

证券代码：688367

证券简称：工大高科

公告编号：2026-023

合肥工大高科信息科技股份有限公司

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。

合肥工大高科信息科技股份有限公司（以下简称“公司”或“工大高科”）于近日收到上海证券交易所《关于合肥工大高科信息科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕303 号，以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司与天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所列问题进行了认真核查并作出如下回复：

问题 1、关于经营业绩

年报显示，2025 年公司实现营业收入 1.98 亿元，同比下滑 33.38%；归母净利润 1,007.53 万元，同比下滑 61.65%，扣非净利润 273.35 万元，同比下滑 86.57%，非经常性损益合计为 734.17 万元，占净利润比例达 72.9%。第三季度出现单季度亏损。工业铁路信号控制与智能调度产品营收 1.02 亿元，占比 51.81%，同比变化-51.68%，毛利率 45.55%，增加 9.99 个百分点；信息系统集成及技术服务营收 0.93 亿元，占比 47.24%，同比变化 12.66%，毛利率 7.69%，增加 2.4 个百分点。新增国外营收 785.00 万元，占比 3.97%，主要来自中吉矿业有限公司吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目。

请你公司：（1）结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况、成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率上升的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致；（2）结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性；（3）说明非经常性损益占比偏高的原因、持续性，是否存在对政府补助

等依赖度较大的风险；(4) 补充披露国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况，以及国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期，说明国外业务毛利率明显低于国内业务的具体原因；说明后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施。

回复：

一、公司回复

(一) 结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况、成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率上升的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

1. 2024 年、2025 年分产品营业收入和毛利率变动情况

单位：万元

产品类别	2025 年		2024 年		收入变动情况	毛利率变动情况
	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)		
地面工业铁路信号控制与智能调度产品	5,091.95	40.40	14,006.90	28.84	-63.65%	增加 11.56 个百分点
矿井井下信号控制与智能调度产品	5,144.54	50.66	7,178.47	48.67	-28.33%	增加 1.99 个百分点
信息系统集成及技术服务	9,332.85	7.69	8,284.26	5.29	12.66%	增加 2.40 个百分点
合计	19,569.34	27.50	29,469.63	27.05	-33.59%	增加 0.45 个百分点

公司主要产品包括地面工业铁路信号控制与智能调度产品、矿井井下信号控制与智能调度产品、信息系统集成及技术服务。由上表可知，2025 年度，前两类产品营业收入同比下降、毛利率同比上升；信息系统集成及技术服务营业收入同比增长 12.66%，毛利率基本保持稳定。地面工业铁路信号控制与智能调度产品、矿井井下信号控制与智能调度产品营业收入同比下降，是公司整体业绩下滑的主要影响因素。

以下重点就前两类产品，结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况等因素，具体分析公司营业收入下降和毛利率上升的原因。

(1) 地面工业铁路信号控制与智能调度产品

2025 年度，该产品实现营业收入 5,091.95 万元，较上年同期下降 63.65%；

毛利率为 40.40%，较上年同期上升 11.56 个百分点。

1) 营业收入下降的主要原因

① 从行业周期看，该产品下游客户主要集中于钢铁、港口、冶金等行业，报告期内，受宏观经济及行业周期性调整影响，上述行业固定资产投资意愿下降，新建及改造项目数量减少，市场整体需求释放节奏放缓。

具体而言，钢铁行业价格阶段性承压，企业资本开支趋于审慎，铁路控制系统相关新建及改建项目有所减少；港口行业货物吞吐量保持正增长，但增量主要依靠原有码头货流转运，新建码头项目放缓，资本投入重心转向存量设施智能化改造，工业铁路配套大单相应减少；石化行业受原油价格波动影响，炼化企业盈利阶段性承压，新建炼化园区及厂区工业铁路基建项目节奏放缓，投资重心转向存量项目智能化技改，但单体投资规模偏小；有色金属行业呈现结构性分化，铜、黄金等上游矿山采选投资有所扩张，但矿山扩建土建周期长，调度及信号设备招标落地滞后，短期增量未能充分释放。

② 从客户需求看，受行业周期及企业经营压力影响，下游客户固定资产投资意愿明显下降，项目审批及启动周期显著拉长。同时，客户需求结构发生转变：一方面，新建大型项目减少，存量设施智能化技改项目占比上升，但技改项目单体体量偏小；另一方面，客户对系统安全性、智能化水平的要求持续提高，这使得智能化项目的技术复杂度和投资金额相应增大。在客户资金普遍紧张的情况下，此类大额项目的启动和推进节奏明显放缓，论证决策周期进一步拉长，短期内项目释放不足。

③ 从市场竞争看，如前所述，下游行业整体需求释放节奏放缓，存量项目竞争进一步加剧，部分项目出现低价竞争现象。公司基于自身技术优势和市场定位，在项目投标和定价上坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃部分低毛利、回款风险高的项目机会，将资源集中于能够充分发挥公司技术优势、具备良好盈利空间和回款保障的优质项目。这一策略虽有利于公司长期健康发展，但在短期内对收入规模形成一定压力。

④ 从订单执行和交付情况看，2024 年度公司交付了青海茶卡盐湖改造升级项目，该项目单体合同金额较大，于当期集中交付并确认收入，对当年该产品收入贡献显著；2025 年度无类似大额单体项目交付，叠加前述需求放缓和策略调

整因素，导致收入同比出现较大幅度下滑。

综上所述，2025 年度地面工业铁路信号控制与智能调度产品营业收入下降，主要系下游行业周期性调整导致需求放缓、公司主动优化项目结构放弃部分低质量订单，以及上年同期青海茶卡盐湖改造升级项目大额基数效应共同作用所致。

2) 毛利率上升的主要原因

① 成本变化方面：公司地面工业铁路信号控制与智能调度产品为高度定制化系统产品，由自制关键设备、专用软件及配套设备组成，部分项目还涉及室外配套辅材以及铺设、安装等外购劳务。本期原材料采购成本未发生重大变化，原材料成本变化对该产品本年度毛利率水平提升未产生重大影响。

② 产品单价波动方面：公司地面工业铁路信号控制与智能调度产品属于定制化的系统级产品，不同项目的规模、技术复杂程度、系统配置等差异较大，导致不同项目之间的销售价格差异较大。公司在定价时综合考虑项目的自制关键设备成本、所涉技术复杂程度、竞争对手情况、客户历史合作情况、付款条件及公司市场策略等因素。本期地面工业铁路信号控制与智能调度定价策略并未发生重大改变，产品单价波动对本期毛利率水平提升未产生重大影响。

综上，2025 年度，地面工业铁路信号控制与智能调度产品毛利率相比上年同期增加 11.56 个百分点，主要得益于公司主动调整项目承接策略以及上年同期低毛利率项目造成的基数效应。报告期内，下游行业需求放缓，市场竞争加剧。公司在项目投标和定价上坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃低毛利项目，将资源集中于盈利空间更优的业务。这一策略对整体毛利率水平的提升有一定的作用。另一方面，2024 年度公司交付的青海茶卡盐湖改造升级项目为大型 EPC 总包项目，外购设备及工程施工成本占比较高，导致该项目毛利率偏低，拉低了上年同期毛利率基数。2025 年度公司无类似低毛利率的大型 EPC 项目交付，叠加公司主动调整项目承接策略，毛利率因此有所上升。

(2) 矿井井下信号控制与智能调度产品

2025 年度，该产品实现营业收入 5,144.54 万元，较上年同期下降 28.33%；毛利率为 50.66%，较上年同期上升 1.99 个百分点。

1) 营业收入下降的主要原因

① 从行业周期看，国家相关行业政策的持续深化以及人工智能技术与产业

融合的加速推进，对智能化系统的技术标准与交付要求显著提升。报告期内，下游煤矿、非煤行业智能化建设正从快速扩张期转入常态化提质阶段，基础性智能化建设的增量空间有所收窄，而深度智能化、系统协同等更高层次的改造需求已逐步显现，但尚未进入规模化集中释放阶段，行业正处于新旧需求的衔接转换期。

② 从客户需求看，当前，智能化矿山建设需求正从试点示范阶段向规模化推广阶段过渡，客户需求结构呈现显著变化：一方面，部分客户基于国家政策强制要求的安全生产基础配套系统（如矿井辅助运输监控系统、人员精确定位系统等）性质，仍具有购买该类产品的刚性需求，政策层面的持续推动为业务基本盘提供了托底保障；另一方面，部分客户对该类产品提出了更高的要求，具体表现为：一是矿山的智能化系统建设由单一子系统分散建设，逐步向整体打包建设阶段转变，客户要求系统具有更高的集成度、协同性；二是客户对于可用性的要求提高，客户对系统技术、维护、售后的需求增加。

上述需求结构的变化，导致项目复杂度提高、技术集成难度加大、投资金额增大。但受宏观经济波动及下游行业周期性调整影响，矿山企业普遍面临资金压力，投资预算整体收缩。因此，客户对智能化项目的投资决策更加审慎，论证周期明显拉长。受此影响，报告期内新订单获取及存量项目推进速度均低于预期，对当期收入产生一定压力。

③ 从市场竞争看，报告期内，行业竞争进一步加剧。随着各地区智能化矿山建设的持续推进，更多企业被吸引进来，低价竞争现象增多，对公司投标策略及产品定价形成阶段性压力。公司坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃部分低毛利或回款风险较高的项目，将资源集中于盈利空间更优的业务，短期内对收入规模产生一定影响。

综上所述，2025年度，矿井井下信号控制与智能调度产品营业收入同比下降，主要系下游矿山行业智能化建设阶段转换、市场竞争加剧及公司主动优化项目结构等因素综合影响所致。

2) 毛利率上升的主要原因

报告期内，矿井井下信号控制与智能调度产品毛利率基本保持稳定，微幅上升主要系公司主动调整项目承接策略及成本管控综合影响所致。

此外，公司信息系统集成及技术服务产品 2025 年度实现营业收入 9,332.85

万元，同比增长 12.66%；毛利率 7.69%，同比增加 2.4 个百分点，基本保持稳定。该产品营业收入增长主要得益于公司主动调整客户策略，将目标客户群从教育、医疗、政务等领域的政府机构及事业单位，逐步向以央企国企及上市公司为主的企业类客户拓展，业务内容亦逐步向 AI 算力建设、软件技术服务等方向转型。企业类客户预算保障相对充分、项目执行效率较高，其收入占比稳步提升，带动了整体收入增长。

2. 相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

报告期内，公司工业铁路信号控制与智能调度业务与同行业可比公司的营业收入与毛利率比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年		2024 年		收入变动情况	毛利率变动情况
	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)		
中国通号	3,455,279.25	28.88	3,247,303.38	29.22	6.40%	减少 0.34 个百分点
交控科技	253,023.89	35.58	218,583.31	31.72	15.76%	增加 3.86 个百分点
梅安森	43,543.36	40.53	50,060.03	39.65	-13.02%	增加 0.88 个百分点
北路智控	96,344.01	44.23	112,926.81	41.73	-14.68%	增加 2.50 个百分点
龙软科技	15,385.34	24.09	32,860.25	51.03	-53.18%	减少 26.94 个百分点
尤洛卡	57,916.00	45.62	59,898.16	46.67	-3.31%	减少 1.05 个百分点
天地科技	2,924,240.56	25.60	3,052,666.04	30.54	-4.21%	减少 4.94 个百分点
工大高科	19,569.34	27.50	29,469.63	27.05	-33.59%	增加 0.45 个百分点

上表可比公司中，中国通号、交控科技主要服务于国家铁路和城市轨道交通领域，与公司的地面工业铁路业务在技术原理、产品形态上具有一定相似性，但其下游客户、市场周期及商业模式与公司存在差异。梅安森、北路智控、龙软科技、尤洛卡等公司以矿山智能化为主业，与公司矿井井下信号控制与智能调度产品具有一定可比性，但产品类型、经营规模、业务结构等仍存在差异。

(1) 地面工业铁路信号控制与智能调度产品

1) 收入方面,公司该产品营业收入同比下降 63.65%,毛利率同比上升 11.56 个百分点。中国通号、交控科技 2025 年营业收入分别同比增长 6.40%、15.76%,与公司地面产品收入大幅下滑的趋势存在差异,主要系下游应用领域及客户结构不同:国家铁路及城市轨道交通投资保持相对稳定,而公司地面产品下游钢铁、港口、冶金等行业处于周期性调整阶段,固定资产投资意愿下降,铁路专用线与专用铁路新建及改造需求收缩。

2) 毛利率方面,公司地面产品毛利率上升主要系公司主动调整项目承接策略及上年同期低毛利率大型 EPC 项目基数效应综合影响。中国通号、交控科技业务中包含较多外采设备及分包成本,其毛利率水平及变动趋势受自身业务结构影响,与公司地面产品毛利率变动不具直接可比性。

(2) 矿井井下信号控制与智能调度产品

公司该产品营业收入同比下降 28.33%,毛利率同比上升 1.99 个百分点。

1) 收入方面,梅安森、北路智控、龙软科技、尤洛卡、天地科技 2025 年营业收入分别同比下降 13.02%、14.68%、53.18%、3.31%、4.21%,整体呈现收入承压态势,与公司矿井产品收入下降趋势一致,反映下游煤矿行业智能化建设从快速扩张期转入常态化提质阶段后,行业整体需求释放节奏放缓。公司该产品收入降幅大于梅安森、北路智控、尤洛卡及天地科技,主要系公司在项目承接中坚持质量优先、风险可控原则,主动放弃部分低毛利或回款风险较高的项目,短期内对收入规模产生一定影响。

2) 毛利率方面,梅安森、北路智控 2025 年毛利率分别同比上升 0.88 个百分点、2.50 个百分点,与公司矿井产品毛利率上升趋势一致;尤洛卡、天地科技毛利率分别同比下降 1.05 个百分点、4.94 个百分点,龙软科技毛利率同比下降 26.94 个百分点。各公司毛利率变动方向及幅度存在差异,主要系各公司产品结构、客户结构、项目特点及成本因素不同所致。例如,天地科技业务中包含较多工程技术项目,毛利率相对较低。公司该产品毛利率同比上升,主要系公司主动调整项目承接策略及成本端优化综合影响。

综上所述,下游钢铁、港口等行业周期性调整是公司地面产品收入下降的主要因素之一,而中国通号、交控科技主要客户为国家铁路和城市轨道交通领域,两者下游应用领域不同,收入趋势因此存在差异;矿井产品收入下降趋势与梅安

森、北路智控等可比公司整体一致。毛利率方面，公司地面产品毛利率上升主要系策略调整及基数效应，与可比公司不具直接可比性；矿井产品毛利率上升与北路智控、梅安森趋势一致，与其他可比公司毛利率变动方向不同，系各公司产品结构及经营策略差异所致。公司相关变动趋势符合行业周期及自身经营策略，具有合理性。

(二) 结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性

1. 公司 2026 年一季度主要经营数据

单位：万元

项目	2026 年 1—3 月	2025 年 1—3 月	变动情况 (%)
营业收入	2,514.29	4,022.35	-37.49
营业成本	1,762.61	2,779.34	-36.58
毛利率 (%)	29.90	30.90	减少 1 个百分点
归属于上市公司股东的净利润	30.27	225.78	-86.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-67.65	162.28	-141.68

2026 年一季度，公司营业收入较去年同期下降 37.49%，主要系行业周期性调整仍在持续，下游需求恢复慢于预期，公司合同转化效率受到一定影响。同时，公司持续优化项目结构，主动放弃部分低盈利、高风险业务，并严格执行审慎的信用管理政策，对短期收入形成阶段性压力，最终导致归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益的净利润同比下降。

2. 在手订单情况

单位：万元

项目	2026 年 1—6 月 (含税)				2025 年 (含税)			
	矿井运输 监控	铁路运输 监控	系统集成	合计	矿井运输 监控	铁路运输 监控	系统集成	合计
当期 新增 订单	4,434.16	4,089.88	7,032.95	15,556.99	9,683.78	3,761.80	8,904.25	22,349.83

期末在手订单	9,450.56	3,695.74	9,133.36	22,279.66	6,664.69	70.11	4,293.64	11,028.44
--------	----------	----------	----------	-----------	----------	-------	----------	-----------

截至 2026 年 6 月 15 日，公司新增在手订单含税金额 15,556.99 万元，2025 年度公司共获取订单 22,349.83 万元，截至 2026 年 6 月 15 日公司获取订单金额已达 2025 年度新增订单的 69.61%。截至 2026 年 6 月 15 日，公司在手订单金额合计 22,279.66 万元，在手订单比较充足。

3. 结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性

(1) 未来业绩持续下降的风险分析

如前所述，2025 年公司地面及矿井产品业绩下滑主要受下游行业周期性调整、公司主动优化项目结构以及上年同期大额项目基数效应等因素综合影响。

2026 年一季度，上述因素仍在延续。公司实现营业收入 2,514.29 万元，同比下降 37.49%；扣非净利润为-67.65 万元，同比由盈转亏；毛利率为 29.90%，同比微降 1 个百分点。一季度为行业传统淡季，经营数据占全年比重较低，扣非净利润为-67.65 万元，亏损金额相对有限，公司产品盈利能力基本稳定。

1) 从未来市场趋势看，短期内行业仍处于从“示范性建设”向“常态化提质”过渡的调整期，下游需求释放节奏放缓。但中长期来看，基础性建设的阶段性放缓并不意味着市场萎缩。在国家对新基建与工业互联网持续发力，特别是随着《关于“人工智能+交通运输”的实施意见》《关于深入推进矿山智能化建设促进矿山安全发展的指导意见》等顶层设计相继落地的导向下，叠加 AI+、大数据等前沿技术的赋能，深度智能化、系统协同等更高层次的改造需求正在孕育并逐步释放，行业中长期向好的趋势未发生根本性改变。

2) 从公司竞争优势看，公司产品属于国家政策强制要求的安全生产基础配套系统，具有较强的刚性需求特征，业务基本盘具备政策托底保障。由于产品涉及安全生产核心环节，客户对系统稳定性、供应商资质、安全生产许可等均有极高要求，供应商准入壁垒较强。公司凭借多年技术积累、自主知识产权及完备的行业资质，在产业链中保持稳固地位。截至 2026 年 6 月 15 日，公司在手订单合计 2.23 亿元，订单储备较 2025 年末明显增加，为后续收入转化提供了项目基

础。

综上，公司当前面临的业绩波动更多表现为行业周期性调整阶段的短期市场现象，以及公司主动战略取舍的结果，而非核心竞争力或行业长期趋势的根本性改变。基于公司在手订单储备、市场刚需属性、技术优势、行业资质及产业链地位，公司未来业绩持续大幅下降的风险较低，但短期内业绩改善需要一定过程。公司已制定针对性改善措施，具备应对行业周期性波动的能力。

（2）公司拟采取的改善措施及可行性

针对当前市场环境，公司已制定并实施相应改善措施。

1) 在市场拓展方面，公司在稳固现有钢铁、港口、冶金、矿山等存量市场的基础上，深度挖掘存量客户智能化升级需求，并通过战略合作、营销系统网络化布局等方式，拓展新地域、新应用场景，探寻具有长期增长潜力的市场空间。

2) 在产品升级方面，公司紧跟人工智能、大模型等前沿技术发展趋势，积极推进“AI+工业铁路”“AI+智能矿山”战略布局，将人工智能技术与信号控制、安全调度等核心业务深度融合，持续加大研发投入，推动产品向智能化、平台化方向升级。

3) 在经营优化方面，公司持续优化项目承接标准，强化客户信用评估及应收账款管理，主动规避回款风险较高或盈利空间受限的业务，提升项目盈利质量；同时通过优化选型、推进国产替代、供应链多元化等方式控制成本，强化项目全流程成本管理。

4) 在订单执行方面，公司加强在手订单项目管理，优化生产交付流程，提升项目执行效率，推动在手订单尽快转化为收入；针对部分交付周期较长的项目，加强与客户沟通，推动项目验收及结算进度。

上述措施基于公司现有客户基础、技术储备、供应链体系及项目执行团队，具备实施条件。受下游行业周期性调整、客户项目推进节奏及市场竞争态势等因素影响，相关措施对业绩的改善效果需要一定周期逐步显现。

（三）说明非经常性损益占比偏高的原因、持续性，是否存在对政府补助等依赖度较大的风险

1. 近两年公司非经常性损益情况

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	本年相比上年变动情况 (%)
归属于上市公司股东的净利润	1,007.53	2,627.36	-61.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	273.35	2,034.71	-86.57
非经常性损益净额	734.17	592.65	23.88
非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重 (%)	72.87	22.56	增加 50.31 个百分点
其中：非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	279.58		不适用
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	339.32	420.13	-19.23
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	292.32	281.16	3.97

由上表可知：2024 年、2025 年公司归属于上市公司股东的净利润分别为 2,627.36 万元和 1,007.53 万元，非经常性损益金额分别为 592.65 万元和 734.17 万元，非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重分别为 22.56% 和 72.87%，非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重增加 50.31 个百分点。主要原因有：

(1) 归属于上市公司股东的净利润相比上年同期减少 61.65%；

(2) 非经常性损益净额相比上年同期增加 23.88%，主要系非流动性资产损益增加 279.58 万元所致。2025 年度，公司为盘活资产、降低运营成本，处置了房产和公务车辆。

(3) 2024 年、2025 年政府补助金额分别为 420.13 万元和 339.32 万元，去除所得税影响后的净额分别为 357.18 万元和 288.48 万元，占归属于上市公司股东的净利润的比例分别为 13.59% 和 28.63%，占比上升主要是由于归属于上市公司股东的净利润减少所致，预计将来随着业绩提升，会逐步降低占比。

(4) 2024 年、2025 年公司投资收益和公允价值变动损益金额分别为 281.16 万元和 292.32 万元，两年基本一致。

综上所述，2025 年度公司非经常性损益占比偏高的原因主要系 2025 年度归

属于上市公司股东的净利润减少和非经常性损益净额增加双重因素叠加所致。非经常性损益净额增加主要是由于 2025 年度公司为降低运营成本、盘活资产，处置资产带来的资产处置收益所致。

公司 2025 年度非经常性损益占比偏高具有偶发性，不具备持续性，未来随着公司业绩提升，会逐步降低占比。2025 年政府补助金额相比 2024 年减少 19.23%，同时，政府补助占归属于上市公司股东的净利润比例总体较低，公司不存在对政府补助依赖度较大的风险。

（四）补充披露国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况，以及国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期，说明国外业务毛利率明显低于国内业务的具体原因；说明后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

1. 国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况

2025 年度，公司国外业务仅涉及一个项目，具体情况如下：

国外业务是中国黄金集团吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目，客户中吉矿业有限公司是中国黄金集团有限公司的全资控股海外子公司，布丘克金矿项目是中国黄金集团在“一带一路”沿线的重点项目。中国黄金集团有限公司是公司常年客户，前期已有多个项目合作基础。因此，该境外业务系随常年客户的境外项目需求产生的。该项目于 2025 年 2 月通过公开招标，公司参与投标并中标，属于系统集成业务。

该项目合同总金额 785.00 万元，公司主要负责布丘克金矿选矿厂工艺流程自动化建设，包括提供自动化设备、软件及安装调试工作。

项目名称	客户名称	所在国家	营业收入 (元)	营业成本 (元)	毛利率 (%)
中国黄金集团吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目	中吉矿业有限公司	吉尔吉斯斯坦	7,850,000.00	7,121,821.73	9.28

2. 国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期

公司于合同开始日，对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司销售信

息系统集成产品，属于在某一时点履行履约义务。产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。公司取得客户关于相关商品或服务的验收单或验收报告作为控制权转移时点，确认销售收入。

该项目收入确认政策与国内系统集成业务一致，采用终验法确认收入，即在完成合同约定的全部履约义务、将项目交付客户并取得最终验收报告时确认收入，该项目已于完工验收时点确认收入。

该境外项目合同价款以人民币结算，付款方式为电汇。根据签约、发货、验收及质保期满等节点安排付款，截至本问询函回复日，公司已累计收回 549.50 万元。

3. 国外业务毛利率分析

2025 年度，公司国外业务仅涉及上述项目，项目毛利率为 9.28%。国内信息系统集成及技术服务业务毛利率 7.69%，公司国外业务毛利率略高于国内同类业务，不存在“明显低于国内业务”的情形。

4. 后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

（1）后续国外业务的拓展计划

公司拟采取“跟随战略”拓展海外业务，重点依托与国内大型央企的长期合作关系，紧跟其海外投资项目步伐，提供配套的工业铁路信号控制、矿山智能化及系统集成服务。公司以项目为导向，根据央企客户的海外项目布局，灵活进入相关国家和地区。通过逐步积累海外项目经验，提升公司自主开拓国际市场的综合能力。

（2）可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

1) 在地缘政治风险方面，项目所在国的政治稳定性、政策连续性及法律法规变动可能影响项目执行及款项回收。公司将优先跟随央企进入政局相对稳定、与中国有良好外交关系的国家，并适时购买海外投资保险以降低潜在损失。

2) 在汇率波动风险方面，海外合同通常以人民币或美元计价，若以当地货币结算，汇率波动可能影响项目利润。公司将通过远期结售汇、外汇期权等金融工具对冲汇率风险，并在报价中充分考虑汇率波动因素。

3) 在回款风险方面,海外客户的信用状况及所在国外汇管制可能影响回款进度。公司将在投标前加强客户资信调查,并依托与央企客户的合作关系,借助其海外项目管理的成熟经验和资金保障体系,降低回款风险。

公司将持续关注海外业务风险,在拓展国际市场的同时,审慎评估项目可行性,严格控制风险。

问题 2、关于应收款项

年报显示,2025 年公司应收票据账面价值 1,429.18 万元,同比下降 16.66%,按组合计提坏账准备 174.43 万元,均为商业承兑汇票计提坏账准备,计提比例 57.41%,同比增长 89.25%。应收账款账面价值 1.77 亿元,同比下降 17.05%,按组合计提坏账准备 2,886.00 万元,计提比例 13.99%,账龄较上年有所增长。前五名应收账款和合同资产期末余额为 5,889.74 万元,占总额的 26.14%,坏账准备期末余额为 534.05 万元。

请你公司:(1)结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率,说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性,是否存在应该单项计提的情形及依据;同时披露应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况,是否存在逾期未兑付票据及对应风险;(2)补充披露前五大应收账款和合同资产客户、销售内容、应收款金额、关联关系,以及账期是否发生重大变化,坏账准备计提是否充分,和前五大收入客户的匹配性及差异原因;(3)说明回款期限延长的具体客户,是否影响坏账计提比例,是否建立相关措施保障客户回款,回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等。

回复

一、公司回复

(一)结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率,说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性,是否存在应该单项计提的情形及依据;同时披露应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况,是否存在逾期未兑付票据及对应风险

1.结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率,说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性,是否存在应该单项计提的情形及依据

2025 年末，公司应收票据余额为 1,603.61 万元，对应计提坏账准备合计 174.43 万元，该部分坏账准备全部针对商业承兑汇票计提。本期商业承兑汇票综合坏账计提比例达 57.41%，较 2024 年末 19.14% 的计提比例出现显著上升。

公司持有的应收票据按照信用风险特征划分为银行承兑汇票、商业承兑汇票组合。对于银行承兑汇票组合，该类票据承兑方为商业银行或大型国有企业下的财务公司，履约能力较强，该类票据历史上未发生违约、逾期及坏账情形，到期无法正常兑付的概率极低，整体信用风险趋近于零，因此公司不对该组合计提预期信用损失。对于商业承兑汇票，由于承兑人主体信用资质偏弱、整体风险偏高，公司对该类票据参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，按不同账龄区间设置阶梯式预期信用损失率计提坏账准备，具体计提标准如下：

组合	账龄	预期信用损失率 (%)
应收银行承兑汇票（含财务公司银行承兑汇票）	不计提坏账准备	
应收商业承兑汇票	1 年以内	5.00
	1—2 年	10.00
	2~3 年	20.00
	3—4 年	50.00
	4—5 年	80.00
	5 年以上	100.00

本期商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因主要系公司商业承兑汇票沿用原应收账款连续计算账龄的核算规则，不按照票据出票日重新起算账龄。2025 年末公司商业承兑汇票明细情况如下：

单位：万元

类别	票据号码	承兑人	金额	出票日	到期日
商业承兑 汇票	6302461237642202 50820001087569	兖矿能源集团股 份有限公司	20.66	2025/8/20	2026/2/20
商业承兑 汇票	6907290000115202 50825002512558	宝武集团财务有 限责任公司	19.00	2025/8/25	2026/2/22
商业承兑 汇票	6907290000115202 51017000981486	宝武集团财务有 限责任公司	8.00	2025/10/17	2026/4/16
商业承兑 汇票	6907164000016202 51027103421608	潞安集团财务有 限公司	100.00	2025/10/27	2026/4/27

类别	票据号码	承兑人	金额	出票日	到期日
商业承兑 汇票	6907290000115202 51203000919671	宝武集团财务有 限责任公司	146.15	2025/12/3	2026/6/3
商业承兑 汇票	6308451028054202 50926102680617	中铁十局集团有 限公司	10.00	2025/9/26	2026/3/12
合计			303.82		

(续上表)

前手背书人	对应的应收 账款账龄	预期信 用损失 率(%)	坏账准 备	历史坏 账率 (%)	承兑人 信用情 况	到期承 兑情况
兖矿能源集团股份 有限公司	1年以内	5.00	1.03	0.00	承兑人 为国有 企业， 履约稳 定、无 历史坏 账及违 约记 录，信 用情况 较好	已到期 承兑
宝武集团鄂城钢铁 有限公司	1—2年	10.00	1.90	0.00		
宝武集团鄂城钢铁 有限公司	1—2年	10.00	0.80	0.00		
山西潞安集团司马 煤业有限公司	2~3年	20.00	20.00	0.00		
宝钢工程技术集团 有限公司	4—5年、5 年以上	80.00、 100.00	145.69	0.00		
江苏铁诚建设有限 公司	3—4年	50.00	5.00	0.00		
合计			174.43			

结合上表，2025年末公司商业承兑汇票余额合计303.82万元，票据账龄分布广泛，涵盖1年以内、1—2年、2~3年、3—4年、4—5年及5年以上区间，长账龄票据占比较高。其中4—5年、5年以上账龄票据金额146.15万元，对应预期信用损失率分别为80%、100%；2~3年账龄票据金额100万元，预期信用损失率20%；3—4年账龄票据金额10万元，预期信用损失率50%。上述长账龄、高计提比例票据合计占商业承兑汇票总额比重较大，推高了整体综合计提比例。结合票据兑付、承兑人信用及历史数据来看，本期商业承兑汇票坏账计提充分、标准恰当，计提比例大幅上升具备合理性。

同时，本期公司商业承兑汇票不存在需单项计提坏账准备的情形。公司严格执行统一会计政策，按信用风险特征将商业承兑汇票归为同一风险组合，所有票据均为日常经营结算形成，承兑人均均为大型国有企业，主体经营稳定、履

约能力充足，无信用评级下调、债务违约、破产经营异常等负面情形。公司商业承兑汇票历史坏账率为 0%，本期票据均正常兑付，无逾期、拒付等异常情况。部分票据账龄较长、计提比例较高，系公司沿用应收账款连续账龄核算规则所致，并非承兑人信用恶化或票据兑付风险导致，且已按既定阶梯式损失率足额计提坏账。整体票据风险特征高度统一，无单项票据风险显著异于组合整体的情况，无需单独开展减值测试及单项计提，组合计提方式合规、公允。

2. 应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况，是否存在逾期未兑付票据及对应风险

2025 年末应收票据期后涵盖到期兑付、背书转让、持有待到期三类情形，各类票据均无逾期未兑付情况，整体兑付风险可控，具体情况如下：

单位：万元

票据类型	票面金额	期后情况	已到期金额	未到期金额	是否存在逾期未兑付
银行承兑汇票	1,160.43	背书转让	499.46	341.18	否
		到期兑付	91.28		否
		持有		228.51	否
商业承兑汇票	303.82	到期兑付	303.82		否
财务公司承兑汇票	139.36	到期兑付	133.80		否
		持有		5.56	否
合计	1,603.61		1,028.36	575.25	

截至 2026 年 6 月 15 日，公司 2025 年末持有的应收票据期后未到期余额 575.25 万元，全部为银行承兑汇票（含财务公司银行承兑汇票），该部分票据承兑主体资质优良、履约能力强，存续期间无任何违约、逾期记录，到期兑付保障性极高，具体明细如下：

单位：万元

类别	票据号码	承兑人	金额	出票日	到期日	期后情况
银行承兑汇票（含财务公司银行承兑汇票）	531345100184320	北京银行股份有限公司济南分行营业部	0.10	2025/12/18	2026/6/18	持有待到期
	251218001189893		154.94			背书转让
	531345100184320		38.41			持有待到期
	251218001193020	广发银行股份	186.24	2025/12/23	2026/6/23	背书转让

	251223101230609	有限公司合肥分行	103.52			持有待到期
	531322501102320 251229002154446	盛京银行股份有限公司本溪分行营业部	86.48	2025/12/29	2026/6/26	持有待到期
	590736600005920 251230001762866	淮北矿业集团财务有限公司	5.56	2025/12/30	2026/6/29	持有待到期
合计			575.25			

综上，公司 2025 年末持有的应收票据期后兑付、流转情况正常，未出现逾期、拒付、无法兑付等异常情形，整体应收票据资产质量良好、风险可控。

(二) 补充披露前五大应收账款和合同资产客户、销售内容、应收款金额、关联关系，以及账期是否发生重大变化，坏账准备计提是否充分，和前五大收入客户的匹配性及差异原因

1. 前五大应收账款和合同资产客户、销售内容、应收款金额、关联关系

单位：万元

客户名称	销售内容	应收账款	合同资产	应收款合计	是否有关联关系
客户 1	矿山轨道运输监控系统、电机车无人驾驶系统、单轨吊无人驾驶、铁路计算机联锁系统等	1,429.55	219.35	1,648.90	否
客户 2	五河县融媒体中心项目、郑州蹬槽企业集团金岭煤业 5G+电机车无人驾驶、芜湖大数据开发平台开发建设等	1,326.77	176.02	1,502.79	否
客户 3	存储设备、IT 硬件等系统集成服务	1,078.46	60.85	1,139.31	否
客户 4	GPU 服务器等	764.44	126.30	890.74	否
客户 5	矿山轨道运输监控系统等	697.00	11.00	708.00	否
小计		5,296.22	593.52	5,889.74	

[注] 上表中客户均按同一控制口径列示。

2. 前五大应收账款和合同资产客户坏账准备、与前五大收入客户的匹配性及差异原因、期后回款等

单位：万元

客户名称	应收款合计	账龄情况	坏账准备	计提比例 (%)	账期是否发生重大变化	期后回款金额[注]	销售排名
客户 1	1,648.90	1 年以内、 1—2 年、 2~3 年	228.79	13.88	否	268.90	第 21 名
客户 2	1,502.79	1 年以内、 1—2 年、 2~3 年	119.44	7.95	否	156.50	第 1 名
客户 3	1,139.31	1 年以内、 1—2 年、 2~3 年	74.02	6.50	否	1,029.35	第 3 名
客户 4	890.74	1 年以内	44.54	5.00	否	764.44	第 4 名
客户 5	708.00	1 年以内、 1—2 年、 2~3 年	67.26	9.50	否	497.01	第 6 名
小 计	5,889.74		534.05	9.07		2,716.20	

[注] 期后回款统计期间截至 2026 年 6 月 15 日

(1) 坏账准备计提是否充分

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、合同资产进行减值处理并确认损失准备。对于应收账款及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定的组合包括账龄组合和合并范围内关联往来组合。

对于划分为组合的应收账款和合同资产，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，并根据前瞻性估计予以调整，编制账龄与预期信用损失率对照表，据此计提应收账款减值准备。

公司在建立应收账款的预期信用损失模型时，采用预期损失矩阵来计算减值损失。预期损失率以历史损失率作为基础，历史损失率系通过应收账款账龄基础之下的平均迁徙率来确定。具体计算过程如下：

1) 公司应收账款（含合同资产）近 3 年平均迁徙率如下：

账龄	2022 年至 2023 年 迁徙率 (%)	2023 年至 2024 年 迁徙率 (%)	2024 年至 2025 年迁徙率 (%)	三年平均 迁徙率 (%)
1 年以内	23.42	35.81	31.05	30.09

账龄	2022年至2023年 迁徙率(%)	2023年至2024年 迁徙率(%)	2024年至2025 年迁徙率(%)	三年平均 迁徙率 (%)
1—2年	39.19	44.05	58.17	47.14
2~3年	51.60	37.11	43.89	44.20
3—4年	50.24	45.38	23.70	39.77
4—5年	99.46	62.77	57.01	73.08
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

2) 结合公司账龄划分计算的迁徙率, 确定历史损失率、预期损失率:

账龄	历史损失率(%)	前瞻性估计 调整(%)	预期损失率 (%)	公司实际执行的预 期信用损失率 (%)
1年以内	1.82	5.00	1.91	5.00
1—2年	6.06	5.00	6.36	10.00
2~3年	12.85	5.00	13.49	20.00
3—4年	29.07	5.00	30.52	50.00
4—5年	73.08	5.00	76.73	80.00
5年以上	100.00	5.00	100.00	100.00

注: ① 1年以内历史损失率=1年以内平均迁徙率*(1-2年平均迁徙率)*
(2~3年平均迁徙率)*(3-4年平均迁徙率)*(4-5年平均迁徙率)*5年以上
平均迁徙率; (1-2年历史损失率)=(1-2年平均迁徙率)*(2~3年平均迁徙
率)*(3-4年平均迁徙率)*(4-5年平均迁徙率)*5年以上平均迁徙率; 以此
类推

② 基于当前经济形势及以往经验判断, 预计预期损失率很可能比历史损失
率高5%, 故将前瞻性估计调整为5%, 即预期损失率=历史损失率*(1+5%)

从上表可知, 公司实际执行的预期信用损失率与测算的预期损失率差异较小,
坏账准备计提充分。

3) 公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下:

单位: %

账龄	工大高科	中国通号	梅安森	北路智控	龙软科技	尤洛卡	天地科技
1年以内	5.00	0.50	3.45	5.00	7.23	4.88	5.00

账龄	工大高科	中国通号	梅安森	北路智控	龙软科技	尤洛卡	天地科技
1—2年	10.00	4.96	8.15	10.00	12.62	18.34	10.00
2~3年	20.00	10.00	14.70	30.00	21.25	50.44	20.00
3—4年	50.00	43.29	35.00	50.00	31.65	57.98	50.00
4—5年	80.00		60.00	80.00	45.66	90.00	80.00
5年以上	100.00		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可知，公司坏账准备计提比例与可比公司相当，处于合理区间内。

（2）与前五收入客户匹配性及差异原因

2025年应收账款和合同资产前五大客户中，除潞安化工集团有限公司2025年度收入排名与应收账款和合同资产排名存在一定差异，其他客户与收入排名基本匹配。

潞安化工集团有限公司2025年度收入排名第21名，应收账款和合同资产排名第1名，主要系山西潞安集团作为省国有重点煤矿集团公司，近年来积极响应煤矿智能化建设要求，针对大中型煤矿集中推出一批智能化建设项目，公司在2023—2024年承接该客户一系列的订单合同，因国有煤炭集团内部执行严谨的多级资金预算统筹、多层级付款审批管理流程，相关资金拨付需匹配集团整体年度资金统筹节奏，由此客观造成对应项目款项结算周期有所拉长。

2025年以来，已建的中大型煤矿智能化系统处于常态化运行期，新一批建设项目多为小型煤矿，多为零散项目，加上公司在2025年以来放弃了一些低质项目，因此订单减少。

2023—2025年含税销售额分别为1,756.00万元、467.00万元和361.90万元，三年累计含税销售额2,584.90万元，三年累计回款936.00万元，期末应收账款1,648.90万元，导致期末应收款项排名和收入排名出现了一定的差异。

（三）说明回款期限延长的具体客户，是否影响坏账计提比例，是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等

如下表所示，2026年公司总体回款情况良好。截至2026年6月15日，公司期后回款总金额9,284.34万元，占2025年度期末应收账款和合同资产总额的41.22%。2025年1—5月，公司期后回款9,782.11万元，占2024年末应收账款

和合同资产总额的 37.00%。2026 年回款占期初应收账款和合同资产总额的比例与 2025 年 1—5 月基本相当。

单位：万元

期间	期初应收账款和合同资产余额	期后回款金额	期后回款比例 (%)
截至 2026 年 6 月 15 日	22,522.35	9,284.34	41.22
2025 年 1—5 月	26,438.86	9,782.11	37.00

1. 公司给予客户的平均账期情况

以工业铁路信号控制与智能调度业务、信息系统集成及技术服务两类业务进行说明：

(1) 工业铁路信号控制与智能调度业务

该类业务客户主要为矿山、冶金、石化、港口、电力等领域的国有大型企业，由于其客户性质、行业特点以及主要系通过招投标方式取得业务，导致公司和客户在信用期约定方面无统一条款，经查阅合同并总结归纳后，具体付款方式大致如下：

1) 终验合格前、分阶段支付：一般在合同签订、设备到货、安装调试终验等节点支付一定比例的货款，通常在达到终验时需累计支付到合同价款的 90%左右，剩余 10%在质保期满后支付。此种方式是公司客户的主要支付方式。

2) 终验前不付款：一般约定在终验后 1 个月至 1 年内支付合同价款的 90%左右，剩余 10%在质保期满后支付。

3) 终验后根据客户资金情况滚动付款或根据业主付款进度同比例支付等情况，此种方式较少。

报告期内，公司对工业铁路信号控制与智能调度业务客户平均信用期总体约在 1-3 个月，且未发生明显变化。客户实际回款周期较平均信用期总体要长，逾期平均在 3-5 个月左右，主要系客户大部分为国有大型企业，付款审批流程较长，但实际发生坏账的可能性不大，与行业特点一致。

(2) 信息系统集成业务及技术服务

公司与信息系统集成及技术服务业务客户签订的合同有一次性付款和验收前分阶段付款两种情况，通常约定验收合格时或验收合格后一段时间内付款到 90%左右，剩余 10%在质保期满后支付，平均信用期在 3 个月左右。公司在报告

期内给予该类客户的平均信用期基本一致，未出现明显变化。

2. 回款期限延长的具体客户，是否影响坏账计提比例

报告期内，公司给予客户的平均账期未发生明显变化，但由于行业处于下行周期，客户资金紧张等原因，部分客户回款期限延长。2025 年末，金额前十名账龄在 1 年以上的应收账款和合同资产具体客户如下所示：

单位：万元

客户名称（单体客户）	一年以上应收账款及合同资产金额	期后回款金额[注]
客户 1	653.62	50.45
客户 2	599.50	
客户 3	563.68	11.80
客户 4	467.00	150.00
客户 5	451.39	46.20
客户 6	398.26	17.61
客户 7	330.87	303.57
客户 8	328.50	
客户 9	326.88	326.88
客户 10	276.61	125.21
小 计	4,396.31	1,031.72

[注] 期后回款统计期间截至 2026 年 6 月 15 日

公司应收账款和合同资产坏账计提比例为：一年以内 5.00%，1—2 年 10.00%，2~3 年 20.00%，3—4 年 50.00%，4—5 年 80.00%，5 年以上 100.00%。由于回款期限延长，账龄相比上年同期有所增加，坏账计提比例增加。2025 年度应收账款坏账比例 13.99%，相比 2024 年度 12.05% 增加 1.94 个百分点；一年以上合同资产（质保金）坏账计提比例 11.12%，相比 2024 年度 8.37%，增加 2.75 个百分点。加上对预期信用损失率的影响，公司比例合理，坏账计提充分。

3. 是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等

公司客户群体主要涵盖国有大型企业，以及教育、医疗、政务等领域的企事

业单位。此类客户通常具有雄厚的资金实力与良好的信用记录，财务状况稳健，经营风险较低，实际发生坏账的可能性极小，具备较强的还款能力，从客户层面为回款的稳定性提供了坚实支撑。

同时，公司建立健全管理制度，强化回款机制，建立了一系列的措施保障客户回款：

(1) 高效的部门协同机制：应收款项催收工作由公司主要负责人统筹规划，财务联合业务部门，市场营销本部发挥牵头作用，工程实施中心、区域中心等部门紧密配合，相关人员全程深度参与。同时，公司按月定期召开应收账款催收例会，制定详细的月度回款计划，并将责任精准落实到具体个人，确保催收工作有序推进；

(2) 科学的分类管理模式：公司制定了《货款回收与备件销售管理规范》，将应收账款按账龄分为当期应收账款和历史欠款（即逾期应收账款）两大类，其中，当期应收账款由各相关部门依照合同约定条款进行持续跟踪和及时催收；历史欠款则设专人集中负责跟踪与催收，实现了催款的精细化和专业化；

(3) 完善的考核激励制度：公司将应收款项催收工作纳入部门及个人绩效考核体系，通过明确的奖惩制度，充分调动相关人员催收应收账款的积极性和主动性，并严格按照制度进行考核，在年终及时兑现相应的绩效工资，保障了催收工作的高效执行。

综上，公司客户资质良好，同时公司为应收账款回款采取了一系列有力的措施。2026年上半年回款计划和实际回款规模足以保障公司正常运转和业务发展需求。

问题 3、关于客户和供应商

报告期内，公司前五名客户销售额为 7,053.85 万元，占年度销售额 35.70%。客户四埃夫特智能机器人股份有限公司为新增客户。前五名供应商采购额为 2,682.01 万元，占年度采购额 22.53%。供应商二安徽山水智元网络信息科技有限公司、供应商五安徽绿树科技发展有限公司为报告期内新增供应商。

请你公司：（1）说明报告期内前五大客户名称、销售内容、收入确认金额、时点及依据、款项收付情况、期末应收余额等，前五大供应商采购内容、履约进

度、款项收付情况等，分析客户、供应商是否存在变动较快的情形，以及相应的合理性和必要性；（2）说明公司和中移系统集成有限公司、北京星链南天科技有限公司、安徽两淮建设有限责任公司在报告期内的业务往来和款项收付情况，该主体目前经营状况有无异常，公司与之相关合同履行有无风险。

回复

一、公司回复

（一）说明报告期内前五大客户名称、销售内容、收入确认金额、时点及依据、款项收付情况、期末应收余额等，前五大供应商采购内容、履约进度、款项收付情况等，分析客户、供应商是否存在变动较快的情形，以及相应的合理性和必要性

1. 报告期内前五大客户名称、销售内容、收入确认金额、时点及依据、款项回收情况、期末应收余额，详见下表：

单位：万元

客户名称	销售内容	销售收入
客户 1	五河县融媒体中心项目、郑州蹬槽企业集团金岭煤业 5G+电机车无人驾驶等	2,233.07
客户 2	选矿自动化系统、井下排水自动化系统、720 水平井下电机车无人驾驶等	1,448.21
客户 3	存储设备、IT 硬件等系统集成服务	1,274.28
客户 4	GPU 服务器等系统集成服务	1,123.57
客户 5	存储设备、交换机、防火墙等系统集成服务	974.72
小 计		7,053.85

（续上表）

收入确认时点	确认依据	2025 年回款金额	期末应收账款和合同资产余额	期后回款金额 [注 5]
项目验收通过	项目验收单	1,463.50	1,502.79	156.50
项目验收通过	项目验收单	2,002.55	773.19	492.21
项目验收通过	项目验收单	2,534.11	1,139.31	1,029.35
项目验收通过	项目验收单	378.90	890.74	764.44
项目验收通过	项目验收单	1,101.43		

小计		7,480.49	4,306.03	2,442.50
----	--	----------	----------	----------

[注1] 上表中客户均按同一控制口径列示；

[注2] 期后回款统计期间截至2026年6月15日。

2. 前五大供应商采购内容、履约进度、付款情况等，详见下表：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额	采购金额	履约进度	履约比例	2025年付款金额
供应商1	冗余CPU、组态开发软件、组态运行软件、电动调节V型球阀、智能缩分取样系统、自动提取粒度分析仪、控制电缆、浓硫酸调节阀、控制系统、数据通信服务器等	1,821.44	658.99	履约中	40.26%	1,349.04
供应商2	GPU卡、显示器等	706.10	624.87	履约完毕	100.00%	706.10
供应商3	存储、防火墙、以太网网络交换机、光纤模块、条线等	623.12	551.43	履约完毕	100.00%	628.22
供应商4	防水摄像机、交换机、视频服务器等、矿用本安型振动温度传感、现场控制冗余系统、矿用隔爆兼本质安全型电磁流量计等	546.47	452.70	履约中	93.61%	513.50
供应商5	施工劳务费用	429.49	394.02	履约完毕	100.00%	230.00
小计		4,126.62	2,682.01			3,426.86

3. 分析客户、供应商是否存在变动较快的情形，以及相应的合理性和必要性

1) 近两年公司前五大客户名称、收入确认金额对比情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2025销售收入	2025年排名	2024年销售收入	2024年排名
客户1	五河县融媒体中心项目、郑州蹬槽企业集团金岭煤业5G+电机车无人驾驶等	2,233.07	1	241.15	10名外

客户名称	销售内容	2025 销售收入	2025 年排名	2024 年销售收入	2024 年排名
客户 2	选矿自动化系统、井下排水自动化系统、720 水平井下电机车无人驾驶等	1,448.21	2	1,023.85	7
客户 3	存储设备、IT 硬件等系统集成服务	1,274.28	3	2,143.07	2
客户 4	GPU 服务器等系统集成服务	1,123.57	4		
客户 5	存储设备、交换机、防火墙等系统集成服务	974.72	5	815.46	9
客户 6	茶卡盐湖铁路专用线维保服务	145.28	10 名外	9,847.63	1
客户 7	轨道运输监控系统等	887.26	第 6 名	1,809.32	3
客户 8	轨道运输监控系统等	660.24	第 8 名	1,804.99	4
客户 9	提升铁路综合运输能力——信号及配套工程等	380.86	10 名外	1,257.90	5

以下注释为 2024 年度口径，2025 年度见上文所述。

2) 近两年公司前五大供应商名称、采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2025 采购额	25 年排名	2024 年采购额	24 年排名
供应商 1	冗余 CPU、组态开发软件、组态运行软件、电动调节 V 型球阀、智能缩分取样系统、自动提取粒度分析仪、控制电缆、浓硫酸调节阀、控制系统、数据通信服务器等	658.99	1	473.12	排名 10 名外
供应商 2	GPU 卡、显示器等	624.87	2		
供应商 3	存储、防火墙、以太网络交换机、光纤模块、条线等	551.43	3	363.55	10 名外
供应商 4	防水摄像机、交换机、视频服务器等，矿用本安型振	452.70	4	441.40	10 名外

供应商名称	采购内容	2025 采购额	25 年排名	2024 年采购额	24 年排名
	动温度传感、现场控制冗余系统、矿用隔爆兼本质安全型电磁流量计等				
供应商 5	施工劳务费用	394.02	5		
供应商 6	风膜结构			902.75	1
供应商 7	网络、服务器、监控、音频、LED 设备等	295.10	10 名外	814.16	2
供应商 8	轨道观光小火车			800.88	3
供应商 9	SAN 存储等	26.55	10 名外	718.58	4
供应商 10	存储扩容、负载均衡、DNS、存储等	113.38	10 名外	628.32	5

通过对比，近两年公司前五大客户和供应商存在变化，主要原因为：

① 销售方面，公司主要业务采取项目制形式开展，项目获取主要依客户需求，通过招投标方式获取。公司提供的产品和解决方案属于基础设施建设，客户主要系矿山、冶金、石化、港口、电力等领域的国有大型企业。由于客户采购公司产品属于其资本性支出即固定资产投资，不具有每年度连续必须发生的特点。

② 采购方面，因公司提供的产品和服务基本为定制化产品，产品所需物资因具体项目而有所不同。公司基于满足客户需求，择优选择供应商采购，公司前五大供应商也会随具体项目、产品的不同而发生变化。

公司前五大客户和供应商变动和销售、采购金额的变动符合行业特点及公司实际经营情况，具有合理性和必要性。

（二）说明公司和中移系统集成有限公司、北京星链南天科技有限公司、安徽两淮建设有限责任公司在报告期内的业务往来和款项收付情况，该主体目前经营状况有无异常，公司与之相关合同履行有无风险

1. 中移系统集成有限公司

报告期内，公司中标郑州蹬槽企业集团金岭煤业电机车无人驾驶项目，项目总包方为中移系统集成有限公司，公司作为承包人，合同金额 408.50 万元，主要提供电机车无人驾驶系统、智能物流管理系统的软硬件采购和调试指导、系统集成服务。

经公开信息查询，中移系统集成有限公司成立于1999年10月15日，注册资本200,000万元，系中国移动通信有限公司子公司，公司经营状况无异常。

如前所述，2025年公司中标郑州蹬槽企业集团金岭煤业电机车无人驾驶项目，并于2025年完成项目设备供货、实施安装并经验收合格，确认销售收入366.35万元，2025年收到回款122.55万元，期末应收款项余额285.95万元。合同亦已履行完毕，不存在履约风险。

2. 北京星链南天科技有限公司

报告期内，公司承担合肥市繁华学校网络建设等项目，项目需要采购锐捷网络股份有限公司网络设备。北京星链南天科技有限公司是锐捷网络股份有限公司总代理商，公司向该公司采购锐捷网络设备。

经公开信息查询，北京星链南天科技有限公司成立于2018年5月2日，注册资本2,000万元，大股东系国有上市公司南天信息，公司经营状况无异常。

如前所述，2025年公司因项目需要向北京星链南天科技有限公司采购锐捷计算机网络设备、软件、技术服务等，当年完成不含税采购金额合计117.75万元，相关款项已支付完毕。期末预付155.78万元，为项目设备采购预付款。目前，相关设备均已到货验收，合同亦已履行完毕，不存在履约风险。

3. 安徽两淮建设有限责任公司

2023年度，公司启动工大高科工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目，安徽两淮建设有限责任公司中标该项目工程施工，并于2024年1月签订合同，合同金额1.52亿元。

经公开信息查询，安徽两淮建设有限责任公司成立于2002年4月4日，注册资本60,000万元，系国有企业全资子公司，主营业务包括建筑工程、市政工程、管道工程、机电安装和基础工程等，公司经营状况无异常。该公司具有市政公用工程施工总承包壹级、建筑工程施工总承包壹级、消防设施工程专业承包壹级、建筑装饰装修工程专业承包壹级、建筑机电安装工程专业承包壹级等资质。该公司资质等级较高、施工经验丰富、管理体系健全，具备承接公司产业园项目的施工能力。

报告期内，安徽两淮建设有限责任公司完成项目施工金额3,549.80万元(含税)，2024—2025年总共完成项目施工金额6,289.53万元；2025年公司支付工

程款 3,809.43 万元（含税），2024—2025 年累计支付工程款 5,939.91 万元，报告期末应付工程款 349.62 万元。目前，公司工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目处于正常实施中，不存在履约风险。

问题 4、关于募投项目及在建工程

年报显示，公司 IPO 募投项目均已完成，募集资金累计投入 9,698.12 万元，累计投入进度仅 52%。4 个募投项目中，基于云服务的业务支撑平台建设项目不涉及变更且于 2023 年 6 月达到预定可使用状态；基于 AI 与 IIoT 的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目等 3 个募投项目均调减募集资金投资金额，并于 2025 年 12 月达到预定可使用状态，但本年度无在建工程转固。2025 年末在建工程余额 6,422.27 万元，同比增长 129.65%，主要为工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目，资金来源为募集资金及自有资金，尚未转固。

请你公司：（1）结合募投项目完工时间，说明募投项目转固的具体时点、金额、依据及会计处理合规性，转固后产能利用率、产能释放情况，对 2025 年及未来营业收入、毛利的具体贡献金额及占比，是否达到预期效益，未达预期的原因及整改措施；（2）结合公司资金需求、业务规划，说明剩余募集资金的使用计划，是否与公司主业发展相匹配，是否存在资金闲置风险；（3）请详细说明工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目的建设背景、规划用途、建设周期、当前进度（含具体完工比例）、预计转固时点及金额，说明大幅增长的合理性和必要性，并预计项目建成后产能规模、产品结构、目标客户及市场前景、对公司未来营收和利润的贡献情况。

回复

一、公司回复

（一）结合募投项目完工时间，说明募投项目转固的具体时点、金额、依据及会计处理合规性，转固后产能利用率、产能释放情况，对 2025 年及未来营业收入、毛利的具体贡献金额及占比，是否达到预期效益，未达预期的原因及整改措施

1. 募投项目完工（结项）及工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目

具体情况

公司首次公开发行股票募投项目共四个，分别为：基于 AI 与 IIoT 的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目、基于 5G 的矿井机车无人驾驶及移动目标精确管控系统研发及产业化项目、工业铁路信号控制与智能调度产品数字化生产车间建设项目、基于云服务的业务支撑平台建设项目。

2023 年 6 月，基于云服务的业务支撑平台建设项目如期达到预定可使用状态并完成结项。

前期其他三个募投项目原建设用地长期未达到开工建设条件，为推进公司募投项目的正常开展，并考虑实施地点与公司的协同效率，2023 年 8 月，公司通过土地使用权挂牌竞拍取得“合肥国家高新技术产业开发区香樟大道与习友路西南角地块”（地块编号：FX202347-2）。2023 年 9 月，公司召开第四届董事会第十八次会议及第四届监事会第十七次会议，同意将上述三个募投项目的实施地点变更至该地块，并着手启动“工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目”（以下简称“产业园项目”）。该项目统筹规划，既涵盖公司自有研发场地需求，也包括三个募投项目的产业化部分。2024 年 2 月 22 日，公司取得该地块《中华人民共和国建设工程规划许可证》，于 2024 年 2 月 25 日正式开工建设。

2024 年 12 月，鉴于产业园项目建设周期较长且募投项目需按期推进，经公司召开第五届董事会第十次会议及 2025 年第一次临时股东大会审议同意，公司将上述三个募投项目的实施方式由“新建厂房”变更为“利用公司现有车间和办公场所”，实施地点变更为合肥高新区习友路 1682 号（公司现有车间和办公场所），并相应调减了建设工程费用等。自此，上述三个募投项目与产业园项目各自独立实施。

2025 年 12 月，上述三个募投项目达到预定可使用状态，公司于 2025 年 12 月 30 日经董事会审议，同意将其结项，并将节余募集资金永久补充流动资金。

2. 转固的具体时点、金额、依据及会计处理合规性

公司募投项目转固涉及两类资产：一是直接购置的研发及生产设备，以设备到货并完成安装调试验收合格作为转固时点；二是需通过在建工程核算的设施，以该设施达到预定可使用状态并完成验收作为转固时点。

截至 2025 年 12 月 31 日，各募投项目转固情况如下：

单位：万元

募投项目	转固金额	其中：设备直接入账 固定资产	其中：在建工程转入
基于 AI 与 IIoT 的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目	64.03	64.03	
基于 5G 的矿井机车无人驾驶及移动目标精确管控系统研发及产业化项目	333.51	333.51	
基于云服务的业务支撑平台建设项目	668.25	484.36	183.89
工业铁路信号控制与智能调度产品数字化生产车间建设项目	203.69	91.05	112.64
合计	1,269.48	972.95	296.53

(1) 基于云服务的业务支撑平台建设项目于 2023 年 6 月达到预定可使用状态并完成验收。该项目转固金额 668.25 万元，主要系两类资产：设备部分根据到货及安装调试验收时点在项目实施期限内直接计入固定资产，金额为 484.36 万元；“全球客户中心云服务平台”于 2022 年 9 月达到预定可使用状态，通过在建工程转入固定资产 183.89 万元。

(2) 基于 AI 与 IIoT 的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目、基于 5G 的矿井机车无人驾驶及移动目标精确管控系统研发及产业化项目，因实施方式变更为利用公司现有场地（详见本部分“1”之说明），项目完成时未涉及新建厂房类在建工程转固，仅涉及设备购置，其中基于 AI 与 IIoT 的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目转固金额 64.03 万元、基于 5G 的矿井机车无人驾驶及移动目标精确管控系统研发及产业化项目转固金额 333.51 万元，相关设备根据到货及安装调试验收时点在项目实施期限内直接计入固定资产。

(3) 工业铁路信号控制与智能调度产品数字化生产车间建设项目，该项目转固金额 203.69 万元，主要系两类资产：设备部分根据到货及安装调试验收时点在项目实施期限内直接计入固定资产，金额为 91.05 万元；“数字化生产车间产能扩建”工程于 2022 年 12 月已达到预定可使用状态，通过在建工程转入固定

资产，金额为 112.64 万元。

上述转固事项的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

3. 转固后产能利用率、产能释放情况及对 2025 年营业收入、毛利的具体贡献，是否达到预期效益及未达预期的原因、整改措施

如前所述，公司募投项目在实施过程中，涉及的设备、软件等资产已达到预定可使用状态并分批转入固定资产。

就项目整体而言，基于云服务的业务支撑平台建设项目于 2023 年 6 月达到预定可使用状态并完成验收，该项目为公司主营业务的业务支撑平台，主要为公司业务的售前、售中及售后服务提供支撑，旨在提升市场营销效率、智能化运维服务能力及市场开拓能力，故无产能利用率统计口径，亦未对 2025 年营业收入及毛利形成可量化贡献；其余三个募投项目于 2025 年 12 月 19 日完成结项。鉴于自该日至 2025 年末间隔时间较短，故未能对 2025 年营业收入及毛利产生贡献。

上述三个项目在结项时，其技术及产能指标已达到招股说明书中的相关要求。但受下游行业周期性调整及产能爬坡期影响，市场需求释放节奏放缓，加之项目运营时间较短，短期内尚未实现预期效益规模，产能利用率亦未达到设计水平。截至本回复出具日，上述项目已进入正常运行阶段，产能正在逐步释放。公司将持续推进项目成果产业化应用，结合市场恢复情况逐步释放效益，并紧跟行业政策及 AI+等新技术发展趋势，推动项目效益逐步实现。

（二）结合公司资金需求、业务规划，说明剩余募集资金的使用计划，是否与公司主业发展相匹配，是否存在资金闲置风险

1. 公司基于云服务的业务支撑平台建设项目于 2023 年 6 月达到预定可使用状态，经公司总经理办公会议审议同意将该项目予以结项，并将节余募集资金 882.11 万元（以实际转出时为准）永久补充流动资金。

2. 剩余三个募投项目于 2025 年 12 月达到预定可使用状态，经公司第五届董事会第十七次会议审议同意将其结项，并将节余募集资金共计 3,550.56 万元永久补充流动资金。

3. 上述两笔节余募集资金已于 2026 年 1 月转入公司自有资金账户。转出后，募集资金专户实际余额为 5,961.85 万元，其中 5,784.60 万元系 2024 年 12

月经公司第五届董事会第十次会议及 2025 年第一次临时股东大会审议同意调减的募集资金，差额 177.25 万元为待支付合同尾款及新增理财收益、利息收入。

对于该笔剩余募集资金，公司已根据第五届董事会第十四次会议、第五届监事会第十二次会议审议通过的相关议案，对其进行现金管理，用于投资安全性高、流动性好、满足保本要求的产品（包括但不限于购买保本型理财产品、结构性存款、大额存单、定期存款、通知存款等）。同时，公司正筹划根据主营业务发展情况，对该笔资金做出合理规划与使用，具体用途可包括新项目建设、技术改造、研发投入、市场拓展及补充运营资金等，以更好地匹配公司战略发展方向和实际经营需求。

上述安排符合公司资金需求和业务规划，与公司主业发展相匹配。在未确定具体投资项目前进行现金管理，有利于提高募集资金使用效率，避免资金闲置风险。

（三）请详细说明工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目的建设背景、规划用途、建设周期、当前进度（含具体完工比例）、预计转固时点及金额，说明大幅增长的合理性和必要性，并预计项目建成后产能规模、产品结构、目标客户及市场前景、对公司未来营收和利润的贡献情况

1. 项目建设背景与规划用途

为满足公司募投项目对新建厂房的需求，同时统筹考虑公司长远发展需要，公司于 2023 年 8 月通过土地使用权挂牌竞拍取得“合肥国家高新技术产业开发区香樟大道与习友路西南角地块”（地块编号：FX202347-2），并启动“工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目”。该产业园项目原拟统筹解决募投项目产业化场地需求及公司自有研发、办公等综合用途。后因募投项目实施方式和地点变更，产业园项目独立推进，仍将作为公司未来业务发展及产业升级的重要载体。

2. 项目建设周期、当前进度（含具体完工比例）、预计转固时点及金额

该项目于 2024 年 2 月正式开工建设，目前处于主体结构施工阶段。截至本回复出具日，地库正负零以下一次结构已完成 99.7%（剩余 0.3%为塔吊洞口封堵），土方回填完成 50%，裙楼 1-4 层一次结构、外架、塔吊拆除已完成，车库二次砌体结构完成 98%，车库顶板刚性保护层混凝土浇筑完成 100%，主楼 1-6 层一次结构已完成，7 层结构完成 90%，八层墙柱铝模安装及外架搭设已完成，安装

预埋同步。

鉴于该项目尚处于主体结构施工阶段，距离竣工验收尚需一定周期。公司将根据项目建设实际进度，在相关资产达到预定可使用状态后，严格按照企业会计准则的规定及时转入固定资产。具体转固时点及金额将在项目完工后根据实际验收情况确定。

3. 在建工程大幅增长的合理性和必要性

1) 2024 年末、2025 年末，公司在建工程明细情况如下：

单位：万元

项目	预计投资总额	2025 年末账面余额	2024 年末账面余额	增加额
工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目	25,800.00	6,422.27	2,796.55	3,625.72

产业园项目于 2024 年 2 月正式开工建设，2024 年度，项目完成±0.000 以下 95%的土方外运以及 90%的基坑支护，并已开始实施负三层底板防水工程和结构工程，当年增加费用 2,673.75 万元。2025 年度，项目施工进度详见本部分“2、建设周期、当前进度及预计转固时点、金额”之说明，当年增加费用 3,625.72 万元。

2) 公司在建工程具体费用明细详见下表：

单位：万元

费用类别	2023 年	2024 年	2025 年	合计
建设费用		2,525.36	3,475.26	6,000.62
监理费		34.88	34.88	69.76
设计、勘察、测绘、检测等费用	122.80	82.58	33.88	239.26
水电费		29.91	24.03	53.94
其他		1.02	57.67	58.69
合计	122.80	2,673.75	3,625.72	6,422.27

综上，2025 年末公司在建工程较 2024 年末增加 3,625.72 万元，系产业园项目正常施工所致，项目投入进度与实际施工进度一致，费用支出合理合规，符合项目推进实际情况。

4. 预计项目建成后产能规模、产品结构、目标客户及市场前景、对公司未

来营收和利润的贡献情况

产业园项目建成后，将作为公司综合性产业基地，重点围绕人工智能、大数据、工业物联网等新一代信息技术与工业铁路、智慧矿山场景的深度融合，在智能综合管控、工业运维一体化等前沿方向进行产业化布局。公司将依托自主研发的工业视觉、安全应急处置及多模态运维等核心技术底座，持续推动技术成果向高附加值产品转化。项目还将为公司拓展新的业务领域提供空间支持，满足公司多元化发展的战略需要。目标客户涵盖矿山、冶金、石化、港口、电力等工业领域的大型企业，以及城市轨道交通、国家铁路专用线、海外“一带一路”沿线国家工业铁路项目等更广泛市场。在国家持续推进工业智能化、安全化发展以及“一带一路”产能合作的背景下，下游市场需求保持增长态势，项目市场前景良好。

项目建成投产后，其对营业收入和利润的直接贡献将随市场释放及公司业务拓展逐步体现。中长期来看，产业园项目将有效支撑公司前沿技术产业化落地及多元化业务拓展，推动产品结构优化升级，提升综合竞争力，对公司未来营业收入和利润产生积极影响，但具体贡献程度受宏观经济、行业周期及市场竞争等因素影响，存在不确定性。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅募投项目结项、变更等资料，了解募投项目完工情况；
- 2、查阅在建工程转固的账务处理资料，了解在建工程转固相关情况；
- 3、获取公司出具的情况说明，了解转固后产能利用率、产能释放情况及对2025年营业收入、毛利的具体贡献，是否达到预期效益及未达预期的原因、整改措施，
- 4、获取公司出具的情况说明，了解公司剩余募集资金的使用计划，是否与公司主业发展相匹配，是否存在资金闲置风险；以及工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目的建设背景、规划用途、预计转固时点及金额，在建工程大幅增长的合理性和必要性，并预计项目建成后产能规模、产品结构、目标客户及市场前景、对公司未来营收和利润的贡献情况；
- 5、查看工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目建设情况，了解项目建设周期、当前进度情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：基于已实施的核查程序，未发现公司回复情况与保荐机构通过核查程序了解的情况存在重大不一致的情形。

问题 5、其他

报告期末，存货共计 6,835.30 万元，占流动资产比重为 12.71%，同比变化-16.61%。其中，原材料 3,036.68 万元，占存货比例 44%；在产品 2,928.88 万元，占存货比例 43%；库存商品 869.74 万元，占存货比例 13%。均未计提跌价准备。公司拟派发现金红利 963.87 万元（含税），占归母净利润比例的 95.67%。

请你公司：（1）披露近三年存货金额、占比、周转率及变动趋势、库龄和订单支持情况，分类别说明存货规模较大的原因，库存水平与业务量是否匹配，未计提减值准备的合理性。年审会计师说明就存货存在和跌价计提执行的审计程序及充分性。（2）结合公司当前经营业绩、现金流状况、未来资金需求等，说明在业绩大幅下滑情况下，较高比例分红的合理性，是否影响公司正常经营及长期发展。

回复

一、公司回复

（一）披露近三年存货金额、占比、周转率及变动趋势、库龄和订单支持情况，分类别说明存货规模较大的原因，库存水平与业务量是否匹配，未计提减值准备的合理性

1. 公司近三年存货金额及占比情况

单位：万元

项目	2025 年末	占比 (%)	2024 年末	占比 (%)	2023 年末	占比 (%)
原材料	3,036.68	44.43	3,244.78	39.59	3,477.74	48.61
在产品	2,928.88	42.85	4,091.74	49.92	2,571.53	35.94
库存商品	869.74	12.72	860.25	10.49	1,105.68	15.45
合计	6,835.30	100.00	8,196.76	100.00	7,154.95	100.00

由上表可知，2025 年末，存货共计 6,835.30 万元，其中，原材料 3,036.68

万元，占存货比例 44.43%，在产品 2,928.88 万元，占存货比例 42.85%；2024 年末，存货共计 8,196.76 万元，其中，原材料 3,244.78 万元，占存货比例 39.59%，在产品 4,091.74 万元，占存货比例 49.92%。公司存货以原材料和在产品为主。

2. 公司近三年存货周转率、占流动资产比重及期末在手订单情况如下：

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
存货周转率（单位：次）	1.91	2.82	2.29
占流动资产比重（%）	12.71	13.37	11.46
期末在手订单（单位：亿元）	1.10	1.01	1.14

公司近三年存货周转率平均为 2.34，占流动资产比重在 12%左右，占比较低，期末在手订单均在 1 亿元左右，截至 2026 年 6 月 15 日，公司在手订单为 2.23 亿元，存货的库存水平与业务量基本匹配。

3. 公司近三年存货库龄情况

总体来看，公司近三年存货平均在 7,395.67 万元，近三年公司存货占流动资产比重在 12%左右，公司 2025 年末存货金额较 2024 年减少 1,361.46 万元，公司存货周转趋势良好，存货库龄列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度					2024 年度				
	1 年以内	1—2 年	2~3 年	3 年以上	合计	1 年以内	1—2 年	2~3 年	3 年以上	合计
原材料	699.93	246.48	407.62	1,682.65	3,036.68	655.79	515.10	2,016.34	57.55	3,244.78
在产品	2,627.25	130.93	105.06	65.64	2,928.88	3,914.64	110.05	23.35	43.70	4,091.74
库存商品	570.01	60.91	88.14	150.68	869.74	338.25	346.56	57.12	118.32	860.25
合计	3,897.19	438.32	600.82	1,898.97	6,835.30	4,908.68	971.71	2,096.81	219.57	8,196.76

（续上表）

项目	2023 年度				
	1 年以内	1—2 年	2~3 年	3 年以上	合计
原材料	975.94	2,441.72	21.25	38.83	3,477.74
在产品	2,503.93	23.40	17.32	26.88	2,571.53

库存商品	824.89	143.89	19.08	117.82	1,105.68
合计	4,304.76	2,609.01	57.65	183.53	7,154.95

由上表可知，公司存货以原材料和在产品为主，二者合计占存货比重在 87% 左右。

(1) 2022-2023 年，受全球半导体供应链波动、国际贸易环境影响，公司所用铁路专用工业级芯片交付稳定性承压；鉴于该类芯片行业专用属性强、替代认证周期漫长，为保障在手项目交付及存量设备售后维保履约，公司前瞻性适度储备部分专用芯片原材料。公司 2025 年末原材料 3 年以上金额为 1,682.65 万元，主要系上述工业级芯片用集成电路、信号防雷单元、电压互感器等，该类设备为电力通信行业通用基础元器件及维保备件，属于公司自研产品核心组件，公司自研产品毛利率在 70% 左右，技术成熟无迭代淘汰风险，市场流通性稳定、实物状态完好。

(2) 公司在产品主要是在项目现场已初步安装的存货，均有订单作为支撑，库龄以 1 年以内为主，近三年在产品库龄 1 年以内占比分别为 97.37%、95.67%、89.70%。

(3) 公司库存商品以自研产品为主。近三年期末库存商品余额分别为：2023 年 1,105.68 万元、2024 年 860.25 万元、2025 年 869.74 万元。公司库存整体周转状态良好，库龄结构以 1 年以内库存为主，2023-2025 年，1 年以内库龄库存占比依次为 74.60%、39.32%、65.54%。

4. 存货跌价准备的测算过程和依据

公司存货包括原材料、库存商品、在产品，报告期末，存货在资产负债表日的余额按成本与可变现净值孰低计量。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司确定存货的可变现净值，以取得确凿证据为基础，并考虑持有存货的目

的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体方法如下：

(1) 原材料：各期末公司根据未来使用情况判断原材料是否陈旧或过时，同时考虑原材料用途、库龄、损毁等因素的影响，以原材料生产产成品的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值；

(2) 库存商品：以该库存商品的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值；

(3) 在产品：以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

经测试，存货可变现净值为 9,048.76 万元，大于存货期末成本 6,835.30 万元，无需计提跌价准备，未计提减值准备具有合理性。

二、 年审会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解生产与仓储相关的内部控制以及与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 取得公司存货明细表、库龄分析表，结合公司情况分析存货结构与业务模式、产品结构、生产特点的相符性；

(3) 访谈采购、生产、销售及仓储管理负责人，查阅公司存货管理制度、备货方案，了解公司备货策略、库存管控要求，核实备货政策是否发生重大变化；

(4) 获取公司存货对应的订单明细表，测算公司近三年存货周转率，分析存货变动的原因及合理性；

(5) 对于重要的存货采购，获取并检查采购合同、验收单、入库单、发票等证明性文件；

(6) 了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，针对管理层以前年度就存货可变现净值所作估计，复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计；

(7) 选取项目评价存货估计售价的合理性，复核估计售价是否与销售合同价格、市场销售价格、历史数据等一致；

(8) 评价管理层就存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费所作

估计的合理性；

(9) 测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

(10) 实施存货监盘程序，核实存货实物真实存在；结合存货监盘，识别是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层就存货可变现净值所作估计的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司存货规模、库存水平与业务量相匹配，未计提减值准备具有合理性；

(2) 存货真实、存在，跌价计提符合会计准则的规定。

(二) 结合公司当前经营业绩、现金流状况、未来资金需求等，说明在业绩大幅下滑情况下，较高比例分红的合理性，是否影响公司正常经营及长期发展。

近三年，公司保持连续现金分红的分红政策导向，重视中小投资者合理投资回报，建立常态化分红机制；公司控股股东、实际控制人及管理层充分考量中小股东诉求，在具备分红财务条件前提下，规划适度分红回馈全体股东。

1. 本次分红方案的基本情况

2025 年度，公司归属于上市公司股东的净利润为 10,075,264.56 元，截至 2025 年 12 月 31 日，公司母公司报表中期末未分配利润为 215,781,856.06 元。

具体利润分配方案：公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.10 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 87,624,600 股，以此计算合计拟派发现金红利 9,638,706.00 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 95.67%，占 2025 年期末母公司报表期末未分配利润比例为 4.47%。

2. 结合公司当前经营业绩、现金流状况、未来资金需求等，说明在业绩大幅下滑情况下，较高比例分红的合理性，是否影响公司正常经营及长期发展

公司 2025 年经营业绩、现金流状况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年末
营业收入	19,757.12
归属于母公司股东的净利润	1,007.53
母公司未分配利润	21,578.19

货币资金+交易性金融资产期末金额	23,943.76
经营性活动净现金流	3,886.87

公司本期分红金额占 2025 年末分配利润、货币资金及交易性金融资产期末金额、经营性活动现金流的比重分别为 4.47%、4.03%、24.80%。

(1) 经营业绩

2023—2025 年，公司归母净利润分别为 2,004.12 万元、2,627.36 万元和 1,007.53 万元。2025 年经营业绩下滑的原因，主要系公司所处行业处于周期性调整阶段，下游需求释放放缓，客户投资决策趋于谨慎，导致新订单获取及项目推进速度低于预期；同时，行业竞争加剧对公司定价及盈利造成阶段性影响，公司主动放弃部分低盈利、高风险项目，并加强了客户信用管理，对收入规模形成短期压力。

上述影响主要体现为行业周期性和公司主动推进业务提质、强化风险管控共同作用下形成的阶段性情形。随着下游需求逐步恢复、公司订单储备的积累以及前期风控措施成效显著，公司经营业绩已呈现企稳回升态势，预计不会出现持续下滑。

(2) 现金流状况

2023—2025 年，公司经营活动净现金流分别为 4,687.98 万元，4,096.99 万元和 3,886.87 万元，持续高于同期净利润。2025 年经营活动净现金流/归母净利润比例为 3.86，企业现金回收能力较强。公司经营性活动净现金流足以满足现金分红需要，不会对日常经营造成重大不利影响。

(3) 资产负债情况及期末资金情况

2025 年期末资产总额 73,951.82 万元，负债总额 14,243.04 万元，资产负债率 19.26%；其中流动资产和流动负债分别为 53,773.11 万元和 12,910.64 万元，流动比率为 4.17，无有息负债。期末货币资金和可随时变现的交易性金融资产（主要为银行结构性存款）23,943.76 万元。

公司资产负债率低、流动性充足且无有息负债，现金储备充足，本次分红支付 963.87 万元后，剩余流动资金仍可足额覆盖日常生产采购、员工薪酬、期间费用等刚性营运支出，不会对公司正常经营和长期发展造成不利影响。

(4) 未来资金需求

公司未来大额资金需求，主要为工业铁路信号控制与智能调度装备产业园项目的建设费用。资金来源主要有现有的现金储备、未来年度经营现金流，同时公司与各大银行保持良好的关系，有充足的银行授信。因此，分红实施后，公司仍保留足额流动资金及项目建设费用，不会导致运营资金短缺。

综上所述，公司 2025 年业绩下滑主要受行业周期性调整及公司主动推进业务提质、强化风险管控等共同作用下形成的阶段性情形，公司经营活动净现金流持续高于净利润，自身造血能力稳健。公司资产负债结构健康，流动性充裕，无有息负债，现有现金储备及未来经营现金流可充分覆盖未来资本支出。本次分红金额占期末未分配利润及现金储备的比例均较低，分红强度小，不会对公司正常经营、在建项目资金安排及长期发展造成不利影响。本次利润分配兼顾了股东回报与公司可持续发展，具备商业合理性。

特此公告

合肥工大高科信息科技股份有限公司

2026年7月3日