证券代码：688719　　证券简称：爱科赛博　　公告编号：2026-033

西安爱科赛博电气股份有限公司关于公司财务相关内部控制专项核查事项完成情况的公告

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。

西安爱科赛博电气股份有限公司（以下简称“公司”）为进一步落实《西安爱科赛博电气股份有限公司关于对陕西证监局行政监管措施决定书的整改报告》中关于聘请第三方机构开展财务相关内部控制专项核查的相关安排，确保公司内部控制整改有效，公司此前聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”）开展财务相关内部控制专项核查工作。截至本公告披露日，本次专项核查工作已全部完成，相关事项已实现闭环。

本次核查期间，天职国际针对监管《决定书》相关内部控制及整改落实情况实施专项核查程序，并同步对公司整体财务相关内部控制事项开展了核查。经天职国际核查，公司相关整改措施已于2025年10月至2026年4月陆续宣贯执行，核查结论为“经核查，公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施于2026年4月30日已有效执行”。天职国际对公司整体财务相关内部控制事项的核查结论为“我们在对内部控制缺陷进行评估时，参考公司内部控制评价报告中对内部控制缺陷的认定标准。通过执行核查程序，我们发现的2026年4月30日存在的内部控制缺陷不构成重大缺陷。”

公司尚在推进的与收入确认相关的整改措施主要系公司售后部计划上线新系统，对安装调试任务的计划下达、执行过程、执行结果等全流程进行管理，实现现场调试验收后客户签署的工作任务单由售后部系统自动导入ERP系统。目前已完成系统需求调研，系统尚处于开发阶段。预计系统上线时间为2026年9月。

天职国际本次核查发现的与收入确认相关的内部控制一般缺陷及未来公司拟实施的整改措施主要包括以下三个方面：

一、收入确认相关的其他内部控制

（一）经销收入确认单据待完善

内部控制缺陷情况：

经检查，经销收入的确认依据为货物从公司直发至终端客户的业务以终端客户签署的签收单或验收单。经销模式下，代理商为直接客户，公司未取得代理商确认货物交付的依据。

公司已采取的补偿措施：

公司收到代理商终端客户的收货信息后才将货物直发终端客户，并且公司通过与代理商按月对账往来余额的方式验证收入确认的准确性。

未来拟实施的整改措施：

公司拟完善经销收入的确认单据，补充取得代理商确认货物已交付终端客户的依据。

整改期限及责任人：2026年7月；营销管理部

（二）客户对账控制的执行标准待完善

内部控制缺陷情况：

2024年度及2025年度公司未自主开展规范对账工作，往来核对依赖年末外部审计实施的函证程序及结果；经销客户按月通过微信群对账，未规范保存经销商确认对账无误的记录；直销客户仅开票时就开票项目进行对账。

2026年一季度起，财务部在每个季度末执行对账程序，客户回复加盖印章，但制度未明确对账客户抽样选取标准，且公司针对未回复客户未执行应对程序。

未来拟实施的整改措施：

完善客户对账控制的执行标准，明确书面发函、邮件对账、系统对账的方式均为有效对账形式，对客户对账选样方式、未回复的对账和对账差异的处理方式进行规范要求。

整改期限及责任人：2026年7月；营销管理部、财务部

二、资产入账相关内部控制

（一）在建工程入账存在滞后情况

内部控制缺陷情况：

2024年1月至2025年5月公司对在建工程按照实际支付金额入账，未按照实际工程进度暂估。2025年6月起，公司根据工程进度表对在建工程及应付账款进行暂估。

部分需安装的设备类资产，于设备入厂/开箱时未进行账务处理，未确认在建工程及应付账款，待资产达到预定可使用状态后入账固定资产，导致在建工程及应付账款存在少计情况。

未来拟实施的整改措施：

公司拟对资产管理系统进行优化，将资产管理关键业务流程打通，包括资产请购申请、资产到厂、资产验收、资产入账。对资产管理部门、资产使用部门以及财务部宣贯加强资产到厂管理、及时对达到验收状态的资产进行验收并入账。

整改期限及责任人：2026年9月；财务部

三、研发工时管理相关内部控制

（一）2025年度部分研发人员工时填报完整性不足

内部控制缺陷情况：

2025年度公司未严格要求研发管理部人员、其他研发部经理、研发部试用期内的员工在系统中填写项目工时。

已实施的整改措施：

2025年度未在系统中填报项目工时的人员，已根据实际项目参与情况补充线下研发工时填报与审批，经履行必要审批后，以完整的研发工时核算研发费用。2026年度，公司已加强对研发工时的填报要求，未填报研发工时的人员仅限个别人员，未填报原因系当月离职、出差无法连接内网系统、请假等特殊情形，对于因特殊情形无法及时在系统中填报项目工时，已及时补充线下工时填报与审批。

（二）2025年度部分研发人员工时填报准确性不足

内部控制缺陷情况：

公司2025年3月开始使用OA系统填报项目工时，填报时存在填报内容不清晰、填报不规范的情形。

已实施的整改措施：

2025年，公司已对填报不清晰和不规范的工时情况进行核查，并根据实际项目参与情况线下修正研发工时填报数据，履行必要审批后，以修正后的研发工时核算研发费用。2026年公司已强化工时填报准确性的要求，研发部负责人及研发项目经理按月对研发项目与实际工作内容的匹配性进行复核。

本次专项核查的完成，表明公司财务相关内部控制整改验证工作已全部落实到位。公司后续将持续完善内部控制体系建设，强化内部控制执行力度，不断提升公司治理水平与风险防范能力，保障公司持续健康稳定发展。

特此公告。

西安爱科赛博电气股份有限公司董事会
2026年7月9日

证券代码：688719　　证券简称：爱科赛博　　公告编号：2026-032

西安爱科赛博电气股份有限公司关于2025年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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。

西安爱科赛博电气股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于西安爱科赛博电气股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕0247号）（以下简称《问询函》）。公司收到《问询函》后高度重视，会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关事项回复如下：

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；如无特殊说明，本回复涉及币种为人民币。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题1.关于业绩变动。

年报显示，公司2025年实现营业收入90,282.02万元，同比减少3.48%；归母净利润-4,493.71万元，同比减少166.06%，由盈转亏。

请公司：（1）按行业分别列示公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系，说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性；（2）对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异，并说明存在差异的原因。

一、公司说明：

（一）按行业分别列示公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系，说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

1、公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系

2025年，公司分行业的前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等情况如下：

单位：万元、%

分行业	销售排名	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	与公司关联关系	变动金额	变动比例
新能源测试	1	B公司	7,690.54	14.92	非关联方	2,148.96	38.78
	2	H公司	3,600.57	6.99	非关联方	-3,521.71	-49.45
	3	神州技测	2,789.34	5.41	非关联方	2,625.51	大幅增加
	4	苏州市极合智能科技有限公司	2,182.59	4.23	非关联方	441.73	25.37
	5	深圳市融坤亚安科技有限公司	2,160.18	4.19	非关联方	1,063.33	96.94
通用测试	1	中检集团南方测试股份有限公司	1,003.80	9.96	非关联方	983.45	大幅增加
	2	浙江方圆检测集团股份有限公司	840.71	8.34	非关联方	-209.34	-19.94
	3	神州技测	649.57	6.44	非关联方	-708.99	-52.19
	4	上海尼博电子科技有限公司	490.11	4.86	非关联方	490.11	新增
	5	西安康创电子科技有限公司	476.28	4.72	非关联方	476.28	新增
高端装备	1	中国科学院高能物理研究所	2,320.68	21.75	非关联方	1,483.30	大幅增加
	2	客户1	2,049.21	19.21	非关联方	-1,848.86	-47.43
	3	思安控股(集团)有限公司	1,038.94	9.74	非关联方	447.79	75.75
	4	客户4	916.82	8.59	非关联方	152.77	19.99
	5	客户A	770.42	7.22	非关联方	696.87	大幅增加
智能配网	1	中国南方电网有限责任公司	2,767.36	16.91	非关联方	2,092.90	大幅增加
	2	陕西久正金能电气有限公司	1,424.59	8.70	非关联方	-858.94	-37.61
	3	维谛技术有限公司	1,177.97	7.20	非关联方	87.66	8.04
	4	S公司	989.53	6.05	非关联方	388.91	64.75
	5	江苏昆一能源科技有限公司	469.04	2.87	非关联方	453.89	大幅增加

注：表中的客户为合并口径，包含其所属公司、受同一实际控制人控制的公司。

2、说明销售金额同比变动情况及原因，以及与客户自身业绩或采购的匹配性

（1）B公司：B公司系世界500强企业，业务横跨汽车、电子、新能源、轨道交通等多个产业。2023-2025年，B公司在新能源汽车业务领域持续扩线，产能和销量快速上升，向公司的订货量持续增加，2025年度公司对B公司的销售收入同比增加。

（2）H公司：H公司系世界500强企业，其新能源业务面向客户提供智能光伏、构网型储能、智能充电网络、数据中心能源、站点能源、智能电动等产品和解决方案。因H公司新建某研发中心及新厂房投产，2024年H公司在办公设备、生产设施、技术研发物料等方面固定资产采购需求大幅增长。2025年相关设备采购投入减少，使得公司对该客户的收入较2024年有所下滑。

（3）神州技测、苏州市极合智能科技有限公司、深圳市融坤亚安科技有限公司：三家客户均为经销商，2025年，公司夯实经销商推广体系，与经销商协同开发多家新能源汽车及光储客户协同经销商聚焦客户产线与研发联动双维度合作，精准匹配客户需求与产品供给，上述因素推动2025年公司对前述经销商的收入增长。

前述经销商的主要终端客户情况如下：

①神州技测的主要终端客户情况：A、珠海英搏尔电气股份有限公司，2005年成立，系创业板上市公司，主营新能源电驱电源集成等；B、冠佳技术股份有限公司，2006年成立，非上市民企，主营新兴能源技术研发、机械电气设备销售、电子专用设备销售、新能源汽车生产测试设备销售等；C、深圳ABB电动交通充电科技有限公司，2024年成立，外资全资企业，主营新能源汽车生产测试设备销售，新能源汽车电附件销售，新能源汽车换电设施销售，智能输配电及控制设备销售，输配电及控制设备制造，充电控制设备租赁，及充电桩销售。

②苏州市极合智能科技有限公司的主要终端客户情况：A、浙江艾罗网络能源技术股份有限公司，2012年成立，系科创板上市公司，主营光伏逆变器与户储系统等；B、麦田能源股份有限公司，2019年成立，主营户储与光伏逆变器等；C、上能电气股份有限公司，2012年成立，系创业板上市公司，主营光伏逆变器与储能PCS，储能变流器位于国内前列；D、宁波奥克斯甬能科技股份有限公司，2015年成立，主营光伏、储能逆变器，产品覆盖户用及工商业储能市场；E、上海正泰电源系统有限公司，2009年成立，系创业板上市公司正泰电器的参股公司，主营光伏逆变器与储能系统等。

③深圳市融坤亚安科技有限公司的主要终端客户情况：A、深圳市正浩创新科技股份有限公司，2017年成立，主营便携、户用储能电源等；B、深圳硕日新能源科技有限公司，2009年成立，主营户储与光伏控制器等；C、深圳市德兰明海新能源股份有限公司，2013年成立，该公司旗下BLUETTI主营便携、户用储能电源，位列全球便携储能前沿；D、广电计量检测（深圳）有限公司，1999年成立，为上市国企广电计量全资子公司，第三方综合检测机构，具备CMA/CNAS资质，主要服务于新能源、电子、汽车领域的检测认证。

（4）中检集团南方测试股份有限公司、浙江方圆检测集团股份有限公司：两家客户均属于大型第三方检测机构类客户，对其销售金额与客户自身的检测能力建设需求相关，客户根据其检测能力需求建设进行设备采购，使得公司对该类客户销售收入产生波动。

（5）上海尼博电子科技有限公司：该公司成立于2008年，系一家从事电子测试仪器销售的企业，自2025年起公司经销商客户上海咏绎仪器仪表有限公司的相关业务转由该公司承接，故2025年度新增该客户的销售，相关变化系下游客户品牌代理体系变化所致。

（6）西安康创电子科技有限公司：该公司成立于2010年，是一家专注于工业自动化控制及非标定制化的全方位解决方案服务商。2025年，西安康创电子科技有限公司中标陕西航空电气有限责任公司“配电系统集成项目”，因该项目需求该客户向公司新增采购。

（7）中国科学院高能物理研究所：是我国从事高能物理、粒子天体物理、加速器物理与技术、射线技术与应用研究的综合性研究基地，属于项目制客户，客户根据科研课题，获批国家资金支持，2025年收入同比大幅增长的核心驱动为该客户的某项二期工程，公司于2024年中标该工程项目，2025年交付并完成项目验收，使得本期对该客户收入增加。

（8）客户1、客户4、客户A：以上客户采购公司产品分为两类，一类属于项目制采购，每年采购额随客户大项目波动，具有较强的计划性；一类属于装备维修零部件采购，其更换需求与装备使用年限和寿命高度相关，零部件的替换频率呈周期性特征——维修需求集中时采购量大，反之则减少。

（9）思安控股(集团)有限公司：思安科技为国内知名工业自动化、信息化综合解决方案提供商。思安科技为彩虹集团建设玻璃材料加热产线，公司销售给思安科技的电源产品为产线的供电电源，属于重要固定资产，公司向该客户的销售收入受其项目需求的驱动，通常单个项目电源需求量大，但项目具有一定的偶发性。

（10）中国南方电网有限责任公司：该客户为国有重要骨干企业，负责投资、建设和经营管理南方区域电网，参与投资、建设和经营相关跨区域输变电和联网工程，为广东、广西、云南、贵州、海南五省区和港澳地区提供电力供应服务保障，以输配电业务为核心。随着该客户建设新型配电网业务的发展，对电力电子装置在配电网的应用需求日益增加，公司推广的配网电力电子调压装置受到该客户高度认可，使得公司对该客户销售增加。

（11）陕西久正金能电气有限公司：该公司成立于2017年，2025年销售收入同比有所下滑，系该客户的下游客户主要为冶金、光伏材料、建筑等行业，这些行业受经济下行影响，市场需求量下降，从而导致公司对该客户销售业务下滑。

（12）维谛技术有限公司：维谛技术系全球领先的关键数字基础设施解决方案提供商，广泛服务于数据中心、通信网络以及各类商业与工业场景。公司是维谛技术数据中心制冷设备所需谐波治理配套产品供应商，业绩增长主要得益于下游数据中心建设投资加大，从而公司配套的相关电能质量设备销售额同步增加。

（13）S公司：S公司成立于1999年，系公司ODM配套业务客户，2025年S公司数据中心项目交付并完成验收，使得公司对该客户销售额同比增加。

（14）江苏昆一能源科技有限公司：该公司成立于2019年，其下游客户主要是国家电网下属国网电力科学研究院有限公司，2025年国网电力科学研究院有限公司加大了在新型电力系统实验室建设，公司相应配套产品销售也随之增加，具有合理性。

综上，因公司产品通常作为终端客户的固定资产核算，客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购，从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看，公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性。

（二）对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异，并说明存在差异的原因

单位：%

项目	公司名称	营业收入变动率	毛利率变动	销售费用变动率	管理费用变动率	研发费用变动率	财务费用变动率
本公司	爱科赛博	-3.48	-4.87	28.82	7.92	24.45	大幅增加
同行业可比公司	科威尔（688551.SH）	7.18	-2.68	-8.90	-0.01	-2.71	大幅增加
	英杰电气（300820.SZ）	-15.65	-3.58	-8.11	-19.48	4.36	28.80
	新雷能（300593.SZ）	28.91	-1.59	-2.42	9.07	3.12	大幅增加
	威海广泰（002111.SZ）	15.09	1.06	-2.23	3.67	12.84	82.78
	盛弘股份（300693.SZ）	14.05	-0.74	8.69	8.74	11.72	大幅减少

注：本报告中的同行业可比公司数据来自其公开披露的年报信息或通过披露的年报信息计算获得。

1、营业收入变动差异原因

测试电源业务2025年订单规模同比上年增长15%，但订单多集中于下半年后期签订，受交付及收入确认节奏影响，订单增长未能同步体现在当期营收，全年销售收入与2024年基本持平。对标同行业公司科威尔，其营收有小幅增长，公司业绩表现与行业整体趋势相符。

特种电源业务2025年小幅度下滑，其中特种装备业务因审价审减对当期收入产生不利影响，同时验收节奏放缓对2024及2025年特种装备业绩均产生一定影响。对标同行业公司新雷能，2024年出现业绩波动，2025年受益于数据中心、低轨卫星、电机电驱等新兴领域布局推进带来的新业务收入增加；高端装备业务仍以项目制业务模式为主，同时受下游客户项目进展及验收节点影响，对年度业绩产生波动，对标同行业公司英杰电气，2025年业绩下滑，受光伏行业周期性调整影响，公司国内光伏行业新增订单大幅下滑，业务主要以配件更换及少量升级改造为主，同时下游客户项目开工延缓导致验收滞后，收入确认受到一定影响。

电能质量业务2025年小幅度下滑，主要受国内竞争加剧，价格持续下滑影响，同时下游客户项目进度及验收滞后，对收入确认造成一定影响；对标同行业公司盛弘股份，同类业务在海外形成一定规模业绩，一定程度带动业绩及盈利增长。

2、毛利低于平均水平原因

（1）公司毛利率变动主要受行业竞争格局变化、产品定价策略调整及业务结构占比影响。

2025年度新能源测试业务实现收入51,537.03万元，占营业收入的57.08%，智能配网收入16,367.25万元，占营业收入的18.13%。新能源测试及智能配网业务受下游市场竞争加剧影响，产品定价承压，毛利率同比分别减少3.28%和4.14%；高端装备收入10,670.69万元，占营业收入的11.82%，因确认销售收入订单中工程类占比较大，导致整体毛利率偏低，同比减少14.55%；通用测试业务产品标准化程度较高，主要与境外品牌竞争，毛利率同比增加3.03%，由于新能源测试、高端装备、智能配网合计收入占当期收入的比例较高，使得公司整体毛利率同比下降。

（2）定制特种装备审价审减对公司当期业绩及毛利率产生不利影响。以前暂定价的部分特种装备产品合同接受审价审减合同收入，导致当期收入及毛利率有所降低。

3、期间费用高于平均水平原因

公司期间费用中研发费用、销售费用变动处于同行业可比公司最高水平。

（1）研发费用

公司持续重视技术创新，重点投向人工智能数据中心高功率测试电源、半导体射频电源、可控核聚变特种电源、通用型小功率测试电源等前沿领域。研发费用支出主要变化情况系：①人才培养和储备，公司引进了研发人员，研发人员数量从2024年的429人增加至2025年的479人，同时社保公积金等基数上升综合使得职工薪酬大幅增加；②进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性，公司对核心人员实施股权激励，员工股份支付费用摊销增加；③公司持续聚焦核心技术研发与产品创新，研发投入主要用于新技术攻关、新产品开发、工艺升级、专利布局，公司启动多个新研发项目，相关业务费有所增加。

（2）销售费用

本期公司销售费用有所增长，系薪酬类支出上升叠加多方面经营投入共同导致，具体如下：

①职工薪酬相关支出增加

发放销售核心岗位稳岗专项补贴，稳定团队人员，提升业务开拓积极性；

业务人员规模扩充、社保缴费基数上调，叠加业务人员薪酬体系调整，进一步增加薪资及社保支出；

回款专项激励方案，加快资金回笼、优化现金流，降低资产减值风险，相应计提发放专项奖金；

设立季度合同专项超额奖励，充分调动员工积极性，助力年度战略目标落地。

②业务布局与市场拓展投入增加

海外业务加速拓展：2025年公司加快全球化布局，设立香港子公司，积极参加国际展会，并依托国内产品测试、交流活动对接海外客户，持续拓展海外合作渠道，相关市场开拓投入相应增加。

市场结构优化调整：公司聚焦战略方向，加大人工智能数据中心、半导体装备、可控核聚变等高景气新兴领域资源投放；通过增设区域办事处、组建专项销售团队开展业务布局，前期筹备及运营投入有所上升。

客户结构持续升级：重点开发新兴行业头部优质客户，该类客户准入标准高、合作决策周期长，前期客户开发成本较高，阶段性推高销售费用。

二、核查情况：

（一）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司2025年度销售收入明细表，分行业的2025年前五客户统计表，销售额同比变动情况表及原因分析说明，与客户采购匹配性分析说明；

（2）获取并复核了公司提供的报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异分析；

（3）通过天眼查等网络平台查询主要客户工商信息、股权结构、主要人员等情况，核查公司与主要客户是否存在关联关系；

（4）获取公司2025年度销售收入明细表，分析公司2025年度前五大客户收入变动情况，了解变动原因的合理性；

（5）查阅公司2025年度报告，了解公司2025年度收入、毛利率、期间费用变动情况；

（6）查阅同行业可比公司2025年度报告，了解同行业可比公司2025年度收入、毛利率、期间费用变动情况。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

（1）爱科赛博产品通常作为终端客户的固定资产核算，客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购，从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看，公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性；

（2）2025年度，公司收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异原因具有合理性。

（二）年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并复核了公司提供的2025年度销售收入明细表，分行业的2025年前五客户统计表，销售额同比变动情况表及原因分析说明，与客户采购匹配性分析说明；

（2）获取并复核了公司提供的报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异分析；

（3）通过第三方平台对2025年前30大客户与供应商进行交易对手排查程序，排查双方是否存在关联关系；

（4）对2025年度前10大客户收入及毛利情况的两期变动进行分析，评价两期数据变动的合理性；

（5）对收入执行细节测试尤其关注临近报告期末确认的大额收入，在检查主要客户的合同、客户签（验）收单的基础上补充核查产品运输的物流轨迹，并对收入确认依据单据的签字人身份进行验证；向客户函证当期的交易和应收账款余额，检查收款记录、销售回款单，评估销售收入的真实性，未回函及回函不符的均已执行替代程序检查，检查后可以确认，回函不符的主要原因为公司按照产品按照交付及签（验）收确认收入并记录应收账款，根据其应收款项及回款确认该客户的期末债权情况，部分客户是根据其取得的公司开具的发票和支付的款项记录其欠款情况，双方存在入账原则和时间差异；对收入执行截止性测试，检查签（验）收单，物流单等，以评估销售收入是否在恰当的期间确认，样本选取方式：①前10大客户在12月确认的收入；②12月份确认的收入中合同额超过200万的；③当月发货当月确认收入的；对主要经销商与客户执行现场走访与线上访谈程序，核查公司产品是否正常销售并满足收入确认条件，样本选取方法为前十大客户并12月大额收入，其中实地走访4家，访谈5家；

①收入及应收账款函证情况：

单位：万元

项目	营业收入	应收账款（含合同资产）
2025年度发生额/2025年12月31日余额(A)	90,282.02	58,692.75
发函金额(B)	73,099.14	50,103.04
发函比例（C=B/A）	81%	85%
回函金额(D)	67,766.53	44,612.83
其中:回函直接确认金额(E)	44,398.93	26,327.72
回函经调节后可确认金额(F)	23,367.59	18,285.11
回函比例(G=D/B)	93%	89%
其中:回函直接确认的比例(H=E/B)	61%	53%
回函经调节后可确认的比例(I=F/B)	32%	36%
未回函替代性测试收入金额(J)	5,332.61	5,490.21
未回函替代性测试比例(K=J/B)	7%	11%
可确认比例(L=G+K)	100%	100%

②细节测试情况：

单位：万元

项目	营业收入
2025年度发生额(A)	90,282.02
细节测试金额(B)	55,646.52
细节测试比例(C=B/A)	62%

③截止测试情况：

单位：万元

项目	营业收入
2025年12月发生额(A)	19,095.69
截止测试金额(B)	16,481.28
截止测试比例(C=B/A)	86%

④走访/访谈情况：

单位：万元

项目	营业收入
2025年年度(A)	90,282.02
走访/访谈金额(B)	18,770.94
走访/访谈比例(C=B/A)	21%

（6）了解成本核算采用的会计政策，成本核算方式及程序，如原材料、在产品、产成品的领用与结转、相关人工费用与间接费用的计提与分摊等；了解并核查公司主要原材料价格及其变动趋势，评估材料成本变动趋势的合理性；了解并核查公司主要原材料及能源耗用与产量之间是否匹配；了解并核查报告期料、工、费的波动情况，以评估成本变动趋势的合理性；向主要供应商发函，全部回函，回函不符原因主要是公司在收货后需要一定的验收周期，使得供应商记录的销售时间与公司入库并记录应付债务的时点存在时间上的差异，回函不符的函证均已执行替代程序检查，检查后可以确认；选取主要原材料执行原材料计价测试；选取主要供应商检查采购入库情况，查验采购订单、采购发票、入库单、入库日期等，以评估材料入库成本的真实性及准确性；了解公司原材料发出的计价方法，前后期是否一致，并抽取主要材料复核其计算是否正确，评估材料成本计量的准确性；复核成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，将直接材料与材料领用表、直接人工与职工薪酬明细表、制造费用总额与制造费用明细表及相关账项的明细表核对，以评价成本确认计量的真实性及准确性；选取主要产品执行库存商品的发出计价测试，复核成本结转的准确性；检查主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

采购及应付账款函证情况：

单位：万元

项目	采购总额	应付账款
2025年度发生额/2025/12/31余额（A）	79,304.69	41,369.52
发函金额（B）	68,684.74	28,642.67
发函比例（C=B/A）	87%	70%
回函金额（D）	68,684.74	28,642.67
其中：回函直接确认金额（E）	50,989.02	20,361.18
回函经调节后可确认金额（F）	17,695.71	8,281.49
回函比例（G=D/B）	100.00%	100.00%
其中：回函直接确认比例（H=E/B）	74%	71%
回函经调节后可确认比例（I=F/B）	26%	29%
可确认比例（J=G）	100%	100%

（7）获取或编制期间明细表，复核加计是否正确，与总账、明细账核对是否相符；检查其明细项目的设置是否符合规定的核算内容及范围，是否划清了期间费用的界限；本年度期间费用与上年度期间费用进行比较，将本期各月的期间费用发生进行比较，如有重大波动和异常变动应查明原因，并进行适当处理；选择重要或异常的期间费用，检查其原始凭证是否合法，会计处理是否正确；关注异常的或偶发的大额费用的商业合理性的分析。如：偶发性的费用、没有经济实质的费用、与相应经济活动内容或规模不相符的费用、原始凭证或单据不完整的费用、与关联方的费用、与特殊事项或特殊会计处理相关的费用；对期间费用实施截止测试，检查有无跨期入账的现象，对于重大跨期项目应建议进行必要的调整；核对期间费用有关项目金额与累计折旧、应付职工薪酬等项目相关金额的勾稽关系，如有不符应查明原因，并进行适当处理；

（8）通过公开渠道获取同行业的可比公司2025年度报告。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）报告期公司收入、成本、费用真实，期间记录正确；

（2）毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异原因具有合理性；

（3）公司销售金额同比变动具有合理性，公司销售与客户采购具有匹配性。

问题2.关于收入确认及内部控制。

根据相关公告，经证监局查明，公司2024年个别业务在未满足收入确认政策情况下提前确认收入，已于2026年4月进行会计差错更正；2025年第四季度，公司实现营业收入2.95亿元，占全年收入的32.7%。

请公司：（1）说明2024年度提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因，并说明相关订单后续执行、收入确认情况，是否符合企业会计准则规定；（2）结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因；详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常；（3）列示2025年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例。

一、公司说明：

（一）说明2024年度提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因，并说明相关订单后续执行、收入确认情况，是否符合企业会计准则规定

2024年度，公司提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因等情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入时点	差错原因	后续收入确认情况（含税）		
				2025年度	2026年1-5月	合计
B公司	2,572.38	2024年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	2,006.08	566.30	2,572.38
深圳市鼎泰佳创科技有限公司	531.25	2024年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	531.25		531.25
西安思安科技信息股份有限公司	329.50	2024年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	329.50		329.50
株洲变流技术国家工程研究中心有限公司	738.80	2024年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	738.80		738.80
合计	4,171.93			3,605.63	566.30	4,171.93

注：1、在2024年度及2025年度销售岗位绩效考核体系中，与销售额（即收入确认金额）相关的考核指标权重曾为70%，考核导向偏向销售额达成，导致销售经理出现为了达成考核要求而自行填制收入确认单据的行为；2、整改后与销售额达成相关的考核指标权重降低为20%左右，合同签订及回款相关的考核指标占比提高。

上述提前确认收入涉及的相关订单，公司后续严格执行收入确认政策，在核对合同、验收手续、物流记录等销售相关业务单据后确认收入，后续收入确认符合企业会计准则的规定。

（二）结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因；详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常

1、结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因

（1）收入确认相关的财务核算不规范

公司个别业务在未满足收入确认政策情况下提前确认收入。

（2）内部控制不完善

公司个别员工为实现部门绩效考核要求，在未满足收入确认条件下，自行填制个别业务对应的签收单、验收单等单据。反映出公司未能建立符合内部控制基本规范要求的内部环境、信息与沟通机制，未切实加强员工培训和教育，未能及时识别内部控制存在的重要缺陷，内部监督流于形式。

2、详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常

（1）收入内控流程整改措施

①完成会计差错更正，确保财务信息准确性相关整改措施

公司已组织财务部门会同审计机构对上述收入涉及的相关定期报告数据进行全面梳理核查，根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》及《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》等相关法律法规的规定，对涉及的定期报告财务数据进行了差错更正和追溯调整，确保会计信息披露的准确性。本次差错更正事项已经公司董事会审议通过，相关信息已在指定信息披露媒体完成公告。

②加强对收入确认业务证据链条的要求，完善收入确认相关的内部控制制度相关整改措施

公司进一步完善了从合同签订、产品交付到客户验收确认的全流程收入确认管理机制，明确收入确认的审批流程、关键控制节点和各环节责任人的职责权限。公司自2025年10月至12月陆续发布了《关于加强公司内控管理相关要求的通知》《合同、交付到销售确认端到端管理办法》《交付管理流程（更新版）》《销售收入确认管理办法（更新版）》《物流货运管理制度（更新版）》，对从销售合同评审到销售确认全业务流程中各部门的职责、工作流程、输出单据及单据要求进行明确规定。

公司对验收单进一步重申并强化的内控要求包括：①验收单（客户或公司模板）上需加盖客户公章，无法加盖客户公章的，需加盖其它印章，包括但不限于合同专用章、采购专用章、质检专用章或使用部门章。②客户无法盖章，由合同约定的相关人员在我方或客户模板的验收单上签字，签字人必须是客户方的人员，同时需提供签字人身份验证证明。③验收单需严格按照合同约定的格式及验收条款，验收单签字版原件由营销管理部统一保管。

公司对物流方面进一步重申并强化的内控要求包括：除上传物流面单至ERP系统外，补充上传物流轨迹及装货卸货照片，确保从发货端到客户端全程可查。选择物流轨迹可查阅、物流装车和转运过程可控的大型物流公司。

公司自2025年11月起要求仓储部上传物流轨迹图片，确保从发货端到客户端全程轨迹完整。

自2026年4月起，母公司的物流单、物流轨迹、装货卸货照片以及物流方自客户取得的签收单，实现由第三方物流系统向ERP系统自动导入，相关单据不再经由公司内部员工上传系统，减少因人工控制导致的风险。物流系统与ERP系统接口打通后，母公司同步规范物流商选择机制，仅允许选择已完成系统对接的物流商。

③优化验收环节的单据复核的相关整改措施

售后部完成现场安装调试工作后取得客户签署的工作任务单，销售人员再向客户取得项目最终验收单，客户确认验收时间应晚于现场调试工作的完成时间。自2025年11月起，公司强化收入确认单据审核管控，要求审核人员严格比对工作任务单、验收单的时间逻辑关系，核实现场服务履约完成时点早于客户验收时点，夯实收入确认真实性依据。

④强化财务人员专业培训，细化收入具体确认标准，从严开展对收入单据的复核相关整改措施

组织财务人员认真学习《会计准则》，并结合公司业务和发现的问题，总结财务内控的不足，针对性进行整改。公司财务部成立专项组，对销售 业务的具体场景进行全面调研，明确每类场景下收入确认单据的具体要求。公司组织会议对财务及相关业务人员进行收入确认具体标准的宣贯。

公司自2025年11月起完善收入确认关键单据的多级复核机制，由营销管理部、仓储部、工程技术部等按照内部控制要求提交原始单据，营销管理部对关键单据的真实性和完整性进行复核，再由财务部进行最终复核，确保所有收入确认单据均经过必要的审核流程后方可作为收入确认依据。

⑤加强员工合规教育，提升职业道德素养相关整改措施

公司已组织财务部、业务流程相关部门进行教育和培训，系统学习《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《企业内部控制基本规范》等相关法律法规，以及公司关于收入确认的相关内控制度。树立全员合规意识，明确各个节点人员的责任和义务。公司已完成了涉及运营内控流程的部门负责人的培训宣贯工作，并持续进行跟踪，定期开展培训宣贯工作。

（2）绩效考核机制整改措施

优化绩效考核体系，下调销售额考核权重：测试电源业务系公司主要收入业务（2025年收入占比70.98%），2024年度及2025年度销售岗位绩效考核体系中，测试电源事业部与销售额（即收入确认金额）相关的考核指标权重为70%，考核导向偏向销售额达成。2026年，公司调整测试电源事业部销售岗位绩效考核体系，与销售额达成相关的考核指标权重降低为20%左右，合同签订及回款相关的考核指标占比提高。

（3）内部审计监督整改措施

充分发挥内部审计职能，强化收入核算监督：公司进一步强化内部审计部门的监督职责，对关键的财务科目、内控环节、内控执行情况进行检查、提出整改建议并监督整改情况，定期向流程相关部门及责任人进行内控及合规的培训与宣贯，从各个方面完善公司内部控制建设，加强公司内控管理。

建立收入确认定期复核机制，由内部审计部门定期对收入确认情况进行独立审查，每季度末抽查收入确认验收单的合规性，确保收入核算的规范性和准确性，及时发现并纠正可能存在的问题。

（4）关键岗位人员安排整改措施

①对未履职到位的核心管控人员实行止付追索相关整改措施

公司对《决定书》中提出的问题进行自查，2024年度未履职到位的核心管控人员包括公司实际控制人白小青、财务总监苏红梅，以及其他三位高级管理人员。公司为严格执行奖惩管理制度，并达到整改闭环的目的，对五位核心人员实行取消支付2025年年终奖，并追索退回2024年年终奖的举措。

②对关键岗位人员安排进行调整相关整改措施

公司通过调整关键岗位人员安排强化内部控制管理。2026年4月，公司下发《关于管理人员分工调整和人事任免的决定》，苏红梅不再担任财务总监及总经理助理；营销中心副总经理袁梦骊不再担任公司第五届董事会董事职务及战略委员会委员职务；聘任潘广崇担任公司首席转型官，负责管理改进、流程优化及IT统筹管理。

公司以上整改措施已于2025年10月至2026年4月陆续宣贯执行，且已独立聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见，核查结果为“经核查，公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施已有效执行”。

（三）列示2025年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

1、2025年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况如下：

单位：万元

序号	合同号	客户	收入金额	发货时间	到达客户现场时间（物流签收时间）	验收时间	收入确认时间	收入确认依据	发货到验收间隔天数	设备在客户处运转情况	验收单类型（客户模版/自有模版）
1	AKXSH24111129SZ	中汽院（江苏）汽车工程研究院有限公司	853.98	2024/12/26~2025/6/11	2024/12/28~2025/6/13	2025/11/23	2025年11月	产品验收单	335	满足技术协议要求及需要，运行良好。	自有模板
2	AKXSH2505516SZ	B公司	837.90	2025/7/28~2025/8/22	2025/8/1~2025/10/14	2025/11/26	2025年12月	供应商管理系统调试完成节点	121	满足及需要，符合要求，运行良好。	客户模板
3	AKXSH2508913AGS	TM TECHNOLOGY JOINT STOCK COMPANY	652.58	2025/10/16（客户自提）、2025/10/27（客户自提）“	\	2025/12/4	2025年12月	产品验收单	54	符合要求，运行良好。	自有模板
4	AKXSH2507671HB	江苏开达电气有限公司	575.22	2025/10/16、2025/11/1“	2025/10/19、2025/11/3“	2025/11/20	2025年11月	产品验收单	36	符合要求，运行良好。	自有模板
5	AKXSH2506531F	上海思格源智能科技有限公司	565.31	2025/6/8~2025/9/12	2025/6/9~2025/9/14	2025/12/19	2025年12月	产品验收单	140	符合要求，运行良好。	自有模板
6	AKXH2410999	B公司	498.85	2025/7/29	2025/8/2	2025/12/4	2025年12月	供应商管理系统调试完成节点	128	满足及需要，符合要求，运行良好。	客户模板
7	AKXSH25091040CS	株洲中车时代电气股份有限公司	440.82	2025/10/18~2025/11/20	2025/10/20~2025/11/22	2025/12/24	2025年12月	产品验收单	68	符合要求，运行良好。	自有模板
8	AKXSH2501026	广西电网有限责任公司	408.83	2025/6/7、2025/10/9“	2025/6/9、2025/10/11	2025/10/24	2025年10月	验收单	141	符合合同要求，满足现场验收标准，运行良好。	自有模板
9	AKXSH2506619	飞泰交通科技有限公司	387.52	2025/11/10	2025/11/13	2025/11/13	2025年11月	产品验收单	3	运行良好，产品验收合格。	自有模板
10	ABXH-DN-2509-798	江苏昆一能源科技有限公司	365.90	2025/10/20~2025/11/19	2025/10/23~2025/11/24	2025/11/26	2025年11月	验收单	37	运行良好，产品验收合格	自有模板

说明1：中汽院（江苏）汽车工程研究院有限公司采购的是定制化程度较高的集成类项目，从2024年12月开始至2025年6月陆续发货，同时负责将客户的其他设备与公司产品进行集成安装并联合调试，且要求稳定运行一定的时间周期，因此从发货到验收的时间较长。

说明2：公司向飞泰交通科技有限公司交付的产品为移动电源车，该产品在公司内已完成出厂测试、检验并形成出厂检验报告，交付客户后可以直接使用，设备到客户现场后，客户直接通电使用，因此验收周期短。

2、验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

公司产品通常作为客户的固定资产管理，公司产品通常分为标准类和定制类，跨行业通用产品通常以签收为主，发货后约1周完成签收，个别大客户具有内部流程性要求及批量采购情况下需进行联调等有一定的验收周期；行业内专用产品分为签收或验收，标准类产品在发货后约1周完成签收，局部修改定制或集成验收类产品需在现场完成安装调试，验收周期短则数周、长则数月；定制化产品包含签收、验收或凭交接证明现场提货三种交付方式，部分产品在交付前还需客户代表进行出厂检验验收，整体周期波动较大。

项目验收单据主要分为客户制式验收单与公司自制验收单两类。部分客户内部管理体系中，未单独向合作供应商出具标准化验收文件，针对部分客户不对外提供专用验收凭证的情况，公司启用标准化内部验收模板完成单据填制，以此确认项目交付及履约完成情况，并作为项目完成的有效依据，保障业务资料完整。另有部分客户出具自有制式验收手续，其单据模板为该客户对接同类供应商的通用惯例。

二、核查情况：

（一）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

（1）获取并复核公司2024年提前确认收入涉及的客户、销售合同，以及公司关于差错的原因说明；

（2）获取公司2025年度审计报告、更正后的2024年度报告以及上述订单后续执行并确认收入的相关支撑性资料，了解相关收入后续确认情况，判断是否符合公司收入确认政策，是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取天职国际会计师出具的《西安爱科赛博电气股份有限公司内部控制专项核查说明（天职业字[2026]31456号）》，了解公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况；

（4）获取公司提供的2025年第四季度收入确认金额前十大订单明细，包括合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转等情况的说明。

（5）对2025年前五大客户的收入进行抽凭，获取签/验收单，核查收入确认的准确性。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

（1）2024年未满足收入确认政策情况下提前确认收入的订单在期后完成并确认收入时符合公司收入确认政策，符合企业会计准则规定；

（2）天职国际会计师对公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见，公司相关内控制度公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施已有效执行；

（3）公司2025年第四季度收入真实，期间记录正确，金额前十大订单的验收周期未显著异于其他同类订单，验收单形式符合通常惯例。

（二）年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并复核公司2024年提前确认收入的客户、合同清单，公司关于差错的原因说明；

（2）获取并复核上述订单后续执行并确认收入的相关支撑性资料，判断是否符合公司收入确认政策，是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取天职国际会计师出具的《西安爱科赛博电气股份有限公司内部控制专项核查说明（天职业字[2026]31456号）》，了解公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况；

（4）获取并复核公司提供的2025年第四季度收入确认金额前十大订单明细，包括合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况；关于验收周期的说明；验收单形式的说明；

（5）内部控制测试中增加新的控制点，向访谈公司财务部门、销售部门主要负责人，了解公司对客户订单签订、销售发货、客户签收/验收、销售开票、销售收款等业务环节的控制制度及执行情况。

（6）对收入执行细节测试尤其关注临近报告期末确认的大额收入，在检查主要客户的合同、客户签（验）收单的基础上补充核查产品运输的物流轨迹，并对收入确认依据单据的签字人身份进行验证；

（7）向客户函证当期的交易和应收账款余额，检查收款记录、销售回款单，评估销售收入的真实性；

（8）对收入执行截止性测试，检查签（验）收单，物流单等，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

（9）对前十大客户，前四大经销商以及12月份大额发货客户执行访谈程序。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）2024年未满足收入确认政策情况下提前确认收入的订单在期后完成并确认收入时符合公司收入确认政策，符合企业会计准则规定；

（2）天职国际会计师对公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见，公司相关内控制度公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施已有效执行；

（3）2025年第四季度收入真实，期间记录正确，金额前十大订单的验收周期未显著异于其他同类订单，验收单形式符合通常惯例。

问题3.关于经销模式。

年报显示，公司2025年经销收入28,866.64万元，占比约32%，经销毛利率43.03%，显著高于直销毛利率25.4%。请公司：（1）列示2025年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况，说明经销商是否与公司存在关联关系，收入确认时点是否准确；（2）结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别，说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性，是否存在通过向经销商压货或期后退货的情形。

一、公司说明：

（一）列示2025年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况，说明经销商是否与公司存在关联关系，收入确认时点是否准确

单位：万元

排名	经销商名称	成立时间	注册资本	合作年限	销售金额	销售产品类型
1	神州技测	2017年1月17日	500	3年	3,438.91	精密测试电源
2	深圳市融坤亚安科技有限公司	2021年11月17日	100	4年	2,235.08	精密测试电源
3	苏州市极合智能科技有限公司	2018年8月19日	1000	4年	2,227.07	精密测试电源
4	深圳市日图科技有限公司	2004年9月1日	1500	5年	2,013.91	精密测试电源
5	上海工军电子有限公司	2005年6月17日	1000	5年以上	1,553.52	精密测试电源

续上表

主要发货对象	终端客户设备使用情况	是否存在关联关系	收入确认时点是否准确
珠海英搏尔电气股份有限公司 冠佳技术股份有限公司 深圳ABB电动交通充电科技有限公司	设备运行良好	不存在关联关系	严格按照会计准则确认收入，合同约定需安装调试的产品，在安装完毕并经客户验收合格后确认收入；合同约定指导安装或者未约定安装调试的产品，在交付并经客户签（验）收后确认收入。
深圳市正浩创新科技股份有限公司 深圳硕日新能源科技有限公司 深圳市德兰明海新能源股份有限公司 广电计量检测（深圳）有限公司	设备运行良好		
浙江艾罗网络能源技术股份有限公司 麦田能源股份有限公司 上能电气股份有限公司 宁波奥克斯甬能科技股份有限公司 上海正泰电源系统有限公司	设备运行良好		
杭州利沃得电源有限公司 宁波奥克斯甬能科技有限公司 西安领充无限新能源科技有限公司 惠州汇能精电科技股份有限公司 昱能科技股份有限公司 浙江宇视科技有限公司	设备运行良好		
Y公司 客户F	设备运行良好		

如上表所示，公司与五大经销商不存在关联关系，收入确认时点准确。

（二）结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别，说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性，是否存在通过向经销商压货或期后退货的情形

1、报告期内，公司经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定如下：

环节	精密测试电源	电能质量控制设备
定价机制	签约渠道代理商按照《经销协议》签约等级进行不同系数折扣，特殊项目需要特殊折扣支持的按流程申请特价具体决算方式和原则，在合作协议中进行明确约定。	特级经销商于合作期内每年年底，双方根据市场竞争情况，协商定价，确定产品系列价格；行业经销商合作期内根据项目情况，双方事前商议。
货物风险承担机制、退换货机制	经销商或指定收货方收货并经检查无误后，视为货物所有权及风险转移。 根据《渠道代理商管理办法》，正常产品公司不接受退货，确实因产品质量及其他不可抗拒因素需要退货的渠道代理，渠道代理需以书面形式表明退货原因，双方达成一致后签署退货协议，渠道经理安排公司助理走内部返回入库流程完成退货手续。	经销商或指定收货方收货并经检查无误后，视为货物所有权及风险转移。
返利	结合《年度代理商经销商协议》既定销售目标与返利规则，根据经销商全年实际销售数据核算任务完成率，对照协议档位匹配对应返利比例，依规计算出本期应付返利金额，全程严格依照协议条款执行核算。	/
信用期及收款管理	战略渠道代理、合作渠道代理按月度方式进行结算，具体决算方式和原则，在合作协议中进行明确约定；项目渠道代理按照项目进行结算，即根据渠道代理与公司签署的合同订单约定的方式进行项目结算。	根据具体项目及最终用户情况，确定收款办法。

公司经销为买断式经销，经销与直销在货物风险承担机制、退换货机制等方面不存在明显差异，对直销客户公司不存在返利的情况。报告期内，公司经销模式的毛利率大幅高于直销毛利率，主要原因是：1、根据产品特性和行业惯例，公司的定制产品主要采用直销模式，通用产品和专用产品采用直销和经销相结合的销售模式，通常来说公司的通用产品标准化程度高，生产工艺成熟稳定，且小功率测试电源产品占比较高，毛利率高于项目制产品、专用产品；公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高，2025年度公司精密测试电源产品经销收入占总经销收入的比例超90%，使得公司经销毛利率较高；2、此外，公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户，相关客户采购量大、议价能力强，而经销客户采购具有小批量、多批次的特点，公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此，公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。

同行业可比公司中，科威尔与公司精密测试电源业务较为类似，科威尔以测试电源为基础产品，为多行业提供测试系统及智能制造设备的综合性测试装备公司，测试电源业务是其核心业务板块（收入占比超过80%），其2025年度经销毛利率为48.26%，直销毛利率为38.40%，经销毛利率高于直销毛利率。公司经销毛利率高于直销毛利率的情形与同行业可比公司科威尔（688551）相同。

2、不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形

公司采取的经销模式为买断式经销。

经销业务流程：公司经销业务采取项目订单式管理模式，相关产品主要由公司直接发往项目地，具体流程情况如下：经销商获知下游及终端客户的需求后，通过公司内项目报备流程进行报备，在没有冲突的情况下，公司授权其进行跟进，经销商与客户达成意向后向公司订货，公司视情况进行备货、排产，并安排相关人员提供过程服务，直至合同完成。

经销收货流程：根据合同约定，公司将货物送至经销商指定的地点，经销商或其指定的第三方应当对包装外观及数量进行清查，当场签字确认收货。收货后视为货物所有权及风险转移。

经销验收流程：根据合同约定，经销业务验收流程包括两种方式：预验收和开箱验收，验收合格后出具验收合格回执，超过约定期限未提出异议，也视为验收合格。

综上，公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或者终端客户，且销售模式是买断式，因此不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

二、核查情况：

（一）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司提供的2025年前五大经销商明细，包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况；

（2）获取公司对经销商管理的相关制度以及部分经销商协议，了解公司关于经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定，获取公司经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性分析说明；

（3）查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司直销、经销毛利率情况；

（4）通过天眼查等网络平台查询主要经销商工商信息、股权结构、主要人员等情况，核查公司与主要经销商是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

（1）公司与前五大经销商不存在关联关系，收入确认时点准确；

（2）根据产品特性和行业惯例，公司的定制产品主要采用直销模式，通常来说公司的通用产品标准化程度高，生产工艺成熟稳定，且小功率测试电源产品占比较高，毛利率高于项目制产品、专用产品；公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高，2025年度公司精密测试电源产品经销收入占总经销收入的比例超90%，使得公司经销毛利率较高；此外，公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户，相关客户采购量大、议价能力强，而经销客户采购具有小批量、多批次的特点，公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此，公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或者终端客户，且销售模式是买断式，不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

（二）年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并复核公司提供的2025年前五大经销商明细，包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况；

（2）获取公司对经销商管理的相关制度以及部分经销商协议，获取公司经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性分析说明；

（3）通过第三方平台对2025年前30大客户（包含经销商）与供应商执行交易对手排查程序，排查双方是否存在关联关系；

（4）用抽样的方法选取部分经销商进行穿透核查，样本选取方法：总体为签署经销商协议的经销客户，根据分层抽样，年销售额1000万以上供应商共10家，抽取5家进行核查，销售额1000万元以下的共19家通过货币单元抽样选取6家进行核查，其中是实地走访2家，访谈2家，实地查看经销商库存，访谈经销商销售情况；直发客户检查物流信息，发送至经销商进一步穿透下游或终端的订单、签收单；

（5）对主要经销商执行访谈/走访程序，实地走访2家，访谈3家，访谈经销商销售情况；

（6）向主要经销商客户函证当期的交易和应收账款余额，检查收款记录、销售回款单，评估销售收入的真实性；

（7）对经销收入执行细节测试，检查主要客户的销售合同、客户签（验）收单、销售发票、物流轨迹等，检查收入的真实性；

（8）对收入执行截止性测试，检查签（验）收单，以评估销售收入是否在恰当的期间确认，重点检查12月收入；

（9）对期后退换货情况进行核查；

（10）查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司直销、经销毛利率情况；

（11）执行的审计程序中检查的样本比例情况：

①经销收入及应收账款函证情况：

单位：万元

项目	经销收入	经销应收账款（含合同资产）
2025年度发生额/2025年12月31日余额(A)	28,866.64	14,244.90
发函金额(B)	24,052.15	13,577.84
发函比例（C=B/A)	83%	95%
回函金额(D)	24,052.15	13,577.84
其中:回函直接确认金额(E)	23,346.35	12,707.52
回函经调节后可确认金额(F)	705.80	870.32
回函比例(G=D/B)	100%	100%
其中:回函直接确认的比例(H=E/B)	97%	94%
回函经调节后可确认的比例(I=F/B)	3%	6%
可确认比例(J=G)	100%	100%

（下转D4版）