

证券代码：920062

证券简称：科润智控

公告编号：2026-068

科润智能控制股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

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

北京证券交易所上市公司管理部：

科润智能控制股份有限公司（以下简称“公司”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”“年审会计师”）于近日收到贵所发来的《关于对科润智能控制股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），要求公司就《问询函》相关事项作出书面说明并将有关说明材料报送北京证券交易所上市公司管理部并对外披露。根据要求，公司会同会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。为确保回复内容真实、完整、准确，保障信息披露质量，公司已申请延期完成回复。现将问询函相关问题回复如下：

说明：

如无特殊说明，本回复中涉及货币单位均为人民币万元，若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题一：关于经营业绩

公司 2023-2025 年实现营业收入分别为 10.04 亿元、13.48 亿元、14.07 亿元；2023-2025 年综合毛利率分别为 19.21%、15.52%、12.29%；2023-2025 年归属于上市公司股东的净利润分别为 7,303.36 万元、4,286.22 万元、1,576.09 万元；2023-2025 年加权平均净资产收益率分别为 11.45%、6.21%、2.17%。

公司 2025 年扣除非经常性损益后的净利润为 364.26 万元,同比下降 90.43%。公司 2025 年境外销售 4,667.66 万元,同比增长 237.51%,但境外毛利率同比下降 8.4 个百分点；公司在年报中称“本期变压器产品实现国外客户直接销售,该部分产品毛利率较高”。

公司 2026 年第一季度营业收入同比增长 12.35%，归属于上市公司股东的净利润同比下降 49.41%。

请你公司：

（1）结合行业情况、原材料价格波动、产品定价策略及招投标竞争情况，量化分析在近三年营业收入稳定增长背景下，毛利率及归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性；说明近三年的营业收入、毛利率、归母净利润变动趋势是否与同行业可比公司存在重大差异。

（2）说明 2025 年非经常性损益的具体构成，结合对净利润影响较大的具体项目的变动原因，分析扣非后净利润极低是否表明公司主营业务盈利能力出现不确定性。

（3）分产品列示境外销售收入、占比及毛利率，说明各产品毛利率变动情况及整体境外毛利率下滑的主要原因；说明在“变压器境外销售毛利率较高”的情况下，整体境外毛利率反而大幅下降的原因；结合境外在手订单、客户合作稳定性及定价趋势，说明境外业务高增长的可持续性。

（4）结合 2026 年第一季度业绩变动情况，说明盈利能力的下滑趋势是否具有持续性，以及公司拟采取的应对措施。

请年审会计师：

说明对公司本年营业收入、营业成本、毛利率执行的审计程序及获取的审计证据，特别是对收入确认的时点和金额、成本归集与分摊的准确性所执行的关键审计程序，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、结合行业情况、原材料价格波动、产品定价策略及招投标竞争情况，量化分析在近三年营业收入稳定增长背景下，毛利率及归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性；说明近三年的营业收入、毛利率、归母净利润变动趋势是否与同行业可比公司存在重大差异。

（一）结合行业情况、原材料价格波动、产品定价策略及招投标竞争情况，量化分析在近三年营业收入稳定增长背景下，毛利率及归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性

1. 行业发展情况

近年来，国内输配电设备行业整体维持稳步高景气态势，依托国家电网扩容、特高压建设、配网智能化改造及新能源大规模并网，行业市场持续扩容。同时行业呈现明显的结构性分化，高端市场壁垒高、盈利稳定，低端配网市场竞争激烈，叠加原材料价格波动，行业成本与利润分化特征显著。

在行业竞争格局方面，行业整体呈现高端高度集中、低端充分分散的格局。特高压等高端主网设备技术壁垒高，头部集聚效应显著，寡头垄断格局稳固。而变压器、高低压成套、户外成套等配网端设备准入门槛较低，中小厂商数量众多，市场竞争白热化，长期存在价格战。近三年行业集中度持续小幅提升，头部企业凭借技术、资金、订单优势持续收割市场，同时国内龙头出海节奏加快，海外订单大幅增长，全球化竞争成为行业新趋势。

在行业利润情况方面，行业盈利呈现先压后稳、极致分化的特点。2023 年受原材料涨价冲击，行业整体毛利率回落至 18.7%；2024-2025 年原材料价格趋稳，叠加高端高附加值产品占比提升，行业盈利持续修复，整体毛利率回升至 19.5%，净利率维持 6%-8%。细分领域盈利差距显著，特高压、高端新能源配套设备（如储能变、数据中心特种变、智能环保型箱变）技术壁垒高，毛利率可达

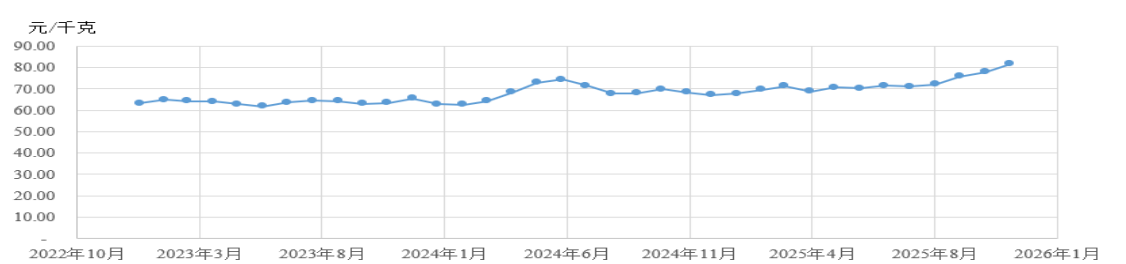
20%-25%，盈利质量优异；传统配网设备因激烈价格战，毛利率仅 12%-18%，净利率不足 5%。头部企业盈利优势明显，出海、智能化产品进一步增厚利润，中小厂商普遍盈利微薄。

整体来看，未来行业将持续向高端化、智能化、集中化、全球化发展，原材料成本长周期紧平衡，中枢持续抬升仍为常态，行业优胜劣汰加速，头部企业成长空间持续打开。

2. 原材料价格波动情况

公司产品原材料占营业成本比重超 90%，主要原材料为铜材等金属材料及断路器、互感器、电容器等电器元件，其中铜材占比约 60%。铜材等金属材料价格与大宗商品市场直接相关，交易活跃且价格具有一定波动性。原材料价格波动会直接造成公司采购成本的波动从而引起公司营业成本的变动，影响公司经营业绩。

2023 年以来，公司铜材采购价格变动情况如下：



1) 2023 年以来，现货铜价格整体呈中枢持续抬升的震荡上行走势，由 2023 年初的现货均价约 6.58 万元/吨震荡上涨至 2025 年末的约 9.94 万元/吨，受此影响，公司 2025 年铜材平均采购价格较 2024 年度同比增加 5.89%；2) 断路器、互感器、电容器等电器元件以及柜体等其他材料，由于型号众多，价格影响差异较大。随着户外成套设备、高低压成套设备的智能化、集成度要求的不断提升，该类产品所需的电器元件以及柜体等其他材料要求也相应提升，公司根据市场变化及用户需求进行原材料采购及产品研发、制造、销售。

综上所述，公司产品的主要原材料采购价格与市场价格较为相关，根据原材料的市场价格变化及客户对产品需求进行原材料采购。铜材占比极高，铜材价格

上涨推动公司产品成本相应上涨，叠加订单价格锁定，成本上涨滞后于订单价格，直接压缩毛利空间。

3. 产品定价策略

公司实行以销定产的生产模式，并对通用产品进行适量备货。公司主要根据成本加成的定价模式并综合考虑招投标、竞价、原材料市场价格波动等因素确定产品的价格。对于招投标获取的订单，通常销售价格在招投标时根据中标价格确定；对于非招投标获取订单，公司制定有销售指导价，销售指导价采取成本加成的模式进行价格制定，并根据原材料市场价格的波动而不断调整，通常是在签订销售合同时确定销售价格。对于已经签订成立的销售合同，产品销售价格一般不会发生变更，除非客户需求或产品技术要求发生重大变更，需要对合同价格进行调整，这种情况下合同双方会重新确定价格，并在原合同基础上重新签订补充合同，对原合同产品销售价格进行相应调整。

公司具有一定的成本转嫁能力，对于从公司进行报价到根据销售订单进行原材料采购的周期较短的订单，公司在成立销售订单、进行报价时，会以市场原材料最新价格作为报价依据；对于从公司进行报价到根据销售订单进行原材料采购的周期较长的订单，公司在报价时会结合市场原材料最新价格并对未来价格走势进行预估，进而确定报价依据，同时由于此类订单备货周期较长，公司会择机选择价格低点购入原材料进行备货。在以销定产模式下，若从公司进行报价到根据销售订单进行原材料采购的周期较长，且该周期内原材料价格出现持续大幅上升，公司不能够对产品销售定价进行调整，则会直接影响公司营业利润，从而对公司经营业绩及毛利率产生不利影响。

4. 招投标竞争情况

公司通过公开招标平台、客户邀标等途径获取信息源后，与客户进行技术交流，收集相关资料，了解项目的具体情况。投标项目明确后，在供应部、技术部、财务部、法务部等部门的配合下，商务部按时完成投标文件制作，按规定时间和地点投标。公司中标后，公司按投标书承诺及中标通知书与客户进行合同谈判，并签订合同，最终的销售价格根据公司的中标价格确定。公司的招投标模式的主要对象为国家电网及其下属相关公司、电力施工企业、各类工业企业、终端商业

用户等客户。

由于中标后产品价格已经确定，如果产品交付时间较短，期间原材料价格上涨对毛利率影响相对较小；如果交付时间较长，期间原材料价格上涨将对毛利率产生不利影响。针对此类情况，公司积极与客户沟通，推进合同履约，并择机低点购入原材料进行备货。

5. 各产品营业收入、营业成本及毛利率情况

近三年，公司分产品营业收入、营业成本及毛利率变动情况如下：

产品类别	项目	2025 年	变动率	2024 年	变动率	2023 年
变压器	营业收入	42,430.71	-5.63%	44,960.86	-8.25%	49,002.82
	营业成本	35,439.78	-0.55%	35,637.53	-11.39%	40,217.98
	单位售价	83.61	-8.45%	91.33	-6.85%	98.05
	单位成本	66.67	-7.60%	72.15	-10.34%	80.47
	毛利率	16.48%	-4.26%	20.74%	2.81%	17.93%
高低压成套开关设备	营业收入	25,851.44	-8.74%	28,327.44	8.39%	26,134.24
	营业成本	21,602.27	-3.25%	22,328.04	8.05%	20,664.52
	单位售价	2.78	-6.40%	2.97	8.00%	2.75
	单位成本	2.32	-0.85%	2.34	7.34%	2.18
	毛利率	16.44%	-4.74%	21.18%	0.25%	20.93%
户外成套设备	营业收入	26,005.58	7.57%	24,176.22	22.09%	19,801.32
	营业成本	20,097.90	2.83%	19,544.91	23.81%	15,785.68
	单位售价	23.01	33.16%	17.28	-2.15%	17.66
	单位成本	17.78	27.27%	13.97	-0.78%	14.08
	毛利率	22.72%	3.56%	19.16%	-1.12%	20.28%
铜部件	营业收入	33,572.30	24.01%	27,072.07		
	营业成本	33,305.04	26.27%	26,376.40		
	毛利率	0.80%	-1.77%	2.57%		
废铜	营业收入	8,072.96	90.04%	4,248.13		
	营业成本	8,328.42	88.58%	4,416.34		
	毛利率	-3.16%	0.80%	-3.96%		
其他	营业收入	4,810.50	-19.52%	5,977.34	10.38%	5,415.19
	营业成本	4,676.27	-15.62%	5,542.06	25.68%	4,409.72
	毛利率	2.79%	-4.49%	7.28%	-11.29%	18.57%
合计	营业收入	140,743.49	4.44%	134,762.06	34.29%	100,353.57
	营业成本	123,449.68	8.44%	113,845.28	40.41%	81,077.90
	毛利率	12.29%	-3.23%	15.52%	-3.69%	19.21%

注：2025 年报新增铜部件、废铜产品类别，为方便阅读分析，上年同期按照口径区分，

2023 年这类业务较少，铜部件、废铜划分至其他类别

(1) 2025 年主要变化分析

公司 2025 年营业收入、营业成本较上年同期分别增长 4.44%、8.44%，主要系公司本期持续优化生产经营流程，大力开拓市场，生产与销售均呈现出稳健增长的良好态势。综合毛利率同比减少 3.23 个百分点，主要系电力设备行业竞争加剧，产品毛利率承压。一方面，铜现货价格整体呈中枢大幅抬升、年末加速冲顶的震荡上行走势，价格刷新历史高位，成本端面临显著的刚性上涨压力；另一方面，公司主要通过招投标、竞争性谈判等方式获取订单，产品售价变动较原材料价格波动存在一定滞后性，造成公司本期营业成本增幅高于营业收入增幅，综合毛利率水平同比下降。

1) 变压器

公司 2025 年变压器的营业收入、营业成本较上年同期分别下降 5.63%、0.55%，单位售价、单位成本较上年同期分别下降 8.45%、7.60%，毛利率较上年同期减少 4.26 个百分点。本期变压器单位售价、单位成本同比下降主要系变压器容量与总售价、总成本呈非线性关系：单位容量（万千伏安）对应的售价、成本随容量增大因规模效应（材料用量摊薄、单位固定成本降低）而下降，由于本期销售的大容量变压器占比较上期有所增长，导致单位售价、单位成本同比下降。毛利率下降一方面系受国网实行区域联合招标改革影响，产品销售定价受到较大限制，单价下降；另一方面，铜材等原材料价格本期高位震荡运行，产品的成本未能保持与售价同比例下降。

2) 高低压成套开关设备

公司 2025 年高低压成套开关设备的营业收入、营业成本较上年同期分别下降 8.74%、3.25%，单位售价、单位成本较上年同期分别下降 6.40%、0.85%，毛利率较上年同期减少 4.74 个百分点，主要系市场需求疲软、成本压力加剧以及行业竞争加剧等多重因素叠加所致。

3) 户外成套设备

公司 2025 年户外成套设备的营业收入、营业成本较上年同期分别增长 7.57%、

2.83%，单位售价、单位成本较上年同期分别上涨 33.16%、27.27%，毛利率较上年同期增加 3.56 个百分点，主要系受益于政策与行业发展驱动。2024 年发改委、能源局印发《关于新形势下配电网高质量发展的指导意见》，2025 年配电网投资占电网总投资比例超 52%，重点推进配网智能化改造、农网巩固提升、分布式新能源并网配套，柱上开关、环网柜等户外成套设备作为配网核心设备需求持续增长。同时，新能源基建规模持续扩张，行业核心技术向一二次融合、一级能效、智能化方向升级，叠加产品出口结构持续优化，共同推动户外成套设备营业收入及毛利率稳步提升。

4) 铜部件

公司 2025 年铜部件营业收入、营业成本较上年同期分别增长 24.01%、26.27%，占营业收入、营业成本总金额比例分别为 23.85%、26.98%，毛利率较上年同期减少 1.77 个百分点，主要系本期安徽子公司加大对外产品的销售规模，同时，由于铜价运行中枢持续抬升，导致铜部件产品毛利率降低。

5) 废铜

公司 2025 年废铜营业收入、营业成本较上年同期分别增长 90.04%、88.58%，增幅较大，占营业收入、营业成本总金额比例分别为 5.74%、6.75%，毛利率较上年同期增加 0.80 个百分点，主要系本期铜价运行中枢持续抬升，增加废铜销售。

6) 其他

公司 2025 年其他产品营业收入、营业成本较上年同期分别下降 19.52%、15.62%，占营业收入、营业成本总金额比例分别为 3.42%、3.79%，毛利率较上年同期减少 4.49 个百分点。公司此类产品销售金额较小，占公司营业总收入比例较小，主要系原材料价格波动引起毛利率变动。

(2) 2024 年主要变化分析

公司 2024 年营业收入、营业成本较上年同期分别增长 34.29%、40.41%，毛利率同比减少 3.69 个百分点，主要系：（1）公司本期持续优化生产经营，大力推进产品研发和创新，抓住“双碳”政策以及“能效”提升产生的市场需求旺盛

的有利时机，生产和销售均呈稳健增长态势。（2）本期，安徽子公司项目陆续投产，逐步加大产品对外销售，由于其销售产品主要为铜排、铜线等上游产品，综合毛利率水平较低，造成公司本期营业成本增幅高于营业收入增幅，综合毛利率水平同比下降。

（1）变压器

公司 2024 年变压器的营业收入、营业成本较上年同期分别下降 8.25%、11.39%，单位售价、单位成本较上年同期分别下降 6.85%、10.34%，毛利率较上年同期增加 2.81 个百分点。单位售价、单位成本同比下降主要系本期销售的大容量变压器占比较上期有所增长。毛利率上升主要系：1）产品销售结构调整，配套在户外成套产品中的变压器使用增加，直接对外销售的变压器略有减少；2）生产协同增效，本期变压器生产所需的铜线、铜排部分由安徽子公司加工供应，相较于外部采购加工，生产成本降低，从而提升了产品毛利率；3）市场拓展突破，公司本期实现国外客户直接销售，该部分产品毛利率较高，进一步拉高整体毛利率。

（2）高低压成套开关设备

公司 2024 年高低压成套开关设备的营业收入、营业成本较上年同期分别增长 8.39%、8.05%，单位售价、单位成本较上年同期分别上涨 8.00%、7.34%，毛利率较上年同期增加 0.25 个百分点。主要系该类产品定制化程度较高，销售价格受产品参数、配置、客户需求等因素影响，价格和毛利率存在一定波动情况，公司本期抢抓市场有利时机，加大高低压成套开关设备生产和销售。

（3）户外成套设备

公司 2024 年户外成套设备的营业收入、营业成本较上年同期分别增长 22.09%、23.81%，增幅较大，单位售价、单位成本较上年同期分别下降 2.15%、0.78%，毛利率较上年同期减少 1.12 个百分点。主要系该类产品定制化程度较高，销售价格受产品参数、配置、客户需求等因素影响，价格和毛利率存在一定波动情况，本期公司客户对户外成套设备需求增加较快。

（4）其他产品（包含铜部件、废铜）

公司 2024 年其他产品营业收入、营业成本较上年同期分别增长 588.76%、723.97%，增幅较大，占营业收入、营业成本总金额比例分别为 27.68%、31.92%，毛利率较上年同期减少 15.99%个百分点。主要系本期安徽子公司加大对外产品的销售规模，显著增加其他产品销售规模，但由于铜部件等业务毛利率偏低，降低整体产品毛利率。同时，本期边角料、废品等材料价格上涨，随着产能的增加，边角料、废品等材料销售的数量随之增加。

6. 归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性

近三年，公司营业收入、成本费用及归母净利润情况如下：

项目	2025 年	变动金额	变动率	2024 年	变动金额	变动率	2023 年
营业收入	140,743.49	5,981.44	4.44%	134,762.05	34,408.47	34.29%	100,353.58
营业成本	123,449.68	9,604.40	8.44%	113,845.28	32,767.37	40.41%	81,077.91
毛利	17,293.81	-3,622.96	-17.32%	20,916.77	1,641.10	8.51%	19,275.67
税金及附加	822.18	45.93	5.92%	776.25	259.22	50.14%	517.03
销售费用	4,176.83	-97.96	-2.29%	4,274.79	868.24	25.49%	3,406.55
管理费用	6,537.54	1,223.13	23.02%	5,314.41	233.68	4.60%	5,080.73
研发费用	3,901.15	367.47	10.40%	3,533.68	2.46	0.07%	3,531.22
财务费用	2,291.35	598.88	35.38%	1,692.47	890.91	111.15%	801.56
信用减值损失	102.58	1,355.31	-108.19%	-1,252.73	-65.37	5.51%	-1,187.36
资产减值损失	-306.33	132.69	-30.22%	-439.02	-206.15	88.53%	-232.87
其他收益	1,565.78	177.94	12.82%	1,387.84	-400.76	-22.41%	1,788.60
投资收益	753.64	771.36	-4353.05%	-17.72	-50.06	-154.79%	32.34
公允价值变动收益	-396.31	15.69	-3.81%	-412	-412	100.00%	-
资产处置收益	68.74	72.66	-1853.57%	-3.92	-1,282.17	-100.31%	1,278.25
营业外收入	7.54	-0.95	-11.19%	8.49	-570.34	-98.53%	578.83
营业外支出	177.06	88.22	99.30%	88.84	20.11	29.26%	68.73
所得税费用	-426.9	-647.91	-293.16%	221.01	-609.11	-73.38%	830.12
少数股东损益	34.16	34.13	113766.67%	0.03	5.87	-100.51%	-5.84
净利润	1,610.25	-2,676.00	-62.43%	4,286.25	-3,011.28	-41.26%	7,297.53
归母净利润	1,576.09	-2,710.13	-63.23%	4,286.22	-3,017.14	-41.31%	7,303.36

（1）2025 年主要变化分析

从上表可见，公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润较上年度减少 2,710.13 万元，下降 63.23%，主要受毛利、管理费用、研发费用、财务费用等影响，具体情况如下：

1) 毛利

如上所述，随着电力设备行业竞争加剧，综合毛利率同比减少 3.23 个百分点，影响利润总额-3,622.96 万元。

2) 管理费用

2025 年度公司管理费用发生额较上年同期同比增长 23.02%，主要系：1) 公司本部搬迁后新增管理资产折旧摊销增加；2) 本期再融资项目终止，结转的中介机构服务费用上升；3) 本期安徽子公司管理用办公大楼竣工转入固定资产，本期折旧摊销增加；4) 本期继续收购湖南创业德力电气有限公司部分股权并将其纳入合并范围，管理费用相应增加；5) 本期，随着遂川子公司投资项目逐步投产，公司经营管理逐步进入正常状态，管理费用相应增加。

3) 研发费用

2025 年度公司研发费用发生额较上年同期同比增长 10.40%，主要系：1) 随着公司本部销售规模、销售产品细分种类增加以及销售市场开拓，投入研发项目增加，研发费用相应增加；2) 本期继续收购湖南创业德力电气有限公司部分股权并将其纳入合并范围，研发费用相应增加。

4) 财务费用

2025 年度公司财务费用发生额较上年同期同比增长 35.38%，主要系本期短期借款、长期借款等有息负债增幅较大，财务费用金额相应增加。

(2) 2024 年主要变化分析

从上表可见，公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润较上年度减少 3,017.14 万元，下降 43.31%，主要受税金及附加、销售费用、财务费用及资产处置收益的影响，具体情况如下：

1) 税金及附加

2024 年度公司税金及附加较上年度增加 259.22 万元，增长 50.14%，一方面随着收入规模增加，本期缴纳的增值税增加，相应增加城建税、教育费附加和地方教育附加；另一方面本期根据地方政府安排，房产税及城镇土地使用税停止减

免，导致该部分税费金额增幅较大。

2) 销售费用

2024 年度公司销售费用较上年度增加 868.24 万元，增长 25.49%，主要系随着公司销售规模增加，销售人员相应增加，销售职工薪酬增加以及公司为拓宽销售渠道，提升市场竞争力，业务开拓费增加。

3) 财务费用

2024 年度公司财务费用较上年同期增加 890.91 万元，增长 111.15%，主要系公司结合经营情况、资金需求等情况，本期银行借款等有息负债增幅较大，财务费用同比增幅较大。

4) 资产处置收益

2024 年度公司资产处置收益较上年同期减少 1,282.17 万元，下降 100.31%，主要系上期处置开源路 1-1 号土地及建筑物及其他附属物等，结转资产处置收益，而本期无此类收益。

综上所述，公司近三年营业收入稳定增长而归母净利润大幅下滑主要受毛利、税金及附加、销售费用、财务费用及资产处置收益等因素影响，符合公司实际经营情况，具有合理性；公司生产经营的内外部环境未发生重大不利变化。

(二) 说明近三年的营业收入、毛利率、归母净利润变动趋势是否与同行业可比公司存在重大差异

近三年，同行业上市公司营业收入、毛利率及归母净利润情况如下：

项目	公司	2025 年	变动率	2024 年	变动率	2023 年
营业收入	金盘科技	729,498.66	5.71%	690,085.92	3.50%	666,757.94
	扬电科技	127,904.79	-4.07%	133,331.73	131.88%	57,500.97
	特锐德	1,578,632.32	2.68%	1,537,447.63	21.15%	1,269,057.12
	白云电器	492,822.05	-1.14%	498,526.07	15.12%	433,047.62
	北京科锐	215,158.11	5.34%	204,246.40	4.58%	195,300.53
	明阳电气	690,962.66	7.22%	644,407.28	29.62%	497,147.10
	平均	639,163.10	3.42%	618,007.50	18.89%	519,801.88
	科润智控	140,743.49	4.44%	134,762.05	34.29%	100,353.58
毛利率	金盘科技	25.85%	1.54%	24.32%	1.51%	22.81%

	扬电科技	10.50%	-2.76%	13.27%	0.73%	12.54%
	特锐德	27.36%	1.44%	25.92%	2.56%	23.36%
	白云电器	19.30%	0.82%	18.48%	0.40%	18.08%
	北京科锐	21.00%	0.96%	20.04%	6.01%	14.03%
	明阳电气	21.14%	-1.15%	22.29%	-0.40%	22.69%
	平均	20.86%	0.14%	20.72%	1.80%	18.92%
	科润智控	12.29%	-3.23%	15.52%	-3.69%	19.21%
归母净利	金盘科技	65,953.88	14.82%	57,442.15	13.82%	50,466.02
	扬电科技	3,929.25	-44.14%	7,034.46	939.68%	676.60
	特锐德	124,306.49	35.62%	91,655.91	86.62%	49,114.65
	白云电器	25,609.24	10.79%	23,115.31	63.94%	14,099.66
	北京科锐	5,452.20	39.06%	3,920.89	123.48%	-16,702.31
	明阳电气	58,829.08	-11.20%	66,251.89	33.80%	49,517.09
	平均	47,346.69	13.90%	41,570.10	69.48%	24,528.62
	科润智控	1,576.09	-63.23%	4,286.22	-41.31%	7,303.36

从上表可见，2025 年同行业上市公司平均营业收入较上年增长，增长幅度 3.42%。其中，明阳电气营业收入增长 7.22%，行业最高。公司营业收入增长 4.44%，处于同行业营业收入增速范围内。2024 年同行业上市公司营业收入均较上年增长，平均增长幅度 18.89%。其中，扬电科技营业收入增长 131.88%，行业最高。公司营业收入增长 34.29%，处于同行业营业收入增速范围内。

2025 年同行业上市公司毛利率较上年平均增长 0.14%。其中扬电科技、明阳电气毛利率下降，其他上市公司增长。扬电科技毛利率 10.50%，行业最低，特锐德毛利率 27.36%，行业最高。公司 2025 年毛利率下降 3.23%，主要系本期安徽子公司主要从事铜排、铜线等加工业务，毛利率水平较低。剔除安徽子公司对外铜制品销售因素外，公司 2025 年毛利率为 17.44%，较上年同期减少 2.27 个百分点，主要系产品结构差异：1）公司变压器业务以中低压配电变压器为主，特高压、储能/数据中心特种变压器等高毛利产品布局较少；2）公司高低压成套设备以标准型产品为主，定制化、智能化高附加值产品占比低于头部企业。2024 年同行业上市公司毛利率较上年平均增长 1.80%。其中明阳电气毛利率下降，其他上市公司增长。公司 2024 年毛利率下降 3.69%，主要系本期安徽子公司陆续投产，主要从事铜排、铜线等加工业务，毛利率水平较低。剔除安徽子公司对外铜制品销售因素外，公司 2024 年毛利率为 19.66%，较上年同期增加 0.45 个百分点，与行业平均水平基本保持一致。

2025 年同行业上市公司平均归母净利润较上年增长，增长幅度 13.90%。其中，扬电科技、明阳电气毛利率下降，其他上市公司增长。公司归母净利润下降 63.23%，低于行业平均水平。除毛利率低于行业外，公司低毛利铜加工业务占比提升，以及 2024 年处置资产的高基数效应，共同导致归母净利润增速低于行业水平。2024 年同行业上市公司平均归母净利润较上年增长，增长幅度 69.48%。公司归母净利润下降 41.31%，低于行业平均水平，主要系行业盈利呈现先压后稳、极致分化的特点，细分领域盈利差距显著，特高压、高端新能源配套设备（如储能变、数据中心特种变、智能环保型箱变）毛利率较高，盈利质量优异，公司目前未销售该类产品；传统配网设备因激烈价格战，毛利率较低。

综上所述，公司近三年营业收入、毛利率及归母净利润变动符合行业发展状况，与同行业可比公司不存在显著差异。

二、说明 2025 年非经常性损益的具体构成，结合对净利润影响较大的具体项目的变动原因，分析扣非后净利润极低是否表明公司主营业务盈利能力出现不确定性。

（一）2025 年非经常性损益的具体构成

公司 2025 年归属于母公司所有者的非经常性损益净额合计为 1,211.83 万元，具体构成如下：

项目	合计	占比
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	58.03	4.02%
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	1,175.19	81.31%
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	-79.50	-5.50%
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	450.47	31.17%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-158.81	-10.99%
小计	1,445.40	100.00%
减：企业所得税影响数	227.88	
少数股东权益影响额	5.69	
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	1,211.83	

(二) 对净利润影响较大的具体项目的变动原因分析

2025 年公司归属于上市公司股东的净利润为 1,576.09 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 364.26 万元，非经常性损益对净利润的影响金额为 1,211.83 万元，占归母净利润的比例为 76.89%。其中对净利润影响较大的项目主要包括：

1. 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

2025 年度发生额 1,175.19 万元，为非经常性损益中金额最大的项目，主要系公司及各子公司根据地方政府产业扶持政策取得的各类财政补贴、奖励资金等。该类补助与公司正常经营业务无直接关联，不具有持续性和稳定性。2025 年政府补助金额较大，主要系公司及下属子公司因项目投产、技术改造等事项获得地方政府一次性扶持资金所致。

2. 企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额产生的收益

2025 年度发生额 450.47 万元，系公司本期继续收购湖南创业德力电气有限公司部分股权并将其纳入合并范围时，因投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额而产生的收益。该事项属于偶发性的企业合并交易产生的损益，不具有可持续性。

3. 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

2025 年度发生额 58.03 万元，主要系本期完成开源路 1-1 号土地、建筑物及其他附属物等约定事项，结转资产处置收益增加所致。资产处置属于偶发性交易，不构成公司经常性经营业务。

(三) 扣非后净利润极低是否表明公司主营业务盈利能力出现不确定性

1. 扣非后净利润较低的主要原因

公司 2025 年扣非后净利润为 364.26 万元，同比下降 90.43%，主要受以下因素影响：

(1) 毛利率持续承压：受行业竞争加剧及铜材等核心原材料价格整体呈中

枢持续抬升的震荡上行走势双重影响，公司综合毛利率由 2023 年的 19.21%下降至 2025 年的 12.29%，毛利空间收窄直接影响主营业务盈利水平。

（2）期间费用刚性增长：2025 年公司管理费用、研发费用、财务费用合计较上年增加 2,189.47 万元，主要系：1）公司本部搬迁及安徽子公司办公楼竣工转固导致折旧摊销增加；2）再融资项目终止结转中介机构费用；3）收购创业德力并将其纳入合并范围导致管理及研发费用增加；4）有息负债规模扩大导致财务费用上升。上述费用中部分为一次性或阶段性支出。

（3）低毛利业务占比提升：安徽子公司铜部件、废铜等业务规模持续扩大，该类业务毛利率较低（铜部件毛利率 0.80%、废铜毛利率-3.16%），拉低了整体盈利水平。剔除该类业务影响后，公司核心输配电设备业务的盈利水平相对稳定。

2. 主营业务盈利能力的可持续性分析

（1）核心业务仍保持一定盈利水平：公司变压器、高低压成套开关设备、户外成套设备等核心输配电业务 2025 年合计实现毛利约 14,250 万元，虽较上年有所下降，但仍具备一定的盈利基础。其中户外成套设备毛利率同比提升 3.56 个百分点至 22.72%，显示公司在该细分领域的竞争力有所增强。

（2）境外业务快速增长，成为新的盈利增长点：2025 年公司境外销售收入同比增长 237.51%，且变压器境外直接销售毛利率较高，随着海外市场的持续开拓，境外业务有望成为公司盈利的重要支撑。

（3）行业需求基本面未发生重大不利变化：输配电设备行业受益于国家电网扩容、特高压建设、配网智能化改造及新能源大规模并网，市场需求持续增长，行业整体景气度较高。公司所处行业发展趋势向好，为公司主营业务的持续发展提供了良好的外部环境。

（4）成本管控措施逐步见效：公司通过生产协同增效，由安徽子公司加工供应铜线、铜排等，相较于外部采购加工降低了生产成本；同时通过产线自动化改造、优化供应链管理等方式持续推进降本增效，相关措施的效果将逐步显现。

3. 结论

综上所述，公司 2025 年扣非后净利润较低，主要系行业竞争加剧导致毛利率下行、期间费用阶段性增长以及低毛利铜加工业务占比提升等因素综合影响所致，并非公司主营业务盈利能力出现根本性、持续性的恶化。

公司核心输配电设备业务仍保持一定的盈利水平，行业需求基本面良好，境外业务快速增长，且公司正积极采取产品结构优化、成本管控、市场拓展等应对措施。随着行业竞争格局的逐步改善及公司各项降本增效措施的持续推进，公司主营业务盈利能力有望逐步企稳回升。因此，扣非后净利润较低不表明公司主营业务盈利能力出现重大不确定性。

三、分产品列示境外销售收入、占比及毛利率，说明各产品毛利率变动情况及整体境外毛利率下滑的主要原因；说明在“变压器境外销售毛利率较高”的情况下，整体境外毛利率反而大幅下降的原因；结合境外在手订单、客户合作稳定性及定价趋势，说明境外业务高增长的可持续性。

（一）分产品列示境外销售收入、占比及毛利率，说明各产品毛利率变动情况及整体境外毛利率下滑的主要原因

公司 2024、2025 年分产品境外销售收入、占比及毛利率情况如下：

产品类型	2025 年		2024 年		同比
	金额	占比	金额	占比	
营业收入					
变压器	4,099.62	87.83%	1,025.00	74.12%	299.96%
高低压成套设备	139.93	3.00%	85.01	6.15%	64.60%
户外成套设备	0.00	0.00%	154.10	11.14%	-100.00%
其他	428.10	9.17%	118.84	8.59%	260.23%
合计	4,667.66	100.00%	1,382.95	100.00%	237.51%
营业成本					
变压器	3,078.01	87.38%	688.37	74.22%	347.14%
高低压成套设备	86.73	2.46%	41.28	4.45%	110.10%
户外成套设备	0.00	0.00%	98.64	10.63%	-100.00%
其他	357.80	10.16%	99.21	10.70%	260.65%
合计	3,522.53	100.00%	927.51	100.00%	279.78%
毛利率					
变压器	24.92%		32.84%		-7.92%
高低压成套设备	38.02%		51.44%		-13.41%

户外成套设备	0.00%		35.99%		-35.99%
其他	16.42%		16.52%		-0.09%
合计	24.53%		32.93%		-8.40%

由上表可见，2024-2025 年，公司境外业务规模实现较快增长，境外营业收入从 1,382.95 万元增至 4,667.66 万元，同比增长 237.51%；境外营业成本同比增长 279.78%，成本增速高于收入增速，推动公司境外业务整体毛利率由 32.93% 回落至 24.53%，同比下降 8.40 个百分点。境外毛利率有所下滑，主要系公司积极拓展海外市场，国内同行出海布局增多，境外市场竞争有所加剧。公司为稳步提升海外市场份额、夯实境外渠道资源，阶段性优化报价体系，同时叠加铜材等原材料价格波动、汇率变动等因素，整体产品盈利空间有所压缩。各产品境外毛利率具体变动情况如下：

1. 变压器

变压器是公司境外核心营收产品，境外收入占比由 2024 年的 74.12% 提升至 2025 年的 87.83%，营收同比增长 299.96%，对境外业务规模增长形成较大支撑。同期产品毛利率由 32.84% 降至 24.92%，同比下降 7.92 个百分点，导致整体境外毛利率阶段性回落。毛利率变动为多重阶段性因素共同影响所致：一是公司境外业务多以美元计价结算，占比超 70% 的非洲、中东客户区域外汇问题拉长履约周期、人民币升值产生折算损失；二是变压器核心原材料铜材价格整体呈中枢持续抬升的震荡上行走势，进而增加生产成本、挤压盈利空间；三是海外变压器市场需求向好，国内同行持续布局海外，境外行业竞争加剧，产品毛利率阶段性承压。

2. 高低压成套设备

2025 年该产品境外营收同比增长 64.60%，营业成本同比增长 110.08%，成本增速明显高于收入增速，带动产品毛利率由 51.44% 回落至 38.02%，同比下降 13.41 个百分点。该产品为定制化品类，需匹配境外客户定制化需求，不同项目的工艺标准、交付成本存在差异，盈利稳定性相对偏弱。本年度部分海外项目工艺要求提升、跨境交付及服务成本增加，使得产品毛利率出现阶段性回落。

3. 户外成套设备

该产品 2024 年境外毛利率为 35.99%，盈利水平相对较高，2025 年暂无该类

产品境外销售收入。该产品依托海外具体项目落地，订单获取存在一定随机性，年度业务体量存在正常波动。

4. 其他产品

主要为电力电缆、钢材等电力设备配套产品。2025 年该类产品境外营收同比增长 260.24%，业务规模实现较快增长，毛利率基本持平。该类产品多为标准化物资，市场定价较为透明，行业竞争格局相对稳定，原材料及产品售价波动较小，年度毛利率未出现明显变化。

(二) 说明在“变压器境外销售毛利率较高”的情况下，整体境外毛利率反而大幅下降的原因

2025 年，变压器毛利率在公司境外各产品品类中处于相对较高水平。整体境外毛利率出现阶段性下滑，属于多重因素叠加导致，主要包括核心产品毛利率阶段性回落、境外产品收入结构动态调整、各品类盈利水平存在分化等，具体说明如下：

1. 核心产品收入权重较高，毛利率回落对整体影响较大

变压器为公司境外业务核心品类，2025 年收入占比达 87.83%，收入权重较高，其盈利变动对整体境外毛利率存在较大影响。2024 年变压器毛利率相对较高，对整体境外盈利形成较好支撑；2025 年受市场竞争、汇率、原材料等阶段性因素影响，变压器毛利率有所回落，虽仍高于公司其他境外产品，但受高收入权重的传导影响，对整体境外毛利率形成明显拖累。

2. 高毛利定制化业务规模缩减，产品结构有所变动

2024 年公司境外业务涵盖户外成套设备、高低压成套设备等中高毛利定制化产品，多品类协同发力，抬升了当期整体毛利率水平。2025 年境外业务结构有所调整，原有高毛利业务贡献有所消退；同时高低压成套设备毛利率有所回落，高毛利业务的盈利贡献有所弱化。而低毛利配套产品业务规模大幅增长、收入占比提升，整体产品结构阶段性向低毛利品类倾斜，带动整体毛利率下行。

3. 业务扩张过程中成本增速偏高，整体盈利空间收窄

公司境外业务处于稳步扩张阶段，随着业务规模快速提升，市场拓展、跨境交付、原材料采购等综合成本同步增加，多数产品成本增速阶段性高于收入增速。其中变压器、高低压成套设备成本增速均显著高于营收增速，主力产品盈利空间普遍收窄。即便变压器保持相对较高的毛利率水平，也难以对冲全品类盈利分化、成本上行带来的压力，最终使得整体境外毛利率较上年出现明显下降。

(三) 结合境外在手订单、客户合作稳定性及定价趋势，说明境外业务高增长的可持续性

截止 2025 年 12 月 31 日、2026 年 5 月 31 日，公司在手订单如下：

金额单位：万元（人民币）、万美元、万欧元

日期	美元	人民币	欧元	人民币	合计	备注
2025/12/31	1,314.32	9,238.10			9,238.10	按 2025 年 12 月 31 日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的汇率 7.0288 折算
2026/5/31	1,450.24	9,887.12	32.75	259.25	10,146.37	按 2026 年 5 月 29 日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的汇率 6.8176 (美元) 7.9160 (欧元) 折算

截至 2025 年 12 月 31 日及 2026 年 5 月 31 日，公司境外在手订单储备充足，订单规模稳步提升，叠加优质稳定的客户资源及良性的市场定价趋势，公司境外业务具备持续稳健增长的基础，具体分析如下：

1. 境外在手订单储备充足，业绩支撑性较强

公司境外在手订单保持稳步增长态势，截至 2025 年 12 月 31 日，公司境外在手订单折算人民币金额为 9,238.10 万元；截至 2026 年 5 月 31 日，境外在手订单规模进一步增长至 10,146.37 万元，较 2025 年末有所提升。同时，公司境外订单币种结构有所丰富，新增欧元计价订单，海外市场布局逐步多元。当前充足的在手订单，可为公司后续境外业务收入确认提供较为扎实的业绩支撑，为境外业务持续增长奠定良好基础。

2. 客户合作稳定性较好，海外市场渠道持续夯实

公司境外业务广泛覆盖非洲、东南亚、中亚、欧洲等多个海外区域，经过前期市场深耕，已积累一批合作较为稳定的优质境外客户。公司依托可靠的产品品

质、完善的配套服务，逐步建立良好的市场口碑，与核心客户形成了持续、良性的合作关系，客户粘性相对较高。随着海外各国电力基础设施建设需求持续释放，公司持续深化存量客户合作、稳步拓展各区域新增客户，海外客户资源持续丰富、区域布局逐步多元，为境外业务增长提供稳定的客户保障。

3. 市场定价趋于理性，盈利与规模增长逐步均衡

前期公司为拓展海外市场、扩大市场份额，阶段性采取灵活报价策略，一定程度压缩了产品盈利空间。随着公司海外品牌影响力逐步提升、客户合作体系趋于成熟，公司定价策略逐步趋于稳健理性。后续公司将基于市场竞争情况、原材料价格波动及汇率走势，动态优化产品报价，在稳固市场份额的同时，逐步改善产品盈利水平。整体来看，行业需求持续向好、市场定价逐步回归合理区间，能够支撑境外业务保持平稳增长。

综上，公司境外在手订单储备充足、核心客户合作稳定、行业需求及定价趋势整体向好，境外业务具备较强的可持续增长能力，有望维持稳健的增长态势。

四、结合 2026 年第一季度业绩变动情况，说明盈利能力的下滑趋势是否具有持续性，以及公司拟采取的应对措施。

（一）2026 年第一季度业绩变动情况

2026 年第一季度，公司营业收入、成本费用及归母净利润情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动金额	变动率
营业收入	35,905.56	31,959.86	3,945.70	12.35%
营业成本	31,514.30	27,317.87	4,196.43	15.36%
毛利	4,391.26	4,641.99	-250.73	-5.40%
税金及附加	203.39	143.69	59.70	41.55%
销售费用	1,104.55	968.89	135.66	14.00%
管理费用	1,670.27	1,597.54	72.72	4.55%
研发费用	1,022.34	897.47	124.88	13.91%
财务费用	464.62	496.00	-31.38	-6.33%
信用减值损失	201.95	737.05	-535.10	-72.60%
资产减值损失	146.02	-668.94	814.96	-121.83%
其他收益	289.58	293.29	-3.70	-1.26%
投资收益	491.04	438.55	52.49	11.97%
公允价值变动收益	-479.40	28.45	-507.85	-1785.06%

营业外收入	9.57	4.88	4.68	95.94%
营业外支出	45.94	30.33	15.61	51.46%
所得税费用	-37.20	113.23	-150.43	-132.85%
净利润	576.11	1,228.12	-652.01	-53.09%
少数股东损益	-26.63	36.65	-63.28	-172.67%
归母净利润	602.74	1,191.47	-588.73	-49.41%
归母扣非净利润	625.30	633.28	-7.98	-1.26%

（二）盈利能力下滑趋势不具备持续性的分析

2026 年一季度归母净利润阶段性下滑，主要由 2025 年一季度一次性非经常性损益及短期经营阶段性压力共同导致，叠加公司充足的订单储备、持续改善的现金流、产能升级与产品结构优化等基本面对支撑，盈利能力持续下行的可能性较低，具体分析如下：

1. 归母净利润下滑源于 2025 年一季度偶发收益变动，不具备长期影响

公司 2024 年 11 月通过北京产权交易所公开竞价取得创业德力 49%股权，2025 年 3 月协议收购 19%股权，累计取得 68%控股权并于 2025 年 3 月纳入合并报表。交易定价以坤元评报〔2025〕558 号评估报告为依据，49%股权通过公开竞价程序取得，19%股权参考前次公开竞价价格协商确定，定价公允。本次收购创业德力产生的负商誉收益 450.47 万元。，公司收购创业德力产生的一次性负商誉收益，同时 2025 年一季度套期保值业务形成公允价值变动收益，上述一次性收益大幅增厚当期利润。2026 年一季度无同类并购收益，同时套期保值业务产生损失 82.50 万元，导致投资收益同比下降 97.35%，成为归母净利润下滑的核心因素。该类股权处置、套期保值损益均为非经常性项目，不具备持续性。

从主营业务维度判断，公司一季度扣非净利润仅小幅下降 1.26%，波动处于合理区间，说明公司输配电设备研发、生产、销售等核心业务盈利水平保持稳定，主营业务盈利能力未出现弱化。

2. 经营现金流大幅改善，主营业务造血能力逐步修复

本期经营活动产生的现金流量净额为-4,208.67 万元，较上年同期-16,191.68 万元大幅改善，同比提升 74.01%，主要原因系上年同期公司基于锁价保供考虑，集中采购并储备原材料、产成品，资金流出规模较大；本期公司优化采购节奏与

备货策略，合理控制物资采购支出，经营端现金压力显著缓解。

尽管当期经营现金流仍为负数，但降幅较上年同期大幅收窄，反映出公司货款回收、资金周转效率有所提升，供应链管理持续优化，主营业务现金创造能力稳步修复，为后续盈利稳定提供了资金保障。

3. 整体及境外在手订单大幅增长，收入转化基础扎实

公司整体在手订单规模持续增长，截至 2025 年末，公司全部在手订单金额为 6.45 亿元；截至 2026 年 5 月末，整体在手订单进一步增长至 9.60 亿元，订单储备体量充足。其中境外在手订单同步稳步提升，2025 年末境外在手订单 9,238.10 万元，2026 年 5 月末增至 10,146.37 万元，海外布局良好。充裕的在手订单将在后续期间逐步确认收入，能够持续保障公司营收规模，对冲短期盈利压力，是业绩平稳运行的重要支撑。

4. 短期经营压力为阶段性特征，后续将逐步缓解

一季度显现的成本、费用、资产减值等压力，均属于业务扩张过程中的阶段性现象：一是原材料备货带来短期成本波动。受铜材等核心原材料价格高位运行影响，公司为保障订单交付加大备货，一季度预付款项增幅较大。通过集中采购、错峰锁价等方式管控成本，原材料端压力将逐步释放。二是资产减值为常规会计计提。信用减值、资产减值变动，系公司根据应收账款、质保金账龄及余额按会计政策正常计提，属于电力设备行业的正常波动。公司已强化客户信用管理与应收款催收，后续减值规模将回归合理区间。三是并表及项目建设推高阶段性费用。受并购子公司并表、本部搬迁、新建产能项目推进影响，管理、研发费用短期有所增加。随着各主体管理整合完成、新建项目落地投产，内部协同效应将逐步显现，期间费用增速有望放缓。

5. 产能、产品与行业环境多重利好，支撑盈利企稳回升

产能层面，公司推进智慧新能源电网装备技改扩建项目，相关土地使用权入账推动无形资产增长，新产能投产后将发挥规模效应，摊薄单位生产成本；产品层面，公司持续发力户外成套设备、高端新能源配套等高毛利产品，2025 年该类产品的毛利率已实现提升，产品结构持续优化；行业层面，国内配网改造、新能

源并网及海外多国电力基建需求旺盛，行业整体景气度向好，为公司经营营造良好外部环境。

综上，公司一季度盈利能力下滑是 2025 年一季度偶发损益消失、短期经营因素叠加形成的阶段性结果，叠加现金流改善、订单充裕、产能升级等积极因素，盈利能力持续下滑的趋势不具备持续性。

(三) 公司拟采取的应对措施

为化解阶段性经营压力、巩固主营业务优势、推动盈利水平稳步回升，公司结合当前经营现状、订单情况及行业趋势，制定并落实全方位应对举措：

1. 深化成本管控，对冲原材料价格波动

持续优化原材料采购体系，结合大宗商品价格走势开展长期锁价、批量采购、错峰备货，平衡备货规模与资金占用。同时持续优化生产工艺、提升自动化水平，降低生产损耗，全方位压降单位制造成本。

2. 优化现金流与存货管理，提升资金使用效率

结合在手订单动态调整原材料及产成品备货规模，在保障订单交付的前提下减少无效资金占用；强化应收账款、质保金全流程管理，加大回款考核与催收力度，持续改善经营现金流。同时优化有息负债结构，合理控制融资规模，压降财务费用。

3. 推进产品结构升级，提升高毛利产品占比

加大智能化、节能型变压器、高端新能源配套设备等高端产品研发投入，顺应行业高端化、智能化发展趋势。市场推广层面优先布局高毛利产品，逐步改善整体盈利结构；针对定制化设备，细化项目成本核算，管控额外定制支出，提升定制产品盈利稳定性。

4. 深挖订单价值，统筹境内外市场运营

依托储备充足的在手订单，做好排产、交付与收入转化工作。境内深度对接电网、发电集团等核心客户，积极参与招投标项目，稳固基本盘；境外持续深耕非洲、东南亚、中亚、欧洲等区域存量客户，拓展新合作资源，在维持业务增长

的同时，动态优化海外报价，逐步修复境外毛利率。

5. 加快产能落地与内部整合，释放协同效应

加快智慧新能源电网装备技改扩建项目建设，确保新产能按期投产，充分发挥规模优势。持续推进并购子公司、异地子公司的业务、人员、管理整合，打通内部产销链路，降低整合期管理成本，提升集团整体运营效率。

6. 动态调整定价策略，平衡份额与盈利

区分不同订单类型制定差异化报价：境内招投标项目坚持理性报价，规避低价恶性竞争；常规订单严格执行成本加成定价模式，根据成本、汇率变动及时调整售价。海外市场结合客户合作深度、区域市场环境优化报价体系，兼顾市场拓展与盈利水平。

7. 精细化管控期间费用，完善考核机制

精简内部管理流程，严控非刚性开支；优化研发投入结构，聚焦核心技术攻关，提升研发投入产出比；调整销售考核导向，由单一规模考核转向规模+盈利双重考核，引导业务团队重视订单质量与利润水平。

（四）综述

2026 年第一季度公司营收保持增长、扣非净利润基本平稳、经营现金流大幅改善，归母净利润下滑主要为一次性非经常性损益所致，属于阶段性表现。公司目前境内外在手订单储备充足，产能升级、产品优化、渠道拓展等工作有序推进，短期经营压力可逐步缓解，因此盈利能力持续下滑的趋势不具备持续性。

后续随着各项管控与发展举措落地、在手订单逐步转化、新产能释放效益，公司经营质量与盈利水平将稳步修复，整体经营有望保持平稳向好态势。

问题二：关于固定资产与在建工程

公司固定资产期末余额 5.00 亿元，较期初增长 32.03%，主要系智慧新能源电网装备项目及金加工车间柔性化生产线技改项目竣工转固；在建工程期末余额 2,836.2 万元，较期初下降 58.85%，主要系上述项目竣工结转。

请你公司：

（1）结合新增固定资产的建设背景、产能规划、预计经济效益，说明资产规模大幅扩张的必要性、与公司近年经营业绩、产能的匹配性，以及预计折旧摊销对未来业绩的影响。

（2）列示报告期末主要在建工程项目的名称、预算总额、累计投入金额、工程进度、预计完工时间及转固条件；说明报告期末是否对重大在建工程进行了减值测试，测试的具体过程、关键参数（如预计未来现金流量、折现率等）及结论。

请年审会计师：

说明对固定资产、在建工程的真实性、计价准确性及针对在建工程是否发生减值所执行的审计程序。

公司回复：

一、结合新增固定资产的建设背景、产能规划、预计经济效益，说明资产规模大幅扩张的必要性、与公司近年经营业绩、产能的匹配性，以及预计折旧摊销对未来业绩的影响。

（一）建设背景

根据江贺经济走廊土地有机更新和整治提升及企业搬迁腾退相关要求，江山市山海建设投资有限公司收购公司原有位于江山经济开发区山海协作区的土地、行政办公大楼、生产厂房及钣金生产、集成设备生产等相关机器设备，公司原有核心生产场地、钣金加工配套产能被整体处置。为保障公司主营业务正常存续、恢复完整生产体系，避免产能断层、业务停滞，公司亟需实施新建智慧新能源电网装备产线、技改金加工柔性生产线，重建核心生产及配套体系，本次项目建设及资产扩张是公司维持正常生产经营的基础保障，具备不可替代性。

公司智慧新能源电网装备项目产品为应用于分布式新能源并网、分布式智能电网及高效储能领域的户外成套设备。技改金加工柔性生产线，主要用于生产变压器油箱及壳体、高低压成套开关设备柜架和户外成套设备箱体等配套部件，金

加工车间柔性化生产线技改项目建成后，将配套全厂的金加工及表面处理工序。上述项目的建设，有利于发行人优化户外成套设备产品结构，突破产能瓶颈，提升金加工配套部件供应能力。

(二) 产能规划

1. 智慧新能源电网装备项目（一期）

产能规划目标为：形成年产 3,200 套新型电力系统装备（1,000MW 分布式新能源并网设备、1,000MW 分布式智能电网设备、500MW 新型储能设备及配套产品）的生产能力。

2. 金加工车间柔性化生产线技改项目

主要针对现有的钣金产线进行改造，淘汰相对传统的生产方式和老旧设备，改造成金加工柔性生产线，建成后将配套全公司的金加工及表面处理工序，以降低生产成本、提高生产效率和产品质量。该项目的实施有利于公司优化户外成套设备产品结构，突破产能瓶颈，提升金加工配套部件供应能力。

公司主营户外成套电力装备，这类产品具备单体体积大、生产设备要求高、场地占用大的特点，原有生产场地、设备资源有限，产能短板逐步凸显。2023 年、2024 年、2025 年，公司户外成套设备产能利用率分别达到 106.48%、109.46%、81.40%，2023-2024 年产能持续处于超负荷运行状态，现有产能已无法匹配快速增长的市场订单需求，已成为制约公司订单承接能力与业务扩张速度的核心瓶颈。本次智慧新能源电网装备项目新建产线、金加工车间技改项目落地，可直接突破原有产能桎梏，补齐生产配套短板，全面恢复并提升公司核心生产能力。

(三) 预计经济效益

智慧新能源电网装备项目总投资 22,955.16 万元，达产后将形成年产能 3200 套新型电力系统装备，预计年实现含税营业收入 9.5 亿元，年利润总额 6,302.46 万元，项目投资收益率 23.34%；金加工车间柔性化生产线技改项目总投资 8,032.86 万元，达产后年可直接降低生产成本 455.35 万元。

测算依据如下：

1. 智慧新能源电网装备项目（一期）

根据目前市场现状、公司产品质量水平及对市场未来发展预期，项目建成并正常运营后，全年收入（含税）预计可达 95,000.00 万元；预测毛利率为 17.20%，主要由原材料成本、燃料及动力费用、工资福利费用及制造费用组成；预测期间费用率 7.60%，包含销售费用、管理费用和财务费用。

据此，预测项目年利润总额 6,302.46 万元。

其中，项目收入具体测算如下：

单位：MW，元/W，万元

序号	产品名称		年产量	单价	产值
1	新型电力系统装备 3,200 台	分布式新能源并网设备	1,000.00	0.25	25,000.00
2		分布式智能电网（含微电网）设备	1,000.00	0.20	20,000.00
3		新型储能设备及配套产品	500.00	1.00	50,000.00
合计					95,000.00

2. 金加工车间柔性化生产线技改项目

金加工车间柔性化生产线技改项目规划将现有厂房改造成金加工车间柔性化生产线厂房，购置国内先进的大幅面数控光纤激光切割、全自动喷漆线、全自动喷塑线和全自动电泳线等设备。项目建成后将配套全厂的金加工及表面处理工序，有利于保持生产设备自动化及智能化程度一致性，提高生产效率，同时，能够节约原辅材料及人工成本，为发行人主营业务产品产能提升提供保障。该项目不产生直接经营效益。

上述经济效益预测是基于行业发展趋势、产业政策及公司未来战略等因素得出，公司已进行充分的调查研究，但相关结论与市场环境、产业政策等因素紧密相关，在公司未来经营中，可能存在不可预见因素或不可抗力因素等导致投资项目不能产生预期收益的可能性，提请投资者关注。

（四）与公司近年经营业绩的匹配性

近年随着新能源电力、储能行业快速发展，公司下游客户需求持续增长，核心产品市场认可度稳步提升，户外成套设备产能利用率持续走高，反映出公司主

营业务具备稳定的市场基础和良好的增长韧性。公司本次资产扩张并非盲目扩产，而是在现有业务稳定、市场需求明确的前提下开展的产能升级与规模拓展。

从经济效益来看，智慧新能源电网装备项目达产后预期可实现年含税营收 9.5 亿元，利润总额 6,302.46 万元，投资收益率 23.34%，毛利率 17.20%，盈利水平良好；金加工技改项目达产后预计年可节约原辅材料成本 185.35 万元（通过数控切割、自动化加工提升材料利用率），年可节约直接人工成本 270.00 万元，合计年直接降低生产成本 455.35 万元（具体情况详见问题二之“（三）预计经济效益”）；同时自动化改造可将生产效率提升约 30%，产品不良率从约 2%降至 0.5%以下，年可额外减少生产损耗约 80 万元，整体降本效益可覆盖项目年新增折旧 522.25 万元。本次产能扩张能够承接未来市场增量订单，匹配公司主营业务持续增长的经营趋势，为公司未来业绩稳步提升提供产能保障，与公司长期经营发展目标高度匹配。

（五）与公司近年产能的匹配性

公司原有户外成套设备产能已持续饱和、超负荷运行，产能瓶颈成为制约公司业务发展的核心痛点。本次智慧新能源电网装备项目规划年产 3200 套新型电力系统装备，涵盖分布式新能源并网设备、智能电网设备、新型储能配套产品，精准对应公司核心主业及增量市场需求；金加工柔性化生产线技改项目，聚焦公司核心产品的油箱、壳体、柜架等配套部件生产，实现钣金加工工序自主化、柔性化、智能化，彻底解决原有配套产能不足、外协成本高、定制化能力弱的问题。

两大项目形成“核心产品整机生产+核心部件自主配套”的完整生产体系，新增产能精准弥补了公司原有产能缺口，优化了产能结构，适配公司产品升级、订单增量的发展需求，与公司产能现状及产能升级规划高度契合。

（六）预计折旧摊销对未来业绩的影响

截止 2025 年末，两个项目累计投入金额 10,125.63 万元，其中土地使用权 1,557.50 万元，其余为厂房及设备，主体部分已于 2025 年 12 月投入使用，货架智能物流系统需要调试合格、达到预定可使用状态后转固，现阶段预计后续投入数额不大，后期公司根据市场需求情况进行升级改造等。根据目前已竣工资产及

短期内预期转固资产测算，年度预计折旧摊销金额为 615.54 万元，合计占公司 2025 年营业成本的比例为 0.50%，整体占比处于较低水平。投产首年（产能释放 50%阶段），年新增折旧 615.54 万元将对短期利润产生一定阶段性影响，但由于折旧规模较小，不会对公司当期正常经营造成重大冲击；项目完全达产后，预计智慧新能源电网装备项目即可实现年利润总额 6,302.46 万元，对新增折旧的覆盖倍数达 10.24 倍，叠加金加工项目的降本效益，新增折旧可被完全覆盖，不会对公司长期经营业绩产生重大不利影响。

综上，本次固定资产规模扩张是公司搬迁后重建生产体系、突破产能瓶颈的必要举措，短期新增折旧规模较小，占营业成本的 0.50%，折旧压力十分有限；随着产能逐步释放，项目效益将快速显现；中长期随着产能完全释放、规模效应显现、自动化降本优势持续凸显，新增资产将持续支撑公司新能源领域订单承接能力，对公司未来经营业绩产生积极影响。

二、 列示报告期末主要在建工程项目的名称、预算总额、累计投入金额、工程进度、预计完工时间及转固条件；说明报告期末是否对重大在建工程进行了减值测试，测试的具体过程、关键参数（如预计未来现金流量、折现率等）及结论。

（一）列示报告期末主要在建工程项目的名称、预算总额、累计投入金额、工程进度、预计完工时间及转固条件

截止 2025 年 12 月 31 日，公司主要在建工程项目的名称、预算总额、累计投入金额、工程进度、预计完工时间及转固条件如下：

工程名称	预算总额	累计投入 金额	工程进 度	预计完工时间	转固条件
新厂区人才公寓	6,123.63	5,813.57	95.00%	2026 年 7 月	剩下为装修部分，达到预计可使用状态
智慧新能源电网装备项目 2/4 号厂房	10,922.20	8,568.13	100.00%	主体已于 2025 年 12 月投入投用	剩余部分为货架智能物流系统，调试合格达到预计可使用状态
产业园设备	1,547.24	1,547.24	95.00%	2026 年 8 月	设备调试合格，达到预计可使用状态
年生产 3000 台成套设备生产线 1#2#厂房	1,883.16	736.48	91.89%	2026 年 3 月投用	达到预计可使用状态

合计	20,476.23	16,665.42			
----	-----------	-----------	--	--	--

(二) 说明报告期末是否对重大在建工程进行了减值测试，测试的具体过程、关键参数（如预计未来现金流量、折现率等）及结论

公司 2025 年年末对重大在建工程是否出现减值迹象进行判断：

1.对期末重大在建工程的建设背景、产能规划、预计经济效益进行了解复核，相关工程的市场前景以及规划是否出现了实质性的变化。

2.实地勘察在建工程主要项目现场，查看项目实物状态，是否存在停工、缓建等情况。

3.了解重大工程的项目进度，项目是否持续按照原计划正常推进。

经核实，公司 2025 年年末重大的在建工程未出现减值迹象。

综上所述，公司 2025 年年末重大的在建工程未出现减值迹象，不存在减值。

问题三：关于子公司业绩与铜制品业务

报告期内，公司主要子公司业绩分化显著：科润智能控制（安徽）有限责任公司（以下简称“安徽子公司”）主要产品为铜排、铜线，本期营业收入 4.65 亿元，净利润为-478.81 万元，同比由盈转亏。科润智控合并报表范围内铜部件产品 2025 年营业收入 3.36 亿元，同比增长 24.01%，毛利率 0.80%；废铜销售 2025 年收入 8,072.96 万元，毛利率-3.16%。

遂川县科润新能源科技有限公司（以下简称“遂川子公司”）净利润为 94.77 万元，同比增长 522.00%；科润智能控制（忻州）新能源有限公司（以下简称“忻州子公司”）净利润为 15.60 万元，实现扭亏。

请你公司：

(1) 详细说明科润智控铜部件及废铜业务的具体业务模式，是否属于贸易类业务，公司在交易中承担的主要责任；结合上述业务模式，说明公司对该业务采用的收入确认方式及其依据，说明铜部件及废铜业务的收入确认是否符合企业会计准则的规定。

(2) 说明安徽子公司营业收入较高但净利润为负的原因，结合铜材价格波动、定价模式、内部交易定价公允性及成本归集等，分析该子公司是否存在向母公司或其他主体转移利润的情形。

(3) 说明铜部件业务毛利率仅 0.8%、废铜业务毛利率为负的商业合理性，说明相关业务是否具有经济实质。

(4) 结合遂川子公司、忻州子公司所处行业、产品结构、成本费用及内部交易情况，量化分析其业绩大幅波动的具体原因。

请年审会计师：

说明就子公司业绩、公司铜制品业务执行的审计程序、获取的审计结论，以及获得的审计证据是否充分、适当。

公司回复：

一、 详细说明科润智控铜部件及废铜业务的具体业务模式，是否属于贸易类业务，公司在交易中承担的主要责任；结合上述业务模式，说明公司对该业务采用的收入确认方式及其依据，说明铜部件及废铜业务的收入确认是否符合企业会计准则的规定。

(一) 详细说明科润智控铜部件及废铜业务的具体业务模式，是否属于贸易类业务，公司在交易中承担的主要责任

1. 铜部件业务具体模式、是否属于贸易类业务及交易责任

(1) 具体业务模式

安徽子公司于 2022 年 11 月成立，并投资 1 亿余元购建土地、厂房设备，筹建铜部件加工基地，于 2024 年 2 月投产生产铜排、铜线等部件，约 30% 的铜部件产品配套销售给母公司科润智控生产变压器等配电设备，其余销售给众多第三方电气设备企业。公司铜部件产品主要为铜排、铜线、铜母线等铜制加工构件，由安徽子公司作为运营主体，整体为自主采购、自主生产、内外双销的有色金属深加工制造模式，具体流程如下：

1) 采购环节：子公司独立根据生产计划、市场铜价走势，自主决策铜锭等

核心原材料的采购时点、采购数量与采购价格，完全掌握采购主动权。

2) 生产环节：子公司完成铜材熔炼、压延、成型等全流程物理加工，将原料铜制成铜排、铜线等成品；生产过程中会产生约 15%的边角料、废料，该部分物料由子公司统一管理。

3) 销售环节：业务分为两大渠道，一是内部配套销售，将铜部件销售至母公司及合并范围内其他子公司，作为变压器、高低压成套设备等主业产品的核心原材料；二是对外销售，通过竞争性谈判、商务洽谈等方式获取外部客户订单，直接向市场终端客户销售成品铜部件。

4) 配套管理：产品包装物随货一并销售，收入归子公司所有；生产产生的边角料、废料由子公司择机对外处置，处置收益、损耗风险均由子公司承担。

(2) 业务定性：不属于贸易类业务

纯贸易业务以商品转手买卖为核心，不开展加工生产、不承担商品形态改变风险，仅赚取购销价差。本公司铜部件业务以铜材深加工为核心，自主完成原材料采购、物理加工、成品制造全流程，产品形态发生实质性改变，具备完整生产制造属性，因此不属于贸易类业务，属于生产加工制造业务。

(3) 公司在交易中承担的主要责任

结合业务实质及合同约定，安徽子公司作为交易主要责任方，承担以下全部核心责任：

1) 首要履约责任：对产品质量、技术性能、交付周期、售后退换货等承担全部责任，是面向客户的唯一履约主体。

2) 原材料与存货风险责任：自主开展原材料采购，承担铜材价格波动、原材料及产成品存货减值、滞销等风险。

3) 生产与损耗责任：独立组织生产运营，承担人工、制造费用等全部生产成本，同时承担生产环节约 15%的正常物料损耗。

4) 定价自主责任：拥有完整自主定价权，可结合市场行情、成本变动自主确定对内、对外销售价格。

5) 废料处置责任：生产边角料、废料由安徽子公司自主选择处置时机与客户，承担废料仓储、价格波动风险，处置损益全部归属于安徽子公司。

6) 资金成本责任：生产经营所需资金通过外部融资、集团临时拆借等方式解决，按约定承担资金占用成本。

2. 废铜业务具体模式、是否属于贸易类业务及交易责任

(1) 具体业务模式

安徽子公司废铜主要来源于铜部件生产环节产生的边角料、生产废料，为生产主产品衍生的副产品，业务模式如下：安徽子公司对生产过程中产生的废铜、边角料进行统一收集、仓储，结合市场废铜价格走势择机筛选客户、对外销售；无大规模外购废铜再转售的行为，整体为自产副产品处置模式。

(2) 业务定性：不属于贸易类业务

废铜为铜部件生产的伴生品，并非主动采购用于转手贸易，业务核心是处置生产废料、盘活库存，因此不属于贸易类业务。

(3) 公司在交易中承担的主要责任

1) 承担废铜仓储、保管、分拣过程中的实物管理与损耗风险；

2) 自主决定废铜销售时机、销售对象与销售价格，承担废铜市场价格波动风险；

3) 承担货物运输、交付等履约责任，以及废料处置相关物流、装卸等附加成本。

(二) 结合上述业务模式，说明公司对该业务采用的收入确认方式及其依据，说明铜部件及废铜业务的收入确认是否符合企业会计准则的规定

1. 收入确认方式

安徽子公司对铜部件、废铜业务统一采用总额法确认营业收入。

2. 收入确认依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，判断采用总额法还是净额法，核心依据为企业在向客户转让商品前是否拥有对商品的控制权，是否为交易的主要责任人。主要责任人判定标准包括：企业承担转让商品的主要履约责任、承担商品存货风险、拥有自主定价权。

结合安徽子公司业务实际：

（1）铜部件业务：安徽子公司在产品交付客户前，完整持有商品控制权；独立承担产品质量、交付等首要履约责任，承担原材料、产成品存货及价格风险，同时具备自主定价权，完全符合主要责任人判定标准，因此采用总额法确认收入。

（2）废铜业务：安徽子公司在对外销售前持有废料实物，承担仓储、价格波动等存货风险，自主定价并选择交易对手，承担交付履约责任，同样属于交易主要责任人，适用总额法。

3. 结论

安徽子公司铜部件、废铜业务以总额法确认收入，业务实质、控制权归属、风险与责任承担方式均完全匹配企业会计准则相关要求，收入确认方式符合企业会计准则规定。

二、说明安徽子公司营业收入较高但净利润为负的原因，结合铜材价格波动、定价模式、内部交易定价公允性及成本归集等，分析该子公司是否存在向母公司或其他主体转移利润的情形。

（一）安徽子公司营业收入较高但净利润为负的原因

安徽子公司主营铜排、铜线等铜加工产品及输配电配套设备，属于资本密集型行业，生产、原材料备货环节需占用大额营运资金。2025 年公司实现营业收入 54,904.99 万元，较上年有所增长，但净利润由上年 0.58 万元转为-478.81 万元。结合原材料行情、定价规则、融资安排、费用管控、资产减值及成本核算情况，具体原因分析如下：

1. 铜价高位运行叠加定价滞后，综合毛利水平极低

2025 年，铜材价格整体呈中枢持续抬升的震荡上行走势，作为核心原材料，

其成本占产品总成本比重极高。公司采用“铜材市场价+固定加工费”的定价模式，产品售价调整滞后于原材料价格涨幅，成本难以有效向下传导。从交易结构来看，公司业务分为关联交易与非关联交易两大板块：非关联交易营收 41,513.63 万元，综合毛利率-0.58%，整体处于亏损状态；关联交易营收 13,391.37 万元，毛利率 2.15%，虽实现盈利，但营收体量有限，无法弥补非关联业务的亏损。同时废铜业务毛利率为-3.16%，铜制品、高低压成套设备等品类盈利普遍偏弱，公司整体毛利仅 47.18 万元，盈利基础十分薄弱。

2. 融资模式切换，资金成本上升持续挤压利润空间

公司前期主要依靠母公司无偿提供营运资金，无额外资金成本。后期母公司资金支持力度缩减，公司转而通过银行借款、供应链金融方式筹措资金，合作主体包括黄山开投昱城新材料科技有限公司、江山市启宁工贸有限公司等，综合资金成本区间为 3.8%—6%。该部分资金成本结合材料采购环节一并结算，直接推高原材料采购成本，进一步压低产品毛利率；同时新增银行借款使得利息支出大幅增加，财务费用由上年 114.97 万元增至 305.41 万元。

3. 刚性期间费用大幅增长，进一步侵蚀利润

本期管理费用为 543.30 万元，较上年增加 199.64 万元，主要系管理用办公大楼正式投用，新增大额折旧摊销，固定开支明显上升；税金及附加、销售费用也出现小幅增长。在整体毛利规模极低的情况下，各项刚性费用大幅增加，是公司当期出现亏损的重要因素。

4. 两类减值项目影响分化，整体正向收益有限

本期信用减值损失实现转回，能够增加当期利润；计提了资产减值损失，对利润形成抵减。两项因素相互对冲后，对利润的整体正向贡献有限。此外，其他收益、投资收益虽带来小幅收益补充，但金额较小，仍无法覆盖毛利缺口与各项费用支出。

5. 成本归集规范完整

公司严格按照企业会计准则要求，对铜制品、废铜、输配电设备等各类产品，以及关联交易、非关联业务对应的原材料、人工、制造费用、生产损耗、副产品

成本进行独立归集、准确分摊，成本结转流程合规，不存在人为调节成本的情形。

(二) 结合铜材价格波动、定价模式、内部交易定价公允性及成本归集等，分析该子公司是否存在向母公司或其他主体转移利润的情形

结合关联与非关联交易毛利、定价规则、成本核算、经营定位等维度综合判断，安徽子公司不存在向母公司或其他主体转移利润的情形，具体依据如下：

1. 关联交易毛利率高于非关联交易，无利润转移的典型特征

本期关联交易综合毛利率 2.15%，高于非关联交易的-0.58%；核心铜制品品类中，关联交易毛利率 2.15%，同样高于非关联交易的-0.15%，关联交易毛利率高于非关联交易毛利率主要系：1）安徽子公司废铜毛利率-3.16%，全部为非关联交易，关联交易中不包含此类业务，提升整体毛利率；2）安徽子公司铜制品中铜线毛利率 2.46%，铜排毛利率-0.13%，关联交易中以铜线为主，推高整体毛利率；3）公司统筹物流配送资源，安徽子公司销售产品中，关联交易部分运费由母公司负责，非关联交易分摊运费，进而拉低非关联交易毛利率。若公司存在向母公司转移利润的行为，通常会刻意压低关联产品售价、降低关联业务毛利，当前数据与该情形不符。

2. 内外部定价标准统一，关联交易定价具备公允性

公司对内关联配套销售、对外市场化销售执行同一套定价逻辑，均以铜材市场价格为基础，叠加行业通用加工费确定售价，未针对关联客户单独折价或溢价，内部交易定价符合市场公允原则。

3. 业绩下滑源于客观经营因素，非人为利润调节

铜加工行业本身具有“高营收、低毛利”的特点，叠加 2025 年度铜价上涨、融资模式转变推高综合成本、非关联业务占比大且持续亏损等客观因素，公司业绩出现波动属于正常经营现象。公司开展的银行借款、供应链融资等行为均为市场化运作，结算规则清晰透明，不存在借助关联方人为调剂利润的情况。

4. 账务核算独立规范，无跨主体操纵行为

关联业务与非关联业务实行分账核算，收入、成本、费用、融资成本、生产

损耗等账务处理均有据可查，未出现拆分收入、转嫁成本、人为调整分摊比例等操纵利润的行为。

(三) 总结

综上，安徽子公司营收规模较高但净利润为负，是铜价波动、产品定价滞后、融资模式转变、刚性费用上涨等多重客观因素共同导致。公司内部交易定价公允，成本与账务核算规范，不存在向母公司或其他主体转移利润的情形。

三、说明铜部件业务毛利率仅 0.8%、废铜业务毛利率为负的商业合理性，说明相关业务是否具有经济实质。

(一) 说明铜部件业务毛利率仅 0.8%、废铜业务毛利率为负的商业合理性

1. 铜部件业务毛利率偏低的原因

(1) 行业属性决定天然低毛利特征

铜部件属于有色金属压延加工品类，行业整体为资本密集、低附加值模式，业务核心仅赚取加工费用，铜材原材料占产品总成本 95%以上，行业普遍毛利率处于低位，公司 0.8%的毛利率符合行业常态。

(2) 铜价上涨叠加定价滞后，压缩加工空间

2025 年，铜材价格整体呈中枢持续抬升的震荡上行走势，原材料成本刚性抬升。公司采用“铜材市场价+固定加工费”的定价模式，产品售价调整滞后于原材料涨幅，加工利润被持续挤压。

(3) 生产损耗进一步摊薄收益

铜材加工过程存在正常物料损耗，相关损耗全额计入产品成本，进一步压缩了本就有限的加工利润。

2. 废铜业务毛利率为负的原因

(1) 废铜是铜部件生产产生的边角料、生产废料，属于生产副产品，并非公司主营产品。公司处置废铜的核心目的是清理库存、释放仓储空间、避免物料氧化减值，并非通过该业务赚取利润，出现负毛利具备合理性。

(2) 公司成本归集采用按生产投料重量比例分摊的方式，将生产过程中耗用的铜材、制造费用、人工成本，按合理比例分摊至产成品与废料成本，由于铜材采购价格较废铜销售价格高，会导致分摊至废铜的成本比售价高，故废料毛利率为负数；对比上年废铜毛利率-3.96%，本期-3.16%，亏损幅度有所收窄，属于大宗商品价格波动下的正常经营波动。

(3) 废铜分拣、仓储、装卸、物流等配套费用均计入处置成本，进一步拉大成本与售价的差距，加剧负毛利表现。

综上，铜部件低毛利、废铜负毛利均是行业特点、原材料行情、业务结构、经营策略共同导致的结果，具备充分商业合理性。

(二) 说明相关业务是否具有经济实质

两项业务均围绕集团生产经营开展，交易真实、流程完整，具备明确的经济实质，并非无商业意义的空转业务。

1. 铜部件业务具备完整经济实质

(1) 筑牢公司供应链安全，保障物资供应

安徽子公司作为公司核心原材料配套基地，铜部件优先供应母公司及旗下各子公司，可替代外部第三方采购，保障变压器、高低压成套设备等主业原材料持续稳定供应。

(2) 盘活产能资产，摊薄固定成本

依托现有厂房、设备、人力开展规模化铜材加工，充分利用存量产能，摊薄厂房折旧、设备运维等固定开支，提升整体资产使用效率。

(3) 内外业务互补，优化经营结构

除内部配套外，公司同步开展对外销售，积极拓展外部客户，丰富营收结构，分散单一内部业务的经营风险。

2. 废铜业务具备完整经济实质

(1) 实现生产资源循环利用

及时处置生产废料，减少长期仓储带来的占用成本与物料损耗，推动生产资源循环利用，降低生产综合损耗率。

(2) 回笼经营现金流

废料销售可持续回流现金，即便单期出现亏损，也能冲抵部分生产损耗成本，从全周期角度具备综合效益。

(3) 符合生产经营合规要求

工业生产产生的边角废料按规范对外处置，是制造企业正常生产运营的必要环节，属于合规经营范畴。

(三) 总结

铜部件低毛利、废铜阶段性负毛利契合行业规律与公司经营策略，商业逻辑合理；两项业务均服务于集团供应链保障、产能利用、资源循环等实际经营需求，具备真实、完整的经济实质。

四、 结合遂川子公司、忻州子公司所处行业、产品结构、成本费用及内部交易情况，量化分析其业绩大幅波动的具体原因。

遂川子公司、忻州子公司 2024、2025 年营业收入、成本费用及净利润情况如下：

项目	遂川子公司			忻州子公司		
	2025 年	2024 年	增减	2025 年	2024 年	增减
营业收入	2,695.74	2,004.68	691.05	1,878.46	-	1,878.46
营业成本	2,437.50	1,900.86	536.64	1,828.65	-	1,828.65
毛利率	9.58%	5.18%	4.40%	2.65%		2.65%
税金及附加	4.72	0.88	3.84	0.62	0.00	0.62
销售费用	0.80	5.68	-4.87	0.02	-	0.02
管理费用	98.91	52.53	46.38	5.80	-	5.80
研发费用	-	-	-	-	-	-
财务费用	0.16	6.33	-6.17	-0.04	-0.00	-0.04
其他收益	5.21	8.00	-2.79	-	-	-
信用减值损失	-71.90	-27.57	-44.33	-20.61	-0.03	-20.59
资产减值损失	-1.62	-	-1.62	-6.37	-	-6.37
资产处置收益	18.84	-	18.84	-	-	-

营业利润	104.18	18.83	85.35	16.43	-0.03	16.45
营业外收入	0.00	-	0.00	-	-	-
营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	104.18	18.83	85.35	16.43	-0.03	16.45
所得税费用	9.41	3.59	5.81	0.82	-	0.82
净利润	94.77	15.24	79.54	15.60	-0.03	15.63
内部交易	1,675.07	1,447.72	227.35	1,878.46	-	1,878.46

结合经营数据、行业环境、产品结构、成本费用及内部交易情况，对两家子公司业绩变动分析如下：

（一）遂川子公司

行业与产品：江西及华中地区配网改造、新能源项目需求旺盛，公司主营输电及新能源配套设备，产品结构持续优化，市场订单稳步增长。

营收与成本：本期营收增加 691.05 万元，营业成本增加 536.64 万元，成本增幅低于营收增幅，综合毛利率提升 4.40 个百分点，盈利基础改善，主要系遂川子公司 2024 年没有自行生产，从母公司采购成品对外销售，毛利率相对较低；2025 年除变压器外，大部分产品自主组装生产、对外销售，较大幅度提升综合毛利率。。

成本费用：销售费用、财务费用分别减少 4.87 万元、6.17 万元，费用管控效果突出；因经营规模扩大，管理费用增加 46.38 万元，属于正常经营变动。

减值及损益：本期信用减值、资产减值计提同比增加，对利润形成一定拖累；同时实现资产处置收益 18.84 万元，部分对冲减值影响。

内部交易：内部交易额增加 227.35 万元，关联交易定价公允，依托集团供应链有效控制采购成本。

综合结果：多重因素叠加下，净利润同比增加 79.54 万元，业绩增长，主要系 2025 年自主生产、销售后，销售规模增加且提升毛利率，进而增加净利润。

（二）忻州子公司

行业与产品：山西及华北区域配网、风电、储能基建提速，区域需求充足。公司聚焦当地主流变压器、配电设备，产品适配市场需求。

经营阶段：2024 年处于筹建阶段，无营业收入，仅产生少量固定支出，小幅亏损 0.03 万元；2025 年正式开展经营，实现营业收入 1,878.46 万元、毛利率 2.65%。

成本费用：本期税金、销售费用、管理费用发生额均较低，整体费用压力小；当期计提信用减值、资产减值合计 26.98 万元，小幅压缩利润空间。

内部交易：本期对外销售的产品全部来自集团内部采购，关联采购定价公允，依托集团技术、渠道、原材料资源，初创阶段经营成本可控。

综合结果：公司完成从筹建到正常运营的过渡，本期实现净利润 15.60 万元，顺利扭亏为盈。

（三）结论

两家子公司业绩波动主要受区域行业景气度、自身经营阶段、成本费用及资产减值影响；内部交易定价标准统一、公允合规，不存在非公允转移利润的情形，业绩变动具备合理性。

问题四：关于长期股权投资与投资收益

公司于 2024 年 11 月取得湖南创业德力电气有限公司（以下简称“创业德力”）49% 股权，于 2025 年 3 月取得创业德力 19% 股权，并于 2025 年 3 月将创业德力纳入合并财务报表。公司投资收益本期发生额 753.64 万元，同比增长 4,353.16%，主要系本期公司收购创业德力部分股权所致，产生 450.47 万元的“企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益”。

公司长期股权投资期末余额 1,386.86 万元，较期初下降 68.27%，主要系本期继续收购创业德力部分股权，对其形成控制并纳入合并范围，期末权益法核算的长期股权投资减少。

请你公司：

（1）结合创业德力股权收购的背景、定价依据，说明以权益法核算该长期股权投资的初始确认的会计处理；说明创业德力在购买日可辨认净资产公允价

值的评估方法、关键假设及参数选取的合理性，并说明合并成本低于应享有份额的原因，是否存在低价收购资产以增厚当期利润的动机；说明股权增加后将长期股权投资由权益法转换为成本法的会计处理；说明合并报表对该笔长期股权投资的会计处理。

(2) 结合创业德力纳入合并范围后的经营业绩，说明收购的商业实质及协同效应实现情况；说明对长期股权投资进行减值测试的过程，对其减值准备的计提是否充分。

请年审会计师：

针对上述收购创业德力的相关会计处理的准确性、减值测试的准确性，说明所执行的审计程序及获取的审计证据，并发表明确意见。

公司回复：

一、结合创业德力股权收购的背景、定价依据，说明以权益法核算该长期股权投资的初始确认的会计处理；说明创业德力在购买日可辨认净资产公允价值的评估方法、关键假设及参数选取的合理性，并说明合并成本低于应享有份额的原因，是否存在低价收购资产以增厚当期利润的动机；说明股权增加后将长期股权投资由权益法转换为成本法的会计处理；说明合并报表对该笔长期股权投资的会计处理。

(一) 结合创业德力股权收购的背景、定价依据，说明以权益法核算该长期股权投资的初始确认的会计处理

1. 创业德力股权收购的背景

公司收购创业德力 49%股权是基于公司经营发展的需要，为进一步开拓公司在中部地区的业务，提升公司核心竞争力，实现股东利益最大化；收购股权将有利于促进公司的长远稳定发展，符合公司的发展战略和实际经营规划。

继续收购创业德力 19%股权有利于公司加强对子公司的统一管理，降低运营成本,提高管理决策能力和经营效率，符合公司生产经营发展的需要和整体长远发展战略规划。

2. 定价依据

创业德力 49%股权收购的最终转让底价以评估公司出具的评估结果为基本依据，经交易各方网络竞价后，交易定价确定为 3,251.72 万元。创业德力 19%股权收购的转让价以评估公司出具的评估结果为基本依据，经双方友好协商后，交易定价确定为 1,260.87 万元。

3. 以权益法核算该长期股权投资的初始确认的会计处理

（1）初始确认金额

2024 年 11 月，公司通过网络竞价拍得创业德力公司 49%股权，转让价格为 3,251.72 万元，并完成与转让方签署《产权交易合同》以及价款支付。根据创业德力公司章程显示，股东会会议由股东按出资比例行使表决权，股东会的其他决议必须经代表二分之一以上表决权的股东通过。投资企业直接或通过子公司间接拥有被投资单位 20%以上但低于 50%的表决权时，一般认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确的证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响。从上述情况判断，公司对创业德力公司具有重大影响，持股构成长期股权投资。具体计算过程如下：

持股比例	基准日净资产	可辨认净资产公允价值份额	交易成本价	差额
49.00%	4,187.36	2,051.81	3,251.72	-1,199.91

初始投资成本大于投资时应享有被投资企业可辨认净资产公允价值份额的，无需调整初始确认，以实际支付金额作为长期股权投资入账。经交易各方网络竞价后，交易定价确定为 3,251.72 万元，同时股权交易服务费 103.34 万元计入初始投资成本，长期股权投资初始确认金额合计为 3,355.06 万元。

（2）后续计量方式和收益计算依据及过程

公司对联营企业的长期股权投资采用权益法核算，长期股权投资后续计量的具体情况如下：

初始投资成本	2024 年权益法下确认的投资损益	2024 年 12 月 31 日账面金额
3,355.06	-175.09	3,179.97

收益的计算依据及过程如下：

项目	公司持股比例	被投资单位收益及权益变化	按照持股比例确认的投资收益
2024 年	49.00%	-357.32	-175.09

（二）说明创业德力在购买日可辨认净资产公允价值的评估方法、关键假设及参数选取的合理性

1. 评估方法选择及合理性

结合坤元评报〔2025〕558 号评估报告内容，评估范围包含创业德力全部表内资产、负债及账面未记载的专利、商标、域名等可辨认无形资产，分别采用资产基础法、收益法进行评估，最终以资产基础法结果作为标的可辨认净资产公允价值。

逐项对流动资产、固定资产、土地使用权、表外无形资产及各类负债测算公允价值。流动资产结合账龄、呆滞挂账、存货滞销情况合理计提减值；房屋、机器设备采用成本法评估，适配工业实物资产特性；土地使用权选取区域同类工业用地交易案例，采用市场法并完成年期等因素修正，贴合当地地价行情；账外专利、商标、域名等无形资产采用收入分成法（收益法）评估，符合无形资产估值惯例；经营性负债及金融负债以账面价值为基础、仅补提应付利息，计量严谨。

鉴于创业德力近年业绩波动、盈利预测存在不确定性，且企业核心价值依托权属清晰的实物资产与法定无形资产，资产基础法数据客观、可追溯，更契合本次并购标的估值及可辨认净资产计量要求，具有合理性。

2. 关键假设合理性

评估以持续经营、公开市场、资产按现有用途使用为基础假设，符合资产评估通用规则。经营假设基于企业股权结构、管理团队、业务资质及区域电力产业政策现状设定；税务假设依托企业连续获评高新技术企业的资质，认定 15%企业所得税率具备延续性，假设整体审慎、贴合实际，具有合理性。

3. 参数选取合理性

（1）资产类参数

房屋成新率结合年限法与现场打分法综合判定，重置成本、配套费执行地方官方标准；土地修正系数、取值均参考区域真实交易案例；无形资产分成率、折

现率、收益期结合行业特征、技术迭代规律、企业品牌实力综合测算，参数处于行业常规区间。

(2) 减值类参数

应收账款、存货减值标准沿用企业既定会计政策，依据资产实际状态确定，依据充分。

(3) 收益及折现参数

盈利预测结合在手订单、区域电网及新能源产业规划编制；折现率（9.74%）以中长期国债收益率、同行业上市公司 Beta 系数、市场风险溢价及企业特定风险为基础测算，风险考量全面；资本性支出、营运资金参数匹配制造业经营规律。

(4) 负债类参数

以合同及账面数据为依据，仅对短期借款补提应付利息，计量客观。

综上所述，创业德力购买日可辨认净资产公允价值的评估方法、核心假设、关键参数选取具备商业合理性，评估结果能够公允反映评估基准日的各项可辨认资产、负债的公允价值。

(三) 说明合并成本低于应享有份额的原因，是否存在低价收购资产以增厚当期利润的动机

1. 合并成本低于应享有份额的原因

(1) 评估增值主要来自土地、房产等不动产

不动产公允价值高、流动性弱，出让方不以资产增值为核心定价依据，更看重股权退出、业务整合；

(2) 出让方背景与交易动机

创业德力两大原股东（湖南德力电力建设集团有限公司、湖南创业电力科技股份有限公司）转让股权具备明确战略意图。原股东主业为电力建设，计划剥离电力设备制造类副业，主动将股权低价处置以盘活资产、优化资产负债结构、回笼流动资金，出让意愿强烈，议价能力偏弱；

（3）标的经营与行业因素

创业德力为湖南专精特新小巨人，主营配电设备，盈利但规模小、成长性一般，且电力设备制造市场竞争激烈、区域性强，协同价值大于独立估值，公司看重国网湖南的销售渠道、本地化资质，而非单纯资产价值。

2. 不存在低价收购资产以增厚当期利润的动机

（1）收购目的

创业德力是公司长期合作客户，同时具备国家电网供应商资质、多项专利及湖南区域生产基地。收购是上市公司中部区域产能、渠道的战略性布局，目的是完善输配电设备产业链、巩固客户资源、提升区域市场占有率，属于长期产业投资，并非短期财务套利；

收购完成后公司取得创业德力 68%控股权，将其纳入合并报表，核心目标是整合产能、技术与订单，看重长期经营收益；

（2）交易定价

收购创业德力 49%股权通过产权交易所公开竞价，交易全程公开透明；19%股权协议转让定价系在创业德力评估值并参考前次公开竞价结果的基础上确定，相关交易已履行董事会审议、信息披露等上市公司法定程序。

综上所述，合并成本低于应享有份额主要系由于创业德力长期资产增值，但公司实际上看重的是其国网湖南的销售渠道、本地化资质，而非单纯资产价值，同时原出让方更看重股权退出、业务整合，故交易定价较创业德力资产评估值折价，具有合理性。收购交易定价公开透明，交易核心目的是为实现公司产业链整合与区域市场拓展，公司看重长期经营收益，故不存在低价收购资产以增厚当期利润的动机。

（四）说明股权增加后将长期股权投资由权益法转换为成本法的会计处理，合并报表对该笔长期股权投资的会计处理

1. 权益法转换为成本法的会计处理

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并，在编制个别财务报表时，

确定转换后长期股权投资初始成本，个别报表不视同处置原股权，不对原有股权重新评估公允价值，购买日不产生处置损益。初始投资成本按照原持有的股权投资的账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

2. 继续收购 19%股权形成控制的会计处理

原持股比例 49%的股权投资账面价值为 3,179.97 万元，新增投资成本 1,260.87 万元，改按成本法核算的初始投资成本为 4,440.84 万元。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》及《企业会计准则解释第 4 号》相关规定，非同一控制下分步实现企业合并时，原持有的权益法核算股权需在合并日按公允价值重新计量，公允价值与原账面价值的差额计入当期投资收益。合并日，创业德力委托坤元资产评估有限公司对其以 2025 年 2 月 28 日为基准日股东全部权益价值进行评估，根据其评估结果，创业德力于基准日股东全部权益的评估值为 7,047.66 万元，因此原 49%股权的公允价值=7,047.66*49%=3,453.35 万元。基于评估值及原账面价值的差额，公司确认投资收益金额 273.38 万元，另合并对价和可辨认净资产公允价值之差形成投资收益 177.09 万元，综上，公司于合并日确认投资收益 450.47 万元。

二、结合创业德力纳入合并范围后的经营业绩，说明收购的商业实质及协同效应实现情况；说明对长期股权投资进行减值测试的过程，对其减值准备的计提是否充分。

（一）结合创业德力纳入合并范围后的经营业绩，说明收购的商业实质及协同效应实现情况

1. 收购的商业实质

（1）突破市场准入限制，构建多元投标主体。收购推进期，公司部分产品面临国家电网系统多家单位暂停中标资格、南方电网市场禁入及不接受投标的双重限制。创业德力作为原国网湖南省电力公司集体企业，具备完整的电网采购资质与历史投标记录，多项产品新通过国家电网采购资格预审，为公司提供了不受母公司处罚影响的独立投标主体，有效规避市场准入壁垒。

（2）整合中部电网资源，完善全国布局。创业德力深耕湖南电网市场，积

淀了丰富的区域渠道资源与集体企业品牌优势。公司以其为中部支点，实现从浙江本土向华中区域的战略延伸，填补中部市场空白，构建“华东+华中”双核心市场格局，契合“四维驱动”战略中“网内区域市场渠道拓宽”的核心目标。

（3）增厚经营业绩，提升抗风险能力。创业德力具备稳定盈利能力，纳入合并报表后，直接增厚公司营收与利润规模，同时通过业务多元化降低单一市场依赖风险，提升整体抗风险能力。

（4）强化产业链协同，提升综合竞争力。通过整合双方技术、生产、渠道资源，实现产品互补、成本共摊、市场共享，符合公司“内生外延拓宽电网渠道”的长期战略规划，助力打造电气设备制造领域的综合竞争优势。

2. 协同效应实现情况

（1）订单获取协同：突破限制，渠道拓宽

电网订单增量：依托创业德力的电网资质与资源，公司在湖南及中部地区电网招标中新增中标项目，有效弥补母公司在部分区域的投标限制，2025 年 2 月纳入合并范围后至 2025 年年底，创业德力新增订单金额为 8,059.90 万元；

投标主体多元化：形成“科润智控+创业德力”双主体投标模式，降低单一主体处罚带来的经营风险，提升整体中标概率；

产品互补：创业德力的箱变、开关柜等产品与科润智控的变压器形成互补，丰富公司在电网项目中的投标组合，增强中标竞争力。

（2）区域业务协同：中部整合，降本增效

区域管理整合：以创业德力为中部管理中心，统筹湖南等中部省份业务，减少重复管理成本，提高区域决策效率；

物流成本优化：利用创业德力在湖南的生产基地，辐射中部市场，降低产品运输成本，缩短交货周期，提升客户满意度；

市场开拓加速：借助创业德力的本地品牌影响力，快速切入湖南及周边省份电力市场，2025 年在中部地区的营收占比显著提升。

（3）生产与技术协同：资源共享，能力提升

技术交流：双方技术团队深度协作，共享变压器、箱变等产品的研发经验，提升产品技术水平与质量稳定性；

供应链协同：整合采购渠道，批量采购原材料降低成本；共享生产设备与产能，提高设备利用率，降低单位固定成本；

资质共享：创业德力的电网资质与科润智控的国家级智能工厂资质相互赋能，提升双方在市场中的综合竞争力。

（4）管理协同：统一管控，效率提升

管理体系融合：将科润智控成熟的现代企业管理体系导入创业德力，优化其治理结构、内控流程与绩效考核机制；

人才交流：开展双向人才交流，创业德力的电网行业经验与科润智控的智能制造经验相互补充，提升整体管理团队专业能力；

财务协同：统一财务管控，优化资金配置，提升资金使用效率，增强公司整体财务稳健性。

（二）说明对长期股权投资进行减值测试的过程，对其减值准备的计提是否充分

1. 在资产负债表日识别是否存在减值迹象

创业德力 2025 年度盈利，不存在被投资方发生持续大额亏损、经营现金流持续为负、盈利能力大幅恶化的情况；

创业德力深耕湖南电网市场，积淀了丰富的区域渠道资源与集体企业品牌优势，不存在被投资方所处行业下行、核心业务萎缩、订单锐减、市场竞争力丧失的情况；

创业德力不存在净资产大幅缩水、资不抵债、面临关停、清算、诉讼债务危机的情况。

综上所述，公司对其长期股权投资不存在减值情形。

2. 测算长期股权投资可收回金额

收购形成负商誉，证明购买日创业德力可辨认净资产公允价值高于整体合并成本，净资产价值充足、资产质量未贬值。公司主动追加投资取得控制权，是基于对创业德力经营前景、盈利能力、长期价值的正向判断，反向证明不存在长期股权投资发生减值的客观事实。

综上所述，创业德力具备稳定盈利能力，纳入合并报表后，直接增厚公司营收与利润规模，同时通过业务多元化降低单一市场依赖风险，提升整体抗风险能力，公司对其的长期股权投资不存在减值情形，未计提减值准备具备合理性和充分性。

问题五：关于主要客户与供应商

公司 2025 年前五名客户销售合计占比 28.87%，其中，第二至第五大客户为本年新增。经查询公开信息，第四大客户浙江政锋金属材料有限公司成立于 2017 年 12 月，参保人数 4 人，公司向其销售占比 1.93%。同时，浙江江山源光电气有限公司（以下简称“源光电气”）2023 年-2024 年连续两年为科润智控前三大客户，源光电气实际控制人毛锋亦为公司核心员工及股权激励对象，源光电气 2025 年未进入前五大客户。公司于 2023 年披露《签订重要合同》的公告，公司与源光电气签订了一份变压器采购合同，采购金额为 6,000 万元，该笔订单产品最终需求方为尼泊尔国家能源局。

公司 2025 年前五名供应商采购合计占比 47.94%，其中，第一、第三、第五大供应商为本年新增。经查询公开信息，第一大供应商江山市启宁工贸有限公司成立于 2025 年 3 月，公司向其采购占比 19.86%；第三大供应商安徽中晟铜业有限公司成立于 2023 年 3 月，公司向其采购占比 8.51%；第五大供应商无锡普天心销售有限公司成立于 2023 年 4 月，参保人数 4 人，公司向其采购占比 2.55%。

请你公司：

（1）说明本期主要客户、供应商变动较大的原因，与上述新增供应商、客户的合作背景；结合相关供应商、客户的成立时间、参保人数、资信情况、是

否与公司存在关联关系、与公司的交易是否属于贸易类业务等，说明相关交易是否具备商业实质及价格公允性，新增供应商、客户是否具备有关履约能力。详细说明向第一大供应商采购产品的具体内容、规格、数量，采购产品的运用环节以及最终产成品的销售去向。

(2) 说明 2025 年度向源光电气销售的具体金额及同比变动情况，并说明其未进入前五大客户名单的具体原因；说明 2023 年公司既向源光电气采购又向其销售的原因及商业合理性，公告所称的尼泊尔国家能源局项目是否已完成，并说明相关终端销售及回款情况；结合毛锋获授股权激励及后续行权或离职情况，说明源光电气采购额与毛锋股权激励之间是否存在关联安排，以及双方合作是否发生重大变化。

请年审会计师：

就上述供应商及客户的交易真实性进行核查，并明确说明在审计过程中执行的具体核查程序，以及获取的审计证据是否充分、适当，能否支持公司关于相关交易具备商业实质的收入确认结论，并就上述交易的真实性、准确性及完整性发表明确意见。

公司回复：

一、说明本期主要客户、供应商变动较大的原因，与上述新增供应商、客户的合作背景；结合相关供应商、客户的成立时间、参保人数、资信情况、是否与公司存在关联关系、与公司的交易是否属于贸易类业务等，说明相关交易是否具备商业实质及价格公允性，新增供应商、客户是否具备有关履约能力。详细说明向第一大供应商采购产品的具体内容、规格、数量，采购产品的运用环节以及最终产成品的销售去向。

(一) 说明本期主要客户、供应商变动较大的原因，与上述新增供应商、客户的合作背景；结合相关供应商、客户的成立时间、参保人数、资信情况、是否与公司存在关联关系、与公司的交易是否属于贸易类业务等，说明相关交易是否具备商业实质及价格公允性，新增供应商、客户是否具备有关履约能力。

1. 本期主要客户变化的原因及合理性分析

公司所处的行业为输配电及控制设备行业，输配电及控制设备是电力系统的重要组成部分，用于接受、分配和控制电能，保障用电设备和输电线路的正常工作，并将电能输送到用户。近年来，国家持续推进基础设施建设、电网投资建设，同时伴随着新能源等战略性新兴产业快速发展，为输配电及控制设备行业的快速发展提供了良好的机会。输配电及控制设备直接影响电网的建设、安全与可靠运行，电网建设投资规模的增长，为其提供持续的市场需求。

2024 年-2025 年前五大客户销售金额及占比情况如下表所示：

序号	2025 年			2024 年		
	客户	销售金额	占比	客户	销售金额	占比
1	国家电网有限公司	27,115.43	19.27 %	国家电网有限公司	23,325.28	17.31%
2	中国能源建设股份有限公司	4,974.16	3.53%	深圳市鑫典金光科技有限公司	11,901.69	8.83%
3	厦门市鑫力奇科技有限公司	3,408.62	2.42%	浙江江山源光电气有限公司	7,268.12	5.39%
4	浙江政锋金属材料有限公司	2,713.54	1.93%	浙江江山变压器股份有限公司	5,379.23	3.99%
5	五洲特种纸业集团股份有限公司	2,422.41	1.72%	衢州市城市建设投资集团有限公司	2,675.85	1.99%
合计		40,634.16	28.87 %		50,550.17	37.51 %

如上表所示，公司前五大客户中国网相关业务占比相对较高。本期新增客户主要包括中国能源建设股份有限公司、厦门市鑫力奇科技有限公司、浙江政锋金属材料有限公司及五洲特种纸业集团股份有限公司。本期主要客户变动较大的原因是 1) 中国能源建设股份有限公司、五洲特种纸业集团股份有限公司为母公司历史合作客户。受输变电设备项目单笔合同金额较高的特性影响，单个项目履约完毕后，后续新增合作项目需重新履行客户采购流程；加之行业内输变电设备市场竞争充分、供应商数量较多，因此来自该类客户的年度销售金额出现波动属于正常市场情形。2) 厦门市鑫力奇科技有限公司、浙江政锋金属材料有限公司为公司安徽子公司本期新增客户。安徽子公司主营产品价值较高，本年度通过商务谈判积极拓展市场、加大市场开拓力度，成功实现上述两家客户的开发与业务落地。

(1) 中国能源建设股份有限公司（以下简称“中国能建”）

合作背景：中国能建成立于 2014 年 12 月，为国内电力工程建设龙头央企，主营电力勘测设计、工程建设、装备集成等业务，下游覆盖电网、核电、新能源等核心领域，资信等级高、履约及回款能力极强。2025 年公司依托成熟的输配电设备产品体系，通过询价方式获得中国能建下属多家核心子公司项目。公司累计向其下属华业钢构核电装备有限公司、西北电力设计院、广东电力工程局等主体实现销售收入 4,974.16 万元，位列 2025 年第二大客户。

资质与关联关系：中国能建（SH 601868）为上市央企，经营规模大、资信状况优良，公开信息无经营异常、失信被执行等不良记录，工商年报公示参保人数 405 人（仅母公司本部，不含下属子集团）。经公司核查及第三方鉴证，该客户与公司控股股东、实际控制人、董高人员无任何关联关系。

交易实质与定价公允性：本次交易为公司核心主业销售业务，不属于贸易类业务，交易内容为定制化输配电成套设备及配套产品，用于电力基建、核电配套工程建设。定价采用行业通用的成本加成模式，结合原材料市场价格、产品工艺难度、项目交付标准综合定价，与同期向同行业央企客户销售定价口径一致，无异常溢价或折价，价格公允。

履约能力：中国能建作为头部央企，资金实力雄厚、项目资源充足、供应链体系完善，具备极强的项目落地及合同履约能力。本期双方严格按照合同约定交付、结算，结算模式为行业常规的阶梯式付款（保函预付 10%+发货前 20%+到货 40%+初步验收 20%+质保金 10%），交易流程规范，履约情况良好。

（2）厦门市鑫力奇科技有限公司（以下简称“鑫力奇科技”）

合作背景：鑫力奇科技成立于 2016 年 10 月，深耕新能源、精密电气配套领域，专注于下游终端产品集成与销售，与公司安徽子公司铜排、精密电气配件产品高度适配。2025 年随着安徽子公司产能全面释放，公司通过谈判达成合作，为其提供新能源设备配套五金及输配电核心部件，本期实现销售收入 3,408.62 万元，位列 2025 年第三大客户。

资质与关联关系：该公司依法合规经营，资信状况良好，无不良经营及失信记录，公开参保人数 169 人。经核查，该客户与公司控股股东、实际控制人、董

高无任何关联关系。

交易实质与定价公允性：本次交易为公司生产型主业销售，非贸易业务，产品为公司自主研发生产的精密电气配件、铜制导电部件。定价依据市场原材料行情、生产成本及行业公允价格确定，与公司同类中小优质民营企业客户定价标准一致，无差异化定价，价格公允合理。

履约能力：公司与其合作采用货到 30 天内付款的常规结算模式，合作期间客户回款及时、履约规范。虽企业人员规模偏小，但聚焦细分赛道，业务精准、现金流稳定，能够充分匹配本次合作的订单规模及履约要求，具备完全履约能力。

（3）浙江政锋金属材料有限公司（以下简称“政锋金属”）

合作背景：政锋金属成立于 2017 年 12 月，从事铜排、铜棒、铜板、铝排、型材及铜制品、高低压电器、电子元器件销售，适配公司铜材、导电配件产品的下游应用场景。2025 年公司依托安徽子公司产能优势，通过谈判与其达成合作，销售铜排、铜型材等产品，本期销售金额 2,713.54 万元，占年度销售额 1.93%，位列第四大客户。

资质、参保情况与关联关系：该公司存续经营多年，工商状态正常，无行政处罚、失信被执行人等不良资信记录。公开参保人数 4 人，系金属材料分拨配套类小微企业普遍采用的轻量化运营模式所致，为浙南电气产业集群配套类商贸企业的常见经营形态。经穿透核查，该公司与公司控股股东、实控人、董高无任何关联关系，不存在利益关联及隐性安排。

交易实质与定价公允性：本次交易具备真实商业实质，公司向其销售自主生产的标准规格铜材产品后，该客户根据下游厂商的个性化尺寸需求进行简单裁切、分拣后供应给终端客户，货物流转清晰。产品定价参考当期铜材市场现货价格、加工成本及行业平均毛利水平确定，该客户采购量较大、付款及时，公司给予其与同规模、同结算方式客户一致的定价政策，销售单价、毛利区间与其他同类金属材料客户基本一致，定价公允，不存在利益输送情形。

履约能力：该公司长期深耕金属材料配套领域，拥有稳定的下游客户渠道，经营现金流平稳。双方采用款到发货的结算模式，交易前置把控资金风险，合作

期间客户均按时足额付款，无逾期、违约情况，完全具备对应订单的履约及支付能力。

（4）五洲特种纸业集团股份有限公司（以下简称“五洲特纸”）

合作背景：五洲特纸成立于 2008 年 1 月，为国内特种纸业龙头上市企业，旗下拥有多家热力、能源、生产子公司，厂区配套电力设备改造、新建需求旺盛。2025 年公司通过公开招投标模式中标其电力配套设备项目，向其及下属湖北祉星热力、五洲特种纸业（湖北/江西）等公司销售输配电设备，本期累计实现收入 2,422.41 万元，位列第五大客户。

资质与关联关系：五洲特纸（SH 605007）为 A 股上市公司，资信优良、经营稳健、无不良信用记录，集团整体社保参保合计约 1549 人（各子公司社保汇总）。经核查，该公司与公司控股股东、实际控制人、董高无任何关联关系。

交易实质与定价公允性：交易为公司核心主业设备销售，非贸易业务。定价通过议标方式确定，价格公允。结算模式为行业常规的预付 30%+发货前 65%+5% 质保金（质保期 6-18 个月），条款与同行业大型工业客户一致，无特殊优待。

履约能力：五洲特纸作为上市龙头企业，资金实力雄厚、项目需求真实稳定，合同履行、款项支付均严格按照招投标及合同约定执行，履约能力极强。

综上，2025 年新增客户均为真实主业合作，交易具备完整商业实质，定价公允、结算合规，客户均具备对应履约能力，不存在空转贸易、利益输送等情形。同时，公司客户获取渠道、定价机制、结算及信用政策均延续行业惯例及公司统一标准，与往期及其他非主要客户无重大差异，交易规范透明。

2. 本期主要供应商变化的原因及合理性分析

（1）主要供应商变化情况分析

公司主要原材料为铜材、硅钢片等金属材料及断路器、互感器、电容器等电器元件，铜材和硅钢片等主要材料的集中采购发生变化会引起前五大供应商变更。公司完成订单所需的各种主要原材料属于市场常见商品，市场竞争充分，品牌多，渠道广，选择空间大。本年度安徽子公司铜材深加工产能持续爬坡，铜杆等核心

原材料采购需求大幅提升，为优化供应链结构、降低采购成本、提升供货稳定性，公司主动筛选优质源头供应商，替换部分中小规模供应商，同时结合生产需求新增细分领域优质供应商，导致前五大供应商名单发生变动。公司供应商筛选均经过资质审核、样品检验、比价议价、实地核查等全流程，采购定价、结算条款符合行业惯例，变动具备充分经营合理性。

近三年第一大供应商安徽高新电力科技有限公司、黄山开投昱城新材料科技有限公司、江山市启宁工贸有限公司成立时间较晚，均为地方国资平台设立的产业服务类新设企业，并非单纯的新设小微企业，公司与供应商的合作均严格遵循市场化原则，采购内容、定价机制、结算条款均符合行业惯例，与公司整体采购制度保持一致，具体情况如下：

1) 各年度第一大供应商核心合作条款

年度	第一大供应商名称	核心采购商品	结算条款	定价原则
2023 年	安徽高新电力科技有限公司	硅钢片、铜箔、铜扁线、铜杆	月结，电汇支付	以国内金属原材料市场公允价格为基础，结合采购规模、交付周期综合议价确定，与行业定价惯例完全一致
2024 年	黄山开投昱城新材料科技有限公司	铜杆	货到两个月内一次性结清，电汇支付	对标长江有色、上海金属网等权威平台铜材现货公允价格，结合年度集中采购规模议价确定，价格随市场行情动态调整
2025 年	江山市启宁工贸有限公司	铜杆	月结，电汇支付	以国内铜材现货市场公允价格为基准，结合长期合作预期、集中采购规模综合议价，定价与市场行情完全匹配

安徽子公司于 2022 年 11 月成立，并投资 1 亿余元购建土地、厂房设备，筹建铜部件加工基地，于 2024 年 2 月投产生产铜排、铜线等铜部件，主要采购铜杆作为原材料，年铜杆加工能力约 8000 吨（满产条件下对应的年铜杆采购额超过 5 亿元）。

2) 供应商货款信用期说明

公司与大供应商的合作，在定价公允、符合行业惯例的基础上，结算账期较其他中小供应商具备一定优势，具体为：

Φ2023 年第一大供应商安徽高新电力科技有限公司给予的月结账期，较部

分中小供应商“货到付款”“预付部分货款”的结算条款，为公司预留了约 1 个月的信用期；

②2024 年第一大供应商黄山开投昱城新材料科技有限公司给予的“货到两个月内支付”账期，显著长于业内现款结算或预付货款的条件，为公司预留了约 2 个月的信用期；

③2025 年第一大供应商江山市启宁工贸有限公司给予的月结账期，适配公司月度生产排期及资金回笼节奏，为公司预留了约 1 个月的信用期。

上述账期优势均为供应商基于公司良好的商业信用、长期稳定的合作预期、大规模集中采购的合作规模给予的市场化商务政策，供应商赚取的供销价差基于其资金使用成本（年化 3.5%至 6%），通过货款方式支付，定价公允。

（2）2025 年新增供应商的原因及合理性分析

2024 年-2025 年前五大供应商采购金额及占比情况如下表所示：

序号	2025 年度			2024 年度		
	供应商	采购金额	占比	供应商	采购金额	占比
1	江山市启宁工贸有限公司	22,722.29	19.86 %	黄山开投昱城新材料科技有限公司	29,803.39	25.15%
2	安徽高新电力科技有限公司	15,590.02	13.62 %	江西恒翔电气有限公司	8,930.71	7.53%
3	安徽中晟铜业有限公司	9,741.47	8.51%	安徽高新电力科技有限公司	7,676.22	6.48%
4	芜湖永杰高精铜带有限公司	3,887.41	3.40%	江西德长实业有限公司	5,018.52	4.23%
5	无锡普天心销售有限公司	2,915.31	2.55%	芜湖永杰高精铜带有限公司	4,770.09	4.02%
合计		54,856.49	47.94 %		56,198.93	47.41%

如上表所示，公司前五大供应商中，本期新增供应商包括：江山市启宁工贸有限公司、安徽中晟铜业有限公司、无锡普天心销售有限公司。

1）江山市启宁工贸有限公司（2025 年第一大供应商）

合作背景：江山市启宁工贸有限公司为公司 2025 年核心新增原材料供应商，

服务于公司母公司、供应链子公司及安徽子公司全主体采购需求。2025 年公司安徽子公司铜材深加工产能全面释放，铜杆核心原材料采购规模大幅增长，为优化供应链结构、降低区域物流成本、提升资金使用效率，公司与本地专业化金属材料供应链企业江山市启宁工贸有限公司达成深度战略合作，集中采购铜杆核心原材料，替代部分异地中小供应商，实现规模化、集约化采购。本期向其采购金额 22,722.29 万元，占总采购额 19.86%。双方同步开展合规供应链金融服务，资金使用成本年化 3.5%-6%，有效缓解公司大规模生产下的资金周转压力，适配公司产能扩张节奏。

资质、成立时间与经营情况：该公司成立于 2025 年 3 月，专注铜杆、金属材料等电力核心原材料供应链服务，聚焦本地输配电产业集群配套，精准匹配公司生产需求。企业工商登记状态正常，无失信被执行人、行政处罚、经营异常等不良资信记录。虽成立时间较短，但核心团队具备多年铜材供应链从业经验，依托江山本地产业资源，快速搭建稳定上游货源渠道，专注为区域电力制造企业提供标准化原材料配套服务，属于行业内典型的专业化配套供应链企业。

关联关系与交易属性：江山市启宁工贸有限公司为平台型工贸企业，无自有在岗参保员工，人员由母公司统一缴纳社保。经公司及第三方核查，该供应商与公司控股股东、实控人、董高无任何关联关系。本次交易为生产型原材料采购，非贸易类业务，具备真实生产采购需求支撑。

商业实质与定价公允性：本次交易为公司生产经营必需的实质性原材料采购，不属于无实物流转的贸易空转业务，具备完整商业实质。采购定价机制严格遵循市场化原则，对标长江有色、上海金属网等国内权威平台每日铜材现货公允价格，结合年度集中采购规模、长期合作预期、结算方式综合议价确定，与 2024 年昱城新材料、江西恒翔等主流铜材供应商同期定价区间基本一致，无异常溢价、折价情形。启宁工贸给予公司月结账期，为公司预留了约 1 个月的信用期，其赚取的供销价差基于其资金使用成本（年化 3.5%至 6%），通过货款方式支付，具备充分商业合理性。同时，公司采购定价、结算条款与其他非主要供应商无重大差异，符合行业惯例。

履约能力：该公司聚焦本地铜材供应链，上游货源渠道稳定，可按需匹配公

司大批量、常态化铜杆采购需求，合作期间供货及时、产品质量达标、交付周期稳定，完全具备履约能力。

2) 安徽中晟铜业有限公司（2025 年第三大供应商）

合作背景：安徽中晟铜业有限公司成立于 2023 年 3 月，专注无氧铜杆的研发、生产与深加工，产品精度、纯度适配公司安徽子公司新能源、高端输配电产品生产标准。2025 年公司为进一步扩充铜材采购渠道、分散单一供应商依赖风险、优化供应链成本，新增与其深度合作，专项采购高品质无氧铜杆，保障高端产品订单交付，本期采购金额 9,741.47 万元，占总采购额 8.51%。

资质与关联关系：企业存续经营正常，深耕铜材加工领域，产品通过行业质量检测，资信状况良好，无不良经营记录，公开参保人数 61 人。经核查，该公司与公司控股股东、实际控制人、董高无任何关联关系。

交易实质与定价公允性：本次交易为生产性刚需原材料采购，纯生产耗用、无贸易流转属性，商业实质完整。定价完全跟随国内铜材现货市场实时行情波动，采用市场化比价、议价机制，与 2024 年江西恒翔、江西德长等专业铜材生产企业定价标准一致，毛利区间合理，无异常价格波动。结算方式为收货后 3 日内电汇付款，结算条款清晰、风险可控，与行业同类生产型供应商合作模式匹配，和公司其他供应商结算政策无重大差异，定价及交易条款公允合规。

履约能力：企业拥有专业铜材生产线，产能稳定、品控严格，可精准匹配公司生产排期，合作期间产品合格率 100%，供货及时率达标，具备充足履约能力。

3) 无锡普天心销售有限公司（2025 年第五大供应商）

合作背景：无锡普天心销售有限公司成立于 2023 年 4 月，专注硅钢片等电力专用原材料销售，深耕输配电设备配套领域，产品适配公司变压器、高低压成套设备生产需求。2025 年母公司变压器及工业配套输配电设备订单增长，硅钢片原材料采购需求提升，公司通过市场化比价筛选，新增该供应商合作，本期采购金额 2,915.31 万元，占总采购额 2.55%。

资质、参保情况与关联关系：企业工商状态正常，专注电力材料细分领域，资信良好，无失信及违规记录。公开参保人数 4 人，为小微企业轻量化运营模式，

符合行业细分销售企业经营特征。经穿透核查，该公司与公司控股股东、实际控制人、董高无任何关联关系。

交易实质与定价公允性：本次交易为公司变压器、成套设备生产必需的原材料采购，属于主业生产刚需交易，非贸易流水业务。硅钢片采购定价对标行业头部品牌公开报价、市场现货价格及往期采购价格，结合采购批量议价确定，价格公允透明，与公司向其他硅钢片供应商采购价格无重大差异。结算模式为预付5%+提货前结清尾款、承兑支付，为行业原材料采购通用结算方式，与公司整体采购信用政策、结算惯例保持一致，无特殊差异化条款。

履约能力：企业深耕硅钢片销售领域，上游供货渠道稳定，可快速响应公司采购需求，供货质量、交付周期均满足公司生产标准，完全匹配本次合作订单规模，履约能力充足。

综上，2025 年新增供应商采购交易均基于真实生产需求，具备完整商业实质，定价公允、交易合规，供应商均具备对应履约能力，不存在虚假交易、利益输送、空转贸易等情形。

（二）详细说明向第一大供应商采购产品的具体内容、规格、数量，采购产品的运用环节以及最终产成品的销售去向

2025 年度向江山市启宁工贸有限公司具体采购内容如下：

产品名称	规格	数量（吨）	金额（万元）
无氧铜杆	Φ12.5mm	772.70	5,450.02
	Φ20mm	987.73	6,954.17
	Φ16mm	560.39	3,949.24
	Φ25mm	899.49	6,350.69
铜箔	1.5*415	2.42	18.17
合计		3,222.73	22,722.29

无氧铜杆：全部运至安徽子公司开展加工，作为主要材料加工制成铜排、铜棒、铜线等导电金属配件。一部分内部供货至母公司，满足母公司生产配套需求，另一部分对外销售给行业内外下游客户。

铜箔：直接投入公司变压器生产线，作为变压器绕组核心导电原材料，用于各类电力、控制类变压器的生产制造，成品变压器主要销往下游设备配套企业及

终端使用客户。

二、说明 2025 年度向源光电气销售的具体金额及同比变动情况，并说明其未进入前五大客户名单的具体原因；说明 2023 年公司既向源光电气采购又向其销售的原因及商业合理性，公告所称的尼泊尔国家能源局项目是否已完成，并说明相关终端销售及回款情况；结合毛锋获授股权激励及后续行权或离职情况，说明源光电气采购额与毛锋股权激励之间是否存在关联安排，以及双方合作是否发生重大变化。

（一）说明 2025 年度向源光电气销售的具体金额及同比变动情况，并说明其未进入前五大客户名单的具体原因

公司 2025 年度向源光电气销售的具体金额及同比变动情况如下：

项目	2025 年度			2024 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
铜制品	596.69	596.66	0.00%	2,287.12	2,301.11	-0.61%
变压器	436.53	409.53	6.18%	4,541.49	3,839.31	15.46%
高低压成套设备				111.20	96.91	12.85%
户外成套设备	16.60	14.59	12.08%	321.55	305.22	5.08%
其他	2.01		100.00%	6.76	4.06	40.00%
小计	455.13	424.13	6.81%	4,981.00	4,245.49	14.77%

根据源光电气经营数据及业务实际情况，源光电气对外销售产品均为自产及外购产品，无 OEM 产品，自身产能、技术工艺可满足常规客户订单需求。2023 年度，受生产经营场所腾退搬迁影响，源光电气产能出现阶段性缺口，无法独立覆盖尼泊尔国家能源局等重大项目的规模化订单需求，因此向公司大规模采购相关产品，形成较高交易额。

2025 年度，源光电气已完成生产经营场所搬迁及产能整改升级，自有产能全面恢复并可充分满足自身客户订单需求，无需再向公司大规模采购产品，导致双方交易规模较 2024 年出现大幅下滑。2025 年公司对源光电气销售金额未达到公司前五大客户入围标准，因此源光电气未进入公司 2025 年度前五大客户名单。

（二）说明 2023 年公司既向源光电气采购又向其销售的原因及商业合理性，公告所称的尼泊尔国家能源局项目是否已完成，并说明相关终端销售及回款情

况

1. 说明 2023 年公司既向源光电气采购又向其销售的原因及商业合理性

2023 年公司对源光电气的销售、采购交易相互独立、场景不同，均基于实际业务需求发生，具备真实、公允的商业合理性。

销售端：2023 年源光电气受厂房搬迁影响存在阶段性产能缺口，为保障尼泊尔国家能源局海外重大项目交付，向公司批量采购配电变压器等核心设备，交易规模较大，属于市场化项目合作行为。

采购端：2023 年公司向源光电气开展两笔小额采购，属于满足终端客户特殊需求的市场化采购行为。其中，2023 年 1 月采购 SCB10-30 干式变压器 1 台，金额为 2.10 万元，该型号属于行业限制类产品，公司未开展生产，如要生产需先配置对应的模具，成本上不划算，为匹配客户需求对外采购；2023 年 8 月采购 S13-M-315 干式变压器 1 台，金额为 2.95 万元，该产品为客户临时要求采购，要求当天中午前送到现场，当天公司无此型号产品库存，因此向有存货的源光电气采购。上述采购交易金额小、频次低，均为单次临时性采购，定价公允、流程合规，不存在异常交易情形。

2. 公告所称的尼泊尔国家能源局项目是否已完成，并说明相关终端销售及回款情况

公司 2023 年与源光电气签订配电变压器销售合同，合同金额 6,000.00 万元，约定向其销售 2030 台配电变压器，产品最终终端需求方为尼泊尔国家能源局。该合同为海外正规电力配套项目，交易背景真实。

合同交付方面：公司已于 2023 年末完成全部 2030 台配电变压器的供货义务，合同产品全部交付完毕。

回款及结算方面：合同约定付款节点清晰，具体为：合同预付 10%货款；货物送达尼泊尔现场 60 日内支付 70%货款；货物经当地供电局验收合格后支付 10%货款；货物交付满 24 个月质保期满后支付剩余 10%尾款。截至 2025 年末，该合同累计回款 5,500.00 万元。

(三) 结合毛锋获授股权激励及后续行权或离职情况，说明源光电气采购额与毛锋股权激励之间是否存在关联安排，以及双方合作是否发生重大变化

1. 毛锋股权激励授予、行权及在职基本情况

毛锋为公司原核心员工、源光电气实际控制人。公司对其授予股权激励，系基于核心人才留存、绑定核心团队与公司长期发展的常态化激励安排，严格遵循公司股权激励管理制度及相关监管规则，激励方案、授予价格、考核体系均公开透明、合规公允。毛锋对应股权激励考核条件已成就、相关行权/解锁条件已满足。

关于其离职背景，说明如下：在激励方案开始前，源光老厂区因政府收储，毛锋先生原无重建计划，故选择与公司合作，将其订单导入科润体系。但后续市场及经营环境发生变化，源光方面最终决定重新建厂，毛锋先生基于自身及源光实体的战略调整，选择回归源光主持重建工作，因此从公司正式离职，不再担任公司员工及相关职务。该离职系其个人及源光经营方向调整所致，与公司股权激励考核条件无关，亦非因激励方案本身产生争议。

公司已按照股权激励规则，完成其离职后对应股权权益的合规处理，全程无特殊条款、无单独优待安排。

2. 源光电气采购额与毛锋股权激励不存在关联安排

公司股权激励考核体系仅围绕公司整体经营业绩、员工个人年度履职绩效设置考核指标，未设置任何与源光电气交易规模、采购金额、合作订单挂钩的考核条件，不存在以促成、维持源光电气采购合作作为毛锋股权激励授予、行权、解锁前提的情形。

公司 2023 年与源光电气的所有交易均基于市场化供需关系，交易定价公允、交易背景真实、交易流程合规，完全服务于具体项目交付需求。毛锋股权激励条件成就、行权解锁及后续离职，均为独立的员工激励与个人职业选择事项，与双方合作交易无任何绑定关系。即便毛锋后续离职，双方合作变动仍完全基于源光电气自身产能恢复的市场化因素，进一步印证双方交易不存在配合股权激励、调节员工收益的非市场化安排。

3. 双方合作变动情况及原因

公司与源光电气的合作变化属于正常市场化商业波动，不存在重大异常变化、不存在利益输送及其他违规情形。2023 年至 2024 年，双方大额合作系源光电气阶段性产能不足、承接海外重大项目产生的临时性需求；2025 年交易规模下降，系源光电气厂房搬迁完成、产能全面恢复，自主生产能力可覆盖全部订单，无需对外采购所致。

整体来看，双方合作始终遵循市场化原则，交易真实公允、定价合规、具备完整商业实质。双方合作不存在人为操控、利益输送、绑定交易等异常情形，未发生非正常、实质性的重大合作变化。

问题六：关于应收款项融资

公司应收款项融资期末余额 3,218.96 万元，较期初增长 159.07%，公司称主要系期末银行承兑汇票的借款质押余额变动。

请你公司：

（1）说明报告期内采用应收款项融资（质押借款）模式的具体原因、相关业务流程、涉及的金融机构，以及该模式下票据的流转、质押、到期解付及追索权安排。

（2）对比同行业可比公司，说明公司对应收款项融资的分类、计量及减值准备的计提政策，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请年审会计师：

说明针对应收款项融资的真实性、完整性、分类的恰当性、计量的准确性，以及相关票据的质押状态、到期价值可收回性所执行的审计程序及获取的审计证据，并发表明确意见。

公司回复：

一、说明报告期内采用应收款项融资（质押借款）模式的具体原因、相关业务流程、涉及的金融机构，以及该模式下票据的流转、质押、到期解付及追索权安排。

(一) 报告期内采用应收款项融资模式的具体原因

1.匹配日常经营结算。公司日常销售回款包括收取银行承兑汇票，票据持有后主要用于日常经营背书转让支付货款、工程设备款、费用款及到期托收结算，属于公司常规经营结算方式。基于该类票据持有及实际使用场景，公司将相关未到期银行承兑汇票纳入应收款项融资科目核算列报。

2.满足经营资金融资需求。为补充公司日常生产经营所需流动资金，改善公司现金流状况，应对经营过程中的短期资金周转需求，公司选取部分未到期银行承兑汇票开展票据贴现、质押融资业务，为公司常规的流动资金融资手段。

(二) 相关业务具体流程

公司票据相关业务主要包括银行承兑汇票背书转让、到期托收、票据贴现、质押融资等，具体业务流程如下：

1. 背书转让支付款项流程

(1) 票据归集与匹配。公司财务部门对日常销售回款收取的银行承兑汇票建立专项台账，统一登记票据出票日期、到期日、承兑银行、票面金额等信息。结合公司原材料采购、工程设备购置、日常费用等经营性付款需求，筛选匹配金额、期限适配的有效票据。

(2) 付款申请与审核。业务部门根据合作供应商付款需求提交付款申请，财务部门对交易背景、合同真实性、票据合规性进行审核，确认无误后确定以银行承兑汇票背书方式支付款项。

(3) 票据背书与交付。财务部门对选定的合规票据完成合法背书转让。

(4) 台账更新与账务处理。票据交付完成后，财务部门及时更新票据管理台账，核销已背书票据信息，并按照企业会计准则规范完成账务处理，确认款项支付。

2. 款项到期托收结算流程

(1) 票据台账动态管理。财务部门对公司持有、未进行背书转让及贴现的银行承兑汇票实行台账动态管理，逐笔登记票据到期时间，定期梳理即将到期的

票据清单。

（2）资金到账与账务处理。票据到期银行自动托收，划转票据资金至公司银行账户，财务部门确认资金到账，更新票据台账，完成票据结清账务处理。

3. 银行承兑汇票贴现融资流程

（1）票据归集与筛选。公司财务部门结合短期资金缺口情况，梳理台账内剩余到期期限适中、无瑕疵、未用于背书转让的闲置银行承兑汇票，作为贴现备选票据。

（2）业务申请与资料提交。根据银行审批的贴现额度，在网银提交票据贴现申请，同时提供真实有效的贸易合同、增值税发票等佐证资料，确保贴现业务具备真实贸易背景。

（3）金融机构审核。合作金融机构对票据真实性、贸易背景合规性、承兑银行信用资质进行全面审核，核定贴现利率、贴现金额及相关业务条款。

（4）票据交割与资金到账。审核通过后，金融机构扣除贴现利息后，将净额资金实时划转至公司银行账户。

（5）账务台账处理。公司财务部门根据贴现业务单据，规范完成账务处理，将对应未到期银行承兑汇票纳入应收款项融资科目核算，并持续跟踪票据到期状态，建立贴现票据专项管理台账。

4. 银行承兑汇票质押融资流程

（1）票据筛选与梳理。公司财务部门结合阶段性资金计划及融资需求，从票据台账中筛选权属清晰、无权利瑕疵、剩余期限合理的未到期银行承兑汇票，作为质押融资标的票据。

（2）业务申请与资料提交。在与银行签订的资产池质押合同额度范围内，公司按要求在网银票据池提交需质押票据，质押后会生成可融资额度，在额度范围内提交需开立相应承兑对应的贸易合同、增值税发票等资料，确保业务具备真实合规的贸易背景。

（3）票据质押与资金放款。在与银行签订的资产池质押合同额度范围内，

公司按要求在网银票据池提交需质押票据，质押后会生成可融资额度，在额度范围内，提取对应融资资金，资金划入公司银行账户。

(4) 台账及账务处理。财务部门及时更新票据管理台账，标注票据质押状态，根据业务单据完成对应账务处理，持续跟踪融资到期及票据解押情况。

(三) 合作金融机构情况

公司开展银行承兑汇票贴现、质押融资业务的合作金融机构主要包括江山市农商行、浙商银行股份有限公司衢州江山支行。

(四) 相关安排

1. 票据整体流转。公司收取的银行承兑汇票均服务于日常生产经营活动，形成规范、闭环的票据流转体系。公司收到客户结算的银行承兑汇票后，统一纳入台账集中管理，结合自身经营结算及资金周转需求自主选择票据处置方式。其中，大部分票据用于日常经营性款项支付，通过背书转让形式支付货款、工程设备款及各类经营费用；部分留存票据持有至到期，通过银行托收方式完成资金结算；部分未到期票据，根据短期资金周转需求办理贴现融资、质押融资，补充经营性流动资金。公司票据整体流转均具备真实贸易背景，处置路径清晰、业务用途合规，贴合公司实际经营及资金管理需求。

2. 票据到期解付安排。公司所持、用于贴现及质押的票据均为银行承兑汇票，票据整体信用资质良好。2025 年度，公司已到期的各类票据均正常完成兑付，未出现票据到期无法兑付、逾期兑付的情形。期末已贴现、质押且尚未到期的票据，待票据到期后，将由承兑银行向对应合作金融机构完成足额兑付，后续公司将按融资协议完成后续结清手续。

3. 追索权安排。公司办理的银行承兑汇票背书转让、贴现、质押融资均为市场常规票据业务，相关票据业务存续追索权。若未来票据到期发生承兑方未能按期兑付的情形，票据受让人、贴现及质押融资合作金融机构可依据相关业务规则及协议约定向公司行使追索权。结合公司历史票据兑付记录、合作票据承兑方资质及当前票据存续状态，相关或有风险整体可控。

二、 对比同行业可比公司，说明公司对应收款项融资的分类、计量及减值

准备的计提政策，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

公司及同行业可比公司对应收款项融资的分类、计量及减值准备的计提政策披露情况摘录如下：

公司简称	分类与计量政策	减值准备计提政策
明阳电气	本公司将同时符合下列条件且未被指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产： A、本公司管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标； B、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。 初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。	本公司以预期信用损失为基础，对以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项和债务工具投资目进行减值会计处理并确认损失准备。
扬电科技	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）包括应收款项融资、其他债权投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动除采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得和汇兑损益之外，均计入其他综合收益。终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。	本公司以预期信用损失为基础，对以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资进行减值处理并确认损失准备。在计量预期信用损失时，本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险。除了单项评估信用风险的金融资产以外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。
金盘科技	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，是指同时符合下列条件的金融资产： ①本公司管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。 ②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。 该类金融资产在初始确认后以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。 应收款项融资组合为承兑人为信用风险较低的银行承兑汇票组合。	本公司按照本附注“主要会计政策和会计估计——金融工具”中“金融工具的减值”所述的简化计量方法确定应收款项融资的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收款项融资的信用损失。本公司将信用风险特征明显不同的应收款项融资单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收款项融资按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

特锐德	本公司管理以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，且此类金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致。此类金融资产按照公允价值计量且其变动计入其他综合收益，但减值损失或利得、汇兑损益和按照实际利率法计算的利息收入计入当期损益。本公司的此类金融资产主要包括应收款项融资、其他债权投资等，本公司将自资产负债表日起一年内(含一年)到期的其他债权投资，列示为一年内到期的非流动资产；取得时期限在一年内(含一年)的其他债权投资列示为其他流动资产。	本公司对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收款项融资，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。 对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收款项融资单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项融资或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收款项融资划分为组合（应收款项融资组合为信用风险较低的银行承兑汇票）。对于划分为组合的应收款项融资，本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，通过违约风险敞口、账龄和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
北京科锐	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产同时符合下列条件的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：①本集团管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。此类金融资产采用实际利率法确认利息收入。除利息收入、减值损失及汇兑差额确认为当期损益外，其余公允价值变动计入其他综合收益。当金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益转出，计入当期损益。本集团该分类的金融资产主要包括：应收款项融资。	对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的不含重大融资成分的应收账款、应收票据、合同资产等应收款项以及合同资产，本集团运用简化计量方法，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。
白云电器	应收款项融资反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。公司管理此类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，且在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。此类金融资产按照公允价值计量且其变动计入其他综合收益，但减值损失或利得、汇兑损益和按照实际利率法计算的利息收入计入当期损益。	公司对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资和租赁应收款以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。
科润智控	对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资，采用公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。	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、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计

本公司持有的第三层次公允价值计量的应收款项融资为应收银行承兑汇票，其信用风险较小且剩余期限较短，本公司以其票面余额确定其公允价值。	量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。
---	--

基于“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”的管理模式，公司将符合合同现金流量特征的银行承兑汇票分类为应收款项融资。因其信用风险较小且剩余期限较短，本公司以其票面余额确定其公允价值。与同行业可比公司无明显差异，相关处理符合准则规定。

公司及可比公司期末应收款项融资减值准备计提情况如下：

公司简称	期末应收款项融资余额	坏账准备	备注
明阳电气	15,418.11		银行承兑汇票
扬电科技	2,836.80		银行承兑汇票
金盘科技	17,313.05		银行承兑汇票
特锐德	23,164.73		银行承兑汇票
北京科锐	7,016.91		银行承兑汇票
白云电器	11,475.25	82.26	银行承兑汇票、供应链融资票据
科润智控	3,218.96		银行承兑汇票

对于减值准备计提，公司以预期信用损失为基础，对以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项融资进行减值处理并确认损失准备，截至期末对无异常风险的优质银行承兑汇票不计提减值。由上表可知，与同行业可比公司基本保持一致，具有合理性。

问题七：关于信用减值损失与资产减值损失

公司本期转回信用减值损失 102.58 万元，上期发生额 1,252.73 万元。公司本期计提资产减值损失 306.33 万元，同比下降 30.22%。

请你公司：

（1）结合应收款项坏账准备的计提政策，说明信用减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因；结合应收账款的账龄、回收情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性。

（2）结合合同资产减值损失、存货跌价准备的计提政策，说明资产减值损

失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因；结合合同资产、存货的账龄、库龄、回收情况、出售情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性。

请年审会计师：

说明针对公司应收账款、合同资产、存货等资产的减值测试准确性所执行的审计程序及获取的审计证据，并说明相关资产减值损失的计提是否充分。

公司回复：

一、结合应收款项坏账准备的计提政策，说明信用减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因；结合应收账款的账龄、回收情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性。

（一）结合应收款项坏账准备的计提政策，说明信用减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因

1. 公司坏账计提政策

（1）按信用风险特征组合计提预期信用损失的应收款项

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		
应收财务公司承兑汇票		
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收账款——应收科润智能控制股份有限公司合并范围内关联方款项组合	应收科润智能控制股份有限公司合并范围内关联方款项	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制其他应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
其他应收款——应收科润智能控制股份有限公司	应收科润智能控制股份有限公司	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，通过违约风险敞口

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
司合并范围内关联方款项组合	合并范围内关联方款项	和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

(2) 账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表

账龄	应收账款 预期信用损失率 (%)	其他应收款 预期信用损失率 (%)
1 年以内 (含, 下同)	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	20	20
3-4 年	40	40
4-5 年	50	50
5 年以上	100	100

2. 信用减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因

本期坏账准备计提情况如下：

科目	组合类别	期初数	本期变动金额				期末数
			计提	收回或转回	核销	合并转入	
应收票据	账龄组合	0.19	0.86				1.05
应收账款		5,314.43	45.68			307.49	5,667.61
其他应收款		252.16	-149.13				103.03
合计		5,566.79	-102.58			307.49	5,771.69

从上表可见，本期应收票据坏账准备计提 0.86 万元、应收账款坏账准备计提 45.68 万元、其他应收款坏账准备计提-149.13 万元，应收款项坏账准备本期合计计提数-102.58 万元，与本期信用减值损失科目金额一致。

应收票据坏账准备增加系公司期末应收票据余额较期初增加所致；应收账款坏账准备增加系公司期末账龄一年以上的应收账款余额占比较期初增加所致；其他应收款坏账准备减少系本期收回大额款项，期末其他应收款余额较期初大幅减少所致。

(二) 结合应收账款的账龄、回收情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性

1. 公司及同行业可比公司坏账计提政策

同行业可比公司坏账计提政策与公司坏账计提政策对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
金盘科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
特锐德	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%
北京科锐	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
白云电器	5.00%	20.00%	50.00%	75.00%	75.00%	75.00%
扬电科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
明阳电气	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	5.00%	11.67%	30.00%	54.17%	77.50%	95.83%
科润智控	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	50.00%	100.00%

从上表可见，公司对账龄 2 年以上的应收账款的坏账准备计提比例低于同行业可比公司的平均水平，主要系 2 年以上应收账款公司的账龄结构优于同行业可比公司。

2. 公司应收账款账龄情况

2025 年末公司应收账款账龄情况如下：

账龄	2025 年 12 月 31 日	
	金额	占比
1 年以内	45,799.53	72.10%
1-2 年	11,137.08	17.53%
2-3 年	3,017.52	4.75%
3-4 年	2,305.43	3.63%
4-5 年	1,044.37	1.64%
5 年以上	216.06	0.34%
合计	63,519.99	100.00%

从上表可见，公司应收账款账龄主要为 1 年以内，账龄 2 年以上的应收账款占比为 10.36%，占比较小。

同行业可比公司账龄 2 年以上的应收账款占比与公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日
金盘科技	14.42%
特锐德	16.16%
北京科锐	14.91%
白云电器	16.60%
扬电科技	1.33%

明阳电气	10.81%
平均值	12.37%
科润智控	10.36%

从上表可见，公司账龄 2 年以上的应收账款占比略低于同行业可比公司平均水平，公司的应收账款账龄结构优于同行业可比上市公司。

3. 公司期后回款情况

项目	2025 年 12 月 31 日
应收账款余额	63,519.99
期后回款(截至 2026 年 4 月 30 日)	20,057.32
期后回款比例	31.58%

2025 年末期后回款比例为 31.58%，一方面系该期后回款为 2026 年 1-4 月回款，回款期间较短；另一方面系公司客户的性质、资金使用计划、付款审批流程各不相同，客户的回款金额、回款频率也存在一定的差异。整体看，公司应收账款期后回款情况不存在明显异常。

综上所述，公司 2 年以上应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要系公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄为 2 年以上的应收账款占比较低，且公司的应收账款账龄结构优于同行业可比上市公司，长账龄款项占比较低，期后回款情况良好，公司应收账款减值计提具有充分性与合理性。

二、结合合同资产减值损失、存货跌价准备的计提政策，说明资产减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因；结合合同资产、存货的账龄、库龄、回收情况、出售情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性。

（一）结合合同资产减值损失、存货跌价准备的计提政策，说明资产减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因

1. 公司合同资产减值损失、存货跌价准备的计提政策

（1）合同资产减值计提政策

公司基于谨慎性原则，参照金融工具应收款项减值计提方式，按账龄组合对合同资产计提减值准备。具体如下：

按信用风险特征组合计提预期信用损失的合同资产

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
合同资产——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制合同资产账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表

账龄	合同资产预期信用损失率（%）
1 年以内（含，下同）	5
1-2 年	10
2-3 年	20
3-4 年	40
4-5 年	50
5 年以上	100

（2）存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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。

2. 资产减值损失计提、转回或转销的具体构成、对应科目、金额及原因

本期资产减值损失计提情况如下：

科目	2025 年	2024 年
存货跌价损失	-117.88	-156.92
合同资产减值损失	-188.45	-282.10
合计	-306.33	-439.02

从上表可见，公司 2025 年度发生资产减值损失-306.33 万元，分别为：合同资产减值损失-188.45 万元，存货跌价损失-117.88 万元。具体情况如下：

（1）合同资产减值计提情况

项目	期初数	本期变动金额				期末数
		计提	收回或转回	转销/核销	其他	
按账龄组合计提减值准备	761.24	188.45				949.70
合计	761.24	188.45				949.70

从上表可见，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，按照合同资产账龄计提减值，2025 年度计提合同资产减值 188.45 万元，对应转入资产减值损失科目-188.45 万元。本期合同资产减值准备增加主要系期末账龄 1-2 年、2-3 年的合同资产占比增加所致。

（2）存货跌价准备计提情况

项目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	121.11	-48.88		1.34		70.88
库存商品	75.18	166.76		68.02		173.91
合计	196.28	117.88		69.37		244.80

从上表可见，公司 2025 年度共计提存货跌价准备 117.88 万元，对应转入资产减值损失科目-117.88 万元；存货跌价准备转销 69.37 万元，对应冲减主营业务成本科目 69.37 万元。本期计提存货跌价准备 117.88 万元，系公司按照资产负债表日存货成本高于可变现净值的差额计提所致；存货跌价准备转销 69.37 万元系公司以前年度计提的存货跌价准备在本期出售所致。

（二）结合合同资产、存货的账龄、库龄、回收情况、出售情况及同行业计提政策，说明减值计提的充分性与合理性

1. 结合合同资产账龄及回收情况

2024 年、2025 年年末，公司合同资产账龄与合同资产减值准备计提情况如下：

2025 年 12 月 31 日				
账龄	账面余额	占比（%）	减值准备	计提比例（%）
1 年以内	3,597.77	42.33	179.89	5.00
1-2 年	3,151.13	37.07	315.11	10.00
2-3 年	1,372.12	16.14	274.42	20.00

3-4 年	283.93	3.34	113.57	40.00
4-5 年	56.55	0.67	28.27	50.00
5 年以上	38.42	0.45	38.42	100.00
小计	8,499.92	100.00	949.70	11.17

2024 年 12 月 31 日

账龄	账面余额	占比 (%)	减值准备	计提比例 (%)
1 年以内	4,830.31	57.17	241.56	5.00
1-2 年	2,673.23	31.64	267.32	10.00
2-3 年	760.90	9.01	152.18	20.00
3-4 年	119.14	1.41	47.65	40.00
4-5 年	25.83	0.31	12.92	50.00
5 年以上	39.61	0.47	39.61	100.00
小计	8,449.03	100.00	761.24	9.01

从上表可见，公司基于谨慎性原则，参照金融工具应收款项减值计提方式，按账龄分级对合同资产计提减值准备，账龄越长计提比例越高。本期合同资产减值计提增加，主要系账龄 1-2 年、2-3 年的合同资产占比增加所致。

2. 结合存货的库龄及出售情况

2024 年、2025 年年末，公司存货库龄与存货跌价准备计提情况如下：

项目	2025/12/31				
	账面余额	跌价准备	1 年以内	1 年以内占比	1 年以上
原材料	6,454.48	70.88	6,005.62	93.05%	448.85
库存商品	22,492.57	173.91	18,453.43	82.04%	4,039.14
在产品	7,604.72	0.00	7,604.72	100.00%	
发出商品	797.40	0.00	797.40	100.00%	
合同履约成本	1,339.83	0.00	1,339.83	100.00%	
合计	38,689.00	244.79	34,201.00	88.40%	4,487.99

项目	2024/12/31				
	账面余额	跌价准备	1 年以内	1 年以内占比	1 年以上
原材料	9,210.54	121.11	8,317.55	90.30%	892.99
库存商品	18,636.08	75.18	17,212.56	92.36%	1,423.52
在产品	7,782.96	0.00	7,782.96	100.00%	
发出商品	1,057.28	0.00	1,057.28	100.00%	
合同履约成本	896.29	0.00	896.29	100.00%	
合计	37,583.15	196.29	35,266.64	93.84%	2,316.51

从上表可见，2024 年、2025 年年末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，

2024 年、2025 年年末占账面余额比重合计分别为 88.40%和 93.84%，基本不存在存货积压情况。公司存货跌价准备计提比例较低主要系存货库龄 1 年以上的存货较少，因为公司采取“以销定产为主，备库生产为辅”的生产模式，同时公司根据未来市场预期、在手订单情况、原材料价格波动、生产计划排期等因素，进行适量的备货，所采购的原材料能迅速地用于生产，能对排单生产进行合理有效的规划。

3. 减值计提政策与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司对减值的计提政策如下：

公司简称	合同资产减值准备计提政策	存货跌价准备计提政策
金盘科技	按照本附注“主要会计政策和会计估计——金融工具”中“金融工具的减值”所述的简化计量方法确定合同资产的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。本公司将信用风险特征明显不同的合同资产单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余合同资产按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中： (1)产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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； (2)需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；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。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
白云电器	按照单项计提坏账准备的认定单项计提	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估

		计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。对于产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额来确定材料的可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 本公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，本公司按照存货类别计提存货跌价准备。
扬电科技	合同资产预期信用损失的确定方法：有关合同资产预期信用损失的确定方法，与应收账款预期信用损失的确定方法一致。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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。
特锐德	本公司对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的合同资产，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，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，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量较多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。存货可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。
北京科锐	本集团根据应收账款(与合同资产)的账龄、款项性质、信用风险敞口、历史回款情况等信息为基础，按信用风	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本集团存货按

	险特征的相似性和相关性进行分组。对于应收账款(与合同资产), 本集团判断账龄为其信用风险主要影响因素, 因此, 本集团参考历史信用损失经验, 编制应收账款账龄与违约损失率对照表, 以此为基础评估其预期信用损失。	照单个存货项目计提存货跌价准备, 在确定其可变现净值时, 库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货, 按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; 用于生产而持有的材料存货, 按所生产或加工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。但对于数量繁多、单价较低, 本集团按照类别合并计提存货跌价准备。
明阳电气	对于划分为组合的应收票据、合同资产, 本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, 通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率, 计算预期信用损失。	资产负债表日, 存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时, 计提存货跌价准备。 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时, 以取得的确凿证据为基础, 同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货, 按照存货类别计提存货跌价准备。 资产负债表日, 以前减记存货价值的影响因素已经消失的, 存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
科润智控	公司基于谨慎性原则, 参照金融工具应收款项减值计提方式, 按账龄组合对合同资产计提减值准备。	资产负债表日, 存货采用成本与可变现净值孰低计量, 按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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。

从上表可见, 结合同行业可比公司披露的减值政策, 公司减值计提政策及会计处理符合行业惯例, 与同行业可比公司不存在明显差异。

综上所述, 公司减值计提政策及会计处理符合行业惯例, 亦符合行业发展情况与公司经营实际。从合同资产账龄和回收情况来看, 公司本期合同资产减值准备增加主要系账龄 1-2 年、2-3 年的合同资产占比增加所致; 从存货库龄和出售情况来看, 公司存货主要集中在一年以内, 长库龄存货总体占比较低, 且在手订单充足, 故存货跌价准备计提比例相对较低; 因此, 公司相关资产减值计提具备充分性与合理性。

问题八：关于现金流与偿债能力

公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额为 1.16 亿元，较上年同期的-1.25 亿元实现由负转正，增幅 192.96%。但报告期内净利润大幅下降 63.23%，且利息保障倍数由 3.62 下降至 1.51。

请你公司：

(1) 量化分析经营活动现金流量净额与净利润变动方向严重背离的原因及合理性，详细说明销售回款、采购付款、存货及经营性应收应付项目变动对现金流的综合影响，并说明是否符合行业惯例。

(2) 结合长短期借款规模、利率水平、在建工程转固后的利息支出资本化终止等因素，说明利息保障倍数大幅下降至较低水平的原因；评估公司的短期及长期偿债能力，是否存在流动性风险。

请年审会计师：

说明针对公司现金流量表编制的准确性、经营活动现金流量净额与净利润差异调节的合理性，以及有息负债的完整性、利息费用计算的准确性所执行的审计程序及获取的审计证据。

公司回复：

一、 量化分析经营活动现金流量净额与净利润变动方向严重背离的原因及合理性，详细说明销售回款、采购付款、存货及经营性应收应付项目变动对现金流的综合影响，并说明是否符合行业惯例。

2024 年、2025 年，公司净利润调节为经营活动现金流量具体情况如下：

补充资料	2025 年度	2024 年度
净利润	1,610.25	4,286.25
加：资产减值准备	306.33	439.02
信用减值准备	-102.58	1,252.73
固定资产折旧、使用权资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	3,657.34	2,806.55
无形资产摊销	511.68	355.41
长期待摊费用摊销	378.00	210.20
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-68.74	3.92

补充资料	2025 年度	2024 年度
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	10.71	0.00
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	396.31	412.00
财务费用（收益以“-”号填列）	2,302.40	1,703.08
投资损失（收益以“-”号填列）	-770.86	-117.17
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-394.73	-481.06
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-3.75	-5.17
存货的减少（增加以“-”号填列）	-2,084.32	-13,687.07
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-3,150.21	-18,697.18
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	8,563.61	8,657.98
其他	441.05	378.73
经营活动产生的现金流量净额	11,602.49	-12,481.78

从上表可见，2025 年公司经营活动产生的现金流量净额由负转正，主要受存货的增加和经营性应收项目的增加影响，2025 年两者合计较 2024 年减少 27,149.72 万元，其主要原因为 2025 年度公司积极对应收账款进行催收，对库存进行积极清理，存货及应收账款的增加额较上期均有所下降所致。

2024、2025 年存货增加和经营性应收项目增加具体分析如下所示：

（一）2025 年度

1. 存货的增加

2025 年 12 月 31 日公司存货较 2024 年 12 月 31 日增加 2,084.32 万元，主要系公司采用“以销定产为主，备库生产为辅”的生产模式，结合当期产品销售情况，为满足销售需求相应地增加了存货规模。2025 年度营业收入较上年同期增加 5,981.43 万元，增长 4.25%，相对稳定。

2. 经营性应收项目的增加

2025 年度公司经营性应收项目增加 3,150.21 万元，经营性应收项目变动对经营性现金流量影响情况具体如下：

项目	对本期经营性现金流量影响
应收账款的增加	5,430.58
应收票据的减少	-2,048.69
应收款项融资的减少	-1,976.46
预付款项的增加	678.86

项目	对本期经营性现金流量影响
其他应收款的增加	-246.98
合同资产的增加	-50.90
其他流动资产的增加	-678.19
不属于经营性现金流量调整	-4,258.43
合计	-3,150.21

从上表可见，公司 2025 年度经营性应收项目较上期减少较多，主要系上期应收账款增加较多，且本期应收账款减少所致。

2025 年 12 月 31 日应收账款余额有所减少，具体如下所示：

项目	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	增长比例
营业收入	140,743.49	134,762.05	4.25%
应收账款余额	63,519.99	68,950.57	-8.55%

从上表可见，公司 2025 年度营业收入较上年同期增长 4.25%，2025 年 12 月 31 日应收账款余额较 2024 年 12 月 31 日下降 8.55%，主要系公司本期积极催收，回款情况良好所致。

(二) 2024 年度

1. 存货的增加

2024 年 12 月 31 日公司存货较 2023 年 12 月 31 日增加 13,687.07 万元，主要系公司采用“以销定产为主，备库生产为辅”的生产模式，结合当期产品销售和在手订单情况，为满足销售需求相应地增加了存货规模。2024 年度营业收入较上年同期增加 34,408.47 万元，增长 34.29%，2024 年 12 月末在手订单约 5.40 亿元，相对稳定。

2. 经营性应收项目的增加

2024 年度公司经营性应收项目增加 18,697.18 万元，经营性应收项目变动对经营性现金流量影响情况具体如下：

项目	对本期经营性现金流量影响
应收账款的增加	-14,557.05
应收票据的减少	104.33

项目	对本期经营性现金流量影响
应收款项融资的减少	610.41
预付款项的增加	-86.68
其他应收款的增加	60.77
合同资产的增加	-2,103.78
不属于经营性现金流量调整	-2,725.18
合计	-18,697.18

从上表可见，公司 2024 年度经营性应收项目增加主要系应收账款增加。

2024 年 12 月 31 日应收账款余额大幅增加，主要系营业收入与上年同期相比增长较快所致，具体如下所示：

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	增长比例
营业收入	134,762.05	100,353.58	34.29%
应收账款余额	68,950.57	54,393.52	26.76%

从上表可见，公司 2024 年度营业收入较上年同期增长 34.29%，2024 年 12 月 31 日应收账款余额较 2023 年 12 月 31 日增长 26.76%，应收账款余额的变动趋势与营业收入的变动趋势基本一致。

近三年，同行业可比公司经营性现金流量净额情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
金盘科技	60,097.26	-3,698.13	20,495.82
白云电器	-25,981.38	7,172.59	-4,879.18
扬电科技	18,935.45	-11,604.58	-4,302.40
特锐德	233,483.76	131,461.46	134,465.35
北京科锐	36,266.08	16,475.07	-5,631.96
明阳电气	9,583.17	38,549.95	32,936.00
科润智控	11,602.49	-12,481.78	-4,471.34

由上表可见，同行业可比公司因各自经营规模、细分客户群体、业务板块侧重等实际经营情况不同，经营活动产生的现金流量净额差异较大且正负情况不同。2025 年度扬电科技、金盘科技的经营活动产生的现金流量净额为正数，2024 年度扬电科技、金盘科技的经营活动产生的现金流量净额为负数，经营活动产生的现金流量净额均出现由负转正。

综上所述，公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额由负转正，主要系

2024 年存货增加和经营性应收项目增加金额影响较大所致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

二、结合长短期借款规模、利率水平、在建工程转固后的利息支出资本化终止等因素，说明利息保障倍数大幅下降至较低水平的原因；评估公司的短期及长期偿债能力，是否存在流动性风险。

（一）结合长短期借款规模、利率水平、在建工程转固后的利息支出资本化终止等因素，说明利息保障倍数大幅下降至较低水平的原因

公司利息保障倍数相关数据如下：

项目	2025 年度	2024 年度
息税前利润（A）	3,501.19	6,227.29
利息费用（B）	2,317.84	1,720.03
利息保障倍数（A/B）	1.51	3.62

由上表可知，公司利息保障倍数明显下降主要系息税前利润下降、利息费用上升共同作用的结果。

1. 息税前利润下降

公司 2024-2025 年度相关经营数据列示如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
营业收入	140,743.49	134,762.05	4.44%
营业成本	123,449.68	113,845.28	8.44%
毛利率	12.29%	15.52%	-3.23%
期间费用	16,906.86	14,815.35	14.12%
利润总额	1,183.35	4,507.26	-73.75%
利息费用	2,317.84	1,720.03	34.76%
息税前利润	3,501.19	6,227.29	-43.78%

由上表可知，公司本期息税前利润下降主要受毛利、期间费用的影响。

（1）毛利

具体情况及原因见“问题一：关于经营业绩”之“一、结合行业情况、原材料价格波动、产品定价策略及招投标竞争情况，量化分析在近三年营业收入稳定增长背景下，毛利率及归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性；说明近三年的营

业收入、毛利率、归母净利润变动趋势是否与同行业可比公司存在重大差异。”之“(一) 结合行业情况、原材料价格波动、产品定价策略及招投标竞争情况，量化分析在近三年营业收入稳定增长背景下，毛利率及归母净利润大幅下滑的具体原因及合理性”之“5. 各产品营业收入及毛利率情况”之“（1）2025 年主要变化分析”

（2）期间费用

公司 2024-2025 年期间费用分项明细及变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
销售费用	4,176.83	4,274.79	-2.29%
管理费用	6,537.54	5,314.41	23.02%
研发费用	3,901.15	3,533.68	10.40%
财务费用	2,291.35	1,692.47	35.38%
合计	16,906.86	14,815.35	14.12%

从上表可见，2025 年度公司管理费用、研发费用和财务费用均较上年同期有较大增长。

公司本期新增合并主体创业德力，其管理费用、研发费用和财务费用本期分别增加 415.22 万元、292.60 万元和 22.68 万元；同时公司本期新增长期资产，相应计提的折旧费同比增加，管理费用-折旧及摊销费较上年同期增加 440.57 万元；此外公司通过银行借款等渠道筹措运营资金，期末借款余额较期初增长 20.05%，财务费用利息支出较上年增长 34.76%。

2. 利息费用上升

公司 2024-2025 年长短期借款规模及利息变动情况如下：

项目	2025 年	2024 年	变动率
短期借款	49,917.06	45,675.74	9.29%
长期借款	20,392.95	9,563.90	113.23%
一年内到期的长期借款	5,478.00	7,891.75	-30.59%
利息资本化金额	95.97	131.91	-27.25%
利息费用	2,317.84	1,720.03	34.76%

由上表可知，公司利息费用上升主要系长短期有息负债本金规模扩张，计息

基数抬升所致。部分在建工程转固后利息支出资本化终止，资本化规模小幅回落带来利息费用增加，但对整体利息费用影响较小。

LPR 作为公司借款利率定价主要基准，2024-2025 年分月变动如下：

月份	2025 年		2024 年	
	1 年期 (%)	5 年期以上 (%)	1 年期 (%)	5 年期以上 (%)
1	3.10	3.60	3.45	4.20
2	3.10	3.60	3.45	3.95
3	3.10	3.60	3.45	3.95
4	3.10	3.60	3.45	3.95
5	3.00	3.50	3.45	3.95
6	3.00	3.50	3.45	3.95
7	3.00	3.50	3.35	3.85
8	3.00	3.50	3.35	3.85
9	3.00	3.50	3.35	3.85
10	3.00	3.50	3.10	3.60
11	3.00	3.50	3.10	3.60
12	3.00	3.50	3.10	3.60

由上表可知，两年区间内市场融资基准利率整体呈下行趋势，本期账面利息费用同比上升与利率波动无关联，系公司产销规模提升，用于原材料采购、货款支付的经营性借款本金规模增加所致。

综上所述，本期公司利息保障倍数大幅下降，一方面因国网招标限价、铜价上行导致毛利率下滑，叠加并购子公司、资产折旧增加及融资规模扩大推高期间费用，息税前利润同比大幅下滑；另一方面公司借款规模扩张，计息基数上升使得利息费用明显增加，二者共同导致该指标大幅走低。

(二) 评估公司的短期及长期偿债能力，是否存在流动性风险

公司一年内需偿还的有息负债及变动情况如下：

项目	2025 年	2024 年	变动率
短期借款	49,917.06	45,675.74	9.29%
一年内到期的长期借款	5,478.00	7,891.75	-30.59%
合计	55,395.05	53,567.49	3.41%

从上表可见，公司短期需偿还的借款规模较大，但较上期基本保持稳定。公

司短期债务均为经营性流动资金贷款，用于货款支付，与上文收入变动幅度基本保持一致，可与产品销售回款形成闭环。

公司长期借款及结构变动情况如下：

项目	2025 年	2024 年	变动率
长期借款	20,392.95	9,563.90	113.23%
借款总规模	75,788.00	63,131.39	20.05%
长期借款占比	26.91%	15.15%	77.62%

从上表可见，公司借款结构有所调整，以经营性长期借款覆盖部分经营周转资金需求，避免短期借款规模持续快速扩张，将部分短期还本义务分摊至多年，兑付压力得以减轻。

公司与多家银行长期保持良好合作，且融资担保基础充足，长短期授信渠道稳定，到期可通过“借新还旧”进行周转。加之 2024-2025 年 LPR 持续下行，续贷可享受较低的融资利率，减轻融资负担。

项目	2025 年	2024 年	变动率
流动资产	136,561.33	137,666.03	-0.80%
流动比率	1.41	1.28	10.31%
速动资产	98,117.14	100,279.16	-2.16%
速动比率	1.01	0.93	8.80%
经营活动现金流量净额	11,602.49	-12,481.78	-192.96%
现金流量利息保障倍数	5.01	-7.26	-168.98%
资产负债率	57.67%	59.00%	下降 1.33 个百分点

此外，从上表可见，公司流动资产、速动资产规模保持稳定，流动比率、速动比率较上年同期均有所提高。虽应收账款回款受账期影响，但时间错配可通过银行续贷过渡，流动性风险可控。现金流维度改善，主业自身造血能力实现明显修复；现金流量利息保障倍数回升，经营现金流充分覆盖当期利息支出，付息现金保障程度增强；资产负债率下降，整体财务杠杆稳中有降，偿债能力同步优化，财务结构更趋稳健。

综上所述，公司短期有息负债规模基本保持稳定，长期借款扩充优化债务期限结构，流动、速动比率同步提升，叠加经营性现金流改善，依托稳定银行授信及下行 LPR 实现资金周转，整体流动性风险可控。

问题九：关于营业外支出

公司 2025 年度营业外支出为 177.06 万元，同比增长 99.30%。公司解释主要系捐赠变动所致。

请你公司：

（1）结合报告期内捐赠支出的具体背景、商业目的（如有），以及往年捐赠情况，分析本年度捐赠支出大幅增加的原因及合理性；是否存在向关联方或潜在关联方进行捐赠的情形。

（2）说明除捐赠支出外，其他营业外支出的具体内容、发生原因及会计处理依据，并评估其发生的合理性。

请年审会计师：

说明针对营业外支出，特别是大额捐赠支出的真实性、合规性、会计处理的准确性所执行的审计程序及获取的审计证据，并发表明确意见。

公司回复：

一、结合报告期内捐赠支出的具体背景、商业目的（如有），以及往年捐赠情况，分析本年度捐赠支出大幅增加的原因及合理性；是否存在向关联方或潜在关联方进行捐赠的情形。

（一）结合报告期内捐赠支出的具体背景、商业目的（如有），以及往年捐赠情况，分析本年度捐赠支出大幅增加的原因及合理性

公司 2024 年、2025 年对外捐赠情况如下：

年度	项目	金额	背景
2025 年度	西山村路灯亮化项目捐赠	30.00	通过江山市慈善总会定向捐赠至江山市西山村，用于乡村基础设施亮化改造，助力乡村振兴与地方经济发展
	定向捐赠江山市公安局公益项目	30.00	通过江山市慈善总会定向捐赠，用于江山市公安系统民警表彰奖励、走访慰问、困难民警帮扶及各类政法公益活动开展
	定向捐赠江山市人民法院公益项目	20.00	通过江山市慈善总会定向捐赠至江山市天平公益基金，用于江山市人民法院相关公益活动保障

	定向捐赠江山市关心下一代基金会	10.00	通过江山市关心下一代基金会定向捐赠，用于资助区域内贫困学子，支持地方教育事业
	江山二中退休教师、初三教师及校友节日礼品	3.97	教师节、中秋等节假日公益慰问支出
	江山二中 2025 年教师节活动礼品	4.82	教师节公益慰问支出
	江山二中学校中秋福利捐赠	1.90	中秋节公益慰问支出
	合计	100.69	
2024 年度	定向捐赠江山市“助学励教”慈善公益教育基金	20.00	通过江山市慈善总会定向捐赠，用于江山市文溪学校优秀教师表彰、2024 年中考奖励（10 万元）及江山二中教职工奖励（10 万元）
	定向捐赠江山市体育局第十届机关干部运动会	10.00	通过江山市慈善总会定向捐赠，用于江山市第十届机关干部运动会等全民健身活动开展
	定向捐赠江山市“助学励教”慈善公益教育基金	10.00	通过江山市慈善总会定向捐赠，用于城北中学教职工奖励
	定向捐赠江山市关心下一代基金会	10.00	通过江山市关心下一代基金会定向捐赠，用于资助区域内贫困学子
	科技局联系 2024 年东西部协作捐款	2.00	通过江山市红十字会定向捐赠，用于江山市科技局对口东西部协作帮扶项目
	江二中九年级学生节日礼品	3.23	节假日公益慰问支出
	江二中教师活动礼品	3.65	教师节公益慰问支出
	中秋节江二中教师慰问礼盒	1.74	中秋节公益慰问支出
	捐赠运动服	0.50	用于江山市第十届机关干部运动会全民健身活动保障
	合计	61.13	

从上表可以看出，2025 年度公司捐赠支出较 2024 年度增加 39.56 万元，增幅 64.71%，增长原因及合理性如下：

1.新增大额公益项目是捐赠增长的核心原因：2025 年公司新增 3 项大额定向公益捐赠，包括西山村乡村振兴亮化项目 30 万元、江山市公安系统公益保障 30 万元、江山市法院公益基金 20 万元，合计新增捐赠 80 万元；原有持续开展的教育类捐赠（江山市关心下一代基金会捐赠、江山二中节日慰问）规模与上年基本持平，整体捐赠增长具有明确的项目支撑。

2.捐赠背景符合上市公司社会责任定位：所有捐赠均围绕乡村振兴、基层政法公益、地方教育发展等公共领域开展，是公司作为本地上市公司履行社会责任、

支持地方公共事业建设的具体举措，不存在异常支出。

3.捐赠规模与公司盈利能力匹配:2025 年度公司捐赠支出合计 100.69 万元，占当期归母净利润的比例较低，捐赠规模与公司经营体量、盈利能力相匹配，不会对公司正常经营产生重大影响。

4.捐赠目的清晰合规：公司对外捐赠的核心目的为践行上市公司社会责任，树立负责任的企业公众形象，深化与地方的协同发展，不存在利益输送等非合规商业目的。

(二) 是否存在向关联方或潜在关联方进行捐赠的情形

经公司全面核查，2025 年，公司所有捐赠均不存在向关联方或潜在关联方输送利益的情形，具体说明如下：

1.主体关联关系核查：公司对照《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则》关于关联方的界定标准，逐一核查所有捐赠的通道主体（江山市慈善总会、江山市关心下一代基金会、江山市红十字会等）、最终受赠对象（江山市西山村、江山市公安局、江山市人民法院、江山市在校师生等）的股权结构、实际控制人、董监高任职情况，确认上述主体与公司、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，也不存在潜在关联关系。

2.捐赠通道合规透明：所有大额捐赠均通过合法注册的公益慈善组织定向执行，捐赠流程符合《慈善法》及公益捐赠相关规定，受赠主体、捐赠用途公开透明，均为明确的公益类用途，受益对象为不特定社会公众，符合公益捐赠的核心特征。

3.捐赠用途均为公益属性：所有捐赠资金均明确用于乡村建设、政法公益、教育帮扶等公共事业领域，不存在定向用于特定关联主体、为关联方谋取利益的情形，不存在通过捐赠变相向关联方输送利益的安排。

二、说明除捐赠支出外，其他营业外支出的具体内容、发生原因及会计处理依据，并评估其发生的合理性。

公司 2025 年除捐赠支出外，其他营业外支出情况如下：

营业外支出	金额
非流动资产毁损报废损失	11.72
赔偿金、违约金、罚金	50.61
其他	14.04
合计	76.37

1.非流动资产毁损报废损失 11.72 万元，为公司正常资产报废产生的净损失，包括：1）已达到法定使用年限的车辆正常报废产生的净损失；2）打印机、投影仪等老旧电子办公设备报废产生的净损失；3）老旧淘汰生产设备、办公设备等报废毁损产生的净损失。

会计处理依据：按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》相关规定，固定资产达到或超过使用年限正常报废、或发生毁损时，将资产账面价值扣除残值收入、责任人赔偿后的净损失，计入“营业外支出——非流动资产毁损报废损失”。所有资产报废均已履行公司内部资产处置审批流程，凭资产报废审批单、处置结算单据作为入账依据，会计处理合规。

2.赔偿金、违约金、罚金支出 50.61 万元，主要系公司在合同履行过程中，部分批次产品因交付后抽检参数偏差等支付的合同违约金。所有支出均对应具体业务合同，以双方签署的赔偿协议、银行付款凭证作为入账依据。

会计处理依据：按照《企业会计准则——基本准则》的权责发生制要求，与日常经营履约相关的违约、赔偿支出，在经济利益很可能流出且金额能够可靠计量时，确认为当期营业外支出。所有支出均已履行公司合同付款审批流程，业务背景真实，入账依据充分。

3.其他营业外支出 14.04 万元，主要系公司 2025 年已实际支付、暂未取得合规结算票据的违约及赔偿类支出。期末审计过程中，公司基于权责发生制原则及审计调整要求，对该类已实际发生、满足确认条件的支出予以审计调整入账。

会计处理依据：依据《企业会计准则——基本准则》中权责发生制及实质重于形式原则，对已实际发生、有明确付款凭证及业务背景支撑的支出，即使暂未取得票据，也按实际发生额确认当期损益，调整过程符合企业会计准则及审计规

范要求。

综上，上述营业外支出均为公司及子公司日常经营管理过程中发生的真实业务事项，所有支出均已履行公司对应的内部审批流程，以合法有效的内外部业务单据、付款凭证、审批文件作为会计处理依据，严格遵循企业会计准则相关规定核算，会计处理规范准确。各项支出规模与公司经营体量、业务实际开展情况匹配，不存在异常、非必要或不合理的营业外支出情形。

科润智能控制股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 15 日