

证券代码：688057

证券简称：金达莱

公告编号：2026-014

## 江西金达莱环保股份有限公司

### 关于 2025 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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

江西金达莱环保股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“金达莱”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于江西金达莱环保股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕0230 号，以下简称“《问询函》”）。根据监管要求，公司会同年审会计师中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“年审会计师”）对《问询函》所提及的事项进行了认真核查，现就相关问题回复如下：

**问题 1、关于经营业绩。**年报及一季报显示：（1）报告期内公司实现营业收入 3.20 亿元，同比减少 21.74%，净利润 0.94 亿元，同比减少 31.20%，整体毛利率为 58.78%，同比减少 3.09 个百分点。（2）分产品看，水环境整体解决方案实现收入 0.52 亿元，同比减少 61.10%，毛利率 48.58%，同比减少 9.21 个百分点；水污染治理装备实现收入 0.59 亿元，同比增加 74.16%，毛利率 59.40%，同比增加 12.45 个百分点；水污染治理项目运营实现收入 1.92 亿元，同比减少 14.29%，毛利率 61.86%，同比减少 6.88 个百分点；其他业务实现收入 0.15 亿元，同比减少 22.18%，毛利率 52.48%，同比减少 3.09 个百分点。

（3）水污染治理装备直接人工和直接材料均大幅增长，但制造费用及其他费用同比减少 31.18%，公司披露原因为上期个别项目涉土建审计增加所致。（4）公司 2026 年第一季度营业收入和归母净利润持续下滑。

请公司：（1）结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原

因，公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险；（2）区分产品类型，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因，以及公司毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；（3）区分产品类型，分别列示近两年一期公司前五大客户名称、关联关系、合作年限、注册资本、订单获取方式、销售内容、交易金额及占比、收入确认依据、期末应收账款余额、期后回款比例等，并说明客户结构是否发生较大变动；（4）针对水环境解决方案，列示 2025 年不同项目主要供应商情况、采购内容、合作历史、与客户或公司是否存在关联关系、对应项目毛利率、结算方式等；（5）说明水污染治理装备直接人工、直接材料、制造费用及其他费用变动较上年同期大幅变动的原因及合理性，详细说明土建审计事项对公司水污染治理装备制造费用产生的影响；（6）说明其他业务的具体情况，包括业务构成、业务性质、经营模式、收入确认方法等。

#### 【公司回复】

（一）结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因，公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险

1、结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因

公司 2024 年、2025 年及 2026 年第一季度营业收入分别为 40,901.58 万元、32,010.89 万元、6,828.41 万元，归属于上市公司股东的净利润分别为 13,683.98 万元、9,414.98 万元、1,348.72 万元，主营业务毛利率分别为 61.87%、58.78%、47.16%，近两年一期业绩呈逐年下降趋势，业绩下降原因主要是受宏观经济和所处行业竞争态势变化的影响。

公司所处行业为生态保护和环境治理业，经营情况与宏观经济调控、行业发展阶段、政府财政支出、投资进度等因素密切相关。2023 年至 2025 年国内生产总值（GDP）增速分别为 5.2%、5.0%、5.0%，经济增速放缓。根据国家统计局公布的数据，2023 年至 2025 年全社会固定资产投资分别为 50.51 万亿元、52.09

万亿元和 49.11 万亿元，总体呈下降趋势。

“十四五”以来，我国生态文明建设和生态环境保护工作迈上新台阶、实现里程碑式发展，污染防治攻坚战持续向纵深推进，生态环境质量在巩固提升中持续向好，治理能力现代化水平不断提升，水环境治理技术也正从单一点源治理向多污染物协同治理、绿色低碳方向演进。随着政策趋于稳定，财政管控趋严，环保行业正处于承上启下的关键阶段，行业系统性重构步伐加快，逐步告别规模化扩张的发展模式，行业发展的驱动力，也从过往的时代普惠红利，转向产业自身迭代升级与企业的内生创新能力。《中国环境保护产业发展报告（2024）》指出，环保行业已由“增量扩张”转向“存量优化”，整体处理量增长趋于平稳。与此同时，全国已有 20 余个省份组建省级环保或水务集团，负责整合辖区内环保项目，使得环保市场的本土化壁垒进一步提高。根据生态环境部科技与财务司联合中国环境保护产业协会发布的《2024 中国环保产业发展状况报告》，2023 年纳入统计范围的 20,818 家企业共实现环保业务收入 1.62 万亿元，其中规模以上企业（营业收入 $\geq 2,000$  万元）的数量占比为 26.72%，而对应的环保业务收入占比达到 96.24%。总体来看，环保行业集中度持续提升，产业结构迎来深度变革，市场竞争日益激烈。

在当前行业形势下，公司根据战略部署及自身实际情况，积极调整经营策略：一方面，公司持续深耕水污染治理领域，聚焦主业，在水环境治理细分市场持续打造精品、做优做强，同时不断强化项目质量筛选与过程风险管控，加强应收账款的管理与催收，保障项目品质与财务安全；另一方面，公司将保持战略前瞻性，顺应趋势，主动求新求变，在新兴赛道投资布局，探索培育新的增长点，提升综合抗风险能力。

近两年一期公司的营业收入及产品结构变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1季度				2025年1季度		2025年				2024年	
	金额	占比	变动比例	各类产品收入变动贡献率	金额	占比	金额	占比	变动比例	各类产品收入变动贡献率	金额	占比
水环境整体解决方案	3,329.18	48.97%	88.24%	18.49%	1,768.55	20.95%	5,171.11	16.29%	-61.10%	-19.90%	13,291.73	32.58%
水污染治理装备	123.89	1.82%	-93.09%	-19.76%	1,792.30	21.23%	5,883.27	18.53%	74.16%	6.14%	3,378.12	8.28%
水污染治理项目运营	3,202.61	47.11%	-30.87%	-16.94%	4,632.63	54.87%	19,155.43	60.34%	-14.29%	-7.83%	22,349.67	54.79%
其他业务	142.74	2.10%	-42.62%	-1.26%	248.76	2.95%	1,534.85	4.83%	-13.52%	-0.59%	1,774.73	4.35%
合计	6,798.42	100.00%	-19.47%	-19.47%	8,442.24	100.00%	31,744.65	100.00%	-22.18%	-22.18%	40,794.25	100.00%

注：尾差系四舍五入保留小数；下同。

注：各类产品收入变动贡献率=当期各类产品收入增减比例\*上期各类产品收入占比

2025年，公司主营业务收入同比下降22.18%的主要原因是核心业务水环境整体解决方案业务收入的减少。2025年水环境整体解决方案业务收入较2024年减少8,120.62万元，下降61.10%，对2025年主营业务收入变动率的贡献率为-19.90%。

2025 年公司水环境整体解决方案业务收入下降，主要是宏观经济增速放缓、环保行业所处发展阶段、水环境整体解决方案自身特点、公司经营策略等因素综合影响的结果。当前宏观经济增速放缓，财政管控趋严，固定资产投资呈下降趋势，环保领域总投资有所减少。随着我国城镇化高速发展阶段走向尾声、新增人口减少、基建发展趋势从“大规模铺开”转向“结构优化”，新区污水治理需求减少，环保行业也由“蓝海市场”转向“红海市场”。另一方面，随着我国生态文明建设和污染防治攻坚战不断推进，污染治理工作取得显著成效，环保行业整体处理量也趋于平稳，存量市场竞争日益激烈；同时，行业集中度的不断提升以及各省级环保集团和水务集团的日益增加，进一步加剧了市场竞争。而水环境整体解决方案具有项目投资额高、垫资压力大、建设和回款周期长等特点，且不同于易耗消费品，水环境整体解决方案顺利完工后通常可正常使用多年，更新换代周期长。在此背景下，公司采取更加谨慎的经营策略，尤其是对于投资类项目、回款周期预期较长的工程项目承接十分慎重，要求垫资的项目基本上未进行承接，从项目前端把控风险，加强对已承接项目的进度跟踪，并不断加强应收账款催收力度，因此公司 2025 年度应收账款回款较 2024 年度有所向好，2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金 47,139.78 万元，较 2024 年度 42,052.80 万元增长 12.10%。通过以上措施可防范和化解可能出现的风险，但在一定程度上导致承接的项目相对减少。

2026 年 1 季度，公司主营业务收入同比下降 19.47%的主要原因是核心业务水污染治理装备业务收入和水污染治理项目运营业务收入的减少。2026 年 1 季度水污染治理装备业务收入较 2025 年 1 季度减少 1,668.41 万元，下降 93.09%，对 2026 年 1 季度主营业务收入变动率的贡献率为-19.76%；2026 年 1 季度水污染治理项目运营业务收入较 2025 年 1 季度减少 1,430.02 万元，下降 30.87%，对 2026 年 1 季度主营业务收入变动率的贡献率为-16.94%。

2026 年 1 季度，公司水污染治理装备业务收入下降的主要原因：受行业发展与宏观经济、固定资产投资、政府财政支出等影响，采取更加谨慎的经营策略，从财政支付能力差的地区退出，一定程度上导致公司承接的项目减少。

2026 年 1 季度，公司水污染治理项目运营业务收入下降的主要原因：部分

项目合同到期后，由于财政资金紧张等原因，客户收回运营权；部分项目污水处理量变少、污水处理单价降低。

近两年一期公司主营业务收入毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1季度	2025年	2024年
主营业务收入	6,798.42	31,744.65	40,794.25
主营业务成本	3,592.39	13,083.80	15,555.09
毛利	3,206.03	18,660.84	25,239.16
毛利率	47.16%	58.78%	61.87%
变动比例	-11.63%	-3.09%	——

从上表可以看出，公司主营业务毛利率呈下降趋势。进一步分析各产品类别的毛利水平，如下表所示：

近两年一期公司主营业务分产品收入成本数据如下：

单位：万元

产品名称	2026年1季度		2025年度		2024年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
水环境整体解决方案	3,329.18	1,620.24	5,171.11	2,659.19	13,291.73	5,610.20
水污染治理装备	123.89	68.19	5,883.27	2,388.67	3,378.12	1,792.14
水污染治理项目运营	3,202.61	1,763.46	19,155.43	7,306.56	22,349.67	6,987.60
其他业务	142.74	140.50	1,534.85	729.38	1,774.73	1,165.16
合计	6,798.42	3,592.39	31,744.66	13,083.80	40,794.25	15,555.10

近两年一期公司主营业务分产品毛利率变动情况如下：

产品名称	2026年1季度	2025年	2024年	2026年1季度较2025年变动	2025年较2024年变动
水环境整体解决方案	51.33%	48.58%	57.79%	2.75%	-9.21%
水污染治理装备	44.96%	59.40%	46.95%	-14.44%	12.45%
水污染治理项目运营	44.94%	61.86%	68.74%	-16.92%	-6.88%
其他业务	1.57%	52.48%	34.35%	-50.91%	18.13%
合计	47.16%	58.78%	61.87%	-11.62%	-3.09%

从上表可以看出，2025年整体毛利率较2024年度下降3.09%，降幅较小，总体基本持平。而不同产品类型之间毛利各有变动，其中水环境整体解决方案降低9.21%、水污染治理装备提高12.45%、水污染治理项目运营降低6.88%。水环境整体解决方案、水污染治理装备不同项目毛利有一定差异，主要与公司议价能力、水质情况等原因相关。而由于近两年水环境整体解决方案、水污染治理装备

业务规模收缩，单个项目占总体收入比重较大，因此整体毛利率水平易受个别项目毛利的影响，致使年度间毛利率水平有所波动。

水污染治理项目运营毛利率 2026 年 1 季度较 2025 年度有所下降，主要原因也与项目间的毛利率水平相关。2026 年 1 季度，由于部分项目污水处理量变少、污水处理单价降低、运营成本增加等原因，导致了水污染治理项目运营毛利率整体有所下降。公司 2026 年 1 季度与 2025 年度主要项目毛利率情况如下：

序号	运营模式	客户名称	项目名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方式	收入确认依据	2025年毛利率	2026年1季度毛利率	毛利率变动
1	BOO	客户1	项目1	政府	否	6年	公开招投标	按合同约定的实施规模计算	86.96%	47.01%	-39.95%
2	BOO	客户2	项目2	政府	否	5年	公开招投标	按合同约定的实施规模计算	87.70%	67.27%	-20.43%
		客户3		国企	否	8年	公开招投标	按合同约定的实施规模计算			
3	BOO	客户4	项目3	民企	否	14年	直接采购	运营服务结算确认单	56.69%	30.54%	-26.15%
4	O&M	客户5	项目4	国企	否	3年	公开招投标	运营服务结算确认单	52.38%	26.96%	-25.42%
5	O&M	客户6	项目5	政府	否	5年	公开招投标	运营服务结算确认单	28.84%	14.88%	-13.96%
6	O&M	客户7	项目6	政府	否	5年	公开招投标	运营服务结算确认单	47.48%	33.13%	-14.35%
7	O&M	客户8	项目7	国企	否	4年	公开招投标	按保底水量计算	40.67%	21.65%	-19.02%
		合计							73.95%	43.91%	-30.04%

公司通过提供专业污水处理运营服务获得收入和利润，根据客户需求分为 BOO(建设-拥有-运营)、O&M(委托运营)等模式。BOO 模式下，公司承担水污染治理项目的投资、建设和后续运营、维护并永久拥有项目产权，项目运营期内按照事先约定的标准定期收取污水治理运营费用；O&M 模式下，先由客户购买公司水污染治理装备或水环境整体解决方案服务，项目建成后再委托公司提供专业污水治理运营服务并收取污水处理费。

2026 年 1 季度水污染治理项目运营毛利率 44.94%，较 2025 年度的 61.86%下降 16.92%，主要受上表中 7 个项目毛利率下降影响，具体情况如下：

1、项目 1：2026 年 1 季度毛利率较 2025 年下降 39.95%，主要原因为该项目 2025 年 6 月前按合同约定的实施规模结算，从 2025 年 7 月起按实际处理水量结算，2025 年 10 月起污水处理单价调减；2026 年 1 季度较 2025 年度，日均结算水量下降 65.13%，污水处理单价下降 13.54%。

2、项目 2：2026 年 1 季度毛利率较 2025 年下降 20.43%，主要原因为该项目 2025 年 8 月前按合同约定的实施规模结算，2025 年

9月起按实际处理水量结算,同时污水处理单价调减;2026年1季度较2025年度,日均结算水量下降35.29%,污水处理单价下降13.54%。

3、项目3:2026年1季度毛利率较2025年下降26.15%,主要原因为该项目2026年1季度的实际日处理量和污水处理单价均有下降,2026年1季度较2025年度,日均结算水量下降17.82%,污水处理单价下降13.33%。

4、项目4:2026年1季度毛利率较2025年下降25.42%,主要原因为该项目2026年1季度的实际日处理量下降,2026年1季度较2025年度,日均结算水量下降21.46%。

5、项目5:2026年1季度毛利率较2025年下降13.96%,主要原因为该项目2026年1季度受水质波动影响,需增加较多的药剂进行处理,直接材料增加;同时,电费在日常维护费略有增加。

6、项目6:2026年1季度毛利率较2025年下降14.35%,主要原因为该项目2026年1季度受水质波动影响,需增加较多的药剂进行处理,直接材料增加;同时,污泥处置等日常维护费略有增加。

7、项目7:2026年1季度毛利率较2025年下降19.02%,主要原因为该项目2026年1季度受水质波动影响,需增加较多的药剂进行处理,直接材料增加;同时,电费在日常维护费略有增加。

公司近两年一期的归属于母公司股东的净利润如下：

单位：万元

项目	2026年1季度	2025年度	2024年度
归属于母公司股东的净利润	1,348.72	9,414.98	13,683.98

公司近两年一期的净利润呈下降趋势，一方面是由于上述毛利率下降的影响，另一方面受公司销售费用、管理费用、研发费用影响，具体分析如下：

单位：万元

项目	2026年1季度				2025年1季度		2025年度				2024年度	
	金额	比例	变动金额	变动比例	金额	比例	金额	比例	变动金额	变动比例	金额	比例
销售费用	813.29	11.91%	-108.28	-11.75%	921.57	10.88%	3,244.02	10.13%	-516.15	-13.73%	3,760.17	9.19%
管理费用	862.45	12.63%	-141.88	-14.13%	1,004.33	11.86%	4,047.84	12.65%	-502.78	-11.05%	4,550.62	11.13%
研发费用	601.04	8.80%	-0.57	-0.09%	601.60	7.10%	2,840.92	8.87%	-494.02	-14.81%	3,334.94	8.15%
合计	2,276.77	33.34%	-250.73	-9.92%	2,527.50	29.84%	10,132.78	31.65%	-1,512.96	-12.99%	11,645.74	28.47%
营业收入	6,828.41	——	-1,641.91	-19.38%	8,470.32	——	32,010.89	——	-8,890.70	-21.74%	40,901.58	——

从上表可以看出，公司2024年度、2025年度、2026年第1季度销售费用、管理费用、研发费用占营业收入的比例分别为28.47%、31.65%、33.34%，呈逐年上升趋势，三项期间费用降幅小于收入的降幅，2025年较2024年度，期间费用合计降幅12.99%，而收入降幅21.74%；2026年第1季度较2025年1季度，三项期间费用合计降幅9.92%，而收入降幅19.38%。

从金额来看，2025年度销售费用、管理费用、研发费用三项费用分别较2024年度都有所下降，但是由于期间费用的刚性特点，比如固定的人员薪酬、折旧摊销、办公费等，导致整体下降的幅度小于收入下降的幅度，2025年度三项费用率较2024年度有所上升。

另一方面，公司2025年度信用减值损失金额大于2024年度，信用减值损失也降低了2025年度的净利润。数据如下表所示：

单位：万元

项目	2026年1季度	2025年度	2024年度
信用减值损失	451.92	5,424.05	3,686.25
营业收入	6,828.41	32,010.89	40,901.58
比例	6.62%	16.94%	9.01%

如上表所示，公司 2025 年度信用减值损失金额 5,424.05 万元，大于 2024 年度 3,686.25 万元。

同行业经营情况如下：

同行业近两年一期营业收入、营业成本、毛利率变动情况：

单位：万元

项目	金达莱	行业平均	碧水源（300070）	中持股份（603903）	金科环境（688466）	京源环保（688096）
变动情况						
营业收入 2026 年 1 季度-2025 年 1 季度	-1,641.91	-9,060.69	-29,091.01	-1,528.20	-4,645.73	-977.83
毛利率 2026 年 1 季度-2025 年 1 季度	-18.29%	1.38%	2.81%	6.60%	3.52%	-7.41%
净利率 2026 年 1 季度-2025 年 1 季度	-38.25%	-1.12%	0.88%	10.44%	-6.14%	-9.64%
营业收入 2025 年度-2024 年度	-8,890.70	-22,359.49	-76,509.43	-3,289.88	-9,366.83	-271.81
毛利率 2025 年度-2024 年度	-3.20%	-1.76%	-4.58%	4.08%	-2.78%	-3.77%
净利率 2025 年度-2024 年度	-4.05%	-3.03%	0.09%	0.73%	-3.60%	-9.34%
2026 年 1 季度						
营业收入	6,828.41	39,679.29	129,972.38	13,863.85	8,292.08	6,588.83
毛利率	46.78%	29.16%	24.30%	40.69%	31.65%	20.00%
净利率	19.75%	3.21%	4.65%	12.44%	2.80%	-7.06%
2025 年 1 季度						
营业收入	8,470.32	48,739.98	159,063.39	15,392.05	12,937.81	7,566.67
毛利率	65.07%	27.78%	21.49%	34.09%	28.13%	27.41%
净利率	58.00%	4.32%	3.77%	2.00%	8.94%	2.58%
2025 年度						
营业收入	32,010.89	245,153.82	778,427.11	102,507.17	52,343.69	47,337.31
毛利率	58.38%	27.51%	24.53%	28.30%	33.40%	23.82%
净利率	29.41%	-4.22%	0.78%	-10.32%	7.22%	-14.54%

2024 年度						
营业收入	40,901.58	267,513.31	854,936.54	105,797.05	61,710.53	47,609.12
毛利率	61.58%	29.27%	29.11%	24.21%	36.17%	27.58%
净利率	33.46%	-1.19%	0.69%	-11.05%	10.82%	-5.20%

与同行业相比较，收入方面，2025 年较 2024 年，公司与同行业公司皆呈下降趋势，2026 年 1 季度较 2025 年 1 季度，公司与同行业公司亦皆呈下降趋势，公司与同行业公司皆呈下降趋势主要是污水处理行业所面临的宏观环境基本一致。

毛利率方面，2025 年较 2024 年，公司与同行业公司中的碧水源、金科环境、京源环保皆呈下降趋势，2026 年 1 季度较 2025 年 1 季度，公司与同行业公司中的京源环保呈下降趋势。

净利率方面，2025 年较 2024 年，公司与同行业公司中的金科环境、京源环保皆呈下降趋势，2026 年 1 季度较 2025 年 1 季度，公司与同行业公司中的金科环境、京源环保呈下降趋势。

但总体上公司毛利率、净利率仍高于同行业水平，具体分析见：“（二）区分产品类型，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因，以及公司毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性”。综上，公司与同行业情况不存在重大差异。

## 2、公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险

结合前述分析，公司近年来业绩有所下滑，主要受宏观环境和所处行业竞争态势变化的影响，且该趋势在未来一定期间内可能具有持续性。

走绿色发展之路，是中国式现代化的重要特征，生态环境保护已融入经济社会发展全局。“十四五”期间，我国污染治理工作取得长足进步，但诸多环境问题并未从根本上解决，只是治理模式从粗放式治理向高标准、高效率、精细化治理转型。当下，环保行业正处于承上启下的关键阶段，行业迈入以科技创新为核心驱动力的高质量发展新征程，在这一低质量向高质量发展的进阶过程中，将会持续催生出新的技术、运营与服务需求，为行业发展注入新的动力。在环保行业深度调整、优化升级的新周期，拥有更强综合服务能力和技术创新集成能力的企业，将成为引领行业新一轮发展的中坚力量。

为改善经营业绩，公司已采取以下措施：

### （1）打造精品项目，推动主业做优做强

公司始终秉持“工匠精神”，将“精品意识”融入全流程管理，通过充分发挥核心技术优势和引入数字化智慧管理手段，持续提升项目品质与运营效率。同时，以精品项目为支点，推动主业向高品质、集约化迈进，加快技术迭代与标准化建设，不断提升市场占有率和品牌影响力。

### （2）持续推进研发创新，强化专利战略布局

公司始终坚持科技兴企战略，不断推进技术创新。聚焦主业痛点与行业前沿，公司围绕地下污水处理厂全生命周期的碳排放、未来生态水厂标准化设计及技术集成、污水处理智能化精准加药装置及方法、智能运维视角下的水处理系统故障诊断、能效优化与预警等二十个课题进行攻关，不断升级技术及产品性能。2025年末，公司累计拥有国内外授权专利125项，其中发明专利58项（国外发明专利28项）。

### （3）提高风险防范，持续强化应收账款管控

公司高度重视应收账款管控，持续完善全流程风险防控体系。一是完善项目筛选机制，在合同签订前严格审核相关条款，从源头降低坏账风险；二是动

态跟踪回款进度，按周、月、季动态跟踪回款情况，对逾期账款实行分级预警与专人催收；三是强化业财协同，项目、财务、法务等多部门联动，针对不同客户制定差异化清收策略，灵活运用对账、谈判、政府清欠政策乃至法律手段，加速应收账款回款，通过一系列举措为企业高质量发展提供坚实的现金流保障。

#### （4）提高管理效率，优化成本控制

为实现降本增效，公司实行精细化管理，及时进行分析和改进，在保证质量的基础上通过提高管理水平、优化资源配置等多种途径以降低各项成本，强化各项费用支出的审核与控制，加强考核评估，提高员工工作积极性，合理进行资源配置与优化。

未来，公司将持续在水环境治理主业上精耕细作，为客户提供优质的产品与服务。一方面，公司将抓住机遇，积极开拓市场，努力提升公司市场占有率；另一方面，公司也将继续坚持强化项目质量筛选与过程风险管控，以保障项目品质及公司财务安全，做好应收账款的持续催收与管控，以高质量发展助力企业行稳致远。在聚焦主业高质量发展的同时，公司将保持战略前瞻性，结合市场环境变化，实施审慎而灵活的投资策略，在有效控制风险的前提下捕捉价值增长机遇，不断优化投资布局，提升综合抗风险能力，逐步形成“主业稳健+多元赋能”的发展新格局，以产业与资本的双轮驱动，持续培育并释放新的利润增长动能。

### （二）区分产品类型，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因，以及公司毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；

不同产品营业收入和毛利率变动情况见回复“（一）1、结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因”。

公司毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司名称	毛利率
碧水源（300070）	24.53%
中持股份（603903）	28.30%
金科环境（688466）	33.40%
京源环保（688096）	23.82%
行业平均	27.51%

金达莱	58.38%
其中：金达莱-主营业务	58.78%

由与同行业的对比可知，公司毛利率高于同行业，主要原因如下：

### 1、FMBR 工艺减少了工艺流程，进而减少了投资成本

公司核心技术相对传统污水处理技术具有显著工艺优势，公司 FMBR 工艺较之传统活性污泥法及其衍生工艺、MBR 工艺，工艺流程显著减少，且可实现高度集成一体化，大幅简化构筑物或装备的控制环节及操作管理，项目固定资产投资、土地占用面积等显著降低，项目投资、建设成本得以控制，因此，公司毛利率高主要得益于核心技术工艺流程短、集成度高，出水稳定、水质好，有机剩余污泥量大幅减少，占地少、建设周期短、综合成本低等特点。

### 2、FMBR 工艺与分布式治水模式可灵活布点，系统集成化，节省了污水管网、土地等固定资产投资成本

由于 FMBR 工艺具有高度集成化的特点，可自动化运行、智能化监控、标准化生产，产品通用性强、简单易用，应用规模可大可小、形式可集可散，因此，结合公司创新的“源头截污、就地治污、集散结合、清水回补”的分布式治水模式，可实现污水就近收集、就近处理、就近资源化，与传统治水模式相比，能有效降低城镇污水管网、土地等固定资产投资。

### 3、公司水污染治理项目运营毛利率均高于可比公司同类业务

公司水污染治理项目运营毛利率均高于可比公司同类业务均值，主要原因为公司该类业务基本仅运营依托自主研发的 FMBR 独创工艺设计、建设的污水处理项目，而 FMBR 工艺具有较强的技术创新性，在水环境治理行业率先实现了碳氮磷同步高效去除、污泥源头减量等技术突破，将生化环节、固液分离环节等一系列构筑物和装备高度集成于成套化、一体化的技术装备或设施，能够为公司带来一定的成本控制优势。

（三）区分产品类型，分别列示近两年一期公司前五大客户名称、关联关系、合作年限、注册资本、订单获取方式、销售内容、交易金额及占比、收入确认依据、期末应收账款余额、期后回款比例等，并说明客户结构是否发生较大变动；

### 2026 年 1 季度水环境整体解决方案前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方式	销售内容	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确认时点	收入确认依据	2026 年 1 季度期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
1	客户 A	客户 1	政府	否	2 年	公开招标	1 万吨污水处理系统更新改造项目	3,088.32	2,733.02	40.02%	2,733.02	2026 年 3 月	竣工验收报告	1,305.75	426.34	32.65%
2	客户 B	客户 2	民企	否	2 年	直接采购	园区扩产专案环工配套工程	670.28	612.00	8.96%	612.00	2026 年 3 月	竣工验收报告	670.28	87.69	13.08%
		小计						3,758.60	3,345.02	48.99%	3,345.02			1,976.03	514.03	26.01%

注：期后回款指截至 2026 年 5 月 31 日的回款额，下同。

注：仅列示两项，是由于报告期符合条件的项目为两项，下同。

### 2026 年 1 季度水污染治理装备前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方式	销售内容	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确认时点	收入确认依据	2026年1季度期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
1	客户 A	客户 1	民企	否	2年	直接采购	2台100T, 1台150T	150.00	132.74	1.94%	132.74	2026年3月	设备安装调试完成确认单	150.00		
		小计						150.00	132.74	1.94%	132.74			150.00		

### 2026年1季度水污染治理项目运营前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方式	销售内容	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确认时点	收入确认依据	2026年1季度期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
1	客户 A	客户 1	国企	否	5年	公开招标	污水处理服务	8,933.57	561.67	8.23%	8,933.57	按月确认	运营服务结	1,590.15	353.79	22.25%

													算 确 认 单				
		客户 2	国 企	否	4 年	公 开 招 投 标	污 水 处 理 服 务	1,290.79	264.63	3.88%	1,290.79	按 月 确 认	按 保 底 水 量 计 算	1,290.79			
2	客户 B	客户 3	政 府	否	5 年	公 开 招 投 标	污 水 处 理 服 务	4,167.49	518.81	7.60%	4,167.49	按 月 确 认	运 营 服 务 结 算 确 认 单	742.08			
3	客户 C	客户 4	政 府	否	12 年	竞 争 性 磋 商 、 公 开 招 投 标	污 水 处 理 服 务	9,750.35	327.73	4.80%	9,073.62	按 月 确 认	运 营 服 务 结 算	700.99	191.53	27.32%	

													确认单			
4	客户 D	客户 5	民企	否	14 年	直接采购	污水处理服务	6,692.55	198.32	2.90%	5,915.38	按月确认	运营服务结算确认单	1,358.75	145.48	10.71%
5	客户 E	客户 6	政府	否	6 年	公开招标	污水处理服务	12,519.45	168.83	2.47%	12,519.45	按月确认	运营服务结算确认单	12,019.44		
		小计						43,354.20	2,039.99	29.88%	41,900.30			17,702.20	690.80	3.90%

客户6为政府客户，公司为该客户提供运营水污染治理运营服务多年，持续稳定合作，由于当地政府财政资金紧张，该客户回款较慢。公司与该客户无其他方面纠纷。截至2025年12月31日，该客户该项应收账款已计提坏账准备2,067.59万元，计提比例17.45%，公司预计该客户应收账款能够收回，该项应收账款坏账准备计提充分。

公司水污染治理项目运营是为客户运营污水处理设施，按照与客户的合同约定，主要有三种计费方式。第一种，按合同约定的实施规模结算，即根据合同约定的该项目的实施规模按月或按季结算，不考虑实际污水处理量；第二种，按运营服务结算确认单结算，即根据与客户的合同约定，按照实际处理水量结算；第三种，按保底水量结算，即与客户约定保底污水处理量，如果实际污水处理量小于保底水量，则按保底水量结算，如果实际处理水量大于保底水量，则按实际污水处理量结算。其中第一种，按合同约定的实施规模计费的模式，为公司向客户提供水污染治理项目运营服务，因在公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，因此收入确认为根据履约进度在一段时间内确认收入，公司在为客户提供水污染治理项目运营服务时，同时消耗人力、设备折旧、药剂等成本，因此于提供服务的当月确认收入及成本。公司按合同约定的实施规模计费的合同签订期间一般为1-3年，合同到期后如需继续运营，双方将续签协议，其中污水处理价格存在调整的可能性，存在价格变动的可能。

#### 2025年水环境整体解决方案前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方式	销售内容	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确认时点	收入确认依据	2025期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
----	------	------	----	------	------	--------	------	------	--------	----------	--------	--------	--------	--------------	------	--------

1	客户 A	客户 1	民企	否	10 年	直接采购	污水处理系统改造	98.97	90.80	0.28%	90.80	2025 年 6 月	竣工验收报告	98.97	96.00	97.00%
		客户 2	民企	否	11 年	直接采购	污水处理系统改造	1,096.33	994.30	3.11%	994.30	2025 年 6 月、2025 年 11 月、2025 年 12 月	竣工验收报告	1,050.89	898.56	85.50%
		客户 3	民企	否	2 年	直接采购	污水处理系统改造	1,110.08	1,015.76	3.17%	1,015.76	2025 年 6 月、2025 年 9 月	竣工验收报告	521.37	488.07	93.61%
2	客户 B	客户 4	国企	否	1 年	公开招投	1 万吨污水处理系统改造提	2,038.67	1,804.13	5.64%	1,804.13	2025 年 3 月	竣工验收	61.16		

						标 升							报 告			
3	客户 C	客户 5	国 企	否	1 年	直 接 采 购	污 水 处 理 系 统 设 备 采 购	845.50	748.23	2.34%	748.23	2025 年 5 月	竣 工 验 收 报 告	422.75	253.65	60.00%
4	客户 D	客户 6	国 企	否	6 年	竞 争 性 磋 商	8000 吨 污 水 处 理 厂 提 标 增 容	5,090.00	522.94	1.63%	4,669.72	2025 年 9 月	竣 工 验 收 报 告	570.00		
		小计						10,279.55	5,176.16	16.17%	9,322.94			2,725.14	1,736.28	63.71%

2025 年水污染治理装备前五大客户

单位：万元

序 号	客 户 合 并	客 户 名 称	性 质	关 联 关 系	合 作 年 限	订 单 获 取 方 式	销 售 内 容	合 同 金 额	当 期 交 易 金 额	占 当 期 收 入 总 额 比	累 计 确 认 收 入	收 入 确 认 时 点	收 入 确 认 依 据	2025 期 末 应 收 账 款 余 额	期 后 回 款	期 后 回 款 比 例
--------	------------------	------------------	--------	------------------	------------------	----------------------------	------------------	------------------	----------------------------	--------------------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	---	------------------	----------------------------

1	客户 A	客户 1	国企	是	5 年	直接采购	2 台 300T,7 台 250T,2 台 200T	1,005.87	890.15	2.78%	890.15	2025 年 8 月	设备安装 调试完 成确认 单	1,005.87	1,005.87	100.00%
2	客户 B	客户 2	民企	否	2 年	直接采购	10 台 200T	1,002.50	887.17	2.77%	887.17	2025 年 3 月	设备安 装调 试完 成确 认单	282.50	154.77	54.79%
3	客户 C	客户 3	政府	否	1 年	公开招	8 台 250T	1,107.67	705.45	2.20%	705.45	2025 年 12 月	设备安			

						投 标							装 调 试 完 成 确 认 单 + 水 质 检 测 报 告			
4	客户 D	客户 4	国 企	否	4 年	公 开 招 投 标	5 台 300T	703.87	622.89	1.95%	622.89	2025 年 3 月	设 备 安 装 调 试 完 成 确 认 单	360.84	190.04	52.67%

5	客户 E	客户 5	国企	否	1 年	公开招投标	5 台 300T	640.00	566.37	1.77%	566.37	2025 年 12 月	设备安装调试完成确认单 + 水质检测报告	640.00		
		小计						4,459.91	3,672.03	11.47%	3,672.03			2,289.21	1,350.68	59.00%

2025 年水污染治理项目运营前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关	合作年	订单获取方式	销售内	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确	收入确	2025 期末 应收账款余额	期后回款	期后回款比例
----	------	------	----	-----	-----	--------	-----	------	--------	----------	--------	-----	-----	-------------------	------	--------

				系	限		容					认时点	认依据			
1	客户A	客户1	国企	否	3年	公开招投标	污水处理服务	1,026.16	1,026.16	3.21%	1,026.16	按月确认	按保底水量计算	1,026.16		
		客户2	国企	否	4年	公开招投标	污水处理服务	8,371.91	2,370.93	7.41%	8,371.91	按月确认	运营服务结算确认单	1,566.29	987.54	63.05%
2	客户B	客户3	政府	否	4年	公开招投标	污水处理服务	3,812.37	2,575.72	8.05%	3,812.37	按月确认	运营服务结算	223.27		

													确认单			
3	客户 C	客户 4	政府	否	5 年	公开招投标	污水处理服务	12,350.61	2,247.74	7.02%	12,350.61	按月确认	运营服务结算确认单	11,850.61		
4	客户 D	客户 5	政府	否	11 年	竞争性磋商、公开招投标	污水处理服务	9,402.95	1,372.77	4.29%	8,745.88	按月确认	运营服务结算确认单	1,048.49	886.44	84.54%
5	客户 E	客户 6	国企	是	5 年	公开招投标	污水处理服务	187.26	187.26	0.58%	187.26	按月确认	运营服务结	187.26		

							务						算 确 认 单			
		客户 7	国 企	是	5 年	公 开 招 投 标	污 水 处 理 服 务	1,046.59	1,046.59	3.27%	1,046.59	按 月 确 认	按 合 同 约 定 的 实 施 规 模 计 算	1,046.59	1,046.59	100.00%
		小计						36,197.85	10,827.17	33.82%	35,540.78			16,948.67	2,920.57	17.23%

2024 年水环境整体解决方案前五大客户

单位：万元

序号	客户合并	客户名称	性质	关联关系	合作年限	订单获取方	销售内容	合同金额	当期交易金额	占当期收入总额比	累计确认收入	收入确认时点	收入确认依据	2024 期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
----	------	------	----	------	------	-------	------	------	--------	----------	--------	--------	--------	---------------	------	--------

						式							据			
1	客户 A	客户 1	国企	否	3 年	公开招投标	2 万吨 污水 处理 厂建 设	6,188.00	5,677.06	13.88%	5,677.06	2024 年 6 月	竣 工 验 收 报 告	1,237.60	937.30	75.74%
2	客户 B	客户 2	国企	否	2 年	公开招投标	1 万吨 污水 处理 厂新 建工 程	5,256.94	3,793.03	9.27%	3,793.03	2024 年 9 月	竣 工 验 收 报 告	1,592.99	379.00	23.79%
3	客户 C	客户 3	政府	否	1 年	公开招投标	1 万吨 污水 处理 厂扩 容系 统	2,853.75	2,618.12	6.40%	2,618.12	2024 年 12 月	竣 工 验 收 报 告	2,568.75	2,282.50	88.86%
4	客户 D	客户 4	政府	否	4 年	公开招投标	2000 吨污 水处 理厂 建设	1,136.00	1,042.20	2.55%	1,042.20	2024 年 9 月	竣 工 验 收 报	605.28	335.76	55.47%



				系	限	取 方 式							认 依 据			
1	客户 A	客户 1	国 企	是	4 年	公 开 招 投 标	18 台 296T	16,961.67	2,323.95	5.68%	13,591.02	2024 年 3 月	设 备 安 装 调 试 完 成 确 认 单	5,709.66	338.05	5.92%
2	客户 B	客户 2	国 企	否	2 年	竞 争 性 谈 判	2 台 120T	256.00	226.55	0.55%	226.55	2024 年 6 月	设 备 安 装 调 试 完 成 确 认 单	76.80	51.20	66.67%

3	客户 C	客户 3	国企	否	2 年	直接采购	1 台 200T,1 台 100T,1 台 30T	229.50	169.47	0.41%	169.47	2024 年 3 月、 2024 年 6 月、 2024 年 9 月	设备 安装 调试 完成 确认 单	99.70	86.30	86.56%
4	客户 D	客户 4	国企	否	2 年	协议采购	1 台 334T	390.00	115.04	0.28%	345.13	2024 年 2 月	设备 安装 调试 完成 确认 单	390.00	390.00	100.00%
5	客户 E	客户 5	民企	否	1 年	直接采	2 台 200T	129.75	114.82	0.28%	114.82	2024 年 9 月	设备安	116.78	90.83	77.78%



												点				
1	客户A	客户1	国企	否	7年	公开招标	污水处理服务	23,356.24	3,974.76	9.72%	22,352.36	按月确认	按合同约定的实施规模计算	5,101.68	5,101.68	100.00%
2	客户B	客户2	政府	否	4年	公开招标	污水处理服务	10,102.88	3,776.02	9.23%	10,102.88	按月确认	按合同约定的实施规模计算	10,102.88	500.00	4.95%
3	客户C	客户3	国企	否	3年	公开招标	污水处理服务	6,000.98	2,816.50	6.89%	6,000.98	按月确认	运营服务结算确认单	1,447.70	1,447.70	100.00%
4	客户D	客户4	政府	否	10年	直接采购、竞争性磋商、公	污水处理服务	7,947.81	1,350.31	3.30%	7,373.10	按月确认	按合同约定的金额计算、	1,996.20	1,960.38	98.21%

						开招 投标	务						运营 服务 结算 确认 单			
5	客 户 E	客 户 5	政 府	否	1 年	直 接 采 购、 公 开 招 投 标	污 水 处 理 服 务	20,929.40	1,286.89	3.15%	19,757.86	按 月 确 认	按 合 同 约 定 的 实 施 规 模 计 算	7,330.70	2,000.00	27.28%
		小 计						68,337.31	13,204.48	32.28%	65,587.18			25,979.16	11,009.76	42.38%

从上表可以看出，近两年一期公司客户总体结构未发生重大变化，公司的客户主体主要为地方政府、国企、大型上市公司等。

（四）针对水环境解决方案，列示 2025 年不同项目主要供应商情况、采购内容、合作历史、与客户或公司是否存在关联关系、对应项目毛利率、结算方式等；

2025 年度主要水环境解决方案的供应商情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	客户性质	交易金额	采购总额	主要供应商名称	本项目交易金额	占比	采购内容	合作历史	与客户是	与公司是	项目毛利率	结算方式
------	------	------	------	------	---------	---------	----	------	------	------	------	-------	------

										否存在 关联关系	否存在 关联关系		
项目 1	客户 1	国企	1,804.13	307.75	供应商 1	203.19	66%	膜组件	9年	否	否	67.99%	分阶段付款
					供应商 2	15.93	5%	风机	17年	否	否		分阶段付款
					供应商 3	8.85	3%	泵	17年	否	否		验收后 一次性付款
项目 2	客户 2	民企	766.50	409.71	供应商 4	66.65	16%	膜组件	1年	否	否	28.16%	分阶段付款
					供应商 5	35.79	9%	安装材料	2年	否	否		验收后 一次性付款
					供应商 6	31.50	8%	电气材料	1年	否	否		分阶段付款
					供应商 7	24.78	6%	膜组件	1年	否	否		一次性付款
					供应商 8	23.45	6%	泵	1年	否	否		一次性付款

					供应商 9	23.20	6%	安装材料	4年	否	否		一次性付款
					供应商 10	23.01	6%	安装材料	4年	否	否		分阶段付款
					供应商 11	21.42	5%	电气材料	11年	否	否		一次性付款
项目 3	客户 3	国企	748.23	213.27	供应商 12	72.73	34%	泵	1年	否	否	65.47%	分阶段付款
					供应商 13	54.87	26%	安装材料	1年	否	否		分阶段付款
					供应商 14	27.88	13%	风机	1年	否	否		分阶段付款
项目 4	客户 4	民企	533.91	185.37	供应商 15	47.28	26%	泵	1年	否	否	34.18%	一次性付款
					供应商 16	17.52	9%	电气材料	1年	否	否		分阶段付款
					供应商 11	17.30	9%	电气材料	11年	否	否		一次性付款
					供应商 9	17.15	9%	安装材料	4年	否	否		一次性付款
					供应商 17	12.44	7%	钢材	2年	否	否		验收后一次性付款
项目 5	客户 4	民企	481.85	256.52	供应商 18	204.30	80%	拆除及安装工	2年	否	否	34.75%	分阶段付款

								程					
					供应商 5	21.22	8%	安装材料	2年	否	否		一次性付款
合计			4,334.62										

客户 2、客户 4 是 2025 年水环境整体解决方案前五大客户表中客户 A 的子公司，为同一集团客户。项目毛利率分别为 28.16%、34.18%、34.75%，主要原因是该项目部分原材料为客户指定品牌、单价较高，导致项目毛利率较低。

(五) 说明水污染治理装备直接人工、直接材料、制造费用及其他费用变动较上年同期大幅变动的原因及合理性，详细说明土建审计事项对公司水污染治理装备制造费用产生的影响

水污染治理装备直接人工、直接材料、制造费用及其他费用情况如下表：

单位：万元

项目名称	2025 年	占营业成本比	2024 年	占营业成本比	变动比例
营业收入	5,883.27		3,378.12		74.16%
营业成本	2,388.67	100.00%	1,792.14	100.00%	33.29%
直接材料	1,429.83	59.86%	663.45	37.02%	115.51%
直接人工	266.17	11.14%	122.24	6.82%	117.74%
制造费用及其他费用	692.67	29.00%	1,006.45	56.16%	-31.18%

从上表可以看出，水污染治理装备营业收入 2025 年度较 2024 年度上升 74.16%，营业成本增加 33.29%，总体来看，水污染治理装备营业成本随营业收入的增加而增加。

制造费用及其他费用较上期下降了 31.18%，主要是其中的土建费用本期较上期有所下降。上期土建费用中，主要有 704.66 万元土建费用，为公司与洛阳路创实业有限公司土建审计增量事项纠纷，根据法院判决增加了 2024 年度 704.66 万元项目土建成本。该诉讼事项公司进行了信息披露，见公告编号：2024-003 等公告。剔除该事项后的数据如下：

单位：万元

项目名称	2025 年	占营业成本比	2024 年	占营业成本比	变动比例
营业收入	5,883.27		3,378.12		74.16%
营业成本	2,388.67	100.00%	1,087.48	100.00%	119.65%
直接材料	1,429.83	59.86%	663.45	61.01%	115.51%
直接人工	266.17	11.14%	122.24	11.24%	117.74%
制造费用及其他费用	692.67	29.00%	301.79	27.75%	129.52%

剔除了土建审计事项后的各项成本变动幅度基本一致。

(六) 说明其他业务的具体情况，包括业务构成、业务性质、经营模式、

收入确认方法等。

其他业务收入具体情况如下：

单位：万元

业务构成	金额	业务性质	经营模式	收入确认方法
维保收入	803.00	技术服务	直销	按期约定
技术服务收入	658.98	技术服务	直销	按次约定
维修收入	72.87	技术服务	直销	按次签约
合计	1,534.85			

公司对售出的装备及设施提供售后维保、技术指导服务，获得相关收入。该类服务具体包括装备、设施的维护、保养、维修等。

### 【年审会计师核查】

#### （一）核查程序

1、了解、评价、测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、检查公司主要的销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，以评价公司收入确认政策是否符合会计准则的要求；

3、对收入和成本执行分析程序，包括按照产品类别对收入、成本、毛利率波动分析，并与以前期间进行比较；

4、根据收入明细表选取样本，检查其销售合同、发货单、客户签收单、安装调试确认单、水质检测报告、竣工验收报告、工程进度单、客户对账单等收入确认资料；检查水环境整体解决方案合同条款和成本预算资料，评估管理层对预计总收入和预计总成本的估计的适当性；

5、选取部分客户发送询证函，询证销售额、应收账款余额、履约进度、合同金额、结算金额等信息；

6、重要工程项目现场查看了工程形象进度，询问工程管理部门，并与账面记录进行比较，评估工程完工进度的合理性；

7、基于预计总成本以及实际发生成本计算履约进度，检查了根据履约进度确认的水环境整体解决方案收入计算的准确性；

8、检查销售回款以及期后回款；

9、执行截止测试。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司近年来业绩有所下滑，主要受宏观环境和所处行业竞争态势变化的影响，该趋势在未来一定期间内可能具有持续性；公司正积极采取各项措施，改善经营业绩。

2、公司 FMBR 工艺减少了工艺流程，进而减少了设备的投资成本；FMBR 工艺与分布式治水模式可灵活布点，系统集成化，节省了污水管网、土地等固定资产投资成本等特点和技术优势，公司毛利率高于同行业水平具有合理性。

3、公司的客户主体主要为地方政府、国企、大型民营企业等，近两年一期公司客户结构未发生变化。

4、水环境整体解决方案供应商不存在重大异常。

5、水污染治理装备直接人工、直接材料、制造费用及其他费用较上年同期变动的原因合理，土建审计事项财务处理无异常。

6、公司其他业务收入确认无异常，与收入确认政策一致。

**问题 2、关于应收账款。**年报显示：（1）2025 年公司应收账款周转天数由 771.69 天增长至 849.70 天，账龄两年以上应收账款占比 65.01%，其中账龄三年以上占比 45.90%；公司对接账龄组合计提减值准备的应收款按账龄分析法计提减值准备。（2）2025 年公司核销应收账款共计 2,866.52 万元，其中包括应收南乐县城污水处理有限公司（以下简称南乐城污）1,733.95 万元，以及应收南昌市文港金属表面处理有限公司（以下简称文港金属）719.37 万元。公司披露上述核销的原因为“无法收回”。根据公司前期公告，公司已就上述应收货款事项向南乐城污提起诉讼，并获得法院判决支持。

请公司：（1）区分产品类型，列示 2025 年末应收账款前五大客户的名称、关联关系、交易内容、项目资金来源、形成时间、销售金额及占比、账龄、期后回款比例、信用逾期情况；（2）说明账龄两年以上应收账款长期未收回的原因及合理性，分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备，公司已采取的催收

措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性；（3）说明上述两项已核销的应收账款的形成背景、发生时间、合同金额、交易内容、累计回款情况、已采取的催收措施，以及核销前已计提坏账准备的具体金额及计提比例，上述核销事项的会计处理方式、以及对当期损益的影响；（4）结合与南乐城污案件已胜诉且判决已生效的客观事实，说明公司认定两项应收账款“无法收回”并作核销处理的具体依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，实际核销金额与判决金额存在差异的原因及合理性，判决生效后公司是否已申请法院强制执行及执行进展情况，以及上述核销事项所履行的公司内部审批程序情况。

**【公司回复】**

(一) 区分产品类型，列示 2025 年末应收账款前五大客户的名称、关联关系、交易内容、项目资金来源、形成时间、销售金额及占比、账龄、期后回款比例、信用逾期情况

2025 年末水环境整体解决方案应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	性质	关联关系	交易内容	应收账款期末余额	项目资金来源	形成时间	报告期内销售金额	报告期内销售占比	账龄					期后回款	期后回款比例	逾期金额	
										1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年				5年以上
1	客户 1	国企	否	水环境整体解决方案	4,434.59	自有资金	2022-2023年		0.00%			2,346.17	2,088.42			1,506.22	33.97%	4,434.59
2	客户 2	国企	否	水环境整体解决方案	3,004.47	自有资金	2021年		0.00%					3,004.47				3,004.47
3	客户 3	国企	否	水环境整体解决方案	2,078.78	自有资金	2023年		0.00%			2,078.78						2,078.78
4	客户 4	国企	否	水环境整体解决方案	1,395.00	自有资金	2023年		0.00%			1,395.00						1,395.00

5	客户 5	国 企	否	水环境 整体解 决方案	1,090.07	自有 资金	2024 年		0.00%		1,090.07						1,090.07
	小计				12,002.9 1				0.00%		1,090.07	5,819.95	2,088.42	3,004.47		1,506.22	12,002.91

注：自有资金为公司经营积累资金。下同。

2025 年末水污染治理装备应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	性质	关联关系	交易内容	应收账款期末余额	项目资金来源	形成时间	报告期内销售金额	报告期内销售占比	账龄						期后回款	期后回款比例	逾期金额	
										1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上				
1	客户 1	国 企	是	水污染 治理装 备	5,499.58	自有 资金	2022 年、2024 年		0.00%		2,626.06		3,083.60				338.05	6.15%	5,499.58
2	客户 2	国 企	否	水污染 治理装 备	2,430.23	自有 资金	2021-2022 年、2025 年	748.50		820.43			442.70	1,167.10					2,430.23
3	客户 3	民 企	是	水污染 治理装 备	2,393.20	自有 资金	2017-2018 年、 2021-2022 年		0.00%				770.00	1,055.00	568.20				2,393.20

4	客户 4	国企	否	水污染治理装备	1,505.00	自有资金	2022 年		0.00%				1,505.00					1,505.00
5	客户 5	国企	否	水污染治理装备	1,266.20	自有资金	2017 年		0.00%					1,266.20				1,266.20
	小计				13,094.20			748.50	2.34%	820.43	2,626.06		5,801.30	2,222.10	1,834.40	338.05		13,094.20

2025 年末水污染治理项目运营应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	性质	关联关系	交易内容	应收账款期末余额	项目资金来源	形成时间	报告期内销售金额	报告期内销售占比	账龄						期后回款	期后回款比例	逾期金额
										1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上			
1	客户 1	政府	否	水污染治理项目运营	11,850.61	财政资金	2022-2025 年	2,247.74	7.02%	2,247.74	3,776.02	3,765.71	2,061.15					11,850.61

2	客户2	政府	否	水污染治理项目运营	5,462.27	财政资金	2022-2025年	131.59	0.41%	131.59	1,286.88	1,638.96	2,404.85					5,462.27
3	客户3	国企	否	水污染治理项目运营	1,566.29	自有资金	2025年	2,370.93	7.41%	1,566.29					987.54	63.05%		1,566.29
4	客户4	国企	否	水污染治理项目	1,276.05	自有资金	2025年	1,276.05	3.99%	1,276.05					286.87	22.48%		1,276.05

				运营														
				水污染治理项目运营	35.82	财政资金	2023-2024年		0.00%	4.71	31.11							35.82
				水污染治理项目运营	1,012.67	财政资金	2025年	1,372.77	4.29%	1,012.67					886.44	87.53%		1,012.67
5	客户5	政府	否															
	小计				21,203.71			7,399.07	23.11%	6,234.33	5,067.61	5,435.77	4,466.00		2,160.85			21,203.71

2025年末应收账款前五大客户余额为31,800.00万元，均为国企、政府有关部门。公司应收账款发生逾期主要系该类客户付款审批流程复杂、流程长等，导致款项未严格按照收款节点及时支付，回款周期较长。公司持续加紧应收账款催收工作和日常管理，如制

定《收款奖励办法》，将回款率纳入销售人员考核指标，激发工作人员催款积极性，指定专人对客户进行定期、不定期走访，了解客户资金状况、经营情况等，以及聘请法律顾问，对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼等，保障公司权益。

(二) 说明账龄两年以上应收账款长期未收回的原因及合理性，分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性

### 1、说明账龄两年以上应收账款长期未收回的原因及合理性

报告期期末，公司账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况：

单位：万元

序号	主要客户名称	性质	2 年以上应收账款余额	期后回款及催收情况
1	客户 1	政府	5,826.86	正常催收，该项目与客户无纠纷
2	客户 2	国企	4,434.59	正常催收，期后回款 1506.22 万元
3	客户 3	政府	4,043.80	正常催收，该项目与客户无纠纷
4	客户 4	国企	3,083.60	正常催收，期后回款 338.05 万元
5	客户 5	国企	3,004.80	正常催收，多项目统一安排
6	客户 6	国企	3,004.47	正常催收，截止 2025 年 12 月 31 日，该项目已回款 67%，客户审计结算中
7	客户 7	民企	2,482.44	正常催收，该项目与客户无纠纷
8	客户 8	国企	2,078.78	正常催收，客户审计结算中
9	客户 9	国企	1,505.00	正常催收，该项目与客户无纠纷
10	客户 10	政府	1,345.80	正常催收，期后回款 684.35 万元

11	客户 11	国企	1,341.02	正常催收，期后回款 43.57 万元
12	客户 12	国企	1,266.20	诉讼胜诉
13	客户 13	国企	1,140.81	正常催收，期后回款 10 万元
14	客户 14	国企	1,126.17	正常催收，期后回款 11.76 万元
15	客户 15	国企	1,001.62	正常催收，客户审计结算中
16	客户 16	国企	996.34	正常催收，该项目与客户无纠纷
17	客户 17	民企	981.00	诉讼胜诉
18	客户 18	政府	755.26	正常催收，期后回款 80 万元
19	客户 19	国企	755.00	正常催收，期后回款 50 万元
20	客户 20	政府	733.82	正常催收，客户审计结算中
	合计		40,907.37	

上述重要应收款项目合计 40,907.37 万元，占账龄 2 年以上的应收账款余额 66,759.36 万元的 61.28%。

部分款项长期未收回，一方面是由于近两年经济形势放缓、财政管控趋严等影响，导致部分客户对前期项目款项支付速度有所减缓。另一方面，公司部分客户为政府部门及其下属单位、国央企等，其本身就存在着付款流程复杂、流程长等特点，因此公司持续有部分长账龄款项。

公司持续加紧应收账款催收工作和日常管理，部分项目采用诉讼手段进行催收，如上表所示，公司长账龄款项持续回款中。

综上所述，公司长账龄款项主要受客户回款特征以及近两年经济形势、财政支出等影响，长账龄款项在持续回款中，具有合理性。

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

根据金融工具准则，公司参考历史信用损失经验，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，以此为基础计算预期信用损失。

按照账龄使用迁徙率模型，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，具体方法为 2025 年 12 月 31 日确认的预期信用损失使用近五年数据进行迁徙率及损失率的计算，在计算预期信用损失率时，公司根据历史经验假设 6 年以上的应收账款迁徙率和损失率为 100.00%。

近五年平均预期信用损失率如下：

账龄区间	近五年平均迁徙率		预期信用损失率	
1 年以内	57.08%	A	7.26%	$G=A*H$
1 至 2 年	69.37%	B	12.71%	$H=B*I$
2 至 3 年	81.28%	C	18.32%	$I=C*J$
3 至 4 年	75.36%	D	22.54%	$J=D*K$
4 至 5 年	68.22%	E	29.91%	$K=E*L$
5 至 6 年	43.85%	F	43.85%	$L=F*M$
6 年以上	100.00%		100.00%	M

根据近五年平均预期信用损失率计算的应收账款减值准备如下：

单位：万元

项目	年末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	21,411.89	1,553.80	7.26
1 至 2 年	14,520.03	1,845.88	12.71
2 至 3 年	19,625.67	3,596.40	18.32
3 至 4 年	19,949.68	4,497.64	22.54
4 至 5 年	12,239.04	3,661.27	29.91
5 至 6 年	3,892.90	1,707.15	43.85
6 年以上	10,914.08	10,914.08	100.00
合计	102,553.28	27,776.22	27.08

按固定比例法计算的 2025 年 12 月 31 日应收账款坏账准备列示如下：

单位：万元

项目	年末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	21,411.89	1,070.59	5

1至2年	14,520.03	1,452.00	10
2至3年	19,625.67	3,925.13	20
3至4年	19,949.68	7,979.87	40
4至5年	12,239.04	7,343.42	60
5年以上	14,806.98	14,806.98	100
合计	102,553.28	36,578.00	35.67

由上述计算可知，公司结合历史损失率、运用迁徙法计算的预期信用损失期末减值准备金额 27,776.22 万元，小于按固定比例法计提的坏账准备 36,578.00 万元，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和前后一致性原则，公司仍采用固定计提比例的办法作为预期信用损失的合理估计。

综上所述，公司按账龄法并以固定比例计算应收账款坏账准备符合会计准则的规定，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

### 3、公司已采取的催收措施

公司持续高度重视应收账款的回款工作，持续加强从合同签订至收款全流程的管控，对回款工作形成常态化管理机制，及时防范和化解相关风险。同时，根据具体情况采取包括但不限于协商、投诉、诉讼、执行等多元化清收措施，促进资金回笼，不断改善公司现金流，保障资金链稳健运行。公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额 26,989.40 万元，远大于本期净利润 9,222.42 万元，公司的各项催收措施积极改善了公司的现金流。

### 4、是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性

公司 5 年以上应收账款计提比例 100%，部分账龄较长客户计提坏账准备较高；由前文所述，部分款项长期未收回，一方面是由于近两年经济形势放缓、财政管控趋严等影响，导致部分客户对前期项目款项支付速度有所减缓。另一方面，公司部分客户为政府部门及其下属单位、国央企等，其本身就存在着付款流程复杂、流程长等特点，因此公司持续有部分长账龄款项。公司持续加紧应收账款催收工作和日常管理，部分项目采用诉讼手段进行催收，公司长账龄款项持续回款中。因此，该批款项有类似的信用风险特征，统一按账龄法计提

坏账准备，不存在应单项计提坏账准备的情形，也不存在前期收入确认不合规的情况。部分坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户列示如下：

单位：万元

公司名称	客户性质	对应的应收账款总额	已收款金额	5年以上应收账款余额	回款比例	期后回款及催收情况
客户 1	民企	1,266.20	-	1,266.20	0.00%	诉讼胜诉
客户 2	民企	1,281.00	300.00	981.00	23.42%	诉讼胜诉
客户 3	国企	3,934.79	3,177.90	756.89	80.76%	正常催款中，该项目与客户无纠纷
客户 4	国企	3,186.83	2,476.23	710.59	77.70%	诉讼胜诉
客户 5	民企	1,999.00	1,430.80	568.20	71.58%	正常催款中，该项目与客户无纠纷
客户 6	国企	1,360.00	742.81	617.19	54.62%	正常催收，期后回款 15 万
客户 7	民企	2,175.48	1,558.47	617.01	71.64%	诉讼胜诉
客户 8	民企	1,627.50	1,038.00	589.50	63.78%	正常催款中，该项目与客户无纠纷
客户 9	国企	1,093.03	655.82	437.21	60.00%	诉讼中
客户 10	国企	900.00	546.00	354.00	60.67%	诉讼胜诉
客户 11	民企	1,247.45	900.73	346.72	72.21%	正常催收，期后回款 184 万元
客户 12	民企	422.40	76.76	345.64	18.17%	诉讼胜诉
总计		20,493.68	12,903.52	7,590.16	62.96%	

(三) 说明上述两项已核销的应收账款的形成背景、发生时间、合同金额、交易内容、累计回款情况、已采取的催收措施，以及核销前已计提坏账准备的具体金额及计提比例，上述核销事项的会计处理方式、以及对当期损益的影响

南乐城污、文港金属核销应收账款的主要情况如下：

单位：万元

客户名称	形成背景	发生时间	合同金额	交易内容	累计回款	未收款	核销额	2025年12月31日应收余额	核销前已计提坏账准备的金额	计提比例	催收措施
南乐县城污水处理有限公司	2019年通过公开招标取得	2020年	4,920.78	水环境整体解决方案	2,476.23	2,444.55	1,733.95	710.59	2,444.55	100%	诉讼
南昌市文港金属表面处理有限公司	2013年通过公开招标取得	2014年、2015年、2018年	4,372.67	水环境整体解决方案	3,653.30	719.37	719.37		719.37	100%	/
合计			9,293.45		6,129.53	3,163.92	2,453.32	710.59	3,163.92		

南乐城污、文港金属在核销应收账款前已按照账龄足额计提了坏账准备，核销的金额冲抵应收账款以及坏账准备，对当期损益无影响。

（四）结合与南乐城污案件已胜诉且判决已生效的客观事实，说明公司认定两项应收账款“无法收回”并作核销处理的具体依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，实际核销金额与判决金额存在差异的原因及合理性，判决生效后公司是否已申请法院强制执行及执行进展情况，以及上述核销事项所履行的公司内部审批程序情况

南乐城污案件中公司与南乐城污互为原告被告，各当地法院分别就该事项做了判决。

公告编号:2025-028:“河南省濮阳市中级人民法院的民事判决书(案号:(2025)豫 09 民终 1643 号)判决:被告江西金达莱环保股份有限公司于本判决生效后三十日内赔偿原告南乐县城污水处理有限公司共计 1,530.456 万元”(以下简称南乐判决)，南乐判决 1,530.456 万元，加上判决公司应承担的诉讼费用约 51 万元，合计约 1581 万元。

公告编号:2024-034:“江西省南昌市中级人民法院的民事判决书(案号:(2024)赣 01 民终 4311 号)判决:被告南乐县城污水处理有限公司于本判决生效后十日内向原告江西金达莱环保股份有限公司支付设备款 17,526,175.27 元及逾期付款违约金(以 17,526,175.27 元为基数,按中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率(LPR)的 1.3 倍,自 2020 年 10 月 30 日起计算至付清款项之日止)。”判决中,以 1752 万元为基数,加上逾期利息约 539 万元,合计约 2291 万元。

综上,两者差额约为 710 万元,即公司应收南乐城污净额 710 万元。截止核销前,我司账面应收账款 2444 万元,与 710 万元的差额 1733 万元,作为本次核销下账的金额。

判决生效后,经以上结算,应收账款余额 710 万元,目前公司正与对方协商回款中。

公司已收回文港金属大部分款项,由于文港金属经营困难,其与公司协商,剩余款项无法支付。经公司业务部门评估该项目应收账款情况,发起应收账款核销流程,由业务部门业务人员申请,业务负责人审核,经财务部评估后会签、报经总经理审批后,与文港金属签署债务豁免协议,予以核销。

南乐城污、文港金属的坏账准备的核销，经过公司内部审批。会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### **【年审会计师核查】**

#### **（一）核查程序**

1、了解、评价、测试与应收账款、合同资产减值相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、检查相关的交易合同和信用条款及实际信用条款的遵守情况；

3、对于单项计提预期信用损失的应收账款、合同资产，获取了管理层赖以判断客户付款能力和合同资产历史结算情况的证明文件，以及管理层对客户的资金状况、资信状况、项目进展、历史付款率以及对未来经济情况的预测等，评估管理层计提预期信用损失的充分性；

4、对于按照信用风险特征组合计提预期信用损失的应收账款及合同资产，参考前瞻性信息，复核管理层划分的组合以及对不同组合估计的预期信用损失率的合理性，并选取样本测试应收账款及合同资产的组合分类的准确性，重新计算预期信用损失计提的准确性。

5、选取样本，执行函证程序。

6、对于核销的应收账款，取得并核查核销资料。

#### **（二）核查结论**

经核查，年审会计师认为：

1、公司应收账款发生逾期主要系客户付款审批流程复杂、流程长等，导致款项未严格按照收款节点及时支付，回款周期较长。

2、经分析按照历史损失率计算减值准备余额小于实际按账龄计提坏账准备余额，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

3、公司核销的应收账款已足额计提坏账准备，会计处理方式恰当。

4、公司核销无法收回的应收账款依据充分，判决金额与实际核销的金额差异主要是该诉讼客户与公司互为原告、被告，公司依照双方法院判决，在计算利息等因素后最终调整的净额；上述核销事项，公司履行了内部审批程序。

**问题 3、关于存货。**年报显示：（1）2025 年末公司水污染治理装备库存

量为 51 台，较上期 90 台减少 39 台，降幅 43.33%；库存商品期末余额为 619.84 万元，较期初 589.12 万元增长 5.21%，与库存量下降趋势相反。（2）2025 年末公司存货账面价值为 4,085.90 万元，同比下降 19.88%，未计提存货跌价准备。

请公司：（1）结合公司存货核算方法、产品单位成本变动情况等，量化分析库存量与库存商品余额变动趋势不匹配的原因及合理性；（2）结合产品生产周期、订单情况和备货情况、期后销售情况等，分析各类存货变动的原因，以及未对存货计提跌价准备的原因及合理性。

### 【公司回复】

（一）结合公司存货核算方法、产品单位成本变动情况等，量化分析库存量与库存商品余额变动趋势不匹配的原因及合理性

2025 年与 2024 年公司库存量与库存金额情况如下：

单位：万元

类别	2024 年末余额	2025 年末余额	备注
水污染治理装备	550.70	590.94	库存商品
膜箱、电柜	38.42	28.90	库存商品
小计	589.12	619.84	
水污染治理装备	1,478.79	131.85	发出商品
水污染治理装备合计	2,029.49	722.79	
数量（台）	90.00	51.00	
单位成本（万元/台）	22.55	14.17	

公司水污染治理装备库存量由库存商品和已发货未实施完成的发出商品组成，2025 年末库存量 51 台较 2024 年末减少 39 台，2025 年末余额 722.79 万元较 2024 年末减少 1,306.70 万元。水污染治理装备的期末余额与数量变动趋势一致。

其中，2024 年末与 2025 年末，库存数量规格如下：

规格型号	2024 年末		2025 年末	
	数量（台）	占比	数量（台）	占比
FMBR-15T	3	3.33%	3	5.88%

FMBR-50T	16	17.78%	13	25.49%
FMBR-100T	14	15.56%	12	23.53%
FMBR-200T	8	8.89%	5	9.80%
FMBR-300T	4	4.44%	2	3.92%
FMBR-500T	45	50.00%	16	31.37%
合计	90	100.00%	51	100.00%

规模型号代表公司产品的吨位，例如 FMBR-15T 为处理量 15T（吨）产品，FMBR-500T 为处理量 500T（吨）产品，其他型号同理。

2025 年末单位成本 14.17 万元较 2024 年末单位成本 22.55 万元有所降低，主要是 2025 年大吨位产品数量占比较 2024 年度有所下降，例如 2025 年 FMBR-500T 产品占比为 31.37%，较 2024 年 FMBR-500T 产品占比 50.00%有所下降。

（二）结合产品生产周期、订单情况和备货情况、期后销售情况等，分析各类存货变动的原因，以及未对存货计提跌价准备的原因及合理性

2025 与 2024 年存货的期末变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	变动额	变动比例
原材料	899.47	1,823.88	-924.41	-50.68%
在产品	2,434.75	1,207.79	1,226.96	101.59%
库存商品	619.84	589.12	30.72	5.21%
发出商品	131.85	1,478.79	-1,346.94	-91.08%
合计	4,085.90	5,099.57	-1,013.67	-19.88%

其中，在产品情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	类型	开工日期	在产品金额	结转情况
客户 1	项目 1	3,088.32	水环境整体解决方案	2025 年 7 月	971.78	2026 年 1 季度已完工
客户 2	项目 2	79.92	水环境整体解决方案	2025 年 12 月	43.52	未完工
客户 3	项目 3	670.28	水环境整体解决方案	2025 年 12 月	319.94	2026 年 1 季度已完工

客户 4	项目 4	2,730.60	水环境整体解决方案	2025 年 12 月	143.47	未完工
客户 5	项目 5	1,248.25	水环境整体解决方案	2025 年 10 月	118.63	未完工
备货	在制膜箱、电柜等产品				837.42	部分完工入库
合计：		7,817.37			2,434.75	

公司在产品主要是未完工水环境整体解决方案项目以及部分水污染治理装备备货。

生产周期：水环境整体解决方案，为在客户现场实施土建、安装、调试，一般与项目的规模等有关，项目工期从数月至 1 年以上；水污染治理装备在公司工厂内生产后发往客户现场，一般生产周期在 1-2 周。

订单情况：受宏观经济影响，公司本年的订单量较上年略少，因此备货量较上年也有减少。

备货情况：公司“以销定产”，根据在手合同、预期合同、项目进度等安排次月的生产计划、形成存货库存；同时，在储备安全库存的基础上，为降低生产成本，提高生产效率，公司在满足客户个性化需求的基础上持续推进产品的标准化工作，公司一般先生产出标准化的产品，在客户下达具体订单后，若其有个性化需求，则根据其需求进一步加工，形成一定备货量。

期后销售：2026 年第 1 季度，公司水环境整体解决方案、水污染治理装备实现销售收入分别为 3,329.18 万元、123.89 万元。

原材料主要是膜组件、泵、风机、电气材料、钢材及仪器仪表等，2025 年末较 2024 年末下降 50.68%，主要原因是随业绩下降及订单减少而备货量减少。

在产品主要是已施工未完成项目、已生产未完工产品等，2025 年末较 2024 年末上升 101.59%，主要原因是已施工未完成项目增加，部分项目陆续于 2026 年完成。

库存商品是水污染治理装备、膜箱和电柜，2025 年末较 2024 年末金额变动不大。

发出商品是水污染治理装备，2025 年末较 2024 年末下降 91.08%，主要原因是往期发货项目于本期施工完成。

由问题 1“（一）结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因，公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险”的回复分析可知，公司产品毛利率较高，不存在减值迹象；同时，公司对期末存货执行减值测试，未发现需要计提减值准备的存货。

### **【年审会计师核查】**

#### **（一）核查程序**

- 1、了解、评价、测试与存货相关的内部控制设计和运行的有效性；
- 2、对存货执行监盘程序；
- 3、取得公司存货明细表，核对与账面是否一致；
- 4、了解公司的核算办法，选取样本，复核成本核算过程；
- 5、选取样本，进行计价测试；
- 6、选取重要供应商，函证本期采购额和期末余额；
- 7、对存货执行减值测试等。

#### **（二）核查结论**

经核查，年审会计师认为：

1、公司存货数量包含库存商品和已发货未实施完成的发出商品两部分，水污染治理装备的期末余额与数量变动趋势一致；同时，产品的成本与产品的吨位有一定关系。

2、公司产品毛利率较高，不存在减值迹象；同时，对期末存货执行减值测试，未发现需要计提减值准备的存货。

**问题 4、关于期间费用。**年报显示，2025 年公司销售费用为 3,244.02 万元，同比下降 13.73%；管理费用为 4,047.84 万元，同比下降 11.05%；而同期营业收入为 3.20 亿元，同比下降 21.74%，销售费用和管理费用降幅低于营业收入降幅。

请公司：（1）结合销售费用和管理费用的具体构成及同行业可比情况等，说明销售费用和管理费用与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性；（2）

说明销售费用中市场推广费的具体构成情况，包括交易对象名称、合作年限、注册资本、关联关系、交易内容、交易背景、交易金额及占比、期末应付账款余额、期后付款情况等；（3）列示管理费用中薪酬总额及折旧与摊销的具体构成情况，包括管理人员工资和绩效奖金情况等与同比变动情况，折旧与摊销涉及的资产名称、金额与同比变动情况等。

## 【公司回复】

（一）结合销售费用和管理费用的具体构成及同行业可比情况等，说明销售费用和管理费用与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性。

销售费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		变动率
	金额	占比	金额	占比	
薪酬总额	1,416.52	43.67%	1,421.26	37.80%	-0.33%
差旅费	170.75	5.26%	283.20	7.53%	-39.70%
业务招待费	281.43	8.68%	398.31	10.59%	-29.34%
广告费	16.46	0.51%	19.30	0.51%	-14.73%
办公费	110.86	3.42%	268.01	7.13%	-58.64%
市场推广费	1,230.20	37.92%	1,350.86	35.93%	-8.93%
折旧与摊销	17.80	0.55%	19.24	0.51%	-7.48%
小计	3,244.02	100.00%	3,760.17	100.00%	-13.73%
营业收入	32,010.89	10.13%	40,901.58	9.19%	-21.74%

公司的销售费用主要由职工薪酬、市场推广费、差旅费、业务招待费以及办公费组成。2025 年，公司销售费用为 3,244.02 万元，同比下降 13.73%；营业收入为 32,010.89 万元，同比下降 21.74%，两者变动趋势一致。

同时，由于薪酬总额和市场推广费下降幅度较小，导致销售费用下降幅度低于营业收入下降幅度。

薪酬总额较 2024 年仅下降 0.33%，主要原因为销售人员数量与薪酬水平较 2024 年保持基本稳定。

市场推广费总额较 2024 年下降 8.93%，2025 年度、2024 年度占收入的比例分别为 37.92%、35.93%，基本持平。市场推广费总额的减少主要是随着公司整体业务规模的收缩，市场推广费总额相应减少；另一方面，市场推广费与采

用推广模式项目数量占全部项目数量的比例有关，相应地市场推广费在年度间有所波动。

管理费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		变动率
	金额	占比	金额	占比	
薪酬总额	1,835.06	45.33%	2,086.37	45.85%	-12.05%
折旧与摊销	1,043.60	25.78%	1,063.70	23.37%	-1.89%
差旅费	146.16	3.61%	192.27	4.23%	-23.98%
业务招待费	49.56	1.22%	91.98	2.02%	-46.12%
办公费	513.46	12.68%	780.07	17.14%	-34.18%
中介机构服务费	460.00	11.36%	336.23	7.39%	36.81%
小计	4,047.84	100.00%	4,550.62	100.00%	-11.05%
营业收入	32,010.89	12.65%	40,901.58	11.13%	-21.74%

公司的管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销、办公费以及中介机构服务费组成。2025 年，公司管理费用为 4,047.84 万元，同比下降 11.05%；营业收入为 32,010.89 万元，同比下降 21.74%，两者变动趋势一致。

同时，由于折旧与摊销和薪酬总额下降幅度较小，及中介机构服务费上升，导致管理费用下降幅度低于营业收入下降幅度。

折旧与摊销较 2024 年仅下降 1.89%，主要原因为固定资产及无形资产整体变化较小，折旧与摊销金额相对稳定。

薪酬总额较 2024 年下降 12.05%，主要原因为管理人员数量较上期略有下降，同时薪酬水平较上期略有降低。

中介机构服务费较 2024 年上升 36.81%，主要原因为公司新增对外投资，聘请中介机构进行尽责调查、审计、评估。

公司销售费用率、管理费用率与同行业的对比情况如下：

公司名称	销售费用率	管理费用率
碧水源（300070）	2.12%	4.33%
中持股份（603903）	2.79%	10.07%
金科环境（688466）	5.30%	11.65%
京源环保（688096）	3.89%	16.38%
行业平均	3.53%	10.61%
金达莱	10.13%	12.65%

公司销售费用率高于同行业可比上市公司，主要因业务模式和销售模式不同所致。在当前水环境治理行业中，工程式的解决方案及 BOT、TOT、O&M 等项目运营模式仍为主流业务模式，上述可比公司均主要通过该类模式开展主营业务，销售模式主要为销售部门自行开发。公司水环境整体解决方案、水污染治理装备销售一定程度上采用市场推广模式，通过推广服务商拓展装备客户、扩大市场销售，故报告期内公司市场推广费支出明显高于可比公司，占 2025 年度销售费用的比重 37.92%，而可比公司市场推广费支出较少、占比较低。同时，公司注重销售团队建设，报告期为储备项目及人才，公司销售队伍人数保持稳定，工资薪酬开支较大。

管理费用与同行业公司中持股份、金科环境基本一致。

(二) 说明销售费用中市场推广费的具体构成情况，包括交易对象名称、合作年限、注册资本、关联关系、交易内容、交易背景、交易金额及占比、期末应付账款余额、期后付款情况等

公司 2025 年主要市场推广费的具体构成情况：

单位：万元

序号	交易对象名称	与公司是否存在关联关系	与客户是否存在关联关系	合作年限	注册资本(万元)	交易内容	交易背景	客户名称	项目名称	交易金额	交易占比(占当年推广费金额)	期末应付账款余额	期后付款情况
1	交易对象 1	否	否	2 年	200.00	为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户 1	项目 1	97.67	7.94%	7.23	-
		否	否			为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户 2	项目 2	23.98	1.95%		
2	交易对象 2	否	否	3 年	100.00	为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户 3	项目 3	115.02	9.35%	89.23	85.20
3	交易对象 3	否	否	6 年	1,000.00	为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水环境整体解决方案	客户 4	项目 4	103.63	8.42%	51.82	32.96
4	交易对象 4	否	否	1 年	800.00	为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水环境整体解决方案	客户 5	项目 5	95.72	7.78%	2.87	2.87

5	交易对象5	否	否	1年	500.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户6	项目6	90.62	7.37%	26.58	14.01
6	交易对象6	否	否	3年	100.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户7	项目7	81.13	6.59%	26.05	26.05
7	交易对象7	否	否	3年	200.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户8	项目8	6.09	0.50%	129.55	79.24
		否	否			为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户9	项目9	72.31	5.88%		
8	交易对象8	否	否	7年	1,000.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理项目运营	客户10	项目10	59.13	4.81%	385.31	66.80
9	交易对象9	否	否	2年	200.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水污染治理装备	客户11	项目11	58.00	4.71%	22.02	13.27
10	交易对象10	否	否	1年	100.00	为公司提供项目需求信息,协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务	水环境整体解决方案	客户12	项目12	57.43	4.67%	-	-
总计										860.73	69.97%	740.65	320.40

上述主要市场推广费合计 860.73 万元, 占 2025 年市场推广费总额 1,230.20 万元的 69.97%。

交易对象均为市场推广服务商。

报告期内，公司水污染治理装备、水环境整体解决方案、水污染治理项目运营主要采用直销模式销售。其中，直销模式包括了自行开发和市场推广两种类型。市场推广服务商协助公司开拓终端客户后，由公司直接与终端客户签署销售合同。市场推广服务商与公司签订市场推广服务协议，为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务，公司按照合同约定支付市场推广服务商相应的服务费用。

公司与推广服务商针对相关项目签署的合同中市场推广费金额及支付方式予以约定，根据项目收入确认情况及合同约定于项目收入确认的当期同时计提应确认的市场推广费。市场推广费的计提与收入确认同步，符合权责发生制原则，收入与费用相匹配。公司原则上根据项目回款进度向推广服务商支付服务费，服务费的支付进度不得超过项目回款进度，公司与推广服务商在合同中对付款进度予以明确。市场推广费由公司直接支付给推广服务商。

(三) 列示管理费用中薪酬总额及折旧与摊销的具体构成情况, 包括管理  
人员工资和绩效奖金情况等与同比变动情况, 折旧与摊销涉及的资产名称、金  
额与同比变动情况等

管理费用中薪酬总额的具体构成情况

单位: 万元

项目名称	2025 年金额	2024 年金额	变动率
工资	763.35	934.35	-18.30%
绩效	504.78	547.3	-7.77%
五险一金	249.92	270.94	-7.76%
福利费、工会经费	317.01	333.77	-5.02%
合计	1,835.06	2,086.37	-12.05%

管理费用中折旧与摊销的具体构成情况

单位: 万元

项目名称	2025 年金 额	比例	2024 年金 额	比例	变动率
<b>折旧费小计</b>	<b>288.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>306.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>-5.79%</b>
房屋及建筑物	178.71	61.91%	178.71	58.32%	0.00%
机器设备	2.64	0.91%	5.50	1.79%	-52.00%
运输设备	20.39	7.06%	31.72	10.35%	-35.72%
电子设备	35.81	12.41%	39.28	12.82%	-8.83%
其他	51.12	17.71%	51.21	16.72%	-0.18%
<b>无形资产摊销小计</b>	<b>754.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>757.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>-0.31%</b>
土地使用权	18.70	2.48%	18.70	2.47%	0.00%
专利技术	439.73	58.25%	437.72	57.80%	0.46%
非专利技术	269.50	35.70%	273.85	36.16%	-1.59%
特许经营权	2.43	0.32%	2.43	0.32%	0.00%
其他软件	24.58	3.25%	24.58	3.25%	0.00%
合计	1,043.60		1,063.70		-1.89%

### 【年审会计师核查】

#### (一) 核查程序

- 1、取得期间费用明细表, 复核与报表是否一致;
- 2、对期间费用执行分析性程序;
- 3、市场推广费, 选取样本, 执行函证程序;
- 4、对当期市场推广费用进行测算;

- 5、核查市场推广服务商是否与公司有关联关系；
- 6、对期间费用执行截止测试；
- 7、选取样本，取得并复核合同、发票等原始资料；
- 8、对期间费用与同行业公司进行对比分析。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、由于期间费用刚性，比如固定的人员薪酬、折旧摊销、办公费等，导致整体下降的幅度比收入下降的幅度较低。

2、市场推广费为市场推广服务商与公司签订市场推广服务协议，为公司提供项目需求信息，协助公司开展商务洽谈、招投标、项目验收、催款等相关服务，公司按照合同约定支付市场推广服务商相应的服务费用。未发现异常。

3、管理费用中薪酬总额、折旧与摊销未发现异常。

**问题 5、关于研发费用资本化。**年报显示，2025 年度公司研发投入金额为 2,840.92 万元，研发投入占营业收入比例为 10.49%，同比上升 0.91 个百分点。其中，研发投入资本化金额为 515.51 万元，研发投入资本化比重为 15.36%，同比增加 0.46 个百分点。

请公司：（1）列示同行业公司研发投入资本化会计政策、资本化金额及其占比，说明公司相关会计处理是否符合行业惯例和《企业会计准则》相关规定；（2）列示报告期内公司全部研发项目情况，包括项目名称、研发类型与方式、研发时间、资本化时点及标准、累计投入金额、当前研发阶段及成果、形成的资产明细及金额等；（3）结合前述问题，说明公司研发投入资本化比重大幅上升的原因及合理性，资本化情况与同行业可比公司差异及合理性。

## 【公司回复】

（一）列示同行业公司研发投入资本化会计政策、资本化金额及其占比，说明公司相关会计处理是否符合行业惯例和《企业会计准则》相关规定

公司的研发费用资本化会计政策如下：

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

#### (1) 公司划分研究阶段与开发阶段具体标准

##### ①研究阶段

研究阶段可细分为调研阶段、小试阶段及工艺设计中试完成阶段，中试完成阶段后需编制项目研究报告，研究报告标志着中试完成，研究阶段支出全部费用化。

##### ②开发阶段

本公司的开发阶段是中试完成后进入示范工程建设（即技术开发阶段），研发费用可以进行资本化预归集，每年年末需复核所归集的资本化费用是否满足资本化条件，若不满足需转入费用化处理。

同行业公司的研发费用资本化会计政策如下：

公司名称	资本化会计政策
碧水源（300070）	研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产： a、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性； b、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

	<p>c、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；</p> <p>d、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；</p> <p>e、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p>
中持股份(603903)	<p>研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p>
金科环境(688466)	<p>内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件的转入无形资产核算。</p> <p>同时满足下列条件的，确认为无形资产：(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p>
京源环保(688096)	<p>内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：</p> <p>(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；</p> <p>(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；</p> <p>(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；</p> <p>(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；</p> <p>(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p> <p>不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。内部开发活动形成的无形资产的成本仅包括满足资本化条件的时点至无形资产达到预定用途前发生的支出总额，对于同一项无形资产在开发过程中达到资本化条件之前已经费用化计入损益的支出不再进行调整。</p>

由上表可见，公司研发投入资本化会计政策与同行业不存在重大差异，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

公司与同行业公司的资本化金额以及比例对比如下：

单位：万元

项目	金达莱	行业平均	碧水源 (300070)	中持股份 (603903)	金科环境 (688466)	京源环保 (688096)
费用化研发支出	2,840.92	/	24,889.28	3,187.85	2,165.84	3,019.83
资本化研发支出	515.51	/	2,937.95	126.86	1,494.78	0.00
合计	3,356.44	/	27,827.23	3,314.70	3,660.61	3,019.83
资本化金额占比	15.36%	13.81%	10.56%	3.83%	40.83%	0.00%

由上表可知，报告期内公司资本化金额占比 15.36%，介于同行业公司中间水平，低于金科环境的 40.83%，高于同行业的碧水源 10.56%、中持股份 3.83%，京源环保 0。公司重视研发投入，公司 FMBR 等新工艺、新技术具有较高的开拓性与创新性。得益于公司新工艺、新技术的优势，公司的毛利率也略高于同行业公司（见“问题 1（二）区分产品类型，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因，以及公司毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性”回复）。因此，公司的研发投入、资本化率与同行有一定差异。

(二) 列示报告期内公司全部研发项目情况，包括项目名称、研发类型与方式、研发时间、资本化时点及标准、累计投入金额、当前研发阶段及成果、形成的资产明细及金额等；

报告期研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	研发类型	研发方式	研发时间	资本化时点	资本化标准	本期投入金额	累计投入金额	当前研发阶段	研发成果	形成资产名称	形成资产金额
1	基于 FMBR 地下污水处理厂全生命周期的碳排放系统研究	应用研究	自主研发	2023 年 3 月 -2025 年 3 月	/	/	40.99	716.04	已完结	构建了覆盖厂区全建设运营阶段的碳排放理论体系和适配核算模型，明确了碳排放核心分布与关键影响因子。同时形成建设、运维、资源化利用多维度低碳优化技术，可实现综合碳减排。课题为污水厂减污降碳、低碳运维提供了可推广的理论依据与技术方案。		
2	未来生态水厂标准化设计及技术集成研究	应用研究	自主研发	2023 年 6 月 -2025 年 12 月	2024 年 9 月	研究报告	241.61	747.50	已完结	梳理生态水厂建设核心技术要点，整合净水提质、生态修复、节能低碳、智慧运维一体化技术，形成成套标准化设计技术体系和系列关键技术装备，为新型生态水厂标准化设计建设提供可靠技术支撑。	一种内进流网板及格栅机	361.97

3	污水处理智能化精准加药装置及方法研究开发	应用研究	自主研发	2023年7月-2025年5月	2024年10月	研究报告	81.14	475.15	已结题	针对传统污水处理加药人工粗放、药量冗余、药剂利用率低、运维成本高等问题，研发智能化精准加药装置及配套控制方法。形成实时监测、精准配比、自动投加的成套技术，有效提升药剂利用效率，降低药耗与运维成本，为污水厂节能降耗、精细化运维提供成熟的技术与装备支撑。	一种长距离一体化泵站的联锁控制系统	137.60
4	生物除臭系统研究开发	应用研究	自主研发	2023年10月-2025年6月	2025年3月	研究报告	106.62	404.15	已结题	针对污水厂臭气扩散、处理效率低、运维不稳定等问题，完成生物除臭系统成套技术研发。优化微生物除臭工艺，构建高效稳定的生物净化体系，有效提升臭气去除效果，降低运行能耗与二次污染，为污水厂臭气治理、绿色运维提供成熟技术支撑。	一种可调节管路负荷的运行装置	84.07
5	高效脱氮菌种及填料研究开发	应用研究	自主研发	2023年7月-2025年1月	/	/	23.15	472.47	已结题	针对污水处理脱氮效率低、菌种适应性差、填料挂膜效果不佳等难题，优化菌种培育及填料结构参数，显著提升系统脱氮性能与运行稳定性，为污水深度脱氮提质增效提供可靠技术支撑。		
6	高浓度造纸废水处理工艺研究开发	应用研究	自主研发	2023年10月-2025年5月	/	/	178.68	602.55	已结题	针对高浓度造纸废水污染物浓度高、难降解、处理难度大等问题，研发高级氧化耦合膜处理集成工艺。通过工艺参数优化，强化难降解污染物去除效果，提升出水水质与系统运行稳定性，为造纸废水高效达标处理与资源化利用提供技术支撑。		

7	高效旋流沉砂设备研究开发	应用研究	自主研发	2024年3月-2025年12月	/	/	268.87	403.69	已结题	针对传统沉砂设备分离效率低、砂水分离不彻底、能耗偏高、易淤积等问题，研发新型高效旋流沉砂设备。通过优化旋流结构与流场参数，提升砂水分离效果与运行稳定性，有效降低设备能耗，为污水厂预处理工段高效稳定运行提供技术装备支撑。		
8	含铊废水处理技术与开发	应用研究	自主研发	2024年2月-2025年12月	/	/	352.15	555.15	已结题	针对含铊废水毒性大、污染物微量难去除等处理难点，研发高效、稳定的含铊废水专项处理技术。通过优化药剂配比与处理工艺，显著提升铊离子去除效率，保障出水稳定达标，为工业含铊废水无害化治理提供可靠技术支撑。		
9	石化废水治理关键技术及设备开发	应用研究	自主研发	2024年5月-2025年12月	2025年9月	研究报告	355.72	486.97	已结题	针对石化废水成分复杂、难降解污染物多、处理难度大等问题，研发集成膜工艺的石化废水成套治理技术。通过优化膜处理工艺参数与设备配置，有效提升污染物截留与降解效果，强化系统运行稳定性，为石化废水深度达标治理提供可靠的技术装备支撑。	一种膜生物反应装置	108.70
10	铜氨废水深度处理及资源化研究	应用研究	自主研发	2024年5月-2026年4月	/	/	259.12	423.43	研究阶段	本课题目前处于研究阶段，针对铜氨废水络合稳定性强、处理难度高等问题，设计“硫化物沉淀+浮选法+吹脱法+FMBR”技术方案，通过优化工艺参数，高效去除水中铜、氨污染物，本课题目前有序推进中。		

11	低碳脱氮关键技术研究 与开发	应用研究	自主研发	2024年 7月 -2025 年12月	/	/	428.05	502.63	已结 题	针对传统污水脱氮碳源消耗大、运行成本高、碳排放偏高等问题，研发硫自养反硝化低碳脱氮关键技术，优化培育参数及反应工况，实现低碳耗高效脱氮，有效降低处理能耗与碳排放，为污水低碳脱氮治理提供成熟技术支撑。		
12	化工废水对硝化菌活性抑制的解毒 技术研究	应用研究	自主研发	2024年 8月 -2026 年7月	/	/	258.95	308.80	研究 阶段	本课题目前处于研究阶段，针对化工废水有毒组分抑制硝化菌活性、导致脱氮效率下降、系统运行不稳定等问题，本课题目前已初步完成化工废水对硝化菌活性抑制的解毒技术基础实验研究和参数优化实验，本课题目前有序推进中。		
13	低能耗回流 装置研究开 发	应用研究	自主研发	2025年 1月 -2026 年6月	/	/	155.76	155.76	研究 阶段	本课题目前处于研究阶段，针对传统水处理回流系统能耗高等问题，开展低能耗回流装置研发。项目开发了一套低能耗回流装置，并进行了实验研究，有效降低回流能耗，为新型节能回流设备的优化迭代提供技术方案，本课题目前有序推进中。		
14	垃圾渗滤液 全量化处理 技术研究	应用研究	自主研发	2025年 6月 -2027 年6月	/	/	125.73	125.73	研究 阶段	本课题处于研究阶段，针对垃圾渗滤液污染物复杂、浓度高、难降解、难以彻底处置等难题，开展全量化处理技术试验研究。初步验证工艺适配性与处理效果，探明关键技术参数，为后续工艺优化、技术迭代及全量化工程应用提供实验支撑，本课题目前有序推进中。		

15	深度脱氮污水处理技术设备研究开发	应用研究	自主研发	2025年1月-2026年9月	/	/	201.89	201.89	开发阶段	本课题目前处于研究阶段,针对常规污水处理脱氮不彻底、出水总氮难以满足日益严格要求等问题,研发高效深度脱氮成套工艺与专用设备,显著提升污水总氮去除效果,保障出水稳定达标,为污水深度净化提标改造提供技术装备支撑,本课题目前有序推进中。
16	低成本碳源研究开发	应用研究	自主研发	2025年1月-2026年12月	/	/	139.42	139.42	研究阶段	本课题目前处于研究阶段,针对生活污水处理碳源不足、菌群碳源竞争等问题,探究将剩余污泥破解液作为新型外加碳源。可有效补足生化处理碳源,降低水厂运行成本,同时实现剩余污泥资源化处置,为污水厂节能降耗提供新路径,本课题目前有序推进中。
17	智能运维视角下的水处理系统故障诊断、能效优化与预警机制研究	应用研究	自主研发	2025年6月-2027年12月	/	/	94.48	94.48	研究阶段	本课题处于研究阶段,针对水处理系统智能化不足、能效偏低等问题,开展故障诊断与能效优化试验研究。初步掌握系统运行故障特征,探索智能预警与能效调控方法,为后续技术模型搭建与智能运维优化研究提供实验支撑,本课题目前有序推进中。
18	基于高级氧化技术处理电池产业痕量有机废水及催化机理研究	应用研究	自主研发	2025年1月-2026年9月	/	/	6.57	6.57	研究阶段	本课题目前处于研究阶段,针对电池产业痕量有机废水难降解、去除难度大等问题,开发新型催化材料,构建纳米反应器,解析反应机制。项目初步完成催化材料设计开发,探明催化反应机理,验证工艺可行性与处理效果,为后续课题深化研究及工程化应用提

										供实验支撑，本课题目前有序推进中。		
19	节能型膜组件研究开发	应用研究	自主研发	2025年8月-2027年6月	/	/	35.12	35.12	研究阶段	本课题目前处于研究阶段，针对传统膜组件运行能耗高、易污堵、使用寿命短等短板，开展节能型膜组件结构与配方优化研究。初步确定完成膜组件结构设计，下一步将开展参数优化和效果验证研究，本课题目前有序推进中。		
20	有机磷化工废水高效处理工艺研究	应用研究	自主研发	2025年11月-2027年12月	/	/	2.42	2.42	研究阶段	本课题处于前期调研阶段，针对有机磷化工废水污染物毒性大、浓度高、难降解等特点，系统开展水质特征、处理技术工艺开发。项目正开展市场调研阶段，本课题目前有序推进中。		
合计							3,356.44	6,859.92				692.34

公司具备较强的技术开发能力和创新能力，以切实提高企业核心竞争力为根本出发点，关注国内、国际先进技术、工艺方法和行业产品最新动态，完善企业的创新机制，增强企业的核心竞争力。

公司研发形成的资产为无形资产，该类无形资产在形成后，公司一般申请相关的专利权。报告期公司形成的无形资产有以下几种：一种内进流网板及格栅机、一种长距离一体化泵站的联锁控制系统、一种可调节管路负荷的运行装置、一种膜生物反应装置，该四项

专利权介绍如下：

序号	专利权名称	专利用途	是否满足资本化条件	专利授权时间
1	一种内进流网板及格栅机	<p>该专利主要应用于市政污水处理、工业废水处理的拦污等领域，适用于大中型污水处理厂站的精细格栅使用。</p> <p>该专利要解决的是现有内进流网板无法兼顾小孔径、高过流流量及结构强度、且易堵孔挂渣的问题。现有金属网板在小孔径时板厚不足、强度不高，非金属网板孔径小但孔间距大、过流流量低且缺乏切断性。</p> <p>专利通过弯折带组合形成的多孔面板，使过滤孔具备孔径小、孔间距小的优点，兼顾高过流流量与良好的切断性，同时多孔面板具有一定厚度、结构强度高；通过密封机构保证网板组合的密封性。提升了拦截效率（可去除纤维、毛发等细小杂质），降低了运营成本（免维护设计），减少了水头损失，避免了堵孔挂渣问题。该专利有助于保护后续处理设备、延长设备寿命、降低二次污染风险。凭借高可靠率和整机安装的便捷性，可适配现有土建结构，节省旧设备更新改造投资，带来显著的经济效益。</p>	是	2024.12.27
2	一种长距离一体化泵站的联锁控制系统	<p>该专利主要应用于长距离污水输水系统及配套精准加药工艺场景。</p> <p>其解决的是长距离输送中普遍存在的“信号孤岛”与“时序失控”难题：传统泵站仅依据自身液位启停，无法获知后端格栅池等高程落差大的池体液位状态，常导致水漫事故，导致后续精准加药单元的进水条件剧烈波动，加药量无法匹配实际水质水量，严重制约智能化加药系统的稳定运行与控制精度，且长距离下有线控制延迟、可靠性差。</p> <p>本专利通过光纤闭环联锁控制与延时保护机制，使前端泵站精准感知后端池体状态，实现跨距离、跨高程的自动协同，确保格栅池始终处于安全液位区间，为精准加药装置提供恒定、可控的进水水力条件。彻底根除了长距离输送中水漫风险，提升系统本质安全与无人值守能力，推动泵站从“单点自控”迈向“全程联锁”的智能化升级。</p> <p>经济效益：避免事故抢险与停产损失，降低人工巡检与加药浪费及回流处理成本。宏观上，保</p>	是	2024.8.27

		障水系统连续稳定运行，支撑智慧水务与节能降碳战略。		
3	一种可调节 管路负荷的 运行装置	<p>该专利主要应用于市政及工业污水处理等领域，适用于风机、水泵等动力设备的管路系统，解决系统因“大马拉小车”导致的运行冲击大、能耗高、调节范围窄等共性难题。</p> <p>现有设备按峰值流量选型，但实际运行常处于低负荷状态，导致扬程与流量匹配失衡，系统稳定性差、能量浪费严重。本专利通过智能负荷调节装置与闭环控制系统，动态适配实际需求流量，使供水量、气量随工况自动调整，大幅提升系统抗冲击能力与工艺适应性，实现精准按需供给与全过程稳定运行。</p> <p>该专利技术显著降低电耗与设备磨损，延长关键部件寿命，减少非计划停机；宏观层面，助力污水处理系统节能降碳，降低全生命周期运维成本，为水处理提供一种高适应性、低能耗的管路负荷智能调控方案。</p>	是	2024.9.24
4	一种膜生物 反应装置	<p>该专利主要应用于市政污水、工业废水处理及中水回用领域。</p> <p>该专利解决传统膜生物反应器厌氧、缺氧、好氧、分离多级处理导致的系统复杂、占地面积大、制造成本高、处理效率受限等痛点。本专利通过局部曝气，在单一反应容器内形成好氧、缺氧、厌氧区域，实现同步硝化反硝化，减少碳源投加量；通过膜滤实现泥水分离，无需搅拌和污泥回流设备。同时，设计水质监控单元与可编程逻辑控制器联动，自动调节曝气量并精准投加碳源或除磷药剂，实现全自动运行。</p> <p>相比传统工艺，节省占地面积一半以上；减少碳源与药剂消耗，降低曝气能耗；降低人工运维频次；简化系统结构，降低制造成本。该技术为污水处理提供了一种低成本、高效率的一体化解决方案。</p>	是	2025.3.11

上述四项专利均为公司普适性工艺技术，能够普遍应用于公司污水处理项目，在上饶市国际陆港污水处理设施建设项目、兴国县城区生活污水处理厂设施更新改造一期项目、会昌县污水处理厂网一体化 PPP 项目、兴国县城区生活污水处理厂设施更新改造一期项目、永丰县生活污水处理厂异地扩容项目、新余高新区火田污水处理新建工程一期项目等项目中均得到了良好应用。

根据企业会计准则以及公司研发支出资本化的会计政策，以上专利技术资本化符合企业会计准则以及公司研发支出资本化的会计政策。具体分析如下：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

公司完成了以上研发项目，并成功申请了专利，因此以上研发项目在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

公司以上研发项目，形成专利技术，实际使用在了水环境整体解决方案、水污染治理装备、水污染治理项目运营等产品及项目中。

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

公司以上研发项目形成的专利技术，主要供公司内部使用，提供了公司污水处理的效果，提升了公司的产品的价值，能够持续产生经济利益。

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

公司以足够的技术、财务资产和其他资源的支持完成了以上研发项目，并形成专利技术，使用在了公司的产品中；公司重视研发与技术创新，有充足的资源确保目前在研项目顺利完成。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司建立了完善了研发项目管理制度，包括研发支出的财务核算制度，研发项目的开发阶段的支出能够可靠地计量。公司有划分研究阶段与开发阶段具体标准，能够严格区分研究阶段与开发阶段。研究阶段可细分为调研阶段、小

试阶段及工艺设计中试完成阶段，中试完成阶段后需编制项目研究报告，研究报告标志着中试完成，研究阶段支出全部费用化。本公司的开发阶段是中试完成后进入示范工程建设（即技术开发阶段），研发费用可以进行资本化预归集。因此，归属于以上研发项目的支出能够可靠地计量。

综上所述，公司专利技术资本化符合企业会计准则以及公司研发支出资本化的会计政策。

### （三）结合前述问题，说明公司研发投入资本化比重大幅上升的原因及合理性，资本化情况与同行业可比公司差异及合理性

公司 2025 年度研发投入情况如下表：

单位：万元

项目名称	本年度	上年度	变化幅度
费用化研发投入	2,840.92	3,334.94	-14.81%
资本化研发投入	515.51	584.10	-11.74%
研发投入合计	3,356.44	3,919.05	-14.36%
营业收入	32,010.89	40,901.58	-21.74%
研发投入总额占营业收入比例	10.49%	9.58%	0.91%
研发投入资本化的比重	15.36%	14.90%	0.46%

由上表可见，公司 2025 年资本化研发投入较 2024 年下降 11.74%，2025 年营业收入较 2024 年下降 21.74%，由于营业收入降幅大于资本化研发投入降幅，导致研发投入资本化的比重上升了 0.46%。

本年资本化比例与同行对比见“（一）列示同行业公司研发投入资本化会计政策、资本化金额及其占比，说明公司相关会计处理是否符合行业惯例和《企业会计准则》相关规定”的回复。

#### 【年审会计师核查】

##### （一）核查程序

- 1、了解、评价、测试管理层与研发相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、取得研发费用明细表，复核与报表是否一致；
- 3、对研发费用执行分析性程序；

- 4、对研发费用执行截止测试；
- 5、选取样本，取得并复核合同、发票等原始资料；
- 6、对研发费用与同行业公司进行对比分析。
- 7、取得并复核研发费用项目资料；
- 8、取得并复核研发费用分配表。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、研发投入资本化会计政策、资本化金额无异常，会计处理符合行业惯例和《企业会计准则》相关规定。

2、报告期内公司研发项目无异常。

公司 2025 年资本化研发投入金额较 2024 年整体下降 11.74%，由于各个项目资本化时点会根据项目的实际进度以及是否达到资本化时点而有所区别，因此各项目资本化比例会有所差异，导致整体资本化比例略有波动。

**问题 6、关于期间理财。年报显示：**（1）公司 2025 年投资活动产生的现金流量净额的绝对值较上年同期减少 0.91 亿元，主要原因系公司利用闲置资金进行大额定期存款等现金管理、购买交易性金融资产投资所致。2025 年末公司交易性金融资产的账面价值为 3.16 亿元，较期初增长 13.10%，公司披露投向为低风险券商理财产品。（2）截至报告期末，公司货币资金余额为 20.06 亿元，其他货币资金受限金额账面价值为 17.94 亿元，公司披露原因为银行承兑汇票及保函保证金、大额定期存款。（3）公司 2025 年财务费用为-4,461.62 万元，其中利息收入为-4,866.09 万元，期末公司应收利息余额为 5,229.71 万元。

请公司：（1）列示报告期内公司购买的所有理财产品的投资金额、期限、具体投向、底层资产、风险等级、实际赎回金额、赎回日期、预期收益率及实际收益情况等；（2）说明其他货币资金受限的具体构成、受限原因、解限条件；（3）说明财务费用的具体构成，分析财务费用与公司货币资金规模、有息负债规模、理财情况等的匹配性；（4）说明 2025 年末公司应收利息的具体构成情况及形成原因，是否存在长期挂账的情形。

## 【公司回复】

(一) 列示报告期内公司购买的所有理财产品的投资金额、期限、具体投向、底层资产、风险等级、实际赎回金额、赎回日期、预期收益率及实际收益情况等

报告期内公司购买的理财产品情况如下：

单位：万元

资金类别	购买单位	金融机构	产品名称	投资金额 (万元)	期限	底层资产及具体投向	风险等级	实际赎回金额	赎回日期	预期收益率	实际收益金额	实际收益率
募集资金	江西金达莱环保股份有限公司	中信证券股份有限公司	节节升利系列 4138 期收益凭证	42,000.00	6 个月	固定收益凭证募集的资金,用于中信证券正常经营活动,补充流动资金	低风险	42,000.00	2025/12/29	1.4%-1.9%	134.46	1.54%
自有资金	江西金达莱环保股份有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	建信理财嘉鑫(稳利)法人版固收类按日开放式产品第 66 期	3,800.00	无固定期限	固定收益类资产:包括现金、银行存款、货币市场基金、逆回购、摊余成本法债券基金。	低风险	3,800.00	2025/12/29	1.32%	2.74	1.32%
自有资金	JDL International Environment	Morgan stanley	FIDELITY INVT MMKT	6,523.32	无固定期限	货币市场基金:美国政府担保的基金	低风险			3.78%	183.93	

	al Protection, Inc.		TRSY ONLY I (FSIXX)									
自有资金	JDL International Environmental Protection, Inc.	Morgan Stanley	United states treasury note	2,720.57	1年2个月	美国国债: 由美国财政部直接发行, 以国家信用背书的美国国库券	低风险	2,720.57	2025/5/15	4.926%	206.92	4.08%
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	FIMM TREASURY ONLY PORTFOLIO CL I (FSIXX)	12,638.64	无固定期限	货币市场基金: 美国政府担保的基金	低风险	944.63	分次赎回	3.94% -4.13%	471.94	4.04%
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	wells fargo bank natl assnCD	175.72	2年	可转让存单	低风险	175.72	2025/5/23	4.90%	17.24	4.89%
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	UNITED STATES TREAS SER Q-2025	3,489.26	3年3个月	美国国债: 由美国财政部直接发行, 以国家信用背书的美国国库券	低风险	3,489.26	2025/9/30	3.43%	394.15	3.42%
自有资金	JDL Global Environmental	Fidelity Private	UNITED STATES	3,501.70	3年4个月	美国国债: 由美国财政部直接	低风险	3,501.70	2025/10/31	3.22%	381.71	3.22%

	al Protection, Inc.	Client Group	TREAS SER R-2025			发行,以国家信用背书的美国国库券						
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	eaglebank bethesda MD CD	175.72	3 年	可转让存单	低风险	175.72	2025/12/23	4.40%	23.22	4.40%
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Morgan stanley	United States treas note	3,514.61	2 年 3 个月	美国国债: 由美国财政部直接发行,以国家信用背书的美国国库券	低风险			5.03%		
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	UBS BK USA salt lake city UT CD	181.34	5 年	可转让存单	低风险			4.95%		
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	UNITED STATES TREAS SER R-2030	3,691.77	6 年 11 个月	美国国债: 由美国财政部直接发行,以国家信用背书的美国国库券	低风险			4.88%		
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	United States treas BDS	2,816.36	15 年 8 个月	美国国债: 由美国财政部直接发行,以国家信用背书的美国	低风险			4.54%		

						国库券						
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Fidelity Private Client Group	UNITED STATES TREASURY F-2033	2,903.01	9年7个月	美国国债：由美国财政部直接发行，以国家信用背书的美国国库券	低风险				4.41%	
自有资金	JDL Global Environmental Protection, Inc.	Morgan Stanley	FIDELITY INVT MMKT TRSY ONLY I (FSIXX)	286.46	无固定期限	货币市场基金：美国政府担保的基金	低风险				3.78%	
				88,418.48				56,807.60			2,090.75	

报告期内，公司购买的理财产品为低风险的固定收益凭证、货币市场基金，可转让存单和美国国债。

以上公司持有的理财产品，均无抵押、担保等其他任何权利限制。

JDL International Environmental Protection, Inc.（以下简称“金达莱国际”）、JDL Global Environmental Protection, Inc.（以下简称“金达莱环球”），为公司在美国成立的全资子公司。

金达莱国际、金达莱环球购买的理财产品为以美元计价的理财产品，上表中已折算为人民币。

公司持有的理财产品为通过中信证券股份有限公司、中国建设银行股份有限公司购买的固定收益凭证。

公司子公司金达莱国际、金达莱环球持有的美国国债，是通过 Fidelity Private Client Group（富达集团）、Morgan Stanley（摩根集团）购买的美国国债。

公司子公司金达莱国际、金达莱环球持有的货币市场基金，是通过 Fidelity Private Client Group（富达集团）、Morgan stanley（摩根集团）购买的货币市场基金。

公司子公司金达莱环球持有的可转让存单，是通过 Fidelity Private Client Group（富达集团）购买的可转让存单，是美国的银行发行的固定利率、可转让存单。

公司已制定《对外投资管理制度》《募集资金管理制度》等制度对现金管理事项进行规范管理，公司现金管理事项严格按照相关制度执行。

公司第四届董事会第二十二次会议、第五届董事会第七次会议分别审议通过了《关于使用闲置自有资金进行委托理财的议案》：公司及子公司拟使用最高不超过人民币 3.5 亿元、4.5 亿元（含本数）的闲置自有资金进行委托理财。公司已按要求履行信息披露义务，具体详见公司公告《关于使用闲置自有资金进行委托理财的公告》（公告编号：2024-023）、《关于使用闲置自有资金进行委托理财的公告》（公告编号：2025-023）。公司自有资金委托理财金额均未超过上述授权额度范围。

公司第五届董事会第二次会议、第五届董事会第十次会议分别审议并通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》：公司拟使用不超过人民币 6.5 亿元、6.3 亿元（含本数）的暂时闲置募集资金进行现金管理。公司已按要求履行信息披露义务，具体详见公司公告《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的公告》（公告编号：2024-036）、《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的公告》（公告编号：2025-029）。公司闲置募集资金委托理财金额均未超过上述授权额度范围。

## (二) 说明其他货币资金受限的具体构成、受限原因、解限条件

公司 2025 年末受限货币资金如下：

单位：万元

项目	年末余额	受限制的原因
银行保函保证金	1,203.25	不可随时动用的资金
银行汇票保证金	260.16	不可随时动用的资金
大额定期存款	177,903.56	不可随时动用的资金
合计	179,366.97	

2025 年末，公司其他货币资金受限主要是因生产经营活动需要开具保函、银行承兑汇票对应产生的保函保证金、银行承兑汇票保证金，及大额定期存款。

大额定期存款明细如下：

单位：万元

银行名称	产品名称	年末余额	到期日
北京银行股份有限公司南昌新建支行	三个月定期存款	500.00	2026/2/21
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2026/3/24
中国建设银行股份有限公司新建支行	三个月大额可转让存单	42,000.00	2026/3/30
北京银行股份有限公司南昌新建支行	六个月大额可转让存单	1,000.00	2026/5/21
JPMorgan Chase Bank	十个月定期存款	153.56	2026/6/28
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2026/9/1
北京银行股份有限公司南昌新建支行	一年期大额可转让存单	10,000.00	2026/9/30
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2026/10/18
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	2,000.00	2026/10/20
北京银行股份有限公司南昌新建支行	一年期大额可转让存单	2,000.00	2026/11/21
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2026/12/6
中国银行股份有限公司新建支行营业部	三年期大额可转让存单	2,000.00	2026/12/15
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2026/12/21
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	10,000.00	2026/12/21
北京银行股份有限公司南昌青山湖支行	三年期大额可转让存单	16,000.00	2026/12/29
北京银行股份有限公司南昌青山湖支行	三年期大额可转让存单	10,000.00	2027/1/9
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	三年期大额可转让存单	1,000.00	2027/2/28
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	三年期大额可转让存单	1,200.00	2027/4/22
广发银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	2,500.00	2027/5/30
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩	三年定期存款	2,000.00	2027/5/30

支行			
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	9,000.00	2027/6/4
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	2,000.00	2027/6/12
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	1,000.00	2027/9/6
北京银行股份有限公司南昌青山湖支行	三年期大额可转让存单	2,000.00	2027/9/20
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	2,000.00	2027/9/26
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	1,000.00	2027/9/29
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩支行	三年定期存款	3,000.00	2027/11/13
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩支行	三年定期存款	5,000.00	2028/1/6
交通银行股份有限公司南昌新建支行	五年定期存款	15,000.00	2030/1/15
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	3,000.00	2028/1/15
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2028/1/16
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2028/3/14
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	3,850.00	不适用
北京银行股份有限公司南昌新建支行	七天通知存款	1,700.00	不适用
合计		177,903.56	

以上定期存款为公司为现金管理目的而持有，该类银行存款除期限为定期外，无抵押、担保等其他任何权利限制，公司一般于定期存款到期转为活期存款，并根据公司资金情况安排用途。

### （三）说明财务费用的具体构成，分析财务费用与公司货币资金规模、有息负债规模、理财情况等的匹配性

报告期公司财务费用如下：

单位：万元

项目	本年发生额
利息支出	391.89
减：利息收入	4,866.09
利息净支出	-4,474.19
汇兑损失	0.001
减：汇兑收益	
汇兑净损失	0.001
银行手续费	12.58

项目	本年发生额
合计	-4,461.62

## 1、利息支出

利息支出主要有银行借款利息支出、租赁负债利息支出、未确认融资利息支出，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	本年发生额	占比
银行借款利息支出	382.48	97.60%
租赁负债利息支出	7.73	1.97%
未确认融资利息支出	1.68	0.43%
合计	391.89	100.00%

其中银行借款利息支出测算如下：

单位：万元

序号	借款人	借款银行	贷款类别	年末余额	计息基数金额	计算开始日	计算终止日	年利率	利息计算
1	江西金达莱环保股份有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	短期借款		9,000.00	2025/1/1	2025/4/2	2.40%	55.20
2	江西金达莱环保股份有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	短期借款		6,000.00	2025/1/1	2025/4/6	2.40%	38.40
3	江西金达莱环保股份有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	短期借款	9,000.00	9,000.00	2025/3/27	2025/12/31	2.14%	149.80
4	江西金达莱环保股份有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	短期借款	6,000.00	6,000.00	2025/3/28	2025/12/31	2.14%	99.51

5	会昌金岚水务有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司南昌分行	长期借款		90.00	2025/1/1	2025/12/24	5.39%	3.95
6	会昌金岚水务有限公司	中国建设银行股份有限公司新建支行	长期借款	750.00	850.00	2025/1/1	2025/12/31	4.24%	35.61
合计				15,750.00	30,940.00				382.48

经测算，与本期借款利息支出一致。

公司第 1、2、3、4 项短期借款为补充流动资金所需，临时向银行借款。公司现金管理，将部分货币资金购买了利率较高的中长期定期存款。在能够取得利率低于银行定期存款利率的借款的情况下，为了避免公司的利息收入的损失，公司选择临时向银行取得利率较低的银行借款暂时补充流动资金。

第 1 项短期借款 9,000.00 万元是，2024 年 5 月，本公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订流动资金借款合同，借款金额 9,000.00 万元，贷款利率为固定利率，借款期限自 2024 年 5 月至 2025 年 5 月。该借款截止 2025 年 12 月 31 日，借款余额 0 元。该笔借款为信用借款。

第 2 项短期借款 6,000.00 万元是，2024 年 6 月，本公司以专利权与中国建设银行股份有限公司新建支行签订权利质押合同，2024 年 5 月，本公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订流动资金借款合同，借款金额 6,000.00 万元，借款期限自 2024 年 6 月至 2025 年 6 月。该借款截止 2025 年 12 月 31 日，借款余额 0 元。

第 3 项短期借款 9,000.00 万元是，2025 年 3 月，本公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订流动资金借款合同，借款金额 9,000.00 万元，借款期限自 2025 年 3 月至 2026 年 3 月。该借款截止 2025 年 12 月 31 日，借款余额 9,000.00 万元。该笔借款为信用借款。

第 4 项短期借款 6,000.00 万元是，2025 年 3 月，本公司以专利权与中国建设银行股份有限公司新建支行签订权利质押合同，2025

年3月，本公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订流动资金借款合同，借款金额 6,000.00 万元，借款期限自 2025 年 3 月至 2026 年 3 月。该借款截止 2025 年 12 月 31 日，借款余额 6,000.00 万元。

第 5 项长期借款 1,800.00 万元是用于会昌金岚会昌县城区污水处理二期工程项目建设专项借款。2015 年 12 月，会昌金岚水务有限公司与上海浦东发展银行股份有限公司南昌分行签订固定资产借款合同。同时，江西金达莱环保股份有限公司与上海浦东发展银行股份有限公司南昌分行签订保证合同，为会昌金岚水务有限公司贷款行为提供连带责任保证。借款金额 1,800.00 万元，借款期限自 2015 年 12 月至 2025 年 12 月，截至 2025 年 12 月 31 日贷款已还清。

第 6 项长期借款 1,200.00 万元是用于会昌金岚会昌县月亮湾新区污水处理项目建设的专项借款。2019 年 7 月，会昌金岚水务有限公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订固定资产借款合同。同时，江西金达莱环保股份有限公司与中国建设银行股份有限公司新建支行签订保证合同，为会昌金岚水务有限公司贷款行为提供连带责任保证。借款金额 1,200.00 万元，借款期限自 2019 年 7 月至 2032 年 7 月，会昌金岚水务有限公司截至 2025 年 12 月 31 日剩余贷款额为 750.00 万元。

租赁负债利息支出测算如下：

单位：万元

项目名称	金额	计算开始日	计息终止日	利率	利息
房屋租赁	815.68	2025/1/1	2025/9/30	4.90%	3.48
房屋租赁	473.68	2025/10/1	2025/12/31	4.00%	4.25
合计	1,289.36				7.73

经测算，与本期租赁利息支出一致。

## 2、利息收入

利息收入主要是定期存款利息收入、活期存款利息收入，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	本年发生额	占比
定期存款利息收入	4,736.23	97.33%
活期存款利息收入	129.86	2.67%
合计	4,866.09	100.00%

其中定期存款利息收入测算如下：

单位：万元

银行名称	产品名称	购买金额	计算开始日	计算终止日	利息金额
中国建设银行股份有限公司新建支行	三年定期存款	40,000.00	2025/1/1	2025/9/23	903.67
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2025/1/1	2025/12/31	150.00
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	2,000.00	2025/1/1	2025/12/31	57.00
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	31.00
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2025/1/1	2025/12/31	150.00
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	30.00
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2025/1/1	2025/12/31	142.50
北京银行股份有限公司	三年期大额可	16,000.00	2025/1/1	2025/12/31	464.00

司南昌青山湖支行	转让存单				
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	10,000.00	2025/1/1	2025/12/31	285.00
北京银行股份有限公司南昌青山湖支行	三年期大额可转让存单	10,000.00	2025/1/1	2025/12/31	290.00
广发银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	2,500.00	2025/1/1	2025/12/31	65.00
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩支行	三年定期存款	2,000.00	2025/1/1	2025/12/31	52.00
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	9,000.00	2025/1/1	2025/12/31	243.00
浙商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	25.00
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	2,000.00	2025/1/1	2025/12/31	48.00
中国银行股份有限公司新建支行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	26.50
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	24.00
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	2,000.00	2025/1/1	2025/12/31	52.00
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	三年期大额可转让存单	1,200.00	2025/1/1	2025/12/31	28.20
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩支行	三年定期存款	3,000.00	2025/1/1	2025/12/31	64.50
中国银行股份有限公司新建支行营业部	三年期大额可转让存单	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	26.50
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	三年期大额可转让存单	1,000.00	2025/1/1	2025/12/31	23.50
北京银行股份有限公司南昌青山湖支行	三年期大额可转让存单	2,000.00	2025/1/1	2025/12/31	46.00
中国光大银行股份有限公司南昌红谷滩支行	三年定期存款	5,000.00	2025/1/6	2025/12/31	105.36
交通银行股份有限公司南昌新建支行	五年定期存款	15,000.00	2025/1/15	2025/12/31	315.31
兴业银行股份有限公司南昌分行营业部	三年期大额可转让存单	3,000.00	2025/1/15	2025/12/31	61.63
招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2025/1/16	2025/12/31	102.42

招商银行股份有限公司南昌分行营业部	三年定期存款	5,000.00	2025/3/14	2025/12/31	85.63
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	300.00	2022/12/30	2025/1/10	10.82
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	300.00	2022/12/30	2025/3/25	11.90
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	50.00	2022/12/30	2025/8/20	2.34
北京银行股份有限公司南昌新建支行	七天通知存款	500.00	2022/12/28	2025/2/20	21.81
北京银行股份有限公司南昌新建支行	七天通知存款	500.00	2022/12/28	2025/5/6	23.89
交通银行股份有限公司南昌新建支行	一年定期存款	23,000.00	2024/1/15	2025/1/15	448.50
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	六个月定期存款	2,500.00	2024/8/21	2025/2/21	18.75
北京银行股份有限公司南昌新建支行	一年定期存款	10,000.00	2024/9/30	2025/9/30	207.85
北京银行股份有限公司南昌新建支行	一年定期存款	4,000.00	2024/11/21	2025/11/21	68.94
交通银行股份有限公司南昌新建支行	一个月大额存单	1,400.00	2025/2/6	2025/3/6	1.58
中国农业银行股份有限公司南昌新建支行	七天通知存款	1,000.00	2025/2/21	2025/3/18	0.63
交通银行股份有限公司南昌新建支行	一个月大额存单	1,400.00	2025/3/6	2025/3/20	0.05
交通银行股份有限公司南昌新建支行	三年定期存款	5,000.00	2025/3/14	2025/7/7	0.80
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	43,500.00	2025/9/23	2025/9/30	5.50
中国建设银行股份有限公司新建支行	七天通知存款	43,500.00	2025/9/30	2025/10/11	8.64
北京银行股份有限公司南昌新建支行	七天通知存款	300.00	2025/11/21	2025/11/28	0.05
JPMorgan Chase Bank 010-008-0900322 【摩根大通银行】	九个月定期存款	152.22	2025/1/1	2025/2/28	1.50
JPMorgan Chase Bank 010-008-0900322 【摩根大通银行】	两个月定期存款	153.75	2025/3/4	2025/4/28	0.98
JPMorgan Chase Bank 010-008-0900322	四个月定期存款	155.07	2025/4/28	2025/8/28	2.04

【摩根大通银行】					
JPMorgan Chase Bank 010-008-0900322 【摩根大通银行】	十个月定期存款	155.76	2025/8/28	2025/12/31	1.96
		294,566.81			4,736.23

经测算，与定期存款利息收入一致。

（四）说明 2025 年末公司应收利息的具体构成情况及形成原因，是否存在长期挂账的情形

公司 2025 年末应收利息如下：

单位：万元

项目	年末余额
定期存款	5,073.61
债权工具投资	156.10
合计	5,229.71

公司定期存款应收利息是根据定期存款的约定利息计提的利息，相应利息尚未到合同约定的收取时点，因此未收取；不存在到期应收而未收的利息；

交易性金融资产的应收利息，主要是底层资产国债产生的未到收息期的应收利息，国债定期付息，不存在到期应收而未收的利息。

### 【年审会计师核查】

#### （一）核查程序

- 1、取得公司期末理财明细表，复核与报表是否一致；
- 2、取得并复核理财文件资料如合同、产品说明书等；
- 3、选取样本，执行检查程序，取得并核查理财产品的购买、赎回、收益等原始资料；
- 4、函证理财产品；
- 5、测算理财产品收益。

#### （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、报告期内公司购买的理财产品主要是低风险的固定收益凭证、货币市场基金和美国国债。

2、定期存款为公司为现金管理目的而持有，该类银行存款除期限为定期外，无抵押、担保等其他任何权利限制。

3、公司财务费用与公司货币资金规模、有息负债规模、理财情况相匹配。

**问题 7、关于对外股权投资。年报显示：**（1）2025 年，公司对江西金纳维新材料科技有限公司（以下简称金纳维）新增投资 2,800 万元，持股比例为 40%，为第一大股东，公司将该公司作为联营企业按权益法进行核算。“重要联营企业的主要财务信息”显示，金纳维账面仅有流动资产 2,799.91 万元。此外，公开信息显示金纳维成立于 2025 年 9 月，注册资本为 1,000 万元，截至目前仅公司完成实缴出资，其他股东未实缴到位，认缴出资日期显示均为 2030 年。

（2）根据前期公告，2025 年，公司存在对云南济慈医疗科技有限公司（以下简称济慈医疗）和北京中科鸿泰医疗科技有限公司（以下简称中科鸿泰）增资投资事项。

请公司：（1）列示金纳维的主营业务、应用领域、业务模式、2025 年财务经营状况等，说明本次投资的背景、必要性、核心投资条款、估值情况、投资作价的公允性，是否已履行必要的审议程序和信息披露义务；（2）说明金纳维其他股东的背景情况，与公司是否存在关联关系，是否存在一致行动协议等其他利益安排，说明仅有公司实缴出资，其他股东未实缴出资且认缴期限为 2030 年的具体原因、相关股东后续出资安排，是否损害上市公司利益；（3）结合前述情况以及金纳维的董事及高级管理人员委派安排、股东会及董事会表决机制、重大事项审议规则等，说明公司判断未对金纳维形成控制的原因及合理性；（4）说明截至目前，公司对济慈医疗和中科鸿泰的投资执行进度情况，包括投资款项支付情况、工商登记变更情况、投资款项后续流转情况以及最终用途等。

### **【公司回复】**

（一）列示金纳维的主营业务、应用领域、业务模式、2025 年财务经营状

况等，说明本次投资的背景、必要性、核心投资条款、估值情况、投资作价的公允性，是否已履行必要的审议程序和信息披露义务

### 1、金纳维的主营业务、应用领域、业务模式、2025 年财务经营状况

金纳维成立于 2025 年 9 月，致力于高性能碳纤维预浸料及制品的研发、生产、加工和销售，产品可广泛应用于航空航天、低空经济、轨道交通、新能源、体育休闲等国家重点支持的战略性新兴产业领域。金纳维将采用常规标准化规格自主生产与客户定制化规格拉动相结合的模式，通过客户直采、经销商代理等多渠道销售，收入主要来源于产品销售。金纳维 2025 年末资产总额为 2,799.91 万元，2025 年度净利润为-0.09 万元，经营活动产生的现金流量净额为-0.21 万元，主要系现阶段处于量产前的厂房装修、设备采购、市场推广等准备阶段，尚未产生销售收入。

2、本次投资的背景、必要性、核心投资条款、估值情况、投资作价的公允性，是否已履行必要的审议程序和信息披露义务

#### (1) 本次投资的背景及必要性

复合材料是将两种或两种以上的材料（即基体与增强材料）嵌合在一起，使其成分保持不同而可见的材料，狭义上，复合材料通常特指树脂基纤维增强复合材料（FRP）。决定复合材料力学性能的主要是纤维增强体，最为常用的纤维为玻璃纤维、芳纶纤维和碳纤维。碳纤维在“十三五”、“十四五”和“十五五”发展规划中均被列为国家“关键战略材料”。碳纤维一般是由聚丙烯腈（PAN）、石油沥青或人造粘胶纤维为前驱体经高温裂解、炭化而形成的含碳量不低于 90%的无机高分子纤维，其中 PAN 基碳纤维占比 90%以上。所谓预浸料，即用一定量的树脂（基体）将纤维（增强体）裹覆并预固化形成软硬适中的中间状态产品。

复合材料市场规模保持高速增长。根据广州赛奥碳纤维技术股份有限公司《2025 全球碳纤维复合材料市场报告》，2025 年全球碳纤维复合材料市场规模达 303.5 亿美元，对比 2024 年的 262.5 亿美元，增幅为 15.6%。RESEARCH AND MARKETS 测算 2025 年全球预浸料市场达 110 亿美元，至 2029 年复合年均增

长率为 13%。2025 年航空航天军工市场的碳纤维复合材料收入占比为 60.8%，该市场是碳纤维所有应用中的最高附加值市场，国际上，日本的东丽、帝人及三菱，美国的赫氏及世索科是该领域的龙头企业。

目前国产中低端碳纤维产量虽逐年提升但品质尚有进步空间，T800 级及以上高端碳纤维一定程度上依赖进口，纳米增强树脂基复合材料产业应用者更为鲜有。加速对纳米增强 T800/T1100 级及其它高等级碳纤维预浸料的进一步深入研发及批量生产，对实现低端碳纤维的高质化应用，实现高端碳纤维复合材料的国产化、进口替代具有极为重要的意义。

金纳维专注于高性能碳纤维预浸料及制品的研发、生产、加工和销售，成功开发了高强、高模、高韧性和功能性等多系列树脂基体，以及相应的中、高温固化碳纤维预浸料。基于增强增韧技术，金纳维所生产的各等级碳纤维预浸料具有极为出色的拉伸、弯曲、压缩、冲击后压缩(CAI)、开孔压缩、层间剪切等性能，部分力学性能已达到甚至超越更高等级的碳纤维预浸料，对于拓宽碳纤维在传统高端制造和低空经济、新能源汽车等新兴经济中产品的拓展应用具有重要意义。

公司基于对高性能碳纤维预浸料等国家战略性新兴产业发展前景的看好，拟逐步优化公司产业结构，为未来发展寻找新的产业机会，以增强公司盈利能力，培育新的利润增长点，进而提高公司的抗风险能力，促进公司可持续发展。

## （2）核心投资条款

公司与金纳维股东倪挺、宁波煜峰轩自有资金投资合伙企业（有限合伙）、宁波裕之海自有资金投资合伙企业（有限合伙）（以下合称为“原股东”）及核心团队负责人签订《投资协议》，以人民币 2,800 万元认购金纳维新增注册资本 400 万元，投资完成后，金纳维注册资本增加至 1,000 万元，公司持有金纳维 40%的股权。投资事项工商变更完成后 10 日内，公司向金纳维转入投资款，投资款可用于租赁厂房、装修、订购设备等。截至 2026 年 5 月 31 日，投资款已使用约 12%，款项主要用于厂房装修、订购设备、人员薪酬等相关内容，不存在流转至公司关联方等异常情形。

金纳维原股东及核心团队主导产品开发、日常经营，公司输出管理运营经验，在市场开发、内部管理、关系协调等方面赋能。

(3) 估值情况、投资作价的公允性，是否已履行必要的审议程序和信息披露义务

本次投资估值以核心团队在前期研发阶段所沉淀的实质性技术壁垒与综合投入为基础。核心技术路线经历了多年的持续深耕和反复验证，团队已跨越从基础理论研究到早期产品开发的阶段，时间成本和经验是技术成型的底层基础。同时，团队汇聚了多位具备深厚学术背景与实践经验的研发人员，曾主导或深度参与多项重要科研项目并获得专项研发经费支持，形成了十余项高壁垒的技术专利。在此基础上，考虑到该技术具有高度的专业复杂性，技术团队在今后的扩大化生产、技术迭代、新技术开发、技术授权等方向上仍将发挥不可替代的决策与主导作用，为确保技术路线的连贯性和产业化的顺利实现，综合考虑团队前期研发的时间成本、人力投入且已形成相对成熟的专利及非专利技术等知识产权，经各方协商一致，本次投资公司以 2,800 万元对金纳维增资，交易完成后获得金纳维 40% 股权。

本次投资作价主要是基于核心团队长期以来的技术研发、时间成本、人力投入、技术赋能等综合投入以及未来发展前景，经各方出于合理的商业目的谈判协商确定，符合商业逻辑，具有公允性。本次投资事项符合公司《对外投资管理制度》等相关规定，已经公司总经理批准，无需提交董事会、股东会审议，未达到《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的信息披露标准，亦不构成重大资产重组或者关联交易。

**(二) 说明金纳维其他股东的背景情况，与公司是否存在关联关系，是否存在一致行动协议等其他利益安排，说明仅有公司实缴出资，其他股东未实缴出资且认缴期限为 2030 年的具体原因、相关股东后续出资安排，是否损害上市公司利益**

金纳维其他股东分别为倪挺（持股 20%）、宁波煜峰轩自有资金投资合伙企业（有限合伙）（持股 20%，倪挺持有该合伙企业 64% 份额）、宁波裕之海自有资金投资合伙企业（有限合伙）（持股 20%，倪挺持有该合伙企业 67% 份额），在技术引进和人才资源等方面具有较强优势。

金纳维核心团队以拥有硕士、博士学位的资深科研人员为骨干，拥有

丰富的纳米复合材料研发经验。团队负责人曾任国家级科研单位研究员、博士生导师，曾在国内外多家知名高科技企业负责新材料技术的研发与管理工作，发表科技论文 100 余篇，主持多项全球工业界及国外政府所资助的重大基础应用研究和开发项目，在纤维增强树脂基复合材料和纳米复合材料的研究、应用和产业化方面拥有二十余年经验。团队其他成员的构成涵盖曾就职于国家级科研单位的工程师、拥有世界 500 强企业从业经历者以及材料学硕士专业背景人才等，可在核心技术研发及产业化方面构建优势互补的协同效应。

根据《投资协议》，团队负责人及其团队成员在金纳维工作期间开发的专利或专有技术均由金纳维独享并与金纳维签订竞业禁止协议。除非金纳维解散等特殊情形，团队负责人 5 年内在金纳维任职，不得离职。未经公司书面许可，金纳维其他股东、团队负责人在终止作为金纳维股东或终止与金纳维雇佣关系前（二者以较晚发生者为准），不能直接或间接从事任何与金纳维主营业务同类的、相似的或处于竞争关系的业务，亦不得直接或间接地在任何与金纳维构成竞争性业务的实体中持有任何权益。其他股东通过直接或间接对外转让、质押等方式处置所持有的金纳维股权，需经公司书面同意，且公司有权在同等条件下优先受让其他股东直接或间接对外转让的股份，或在同等条件下优先向受让方出售所持有的股份。

金纳维其他股东、核心团队成員与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员均不存在关联关系、一致行动协议等其他利益安排，亦不存在重大资金往来等情形。公司基于对高性能碳纤维预浸料行业发展前景和金纳维核心团队的看好，因而对金纳维进行增资。金纳维成立时，原股东约定认缴的注册资本应于五年内全部缴足；《投资协议》中约定，投资事项工商变更完成后 10 日内，公司向金纳维转入投资款。根据金纳维《公司章程》，利润分配按照股东实缴出资比例分配，公司将积极督促其他股东按约定尽早完成注册资本的实缴。综上，不存在损害公司利益的情形。

**（三）结合前述情况以及金纳维的董事及高级管理人员委派安排、股东会及董事会表决机制、重大事项审议规则等，说明公司判断未对金纳维形成控制的原因及合理性**

根据《投资协议》和金纳维《公司章程》，金纳维董事会由 3 名董事组成，公司委派 1 名董事，原股东委派 2 名董事，总理由原股东委派，财务负责人由公司委派。股东会作出一般事项的决议，应当经代表过半数表决权的股东通过；作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过。董事会决议的表决，实行一人一票；董事会作出决议，应当经全体董事过半数的董事表决通过方为有效。公司在金纳维董事会中仅委派一名成员，与金纳维其他股东不存在关联关系或一致行动协议等其他利益安排，对金纳维股东会、董事会和重大事项的决策无法形成控制。综上，公司未对金纳维形成控制具有合理性。

**（四）说明截至目前，公司对济慈医疗和中科鸿泰的投资执行进度情况，包括投资款项支付情况、工商登记变更情况、投资款项后续流转情况以及最终用途等**

目前公司对济慈医疗和中科鸿泰的投资均按相关约定有序执行。

济慈医疗已完成与增资相关的工商变更登记备案并将公司登记为股东，公司已按约定投入第一阶段的 1.5 亿元资金，截至 2026 年 5 月 31 日，已使用约 2%，款项主要用于人员薪酬、研发材料采购、临床前研究等相关内容，不存在流转至公司关联方等异常情形。

中科鸿泰已完成与增资相关的工商变更登记备案并将公司登记为股东，公司已按约定支付全部增资价款 3,000 万元，截至 2026 年 5 月 31 日，已使用约 30%，款项主要用于人员薪酬、研发材料采购、临床试验等相关内容，不存在流转至公司关联方等异常情形。

### **【年审会计师核查】**

#### **（一）核查程序**

- 1、阅读公司信息披露文件；
- 2、取得并复核股权投资资料，如投资协议、公司章程；
- 3、检查投资款支付凭证；
- 4、取得并复核被投资单位的财务报表；

5、取得并检查被投资单位重要的银行账户对账单，核查被投资单位主要支出情况。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、投资金纳维已履行必要的审议程序，公司投资金纳维是基于对高性能碳纤维预浸料等国家战略性新兴产业发展前景的看好，拟逐步优化公司产业结构，为未来发展寻找新的产业机会，以增强公司盈利能力，培育新的利润增长点，进而提高公司的抗风险能力，促进公司可持续发展。

2、综合各方资源条件，公司主要投入资本资源，撬动技术资源，促进公司可持续发展，相关约定符合实际情况，不存在损害公司利益的情形。

3、公司在金纳维董事会中仅委派一名成员，与金纳维其他股东不存在关联关系或一致行动协议等其他利益安排，对金纳维股东会、董事会和重大事项的决策无法形成控制。

4、目前公司对济慈医疗和中科鸿泰的投资均按相关约定有序执行。济慈医疗已完成与增资相关的工商变更登记备案并将公司登记为股东，公司已按约定投入第一阶段的 1.5 亿元资金，截至 2026 年 5 月 31 日，已使用约 2%，款项主要用于人员薪酬、研发材料采购、临床前研究等相关内容。中科鸿泰已完成与增资相关的工商变更登记备案并将公司登记为股东，公司已按约定支付全部增资价款 3,000 万元，截至 2026 年 5 月 31 日，已使用约 30%，款项主要用于人员薪酬、研发材料采购、临床试验等相关内容。

**问题 8、关于其他。**年报显示，2025 年公司新增获得税收奖励 1,023.06 万元，并将其计入“营业外收入”科目，同时认定为非经常性损益。

请公司说明上述税收奖励的具体内容、发放主体、取得时间及对应的政策文件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，以及认定为非经常性损益的原因及合理性。

### 【公司回复】

2025 年公司税收奖励 1,023.06 万元，为公司子公司新余金达莱环保有限公

司（以下简称“新余金达莱”）收到的政府税收奖励 1,023.06 万元。根据新余金达莱与新余高新技术产业开发区管理委员会（以下简称“当地政府”）签署的招商引资合同，当新余金达莱缴纳税款达到合同约定的税收金额后，当地政府按照公司税收的一定比例返还给公司。本年 1,023.06 万元为新余金达莱以前年度税收达到合同标准后的税收返还。该笔款项 2025 年 1 月份到账，相应的政策文件为新余金达莱 2017 年与当地政府签署的合同以及 2019 年与当地政府签署补充合同。

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》：“与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。”因该奖励为不定时、偶发性的税收奖励，为与企业日常活动无关的政府补助，因此记入营业外收入，符合会计准则的规定。

同时，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告[2023]65 号）：“（二）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外。”新余金达莱取得的税收奖励具有偶发性，收到的时间与金额不确定，对公司损益影响不具有持续性，因此，列示为非经常性损益。

### **【年审会计师核查】**

#### **（一）核查程序**

- 1、取得并复核该税收奖励的相关文件；
- 2、取得税收奖励收款凭证。

#### **（二）核查结论**

经核查，年审会计师认为：

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》：“与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。”因该奖励为不定时、偶发性的税收奖励，为与企业日常活动无关的政府补助，因此记入营业外收入，符合会计准则的规定。

同时，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告[2023]65 号）：“（二）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照确定的

标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外。”该税收奖励具有偶发性，收到的时间与金额不确定，对公司损益影响不具有持续性，因此，列示为非经常性损益。

特此公告。

江西金达莱环保股份有限公司

董事会

2026年6月27日