（上接D19版）

4、主要经销商客户的期末库存情况，公司的收入确认时点及依据

公司与经销商签订销售合同后，根据经销商的发货要求将产品直接发往终端客户项目地，客户存放于其厂区内或项目施工地点。公司的工程师根据终端项目的进度按计划指导客户进行安装、调试，安装调试完成后，经销商向公司出具验收合格报告，公司根据取得的验收合格报告确认收入。公司主要经销商的期末库存中不保留向公司购买的产品。

同行业可比公司的收入确认政策：

同行业可比公司	收入确认政策
金通灵	(1)公司提供安装、调试指导的销售 公司按订单组织生产，产品完工后公司对包括核心部件在内的产品的质量和性能进行试验、检测（客户认为必要时，由其或其指派的第三方在产品出厂前驻厂检验），检验合格后出具检验报告，检验报告随产品一同提交给客户。产品到达客户指定现场后，经客户验收确认，取得书面签收单。当本公司产品验收合格发货并取得客户的书面签收单时，按合同全额确认收入。 (2)公司销售产品及配件不提供安装、调试服务及安装、调试指导的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后发出产品。产品到达客户指定现场，经客户现场验收合格后，取得其书面验收文件。当本公司发货并取得客户的书面验收文件时，并且能够可靠计量收入及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时即可按合同全额确认收入。 (3)公司负责安装、调试服务的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后发出产品。产品到达客户指定现场并安装完毕，经客户试运行验收合格后，取得其书面验收合格文件。当本公司发货后并取得客户的试运行书面验收合格文件时，并且能够可靠计量收入及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时即可按合同全额确认收入。
鑫磊股份	(1)外销：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，完成出口报关手续并取得提单后确认收入。 (2)内销ODM模式：公司在商品实际发出并由客户确认签收时确认收入。 (3)内销经销模式：公司对经销商采取买断式销售，以客户确认签收时确认收入。 (4)内销直销模式：公司于产品移交给客户并验收合格后确认收入，双方就商品的控制权转移时点有特殊约定根据具体时点确认。
开山股份	(1)内销产品收入确认需满足以下条件： 公司已根据合同约定将产品运送至合同约定的交货地点并由客户确认接受、已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。 (2)外销产品收入确认需满足以下条件： 公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

综上所述，公司针对经销模式的收入确认依据符合公司的收入确认政策，与同行业可比公司的收入确认政策相比，不存在重大差异，符合行业惯例。

5、主要经销商客户的信用政策及退换货条款

(1)信用政策

公司主要经销商的信用政策详见"问题2、二、(一)公司的信用政策、结算政策情况"。

(2)退换货政策

根据公司内部控制制度的要求，客户提出退换货申请时，工程部负责评估退换货申请的真实性与合理性，质量部负责评估、检验拟退换货产品的性能及质量，财务部负责审核发货情况、付款情况、验收情况、开票情况，各事业部、子公司总经理负责审批是否同意退换货。经审批完成后，同意客户的退换货申请，并办理入库事项。

公司通常因客户项目现场工况复杂，导致产品选型不当、由于特殊原因导致产品无法继续满足客户的生产需求等原因同意客户的退换货申请。公司的经销商客户与直销客户执行相同的退换货政策。

四、结合销售内容、定价方式等方面差异，说明经销模式销售毛利率***的原因及合理性。请年审会计师说明对经销收入的真实性采取的审计程序及有效性

(一)近三年，公司空压机产品的毛利率情况

单位：万元

年度	明细	直销	经销	合计
2023年度	收入	3,773.36	6,957.79	10,731.15
	成本	***	***	***
	毛利率	***	***	***
2024年度	收入	5,691.41	9,749.67	15,441.08
	成本	***	***	***
	毛利率	***	***	***
2025年度	收入	6,473.13	10,234.09	16,707.22
	成本	***	***	***
	毛利率	***	***	***

公司磁悬浮空气压缩机产品的收入包含整机产品及配套软件的收入，直销客户与经销客户均基于空压机产品的市场行情进行公允定价。

(二)经销模式销售毛利率***的原因及合理性

2023年度及2024年度经销毛利率***，主要系：公司于2021年开始销售磁悬浮空气压缩机，其具有能耗低、噪声小、寿命长、无需润滑、无油污染等优点，比传统空压机节能约20%等特性，具有较强的替代性竞争力。为快速抢占市场份额并树立标杆案例，公司在该阶段对***，而***保持相对稳定，从而导致经销毛利率***。

2025年，随着产品累计销量突破关键规模，公司品牌认知度与市场***显著提升，直销端逐步***，实际成交价格***；同时，鉴于经销渠道在属地服务、售后运维等方面的职能持续强化，服务成本***，为保障渠道合作稳定性与推广积极性，公司经***。上述***调整，使得2025年度***，该变动系公司***的结果，具备商业合理性。

【持续督导机构、年审会计师核查程序及核查意见】

一、持续督导机构、年审会计师核查程序

1、对公司管理层进行访谈，了解磁悬浮空气压缩机产品主要采用经销模式销售的原因，与同行业可比公司进行分析；

2、获取近三年公司磁悬浮空气压缩机产品终端客户收入及占比、通过直销和经销取得新订单的收入及占比，分析变化情况；

3、获取公司近三年磁悬浮空气压缩机产品前十大客户的销售及回款情况明细表；结合主要经销商客户的订单签订时间、订单金额、销售区域及终端客户情况、期末库存情况、信用政策、退换货条款、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户销售与验收情况，分析磁悬浮空气压缩机产品收入确认依据是否符合公司收入确认政策及行业惯例；

4、对公司管理层进行访谈，了解磁悬浮空气压缩机产品经销模式销售毛利率***的原因并分析其合理性。

二、持续督导机构、年审会计师核查意见

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

1、公司基于空气压缩机的行业特点，借助经销商在当地现有的成熟客户资源可以更快的开拓市场，同时可以协助公司向用户提供及时、专业的售后服务，具有合理性。公司磁悬浮空气压缩机主要采用经销模式符合行业惯例。

2、公司磁悬浮空气压缩机产品2024年销售收入同比波动较大，主要因该产品为新品，公司大力推广，且前期销售基数较小，因此2024年较2023年销售收入波动较大，随着产品经历前期的快速发展阶段后进入稳定期，且销售基数逐渐增大，收入的波动变小，2025年收入增幅8.20%，具有合理性。

3、公司与经销商签订销售合同后，根据经销商的发货要求将产品直接发往终端客户项目地，客户存放于其厂区内或项目施工地点。公司的工程师根据终端项目的进度按计划指导客户进行安装、调试，安装调试完成后，经销商向公司出具验收合格报告，公司根据取得的验收合格报告确认收入，符合公司收入确认政策及行业惯例。

4、2023年、2024年磁悬浮空气压缩机产品经销毛利率***，主要系公司在该阶段为快速抢占市场份额并树立标杆案例，对***，而***保持相对稳定所致，具有合理性。

【年审会计师说明对经销收入的真实性采取的审计程序及有效性】

一、年审会计师核查程序

1、对公司管理层进行访谈，了解磁悬浮空气压缩机产品主要采用经销模式销售的原因，与同行业可比公司进行分析；

2、取得主要经销客户的销售合同、销售出库单、托运单等，核对该产品是否运往终端项目地；

3、取得公司工程师前往项目现场指导终端客户进行安装调试的记录，检查相关产品在确认收入之前是否已经完成安装调试；

4、取得由经销商盖章确认的验收合格报告，检查经销收入确认的依据；

5、向经销商函证经销收入及经销形成的应收账款情况。

二、年审会计师核查意见

1、公司基于空气压缩机的行业特点，借助经销商在当地现有的成熟客户资源可以更快的开拓市场，同时可以协助公司向用户提供及时、专业的售后服务，具有合理性。公司磁悬浮空气压缩机主要采用经销模式符合行业惯例；

2、经检查主要经销客户的销售合同、销售出库单、托运单等，公司产品运往终端项目地；

3、经检查安装调试记录，公司在确认经销收入之前已经完成了产品的安装调试工作；

4、经检查经销商盖章确认的验收合格报告，公司确认经销收入符合企业会计准则的规定；

5、经对公司经销商进行函证，公司经销收入及经销形成的应收账款真实存在。

4、关于存货。年报和前期信息披露文件显示：(1)报告期末公司存货余额2.14亿元，较期初增长2.08%；2026年一季度末存货余额2.663亿元，继续增长；(2)报告期末，库存商品存货余额3,813.02万元，较期初减少0.34%，存货跌价计提比例2.08%；半成品存货余额4,354.78万元，较期初减少8.51%，未计提坏账准备。请公司：

(1)说明原材料、库存商品、半成品项下的具体产品构成、账面原值、库龄、跌价准备金额等；

(2)结合主要产品订单覆盖、价格走势等，详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤，说明存货减值计提是否充分，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

【回复】

一、说明原材料、库存商品、半成品项下的具体产品构成、账面原值、库龄、跌价准备金额等

(一)报告期末，原材料、库存商品、半成品项下的具体产品构成、账面原值、库龄、跌价准备金额情况

单位：万元

明细	产品类型	账面原值	跌价准备	库龄			
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	电子电气元器件	1,089.73	1.87	614.71	318.15	9.75	147.12
	磁钢	755.58	–	559.12	177.46	14.21	4.79
	生产辅材	657.04	5.21	532.16	98.82	10.92	15.14
	高温合金	520.32	1.85	452.67	28.13	14.67	24.85
	铸件	472.35	2.64	352.45	43.90	46.13	29.87
	变频器	394.48	–	380.02	8.57	2.23	3.66
	叶轮	233.72	1.24	147.32	30.27	27.14	28.99
	机柜	224.14	–	175.71	11.27	27.58	9.58
	冷却器	225.13	–	219.27	5.15	0.71	–
	其他	261.12	3.25	209.78	21.60	18.39	11.35
	小计	4,833.61	16.06	3,643.21	743.32	171.73	275.35
库存商品	鼓风机	1,045.47	6.71	978.53	33.60	33.34	–
	空压机	2,350.78	44.89	2,350.78	–	–	–
	冷水机	180.15	20.85	86.17	39.05	54.93	–
	真空泵	91.52	6.74	91.52	–	–	–
	膨胀发电机	145.10	–	–	145.10	–	
	小计	3,813.02	79.19	3,507.00	217.75	88.27	–
半成品	产品主机	1,381.77		1,199.52	151.39	30.86	
	转子	989.47	–	803.99	185.06	–	0.42
	外协加工件	697.88	–	262.32	292.09	62.97	80.50
	电路板	460.17	–	376.01	64.09	20.07	–
	磁轴承	286.16	–	278.35	5.12	0.87	1.82
	其他	539.33		498.40	35.45	5.46	0.02
	小计	4,354.78	–	3,418.59	733.20	120.23	82.76
合计		13,001.41	95.25	10,568.80	1,694.27	380.23	358.11

如上表所示，2025年末，公司原材料、库存商品、半成品原值合计13,001.41万元，主要为1年以内及1-2年的存货，其中：1年以内合计10,568.80万元，占比81.29%，1-2年合计1,694.27万元，占比13.03%，2-3年合计380.23万元，占比2.92%，3年以上合计358.11万元，占比2.75%。公司对存货的管控严格，存货仓储保管规范、存放条件完好，未发生变质、损毁或性能衰减的情况。公司基于生产备货及售后维修的需求，虽然形成一定的库龄积累，但是占比较低，3年以上存货占比仅2.75%，具有合理性。

二、结合主要产品订单覆盖、价格走势等，详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤，说明存货减值计提是否充分，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

(一)2025年末，公司主要产品的订单覆盖及价格走势情况

1、2025年末公司主要产品的订单覆盖情况

2025年末，库存商品原值合计3,813.02万元，鼓风机与空压机原值合计3,396.25万元，占比89.07%，为公司的主要产品，具体情况如下：

单位：万元

明细	产品类型	存货原值	在手订单金额	订单覆盖率
库存商品	鼓风机	***	10,673.49	100.00%
	空压机	***	8,720.72	100.00%
发出商品	鼓风机	***	6,432.59	100.00%
	空压机	***	3,663.26	100.00%

注：订单覆盖率=在手订单金额*(1-毛利率)/存货原值，毛利率按照2025年末各个产品的主营业务毛利率测算。订单覆盖率大于100%时，按照100%计量。

如上表所示，2025年末，库存商品及发出商品中主要产品的订单覆盖率均为100%，其中在手订单金额远大于主要产品的账面余额系公司签订销售合同后，根据客户的预计发货周期及公司的生产周期，尚未下达生产任务所致。与公司采用以销定产，适量备货的模式基本一致。

2、近三年公司主要产品的价格走势情况

(1)磁悬浮离心式鼓风机

单位：万元、台、万元/台

明细	2025年度	2024年度	2023年度
主营业务收入	13,795.28	21,821.51	26,194.40
主营业务成本	***	***	***
毛利率	***	***	***
销售数量	***	***	***
单价	***	***	***

如上表所示，由于受市场竞争加剧的影响，公司磁悬浮离心式鼓风机的销售单价虽然呈下降趋势，但是公司2025年末的毛利率仍然为***。

(2)磁悬浮离心式空压机

单位：万元、台、万元/台

明细	2025年度	2024年度	2023年度
主营业务收入	16,707.22	15,441.08	10,731.15
主营业务成本	***	***	***
毛利率	***	***	***
销售数量	***	***	***
单价	***	***	***

如上表所示，公司磁悬浮离心式空压机保持较高的毛利率水平，平均销售单价也相对稳定，2024年平均销售单价较2023年上升，主要系2024年公司开始推广大功率空压机，其销售单价较高，导致2024年度平均销售单价较2023年度上升。

(二)详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤，说明存货减值计提是否充分，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

1、公司存货跌价准备计提的过程和步骤

公司按照企业会计准则的规定，存货采用成本与可变现净值孰低计量，当可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备，计入当期损益。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

(1)库存商品及发出商品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该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其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。

(2)为生产而持有的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

公司主要存货的可变现净值的具体计算过程如下：

项目	可变现净值的计算过程	关键参数
原材料	这类存货需要经过生产加工，在正常生产加工过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	①预计售价根据已签订或近期的销售价格确定； ②相关税费=城市维护建设税及教育费附加； ③预计销售费用=当期销售费用/当期营业收入*预计收入； ④预计完工成本由管理层参考历史生产参数及经验等因素综合预计；
半成品		
库存商品	这类存货通常直接用于出售，以存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	
发出商品		

2、存货跌价准备相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

资产负债表日，公司对存货进行减值测试，账面成本高于可变现净值时，根据其差额计提存货跌价准备并计入当期损益，计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

综上所述，公司对存货按成本与可变现净值孰低计量，可变现净值的确认依据充分，测算方法合理且符合公司实际经营情况。存货跌价准备计提、转回、转销的会计处理恰当。

经测试，2025年末计提存货跌价准备合计201.61万元，已计提充分，符合企业会计准则的相关规定。

【持续督导机构、年审会计师核查程序及核查意见】

一、持续督导机构、年审会计师核查程序

1、获取公司原材料、库存商品、半成品的具体构成、库龄结构及跌价准备计提明细表；

2、获取2025年末公司主要产品的订单覆盖率、近三年公司主要产品的价格走势；

3、复核公司存货跌价准备计提的过程和步骤，分析计提是否充分。

二、持续督导机构、年审会计师核查意见

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

公司对存货按成本与可变现净值孰低计量，可变现净值的确认依据充分，测算方法合理且符合公司实际经营情况；存货跌价准备计提过程和步骤合理，存货跌价准备已计提充分，符合企业会计准则的相关规定。

5、关于应收账款。年报显示，公司1年以上应收账款余额合计18,066.34万元，同比增长18.8%，占应收账款的比例为57.36%，同比增加13.67个百分点。公司仅对19.76万元单项计提坏账准备。

请公司：(1)列示该产品报告期末1年以上主要应收账款明细，包括客户名称、产品内容、合同金额、收入确认情况、信用政策、账龄、逾期期限、未收回的原因、是否存在纠纷等，并说明前期收入确认的合规性、时点的准确性；(2)结合客户资信状况，说明公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备的原因及合理性，坏账准备计提比例与可比公司是否存在差异，分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

【回复】

一、列示该产品报告期末1年以上主要应收账款明细，包括客户名称、产品内容、合同金额、收入确认情况、信用政策、账龄、逾期期限、未收回的原因、是否存在纠纷等，并说明前期收入确认的合规性、时点的准确性

(一)公司的信用政策情况

公司对客户的信用政策详见"问题2、二、(一)公司的信用政策、结算政策情况"。

(二)公司截至2025年期末1年以上主要应收账款明细如下（前五十大应收账款）：

客户名称	产品内容	合同金额	收入确认金额	1年以上应收账款余额					
				1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计
1年以上应收客户1	真空泵、鼓风机	4,110.89	4,044.68	1,034.78	–	111.37	27.05	–	1,173.20
1年以上应收客户2	鼓风机	3,048.67	2,697.94	390.77	395.27	42.85	–	–	828.89
1年以上应收客户3	空压机	1,266.00	1,120.35	513.61	–	–	–	–	513.61
1年以上应收客户4	鼓风机、冷水机、真空泵	843.70	746.64	176.40	305.50	–	–	–	481.90
1年以上应收客户5	鼓风机	847.50	750.00	170.80	129.15	109.01	–	–	408.96
1年以上应收客户6	空压机	730.60	646.55	–	407.15	–	–	–	407.15
1年以上应收客户7	鼓风机	845.00	743.44	–	54.00	–	167.20	168.50	389.70
1年以上应收客户8	空压机	1,700.00	1,504.42	340.00	–	–	–	–	340.00
1年以上应收客户9	冷水机	406.00	359.29	287.43	–	–	–	–	287.43
1年以上应收客户10	鼓风机	486.40	430.44	–	–	201.23	67.60	–	268.83
1年以上应收客户11	鼓风机、冷水机	415.40	367.61	244.40	–	–	–	–	244.40
1年以上应收客户12	鼓风机、冷水机	314.16	278.02	6.20	224.96	–	–	–	231.16
1年以上应收客户13	空压机	507.00	262.83	–	–	–	226.20	–	226.20
1年以上应收客户14	空压机	512.10	453.19	225.73	–	–	–	–	225.73
1年以上应收客户15	冷水机	641.00	567.26	–	87.40	132.70	–	–	220.10
1年以上应收客户16	空压机	243.60	215.58	203.46	–	–	–	–	203.46
1年以上应收客户17	鼓风机	240.00	212.39	198.00	–	–	–	–	198.00
1年以上应收客户18	空压机	250.00	221.24	185.00	–	–	–	–	185.00
1年以上应收客户19	空压机	205.50	181.86	184.95	–	–	–	–	184.95
1年以上应收客户20	鼓风机	433.50	383.63	147.00	–	31.97	–	–	178.97
1年以上应收客户21	冷水机	595.00	526.55	178.50	–	–	–	–	178.50
1年以上应收客户22	鼓风机	320.00	283.19	40.80	–	118.40	–	19.00	178.20
1年以上应收客户23	鼓风机	415.88	368.04	36.00	–	–	120.36	0.79	157.15
1年以上应收客户24	鼓风机	533.40	472.04	154.04	–	–	–	–	154.04
1年以上应收客户25	鼓风机、空压机、冷水机	364.20	322.30	107.37	–	45.29	–	–	152.66
1年以上应收客户26	鼓风机	371.00	328.32	19.60	122.90	–	1.86	–	144.36
1年以上应收客户27	鼓风机	239.00	211.50	–	138.00	2.95	–	–	140.95
1年以上应收客户28	鼓风机	200.60	177.52	53.25	83.00	–	–	–	136.25
1年以上应收客户29	鼓风机	290.50	283.77	74.60	24.50	25.30	11.25	–	135.65
1年以上应收客户30	空压机、冷水机	1,324.00	1,171.68	125.92	6.48	–	–	–	132.40
1年以上应收客户31	鼓风机	596.00	523.18	16.00	–	–	–	114.40	130.40
1年以上应收客户32	鼓风机	492.00	315.93	102.60	–	4.60	16.70	–	123.90
1年以上应收客户33	真空泵	425.00	376.11	88.18	34.28	–	–	–	122.46
1年以上应收客户34	鼓风机	139.00	123.01	113.40	–	–	–	–	113.40
1年以上应收客户35	鼓风机	161.00	142.48	112.70	–	–	–	–	112.70
1年以上应收客户36	鼓风机	377.00	333.63	102.79	8.40	–	–	–	111.19
1年以上应收客户37	鼓风机	244.40	216.28	49.70	–	33.36	25.00	–	108.06
1年以上应收客户38	空压机	250.00	221.24	107.60	–	–	–	–	107.60
1年以上应收客户39	鼓风机	268.80	237.88	85.46	19.80	–	–	–	105.26
1年以上应收客户40	鼓风机	111.00	98.23	99.90	–	–	–	–	99.90
1年以上应收客户41	鼓风机	200.00	176.99	–	–	–	99.50	–	99.50
1年以上应收客户42	鼓风机	337.30	298.50	–	40.80	54.12	2.90	–	97.82
1年以上应收客户43	鼓风机	843.00	741.37	–	–	–	30.70	66.00	96.70
1年以上应收客户44	鼓风机	164.60	145.66	–	57.98	38.55	–	–	96.53
1年以上应收客户45	鼓风机	301.00	266.37	93.47	–	–	–	–	93.47
1年以上应收客户46	空压机	170.00	150.44	93.02	–	–	–	–	93.02
1年以上应收客户47	鼓风机	136.00	120.35	92.40	–	–	–	–	92.40
1年以上应收客户48	鼓风机	106.74	94.46	–	91.40	–	–	–	91.40
1年以上应收客户49	鼓风机	294.00	260.18	–	–	89.40	–	–	89.40
1年以上应收客户50	鼓风机	218.00	192.92	–	87.20	–	–	–	87.20
合计		/	/	6,255.83	2,318.17	1,041.10	796.32	368.69	10,780.11

（续）

客户名称	逾期期限							是否存在纠纷
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计	
1年以上应收客户1	1,034.78	–	111.37	27.05	–	–	1,173.20	
1年以上应收客户2	390.77	395.27	42.85	–	–	–	828.89	
1年以上应收客户3	513.61	–	–	–	–	–	513.61	
1年以上应收客户4	164.40	317.50	–	–	–	–	481.90	
1年以上应收客户5	170.80	129.15	109.01	–	–	–	408.96	
1年以上应收客户6	–	286.51	120.65	–	–	–	407.16	
1年以上应收客户7	–	54.00	–	167.20	92.50	76.00	389.70	是
1年以上应收客户8	340.00	–	–	–	–	–	340.00	
1年以上应收客户9	287.43	–	–	–	–	–	287.43	
1年以上应收客户10	–	–	191.01	10.22	67.60	–	268.83	
1年以上应收客户11	244.40	–	–	–	–	–	244.40	
1年以上应收客户12	6.20	224.96	–	–	–	–	231.16	
1年以上应收客户13	–	–	–	205.00	21.20	–	226.20	是
1年以上应收客户14	225.73	–	–	–	–	–	225.73	
1年以上应收客户15	–	37.00	116.40	66.70	–	–	220.10	
1年以上应收客户16	100.46	103.00	–	–	–	–	203.46	
1年以上应收客户17	198.00	–	–	–	–	–	198.00	
1年以上应收客户18	–	185.00	–	–	–	–	185.00	
1年以上应收客户19	184.95	–	–	–	–	–	184.95	
1年以上应收客户20	147.00	–	31.97	–	–	–	178.97	
1年以上应收客户21	178.50	–	–	–	–	–	178.50	
1年以上应收客户22	25.60	15.20	–	118.40	19.00	–	178.20	
1年以上应收客户23	–	36.00	–	121.15	–	–	157.15	
1年以上应收客户24	154.04	–	–	–	–	–	154.04	
1年以上应收客户25	88.67	18.70	32.10	13.19	–	–	152.66	
1年以上应收客户26	19.60	122.90	–	1.86	–	–	144.36	
1年以上应收客户27	–	138.00	2.95	–	–	–	140.95	
1年以上应收客户28	0.25	103.00	33.00	–	–	–	136.25	
1年以上应收客户29	2.85	–	129.80	3.00	–	–	135.65	是
1年以上应收客户30	125.92	6.48	–	–	–	–	132.40	
1年以上应收客户31	16.00	–	–	–	114.40	–	130.40	
1年以上应收客户32	102.60	–	4.60	16.70	–	–	123.90	
1年以上应收客户33	88.18	34.28	–	–	–	–	122.46	
1年以上应收客户34	113.40	–	–	–	–	–	113.40	
1年以上应收客户35	–	112.70	–	–	–	–	112.70	
1年以上应收客户36	102.79	8.40	–	–	–	–	111.19	
1年以上应收客户37	49.70	–	33.36	–	25.00	–	108.06	
1年以上应收客户38	107.60	–	–	–	–	–	107.60	
1年以上应收客户39	85.46	19.80	–	–	–	–	105.26	
1年以上应收客户40	–	99.90	–	–	–	–	99.90	
1年以上应收客户41	–	–	–	99.50	–	–	99.50	
1年以上应收客户42	–	40.80	54.12	2.90	–	–	97.82	
1年以上应收客户43	–	–	–	30.70	–	66.00	96.70	
1年以上应收客户44	–	57.98	38.55	–	–	–	96.53	是
1年以上应收客户45	93.47	–	–	–	–	–	93.47	
1年以上应收客户46	93.02	–	–	–	–	–	93.02	
1年以上应收客户47	92.40	–	–	–	–	–	92.40	
1年以上应收客户48	–	91.40	–	–	–	–	91.40	
1年以上应收客户49	–	–	89.40	–	–	–	89.40	
1年以上应收客户50	–	87.20	–	–	–	–	87.20	
合计	5,548.58	2,725.13	1,141.14	883.57	339.70	142.00	10,780.11	

公司1年以上应收账款未收回主要受客户的终端项目进度、资金预算及审批流程缓慢影响，导致回款周期较长，其中：市政污水处理等项目，通常使用财政资金付款，一般在项目整体验收完成后办理竣工决算手续、然后再申请项目结算资金，导致客户的付款周期进一步延长。

公司与个别客户存在纠纷，主要是客户经营不善，资金困难，未按期付款，公司已经采取相关催款措施。例如：1年以上应收客户7，对方从事EPC业务，目前正在重组阶段，公司已向重组管理人申报相关资料；1年以上应收客户29及1年以上应收客户44，公司已经向法院提起诉讼或准备提起诉讼；1年以上应收客户13，主要是双方对产品的型号存在争议，目前正在协商解决中。

公司根据销售合同的约定将产品运送至项目终端地，经安装、调试运行合格后由客户组织验收，客户验收合格后，公司确认已完成交货的相关信息并取得收款权利后确认销售收入，公司收入确认政策符合企业会计准则的相关规定。

二、结合客户资信状况，说明公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备的原因及合理性，坏账准备计提比例与可比公司是否存在差异，分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备

(一)结合客户资信状况，说明公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备的原因及合理性

公司逾期的应收账款包含国有企业、上市公司（包含新三板）、规模龙头企业等客户，客户资信良好，不存在重大坏账风险，逾期未付款主要系受其资金预算及内部审批流程缓慢的影响，故未单项计提坏账准备。

同时，公司已建立完善的应收账款管理制度，主要包含：(1)由财务部与营销部成立联动小组，根据合同条款梳理客户的付款节点，逐月汇总统计应收账款明细，对临近到期的款项及时发出风险预警；(2)加强落实销售回款责任制，将回款情况与业务人员的绩效考核挂钩，责任到人，落到实处；(3)针对账龄较长或存在恶意拖欠的款项，由综合部与外部法律顾问成立专门小组，通过函件、诉讼等外部方式催收货款，对逾期应收账款实施动态管理，定期反馈催收进度，保障应收账款的安全性。

综上所述，公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备具有合理性。

(二)坏账准备计提比例与可比公司是否存在差异

2025年期末，公司坏账准备计提比例与可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	应收账款账面余额	坏账准备余额	计提比例
陕鼓动力	486,629.74	130,300.70	26.78%
金通灵	111,354.66	43,238.96	38.83%
山东章鼓	115,065.91	13,251.23	11.52%
鑫磊股份	56,494.28	8,307.26	14.70%
开山股份	101,081.08	20,693.26	20.47%
磁谷科技	31,497.03	6,039.67	19.18%

如上表所述，公司坏账准备计提比例处于同行业可比上市公司之间，并高于山东章鼓及鑫磊股份，公司坏账准备计提比例与可比公司不存在重大差异。

(三)分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备

公司按照预期信用损失率计算的坏账准备与按照账龄百分比法计算的坏账准备进行比较，按照整体坏账准备计提金额孰高确定坏账准备计提金额。

预期信用损失率采用迁徙法进行测算，用历史逾期情况计算历史损失率，根据当前信息和前瞻性信息进行调整，进而得出确定的预期信用损失率，确定坏账准备计提比例。截至2025年末，公司采用迁徙法计算预期信用损失率的情况如下：

第一步：应收账款（含合同资产）账龄情况

单位：万元

账龄	2022年末	2023年末	2024年末	2025年末
1年以内	15,462.12	21,029.47	21,525.18	15,242.26
1至2年	7,031.50	6,440.34	8,122.63	9,666.41
2至3年	2,612.16	3,893.93	3,515.00	4,127.07
3至4年	635.10	1,532.41	2,754.32	2,040.61
4至5年	91.29	445.73	1,029.69	1,664.26
5年以上	49.72	119.61	441.54	871.84
合计	25,881.89	33,461.49	37,388.36	33,612.44

注：采用迁徙法进行计算时，不包含按单项计提坏账准备的应收账款（含合同资产）。

第二步：计算应收账款迁徙率及其平均值

账龄	2022年迁移至2023年	2023年迁移至2024年	2024年迁移至2025年	平均数	编号
1年以内	41.65%	38.62%	44.91%	41.73%	A
1至2年	55.38%	54.58%	50.81%	53.59%	B
2至3年	58.66%	70.73%	58.05%	62.48%	C
3至4年	70.18%	67.19%	60.42%	65.93%	D
4至5年	80.94%	78.03%	56.72%	71.90%	E
5年以上	91.95%	78.37%	65.18%	78.50%	F

第三步：计算历史平均损失率

账龄	计算公式	历史平均损失率
1年以内	A*B*C*D*E*F	5.20%
1至2年	B*C*D*E*F	12.46%
2至3年	C*D*E*F	23.25%
3至4年	D*E*F	37.21%
4至5年	E*F	56.44%
5年以上	假设100%	100.00%

第四步：前瞻性调整

前瞻性调整因子基于对未来经济环境、市场趋势等因素的预期而设定的系数或变量。公司以重要宏观经济假设和参数为参考依据，包括经济形势、外部市场环境和客户情况的变化，且已考虑了未来经济环境的不确定性，并相应更新相关假设和参数，公司2025年前瞻性调整系数为5%。

账龄	历史平均损失率A	预期信用损失率B=A*(1+前瞻性调整)
1年以内	5.20%	5.46%
1至2年	12.46%	13.08%
2至3年	23.25%	24.41%
3至4年	37.21%	39.07%
4至5年	56.44%	59.26%
5年以上	100.00%	100.00%

第五步：计算预期信用损失

账龄	应收账款（含合同资产）余额	根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失		公司目前使用的预期坏账损失	
		预期信用损失率	预期信用损失	账龄分析法计提比例	原坏账准备
1年以内	15,242.26	5.46%	832.23	5.00%	762.11
1至2年	9,666.41	13.08%	1,264.37	10.00%	966.64
2至3年	4,127.07	24.41%	1,007.42	30.00%	1,238.12
3至4年	2,040.61	39.07%	797.27	50.00%	1,020.30
4至5年	1,664.26	59.26%	986.24	80.00%	1,331.41
5年以上	871.84	100.00%	871.84	100.00%	871.84
合计	33,612.45	17.13%	5,759.37	18.42%	6,190.43

公司以预期信用损失率计算的坏账准备与按照账龄百分比法计算的坏账准备进行比较，按照整体坏账准备计提金额孰高确定坏账准备计提金额。

如上表所示，截至2025年12月31日，公司按照账龄百分比法计算的预期信用损失率为18.42%，高于历史信用损失经验计算的预期信用损失率，故公司按照账龄百分比法计算坏账准备较为谨慎，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

【持续督导机构、年审会计师核查程序及核查意见】

一、持续督导机构、年审会计师核查程序

1、获取公司2025年末账龄1年以上应收账款明细表，结合客户收入确认情况、信用政策、账龄、逾期期限、未收回的原因、是否存在纠纷等情况，分析前期收入确认的合规性、时点的准确性；

2、对公司管理层进行访谈，了解主要客户资信状况以及公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备的原因并分析合理性；

3、计算公司坏账准备计提比例，并与同行业可比公司进行对比分析；获取公司按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，分析计提是否充分。

二、持续督导机构、年审会计师核查意见

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

1、公司收入确认符合公司会计政策的规定，收入确认合规、时点准确；

2、公司未对长期未回收、逾期时间较长的应收账款单项计提坏账准备具有合理性；公司坏账准备计提比例与可比公司不存在重大差异；

3、公司按照账龄百分比法计算坏账准备较为谨慎，已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

6、关于固定资产和在建工程。年报及前期信息披露文件显示：(1)报告期末，公司固定资产账面价值为34,913.84万元，占期末资产总额的比例为24.89%，固定资产规模较大且未计提减值准备；(2)近三年在建工程期末余额分别为9,756.65万元、15,738.47万元和1,150.89万元；(3)募投项目"研发中心建设项目"累计投资金额2,469.20万元，投资进度为27.44%，年报显示前述项目达到预定可使用状态的日期为2026年6月，2026年6月公司将前述项目延期至2026年12月。

请公司：(1)结合固定资产的成新率、使用状态、在手订单、实际产能利用率以及同行业可比公司情况，说明固定资产是否存在减值风险；(2)分别列示近三年在建工程付款金额前五名供应商的名称、实缴资本、关联关系、业务资质、采购类型、采购金额、支付条款及累计支付金额；(3)结合募投项目的实际进展情况、后续资金投入及安排，说明是否存在再次延期风险。

【回复】

一、结合固定资产的成新率、使用状态、在手订单、实际产能利用率以及同行业可比公司情况，说明固定资产是否存在减值风险

(一)公司的固定资产成新率、使用状态情况

1、2025年末，公司固定资产明细及使用状态情况

单位：万元

明细	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋及建筑物	31,294.06	3,488.63	27,805.43	88.85%
机器设备	7,395.33	2,125.03	5,270.30	71.27%
电子及办公设备	1,963.95	1,155.45	808.50	41.17%
运输工具	516.85	299.34	217.51	42.08%
专用设备	917.07	104.97	812.10	88.55%
合计	42,087.26	7,173.42	34,913.84	82.96%

如上表所示，2025年末公司固定资产净值34,913.84万元，主要为房屋及建筑物、机器设备。

公司的固定资产均为公司日常办公、生产、研发使用，无暂时闲置的固定资产。

2、公司固定资产成新率情况

(1)房屋及建筑物

单位：万元

类别	明细	地点	原值	净值	成新率
房屋建筑物	金鑫中路厂区	江宁区金鑫中路99号	12,448.66	10,066.34	80.86%
	德邦路厂区	江宁区德邦路5号	15,464.00	15,185.13	98.20%
构筑物			3,381.40	2,553.96	75.53%
合计			31,294.06	27,805.43	88.85%

2025年末，公司房屋及建筑物整体成新率为88.85%。

(2)机器设备

2025年末，公司主要机器设备（原值超过20万元）的情况：

单位：万元

序号	名称	数量	原值	净值	成新率
1	配电设备	1	763.79	328.43	43.00%
2	数控车床	5	336.02	220.00	65.47%
3	冷水机测试平台	1	289.61	191.38	66.08%
4	马扎克数控车床	2	135.40	77.51	57.25%
5	数控外圆磨床	1	97.35	69.60	71.49%
6	转子自动热装工装	1	95.40	57.94	60.73%
7	大功率风机测试平台	1	84.45	22.27	26.37%
8	ORC发电机供热机组	1	74.34	74.34	100.00%
9	空压机实验室	1	69.30	54.49	78.63%
10	磁悬浮压缩机实验平台	1	62.36	34.72	55.68%
11	充磁电源	1	60.62	31.83	52.51%
12	磁轴承自动化装配生产线	1	60.18	43.03	71.50%
13	数控端面外圆磨床	1	57.52	29.74	51.70%
14	静音实验室	1	57.13	24.57	43.01%
15	机床*数控内圆磨床	1	53.98	24.92	46.17%
16	机床加工中心	2	90.44	38.17	42.20%
17	精密激光切割机床	1	44.25	31.64	71.50%
18	电梯	1	42.86	33.02	77.04%
19	铣端面钻中心孔专机	1	33.63	20.85	62.00%
20	真空泵实验平台	1	33.52	21.84	65.16%
21	磁悬浮测试平台	1	23.15	12.16	52.53%
22	电动伸缩雨棚试验台	1	22.71	17.87	78.69%
23	推力磁轴承SPC工作站	1	22.12	14.77	66.77%
24	磁轴承全自动数控绕线机	1	22.12	17.04	77.03%
25	大功率空压机试验台	1	21.68	15.66	72.23%
26	VOCs废弃处理一体机	1	21.24	18.55	87.34%
27	充磁机	1	20.77	6.30	30.33%
	合计	/	2,695.94	1,532.64	56.85%

2025年末，公司主要机器设备的综合成新率为56.85%。

(二)公司在手订单情况

单位：万元

明细	金额
鼓风机	21,676.27
空压机	15,974.77
冷水机组	4,508.39
真空泵	2,440.55
其他	195.00
合计	44,794.97

截止2026年5月31日，公司在手订单合计44,794.97万元，公司在手订单金额相对较高，为公司的持续经营提供了保障。

(三)产能利用率情况

公司的磁悬浮离心式鼓风机、压缩机的产能瓶颈工序为转子生产工序，每台产品需配置一根转子，转子的产量直接决定了公司的产能情况。2024年度及2025年度，公司根据转子的生产情况统计的产能利用率情况如下：

明细	2025年度	2024年度
产能（根）	2,583	2,000
产量（根）	1,556	1,647
产能利用率	60.24%	82.35%

注：公司的德邦路厂区计划产能为1000台套，由于2025年6月开始投入使用，故2025年公司的新增产能为1000*7/12=583台套。

2025年度公司的产能利用率较2024年度下降22.11个百分点，主要由于：(1)公司的生产模式主要为"以销定产"，即根据市场订单需求和与客户沟通的项目供货计划来综合制定生产计划，由于公司2025年度销售规模下降，导致2025年度实际产量下降；(2)公司的德邦路厂区于2025年6月交付使用，公司的年产能由2,000台套增加至2,583台套，但是由于新厂区刚投入使用，实际产量正处于爬坡阶段，故2025年的产能利用率低于2024年度的产能利用率。

(四)同行业可比公司情况

1、同行业可比公司的房屋建筑物的成新率情况

单位：万元

明细	原值	净值	成新率
陕鼓动力	150,272.65	91,005.72	60.56%
金通灵	86,754.48	52,993.38	61.08%
山东章鼓	29,811.82	19,628.04	65.84%
鑫磊股份	63,982.04	61,041.97	95.40%
开山股份	80,097.85	36,616.01	45.71%
平均值	82,183.77	52,257.03	65.72%
磁谷科技	31,294.06	27,805.43	88.85%

2025年末，公司房屋及建筑物的成新率为88.85%，与鑫磊股份比较接近，高于其他可比公司。主要由于公司与鑫磊股份分别于2022年度、2023年度完成上市，募投项目陆续完工交付，公司房屋及建筑物的成新率较高。

2、同行业可比公司机器设备的成新率情况

单位：万元

明细	原值	净值	成新率
陕鼓动力	437,597.52	172,005.88	39.31%
金通灵	75,902.15	31,656.52	41.71%
山东章鼓	29,600.15	11,376.93	38.44%
鑫磊股份	30,434.33	19,834.50	65.17%
开山股份	26,541.04	6,057.99	22.82%
平均值	120,015.04	48,186.36	41.49%
磁谷科技	7,395.33	5,270.30	71.27%

2025年末，公司机器设备的成新率为71.27%，高于同行业可比公司的平均值。

3、同行业可比公司的固定资产减值情况

单位：万元

明细	原值	减值准备	减值准备计提率
陕鼓动力	597,654.34	557.44	0.09%
金通灵	173,699.83	12,664.40	7.29%
山东章鼓	65,354.68	–	0.00%
鑫磊股份	102,981.21	–	0.00%
开山股份	1,168,452.53	1,659.64	0.14%
平均值	421,628.52	2,976.29	1.51%
磁谷科技	42,087.26	–	0.00%

综上所述，公司的固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备，成新率分别为88.85%、71.27%，成新率较高，且均正常使用、运行良好，无闲置的固定资产，不存在减值迹象，故未计提固定资产减值准备。同行业可比公司中鑫磊股份、山东章鼓也未对固定资产计提减值准备，公司的固定资产减值准备计提情况与同行业可比公司不存在重大差异。

二、分别列示近三年在建工程付款金额前五名供应商的名称、实缴资本、关联关系、业务资质、采购类型、采购金额、支付条款及累计支付金额

(一)2025年在建工程付款金额前五名的供应商情况

单位：万元

供应商名称	是否为关联方	实缴资本	业务资质	采购类型	采购金额	2025年度付款金额	截止2025年末累计付款金额	支付条款
供应商1	否	12,000.00	建筑工程施工总承包壹级、市政公用工程施工总承包壹级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包壹级	建筑施工	13,301.31	2,458.26	13,168.29	(1)合同签订并且主要机械、人员进场且满足招标文件要求后7天内支付合同总价20%作为预付款。(2)承包人应在每月15日之前申报上月完成工程量，经发包人、监理、跟踪审计确认后，支付已完成工程量的80%。(3)竣工验收合格后付至已完工程量的85%，不超过合同总价(扣除暂列金额、专业工程暂估价及预留金)的70%。(4)结算审计结束后，付至工程审计结算价的99%，留1%质量保修金，保修期满后付清。
供应商2	否	3,600.00	建筑工程施工总承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包壹级、建筑幕墙工程专业承包贰级	装修施工	2,130.06	2,066.16	2,066.16	(1)合同签订并且主要机械、人员进场且满足招标文件要求后7天内支付合同总价20%作为预付款。(2)承包人应在每月15日之前申报上月完成工程量，经发包人、监理、跟踪审计确认后，支付已完成工程量的60%。(3)竣工验收合格后付至已完工程量的80%，不超过合同总价(扣除暂列金额、专业工程暂估价及预留金)的70%。(4)结算审计结束后，付至工程审计结算价的97%，留3%质量保修金，保修期满后付清。
供应商3	否	100.00	不适用	设备及安装	422.00	370.00	370.00	(1)合同签订后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计210万元整预付款。(2)当甲方预付款支付完成后，乙方在10个工作日内办理合计40万元整的项目施工银行保函/保证金提交给甲方。(3)乙方设备生产完成，抵达项目现场，甲方验收合格后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计80万元整进度款。(4)乙方设备现场安装调试完毕，甲方验收合格后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计80万元整进度款。(5)整个项目取得GMPI认证证书后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计12万元整验收款。(6)质保期满后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计40万元整质保金。
					140.00	130.00	130.00	(1)合同签订后，乙方在10个工作日内办理合计14万元整的项目施工银行保函/保证金提交给甲方，甲方收到银行保函后10个工作日内向乙方支付合计40万元整预付款。(2)乙方主设备抵达项目现场，甲方验收合格后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计40万元整进度款。(3)乙方设备现场安装调试完毕，甲方验收合格后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计50万元整验收款。(4)质保期满后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计10万元整质保金。
供应商4	否	1,256.00	建筑机电安装工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级、特征设备生产许可证	设备及安装	538.00	320.00	320.00	(1)合同签订后，乙方办理合同总价10%的施工质量履约银行保函，合计53.80万元整。(2)甲方收到履约银行保函后，在10个工作日内向乙方支付合计160万元整预付款。(3)乙方设备供货完毕，甲方预验收合格，主材抵达甲方现场后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计160万元整进度款。(4)设备安装施工结束，调试、运行合格，通过竣工验收后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计190万元整验收款。(5)质保期满，无任何争议及质量问题，甲方在10个工作日内向乙方支付合计28万元整质保金。
					145.00	135.00	135.00	(1)合同签订后，乙方办理合同总价10%的施工质量履约银行保函，合计14.50万元整。(2)甲方收到履约银行保函后，在10个工作日内向乙方支付合计45万元整预付款。(3)乙方设备供货完毕，甲方预验收合格，主材抵达甲方现场后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计45万元整进度款。(4)设备安装施工结束，调试、运行合格，通过竣工验收后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计45万元整验收款。(5)质保期满，无任何争议及质量问题，甲方在10个工作日内向乙方支付合计10万元整质保金。
供应商5	否	79.00	不适用	设备及安装	450.00	405.00	405.00	(1)设备定金：合同金额的30%应当在签订柒天之内支付。(2)发货款付款：合同金额的30%应当在发货前甲方收到乙方通知后柒天内支付。(3)验收款付款：合同金额的30%应当在甲方现场确认验收后柒天内支付。(4)尾款付款：合同金额的10%应当在设备验收后六个月内支付。
合计					17,126.37	5,884.42	16,594.45	

(二)2024年在建工程付款金额前五名的供应商情况

单位：万元

供应商名称	是否为关联方	实缴资本	业务资质	采购类型	采购金额	2024年度付款金额	截止2025年末累计付款金额	支付条款
供应商1	否	12,000.00	建筑工程施工总承包壹级、市政公用工程施工总承包壹级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包壹级	建筑施工	13,301.31	1,774.61	13,168.29	(1)合同签订并且主要机械、人员进场且满足招标文件要求后7天内支付合同总价20%作为预付款。(2)承包人应在每月15日之前申报上月完成工程量，经发包人、监理、跟踪审计确认后，支付已完成工程量的80%。(3)竣工验收合格后付至已完工程量的85%，不超过合同总价(扣除暂列金额、专业工程暂估价及预留金)的70%。(4)结算审计结束后，付至工程审计结算价的97%，留3%质量保修金，保修期满后付清。(5)因乙方急需资金周转，双方协商后，将质保金调整为工程审计结算价的1%。
供应商6	否	3,271.00	建筑工程施工总承包贰级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级	设备及安装	455.00	433.00	455.00	(1)合同签订后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计135万元整预付款。(2)乙方设备抵达现场，甲方在10个工作日内向乙方支付合计135万元整进度款。(3)工程施工结束，经过电力相关部门验收合格，乙方负责协调国家电网正式电送电后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计163万元整验收款。(4)自正式电顺利贯通验收合格之日起，质保期满壹年后，甲方在10个工作日内向乙方支付合计22万元整质保金。(5)当甲方预付款支付完成后，乙方在10个工作日内办理合同总价10%合计44.5万元整的工程施工银行保函。(6)当工程施工结束，经过电力相关部门验收合格，正式电送电后，乙方在10个工作日内办理合同总价10%合计44.5万元整的工程质量银行保函。
供应商7	否	100.00	不适用	实验室改造施工	475.87	357.85	454.31	(1)合同签订后，甲方向乙方付合计80%预付款。(2)工程施工结束，验收合格后，甲方向乙方再付合计至97%工程款。(3)自验收合格之日起，质保期满贰年后，甲方付剩余3%质保金。
供应商8	否	2,500.00	CMMI三级、信息系统建设和服务能力基本级、计算机软件著作权	设备及安装	620.00	200.00	590.00	(1)合同签订后10个工作日内付合计250万元整预付款。(2)设备预验收合格后10个工作日付合计200万元整发货款。(3)设备于甲方项目现场安装、调试、培训确认合格后10个工作日内付合计140万元整验收款。(4)质保期满后付合计30万元整尾款。
供应商9	否	100	ZEISS授权经销商	设备及安装	168.00	151.20	151.20	(1)设备定金：合同金额的30%应当在签订柒天之内支付。(2)发货款付款：合同金额的60%应当在发货前甲方收到乙方通知后柒天内支付。(3)尾款付款：合同金额的10%应当在设备验收后六个月内支付。
合计					15,020.18	2,916.66	14,818.80	

(三)2023年在建工程付款金额前五名的供应商情况

单位：万元

供应商名称	是否为关联方	实缴资本	业务资质	采购类型	采购金额	2023年度付款金额	截止2025年末累计付款金额	支付条款
供应商1	否	12,000.00	建筑工程施工总承包壹级、市政公用工程施工总承包壹级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包壹级	建筑施工	13,301.31	8,935.42	13,168.29	(1)合同签订并且主要机械、人员进场且满足招标文件要求后7天内支付合同总价20%作为预付款。(2)承包人应在每月15日之前申报上月完成工程量，经发包人、监理、跟踪审计确认后，支付已完成工程量的80%。(3)竣工验收合格后付至已完工程量的85%，不超过合同总价(扣除暂列金额、专业工程暂估价及预留金)的70%。(4)结算审计结束后，付至工程审计结算价的97%，留3%质量保修金，保修期满后付清。(5)因乙方急需资金周转，双方协商后，将质保金调整为工程审计结算价的1%。
供应商10	否		不适用	城市基础设施配套费	525.73	525.73	525.73	厂房建设中，政府一次性收取城市基础设施配套性质的政府基金
供应商8	否	2,500.00	CMMI三级、信息系统建设和服务能力基本级(CS2)	设备及安装	620.00	250.00	590.00	(1)合同签订后10个工作日内付合250万元整预付款。(2)设备预验收合格后10个工作日付合计200万元整发货款。(3)设备于甲方项目现场安装、调试、培训确认合格后10个工作日内付合计140万元整验收款。(4)质保期满后付合计30万元整尾款。
供应商11	否	100	不适用	工业厂房规划	80.00	72.00	80.00	(1)第一期合同生效后3个工作日内甲方支付乙方合同金额30%作为第一阶段工作预付款。(2)第二期项目进驻后1个月完成第一阶段约定工作内容，经双方确认后，乙方移交第一阶段项目资料并确定下一阶段的工作目标和行动计划，甲方支付乙方合同金额30%作为第二阶段工作预付款；(3)第三期项目进驻后2.5个月完成第二阶段约定工作内容，经双方确认后，乙方移交第二阶段项目资料并确定下一阶段的工作目标和行动计划，甲方支付乙方合同金额30%作为第三阶段工作预付款。(4)第四期项目进驻后3个月内完成所有项目内容，在双方确认后，甲方支付乙方合同金额10%。
供应商12	否	500	特种设备生产许可证	建筑设备	240.00	70.00	240.00	(1)合同签订后10个工作日内付合计70万元整预付款。(2)设备预验收合格后10个工作日付合计70万元整发货款；(3)设备于甲方项目现场安装、调试、培训并取得当地特种设备检测机构发放的《特种设备使用标志》后10个工作日内付合计50万元整验收款。(4)工程审计结束10个工作日内付合计40万元整审计款；(5)质保期满后付合计10万元整尾款。
合计					14,767.04	9,853.15	14,604.02	

如上表所示，公司近三年在建工程付款金额前五名的供应商与公司均不存在关联关系，供应商的资质可以满足项目实施的需求，公司严格按照合同约定的付款节点支付工程款。

三、结合募投项目的实际进展情况、后续资金投入及安排，说明是否存在再次延期风险

公司尚未结项的募投项目为研发中心建设项目，该项目的进展情况如下：

单位：万元

明细	研发中心建设项目
预算金额a	9,000.00
截止2025年12月31日累计投入金额b	2,469.20
2025年12月31日累计投入进度c=b/a	27.44%
2026年1-5月投入金额d	555.69
预计后续支付金额e	5,650.00
预计累计投入金额f=b+d+e	8,674.89

公司研发中心建设项目的建设内容为在新建的厂房及办公楼上完成装修工程，建设研发实验室、购买配套设备软件、完善研发人员配置及项目研发。目前，项目中装修工程已基本建设完成，已完成部分研发及测试设备购置。另一方面，随着行业技术演进及市场需求变化，研发项目创新性要求和研发难度不断提高，导致该募投项目相关的研发实验室建设、研发项目等投入进度不及预期。公司将实时关注募投项目的建设进度情况，制定实施计划，优化资源配置，合理统筹，定期对项目进行监督检查，有序推进募投项目的后续建设，保障募投项目按期完成。由于募投项目建设已不存在实质性障碍，再次延期的风险预计较小。

【持续督导机构、年审会计师核查程序及核查意见】

一、持续督导机构、年审会计师核查程序

1、获取公司固定资产的成新率、使用状态，结合在手订单金额、产能利用率以及同行业可比公司情况分析公司固定资产是否存在减值风险；

2、获取公司近三年在建工程付款金额前五名供应商的名称、实缴资本、关联关系、业务资质、采购类型、采购金额、支付条款及累计支付金额；

3、对公司管理层进行访谈，了解募投项目的实际进展情况、后续资金投入及安排。

二、持续督导机构、年审会计师核查意见

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

1、公司固定资产不存在减值风险；

2、由于募投项目建设已不存在实质性障碍，再次延期的风险较小。

特此公告。

南京磁谷科技股份有限公司董事会
2026年7月10日