（上接D3版）

②经销收入细节测试情况：

单位：万元

项目	经销收入
2025年度发生额(A)	28,866.64
细节测试金额(B)	14,028.62
细节测试比例(C=B/A)	49%

③经销截止测试情况：

单位：万元

项目	经销收入
2025年12月发生额(A)	4,431.74
截止测试金额(B)	3,062.86
截止测试比例(C=B/A)	69%

④经销走访/访谈情况：

单位：万元

项目	经销收入
2025年年度(A)	28,866.64
走访/访谈金额(B)	10,738.55
走访/访谈比例(C=B/A)	37%

⑤经销穿透核查情况：

单位：万元

项目	经销收入
2025年年度(A)	28,866.64
核查金额(B)	12,973.11
核查比例(C=B/A)	45%

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）报告期内公司经销商收入真实，期间记录正确，前五大经销商与公司不存在关联关系；

（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。

问题4.关于产销匹配性。

年报显示，2025年，公司精密测试电源库存量3,727台/套，同比增长61.34%；特种电源库存量1,298台/套，同比增长215.05%；电能质量控制设备库存量6,105台/套，同比增长29.10%。其中，特种电源产量2,162台/套，但销量为1,235台/套。2025年末，公司存货账面余额5.68亿元，同比增长38.9%。请公司：（1）结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期，按产品类别分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性，是否有订单覆盖，是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转是否正常；（2）按照存货分类，分别说明存货跌价准备的测试过程依据，并结合同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分；（3）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形。

一、公司说明：

（一）结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期，按产品类别分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性，是否有订单覆盖，是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转是否正常

1、公司各类产品的生产周期、客户验收周期、销售周期等情况如下：

（1）精密测试电源	
生产周期	标准产品电路板和机柜会提前预生产储备库存，在电路板和机柜备库的情况下，通用测试电源产品生产周期1-2周；专用测试装备需要按据订单额外再采购部分原材料，所以产品生产周期一般要6-8周。
客户验收周期	通用测试电源产品一般不需要安装调试，货到客户现场一周内即可验收；专用测试装备产品不需要安装调试的订单，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的产品，经客户正常使用后验收周期在1至3个月，部分订单依照客户现场使用情况验收周期达到4个月及以上。
销售周期	客户收到货完成验收后正常一个月内完成销售通用测试电源；一般无需安装调试，2个月内完成销售专用测试电源；无需安装调试的一般3个月完成销售，需要安装调试的4-6个月完成销售
（2）特种电源	
生产周期	专用特种电源生产周期3-4周；定制特种电源生产周期7-10周。
客户验收周期	专用特种电源产品依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，验收周期约1-2个月；定制特种电源依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，客户委派专人在产品出厂时进行验收。
销售周期	特种电源的销售周期，特种电源业务常规从商机到交付周期约180天，24-25年平均184天。2026年作为“十五五”开局之年，市场与客户需求节奏整体放缓。大型计划性项目从商机、招标、签约至实现销售收入，周期或将超300天，公司特种电源业务整体平均销售周期也随之延长。
（3）电能质量控制设备	
生产周期	通用电能质量控制设备，配网电能质量控制设备；模块满足现货交付，整机物料齐套后1周-2周；定制电能质量控制设备；按客户需求交付，生产交付周期约8周。
客户验收周期	通用电能质量控制设备，配网电能质量控制设备依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，验收周期一般为1月-2月；定制电能质量控制设备无需安装调试的，进行厂内验收，需要安装调试的，按照客户项目进度与使用情况进行验收，周期通常在一周内。
销售周期	模块的销售周期通常是一周以内，整柜的销售周期通常是一个月，模块及整柜均无需验收；项目类、以及需要验收的产品销售周期通常是三个月-六个月。

2、收入下滑背景下库存量大幅增长的原因

2025年，公司销售收入下滑、库存量大幅增长的原因主要是：

（1）精密测试电源和电能质量控制设备库存量提升主要为应对下游客户的紧急订单、保障交付及时，公司对标准化程度高的产品进行了预投生产备货。

（2）特种电源库存量增加主要系部分客户采购的产品数量大，定制化程度高，公司生产交付并安装调试后，客户试运行和验收周期长未予验收所致。

3、2025年结余库存以及2026年在手订单覆盖情况

单位：台/套

主要产品	2025年库存量	2026年在手订单	期后结转
精密测试电源	3727	4835	2266
特种电源	1298	1516	123
电能质量控制设备	6105	10510	5769

注：本题回复统计的为截至2026年5月31日在手订单；期后结转数据统计截至2026年5月31日。

如上表所示，公司在手订单基本可以覆盖2025年结余库存；报告期内不存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转正常。

（二）按照存货分类，分别说明存货跌价准备的测试过程依据，并结合同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备的测试过程依据

公司产品主要为电力电子变换和控制设备，应用于工业领域，公司为了能够更加客观反映存货各期期末价值，在对库存商品和发出商品根据成本与可变现净值孰低原则测试减值情况外，基于谨慎性考虑，结合库龄情况补充计提存货跌价准备。具体测算过程及依据如下：

（1）公司库存商品和发出商品均采用成本与可变现净值孰低原则测算并计提存货跌价，同时结合库龄补充计提存货跌价准备。①可变现净值为该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，估计的售价：该类产品近期签署订单的价格；②估计销售费用和相关税费：公司近期平均销售及税费率；③补充对库龄考虑的减值风险，超过3年均全额计提存货跌价准备。

（2）公司原材料及委托加工物资品类众多、单价较低、通用性强、采购频次高，且部分原材料无活跃市场、难以单独估值，公司将库龄作为可变现净值的合理简化估计，库龄3年以上全额计提跌价准备，2-3年原材料进行订单匹配，无法匹配订单的材料全额计提存货跌价准备。

（3）在产品，由于工序多、阶段分散、后续投入无法精准计量，主要依据库龄进行减值测试，非定制特种产品的在产品库龄1年以上全额计提，定制特种产品在产品库龄3年以上全额计提。

2、存货跌价准备计提是否充分

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：%

公司	2025.12.31						
	原材料	库存商品	在产品	发出商品	合同履约成本	委托加工物资	综合
科威尔(688551.SH)	9.26	12.87	7.41	1.88	-	-	6.08
英杰电气(300820.SZ)	8.07	1.54	-	5.88	-	-	5.20
新雷能(300593.SZ)	29.44	40.69	4.56	5.86	-	-	26.22
威海广泰(002111.SZ)	11.14	8.47	0.42	-	-	-	5.14
盛弘股份(300693.SZ)	18.67	8.28	-	0.56	-	-	6.61
同行业平均值	15.32	14.37	4.13	3.55	-	-	9.85
公司	16.02	5.46	8.68	0.96	-	-	7.58

注1：跌价准备比率=存货跌价准备余额/账面余额；

原材料跌价准备比率为16.02%，略高于行业均值，处于可比公司区间中高位（仅次于新雷能、盛弘股份）；库存商品跌价准备比率为5.46%，发出商品跌价准备比率为0.96%，库存商品与发出商品的计提比例低于行业平均水平；在产品计提比例显著高于行业平均，处于可比公司中上。本公司存货跌价综合比例为7.58%，计提充分。

（三）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形

1、公司盘点分为三个阶段：盘点前准备、执行盘点和盘点后处理

（1）盘点前准备

制定计划：财务部负责牵头，联合仓储、生产等部门制定详细的盘点计划，明确盘点时间、范围、人员分工、方法和要求。

系统处理与实物整理：在盘点日前，将所有出入库单据录入系统。仓库人员对存货进行整理、排列，确保摆放整齐、标识清晰。

暂停作业：为保证盘点准确性，盘点期间暂停生产和存货的移动。

（2）执行盘点

实地清点：由仓库管理人员、生产人员作为主要盘点人，对所有在库存货进行逐项清点。

双向核对：执行“从表到物”和“从物到表”的双向抽盘，不仅从盘点表追查至实物核实存在性，也从实物追查至盘点表核实完整性。

关注存货状态：盘点过程中，关注存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次等情况，并进行记录。

财务监督：财务人员全程参与监盘，记录盘点过程、复核盘点数据。

（3）盘点后处理

签字确认：盘点结束后，所有参与盘点的人员（盘点人、监盘人）在盘点表上签字确认。

差异分析：财务部负责将实盘结果与账面记录进行核对，编制盘点报告。对于发现的盘盈、盘亏、毁损等差异，组织相关部门查明原因，进行差异分析。

账务处理：根据查明的原因和责任认定，按照公司审批权限报经批准后，财务部进行相应的账务处理。

2、盘点结果

报告期末存货整体管理良好，账实相符，不存在重大盘点差异。

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）获取了公司关于库存量大幅增长的原因及合理性说明；

（2）获取公司截至2026年5月31日的在手订单；

（3）获取并复核公司存货跌价准备的测试过程和依据，复核关键参数的获取来源，获取存货各项目的库龄分析表，按照不同的存货类别对应的计提政策，对库存商品计提存货跌价测算；获取同行业可比公司2025年度年报；

（4）获取公司2025年度存货盘点计划、盘点小结，在期末对存货执行监盘程序，关注存货是否存在呆滞、报废等情况；

（5）对期后退换货情况进行检查；

（6）获取期后收入确认明细，检查2025年末发出商品期后结转情况。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）精密测试电源和电能质量控制设备库存量提升主要为应对下游客户的紧急订单、保障交付及时，公司对标准化程度高的产品进行了预投生产备货；特种电源库存量增加主要系部分客户采购的产品数量大，定制化程度高，公司生产交付并安装调试后，客户试运行和验收周期长未予验收所致。2025年公司收入下滑背景下库存量大幅增长具有合理性，订单覆盖较好，期后结转正常；

（2）公司存货跌价综合计提比例为7.58%，2025年末存货跌价准备计提充分；

（3）公司存货整体管理良好，不存在账实不符等异常情形。

问题5.关于长账龄应收账款。

年报显示，公司2025年末应收账款余额56,570.61万元，其中账龄为1年以上的应收账款占比25.1%，比重同比上升。请公司：（1）按露2025年末应收账款前五名欠款方的名称、金额、账龄、对应销售内容、并说明与前五大客户的匹配性以及差异原因

2025年末，公司应收账款前五名欠款方的名称、金额、账龄、对应销售内容等情况如下表所示：

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	金额	账龄			与前五大客户的匹配性
				1年以内	1-2年	2-3年	
1	B公司	电源产品	3,127.51	3,127.51	-	-	前五大客户
2	陕西久正金能电气有限公司	电能质量产品	3,294.35	2,189.59	1,104.75	-	非前五大客户
3	客户1	电源产品	2,649.03	2,262.85	386.18	-	非前五大客户
4	上海工军电子有限公司	电源产品	1,723.78	1,723.78	-	-	非前五大客户
5	神州技测(深圳)科技有限公司	电源产品	1,576.75	1,576.75	-	-	前五大客户

如上表所示，前五大应收款的客户均为公司重要的客户，其中：B公司、神州技测(深圳)科技有限公司为公司本期前五大客户；陕西久正金能电气有限公司是公司通用电能质量战略合作伙伴，2024年度为第六大客户；客户1为公司定制特种电源的长期合作客户，本期为第九大客户，2024年是前五大客户；上海工军电子有限公司为公司测试电源长期合作经销商客户，是2024年度的前五大客户。应收欠款方前五大非当期销售前五大客户的情形，主要由于欠款方的自身经营回款或者财政款进度不及预期，导致未能及时付款。

（二）结合主要客户的信用政策、结算方式、期后回款情况，说明1年以上应收账款大幅增长的原因及可回收性，是否存在放宽信用期的情形；结合预期信用损失、同行业可比公司情况等，说明公司坏账准备计提是否充分

1、说明1年以上应收账款大幅增长的原因及可回收性，是否存在放宽信用期的情形

（1）公司主要客户信用政策、结算方式如下：

客户名称	合同编号	信用政策结算方式
B公司	AKXH2409905	预付30%，到货凭票付30%，验收合格后凭票付30%，质保一年付10%；全部6个月迪链
	AKXSH2503256SZ	预付30%，到货凭票付30%，验收合格后凭票付30%，质保一年付10%；全部6个月迪链
	AKXH2409906	预付30%，到货凭票付30%，验收合格后凭票付30%，质保一年付10%；全部6个月迪链
	AKXH2408850	预付30%，到货凭票付30%，验收合格后凭票付30%，质保一年付10%；全部6个月迪链
	AKXSH2501055CS	预付30%，到货凭票付30%，验收合格后凭票付30%，质保一年付10%；全部6个月迪链
H公司	框架协议	除非在相关的项目采购协议及/或PO中另有约定，双方依据本条款约定进行结算：(1)供方应在其提供的物品及服务通过买方验收后开具含税发票。买方自收到供方开具的合格有效的发票起【六十(60)】个日历日于集中付款日完成付款。
神州技测	AKXSH2506534SZ	票到货到一个月内付款，开票时间按照发货时间开票。
	AKXSH2508909SZ	票到货到一个月内付款，开票时间按照发货时间开票。
	AKXSH2506629SZ	票到货到一个月内付款，开票时间按照发货时间开票。
	AKXSH2501061SZ	货到票到30天内付清全部货款，开票时间按照发货时间开票。
	AKXSH251011405Z	票到货到一个月内付款，开票时间按照发货时间开票。
中国南方电网有限责任公司	AKXH24101010	按照项目进度分期提交工作任务书后，甲方认可任务书后，30日内甲方支付进度款。
	AKXSH2501026	本合同价款分预付款、入表方成品库款、交货款和结清款四次支付：3.2.1 预付款合同生效后，买方在收到卖方开具的注明应付预付款金额的财务收据正本一份并经审核无误后60日内，向卖方支付签约合同价的10%作为预付款。3.2.2 交货款卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后60日内，向卖方支付合同价格的60%；3.2.3 验收款买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后60日内，向卖方支付合同价格的25%。3.2.4 结清款买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满证书或已生效的结清款支付函正本一份并经审核无误后60日内，向卖方支付合同价格的5%。
	AKXH2407690	按照项目进度分期提交工作任务书后，甲方认可任务书后，30日内甲方支付进度款。
	ABXH-DN-2502-119	按照项目进度分期提交工作任务书后，甲方认可任务书后付进度款
	AKXH2409965	按照项目进度分期提交工作任务书及成果，甲方认可任务书后，30日内甲方支付进度款。最后质保金满一年起60日内支付。
中国科学院高能物理研究所	AKXH2404396	8.2、付款方式采用分期支付方式。第一次:合同生效后15个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的20%，即?6117600.00 元；第二次:首台设备完成出厂验收后，在15个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的40%，即?12235200.00元。第三次:全部设备完成出厂验收并运抵交货地点后，15个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的10%，即?3058800.00元。第四次:全部设备在甲方最终验收合格后，15个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的25%，即?7647000.00元。第五次:最终验收合格完成12个月后且设备运行状况良好，15个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的5%，即?1529400.00元。8.3、乙方应在每次收到支付款后的10个工作日内向甲方出具正式发票。
	AKXSH2503239D	货款在产品及发票到货后30天内通过银行转账的方式予以付清。
	AKXSH2506541D	货款在产品及发票到货后30天内通过银行转账的方式予以付清。

报告期内，公司不存在对主要客户放宽信用期的情形。

（2）公司1年以上长账龄的主要客户及期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年期末余额	账龄一年以上金额	2024年期末余额	账龄一年以上金额	期后回款金额
1	客户H2	1,519.60	1,480.68	1,779.52	308.97	3.84
2	西安爱飞核能装备股份有限公司(西安赛普电气技术有限公司)	1,355.16	1,355.16	1,355.16	1,355.16	-
3	陕西久正金能电气有限公司	3,294.35	1,104.75	2,728.03	-	606.23
4	客户A1	786.62	786.62	786.62	786.62	-
5	中铁十九局集团有限公司	491.29	491.29	501.69	501.69	250.00
6	客户1	2,649.03	386.18	1,161.63	-	819.42
7	中铁建电气化局集团第一工程有限公司	349.70	349.70	332.22	-	209.82
8	深圳中集天达空港设备有限公司	326.47	326.47	507.91	13.11	75.75
9	湖南百盈泰科技有限公司	331.56	325.41	331.56	309.56	20.00
10	中电新源(廊坊)高压电力设备有限公司	307.00	307.00	309.00	309.00	-
合计		6,913.26				1,985.06

注：期后回款数据统计截至2026年5月31日。

2025年末，公司账龄1年以上应收账款余额为14,210.58万元，较上期末增加2,545.65万元，增长21.82%。其中，前10大欠款客户合计余额6,913.26万元，占1年以上账龄余额的48.65%。本期新增的长账龄客户主要是客户H2、陕西久正金能电气有限公司、客户1、中铁建电气化局集团第一工程有限公司。

客户H2、客户1、中铁建电气化局集团第一工程有限公司为国有企业事业单位，款项支付受国家财政及其预算影响；陕西久正金能电气有限公司作为公司长期合作伙伴，其款项支付受到其下游客户对其支付进度的影响。

本期新增一年以上账龄的应收账款，对应的合作方主要为国有企事业单位及公司长期合作客户。该类客户经营稳健、信用状况良好，公司业务团队与客户保持常态化对接沟通，综合判断款项回款风险较低，可收回性具备充分保障。

2、截至2025年12月31日，公司与同行业可比公司的坏账计提情况如下：

项目	公司名称	期末坏账余额占应收账款余额的比例
公司	爱科赛博	15.67%
同行业可比公司	科威尔(688551.SH)	13.07%
	英杰电气(300820.SZ)	10.92%
	新雷能(300593.SZ)	7.58%
	威海广泰(002111.SZ)	13.97%
	盛弘股份(300693.SZ)	6.30%

（1）坏账政策

单位：%

账龄分段	爱科赛博	威海广泰	盛弘股份	新雷能	科威尔	英杰电气
1年以内(含1年)	5.00	半年2.94；半年-1年4.99	3.13	5.00	5.00	5.00
1-2年	10.00	11.97	11.66	10.00	10.00	15.00
2-3年	30.00	21.25	27.88	15.00	30.00	30.00
3-4年	100.00	34.33	61.27	30.00	100.00	50.00
4-5年	100.00	59.84	90.53	50.00	100.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司坏账计提政策中3年以上全额计提，坏账政策与同行业相比趋于谨慎。

（2）截至2025年12月31日实际坏账计提比例

综上，截至2025年12月31日，公司坏账准备实际计提比例为15.67%，高于同行业可比公司计提比例，同时通过迁徙率模型对公司应收账款坏账准备的计提充分性进行验证，公司坏账准备计提充分。

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年末应收账款前五名欠款方的明细，包括名称、金额、账龄、对应销售内容等；

（2）获取公司主要客户的销售合同，了解主要客户信用条款；获取公司2026年1-5月序时账，了解公司主要客户回款情况；

（3）获取同行业可比公司2025年报，了解同行业可比公司应收账款坏账集计提政策，对比同行业可比公司坏账准备实际计提比例；

（4）获取公司对账龄超过1年的应收账款增长的原因分析说明。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

（1）2025年末，公司应收账款前五名欠款方与前五大客户不完全一致，主要由于欠款方的自身经营回款或者财政款进度不及预期，导致未能及时付款，差异原因具有合理性；

（2）2025年末，公司1年以上应收账款大幅增长具有合理性，不存在放宽信用期的情形；

（3）截至2025年12月31日，公司坏账准备实际计提比例为15.67%，高于同行业可比公司计提比例，同时通过迁徙率模型对公司应收账款坏账准备的计提充分性进行验证，公司坏账准备计提充分。

（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年末应收账款前五名欠款方的明细，包括名称、金额、账龄、对应销售内容；

（2）获取主要客户的主要合同，期后回款明细；

（3）从公开渠道获取同行业可比公司2025年年报；了解同行业可比公司应收账款坏账集计提政策，对比同行业可比公司坏账准备实际计提比例；

（4）获取并复核公司对账龄超过1年的应收账款增长的原因分析说明，可收回性判断说明，预期信用损失测算过程。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）2025年末应收账款前五名欠款方与前五大客户不完全一致，主要由于欠款方的自身经营回款或者财政款进度不及预期，导致未能及时付款，差异原因具有合理性；

（2）2025年末，1年以上应收账款大幅增长具有合理性，不存在放宽信用期的情形；

（3）截至2025年12月31日，公司坏账准备实际计提比例为15.67%，高于同行业可比公司计提比例，同时通过迁徙率模型对公司应收账款坏账准备的计提充分性进行验证，公司应收账款坏账准备计提充分。

问题6.关于其他。

请公司列示2025年末预付款项前十大对象、注册资本、合同签订及执行情况、期后到货及结转情况、与公司的关联关系及合作年限等，说明是否存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形。

一、公司说明：

2025年末预付款项前十大情况如下：

单位：万元

供应商	注册资本	预付余额	账龄	关联关系	合作年限	合同签订日期	合同额	期后结转金额
陕西凯利达空调工程有限公司	2000	243.21	1年以内	无关联关系	1年	2025年9月	324.28	243.21
广东科明环境仪器工业有限公司	1000	171.60	1年以内	无关联关系	1年	2025年11月	429.00	-
四川富肯斯科技有限公司	1178.471	88.37	1年以内	联营企业	2年	2025年5、8、10月	248.22	88.37
西安金泽电气技术有限公司	300	74.45	1年以内	无关联关系	1年	2025年4、6月	245.00	-
客户F15	\	56.23	1年以内	无关联关系	5年以上	2025年4-12月	62.73	56.23
公司104	8345	42.78	1年以内	无关联关系	1年	2025年5、8月	261.20	42.78
云南锡业新材料有限公司	155,781.92	38.01	1年以内	无关联关系	1年	2025年9、12月	66.40	38.01
西安交通大学	140,729	30.00	1年以内	无关联关系	1年	2025年9月	100.00	30.00
南京拓展科技有限公司	5100	21.80	1年以内	无关联关系	1年	2025年8月	43.60	-
银川依安瑞电气有限公司	1000	20.70	1年以内	无关联关系	5年以上	2025年11月	21.96	20.70
合计		787.15					1,802.39	519.30

如上表所示，2025年末，公司预付款项前十大金额合计787.15万元，占期末预付款项余额的66.75%。公司前十大预付款项的账龄均为1年以内，不存在长期挂账情况，公司按照合同约定支付款项，不存在与合同约定条款不符的情形。

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）获取公司前十大预付账款的供应商合同，了解相关合同约定以及预付账款的真实性、合理性等情况；

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

（3）获取公司关于2025年末前十大预付款项相关情况的说明，了解相关合同签订及执行情况、期后到货及结转情况、与公司的关联关系及合作年限等，以及是否存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形；

（4）获取公司2026年1-5月序时账，检查预付账款期后结转情况。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：公司按照合同约定支付款项，前十大预付款项的账龄均为1年以内，不存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形