石家庄市-电缆综合在线监测系统	549.66	
								客户 35	东营市-海缆综合在线监测系统	392.00	
								客户 36	海东市-电缆隧道综合在线监测系统	380.54	
								客户 8	山东省-电缆隧道综合在线监测系统	371.04	
								客户 37	武汉市-电缆综合在线监测系统	323.29	
								客户 13	东营市-海缆综合在线监测系统	270.00	
								客户 14	西安市-电缆隧道综合在线监测系统	223.88	
		劳务	490.19	3.01	安装施工	200.00	否	2024-12	山东电工电气集团数字科技有限公司	综合在线监测系统	218.00
								客户 38	太原市-电缆隧道综合在线监测系统	203.36	
								客户 39	天津市-海缆综合在线监测系统	153.87	
								客户 40	秦皇岛市-海缆综合在线监测系统	149.98	
								客户 41	济南市-电缆隧道综合在线监测系统	138.11	
								客户 42	邯郸市-护套环流采购	99.50	
							客户 43	青岛市-海缆综合在线监测系统	79.44		
苏州泰克云飞系统集成有限公司	材料	441.62	2.71	交换机、服务器	1,000.00	否	2016-6	通用材料			
国网思极飞天(兰州)	技术	406.68	2.50	技术服务费	15,076.92	否	2025-5	客户 19	甘肃-技术服务	74.96	

公司名称	采购性质	采购总额(未税)	占年度采购总额比例(%)	交易内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	首次合作时间	对应客户方	项目信息	销售合同额(含税)
云数科技有限公司	服务							客户 20	甘肃-技术服务	77.64
								客户 21	甘肃-技术服务	80.31
								客户 22	甘肃-技术服务	80.31
								客户 23	甘肃-技术服务	82.99
								客户 24	甘肃-技术服务	73.62
								客户 25	甘肃-技术服务	66.93
江苏阿姆德光电科技有限公司	材料	373.18	2.29	光缆、尾纤跳线	1,000.00	否	2022-4	通用材料		
								客户 2	沈阳市-电缆隧道综合在线监测系统	1,146.80
								客户 44	盘锦市-电缆综合在线监测系统	345.80
辽宁世普建筑工程有限公司	劳务	298.06	1.83	安装施工	300.00	否	2025-7	客户 45	盘锦市-电缆综合在线监测系统	293.81
								客户 12	盘锦市-电缆隧道综合在线监测系统	270.00
								客户 46	沈阳市-电缆隧道综合在线监测系统	255.38
								客户 47	大连市-电缆综合在线监测系统	119.59
江苏聿泽工程科技有限公司	材料	276.93	1.70	定焦相机	1,000.00	否	2025-12	客户 29	呼和浩特-机器人产品	1,163.24
南京诺亦合电力科技有限公司	材料	228.41	1.40	输电线路智能监拍装置	200.00	否	2025-11	客户 28	南京-电缆隧道综合在线监测系统	572.87
前十名供应商合计		8,755.46	53.81							21,386.32
总计采购额		16,270.45								

如上表列示，2025 年度前十大供应商采购额占年度采购额 53.81%，前十大供应商和公司不存在关联关系，注册资本和其业务规模相匹配，前十大供应商中亿嘉和科技股份有限公司（以下简称“亿嘉和”）采购额占比较高，占年度采购额 28.83%，较上年采购额增加 3,095.52 万元，主要系增加采购自动化机器人相关产品，其中公司和内蒙古鼎安电子科技有限公司签署的带电操作机器人相关产品部件，其最终采购产品也由亿嘉和公司提供，主要系该供应商为亿嘉和授权的内蒙古区域代理公司之一，同时其为内蒙古区域内公司，更方便产品在内蒙古区域内的运维，故公司选取内蒙古鼎安电子科技有限公司作为供应商。

2.2024 年度前十大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	采购性质	采购总额 (未税)	占年度采购总额比例 (%)	交易内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	首次合作时间	对应客户方	项目信息	销售合同额 (含税)	
亿嘉和科技股份有限公司	材料	1,596.01	12.04	带电操作机器人相关产品部件	20,553.04	否	2023-12	客户11	济南市-控制模块系统	2,121.75	
								客户31	儋州市-海缆综合在线监测系统	2,032.00	
福建盈临建筑劳务有限公司								中铁一局集团有限公司	深圳市-隧道工程综合监控系统	1,899.63	
								客户35	东营市-海缆综合在线监测系统	1,280.00	
								客户48	阳江市-海缆综合在线监测系统	701.60	
		劳务	1,152.91	8.70	安装施工	13,000.00	否	2021-6	客户49	江西省-电缆综合在线监测系统	340.00
								亿嘉和科技股份有限公司	苏州市-电缆隧道综合在线监测系统	335.00	
							客户50	江苏省-电缆综合在线监测系统		265.00	
							客户51	湛江市-海缆综合在线监测系统		245.10	

江苏阿姆德光电 科技有限公司	材料	281.09	2.12	光缆、尾纤跳线	1,000.00	否	2022-4	通用材料	成都市-电缆综合在线 监测系统 南京市-电缆环流监测 系统 武汉市-电缆隧道综合 在线监测系统 成都市-护套环流系统 黄骅市-光纤测温系统 长春市-故障监测系统 长春市-光纤、环流测温 系统 芜湖市-数据中心系统 采购 江西省-电缆综合在线 监测系统 天津市-电缆综合在线 监测系统 合肥市-光纤测温系统	399.98 352.43 239.69 130.82 130.00 127.35 84.91 59.60 48.50 46.00 26.50
四川青光玉鑫科 技有限公司	劳务	255.05	1.92	安装施工	1,000.00	否	2020-5	通用材料		
苏州博圣杰电子 科技有限公司	材料	204.82	1.55	芯片产品	500.00	否	2013-4	通用材料		
苏州一海一晟电 子科技有限公司	材料	198.54	1.50	监控产品	500.00	否	2021-10	通用材料		
厦门彼格科技有 限公司	材料	197.30	1.49	光信号放大器	3,457.10	否	2017-5	通用材料		
扬州赛格布线科 技集团有限公司	材料	185.67	1.40	网线、电源线、电 缆	11,000.00	否	2015-7	通用材料		
前十名供应商合 计		5,196.78	39.21							15,782.94
总计采购额		13,252.92								

2024 年度前十大供应商采购额占年度采购额 39.21%，前十大供应商和公司不存在关联关系，注册资本和其业务规模相匹配，前十大供应商中亿嘉和科技股份有限公司（以下简称“亿嘉和”）采购额占比较高，占年度采购额 12.04%，主要系采购自动化机器人相关产品。

山西兴志建筑劳务有限公司成立于 2018 年，主要经营范围为建筑劳务分包、建设工程施工、电气安装服务、劳务派遣服务等。2023 年度公司开始执行四平市地下综合管廊的项目合同，因东北地区没有公司稳定合作的安装施工供应商，公司进行劳务供应商选取和考察确认过程中，获悉山西兴志建筑劳务有限公司具备施工劳务的资质和能力，并且能够在东北地区驻点进行劳务安装，由此尝试首次引入合作，供应商依据公司安装工作量提供了明细的项目报价；经综合评估，最终公司将其纳入供应商体系，达成首次合作。劳务供应商主要管理下属施工队进行安装操作事务，山西兴志建筑劳务有限公司在东北、华北地区施工队调动较为方便，服务质量良好，此后合作过程中供应商业务量逐步增多，主要供应商承接的业务还是处于东北、华北地区，后续零星项目因公司在当地暂无稳定合作供应商，故也委托山西兴志建筑劳务有限公司进行了人员派驻安装。2025 年度，山西兴志建筑劳务有限公司因其业务规模减小等经营原因注销，该公司业务对接人及部分施工班组流动至中忻建设（天津）有限公司，为保障服务质量稳定性，公司选择中忻建设（天津）有限公司后续成为公司新的替代合作供应商。

2025 年度前十大供应商对比于 2024 年度，新增材料商内蒙古鼎安电子科技有限公司、江苏聿泽工程科技有限公司、南京诺亦合电力科技有限公司，主要系公司部分项目定制货物需要当年引入的货物供应商；新增的劳务安装供应商中忻建设（天津）有限公司、辽宁世誉建筑工程有限公司主要为部分项目根据劳务安装的需求提升，增加了劳务安装采购金额；新增的技术服务商国网思极飞天（兰州）云数科技有限公司主要为服务甘肃当地的项目而新增引入的供应商。公司的客户项目分布地较广，新增的供应商为公司实际项目制业务需求。

亿嘉和公司同时为公司客户和供应商，主要原因如下：

公司是专注于新一代光纤传感网络、AIoT 资产运维系统、具身机器人与人工智能 AI Agent 等研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品为电力设施资产

监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统、综合管廊资产监控运维管理系统、港口交通资产监控运维管理系统等系列产品。公司从 2018 年度开始进行具身机器人与人工智能的应用开发，研发主要用于设备巡检作业的移动巡检装置，由移动载体、监测设备和软件算法等组成的机器人产品，从 2019 年度公司就开始逐步形成机器人产品的销售。

亿嘉和公司是主营各类智能机器人、智能设备等产品的上市公司，为电力、商业清洁、能源、轨交等行业客户提供各类机器人产品及服务，主要产品为操作类机器人、巡检类机器人、商用清洁机器人等。

亿嘉和作为公司客户，主要是向公司采购电力设施资产监控运维管理系统。该系统是公司主营产品之一。亿嘉和承接电力客户智能化项目后，基于项目及客户需求，需要部署电力设施资产监控运维管理系统，而在市场同类竞品中，公司相关产品凭借自主研发的核心技术形成了差异化的竞争优势，客户口碑良好，综合竞争优势显著，且与亿嘉和主要产品存在明显差异。根据亿嘉和内部供应商相关管理制度，经过其供应商遴选程序，自 2020 年度起，公司成为亿嘉和供应商，并于当年度实现 700.67 万元的销售收入。随着合作加深，2020 年度至 2025 年度，公司向亿嘉和累计实现 3,861.59 万元的销售收入，主要销售电力设施资产监控运维管理系统产品：其中 2020 年度销售金额 700.67 万元，2022 年度销售金额 400.88 万元，2023 年度销售金额 936.82 万元，2024 年度销售金额 1,032.18 万元，2025 年度销售金额 791.04 万元。公司与亿嘉和的合作是公司不同技术路线产品的市场拓展需要，有利于增强公司的市场竞争地位、扩大公司经营规模。

亿嘉和作为公司供应商，主要是向公司销售带电作业机器人。该产品是亿嘉和的主营产品之一。公司近几年在电力行业大力推广拓展具身智能相关产品业务，在承接电力客户项目后，基于项目及客户需求，需要部署操作类机器人，在市场同类竞品中，亿嘉和的带电作业机器人在技术领先度、应用成熟度、客户认可度等方面均具有较大的竞争优势，且与公司主要产品存在明显差异。公司自 2020 年度起就与亿嘉和开展合作，对亿嘉和的产品、技术、功能等有较深入的了解，根据公司《供应商管理制度》，经从公司规模、行业地位、公司信誉、技术实力、研发投入、生产能力、质量管控、价格、售后服务等多个维度进行考核后，亿嘉和进入了公司合格供应商库，并从 2023 年度开始，公司开始向亿嘉和采购带电

作业机器人相关产品部件,2023年度至2025年度公司共计向亿嘉和采购6,490.19万元,主要采购故障定位系统产品、控制模块系统产品及带电操作机器人相关产品部件;其中2023年度采购金额202.65万元,2024年度采购金额1,596.01万元,2025年度采购金额4,691.53万元。

综上所述,公司同亿嘉和进行合作,是因双方的产品、技术等存在较大差异,在持续合作过程中,双方根据各自不同的业务需求相互进行不同类型产品的销售和采购活动,以充分利用各自的竞争优势实现互利互补,有利于公司整合资源,实现客户及市场多元化。

(二)说明应付款项增长与业务规模、营收、成本及存货变动是否匹配,是否存在现金流紧张、信用政策调整等情形;

2025年度营业收入、营业成本、存货及应付账款增长率列示如下:

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	变动幅度(%)
营业收入	21,564.75	18,247.29	18.18
营业成本	10,168.47	8,418.85	20.78
存货	10,940.54	9,761.91	12.07
应付账款	16,948.69	12,908.89	31.29

如上表所示应付账款增长率高于营业收入、营业成本、存货的变动率,主要系2025年度存在贸易型的合同收入,收入额以收入和成本的净额列示,对应成本的贸易型的应付账款余额较2024年度增长较大,贸易型合同供应商应付账款采用的付款方式为收到客户方款项后同比例支付的背靠背方式结算,应付账款具体构成明细如下:

单位:万元

项目	2025年度			2024年度			变动率 (扣除 贸易合 同)	说明
	期末余额	贸易合同 期末余额	扣除贸易 合同后期 末余额	期末余额	贸易合同 期末余额	扣除贸易 合同后期 末余额		
应付材料及安装服务费	9,562.77	5,117.43	4,445.34	7,030.51	1,765.54	5,264.97	-15.57%	扣除贸易合同应付款后有所下降
应付设备工程款	4,380.67	—	4,380.67	3,603.12	—	3,603.12	21.58%	在建工程进度入账应付增加

项目	2025 年度			2024 年度			变动率 (扣除)	说明
应付代理费	2,589.76	—	2,589.76	2,211.43	—	2,211.43	17.11%	代理费增加应付
应付其他	415.48	246.21	169.28	63.82	—	63.82	165.23%	律师费和固定资产采购增加应付
合计	16,948.69	5,363.64	11,585.04	12,908.89	1,765.54	11,143.34	3.96%	

如上表所示，扣除贸易型供应商的应付款后整体应付账款增长率较小，应付材料款较上年有所减少，主要系公司部分材料采购考虑供货的备货周期减少部分采购，在建工程按照进度投入导致应付账款增加，代理业务扩展导致代理费应付账款增加，应付其他款项增加主要系公司采购固定资产增加的应付以及诉讼客户催收回款导致的律师费应付款增加。从整体上看，应付账款的余额变动和公司实际业务变动保持一致，和营业收入、营业成本、存货增长变动一致。

从公司现金流方面看，2025 年度，公司加大回款力度，收到客户款项较上年度增长较快，经营性现金流净额较上年度大幅好转，从资金角度方面看，公司 2025 年度涉及货币资金、经营性应收款项（扣除应收账款）、债权投资及短期借款、经营性应付款项（扣除合同负债）情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	备注
货币资金	18,418.53	
交易性金融资产	13,000.59	
应收票据	445.34	
应收款项融资	1,226.48	应收票据重分类
一年内到期的非流动资产	10,744.55	债权投资理财重分类
资产类合计	43,835.50	
短期借款	4,038.17	授信总额 49,000.00 万元
应付票据	217.18	
应付账款	16,948.69	贸易类背靠背支付的应付款余额 5,363.64 万元
应付职工薪酬	1,359.66	
应交税费	315.11	
其他应付款	1,041.84	
一年内到期的非流动负债	29.20	
其他流动负债	40.88	

项目	2025年12月31日	备注
负债类合计	23,990.72	

如上表所示，2025年末公司可动用资金总额43,835.50万元，其中扣除募投账户资金20,892.17万元，自有资金可支配金额为22,943.33万元，考虑银行综合授信可用余额及贸易合同的背靠背支付金额，当前自有资金余额能够满足日常经营需要，不存在现金流紧张的问题。

另外，公司的整体业务模式未发生改变，相关的付款信用政策未发生重大变化。

（三）说明公司预付款项余额的具体构成，包括向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、期后结转情况，与公司是否存在关联关系，是否存在与合同约定不符的情形。

截至2025年度末，预付款项构成如下：

单位：万元

序号	款项内容	金额	占比
1	材料款	189.90	91.33%
2	房租物业费	7.85	3.78%
3	服务费	5.60	2.70%
4	电费	1.81	0.87%
5	投标费	1.12	0.54%
6	其他费用	1.63	0.78%
合计		207.92	100.00%

如上表列示，预付款项合计金额为207.92万元，主要为材料预付款，其中预付款项材料采购预付款金额前十大供应商具体情况如下列示：

单位：万元

序号	供应商	是否与公司存在关联关系	采购具体内容	预付款余额	预付款比例	采购金额	合同约定付款方式	期后到货结转情况	与合同约定付款是否一致
1	广东安恒电力科技有限公司	否	柔性防火防爆袋	26.84	50.00%	53.68	签订合同后预付50%定金下单生产，到货验收合格后45天内支付45%，保留5%质保金，质保到期后15天内支付	全部到货	是
2	北京航大华力科技有限公司	否	电光调制器、偏扰器	21.44	100.00%	78.75	款到发货	全部到货	是

序号	供应商	是否与公司存在关联关系	采购具体内容	预付款余额	预付款比例	采购金额	合同约定付款方式	期后到货结转情况	与合同约定付款是否一致
3	镇江安华电气集团有限公司	否	槽式桥架	20.94	50.00%	41.87	预付 50%，发货前付 40%，货到现场验收合格付 10%（发货日起算一个月内付清）	全部到货	是
4	河北圣业机械制造有限公司	否	自动纠偏托辊装置	14.53	30.00%	48.42	预付 30%，发货前 65%，质保 5%验收合格后半年内支付	未到货，预计 6 月底到货	是
5	新疆中科元宇信息科技有限公司	否	AI 分析服务器	12.48	50.00%	24.97	预付 50%，货到验收合格付 50%	全部到货	是
6	南京南电继保自动化有限公司	否	局部放电设备	11.83	30.00%	39.44	预付款：到货款：验收款：质保款 3:3:3.5:0.5	全部到货	是
7	苏州节通管业有限公司	否	通信 HDPE 管	9.47	100.00%	17.17	100%预付	全部到货	是
8	新疆特变线缆销售有限公司	否	通信/供电电缆	8.85	100.00%	8.85	预付定金 30%，发货前付 70%	全部到货	是
9	乌鲁木齐市鑫科恒诚网络技术有限公司	否	存储硬盘	6.91	50.00%	13.82	预付 50%，货到验收合格付 50%	全部到货	是
10	厦门米勒电气设备有限公司	否	接线端子	6.33	100.00%	6.33	100%预付	全部到货	是
合计				139.61		333.30			

如上表列示，前十大预付款项供应商全部为材料采购供应商，预付款比例和合同约定一致，除河北圣业机械制造有限公司采购的定制材料期后未到货（预计 6 月份到货）外，其他供应商预付的款项合同材料已全部到货结转，各供应商和公司不存在关联关系。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1.获取公司 2025 年度采购明细表，复核前十大供应商情况，包括基本情况、合作年限、采购内容、金额及占比、关联关系，采购金额与注册资本是否匹配；分析是否存在同时为公司客户和供应商的情形，并和去年前十大进行对比，分析是否存在重大变化；分析第一大供应商采购金额大幅增长的原因；

2.分析公司的应付款项增长与业务规模、营收、成本及存货变动的匹配情况，

分析是否存在现金流紧张、信用政策调整等情形；

3.获取公司的预付款项明细表，了解预付款项余额的具体构成明细，包括向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、期后结转情况，分析与公司是否存在关联关系，是否存在与合同约定不符的情形；

4.针对公司的采购业务，年审会计师执行了以下审计程序：

(1) 获取公司采购与付款环节相关的内部控制制度，了解和评价内部控制设计，并对关键控制点实施穿行测试和检查，评估这些内部控制设计和运行的有效性；

(2) 抽样检查采购合同、入库单、物流单据、发票、记账凭证等采购环节原始单据；

(3) 对主要供应商执行函证程序，评价交易的真实性、准确性；

(4) 核对采购付款流水，核查付款对象、资金流向；

(5) 将采购金额与存货、营业成本、应付账款、预付账款勾稽核对，验证采购业务真实性、完整性。

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.公司 2025 年度、2024 年度前十大供应商和公司不存在关联关系，注册资本和其业务规模相匹配。公司存在同时为公司客户和供应商的情形，主要原因是双方产品技术线路不同，双方不断合作过程中，根据各自需求分别进行产品销售和材料产品采购，利用各自产品的技术特点和功能进行互补，有利于增强公司市场开拓力度、扩大公司的经营规模，具有合理性；

2.公司应付账款增长率高于营业收入、营业成本、存货的变动率，主要原因是具体应付账款结构变动所致；公司当前自有资金余额能够满足日常经营需要，不存在现金流紧张的问题，公司整体业务模式未发生改变，相关的付款信用政策未发生重大变化；

3.公司的预付款项主要为预付材料款，前十大预付款项供应商全部为材料采

购供应商，除河北圣业机械制造有限公司采购的定制材料期后未到货（预计6月份到货）外，其他供应商预付的款项合同材料已全部到货结转，各供应商和公司不存在关联关系，采购具体内容、采购金额、预付比例相关主要条款的执行不存在与合同约定不符的情形。

问题3.关于费用支出

年报显示，公司2025年销售费用、管理费用和研发费用分别为6,558.56万元、1,876.52万元和6,507.23万元，合计14,942.32万元，占当年营业收入的69.29%。其中，销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬合计8,780.32万元，占上述三项费用支出的58.76%，销售费用中代理服务费为3,051.32万元，同比增长37.33%。请公司：（1）结合销售费用、管理费用、研发费用的各项明细，说明其费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是否匹配，与同行业可比公司是否一致；（2）结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；（3）分季度列示研发费用构成及变动情况，说明研发费用归集范围、共用人员及设备分摊方法，说明研发项目具体情况及各季度投入，结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，说明大额研发投入与研发成果的匹配性；（4）列示本年度前十大代理商的基本情况，是否为新增，与公司及客户、供应商是否存在关联关系，代理费用金额及对应确认收入金额，并与上一年进行比较是否存在较大差异，如是，请说明原因。请年审会计师结合费用相关合同、发票、付款凭证等支撑性资料，说明费用确认的真实性及准确性，以及针对期末前后大额费用，说明费用入账期间是否恰当。

一、公司说明

（一）结合销售费用、管理费用、研发费用的各项明细，说明其费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是否匹配，与同行业可比公司是否一致；

1.销售费用、管理费用、研发费用的各项明细对比情况

公司期间费用对比情况表如下列示：

单位：万元

销售费用项目	2025 年度	占比	2024 年度	占比	增长率
代理服务费	3,051.32	46.52%	2,221.93	39.17%	37.33%
职工薪酬	2,161.33	32.95%	2,092.18	36.88%	3.31%
业务招待费	455.39	6.94%	455.41	8.03%	-0.01%
差旅费	393.26	6.00%	435.29	7.67%	-9.65%
投标费用	195.69	2.98%	165.35	2.92%	18.35%
股份支付费用	83.34	1.27%	66.58	1.17%	25.17%
折旧与摊销	65.46	1.00%	62.10	1.09%	5.42%
房租物业费	24.63	0.38%	32.83	0.58%	-24.97%
其他	128.14	1.95%	140.72	2.48%	-8.94%
合计	6,558.56	100.00%	5,672.39	100.00%	15.62%
管理费用项目	2025 年度	占比	2024 年度	占比	增长率
职工薪酬	1,061.55	56.57%	1,110.18	63.27%	-4.38%
中介服务费	297.82	15.87%	166.13	9.47%	79.26%
办公费	106.66	5.68%	103.75	5.91%	2.81%
业务招待费	98.76	5.26%	96.58	5.50%	2.25%
折旧与摊销	87.06	4.64%	96.63	5.51%	-9.91%
股份支付费用	50.81	2.71%	4.99	0.28%	918.61%
房租物业费	46.75	2.49%	37.71	2.15%	23.99%
汽车费用	26.62	1.42%	28.80	1.64%	-7.60%
差旅费	24.21	1.29%	16.03	0.91%	51.03%
其他	76.29	4.07%	93.94	5.35%	-18.78%
合计	1,876.52	100.00%	1,754.75	100.00%	6.94%
研发费用项目	2025 年度	占比	2024 年度	占比	增长率
职工薪酬	5,557.45	85.40%	5,584.49	84.95%	-0.48%
材料费	421.49	6.48%	502.42	7.64%	-16.11%
折旧与摊销	132.31	2.03%	131.45	2.00%	0.66%
差旅费	127.39	1.96%	91.34	1.39%	39.47%
股份支付费用	115.87	1.78%	60.54	0.92%	91.41%
房租物业费	46.25	0.71%	39.08	0.59%	18.34%
其他	106.47	1.64%	164.32	2.50%	-35.21%
合计	6,507.23	100.00%	6,573.65	100.00%	-1.01%
期间费用总计	14,942.32		14,000.78		6.72%

如上表列示，期间费用总体增加 6.72%，其中主要为销售费用和管理费用的增加。销售费用增加主要是面对复杂多变的市场环境，公司加强市场拓展力度，导致市场拓展费用有所增加，同时销售人员工资薪金略有增长所致；管理费用增加主要是中介服务费和股份支付费用增加所致；研发费用有所减少，主要是本期研发领用材料下降所致。

2.费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势的匹配性，与同行业可比公司是否一致

相对于 2024 年度，公司 2025 年度员工人数小幅下降，从 359 人下降至 343 人，研发费用基本持平，销售费用、管理费用和营业收入都有一定程度的增长。各项费用变化及同行业公司数据对比如下：

单位：万元、个、人

公司名称	营业收入			销售费用			管理费用		
	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例
	理工光科	72,364.49	64,643.87	11.94%	6,195.99	5,277.81	17.40%	3,116.30	3,564.31
容知日新	64,559.80	58,373.12	10.60%	14,931.31	12,159.52	22.80%	5,607.81	4,468.70	25.49%
科汇股份	50,549.36	42,015.23	20.31%	7,374.82	6,626.01	11.30%	4,132.60	3,955.61	4.47%
平均值	62,491.22	55,010.74	14.28%	9,500.70	8,021.11	17.16%	4,285.57	3,996.20	5.80%
光格科技	21,564.75	18,247.29	18.18%	6,558.56	5,672.39	15.62%	1,876.52	1,754.75	6.94%

续表

公司名称	研发费用			人员情况		
	2025年度	2024年度	变动比例	2025年末	2024年末	变动比例
	理工光科	6,489.12	6,103.82	6.31%	435.00	400.00
容知日新	13,689.12	10,716.90	27.73%	694.00	695.00	-0.14%
科汇股份	5,680.11	4,832.37	17.54%	681.00	663.00	2.71%
平均值	8,619.45	7,217.70	17.20%	603.33	586.00	2.96%
光格科技	6,507.23	6,573.65	-1.01%	343.00	359.00	-4.46%

如上表所示，2025年度公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致；从费用占营业收入比来看，高于同行业可比公司，主要系近两年收入规模较小，公司人员相对稳定，人员薪酬费用刚性支出占比较高，且公司持续保持较高的研发投入以及努力拓展新行业新产品而保持较高的销售部门费用投入，导致整体占比高于可比公司。

公司 2024 及 2025 年末人数分别为 359 人、343 人，其中生产及交付人员分别为 94 人、95 人，虽然总体员工人数有所下降，但生产及交付人员基本稳定，足以满足当前生产及交付任务。

研发费用方面，公司研发人员数量 2024 年末 149 人，2025 年末 138 人，减少 11 人。2025 年度公司加强内部挖潜，通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，在保持合理的研发投入的情况下，持续提升公司研发技术水平，推出具有市场竞争力的新产品，2025 年度研发费用较 2024 年度下降 1.01%，研发费用占收入的比例下降 5.85 个百分点。

综上所述，公司销售费用、管理费用、研发费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是匹配的，除员工人数和研发费用变动之外，公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致。

(二) 结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

1. 结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因

公司 2024 及 2025 年度各序列人数及职工薪酬情况如下表所示：

单位：万元、个、人

专业构成类别	2025 年			2024 年			职工薪酬变动幅度	薪酬占比变动
	人数	职工薪酬	比例	人数	职工薪酬	比例		
研发人员	138	5,557.45	51.27%	149	5,584.49	52.09%	-0.48%	下降 0.83 个百分点
生产及交付人员	95	2,059.91	19.00%	94	1,933.35	18.03%	6.55%	上升 0.97 个百分点
销售人员	76	2,161.33	19.94%	81	2,092.18	19.52%	3.31%	上升 0.42 个百分点

专业构成类别	2025年			2024年			职工薪酬	薪酬占比变动
	人数	薪酬总额	薪酬/收入	人数	薪酬总额	薪酬/收入		
管理及职能人员	34	1,061.55	9.79%	35	1,110.18	10.36%	-4.38%	下降0.56个百分点
合计	343	10,840.24	100.00%	359	10,720.20	100.00%	1.12%	
营业收入		21,564.75			18,247.29			
薪酬/收入		50.27%			58.75%			

如上表所示，公司薪酬总额上升1.12%，员工人数下降4.46%，薪酬结构基本稳定，未发生大幅变动。

公司2023年度薪酬总额为8,768.59万元，当年实现营业收入30,443.30万元，职工薪酬占营业收入的比例为28.80%，2024及2025年度的比例分别为58.75%、50.27%，该比例较高的原因主要是2024年度及2025年度收入规模较小所致。

2.对同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

2023-2025年度同行业可比公司情况如下表所示：

公司名称	2025年			2024年			2023年		
	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入
理工光科	11,002.58	72,364.49	15.20%	9,979.07	64,643.87	15.44%	8,686.60	60,409.99	14.38%
容知日新	27,181.36	64,559.80	42.10%	21,656.55	58,373.12	37.10%	17,358.27	49,803.79	34.85%
科汇股份	13,163.19	50,549.36	26.04%	11,827.29	42,015.23	28.15%	10,935.60	34,401.02	31.79%
平均值	17,115.71	62,491.22	27.78%	14,487.64	55,010.74	26.90%	12,326.82	48,204.94	27.01%
光格科技	10,840.24	21,564.75	50.27%	10,720.20	18,247.9	58.75%	8,768.59	30,443.30	28.80%

单位：万元

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司收入规模较小，公司2023年度职工薪酬占营业收入的比例为28.80%，与同行业可比公司不存在较大差异，公司2024年度及2025年度该比例较同行业可比公司高的原因是公司收入规模下降所致。

人均薪酬方面，2023-2025年度同行业可比公司、同地区科创板上市公司情况如下表所示：

单位：万元、个

公司名称	2025年度			2024年度			2023年度		
	薪酬成本	平均人数	人均薪酬	薪酬成本	平均人数	人均薪酬	薪酬成本	平均人数	人均薪酬
理工光科	11,002.58	417.50	26.35	9,979.07	401.50	24.85	8,686.60	402.50	21.58
容知日新	27,181.36	694.50	39.14	21,656.55	703.00	30.81	17,358.27	685.00	25.34
科汇股份	13,163.19	672.00	19.59	11,827.29	642.50	18.41	10,935.60	618.00	17.70
平均值	17,115.71	594.67	28.78	14,487.64	582.33	24.88	12,326.82	568.50	21.68
同地区科创板上市公司	600,333.03	18,481.00	32.48	540,117.91	18,004.00	30.00	459,838.70	16,683.50	27.56
光格科技	10,840.24	351.00	30.88	10,720.20	350.00	30.63	8,768.59	322.00	27.23

注：选取近三年可查询的苏州工业园区科创板上市公司的披露数据（含公司在内23家科创板上市公司，除公司外，剩余3家公司因上市时间相对较晚部分数据未披露完整），统计区内19家上市公司的平均数，平均人数为（上年期末人数+本期末人数）/2。

如上表所示，同行业可比公司近三年人均薪酬平均值低于公司，各公司所在区域不同，各地薪酬成本有所差异，而从同地区数据来看，公司人均薪酬和同地区科创板上市公司平均值较为接近，不存在较大差异。

公司规模相对同行业可比公司而言较小，且近2年基于项目质量和风险因素的综合考虑，公司对综合管廊业务主动采取战略性收缩策略，近2年确认收入金额较少；海上风电业务受相关部门审批因素影响，导致交付验收迟缓，收入逐步下降。虽然公司积极采取

应对措施，调整结构，加大加快对港口码头、矿山能源等工矿企业等新行业新场景的市场开拓，并取得初步成效，但仍未能完全弥补上述两大板块的收入下滑空间，2025年度公司收入较2024年度增长18.18%，呈现上升趋势，但还未达到2023年度的规模，公司目前处于阶段性战略调整期。在人事方面，公司已通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，将员工人数从2024年末的359人调整至2025年末的343人，合理把控人工成本，在精简人员的同时保持了核心团队的稳定性，公司目前不存在冗余人员。未来随着公司新场景新应用的落地，公司营业收入将逐步增长，产生相应的规模效应，经营效率将得到提升。

综上所述，公司在人员配置、人效水平、成本管控方面具有合理性。

（三）分季度列示研发费用构成及变动情况，说明研发费用归集范围、共用人员及设备分摊方法，说明研发项目具体情况及各季度投入，结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，说明大额研发投入与研发成果的匹配性；

公司根据《企业会计准则》及有关规定，明确了研发支出范围和标准，主要包括：职工薪酬、研发领料、差旅费、对应股份支付费用、房租物业及其他费用等。

公司按照相关规定将直接承担研发任务的具体研发职能的人员界定为研发人员。根据业务需求设计公司组织架构，并根据实际承担的职能划分部门。公司根据员工所属部门，将直接从事研发活动人员的职工薪酬及其他相关费用计入研发费用。

关于研发费用的归集范围、设备分摊方法如下：

1.直接人工归集

公司设立研发部门，人员工作职能定位明确。公司研发相关部门根据已经批准的研发项目立项报告中的研发计划开展研发活动，研发人员的薪酬根据所对应研发项目进行归集。具体归集及核算流程如下：

研发人员根据实际业务活动进行考勤打卡，月末统一汇总生成月度研发项目人员考勤统计表。

人力资源部每月根据研发项目人员考勤统计表统计考勤天数，以此为基础结合每月事假、病假等各类假期及调休信息生成计薪天数，根据计薪天数核算研发人员工资奖金、社保、公积金等，计算各研发项目直接人工费，生成人工费用分摊表/工资表。

财务部每月根据人工费用分摊表/工资表对应归集计入各研发项目的人工费用。

2.研发材料归集

研发领料人员根据研发项目计划，创建领料清单，提出领料申请单，明确领料所对应的研发项目，经部门领导审批后流转至仓库，仓库人员根据研发部提交的领料清单进行配料、发料，研发人员领取物料并登记。

每月末，财务部根据研发领（退）料单对应研发项目进行归集。

3. 差旅费归集

差旅费主要为研发人员出差产生的交通、食宿等费用，发生时根据研发人员具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

4. 股份支付费用

股份支付费用主要为授予研发人员的股份支付金额，按照具体研发人员及项目进行费用归集。

5. 房租及物业费归集

财务部根据研发部门占用面积计算研发用房租和物业费。月末，财务部平均分摊计入各研发项目。

6. 折旧与摊销归集

研发所用设备主要为研发立项的样机制作的仪器、工具以及电子设备资产（主要为电脑、服务器等产品），每月折旧摊销能够准确归集到相应研发项目中。

7. 其他费用归集

与研发活动直接相关的其他费用主要包括知识产权申请、注册、代理费等，费用发生时根据具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

公司通过上述方式对研发支出进行归集和核算，相关费用的支出和归集严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行具体费用科目的归集，因此，在研发过程中所支付的研发人员薪酬、材料费、差旅费、股份支付费用、房租及物业费、折旧与摊销及其他费用均针对具体的研发项目和研发活动，该费用与公司销售商品、提供劳务等经营性活动无关，研发活动并不针对某一特定交易合同而进行，研发活动相关成果不专用于某一特定合同客户，研发项目相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算，符合企业会计准则的相关规定，分摊准确且依据充分。

公司建立了健全的研发费用明细账，各研发项目对应的费用构成分类列示，分季度、分类型的研发费用明细如下列示：

单位：万元

费用类型	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
职工薪酬	1,318.62	1,641.14	1,393.80	1,203.90	5,557.45
材料费	84.56	60.33	78.35	198.25	421.49
差旅费	22.19	56.01	21.11	28.09	127.39
股份支付费用	8.89	15.05	49.60	42.33	115.87
折旧与摊销	36.24	36.17	35.82	24.07	132.31
房租物业费	9.77	9.77	10.01	16.69	46.25
其他	26.96	30.74	19.89	28.88	106.47
合计	1,507.24	1,849.22	1,608.58	1,542.21	6,507.23

如上表列示，研发费用全年累计发生额 6,507.23 万元，各季度研发费用整体投入相对均衡，其中研发材料费 2025 年四季度增加主要是部分研发项目进度需求进行领料测试导致，研发费用的归集准确。

公司的产品主要包括电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统、港口交通资产监控运维管理系统、综合管廊资产监控运维管理系统，公司自主研发的分布式光纤传感器、边缘计算网关、智能终端和资产数字化运维管理软件平台等组成，通过感知、通信、计算，为资产密集型企业的线性资产提供状态监测、预测性维护和全生命周期管理的解决方案，实现资产的数字化、精益化、智能化管理，提升运行管理水平。

公司的研发投入主要包括：1、技术迭代的研发投入，实现功能跨越提升；2、新行业新场景的应用拓展研发投入，通过研发新产品不断适配市场需求，提升公司产品竞争力；3、前瞻性研发投入，挖掘未来市场需求点，提升公司产品对应的行业广度。

公司 2025 年度研发对应项目的属性及对应业绩贡献等情况如下列示：

单位：万元、个、人

研发项目	2025 年度研发费用金额	年度平均参与人数	项目属性	指标提升说明	当年获得的专利数量	当年获取的著作权数量	拓展的新行业、新场景	当年新增销售合同金额
足式机器人移动平台及巡检应用系统	1,054.57	19.00	前瞻性研发	不适用	7	—	不适用	279.91
大数据分析 & AI 算法中台	1,041.47	26.00	前瞻性研发	不适用	—	1	不适用	422.00

研发项目	2025年度研发费用金额	年度平均参与人数	项目属性	指标提升说明	当年获取的专利数量	当年获取的著作权数量	拓展的新行业、新场景	当年新增销售合同金额
基于低代码开放平台的资产数字化应用系统	1,053.33	28.00	新行业新场景应用拓展	不适用	—	6	商业综合体、港口交通行业(皮带机系统监测、煤炭行业系统监测)	7,480.08
DAS2.0	896.27	13.00	技术迭代、新行业新场景应用拓展	10km 监测距离下,空间分辨率从 10 米提升至 1 米(已实现)	5	2		
企业统一数字化应用平台	422.17	12.00	新行业新场景应用拓展	不适用	—	1		
新一代光纤温度及应变传感系统	978.18	21.00	技术迭代	荧光测温上限从 120°C 提升到 280°C (已实现); 弱光栅阵列系统空间分辨率达到 0.5m、测量精度达到 $\pm 0.1^{\circ}\text{C}/\pm 2\mu\text{e}$ (目标)	9	1	不适用	175.71
无线低功耗电力传感器及网关的技术研发	814.15	19.00	技术迭代、新行业新场景应用拓展	支持 lora/BLE 多跳无线自组网,且能在低功耗模式下实现主从唤醒,单跳通信距离最长可达 3km; 待机功耗 $\leq 3\mu\text{W}$, 平均功耗 $\leq 1\text{mW}$ (已实现); 使环流监测、电缆隧道监测等产品具备无线数据传输功能及低功耗特性(已实现);	7	—	环流监测, 电缆接头井、电缆隧道监测	4,230.16
高空间分辨率分布式光纤温度应变监测系统	247.10	6.00	技术迭代	10km 监测距离下,空间分辨率从米级提升至分米级(已实现)	2	—	不适用	5,059.76
总计	6,507.23				30	11		17,647.62

从上表所列示的内容可以看出,公司的研发投入均紧紧围绕公司的主营业务或募投项目来进行开展,研发项目已经有商业化落地的应用和客户订单,公司研发以产品为导向,对外销售的核心技术产品都为自主研发,公司业绩贡献主要来源于研发形成的最终公司产品,在研发投入的过程中,如足式机器人移动平台及巡检应用系统项目,前瞻性研发形成的部分四足智能巡检机器人产品已为公司带来商业化的落地合同,通过不断的研发投入产生的新技术新产品,为公司不断带来新的产品销售合同,公司研发投入与研发成果具备匹配性。

综上所述,从各季度公司研发费用分布、研发费用归集的构成来看,研发费用的归集准确;从研发投入与研发成果以及落地情况看,公司研发投入与研发成果具备匹配性。

(四) 列示本年度前十大代理商的基本情况,是否为新增,与公司及客户、供应商是否存在关联关系,代理费用金额及对应确认收入金额,并与上一年进

行比较是否存在较大差异，如是，请说明原因。

代理商在协助公司进行市场推广、业务拓展过程中提供全流程服务，包括协助公司进行前期的市场推广和开拓，中期的客户沟通与方案设计，以及后期的协助合同签订、款项催收等。

公司基于上述代理商的服务流程，通常在两个时间节点对代理费进行确认，第一个时点系根据代理商相关服务实际发生并结算时确认，公司在此时点确认代理费主要考虑代理商为公司在项目推进过程中提供全流程服务，前期已协助公司进行市场推广和开拓、客户沟通与方案设计等，此时代理商已经发生相关支出，因此公司在确认代理商提供的相关服务并结算后确认代理费，公司仅对代理商成功协助开拓的项目签署《项目代理协议》支付代理费，代理商代理失败所产生的一切费用由代理商自行承担。根据双方协商情况，公司存在两种支付代理费的方式：①在公司与客户签署销售合同后支付一定比例的代理费，在支付时按照谨慎性原则确认已支付的代理费金额并进行费用入账；②与销售合同回款比例同步支付对应的代理费并进行费用入账。第二个时点系根据对应项目收入确认时确认，此时代理商已基本完成了其合同约定的服务，即使代理费实际可能还未支付，公司在其代理产品收入确认时点按照代理合同约定的金额全额计提剩余的代理费。

2025 年度，前十大代理商合作情况及对应入账情况如下列示：

单位：万元

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2025年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
1	大连宏瑞 达成套设 备有限公司	2021年	否	否	553.23	1,930.71	260.01	2,190.72	553.23	25.25%	客户 45	四方电气(集团)股份有限公司
											客户 12	国家电网有限公司
											客户 67	国家电网有限公司
											客户 44	国家电网有限公司
											客户 68	国家电网有限公司
											客户 2	国家电网有限公司
2	河南国芮 互联网科 技有限公司	2025年	是	否	241.96	921.01	551.81	1,472.82	300.76	20.42%	客户 69	海南铭远投资有限公司
											客户 14	中国电气装备集团有限公司
											客户 70	—
											客户 30	国家电网有限公司
											客户 34	国家电网有限公司
											客户 71	国家电网有限公司
3	河南省兔 爷信息科 技有限公司	2025年	是	否	238.07	1,161.78	111.99	1,273.77	249.86	19.62%	客户 11	国家电网有限公司
											客户 13	—
											客户 34	国家电网有限公司

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2025年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
4	广州缆安科技有限公司	2022年	否	否	218.11	1,742.78	—	1,742.78	272.64	15.64%	客户 5	国家电网有限公司
											山东电工电气集团数字科技有限公司	中国电气装备集团有限公司
5	宁夏汇琛物联科技有限公司	2025年	是	否	209.87	935.97	440.62	1,376.59	256.71	18.65%	中铁一局集团有限公司	中国铁路工程集团有限公司
											客户 14	中国电气装备集团有限公司
											客户 72	国家电网有限公司
											客户 73	国家电网有限公司
											客户 74	国家电网有限公司
											客户 36	国家电网有限公司
6	南京中泉智茂新能源科技有限公司	2022年	否	189.73	833.63	—	833.63	189.73	22.76%	客户 75	国家电网有限公司	
										客户 8	国家电网有限公司	
										客户 76	国家电网有限公司	
										客户 77	—	
										客户 6	—	
7	安徽锐泽新能源科技有限公司	2025年	是	157.45	648.48	376.15	1,024.63	181.32	17.70%	中天科技海缆股份有限公司	中天科技集团有限公司	
										客户 78	国家电网有限公司	
											客户 79	中国电气装备集团有限公司

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2025年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
											客户 30	国家电网有限公司
											客户 80	国家电网有限公司
											客户 81	国家电网有限公司
											客户 82	—
											客户 83	—
											客户 84	—
											客户 10	苏州工业园区兆润投资控股集团有限公司
											亿嘉和科技股份有限公司	—
											客户 85	国家电网有限公司
											客户 86	中国海洋石油集团有限公司
											客户 87	JUTAL HOLDINGS LIMITED
											客户 6	—
											客户 88	ENN GROUP INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED
											客户 3	国家电网有限公司
											客户 4	国家电网有限公司
8	清能（福建）智能显示系统有限公司	2021年	否	否	120.19	424.09	473.45	897.54	193.68	21.58%	客户 85	国家电网有限公司
9	沈阳鸿鑫盛电气安装有限公司	2024年	否	否	118.87	1,504.53	—	1,504.53	120.00	7.98%	客户 3	国家电网有限公司
10	河南迈特	2019年	否	否	102.42	1,455.30	—	1,455.30	223.71	15.37%	客户 89	国家电网有限公司

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2025年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
	电力设备有限公司				2,149.89	11,558.28	2,214.03	13,772.30	2,541.63	18.45%	客户4 亿嘉和科技股份有限公司	国家电网有限公司
合计												

2025年度，销售费用中代理服务合计金额为3,051.32万元，较上年度增长37.33%，前十大代理商代理费合计金额为2,149.89万元，前十大代理商代理费较上年度前十大代理商代理费用金额增加18.81%，主要系市场竞争加剧，公司通过扩大市场推广的方式，积极引入一些具有地缘优势的代理商进行产品推广，由此近两年新引入的代理商增多，如上表所示，河南国芮互联网科技有限公司、河南省兔爷信息科技有限公司、宁夏汇琛物联科技有限公司、安徽锐泽新能科技有限公司都为当年新引入的代理商，通过代理合作推广的方式，成功帮助公司获得项目合同，且前十大代理商和公司不存在关联关系。

公司前十大代理商代理费入账对应的项目收入金额为11,558.28万元，未确认收入的项目未税金额为2,214.03万元，主要系代理费对应的项目未实现完工验收，按照第一个时点确认，同时，公司也在积极加大客户拓展的同时，不断降低代理费成本，前十大代理商代理费率较2024年度有所降低。

公司近五年对应各年度收入项目及代理费率情况如下列示：

单位：万元

年份	对应收入项目未税额	未税代理费额	代理费率
2025年度	16,292.93	2,775.89	17.04%

年份	对应收入项目未税额	未税代理费额	代理费率
2024 年度	9,749.04	2,113.86	21.68%
2023 年度	8,152.25	1,684.78	20.67%
2022 年度	13,317.55	2,506.96	18.82%
2021 年度	14,097.44	2,884.48	20.46%
合计	61,609.22	11,965.97	19.42%

代理商向公司报备拟跟进的潜在项目时，双方针对具体项目确定基础费率；公司在与客户成功签署销售合同时，同步与代理商签署项目代理合同并最终确定代理费率，确定代理费率考虑的因素主要包括项目开拓难度、代理商整体的工作量、项目毛利率等。如上表列示，2025 年度，公司整体代理费率为 17.04%，代理费率较以前年度有所下降，主要系公司积极加大客户拓展的同时，不断降低代理费成本，从近五年整体代理费率上看，考虑到各代理项目的差异性，代理费率各年有所变动，但整体较为平稳。

2024 年度，前十大代理商合作情况及对对应入账情况如下列示：

单位：万元

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2024 年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
1	南京亚马逊信息科技有限公司	2022 年	否	否	638.94	2,930.97	—	3,266.81	710.55	21.75%	客户 31 客户 35 中天科技海缆股份有限公司	— — 中天科技集团有限公司
2	沈阳鸿鑫盛电气有限公司	2024 年	否	否	293.58	1,229.34	—	1,612.35	377.78	23.43%	客户 67 客户 53 客户 75	国家电网有限公司 — 国家电网有限公司

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2024年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
3	清能(福建)智能显示系统有限公司	2021年	否	否	159.43	667.70	95.00	763.40	171.70	22.49%	客户 90 客户 87 客户 48 客户 91	四川华东电气集团有限公司 JUTALHOLDINGS LIMITED — 特变电工股份有限公司
4	北京兴创祥采网络科技有限公司	2024年	是	否	131.22	619.24	—	619.24	131.20	21.19%	客户 92	河北港口集团有限公司
5	河南迈特电力设备有限公司	2019年	否	否	122.06	359.02	809.11	1,172.34	186.75	15.93%	客户 93 客户 5 客户 89 亿嘉和科技股份有限公司	国家电网有限公司 国家电网有限公司 国家电网有限公司 —
6	广州力泰能源技术有限公司	2024年	是	否	106.26	380.53	—	1,324.16	305.10	23.04%	客户 94 客户 95	中国南方电网有限责任公司 中国南方电网有限责任公司
7	青岛和晟机电科技有限公司	2024年	是	否	104.91	393.73	—	393.73	104.91	26.64%	客户 96	青岛城市建设投资(集团)有限公司
8	南京天泰电气技术有限公司	2020年	否	否	100.83	543.41	—	543.41	100.83	18.56%	客户 80 客户 11 客户 28	国家电网有限公司 国家电网有限公司 国家电网有限公司
9	石家庄润沁科技有限公司	2023年	否	否	76.72	306.41	—	306.41	76.72	25.04%	客户 61 客户 97	河北港口集团有限公司 河北港口集团有限公司
10	河北国华安全技术工程有限	2024年	是	否	75.53	229.89	594.61	824.50	114.30	13.86%	客户 34 客户 71	国家电网有限公司 国家电网有限公司

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2024年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
	公司										客户 38	国家电网有限公司
											客户 8	国家电网有限公司
合计					1,809.49	7,660.24	1,498.71	10,826.34	2,279.83	21.06%		

2024 年度，前十大代理商确认的代理费合计金额为 1,809.49 万元，对应的确认项目的收入金额为 7,660.24 万元，未确认的项目未税金额为 1,498.71 万元，其中北京兴创祥禾网络科技有限公司、广州力泰能源技术有限公司、青岛晟和金属材料有限公司、河北国华安全技术工程有限公司为当年新引入发生合作的供应商，前十大代理商与公司不存在关联关系。

综上所述，2025 年代理费金额增加，是在行业竞争加剧的情况下公司为了增强市场推广力度，通过加大代理商的市场推广获取项目合作，导致代理费形成的收入总额增加，代理费用同步增加，是公司采取的拓展业务的一种积极方式，由此近两年新增的代理商相对较多，合作的代理商与公司不存在关联关系。另外一方面公司的下游客户分布在全国各个区域，如电网及其下属公司需求的产品多以供电局需求为主，对应的细分行业和性质分布也较广，因此公司不仅需跟进的潜在客户数量众多，且各区域特点、细分行业特征的不同也使得不同潜在客户的具体需求存在差异，对公司产品的理解和接受程度亦存在差异。代理商拥有较为丰富的行业积累和业务经验，且对各地的项目情况、项目进度较为熟悉，可及时跟踪项目进展，协助公司与客户进行及时沟通和交流，帮助公司进行技术推广和业务开拓，为公司的方案实施、投标分析等提供切实有效的建议，从而更好地促成公司与客户的合作。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1.获取公司期间费用明细表，了解并分析期间费用的性质及各项目变动的原因；

2.结合公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势，分析与各项费用变动是否匹配，并与同行业可比公司进行比较分析；

3.获取公司的工资表、职工花名册，结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司，分析是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

4.了解公司研发费用归集范围，获取研发领料明细，检查研发领料人是否属于研发部门；抽样检查研发人员求职简历、劳动合同确认岗位，结合考勤、工资表、花名册了解人员薪酬归集是否准确；对于研发设备进行抽盘，检查资产的状态以及实际部门；

5.获取公司的研发费用明细表，分析分季度列示研发费用构成及变动情况，了解研发项目具体情况及各季度投入，并结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，分析大额研发投入与研发成果的匹配性；

6.获取公司 2025 年度代理费明细表，复核本年度前十大代理商的基本情况，了解是否为新增，与公司及客户、供应商是否存在关联关系，代理费用金额及对应确认收入金额，并与上一年进行比较是否存在较大差异；

7.针对代理费用确认的真实性及准确性，以及针对期末前后大额费用，费用入账期间是否恰当，年审会计师执行了如下审计程序：

(1) 向公司管理层进行访谈，了解代理模式以及本期代理费变动的主要原因；

(2) 了解公司的代理费的收费标准、合同签订与审批流程、付款开票流程等；

(3) 获取公司代理服务费用项目台账、结合本期收入确认、前期已计提的代理费，复核代理服务费用计提完整性；

(4) 检查大额代理费合同、付款申请单、发票；

(5) 分析性复核，复核本年与上年代理服务费用的波动情况；

(6) 向大额代理费服务商进行函证确认；

(7) 对代理费进行截止性测试，检查是否存在跨期情况。

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.公司销售费用、管理费用、研发费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势匹配，除员工人数和研发费用变动之外，公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致；

2.公司 2023 年度薪酬总额为 8,768.59 万元，职工薪酬占营业收入的比例为 28.80%，2024 及 2025 年度的比例分别为 58.75%、50.27%，该比例较高且上升的原因主要是 2024 及 2025 年度收入规模较小所致。公司已通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，合理把控人工成本，在精简人员的同时保持了核心团队的稳定性，公司在人员配置、人效水平、成本管控方面具有合理性；

3.公司研发费用的支出和归集严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行

具体费用科目的归集，相关费用均针对具体的研发项目和研发活动。从各季度公司研发费用分布、研发费用归集的构成来看，研发费用的归集准确；从研发投入与研发成果以及落地情况看，公司研发投入与研发成果具备匹配性；

4.公司 2025 年代理费金额增加，在行业竞争加剧的情况下公司为了增强市场推广力度，通过加大代理商的市场推广获取项目合作，导致代理费形成的收入总额增加，代理费用同步增加，是公司采取的拓展业务的一种积极方式，由此近两年新增的代理商相对较多，合作的代理商与公司不存在关联关系。

问题 4.关于应收账款

年报显示，公司应收账款期末余额 36,090.80 万元，坏账准备期末余额 10,477.14 万元，应收账款账面价值为 25,613.66 万元，占总资产的比重为 21.22%，公司近两年应收款项余额持续超过营业收入发生额。1 年以上应收账款期末余额占比为 58.64%，公司自 2024 年 10 月 1 日起，对应收账款、合同资产的预期信用损失率进行变更。公司在 2026 年一季报中披露，一季度净利润同比亏损缩窄，主要系收入增长，信用减值损失冲回金额增大所致。请公司：（1）列示账龄在 1 年以上的大额应收款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额、已收款金额及逾期未回款金额，结合客户期后回款情况、经营状况，以及公司已采取或拟采取的催款手段，说明相关款项是否存在无法收回的风险；（2）结合业务开展情况、销售结算模式、信用政策变化等，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在较大差异；（3）说明 2026 年一季度信用减值冲回的具体情况，并结合预期信用损失率的具体测算过程及关键参数取值依据，以及历史回款情况及同行业可比公司情况，说明公司预期信用损失率估计的合理性和准确性。

一、公司说明

（一）列示账龄在 1 年以上的大额应收款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额、已收款金额及逾期未回款金额，结合客户期后回款情况、经营状况，以及公司已采取或拟采取的催款手段，说明相关款项是否存在无法收回的风险；

报告期内，1 年以上的大额应收款按照项目列示基本情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	同控方	合同信息	交易内容	账龄	交易金额	截至 2025 年收款	逾期未收回金额	期后回款	经营状况
1	客户 42	—	东营市-海缆综合在线监测系统	海缆光纤监测及物联产品	2-3 年	1,043.70	147.74	895.96	—	良好
2	重庆拓展电力工程勘察设计有限公司	国家电网有限公司	重庆市-电力系统监测设备	电力设施光纤监测及物联产品	3-4 年	2,980.26	2,115.31	864.94	—	良好
3	重庆拓展电力工程勘察设计有限公司	国家电网有限公司	重庆市-电力系统监测设备	电力设施光纤监测及物联产品	2-3 年	558.93	—	558.93	—	良好
4	客户 35	—	重庆市-电力系统监测设备	海缆光纤监测及物联产品	1-2 年	1,280.00	576.00	704.00	—	良好
5	长春电力集团有限公司	国家电网有限公司	东营市-海缆综合在线监测系统	电力设施光纤监测及物联产品	4-5 年	747.81	150.00	597.81	—	良好
6	客户 98	—	南昌市-电缆隧道综合在线监测系统	电力设施光纤监测及物联产品	2-3 年	570.00	—	570.00	160.00	良好
7	客户 99	—	遂宁市-管廊综合监测管理系统	综合管廊监测运维管理系统	2-3 年	504.66	—	504.66	—	良好
8	客户 96	青岛城市建设投资(集团)有限公司	青岛市-光纤测温系统	港口交通资产监控运维管理系统	1-2 年	444.91	—	444.91	—	良好
9	中庆建设有限责任公司	—	珲春市-监控中心软件平台	综合管廊监测运维管理系统	4-5 年	600.00	158.4	441.60	—	良好
10	中铁一局集团有限公司广州分公司	中国铁路工程集团有限公司	肇庆市-综合管廊智能化工程	综合管廊监测运维管理系统	4-5 年	959.21	520.00	439.21	—	良好
合计						9,689.48	3,667.45	6,022.03	160.00	

注：期后回款截至 2026 年 5 月 31 日。

如上表所示，一年以上大额应收款前十大项目合计交易金额为 9,689.48 万元，截至 2025 年度回款金额为 3,667.45 万元，期后回款金额 160.00 万元，未结清的大额应收款项情况如下：

公司和客户 42 合作的项目较多，该项目按照合同约定支付方式为预付 25% 款项作为备货款，货到现场后支付 40% 作为到货款，剩余款项为客户方收到上游单位款项后同步支付，在实际合同履行过程中客户方按照收到上游单位支付款项后同步支付，整体付款进度较慢。项目交付的产品目前运行情况良好，因合作项目较多，客户方 2025 年度至 2026 年 5 月份其他相关项目累计付款 812.88 万元，该客户付款意愿较好，相关款项不存在无法收回的重大风险，且本项目产品最终使用方为山东能源集团新能源集团有限公司，由山东国资委控股，最终使用方作为国资下属单位，资信能力较好，最终付款保障性较好。另外公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解最终用户方的

付款时间点，及时跟踪应收款项的回收事项；

重庆拓展电力工程勘察设计有限公司同控方为国家电网有限公司，拥有良好的企业信用，资信能力较好，并且客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化，公司向客户交付的产品目前运行情况良好，相关款项不存在无法收回的重大风险。其作为国网公司的下属单位，实际执行的付款方式为收到业主款项后再进行合同款支付，因项目回款进度较慢，公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项。其一年以上应收款项目重庆市-电力系统监测设备的 2 份合同信息主要为：

①账龄 3-4 年的项目合同签订时间为 2021 年 7 月 30 日，合同金额为 2,980.26 万元，开工时间为 2021 年 9 月 1 日，完工时间为 2022 年 5 月 25 日，合同验收周期为 266 天。合同约定付款方式为竣工验收通电后六个月内，完善相关手续后，由订货方支付本合同货款的 95%，剩余 5%作为质保金，质保期到期后支付，项目截止期末回款金额 2,115.31 万元，回款比例为 70.98%。

②账龄 2-3 年的项目合同签订时间为 2021 年 3 月 24 日，合同金额为 558.93 万元，开工时间为 2023 年 10 月 20 日，完工时间为 2023 年 12 月 30 日，合同验收周期为 71 天。合同约定付款方式为待甲方审定竣工资料及结算材料（含票据）合格后 30 个工作日内，甲方向乙方支付至工程结算总价的 95%，剩余 5%作为工程质保金，自竣工验收合格之日起满一年后支付，客户方目前还未收到业主款项，目前该项目暂未收到回款。

客户 35 作为上市公司，资信能力较好，并且客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化，公司向客户交付的产品目前运行情况良好，相关款项不存在无法收回的重大风险。公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项；

长春电力集团有限公司项目款项因政府未给客户方进行结算和付款，客户拖欠款项，公司拟通过法律途径尽早收取款项；

客户 98 项目款项因供电局未支付给客户款项，客户已起诉供电局，待供电局回款后同步支付，公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户

沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项；

客户 99 作为项目的总包方，客户和业主最终决算还未完成，导致付款进程较慢，公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项；

客户 96 为国资背景公司，有良好的企业信用，资信能力较好，信用风险未发生重大变化，公司向客户交付的产品目前运行情况良好，相关款项不存在无法收回的重大风险。公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项；

中庆建设有限责任公司拖欠公司款项，公司已通过法院向该客户提起诉讼，部分项目胜诉后公司已收到款项及延期付款的滞纳金；

中铁一局集团有限公司广州分公司同控方为中国铁路工程集团有限公司，有良好的企业信用，资信能力较好，并且客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化，公司向客户交付的产品目前运行情况良好，相关款项不存在无法收回的重大风险。公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项。

（二）结合业务开展情况、销售结算模式、信用政策变化等，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司持续优化业务战略布局，在电力电网、海上风电等现有优势领域保持销售拓展资源的投入，建立常态化客户回访机制，公司管理层及资深技术团队深入客户现场，细化服务保障，精准匹配客户需求。同时，公司积极调整市场拓展策略，挖掘资源积极开拓新兴市场，加快公司产品和解决方案的落地应用，有效应对当前形势下的风险挑战。与河北港口集团数联科技、山东港口集团深度合作，共同促进新技术赋能港口行业的数字化转型，新行业应用加速落地取得积极成效，为公司新的收入和利润增长点奠定良好基础。

公司主要的经营活动为研发、生产和销售电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统、港口交通资产监控运维管理系统和综合管廊资产监控运维管理系统等资产数字化运维管理系统。主要业务模式未发生重大变化，对应销售结算模式及公司信用政策也未发生重大变化。

报告期内公司的应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	2025 年度（次）	2024 年度（次）	变动
理工光科	2.20	1.99	0.21
科汇股份	2.30	2.13	0.17
容知日新	1.30	1.35	-0.05
行业平均	1.93	1.82	0.11
本公司	0.75	0.55	0.20

2025 年度和 2024 年度公司应收账款周转率分别为 0.75 次和 0.55 次，略低于同行业可比上市公司平均水平，主要因为受下游客户款项结算时间较长等因素的影响，导致行业应收账款周转率普遍较低。2025 年度较 2024 年度有所提升，与同行业可比公司的变动趋势基本一致。

公司客户多为电网公司、市政单位等，在经济环境波动的背景下，政府投资的基础设施项目推进效率受到地方财政压力传导影响，回款受客户自身资金安排、国企及政府单位内部流程等影响，导致公司的应收账款账龄增加，降低了公司的应收账款周转率。

报告期内，公司通过安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项，向部分客户提起诉讼等方式，加强应收账款的催收，使得 2025 年度的应收账款周转率较 2024 年度有所提升。

（三）说明 2026 年一季度信用减值冲回的具体情况，并结合预期信用损失率的具体测算过程及关键参数取值依据，以及历史回款情况及同行业可比公司情况，说明公司预期信用损失率估计的合理性和准确性。

1.2026 年一季度信用减值冲回情况

2026 年一季度，信用减值损失冲回主要系应收账款回款的影响，具体针对 2025 年末应收账款余额的回款冲回情况如下列示：

单位：万元

账龄	2025 年末应 收账款余额 ①	预期信用损 失率②	损失准备 ③=①*②	2026 年 1 季度 回款金额④	冲回信用减 值损失金额 ⑤=②*④
1 年以内	14,927.49	7.68%	1,146.43	591.61	45.44

账龄	2025年末应 收账款余额 ①	预期信用损 失率②	损失准备 ③=①*②	2026年1季度 回款金额④	冲回信用减 值损失金额 ⑤=②*④
1-2年	4,575.79	16.21%	741.73	3,076.55	498.71
2-3年	7,207.77	28.63%	2,063.58	932.28	266.91
3-4年	4,280.24	49.58%	2,122.14	347.89	172.48
4-5年	3,935.98	82.31%	3,239.71	354.98	292.18
5年以上	1,128.73	100.00%	1,128.73	101.58	101.58
单项计提	34.81	100.00%	34.81	—	—
合计	36,090.80	—	10,477.14	5,404.87	1,377.30

注：上述应收账款余额不包含按单项计提坏账准备的应收账款。

如上表列示，截至2025年度末，应收账款余额为36,090.80万元，公司加强应收账款催收力度，多种催款方式并行，公司下游客户项目回款节奏有所加快，2026年一季度回款6,271.62万元，其中2025年及之前年度的应收账款回款金额5,404.87万元，按照账龄冲回以前年度信用减值损失金额为1,377.30万元。

2. 预期信用损失率的具体测算过程

公司对于按照账龄组合计提坏账准备的应收账款，参照历史信用损失经验，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。预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率，并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出，具体过程如下：

第一步、根据历史数据计算应收账款迁徙率：

账龄	平均迁 徙率代 表系数	2024年 -2025年 迁徙率	2023年 -2024年 迁徙率	2022年 -2023年 迁徙率	2021年 -2022年 迁徙率	2020年 -2021年迁 徙率	平均迁徙 率
1年以内	A	39.01%	62.39%	51.31%	47.41%	36.76%	45.34%
1-2年	B	47.63%	61.70%	80.90%	43.66%	49.16%	57.48%
2-3年	C	66.21%	86.20%	42.74%	20.95%	72.66%	46.79%
3-4年	D	72.53%	71.15%	42.18%	48.82%	66.51%	52.58%
4-5年	E	34.49%	62.45%	95.02%	100.00%	100.00%	71.49%
5年以上	F	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

账龄超过5年的，可回收性相对较低，所以账龄超过5年的均将其迁徙率设定为100.00%。

第二步、计算预期平均损失率

账龄	计算公式	2025年
1年以内	$A*B*C*D*E*F*(1+5\%)$	7.68%
1-2年	$B*C*D*E*F*(1+5\%)$	16.21%
2-3年	$C*D*E*F*(1+5\%)$	28.63%
3-4年	$D*E*F*(1+5\%)$	49.58%
4-5年	$E*F*(1+5\%)$	82.31%
5年以上	F	100.00%

注:考虑经济增长、投资、价格指数、利率指标等影响公司未来经济状况的因素,测算前瞻调整系数为5%。

第三步、计算损失准备

单位:万元

账龄	应收账款余额①	预期信用损失率②	损失准备③=①*②	原计提比例④	损失准备⑤=①*④	差异⑥=③-⑤
1年以内	14,927.49	7.68%	1,146.43	4.81%	718.01	428.42
1-2年	4,575.79	16.21%	741.73	10.62%	485.95	255.79
2-3年	7,207.77	28.63%	2,063.58	18.47%	1,331.27	732.31
3-4年	4,280.24	49.58%	2,122.14	39.47%	1,689.41	432.73
4-5年	3,935.98	82.31%	3,239.71	75.07%	2,954.74	284.97
5年以上	1,128.73	100.00%	1,128.73	100.00%	1,128.73	—
合计	36,056.00	—	10,442.33	—	8,308.12	2,134.21

注:上述应收账款余额不包含按单项计提坏账准备的应收账款。

3.2023-2025年度,公司应收账款期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
期末应收账款账面余额(A)	36,090.80	38,248.15	38,773.11
2024年收回金额(B)	—	—	12,656.84
2024年收回占比(C=B/A)	—	—	32.64%
2025年收回金额(D)	—	16,213.24	9,300.28
2025年收回占比(E=D/A)	—	42.39%	23.99%
2026年1-5月收回金额(F)	7,754.91	2,889.28	1,937.70
2026年1-5月收回占比(G=F/A)	21.49%	7.55%	5.00%
合计收回金额(H=B+D+F)	7,754.91	19,102.52	23,894.81
合计收回占比(I=C+E+G)	21.49%	49.94%	61.63%

截至 2026 年 5 月 31 日，2023 年末应收账款期后已收回 61.63%，2024 年末应收账款期后已收回 49.94%；2025 年末应收账款期后回款比例为 21.49%，公司持续进行回款跟踪并通过各种方式进行款项催收。

4. 同行业可比公司坏账计提比例情况如下：

账龄	理工光科	容知日新	科汇股份	行业平均	光格科技
1 年以内	5%	5%	5%	5.00%	7.68%
1-2 年	10%	10%	15%	11.67%	16.21%
2-3 年	20%	30%	30%	26.67%	28.63%
3-4 年	30%	50%	50%	43.33%	49.58%
4-5 年	50%	80%	75%	68.33%	82.31%
5 年以上	100%	100%	100%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司预期信用损失率与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司结合合同情况和客户结构、外部经济环境的变化情况以及公司历史信用损失情况，根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等相关规定，同时综合参考同行业上市公司的应收款项的预期信用损失率，公司预期信用损失率估计具有合理性，客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果。

二、审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1. 获取公司的应收账款账龄明细表以及期后回款明细表，并根据网络核查以及公司长账龄应收款说明，复核账龄在 1 年以上的大额应收款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额、已收款金额及逾期未回款金额，结合客户期后回款情况、经营状况，以及公司已采取或拟采取的催款手段，分析相关款项是否存在无法收回的风险；

2. 向公司管理层访谈，了解公司的业务开展情况、销售结算模式、信用政策变化情况等，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在较大差异；

3. 复核公司 2026 年一季度的预期信用减值损失计算明细表，复核一季度预期信用损失率的具体测算过程及关键参数取值依据，了解信用减值冲回的具体情况，结合历史回款情况及同行业可比公司情况，分析公司预期信用损失率估

计的合理性和准确性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.账龄在 1 年以上的大额应收款所涉具体交易对象与公司不存在关联关系。相关交易对象中，部分客户为央国企、上市公司，资信能力良好且经营正常，相关款项不存在无法收回的重大风险；部分客户因上游未回款或与业主决算未完成导致付款滞后，但回款路径明确；另有部分客户的拖欠款项，公司已采取或拟采取法律途径催收，部分项目已胜诉并收回款项及滞纳金。公司已建立有效的应收账款跟踪机制，对应收款项安排专人持续跟进回款进度、沟通付款计划与资金状况，公司应收账款回收风险整体可控；

2.公司的应收账款周转率低于同行业平均水平，主要原因为公司客户多为电网公司、市政单位等，在经济环境波动的背景下，政府投资的基础设施项目推进效率受到地方财政压力传导影响，回款受客户自身资金安排、国企及政府单位内部流程等影响，导致公司的应收账款账龄增加，降低了公司的应收账款周转率；

3.公司 2026 年一季度回款 6,271.62 万元，按照账龄冲回以前年度信用减值损失金额为 1,377.30 万元，公司结合合同情况和客户结构、外部经济环境的变化情况以及公司历史信用损失情况，根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等相关规定，同时综合参考同行业上市公司的应收款项的预期信用损失率，公司预期信用损失率估计具有合理性，较为客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果。

问题 5.关于存货

年报显示，公司 2025 年存货账面价值为 10,940.54 万元，同比增长 12.07%，其中，合同履约成本账面价值为 7,672.51 万元，占比 70.13%。公司在 2025 年三季度报中披露，收入增长主要系上年部分执行项目交付周期延长，在本年度完成验收确认所致。

请公司：（1）说明大额合同履约成本对应的具体项目明细，包括项目名称、

交易对象、合同签订时间、合同金额、履约期限、履约进度，结算模式、付款节点、对应收入确认时点，成本结转与收入确认是否匹配，并列示近三年各年末合同履约成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额，分析余额、发生额逐年变动的原因，是否与公司营业收入、在手订单规模、项目回款、经营现金流变动趋势匹配；（2）列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，结合公司披露的“部分项目交付周期延长”等信息，评估是否存在项目停滞、技术方案已过时等减值迹象；（3）结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提充分性；（4）分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因。

一、公司说明

（一）说明大额合同履约成本对应的具体项目明细，包括项目名称、交易对象、合同签订时间、合同金额、履约期限、履约进度，结算模式、付款节点、对应收入确认时点，成本结转与收入确认是否匹配，并列示近三年各年末合同履约成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额，分析余额、发生额逐年变动的原因，是否与公司营业收入、在手订单规模、项目回款、经营现金流变动趋势匹配；

1.大额合同履约成本对应的具体项目明细情况

公司以项目制开展的业务，于各项成本实际发生时分类归集至具体项目，从而确保项目成本归集的准确性。合同履约成本主要包含材料成本、人工成本、劳务安装成本及其他项目相关成本，针对材料成本，公司对材料领用出库按照项目制进行核算管理，结转成本时根据累计归集的成本统一结转；针对人工成本，主要包含项目实施人员的直接人工，按照项目考勤进行对应登记确认，薪酬依照其在不同项目的考勤分摊至具体项目；针对安装成本，根据项目归集公司向劳务公司采购安装服务的费用，按照进度进行劳务成本暂估入账，结算完成全额计提劳务安装成本；其他费用按照实际发生计入对应项目成本。

故合同履约成本按照月度材料成本、人工成本、劳务安装成本及其他项目相关成本进行入账确认，项目完工后取得客户方签署的相关资料后在当月同步

结转成本，收入确认和成本结转按照项目一一对应确认同步结转，两者是匹配的。另外一方面，因公司项目履行是按照项目的整体进度逐步推进，在项目完工前成本逐步进行归集，故在每期期末，未完工的项目成本归集在合同履约成本进行列示。

2025 年度，合同履约成本前十大项目具体明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同信息	项目金额	期末合同履约成本金额	回款总额	合同签订时间	结算模式/付款方式	约定履约时间	履约进度	收入确认时间
1	客户 29	呼和浩特市-智能机器人系统	931.23	782.89	465.62	2025/1/24	<p>(1) 到货收款：卖方交付的货物到达指定地点后，经买方按本合同约定对外观、数量等进行验收，买方出具合格验收单 60 个工作日内，买方向卖方支付合同总价款的 50%；</p> <p>(2) 终验款：买方将卖方交付的组件完成成品组装交付至最终用户，出具终验合格单后 60 个工作日内，买方向卖方支付合同总价款的 45%。</p> <p>(3) 质保金：本合同约定质保期满后，卖方办理完质保手续后买方向卖方支付合同总价款的 5%。</p>	交货时间：2025 年 12 月 26 日前	履约中	未确认收入
2	客户 11	济南市-智能机器人系统	958.00	719.87	95.80	2025/5/22	<p>合同价格为人民币超过 10 万元的，卖方凭到货验收单、100%合同价格的增值税专用发票办理支付申请手续，买方在申请手续办理完后 30 个工作日内（境外支付的，延长 30 个工作日）支付 95% 的合同价款。合同价款的 5% 作为结清款，用于担保合同货物的质量。合同货物质量保证期满，并无质量问题或质量问题及时解决后，卖方办理支付申请手续。买方在申请手续办理完后 30 个工作日内（境外支付的，延长 30 个工作日）支付 5% 的结清款。</p>	交货期：接到供货通知后 10 日内	履约中	未确认收入
3	客户 11	济南市-机器人结构件	865.19	464.18	405.56	2025/1/17	<p>到货验收后，买方向卖方支付合同额的 50% 的到货款；货物到达现场并完成安装调试，经买方验收后，买方向卖方支付订单全额的 25% 的安装调试款；货物验收投运满半年无质量问题后，买方向卖方支付订单金额的 20% 的投运款。预留订单全额 5% 的结清款，物资验收合格且投运起算，至质保期满无质量问题，经评估后，无息退还。若国家颁布新的税收政策，则按新政策执行，对结算价格进行相应税额的增减。</p> <p>付款方式，甲方可选择银行转账或银行承兑的方式向乙方支付合同款项：</p> <p>(1) 合同签订后，甲方支付乙方 30% 预付款，乙方应于本合同签订后开具预付款相应金额的发票，甲方收到发票后 10 个工作日内支付预付款；产品投运、经甲方全部验收合格并</p>	交货时间：2025/11/30	履约中	未确认收入
4	亿嘉和科技股份有限公司	绍兴市-电缆隧道综合在线监测系统	1,224.53	380.19	40.54	2023/1/24		未约定	履约中	未确认收入

序号	客户名称	合同信息	项目金额	期末合同履约成本金额	回款总额	合同签订时间	结算模式/付款方式	约定履约时间	履约进度	收入确认时间
5	中铁一局集团有限公司	深圳市-电力隧道综合监控系统	200.00	241.40	-	2024/12/27	<p>经过甲方业主审定，业主支付甲方相应验收款后，乙方开具合同对应金额的发票，甲方收到符合要求的发票后30个工作日内按照业主付款同等比例向乙方付款，直至支付至合同总金额的95%；剩余5%的款项作为质量保证金，甲方于本合同所有产品质量保质期且无任何质量问题或赔付完成后30个工作日内一次性无息付清。</p> <p>(2) 甲方支付上述各笔款项，以乙方开具对应金额的增值税专用发票为条件。</p> <p>1. 本合同不支付工程预付款，乙方必须具备满足本工程的流动资金。</p> <p>2. 办理结算前，乙方必须向甲方提供上月已发放参加施工人员工资费用的清单。</p> <p>3. 本工程实行按月结算。在每次结算前甲方组织有关人员以及乙方人员进行现场收方并填写收方记录，参与收方的全体人员应签字确认。结算时，甲方依据乙方在计量期内完成符合本项目验收标准的工程实体数量和《工程量清单》(附件一)的单价进行计量。在扣除水电费、甲供材料费等相关费用后编制《工程结算单》，由甲方双方工地代表签字确认后作为当期结算款。隐蔽工程(工序)的工程量在覆盖前需经双方现场签证，否则不予计量。</p> <p>4. 每期结算款在扣除劳动竞赛奖、安全风险金、工程质保金、农民工工资保证金后，作为当期的应付款，并按照不高于82%向乙方支付，剩余18%在本工程竣工结算后支付。</p> <p>4.1 安全风险金为当期结算款(含增值税)的10%，待工程竣工后视其安全情况予以返还(不计利息)。</p> <p>4.2 工程质保金为当期结算款(含增值税)的3%，在本工程缺陷责任期期满后且发向甲方返还后，扣除乙方原因造成的整修、赔偿(含材料)费用，将余额支付乙方(不计利</p>	暂定竣工日期：配合盾构掘进同步进场施工，盾构洞通后2个月内完成全部工作，达到验收标准。	履约中	未确认收入

序号	客户名称	合同信息	项目金额	期末合同履约成本金额	回款总额	合同签订时间	结算模式/付款方式	约定履约时间	履约进度	收入确认时间
							息)。 4.3 农民工工资保证金为当期结算款(含增值税)的5%,在乙方不拖欠农民工工资且本工程竣工验收合格后业主支付甲方剩余价款后予以返还(不计利息)。 按技术服务进度验收计价,全部服务完成,累计最高支付至已完成服务计量的70%,服务结算审计完成后,支付至结算审定值的97%。质保金按结算审定值的3%留取。最终结算审定值以甲方委托的第三方审计机构确认并出具审核定案表为准			
6	长春电力集团有限公司	长春市-智能井盖监控系统	493.26	239.26	342.33	2023/9/12		2.2 技术服务期限:具备服务条件后1个月内完成。	项目完工,待客户验收	未确认收入
7	客户29	呼和浩特市-智能机器人系统	246.61	207.35	123.31	2025/1/2/24	(1) 到货收款: 卖方交付的货物到达指定地点后,经买方按本合同约定对外观、数量等进行验收,买方出具合格验收单60个工作日内,买方向卖方支付合同总价款的50%; (2) 终验款: 买方将卖方交付的组件完成成品组装交付至最终用户,买方出具终验合格单后60个工作日内,买方向卖方支付合同总价款的45%。 (3) 质保金: 本合同约定质保期满后,卖方办理完质保手续后买方向卖方支付合同总价款的5%。	交货时间: 2025年12月26日前	履约中	未确认收入
8	客户29	呼和浩特市-智能机器人系统	232.01	195.13	116.01	2025/1/2/24	(1) 到货收款: 卖方交付的货物到达指定地点后,经买方按本合同约定对外观、数量等进行验收,买方出具合格验收单60个工作日内,买方向卖方支付合同总价款的50%; (2) 终验款: 买方将卖方交付的组件完成成品组装交付至最终用户,买方出具终验合格单后60个工作日内,买方向卖方支付合同总价款的45%。 (3) 质保金: 本合同约定质保期满后,卖方办理完质保手续后买方向卖方支付合同总价款的5%。	交货时间: 2025年12月26日前	履约中	未确认收入
9	亿嘉和科技股份有限公司	南京市-变电在线监测设备	868.00	162.49	-	2025/1/2/2	甲方收到甲方客户支付的各阶段款项且收到乙方开具的对应金额的增值税专用发票30天后,按照甲方客户的付款方式同比例支付给乙方	未约定	履约中	未确认收入

序号	客户名称	合同信息	项目金额	期末合同履约成本金额	回款总额	合同签订时间	结算模式/付款方式	约定履约时间	履约进度	收入确认时间
10	客户 29	呼和浩特市-智能机器人系统	189.20	159.06	94.60	2025/12/24	(1) 到货验收款: 卖方交付的货物到达指定地点后, 经买方按本合同约定对外观、数量等进行验收, 买方出具合格验收单 60 个工作日内, 买方向卖方支付合同总价款的 50%; (2) 终验款: 买方将卖方交付的组件完成成品组装交付至最终用户, 买方出具终验合格单后 60 个工作日内, 买方向卖方支付合同总价款的 45%。 (3) 质保金: 本合同约定质保期满后, 卖方办理完质保手续后买方向卖方支付合同总价款的 5%。	交货时间: 2025 年 12 月 26 日前	履约中	未确认收入
	合计		6,208.03	3,551.82	1,683.75					
		合同履约成本余额		7,839.89						
		占比		45.30%						

注: 回款总额、收入确认时间统计至 2026 年 5 月 31 日。

如上表列示, 前十大未完工项目合同履约成本合计金额为 3,551.82 万元, 占期末合同履约成本余额 45.30%。另外, 公司以项目制进行合同确认管理, 部分合同约定了完工时间, 合同约定的完工时间通常是合同预估的完工时点, 但在项目执行过程中, 受到项目规模、建设方式和验收条件等因素影响, 合同实际验收周期通常晚于合同约定验收周期, 合同履行情况和完成时点会根据项目情况和客户沟通确认, 晚于合同约定的验收时点为公司项目履行的常规情况, 不会对合同双方产生纠纷影响。

公司销售商品收入确认的具体方法: 销售无需安装的商品, 在商品整体交付至客户, 经客户签收确认收入; 销售需要安装的商品, 在商品安装调试完成, 经客户验收合格并取得验收文件时确认收入。

截至 2026 年 5 月 31 日, 前十大合同项目暂未验收, 未确认收入, 未结转对应的合同履约成本, 成本结转和收入确认匹配。

2.近三年末合同履约成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额情况

公司 2023 年至 2025 年末合同履约成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额、营业收入、在手订单规模、项目回款、经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2025 年较 2024 年变动 率	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2024 年较 2023 年变动 率	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
合同履约成本余额	7,839.89	8.23%	7,243.83	346.18%	1,623.53
期末合同履约成本回款	3,178.49	2.55%	3,099.37	142.28%	1,279.27
在手订单规模	34,358.70	23.28%	27,869.55	81.88%	15,322.92

注：期末合同履约成本回款均是统计至各期末回款金额；在手订单规模仅统计了已签订正式合同的金额，同时不包含 1 年以上未开工的订单，下同。

由上表可见，合同履约成本余额 2025 年度较 2024 年度增长 8.23%，2024 年度较 2023 年度增长 346.18%，合同履约成本对应的回款金额 2025 年度较 2024 年度增长 2.55%，2024 年度较 2023 年度增长 142.28%，均呈现先快速上升，后增速放缓的趋势，合同履约成本余额与期末合同履约成本回款趋势一致，说明公司合同履约成本余额在增长的同时，对应的项目回款也在增加。

在手订单规模 2025 年度较 2024 年度增长 23.28%，2024 年度较 2023 年度增长 81.88%，其中 2024 年度较 2023 年合同履约成本余额大幅增长主要是受到项目交付周期延长及 2024 年度验收项目减少影响所致，2024 年在手订单规模较 2023 年增长 12,546.63 万元，2024 年公司综合毛利率 53.86%，对应成本金额为 5,789.02 万元，与合同履约成本余额 2024 年较 2023 年增长 5,620.30 万元接近。

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2025 年较 2024 年变动 率	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2024 年较 2023 年变动 率	2023 年度
合同履约成本增加额	16,543.33	20.90%	13,683.21	15.76%	11,820.65
在手订单规模	34,358.70	23.28%	27,869.55	81.88%	15,322.92

由上表可见，2025 年度较 2024 年度，2024 年度较 2023 年度的合同履约成本增加额变动率分别为 20.90%和 15.76%，呈持续上升趋势。在手订单规模 2025

年较 2024 年增加 23.28%，2024 年较 2023 年增加 81.88%。主要原因是合同履约成本增加额为在项目开工至项目验收的过程中持续发生的与项目相关的成本费用，与在手订单的签订时点存在时间差，且 2024 年度部分项目开工延迟导致合同履约成本增加额增长幅度小于在手订单规模增长幅度。

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2025 年较 2024 年变动 率	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2024 年较 2023 年变动 率	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
合同履约成本结转额	9,881.62	22.56%	8,062.90	-38.53%	13,116.41
营业收入	21,564.75	18.18%	18,247.29	-40.06%	30,443.30
经营活动产生的现金流量净额	-881.29	83.86%	-5,458.78	-37.85%	-3,959.96

注：由于 2025 年度存在净额法确认收入的情形，上表中营业收入已按照净额法列示，为保持口径一致，故上表中 2025 年度合同履约成本结转额不含净额法确认收入对应的成本金额。

由上表可见，2025 年度较 2024 年度，2024 年度较 2023 年度的合同履约成本结转额变动率分别为 22.56%、-38.53%，营业收入变动率分别为 18.18%、-40.06%，经营活动产生的现金流量净额变动率分别为 83.86%、-37.85%，呈先降后升趋势。合同履约成本结转额和营业收入变动趋势基本一致，2025 年度较 2024 年度经营活动产生的现金流量净额大幅改善，主要系公司加强应收账款催收管理工作，当年度回款金额增加所致。

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2025 年较 2024 年变动 率	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2024 年较 2023 年变动 率	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
合同履约成本减值计提额	55.19	-76.61%	235.96	1,882.02%	11.91

由上表可见，2025 年度较 2024 年度，2024 年度较 2023 年度的合同履约成本减值计提额变动率分别为-76.61%、1,882.02%。公司的合同履约成本按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值按照项目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。当合同履约成本高于其可变现净值的，公司计提存货跌价准备。合同履约成本减值当期计提额主要是受项目预计售价和以前年度计提金额影响，本期计提额较上期下降主要原因是上期计提金额较大的部分项目在本期已验收结转和在本期补计提金额较小，

本期新增的项目未产生大额减值。

综上所述，近三年各年末合同履约成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额，与公司营业收入、在手订单规模、项目回款、经营现金流变动趋势匹配。

(二) 列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，结合公司披露的“部分项目交付周期延长”等信息，评估是否存在项目停滞、技术方案已过时等减值迹象；

1. 期末存货库龄情况

2025 年末，公司各类存货库龄情况列示如下：

单位：万元

项目	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	
合同履约成本	6,719.46	85.71%	663.36	8.46%	457.08	5.83%	7,839.89
原材料	892.72	60.27%	246.99	16.67%	341.52	23.06%	1,481.24
在产品	1,016.09	65.06%	340.47	21.80%	205.16	13.14%	1,561.73
库存商品	599.27	83.64%	60.97	8.51%	56.23	7.85%	716.46
委托加工物资	10.67	100.00%	—	—	—	—	10.67
合计	9,238.21	79.57%	1,311.79	11.30%	1,059.98	9.13%	11,609.98

注：占比=某类存货某类库龄账面余额/某类存货账面余额。

由上表可见，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以内的存货账面余额为 9,238.21 万元，占比为 79.57%；库龄 1-2 年的存货账面余额为 1,311.79 万元，占比为 11.30%；库龄 2 年以上的存货账面余额为 1,059.98 万元，占比为 9.13%。库龄 1 年以上的主要是合同履约成本。

2. 结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货

单位：万元

库龄	合同履约成本	截至 2026 年 5 月末回款	回款比例
1 年以内	6,719.46	5,762.73	85.76%
1-2 年	663.36	413.37	62.32%
2 年以上	457.08	277.88	60.79%
合计	7,839.89	6,453.98	82.32%

库龄	合同履约成本	截至 2026 年 5 月末回款	回款比例
在手订单规模	34,358.70	—	—
订单覆盖率	438.25%	—	—

注:项目各库龄回款统计方式为:如果项目在各库龄段均有存货成本发生,回款按照先覆盖 2 年以上的库龄存货后,再覆盖 1-2 年库龄存货,剩余回款归在 1 年以内。

由上表可见,公司 2025 年末在手订单规模为 34,358.70 万元,订单覆盖率为 438.25%,在手订单远远超过期末合同履约成本金额。同时截至 2026 年 5 月末合同履约成本项目回款金额为 6,453.98 万元,占期末合同履约成本金额 82.32%,其中 1-2 年回款占比为 62.32%,2 年以上回款占比为 60.79%,一年以上的存货回款占比均较高。库龄较长的项目主要是项目已完工在等客户结算验收,或者是因项目现场不具备实施条件,受客户要求等通知再进场施工,因此结合订单覆盖率和回款情况,公司不存在长期未使用或预计无法销售的存货。

3.结合公司披露的“部分项目交付周期延长”等信息,评估是否存在项目停滞、技术方案已过时等减值迹象

2025 年末合同履约成本期末余额中库龄 1 年以上前十大项目情况如下:

单位:万元

客户名称	合同信息	合同签订时间	合同履约成本期末余额①	1 年以内	1 年以上	1 年以上占比	截至 2026 年 5 月末回款②	回款占比③=②/①	预计后续成本	目前项目状态
中铁一局集团有限公司	深圳市-电力隧道综合监控系统	2022/8/15	241.40	78.86	162.54	67.33%	—	—	6.39	实施中
长春电力集团有限公司	长春市-智能井盖监控系统	2023/9/12	239.26	68.26	171.00	71.47%	342.33	143%	13.12	项目已完工,待客户验收
客户 100	重庆市-光纤测温系统	2023/5/31	131.62	3.36	128.26	97.45%	134.24	102%	0.59	期后已验收
客户 101	贵阳市-电缆隧道综合在线监测系统	2020/12/2	69.54	1.24	68.30	98.21%	—	—	7.88	实施中
客户 102	南京市-电缆隧道综合在线监测系统	2024/12/2	58.76	9.61	49.15	83.64%	100.00	170%	19.42	实施中
客户 103	北京市-电缆舱综合监测系统项目	2023/9/15	52.56	9.11	43.45	82.67%	—	—	—	实施中

客户名称	合同信息	合同签订时间	合同履约成本期末余额①	1年以内	1年以上	1年以上占比	截至2026年5月末回款②	回款占比③=②/①	预计后续成本	目前项目状态
客户 104	衡水市-光纤测温系统	2024/12/28	46.85	11.69	35.16	75.05%	50.40	108%	9.68	实施中
客户 105	肇庆市-消防设备	2021/7/20	33.18	—	33.18	100.00%	—	—	0.43	项目已完工，待客户验收
中铁一局集团有限公司广州分公司	肇庆市-管廊智能化设备	2022/3/23	28.92	0.19	28.73	99.34%	—	—	37.09	项目已完工，待客户验收
客户 106	扬州市-电子井盖设备	2023/9/11	26.89	—	26.89	100.00%	—	—	2.41	项目已完工，待客户验收
	合计		928.99	182.33	746.66	80.37%	626.97	67.49%	97.00	—
	合同履约成本		7,839.89	6,719.46	1,120.43	14.29%	6,453.98	—		—
	占比		11.85%	2.71%	66.64%	—	9.71%	—		—

注：预计后续成本主要是预估的材料成本、直接人工、分包成本和其他费用。

由上表可见，公司合同履约成本前十大项目 1 年以上库龄占合同履约成本 1 年以上库龄金额的 66.64%。

其中“长春市-智能井盖监控系统”合同为主合同的增补，根据客户要求进行的货物增补，主合同签订日期为 2022 年 8 月份，目前项目处于审价阶段，审价结束后申请完工验收结算单据；“重庆市-光纤测温系统”合同签订时间为 2023 年 5 月份，项目根据现场总包项目进度分批供货施工，期后项目已完工验收；“南京市-电缆隧道综合在线监测系统”2026 年有零星供货，后续主要是针对货物的安装调试工作，完成后申请项目验收；“衡水市-光纤测温系统”2026 年持续供货，目前针对已发货物的安装工作，安装调试完成后申请项目验收。以上四个项目回款金额已覆盖期末存货余额。

另外“贵阳市-电缆隧道综合在线监测系统”因现场部分区域暂不具备施工条件，等具备施工条件后入场复工，项目主要工作已经完成，预计后续成本为项目调试和现场沟通事项的直接人工成本；“北京市-电缆舱综合监测系统项目”因项目现场状态导致公司无法开展调试工作，后续公司安排人员远程指导调试，

预计 2026 年 7 月份后完成调试验收；“肇庆市-管廊智能化设备”项目目前已完工，处于待验收阶段，公司在项目持续跟进中，项目预计后续成本主要为期后少量现场对接验收的直接人工成本；“肇庆市-管廊智能化设备”项目目前已完工，处于待验收阶段，项目预计后续成本主要是期后部分材料出库成本；“扬州市-电子井盖设备”项目目前已完工，处于待验收阶段，公司在项目持续跟进中，项目预计后续成本主要为期后少量现场对接验收的直接人工成本。

如上描述，后续部分项目发生的成本较少主要是部分项目处于完工或待完工的后续阶段，公司对接验收还需要少量成本发生，并且公司部分项目需要根据总包项目的进度进行安排供货和安装工作，部分项目总体施工进度受到业主安排和现场环境的影响，项目执行周期相对较长，按照项目现场沟通需求和合同进度确认的情况，周期较长的项目不存在无法继续履行或者暂停执行的情况。同时，公司已按照以预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后差额计提存货跌价准备。

综上，公司在执行项目不存在因项目停滞、技术方案已过时等减值迹象。

（三）结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提充分性；

1.存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况

单位：万元

项目	2025 年末 存货余额	2024 年 12 月 31 日存 货跌价余 额	本期存货跌价增加金 额		本期存货跌价减少 金额		2025 年 12 月 31 日存 货跌 价余额
			计提	其他	转回或转销	其他	
合同履行成本	7,839.89	238.96	55.19	—	126.77	—	167.38
原材料	1,481.24	182.87	83.33	—	40.32	—	225.89
在产品	1,561.73	138.92	130.24	—	44.91	—	224.24
库存商品	716.46	45.90	36.93	—	30.90	—	51.93
委托加工物资	10.67	—	—	—	—	—	—
合计	11,609.98	606.65	305.69	—	242.90	—	669.44

2025 年度，公司存货跌价准备计提金额为 305.69 万元，转销金额为 242.90 万元，2025 年末存货跌价准备整体计提比例为 5.77%。公司各存货类别存货跌

价计提具体过程如下：

（1）合同履约成本

公司合同履约成本主要为归集的未完工项目成本，以预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后差额计提存货跌价准备。

因部分项目提前开工，尚未签订正式合同，公司按照保守预估售价计算存货跌价，同时实施周期较长、投入成本较大，导致项目合同履约成本发生减值，本期计提存货跌价 55.19 万元。

（2）原材料、在产品和库存商品

公司对库龄在 1 年以内的库龄组合存货不计提存货跌价准备，对库龄在 1-2 年的库龄组合存货按照 20%计提跌价准备，对库龄在 2 年以上的库龄组合存货按照 50%计提存货跌价准备。对于不良和待处理的存货，不考虑库龄情况，按全额计提或按一定比例计提。本期原材料、在产品和库存商品合计计提存货跌价 250.50 万元。

（3）委托加工物资

委托加工物资期末余额 10.67 万元，占存货余额比例较小，库龄均在 1 年以内，未提存货跌价。

计提存货跌价准备后，如果以前减计存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回金额计入当期损益，本期转回 242.90 万元。

综上，公司已结合业务开展情况、存货呆滞及预计可变现净值充分、准确计提存货跌价准备，与公司实际业务相符。

（四）分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因。

公司与同行业公司存货周转率变动情况如下：

单位：次

单位	2025 年存货周转率	2024 年存货周转率	2025 年相对 2024 年动	2023 年存货周转率
理工光科	2.29	2.05	0.24	1.86
科汇股份	3.71	3.47	0.24	2.89

单位	2025年存货周转率	2024年存货周转率	2025年相对2024年变动	2023年存货周转率
容知日新	2.13	1.88	0.25	1.74
同行业平均	2.71	2.47	0.24	2.16
光格科技	0.93	1.11	-0.18	2.43

注：存货周转率=营业成本/（（期初存货余额+期末存货余额）/2）。

由上表可见，公司的存货周转率低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因是公司与上述可比公司在产品技术路线、应用场景以及交付模式等方面存在一定差异：从产品技术路线和应用场景看，公司提供以分布式光纤传感为核心的资产运维管理系统，主要应用于电力电网、海上风电、港口矿山等行业；理工光科提供以准分布式光纤光栅为核心的系统，主要应用于石油石化、公路交通等行业；科汇股份提供电力线路故障行波测距和录波、时钟同步等电力自动化设备，主要用于电力电网行业；容知日新提供点式有线、无线、手持式的振动传感器，主要用于海陆风电、石化、冶金、水泥等行业。从交付模式看：理工光科与公司以项目型交付为主，实施周期相对较长；科汇股份与容知日新交付品以标准化程度较高的单品为主，安装调试需求较低，交付周期相对较短。

公司与同行业可比公司的存货余额构成明细如下：

单位：万元

项目	2025年度				2024年度			
	理工光科	科汇股份	容知日新	光格科技	理工光科	科汇股份	容知日新	光格科技
合同履约成本	19,240.87	—	—	7,839.89	17,416.63	—	—	7,243.83
原材料	651.72	2,631.29	4,665.74	1,481.24	769.86	2,399.77	4,393.49	1,249.47
在产品	1,710.72	2,173.48	56.81	1,561.73	1,335.31	1,699.82	128.14	1,378.75
库存商品	1,879.91	2,277.91	4,106.13	716.46	1,609.15	2,241.07	4,308.42	455.23
委托加工物资	45.54	—	—	10.67	16.74	—	—	41.27
发出商品	—	970.94	2,171.68	—	—	1,073.65	1,569.28	—
周转材料	5.75	—	—	—	10.96	—	—	—
合计	23,534.50	8,053.62	11,000.36	11,609.98	21,158.66	7,414.32	10,399.33	10,368.56

如上表列示，因产品技术路线、应用场景以及交付模式和公司有所不同，各公司的存货余额构成存在一定差异。可比公司中理工光科和公司较为相似，存在合同履约成本项目，存在部分项目供货成本，但理工光科规模较大，营业收入和营业成本金额较高，存货周转率较高；科汇股份和容知日新由于产品标

准化程度较高，发出商品金额相对较低。

公司项目存在一定周期，受到项目规模、建设方式和验收条件等因素影响，导致存货余额大幅增长，因近两年整体收入规模较小，对应结转营业成本金额较低，导致存货周转率下降。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1.了解公司与存货跌价准备计提相关的业务流程及内部控制，测试并评价与存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2.了解管理层确定存货可变现净值的方法，判断是否符合企业会计准则的相关规定，是否与公司的业务情况相符；

3.获取并复核公司管理层计提存货跌价准备时使用的关键数据；

4.结合存货盘点及存货监盘情况，了解是否存在实物状态不佳的存货项目，复核管理层对此类存货跌价准备的计提是否充分；

5.获取管理层编制的存货跌价准备计算表，复核该计算表中数据的来源、完整性和准确性；

6.将公司存货周转率与同行业可比公司进行比较，分析是否存在重大差异及差异原因。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.2025年度，公司合同履行成本前十大项目合计金额为3,551.82万元，占期末合同履行成本余额45.30%，截至2026年5月31日，前十大合同项目暂未验收，未确认收入，未结转对应的合同履行成本，成本结转和收入确认匹配。近三年各年末合同履行成本余额、当期增加额、当期结转额、减值计提额，与公司营业收入、在手订单规模、项目回款、经营现金流变动趋势匹配；

2.公司2025年末在手订单规模超过期末合同履行成本金额，同时截至2026年5月末，一年以上的存货回款占比均较高，库龄较长的项目主要是项目已完

工等待客户结算验收，或因项目现场不具备实施条件，受客户要求等通知再进场施工，因此结合订单覆盖率和回款情况，公司存在长期未使用或预计无法销售存货的风险较小，公司在执行项目因项目停滞、技术方案已过时而减值的风险较小；

3.公司已结合业务开展情况、存货呆滞及预计可变现净值充分、准确计提存货跌价准备，与公司实际业务相符；

4.公司存货周转率低于同行业可比公司，主要与业务模式不同有关，差异具有合理性。

问题 6.关于募投项目

年报显示，截至报告期末，公司募集资金累计投入 6.01 亿元，进度为 76.29%。三个首发募投项目达到预计可使用状态日期均为 2026 年 7 月。2025 年末在建工程余额 3.11 亿元，较 2024 年末增长 46.46%，主要原因系公司新建研发生产基地项目持续投入，工程进度 99.41%，资金来源为募集资金、自筹资金。请公司：

（1）说明募投项目形成的在建工程、固定资产情况，对应供应商基本情况、合作背景，是否存在关联关系，说明资金支付节奏与项目实际建设、设备到货、工程进度是否匹配，资金投入、项目进展是否符合募集资金使用计划，是否符合募集资金使用制度的相关规定；（2）说明在建工程项目是否存在达到预定可使用状态未及时转固的情形，是否存在减值迹象及判断依据；（3）结合项目目前最新情况，说明募投项目是否存在延期风险，若存在，请披露并提示相关风险。

一、公司说明

（一）说明募投项目形成的在建工程、固定资产情况，对应供应商基本情况、合作背景，是否存在关联关系，说明资金支付节奏与项目实际建设、设备到货、工程进度是否匹配，资金投入、项目进展是否符合募集资金使用计划，是否符合募集资金使用制度的相关规定；

公司根据中国证券监督管理委员会《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》的规定，遵循规范、安全、高效、透明的原则，制定了《募集资金管理制度》，对募集资金

的存储、审批、使用、管理与监督做出了明确的规定，在制度以及实际使用募集资金的过程中都做到了规范使用。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计使用募集资金 60,102.10 万元，募集资金余额 20,892.17 万元，其中以闲置募集资金进行现金管理未到期的余额为 11,000.00 万元，募集资金专户余额为 9,892.17 万元。

公司于 2025 年 7 月 23 日召开第二届董事会第十次会议及第二届监事会第九次会议，于 2025 年 8 月 8 日召开 2025 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于调整部分募投项目投资金额、内部结构及超募资金使用计划的议案》，同意公司使用截至 2025 年 6 月 30 日的募投项目结余利息收入及部分超募资金对分布式光纤传感系统升级研发及量产项目、资产数字化运维平台研发项目、研发中心建设项目追加投资。由于募投项目实际执行与早期规划存在一定的时间间隔以及为符合项目所在地政府规划指导部门的要求，公司预计募投项目相关场地及配套设施的单位建设改造成本高于早期预算，增加了场地建造费用、场地装修费用支出，公司拟使用截至 2025 年 6 月 30 日的项目利息结余收入及部分超募资金对分布式光纤传感系统升级研发及量产项目、资产数字化运维平台研发项目、研发中心建设项目追加投资，以保障募集资金的安全、合理、高效运用，使募集资金投资项目的实施更符合公司长期发展战略的要求。根据该议案，截至 2025 年度公司募集资金用于在建工程、固定资产的投资支出汇总及明细使用情况表如下列示：

单位：万元

项目	项目名称	金额	截至 2025 年累计使用	使用占比
分布式光纤传感系统升级研发及量产项目	场地建造费及其他费用	18,022.78	16,986.62	94.25%
	场地装修费	4,001.77	2,531.11	63.25%
	硬件购置费用	639.40	136.42	21.34%
资产数字化运维平台研发项目	场地建造费	3,527.01	3,070.02	87.04%
	场地装修费	1,201.45	714.28	59.45%
	硬件购置费用	71.60	-	0.00%
研发中心建设项目	场地建造费	5,872.83	5,119.75	87.18%
	场地装修费	1,979.88	1,177.07	59.45%
	硬件购置费用	452.27	6.86	1.52%
合计		35,768.98	29,742.13	83.15%

如上表所示，募投项目中涉及到的在建工程及固定资产投资总额为

35,768.98 万元（含税金额），截至 2025 年度累计支出 29,742.13 万元，募集资金投入占比 83.15%。其中涉及在建工程的募投项目投资主要为场地建造费及其他费用、场地装修费，硬件购置费主要为涉及研发设备的固定资产。截至 2025 年度末，在建工程余额为 3.11 亿元，工程进度按照工程进度确认达到 99.41%，在建工程同步按进度确认入账。上表募集资金支出涉及的募投项目进度为 83.15%，为部分款项支付根据合同约定的账期进行结算，支付进度晚于在建工程入账进度。

2025 年度末公司主体建筑已经完成，在建工程在装修尾声阶段，接近完工状态，2026 年 1 月底，公司在建工程达到预定可使用状态，符合《企业会计准则》转固条件，公司完成在建工程转固。

截至 2026 年 1 月份，在建工程前十大合同及明细如下列示：

单位：万元

供应商	具体内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	合作背景	合同金额	合同入账未税金额	入账占比
江苏永泰建设工程有限公司苏州分公司	总包施工费	31,198.00	否	公开招标	13,418.80	12,310.83	100.00%
苏州博源建筑装饰工程有限公司	整体装修	5,000.00	否	公开招标	3,900.00	3,577.98	100.00%
	弱电智能化工程				501.53	460.12	100.00%
苏州苏明装饰股份有限公司	幕墙工程	12,675.00	否	公开招标	3,400.00	3,119.27	100.00%
中亿丰科工有限公司	基坑围护工程	10,200.00	否	公开招标	2,284.39	2,095.77	100.00%
江苏中禾建设集团有限公司	新建研发生产基地项目桩基工程	12,800.00	否	公开招标	1,718.75	1,576.83	100.00%
江苏平安消防集团有限公司昆山第三分公司	消防工程	5,008.00	否	公开招标	1,640.00	1,504.59	100.00%
	空调工程安装费				1,455.00	1,334.86	100.00%
江苏中义消防工程有限公司	市政污水配套工程	3,008.00	否	公开招标	482.00	442.20	100.00%
江苏正业电力发展有限公司	电力安装工程	3,180.00	否	公开招标	443.00	406.42	100.00%
合计					29,243.47	26,828.87	

如上表所示，前十大在建工程合作供应商的合作背景都为公开招标取得，与公司不存在关联关系，公司根据项目进展进行在建工程入账确认，根据公司付款计划及供应商请款进度进行资金支付，公司董事会每半年度全面核查募投项目的进展情况，对募集资金的存放与使用情况出具《公司募集资金存放、管

理与实际使用情况的专项报告》，募集资金的支付节奏与项目实际建设、设备到货、工程进度相匹配。

（二）说明在建工程项目是否存在达到预定可使用状态未及时转固的情形，是否存在减值迹象及判断依据；

截至 2025 年度末，在建工程项目处于装修尾声阶段，2026 年 1 月末工程完工，公司申请并通过消防验收，在建工程项目已达到预定可使用状态，符合《企业会计准则》转固条件，为真实反映公司资产状况、规范会计核算，避免因延迟转固导致折旧计提不足、利润核算偏差，根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》相关要求，对于已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，因竣工结算审计尚未完成，项目最终结算工作尚未全部完成，无法确定固定资产准确入账价值，按暂估价值转入固定资产，待最终结算完成后，再按实际结算金额调整固定资产原值，公司于 2026 年 1 月份完成在建工程转固并进行确认。截至 2026 年 1 月份，在建工程转固明细及金额如表列示：

单位：万元

项目	转固金额	占比
施工费	29,188.03	94.19%
其他费用	1,799.14	5.81%
人工费	341.38	1.10%
合计	31,328.54	100.00%

如上表所示，公司严格按照《企业会计准则》的要求，在达到预定可使用状态时及时转固，另在建工程一直处于建设阶段，工期也符合项目进度安排，在各资产负债表日，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》进行测试，不存在减值迹象。

（三）结合项目目前最新情况，说明募投项目是否存在延期风险，若存在，请披露并提示相关风险。

根据公司募集资金的相关报告，公司的募投项目施工组织、资金拨付、设备采购安装、研发资金投入等工作均按既定时间节点有序推进，关键节点进度与可研及披露计划基本一致，未出现重大不利变化或影响项目推进的重大障碍。

公司将持续跟踪募投项目实施进度，严格把控各项募投项目资金投入，确

保项目按期完成，截至目前，募投项目不存在实质性延期风险。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1.查阅公司募集资金管理相关制度，了解公司内控及募集资金相关制度；
- 2.向公司了解募投项目的进展情况，是否发生重大变更；
- 3.取得公司募集资金使用所涉交易明细、相关会计凭证、银行单据等；
- 4.核对银行流水以及向募集资金专户的银行函证，检查发生金额、余额的准确性；
- 5.检查与募集资金使用相关的大额合同、发票、付款单；
- 6.结合募投项目形成的在建工程、固定资产情况，了解对应供应商基本情况、合作背景，是否存在关联关系；
- 7.分析资金支付节奏与项目实际建设、设备到货、工程进度是否匹配，资金投入、项目进展是否符合募集资金使用计划，是否符合募集资金使用制度的相关规定；
- 8.在资产负债表日对在建工程项目进行盘点，并向工程项目经理访谈了解在建工程的建设进度情况，并对在建工程进行减值测试；
- 9.了解公司所在城市及周边城市同类工程的造价情况，查阅公开信息，了解公司单位造价的合理性，判断建设工程费价格的公允性；
- 10.结合项目目前最新情况，了解募投项目是否存在延期风险。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1.公司前十大在建工程合作供应商的合作背景都为公开招标取得合作，与公司不存在关联关系，公司根据项目进展进行在建工程入账确认，根据公司付款计划及供应商请款进度进行资金支付，公司董事会每半年度核查了募投项目的进展情况，对募集资金的存放与使用情况出具专项报告，募集资金的支付节奏与项目实际建设、设备到货、工程进度相匹配；

2.公司按照《企业会计准则》的要求，在达到预定可使用状态时及时转固，另在建工程一直处于建设阶段，工期也符合项目进度安排，在各资产负债表日，根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行测试，不存在减值迹象；

3.公司的募投项目施工组织、资金拨付、设备采购安装、研发资金投入等工作均按既定时间节点有序推进，关键节点进度与可研及披露计划基本一致，未出现重大不利变化或影响项目推进的重大障碍。

（以下无正文）

（此页无正文，为苏州光格科技股份有限公司容诚专字[2026]215Z0449号《关于苏州光格科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函相关问题的核查意见》报告之签字盖章页。）



2026年6月25日

普通合伙)
(7)