证券代码:603135 证券简称:中重科技 公告编号:2025-063

中重科技(天津)股份有限公司 关于2025年半年度报告的信息披露监管 问询函回复公告

】)418信息披露

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

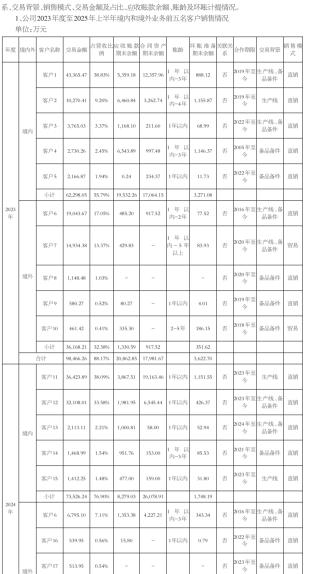
中重科技(天津)股份有限公司(以下简称"公司"、"上市公司"、"中重科技")于近日收到上海证券 交易所上市公司管理一部下发的上证公函【2025】1420号《关于中重科技(天津)股份有限公司2025年 半年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称"《问询函》")。公司收到问询函后高度重视、公司就 《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下(注:本回复中若合计数与各分项 数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致):

、关于经营情况

半年报显示,公司2025年上半年实现营业收入2.23亿元,同比下滑22.04%,其中智能装备及生产 线业务实现营业收入1.12亿元,同比下滑35.09%;归母净利润1962.53万元、扣非后归母净利润为 949.51万元,同比分别下滑41.85%、47.41%。自2023年上市以来,公司业绩持续下滑。从经营地区 看,公司2025年上半年内销收入为1.39亿元,同比下滑33.49%,外销收入为0.82亿元,同比增长 9.33%,与2024年下半年内销收入显著增长、外销收入大幅下滑情况背离。

请公司补充披露:(1)2023年以来公司境内和境外业务前五名客户销售的情况,包括客户名称、合 作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额及占比、应收账款余额、账龄及坏账计提情况;(2)结 合行业发展情况、竞争格局、境内外不同业务销售情况,分析报告期内公司内销收入大幅下滑、外销收 人增长的原因,与2024年下半年情况背离的合理性,公司2023年以来内外销收入确认是否准确;(3) 结合上述情况、成本费用及毛利率变化情况,分析说明公司上市后收入、净利润持续下滑的原因和合 理性,相关因素是否具有持续性,是否与同行业公司经营情况存在显著差异。

(一)2023年以来公司境内和境外业务前五名客户销售的情况,包括客户名称、合作期限、关联关



5.44

84.27

12.48

0.57

2.90

K-E-条件

6.0.各件

K-B-条件

注, 境内外收入统计口径根据产品用户所属地区划分

513.27

482.83

285.36

108.78

1,838.30 4,227.2

注:鉴于上表中客户名称信息属于商业秘密,为保护公司利益以代号列示。 2、公司不同年度客户频繁变化的原因及合理性:

(1)公司生产产品特性:公司生产产品为冶金智能装备,生产线及备品备件,其中智能装备及生产 线是公司终端客户的重大固定资产投资,一般具有周期长、投入金额大、可使用寿命长等特点,通常情 况下, 单一客户投资生产线会具有一定的周期性, 客户在一次性生产线投资后5到10年时间(视市场 行情决定)方可收回初始投资,客户一般不会连续进行大规模的生产线投资。所以公司每年的大客户

11.40

(2)行业特性影响:公司所处钢铁行业具有较强的周期性,下游客户资本支出与宏观经济周期、供 需关系。大宗商品(钢铁)价格及钢铁企业运营情况高度相关。2022年以来。国内钢铁行业面临供过于 求,产品价格下行,行业利润率降低的情况,导致客户设备更新需求呈萎缩情况,单一客户连续年度投 资生产线的情况减少,多数为投资单条生产线,所以每年前五大客户的名单在最近三年存在较大变

(3)收入确认模式:公司核心业务为钢铁生产线及备品备件销售,单笔订单金额大、实施周期长。 公司大客户的主要生产线合同根据完工进度/履约进度的情况确认收入,部分周期较长、规模较大、难 度较大的项目,会根据完工进度/履约进度分别在归属的会计年度分期确认相应收入,因此单个客户 销售金额变动以及前五大客户的变化会受到项目当年完工进度/履约进度、当年新增项目的执行情况

影响, 单个客户年度之间存在波动具备合理性。 (4)境外市场拓展因素:2023年以来公司加大海外扩展力度,产生了积极效果,2023-2025年期 间,公司新增包括南非及马来西亚区域的海外客户,导致海外部分大客户名单也发生一定变化。

(二)结合行业发展情况、竞争格局、境内外不同业务销售情况、分析报告期内公司内销收入大幅 下滑、外销收入增长的原因,与2024年下半年情况背离的合理性,公司2023年以来内外销收入确认是 否准确。

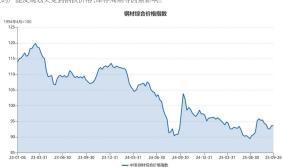
1、行业发展情况及竞争格局

公司是集智能装备及生产线的研发、工艺及装备设计、生产制造、技术服务及销售为一体的国家 级高新技术企业,主要产品为机械、电气、液压一体化的热轧型钢、带钢、棒线材、中厚板轧制的自动化 生产线、成套设备及其相关的备品备件,下游客户主要为钢铁行业客户。

(1)下游钢铁行业震荡下行,有待企稳回升

公司的业务来源主要为下游钢铁客户的新建或改造冶金设备优化产能的资本支出,下游钢铁企

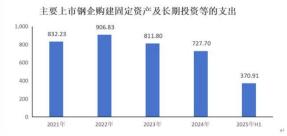
业的产能及规划又受到钢铁价格、库存周期等因素影响。



如上图所示,自2024年以来,钢铁行业整体处于下行周期,钢材价格整体呈现震荡下行趋势。尽 管在2024年9月相关房地产刺激政策出台和市场情绪回暖的推动下,钢铁价格出现反弹,但长期来看 旁地产开发投资持续低迷,成为钢材需求增长的主要拖累。相比之下,制造业如汽车、家电等行业钢 材需求表现相对稳健,但不足以完全抵消房地产的拖累。在市场供需失衡和成本端压力的持续影响 ,2025年钢铁价格仍处于低位震荡。2025年9月以来,国家发改委、市场监管总局等多部门联合发 布《关于治理价格无序竞争维护良好市场价格秩序的公告》,以遏制钢铁行业的"内卷式"价格竞争。

随着"反内卷"政策逐步落地,钢铁行业价格无序竞争有望得到遏制,中长期来看,若政策推动产能出 清和需求端回暖,钢材价格有望逐步企稳回升

在下游钢铁企业经营情况方面,2024年,主要上市钢铁企业全年营收15,567.07亿元,同比下滑 10.69%, 2025年上半年营收8,163.18亿元, 同比下滑9.77%; 2024年, 主要上市钢铁企业全年净亏损合 计-218.34亿元,超过60%的样本企业亏损,2025年上半年,国内钢铁行业通过自律控产实现盈利修 复,行业整体实现扭亏为盈,主要上市钢铁企业合计盈利78.14亿元;2023-2024年期间下游钢铁行业 的产能情况及降本压力进一步压缩了其整体的资本性支出、上市钢铁企业购建固定资产投资及长期 投资支出自2022年触顶后,连续两年下降,2023年同比下滑10.48%,2024年同比下滑10.36%。2025 年上半年上市钢铁企业资本性支出同比增长7.82%,资本支出整体连续下降的趋势有望扭转。若后 续钢企资本支出持续增长且向"大型生产线投资"倾斜,公司的订单及业绩有望改善。



注:样本为21家以生产销售普通钢铁产品的上市公司,wind数据

(2)冶金装备制造行业竞争加剧

下游钢铁行业不景气,导致全行业需求减缓,为了获取订单,冶金设备行业竞争也有所加剧,根据 中国重机协会统计简报显示,2024年,冶金机械行业实现利润总额43亿元,同比下降12.9%;利润率 3.3%,较上年下降0.8个百分点;亏损而较上年增加4.3个百分点。竞争加剧导致新签约订单毛利率普 遍较此前下滑。

国内竞争加剧,但全球市场中,中国冶金装备份额仍有提升空间,尤其在新兴市场具备显著竞争 优势。2024年,重型机械行业对共建"一带一路"国家合计出口258.50亿美元,同比增长21.19%,其中

冶金机械行业实现出口额30.83亿美元,同比增长10.35%。 2、报告期境内外不同业务销售情况及收入变动原因,与2024年下半年情况背离的合理性

(1)公司2023年度至2025年半年度境内外不同业务销售情况 内销收入构成情况:

分产品	2023年度	2024年度	2025年上半年
智能装备及生产线	55,610.03	63,458.05	9,274.91
备品备件及其他	18,431.42	21,720.69	4,669.03
合计	74,041.45	85,178.74	13,943.93

单位:万元

(2)报告期收入变动原因,与2024年下半年情况背离的合理性

公司主要产品智能装备及生产线属于非标定制化产品,单笔合同金额大,生产周期长,项目的交 付进度受客户现场基础设施进度影响,因此公司从合同签订到转化为收入所需时间较长,部分合同的 执行情况对于收入在年度间的波动有一定影响。

近两年受国内钢铁行业周期性调整影响,客户对未来市场预期持谨慎态度,减少了资本支出,推 迟了部分设备的更新和升级计划,部分客户选择推迟已订购设备的交付时间,导致公司业绩出现下 滑。与此同时,公司积极拓展国外市场,实现多个国家和地区订单突破,外销收入的占比整体有所提

公司2023年度至2025年半年度,内销收入主要构成情况如下表:

100 00 47 464	2023	平度	2024	1年度 2024年下半年			2025年上半年		
项目名称	收人金额	占比	收入金额	占比			收入金额	占比	
内销收入	74,041.45	66.30%	85,178.74	89.07%	64,182.70	67.12%	13,943.93	62.40%	
其中主要项目:									
国堂 500H 型钢、 1100 全连轧带钢 生产线、备品备件	43,365.47	38.83%	940.09	0.98%	195.31	0.20%	528.25	2.36%	
中治南方生产线、 改造项目	10,270.41	9.20%	993.01	1.04%			-111.50	-0.50%	
遵义长岭 H250、 H500生产线			36,423.89	38.09%	32,787.78	34.29%	5,249.35	23.49%	
安丰 1050mm 全 生轧机生产线、备 品备件			32,108.01	33.58%	26,188.90	27.39%	687.59	3.08%	

如上表所示,2023年度-2025年上半年报告期,我公司内销收入主要来源于生产线项目,公司的 大型生产线业务单个合同金额较大,生产及交付周期较长,报告期生产线的执行数量直接影响公司的 销售收入。公司2023年度执行中的主要内销生产线业务数量为4条,当年四季度新签订的遵义长岭 项目、安丰项目生产线经过初始设计阶段,于2024年度开始投产制造并陆续交付,大幅提升了2024年 度下半年公司的内销收入。2025年度上半年,公司尚处于执行中的主要生产线订单为遵义长岭项目, 生产线业务执行数量较2024年度有所减少,因此2025年度报告期内销收入有所下滑,符合内销项目 实际执行进度。

公司2023年度至2025年半年度,外销收入主要构成情况如下表

VIII 10 40 164	2023 €	F度	2024	平度	2024年下	半年	2025年上半年	
项目名称	收入金額	占比	收入金額	占比	收入金额	占比	收入金額	占比
外销收入	37,294.56	33.39%	10,085.23	10.55%	2,544.91	2.66%	8,208.72	36.73%
其中主要项目:								
印尼海洋1450mm 热轧带钢 生产线、备品备件	19,043.67	17.05%	6,795.10	7.11%	1,167.71	1.22%	2,202.52	9.86%
印尼新亚洲 1100mm 热轧带 钢生产线、备品备件	14,934.38	13.37%	199.99	0.21%	50.53	0.05%	-	-
已日利亚 1450mm 热轧卷板 生产线	-	-	-	-			1,774.48	7.94%
南非 SHAURYA ALLOYS AND POWER 轧机项目	-	-	-	-			1,578.94	7.07%
马来西亚联合钢铁轧线设备 项目	-	-	-	-			1,094.86	4.90%

如上表所示,2023-2024年度,公司外销收入主要为交付的印尼新亚洲1100mm 热轧带钢生产线 项目和印尼海洋 1450mm 执生带钢生产线和备品备件项目,其中,2024年度主要外销项目印尼海洋 1450mm热轧带钢生产线合同收入于2024年上半年确认完毕,而2024年新签订的南非、印尼、马来西 亚等外销合同,在2025年度交付,导致2024年度下半年外销收入下滑,符合外销项目实际执行进度。 2025年上半年,公司2024年签订的合同陆续进入交付期,外销收入及占比有所回升。其中智能装备 及生产线收入1,877,35万元,备品备件及其他收入6,331,37万元。公司"智能装备及生产线"为非标定 制化产品,交付周期长(通常6-12个月,境外订单更长),且收入确认需满足"履约进度达标"(时段法) 或"产品交付/安装完成"(时点法):而"备品备件及其他"交付周期短(通常1-3个月),收入确认以"产 品交付"为节点,从合同签订到收入确认周期更短。2025年上半年,公司虽新签部分生产线订单(如境 外尼日利亚1450mm 热轧券板项目),但该项目处于"生产初期",仅确认少量收入(当期仅确认1774.48 万元);而同期备品备件订单(如境内外客户的维护需求)均已完成交付,收入全额确认,进一步拉大两 类产品的收入差距。同时,2023年公司境外交付的印尼海洋、印尼新亚洲等生产线,2025年上半年进 入维护期,海外客户(如印尼客户)采购备品备件需求上升;同时,海外钢企同样受行业周期影响,优先 选择维护支出,推动境外备品备件收入增长。随着公司海外项目的顺利执行,为公司带来了新的收入

综上,公司的业绩表现与行业周期变动趋势整体相符。受限于公司自身业务体量小、业务种类单 - 等劣势, 受行业周期影响程度更大, 导致公司内销收入下滑。同时公司积极开拓国外市场, 随着国 外订单交付,外销收入占比整体有所提升。背离是"境内外订单履约周期不同+行业需求节奏差异"的 结果,符合公司业务特性及行业规律,且各合理性。

3、收入确认方法及准确性 公司各类业务履约义务的认定及收入确认方法如下:

主营业	2务类型	单项履约义务	收人确认方法	
	涉及成品考核要求 的生产线业务	整个合同构成单项履约义务,属于在 某一时段内履行的履约义务	采用时段法确认收入; 按照累计实际已发生的成本占合同预计总成本的比例 确定题约进度,并以此确认收入	
智能装备及生产 线业务	未涉及成品考核要 求的生产线业务	整个合同构成多项履约义务	(1)采用时点法确认收入。 识别出的具备独立功能的多成套设备。设计服务,花 成交付或完成安装(如有)时确认收入。 (2)采用时发法确认收入。 识别出的安徽服务 如何;在原设法确定性为履纩 度,按照时设法确认安装物收入	
备品备件及其他		整个合同构成多项履约义务,属于在 某一时点履行的履约义务	采用时点法确认收入: 识别出的合同约定的各单项设备及各件产品,在完成交 付时确认收入	

公司核心业务为"智能装备及生产线",大部分产业采用时段法确认收入,且该业务是公司收入基 石,收入规模显著高于时点法确认的收入。时点法仅适用于"备品备件及其他"和少量小型设备,收入

公司已建立《财务管理制度》《项目成本预算制度》《合同管理制度》《库存管理制度》等内控体系, 覆盖"订单签订-生产交付-收入确认-成本核算"全流程。对境内外订单的履约进度(如生产线完 工百分比)、交付凭证(如客户签收单)、结算单据进行严格审核。公司自2023年以来收入确认方法未 发生变更,公司严格执行收入确认政策,内外销收入确认金额准确。

(三)结合上述情况、成本费用及毛利率变化情况,分析说明公司上市后收入、净利润持续下滑的 原因和合理性,相关因素是否具有持续性,是否与同行业公司经营情况存在显著差异。

1、公司收入、成本费用、毛利率及利润变动情况 公司2023年-2025年半年报主要利润指标情况如下:

単位:万元			
项目	2025年半年度	2024年度	2023年度
一、营业收入	22,346.24	95,626.03	111,682.24
营业成本	17,444.67	80,505.41	79,994.65
毛利率	21.93%	15.81%	28.37%
毛利額	4,901.57	15,120.62	31,687.60
税金及附加	278.18	906.66	791.96
销售费用	262.61	607.06	1,234.72
管理费用	1,427.85	3,242.24	4,303.05
研发费用	1,574.97	3,922.52	4,089.37
财务费用	-220.09	-1,821.82	-3,465.23
税金及期间费用	3,323.50	6,856.65	6,953.87
加:其他收益	184.36	1,763.18	1,899.42
投资收益	324.74	801.98	

公允价值变动收益	701.78	838.55	521.26
信用减值损失	-189.93	-4,606.71	-5,964.52
资产减值损失	-527.04	-956.34	-378.19
资产处置收益	1.00	-0.04	58.25
二、营业利润	2,072.98	6,104.58	20,869.95
加:营业外收入	0.00	1.41	18.68
减:营业外支出	4.03	8.08	3.85
三、利润总额	2,068.95	6,097.90	20,884.78
减:所得税费用	106.42	462.33	2,685.39
四、净利润	1,962.53	5,635.57	18,199.39
三、利润总额 减;所得税费用	2,068.95 106.42	6,097.90 462.33	20,884.78 2,685.39

2、公司收入、成本费用、毛利率及利润变动原因及合理性,及相关因素是否具有持续性。 如上表所示,2023年以来,受下游行业增速放缓等不利因素影响,冶金智能制造装备下游客户需 求总体较弱,给公司业务开拓带来一定压力。下游钢铁行业总体呈现"需求减弱、价格下降、成本高 企、利润下滑"的态势,供给强于需求、成本重心实际下移幅度小于钢价降幅,钢铁企业经营承受压力, 订单需求下滑以及在执行订单的推迟导致公司收入规模下滑。

此外,虽然募投项目建设已部分实施,但募投项目产能尚未完全发挥,产能利用率较低,募投项目 完工后固定资产有所增加,固定资产年折旧额相应增加,固定费用的增加也导致公司出现了毛利率下 降。2025年上半年,由于毛利率较高的海外项目收入金额和销售收入所占比例上升,带动了公司整体 的毛利率反弹。

因此,收入和毛利率的下降主要导致公司2023年以来净利润逐年下滑。随着公司逐步加大境外 市场的开拓力度,已陆续落地多个国家和地区的订单,同时2025年上半年毛利率已有所回升。公司 收入、净利润下滑的核心因素(下游需求疲软、固定成本上升)具有周期性特征,持续性受到宏观经济 的影响较大,2025年仍将是承压期,但2026年后预计随着行业周期复苏、产能利用率提升业绩有望 逐步修复。此外,海外市场的发展机遇较大,通过发展海外市场并将海外订单转化为收入,有助于降 低公司业绩与国内经济周期的相关性。

2、与同行业企业的对比情况 公司同行业上市公司主要为中国一重、国机重装等,各公司2023年度、2024年度及2025年半年度 营收及净利润情况如下:

平田:刀	JU170							
公司名称	指标	2023年度		2024年	度	2025年半年度		
公司石桥 招标		金額	同比变动	金額	同比变动	金额	同比变动	
中国一重	营业收入	1,716,748.43	-28.13	1,661,739.72	-3.20	468,136.31	-46.24	
中国一里	归母净利润	-270,752.97	-2,705.37	-373,586.41	/	-10,564.28	/	
国机重装	营业收入	1,125,804.87	16.6	1,267,426.27	12.58	707,341.13	13.21	
国机里級	归母净利润	43,065.07	6.82	43,184.14	-	24,150.65	13.37	
公司	营业收入	111,682.24	-26.93	95,626.03	-14.38	22,346.24	-22.04	
	归母净利润	18,199.39	-35.75	5,635.57	-69.03	1,962.53	-41.85	

上述同行业上市公司均系大规模重装设备制造国央企,业务规模涉及冶金、港口、矿山、新能源、 核电、机器人等,下游客户行业分布较广,故拆分与公司类似业务口径的财务表现列示如下;

公司简称	2025年半年度	2024年	2023年							
中国一重:冶金设备业务										
营业收入(亿元)	-	20.87	22.31							
同比变动	-	-6.42%	-41.81%							
毛利率(%)	-	2.97	13.12							
同比变动	-	-10.16	-3.14							
	国机重装:冶金成套设备									
营业收入(亿元)	-	43.94	40.57							
同比变动	-	7.67%	11.02%							
毛利率(%)	-	11.33	12.03							
同比变动	-	-0.70	1.76							
	•									

其中,中国一重2023-2024年期间冶金设备业务收入及毛利率均同比有所下滑,与公司趋势基本 类似。国机重装2023年业务实现增长, 主要系当年度境外收入大幅上涨57.23%, 公司坚持"走出去" 战略,具备较强的海外市场展业能力,2024年其境外收入占比达到30%以上。整体来看,公司收入下 滑以及拓展境外市场与行业整体情况不存在显著差异。

3、公司采取各项经营举措应对市场变化

面对国内市场需求不足,增速放缓等不利因素,公司采取多项经营举措进行应对, 第一,公司聚焦国际化发展机会,大力开拓海外市场。公司2023年度新签海外销售订单5.00亿 元,2024年度新签海外销售订单4.91亿元,2025上半年新签海外销售订单4.09亿元,公司在不同国家

和区域获取订单,为公司未来国际化的发展及业绩的提升奠定了有利基础。 第二,公司董事会和管理层多措并举积极应对。公司保持战略定力,紧密围绕年度经营计划,夯 实核心业务,持续丰富产品结构,不断优化各项资源配置,提升公司的运营效率。上市以来,公司持续 加强全面预算管理,开展降本增效活动,确保费用的精准投入和有效使用,优化绩效考核体系,有效降

低了销售费用、管理费用,同时优化资源配置,提高公司整体经营管理效率 第三,公司通过加大应收账款催收力度,加速资金回笼,积极与客户沟通协商,必要时启动法律诉

讼等多渠道进行追讨,以减少应收款项损失的金额。 综上所述,公司2023年以来受外部环境影响经营业绩持续下滑,符合外部市场变化趋势,与同行 公司相比不存在显著差异;公司积极拓展境外市场,随着境外订单的逐步交付,将有助于公司未来 经营业绩的恢复。同时,随着2025年上半年境内钢铁行业经营情况扭亏为盈,客户支付能力有所恢 复,公司也在积极寻找客户设备更新改造或者新生产线的业务机会。

二、关于应收项目。

半年报显示,公司应收账款3.96亿元,其中账龄1年以上占比84.99%,较上年期末79.37%进一步 上升;合同资产3.26亿元,同比增长165.06%。应收票据0.19亿元,应收款项融资科目中的应收票据 0.16亿元, 会计金额较上年期末减少79.80%, 报告期内存在大额终止确认情况; 长期应收款 0.97亿元, 较上年期末增长3902.56%,主要原因是报告期内分期收款销售商品所致。

请公司补充披露:(1)最近一年及一期应收账款、合同资产前五名欠款方的情况,包括客户名称、 合作期限、关联关系、交易背景、销售模式、交易金额、账龄及减值计提情况;(2)结合上述情况及收入 确认节点、信用政策、结算安排等,说明公司应收账款较高且账龄较长、合同资产大幅增长的原因和合 理性,相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的充分性;(3)结合业务结算方式 及终止确认情况,说明报告期内应收票据大幅减少的具体原因,与公司经营情况是否相匹配,相关会 计处理是否准确;(4)结合主要客户情况及业务背景,说明报告期内大额开展分期收款业务的原因和 合理性,相关收入确认的准确性。

【回复】

(一)最近一年及一期应收账款、合同资产前五名欠款方的情况,包括客户名称、合作期限、关联关 系、交易背景、销售模式、交易金额、账龄及减值计提情况;

公司最近一年及一期末应收账款前五名欠款方的情况如下表所示: 单位:万元

年度	客户名称	应收账款期末余 額	账龄	应收账款坏账 准备期末余额	交易金額	关 联 关	合作 期限	交易背景	销售模式
	唐山国堂钢铁 有限公司(客 户1)	10,766.18	1年以内-4 年	1,078.62	940.09	否	2019 年至 今	生产线、备品 备件	直销
	中冶南方工程 技术有限公司 (客户2)	8,839.88	1年以内-5 年	2,809.30	993.01	否	2019 年至	生产线、备品 备件	直销
2024年度	山西建龙实业 有限公司(客 户26)	6,168.07	1年以内-5 年以上	2,744.94	0	否	2002 年至今	生产线、备品 备件	直销
	遵义长岭特殊 钢有限公司 (客户11)	3,867.51	1年以内	193.38	36,423.89	否	2023 年至 今	生产线	直销
	福建鼎盛钢铁 有限公司	3,561.25	2年-5年以 上	2,484.96	0	否	2018 年至	生产线、备品 备件	直销
	合计	33,202.89		9,311.20	38,357.00				
	唐山国堂钢铁 有限公司(客 户1)	11,942.27	1年以内-5 年	1,213.54	528.25	否	2019 年至 今	生产线、备品 备件	直销
	中冶南方工程 技术有限公司 (客户2)		1-4年	2,188.53	0	否	2019 年至 今	生产线、备品 备件	直销
2025 年 半 年末	山西建龙实业 有限公司(客 户26)	5,999.82	1年以内-5 年以上	2,823.03	1,048.42	否	2002 年至 今	生产线、备品 备件	直销
	福建鼎盛钢铁 有限公司	3,561.25	2-5年	2,484.96	0	否	2018 年至 今	生产线、备品 备件	直销
	安钢集团信阳 钢铁有限责任 公司	2,877.06	1年以内-5 年以上	1,156.16	6.79	否	2017 年至 今	生产线、备品 备件	直销
	合计	32,190.29		9,866.21	1,583.46				

注:交易金额为当年度确认收入金额

公司最近一年及一期末合同资产前五名欠款方的情况如下表所示:

年度	客户名称	合同资产期末 余額	账龄	合同资产坏账 准备期末余额	交易金额	关联关 系	合作 期限	交易背景	销售模式
	遵义长岭特殊 钢有限公司 (客户11)		1年以内	958.17	36423.89	否	2023 年至今	生产线	直销
	河北安丰钢铁 集团有限公司 (客户12)		1年以内	327.27	32108.01	否	2023 年至今	生产线、备 品备件	直销
2024年度	福州聚利泰合 国际贸易有限 公司(客户6)		1年以内	211.36	6795.1	否	2016 年至 今	生产线、备 品备件	直销
	唐山国堂钢铁 有限公司(客 户1)		1年以内-2年	84.09	940.09	否	2019 年至	生产线、备 品备件	直销
	中冶南方工程 技术有限公司 (客户12)		1年以内-2年	74.35	993.01	否	2019 年至	生产线、备 品备件	直销
	合计	32,150.63		1,655.24	77260.11				
	遵义长岭特殊 钢 有 限 公 司 (客户11)		1年以内-2年	925.86	5249.35	否	2023 年至 今	生产线	直销
	河北安丰钢铁 集团有限公司 (客户12)		1年以内	387.69	687.59	否	2023 年至 今	生产线、备 品备件	直销
	福州聚利泰合 国际贸易有限 公司(客户6)		1年以内-2年	420.48	2202.52	否	2016 年至	生产线、备 品备件	直销
	唐山国堂钢铁 有限公司(客 户1)		1年以内-2年	101.18	528.25	否	2019 年至	生产线、备 品备件	直销
	中冶南方工程 技术有限公司 (客户2)		1-2年	89.42	0	否	2019 年至	生产线、备 品备件	直销
	合计	32,578.57		1,924.63	8667.71				

注:交易金额为当年度确认收入金额 (二)结合上述情况及收入确认节点、信用政策、结算安排等,说明公司应收账款较高且账龄较长

合同资产大幅增长的原因和合理性,相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的

1、公司收入确认节点、信用政策及结算安排等情况

(1)收入确认时点

公司收入确认方法具体请参见本回复一、关于公司经营情况相关内容。

对于采用时段法确认收入的合同,公司基于投入法确认履约进度,按照累计实际发生成本占预计 总成本的比例确定履约进度,并根据履约进度在合同期内确认收入。对于时点法确认收入的合同,公 司根据与客户签订的销售协议将相关商品交付给客户时确认收入。

(2)信用政策及结算安排

公司智能装备及生产线业务无标准合同,每单合同根据与客户商业谈判情况一单一议。除个别 采用分期收款形式进行结算的合同外,公司与客户的合同结算条款通常分阶段进行收款,具体包括: ①预付款:合同签订一周内,甲方支付预付款,通常为合同总金额的30%;②合同进度款:合同签订三

个月内,甲方按照合同总金额的30%支付合同进度款;③发货款:按照交货进度陆续支付发货款,通常 累计支付至合同总金额的80%-90%; ④热试款: 设备热负荷试车后支付热试款, 通常为合同总金额的 5%-10%(5)质保全,会同总全额的5%-10%为质量保证全 质保期为设备全部交货后18个月或设备 生产验收(热负荷试车)后一年

2、公司应收账款较高且账龄较长、合同资产大幅增长的原因和合理性

(1)应收账款余额较高且账龄较长的原因及合理性

如前文所述,公司智能装备及生产线合同采用分阶段收取款项的形式,一般情况下,公司预付款, 合同进度款及发货款会随着公司合同执行及交货进度收款,热试款与质保金只有在设备热试完成或 者质保期满以后,达到合同约定付款节点后客户才予以支付,由于公司设备的建设周期、热试周期较 长及受公司产品质保期较长的影响,公司合同对应的热试款及质保金收款周期较长,致使公司应收款 较大,符合行业惯例;同时,报告期内,部分客户受钢铁行业下行的周期影响,合同款项的回款周期延 长,导致公司应收款项余额和账龄较上年末进一步提升。

(2)合同资产大幅增加的原因及合理性

本公司已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利(且该权利取决于时间流逝之外的 其他因素)列示为合同资产

2025年上半年,公司合同资产科目余额较上年末大幅增长,主要来自于遵义长岭H500型钢生产

上述合同公司已经履行了部分合同义务,但还不能马上确认为应收账款的一种"收款权利",且尚 未达到合同条款约定的付款时点,因此按照企业会计准则的相关规定将此部分款项计入合同资产科 目。截至报告期末 道义长岭应收款顶计入会同资产科目1831465万元 占当期会同资产科目全额

3、相关业务是否均具备商业实质、收入确认的准确性、坏账计提的充分性

公司应收款项及合同资产,均以真实业务为背景,为实现公司商业目标、获取经济利益为基础进 行交易。双方签订合同时,公司虽已充分评估交易对手方的支付能力、经营的稳定性,力求顺利收回 款项,但受宏观经济增速放缓等不利因素影响,国内钢铁行业客户受行业盈利承压影响,资金周转能 力下降,付款意愿及进度放缓,影响公司项目的收款进度,因此公司形成跨期债权累积,造成公司应收 账款较高且账龄较长。公司通过业务部门(客户经理)与客户定期沟通,了解客户资金周转情况,协商 付款计划;同时财务部门同步跟进,发送对账函、催款函,明确付款节点及金额,推动客户按约定结算, 截至报告期客户虽付款缓慢,但间断性小额支付。

在收入确认方面,公司严格按照既定会计政策和合同执行情况确认收入,收入确认准确。

在坏账准备计提方面,公司的应收款项根据账龄确定坏账计提比例,并结合欠款方的偿债能力、 期后回款情况等因素,如有应收款项确定已发生信用减值的,公司在单项基础上对该应收款项计提减 值准备。公司一贯执行既定应收款项信用政策, 重视帐款管理, 同时, 运用迁徙率模型对预期损失率 进行复核,坏账准备计提充分。

(三)结合业务结算方式及终止确认情况,说明报告期内应收票据大幅减少的具体原因,与公司经 营情况是否相匹配,相关会计处理是否准确;

1、业务结算方式及终止确认情况 公司业务结算方式包括银行付款以及承兑汇票等形式,通常来说,公司国内业务与客户约定采用

银行承兑汇票进行结算的形式,境外业务公司要求客户采用银行付款的形式。 最近一年及一期末,公司应收票据及应收款项融资余额情况如下:

毕业:万元		
项目	2024年末	2025年半年末
1、应收票据期末余额	11,086.28	1,882.49
其中:期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据	6,799.97	1,517.47
2、应收款项融资期末余额	5,922.69	1,552.96
期末终止确认金额	13,166.18	5,767.56

报告期内,公司收到银行承兑汇票根据出票银行的信用等级情况分别核算应收票据和应收款项

对于收到的出票银行属于中国人民银行、国家金融监督管理总局发布的我国系统重要性银行名 单中的银行,信用等级较高,公司将银行承兑汇票核算为应收款项融资,在向供应商已背书或贴现后, 予以终止确认:对于收到名单以外的其他银行的承兑汇票。公司将银行承兑汇票核算为应收票据。在 向供应商已背书或贴现后不满足终止确认条件,在到期前仍列示为应收票据和其他流动负债。

2、报告期内应收票据大幅减少的具体原因,与公司经营情况是否相匹配,相关会计处理是否准确 报告期内公司应收票据余额大幅减少,主要原因系公司当期收到的银行承兑汇票金额减少所致, 同时公司2024年末应收票据中已背书或贴现的应收票据余额为6.799.97万元,其中:应收票据已贴现 未到期金额为1,102.00万元;应收票据已背书未到期金额为5,697.97万元,该部分票据均为"非系统 重要性银行承兑汇票",2024年背书时因不满足终止确认条件,仍保留在"应收票据"科目;2025年上 半年,该部分票据全部到期,客户按期兑付后,公司按规则完成终止确认,从"应收票据"科目全额冲减 6.799.97万元,直接导致应收票据余额大幅下降。

具体来看,公司2024年度销售收款共计10.34亿元,其中以票据方式收款5.83亿元,占当年销售 收款总额56.42%;2025年上半年,公司销售收款共计3.04亿元,其中以票据方式收款0.62亿元,占报 告期销售收款总额20.39%,以现汇方式收款2.42亿元,占报告期销售收款总额79.61%。2025年上半 年收款以国外客户为主,其中公司新签尼日利亚1450mm热轧卷板机电液总包项目订单,该项目以现 汇方式进行结算,并在合同条款中进行约定,于报告期内以银行转账方式支付合同预付款和进度款约 1.3亿元。

综上所述,公司应收票据余额下降主要系境内收款下降、境外现汇收款提升、往期票据到期1收回 共同作用的结果与实际经营情况相匹配。公司对应收票据的会计处理以及终止确认的处理方式符合

企业会计准则相关规定。 (四)结合主要客户情况及业务背景,说明报告期内大额开展分期收款业务的原因和合理性,相

分期收款业务主要为满足部分客户的资金需求所开展的业务,在行业下行的环境下,下游客户现 金支付能力受到影响,在风险可控且客户有足额资产抵押的前提下,公司为部分客户提供针对公司生 产冶金设备的分期收款业务。公司自2023年通过设立独立的融资租赁子公司开展该项业务,旨在提 供多元化服务,增强客户粘性,并促进主营业务发展。通过融资租赁,公司不仅拓宽了销售模式,还加

深了与客户的合作关系。 报告期内,公司分期收款业务的主要客户为遵义长岭特殊钢有限公司,该客户2025年6月末长期

应收款余额0.96亿元,占报告期末长期应收款总额98.54%。 公司与遵义长岭公司的型钢生产线项目属于贵州省2023年度重大项目,合同金额较大,在钢铁 行业下行周期、下游客户需求不足的背景下,在该订单中通过公司全资的融资租赁子公司,开展设备 的分期收款业务,可提高公司的竞争力,推动公司业务的发展和市场的拓展,且客户可获得政府专项 补助资金,风险相对可控。该项目处于交付过程中,尚未达到分期收款节点。

综上,公司分期收款销售商品收入确认方法及时点与常规销售方式相一致,收入金额按照未来合 同约定的分期收款价格折现后确认,分期收入确认方式符合企业准则要求,相关收入确认金额准确。 除以上遵义项目,公司仍有其他分期收款业务在推进中,公司拟在风险可控的前提下,持续开展该类

三、关于经营活动现金流。

单位:万元

劳务支付的现金大幅减少的原因和合理性。

半年报显示,报告期内公司经营活动现金流净额1.62亿元,较上年同期-1.36亿元增加2.98亿 元。其中,销售商品、提供劳务收到的现金3.05亿元,较上年同期增加0.97亿元;购买商品、接受劳务 支付的现金0.79亿元,较上年同期减少1.92亿元,系公司经营活动现金流改善的最主要原因。 请公司补充披露:(1)销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多的原因,与公司营业收

【回复】

人持续下滑趋势不匹配的合理性;(2)结合营业成本、存货及往来款项变动情况,说明购买商品、接受

不匹配的合理性。 如前文所述,公司智能装备及生产线合同具有合同金额较大,执行周期较长的特点,且采用分阶

段收款的方式,因此合同的收入确认与收款在时间上有所差异。 报告期内公司经营活动现金流净额1.62亿元,较上年同期-1.36亿元增加2.98亿元。2024年上半 年公司经营活动现金流净额为-1.36亿元,流入端,受国内钢铁行业"供过于求、盈利承压"影响,钢企 推迟设备交付致内销收入及回款下滑,2024年上半年销售商品、提供劳务收到的现金约2.08亿元,且 境内以票据结算部分未到期兑付,同时海外订单处生产初期仅收少量预付款,无法弥补缺口;流出端, 需刚性兑现2023年遗留生产线订单的采购支出(购买商品、接受劳务支付现金2.71亿元),叠加期间 费用(销售、管理、研发等)及税费、职工薪酬等必需现金支出,最终导致流入不足以覆盖流出,净额为

2025年上半年,公司销售商品、提供劳务收到的现金为3.05亿元,较上年同期上涨46.51%,主要 来自干部分境外新签订单的收款。报告期内,公司新签尼日利亚1450mm,热轧券板机电液总包项目, 该客户于报告期内采用银行转账方式支付合同预付款和进度款约1.3亿元,而公司合同生产周期较 长,从合同签订到转化为收入需要一定的周期,2025年上半年该尼日利亚项目仅确认收入0.18亿元, 公司收到的预收款金额远高于当期收入确认金额,因此出现了销售收款上升与营业收入下滑的不同

综上,公司2025年上半年销售商品、提供劳务收到的现金同比增加符合实际经营情况、销售收款 与收入金额不同步具有合理性 (二)结合营业成本、存货及往来款项变动情况,说明购买商品、接受劳务支付的现金大幅减少的

2024年上半年、2025年上半年公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、存货及往来款项 的变动情况对比如下:

項目	2025年上半年	2024年上半年	增減变动
购买商品、接受劳务支付的现金	7,863.54	27,058.65	-19,195.11
主要包括:			
营业成本	17,444.67	23,239.97	-5,795.30
存货余额增加数	-1,756.67	1,826.59	-3,583.26
预付款项余额增加数	2,284.96	16,904.41	-14,619.45
应付账款余额减少数	7,023.66	6,193.40	830.26
应付票据余额减少数	-1,787.88	-6,590.27	4,802.39
应交税金-应交增值税(进项税)减少数	3,249.40	2,704.05	545.35
剔除生产成本人工折旧	-4,295.21	-4,528.24	233.03
剔除票据背书支付供应商	-10,042.56	-9858.33	-184.23
银行承兑汇票保证金本期增加額	-3,189.92	2,663.55	-5,853.47
剔除经营性应付调整(工程设备等)	-1,066.91	-5,496.48	4,429.57

营业成本与公司生产规模、原材料/劳务采购需求直接挂钩。2025年上半年,受下游钢铁行业周 期性调整影响,公司在执行订单规模同比下滑,生产投入同步减少,导致营业成本显著下降:2025年上 半年营业成本17.444.67万元. 较2024年上半年23.239.97万元减少5.795.30万元。营业成本的下滑本 质是"订单减少→生产收缩→原材料消耗/外部劳务需求降低",直接导致当期为生产采购的原材料、

零部件及劳务支付金额下降,是"购买商品、接受劳务支付现金"减少的根本驱动因素。 存货的变动直接反映采购与生产的匹配节奏。2025年上半年,因订单收缩,公司无需维持上年同 期的库存储备,存货新增需求骤降。2025年上半年存货余额净增加数为-1.756.67万元(即存货规模 同比减少),较2024年上半年的1.826.59万元(存货规模同比增加)减少3.583.26万元。订单减少使半 成品、产成品生产收缩,不仅无需新增采购原材料以储备库存,反而需消耗往期存货,进一步降低当期 采购支出。例如,2024年为满足大额订单,公司需提前采购原材料并形成库存,而2025年无类似需

求,原材料采购量自然下降,直接减少"购买商品支付现金"。 预付款项是公司为未来采购预付的款项,与大额订单的采购计划直接相关:

2025年上半年预付款项余额净增加 2,284.96万元,较 2024年上半年的 16,904.41万元减少 14, 619.45 万元,同比降幅 86.25%。其原因是 2024年上半年公司有大额国内订单需求,其中;遵义长岭特 殊钢有限公司"型钢生产线项目"支付的采购款项金额为7.633.12万元。河北安丰钢铁集团有限公司 "1050全连轧机"机、电、液"设备"支付的采购款项金额为6,493.35万元。大额国内订单需提前预付原 材料、设备采购款以锁定资源;2025年上半年无类似大额订单,且海外新增订单(如尼日利亚1450mm 热轧卷板项目)尚未进入大规模采购阶段,预付采购需求大幅降低,直接减少当期现金支出。

综上,2025年上半年公司"购买商品、接受劳务支付的现金"较上年同期大幅减少其核心原因是国 内外订单执行阶段与采购需求的错配,且与订单履约节奏、行业特性高度匹配,具备充分合理性。

中重科技(天津)股份有限公司董事会

2025年10月30日