证券代码：603569 证券简称：长久物流 公告编号：2026-051

北京长久物流股份有限公司 关于上海证券交易所2025年年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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

北京长久物流股份有限公司(以下简称"公司"或"长久物流")于近日收到上海证券交易所出具的《关于北京长久物流股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1015号)(以下简称"《问询函》")。公司会同年审会计师事务所信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")，就《问询函》提及的事项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关问题回复及发表核查意见如下：

问题一、关于会计差错更正

年报显示，2025年公司实现营业收入36.85亿元，同比下滑7.87%，其中整车业务实现营业收入23.66亿元，同比增长1.24%；国际业务实现营业收入10.12亿元，同比下滑24.48%。公司披露前期会计差错更正公告，公司经自查对部分采用总额法确认依据不足的运输业务收入调整为净额法，并分别调减2023年至2025年前三季度营业收入和营业成本0.15亿元、1.53亿元、8.70亿元。请公司补充披露：

一、调整为净额法确认收入的业务开展历史、主要内容、业务模式、更正原因及依据、近三年前五大客户名称及交易金额、关联关系、权利义务约定、责任风险归属、收入确认时点、往来款余额等；并结合行业情况、市场需求、客户订单等，说明该部分业务逐年上涨、2025年大幅增长的原因；

公司回复：

(一)调整为净额法确认收入的业务开展历史、主要内容、业务模式、更正原因及依据。

长久格罗唯视(上海)航运有限公司(以下简称"久格"、"久格公司")，由北京长久物流股份有限公司(以下简称"长久物流"、"公司")与韩国现代汽车集团旗下现代格罗唯视的全资子公司北京格罗唯视储运有限公司于2020年共同出资成立，其中长久物流持股51%，北京格罗唯视储运有限公司持股49%，是长久物流的控股子公司。久格公司于2020年4月8日完成交通部无船承运人备案，主要从事远洋整车运输服务。

本次调整为净额法确认收入的业务为久格公司无船承运业务中以现代格罗唯视为实际承运人的业务。该业务于2023年开始起步，随着近几年中国汽车出口量的持续增长和国际滚装船运力逐渐向中国市场倾斜，从2024年四季度起，该项业务规模呈现较快速度的增长，于2025年度达到了11.78亿元的交易规模。在该项无船承运业务中，久格公司自主对国内主机厂及其他国际物流企业进行业务开发，对于客户承担承运人的责任。在久格确定现代格罗唯视为实际承运人的业务中，久格与格罗唯视在双方签署的国际海运合同框架内，根据实际物流需求确定具体航线及舱位。此实际承运阶段，现代格罗唯视作为实际海运承运人，久格作为海运委托人。

久格公司作为经国家备案的无船承运人，对客户是独立提供海运服务在内的一揽子运输服务，久格公司能够主导实际承运人、码头公司、各方代理等其他方代表其为客户提供服务，久格公司对客户承担了主要责任，是主要责任人，这些特征为前期采用"总额法"确认收入提供了判断依据。随着该项业务规模快速增长，公司进行了全面自查，公司注意到虽然业务合同及业务实际操作中久格公司掌握客户开发，与客户在定价、实际承运人选择、航线选择、全程运营管理等方面承担了主要责任并承担了主要风险，但鉴于现代格罗唯视在国际整车海运业务中的强势地位，公司对现代格罗唯视作为海运供应商时议价能力偏弱、不占主导地位，导致呈现久格与供应商现代格罗唯视的业务出现毛利率相对固定的情况；同时久格公司与供应商现代格罗唯视的结算票据流存在与业务流、资金流及合同流不同向情况，采用总额法确认收入依据不足。基于谨慎性原则，公司对2023年度、2024年度及2025年前三季度相关期间该部分业务的收入确认进行差错更正，由总额法改按净额法核算。

(二)上述以现代格罗唯视为实际承运人的业务近三年前五大客户名称及交易金额、关联关系、权利义务约定、责任风险归属、收入确认时点、往来款余额等

1.近三年前五大客户名称、交易金额、关联关系和往来余额

单位：万元

年度	客户名称	关联关系	交易金额	应收账款余额	毛利率
2025年	客户1	非关联方	42,211.15	1,851.06	2.48%
	客户2	非关联方	19,583.11	2,018.01	0.74%
	客户3	非关联方	12,634.79	5,422.52	2.50%
	客户4	非关联方	11,533.26	1,226.49	2.48%
	客户5	非关联方	9,970.31	56.53	2.63%
	合计		95,932.62	10,574.61	
2024年	客户1	非关联方	9,365.99	3,997.99	2.50%
	客户2	非关联方	2,899.41	–	2.50%
	客户6	非关联方	1,113.54	–	1.00%
	客户7	非关联方	433.68	–	2.68%
	客户8	非关联方	411.95	172.73	2.50%
	合计		14,224.57	4,170.72	
2023年	客户1	非关联方	530.67	–	3.41%
	客户5	非关联方	264.88	–	2.67%
	客户7	非关联方	235.37	–	2.20%
	客户9	非关联方	153.38	–	2.33%
	客户10	非关联方	96.80	–	2.50%
	合计		1,281.09	–	

2.权利义务约定、责任风险归属和收入确认时点分析

久格公司作为无船承运人，以承运人身份与托运人订立海上货物运输合同，对货物的全程运输承担责任。无船承运人自身不拥有或经营船舶，需通过国际船舶运输经营者(实际承运人)完成货物运输。在此关系中，无船承运人以托运人身份与实际承运人签订运输合同，支付运费。

权利义务约定：公司作为无船承运人，负有装载、搬移、积载、运输、保管、照料和卸载所运货物的义务，即承担全程履约责任、货物安全与时效责任。

责任风险归属：公司作为无船承运人，首先对托运人(货主)承担全部赔偿责任。根据法规及司法实践，无船承运人需独立向托运人承担全部承运人责任，若发生无单放货等情形，承运人需对正本提单持有人承担赔偿责任。对于货物在运输过程中发生的灭失或损坏，公司作为承运人承担货损货差责任。

收入确认时点：公司远洋海运业务根据合同，按照时段法确认收入，具体按该海运航次截止资产负债表日已发生的运营天数占估计的总运营天数的比例确认与计量。

上述以现代格罗唯视为实际承运人的业务，在供应商定价阶段由于公司自主定价权较弱导致毛利相对固定、四流合一(业务流、合同流、资金流、票据流)方面存在瑕疵，呈现出部分代理人的特征，因此出于谨慎考虑，公司将相关业务调整为净额法确认收入。

(三)结合行业情况、市场需求、客户订单等，说明该部分业务逐年上涨、2025年大幅增长的原因

1.国内汽车出口高速增长带动国际物流需求攀升

近年来，受益于新能源汽车产业链优势以及自主品牌出海战略的持续推进，中国汽车出口量持续高速增长。2021年，整车出口量首次突破200万辆，超越韩国成为全球第三大汽车出口国，仅次于日本和德国。2022年，出口量进一步提升至311万辆，超过德国升至全球第二位。2023年，出口量达491万辆，首次位居全球第一。2024年，整车出口规模继续扩大至641万辆。2025年，整车出口832万辆，同比增长29.9%。作为整车进出口运输的核心环节，国际海运物流服务需求随之大幅攀升。在全球汽车海运需求快速上升的背景下，专业汽车运输船(滚装船PCTC)运力需求持续加大，促使久格公司业务取得了快速增长。

2.海运协同效应明显

2025年度久格公司在积极开拓整车国际海运资源的过程中，能够通过给客户提供优质的整车国际海运运输服务方案，成功获取了更多业务订单；韩国现代格罗唯视作为韩国现代汽车集团旗下的全球领先的物流与供应链企业，在全球滚装海运行业中稳居前三，自有滚装运输船舶80余艘，挂靠船舶90余艘，合计可调动船舶170余艘，几乎涵盖了全球所有汽车品牌和航线出口的国际海运。因新造滚装船的陆续交付，在中国汽车出口量大幅增加的背景下，自2024年9月起韩国现代格罗唯视逐步增加对中国市场的整车海运舱位的供给。依托于长久物流与韩国现代格罗唯视的合作关系及其全球航线服务保障能力，久格获取了更多的运力资源，从而实现了收入的大幅增长。

3.客户结构逐步稳定，头部客户交易额持续攀升

从久格公司的客户数据可以看出，业务增长主要由头部客户驱动。客户1的交易额从2023年的530.67万元增长至2024年的9,365.99万元(年度增长约16.6倍)，至2025年进一步扩大至42,211.15万元(较2024年增长约3.5倍)；客户2的交易额也呈现快速增长，从2024年的2,899.41万元扩大至2025年的19,583.11万元，呈现出较高的客户粘性。客户3、客户4等2025年新进入前五大的客户进一步推动了业务规模的增长。

4.业务模式日趋成熟，综合能力提升，保障了运营的增长

2023年该项业务尚处于起步探索阶段，全年合计交易金额仅约1,281.10万元，客户数量较少。经过2024年全年业务经验的积累与客户网络的拓展，公司已形成较为成熟的业务运作模式，在客户开发、舱位协调、服务流程等方面具备了规模化运作能力，为2025年业务爆发式增长奠定了运营基础。

5.2025年度客户数量和发运量增长情况

客户数量上，久格公司服务的客户从2024年度的19家增长至2025年度的39家，增幅超过一倍。品牌数量上，久格服务的品牌从2024年度的12家增长至2025年度的32家。客户增加导致发运量大幅增加，2024年全年共计发运约13,297台车辆，而2025年全年发运量达到102,162台车辆。

二、其他同类业务的具体情况，包括业务模式、交易内容、收入确认方法、近三年前五大客户名称及交易金额、毛利率、关联关系、定价依据、权利义务约定、责任风险归属、收入确认时点、往来款余额、近三年收入变动幅度及变化原因；

公司回复：

(一)其他同类业务业务模式、交易内容、收入确认方法

长久物流其他同类业务模式为公司以承运人身份接受托运人委托、收取运费，但不拥有运输船舶，需通过实际承运人完成海上运输，即无船承运业务。公司与托运人之间签订海上货物运输合同，需按照合同约定完成货物运输，包括接收、运输、交付货物，并确保货物在运输过程中安全抵达目的地。公司根据海运市场行情，采用综合成本加合理利润的核价机制，确定航线费率，结合供需关系进行调节，自主选择客户，并发送报价，与客户签订合同。

交易内容包括：与客户签订海运运输合同，自主定价，按照客户货期自主组织发运，自主选择最优实际承运人使用滚装船运输汽车；按约定方式送达指定地点责任以及按指定的运输路线执行，交付给指定的收货人。

收入确认方法和时点：根据《企业会计准则第14号——收入》，企业完成合同约定的履约义务(即货物运抵到指定交付地点)，并在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。公司远洋海运业务根据合同，按照时段法确认收入，具体按该海运航次截止资产负债表日已发生的运营天数占估计的总运营天数的比例确认与计量。

(二)近三年前五大客户名称及交易金额、毛利率、关联关系、定价依据、权利义务约定、责任风险归属、收入确认时点、往来款余额

1.近三年前五大客户名称、交易金额、毛利率、关联关系和往来款余额

年份	客户名称(前五大)	交易金额(万元)	毛利率	关联关系	应收账款余额(万元)
2025年	客户11	19,831.97	10.01%	非关联方	1,642.39
	客户12	3,578.78	9.94%	非关联方	0.00
	客户13	2,824.82	1.61%	非关联方	0.00
	客户14	2,052.18	4.33%	非关联方	2,052.18
	客户15	1,955.14	3.10%	非关联方	268.87
	合计	30,242.89			3,963.44
2024年	客户11	39,743.11	5.32%	非关联方	2,218.18
	客户2	19,230.70	3.02%	非关联方	1,852.03
	合计	58,973.82			4,070.22
2023年	客户2	23,725.50	2.88%	非关联方	–
	客户11	6,490.23	2.09%	非关联方	–
	客户16	2,920.69	3.00%	非关联方	–
	客户17	2,912.03	0.42%	非关联方	–
	客户18	382.30	2.00%	非关联方	–
	合计	36,430.76			–

以上客户毛利率不同主要系国际海运业务因航线差异、去返程资源差异以及实时的市场供需关系，导致海运运价的波动。

2.定价依据、权利义务约定、责任风险归属和收入确认时点分析

定价依据：根据海运市场行情，结合航次特点(航程约30-60天，视目的港而定)及货物体积等因素综合定价，确定航线费率，结合供需关系进行调节。公司自主选择客户，并发送报价，与客户签订合同。公司运费标准综合考虑航程距离、货物类型、季节因素及市场供需等多重因素确定。

权利义务约定：公司作为无船承运人，负有装载、搬移、积载、运输、保管、照料和卸载所运货物的义务，即承担全程履约责任、货物安全与时效责任。

责任风险归属：公司作为无船承运人，首先对托运人(货主)承担全部赔偿责任。根据法规及司法实践，无船承运人需独立向托运人承担全部承运人责任，若发生无单放货等情形，承运人需对正本提单持有人承担赔偿责任。对于货物在运输过程中发生的灭失或损坏，公司作为承运人承担货损货差责任。

收入确认时点：公司远洋海运业务根据合同，按照时段法确认收入，具体按该海运航次截止资产负债表日已发生的运营天数占估计的总运营天数的比例确认与计量。

(三)近三年收入变动幅度及变化原因

其他无船承运业务2023年度收入为36,430.76万元；2024年度收入为58,973.82万元，同比增长61.88%；2025年度收入为34,080.47万元，同比下降42.21%。主要变化原因如下：

2024年客户11的中国客户出货量爆发，拉动无船承运业务规模快速上涨，客户2贡献收入依然处于高位，导致2024年相关业务收入增幅较大。

2025年随着国际滚装货运的出货量持续走高，国际滚装船海运舱位供需发生变化，市场上出现运力短缺，船东提高租金，致使无船承运人的舱位成本增长；另一方面，随着中国汽车品牌出口量的增加，部分核心主机厂客户自有船队规模扩大，陆续投放运营，减少了通过无船承运人订舱的业务量。以上原因导致2025年该业务收入出现下滑。

综上，得益于中国汽车出口量的持续增长和国际滚装船运力逐渐向中国市场倾斜，近三年公司整体无船承运人业务(包含以现代格罗唯视为实际承运人的业务和其他无船承运业务)呈现出较快速度的增长。

三、结合前述问题，说明此类业务分别以总额法及净额法确认收入的认定标准和主要依据，是否符合《企业会计准则》相关规定，并自查是否还存在其他会计差错情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)此类业务分别以总额法及净额法确认收入的认定标准和主要依据，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司按照《企业会计准则第14号——收入》及应用指南、《监管规则适用指引——会计类第1号》等相关规定，依据各项交易的合同条款和交易实质，判断公司在此交易中作为主要责任人还是代理人。公司作为主要责任人的，按照已收或应收的对价总额确认收入(总额法)；公司作为代理人的，按照预期有权收取的佣金或手续费确认收入(净额法)。在判断是否为主要责任人时，公司综合考虑是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。

对调整为净额法确认收入的业务及其他同类业务中，公司作为代理人或主要责任人的判断依据如下：

判断依据	调整为净额法确认收入的业务：交易实质	身份判断	其他同类业务：交易实质	身份判断
业务模式	无船承运业务		无船承运业务	
客户合同签订	(1)直接与客户签署业务合同 (2)客户与供应商不存在事先指定关系 (3)自主决定合同价格及具体条款	主要责任人	(1)直接与客户签署业务合同 (2)客户与供应商不存在事先指定关系 (3)自主决定合同价格及具体条款	主要责任人
对客户承担的责任	(1)根据客户需求，制定运输、装载方案 (2)确保货物安全、准时运抵目的地	主要责任人	(1)根据客户需求，制定运输、装载方案 (2)确保货物安全、准时运抵目的地	主要责任人
承担的风险	(1)承担因公司原因造成的货物毁损、灭失或运输时间延误等存货风险 (2)承担因客户违约，拒付或延迟支付运费的信用风险 (3)无论客户是否按时支付运费，均不影响公司对实际承运人按时付款的义务 (4)承担汇率波动的外汇风险	主要责任人	(1)承担因公司原因造成的货物毁损、灭失或运输时间延误等存货风险 (2)承担因客户违约，拒付或延迟支付运费的信用风险 (3)无论客户是否按时支付运费，均不影响公司对实际承运人按时付款的义务 (4)承担汇率波动的外汇风险	主要责任人
票据流与资金流	(1)公司根据合同向客户开具全额发票，全额收款 (2)供应商(现代格罗唯视)向公司开具全额形式发票，公司再向供应商(现代格罗唯视)开具差额形式发票，扣除发票差额后，公司将相关款项支付给供应商(现代格罗唯视)	代理人	(1)公司根据合同向客户开具全额发票，全额收款 (2)供应商根据合同向公司开具实际承运海运费的发票，公司向供应商支付海运运费	主要责任人
业务毛利率情况	受限于实际承运人现代格罗唯视的行业地位，公司议价能力较弱，导致该类业务毛利率水平相对固定	代理人	承担价格波动风险，毛利率水平存在差异(船公司各单业务毛利率不固定)	主要责任人

公司根据以上交易实质，对主要责任人或代理人的身份做出判断。在相关业务中，在供应商定价阶段由于公司自主定价权较弱导致毛利相对固定、四流合一(业务流、合同流、资金流、票据流)方面存在瑕疵，呈现出部分代理人的特征，因此出于谨慎考虑，将相关业务调整为净额法确认收入。公司认为，本次调整符合《企业会计准则》的相关规定。

(二)自查是否还存在其他会计差错情形

公司对主要业务包括整车业务、整车运输配套服务、国际业务、新能源业务及其他业务进行全面自查，综合考虑是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况，判断公司在此交易中作为主要责任人还是代理人。经自查，公司不存在其他会计差错情形。

(三)年审会计师意见

针对上述问题我们执行了以下核查程序：

1.与长久物流子公司久格公司管理层进行访谈，了解久格成立背景、相关业务开展情况、业务流程、公司与客户、与供应商之间交易承担的责任和风险；了解久格获得客户的方式及定价情况，了解2025年业务量大幅增加背景；

2.取得公司与客户签署的业务合同、提单、发票以及资金回单等资料，检查资料是否与了解到的业务性质相符；

3.查询了国际海运业务的资金收付情况，以及票据开具情况，对航线信息及毛利率分析；

4.与公司及久格管理层访谈了解本次净额确认业务的开具发票形式与其他业务不同的原因；

5.与久格总经理韩方人员进行访谈，了解久格的角色定位、业务资金支付、票据开具情况，了解现代格罗唯视与久格定价的方式及考虑、及其对其他第三方公司类似业务管理及票据开具情况；

6.了解海商法对于承运人的定义、实际承运人、托运人、提单等定义；查询无船承运业务中，提单签发的方式、与相关海运合同责任判断的法律专业文章，了解在签署海运合同基础上，提单的作用。

核查结论

经核查，本次净额业务与其他业务不同系与供应商结算票据流存在与业务流、资金流、合同流存在不同向情况，同时久格与现代格罗唯视议价能力较弱，导致呈现久格与供应商现代格罗唯视的自主定价权较弱、出现毛利率相对固定情况，从业务实质看总额确认收入瑕疵，我们认为从业务实质四流(业务流、合同流、资金流、票据流)合一及对供应商定价权控制综合谨慎考虑，长久物流按净额确认以上业务收入更谨慎适当，符合《企业会计准则》相关规定。其他同类业务按总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定。公司不存在其他会计差错情形。

问题二、关于追加确认关联方

临时公告显示，公司将全资子公司天津长久供应链管理有限公司(以下简称长久供应链)的两家供应商秦皇岛方赢供应链有限公司、霍尔果斯市方赢供应链有限公司(以下合称两家方赢公司)追加确认为关联方，并对长久供应链与两家方赢公司2024年至2025年间开展二手车及相关产品的购销业务确认为关联交易。追加确认关联方的原因系两家方赢公司的部分供应商为公司实际控制人控制的企业，同时，两家方赢公司股东穿透后的历史及当前自然人股东系公司实际控制人好友及控制企业的员工。长久供应链与两家方赢公司2024年度发生的购销金额为4,726.78万元，2025年度发生的购销金额为15,429.99万元，同比上涨226.44%。请公司补充披露：

一、近三年公司向两家方赢公司采购产品名称、数量、金额、往来款余额、付款政策，近三年公司采购同类产品的前五大供应商名称、数量、金额、关联关系、往来款余额、付款政策；

公司回复：

(一)近三年公司向两家方赢公司采购产品名称、数量、金额、往来款余额、付款政策

公司自2024年10月起，与两家方赢公司正式开展二手车采购合作，具体情况如下所示：

单位：万元

年度	产品名称	品牌	采购数量	采购金额(含税)	采购金额(不含税)	预付账款余额	应付账款余额	付款政策
2025年	二手车	卡罗拉	1,500.00	13,264.00	11,738.05	0.00	4,835.25	①办理转移登记之日前，向卖方支付不超过55%的车辆价款(实际支付约52%)；②完成过户或办理二手车转移待出口手续并取得相应的发票，剩余款项在合同签署后的180天内结清。
		现代	83.00	2,137.79	1,891.85			全额预付
		奔驰	1.00	28.20	24.96			
	合计		1,584.00	15,429.99	13,654.86	0.00	4,835.25	
2024年	二手车	现代	191.00	4,137.24	3,661.27	0.00	0.00	全额预付
		宝马	1.00	26.54	23.49			
		丰田	2.00	36.06	31.91			
		捷尼赛思	9.00	526.94	466.32			
	合计		203.00	4,726.78	4,182.99	0.00	0.00	

(二)近三年公司采购同类产品的前五大供应商名称、数量、金额、关联关系、往来款余额、付款政策

近三年公司采购同类产品的前五大供应商，具体情况如下所示：

单位：万元

年度	供应商名称	关联关系	采购数量	采购金额(含税)	预付账款余额	应付账款余额	付款政策
2025年	秦皇岛方赢供应链有限公司	关联方	1,584.00	15,429.99	0.00	4,835.25	①办理转移登记之日前，向卖方支付不超过55%的车辆价款(实际支付约52%)；②完成过户或办理二手车转移待出口手续并取得相应的发票，剩余款项在合同签署后的180天内结清。
	供应商1	非关联方	3.00	78.92	0.00	0.00	全额预付
	供应商2	关联方	2.00	54.83	0.00	0.00	全额预付
	供应商3	非关联方	1.00	31.77	0.00	0.00	全额预付
	供应商4	关联方	1.00	31.79	0.00	0.00	全额预付
	合计		1,591.00	15,627.29	0.00	4,835.25	
2024年	秦皇岛方赢供应链有限公司	关联方	185.00	3,963.23	0.00	0.00	全额预付
	供应商5	关联方	177.00	2,883.15	0.00	0.00	全额预付
	霍尔果斯市方赢供应链有限公司	关联方	18.00	763.54	0.00	0.00	全额预付
	供应商6	关联方	8.00	156.98	0.00	0.00	全额预付
	供应商7	非关联方	2.00	61.40	0.00	0.00	全额预付
	合计		390.00	7,828.30	0.00	0.00	
2023年	供应商5	关联方	12.00	226.67	0.00	0.00	全额预付
	供应商8	非关联方	5.00	79.70	0.00	0.00	全额预付
	供应商9	非关联方	4.00	56.20	0.00	0.00	全额预付
	供应商10	非关联方	3.00	65.20	0.00	0.00	全额预付
	合计		24.00	427.77	0.00	0.00	

二、结合问题(1)，说明2025年向两家方赢公司采购金额大幅上涨的原因和合理性，并说明向两家方赢公司采购的定价是否公允、付款安排是否合理、是否存在向关联方倾斜利益的情形；

公司回复：

(一)2025年向两家方赢公司采购金额大幅上涨的原因和合理性

2025年公司向两家方赢公司采购金额大幅上涨的原因系2025年12月采购了1,500辆丰田卡罗拉，交易金额为13,264.00万元，其中包括购车款13,252.50万元，100套加热座椅采购款11.50万元。

鉴于自2024年开展二手车海外贸易业务以来，公司依托与国内主机厂、终端4S店稳固的合作关系，已构建较为成熟的二手车海外销售渠道，二手车出口业务一直有较好的盈利表现。2025年11月14日，商务部、工业和信息化部、公安部、海关总署联合发布《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》，明确自2026年1月1日起，出口距注册登记日期不满180天(含180天)的车辆，需提交车辆生产企业加盖公章的《售后维修服务确认书》，无法提供的将不予发放出口许可证。

为积极应对政策变化，抓住二手车出口市场政策窗口期，公司提前布局，抢量采购国际市场需求较好的二手车，以确保政策实施后至少180天内拥有稀缺的合规出口车源，为后续海外出口业务筑牢基础。卡罗拉作为全球经典畅销车型，在国际市场拥有较高的品牌口碑与市场认可度，公司对该车型的海外销售前景持积极乐观态度。长久股份有限公司(公司关联方，以下简称"长久股份")为1.2T卡罗拉车型的中国区唯一代理商，公司通过秦皇岛方赢采购其从长久股份购入的该款车型，用于海外出口业务。因此，2025年公司向两家方赢公司采购金额大幅上涨。

(二)说明向两家方赢公司采购的定价是否公允、付款安排是否合理、是否存在向关联方倾斜利益的情形

1.交易定价的公允性

2024年至2025年11月，公司向两家方赢公司合计采购的287辆二手车，均已实现对外销售，实现的收入金额、毛利金额等情况如下表所示：

采购期间	数量(辆)	收入(万元)	成本(万元)	毛利(万元)	毛利率
2024年	203	4,847.24	4,592.20	255.04	5.26%
2025年1-11月	84	2,186.64	2,086.35	100.28	4.59%
总计	287	7,033.88	6,678.55	355.33	5.05%

经查询公开信息，同行业上市公司二手车出口业务毛利率如下表所示：

序号	上市公司	毛利率[1]	说明
1	ST新华锦(600735.SH)	2024年二手车出口业务：3.33%	2024年11月，新华锦将二手车出口业务板块剥离，不再从事二手车出口业务
2	永泰运(001228.SZ)	2024年二手车出口业务：1.83% 2025年二手车出口业务：2.61%	2024年毛利率偏低，主要原因系永泰运当时刚涉足二手车出口市场，处于业务开拓初期，为快速打开海外市场，定价相对较低

[1]数据来源：《新华锦2024年年度报告》《关于永泰运化工物流股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》

经对比，公司的毛利率略高于同行业上市公司，原因主要系：第一，车辆不同品牌、不同型号、出口地域不同，毛利及毛利率情况不尽相同；第二，公司除获取车辆购销差价外，还通过提供车辆运输服务取得相应收入。

2025年12月，公司向秦皇岛方赢采购的1,500辆丰田卡罗拉，长久股份销售给方赢的价格略低于销售给第三方的价格，主要因方赢本次批量采购台数较多，在长久股份销售网络中居于前列。方赢采购上述订单后，支付必要的购置税等车务费、部分车辆安装加热座椅和合理利润后，销售给长久供应链，共采购500台高配和1,000台低配。该批车辆于2025年12月采购验收入库，2025年底未向第三方实现销售。由于长久供应链具备二手车出口资质，需要采购已经完成上牌的二手车，方赢在交易的过程中主要承担新车上牌的功能。

综上所述，公司向两家方赢公司采购的定价合理，不存在向关联方倾斜利益等损害中小股东利益行为。

2.付款安排的合理性

公司向两家方赢公司采购的付款安排(不含2025年12月的采购)，与其他采购二手车的付款安排一致，均为全额预付，付款安排合理。2024年末和2025年末，公司类似业务采购对关联方的预付账款余额均为0，所有预付款项均在合理期限内完成结算并收到相应车辆，不存在关联方非经营性占用公司资金的情形。

2025年12月长久供应链向秦皇岛方赢采购的支付方式为：双方约定办理转移登记之日前，长久供应链需向方赢支付不超过55%的车辆价款，完成过户或办理二手车转移待出口手续并取得相应的发票，剩余款项在合同签署后的180天内结清。截至本回复出具之日，该笔款项已全部付清。

综上所述，公司向两家方赢公司采购的定价公允、付款安排合理、不存在向关联方倾斜利益的情形。

三、结合前述情况，说明公司内部控制制度是否执行到位、自查是否还存在未经审议和披露的关联交易。请独立董事、年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)公司内部控制制度执行情况

为规范公司关联交易的决策管理和信息披露等事项，维护公司股东和债权人的合法权益，公司已制定了《关联交易管理制度》，对关联方认定、关联交易定价、决策、审议、披露等内容进行了明确的规定。

公司高度重视内部控制制度建设相关工作，持续不断的优化内部流程，完善各项管理制度；对内控体系建设与执行情况进行独立、全面评价，识别发现的内控设计缺陷及执行缺陷，持续跟踪缺陷整改情况，并及时向管理层汇报。

公司已按照《公司法》《上海证券交易所股票上市规则》《企业会计准则第36号——关联方披露》及其解释等有关规定，披露了关联方关系及关联交易。公司关联交易的决策过程与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时已履行回避程序。公司不存在关联方通过交易损害公司利益等情形，有关规范关联交易的内控制度执行有效。

(二)其他关联交易自查情况

2024年10月至2025年11月期间，公司与秦皇岛方赢、霍尔果斯方赢的业务交易，发生时间分散、单笔交易金额较小，未重点关注；同时，相关工作人员对潜在疑似关联方关系认定相关规定理解不够透彻，导致未能及时、准确识别该类交易的关联属性。

2025年12月，长久供应链与秦皇岛方赢双方达成的单笔大额交易事项引起公司管理层高度重视，公司随即启动全面业务自查，经审慎核查，为了避免误导投资者，最终决定将与两家方赢公司的交易追认为关联交易。

经自查，公司不存在其他未经审议和披露的关联交易。公司将深刻吸取本次经验教训，后续将进一步加强全员合规培训，提升相关人员对关联交易认定标准的理解与执行能力，完善关联方及关联交易的全流程识别、核查与管控体系。

(三)独立董事意见

我们访谈了公司部分高级管理人员，查阅了两家方赢公司的工商信息，查阅了公司相关账本，了解到两家方赢公司的人员情况、所从事的主要业务、公司与两家方赢公司交易的具体原因、交易金额等，我们认为公司本次关联方的追认及确认关联交易，符合相关法规的规定。公司与关联企业发生的日常关联交易为正常的交易事项，交易价格以市场价格为定价依据，没有违反公开、公平、公正的原则，不会对公司的独立性产生影响。

在日常履职过程中，我们通过审阅财务报告、与公司管理层及审计机构充分沟通、核查关联交易披露情况等方式，认真履行审慎核查义务。基于目前已获取的信息与资料，未发现公司存在未经审议和披露的关联交易。如后续履职过程中回溯发现相关情形，我们将依法依规予以揭示指出，严格履行独立董事职责，持续督促公司健全内部控制体系，维护公司中小股东的合法权益。

(四)年审会计师意见

针对上述问题我们执行了以下核查程序：

1.对关联交易内部控制的设计及运行有效性执行内控测试，查阅公司关联交易相关制度、关联交易协议，公司董事会、股东会决议、独立董事意见等决策文件及关联交易审批程序；

2.获取关联方清单，对主要供应商通过公开信息进行查询是否与长久物流存在关联关系；

3.向长久物流管理层访谈了解以前年度未将方赢认定为关联方，本年度补充认定为关联方的原因；了解二手车出口业务流程、新车上牌的作用，与方赢公司合作的必要性，了解年末集中采购1,500台卡罗拉的业务背景及商业目的；

4.自中国工商信息查询方赢的股东信息及股权变动信息，与方赢股东进行访谈，了解方赢成立目的、过程、主要业务、与长久物流关系等信息；

5.检查长久物流向方赢采购的合同、发票、资金交易流水；穿透检查方赢向上游的采购合同、发票、以及相关交易大额资金流水，对二手车毛利进行分析，验证二手车采购业务真实性；

6.与长久股份管理层及其年审审计师进行访谈，了解长久股份自主机厂采购卡罗拉车辆的整体情况、2025年整体销售情况，毛利率水平与销售给其他方有无较大差异；

7.对年末二手车车辆存货进行现场监盘；

8.与长久物流管理层了解期后二手车与潜在境外客户洽商谈判情况及实际销售情况；

9.检查公司二手车采购付款情况是否与合同约定存在差异，对比自关联方采购的付款政策与非关联方的付款政策是否一致。

核查结论

经核查，基于业务链条，长久物流将方赢认定为关联方具有合理性，虽无股权关系，但基于二手车出口业务实质穿透关系、确认方赢作为关联方是谨慎的。长久物流向方赢采购汽车定价具有公允性，付款按照合同约定条件未见重大异常，不存在向关联方倾斜利益的情形。除方赢外，无其他未经审议和需披露关联交易情况。

问题三、关于客户和供应商重合

年报显示，江苏世创物流有限公司(以下简称江苏世创)系公司持股49%的联营企业。2024年公司分别向其提供劳务和采购劳务4,610.26万元、9130.89万元，应收账款期末余额和应付账款期末余额分别为5,855.28万元、5,522.13万元；2025年公司继续向其提供劳务和采购劳务4,031.20万元、7,401.33万元，形成期末应收账款余额和应付账款余额分别为7,253.54万元、3,310.04万元。江苏世创同时为公司供应商和客户，近两年期末应收账款余额均超过当年销售金额，且对应应收账款未计提坏账准备。请公司补充披露：

一、近三年公司从江苏世创采购劳务的主要内容、数量、金额、往来余额、付款政策，该劳务采购后的销售对象(如有)、销量及金额、毛利率、往来款余额；

公司回复：

江苏世创接受公司的委托，采用公路轿运车运输的方式，将公司提供的商品车采用零公里等运输方式运往指定的地点交货。以下为公司从江苏世创采购劳务的近三年数据，应付账款的付款政策为：按月结算，M月业务，M+1月5-20日核对，25日前提交发票及资料，M+3月25日至次月5日付款。实际收到发票后60日后方可支付，且乙方须无违约、无质损。

年份	采购劳务	发运量(万台)	抵消前采购成本(万元)	抵消后采购成本(万元)	应付账款(万元)	其中，剔除抵消交易后的应付账款(万元)	对应公司对客户的销售金额(万元)	毛利率	对应应收账款余额(万元)
2023年	运输业务	1.25	16,732.67	3,727.30	11,300.07	861.54	3,803.37	2.00%	879.12
2024年	运输业务	4.32	33,315.75	9,130.89	5,522.13	2,001.11	9,402.58	3.28%	2,306.56
2025年	运输业务	3.75	25,707.27	7,401.33	3,310.04	745.42	7,527.28	2.65%	783.92

二、近三年公司向江苏世创提供劳务的主要内容、数量、金额、对应成本、毛利率、往来款余额、收款政策，说明近两年公司对江苏世创的应收账款期末余额大于当年提供劳务金额的原因，并结合销售及回款情况说明应收账款未计提坏账准备的合理性；

公司回复：

江苏世创委托公司以全程轿运车或拖车等车辆配送的"公路运输"及"多式联运"方式运输系列整车。以下为公司向江苏世创提供劳务的近三年数据：

年份	提供劳务	发运量(万台)	抵消前收入(万元)	抵消后收入(万元)	营业成本(万元)	毛利率	应收账款(万元)	其中：剔除抵消业务后的应收账款余额(万元)	收款政策
2023年	运输业务	2.48	14,766.84	1,761.47	1,654.16	6.09%	5,389.38	1,367.26	按月结算，账期为业务发生后1-3个月。乙方需提交完整结算资料及发票，甲方收到客户款或固定账期(如收到发票后60日)后付款。付款前提包括乙方无违约、无质损。
2024年	运输业务	9.57	28,795.12	4,610.26	3,852.25	16.44%	5,855.28	1,660.88	
2025年	运输业务	7.86	22,337.14	4,031.20	3,650.50	9.44%	7,253.54	1,325.07	

江苏世创的应收账款期末余额大于当年提供劳务金额的原因为，公司将部分业务委托给江苏世创承运，在业务实际执行中，由于运力资源区域配置限制和主机厂时效性要求，江苏世创会将其中部分业务委托给长久物流承运。此类业务，公司从整体角度，根据业务实质穿透来看，实际是公司仍为实际承运人，因此对相关收入、成本进行了抵消，按照抵消后的金额列示。考虑与江苏世创货款结算按照合同进行对账的实际管理需求，未将此类业务涉及的应收账款与应付账款余额进行抵消，导致期末余额较大。剔除抵消交易后的应收账款余额，均低于当年提供劳务金额。

根据公司会计政策，受最终控制方控制的关联方及合营、联营企业，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，一般不计提信用损失。当存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，信用风险自初始确认后显著增加，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提减值准备。

公司对江苏世创经营的历史销售和回款情况看，该公司经营正常，均按照合同约定月度结算，按照账期正常回款。江苏世创信用风险自初始确认后未见显著增加，公司判断不存在回款风险，因此未计提减值准备。

三、说明江苏世创同时作为公司供应商和客户的原因及合理性、是否存在业务循环，相关业务是否具有商业实质，采购、销售价格是否具有公允性，结合与其的收付款政策说明2025年末该主体应付账款同比下降、应收账款同比上涨的原因，收付款安排是否合理，是否存在利益倾斜的情况。

公司回复：

(一)江苏世创同时作为公司供应商和客户存在合理性及具有商业实质

当前物流行业大部分以轻资产运营为主，配合部分自有运力。在运力比较紧缺时选择其他物流公司来作为外协运力协助运输，在自有运输能力富裕时会从其他运输单位承接运输任务，因此，会出现既是客户又是供应商这种情况。这种情况是汽车物流行业普遍存在的业务协同和物流总分包现象。

江苏世创是由格罗唯视和长久物流合资成立的公司，格罗唯视持股51%，长久物流持股49%，公司由韩方控制及主导运营，主要作为起亚、现代等韩国主机厂品牌在国内的公路运输物流公司。江苏世创具备自营车运力，部分业务由外协承运商承接，长久物流也是其外协承运商之一。

为建立合作标杆企业，中韩双方股东都表示向江苏世创注入业务资源，即双方股东依托自身的品牌资源优势以及运力资源安排，将部分业务委托给江苏世创承运。在业务实际执行中，由于运力资源区域配置限制和主机厂时效性要求，江苏世创会将其中部分业务委托给长久物流承运。公司从整体角度看，会将上述初始由长久物流委托给江苏世创承运，但因世创运力资源配置及时效不能满足主机厂要求，又委托回给长久物流的业务，根据穿透业务来看对相关收入、成本进行抵消，按照抵消后的金额列示。

上述安排主要基于长久物流公司战略作出商业安排，主要为了与韩国现代集团的全面合作关系，韩国格罗唯视与公司及实控人无关联关系，不存在利益输送情况，符合公司整体利益。

(二)采购、销售价格具有公允性

江苏世创作为供应商，公司对其的采购价格和付款政策、合同约定与公司对其它供应商的政策一致，除特殊发运任务外不存在差异化价格。

江苏世创作为客户，长久物流作为承运商，承运北京现代出口车业务与悦达起亚业务，江苏世创为业务总包。现代出口车长久物流预计占80%份额，悦达起亚长久物流预计占20%份额，江苏世创对各家承运商的价格，相同线路保持一致，具有公允性，亦符合行业定价规则。收款政策也是行业内惯例，即发运月后3-4个月回款，相同业务所有承运商均保持一致，无重大差异。

(三)2025年末对该主体应付账款同比下降、应收账款同比上涨的原因

2025年应付账款同比下降，从上述回复一中数据可以看出，2025年公司委托江苏世创业务量同比下降19%，因此相应应付账款余额较同期有所下降。

2025年应收账款同比上升，在业务实际执行中，由于运力资源区域配置限制和主机厂时效性要求，江苏世创会将其中部分业务委托给长久物流承运，此部分业务在2025年底虽未回款，但在2026年一季度已回款。同时剔除抵消交易后的应收账款余额为1,325.07万元，较同期1,660.88万元有所下降并未上涨。

问题四、关于存货

年报显示，2025年公司实现营业收入36.93亿元，同比下降8.17%，归属于母公司的净利润-0.87亿元，同比由盈转亏。2025年末，公司存货账面余额为2.02亿元，同比增加47.25%，存货周转天数同比增长5.16天至17.8天。分类别看，库存商品、原材料、发出商品账面余额分别为1.39亿元、0.39亿元、0.13亿元，同比变动分别为307.90%、-32.50%、360.51%，库存商品计提存货跌价准备285.05万元，同比增长329.85%；原材料计提存货跌价准备421.05万元，上年未计提；发出商品计提存货跌价准备203.12万元，上年未计提。请公司补充披露：

一、按不同业务板块列示原材料、库存商品、发出商品等主要存货项目的具体产品、库龄、数量、账面余额、跌价准备计提、转回或转销情况、主要供应商及付款情况，结合公司发展战略、对应在手订单等，说明在营收下降、经营亏损、存货周转放缓的情况下，存货规模大幅增加的原因，是否存在向关联方大量采购并提前支付款项的情况；

公司回复：

(一)各业务板块列示原材料、库存商品、发出商品等主要存货项目的具体产品、库龄、数量、账面余额、跌价准备计提、转回或转销情况

截止2025年12月31日，公司原材料、库存商品、发出商品、在产品账面价值合计金额19,048.33万元，占存货总账面价值98.96%。按各业务板块列示原材料、库存商品、发出商品等主要存货项目的具体产品、库龄、数量、账面价值、跌价准备计提、转回或转销情况，如下表所示：

单位：万元

业务板块	项目	产品	期末库存：数量	单位	期末库龄：1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	账面余额：期末余额	跌价准备变动：期初余额	本期计提	本期转销	期末余额	期末账面价值
国际业务	原材料	滑油(海船用)	138,726.00	长吨	178.63	–	–	–	178.63	–	–	–	–	178.63
		燃油(海船用)	1,035.40	公吨	388.80	–	–	–	388.80	–	–	–	–	388.80
	库存商品	二手乘用车	1,502.00	辆	11,780.71	70.24	–	–	11,850.94	–	–	–	–	11,850.94
		其他	其他	其他	0.29	–	–	–	0.29	–	–	–	–	0.29
	小计				12,348.43	70.24	–	–	12,418.67	–	–	–	–	12,418.67
整车业务	原材料	维修备品备件	122,976.45	个	386.17	26.99	–	–	413.16	–	–	–	–	413.16
		轮胎	1,885.00	条	119.16	6.06	–	–	125.22	–	–	–	–	125.22
		油液	50,421.50	升	111.34	1.17	–	–	112.51	–	–	–	–	112.51
		尿素	174,457.14	升	20.14	1.80	–	–	21.94	–	–	–	–	21.94
	库存商品	润滑油(车用)	276.00	桶	–	4.88	–	–	4.88	–	–	–	–	4.88
		润滑油(江船用)	12.92	吨	–	12.17	–	–	12.17	–	–	–	–	12.17
		其他	其他	其他	–	3.20	–	–	3.20	–	–	–	–	3.20
	小计				636.81	56.27	–	–	693.08	–	–	–	–	693.08
新能源业务	原材料	电芯原材料	153,630.11	个	875.46	60.81	946.19	–	1,882.46	–	421.50	–	421.50	1,460.96
		电子元器件	21,983.00	个	257.93	40.42	61.40	–	359.76	–	–	–	–	359.76
		逆变器	1,873.00	个	93.00	16.40	10.78	–	120.18	–	–	–	–	120.18
		金属件	521,628.86	个	137.53	45.60	13.70	–	196.83	–	–	–	–	196.83
		其他	477,703.91	个	146.66	–	–	–	146.66	–	–	–	–	146.66
	在产品	户用储能产品	8,025.00	个	335.70	–	–	–	335.70	–	–	–	–	335.70
		工商业储能产品	154.00	个	307.82	–	–	–	307.82	–	–	–	–	307.82
		电池包	259.00	个	169.08	–	–	–	169.08	–	–	–	–	169.08
		其他	–	个	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	库存商品	户用储能产品	2,280.00	个	371.95	31.50	132.70	–	536.15	66.32	68.85	66.32	68.85	467.30
		工商业储能产品	124.00	个	1,397.98	53.33	–	–	1,451.31	–	197.04	–	197.04	1,254.26
		其他	250.00	个	70.66	–	–	–	70.66	–	19.19	–	19.19	51.47
	发出商品	户用储能产品	917.00	个	483.55	152.87	0.86	–	637.28	–	153.73	–	153.73	483.55
		工商业储能产品	59.00	个	572.94	3.26	–	–	576.20	–	3.26	–	3.26	572.94
		其他	3,202.00	个	8.92	45.56	1.74	–	56.21	–	46.13	–	46.13	10.08
	小计				5,229.18	449.75	1,167.36	–	6,846.28	66.32	909.70	66.32	909.70	5,936.58
合计					18,214.42	576.26	1,167.36	–	19,958.03	66.32	909.70	66.32	909.70	19,048.33

(二)主要供应商及付款情况

2025年度，公司各业务板块主要供应商采购存货情况如下：

币种：人民币 单位：万元

业务板块	主要供应商	关联关系	主要采购项目	本年采购额(不含税)	应付账款余额
国际业务	秦皇岛方赢供应链有限公司	关联方	二手车	13,654.86	4,835.25
	供应商11	非关联方	运输服务	816.08	0.00
	供应商12	非关联方	燃油	655.06	0.00
	供应商13	非关联方	运输服务	331.66	2.11
	供应商14	非关联方	运输服务	285.93	37.29
整车业务	供应商15	非关联方	轮胎	1,574.26	662.77
	供应商16	非关联方	备品备件	506.74	113.09
	供应商17	关联方	润滑油	315.97	184.34
	供应商18	非关联方	备品备件	289.40	65.60
	供应商19	非关联方	备品备件	255.39	73.49
新能源业务	供应商20	非关联方	电芯/元器件/逆变器	1,279.77	0.00
	供应商21	非关联方	电芯/元器件/逆变器	985.87	0.00
	供应商22	非关联方	电芯/元器件/逆变器	824.28	0.00
	供应商23	非关联方	电芯/元器件/逆变器	786.84	0.00
	供应商24	非关联方	电芯/元器件/逆变器	692.03	0.00

注：上表是本期采购存货的主要供应商和应付账款余额

国际业务板块中主要是公司采购秦皇岛方赢供应链有限公司二手车。公司采购合同约定，签订合同后支付部分预付款，收到货后支付余款。秦皇岛方赢供应链有限公司属于公司的关联方，在合同签订后公司按照合同条款正常支付预付款属于正常的合同执行，也符合二手车行业惯例。2025年全年采购金额(不含税)为13,654.86万元，2025年底已收到全部货物，截止2025年12月31日剩余4,835.25万元未支付，后续于2026年一季度支付完毕。

整车业务板块主要是公司采购供应商15的轮胎，供应商16、供应商18、供应商19的备品备件。采购合同约定，在货物验收合格、满足付款条件后支付货款。

新能源汽车业务板块主要是公司采购电芯、元器件和逆变器。由于2025年新能源受电芯市场供需偏紧、产能紧张的影响，行业普遍采用全额预付的结算方式。公司依照行业的普遍做法，采购合同约定为：合同签订后支付全额货款，供方在款项到账后7-15个工作日内安排发货，主要供应商为非关联方公司。

(三)营收下降、经营亏损、存货周转放缓的情况下，存货规模大幅增加的原因，是否存在向关联方大量采购并提前支付款项的情况

公司本年存货增加主要是国际业务板块抓住二手车市场政策窗口期，提前布局抢量采购二手车所致。

2025年公司向两家方赢公司采购金额大幅上涨的原因系2025年12月采购了1,500辆丰田卡罗拉，交易金额为13,264.00万元，其中包括购车款13,252.50万元，100套加热座椅采购款11.50万元。该笔交易背景如下：

公司依托与国内主机厂、终端4S店稳固的合作关系，已构建较为成熟的二手车海外销售渠道，二手车购销业务运营良好。2025年11月14日，商务部、工业和信息化部、公安部、海关总署联合发布《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》，明确自2026年1月1日起，出口距注册登记日期不满180天(含180天)的车辆，需提交车辆生产企业加盖公章的《售后维修服务确认书》，无法提供的将不予发放出口许可证。

为积极应对政策变化，抓住二手车市场政策窗口期，公司提前布局，抢量采购二手车，以确保政策实施后至少180天内拥有稀缺的合规出口车源，为后续海外出口业务筑牢基础。卡罗拉作为全球经典畅销车型，在国际市场拥有较高的品牌口碑与市场认可度，公司对该车型的海外销售前景持积极乐观态度。因此，二手车出口业务采购的库存商品在2025年有所增加。

截止2025年12月31日公司采购的秦皇岛方赢供应链有限公司二手车均已验收入库，公司尚未支付的金额是4,835.25万元，不存在提前支付款项的情况。

二、各主要产品计提存货跌价准备的测算过程及主要参数，说明本期存货跌价准备大幅增加的原因，以及前期存货跌价准备是否计提充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

报告期末，公司严格遵照《企业会计准则第1号——存货》相关规定，在资产负债表日对公司原材料、库存商品、发出商品等全部存货品类开展全面减值测试。公司始终秉持成本与可变现净值孰低原则及会计谨慎性原则，结合期末实时市场行情、存货实物状态、产品技术迭代情况及实际业务销售进展，对存在明确减值迹象的存货足额计提存货跌价准备，客观、真实、公允地反映期末公司存货资产的实际价值，不存在少计提、漏计提或超额计提的情形。

公司2025年度计提存货跌价准备909.70万元，上年同期计提66.32万元，本期存货跌价准备计提金额大幅增加，全部来源于下属子公司广东迪度新能源有限公司新能源业务板块存货减值，为本期存货资产状态及行业市场环境变化导致的新增减值。

(一)原材料跌价准备计提情况及测算说明

报告期末，公司针对电芯类原材料全覆盖、全品类开展减值测试工作，并按是否匹配成熟量产产品序列，分别测算可变现净值计提存货跌价：无对应量产产品的电芯原料参照梯次、废旧电芯公允市价测算减值；对应成熟产品的电芯原料采用"终端产品预计售价-预计销售相关费用-预估加工费"的方式测算。

非电芯类原材料均为通用配套辅料，可全部用于现有产品生产，不存在闲置、无法投产情形，经综合判断其可变现净值持续高于账面成本，故未单独开展逐项减值测试、无需计提存货跌价准备。

1. 608D电芯模组

公司自2023年下半年启动工商业储能设备研发及试样打样，2024年下半年实现产品市场化落地与批量销售，工商业储能设备同步搭载多品牌电芯。公司于2023年6月采购608D电芯模组，用于工商业储能产品研发及量产。

电芯具备衰减滞后特性，静态仓储仅存在轻微日历衰减，深层性能缺陷无法短期暴露，需经装机后一段时间实际充放电循环运行，电芯衰减问题方可充分显现。同时，工商业储能设备为高度集成化系统，整机运行异常涉及BMS参数、软硬件匹配、线路及辅材等多类因素，无法短期内锁定电芯本体质量问题。

至2025年，公司2024年投产的储能项目均已完成较稳定时期实景运行。经多品牌电芯、多项目数据交叉对比及工况复盘验证，发现搭载608D电芯模组的储能设备长期充放电运行后，容量衰减速率偏高、输出参数持续下滑、整机运行不稳定，性能已不满足产品量产及终端应用标准。对此部分电芯公司参照市场同类梯次电池、废旧电芯售价，结合库存数量及账面成本测算可变现净值，2025年对该批次608D电芯模组原材料计提存货跌价准备399.12万元。

2. 非608D电芯模组原材料

非608D电芯模组原材料可变现净值区分有无量产产品，无对应量产产品的电芯原料参照梯次、废旧电芯公允市价测算减值；对应成熟产品的电芯原料采用"终端产品预计售价-预计销售相关费用-预估加工费"的方式测算。对于最终产品存在对应有效销售订单，按照订单价格作为预计售价；无具体订单，采用公司近三个月同类产品实际成交合同均价或公开市场交易价格作为预计售价；预估加工费按照相关产品常态化生产加工成本标准测算。因2025年储能行业市场竞争持续加剧影响，2025年终端产品市场售价持续下行，部分电芯原材料加工为终端产成品后的整体成本经测算高于市场预计售价，据此计提存货跌价准备22.38万元。

2024年度储能行业终端成品销售价格保持相对稳定，电芯成本与预计加工为成品的整体成本与产品终端售价匹配度较高，未出现成本售价倒挂问题。

(二)库存商品跌价准备计提情况及测算说明

公司库存商品为已完成全部生产工序、验收合格入库的新能源电池储能成品，涵盖户储产品、工商业储能产品、动力电池等全品类，可直接对外终端销售，为公司核心经营性存货。本期库存商品合计计提存货跌价准备285.08万元，其中：户储产品计提68.85万元，工商业储能产品(608D电芯模组成品设备)计提197.04万元，动力电池计提19.19万元。

期末公司对全部库存产成品实施减值测试，严格遵循成本与可变现净值孰低计量规则，统一测算可变现净值 = 产品预计售价 − 预计销售相关费用。第一步核查库存产品是否对应已签订有效销售订单，有订单则直接采用订单约定售价；无在手订单的，调取公司近三个月同类产品实际成交合同均价或公开市场交易价格核定预计售价。

针对搭载608D电芯的储能成品，因2025年发现电芯衰减速率偏高、输出参数持续下滑、整机运行不稳定，相关产成品无法满足销售，公司对此部分储能产品以梯次电池、废旧电芯公允处置价作为其对应库存产品预计售价，再扣除预计处置相关费用计算可变现净值，并与账面成本对比计提存货跌价准备。

2024年储能市场整体行业售价平稳、户储细分市场有所变化，公司部分老旧型号户储产品市场售价有所下滑，叠加产品技术迭代，该部分库存可变现净值低于账面成本，公司相应计提66.32万元存货跌价准备。

(三)发出商品跌价准备计提情况及测算说明

公司发出商品主要为已发货、尚未完成客户验收的新能源储能产品。

公司出口马达加斯加302套五度电壁挂式户用储能产品，相关产品公司按照合同约定已经运抵马达加斯加，因境外客户经营情况恶化，客户推迟收货验收，经数次沟通，境外客户最终放弃提货、终止合作，导致该批货物滞在马达加斯加港口。经公司测算，若公司将此产品收回，其办理转港、清关提货产生的各类物流、滞港相关费用成本过高。公司以该批产品当前市场可销售价格为基础，扣除处置相关必要费用(滞港、转港)后测算可变现净值，对比该项发出商品账面成本，该笔发出商品可变现净值显著低于账面存货成本，基于会计谨慎性原则，对该笔发出商品计提了存货跌价准备200.52万元。此外，两笔出口南非、印度尼西亚的订单也有同类情形，客户经营异常并放弃收货，相应计提跌价准备2.6万元。公司合计对发出商品计提跌价准备203.12万元。

2024年客户仅提出延后验收，未出现经营恶化、弃货、终止合作情形。同时，公司考虑到上述产品可以转口至其他国家客户进行销售，存货可变现净值高于账面成本，因此当年未计提存货跌价准备。

库存商品中的二手车，公司同类产品的平均销售价格8.79万元/台，考虑相关费用和税金后，可变现净值高于账面成本，未发生减值；备品备件主要是用于公司自有运输车辆维修自用，相关备件性能正常，未发生减值迹象。

(四)年审会计师意见

针对上述问题我们执行了以下核查程序：

1.向公司管理层了解存货大幅变动原因以及与公司现有业务的匹配性，分析变动的合理性；

2.向长久物流管理层访谈了解二手车业务的业务背景、业务流程，以及2025年末向关联方方赢采购二手车辆的采购背景及付款情况；

3.获取公司存货明细表、库龄表，了解公司存货的构成、库龄分布等情况，分析存货构成以及库龄情况，了解长库龄的存货类别及未出库原因；

4.对存货进行监盘，实地检查存货的外观形态，询问管理层和相关部门(生产、仓储、财务、销售等)关注是否存在毁损、陈旧、残次、冷背、呆滞等情况；

5.结合市场情况，对毛利率与价格分析，评估相关库存商品和原材料是否存在减值迹象。了解公司存货跌价准备的计提政策，复核公司存货跌价准备的测算过程及主要参数的合理性，主要为复核其预计售价、预计销售费用及相关税费等。检查存货跌价测试逻辑及参数是否与公司现有情况存在重大异常。

核查结论

长久物流存货大幅增长系因二手车业务发展的需求在年末大额采购导致，公司存货大幅增加无重大异常情况。公司关联存货采购存在预付账款情况，符合二手车行业惯例。

经复核，公司各期存货跌价准备计提充分，无重大异常情况。

问题五、关于利息收入

历年年报显示，公司2024年各季度货币资金平均余额5.95亿元，2025年各季度货币资金平均余额8.05亿元，同比增长35.29%。2025年度公司确认利息收入1,703.73万元，去年同期为1,609.10万元，同比增长5.88%，利息收入增长幅度小于货币资金平均余额增长幅度。请公司：

一、列示公司货币资金主要存放银行、存放金额、存放类型、存款期限、存款利率、月度货币资金余额、利息收入；

公司回复：

截止2025年末，公司货币资金主要存放于民生银行、交通银行、浦发银行、中信银行、招商银行、东亚银行、中国银行、新韩银行、建设银行、杭州银行、光大银行、汇丰银行、芜湖扬子农村商业银行、浙商银行、兴业银行等境内外银行。

存款类型包括活期、定期及通知存款，涵盖人民币、美元等多币种。2025年末货币资金余额8.69亿元，其中主要银行的活期存款(含人民币及美元)折合人民币约6.26亿元，未到期定期及通知存款折合人民币约0.97亿元，占2025年底货币资金总额的83.29%；2025年度主要银行利息收入合计1,597.29万元，占2025年度公司确认利息收入总额的93.75%。人民币活期存款利率区间为0.05%-1.05%，人民币定期存款利率区间为1%-3.3%，美元活期存款利率区间为0.01%-4.45%，美元定期存款利率区间为3.17%-3.9%。

二、说明利息收入和货币资金规模匹配性、利息收入增幅低于货币资金的原因及合理性；

公司回复：

2025年度公司利息收入同比增长5.88%，而货币资金平均余额同比增长35.29%，二者增幅存在差异。经分析，主要系以下因素叠加影响所致：

(一)2024年度存在一笔偶发资金占用费收入，拉高了上年比较基数

2024年度公司确认了因历史土地返还款事项涉及的408万元资金占用费收入。剔除该偶发事项因素后，2024年度常规利息收入为1,201.10万元，以此为基础计算，2025年度利息收入实际增长41.85%，与同期货币资金平均余额35.29%的增幅基本匹配且趋势一致。

(二)货币资金币种结构变化与市场存款利率下行综合影响

2025年公司美元资金存量显著增加，且美元利率相对较高，但受境内外市场存款利率持续下行的影响，利息收入虽有所增加，增幅并不显著，整体低于货币资金平均余额增幅。

综上，在剔除2024年偶发因素后，公司常规利息收入与货币资金规模的增长总体匹配；叠加币种结构变化及市场利率下行，共同导致利息收入增幅低于货币资金余额增幅，相关差异具有合理性，符合公司实际经营情况。

三、说明是否存在与大股东或其他关联方联合或共管账户、以定期存款或存单等资产为大股东的融资行为提供质押担保、同一银行开展存贷业务、以及其他被挪用、占用或限制权利的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

经公司审慎自查与核查确认，就相关事项说明如下：

(一)公司所有银行账户均由公司独立开立、独立使用、独立核算，账户管理权限及操作权限均归属于公司财务人员，不存在与大股东或其他关联方共享账户、共用印鉴或资金混同的情况。

(二)公司不存在以公司名下的定期存款、大额存单、结构性存款或其他任何形式的资产，为公司大股东或其他关联方的融资行为提供质押、抵押或其他形式的担保。公司资产均用于自身生产经营及业务发展需要，未以任何形式为关联方融资行为增信。

(三)公司业务涉及与银行进行存款及贷款业务往来，均属于正常银行业务范畴。上述存贷业务均以公司自身经营需求为基础，独立开展，不存在与银行约定以公司存款作为大股东或其他关联方贷款业务前提条件或变相担保的情形，亦不存在以大股东或关联方信用额度捆绑公司存贷款业务的情况。

(四)公司全部资金及资产均处于公司控制及正常使用范围内，不存在被大股东或其他关联方以任何形式(包括但不限于直接占用、代付款项、资金归集等)挪用或占用的情况。公司资产权利完整清晰，不存在因关联方原因导致的查封、冻结、扣押或其他限制权利的情形。

综上，公司资产独立完整，资金使用合规有序，内控制度有效运行。

年审会计师意见：

针对上述问题我们执行了以下核查程序：

1.对银行存款余额进行发函并取得回函，复核存放银行、存放金额、存放类型、存款期限、存款利率等信息，测算月利息收入与账面利息收入是否存在较大差异；

2.对比利息收入做两年对比，分析利息收入增长幅度小于货币资金平均余额增长幅度的合理性；

3.检查银行对账单、银行大额流水、银行回函信息等，复核是否存在未披露的质押担保、冻结等限制权利的情况，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

核查结论

经核查，长久物流货币资金真实，利息收入增长率和货币资金规模增长率存在差异的原因合理，无重大异常情况。经核查，我们没有发现长久物流存在与大股东或其他关联方联合或共管账户、以定期存款或存单等资产为大股东的融资行为提供质押担保、同一银行开展存贷业务、以及其他被挪用、占用或限制权利的情形。

特此公告。

北京长久物流股份有限公司董事会

2026年7月8日