证券代码：688573　证券简称：信宇人　公告编号：2025-053

深圳市信宇人科技股份有限公司 2025年三季度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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

深圳市信宇人科技股份有限公司（以下简称“公司”或“信宇人”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于深圳市信宇人科技股份有限公司2025年三季度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0436号）。根据问询函的要求，公司与国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“持续督导机构”）对问询函所提及的事项进行了认真讨论，并逐项核查、落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

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。

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、关于经营业绩

三季报显示，公司2025年前三季度实现营业总收入9,475.40万元，同比减少50.12%；归母净利润为-15,718.17万元，去年同期为-8,138.73万元，连续亏损且亏损规模进一步扩大。其中，第三季度营业收入仅827.74万元，同比减少73.38%。公告称主要系受订单不连续及客户验收进度影响，部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致。

请公司：（1）结合收入具体构成及对应实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等，说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致；（2）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；（3）结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形，进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示。

回复：

一、公司说明

（一）结合收入具体构成及对应实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等，说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

1、收入具体构成及对应实施模式

2024年1-9月和2025年1-9月，公司收入具体构成如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年1-9月
主营业务收入	7,574.14	17,185.39
锂电池干燥设备	4,647.74	11,181.95
锂电池涂布设备	441.77	3,212.76
锂电池辊压、分切设备	157.35	1,691.96
其他锂电设备及关键零部件	2,327.29	1,098.71
其他业务收入	1,901.25	1,810.70
合计	9,475.40	18,996.09

2025年1-9月，公司实现营业收入9,475.40万元，主要为锂电池干燥设备和其他锂电设备及关键零部件，收入占比分别为49.05%和24.56%，其中其他锂电设备主要包括：电池装配线、全密封自动组装线和锂锰柱式组装整线等设备。2025年1-9月，公司营业收入同比减少50.12%，主要系锂电池干燥设备和锂电池涂布设备收入降低所致。

2025年1-9月公司收入实施模式未发生变化。公司锂电设备产品在厂内完成客户预验收后（如有）发往客户现场。经公司安调人员在客户现场完成设备安装调试后，客户对产品完成验收并出具验收报告后公司确认相关收入。

公司收入下滑的主要原因系：一方面，锂电行业处于逐步复苏状态，2024年下半年开始锂电行业头部客户产能利用率回升，部分锂电池龙头企业宣布恢复扩产计划。但除头部企业的锂电厂商产能利用率仍然相对较低，订单需求相对较少。而在以往年度中，公司客户中非头部锂电厂商收入贡献较大。因此，公司获取的非头部锂电厂商订单较少，公司收入有所下降。另一方面，尽管公司自2024年下半年起公司逐步承接头部客户订单。由于公司产品为大型非标设备，从订单承接到设备验收，整体交付实施周期约为6-12个月。截至2025年9月末，公司对客户A的在手订单为140,298.40万元，发出商品为28,262.12万元。公司发往客户A的产品主要系用于新生产基地的RGV式烘烤设备，设备数量较多，技术要求更高，制作及安装调试难度更大，需在所有设备安调完毕并运行后逐步开始验收，因此，公司存在较多客户A订单暂未验收确认收入，进而导致公司收入下滑。

2、前五大客户及供应商变动

（1）前五大客户变动情况

2024年1-9月和2025年1-9月，前五大客户变动情况如下：

2025年1-9月				2024年1-9月			
序号	公司名称	销售内容	销售收入（万元）	序号	公司名称	销售内容	销售收入（万元）
1	客户1	全密封自动组装线、清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	2,104.25	1	客户1	SDC涂布机、分辊分一体机、高真空烘烤线	4,027.29
2	客户2	高真空烘烤线	1,520.00	2	客户2	自动真空干燥线	3,799.39
3	客户3	自动真空干燥线	938.05	3	客户3	自动电池烘干线	2,384.96
4	客户4	烘箱及缓存架	817.62	4	客户4	装配线、辊压机、真空烘箱、涂布机等	1,701.77
5	客户5	高真空烘烤线、烘箱改造	674.00	5	客户5	全自动接触式高真空烤箱、智能高真空接触式RGV烘烤线等	805.32

注1：上述客户已按同一控制下合并列示

2024年1-9月和2025年1-9月，前五大客户发生变化，主要原因为：2024年至2025年，锂电行业处于逐步复苏状态，除部分头部锂电池厂商产能利用率相对较高，锂电池厂商平均产能利用率较低。公司部分客户在2024年完成扩产后，2025年扩产意愿较低。因此，公司部分客户的订单连续性较低。此外，公司各年度前五大客户存在一定的波动，符合行业特征。锂电池生产项目投资规模较大，建设周期跨越不同年度，因此各年度前五大客户重合度较低。锂电设备的采购涉及到锂电生产整线的规划以及公司整体的发展计划，经历选址、建设、设备采购、产能上线等诸多环节，周期往往较长。其次，锂电生产整线建成后设备更新迭代周期较长，除部分行业龙头能够持续的采购锂电设备进行扩产外，其他锂电厂商每次增量采购间隔较长时间。

（2）前五大供应商变动情况

2024年1-9月和2025年1-9月，前五大供应商变动情况如下：

2025年1-9月				2024年1-9月			
序号	公司名称	采购内容	采购金额（万元）	序号	公司名称	采购内容	采购金额（万元）
1	供应商1	金属原材料	1,857.06	1	供应商1	装配线、激光清洗及激光封口机	4,690.27
2	供应商2	金属原材料	1,758.34	2	供应商2	激光模切卷绕一体机	4,159.29
3	供应商3	金属原材料	1,603.11	3	供应商3	除湿空调系统	2,024.37
4	供应商4	夹具加热膜	1,585.58	4	供应商4	搅拌、上料及制浆设备	938.05
5	供应商5	模组	1,310.42	5	供应商5	NMP及余热回收系统	938.05

2024年1-9月和2025年1-9月，部分前五大供应商发生变化，主要原因为：2024年，公司承接了安徽新桥投资开发有限公司的整线订单业务，该订单收入约3.81亿元，包含锂电池生产多环节所需设备，因此公司向其他锂电设备厂商采购相应设备。而2025年1-9月，公司无此类大型整线订单业务，公司前五大供应商相应发生变化。

3、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转

2025年1-9月，公司前五大客户项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转情况如下：

序号	客户名称	是否为关联方	主要销售内容	验收情况	营业收入（万元）	成本结转（万元）	毛利率
1	客户1	控股子公司少数股东	全密封自动组装线、清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	已验收	2,104.25	1,979.10	5.95%
2	客户2	否	高真空烘烤线	已验收	1,520.00	1,351.29	11.10%
3	客户3	否	自动真空干燥线	已验收	938.05	1,045.76	-11.48%
4	客户4	否	烘箱及缓存架	已验收	817.62	1,001.20	-22.45%
5	客户5	否	高真空烘烤线、烘箱改造	已验收	674.00	501.08	25.66%

注：上述客户已按同一控制下合并列示

2025年1-9月，公司前五大客户项目均已完成验收，但整体毛利率较低，主要原因为：受行业波动和竞争格局等因素影响，公司订单量较少，但基于维持客户的业务合作关系、公司现金流以及市场份额等因素，公司向客户销售产品的价格相对较低。因此，公司主要客户订单毛利较低，亦是导致公司业绩大幅下滑主要原因之一。

4、期间费用变化

2024年1-9月和2025年1-9月，公司期间费用变化情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年1-9月
销售费用	1,102.16	3,315.94
管理费用	3,498.20	2,909.36
研发费用	4,616.61	5,189.31
财务费用	622.30	471.43
合计	9,839.27	11,886.04

2024年1-9月和2025年1-9月，公司期间费用总额分别为11,886.04万元和9,839.27万元，期间费用下降主要系销售费用减少较多。公司销售费用下降，主要系2025年公司按照最新会计法规将保证类质保费用由销售费用调整至主营业务成本。

5、行业发展情况及竞争格局

行业发展情况参见“1、关于经营业绩/一/（二）是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

在竞争格局方面，我国锂电设备行业呈现一超多强的竞争格局。先导智能作为全球锂电设备龙头供应商领跑市场，占据了全球约20%的市场份额，其具备覆盖前中后段全工序设备的能力，而行业内其他主要厂商通常未涵盖锂电池全工序设备，一般是根据企业自身技术特点专注于某一段或某几段工序设备。赢合科技、杭可科技、利元亨、科恒股份、海目星等领先企业在某些细分领域上具有优势，共同占据着主要的市场份额。

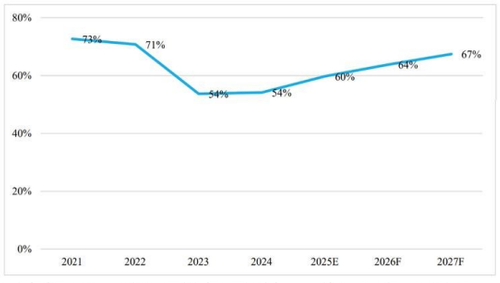
与上述同行企业公司相比，公司体量相对较小，抗风险能力和综合竞争力存在一定差距。因此，公司业绩对行业发展波动更加敏感。尤其在近两年锂电行业供需结构性过剩，锂电池厂商产能利用率低的行业背景下，公司业绩受行业因素影响更大。因此，公司2025年前三季度业绩下滑具有合理性。

6、是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

（1）锂电行业供需结构性过剩，处于逐步复苏状态，公司业绩变化与行业趋势一致

国内锂电市场多年来持续的火热，较多低端、落后的产能也跟风涌入市场，锂电池结构性过剩导致了对动力电池阶段性的供求错配，近两年部分电池厂商的产能利用率承压，扩产计划停滞或放缓。2024年以来，蜂巢能源、欣旺达、天力锂能、东峰集团、易成新能、宝明科技等企业，共计涉及数百亿元投资的数十个锂电相关产能项遭到延期、暂停乃至终止。根据SHMET统计，2024年中国锂电池新增规划项目（含签约、公告、开工、下同）约60个，规划产能约590GWh，规划投资总额超1,800亿元，同比分别下降37%、60%及68%。

中国锂电池行业平均产能利用率及预测（%）



注：数据来源GGII，上述产能利用率数据主要指动力电池和储能电池市场，不包括数码电池市场

2024年，锂电行业整体仍处于逐步复苏状态，锂电池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%。因此，2024年下半年起公司逐步承接客户A的订单。由于公司产品为大型非标设备，从订单承接到设备验收，整体交付实施周期约为6-12个月。截至2025年9月末，公司对客户A的在手订单为140,298.40万元，发出商品为28,262.12万元。公司存在较多客户A订单暂未验收确认收入，进而导致公司收入下滑。

（2）公司业绩情况与同期历史情况一致，均处于亏损状态

公司2025年1-9月业绩与历史同期业绩一致，均处于亏损状态。2025年第三季度收入及净利润较低，主要系公司较多发出商品尚未验收所致。截至2025年9月末，公司发出商品余额为41,681.50万元，其中客户A发出商品占比67.80%。公司发往客户A的产品主要系用于新生产基地的RGV式烘烤设备，设备数量较多，技术要求更高，制作及安装调试难度更大，需在所有设备安调完毕并运行后逐步开始验收，故整体验收周期约6-9个月。由于该部分产品未达到验收条件，无法确认收入。同期历史业绩具体情况如下：

期间	营业收入（万元）	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润（万元）
2025年1-9月	9,475.40	-16,082.73
2024年1-9月	18,996.09	-8,138.73
2023年1-9月	37,767.14	-1,362.80

（3）公司业绩变化情况与大部分可比公司情况相一致

2024年1-9月和2025年1-9月，公司与锂电设备可比公司业绩变动情况如下：

证券代码	证券名称	营业收入（万元）		变动比例	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润（万元）		变动比例
		2025年1-9月	2024年1-9月		2025年1-9月	2024年1-9月	
688499.SH	利元亨	242,416.13	232,256.12	4.37%	3,400.03	-48,373.12	107.03%
300457.SZ	赢合科技	678,405.21	647,828.60	4.72%	28,545.77	48,199.35	-40.78%
300450.SZ	先导智能	1,043,851.73	911,165.81	14.56%	118,487.99	58,848.24	101.35%
300340.SZ	科恒股份	138,943.64	158,633.18	-12.41%	-14,470.86	-15,160.66	4.55%
688006.SH	杭可科技	272,103.03	267,100.93	1.87%	36,079.84	34,012.51	6.08%
688559.SH	海目星	270,359.13	362,739.92	-25.47%	-92,869.57	13,298.95	-798.32%
688638.SH	誉辰智能	50,937.09	43,369.17	17.45%	-10,880.90	-7,300.73	-49.04%
920522.BJ	纳科诺尔	69,523.05	85,381.17	-18.57%	5,271.17	14,549.58	-63.77%
688573.SH	信宇人	9,475.40	18,996.09	-50.12%	-16,082.73	-8,138.73	-97.61%

数据来源：可比公司季度报告

由上表可知，利元亨和先导智能2025年1-9月业绩出现大幅增长，科恒股份和杭可科技业绩基本与同期一致。但科恒股份仍然处于亏损状态。其他可比公司2025年1-9月业绩均出现大幅下滑。因此，公司2025年1-9月业绩变化情况与大部分可比公司一致。

（二）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

1、说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险

（1）公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性

①行业有望逐步复苏

从行业发展来看，2024年，锂电池厂商平均产能利用率仅为54%，锂电行业整体仍处于逐步复苏状态。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。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。

②从公司在手订单看，截至本问询函回复日，公司在手订单（含已中标未签署合同）金额（含税）为17.83亿元，具体如下：

序号	客户名称	订单金额（含税，万元）	目前状态	是否可执行
1	客户1	156,191.08	部分已发货	是
2	客户2	5,747.37	部分已发货	是
3	客户3	5,005.00	部分已发货	是
4	客户4	3,108.00	部分已发货	是
5	客户5	2,392.00	部分已发货	是
6	其他客户	5,823.11	部分已发货	是
总计		178,266.56		

公司在手订单较去年三季度末同比增加211.11%，其中，2025年新获取订单金额为15.67亿元。由于从订单承接到设备验收，整体交付实施周期约为6-12个月，因此上述订单预计将于2025年四季度后逐步确认收入。公司抓住部分头部企业的扩产需求，获取订单，公司在手订单中部分头部企业订单占比超过90%，体现了公司较强的竞争力，也与目前下游电池企业竞争格局相符。

③公司前三季度收入大幅降低与行业整体情况基本一致

公司前三季度收入较低，主要系：1）下游锂电池行业处于逐步复苏过程，因此除头部企业外，其他企业扩产需求仍未显现；2）与同行业公司相比，公司体量相对较小、抗风险能力及综合竞争力存在一定差距，公司业绩受行业因素影响更大；3）受订单不连续及客户验收进度影响，部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致，截至2025年9月30日，公司存货合同订单覆盖率超80%；截至本问询函回复日，公司在手订单（含已中标未签署合同）金额（含税）为17.83亿元；截至本问询函回复日，公司已发货未确认收入金额（含税）为4.10亿元；4）公司前三季度业绩大幅下滑与行业整体情况相符，公司业绩变化与行业趋势、公司同期历史情况及大部分可比公司情况相一致，公司与可比公司业绩对比情况详见“1、关于经营业绩/一/（二）是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

综上所述，公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性。

2、充分提示相关风险

持续督导机构已在持续督导跟踪报告中披露如下风险：

“（一）核心竞争力风险

行业技术迭代快，公司必须持续高研发。随着锂电池行业的发展，固态电池领域的智能制造装备赛道技术更迭迅猛，公司需保持高强度研发才能保持在行业的持续竞争力。

专利侵权风险高。公司虽已布局知识产权壁垒，但面对潜在侵权仍需进一步完善技术监控网络与法律维权机制，对公司的知识产权形成全链条保护闭环。

（二）经营风险

规模小、客户集中导致公司业绩季节性波动大。锂电设备行业集中度高，而公司自身收入体量偏小，核心客户订单占比大且收入确认时点集中，致使季度业绩随订单的交付与验收节奏显著波动，净利润呈现较强的不连续性。

公司需优化管理，提高协同效率，以求持续发展。需通过战略、组织、内控、财务协同降本增效，加速高毛利创新产品市场拓展，以应对激烈的市场竞争和行业周期性波动带来的风险。

（三）财务风险

受订单不连续及验收进度影响，公司毛利率下滑、净利润减少；下游账期拉长致回款效率下降，应收账款坏账计提有所增加，现金流趋紧；同时受市场价格影响，导致存货跌价准备上升，资产减值损失增加；虽然公司在手订单较多，但盈利修复需要一定的时间。

（四）行业风险

下游需求波动影响订单规模，价格战挤压利润。公司客户的产能受新能源汽车等终端需求波动影响，设备采购规模具有不确定性；因行业竞争加剧，价格博弈持续升级，进一步压缩企业盈利空间。

技术路径尚未明晰，研发挑战大。锂电池迭代加速。固态电池技术路线选择多样，设备厂商若无法持续投入高额研发资源，产品技术迭代滞后风险将显著上升。”

3、说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

为改善经营状况，公司已对相关业务进行战略调整，具体措施如下：

（1）持续优化客户结构，头部客户占比大幅提升，订单质量明显提高，在手订单创历史新高。基于对行业发展趋势的判断，公司凭借研发驱动的差异化创新优势及高质量的产品与服务，取得头部客户的高度认可，与头部客户的合作持续深化，为公司未来的持续发展奠定了坚实基础；

（2）坚定高端装备、工艺、材料三位一体的研发体系，研发创新取得较好成果。SDC涂布机、分辊分一体机等首创产品不断技术迭代，技术指标进一步升级。同时，战略性布局的固态电池装备与材料取得阶段性突破。固态电池设备方面，干法电极设备样机上半年试制成功，目前已进入技术指标验证阶段，且已与头部客户进行了技术交流。固态电解质方面，第一代锂基卤化物电解质目前实现小批量生产且性能稳定，在干燥房条件下，可以进行公斤级批量生产。实验室已合成出第二代卤氧化物，目前的离子电导率是第一代的2-3倍，正在评估其长期稳定性；

（3）不断赋能亚微新材料子公司，多领域取得显著进展，未来有望成为公司第二增长曲线。亚微新材除OCA光学胶水和胶带与头部3C客户保持稳定合作外，MiniLED封装材料方面，如黑膜、饰纹膜等上半年市场拓展成果显著，已向部分主流MiniLED厂商供货。MicroLED巨量转移薄膜方面，亚微新材是国内少数实现小批量出货的公司，目前已有1家主流客户实现小批量量产，1家进入中试阶段。水汽阻隔膜方面，亚微新材是国内少数能将水汽阻隔率做到十的负四次方的公司，其产品广泛应用于墨水屏、电子书封装及柔性钙钛矿领域，已成功向国内数家柔性钙钛矿厂商供货。仿生材料方面，目前已与部分磁电传感器、压阻传感器及FPC厂商对接并送样，该材料除应用于人形机器人外，还可用于医疗、家居、汽车座椅等领域；

（4）不断优化公司内部管理，大力推进降本增效举措，努力改善经营状况。今年前三季度，公司订单持续增长，尤其是头部客户订单的大幅增长，为公司规模化生产及采购提供了机遇，有望通过规模效用降低生产成本，逐步提高产品毛利率。同时，公司积极优化产品设计，致力于从产品成本的源头进行控制，降本增效的成果预计将在明年逐步显现。此外，由于行业下游市场不景气，导致客户回款困难，进而使得应收账款的坏账计提金额较上年同期大幅增加，目前公司积极与客户保持密切沟通，持续强化应收账款的催收工作，并根据客户情况分类采取针对性措施，以提高回款效率并保障回款进度。

（三）结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形，进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示

1、结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条，涉及以下情形，股票实施退市风险警示：

（一）最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于1亿元，或者追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于1亿元；

（二）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；

（三）最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；

（四）中国证监会行政处罚决定书表明公司已被露的最近一个会计年度经审计的年度报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及第一项、第二项情形的；

（五）本所认定的其他情形。

2023年度至2025年1-9月，公司营业收入分别为59,362.23万元、62,184.37万元及9,475.40万元，期末净资产分别为94,038.52万元、82,524.38万元及63,404.77万元。预计2025年度营业收入不低于1亿元，净资产为正。公司不存在可能触及财务类退市风险警示的情形。

2、进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示

持续督导机构已在持续督导跟踪报告中披露相关风险，详见本题“二/（一）/2、充分提示相关风险”。

除上述风险外，公司存在应收账款回收风险，主要如下：

2024年末及2025年9月末，公司应收账款账面期末余额分别为51,097.53万元及28,684.73万元，公司应收账款余额较大。

新能源电池生产制造企业，付款周期普遍较长，且经营情况易受政策、技术迭代、市场供需等因素影响。虽然公司与主要客户形成了良好合作关系且评估商业信誉较好，但若行业发展遇冷或客户经营状况不佳，进而影响其付款能力，导致公司应收账款回收困难，对公司经营业绩及现金流造成不利影响。

除前述风险外，公司不存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取采购明细表、期间费用表、收入明细表，分析收入构成情况以及对应的实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化情况对业绩变动的影响及合理性；

2、查阅行业报告、同行业公司定期报告、公司历史业绩情况，了解发展情况、竞争格局情况，分析公司业绩变化与行业情况、公司历史情况和可比公司情况是否一致；

3、通过公开渠道搜索行业相关报告，分析锂电行业近年来整体情况、公司业绩下降与行业整体变动相关性、市场竞争格局及行业未来发展趋势等；

4、访谈公司管理层，了解公司业务现状及未来的发展情况、公司经营情况和提升持续经营能力相关的经营计划；

5、获取公司存货合同订单覆盖明细、发出商品明细表、在手订单及第四季度拟确认收入明细表，分析公司是否存在财务类退市风险或其他重大经营风险；

6、实地盘点大额发出商品，查看设备安调情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降主要是由于锂电行业产能利用率低以及公司发出商品未确认收入所致，具有合理性，与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相基本一致；

2、公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性，已在持续督导跟踪报告中披露相关风险；

3、为改善经营状况，提升持续经营能力，公司已对相关业务进行战略调整；

4、公司不存在可能触及财务类退市风险警示的情形，除持续督导跟踪报告中已披露的风险外，公司存在应收账款回收风险，除前述风险外，公司不存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险。

问题二、关于应收账款

三季报及相关公告显示，截至2025年9月末，公司应收账款余额28,684.73万元，同比减少37.40%；公司计提信用减值损失3,232.24万元，其中应收账款坏账损失2,268.60万元。同时，根据2025年半年报，公司应收账款前五名客户中，单位1、单位2、单位3的应收账款期末余额较期初未变；单位5的合同资产期末余额较期初未变，系应收质保金。

请公司：（1）结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等，说明应收账款同比下降的原因及合理性；（2）结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等，说明减值准备计提是否充分；（3）列示单位1、单位2、单位3的名称、合作年限、交易背景、前期销售金额、欠款余额、信用期、坏账计提情况，是否存在款项逾期未收回的情况；并结合客户最新信用状况，说明前述三家客户应收账款余额未变动的具体原因，公司采取的催收措施和实际回款情况；（4）说明单位5所涉应收质保金的客户名称、交易背景、标的金额、质保期约定、收款条件、账龄、坏账计提等情况，并说明该客户未回款的原因以及财务报表项目列报是否准确。

回复：

一、公司说明

（一）结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等，说明应收账款同比下降的原因及合理性

1、截至2025年9月30日应收账款余额及营业收入与上年同期数据对比表

单位：万元

项目	2025.9.30/2025年1-9月	2024.9.30/2024年1-9月	变动金额	同比变动率
应收账款账面余额	44,912.91	55,596.04	-10,683.13	-19.22%
坏账准备	16,228.18	9,776.20	6,451.98	66.00%
应收账款净额	28,684.73	45,819.84	-17,135.11	-37.40%
营业收入	9,475.40	18,996.09	-9,520.69	-50.12%

由上表可见，2025年前三季度营业收入较上年同期减少9,520.69万元，同比下降50.12%。2025年前三季度与2024年度前三季度的收入金额相对较小，公司收入存在一定的季节性特征，四季度收入占比较高，主要原因为：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个月产品将完成验收，进而导致订单集中在第四季度验收偏多。此外，公司收入规模相对较小，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。

2、公司的销售模式变化情况

智能制造高端装备具有技术水平高、需要根据客户要求定制化研发生产的特点，因此，公司采取的主要销售模式为直销模式。

由于公司的产品具有单价高、生产周期长、验收周期长等特点，公司结算通常是在签订订单时收取一定比例的预付款；客户收到产品完工通知后，组织预验收或直接支付一定比例提货款并要求公司发货；在公司将产品安装调试并经客户验收后一定期限内，客户支付验收款；在质保期过后，客户支付剩余所有货款。

公司销售模式本期与上期一致，未发生变化。

3、信用政策的变更情况

公司信用政策本期未发生变更，以下为2025年1-9月及2024年1-9月销售收入前五大客户的信用政策对比表：

2025年1-9月			2024年1-9月		
序号	公司名称	信用政策	序号	公司名称	信用政策
1	客户1	本合同签订生效后10天内预付合同总金额30%的订购货款；生产、调试、出厂检测合格完成后，支付合同总金额50%的发货款；需要确认最终验收合格支付合同总金额10%的验收款；免费保修期满且完成保修责任后30天内，支付合同总金额10%的质保金。	1	客户1	需方在本合同签订生效后，共分24期付完。2024年1月至2025年11月，每月支付130.5万元，2026年1月支付余款1,698.5万元。
2	客户2	预付款：合同签订后支付合同价格的30%；工厂验收：工厂验收测试完成后支付合同价格的40%；设备包装和文件：完成设备包装和文件后支付合同价格的10%；安装、调试、安装和调试在交付后1个月内完成后支付合同价格的10%；竣工验收：由买方出具的工程竣工证书后，支付合同价的10%。	2	客户2	真空烘烤系统：预付30%，验收合格70%。干燥系统设备改造：预付30%，货到付30%，验收合格360天后付30%，验收合格360天后付10%。
3	客户3	预付款：合同生效后，支付合同总额20%的预付款。发货款：乙方向甲方提供书面发货通知，支付合同总额40%的发货款。验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额30%的验收款。质保金：设备经甲方验收合格满1年后，支付合同总额10%的质保金。	3	客户3	预付款：合同生效后，支付合同总额20%的预付款；发货款：乙方向甲方提供书面发货通知，支付合同总额40%的发货款；验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额30%的验收款；质保金：设备经甲方验收合格满1年后，总额10%的质保金。
4	客户4	付款方式：合同签订后7个工作日预付30%，发货7个工作日前支付30%，设备验收合格后7个工作日支付30%，质保金10%；设备验收合格满12个月后支付质量保证金，即合同总价的10%。	4	客户4	预付款：签订本合同后，支付合同总金额的30%作为预付款；发货款：设备发货前，支付合同总金额的30%作为发货款；验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额30%的验收款；质保金：设备经甲方验收合格满1年后，支付合同总额10%的质保金。
5	客户5	货到凭全票付60%，验收合格付30%，质保一年付10%；全部6个月油链。	5	客户5	货到凭全票付60%，验收合格付30%，质保一年付10%；全部6个月油链。

由上表可见，本期公司信用政策未发生重大变化；公司在与客户签订合同后通常收取约30%预付款，发货及验收完成后合计收款约90%，剩余10%质保金在1年后支付。其中，客户1信用政策与其他客户不同，主要原因为公司向其销售的主要产品为SDC涂布机和分辊分一体机，属于行业创新性产品，双方协商采用分期付款的方式支付货款。

4、截至2025年9月30日应收账款余额前五大前三季度与上年同期回款执行情况

单位：万元

客户名称	回款金额	
	2025年1-9月	2024年1-9月
客户5	16.80	208.00
客户6	100.00	1,110.00
客户7		500.00
客户8	13,200.00	-
客户9	110.00	145.08
应收款前五外的其他客户小计	9,732.09	10,572.94
合计	23,158.89	12,536.02

注：以上数据统计口径以集团为单位。

综上所述，公司应收账款余额下降主要系公司前三季度收入下降幅度较大同步确认应收账款金额较上年同期减少，同时公司本期收回较多应收账款所致，具备合理性。

（二）结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等，说明减值准备计提是否充分

1、应收账款的账龄结构

应收账款账龄结构与上年年末比较如下：

单位：万元

账龄	2025年9月30日	占比	2024年12月31日	占比	占比变动情况	变动分析
1年以内	7,890.23	17.57%	24,570.18	37.79%	-20.22%	公司2025年前三季度收入下降，信用期内回款回升。
1至2年	16,304.67	36.30%	25,634.89	39.43%	-3.12%	占比微降，属于正常账龄迁移。
2至3年	16,023.59	35.68%	12,741.84	19.60%	16.08%	2年以上账龄应收款余额占比增加，主要为历史合作客户回款较为缓慢，其中应收账款余额前五客户占比较大，参见下文本题回复2、所述。
3年以上	4,694.43	10.45%	2,070.43	3.18%	7.27%	
合计	44,912.91	100.00%	65,017.34	100.00%		
坏账准备	16,228.18		13,919.81			
坏账计提比例	36.13%		21.41%			

注：以上数据不包括合同资产。

2025年9月30日应收账款合计44,912.91万元，较2024年末65,017.34万元下降30.92%，1年以内的应收账款占比降低主要是本期销售收入下降，同时公司加强了回款力度所致；坏账准备计提金额随着长账龄占比上升而增加，体现了公司预期信用损失的风险审慎性。

2、截至2025年9月30日前五名应收账款和合同资产情况及信用风险

（1）前五大应收账款和合同资产情况

单位：万元

客户名称	余额	其中：应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账准备	计提比例
单位1	7,235.00	7,235.00		1,931.00	5,304.00		3,038.2	41.99%
单位2	6,595.96	6,595.96		6,240.00		355.96	1,603.96	24.32%
单位3	6,296.90	6,296.90		3,000.00	3,296.90		2,248.45	35.71%
单位5	3,543.36	-	3,543.36				177.168	5.00%
单位7	2,645.23	2