

上会会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对深圳市信宇人科技股份有限公司
2025 年年报问询函的核查意见

上会业函字(2026)第 1010 号

致：上海证券交易所上市公司管理二部

根据近期收到贵所出具的《关于深圳市信宇人科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕0245 号，以下简称“问询函”）要求，我们作为深圳市信宇人科技股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年度财务报表审计机构，现就问询函中涉及会计师核查及发表意见的相关事项，除会计差错更正是否完整、是否存在其他资金占用事项的问题尚在进一步核查中，其他问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《深圳市信宇人科技股份有限公司 2025 年年度报告》一致。除非特别指出，回复中表格列示的金额单位为人民币万元。

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一、关于会计差错更正

公司与年报同步披露前期会计差错更正事项，主要系公司自查存在资金占用及实控人协助客户回款事项。2023年至2025年，公司实控人非经营性占用募集资金3,710.70万元，实控人已于2025年底归还全部资金及利息；2023年至2024年度，实控人通过为公司客户及其股东担保借款等方式协助客户支付公司货款合计7,610万元，公司已将上述金额进行了应收账款的冲回，实控人将上述款项作为对上市公司的捐赠。

请公司补充披露：（1）上市以来各年度募投项目前五大供应商基本情况、采购内容、是否履行招投标程序、合同签订时间、支付金额以及资金最终流向，如为总包方的，进一步披露分包方的具体情况，包括但不限于分包方基本情况、具体施工内容等，并说明相关资金是否真实用于募投项目建设；（2）7,610万元应收账款对应交易的情况，包括客户情况、产品种类、合同签订时间及金额、毛利率水平与同类产品是否存在重大差异等；（3）7,610万元应收账款对应交易的收入确认时间、合同约定及收入确认政策，说明收入确认时点是否准确，是否存在提前确认收入等情形；（4）实控人协助客户支付公司货款的原因、资金流转情况、实控人与客户及其主要股东之间是否存在潜在的关联关系，相关交易是否具有商业实质，并全面核查是否仍存在其他虚假回款的情况；（5）7,610万元应收账款的实际回款及减值计提情况，并结合客户的资信情况和履约能力，说明减值计提是否充分；（6）实控人用于虚假回款的担保借款的偿还情况及后续安排；（7）结合前述问题回复，说明公司在募集资金使用、营业收入确认、应收账款等方面内部控制是否存在重大缺陷，自查并说明相关会计差错更正是否完整，是否存在其他资金占用事项。

回复：

一、公司说明

（一）上市以来各年度募投项目前五大供应商基本情况、采购内容、是否履行招投标程序、合同签订时间、支付金额以及资金最终流向，如为总包方的，进一步披露分包方的具体情况，包括但不限于分包方基本情况、具体施工内容等，并说明相关资金是否真实用于募投项目建设

1、各年度募投项目前五大供应商情况

(1) 2025年度

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	股权结构	采购内容	是否招投标	合同签订时间	当年支付金额
1	供应商 1、 供应商 2	2000/03/31 2017/06/14	33,000.00 3,000.00	供应商 1 股权：广州某公司持股 100%； 供应商 2 股权：王某持股 75%， 陈某 1 持股 20%，陈某 2 持股 5%	建筑施工，装修工程，电气工程	是	2025/8/22	2,979.32
2	供应商 3	2006/12/08	301.00	周某持股 60%，邹某持股 40%	生产设备	否	2024/12/20	2,088.50
3	供应商 4	2008/09/25	100.00	肖某持股 90%，戴某持股 10%	软件及信息化工程，其他	否	2023/9/28	766.39
4	供应商 5	2005/12/22	37,981.77	广东某公司持股 100%	生产设备	否	2025/9/2	418.16
5	供应商 6	2016/10/11	100.00	王某 1 持股 70%，王某 2 持股 30%	装修工程	否	2024/9/7	199.77
	合计							6,452.14

(2) 2024年度

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	股权结构	采购内容	是否招投标	合同签订时间	当年支付金额
1	供应商 7	2015/11/18	-	北京某总公司	装修工程, 机电工程	否	2023/10/26	1,897.14
2	供应商 8	2015/04/17	10,000.00	梁某持股 55%, 杨某持股 45%	建筑工程、装饰工程、机电工程	否	2023/12/14	1,809.90
3	供应商 4	2008/09/25	100.00	肖某持股 90%, 戴某持股 10%	软件及信息化工程, 其他工程	否	2023/9/28	1,249.27
4	供应商 6	2016/10/11	100.00	王某 1 持股 70%, 王某 2 持股 30%	装修工程	否	2024/9/7	995.53
5	供应商 9	2015/09/17	-	珠海某公司持股 100%	自动化仓储	否	2024/3/28	720.00
	合计							6,671.84

(3) 2023年度

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	股权结构	采购内容	是否招 投标	合同签订 时间	当年支 付金额
1	供应商 8	2015/04/17	10,000.00	梁某持股 55%，杨某持股 45%	建筑工程、装饰工程、机电工程	否	2023/12/14	2,000.00
2	供应商 7	2015/11/18	-	北京某总公司	装修设计，装饰工程，机电工程	否	2022/5/12	1,271.36
3	供应商 4	2008/09/25	100.00	肖某持股 90%，戴某持股 10%	软件及信息化工程	否	2023/9/28	672.00
4	供应商 10	2019/07/31	-	徐某持股 99%，刘某持股 1%	机电工程	否	2023/12/5	339.04
5	供应商 11	2018/03/07	252,603.58	安徽某公司持股 79.18%，工银某公司持股 20.82%	建筑工程，装饰工程，机电工程	否	2021/4/2	335.58
	合计							4,617.98

2023 年至 2025 年期间，上述供应商 4、供应商 7、供应商 8 及其关联方与信宇人实际控制人控制的账户间存在非经营性资金往来，合计资金 3,710.70 万元，最终流向实际控制人指定账户，其他资金均用于正常募投项目建设。截至 2025 年 12 月 31 日，实际控制人已还清占用资金本息。

2、分包方相关情况

上述各年度前五大供应商中，供应商 11、供应商 8、供应商 8、供应商 1 为总包方，其分包具体情况如下：

总包方	所有分包方	成立时间	注册资本	股权结构	具体施工内容	分包合同金额
供应商 11	分包方 11.1	1993/3/16	25,100.00	刘某持股 51.00%，辛某持股 49.00%	土方工程、屋面及防水工程、装饰工程、安装工程及室外工程等	7,282.54
	分包方 11.2	2015/8/18	400.00	黄某持股 100.00%	砌筑工程、混凝土浇筑工程、金属结构工程、门窗工程	3,247.28
	分包方 11.3	2017/11/15	1,280.00	林某持股 100%	模板工程、钢筋工程劳务分包	1,196.98
	分包方 11.4	2014/1/17	500.00	广东某公司持股 100.00%	盘扣脚手架施工专业分包	437.00
	分包方 11.5	2015/8/17	1,000.00	叶某 1 持股 33.00%，陈某持股 8.00%，叶某 2 持股 6.50%，赖某持股 5.50%，翁某持股 5.00%，叶某 2 持股 5.00%，刘某持股 5.00%，张某持股 5.00%，巫某持股 4.5%，李某持股 4.50%，钟某持股 3.00%	桩基工程专业分包	320.00
	分包方 11.6	2017/2/16	360.00	彭某持股 90.00%，叶某持股 10.00%	泥水工程	214.87
	分包方 11.7	2016/3/2	-	王某持股 100%	涂料施工	176.40
	分包方 11.8	2015/5/11	70.54	黄某持股 87.00%，陈某持股 13.00%	铝合金劳务	119.20
	分包方 8.1	2016/7/20	500.00	方某持股 100.00%	洁净室装修	193.80
	分包方 8.2	2020/4/26	-	吴某 1 持股 73.60%，吴某 2 持股 26.40%	3 号研发车间二次装修建设项目 消防工程	134.42
供应商 8	分包方 8.3	2018/1/4	570.00	高某持股 90.00%，严某持股 10.00%	景观工程及厂外停车场施工工程	110.38

总包方	所有分包方	成立时间	注册资本	股权结构	具体施工内容	分包合同金额
供应商 1	分包商 1.1	2019/12/9	500.00	王某持股 81.60%，蒋某持股 18.40%	劳务分包	1,150.30
	分包商 1.1	2019/12/9	500.00	王某持股 81.60%，蒋某持股 18.40%	脚手架分包	1,150.30
	分包商 1.2	2022/4/26	-	蔡某 1 持股 90.00%，蔡某 2 持股 10.00%	装饰装修分包	1,024.77
	分包商 1.3	2012/8/15	500.00	陈某 1 持股 47.28%，谢某持股 47.28%，陈某 2 持股 5.44%	劳务分包	902.70
	分包商 1.4	2003/5/7	300.00	刘某持股 88.00%，苏某持股 12.00%	机电分包	547.07
	分包商 1.5	2020/7/9	-	广东某公司持股 100.00%	临设分包	393.69
	分包商 1.5	2020/7/9	-	广东某公司持股 100.00%	土方分包	393.69
	分包商 1.6	2016/9/28	7,950.67	量山某公司持股 83.50%，广州某公司持股 16.50%	防水专业分包	385.69
	分包商 1.7	2005/5/24	5,000.00	张某持股 95.00%，张某股 5.00%	幕墙门窗分包	379.14
	分包商 1.8	2019/7/24	345.00	广东某公司持股 100.00%	装饰装修分包	375.51
	分包商 1.9	2020/8/12	-	刘某持股 99.00%，黄某持股 1.00%	消防分包	338.57

注：上述表格股权结构中，非同一公司简称相同的股东不代表为同一自然人或法人。

除公司已公告的资金占用部分外，是否存在其他募集资金被违规占用或变相改变用途的情形，截至目前尚在进一步核查中。

上市以来各年度占用资金的明细如下：

供应商	年度	付款方	收款方/去向	金额
供应商 7	2023	深圳某公司	匡某、王某	300.00
	2024	陈某、周某	匡某	840.50
	合计	—	—	1,140.50
供应商 8	2023	供应商 8	陈某	1,140.00
	2024	供应商 8、龙某	匡某	426.20
	合计	—	—	1,566.20
供应商 4	2023	代某、肖某	匡某	500.00
	2024	戴某、肖某	匡某	280.00
	2025	肖某	杨某	224.00
	合计	—	—	1,004.00

注1：付款人为供应商及其关联方、或安排的资金方。

注2：收款人中杨某为实控人亲属，匡某为实控人朋友，王某为实控人借用的账户，陈某为实控人归还借款人指定的账户。

（二）7,610 万元应收账款对应交易的情况，包括客户情况、产品种类、合同签订时间及金额、毛利率水平与同类产品是否存在重大差异等

7,610 万元应收账款对应的交易客户为：客户 1、客户 2、客户 3、客户 4、客户 5，交易的具体情况如下：

序号	客户名称	合同签订时间	产品名称	合同金额	毛利率（%）
1	客户 1	2023/6/30	SDC 双面挤压涂布机正极	7,920.00	54.57
			高速辊压分切一体机正极	3,120.00	46.66
		小计		11,040.00	52.33
2	客户 2	2022/11/21	双面凹版连续涂布机	3,978.00	37.76
		2023/7/15	微凹涂布机改造	1,989.00	35.99
		2023/7/15	分切机	1,200.00	53.13
			化学腐蚀线	360.00	48.49
			电化学腐蚀线	560.00	47.70
			清洗线	300.00	46.41
		2023/7/3	双面微凹涂布机	3,000.00	42.62
		小计		11,387.00	41.41
3	客户 3	2022/4/20	双面并联挤压涂布机	9,260.00	60.79
			辊压分切一体机	3,840.00	47.09
			全自动接触式加热高真空烤箱+RGV 自动线	5,680.00	28.79

序号	客户名称	合同签订时间	产品名称	合同金额	毛利率（%）
			全自动自动化装配线	2,500.00	50.63
			小计	21,280.00	48.58
4	客户 4	2021/3/3	高真空烘烤线	3,200.00	44.87
			自动注液机、除气机/degasy 设备	1,600.00	31.38
			小计	4,800.00	40.37
5	客户 5	2024/1/2	涂布机改造	290.00	49.92
			分切机改造	84.00	48.58
			对辊机改造	96.00	34.28
			小计	470.00	46.48

以上客户销售涉及的主要产品为涂布设备、辊分设备和干燥设备。公司同期同类产品主要客户毛利率情况见下表：

主要设备	客户	销售产品名称	毛利率（%）
锂电涂布设备	客户 1	SDC 双面并联储压涂布机	54.57
	客户 3	SDC 双面并联储压涂布机	60.79
	2022-2023 年 SDC 涂布机平均毛利率		56.68
	客户 2	双面凹版连续涂布机	38.99
	2023 年其他涂布机平均毛利率		34.81
锂电辊分设备	客户 1	高速辊压分切一体机	46.70
	客户 3	高速辊压分切一体机	47.09
	2022-2024 年平均毛利率		45.29
	客户 2	分切机	53.13
	2023 年平均毛利率		45.42
全自动接触式加热高真空烤箱	客户 4	全自动接触式加热高真空烤箱	44.87
	客户 3	全自动接触式加热高真空烤箱	28.79
	2021-2022 年平均毛利率		27.59
其他锂电设备	客户 3	全自动自动化装配线	50.60
	客户 4	自动注液机、除气机	31.38
	客户 2	化学腐蚀线、清洗线	47.60
	客户 5	改造项目	46.50
	2022-2023 年平均毛利率		38.20

1、涂布设备

2022 年度至 2023 年度公司 SDC 双面挤压涂布机平均毛利率为 56.68%。客户 3、

客户 1 销售 SDC 毛利率分别为 60.79%、54.57%，不存在较大差异。客户 2 销售的微凹涂布机毛利率为 38.99%，该设备采用了公司 SDC 双面挤压涂布机的工艺设计降低成本，毛利率会低于 SDC 双面涂布机，高于其他类别的涂布机。2023 年同期销售的除 SDC 涂布机外其他涂布机平均毛利率为 34.81%。因此，以上客户的涂布机毛利率水平与同类产品没有重大差异。

2、锂电辊分设备

2022 年度至 2024 年度公司高速辊压分切一体机销售平均毛利率为 45.29%，客户 3、客户 1 辊分设备毛利率为 47.09%、46.70%。客户 2 销售的分切机毛利率为 53.13%，2023 年同期销售的分切机平均毛利率为 45.42%。因此，以上客户毛利率与同类产品不存在重大差异。

3、全自动接触式加热高真空烤箱

2021 年度至 2022 年度公司全自动接触式加热高真空烤箱平均毛利率为 27.59%，客户 4、客户 3 高真空烘烤线毛利率分别为 44.87%和 28.79%，由于全自动接触式加热高真空烤箱不同客户的产品差异化较大，毛利率差异也较大，客户 4 真空烤箱属于行业首创非标定制大软包干燥设备，具有技术领先优势，毛利率相对较高。因此，以上客户毛利率与同类产品毛利率没有重大差异。

4、其他锂电设备

2022 年度至 2023 年度其他锂电设备销售平均毛利率为 38.2%，客户 3 全自动化装配线毛利率为 50.60%，此设备是非标定制设备，精度要求高，公司在结构上进行了创新缩减成本，因此毛利比较高。客户 4 自动注液机、除气机/degassy 设备平均毛利率为 31.38%，与同期其他锂电设备平均毛利率差异不大。客户 5 改造项目毛利率为 46.5%，改造项目毛利率通常相对较高。客户 2 化学腐蚀线、清洗线销售金额及占比较小，公司没有同类产品可比。因此以上客户毛利率与公司其他锂电设备平均毛利率差异不大。

综上，7,610 万元应收账款对应交易毛利率水平与同类产品不存在重大差异。

（三）7,610 万元应收账款对应交易的收入确认时间、合同约定及收入确认政策，说明收入确认时点是否准确，是否存在提前确认收入等情形

7,610 万元应收账款对应交易的收入确认时间，合同约定等具体情况如下：

序号	客户名称	收入确认时间	收入确认金额	合同约定条款	验收情况
1	客户 1	2023/12/15	9,769.91	1、安装调试：设备到达甲方指定地点后，乙方 3 天内派人，于 45 天内完成安装调试； 2、验收标准：按照技术协议的验收指标要求进行验收。如不能达到验收要求，则乙方应无条件整改直至达到技术协议要求，由此产生的改造费用由乙方承担。如非乙方原因导致设备安装完成两个月内不能进行验收，安装完毕三个月（如甲方不具备安装及验收条件，则自设备送达现场四个月），则视为验收通过。	货物交付后，公司派出相关人员到项目现场主持安装、调试工作，安装调试完成后，由客户组织设备验收工作，并于 2023 年 12 月 15 日完成设备验收，客户向公司出具了《设备验收单》
2	客户 2	2023/6/29	3,520.35	1、在具备验收条件后，承揽方应向定作方发出电话或书面通知，定作方在收到通知后的 30 日内对定作物进行验收； 2、如因定作方原因造成的设备无法正常安装、调试、生产时，或不予验收但又运行生产时，安装之日起三个月后视为最终验收合格，从此时开始计算质量保证期。	货物交付后，公司随即展开设备安装调试及试运行，并分别于 2023 年 6 月 29 日、2023 年 9 月 28 日及 2023 年 12 月 26 日取得了客户针对不同设备出具的《设备验收单》
		2023/9/28	3,901.78		
		2023/12/26	2,654.87		
		小计	10,076.99		
3	客户 3	2022/12/29	18,831.86	1、甲方提供设备调试的场地和外部设备，乙方负责设备的安装调试，直至设备正常运行； 2、设备验收分两次进行：发货预验收：甲方在乙方发货前 15 个工作日，前往乙方处进行预验收。预验收的标准为本合同附件技术协议书。设备通过预验收后，乙方才能发货；设备未通过甲方预验收的，乙方不得发货。由于设备未通过预验收，导致交货延期的，乙方应承担延期交货的违约责任。最终验收：设备到达甲方后安装调试完成，如试运行能够达到甲方要求，甲方启动验收程序，试运行及验收标准为本合同附件技术协议书中的验收指标	货物交付后，公司随即展开设备安装调试及试运行，并于 2022 年 12 月 29 日完成了验收，客户向公司出具了《设备验收单》
4	客户 4	2021/12/31	2,831.86	调试验收（各项指标性能）试验在“技术协议书”规定的周期内进行，这项验收试验由买方负责，卖方参加。验收试验完毕，合同设备达到技术协议规定的各项性能参数指标后，买方在 30 天内签署调试验收合格报告一式两份，双方各执一份。	货物交付后，公司随即展开设备安装调试及试运行，并于 2021 年 12 月 25 日、2022 年 6 月 23 日、2022 年 6 月 27 日完成了上述设备的验收，客户向公司出具了《设备验收单》
		2022/6/23	398.23		
		2022/6/27	1017.70		
		小计	4,247.79		
5	客户 5	2024/2/28	415.93	合同签订 45 日内将设备运输至甲方指定地点，乙方应派出人员安装调试，单台调试期限为 15 天，调试超过 7 天仍无法正常使用视为乙方未按时交货。	公司按照合同约定交货，取得客户签收单据，按时完成安装调试

公司收入确认的政策为设备达到客户要求，并取得验收单作为收入确认的依据。

上述五家客户的收入确认都是按合同约定完成安装调试，取得验收单时确认收入，收入确认时点准确，不存在提前确认收入的情况。

（四）实控人协助客户支付公司货款的原因、资金流转情况、实控人与客户及其主要股东之间是否存在潜在的关联关系，相关交易是否具有商业实质，并全面核查是否仍存在其他虚假回款的情况

1、实控人协助客户支付货款的原因

公司由于生产经营需要向客户催收货款。客户因资金紧张，无法通过自有资金支付货款，向实控人寻求协助借款渠道。

2、资金流转情况

实控人为支持下游客户支付货款，通过提供担保方式协助客户筹措资金。相关借款资金均来源于自然人及民营企业，资金流转至客户指定账户后用于支付公司货款。借款本金合计 9,610 万元，除客户 3 的 2,000 万元已归还外，其余 7,610 万元尚未归还。所有借款均用于支付公司货款，实控人均提供了担保并垫付了利息。

3、实控人与客户主要股东不存在潜在的关联关系

公司核查实控人账户的资金流水，通过公开信息查询并核查主要客户的股权结构，同时，实控人出具了相关说明，除已披露的协助回款事项外，实控人与客户主要股东之间不存在其他合作关系、商业往来、资金往来等情况，不存在潜在的关联关系；以下为涉及担保借款回款的客户及其股东的主要情况：

客户 1：民营产业资本控股。民营控股平台持股 80%；引入省属国资背景的行业战略股东持股 15%；地方国资平台持股 5%（实控人为滨州市沾化区财政局）。

客户 2：民营全资控股。受单一自然人实际控制人控制，该自然人同时担任该公司执行董事及经理。

客户 3：民营全资控股。国家级高新技术企业，深耕锂电池细分领域，下游头部叉车品牌核心供应商，市占率近 40%，实际控制人为自然人。

客户 4：国资绝对控股。其中省属国资平台持股 60%（实控人为福建省国资委），地方国资平台持股 30%（实控人为睢宁县国资中心），剩余 10%为民营配套投资方。

客户 5：股权多元化的混合所有制企业。核心发起方持股约 31%；控股股东及一致行动人合计持股约 42%；含员工持股平台及多家市场化财务投资人（私募基金及产业资本）。

4、相关交易具有商业实质

相关交易具备真实商业实质，主要原因包括：

（1）需求真实：合作客户均为锂电生产企业，基于自身新建产线、产线技改的实际投产需求，通过市场化招投标或市场议价采购生产设备，采购用途贴合产能建设规划；

（2）履约完整：公司依据合同及技术协议组织生产、发货、现场安装调试，设备已送达客户厂区并落地安装，物流、生产、调试资料齐备；

（3）验收合规：设备经客户联合验收，各项参数符合合同约定，已取得客户验

收单。

5、不存在其他虚假回款的情况

公司 2023 年至 2025 年其他客户的回款都基于合同约定，通过银行承兑汇票，或者客户的公司账户汇款，不存在通过个人或者第三方付款的方式支付货款。不存在其他虚假回款的情况。

（五）7,610 万元应收账款的实际回款及减值计提情况，并结合客户的资信情况和履约能力，说明减值计提是否充分

7,610 万元应收账款对应的客户，公司在 2025 年度已冲减回款并调增对应收账款 7,610 万元，并以调整后余额测算减值，具体计提情况如下表：

客户	销售额	销售回款	借款回款	冲回借款回款后 2025 年末余额	账龄	2025 年末坏账准备计提金额	计提说明
客户 5	470.00	300.00	300.00	470.00	1-2 年	94.00	对冲回借款回款后期末余额按账龄 1-2 年计提比例 20%计提
客户 2	11,387.00	5,093.60	2,000.00	8,293.40	2-3 年	4,146.70	正常生产经营中，对冲回借款回款后期末余额按账龄 2~3 年 50%计提比例计提
客户 1	11,040.00	4,800.00	4,700.00	10,940.00	2-3 年	10,940.00	目前已停止营业，且资金紧张。对冲回借款回款后期末余额单项全额计提
客户 4	4,800.00	4,453.00	610.00	957.00	3 年以上	957.00	目前已停止营业，且资金紧张。对冲回借款回款后期末余额全额计提
客户 3	21,280.00	15,968.00	-	5,312.00	3 年以上	5,312.00	目前正常经营中，已对期末余额按账龄 100%计提
合计	48,977.00	30,614.60	7,610.00	25,972.40	-	21,449.70	

客户 2、客户 5 正常经营，按账龄组合计提坏账；客户 4，应收账款账龄为 3 年以上，全额计提；客户 1，公司已停止经营，单项全额计提坏账。因此，公司减值计提充分。

（六）实控人用于虚假回款的担保借款的偿还情况及后续安排

实控人协助借款回款的具体情况如下：

序号	客户	实控人协助借款回款金额				客户未还款金额
		2023 年	2024 年	合计借款	客户已还款金额	
1	客户 1	3,000.00	1,700.00	4,700.00	-	4,700.00
2	客户 4	-	610.00	610.00	-	610.00
3	客户 5	-	300.00	300.00	-	300.00

序号	客户	实控人协助借款回款金额				客户未还款金额
		2023 年	2024 年	合计借款	客户已还款金额	
4	客户 2	1,000.00	1,000.00	2,000.00	-	2,000.00
5	客户 3	2,000.00	-	2,000.00	2,000.00	-
合计		6,000.00	3,610.00	9,610.00	2,000.00	7,610.00

以上由实控人提供担保的客户借款，合计人民币 9,610 万元，其中客户 3 欠款 2,000.00 万元已全部归还，未还款金额为 7,610.00 万元，实控人已将上述款项作为对上市公司的捐赠。

经与客户 1、客户 2、客户 4 及客户 5 客户访谈确认，客户承认上述欠款金额，但截至目前，尚未给出明确的还款计划。

（七）结合前述问题回复，说明公司在募集资金使用、营业收入确认、应收账款等方面内部控制是否存在重大缺陷，自查并说明相关会计差错更正是否完整，是否存在其他资金占用事项

1、公司在募集资金使用方面的内部控制存在重要控制缺陷

公司募集资金使用相关内部控制曾存在执行不到位情形，主要表现为 2023 年 12 月至 2025 年 4 月实控人存在募集资金非经营性占用，上述事项反映公司在募集资金使用方面存在重要控制缺陷。

公司已采取如下整改措施：（1）自查发现的非经营性资金占用资金已全额归还并支付利息，实控人分别于 2025 年 12 月 11 日和 2025 年 12 月 29 日，向公司还款 1,300.00 万元和 2,648.68 万元，共计 3,948.68 万元（其中：归还募集资金占用金额 3,710.70 万元、归还资金占用期间的利息 237.98 万元）；（2）公司完善募集资金存储、审批、支付全流程的内控制度，进一步完善防止关联方非经营性占用公司资金的长效机制；（3）组织股东、董事、高级管理人员及相关财务人员学习《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引》等相关法律法规，充分认识资金占用问题的危害性，不断增强自我规范意识，严格落实各项规定，防止公司再次发生关联方资金占用情况。

2、公司在营业收入确认方面的内部控制设计有效并得到一贯执行

公司对报告期内主要客户收入确认执行了专项自查，核查合同约定的履约义务、控制权转移条款、发货及验收证据、客户对账及回款情况，并结合期后情况判断收入

确认时点的准确性。经自查，收入确认符合会计准则的相关规定，收入确认方面的内部控制制度设计有效并得到一贯执行。

3、公司在应收账款方面的内部控制执行情况

公司对主要应收账款客户执行了专项核查，重点核查应收账款形成原因、对收入确认依据、客户信用状况、账龄划分、期后回款及坏账准备计提情况。对于信用风险显著增加、存在诉讼、经营异常、长期逾期或回款明显低于预期的客户，公司已进行单项减值测试，并根据预期信用损失重新测算坏账准备。控股股东协助客户回款涉及四家客户，2025 年末尚有 7,610 万元没有归还，财务冲减回款并调增对应应收账款 7,610 万元，并以调整后余额测算减值。公司在应收账款方面的内控有效，不存在重大缺陷。

4、会计差错更正

公司已对相关会计差错涉及的业务类型、范围、会计期间及报表科目进行全面自查，截至目前尚在进一步核查中。

5、其他资金占用事项

除已披露事项外，其他是否存在募集资金被违规占用或变相改变用途的情形，截至目前尚在进一步核查中。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、募集资金占用情况核查程序

（1）获取 2023 年至 2025 年募投项目供应商台账、前五大供应商采购合同并核查合同的执行情况，查询前五大供应商基本信息，获取公司关于前五大供应商资金最终流向的说明，获取公司关于分包方具体情况的说明；

（2）复核公司提供的资金占用情况说明和相关银行回单，包括实控人及实控人控制账户（匡某、杨某）的账户流水或回单；

（3）复核公司对资金占用利息费用的测算过程；

（4）复核公司因资金占用事项调整固定资产、在建工程及无形资产相关财务数

据的情况；

(5) 函证及走访前期及本期重要的募投项目供应商；了解双方交易情况、是否存在关联关系等；并要求接受访谈的供应商提供交易期间的流水，部分供应商未提供，部分已提供的流水也不完整；就前期募集资金占用问题对相关供应商进行了访谈，但访谈确认内容有限，且未完整回复访谈问题；

(6) 盘点募投资产并现场核实项目实施进度；

(7) 获取实控人关于募集资金占用过程中资金流向的说明；

针对募集资金实际流向，会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取 2023 年至 2025 年募投项目供应商台账、前五大供应商采购合同并核查合同的执行情况，查询前五大供应商基本信息，获取公司关于前五大供应商资金最终流向的说明，获取公司关于分包方具体情况的说明；

(2) 复核公司提供的资金占用情况说明和相关银行回单，包括实控人及实控人控制账户（匡某、杨某）的账户流水或回单；

(3) 实控人关于募集资金占用过程中资金流向的说明。

2、实控人担保借款回款核查程序

(1) 获取 2023 年至 2025 年公司销售收入明细表；获取客户 1、客户 4、客户 5、客户 2、客户 3 五家客户的销售合同、验收单、发货单、物流单及回款凭证，未发现存在互相矛盾的审计证据；

(2) 访谈实控人，了解协助客户支付公司货款的原因。

(3) 获取并检查了公司提供的实控人担保借款明细及实控人个人流水及与借款担保回款相关的部分银行回单。提供的银行回单及银行流水部分账号信息加密隐藏，信息不全，且未提供明细表列示的全路径银行流水。

(4) 复核公司关于“借款回款”业务已进行的账务更正处理的调整分录，公司已将借款回款金额全部冲回并转为资本公积；

(5) 获取实控人就借款回款事项的承诺函，实控人承诺在 2025 年期间没有新增任何为公司客户提供借款、提供担保或协助客户外部融资用于偿还公司货款的行为，没有通过资金周转、第三方过桥、私下拆借等任何隐蔽方式，协助客户制造虚假回款

情形；

(6) 对借款回款的客户进行了函证和现场访谈，了解双方交易情况、是否存在关联关系及后期回款安排等，并针对借款回款事项进行了沟通；客户 3 回函相符，客户 1、客户 4、客户 2、客户 5 回函不符，回函差异为公司差错更正调整减少的金额；涉及借款回款的客户发函比例 100%，除客户 4 未接受访谈外，其他客户都进行了现场走访或电话访谈；

(7) 对客户 1、客户 2 等重要客户的实控人或高管补充访谈，进一步了解客户借款回款及后期还款计划等事项；

(8) 获取实控人关于与协助回款客户主要股东不存在潜在关联关系的说明。

(二) 核查意见

1、除公司已公告的资金占用部分外，其他是否存在募集资金被违规占用或变相改变用途的情形，截至目前尚在进一步核查中。

2、公司已列示 7,610 万元应收账款对应交易的情况，毛利率水平与同类产品不存在重大差异；

3、公司已列示 7,610 万元应收账款对应交易的收入确认时点准确，未发现提前确认收入的情况；

4、公司已列示实控人协助客户支付公司货款的原因、资金流转情况，实控人与客户及其主要股东之间不存在潜在的关联关系，相关交易具有商业实质。

5、公司已列示 7,610 万元应收账款的实际回款及减值计提情况，公司减值计提充分；

6、公司已列示实控人用于虚假回款的担保借款的偿还情况，客户 1、客户 4、客户 2 及客户 5 的欠款，尚未给出明确还款计划；

7、公司自查募投项目的供应商及其关联方与公司实控人控制的账户间存在非经营性资金往来，资金最终流向实控人指定账户，构成实控人对公司募集资金的占用，说明公司存在内控重要缺陷。会计师已对公司自查结果及整改情况实施相关资金流水核查、函证及访谈供应商等核查程序，除公司已公告的资金占用部分外，是否存在其他募集资金被违规占用或变相改变用途的情形，截至目前尚在进一步核查中。

基于以上执行的核查程序及结果，我们未能获取充分的审计证据证明公司的差错更正的准确性，我们对公司关于募集资金及担保借款回款的差错更正的完整性和准确性予以保留。

问题二：关于经营业绩

年报显示，公司 2025 年实现营业收入 2.61 亿元，同比下降 57.99%，其中第四季度实现 1.66 亿元，占全年的比例为 63.73%；全年实现归母净利润-4.71 亿元，亏损幅度扩大 644.08%，上市以来持续下滑且连续 2 年大额亏损。公司主要产品锂电干燥设备的毛利率为-16.94%，同比减少 16.88 个百分点，已连续 2 年为负；其他锂电设备及关键零部件营业收入下降 88.72%，毛利率仅为 3.22%，同比减少 24.20 个百分点，已连续 3 年下滑。

请公司：（1）补充披露直接材料、直接人工、制造费用等成本的归集方式，成本归集是否准确，本年度销售设备的各项成本水平较以往年度同类产品差异较大的原因，并结合行业周期、产品结构、定价方式及客户变化，说明近年来毛利率持续下滑、由正转负的原因，与同行业可比公司是否一致；（2）结合毛利率较低、业务开展模式等，说明是否存在外采零部件或设备后未进行实质加工即对外销售、客户指定供应商等情形，相关业务是否实质构成贸易业务，收入确认方式是否符合《企业会计准则》的规定；（3）补充披露第四季度各月份的收入、毛利率等，说明四季度收入大幅增加的原因及合理性，是否存在突击确认收入的情况；（4）补充披露第四季度前五大订单的具体情况，包括客户、销售产品、金额、毛利率、回款情况，目前实际权属、运行地点及运行状态，是否与合同关于设备状态及效率指标的约定一致，是否存在验收后仍在进行安装或调试的情形，并结合上述合同的签订、领料、生产、发货、验收、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在交付周期较短、未达验收标准即要求客户配合验收、并在期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形。

回复：

一、公司说明

（一）补充披露直接材料、直接人工、制造费用等成本的归集方式，成本归集是否准确，本年度销售设备的各项成本水平较以往年度同类产品差异较大的原因，并结合行业周期、产品结构、定价方式及客户变化，说明近年来毛利率持续下滑、由正转负的原因，与同行业可比公司是否一致。

1、直接材料、直接人工、制造费用归集方式

直接材料成本是由所使用或消耗的原材料采购成本归集而来。原材料入库按实际成本计价，原材料发出按月末一次加权平均法计量。公司原材料领用时直接计入对应

产品的生产成本；直接人工为生产人员的职工薪酬，根据工时将直接人工分摊至对应产品；制造费用通过工时分摊至各产品；产品在厂内安装调试完成、预验收通过、包装出库，运输至客户现场，将生产成本结转至发出商品；为运输产品至客户现场发生的相关运费，计入合同履约成本；在客户现场发生的安装调试人工成本和物料成本，计入发出商品成本；产品验收完成并取得客户验收单时，确认收入并结转成本。

另外，财政部于 2024 年 12 月 6 日发布《企业会计准则解释第 18 号》，明确对于不属于单项履约义务的保证类质量保证，企业应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》（财会〔2006〕3 号）规定进行会计处理。解释第 18 号发布起施行，允许企业自发布年度提前执行。公司自 2024 年 12 月 6 日起执行解释 18 号中“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，并根据此项会计政策变更进行追溯调整，将原售后服务费用计入“销售费用”的调整至“营业成本”；由于原保证类质保所对应的销售收入已在前期确认，相关售后服务成本已不具备直接追溯至原具体订单的条件，公司将该类费用统一归集计入“营业成本”大类项目。

综上，公司成本核算政策持续一贯，成本归集准确。

2、本年度销售设备的各项成本水平较以往年度同类产品差异较大的原因

（1）成本结构变动

①总体成本结构变动情况

年度	直接材料	直接人工	制造费用
2025 年	73.88%	17.03%	9.09%
2024 年	83.87%	9.82%	6.31%
差异	-9.99%	7.21%	2.78%

②分产品成本结构变动情况表

分产品	成本构成项目	本期占总成本比例	上期占总成本比例	差异
锂电干燥设备	直接材料	74.05%	73.66%	0.39%
	直接人工	17.10%	15.47%	1.63%
	制造费用	8.85%	10.87%	-2.02%
	合计	100.00%	100.00%	
其他锂电设备及关键零部件	直接材料	69.58%	96.70%	-27.12%
	直接人工	19.93%	2.72%	17.21%
	制造费用	10.48%	0.57%	9.91%

分产品	成本构成项目	本期占总成本比例	上期占总成本比例	差异
	合计	100.00%	100.00%	
功能膜材	直接材料	85.93%	86.45%	-0.52%
	直接人工	5.69%	5.65%	0.04%
	制造费用	8.38%	7.90%	0.48%
	合计	100.00%	100.00%	
合计		100.00%	100.00%	

(2) 变动原因分析

①2025 年公司整体直接材料成本占比由上年的 83.87%下降至 73.88%，下降约 10 个百分点。该变动主要受产品销售结构变化影响，并非因单一产品生产工艺或成本构成发生重大改变。

②从分产品角度看，锂电干燥设备和功能膜材设备类产品成本结构保持稳定，直接材料、直接人工、制造费用占比波动在±2%左右，成本结构未出现异常波动。

③成本结构的年度变动，集中体现在其他锂电设备及关键零部件品类上，主要源于 2024 年第一大客户的整线项目，该项目涉及配料系统、圆柱全自动装配线、激光清洗封口机、环保配套等多种设备外采比例高达 65%，导致当年该类产品直接材料占比被动推高，直接人工、制造费用占比被动压低。

2024 年，公司第一大客户采购内容为 50GWh 锂电池产业基地的前、中段整线生产设备。锂电池生产的前、中、后段即极片制作、电芯组装、电池检测封装三个工序段，前段以涂布机为核心，中段以卷绕机或叠片机为核心，后段以化成机和分容机为核心，各工序段核心设备主要决定了该工序段产品的质量。公司向第一大客户交付的设备是以 SDC 涂布机为核心，以公司自主生产的其他前段和中段工序制程设备为纽带，以信息化生产配套设备为辅助的前段和中段工序总工程，是旨在为客户提供一站式的前段和中段工序制造设备的整体化解决方案。

该项目外购设备（含配料系统、圆柱全自动装配线、激光清洗封口机及环保配套等）的采购与销售业务相互独立。公司从供应商采购产品并由供应商完成交付及安装调试后，相关存货风险即由供应商转移至公司；在销售端，公司掌握产品的定价权，具体销售价格由公司参与客户招标独立确定；且公司独立承担应收账款无法收回的信用风险。综上，公司承担向客户转让商品的主要责任，采用总额法确认收入，导致 2024 年直接材料占比较高。

3、结合行业周期、产品结构、定价方式及客户变化，说明近年来毛利率持续下滑、由正转负的原因

(1) 行业周期因素

2024 年锂电行业整体仍处于逐步复苏状态，锂电池生产厂商平均产能利用率仅为 54%。2024 年下半年以来，随着部分锂电池龙头企业宣布恢复扩产计划，下游需求逐步恢复，带动锂电池智能装备市场回暖。2025 年锂电行业整体虽处于供需结构性过剩状态，但呈现出明显的分化走势，头部企业能够实现 70%以上产能利用率，而尾部企业产能利用率不足 20%，头部电池客户议价权持续增强。

(2) 产品结构变动

产品结构及毛利率变动情况见下表：

2025 年

收入类别	营业收入	收入占比	营业成本	毛利率
锂电干燥设备	19,035.26	74.11%	22,259.85	-16.94%
其他锂电设备及关键零部件	4,750.66	18.49%	4,597.65	3.22%
功能膜材	1,900.72	7.40%	1,324.08	30.34%
合计	25,686.64	100.00%	28,181.58	-9.71%

2024 年

收入类别	营业收入	收入占比	营业成本	毛利率
锂电干燥设备	16,743.41	27.80%	16,725.93	0.10%
其他锂电设备及关键零部件	42,120.12	69.93%	30,569.92	27.42%
功能膜材（其他业务收入）	1,371.45	2.28%	1,075.40	21.59%
合计	60,234.98	100.00%	48,371.25	19.70%

(3) 定价方式及客户变化情况

①定价方式变化

由往年中小客户议价销售转为头部客户公开集采招标定价。公司 2024 年下半年起逐步承接头部客户的订单。受行业竞争加剧影响，为维持头部客户关系、保障现金流周转、扩展市场份额，公司对头部客户的锂电干燥设备订单采取低价承接策略。

②客户变化

公司客户集中度高，2025 年度前十客户的收入占总收入的比例约 90%，2024 年

度前十客户的收入占比为 98%。公司 2024 年度收入中头部客户占比较小，2025 年度头部客户订单占比较大，占比 60%左右。

综上，受行业竞争加剧影响，公司为获取头部客户订单采用低价承接策略，叠加产品结构中干燥设备占比提升，而其毛利率偏低，导致综合毛利率由正转负。

4、同行业可比公司毛利率对比说明

（1）2024-2025 年度毛利率与同行业对比表：

证券名称	可比范围	业务特点	2025 年度			2024 年度		
			收入金额	毛利率	毛利率增减	收入金额	毛利率	毛利率增减
先导智能	锂电池设备	全工序整线设备	947,065.27	34.73%	-4.21%	768,854.92	38.94%	0.25%
赢合科技	锂电池专用设备	前、中段设备	642,715.09	15.50%	1.18%	495,128.34	14.32%	-5.24%
利元亨	锂电池制造设备	整线设备	259,660.69	25.06%	18.45%	202,541.46	6.61%	-17.98%
海目星	动力电池激光及自动化设备	激光设备	258,343.29	18.99%	0.76%	280,571.48	18.23%	-12.92%
杭可科技	充放电设备	充放电检测设备	255,235.83	27.78%	-3.51%	298,115.44	31.29%	-5.97%
科恒股份	锂离子电池自动化生产设备	前段设备	58,031.19	-0.52%	-12.12%	77,090.97	11.60%	-1.06%
誉辰智能	锂电池制造设备	中、后段设备	34,995.85	6.72%	1.91%	41,773.03	4.81%	-11.36%
	平均值		350,863.89	18.32%	0.35%	309,153.66	17.97%	-7.75%
信宇人	锂电池生产设备及其关键零部件	前、中段设备	23,785.92	-12.91%	-32.52%	58,863.53	19.61%	-11.41%

（2）对比情况说明

①头部先导智能和赢合科技作为全产业链布局的行业龙头，产品覆盖涂布、辊压、装配、注液、干燥全品类锂电设备，客户及产品结构多元；赢合科技收入与毛利率同时增长，先导智能毛利仅小幅下滑，但毛利率仍维持高位。

②利元亨公司持续推动技术降本与供应链资源优化，锂电池毛利率本期显著提升。但其 2024 年度毛利率因客户结构及订单类型差异曾出现较大幅度下滑，与本公司 2025 年面临的阶段性调整情况具有一定相似性。

③其他细分赛道厂商如科恒股份、杭可科技经营走势与公司趋同，收入及毛利率较上年都有所下降，但下降幅度小于公司。

综上，2025 年锂电设备行业整体毛利率小幅上升，公司毛利率由正转负与行业走势存在差异，系公司根据行业现状，积极调整经营战略、客户快速切换为头部集采客户、低价承接大额头部订单抢占市场等个性化经营决策导致，具有商业合理性。

（二）结合毛利率较低、业务开展模式等，说明是否存在外采零部件或设备后未进行实质加工即对外销售、客户指定供应商等情形，相关业务是否实质构成贸易业务，收入确认方式是否符合《企业会计准则》的规定

1、公司业务模式及产品

公司是专注于高端装备的国家级高新技术企业，主要从事以锂离子电池干燥设备和涂布设备为核心的智能制造高端装备的研发、生产及销售，产品主要包括锂离子电池生产设备及其关键零部件和其他自动化设备，为锂离子电池、光电、医疗用品、氢燃料电池等行业客户提供高端装备和自动化解决方案。

在锂离子电池生产设备领域，公司产品主要应用于锂离子电池制造，包括干燥及涂布、辊压、分切、自动化装配等工序。公司可提供锂离子电池干燥与涂布系统解决方案，并开发出锂离子电池极片连续成套自动生产线及智能控制系统。

公司产品主要为锂离子电池生产设备及其关键零部件、其他自动化设备，产品之间差异较大，需根据客户的特定需求进行定制化设计、生产，公司以客户需求为核心，建立了与之相对应的采购模式、生产模式、销售模式、研发模式。

2、业务开展情况

公司采取的主要销售模式为直销模式，公司的主要产品为智能制造高端装备，属

非标准化产品，因此公司采用“以销定产”为主的业务模式。

2025 年度已确认收入的订单中存在部分零部件、单体设备采用外部采购模式，该类外采物资仅作为公司整体成套设备的配套构件，不存在未进行实质加工即对外销售的情况，也不存在客户指定供应商情形。毛利率偏低的主要原因为受行业竞争加剧影响，为维持头部客户合作关系、保障现金流周转、稳固市场份额，公司对锂电干燥设备订单采取低价承接策略。

（三）补充披露第四季度各月份的收入、毛利率等，说明四季度收入大幅增加的原因及合理性，是否存在突击确认收入的情况

1、2025 年第四季度各月确认收入及毛利率情况如下：

项目	2025 年 10 月	2025 年 11 月	2025 年 12 月	合计
营业收入	298.08	5,070.89	11,278.05	16,647.02
营业成本	290.31	5,489.40	13,182.97	18,962.69
毛利率	2.61%	-8.25%	-16.89%	-13.91%

2、第四季度收入大幅增加的原因

公司收入存在一定的季节性特征，第四季度收入占比较高，主要原因为：

（1）客户通常在年终或年初制定扩产计划，经过客户内部审批、供应商筛选等流程，订单相对集中在上半年；公司获取订单后，一般在 6-12 个月后产品会完成验收，进而导致订单集中在第四季度验收。

（2）公司本期的收入规模相对较小，易受大额订单影响，若上半年承接大额订单并在第四季度交付、验收，则第四季度收入将较前三季度显著提升。

（3）2025 年度公司主动对客户结构进行调整，聚焦行业头部客户，本期大额订单主要来自头部客户，其订单在第四季度陆续完成验收，故第四季度收入金额较大。

综上，公司第四季度收入大幅增加具有合理性，符合公司实际情况，不存在突击确认收入情形。

（四）补充披露第四季度前五大订单的具体情况，包括客户、销售产品、金额、毛利率、回款情况，目前实际权属、运行地点及运行状态，是否与合同关于设备状态及效率指标的约定一致，是否存在验收后仍在进行安装或调试的情形，并结合上

述合同的签订、领料、生产、发货、验收、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在交付周期较短、未达验收标准即要求客户配合验收、并在期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形

2025年第四季度确认收入的前五大订单情况如下：

客户名称	产品名称	合同签订时间	合同金额	首次领料时间	开始生产时间	发货时间	验收时间	收入确认时间	收入金额	成本金额	毛利率	回款金额（截至2025/12/31）	期后回款金额（截至2026/5/31）
客户 6	锂电干燥设备	2024年10月	2,599.00	2024年10月	2024年10月	2025年2月	2025年12月	2025年12月	2,300.00	2,562.30	-11.40%	2,079.20	
客户 6	锂电干燥设备	2024年10月	2,599.00	2024年10月	2024年10月	2025年2月	2025年12月	2025年12月	2,300.00	2,562.30	-11.40%	2,079.20	
客户 7	锂电干燥设备	2025年2月	2,198.98	2025年4月	2025年4月	2025年6月	2025年12月	2025年12月	1,946.00	2,581.49	-32.66%	1,099.49	659.70
客户 7	锂电干燥设备	2025年2月	2,198.98	2025年4月	2025年4月	2025年7月	2025年12月	2025年12月	1,946.00	2,579.71	-32.56%	1,099.49	659.70
客户 8	锂电干燥设备	2024年8月	2,027.22	2024年9月	2024年9月	2025年2月	2025年11月	2025年11月	1,794.00	1,875.15	-4.52%	1,013.61	608.17

头部客户项目验收周期较长，从最初发货到验收，整体周期约为 5-10 个月，主要原因为头部客户项目单个合同金额较大，技术要求较高，整体安装调试周期较其他项目偏长。

综上，上述订单不存在交付周期较短、未达到验收标准即要求客户配合验收、并在期后设备退回等情形。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、查阅研究报告和同行业上市公司年度报告，分析锂电设备产品市场竞争情况变化；查阅同行业可比公司年报，对比毛利率变动趋势，分析公司毛利率变动与行业趋势是否一致；

2、获取报告期内主要客户合同，查阅毛利率较低或者为负的合同明细，通过查阅合同、访谈销售人员，了解公司报价较低的原因和商业合理性；

3、核查原材料采购明细表、了解原材料特别是金属材料价格变动情况；复核人工工资率、工时记录、制造费用分摊表；核查费用归集的合理性；

4、复核公司盈亏平衡报价测算资料，检查基准盈亏平衡订单的成本、收入、毛利计算准确性；了解构件组成、成本占比、技术难度系数的合理性；对比本期订单实际售价与盈亏平衡报价，分析负毛利合理性；

5、核查外采零部件及设备采购记录，检查组装加工流程中实际生产投入与交付验收情况，分析企业是否通过加工增值承担了实质生产职能，判断是否实质构成贸易业务，复核收入确认政策执行合规性；

6、分月核查 2025 年四季度收入、毛利率明细，核对订单签订、领料生产、发货出库、客户验收、收入确认时点，分析四季度收入增长合理性；

7、核查四季度前五大订单合同、生产记录、发货物流、验收文件、期后领料及退货记录，核实收入真实性及确认时点准确性。

（二）核查意见

1、公司成本归集方法一贯执行，直接材料、直接人工、制造费用归集准确；2025 年锂电设备行业整体毛利率小幅上升，公司毛利率由正转负与行业整体走势存在差异，与部分可比公司的变动趋势基本一致，系公司根据行业现状，积极调整经营战略、客户快速切换为头部集采客户、低价承接大额头部订单抢占市场等个性化经营决策导致，具有商业合理性；

2、公司存在外采零部件或设备，是公司整体成套设备的配套构件，需经过公司总

体安装调试才能交付，不属于贸易业务，收入确认符合《企业会计准则》规定；

3、2025 年四季度收入大幅增加，主要系前期发货设备集中完成验收、收入集中确认所致，不存在突击确认收入、提前确认收入、期后设备退回情形。

问题三：关于境外业务

公司本年度实现境外营业收入 1,656.90 万元,同比增长 839.36%,毛利率约 26.35%,大幅高于境内的-12.20%。

请公司补充披露：（1）境外前五大客户的基本情况、获客方式、合作历史、销售产品、定价方式、信用政策、回款情况及回款资金来源，说明境外营业收入大幅增长的原因；（2）境外销售各型号产品的定价、成本构成情况，与境内同类产品是否存在显著差异，并结合上述内容，说明境外销售毛利率大幅高于境内的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）境外前五大客户的基本情况、获客方式、合作历史、销售产品、定价方式、信用政策、回款情况及回款资金来源，说明境外营业收入大幅增长的原因

报告期内公司实现境外营业收入 1,656.90 万元，同比增幅 839.36%，收入大幅增长主要系公司与合作 3 年以上的境外客户 1 单笔大额设备订单在本期确认收入所致。该客户出于自身产能升级扩产规划，向公司采购合同金额 1,520.00 万元的锂电干燥设备，项目已于 2025 年完成验收并确认收入，截至本回复日，已收款 1,064.00 万元，占合同金额 70%，公司境外客户的回款资金来源均为客户自有资金。境外前五大客户基本情况及获客方式、合作历史等明细如下表：

公司名称	销售收入	销售内容	获客方式	首次合作年度	定价方式	信用政策	回款金额	成立时间	经营范围	注册资本
境外客户 1	1,520.00	锂电干燥设备	行业内介绍	2019 年	市场比价	预付款 30%；工厂验收后支付 40%；设备包装及相关资料交付 10%；安装调试及竣工验收后付 10%；安装调试在设备交付后 1 个月内完成并支付剩余 10%	1,064.00	2018/11/13	专门研发和制造锂电池，包括锂离子聚合物电池、动力电池以及储能系统电池	35 亿泰铢
境外客户 2	115.33	锂电干燥设备	行业内介绍	2024 年	成本加成	预付款 30%，发货阶段付款 60%，质保期满后支付 10%	103.74	2024/1/30	商品贸易	10000HKD
境外客户 3	15.96	功能膜材	集团内部合格供应链体系	2025 年	成本加成	按月结算	15.90	1995/3/18	丝网印刷、LCD 导光板	275 万马来西亚林吉特
境外客户 4	5.62	其他锂电设备的关键零部件	行业内介绍	2023 年	成本加成	按月结算	5.51	2017 年	核心主业：进出口贸易、仓储分拨、供应链配送。进口业务：从中国内地、中国香港、马来西亚、韩国、新加坡、泰国等采购五金紧固件、塑胶配件、手工工具、电工配件、塑料制成品、金属冲压件，大批量入仓越南仓储；出口业务：成品销往美国、澳大利亚、荷兰、法国、越南本土商超、东南亚多国，主营扳手、销钉、塑胶包装袋、工业胶带、小型五金零配件、日用塑料制品。	300 亿越南盾
合计	1,656.90						1,189.15			

（二）境外销售各型号产品的定价、成本构成情况，与境内同类产品是否存在显著差异，并结合上述内容，说明境外销售毛利率大幅高于境内的原因及合理性。

1、境外产品与境内同类产品定价的情况

境外销售定价方式为市场比价法，主要依托客户需求市场化协商确定，与境内同类产品定价的市场比价法不存在显著差异。

2、境外产品与境内同类产品成本构成对比分析

境外客户 1 的销售产品与境内同类产品的成本构成对比如下：

产品	直接材料占总成本比例	直接人工占总成本比例	制造费用占总成本比例
隧道式全自动高真空烘烤线	81.99%	14.00%	4.01%
2023 年境内锂电干燥设备	77.98%	13.53%	8.49%

由于公司产品为非标定制化设备，境内暂无与本次外销隧道式全自动高真空烘烤线规格、参数类同的可比产品。该外销订单于 2023 年投产，并在 2024 年 1 月发货，因此选取 2023 年度境内同品类锂电干燥设备整体成本结构作为对标分析样本。

从成本分项占比来看，外销隧道式全自动高真空烘烤线与 2023 年境内锂电干燥设备直接材料、直接人工及制造费用成本占比不存在显著差异。

3、境外毛利率大幅高于境内的原因及合理性

境外销售毛利率显著高于境内，从历史数据信息来看，该境外客户 1 订单于 2023 年签约投产，2023 年公司锂电干燥设备整体毛利率 7.68%、其中境外同类产品毛利率 29.42%，与本期境外毛利率水平相近。另外，境外销售产品免征增值税，合同金额即为销售收入，提高了境外产品的销售毛利率。外销定价依托海外市场及客户需求市场化协商确定，因考虑到境外其他未来成本费用较高，产品价格较国内价格有一定的提升。

综上所述，境外销售价格较境内产品有一定的优势，且存在增值税免税的因素，毛利率大幅高于境内符合实际情况，具有合理性。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、函证境外客户交易金额及应收款项余额，核对销售合同、报关单、免抵退申报资料、验收文件、收入确认凭证，验证境外收入真实性；境外客户函证比例（占本期境外收入）91.74%；

2、访谈境外业务负责人、销售及财务人员，核实获客方式、合作历史、定价逻辑、信用政策及市场拓展情况；境外业务访谈比例（占本期境外收入比例）91.74%；

3、复核境外产品成本明细、料工费构成，对比境内外同类产品定价、成本、毛利率差异，分析境外毛利率显著高于境内的原因；

4、核查境外回款资金来源，比对电子口岸出口数据与收汇数据，核对金额、期间、客户一致性，验证出口与回款匹配性。

（二）核查意见

1、境外客户真实、非关联，境外收入大幅增长，主要系海外市场拓展、境外客户需求增长所致；

2、如公司回复所述，公司境外收入以境外客户 1 存量订单为主，项目 2023 年签约落地，其毛利率与签约时点境内外同类项目匹配，明显优于本期境内订单毛利率，盈利水平具备商业合理性。

问题四：关于主要客户

年报显示，公司 2025 年客户集中度较高，前五大客户销售额占比为 78.42%，其中第一大客户占比 57.74%，且为新增客户；第二大客户东莞市天蓝智能装备有限公司（以下简称天蓝智能）与上市公司存在关联关系，系重要子公司重要股东控制的公司，天蓝智能近年来既是公司的供应商，又是公司的重要客户。请公司补充披露：（1）本年度前十大客户的背景、关联关系、合作年限、历年销售产品和金额的变化及原因、是否为最终客户、期末应收账款及期后回款情况，并结合行业竞争格局、业务开展、订单获取等，说明大客户变动频繁的原因，后续业务开展是否稳定；（2）天蓝智能的主营业务、与公司的合作背景、采购公司设备的最终用途，公司对其销售的产品类型、价格、毛利率、回款情况及回款资金来源，既是客户又是供应商的原因及合理性，说明相关交易是否具有商业实质、关联交易定价是否公允，是否存在公司实控人及其关联方协助支付货款的情形。

回复：

一、公司说明

（一）本年度前十大客户的背景、关联关系、合作年限、历年销售产品和金额的变化及原因、是否为最终客户、期末应收账款及期后回款情况，并结合行业竞争格局、业务开展、订单获取等，说明大客户变动频繁的原因，后续业务开展是否稳定

1、报告期内，公司本年度前十大客户的具体情况如下：

序号	客户名称	关联关系	首次合作时间	成立时间	注册资本	经营范围
1	客户 9	非关联方	2021 年	2011/12/16	440339.4911 万元人民币	锂离子电池、锂聚合物电池、燃料电池、动力电池、超大容量储能电池、超级电容器、电池管理系统及可充电电池包、风光电储能系统、相关设备仪器的开发、生产和销售及服务；对新能源行业的投资；锂电池及相关产品的技术服务、测试服务以及咨询服务。
2	东莞市天蓝智能装备有限公司	重要子公司见信天蓝重要股东控制的公司	2024 年	2013/11/29	3000 万元人民币	产销：自动化生产线；机电设备安装（除特种设备）；货物进出口、技术进出口；销售：汽车零部件、机械设备及配件、机电设备及配件、电子产品、五金交电、通信设备、电池（不含危险化学品）、计算机软硬件。
3	境外客户 1	非关联方	2019 年	2018/11/13	35 亿泰铢	专门研发和制造锂电池，包括锂离子聚合物电池、动力电池以及储能系统电池
4	客户 10	非关联方	2024 年	2014/6/12	115646 万元人民币	电池制造；新兴能源技术研发；新材料技术研发；电池零配件生产；电力电子元器件制造；电子元器件制造；电子专用材料制造；电子元器件与机电组件设备制造等。
5	客户 11	非关联方	2018 年	2018/1/24	232000 万元人民币	金属镍材料、电池材料的研发、生产、加工、销售及相关的技术服务；电池管理系统设备、动力电池系统设备、风光电储能电源系统设备的研发、生产、加工、销售及售后服务等。
6	客户 12	非关联方	2015 年	1995/2/10	911719.7565 万元人民币	锂离子电池以及其他电池、充电器、电子产品、仪器仪表、柔性线路板、五金制品、液晶显示器、手机零配件、模具、塑胶制品及其相关附件的生产、销售；电池管理系统、换流柜、逆变器/器、汇流箱、开关柜、储能机组的销售；汽车电子装置研发、销售等
7	客户 13	非关联方	2023 年	2018/7/2	2666.6667 万元人民币	智能控制系统集成；集成电路设计；集成电路销售；电池及其零配件销售；发电机及发电机组制造、销售；工业自动控制系统装置销售；电力电子元器件制造销售；电容器及其配套设备销售；集成电路制造；电子专用材料销售；新能源汽车电附件销售；电机制造；先进电力电子装置销售；输配电及控制设备制造、销售；汽车零部件及配件研发、制造、销售等。
8	客户 14	非关联方	2024 年	2021/1/11	10000 万元人民币	电池制造，电池销售，电子元器件与机电组件设备制造，电子元器件与机电组

序号	客户名称	关联关系	首次合作时间	成立时间	注册资本	经营范围
					民币	件设备销售，机械电气设备制造，电气机械设备销售等。
9	客户 15	非关联方	2020 年	2015/7/16	500 万元人民币	电子产品、电子元器件、光电设备的研发与销售等。
10	客户 16	非关联方	2021 年	2007/10/10	310 万美元	通信设备制造；光通信设备制造；移动通信设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；工业控制计算机及系统制造；集成电路制造；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件批发；其他电子元器件制造；显示器件制造；光电子器件制造、销售；汽车零部件及配件研发、制造、批发；电子专用设备制造、销售等。

(续上表)

序号	客户名称	2025 年收入	2024 年收入	2023 年收入	历年销售产品和金额的变化原因	是否为最终客户	期末应收账款	期后回款金额（截至 2026 年 5 月 31 日）
1	客户 9	15,082.22	5,800.28	5,216.46	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售金额的变化主要是公司参与客户新产线设备开发，合作产线扩容，订单量逐年提升。	是	4,164.01	2,033.28
2	东莞市天蓝智能装备有限公司	2,109.05	518.20	-	客户主要与见信天蓝存在交易情况。见信天蓝于 2023 年设立，2024 年以售后运维、设备租赁服务合作为主，2025 年落地锂电设备供货订单，主要销售其他锂电设备及关键零部件、售后服务、租赁	否	1,171.10	-
3	境外客户 1	1,520.00	17.00	81.19	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	680.92	-
4	客户 10	938.05	-	-	本年销售产品主要是锂电干燥设备。本年实现销售主要是客户扩产的需求。	是	318.00	-
5	客户 11	836.52	36.71	1,232.53	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	606.49	-
6	客户 12	734.85	1,824.13	3,502.15	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	672.54	402.79
7	客户 13	644.46	-	-	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	145.60	-
8	客户 14	590.36	5,594.24	-	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	5,472.10	1,569.40
9	客户 15	555.59	97.11	359.33	历年销售产品主要是功能膜材。销售情况变化的原因主要是客户受行业周期波动影响，从而影响采购的需求。	是	275.84	75.97
10	客户 16	430.72	328.87	363.16	历年销售产品主要是功能膜材。销售情况变化的原因主要是公司快速响应客户并实现供货，推动了销售额提升。	是	233.92	233.92
	合计	23,441.82	14,216.54	10,754.83			13,740.52	4,315.36

注：1、客户 14 的期末应收账款项含分期收款协议项下的长期应收款。

综上，公司前十大客户以锂电产业链厂商为主，多数合作期限达两年以上，各年度收入波动主要受客户产线建设及投产进度影响。期末前十大客户应收账款余额规模较大，受合同账期、分期收款等约定因素影响，部分款项已完成期后回款，期后回款金额占对应期末应收账款比例为 31.41%。

2、大客户变动频繁的具体原因

公司大客户变动频繁，主要系锂电行业竞争格局分化、公司业务项目制属性所致，同时主动优化了客户结构，具备商业合理性。具体情况说明如下：

（1）行业结构性分化显著，下游客户采购能力差异化明显

在经历了两年的调整与消化后，随着终端需求逐步回暖，锂电池头部企业产销两旺，宁德时代、比亚迪等头部锂电厂商资金、技术、产能优势突出，持续扩产技改，设备采购需求稳定；而中小锂电厂商产能利用率偏低、经营承压，基本停止扩产，设备采购及技改需求大幅缩减。下游客户采购能力分层显著，中小客户仅存在阶段性、项目制采购需求，无常态化持续采购能力，致使锂电设备企业合作大客户存在年度波动，属于行业常态。

（2）设备属性特殊、项目周期长

公司主营的锂电设备，属于重资产资本品，具备典型的项目制、长周期特征，设备使用周期 3-5 年，下游客户仅在扩产、技改、技术迭代时集中采购，无年度常态化采购，客户合作天然存在阶段性。公司对接头部客户的大型非标设备交付、安装调试及终验周期约 6-12 个月，收入确认跨期、节奏滞后，导致单年度客户贡献存在差异。

（3）公司主动优化业务结构

公司顺应行业分化趋势，主动优化业务与客户结构，逐步剥离不稳定的中小客户项目，集中资源深耕头部优质客户。2025 年公司订单全面向头部客户集中，头部客户大额订单集中放量且交付、验收周期跨期，当期新增订单主要为头部客户项目，往期中小客户订单减少，订单结构的大幅迭代，进一步加剧了报告期大客户的变动幅度，该变动符合行业订单获取规律及公司战略发展方向。

3、业务开展稳定性情况说明

目前，公司已顺利切入宁德时代等行业头部锂电企业核心供应链，彻底完成从中

小客户向头部优质客户的结构升级，与核心头部客户的技术对接、项目合作持续深化，能够持续获取头部客户稳定的技改及扩产订单，彻底改善了以往依赖中小客户、订单不稳定的经营局面。截至报告期末，公司在手订单余额 16.47 亿元，发出商品余额 4.28 亿元，发出商品将在后续年度逐步完成安装调试、竣工验收并确认收入，公司后续业务开展具备较强的稳定性。

（二）天蓝智能的主营业务、与公司的合作背景、采购公司设备的最终用途，公司对其销售的产品类型、价格、毛利率、回款情况及回款资金来源，既是客户又是供应商的原因及合理性，说明相关交易是否具有商业实质、关联交易定价是否公允，是否存在公司实控人及其关联方协助支付货款的情形。

1、天蓝智能主营业务情况

天蓝智能的主营业务主要是锂电行业自动化装配线及零部件的生产与销售。

2、公司与天蓝智能的合作背景

天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于 2023 年 10 月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。因见信天蓝设立时间较短，不满足终端客户投标准入资质要求，合作模式调整为天蓝智能对外投标获取终端订单，中标后向见信天蓝采购对应设备，由见信天蓝完成产品生产及交付。

3、公司对天蓝智能销售的主要产品情况

序号	终端客户	产品	销售金额	销售成本	毛利率 1	终端销售金额	毛利率 2	截止报告期末累计回款金额
1	客户 17	全密封自动组装线	272.45	321.34	-17.94%	299.00	8.88%	274.72
		上料机	148.67	94.26	36.60%	158.76	6.35%	100.80
		锂锰柱式组装整线	402.74	349.72	13.17%	470.94	14.48%	230.00
2	客户 18	清洗套膜线	424.78	567.14	-33.51%	451.33	5.88%	416.00
3	客户 14	包胶设备	13.27	6.91	47.95%	14.16	6.25%	13.50
4	客户 19	正负集流盘焊接机	15.93	10.44	34.44%	17.70	10.00%	18.00
		揉平机	15.93	5.20	67.38%	17.70	10.00%	18.00
5	客户 20	滚槽机	11.24	5.62	50.00%	12.12	7.30%	7.62
		圆柱封口机	11.77	7.67	34.84%	12.65	6.99%	7.98
6	客户 21	一次圆柱电池装配线	710.62	535.09	24.70%	964.60	26.33%	400.00
		合计	2,027.41	1,903.37	6.12%	2,418.97	16.19%	1,486.62

注：毛利率 1 的计算公式为（销售金额-销售成本）/销售金额，毛利率 2 的计算公式为（终端

销售金额—销售金额)/终端销售金额。

截止报告期末，上述公司对天蓝智能销售的产品已回款 64.89%，回款资金来源均为天蓝智能自有资金，不存在公司实际控制人及其关联方代为协助支付货款的情形。

4、天蓝智能既是公司客户又是供应商的原因及合理性

(1) 天蓝智能作为公司客户的原因说明

见信天蓝设立时间较短，设立年限不满足终端客户项目投标准入要求。基于合作约定，由天蓝智能以自身经营资质对外投标获取终端订单，中标后向本公司采购相关设备用于向下游终端客户交付履约，由此天蓝智能成为公司的客户。

(2) 天蓝智能作为公司供应商的原因说明

报告期内，见信天蓝向天蓝智能采购原材料用于生产其他终端客户装配线。采购的原材料主要为氦检设备、绿光激光设备、QCW 激光设备等组装线配套部件，由于该类材料天蓝智能依托长期上游合作资源可取得采购价格优惠，公司选择委托天蓝智能代为集采后转售至本公司，因此天蓝智能同步成为公司的供应商。

5、相关交易商业实质、关联定价公允性说明

(1) 交易具备真实商业实质

见信天蓝与天蓝智能双向购销均依托终端真实项目订单。设备销售对应天蓝智能中标终端项目履约需求，原材料采购对应公司生产需求，设备最终对外实现终端销售，全部交易具备真实商业实质。

(2) 关联交易定价公允

设备销售定价：公司对天蓝智能整体销售毛利率为 6%左右，天蓝智能向终端客户销售对应产品整体毛利率为 16%左右，二者毛利率存在差异原因主要为天蓝智能负责客户开发及维护，且订单交付后，由天蓝智能独立承担项目现场安装调试、售后及质保服务等成本费用，该部分相关成本未包含在公司出厂销售环节内，因此天蓝智能对外销售留存了合理的利润空间，用以覆盖上述成本费用。

公司向天蓝智能的销售定价，结合终端销售价格区间协商确定，本次关联交易定价公允。

原材料采购定价：天蓝智能向公司转售原材料以自身上游实际采购成本为基础定

价，依托其长期集采优势定价，符合市场化采购逻辑；

整体关联定价以市场公允价格为基准，定价公允。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、核查前十大客户股权及实际控制人，识别关联关系；前十大客户收入占本期收入 89.74%；

2、核对本年度前十大客户 2023 至 2025 年销售数据、合同台账、发货验收记录、收入确认凭证，分析大客户变动频繁的原因；

3、核查天蓝智能营业执照、股权结构、主营业务范围，访谈相关业务人员，核实合作背景及采购设备最终用途；

4、复核天蓝智能销售合同、定价依据、毛利率水平、回款流水、资金来源，对比同类非关联客户交易，验证关联交易定价公允性；

5、核查天蓝智能作为供应商的采购明细、定价依据，核实双向交易合理性；

6、核查实控人及关联方与天蓝智能资金往来，核实是否存在实控人协助回款情形；

7、对客户天蓝智能执行细节测试、走访、函证程序，其中细节测试的检查比例为 96.64%。

（二）核查意见

1、如公司回复所述，大客户变动频繁，除行业竞争加剧、订单结构调整、客户经营状况变化等因素外，主要与锂电池专用设备行业的固有特性高度相关。公司大客户变动频繁符合锂电设备行业长周期、阶段性需求、下游高度集中的行业特性，具备商业合理性；随着公司与头部客户合作持续深化、优质订单稳步落地，后续业务开展具备稳定性与可持续性；

2、天蓝智能与公司存在关联关系，双向交易具有商业实质，关联交易定价公允，无实控人及其关联方协助支付货款情形。

问题五：关于应收账款及合同资产

年报显示，公司 2025 年应收账款期末账面余额为 5.16 亿元，其中账龄 2 年以上的金额为 4.03 亿元，占比 78.16%，较去年的 21.23% 大幅增加，账龄明显延长。此外，本年度按单项计提坏账准备金额为 1.14 亿元，较上一年度增长约 1325.84%，主要系增加山东巨电新能源有限责任公司（以下简称山东巨电），山东巨电应收账款的账面余额为 1.09 亿元，本年度计提比例为 100%。公司合同资产期末账面余额为 0.78 亿元，同比增长 40.19%，均为质保金；坏账准备期末余额为 962.28 万元，计提比例约 12.33%，远高于近三年的 5.00%-6.00%。

请公司补充披露：（1）应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况；（2）应收账款前十大欠款方的历史回款情况、回款资金来源，相关资金是否来源于上市公司、实控人及其潜在关联方，并结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况；（3）质保金前五大客户的基本情况、交易背景，相关产品的发货、安装、调试及收入确认时间，设备的存放地点、实际状态及运行情况、主要参数及良品率等是否符合合同约定的标准，并结合业务模式，说明相关设备是否已达到合同约定的最终验收条件，收入确认时点是否准确；（4）结合产品的验收进度、质保期等约定，说明本期合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，公司与客户是否就产品质量存在争议。

回复：

一、公司说明

（一）应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况。

1、应收账款前十大欠款方的具体情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司前十大欠款方的基本情况如下表所示：

表一：前十大欠款方期末余额及账龄情况

序号	客户名称（按客户集团）	期末账面余额	账龄				已计提坏账准备	期末账面价值	是否存在 关联关系
			1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上			
1	山东巨电新能源有限责任公司	10,940.00			10,940.00		10,940.00	-	否
2	客户 22	8,296.90			8,296.90		4,148.45	4,148.45	否
3	客户 3	7,108.69	1.69	1,803.00		5,304.00	5,664.68	1,444.01	否
4	客户 9	4,164.01	2,847.31	665.82	650.88		600.97	3,563.04	否
5	客户 23	2,580.76			1,120.90	1,459.86	2,020.31	560.45	否
6	客户 24	2,184.75			1,248.75	936.00	1,560.37	624.37	否
7	客户 21	2,109.77	7.26	203.28	1,691.93	207.30	1,094.29	1,015.49	否
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	1,171.10	1,171.10				58.56	1,112.55	是
9	客户 25	1,087.20			1,087.20		543.60	543.60	否
10	客户 26	848.84	6.44	28.00	814.40		413.12	435.72	否
合计		40,492.02	4,033.80	2,700.10	25,850.96	7,907.16	27,044.35	13,447.68	

表二：前十大欠款方客户基本情况、交易背景

序号	客户名称（按客户集团）	客户基本情况			交易背景			是否属于本期新增	是否存在关联关系
		成立日期	注册资本	股权结构	获客途径	合同金额	产品类型		
1	山东巨电新能源有限责任公司	2022-1-21	10000 万元	民营产业资本（80%） 省属国资平台（15%） 地方国资平台（5%）	2019 年巨电集团来访考察建立业务联系，后期延续合作	11,040.00	干燥设备、其他设备	否	否
2	客户 22	2014-2-19	11800 万元	自然人控股（约 90%） 少数股东（约 10%）	行业介绍形成合作	11,392.00	涂布机、分切机	否	否
3	客户 3	2016-1-13	12689.3005 万元	控股股东（约 67%） 其余为财务投资机构 股权较分散	从 2009 年开始业务合作，后期一直延续合作	23,203.00	涂布机、辊分机、干燥设备	否	否
4	客户 9	2011-12-16	440339.4911 万元	股权高度分散 第一大股东为投资机构（约 22%） 港股通持股（约 17%） 多位自然人股东	客户主动联系，公司 2021 年通过招投标入围合格供应商名录并后续形成持续合作	23,425.06	干燥设备	否	否
5	客户 23	2018-2-12	334637.4167 万元	控股股东（约 38%） 产业投资基金（约 6%） 财务投资人（约 9%） 股权较分散	公司客户介绍其投资方形成合作	8,775.30	干燥设备	否	否
6	客户 24	2009-12-18	122210.3885 万元	外资股东（约 15%） 地方政府及国资（约 18%） 其余股权较分散	2018 年来访考察并于 2019 年开始合作，后续公司通过招投标获取客户订单延续合作	8,207.46	干燥设备、涂布机	否	否
7	客户 21	2001-1-18	50334.336 万元	自然人控股（约 26%） 关联方持股（约 5%） H 股流通股及财务投资	2014 年客户主动联系，相互考察后达成意向，通过商务洽谈获取客户订单延续合作	7,231.28	干燥设备	否	否

8	东莞市天蓝智能装备有限公司	2013-11-29	3000 万元	自然人控股（约 75%） 投资平台持股（约 22%）	天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于 2023 年 10 月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。	2,886.82	其他锂电设备	否	是
9	客户 25	2023-1-6	60000 万元	单一法人股东全资控股 系某新能源科技集团	老客户介绍后通过招投标流程获取客户订单取得合作	2,718.00	涂布机、 辊分机、 其他设备	否	否
10	客户 26	2005-10-20	15000 万元	控股股东（约 97%） 员工持股平台（约 3%）	行业介绍形成合作	2,094.40	涂布机、 辊分机	否	否
	合计					100,973.32			

表三：公司报告期末前十大客户之前十大未全额回款订单合同执行情况

序号	订单编号	客户名称 (按交易主体)	期末应收款			合同执行情况统计						是否存 在争议
			期末应收 账款	期末合同 资产	合计	开始领料时 间	生产完工时间	发货时间	验收时间	收入确认 年度的期末 设备存放地点	收入确认 年度的期 末设备运 行情况	
1	B5652	山东巨电 新能源有 限责任公 司	5,136.00	1,104.00	6,240.00	2023 年 4 月	2023 年 9 月	2023 年 9 月	2023 年 12 月	客户现场	正常运行	否
2	B5483	客户 3	3,184.00	2,128.00	5,312.00	2022 年 5 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月	客户现场	正常运行	否
3	B5708	客户 27	-	4,400.00	4,400.00	2024 年 1 月	2024 年 7-9 月	2024 年 7-11 月	2024 年 12 月	寿县新桥国际产业园	正常运行	否
4	B5655-3	客户 2	1,800.00	300.00	2,100.00	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 12 月	客户现场	正常运行	否
5	B5728	客户 14	1,695.50	-	1,695.50	2024 年 1 月	2024 年 4 月、6 月	2024 年 4 月、6 月	2024 年 6 月	客户现场	正常运行	否
6	B5655-2	客户 2	1,452.00	242.00	1,694.00	2023 年 8 月	2023 年 8 月	2023 年 8 月	2023 年 9 月	客户现场	正常运行	否
7	B5568	客户 2	1,193.40	397.80	1,591.20	2022 年 10 月	2023 年 4 月	2023 年 4 月	2023 年 6 月	客户现场	正常运行	否
8	B5443	客户 14	865.62	288.54	1,154.16	2022 年 1 月	2022 年 6 月	2022 年 6-7 月	2022 年 9 月	客户现场	正常运行	否
9	B5666	客户 24	896.00	256.00	1,152.00	2023 年 6 月	2023 年 9 月	2023 年 9 月	2023 年 11 月	客户现场	正常运行	否
10	B5578	客户 28	840.00	280.00	1,120.00	2023 年 1 月	2023 年 3-4 月	2023 年 3-4 月	2023 年 6 月	客户现场	正常运行	否
	合计		17,062.52	9,396.34	26,458.86	——	——	——	——	——	——	——

如上述表一至表三表所示，公司期末前十大客户合计账面余额 40,492.02 万元，其中 1 年以内 4,033.80 万元，1 至 2 年 2,700.10 万元，2 至 3 年 25,850.96 万元，3 年以上 7,907.16 万元，已计提坏账准备 27,044.35 万元，账面价值 13,447.68 万元。

2、收入确认的真实性和准确性

（1）收入确认政策

对合同中约定有安装、调试等义务的商品销售，公司按照合同约定将商品运送至客户指定交付地点，安装、调试完毕并经客户验收合格、取得客户确认的验收单时确认收入。

（2）收入确认依据

公司在确认收入时根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第五条和第十三条的规定，判断确认时点和条件，其中第五条：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。第十三条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

针对上述应当考虑的迹象，公司的具体应对情况如下：

应当考虑的迹象	具体对应情况
(一) 企业就该商品享有现时收款权利, 即客户就该商品负有现时付款义务。	公司将设备送货至客户厂房, 取得了《设备验收单》, 按合同付款条款客户已负有现时付款的义务。
(二) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户, 即客户已拥有该商品的法定所有权。	设备交付安装调试完成, 并取得《设备验收单》, 客户已拥有该商品的法定所有权。
(三) 企业已将该商品实物转移给客户, 即客户已实物占有该商品。	客户签收设备并存放于其生产车间, 公司仅进场安装调试, 客户实际控制并占有设备。
(四) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	客户购买生产线设备, 安装调试并验收后因自身原因未进行批量生产, 但可自主决定设备安装位置和未来生产计划, 表明已主导使用, 取得了商品所有权上的主要风险和报酬。
(五) 客户已接受该商品。	客户出具了《设备验收单》表明其已接收该设备。
(六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象	无

公司销售给上述客户的设备均已交付安装并调试完成, 上述客户亦出具了《设备验收单》, 综上, 公司与客户的合同均按约定实际执行, 销售业务真实发生, 不存在提前确认收入的情况。

(二) 应收账款前十大欠款方的历史回款情况、回款资金来源, 相关资金是否来源于上市公司、实控人及其潜在关联方, 并结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等, 说明本年度将其调整为单项计提的原因, 是否存在前期计提不充分的情况。

1、应收账款前十大欠款方的历史回款情况及资金来源统计

序号	客户名称 (按客户集团)	合同金额	历史回款金额	回款来源	
				客户自有资金	公司实控人协助回款
1	山东巨电新能源有限责任公司	11,040.00	4,800.00	100.00	4,700.00
2	客户 2	11,387.00	5,093.60	3,093.60	2,000.00
3	客户 3	23,203.00	16,096.00	16,096.00	
4	客户 9	23,425.06	15,982.70	15,982.70	
5	客户 23	8,775.30	6,190.07	6,190.07	
6	客户 24	8,207.46	6,022.71	6,022.71	
7	客户 21	7,231.28	5,128.76	5,128.76	
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	2,886.82	1,486.62	1,486.62	
9	客户 25	2,718.00	1,630.80	1,630.80	
10	客户 26	2,094.40	1,244.18	1,244.18	
	合计	100,968.32	63,675.44	56,975.44	6,700.00

注: 公司与部分客户合作时间较长, 上表合同金额及历史回款金额统计口径为期末时点剩余未完整回款的

合同及其回款情况，不包括已合作完成并全额回款的合同。

如上表所示，公司期末应收前十合同金额合计 100,968.32 万元，其中已回款 63,675.44 万元。公司上述部分客户以前年度存在实控人协助回款的情况，累计协助回款金额 6,700.00 万元，回款资金来源于实控人借款或实控人担保借款。实控人协助回款主要原因为客户资金紧张，实控人协助融资以维持与重要客户的合作关系并加速回款。公司 2025 年对上述问题进行了自查，并于 2025 年末将账面涉及的协助回款进行冲减更正。

2、结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况

（1）公司单项计提坏账准备的认定标准

公司单项认定的标准主要包括：1）债务人发生严重财务困难；2）债务人存在较多诉讼事项且屡次催收应收账款无果；3）债务人很可能破产或进行其他财务重组；4）发生其他表明应收账款和合同资产发生减值的客观证据等。

（2）交易基本情况说明

公司与山东巨电合作情况：公司与山东巨电新能源有限责任公司于 2023 年 6 月 30 日签订编号为 SDJD-MP20230607 的供货销售合同，约定向山东巨电销售涂布机、辊压分切一体机等 8 台锂电生产设备共计 11,040.00 万元。设备于 2023 年 9 月发货至山东巨电，于 2023 年 12 月完成了验收，山东巨电向公司出具了验收报告。截至 2025 年 12 月 31 日销售回款 4,800.00 万元，其中，由实控人担保融资回款金额为 4,700.00 万元。公司在 2025 年对担保融资回款部分已调增该部分应收账款余额，期末账面应收账款余额为 10,940.00 万元。

（3）单项计提减值准备的原因

①截至 2025 年末山东巨电已处于停产状态，经营场所从 2025 年 6 月停止运营；

②经天眼查查询，山东巨电存在重大金额的诉讼事项，中铁二十四局集团桥梁建设有限公司与其就建设工程合同产生纠纷；

③山东巨电于 2024 年提供了还款计划，还款计划约定余下货款自 2024 年 6 月起至 2027 年 5 月止共计 36 期分期还款；按照还款计划 2025 年山东巨电应还款 2,680.00 万元，公司于 2025 年 4 月发送律师函对款项进行催收，2025 年度仅收到回款 100.00 万元，公司陆续催款效果甚微。

综上，鉴于山东巨电涉诉情况以及目前已无实际经营，公司判断其信用风险已发生实质性恶化，公司评估该笔款项预计可能无法收回，按账面余额单项计提坏账准备 10,940.00 万元。

（4）关于山东巨电前期计提坏账准备情况

截至 2024 年 12 月 31 日山东巨电应收账款账面余额为 6,340.00 万元，按账龄已计提的坏账准备余额为 1,268.00 万元，公司认为尽管客户面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户及其股东进行沟通并达成初步解决方案，获取了客户确认的分期还款计划。同时，公司采用预期信用损失法对其应收账款可收回性进行了测试评估，涉及的参数包括客户类型、行业、地区、账龄等，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提准备后的应收账款净值差异不大。因此，公司仍按照账龄对其计提坏账准备。

公司在 2024 年末与山东巨电公司沟通并达成了初步还款方案，山东巨电及其股东深圳市富鑫产业科技有限公司当时也在寻求多种融资途径，仍有望进一步发展其锂电等业务，故公司在 2024 年末对山东巨电的应收账款坏账准备按预期信用损失率计算而未按单项计提。2025 年末山东巨电的经营情况进一步恶化，尤其是 2026 年 3 月通过天眼查查询其存在重大金额的诉讼，且前期承诺的还款计划未能实现，公司判断款项无法收回的可能性较大，基于谨慎性，公司将其调整为单项全额计提坏账准备，不存在前期应计提而未计提的情形。

综上，本期单项计提坏账准备，是公司基于报告日前所获得的最新信息，对预期信用损失所做的合理会计估计调整，不存在前期计提不充分的情况。

（三）质保金前五大客户的基本情况、交易背景，相关产品的发货、安装、调试及收入确认时间，设备的存放地点、实际状态及运行情况、主要参数及良品率等是否符合合同约定的标准，并结合业务模式，说明相关设备是否已达到

合同约定的最终验收条件，收入确认时点是否准确。

1、质保金前五大客户的具体情况

序号	客户基本情况			期末余额	坏账准备	期末净值	账龄	交易背景	合同执行			
	客户名称	成立日期	注册资本						发货、安装及调试时间	收入确认时间	期末设备存放地点	期末设备状态、运行情况
1	客户 27	2008-5-15	5.515 亿元	3,543.36	708.67	2,834.69	1-2 年	采用“代建-租赁-回购”模式，为当地新能源电池项目提供厂房及设备支持，公司作为设备供应商，向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。	发货：2024 年 7 月-11 月；安装及调试：2024 年 7 月-10 月	2024 年 12 月	客户现场	正常运行
2	客户 6	2022-9-27	20 亿元	1,039.60	51.98	987.62	1 年以内		发货：2025 年 2 月；安装及调试：2025 年 2 月-3 月	2025 年 12 月	客户现场	正常运行
3	客户 7	2016-6-30	10 亿元	879.59	43.98	835.61	1 年以内	公司自 2021 年进入客户 9 合格供应商名录后与其保持稳定良好合作关系	发货：2025 年 6 月-7 月；安装及调试：2025 年 6 月-7 月	2025 年 12 月	客户现场	正常运行
4	客户 8	2022-9-26	20 亿元	405.44	20.27	385.17	1 年以内		发货：2025 年 2 月；安装及调试：2025 年 2 月-3 月	2025 年 11 月	客户现场	正常运行
5	客户 29	2022-3-24	20 亿元	352.56	17.63	334.93	1 年以内		发货：2025 年 4 月；安装及调试：2025 年 4 月	2025 年 12 月	客户现场	正常运行
合计				6,220.55	842.53	5,378.02						

合同中技术协议约定的主要参数情况：

客户名称	主要合同设备类别	验收参数数据情况			相关资料
客户 27	自动接触式真空烘烤线设备	1、空载升温时间			调试验收数据记录表（2024.11.7-8）
		2、温度均一性			
		3、真空保压			

	挤压涂布机	4、极限真空		合格	调试验收数据记录表（2024.11.2、8-11）	
		1、辊面宽度				
		2、涂布速度				
		3、单面密度误差(箔材除外)				
		4、双面密度误差(箔材除外)				
		5、正反对位误差				
		分切机	1、运行速度		合格	调试验收数据记录表（2024.11.3）
			2、极片分切后毛刺			
			3、直线度(边缘蛇形偏移)			
			4、收卷精度			
	5、收卷直径					
		辊压机	1、运行速度		合格	调试验收数据记录表（2024.11.4）
			2、辊压精度			
			3、轧辊硬度			
			4、装机径向跳动			
			5、压力的控制精度			
		分辊分一体机	1、设备运行速度		合格	调试验收数据记录表（2024.11.11-15）
			2、辊压极片厚度精度			
			3、弧高			
			4、分切极片毛刺			
			5、分切箔材毛刺			
		激光模切卷绕一体机	1、卷绕对齐度		合格	调试验收数据记录表（2024.11.4、17-25）
			2、卷芯高度精度			
			3、正负极包覆精度			
			4、切断毛刺			

如上表所示，公司作为设备供应商，向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。公司与其结算模式为合同签订后预付款 30%，生产完成预验收后付款 30%，安装调试完验收后付款 30%、质量保证期一年届满后付款 10%，期末合同资产均为剩余 10%质保金部分。公司与客户 9 子公司的结算模式为合同签订后预付款 30%，货到后付款 20%，验收合格后付款 30%，验收合格 360 天后付款 20%，公司期末对其合同资产均为剩余 20%质保金部分。

公司与上述客户的交易均按双方约定的时间进行发货、安装及调试、验收，并取得了客户的验收确认资料，设备的存放地点均为客户项目经营场所。目前所有设备正常运行，主要技术参数符合合同约定的验收标准。公司销售给客户 27 的设备为产线中前、中段设备及方案，非整线销售，因此合同仅就设备技术性能考核指标作出要求，并未就后续整条产线投产后良品率作出具体要求。公司与客户 9 的合同约定设备精度或产品合格率不达标时，根据不同设备的状况，双方协商解决。该约定属于设备类订单合同的制式条款，不影响公司以客户确认的验收单作为收入确认依据，根据行业惯例，通常情况下客户同意验收即表明公司产品符合合同中技术协议要求。

2、设备是否达到终验条件，收入确认时点的准确性

根据公司与客户合作的业务模式，通常在设备试运行稳定、各项参数指标达标并经客户验收合格后，取得客户确认的验收单。

公司报告期末质保金前五大客户合同关于验收条款情况如下：

序号	客户名称	合同验收条款核心内容	达到终验的条件	是否满足终验
1	客户 27	第 6.4.1 条：如合同货物在考核中达到或视为达到技术性能考核指标，则买卖双方应在考核完成后 7 日内或专用合同条款另行约定的时间内签署合同 货物验收证书 。验收日期应为合同货物达到或视为达到技术性能考核指标的日期。	货物达到技术性能考核指标	是
2	客户 6	验收启动时间 ：正常情况下，甲方于产品完工或收货后三个月内启动验收，特殊情况另行沟通。验收最终完成日期应	货物满足随客户订单发出的《技术规格书》《规格说明书》、加	是
3	客户 7			
4	客户 8			

5	客户 29	以甲方出具验收报告之日为准。 验收标准：验收标准依据订单发出的《技术规格书》《规格说明书》、加工件图纸、规格参数等作为参考资料，有国家标准或行业标准的，亦应符合国家标准及行业标准。 品质检测与验收：到货时，甲方负责清点大包装数量和包装质量。产品品质依据甲方的抽样方案，根据本合同、订单、相关图纸、规格书、公认的技术规则、安全法规以及双方约定的检验方法进行检测和验收。	工件图纸、规格参数等的要求	
---	-------	---	---------------	--

如验收条款核心内容所述，公司的设备在验收时需符合合同约定技术性能考核指标或技术规格书要求，在满足上述要求后客户才会签署验收流程或验收报告。公司在取得客户设备验收单时，已满足前述合同验收条款要求，并达到终验条件。如本题回复说明（一）、2 段中“收入确认的真实性和准确性”中所述，公司按验收单上的验收时间作为收入确认时点，符合企业会计准则中准确性要求。

（四）结合产品的验收进度、质保期等约定，说明本期合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，公司与客户是否就产品质量存在争议。

1、产品的验收进度及质保期约定

公司的业务结算过程一般包含四个收款节点：合同签订、发货预验收、终验收以及质保期满，质保期通常为 1 年，少量客户超过 1 年。在质保期满后，客户会支付剩余的所有货款，其中包括质保金。不同客户的质保金比例略有差异，常见比例为合同金额 10%。公司合同资产预期信用损失率为 1 年以内 5%，1 至 2 年 20%。

2、合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性

本期合同资产坏账计提比例增加主要受客户 27 及客户 29 合同资产账龄增加影响：

（1）公司与客户 27 约定合同质保期为 5 年，公司于 2024 年 12 月完成了客户验收，开始进入质保期，至报告期末质保金账龄滚动至 1 至 2 年，计提的合同资产减值准备由 177.17 万元增加至 708.67 万元；（2）公司与客户 29 合同约定质保期为 3 年，公司于 2024 年 6 月完成了客户验收并进入质保期，至报告期末质保金账龄滚动至 1 至 2 年，计提的合同资产减值准备由 13.48 万元增加至 53.90 万元。

综上，公司期末质保金坏账比例增加均系质保金账龄滚动引起，属于合理情形，公司与客户就产品质量方面不存在重大争议事项。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、了解、评价并测试公司的应收账款、合同资产管理、收入确认等相关的内控制度设计和执行；

2、获取公司 2025 年末应收账款、合同资产明细表，分析账龄的合理性；结合重大合同检查公司给予主要客户的信用政策，分析应收账款期后回款情况是否与客户信用期存在重大差异，是否存在重大逾期未回款的情况；

3、获取并复核公司应收账款、合同资产按照信用风险特征组合类别的预期信用风险损失计算明细表，评价公司预期信用减值损失率所使用的重大假设和关键参数的合理性；并结合同行业可比公司的计提方法及与公司历史实际坏账情况进行比较，复核公司 2025 年末应收账款及合同资产坏账准备的计算，检查计提方法是否与往年一致；

4、复核产品的验收进度、质保期约定、质量争议情况、减值测试参数、计提比例合理性；

5、核查应收账款前十大欠款方股权及实际控制人，识别关联关系；核查应收账款前十大欠款方经营状况、涉诉记录、失信信息、资产查封冻结情况；（应收账款前十占本期应收账款余额比例为 78.45%）

6、获取并检查公司截至 2026 年 5 月 31 日应收账款期后回款的明细；

7、对报告期内重要客户进行实地走访、访谈，了解客户基本信息和经营情况，评价营业收入的真实性，总的走访比例 25.02%，其中应收账款前十的比例 8.14%；

8、对应收账款、合同资产发生额及期初、期末余额发函询证，应收账款和合同资产期末余额发函比例 90.87%；

9、执行细节测试，细节测试比例 88.83%，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、送货通知单、物流单、验收单及客户付款凭证等，评价相关业务收入发生的真实性和金额的准确性。

（二）核查意见

1、公司对于 2025 年 12 月 31 日应收账款前十的基本情况、关联关系、交易背景、

合同后续执行情况等的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。对于不存在前期差错更正的应收账款客户，应收账款的账龄、坏账准备计提、收入确认时点等事项，在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，未发现相关客户与公司存在关联关系，相关交易真实，未发现提前确认收入的情况；对于存在前期差错更正的应收账款客户，未发现相关客户与公司存在关联关系，相关交易真实，未发现提前确认收入的情况；需要特别说明的是，应收账款前十大客户中的前三名客户涉及应收账款前期会计差错更正，审计未能获取充分、适当的审计证据评价该差错更正金额的准确性，无法判断该事项对应收账款相关认定产生的潜在影响，我们已对该事项在 2025 年度审计报告中发表保留意见；

2、公司对于前十欠款方的历史回款情况、回款资金来源等的说明在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。公司的单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电调整为单项认定并单项计提坏账准备的会计估计变更符合《企业会计准则》的相关规定，不存在前期计提不充分的情况；

3、公司对质保金前五大客户的基本情况、交易背景、合同后续执行情况、设备验收状态等的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致，收入确认时点准确，符合《企业会计政策》相关规定；

4.公司期末质保金坏账比例增加均系质保金账龄滚动引起，属于合理情形，公司与客户就产品质量方面不存在重大争议事项。

问题六：关于存货

年报显示，公司 2025 年存货账面余额为 8.16 亿元，其中库存商品 1.18 亿元，同比增长 29.91%；发出商品及合同履约成本 4.27 亿元，同比增长 475.13%；存货跌价准备期末余额分别为 0.55 亿元、0.71 亿元，计提比例分别为 46.33%、16.65%，较上一年度的 6.78%、9.10%均大幅增加。请公司补充披露：（一）库存商品、发出商品的内容、库龄、安装及验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明库存商品及发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在未按时发货或超期未验收等情形；（二）近两年存货跌价准备主要参数的确认依据，是否存在合同执行过程中变更价格的情形，并结合公司主要产品毛利率为负且变动较大的情况，说明是否存在以前年度减值准备计提不充分的情形。

回复：

一、公司说明

（一）库存商品、发出商品的内容、库龄、安装及验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明库存商品及发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在未按时发货或超期未验收等情形

1、库存商品的内容、库龄情况、期末存放地点及合同约定情况

公司 2025 年末存货账面余额 81,594.72 万元，其中库存商品 11,827.89 万元，占期末存货账面余额的 14.46%，库存商品的内容、库龄、期末存放地及合同约定情况如下：

序号	设备大类	品名	存货规格	数量	金额	存放地点	库龄	合同约定情况
1	锂电涂布设备	单向双面挤压涂布机-正极	SDC5-140090(D)-B5632	2	2,260.38	惠州信宇人	2年以上	公司于 2023 年 3 月与客户 30 签订购销合同，2023 年 9 月发货，2023 年 11 月验收，2024 年 4 月解除协议，设备退回。
2	锂电涂布设备	单向双面挤压涂布机-负极	SDC5-140090(D)-B5632	2	2,260.38	惠州信宇人	2年以上	
3	锂电辊分设备	高速辊分一体机（正极）	XGF8-90155(A)-B5632	2	1,105.97	惠州信宇人	1-2 年	2024 年 4 月解除协议，未发货。
4	锂电辊分设备	高速分切机	XFQ9-400(C)-B5632	4	437.44	惠州信宇人	1-2 年	
5	其他锂电设备	膜电极自动组装线	HKE701.00.000-B5036	1	283.19	惠州信宇人	1 年以内	2025 年 11 月，与客户 31 的销售合同解约，设备退回。
6	锂电涂布设备	SDC 涂布机	SDC5-70025(D)-B5850	2	1,283.70	客户 32	1-2 年	2024.5.29 公司与客户 32 签订《海外推广合作协议》，约定合作期限内，客户 32 负责海外市场推广，公司负责技术输出，包括设备制作、安装和调
7	锂电干燥设备	高真空烘烤线/6 台烤箱+3 台真空泵+上下料机构	XKX9-314D(VI)-B5850	1	1,091.30		1-2 年	

8	锂电辊分设备	分辊分一体机-负极	FGF8-8075(A)-B5850	1	389.48		1年以内	试及相应售后服务。这几项存货均为合作期间展出样机。
9	锂电辊分设备	分辊分一体机-正极	FGF8-8075(A)-B5850	1	389.48		1年以内	
10	其他锂电设备	切卷一体机	LWC-46/80-R-B5850	1	185.84		1年以内	
11	其他锂电设备	4695 组装线		1	1.21		1年以内	
12	锂电涂布设备	SDC 双面并联挤压涂布机	SDC5-70010(D)-YF241105	1	308.74	华科联合研究中心	1年以内	研发样机，无合同
13	锂电涂布设备	SDC 双面挤压涂布机	SDC5-140015(A)-YF230315	1	544.42	惠州信宇人	2年以上	公司展品，同时也可以出售，无合同
14	锂电干燥设备	智能高真空烤箱	XKX9-213B(II)-B3882	30	145.48	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
15	锂电干燥设备	真空烤箱等	100 万元以下合计	19	1,048.25	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
16	锂电涂布设备	涂布机	100 万元以下合计	2	92.65	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
合计					11827.89			

由上表可知，期末库存商品主要包括展品、研发样机、销售退回及少量前期通用产品备品等。期末库存商品账面余额大幅增加主要系新增的客户 32、华科样机以及客户 31 本期退货。公司期末结存的库存商品暂无直接对应的未交付销售合同，因此不存在未按时发货的情形。

2、发出商品内容、库龄、存放地、安装及验收进度等情况

集团客户	合同号	设备性质	存货规格	数量	库龄	发出商品金额	截至 2025/12/31 安 装、验收进度	截至 2026/6/15 安 装、验收进度	预计验收 时间	合同约定情况
客户 9	B5858	锂电干燥设备	Baking 干燥系统	2	3-6 个月	2,373.51	已安装, 现场调试中	已验收		验收流程: 到货安装过程和安装周期如下: 1、前置安装程序: 发货前预验收(工厂 FAT)。2、到货收货、资料初验 3、开箱清点+外观初检(到货后现场)4、安装调试、整机性能测试。5、正式验收。 验收周期 1、收货后 3 个月内启动验收。2、验收最终完成日期应以甲方出具验收报告之日为准。未规定具体验收时间。
	B5896	锂电干燥设备	baking 干燥系统	2	6-12 个月	4,516.87	已安装, 现场调试中	已验收		
	B6024	锂电干燥设备	堆垛机物流系统(自动真空干燥线)	2	3 个月内	2,017.55	正在安装中	正在安装中	20226 年三 季度	
	B5925	锂电干燥设备	Baking 自动干燥线	4	3-6 个月	5,155.92	已安装, 现场调试中	已验收		
	B6022	锂电干燥设备	XXXX-319D(VI)E-B6022 成品	8	3 个月内	0.74	已安装, 现场调试中	已验收		
	B5829/B5890/ B5922	锂电干燥设备	Baking 干燥系统等	9	3 个月内	4,644.79	已安装, 现场调试中 /安装中	已安装, 现场调试中 /安装中	2026 年四 季度	
	B5997	锂电干燥设备	Baking 真空系统	4	3 个月内	6,709.36	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年二 季度、三季 度	
	B6023	锂电干燥设备	Baking 干燥炉	1	3 个月内	1,106.47	正在安装中	正在安装中	2026 年三 季度	
	B6042	锂电干燥设备	baking 干燥系统	2	3 个月内	1,850.11	正在安装中	正在安装中	20226 年三 季度	
	B5979	锂电干燥设备	Baking 干燥炉	12	3-6 个月	413.52	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年二 季度	
客户 12	B5832	锂电干燥设备	烤箱改造(智能高真空烤箱)	1	3 个月内	9.3	已安装, 现场调试中	已验收		验收流程: 1、合同验收分为开箱验收、安装调试、试运行、终验收四个环节。 2、开箱验收, 无固定天数要求, 按甲方现场要求执行; 安装调试期 15 日甲方可单方延长安装调试期, 累计最长原则上不超过开箱验收后 2 年; 试运行期一般 3 个月; 终验收无固定期限。
	小计			47		28,798.15				
	B5932	锂电干燥设备	隧道炉-非标	1	6-12 个月	210.26	安装好现场调试中	已验收	2026 年二 季度	
	B5824	锂电涂布设备	SDC 双面挤压涂布机	1	1 年以上	2,166.27	已安装, 现场调试中	已验收	2026 年二 季度	
	B6028/B5897	锂电干燥设备	CB9GA 烤箱改造等	3	3 个月内	2,835.03	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年二 季度	
	B5894/B6097	锂电干燥设备	智能高真空接触式单体烘烤线等	3	6-12 个月	1,287.75	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年二 季度	
	B6054/B6097/ B6105	锂电干燥设备	MG1815_烤箱_设备增值服务	4	3 个月内	6.37	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年二 季度	

集团客户	合同号	设备性质	存货规格	数量	库龄	发出商品金额	截至 2025/12/31 安装、验收进度	截至 2026/6/15 安装、验收进度	预计验收时间	合同约定情况
小计				12		6,505.68				
客户 33	B5908	其他锂电设备	定制-B5908	1	3-6 个月	4,064.70	已安装, 现场调试中	现场调试中	2026 年第三季度	验收流程及周期: 预验收设备正式发货 7 天前, 由甲方到乙方处进行设备验收; 调试完成之日起 7 日开始初验收, 验收合格双方签署初验收报告; 自初验收合格之日起, 设备运行 3 个月, 无质量问题, 符合本合同及其技术协议约定的, 由甲方进行终验收。
东莞市天蓝智能装备有限公司		其他锂电设备	4695 组装线等	6	3 个月内	1,725.92	正在安装中	已安装, 现场调试中	2026 年第三季度	合同约定的验收周期: 设备在乙方完成预验收。设备抵达甲方现场后 30 日内启动安装调试。安装调试完成后开展连续 10 天批量试产才算验收合格。
其他		锂电干燥设备	智能高真空烤箱等	26	主要为 3 个月内	1,675.69	安装好现场调试中/正在安装中		2026 年第二季度、第三季度	安装调试周期: 货到现场后 30 天左右 验收周期: 安装调试完成后 3 个月以上
小计				33		7,466.30				
合计				92		42,770.13				

公司主要产品属非标定制，其生产及交付周期通常显著长于标准化产品。自获取订单起，公司需经历原材料采购、生产组织及最终交付等环节，在此过程中存货规模相应增加，从订单获取、组织生产到设备最终验收通常需 6-12 个月。期末主要发出商品均存放在客户厂房内，客户 12 的 SDC 双面挤压涂布机属于客户的实验线，需要验证测试电池型号较多，所需验收时间较长（该设备截至目前已完成验收），其他发出商品库龄均在验收周期内。

3.在手订单的情况

单位：亿元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	增幅
在手订单	14.78	3.31	346.53%
存货余额	8.16	4.04	101.98%
其中：库存商品	1.18	0.91	29.67%
发出商品	4.28	0.78	448.72%
在手订单对存货的覆盖率	181.13%	81.93%	99.20%

由上表可见，发出商品的增长与在手订单大幅增长匹配，订单覆盖率充足。

综上，公司库存商品的增加一是由于业务拓展需求，增加了较多的研发样机及展品，二是本期增加了少量销售退回的存货，尚未实现二次销售；发出商品账面余额大幅增加主要系大额订单已发货尚未验收所致，与在手订单增长匹配。公司不存在未按时发货或超期未验收等情形。

（二）近两年存货跌价准备主要参数的确认依据，是否存在合同执行过程中变更价格的情形，并结合公司主要产品毛利率为负且变动较大的情况，说明是否存在以前年度减值准备计提不充分的情形

1、近两年存货跌价准备主要参数的确认依据

存货跌价准备计提的测试过程中的主要参数包括估计售价、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。具体确认依据如下：

（1）原材料：

公司期末原材料按照估计售价减去至完工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；

估计售价：从同类订单中获取对应的 BOM 表，按照 BOM 表中材料的金额占所有

材料金额的比重，乘以合同售价，得出每个材料对应的合同售价；

预计完工估计成本：材料期末结存成本*年度已完工产品人工、费用占材料的比重；

估计销售费用以及相关税费：按照公司三年平均销售费用率及税费率计算确定。

（2）库存商品、发出商品、在产品

①估计售价

估计售价有订单的为订单售价，无订单的参考类似型号近期销售价格；对于部分过时、无法出售的库存商品，可变现净值以出售废料回收的价格确定。

②至完工时估计将要发生的成本

估计至完工验收的成本根据历史经验暂估

在产品：根据在产品的结存状态、进一步加工至完工所需新增材料及预估人工成本确定。

（3）估计的销售费用以及相关税费

按照公司最近三年平均销售费用率及税费率计算确定。

2、合同执行过程中变更价格的情形

报告期内，公司各类锂电设备、新材料相关销售合同均在签约环节明确产品结算金额、计价规则，合同执行过程中未发生价格变更。合作期间不存在因原材料波动、工艺调整、市场行情变化等事由与客户商议调价，未签订任何价格变更补充协议、调价备忘，全部订单均依照原合同约定价格执行，不存在价格变动情形。

3、结合主要产品毛利率为负且变动较大，说明以前年度减值准备计提是否充分

（1）2025 年存货跌价计提变动表如下：

项目	期初	本期计提	本期转回或转销	期末余额
原材料	205.68	2,614.28	101.38	2,718.59
自制半成品	19.00	251.78	16.44	254.33
在产品	626.13	542.70	226.72	942.11
库存商品	616.95	4,886.17	22.96	5,480.15
发出商品及合同履约成本	676.75	6,554.93	112.46	7,119.22
合计	2,144.51	14,849.86	479.97	16,514.41

公司各年度存货跌价准备计提变动影响因素如下：

存货类别	占本期计提发生额比例	2024 年末测试考虑依据	2025 年末测试考虑依据
原材料	17.60%	公司 2024 年末原材料余额 6,405.49 万元，计提跌价准备 205.68 万元，计提比例 3.21%；对原材料需要经过加工的，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。原材料主要是通用物料和标准件，2024 年公司整体订单毛利较高，对原材料减值测试后需计提的减值金额相对较少。	公司 2025 年末原材料余额 8,872.81 万元，计提跌价准备 2,718.59 万元，计提比例 30.64%，相对 2024 年末增加较多。主要系 2025 年产品结构较 2024 年度发生较大变化，以干燥设备为主，且 2025 年锂电设备市场竞争加剧，为维持与头部客户的合作关系、保障现金流周转和稳固市场份额，公司对干燥设备订单采取低价承接策略，该类设备的收入占比大幅提升且毛利率为负值，公司订单综合毛利率从 19.61% 下降至 -9.71%，导致需要计提减值增加。
库存商品	32.90%	公司 2024 年末库存商品余额 9,104.57 万元，计提跌价准备 616.95 万元，计提比例 6.78%，以其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，2024 年末减值金额相对较少，主要系南京中比项目设备退回时，管理层判断设备预期可以实现二次销售，因此 2024 年期末对该存货按照估计售价计提存货跌价 74.02 万元。	公司 2025 年末库存商品余额 11,827.89 万元，计提跌价准备 5,480.15 万元，计提比例 46.33%，相对 2024 年末增加较多，主要系 2025 年度尽管公司销售部门多方努力尝试，中比退货设备仍未能实现销售。综合 2025 年市场竞争加剧、订单毛利下滑、产品技术更新换代等多种因素影响，基于谨慎性，对该存货期末按处置价格作为可变现净值测算并计提跌价准备 2,967.48 万元，导致本期计提库存商品跌价准备大幅增加。
发出商品	44.14%	公司 2024 年末发出商品余额 7,436.63 万元，计提跌价准备 676.75 万元，计提比例 9.10%，以其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，经对其减值测算后，所需计提减值金额相对较少。	期末发出商品余额 4.28 亿元，计提跌价准备 7,119.22 万元，计提比例 16.65%，期末发出商品余额主要为本期发出增加。本期生产并发出的商品以销售给头部客户的锂电干燥设备为主，产品结构较 2024 年度发生较大变化，如前述，订单毛利较低甚至为负，叠加公司材料耗费、人工成本控制不及预期，导致期末测算时需要计提存货跌价准备的金额较大。

综上，公司 2025 年度计提的存货跌价准备较高，主要受 2025 年市场竞争加剧以及销售综合毛利下降、公司生产成本控制不及预期等因素影响；公司 2024 年基于当时的订单覆盖率、订单毛利率等因素已充分计提存货跌价准备。

（2）2025 年原材料、库存商品及发出商品计提的跌价准备较上年计提大幅上升，主要原因如下：

①原材料：公司根据物料的通用性将物料主要划分为专用材料和通用材料，在本期末进行跌价测试时，公司发现专用材料中锂电涂布设备、锂电辊压分切设备以及干燥设备专用材料因技术升级或结构变化等因素导致存在部分专用材料无法继续用于后续设备订单生产的情况，同时也存在部分通用材料对应生产的库存商品也发生跌价的情况，因此公司基于期末的在手订单情况进行了减值测试并足额计提。

②库存商品：期末结存的库存商品主要为涂布机、辊压机、分切机。本期大幅计提的库存商品跌价准备主要为南京中比项目退回形成呆滞成品。以及部分因技术更新迭代在未来实现销售的可能性较少的旧型号设备。公司对上述两类呆滞库存商品，以设备废旧物资回收处置价格作为其可变现净值测算依据，计提存货跌价准备。

针对南京中比项目退回设备上年度与本期计提标准存在差异的原因说明：

2024 年该批设备退回，公司经评估判断设备再次销售可行性较高，具备明确对外变现预期，因此按照估计售价计提存货跌价。

截至 2025 年末，历经一整年市场拓展，该批设备仍未能达成销售，且公司未获取意向订单、框架协议等证据佐证后续可实现对外销售。基于审慎性原则，公司本期重新按照处置价值测算可变现净值并计提跌价准备。

前后两期计提标准差异源于不同时点存货变现风险、销售预期发生实质性变化，会计估计判断逻辑保持一贯，2025 年大额计提仅反映本年度新增减值风险，不存在 2024 年度存货跌价准备计提不充分的情形。

③发出商品：本期订单以头部客户为主，所以发出商品也主要为发至头部客户的发出商品，其中，干燥烘烤设备线销售价格相对较低，成本控制不及预期，部分发出商品对应的毛利率较低甚至为负数，公司在资产负债表日按订单价格或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，对应计算出的可变现净值低于账面成本的部分相应计提存货减值准备。

综上，公司与客户未发生合同执行过程中变更价格的情形，公司存货跌价准备计提按照一贯性政策执行。2025 年度跌价准备计提比例上升，主要系公司部分产品毛利率较低甚至为负数且该类产品收入占比较上期增加以及部分退货产品大额计提所致，该变动与公司实际经营情况相符。公司不存在以前年度存货减值准备计提不充分的情形。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

- 1、执行存货监盘程序，现场核对存货数量、状态、库龄、存放地点、标识信息；
- 2、核查生产领料、发货出库、验收记录，分析库存商品、发出商品余额大幅增加的原因；
- 3、复核存货跌价准备测算表，检查可变现净值确认依据、主要参数合理性、合同价格变更影响；
- 4、对比近两年减值计提比例、金额，复核是否存在前期减值准备计提不充分情形。

（二）核查结果

1、库存商品、发出商品余额大幅增加，主要系行业扩产订单集中交付、设备验收周期较长、在手订单充足所致，不存在未按时发货或超期未验收情形；

2、近两年存货跌价准备确认依据合理，计提充分、合规，不存在以前年度减值准备计提不充分情形。

请保荐机构对问题 1 发表意见，请年审会计师对问题 1 到问题 6 发表意见，请保荐机构、年审会计师说明针对募集资金实际流向采取的具体核查方式和手段，相关资金占用行为所涉资金方及实控人控制的账户是否与公司存在其他异常资金往来，公司是否存在其他非经营性资金占用情形。

会计师回复：

参见问题一到问题六回复“二、会计师核查程序和核查意见”所述。

请年审会计师进一步说明：（1）针对公司收入真实性及确认时点准确性履行的具体审计程序，是否已充分取得相关支持性文件并核实其真实性，包括但不限于发货物流单据、验收单据及验收时间、产品安装调试及在客户现场的实物状态和运行情况等；

（2）针对成本费用归集准确性履行的具体审计程序及获取审计证据的充分性，是否存在成本跨产品归集等情形；（3）针对公司主要客户回款来源等履行的审计程序，是否存在第三方回款，是否存在其他可能涉嫌虚构回款的情形；（4）结合前述回复、公司非经营性资金占用整改及整改后的运行期间等，说明认定其在所有重大方面保持有效的财务报告内部控制是否审慎、合理，是否符合《企业内部控制审计指引》等相关规范要求；（5）结合公司会计差错更正等对审计范围的影响，说明认定相关影响不具有广泛性的原因，是否存在以保留意见代替无法表示意见的情形。

会计师回复：

（一）针对公司收入真实性及确认时点准确性履行的具体审计程序，是否已充分取得相关支持性文件并核实其真实性，包括但不限于发货物流单据、验收单据及验收时间、产品安装调试及在客户现场的实物状态和运行情况等

已履行的具体程序：

- 1、了解、评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制制度的设计及执行；
- 2、选取样本检查销售合同或订单、识别合同的关键条款、了解和评价管理层不同类别收入确认的会计政策；
- 3、执行分析程序，分析收入及毛利率是否出现异常变动的情况，并将其与同行业进行对比，分析波动原因；
- 4、执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、送货单、物流单、验收单及客户付款凭证等，评价相关业务收入发生的真实性和金额的准确性；
- 5、就资产负债表日前后记录的交易，执行截止性测试，评价收入是否记录于恰当的会计期间；
- 6、结合对应收账款和合同负债的审计，选取主要客户执行函证程序，函证交易额及应收账款余额，对未回函的样本执行替代测试；
- 7、对报告期内及前期重要客户进行实地访谈，了解客户基本信息和经营情况，了解客户现场的实物状态及运行情况，评价营业收入的真实性；
- 8、对前期重要客户 2022 年度、2023 年度、2024 年度的应收账款发生额和余额执行函证程序，未回函部分执行替代测试程序；
- 9、走访及函证比例情况如下表：

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
走访比例	35.02%	45.40%	70.83%	25.02%
发函比例	72.01%	63.07%	87.96%	86.56%
回函相符比例	66.81%	82.13%	90.62%	42.07%
回函不符比例	33.19%	17.87%	9.38%	57.93%
回函比例合计	80.46%	88.33%	92.74%	100.00%

注 1：以上各比例主要依据收入进行统计。

注 2：其中 2025 年度实地走访比例偏低，主要原因为本期客户 9 不接受现场走访。针对该情况，执行真实性核查和函证程序的替代审计程序。

注 3：函证回函不符的差异主要系公司与客户的数据统计口径不一致所致，已针对回函不符的客户

编制函证差异调节表，并取得各项差异明细对应的相关佐证资料，经逐项核对调节后，相关数据可予以确认。

核查结论：经核查，我们已取得收入确认的相关支持性文件，包括销售合同或订单、送货单、物流单、验收单及客户付款凭证等；对报告期内重要客户实地走访，核实产品安装调试进度、实物状态和运行情况；我们认为，公司收入确认时点准确，相关交易真实，未发现提前确认收入的情形，在所有重大方面符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（二）针对成本费用归集准确性履行的具体审计程序及获取审计证据的充分性，是否存在成本跨产品归集等情形

已履行的具体审计程序：

1、了解与评价成本核算内部控制，执行控制测试

结合企业提供的存货管理制度、成本核算制度、销售制度，通过访谈及穿行测试了解内控，了解生产流程、BOM 表、领料、工时、完工入库、成本结转流程的具体情况，并执行成本核算流程相关的内控测试。

2、成本核算准确性核查

（1）直接材料成本核查

获取领料明细，结合生产工单、BOM 等检查直接材料归集订单成本的准确性；抽查材料单价，核对计价方法，企业采用加权平均法核算且前后一致；检查材料的非生产领用，确认费用与材料成本归集的准确性。

（2）直接人工成本核查

获取工资数据，核对工时记录、考勤、生产报表、工资表之间的勾稽关系；抽查人工成本分配表，并重新计算人工分配率；抽查社保、公积金、职工福利费等附加人工成本，确认归集口径与工资保持一致；检查是否存在将管理人员工资计入生产成本、跨期计提工资等情况。

（3）制造费用归集与分配核查

检查制造费用发生的真实性（发票、合同、付款凭证）；测试制造费用分配标准的合理性与一贯性，重新计算分配率与分配金额，验证准确性；复核折旧、摊销计提：

核实费用归属车间，是否存在跨产品分摊的情况。

3、安装成本核查

(1) 工时与成本归集核查，选取报告期内主要订单，核对安装调试人员的工时记录、差旅报销单，验证人工成本及相关费用是否准确归集至对应订单，是否存在跨期或串订单归集的情形；

(2) 安装领料核查，获取项目领料单，抽查订单领用辅料、增补配件，核对领用与项目匹配，核对是否存在跨订单混用情况；

(3) 期后核查，检查资产负债表日后安装人工工时、领料出库单据，确认应归属本期的人工、辅料成本均完整入账。

4、实施了存货监盘程序，对公司主要存货存放地点进行了现场监盘与抽盘，重点检查了存货的数量、状态及实际存放情况。

5、对以前年度已确认收入订单的期后领料进行了检查，主要为售后服务备品备件、维修用料及小额备料，未发现重大跨期、跨产品归集成本。

核查结论：

经核查，我们已获取充分的相关证据，包括成本内控制度、工单、BOM 表、领料单、工时记录、制造费用分摊表、折旧摊销测算表、存货盘点表、期后领料明细等，公司按项目归集各项成本，成本核算符合企业会计准则的规定，成本费用归集准确，未发现存在成本跨产品归集等情形。

(三) 针对公司主要客户回款来源等履行的审计程序，是否存在第三方回款，是否存在其他可能涉嫌虚构回款的情形

已履行的具体审计程序：

1、获取公司的《企业信用报告》，核对信用报告相关信息；独立获取公司账户清单并与账面核对，确认账户完整性；

2、对报告期内公司所有存续及报告期内注销的银行账户执行了独立发函。函证内容不仅包括期末余额，还包括银行借款、注销账户、担保、受限资金等。函证回函率及相符率均为 100%，未见异常；

3、对公司的银行流水进行双向抽查，检查记录的完整性。

4、核查客户回款账户信息，确认银行回单中的付款方名称与公司销售合同的交易方名称是否一致；

5、获取并检查了公司提供的实控人担保借款明细及实控人个人流水及与借款担保回款相关的部分银行回单，检查是否存在与公司客户、供应商之间异常的大额资金往来；

6、获取实控人就借款回款事项的承诺函，实控人承诺在 2025 年期间没有新增任何为公司客户提供借款、提供担保或协助客户外部融资用于偿还公司货款的行为。

核查结论：

公司近年来存在通过实控人直接或实控人资源协助客户借款以支付公司货款的事项，公司账面已将涉及的虚假回款进行冲减更正。除上述借款回款外，我们未发现其他销售回款存在来源于第三方回款和其他可能涉嫌虚构回款的情形。

（四）结合前述回复、公司非经营性资金占用整改及整改后的运行期间等，说明认定其在所有重大方面保持有效的财务报告内部控制是否审慎、合理，是否符合《企业内部控制审计指引》等相关规范要求

1、公司募集资金使用非经营性占用具体情况

2023 年 12 月至 2025 年 4 月期间，公司实际控制人通过募投项目的供应商 7、供应商 8、供应商 4 及其关联方与公司实控人控制的账户间存在非经营性资金往来，即与上述三家供应商发生的非经营性占用的资金最终流向了实控人指定的账户，这些资金往来构成实控人对公司募集资金的非经营性占用。

2、非经营性资金占用整改情况

（1）公司于 2025 年 10 月经自查发现公司可能存在募集资金占用情形，但截至 2025 年 4 月后无再新增的资金占用情况；

（2）公司完善募集资金存储、审批、支付全流程的内控制度，进一步完善防止关联方非经营性占用资金的长效机制，规范公司与关联方之间资金往来，防止公司关联方特别是大股东、实控人及其关联方非经营性占用公司资金，最大限度地保障公司股东利益不受损害；

(3) 公司调整采购部组织架构，并更换采购部负责人，统筹负责采购部全面工作，总经理等相关职位公司同步拟更换人选；

(4) 公司发现存在非经营性资金占用后及时督促实控人筹集资金，实控人分别于 2025 年 12 月 11 日和 2025 年 12 月 29 日向公司还款 1,300.00 万元和 2,648.68 万元，共计 3,948.68 万元（其中：归还募集资金占用金额 3,710.70 万元、归还资金占用期间的利息 237.98 万元），即自查发现的非经营性资金占用的本金及利息已全部归还；

(5) 公司组织股东、董事、高级管理人员及相关财务人员学习《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引》等相关法律法规，充分认识资金占用问题的危害性，不断增强自我规范意识，严格落实各项规定的执行，防止公司再次发生关联方资金占用情况

3、公司非经营性资金占用整改后的运行期间

(1) 关于募集资金占用的发生行为，自 2025 年 4 月后未再增加新的募集资金占用行为。2025 年 10 月公司自查了募集资金占用的具体情况，并同时进行了上述内部整改，整改后的运行时间为 2025 年 10 月至 12 月；

(2) 关于募集资金占用金额的持续状态，公司自 2025 年 10 月开始同步要求实控人配合自查并筹集资金予以归还。经过公司的督促和实控人积极配合，实控人于 2025 年 12 月 11 日和 2025 年 12 月 29 日归还了自查发现的募集资金及占用期间的利息；

(3) 公司董事会针对 2025 年度内部控制的有效性进行了自我评价，认定报告期内存在募集资金被实控人非经营性占用的重要缺陷，公司已整改完成。董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

4、执行的内控审计程序

除问题一回复中提及的对资金占用已执行的核查程序外，项目组进一步执行了以下内控审计程序：

(1) 了解公司整体层面控制，了解组织架构、权责分配、授权体系。评价管理层对内控的态度、风险意识、内部审计职能是否有效。检查财务核算制度、ERP 系统权

限及不相容岗位分离；

(2) 执行风险评估程序，识别重大业务循环与重大风险，包括募集资金使用存在的风险；

(3) 对内部控制进行穿行测试及关键控制点测试，验证控制措施是否持续有效运行，并进行缺陷评价；

(4) 与公司管理层沟通内控评价结果，要求对识别出的缺陷进行整改。整改后重新进行期末控制测试，核实整改后的运行情况。

综上所述，会计师认为财务报告内部控制所有重大方面保持有效的结论是审慎、合理的，符合《企业内部控制审计指引》等相关规范要求。

(五) 结合公司会计差错更正等对审计范围的影响，说明认定相关影响不具有广泛性的原因，是否存在以保留意见代替无法表示意见的情形

1、保留意见及涉及事项分析

如财务报表附注十七、1.前期会计差错更正所述，2026年4月28日，信宇人公司经董事会批准，对公司在2023至2024年度存在实控人非经营性资金占用和部分客户回款来源于实控人或实控人协调的资源的情形进行了前期会计差错更正，该前期会计差错显示信宇人公司：2023年度少计信用减值损失721.67万元，多计财务费用3.43万元、所得税费用108.25万元及净利润609.99万元；2023年12月31日少计应收账款5,865.50万元、其他应收款1,846.26万元、递延所得税资产108.25万元、应交税费24.77万元、资本公积6,490.00万元，多计在建工程275.23万元、其他非流动资产1,640.00万元及累计未分配利润609.99万元。2024年度少计信用减值损失1,409.93万元，多计营业成本27.14万元、管理费用47.70万元、研发费用1.77万元、财务费用111.56万元、所得税费用211.49万元及净利润1,010.26万元；2024年12月31日少计应收账款5,950.00万元、其他应收款3,130.10万元、递延所得税资产319.74万元、应交税费301.33万元、资本公积7,610.00万元，多计固定资产1,115.98万元、在建工程1,355.37万元、无形资产520.89万元、其他非流动资产116.51万元及累计未分配利润1,620.25万元。

项目组未能获取充分、适当的审计证据以证明上述前期会计差错更正是否准确，及是否需要就上述事项对公司2023年度、2024年度及2025年度合并财务报表中的应收账款及相关科目的金额及披露作出调整。

2、不具有广泛性影响的判断依据

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》：“第五条广泛性，是描述错报影响的术语，用以说明错报对财务报表的影响，或者由于无法获取充分、适当的审计证据而未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响。根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。”

“第八条当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或累计起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但是认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。”

“第十四条如果无法获取充分、适当的审计证据，注册会计师应当通过下列方式确定其影响：（一）如果未发现的错报（如存在）可能对财务报表产生的影响重大，但不具有广泛性，注册会计师应当发表保留意见；（二）……”。

基于上述准则，会计师判断保留意见涉及的事项不具有广泛性，具体理由如下：

（1）上述保留意见涉及的事项仅与应收账款、其他应收款、其他应付款等财务报表特定项目相关，虽然这些报表特定项目构成财务报表的主要组成部分，但与该事项相关的披露对财务报表使用者理解财务报表不会产生至关重要的影响；

（2）由于就保留意见涉及事项，无法获取充分、适当的审计证据，无法确定相关事项对报告期内信宇人公司财务状况和经营成果可能的影响金额，我们认为，上述错报如存在，对财务报表影响重大。同时，该事项不会导致信宇人公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年度盈亏性质发生变化，因此不具有广泛性。

综上所述，我们对差错更正的准确性未能获取充分、适当的证据，但经过差错更正后，未更正部分对报告的影响不再具有广泛性，差错更正预计也不会导致公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年度盈亏性质发生变化。根据《中国注册会计师审计准则第 1502

号——在审计报告中发表非无保留意见（2019 修订）》第八条第（二）款的规定，注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性时，注册会计师应当发表保留意见。因此，项目组出具了保留意见审计报告，不存在以保留意见代替无法表示意见的情形。

上海会计师事务所（特殊普通合伙）

