

证券代码：920717

证券简称：瑞星股份

公告编号：2026-037

河北瑞星燃气设备股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

河北瑞星燃气设备股份有限公司（以下简称“公司”或“瑞星股份”）及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“年审会计师”）收到北京证券交易所上市公司管理部向公司发送的《关于对河北瑞星燃气设备股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），公司就问询函关注的问题逐项进行认真核查，现就问询函相关问题回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 1.48 亿元，同比下降 15.74%；营业成本 1.03 亿元，同比下降 4.29%；归属于上市公司股东的净利润-1,385.94 万元，同比下滑 186.52%。2026 年一季度实现收入 1,257.04 万元，同比下滑 52.36%。

本期综合毛利率 30.36%，较上年的 38.69%减少 8.33 个百分点。分产品看，调压柜类产品毛利率 29.83%，同比减少 6.48 个百分点；调压箱类产品毛利率 31.32%，同比减少 5.4 个百分点；调压器、主机类产品毛利率 44.68%，同比增加 3.31 个百分点；调压撬、门站类产品毛利率 35.05%，同比减少 7.35 个百分点；配件、其他类产品毛利率 20.63%，同比减少 14.98 个百分点。

请你公司：

(1) 结合下游行业需求变化、主要客户采购情况、收入确认方法及时点等，说明你公司 2025 年度和 2026 年一季度营业收入大幅下滑的原因及合理性；

(2) 结合可比公司同期业绩表现，说明公司收入下降趋势是否与行业经营趋势相符，相关趋势是否持续，以及你公司拟采取的改善经营状况的措施；

(3) 结合具体产品的销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明主要销售产品在本期毛利率减少的原因及合理性。

请年审会计师说明对收入所执行的审计程序及获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

1.结合下游行业需求变化、主要客户采购情况、收入确认方法及时点等，说明你公司 2025 年度和 2026 年一季度营业收入大幅下滑的原因及合理性；

2025 年度燃气调压设备行业面临较大的下行压力，我国城镇燃气普及率已处于高位，行业已从大规模新建管网、新增居民用气配套的增量发展阶段，过渡至老旧管网改造、设备智能化升级的存量运营阶段。叠加房地产行业持续低迷，新房竣工、配套燃气安装需求收缩，各地城市燃气公司严控投资，新建门站、调压管线、楼栋燃气配套项目招标数量减少，直接导致公司燃气调压设备订单总量下滑。宏观经济复苏不及预期，各地城燃企业、能源建设集团压缩工程类资本开支，长输燃气管道、大型燃气门站、撬装集成设备新建项目投放节奏放缓，大型定制化设备需求下滑，对应公司调压撬、门站类产品收入承压明显。下游客户普遍推行集中招标设置严格招标限价，市场低价竞争加剧。下游客户拉长采购周期、分批采购，进一步压缩公司的销售规模。

2025 年度前五大客户销售占比情况：

单位：万元

客户群体	2025 年销售额	年度销售占比
------	-----------	--------

陕西启沃能源科技有限责任公司	1,592.92	10.74%
郑州恒璋贸易有限公司	1,126.05	7.59%
新奥燃气	823.63	5.55%
霍尼韦尔控制科技（中国）有限公司	794.69	5.36%
北京福瑞琳	738.50	4.98%
前五大客户销售额合计	5,075.79	34.22%

2024 年度前五大客户销售占比情况：

单位：万元

客户群体	2024 年销售额	年度销售占比
四川华电内江燃气发电有限公司	1,659.29	9.43%
郑州恒璋贸易有限公司	1,352.79	7.68%
山东昊远建设有限公司	1,149.42	6.53%
新奥燃气	1,111.56	6.31%
新疆北方建设集团有限公司	775.10	4.40%
前五大客户销售额合计	6,048.16	34.35%

2024 年公司交付多项调压撬、门站类项目，主要为四川华电内江燃气发电有限公司（2024 年销售额 1,659.29 万元，占比 9.43%）、山东昊远建设有限公司（2024 年销售额 1,149.42 万元，占比 6.53%）、新疆北方建设集团有限公司（2024 年销售额 775.10 万元，占比 4.40%）等新客户。该类客户主要为干线网建设或城市门站建设用户，项目具有明显的不确定性，单个项目完成后短期内难以形成持续订单。2025 年，公司虽中标陕西启沃能源科技有限责任公司（销售额 1,592.92 万元，占比 10.74%）和霍尼韦尔控制科技（中国）有限公司（销售额 794.69 万元，占比 5.36%）的调压撬项目，但大型撬装项目数量总体减少，导致调压撬、门站类产品收入同比下降 31.97%。城市燃气运营类客户主要为城市燃气公司（如新奥燃气、郑州恒璋贸易有限公司等），采购产品以调压箱、调压柜为主。随着房地产行业市场下滑，间接影响了城市燃气需求供应，进而造成公司下游以城市燃气为依托的客户群体需求减少。新奥燃气 2025 年销售额 823.63 万元，较 2024 年的 1,111.56 万元下降 25.90%；郑州恒璋贸易有限公司 2025 年销售额 1,126.05 万元，较 2024 年的 1,352.79 万元下降 16.76%。

公司营业收入来自燃气调压设备直销业务，对于无需安装验收的调压设备，当运送到客户的场地且客户完成签收时客户取得调压设备控制权，此时本公司确认收入，形成应收账款。对于需要安装验收的调压设备，公司按照合同约定将货物运送至客户的场地并进行安装调试合格后出具验收单，与此同时本公司确认收入。公司始终按照既定会计政策，在取得相关收入确认依据后确认收入。

2025年度公司营业收入为14,834.42万元，较2024年度的17,605.07万元减少2,770.65万元，同比下降15.74%，调压撬、门站类产品销售额减少1,407.26万元，同比下降31.97%，是导致公司业绩整体下滑的主要原因。

2026年一季度营业收入为1,257.04万元，较上年同期2,638.70万元减少1,381.66万元，同比下降52.36%，上年同期大额收入多来源于偶发性专项订单，该类客户仅在自有新建项目立项后启动招标采购，无对应项目则无采购需求，本年度暂无同量级偶发大额订单形成收入；另受燃气行业整体项目立项滞后、施工工期延后、客户投资预算压缩等宏观行业环境影响，部分意向客户尚未启动招标流程，部分已开展招标项目公司未能中标，前期预判的潜在订单未能在本期转化为收入。同时，本年度部分已中标项目受下游整体工程施工进度限制，客户要求推迟交付，部分排期至下半年，本期暂未达到收入确认标准，多重因素叠加造成本期营业收入低于上年同期。

2.结合可比公司同期业绩表现,说明公司收入下降趋势是否与行业经营趋势相符,相关趋势是否持续,以及你公司拟采取的改善经营状况的措施;

可比公司同期业绩表现情况:

单位:万元

公司简称	2025年销售额	2024年销售额	同比增减
瑞星股份	14,834.42	17,605.06	-15.74%
特瑞斯	52,769.21	67,427.98	-21.74%

续:

公司简称	2026年一季度销售额	2025年一季度销售额	同比增减
瑞星股份	1,257.04	2,638.70	-52.36%
特瑞斯	6,928.72	9,719.11	-28.71%

燃气设备销售行业整体呈现总量低速增长、细分结构显著分化、传统设备需求萎缩、区域市场走弱、行业竞争加剧的格局。国内燃气调压设备市场增速较往年大幅回落，行业正式从“新建管网、新增用户”的增量扩张阶段，转向老旧管网改造、设备智能化升级的存量主导阶段。全国城镇燃气普及率已处于高位，房地产行业持续低迷，全国城市燃气公司普遍收紧固定资产投资，新建燃气管网、场站项目数量大幅减少，直接导致采购需求明显收缩。客户普遍采取低价中标策略，行业整体毛利率呈下降趋势，在“量价双压”的环境下，进一步压缩收入及利润空间。公司与燃气调压设备行业整体趋势、同行业可比公司业绩表现高度匹配，公司收入下降属于行业性共性因素导致的正常经营波动，不存在公司单体经营异常。

公司拟采取的改善经营状况相关措施：天然气作为清洁能源，在国家“双碳”战略、能源结构调整政策支撑下，长输管网扩建、老旧场站升级、工业煤改气、燃气发电等领域仍存在长期刚性需求，燃气设备作为核心配套产品，行业发展根基稳固，2025 年行业需求走弱仅为阶段性周期波动。公司长期服务国内头部燃气集团及大型工业企业，核心客户合作关系稳固，市场储备充足，为经营修复提供基础支撑。为扭转短期营收下滑、毛利收窄、利润亏损局面，公司统筹市场、客户、产品、供应链、生产运营多个维度，在未来拟采取的改善经营状况的措施，具体如下：

(1) 深耕客户市场，盘活存量、拓展增量，夯实营收增长基础

①深挖存量客户业务潜力，持续跟进受行业投资延后影响的场站、管网配套项目，主动对接客户项目开工进度，推动延期项目落地；同时加快在手订单排产、交付节奏，保障收入按期确认，稳步修复营业收入规模。截至 2026 年 6 月 20 日，公司已签订燃气设备销售订单含税金额约 8,300.00 万元，对应产品将持续交付确认收入，另有 225 万元合同正在缔约流程。另外子公司景县瑞华天然气有限公司(以下简称“景县瑞华”)已与德州中燃城市燃气发展有限公司、衡水中裕燃气有限公司、平原县中联燃气有限公司签订年度固定天然气销售合同，在年度合同期间内为客户持续供应天然气产品，截至 2026 年 6 月 20 日已实现天然气含税销售金额约 1,190.00 万元。公司订单储备充足为后续业绩提供坚实保障。

②拓宽市场布局、丰富下游应用场景，降低传统城市燃气配套业务依赖。拓展新兴赛道客户，同步探索海外中小型燃气项目外贸业务，分散地产下行、城燃投资收缩带来的单一行业周期波动风险。

③优化投标定价策略，建立项目盈利前置测算机制，对低毛利类招标项目设置报价红线，主动舍弃单纯以价换量订单；推行成套设备组合报价模式，依托高附加值产品带动基础产品销售，改善整体订单盈利结构。

(2) 优化产品结构，聚焦高附加值赛道，提升整体毛利率水平

①加大智能物联网调压成套设备研发投入，推出具备远程监控、泄漏预警、智能调度功能的升级产品，依靠差异化技术优势避开低端同质化价格战，提升产品溢价能力。

②重点布局大型门站、调压撬等定制化设备业务，持续提升高附加值产品收入占比，对冲低毛利产品带来的下滑压力。

③依托存量设备客户资源延伸增值服务，拓展燃气设备年度维保、配件更换、运维等持续性服务业务，打造第二增长曲线，平滑设备销售周期性波动。

(3) 深化供应链与生产成本管控，持续压降综合成本

①完善供应链管理体系，推行核心零部件集中集采、多供应商比价竞标机制，长期锁定不锈钢、阀门、仪表等主材采购价格；加速进口零部件国产化替代，降低进口配件采购成本与附加费用，缓解调压撬、门站类产品成本压力。

②优化内部生产排程，根据在手订单均衡调配产能，减少无效库存积压，提升设备产能利用率，摊薄单位产品固定制造费用，缓解订单规模下滑带来的单位成本抬升问题。

③严控费用支出，压缩非生产性费用，精简低效开支，全方位提升整体盈利空间。

3.结合具体产品的销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明主要销售产品在本期毛利率减少的原因及合理性。

(1) 公司产品的销售价格变动情况：

单位：元

主要产品	平均销售单价		销售单价变动
	2025 年度	2024 年度	
调压柜	38,579.90	36,964.14	4.37%
调压箱	1,284.84	1,470.01	-12.60%
常规调压器	3,589.07	4,090.91	-12.27%
中压进户调压器	41.33	47.63	-13.23%
调压撬、门站	854,308.42	1,000,401.64	-14.60%

2025 年度公司多数产品平均销售单价同比大幅下滑，除调压柜平均单价小幅上涨 4.37%外，其他产品售价均出现明显下滑：调压箱平均单价同比下降 12.60%、常规调压器平均单价下降 12.27%、中压进户调压器平均单价下降 13.23%、调压撬及门站类大型设备平均单价降幅达 14.60%，下游城燃企业集中招标推行低价中标，行业同质化竞争加剧，公司为获取订单下调投标报价；调压撬、门站等定制化大型项目规模收缩，大额高单价项目减少，拉低了平均单价；中压进户调压器、小型调压箱为配套成套设备采取战略性低价让利，进一步压低单品售价。仅调压柜平均单价小幅上行，但无法对冲其余多品类大幅降价带来的整体收入端压力。

(2) 公司产品的成本构成情况：

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年度占比	2024 年度	2024 年度占比	同比增减
材料	7,871.02	76.19%	8,321.59	77.10%	-5.41%
人工	624.95	6.05%	749.17	6.94%	-16.58%
费用	1,834.40	17.76%	1,722.15	15.96%	6.52%
营业成本（合计）	10,330.37	100.00%	10,792.91	100.00%	-4.29%

2025 年度公司产品材料成本占比较上年同期下降 5.41%，人工成本占比较上年同期下降 16.58%，费用占比较上年同期上涨 6.52%，材料成本及人工成本下降主要是受当期订单总量下滑影响，用工减少，募投项目竣工投入使用及智能化设备购置，报告期内折旧费等固定成本显著增加，西北区域市场订单规模有所提升，对应物流运输费用相应增加，使费用成本占比高于上年同期，当期产销规模下降，同等固定

成本分摊至更少产品。2025 年度材料成本占比较上年同期下降 0.91 个百分点，人工占成本比较上年同期下降 0.89 个百分点，费用成本占比较上年同期上升 1.8 个百分点，整体成本结构未发生明显波动。

下游客户需求收缩、低价竞争导致绝大多数产品销售均价下行，营业收入、产销规模萎缩，刚性人工、费用无法同步同比例缩减，单位固定成本上升。产品售价下行与单位成本上行形成“量价双压、成本刚性”双重挤压，是公司整体综合毛利率较上年同期下降的主要原因。

2025 年度公司销售费用为 1,487.96 万元，较上年同期增加 64.41 万元，同比增长 4.52%，其中业务招待费由上年 147.28 万元增至 193.89 万元，主要是目前燃气调压设备行业面临较大的下行压力，公司需主动布局多区域新市场、挖掘新增客户资源相关支出。维修费由上年 89.49 万元增至 193.37 万元，主要是前期投放市场的燃气设备集中进入检修时段，随存量设备完成批量维保、区域售后配套逐步稳定，会有所下降。

公司产品毛利率变动情况：

单位：万元

产品类别	2025 年度			2024 年度			毛利率比上年同期增减
	营业收入	营收占比	毛利率	营业收入	营收占比	毛利率	
调压柜	5,790.84	39.04%	29.83%	6,095.39	34.62%	36.31%	-6.48%
调压箱	1,504.68	10.14%	31.32%	1,654.64	9.40%	36.72%	-5.40%
调压器、主机	619.89	4.18%	44.68%	820.99	4.66%	41.37%	3.31%
调压撬、门站	4,015.25	27.07%	35.05%	5,902.37	33.53%	42.40%	-7.35%
配件及其他	2,903.76	19.57%	20.63%	3,079.15	17.49%	35.61%	-14.98%
化工原料	-	-	-	52.52	0.30%	100.00%	-
合计	14,834.42	100.00%	30.36%	17,605.06	100.00%	38.69%	-8.33%

①调压柜产品

本年度调压柜产品收入较 2024 年度下降 5%，毛利率由 2024 年的 36.31% 下降至 29.83%，降幅为 6.48 个百分点。

2025 年度调压柜主要客户的供货需求均出现不同程度减少，2025 年调压柜供货总量为 1,501 台，较 2024 年的 1,649 台减少 148 台，导致收入减少 304.54 万元，本年度毛利率较上年度下降 6.48 个百分点，一方面燃气配套设备行业市场竞

争持续加剧，同业低价竞争现象突出，另一方面下游客户实行年度集中招标采购，招标限价逐年下调，产品报价持续承压，致使该品类盈利空间逐年收窄。综合上述市场竞争与招标限价双重因素，本年度调压柜产品毛利率较上年同期下降。

②调压箱产品

本年度调压箱产品收入较 2024 年度下降 9.06%，毛利率由 2024 年的 36.72% 下降至 31.32%，降幅为 5.4 个百分点。

2025 年度调压箱综合毛利率较 2024 年下降 5.4 个百分点，主要原因有两点，一是 FQN 型新型调压箱批量投放，该产品为开拓市场采用竞争性定价，单品毛利率偏低；二是常规楼栋调压箱按市场需求新增内置平衡膜、内置放散组合件配置，产品配套升级但终端售价维持不变，进一步压缩单品毛利空间。综上，受新品低价拓客、老产品配置升级而售价保持稳定双重因素叠加，本期调压箱整体毛利率同比出现下滑。

③调压器、主机产品

本年度调压器、主机产品收入较 2024 年度下降 24.5%，毛利率由 2024 年的 41.37% 下降至 44.68%，降幅为 3.31 个百分点。

调压器、主机产品按细分产品类别的两年度营业收入构成及毛利率情况进一步分解如下：

单位：元

产品类别	2025 年度			2024 年度		
	营业收入	营收占比	毛利率	营业收入	营收占比	毛利率
常规调压器	4,708,856.25	75.96%	48.80%	4,925,455.54	59.99%	41.73%
中压进户调压	1,490,041.23	24.04%	31.66%	3,284,506.02	40.01%	40.83%
合计	6,198,897.48	100.00%	44.67%	8,209,961.56	100.00%	41.37%

1) 常规调压器

常规调压器 2025 年度收入较 2024 年度下降 4.4%，毛利率由 2024 年的 41.73% 上升至 48.80%，涨幅 7.07 个百分点。

2025 年度重要客户新维尔（重庆）仪表有限公司的采购量下降，销售量从 2024 年的 25 台降至 2025 年的 14 台，减少 11 台，对销售额的影响约为 72 万元。

新维尔（重庆）仪表有限公司因自身采购需求下降导致收入减少，该客户采

购的调压器主要为进口调压器，公司对进口产品的附加值较低，对综合毛利的贡献有限，2025 年度剔除该客户影响后，常规调压器的综合毛利率为 52.65%，2024 年度剔除该客户影响后，常规调压器的综合毛利率为 53.88%，本年及上年同期均剔除该客户的影响后，毛利率水平接近。

2) 中压进户调压器

中压进户调压器 2025 年度收入较 2024 年度下降 54.63%，毛利率由 2024 年的 40.83% 下降至 31.66%，降幅 9.17 个百分点。

此类产品具有单价低，销售数量大的特征，销售额仅占总营业收入 1.00%。2025 年销售额较 2024 年下降 179.45 万元，销售数量由 2024 年 68961 台下降到 2025 年 36055 台，销售平均单价由 2024 年度 47.63 元/台，降至 2025 年度 41.33 元/台，毛利率下降的核心驱动因素为销售均价的降低。公司为拓展业务边界，在参与调压箱及调压柜项目竞标时，战略性地拉低了中压进户调压器的报价以增强组合竞争力；同时，行业低端产能涌入导致该单品市场价格竞争加剧。在上述“主动让利”与“被动压价”的双重作用下，2025 年该产品单价水平低于 2024 年同期，直接拉低了当期毛利率。

④调压撬、门站产品

2025 年度公司调压撬、门站类产品收入为 4,015.25 万元，较 2024 年度下降 31.97%；毛利率由 2024 年的 42.40% 下降至 35.05%，降幅为 7.35 个百分点。

调压撬、门站类产品属于大型定制化调压设备，单项金额较大，其内部组件配置取决于客户定制参数，公司根据客户需求使用不同的配件，因此单价及毛利差异较大，毛利率总体波动较大，2025 年该业务平均销售单价为 85.43 万元，低于上年同期。

从行业环境来看，2025 年燃气调压设备行业面临较大下行压力。受国内宏观经济变动影响，大型长输管线投资节奏放缓，叠加房地产下行周期导致城市燃气工程类投资锐减，整个天然气输配设备市场新建项目需求不足且竞争激烈。同行业可比公司特瑞斯 2025 年度非标撬装燃气集成系统收入同比下降 32.10%，毛利率下降 7.42 个百分点，下降幅度接近。

在此市场环境下，公司本年调压撬项目交付数量少于上年，导致该类产品收

入同比下降。同时，本年调压撬项目多为客户指定使用进口品牌部件，进口部件采购成本较高且附加值相对较小。受上述因素叠加影响，公司调压撬、门站类产品毛利率较上年同期下降。

⑤配件及其他产品

2024年至2025年，配件及其他产品毛利率分别为35.61%和21.39%，整体下降14.22个百分点。公司销售的配件及其他产品主要包括过滤器、汇管、切断阀、放散阀、消音器等，该类零配件品类众多，主要用于各调压设备后期的维护及更新，具体品类间价格差异较大，可比性较差。

⑥化工原料

该产品业务公司子公司化工原料销售业务规模很小，该业务按净额法核算因此毛利为100%。2025年该类产品销售收入为零。

可比公司特瑞斯毛利率变动情况：

单位：万元

产品类别	2025年度			2024年度			毛利率比上年同期增减
	营业收入	营收占比	毛利率	营业收入	营收占比	毛利率	
标准燃气调压集成设备	8,970.29	17.00%	23.19%	8,348.32	12.38%	24.05%	-0.86%
非标撬装燃气集成系统	33,813.89	64.08%	21.06%	49,802.25	73.86%	28.48%	-7.42%
燃气调压核心部件及配套产品	9,316.71	17.66%	62.90%	8,801.89	13.05%	57.42%	5.48%
氢能制储运加用集成设备	349.26	0.66%	-10.88%	356.95	0.53%	5.21%	-16.09%
其他	319.06	0.60%	68.16%	118.56	0.18%	71.57%	-3.41%
合计	52,769.21	100.00%	28.88%	67,427.98	100.00%	31.66%	-2.78%

燃气调压设备行业由增量建设转向存量改造，叠加房地产低迷，城燃企业严控资本开支，新建管网、场站项目大幅缩减，市场需求走弱；行业低价中标常态化，市场竞争加剧，行业整体面临量价双压，行业毛利率普遍下行。公司毛利率下滑与行业整体趋势、可比公司表现一致，属于行业周期共性因素所致，不存在自身经营异常带来的特殊波动。

2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为 2.52 亿元，同比减少 0.38%；坏账准备金额 5,569.10 万元，同比增加 45.56%，近年快速累积增多（2021 年余额 3,112.90 万元，2022 年余额 3,367.77 万元，2023 年余额 3,304.08 万元，2024 年余额 3,825.90 万元）。第二大应收账款客户津燃华润燃气有限公司期末余额 1,098.03 万元，账龄 0-3 年，计提坏账准备 210.76 万元；第五大应收账款客户深圳市宏盛物资供应链有限公司期末余额 905.54 万元，账龄 0-5 年，计提坏账准备 313.87 万元。

请你公司：

（1）结合应收账款形成背景、客户性质、经营情况变化、应收账款坏账准备金额近 5 年的累积过程等情况，说明公司客户回款特征是否发生显著变化，坏账计提比例是否合理，应收账款是否存在无法收回的风险，对逾期一年以上应收账款的主要催收措施及期后回收情况；

（2）结合业务模式、期后回款、同行业可比公司等的情况，说明应收账款余额较大的原因及合理性，公司采取的信用政策是否适当，坏账计提是否充分；

（3）列示津燃华润燃气有限公司、深圳市宏盛物资供应链有限公司的具体账龄结构及期后回款情况，是否涉及客户经营状况恶化、付款能力显著下降等情形。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

1.结合应收账款形成背景、客户性质、经营情况变化、应收账款坏账准备金额

近 5 年的累积过程等情况，说明公司客户回款特征是否发生显著变化，坏账计提比例是否合理，应收账款是否存在无法收回的风险，对逾期一年以上应收账款的主要催收措施及期后回收情况；

公司主营调压柜、调压箱、中高压调压撬等燃气输配成套设备，下游客户以大型国有燃气集团、地方性燃气集团、供应链平台、燃气工程总包单位为主，客户或终端客户多具备稳定国资或上市公司经营背景。项目结算规则决定回款周期较长：燃气场站、管网配套设备订单均依附市政燃气工程、政府专项债项目，项目整体验收、财政资金拨付存在跨年度周期，货款普遍存在分期、延期支付特征，应收账款形成具备行业固有客观背景。

客户经营未发生根本性恶化：报告期内全部核心国有燃气客户持续正常存续，无破产、失信、重大诉讼等负面风险，企业经营、气源购销、管网建设业务持续开展，核心偿付基础稳定。

回款特征出现阶段性变化，未发生根本性质变：近年受地方财政收支收紧、城投类项目付款周期拉长、城燃集团固定资产投资预算压缩影响，客户内部付款审批流程拉长，跨年度逾期应收款项逐年增多；往年短期逾期款项占比较高，2024-2025 年长账龄应收账款占比持续抬升，但客户整体持续分批付款的底层模式未改变，仅回款周期整体拉长，不属于回款特征实质性、永久性恶化。

应收账款坏账准备近 5 年金额情况如下表：

单位：万元

年度	应收账款账面余额	坏账准备余额	坏账计提比例
2021	21,708.15	3,112.90	14.34%
2022	24,137.47	3,367.77	13.95%
2023	23,840.56	3,304.08	13.86%
2024	25,270.64	3,825.90	15.14%
2025	25,175.00	5,569.10	22.12%

公司按组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提过程如下：（1）对客户已破产、解散、财务发生重大困难等表明应收款项已无法收回的客观证据的应收款项单项认定并全额计提坏账准备；（2）除合并范围内关联方组合，以及已单项

计提预期信用减值损失的款项之外的应收账款，将其划分为基于账龄确认信用风险特征组合评估预期信用损失，采用迁徙率模型，结合应收账款逾期账龄、历史坏账损失率、迁徙率并考虑前瞻性调整，确定各账龄阶段的整个存续期预期信用损失率。

2024 年至 2025 年应收账款账龄变化情况：

单位：万元

账龄	2025 年度	逾期金额占比	2024 年度	逾期金额占比	应收金额变动率
未逾期	6,052.06	24.46%	6,381.47	25.75%	-5.16%
逾期 1 年以内	8,717.49	35.23%	10,334.23	41.71%	-15.64%
逾期 1-2 年	4,262.72	17.23%	4,071.79	16.43%	4.69%
逾期 2-3 年	2,392.92	9.67%	1,856.65	7.49%	28.88%
逾期 3-4 年	1,489.34	6.02%	1,068.49	4.31%	39.39%
逾期 4-5 年	888.57	3.59%	455.46	1.84%	95.09%
逾期 5 年以上	940.76	3.80%	609.80	2.46%	54.27%
合计	24,743.86		24,777.89		-0.14%

期末应收账款整体较上年减少 0.14%，但从各账龄阶段分布情况看，2025 年期末低风险资产减少，如：未逾期（-5.16%）、逾期 1 年以内（-15.64%），而高风险资产却大幅上涨，如：逾期 1-2 年（+4.69%）、逾期 2-3 年（+28.88%）、逾期 3-4 年（+39.39%）、逾期 4-5 年（+95.09%）、逾期 5 年以上（+53.42%）。较长逾期账龄应收账款金额的增长情况影响历史损失率大幅增加进而影响本期末预期信用损失率。

其中：

（1）2025 年期末逾期 1-2 年应收账款较上年增长 4.69%，较 2024 年增长 191 万元；

（2）2025 年期末逾期 2-3 年应收账款较上年增长 28.88%，较 2024 年增长 536 万元；

（3）2025 年期末逾期 3-4 年年应收账款较上年增长 39.39%，较 2024 年增长 421 万元；

（4）2025 年期末逾期 4-5 年年应收账款较上年增长 95.10%，较 2024 年增长

433 万元；

以上四个账龄区间应收账款数据大幅增长，直接影响 2025 年度公司应收账款组合迁徙率大幅上涨，进而影响当期预期信用损失率。

公司依据销售合同约定的结算条款差异化设定客户信用期，信用期起算节点分为合同签订日、货物签收日、货物验收日、发票开具日等，信用期限整体可划分为短期、中期、长期。短期信用客户多为撬装、门站类项目合作方，以预付货款、收货即结清或开票即时付款模式为主，预留质保金延后结算；中期信用客户多以开票日作为起算时点，约定开票后 30 天、90 天完成主要货款支付，预留质保金延后结算；长期信用客户账期显著拉长，约定开票后 365 天支付大部分货款，质保金结算周期多为 1 年，部分客户质保金结算周期为 2 年，少数客户质保金结算周期可达 3 年、5 年，资金回笼周期较长。整体来看，公司针对不同规模、不同类型客户实行分层信用管理，大型国有燃气集团普遍账期更长，中小型工程及设备采购客户结算周期更短。

2025 年信用损失率测算过程：

①截至 2025 年期末公司近三年应收账款组合逾期矩阵分布如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
未逾期	6,052.06	6,381.48	6,811.75	7,979.36
逾期 1 年以内	8,717.49	10,334.23	10,492.66	9,099.58
逾期 1 年至 2 年	4,262.72	4,071.79	2,773.46	3,087.83
逾期 2 年至 3 年	2,392.92	1,856.65	1,669.61	1,637.50
逾期 3 年至 4 年	1,489.34	1,068.49	720.86	1,048.23
逾期 4 年至 5 年	888.57	455.46	464.68	365.35
逾期 5 年以上	935.55	609.80	387.97	355.94
合计	24,738.65	24,777.90	23,320.99	23,573.79

②2025 年度公司应收账款组合迁徙率及历史损失率情况如下：

2025 年期末以历史近三年逾期矩阵各个期间之和推算各期间往下个期间变动的平均迁徙率，使用“平均迁徙率”计算历史损失率。

项目	平均迁徙率	历史损失率
逾期 1 年以内(A)	37.60%	6.12%
逾期 1 年至 2 年(B)	53.29%	16.28%
逾期 2 年至 3 年(C)	55.39%	30.56%
逾期 3 年至 4 年(D)	55.17%	55.17%

逾期 4 年至 5 年(E)	100.00%	100.00%
逾期 5 年以上(F)	100.00%	100.00%

③2025 年期末预期信用损失率

基于谨慎性原则，考虑前瞻性信息将历史损失率进行一定程度的上调。

1) 对于未逾期的应收账款，公司认为未逾期部分与逾期 1 年以内部分信用风险无本质差异，将未逾期损失率定为与逾期 1 年以内相同；

2) 逾期 1 年以内至逾期 3 年至 4 年期间，公司在测算历史损失率基础上考虑 5% 的前瞻性调整率；

3) 公司基于以往经验和判断逾期 4 年以上收回概率很低，在以上假设基础上，基于谨慎性原则预计逾期 4 至 5 年和 5 年以上损失定为 100%。

公司报告期各期间应收账款组合损失率如下：

项目	历史损失率	前瞻性调整率（基数上浮率）	预期信用损失率
未逾期及逾期 1 年以内	6.12%	5.00%	6.43%
逾期 1 年至 2 年	16.28%	5.00%	17.10%
逾期 2 年至 3 年	30.56%	5.00%	32.08%
逾期 3 年至 4 年	55.17%	5.00%	57.92%
逾期 4 年至 5 年	100.00%		100.00%
逾期 5 年以上	100.00%		100.00%

④2024 年与 2025 年应收账款逾期信用损失率变动情况：

项目	2025 年 预期信用损失率	2024 年 预期信用损失率	预期信用损失率 变动情况
逾期 1 年以内	6.43%	4.40%	2.03%
逾期 1 年至 2 年	17.10%	13.25%	3.85%
逾期 2 年至 3 年	32.08%	25.50%	6.58%
逾期 3 年至 4 年	57.92%	48.61%	9.31%
逾期 4 年至 5 年	100.00%	100.00%	-
逾期 5 年以上	100.00%	100.00%	-

坏账损失测算依托多年历史回款迁徙数据，叠加地方财政收紧、燃气项目回款放缓等前瞻性宏观因素调整，完全符合《企业会计准则第 22 号》；对标燃气设备同业上市公司，各账档计提比例处于审慎区间，不存在少提、漏提减值。

公司客户以大型国有燃气集团、地方性燃气集团、供应链平台、燃气工程总包单位为主，客户均具备稳定国资或上市公司经营背景，民营小微高风险客户占

比极低。公司通过查询工商信息、司法公示信息，结合实地走访及其他渠道调研、历史履约记录核对等方式开展专项核查。经核查，各主要客户目前均处于正常存续状态，不存在注销、停业、破产清算等情形；未发现其被列为失信被执行人，或涉及重大诉讼、强制执行、大额行政处罚等负面司法及经营风险。客户所处行业整体运行平稳，自身业务规模未出现大幅收缩，经营态势保持稳定，整体偿付能力未发生显著下降，不存在经营状况严重恶化、资金链断裂等重大风险事项。

公司制定了《应收账款管理制度》，定期与客户开展对账工作，核实应收账款金额。销售部负责应收账款的跟踪管理，对于超出规定信用期限未付款的客户，及时通知业务员通过电话沟通、现场拜访等方式催收货款。针对逾期应收款项、催款沟通不畅或存在潜在经营风险的客户，必要时公司将通过法律诉讼途径追讨。公司持续依据《应收账款管理制度》开展应收账款管理工作，结合每期末业务员的催收情况，对信用风险显著上升的应收账款加大催收力度，同时采用谨慎性原则对应收账款计提坏账准备。

2.结合业务模式、期后回款、同行业可比公司等的情况，说明应收账款余额较大的原因及合理性，公司采取的信用政策是否适当，坏账计提是否充分；

公司产品的销售模式主要为直销模式。公司以投标、商务谈判等主要方式取得销售订单；公司取得订单、签订合同后，经过产品定制化设计、产品制造、安装等环节，实现营业收入，获取利润及现金流。

公司应收账款全部来自燃气调压设备直销业务，对于无需安装验收的调压设备，当运送到客户的场地且客户完成签收时客户取得调压设备控制权，此时本公司确认收入，形成应收账款。对于需要安装验收的调压设备，公司按照合同约定将货物运送至客户的场地并进行安装调试合格后出具验收单，与此同时本公司确认收入，形成应收账款。

公司经过多年的行业积累，与华润燃气、中国燃气、新奥燃气等区域性燃气公司及贵州燃气、山西燃气、武汉燃气等地方区域性燃气集团建立了业务合作关系，此类客户由于付款审批部门多、审批手续复杂，支付款项流程较长，导致公司与客户的结算周期较长，从而形成了较大规模的应收款项，但客户与公司已形成相对稳定的动态滚动回款周期。

应收账款的期后回收情况：

单位：万元

项目	期后回款金额	各期占比
未逾期、逾期 1 年以内	4,583.41	69.06%
逾期 1 年至 2 年	1,291.78	19.47%
逾期 2 年至 3 年	346.18	5.22%
逾期 3 年至 4 年	190.67	2.87%
逾期 4 年至 5 年	67.79	1.02%
逾期 5 年以上	156.88	2.36%
合计	6,636.71	100.00%

2026 年 1 月 1 日至 2026 年 6 月 20 日，公司收回货款共 6,636.71 万元，其中未逾期及逾期 1 年以内回款金额为 4,583.41 万元，占比 69.06%，逾期 1 年以上回款金额为 2,053.30 万元，占比 30.94%，综合回款率 26.82%，回款均为银行转账、银行承兑汇票，各客户均按计划分批支付，回款具备持续性。

与同行业可比公司坏账计提比例对比情况：

单位：万元

账龄	2025 年期末 账面余额	瑞星股份 2025 年		特瑞斯 2025 年	
		计提比例 (%)	坏账准备	账龄组合坏账 计提比例%	测算坏账准备
未逾期及逾期 1 年以内	14,769.55	6.43	949.40	5.00	738.48
逾期 1—2 年	4,262.72	17.10	728.80	10.00	426.27
逾期 2—3 年	2,392.92	32.08	767.76	30.00	717.88
逾期 3—4 年	1,489.34	57.92	862.68	100.00	1,489.34
逾期 4—5 年	888.57	100.00	888.57	100.00	888.57
逾期 5 年以上	940.76	100.00	940.76	100.00	940.76
合计	24,743.86	20.76	5,137.97	21.02	5,201.30

公司计提应收账款信用减值损失的比例 3 年以内各账龄区间计提比例略高于可比公司，逾期 3-4 年与同行业可比公司差异较大，但坏账准备整体计提比例基本持平，与同行业水平不存在重大差异。

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，严格按照准则及公司会计政策，应收账款坏账计提政策分单项计提与账龄组合计提两种方式：对客户已破产、

解散、财务发生重大困难等表明应收款项已无法收回的客观证据的应收款项单项认定并全额计提坏账准备；除合并范围内关联方组合，以及已单项计提预期信用减值损失的款项之外的应收账款，将其划分为基于账龄确认信用风险特征组合评估预期信用损失。计提比例与款项风险特征相匹配，执行口径始终保持一致，计提依据充分、标准统一，整体计提政策执行具备审慎性。

3.列示津燃华润燃气有限公司、深圳市宏盛物资供应链有限公司的具体账龄结构及期后回款情况，是否涉及客户经营状况恶化、付款能力显著下降等情形。

(1) 截至 2025 年 12 月 31 日，津燃华润燃气有限公司、深圳市宏盛物资供应链有限公司期末应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

客户	应收账款 期末余额	未逾期	逾期 1 年 以内	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	逾期 3-4 年	逾期 4-5 年
津燃华润燃气有限公司	1,098.03	136.30	46.63	94.36	820.74		
深圳市宏盛物资供应链有限公司	905.54	59.80	187.86	61.45	36.87	64.81	494.75

(2) 期后回款情况：

津燃华润燃气有限公司 2026 年已回款 158.40 万元，该回款对应账龄为逾期 2-3 年的应收账款。客户明确表示，需待收到政府拨付资金后再向公司支付剩余对应货款，且收到政府资金后将立即支付，不存在恶意拖欠情形。尽管政府资金支付需履行必要流程并存在一定时间周期，但款项支付具有确定性，不存在实质坏账风险。

深圳市宏盛物资供应链有限公司系中燃集团体系内的全资下属企业，为中燃物资供应链管理（深圳）有限公司的全资子公司，归属于中燃集团整体管控体系。该公司承接中燃集团及各地子公司燃气设备、管材、仪表等物资的采购及供应链执行类业务，是中燃集团物资采购链条的重要执行主体。深圳市宏盛物资供应链有限公司 2026 年暂无回款，但中燃集团各下属公司回款 103.34 万元，公司与中燃集团的交易保持正常。截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收深圳市宏盛物资供应链有限公司账款 905.54 万元，其中账龄四年以上的应收账款为 494.95 万元；期末公司已按照账龄组合预期信用损失模型，对该部分款项正常计提坏账准备。2026

年，公司持续针对该笔逾期款项开展催收工作。

(3) 客户经营状况

公司通过查询工商信息、司法公示信息，结合实地走访及其他渠道了解、历史履约记录核对等方式开展专项核查。经核查，各主要客户目前均处于正常存续状态，不存在注销、停业、破产清算等情形；未发现其被列为失信被执行人，或涉及重大诉讼、强制执行、大额行政处罚等负面司法及经营风险。客户所处行业整体运行平稳，自身业务规模未出现大幅收缩，经营态势保持稳定，整体偿付能力未发生显著下降，不存在经营状况严重恶化、资金链断裂等重大风险事项。

3、关于子公司瑞星久宇业绩亏损

报告期内，你公司全资子公司瑞星久宇燃气设备（成都）有限公司营业收入同比下降 32.36%，净利润由盈转亏至-467.89 万元。该子公司主要从事设计、生产、销售、维修燃气调压设备等。

请你公司：

(1) 请公司结合瑞星久宇的业务定位、主要客户群体、订单获取情况、原材料价格及成本变动等因素，量化分析该公司 2025 年营业收入大幅下滑并由盈转亏的具体原因，分析其亏损是否具有持续性；说明公司对改善瑞星久宇经营情况、扭转亏损已采取及拟采取的具体措施；

(2) 说明瑞星久宇截至 2025 年末的资产情况（包括固定资产、在建工程、应收账款等），并结合其经营亏损的状况，说明是否存在资产减值迹象，是否已按照《企业会计准则》的要求进行减值测试，以及计提减值是否充分。

请年审会计师说明对瑞星久宇收入真实性、完整性所执行的审计程序、获取的审计证据，并对子公司经营相关的内部控制有效性发表明确意见。

【公司回复】

1.请公司结合瑞星久字的业务定位、主要客户群体、订单获取情况、原材料价格及成本变动等因素,量化分析该公司2025年营业收入大幅下滑并由盈转亏的具体原因,分析其亏损是否具有持续性;说明公司对改善瑞星久字经营情况、扭转亏损已采取及拟采取的具体措施;

(1) 子公司基本业务定位

瑞星久字燃气设备(成都)有限公司(以下简称“瑞星久字”)系本公司于2017年12月收购,并于2018年实现100%控股的全资子公司,是公司重要的生产经营板块。依据公司整体战略规划,母公司主要经营中低压燃气调压箱、调压柜、普通调压器等通用型燃气设备,瑞星久字则专注于中高压燃气调压设备、集成式调压撬、LNG/CNG场站成套设备、工业及长输管线专用调压装置等产品,实施创新化、高端化、定制化发展战略。

公司收购并运营瑞星久字的核心目标包括:一是实现产品结构互补,完善从中低压到中高压的全系列燃气设备产品线;二是依托其在西南地区的生产及区位优势,拓展全国市场、扩充整体产能,构建区域协同发展格局。

(2) 主要客户群体

瑞星久字客户群体主要为三大类:第一类是全国性及省级大型城市燃气运营集团,涵盖贵州燃气、新奥燃气、四川中民燃气等头部燃气企业;第二类为长输管网、门站、LNG/CNG供气场站建设单位及工程总包企业;第三类是化工、冶金、燃气发电等大型工业终端用户。客户整体资质优良、合作周期长,以框架协议及大型项目订单为主。报告期内未出现核心客户流失、合作终止的情形。

(3) 订单获取情况

2025年度,瑞星久字营业收入3,761.79万元,同比下降32.36%,净利润-467.89万元。主要是受宏观环境与下游行业影响,燃气领域固定资产投资节奏放缓,叠加中高压燃气设备应用场景集中于大型管网、工业场站、能源项目,此类项目普遍存在立项延迟、工期推后、预算收紧等问题,直接导致瑞星久字订单获取规模同比明显下降。一方面,往年落地的大型定制化场站设备、中高压调压撬项目在2025年交付量减少,瑞星久字于2024年交付四川华电内江燃气发电有限公司1套

大型燃气轮机创新发展示范项目天然气调压站，销售收入金额为 1,659.29 万元，使 2024 年度营业收入高于 2025 年度；另一方面，市场公开招投标项目总量萎缩，公司参与投标的中标规模有所回落。同时，受项目施工、验收周期影响，部分已签订单未能在 2025 年内完成交付并确认收入，进一步拉低当期营收。

（4）原材料价格及成本变动情况

瑞星久宇主营中高压燃气设备，产品结构复杂、用料标准高，生产主要原材料包括钢材、铜金属、精密铸锻件、橡胶密封件、进口/国产压力传感器、电子执行器等，原材料成本占整体生产成本比重较高。2025 年燃气设备核心原材料价格整体呈上行态势，其中不锈钢、碳钢、铜金属及高性能密封材料价格均有所上涨，电子元器件亦维持高位运行。

瑞星久宇作为制造型企业，厂房、生产设备、专业检测设备产生的折旧，以及人员薪酬等固定成本保持刚性，无法随收入减少而同比例下降。在原材料涨价、单位制造成本上升的背景下，叠加订单量不足、生产产能未能充分释放，单位产品分摊的固定成本增加，使毛利率进一步受到挤压，而行业竞争环境下，产品售价难以同步向上传导，产品盈利空间被持续挤压。

瑞星久宇 2025 年度利润表如下：

单位：万元

项 目	本期 发生额	上期 发生额	同比 变动额	同比 变动率
一、营业收入	3,761.79	5,561.79	-1,800.00	-32%
减：营业成本	3,040.24	3,933.00	-892.76	-23%
税金及附加	102.06	80.95	21.11	26%
销售费用	256.83	327.35	-70.52	-22%
管理费用	335.49	538.60	-203.11	-38%
研发费用	197.52	291.00	-93.48	-32%
财务费用	25.14	28.10	-2.96	-11%
加：其他收益	-12.84	113.64	-126.48	-111%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-373.22	-1.67	-371.55	22249%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	3.03	-1.43	4.46	-312%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	0.00	-4.82	4.82	-100%

项 目	本期 发生额	上期 发生额	同比 变动额	同比 变动率
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-578.52	468.52	-1,047.04	-223%
加：营业外收入	9.66	31.84	-22.18	-70%
减：营业外支出	7.94	0.58	7.36	1269%
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-576.80	499.78	-1,076.58	-215%
减：所得税费用	-108.92	19.43	-128.35	-661%
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	-467.89	480.34	-948.23	-197%

从瑞星久字的利润表变动情况看，导致其净利润为负的原因主要是以下两点：
①2025 年度营业收入较 2024 年度下降 1800 万元，同比下降 32.36%，2025 年的毛利率为 19.18%，2024 年毛利率为 29.29%，同比下降 10.11 个百分点，致使 2025 年毛利额同比下降 907.24 万元。
②2025 年计提信用减值损失 373.22 万元，较上年同期增加计提信用减值损失 371.55 万元。

瑞星久字 2025 年营收下滑、业绩亏损为多重外部行业因素与内部经营阶段性因素叠加导致，并非企业核心竞争力衰退。

天然气作为清洁能源，在国家“双碳”战略、能源结构调整政策支撑下，长输管网扩建、老旧场站升级、工业煤改气、燃气发电等领域仍存在长期刚性需求，中高压燃气设备作为核心配套产品，行业发展根基稳固，2025 年需求走弱仅为阶段性周期波动。瑞星久字长期服务国内头部燃气集团及大型工业企业，核心合作关系稳固。截至 2026 年 6 月 20 日，已签订销售订单含税金额约 1,192.67 万元，相关产品将按合同约定陆续交付并确认营业收入；另有含税金额 225 万元的销售合同处于缔约流程中。整体订单储备充足，为后续经营业绩及盈利水平提供坚实支撑。为扭转短期亏损局面，公司及瑞星久字已同步推进多项优化工作：深挖存量客户潜力，跟进延期项目进度，加快在手订单交付节奏，保障营收稳步修复；深化供应链管理，推行集中采购、供应商比价机制，积极推进零部件国产化替代，严控原材料成本；优化生产排程，提升产能利用率，降低单位固定成本分摊；持续发挥高端定制产品优势，聚焦高附加值大型场站、工业燃气项目，优化订单结构；拓展多元化市场版图，丰富业务布局，分散单一区域市场波动带来的经营影响。

2.说明瑞星久字截至 2025 年末的资产情况（包括固定资产、在建工程、应收

账款等)，并结合其经营亏损的状况，说明是否存在资产减值迹象，是否已按照《企业会计准则》的要求进行减值测试，以及计提减值是否充分。

截至 2025 年末瑞星久宇主要资产情况：

单位：万元

资产名称	账面余额	累计折旧	坏账准备	账面价值	占资产总额的比例 (%)
固定资产	7,539.30	2,849.33		4,689.97	31.92%
在建工程	16.98			16.98	0.12%
应收账款	6,825.47		813.33	6,012.14	40.92%
合计	14,381.75	2,849.33	813.33	10,719.09	72.95%

瑞星久宇固定资产与在建工程合计金额为 4,706.95 万元，其中固定资产净值 4,689.97 万元，年度折旧额 387.25 万元；在建工程为流量实验智能平台，2025 年末余额 16.98 万元，预计 2026 年下半年投入使用。公司固定资产及在建工程均为生产经营用资产，整体服务于生产经营活动，结合 2025 年期末资产盘点，经综合分析，公司资产状况良好，所处行业及主营业务未发生重大不利变化，核心经营业务及产品结构保持稳定，不存在《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条所列减值迹象，公司固定资产与在建工程不存在《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条所列减值迹象。

瑞星久宇以预期信用损失为基础，对应收款项进行减值会计处理并确认坏账准备。公司于每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此产生的损失准备增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益，并抵减资产负债表中列示的应收账款账面价值。截至 2025 年 12 月 31 日，应收账款账面余额为 6825.47 万元，已计提坏账准备 813.33 万元，账面价值为 6012.14 万元。2025 年末应收账款余额较年初减少 407.46 万元，公司严格按照准则规定采用预期信用损失模型计算，本期计提坏账准备 373.22 万元并计入当期损益。2026 年度，公司将持续优化应收账款管控体系，加大逾期款项催收力度，多措并举推动货款回收。伴随应收款项有序收回，对应已计提的信用减值损失将按企业会计准则规定予以转回，助力提升盈利水平。

综上，公司严格按照《企业会计准则》的要求对长期资产在资产负债表日判

断资产是否存在可能发生减值的迹象；同时，应收账款严格遵循公司会计政策执行，坏账准备已充分计提。

4、关于在建工程转固

报告期末，你公司在建工程余额 130.99 万元，较期初 2,068.06 万元同比下降-93.67%，主要系景县瑞华天然气输气管道工程完工并投入使用，转入固定资产所致。

请你公司：

（1）说明景县瑞华天然气输气管道工程项目达到预定可使用状态的具体时点、转固依据及判断标准，是否存在应当转固而未及时转固的情形；

（2）补充说明你公司现有产能利用率情况，请结合市场需求、在手订单、同行业产能利用率水平，说明本期在建项目转固后新增产能的消化措施，是否存在固定资产闲置及减值风险。

【公司回复】

1.说明景县瑞华天然气输气管道工程项目达到预定可使用状态的具体时点、转固依据及判断标准，是否存在应当转固而未及时转固的情形；

2024 年 9 月 5 日，经景县数据和政务服务局审批同意，景县瑞华天然气有限公司在景县实施景县输气站天然气外输管道工程项目。项目总投资 2956.77 万元，整体于 2025 年 11 月完工。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》（财会〔2006〕3 号）第三条、第四条、第九条等相关规定：在工程完工达到预定可使用状态时，企业应将有关在建工程转为固定资产。《企业会计准则第 17 号——借款费用》（财会〔2006〕3 号）第十三条等有关规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态判断依据为：（一）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成。（二）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使

有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售。（三）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。鉴于该项目主体已于 2025 年 11 月完成三方竣工验收（建设单位、施工单位、监理单位），公司于 2025 年 11 月将该工程转为固定资产。该项资产采用直线法计提折旧，折旧年限 30 年，资产折旧摊销政策符合《企业会计准则》及燃气行业通用核算标准。

2.补充说明你公司现有产能利用率情况，请结合市场需求、在手订单、同行业产能利用率水平，说明本期在建项目转固后新增产能的消化措施，是否存在固定资产闲置及减值风险。

景县瑞华天然气输气管道为县域天然气输配专线，经营模式为向客户提供管道天然气输送与销售服务，该输气管线现阶段日输气量可达 24 万立方米，天然气销售单价区间为 3.00-3.20 元/立方米。

截至目前，公司已与德州中燃城市燃气发展有限公司、衡水中裕燃气有限公司、平原县中联燃气有限公司签订年度固定天然气销售合同，客户合作稳定性强。现阶段受上游气源阶段性紧张因素制约，公司每日实际供气规模为 6 万立方米，对应管线产能利用率为 25.00%；排除气源供给瓶颈，仅从下游真实市场需求分析，现有签约三家客户每日合计用气需求可达 15 万立方米，对应理论最优产能利用率可达 62.50%。

现阶段实际产能利用率偏低，核心制约因素为上游气源配额紧张，并非下游市场需求不足、客户资源匮乏，与固定资产本身运营能力、市场开发能力关联度较低。

根据国家统计局公开数据，国内电力、热力、燃气及水生产供应行业整体平均产能利用率维持在 73%-75%区间；结合县域民营城燃企业行业特征，新建投产 1-3 年内的燃气输配管线，受市场培育、用户接入周期、气源调配等因素影响，行

业普遍合理产能利用率区间为 30%-65%。

剔除气源限制因素后，公司 62.50%的理论产能利用率，处于同行业新建县域燃气企业合理区间内；叠加现有固定签约客户保底需求，整体运营负荷符合行业发展规律。

本次转固的天然气管线资产不存在闲置风险。一是下游需求充足，现有签约客户理论日需求量已达到管线设计产能 62.50%，需求端可基本覆盖主体产能；二是区域市场增长空间充足，县域工商业与居民清洁能源替代仍处于上升周期，增量市场可完全消化剩余产能；三是现阶段产能未饱和为外部气源因素导致，非资产低效闲置，待气源配额提升后，产能利用率可快速爬坡至行业优质水平。

截至目前，公司管线资产正常运营，持续产生稳定营业收入；下游天然气市场需求兼具刚性与成长性，不存在需求永久性下滑风险；资产折旧政策审慎合规，折旧年限与天然气管线行业通用使用寿命相匹配；未来产能可实现充分消化，并将产生稳定、充足的经营性现金流，不存在《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条所列减值迹象。

河北瑞星燃气设备股份有限公司

董事会

2026 年 6 月 26 日