(上接C54版)

前瞻性调整的合理性:公司依据宏观经济周期波动对客户信用评级(头部客户客户1的2025年收入、净利润同比大幅度增长,公司获得该客户订单占公司业务占比同比增长,主体信用评级维持AAA)、行业景气度与订单质量提升(截至2026年3月31日公司在手订单超20亿元;新增订单客户以头部电池企业或优质海外客户为主,优质客户数量增加)、公司期后回款数据趋好(质保金2025年度期后回款率5.55%,较2024年同期5.32%提高0.23个百分点)、以及公司历史数据及同行业数据(同行业合同资产预期信用损失率为4.83%)等综合因素,公司对客户的质保金1年以内预期信用损失率进行了8.12%下调修正,最终1年以内质保金(即合同资产)预期信用损失率比例4.70%。处于同行业可比公司3%-5.61%的合理区间内,与行业平均水平接近;对应收账款质保金1-2年账龄段预期信用损失率进行了0.98%的下调,2-3年及3年以上不予下调,最终2025年同行业应收账款账龄组合合计计提比例在10.31%-22.83%区间,调整后公司应收账款预期信用损失率23.16%处于行业正常水平。

公司按照预期信用损失率和账龄法计提的应收账款(不含质保金)坏账损失金额如下:

账龄	2025年应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失率坏账准备金额
1年以内	8,978.35	4.81%	431.49
1-2年	2,298.76	16.34%	375.65
2-3年	2,497.99	62.24%	1,554.75
3年以上	207.56	100.00%	207.56
合计	13,982.66	18.38%	2,569.45

公司按照预期信用损失率和账龄法计提的质保金坏账损失金额如下:

账龄	2025年质保金余额	预期信用损失率	预期信用损失率坏账准备金额	备注
1年以内	6,510.63	4.70%	305.92	1年以内为合同资产
1-2年	4,484.25	18.84%	844.72	1-2年转为应收账款
2-3年	5,592.16	67.74%	3,788.08	2-3年转为应收账款
3年以上	655.37	100.00%	655.37	3年以上转为应收账款
合计	17,242.40	32.44%	5,594.09	

第四步:按账龄合并计算应收账款(不含质保金)和质保金转入应收账款的应收账款余额和预期信用损失率坏账准备金额

账龄	2025年应收账款余额(不含质保金)	2025年质保金转入应收账款余额	2025年应收账款合计余额	2025年应收账款坏账金额(不含质保金)	2025年质保金转入应收账款余额的坏账金额	2025年应收账款合计余额坏账金额
1年以内	8,978.35		8,978.35	431.49		431.49
1-2年	2,298.76	4,484.25	6,783.01	375.65	844.72	1220.37
2-3年	2,497.99	5,592.16	8,090.15	1554.75	3788.08	5342.82
3年以上	207.56	655.37	862.93	207.56	655.37	862.93
合计	13,982.66	10,731.78	24,714.43	2,569.45	5,288.17	7,857.61

②嘉洋公司合并应收账款组合计提坏账比例的测算结果:

账龄	2025年应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失率坏账准备金额
1年以内	9,586.09	1.05%	101.02
1-2年	185.11	10%	18.51
2-3年	34.44	50%	17.22
3年以上	0.00	100%	0.00
合计	9,805.64	1.39%	136.75

注:嘉洋公司是消费电池行业,回款比锂电设备制造好,账龄基本为一年之内,公司按照固定比例计提坏账准备。

③集团组合账龄计提坏账准备表

单位:万元

按账龄计提坏账准备的应收账款	誉辰公司(不含嘉洋公司)	嘉洋公司	集团合并
1年以内	8,978.35	9,586.09	18,564.44
1-2年	6,783.01	185.11	6,968.12
2-3年	8,090.15	34.44	8,124.58
3年以上	862.93	0.00	862.93
合计	24,714.43	9,805.64	34,520.07
按账龄计提的坏账准备			
1年以内	431.49	101.02	532.51
1-2年	1,220.37	18.51	1,238.89
2-3年	5,342.82	17.22	5,360.04
3年以上	862.93	0.00	862.93
合计	7,857.61	136.75	7,994.37
预期信用损失率			
1年以内	4.81%	1.05%	2.87%
1-2年	17.99%	10.00%	17.78%
2-3年	66.04%	50.00%	65.97%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%
合计组合坏账计提率	31.79%	1.39%	23.16%

部分账龄计提比例下降原因:

组合账龄计提坏账准备2024年和2025年对比表

单位:万元

账龄	2024年期末余额	2024年余额占比	2025年期末余额	2025年余额占比	2024年计提比例	2025年计提比例	变动	变动原因
1年以内	17,065.66	42%	18,564.44	54%	4.25%	2.87%	-1.38%	注1
1-2年	21,474.02	54%	6,968.12	20%	9.58%	17.78%	8.2%	
2-3年	1,050.01	3%	8,124.58	24%	73.23%	65.97%	-7.26%	注2
3年以上	357.83	1%	862.93	2%	99.17%	100%	0.83%	
合计	39,947.51	100%	34,520.08	100%	9.78%	23.16%	13.38%	

注1:1年以内账龄坏账计提准备比例下降原因:新增应收账款客户回款履约能力改善,款项发生逾期、向后迁徙至1年以上账龄的比例明显降低,整体坏账风险下行,导致坏账准备计提比例有所下降。

注2:2-3年账龄:新增款项来源及回款情况优于往期同类账龄款项,该区间款项继续向3年以上不良账龄迁徙的概率减少,资产可回收性提升,导致坏账计提准备比例下降。

综上,公司1年以内以及2-3年账龄段的综合计提比例有所下降,其中,1年以内计提比例下降主要原因是低坏账率的资产占比上升,2025当年由于新项目大批量交付,新项目客户资质较好,回款较好,信用等级高,整体的综合计提比例会有所降低;另外,前一年度基期回款增加,导致历史迁徙率下降,报告期内,嘉洋公司核心客户经营状况稳定,公司加强了应收账款的日常催收与信用账期管理,使得1年以内应收账款回款及时率大幅提升,流入下一账龄段的比例(迁徙率)出现明显回落。

2-3年账龄段预期信用损失率下降的合理性说明:

2025年度,公司2-3年账龄段应收账款的综合坏账计提比例由2024年的73.23%下调至65.97%。该变动并非源于公司主动放宽信用减值政策,而是基于预期信用损失模型(迁徙率模型)下,资产结构变动及数据变动的结果,该账龄段内资产结构发生变动,占比高的且低违约风险的资产转入,优化了该组合的整体信用风险。受部分客户阶段性资金周转压力缓解及内部结算延迟等因素影响,导致历史迁徙率下降。该计提比例的变动符合《企业会计准则》的相关规定,坏账准备计提充分合理。

2、本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及驱动因素、是否存在以往年度坏账计提不充分情形

(1)本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及内在驱动因素

本年组合计提坏账准备余额占比提升,主要由账龄结构变化、风险判断调整、客户回款节奏阶段性放缓三大因素驱动,具体如下:

①账龄结构整体延后(核心因素)受行业结算周期拉长、客户付款节奏放缓影响,本期应收账款中长账龄款项占比增加。由于长账龄组合适用更高的坏账计提比例,整体坏账准备余额占比随之抬升。

②信用风险审慎评估调整公司基于预期信用损失模型和历史迁徙率参数,对部分中长周期项目的风险判断,在会计估计保持一贯的前提下,对信用风险参数进行修正。

③回款节奏阶段性放缓部分下游客户受经营、资金安排影响,回款周期较往年有所延长,中长期账龄逾期款项增多,对应组合计提坏账规模相应增加。

2025年末,公司应收账款坏账计提比例为23.16%,较2024年末的9.78%显著提升了13.38个百分点。提升并非由于公司变更了会计政策或坏账计提方法,而是由于资产账龄结构后移与预期信用损失模型自然触发共同驱动的结果,具备充分的客观合理性。

=1*GB3①核心驱动因素:长账龄高风险资产规模大幅增加,受2024年度公司核心客户端主力产品更新迭代、阶段性减产以及外部宏观环境需求放缓的影响,2024年形成了较大规模的应收账款及质保金。这部分应收款项在2025年度内受结算周期影响,表现为自然迁徙。数据结构变化:2025年末,低计提比例的"1年以内"应收余额变化不大,"1-2年"应收余额从21,474万元下降到6,968万元;而高计提比例的"2-3年"长账龄资产余额由2024年末的1050万元增加至8124万元。在公司的预期信用损失模型中,2-3年账龄段的合计预期信用损失率(65.97%)远高于1年以内(2.87%)和1-2年(17.78%)。这种高坏账率的长账龄资产在总资产中权重的大幅上升,是拉高本年组合计提综合比例的根本驱动因素。

②催化驱动因素:模型迁徙率的滚动调整新金融工具准则下的预期信用损失模型具有滚动迭代特征。由于2024年发生了大额的账龄往后迁徙,该账龄段迁徙率被作为基础数据输入模型后,导致模型计算出的"1-2年"和"2-3年"的历史损失率及最终预期信用损失率处于历史相对高位。

(2)关于是否存在以往年度坏账计提不充分情形的说明

①坏账测算模型具备一贯性与连续性,测算模型报告期内(2022年至2025年),公司严格按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定,统一采用简化模型(账龄迁徙率模型)滚动计算预期信用损失。各年度在划分资产组合(普通应收账款组合、质保金组合)、观察历史迁徙基期(近4年数据)、累乘计算公式以及将3年以上迁徙率审慎调整为100%等底层逻辑和测算方法上,前后各期保持了高度的连贯性和一致性,并未在2025年临时变更模型或计提标准。

②以前年度低计提比例符合当时"短账龄为主"的情况,2024年及以前年度,公司的综合计提比例较低(如2024年为9.78%),是因为当时账龄结构短账龄的应收款项占比较高。2024年1年以内及1-2年的短账龄应收余额合计占比达96%,长账龄的2-3年和3年以上应收余额占4%;2025年1年以内及1-2年的短账龄应收余额合计占比达74%,长账龄的2-3年和3年以上应收余额占26%。短账龄应收款迁徙率和预期信用损失率比长账龄的低,2024年短账龄计提比例:1年内为4%,1-2年为10%,长账龄2-3年为73%,3年以上为99%;2025年短账龄计提比例:1年内为3%,1-2年为18%,长账龄2-3年为66%,3年以上为100%。根据2024年账龄分布,按照坏账计提模型测算出的坏账总额及整体计提比例较低(见上表组合账龄计提坏账2024年和2025年对比表)。

2024年公司与同行业账龄组合计提坏账对比分析:

公司名称	1年内计提比例	1-2年计提比例	2-3年计提比例	3年以上	综合比例
联赢激光	5.00%	10.00%	20.00%	71.80%	8.68%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	10.35%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	19.85%
纳科诺尔	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	9.95%
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	17.07%
行业平均	5.00%	12.00%	32.00%	94.36%	13.18%
誉辰智能	4.25%	9.58%	73.23%	99.17%	9.78%

2025年公司与同行业账龄组合计提坏账对比分析:

公司名称	1年内计提比例	1-2年计提比例	2-3年计提比例	3年以上	综合比例
联赢激光	5.00%	10.00%	20.00%	51.15%	10.31%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	12.29%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	22.51%
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	15.64%
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	22.83%
行业平均	5.00%	13.00%	32.00%	90.23%	16.72%
誉辰智能	2.87%	17.78%	65.97%	100.00%	23.16%

由上表可见:2024年同行业账龄组合合计计提比例在9.95%-19.85%区间,平均计提比例13.18%,公司账龄组合合计计提比例为9.78%,在行业区间内,处于正常水平。

2025年同行业账龄组合合计计提比例在10.31%-22.83%区间,行业平均计提比例16.72%,公司账龄组合合计计提比例为23.16%,处于正常水平。

综上所述,本年组合计提坏账准备余额占比提升,是资产账龄结构客观发生后移、严格执行预期信用损失模型计算的自然结果。公司各年度坏账准备计提政策保持一贯性,各期计提金额与当期资产风险结构完全匹配,不存在以往年度坏账计提不充分的情形。

3、公司单项计提坏账对应客户、销售内容及收入确认准确性、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果

(1)公司单项计提坏账对应客户、销售内容、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果

单位:万元

客户名称	销售内容	期末所有应收账款及票据	计提金额	计提原因	对相关客户各类应收账款是否均单项计提坏账	催收措施	催收效果
客户51	单玻汉瓦胶条及边框安装设备	354.18	354.18	破产清算	对客户各类应收账款均单项计提坏账	商务催收;破产申报债权	公司预计无法收回对其的应收款项,单独对该款项全额计提坏账。
客户52	电池Pack	94.41	94.41	破产清算	对客户各类应收账款均单项计提坏账	商务催收;破产债权登记	公司预计无法收回对其的应收款项,单独对该款项全额计提坏账。
合计		448.59	448.59				

(3)对应客户收入确认的准确性说明

公司收入确认的一般原则:本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务,是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估,识别该合同所包含的各单项履约义务,并确定各单项履约义务是在某一时段内履行,还是某一时点履行。满足下列条件之一的,属于在某一时间段内履行的履约义务,本公司按照履约进度,在一段时间内确认收入:(1)客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益;(2)客户能够控制本公司履约过程中在建的商品;(3)本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则,本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务,本公司根据商品和劳务的性质,采用投入法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度,投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。当履约进度不能合理确定时,已经发生的成本预计能够得到补偿的,本公司按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。

①客户51为设备及增值改造产品:合同中约定需要在客户处安装调试的,在客户现场安装调试完成,验收合格后确认收入;合同中约定仅需检验交付的,按照合同确认的发货时间发货,经买方对产品数量、型号、规格及包装状态进行检验并接受产品后确认收入。

②客户52为消费类电池pack业务出口销售:向国外客户销售产品主要是以FOB形式出口,在出口报关完成后确认收入。

公司依规确认营业收入,客户51、客户52的收入确认时点、计量金额均符合准则要求。

(三)说明应收票据和应收款项融资的具体构成、划分依据及其合理性、是否存在因划分不准确导致减值计提不充分情形,未终止确认应收票据开票方及交易背景、票据背书或贴现具体情况及相关会计处理、和应收票据等科目的勾稽关系,应收票据坏账计提测算过程、计提比例是否充分,本年应收款项融资大幅增长的原因及对应客户和收入实现情况;

1、应收票据和应收款项融资分类

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定,公司结合日常资金管理的实际业务模式,对票据资产进行了严格、清晰的分类核算:

应收款项融资:若企业管理该金融资产的业务模式为"既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标"(如日常资金管理中频繁进行背书转让或贴现以加速资金周转),且通过了合同现金流量特征测试(SPPI测试),则分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

应收票据:若企业管理该金融资产的业务模式仅以"收取合同现金流量为目标"(即主要持有至到期托收),则分类为以摊余成本计量的金融资产。

在实务操作中,公司将承兑人的信用等级与风险实质转移作为划分核心标准,其分类逻辑具备充分的合理性,具体如下:

报表科目	涵盖票据范围	业务模式特征	风险报酬转移与会计处理	划分合理性依据
应收款项融资	信用等级极高的**"6+9"家**银行承兑汇票(6家大型国有商行+9家上市股份制商行)	既以收取合同现金流量为目标,又频繁用于背书或贴现。	符合终止确认条件:该类银行信用极高,贴现或背书时,票据的信用风险和报酬实质上已发生转移。	该组合信用风险几近于零。根据准则规定,此类高信用等级票据不计提坏账准备。
应收票据	1.商业承兑汇票 2.非"6+9"的其余商业银行承兑汇票 3.已质押或附追索权贴现的票据	主要以到期托收承兑为主,或用于不满足终止确认条件的背书。	不符合终止确认条件:该类票据存在一定的信用风险或附有追索权,背书/贴现时风险报酬未实质转移。	公司保留在"应收票据"科目中核算,并严格按照账龄组合或预期信用损失模型足额计提坏账准备。

公司各期末对两类票据的归类边界清晰,完全符合企业会计准则的要求,不存在因划分不准确导致减值计提不充分的情形。

2、应收票据中坏账计提方法分类如下:

公司期末应收票据金额为2,982.79万元,银行承兑汇票金额为2,856.37万元、商业承兑汇票金额为126.42万元,组合计提坏账准备余额为61.12万元。

单位:元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
按组合计提预期信用损失的应收票据	30,439,077.09	100	611,165.51	2.01	29,827,911.58
合计	30,439,077.09	100	611,165.51	2.01	29,827,911.58

单位:元

类别	2024年12月31日	本期变动情况			2025年12月31日
		计提	收回或转回	其他变动	
单项计提预期信用损失的应收票据	--	--	--	--	--
按组合计提预期信用损失的应收票据	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51
其中:无风险银行承兑票据组合	--	--	--	--	--
其他应收票据组合	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51
合计	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51

公司严格按照上述标准及依据进行划分,划分合理,不存在因划分不准确导致减值计提不充分情形。公司应收票据的综合计提比例为2.01%。选取同行业可比上市公司进行横向对比分析:联赢激光:应收票据组合坏账计提比例为0.92%;海目星:应收票据信用风险特征组合坏账计提比例为0.24%;赢合科技:应收票据组合坏账计提比例为1.14%。因此,公司应收票据坏账计提比例(2.01%)显著高于同行业可比上市公司平均计提水平。同时,公司报告期内的实际坏账发生率远低于坏账准备计提比例,期后票据均得到平稳托收承兑、回款良好,未发生任何重大违约事件。因此,公司应收票据坏账准备计提充分、谨慎,无计提不足风险。

3、公司期末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收票据中,主要为母子公司之间的生产装配业务,母公司开具给子公司的银行承兑汇票2,680.80万元,在合并报表已正常抵消。其他的为收到客户的银行承兑汇票699.95万元,这部分未终止确认票据主要为非"6+9"银行的中小型商业银行承兑汇票。该等票据属于公司背书转让给上游供应商用以支付货款。由于此类票据依法附带追索权,在会计风险报酬转移实质判断上,其核心信用风险与报酬并未发生实质性转移。因此,根据谨慎性原则,公司在资产负债表日不对其进行终止确认。公司会计报表在其他流动负债科目列示。

4、背书或贴现的具体会计处理如下:

满足终止确认条件(如"6+9"银行票据贴现/背书):

借:银行存款/应付账款等

贷:应收款项融资

差额计入投资收益或财务费用。

不满足终止确认条件(如商票贴现/背书):

借:银行存款/应付账款等

贷:短期借款/其他流动负债(已背书未终止确认)

同时,原"应收票据"不作注销处理,待票据实际到期兑付后,再终止确认应收票据并冲减短期借款。

5、与应收票据等科目的勾稽关系

报表科目之间存在严密的逻辑勾稽关系,主要体现在:

余额勾稽:期末"已背书或贴现但未终止确认的应收票据金额",应等于资产负债表中的"其他流动负债-已背书未终止确认票据"加上"短期借款-已贴现未到期票据"的合计数。

内部抵消:合并范围内公司之间发生内部交易开具的票据,若在单体层面已贴现或背书但未终止确认,在合并层面需予以抵消,这会导致合并报表中"未终止确认金额"低于单体加总数。

质押勾稽:应付票据中的票据池业务,其期末余额应小于或等于票据保证金及质押的应收票据乘以质押率之和。

6、本年应收款项融资大幅增长的原因及对应客户和收入实现情况

2025年度,受益于新型电池技术持续突破与储能需求放量,新能源行业迎来强劲复苏。报告期内,公司经营呈现"触底回升、量增利缓"的特征,在手订单截至2026年3月31日,公司及下属子公司在手订单合计超人民币20亿元,交付金额稳步提升,公司收到客户预收货款大幅度增加。公司客户多为国内头部企业,客户信用较好,客户结算方式多为银行承兑汇票结算,客户开具由"6+9"信用等级较高的银行承兑汇票,导致公司应收款项融资大幅度增长。

应收款项融资主要明细如下:

单位:万元

客户	应收款项融资1	应收款项融资2	合计
客户1	5,551.95	6,358.71	11,910.66
客户5	1,068.97	165.69	1,234.66
其他	1,408.55	714.19	2,122.74
合计	8,029.47	7,238.59	15,268.06

上述应收款项融资15,268.06万元,其中应收款项融资1为已验收并确认营业收入,应收款项融资2为公司收到客户未实现营业收入的预收货款。

(四)公司应收质保金是否均在合同约定质保期内、有无应转应收账款但未转入情形,公司合同资产坏账计提比例确定过程和依据、和同行业可比公司计提比例异同情况及合理性;

1、公司应收质保金是否均在合同约定质保期内、有无应转应收账款但未转入情形

(1)质保金核算与列报规则

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》及有关列报规定,对销售设备及整线形成的应收质保金(通常为合同总金额的10%-20%)进行核算:

质保期内(收款权附条件):质保金的收取取决于公司在质保期内是否履行了相应的售后质保义务,属于附带特定履约条件的收款权,因此在"合同资产"科目核算。

质保期届满(取得无条件收款权):质保期满、且双方确认无质量争议、履约义务完全终结后,公司对该笔款项拥有了无条件的收款权。此时,公司在质保期满后,及时、全额将该笔款项自"合同资产"结转至"应收账款"核算。

动态台账管理:销售及财务部门联合建立了"项目质保金台账",逐笔登记合同金额、质保金比例、质保期起止日、项目最终验收时间。

(2)期末质保金状态核查

经逐笔核对合同条款、质保期到期日、验收文件及结算记录:

期末应收质保金均处于合同约定质保期内,不存在已超质保期应转应收账款但未转入的情形,结转时点合规、完整,无延迟结转或长期挂账合同资产的情况。

2、合同资产坏账计提比例的确定过程和依据

公司合同资产(质保金)按预期信用损失模型计提减值,依据与计提过程如下:

(1)会计准则依据

《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号);

《企业会计准则第14号—收入》(财会〔2017〕22号);

采用预期信用损失模型,基于历史损失、当前状况及前瞻性信息,按账龄组合、迁徙率、预期信用损失率确定计提比例。

(2)计提比例确定过程(四步法)

公司合同资产(质保金)按预期信用损失模型计提减值,具体确定过程见以下"四步法":

第一步:划分信用风险组合公司将合同资产纳入信用风险矩阵。对于因客户经营陷入严重恶化、涉及重大诉讼、破产重整等存在明确减值迹象的,划分为"单项计提组合"进行单独减值测试;对于其余客户,划分为"账龄迁徙率组合"核算。

第二步:历史损失数据统计汇总公司近4年(2022-2025年)合同资产在各账龄段的期末余额及计算各账龄段迁徙率和历史损失率。迁徙率计算:计算出1年以内质保金(合同资产)流入到1-2年、1-2年流入到2-3年等的平均迁徙概率(历史算术平均迁徙率分别为:1年内64.67%、1-2年29.26%、2-3年67.74%,3年以上100%)。历史损失率:通过累乘法(A*B*C*D)测算出1年以内合同资产(质保金)的基础历史损失率为12.82%。

第三步:结合当前状况与前瞻性信息调整根据最新《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的要求,公司在历史损失率的基础上引入了前瞻性调整因子。鉴于公司1年以内合同资产对应的核心客户群体表现为:大客户壁垒强:核心用户主要客户1、客户5等企业,客户资质较好,历史实际发生坏账核销的概率低,同时公司加大催收力度,1年内质保金回款向好。因此,公司基于前瞻性评估,在1年以内短账龄段给予了-8.12%的前瞻性调整。

第四步:确定最终计提比例经过前瞻性调整后,最终确定1年以内合同资产(质保金)的预期信用损失计提比例为4.70%。

3、同行业可比公司计提比例异同情况及合理性

为进一步确定公司合同资产(质保金)坏账准备计提的合理及公允性,选取同行业领域上市公司公开披露的2025年年度报告数据进行横向对比分析,具体情况如下表所示:

序号	可比公司	合同资产计提比例	备注
1	利元亨	5%	
2	联赢激光	5.35%	
3	海目星	5.61%	
4	赢合科技	3.00%	
5	先导智能	5%	
6	杭可科技	5%	
	平均比例	4.83%	
	誉辰智能	4.70%	

同行业合同资产坏账计提比例范围在3%-5.61%,平均比例4.83%。公司计提比例为4.7%,在行业计提比例范围内,接近同行业平均计提比例。

合同资产坏账计提比例按照预期信用损失模型,基于历史损失、迁徙率、前瞻性调整等综合确定,与同行业可比公司无重大差异、整体谨慎合理,减值计提充分,能够公允反映公司资产质量与信用风险。

(五)结合公司目前逾期应收款项的对应客户、逾期原因、时间和金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和客户履约保障等,说明公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性,并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等,说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分;

1、结合公司目前逾期应收款项的对应客户、逾期原因、时间和金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和客户履约保障等

单位:万元

序号	逾期应收账款客户名称	逾期金额	逾期1年以内	逾期1-2年	逾期2年以上	逾期原因	客户信用状况	历史回款记录	公司催收措施	客户履约保障	没有单项计提的原因及合理性
1	客户13	3,055.96	1,016.62	2,003.02	36.32	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且陆续回款中
2	客户14	1,999.20	353.85	1,528.29	117.06	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且陆续回款中
3	客户1	1,790.85	1,259.81	531.04		内部审批周期较长,陆续回款中	优秀	优秀	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	行业龙头上市公司,信用优秀,内部审批周期较长,且陆续回款中
4	客户5	1,761.83	525.69	1,231.64	4.50	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且陆续回款中
5	客户6	1,309.45	260.00	651.12	398.33	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	一般	差	商务与法务专人闭环跟进	法务持续跟进,客户陆续分期付款中	公司信用一般,分期陆续回款中
6	客户15	1,217.02	1,212.22		4.80	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型公司,具备较好履约能力;配套合同约束	公司信用良好,陆续回款中
7	客户32	1,096.06	0.69	1,095.37		客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	上市公司具备较好履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且有陆续回款中
8	客户17	556.20	467.20	32.20	56.80	客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	一般	一般	商务与法务专人闭环跟进	客户分期付款中	公司信用一般,分期陆续回款中
9	客户18	440.00	440.00			客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	一般	差	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中型企业,配套合同约束。	公司正常经营中,不符合单项计提标准
10	客户33	393.60	152.00	241.60		客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且陆续回款中
11	客户53	367.00	354.00	13.00		客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且有陆续回款中
12	客户54	298.80	140.00	158.80		客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且有陆续回款中
13	客户16	271.10	271.10			客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	中大型上市公司,具备充足履约能力;配套合同约束	上市公司信用良好,内部审批周期较长,且有陆续回款中
14	客户55	180.00	180.00			客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	一般	一般	派驻业务经理进行常态化对账,持续跟催欠款情况	配套合同约束	2025年无明显减值迹象,2026年二季度已单项计提
15	客户56	158.60	158.60			客户内部资金安排,调节付款节奏的影响	一般	一般	商务与法务专人闭环跟进	中型企业,配套合同约束	2025年无明显减值迹象,2026年二季度已单项计提
	合计	14,895.67	6,791.78	7,486.08	617.81						

2、公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性

公司未对上述逾期客户单独进行单项坏账准备计提,而是将其统一纳入账龄信用风险矩阵核算,财务处理严格符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的谨慎性规定,具备充分的合理性:

(1)未触发单项计提的法定的信用减值红线:准则规定,单项计提坏账准备适用于资产已出现明确、不可逆的信用减值事件(如客户被吊销营业执照、涉诉且资产被强制执行、资不抵债进入破产重整程序或款项经司法仲裁确认为无法收回)。上述逾期客户主体均在正常开工运转,且积极与公司沟通回款节奏,未触发上述极端风险信号。

(2)账龄组合已实现深幅、足额的风险覆盖:在公司的预期信用损失矩阵中,并未因其是大客户而减少计提。公司对于未单项计提的款项,统一按照基于迁徙率法测算出的严格比例执行组合计提。

(3)上述应收账款逾期大多为流程性逾期,并非客户信用风险实质性恶化,客户主体经营正常、信用良好、历史回款稳定,具备充足偿债能力与履约意愿;公司正加强催收措施和过程管控,债权保障完整,相关款项可合理预期在一段时间内收回。

3、并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等,说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分

公司应收账款信用减值损失严格按照预期信用损失法核算,采用迁徙率模型进行量化测算,并结合前瞻性信息调整,本年计提金额及时、计量准确、计提充分,具体说明如下:

(1)会计政策与计量模型选择合规

公司对应收账款分类为以摊余成本计量的金融资产,按照会计准则要求全程采用预期信用损失模型计量减值,以迁徙率法作为核心测算依据,模型选取符合企业会计准则及行业通行做法。

(2)迁徙率模型测算逻辑及执行情况

1)数据选取客观,公司以历史账龄迁徙数据为基础,选取连续多个会计期间的应收账款账龄迁徙、回款、坏账发生数据作为测算样本,样本周期完整、数据真实,能够客观反映本公司应收账款从正常账期向逾期、坏账演变的历史规律。

2)迁徙率、违约率、损失率测算严谨。按照账龄区间分步计算各账龄段迁徙率,基于迁徙结果推导各阶段违约概率及违约损失率,量化计算不同账龄应收账款对应的预期信用损失率。参数取值、公式计算、结果复核均执行内部审核流程,测算过程严谨、数据口径统一,计量结果准确。

3)账龄划分与风险匹配。模型按款项逾期时长、风险等级精细化划分账龄区间,不同区间匹配差异化损失率,精准区分正常款项、短期逾期、中长期逾期的风险差异,模型与公司应收款项风险特征高度匹配。

(3)前瞻性信息充分纳入考量

预期信用损失模型要求结合当前及未来宏观经济、行业环境、客户经营、结算政策等前瞻性因素调整损失参数,本年测算已全面考虑各类前瞻性信息:

1)宏观及行业环境:结合宏观经济走势、所属行业景气度、产业链上下游资金结算周期变化,评估行业整体回款压力,相应调整整体风险系数;

2)客户群体特征:针对下游客户行业分布、整体资金面、结算惯例变化,统一修正预期损失率;

3)区域性、政策性因素:结合区域经营环境、财税及结算政策变动,预判未来回款节奏及违约风险;

4)风险趋势预判:结合当期新增逾期规模、逾期结构变化,预判未来账龄迁徙趋势,对模型结果进行合理上调修正,不低估潜在信用风险。

前瞻性信息覆盖全面、判断审慎,有效弥补单纯历史数据的局限性,使预期损失测算更贴合未来实际风险水平。

4、本年信用减值损失计提及时性说明

1)公司按时对应收账款账龄、逾期情况、客户风险状态进行动态更新,同步运行迁徙率模型重估预期信用损失,减值计提时点与资产负债表日保持一致;

2)若出现客户风险状态突变(如大额逾期增加、客户经营出现负面信号),及时启动专项风险评估,及时调整损失率并补提减值,不存在延迟计提、滞后确认信用减值损失的情形;

3)本年各资产负债表日均完整执行减值测算、账务处理、报表列报流程,计提时点及时,符合准则按时确认减值损失的要求。

5、本年信用减值损失计提充分性说明

1)参数取值审慎保守:迁徙率、违约率、损失率均基于历史情形+前瞻性判断取值,未采用乐观假设压低计提比例;

2)风险覆盖完整:全部应收账款(含正常账期、各类逾期款项)均纳入模型测算,无应收款项游离于减值测算范围之外;针对风险相对较高的逾期组合,已通过账龄迁徙规则体现更高损失比例;

3)结合前文分析,当前逾期款项为临时性逾期,无实质性坏账风险,组合计提方式已足额覆盖该类款项潜在风险;对于已识别出存在较高信用风险的款项,均按政策足额计提对应减值;

4)本年计提金额能够充分覆盖应收账款当前及可预见未来的预期坏账损失,计提规模充足,未少提、漏提信用减值损失。

综上,公司本年严格执行预期信用损失模型,以迁徙率法为核心开展量化测算,全面纳入各类前瞻性信息,测算流程严谨、参数审慎、计提时点合规。本年应收账款信用减值损失计提及时、计量准确、计提充分,真实公允反映公司应收账款的信用风险状况。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议,并采取了如下核查程序:

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈,取得上市公司出具的说明;

2、查阅上市公司2025年年度报告及审计报告,了解上市公司坏账准备计提政策、应收票据相关会计政策、应收质保金相关会计政策;查阅同行业上市公司年度报告,了解同行业上市公司坏账准备计提政策及应收质保金相关会计政策;

3、取得上市公司2025年回款前十名客户的清单、2025年前十大客户的期后回款明细表,取得2025年应收款项、应收票据坏账准备计提明细表,取得2025年应收款项单项计提坏账的客户清单;

4、获取上市公司主要逾期客户的明细,了解上述客户的信用状况、历史回款记录、履约保障情况以及公司对应的催收措施。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、上市公司已补充披露坏账准备计提的准确性及充分性,并对回款偏低客户的风险进行单独评估,不存在以往年度坏账计提不充分的情形;

2、上市公司单项计提坏账对应收入确认准确,对单项计提的相关客户各类应收款均已单项计提坏账;

3、上市公司已补充披露应收票据坏账准备计提的测算过程,不存在因票据类别划分不准确导致减值计提不充分的情形;未终止确认应收票据与应收票据等科目的相关会计处理符合准则规定;应收票据坏账计提比例充分;

4、上市公司期末应收质保金均处于合同约定质保期内,不存在已超质保期但仍挂账合同资产的情形;合同资产(质保金)按预期信用损失模型计提减值;上市公司与同行业可比上市公司的合同资产坏账计提比例相比不存在重大差异;

5、上市公司未对上述逾期客户单独进行单项坏账准备计提,具备合理性;应收账款信用减值损失计提及时、准确、充分。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师执行了以下核查程序:

1、复核应收账款及合同资产明细,账龄划分准确,与总账一致;

2、函证与替代程序。全集团发函81份,收回67份(回函率82.7%),函证覆盖应收余额87%。未回函(含三大境外客户)全部执行替代测试(合同、验收单、报关单及期后回款)。回函不符3笔已逐笔调节。

3、账龄分析与迁徙率复核。获取近4年应收账款及合同资产账龄分布数据,独立复核各账龄段迁徙率、历史损失率及预期信用损失率。验证了计提比例下降的结构性原因(质保金占比变动),评价前瞻性调整因素的合理性。;

4、坏账准备独立测算。分别按迁徙率模型独立测算应收账款(不含质保金)和质保金的预期信用损失率及坏账余额,与公司账面一致。对单项计提客户逐户复核减值迹象、可收回金额及计提金额。

5、逾期款核查。获取逾期明细,对前十五大逾期客户逐户分析逾期原因及信用状况。截至2026年5月31日,境外客户期后回款率96.73%(客户2:99.44%、客户8:94.41%%、客户3:100%)。

6、(1)应收票据明细核查。

获取公司期末应收票据备查簿,逐笔核查银行承兑汇票及商业承兑汇票的票面信息(承兑人、出票日、到期日、票面金额),核对与应收票据明细账、总账的一致性。经核查,公司期末应收票据余额2,982.79万元,其中银行承兑汇票2,856.37万元(占95.76%),商业承兑汇票126.42万元(占4.24%),承兑人主要为"6+9"银行及信用等级较高的股份制商业银行,无已到期未兑付票据。

(2)应收票据分类标准复核。复核公司管理层对"应收票据"(摊余成本计量)和"应收款项融资"(公允价值计量且变动计入其他综合收益)两类科目的划分标准及执行依据。确认分类核心标准为承兑人信用等级及业务模式:信用等级为"6+9"银行承兑的票据,因业务模式为"既持有又出售",分类为应收款项融资;信用等级为普通商业银行承兑或商业承兑的票据,业务模式为"持有至到期托收",分类为应收票据。经核查,分类标准符合《企业会计准则第22号》规定,划分准确,无混同情形。

(3)应收票据坏账准备测算复核。对期末应收票据执行坏账准备测算:期末组合计提坏账准备61.12万元,综合计提比例2.01%。经与同行业可比公司(联赢激光0.92%、海目星0.24%、赢合科技1.14%)对比,公司计提比例高于行业平均水平,减值计提充分、谨慎。

7、回款方核查及第三方回款专项核查。年审会计师执行以下专项核查程序:(1)回款方一致性核查。获取公司银行流水、收款回单,将期末应收账款余额前十大客户(含境内及境外)的期后回款(截至2026年5月31日)与对应的销售合同/订单签订方进行逐笔核对。经核查,回款方名称与销售合同签订方一致,回款路径为"客户银行账户→公司银行账户",无回款方与合同签订方不一致的异常情形。

(2)第三方回款专项核查。针对"第三方回款"(即客户委托第三方代付货款,或公司委托第三方支付采购款)执行以下程序:

对公司管理层进行访谈,确认报告期内是否存在第三方代付或代收货款的情形;

对银行流水进行大额筛查(单笔50万元以上),检查付款方与合同签订方是否一致;

对主要客户(前十大客户)执行函证时,询证函中明确询证"是否存在第三方代付/代收"事项。

经核查,报告期内公司销售和采购业务不存在第三方回款情形。应收账款回款方均为合同对应的客户主体,应付账款付款方均为合同对应的供应商主体,无客户委托第三方代付、无公司委托第三方代付、无第三方支付平台代收转付等情形。

(3)第三方往来款区分说明。公司其他应付款中第三方往来款合计687.67万元(主要为销售居间佣金297.19万元、居间费107.47万元等),系嘉洋公司因海外业务拓展向独立销售居间人支付的佣金,属于经营性佣金支出,与第三方回款无关。该类款项不涉及客户代付货款,也不涉及供应商代收货款,会计处理列报为"其他应付款"符合准则规定。

8、合同资产核查。检查质保金质保期状态及结转时点,复核坏账计提比例与同行业可比公司的一致性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:公司组合计提坏账的迁徙率模型符合《企业会计准则第22号》,本年组合计提占比提升系账龄结构客观后移及迁徙率模型自动触发所致,不存在以往年度计提不充分。单项计提客户催收处置及时充分。应收票据及融资划分合理,减值计提充分。合同资产均在质保期内。逾期应收款主要为流程性逾期,基于预期信用损失模型的组合计提已大幅覆盖风险。本年信用减值损失计提及时、准确、充分。回款前十名客户收入确认时点与依据符合会计准则规定,收入确认准确。部分账龄计提比例下降系迁徙率模型根据本年实际账龄结构变动自动计算所致,具有合理性。经核查,年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

四、关于存货

年报显示,公司存货期末余额10.06亿元,同比增长65.46%,高于营业成本26.61%增长率。其中,主要为发出商品6.13亿元、同比增长58.81%,库存商品1.14亿元、同比增长54.05%。本年计提存货跌价金额4,429.78万元,其中,发出商品跌价计提金额3,649.06万元,转回或转销金额4,403.63万元,主要系发出商品售出转销。

请公司:(1)结合近两年发出商品对应的主要客户、订单情况、合同金额、发货时间、验收进度及截至目前有无交付确认收入等,说明本年发出商品金额大幅增长的原因和合理性,是否存在已发货但超期未验收、存在纠纷及潜在终止风险项目,相关风险在跌价准备计提中是否充分考虑;(2)说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户,分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性,选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程,并说明库存商品跌价计提是否准确、充分;(3)列示本年发出商品计提存货跌价的测算过程、发出商品存货跌价计提是否准确、充分,本年转销跌价发出商品售出的具体情况、对应订单和客户、销售金额、相关事项对本年财报数据影响;(4)说明公司存货变动规模远高于营业成本增长率的原因及合理性,公司本年营业成本结转是否完整、准确,是否存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。请年审会计师说明就存货监盘、计量准确和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、取得的审计证据及结论。

一、公司说明

(一)结合近两年发出商品对应的主要客户、订单情况、合同金额、发货时间、验收进度及截至目前有无交付确认收入等,说明本年发出商品金额大幅增长的原因和合理性,是否存在已发货但超期未验收、存在纠纷及潜在终止风险项目,相关风险在跌价准备计提中是否充分考虑

公司锂电设备产品为非标定制化设备,需要"定制化生产+现场安装调试",具有研发生产验收周期长的行业特性,设备从投料生产到客户现场安装调试,验收周期通常在1年及以上。近两年发出商品对应的主要客户、订单情况等如下:

2025年主要客户主要订单发出商品明细表:

单位:万元

客户名称	销售内容	发货期间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	是否在合同验收期限内	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户1	锂电设备	2024年	333.80	390.88	12-15个月左右	是	部分已验收	245.30	部分已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025年	22,291.55	20,608.75	12-15个月左右	是	部分已验收	4,464.23	部分已确认	未超期	正常推进中
客户5	锂电设备	2025年	7,648.00	5,719.07	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户13	锂电设备	2022年	325.27	209.92	12-15个月左右	否	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计4季度验收
	锂电设备	2024年	536.91	720.64	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025年	4,881.32	5,240.29	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户57	锂电设备	2025年	2,940.22	2,997.09	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户58	锂电设备	2024年	1,150.44	1,283.17	12-15个月左右	是	已验收	1,150.44	已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025年	2,367.26	2,362.22	12-15个月左右	是	部分已验收	610.62	部分已确认	未超期	正常推进中
客户59	锂电设备	2024年	292.04	283.46	12-15个月左右	是	部分已验收	230.09	部分已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025年	1,463.64	1,393.98	12-15个月左右	是	部分已验收	299.12	部分已确认	未超期	正常推进中
客户32	锂电设备	2025年	1,017.70	816.69	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户60	锂电设备	2024年	108.00	104.68	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025年	450.00	450.68	12-15个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
总计			45,806.14	42,581.52							

注:上述已经验收或部分验收数据截止2026年5月31日。

2024年主要客户主要订单发出商品明细表:

单位:万元

客户	销售内容	发货时间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户1	锂电设备	2024年	5,772.88	5,604.77	12-15个月左右	部分已验收(客户多个订单中部分订单已整单验收)	4,958.42	部分已确认	LOP整改中	预计4季度验收
		2023年	3,712.30	4,403.94		已验收	3,712.30	已确认	未超期	
		2022年	92.43	125.04		已验收	92.43	已确认	未超期	
客户5	锂电设备	2024年	3,889.87	3,084.10	12-15个月左右	已验收	3,889.87	已确认	未超期	
		2023年	41.59	37.28		已验收	41.59	已确认	未超期	
		2022年	1,481.42	684.19		已验收	1,481.42	已确认	未超期	
客户13	锂电设备	2024年	554.00	618.04	12-15个月左右	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计3季度验收
		2023年	8.85	5.18		已验收	8.85	已确认	未超期	
		2022年	325.27	209.92	12-15个月左右	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计4季度验收
客户14	锂电设备	2024年	4,355.58	4,129.88	12-15个月左右	已验收	4,355.58	已确认	未超期	
客户6	锂电设备	2024年	111.57	132.47	12-15个月左右	未验收		未确认收入	客户未生产	预计4季度验收
		2023年	4,828.61	4,543.34		已验收	4,828.61	已确认	未超期	
客户7	锂电设备	2024年	3,948.59	2,721.29	12-15个月左右	已验收	3,948.59	已确认	未超期	
		2023年	237.65	224.99		已验收	237.65	已确认	未超期	
客户58	锂电设备	2024年	1,150.44	1,264.56	12-15个月左右	已验收	1,150.44	已确认	未超期	
客户4	锂电设备	2024年	1,279.65	1,078.53	12-15个月左右	已验收	1,279.65	已确认	未超期	
		2023年	3,118.58	2,628.45		已验收	3,118.58	已确认	未超期	
客户61	锂电设备	2024年	1,123.89	1,084.02	12-15个月左右	已验收		未确认收入	LOP整改中	预计3季度验收
客户59	锂电设备	2024年	292.04	271.92	12-15个月左右	已验收		未确认收入	产线未建设完成	预计4季度验收
客户60	锂电设备	2024年	108.00	108.07	12-15个月左右	已验收		未确认收入	设备改造调安中	预计2季度验收
总计			36,433.21	32,959.98						

注:上述已经验收或部分验收数据截止2026年5月31日。

注:客户1部分验收的主要原因系:客户1近20个基地、多家下属子公司。客户通常以整个生产基地为单位进行整体招标和下单。且大型储能或动力电池基地的规划产能较大,客户会根据一期、二期工程的实际进度,分阶段向供应商下达设备采购合同。再根据各基地的实际投产计划,以"采购订单(PO)"的形式分批下达具体需求,一个PO中包含多条标准产线。

公司向客户1二十余家基地及多家子公司销售锂电设备,各子公司均为独立采购主体,各基地根据自身扩产计划分阶段滚动下单,每批次订单均单独约定交付、验收及结算条款,且单批次设备可独立使用,同一销售PO分别对应客户多条独立产线,故每一批次构成可明确区分单项履约义务。受各基地产能排产、物流到货、现场安装调试及内部审批验收节奏差异影响,不同批次设备的控制权转移时点客观上存在时间差,无法合并处理。因此,公司依据各批次实际完成验收并满足控制权转移条件之时,分别确认相应收入,该处理方式既贴合业务实质,也符合《企业会计准则第14号——收入》关于单项履约义务及时点确认的相关规定,具备充分的商业合理性与准则依据。

客户58部分验收的主要原因系:客户58对应共有3份销售PO订单,其中尚未完成验收的设备于2025年9月完成交付,现阶段设备仍处于现场安装调试阶段,客户尚未验收,不满足收入确认条件。

客户59部分验收的主要原因系:客户59主要有3个生产基地,对应7个PO订单,不同PO订单设备交付情况不一致,导致部分PO订单未确认收入。未确认收入对应的PO订单设备目前处于LOP整改中。

以上主要客户发出商品明细中存在同一销售PO分别对应客户多条独立产线的情况,因客户厂区配套施工进度不一致、不同产线安装调试进度不一致、产能分阶段投放等客观因素影响,会出现同一份订单内在设备分批验收的情况,每笔验收均取得客户独立验收证明,公司以此进行部分收入确认。

2025年公司发出商品金额大幅增长,一是因为下游需求回暖,订单集中交付,2025年动力电池厂商产能扩张回暖,公司抢抓机遇实现订单规模大幅提升。随着项目集中交付,发货量激增,这是发出商品期末余额较大的主要原因;二是行业非标特性决定的时间差,锂电非标设备具有"定制化生产+现场安装调试"的特点。从发货到最终验收,需经历客户现场产线磨合、配合客户自身产能安排及验收节奏等多个环节,导致安装调试周期及验收周期普遍较长(通常在1年及以上),从而在资产端形成了较大规模的发出商品,符合行业惯例。超期未验收项目,都有积极推进中,暂不存在纠纷及潜在终止风险项目,相关风险在跌价准备计提中已经充分考虑。目前已验收确认收入的项目,不存在退货后转入库存商品等存货的情况。

(二)说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户,分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性,选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程,并说明库存商品跌价计提是否准确、充分;

1、说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户,分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性

截至2025年12月31日,公司库存商品账面金额合计为11,400.00万元。具体构成、库龄分布及对应客户情况如下表所示:

单位:万元

客户	设备类别	库龄分布				小计
		0-6个月	6-12月	1-2年	2年以上	
客户1	包膜及测量设备	719.05		62.54		781.59
	氦检设备	345.52				345.52
	冷热压设备	832.91				832.91
客户62	氦检设备		3,217.60			3,217.60
客户63	氦检设备			114.44		114.44
客户5	包膜及测量设备				62.89	62.89
客户32	焊接及配对机		650.45			650.45
	冷热压设备		296.28			296.28
客户64	二次注液设备				79.96	79.96
客户17	氦检设备			114.86		114.86
客户65	其他设备		3,831.86			3,831.86
客户66	包膜及测量设备				81.48	81.48
客户6	二次注液设备				767.51	767.51
备用设备	包膜及测量设备			25.94		25.94
	冷热压设备				195.21	195.21
	冷热压设备模组			1.50		1.50
合计		1,897.47	7,996.20	319.28	1,187.05	11,400.00

报告期末,公司库存商品账面金额为11,400.00万元,对应的销售合同总额为15,683.43万元。公司库存商品的增长与下游行业市场需求的复苏、公司在手订单的规模增长具有高度的匹配性,具体分析如下:

(1)行业需求回暖及复苏周期是库存商品增长的驱动力

2025年,受益于行业下游动力电池厂商产能扩张、资本开支增加以及老产线升级等因素的拉动,锂电非标设备行业整体迎来新一轮复苏周期。下游客户项目推进节奏加快,对高自动化、定制化锂电设备以及老产线改造的需求量大幅提升。公司紧跟市场复苏机遇,积极参与下游头部客户的招标,订单获取能力显著增强,这是导致期末存货及库存商品规模上升的源头。

(2)在手订单规模大幅提升驱动生产规模,与库存商品增长互为印证

公司实施"以销定产"的经营模式,库存商品的生产和储备均建立在明确的订单基础之上。期末账面11,400.00万元的库存商品,均能精确对应到具体的在手订单及客户(对应合同金额达15,683.43万元),整体合同覆盖率良好。

(3)锂电非标设备的业务特性导致库存商品存在一定的滞留周期

公司主要产品(如氦检设备、二次注液设备、包膜及测量设备等)属于典型的非标定制化设备,具有"定制化生产+现场安装调试"的行业特性,即使设备在厂内已完成组装调试并达到预定产成品状态(计入库存商品),但其最终出库和发货交付仍需严格配合下游客户的现场厂房建设进度及整体产线安调安排,导致库存商品存在一定的滞留周期。

2、选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程,并说明库存商品跌价计提是否准确、充分。

公司库存商品库龄主要集中在1年以内,1年以内库存商品金额为9,893.67万元,占比达86.79%。这主要与公司2025年订单规模大幅增长、生产规模加大相关。库龄1年以上的库存商品占比为13.21%,主要由于部分项目受下游客户现场建设装修进度延期或定制化工艺调整影响,导致出库周期有所增加,公司严格按照企业会计准则规定的存货成本与可变现净值孰低法计量并进行了跌价测试。具体测算过程如下:

单位:万元

设备类别	库龄分布	库存商品账面余额A	预计销售费用+税金B	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计C=A+B	估计售价总额D	期末跌价金额E=C-D	期初跌价金额F	跌价补计提金额G=E-F
包膜及测量设备	1-2年	88.47	2.83	91.30	74.00	17.30	-	17.30
	2年以上	144.38	5.22	149.60	136.73	12.87	-	12.87
二次注液设备	2年以上	847.46	35.29	882.75	923.56		-	-
氦检设备	1-2年	229.30	5.83	235.13	152.65	82.48	-	82.48
	6-12月	3,217.60	255.26	3,472.86	6,680.72			-
焊接及配对机	6-12月	650.45	35.03	685.49	916.87		-	-
冷热压设备	2年以上	195.21	1.15	196.36	30.00	166.36	-	166.36
	6-12月	296.28	15.96	312.24	417.64		-	-
冷热压设备模组	1-2年	1.50	-	1.50	-	1.50	-	1.50
其他设备	6-12月	3,831.86	152.16	3,984.02	3,982.30	1.72	-	1.72
总计		9,502.52	508.73	10,011.26	13,314.47	282.24	-	282.24

在库存商品跌价测试过程中,充分考虑了相关影响减值的相关因素,根据同一订单的合同价格和预计产品达到最终验收尚需发生的加工成本、预计销售费用及相关税费计算可变现净值,可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备。

(三)列示本年发出商品计提存货跌价的测算过程、发出商品存货跌价计提是否准确、充分,本年转销跌价发出商品售出的具体情况、对应订单和客户、销售金额、相关事项对本年财报数据影响

1、发出商品跌价测算方法及过程

(1)测算方法与原则

公司发出商品的跌价测算方法及过程与库存商品完全一致,严格采用会计准则规定的存货成本与可变现净值孰低法计量。由于锂电非标设备特殊的业务及验收模式,公司在具体实施减值测试时,严格遵循以下业务特性与核算边界:

以订单/项目为单位统一归集:当客户订单中包含多台设备时,成本核算上以同一订单的不同设备项目进行综合归集。公司以"销售订单"为单位加权分配产品售价,并扣除预计产品达到验收尚需发生的销售费用、税费,与账面价值进行比较,判断是否减值。对于包含多台相同设备的订单,同样按单台设备设置子项目进行费用归集,但减值测试仍坚持以订单为基本单元。

(2)按季度跌价计提测算过程

报告期内,公司随着发货进度的推进,按季度对发出商品实施了动态减值测试,具体测算过程如下:

单位:万元

季度	设备大类	发出商品账面金额A	销售费用B	税金C	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计D=A+B+C	估计售价总额E	期末跌价金额F=D-E	期初跌价金额G	跌价计提金额H=F-G
第1季度	小计	27,843.45	749.71	123.43	28,716.59	22,857.12	5,671.96	5,591.02	80.94
	锂电设备	27,261.60	735.13	121.03	28,117.75	22,412.41	5,517.83	5,469.95	47.87
	增值改造	581.86	14.59	2.40	598.84	444.71	154.13	121.06	33.07
第2季度	小计	16,854.34	453.22	74.62	17,382.18	13,817.83	3,565.15	2,647.29	917.86
	锂电设备	16,680.99	449.01	73.92	17,203.92	13,689.21	3,514.81	2,605.20	909.61
	增值改造	173.35	4.22	0.69	178.26	128.62	50.34	42.08	8.26
第3季度	小计	33,346.24	951.45	156.64	34,454.33	29,007.53	5,450.59	3,754.53	1,421.12
	锂电设备	32,967.88	942.65	155.19	34,065.72	28,739.32	5,330.19	3,652.24	1,403.01
	增值改造	378.36	8.80	1.45	388.60	268.21	120.39	102.29	18.11
第4季度	小计	72,682.23	3,438.05	331.19	76,451.47	78,854.33	5,210.09	5,568.04	1,229.14
	锂电设备	69,734.10	3,123.59	300.90	73,158.58	71,641.97	5,105.36	5,443.92	1,211.24
	增值改造	2,948.14	314.46	30.29	3,292.89	7,212.35	104.74	124.11	17.91
总计		150,726.26	5,592.43	685.87	157,004.57	144,536.81	19,897.78	17,560.87	3,649.06

2、发出商品存货跌价计提是否准确、充分的说明

公司本年发出商品存货跌价准备计提测试过程中综合考虑了在途项目后续到现场安装调试可能发生的合同履约成本,在每个资产负债表日对可变现净值进行动态重估。全年累计计提发出商品存货跌价金额3,649.06万元,针对技术变动大、调试跨度长的"增值改造"和"锂电设备"项目均严格按照账面价值与可变现净值之差足额补提,确保存货跌价计提准确、充分。

3、本年转销跌价发出商品售出的具体情况

2025年,部分前期已计提存货跌价准备的发出商品项目陆续通过了客户的验收并确认销售收入。公司在结转主营业务成本的同时,对相应的存货跌价准备进行了同步转销。本年发出商品计提跌价准备的具体转销明细如下表所示:

单位:万元

客户	设备大类	合同金额	确认收入时间	计提跌价金额	转销跌价金额
客户7	锂电设备	320.22	2025年	52.97	52.97
客户6	锂电设备	3,367.92	2025年	704.49	704.49
客户67	增值改造	191.73	2025年	129.59	129.59
客户33	锂电设备	111.50	2025年	73.48	73.48
客户68	锂电设备	115.04	2025年	130.15	130.15
客户69	锂电设备	440.71	2025年	199.95	199.95
客户70	锂电设备	97.52	2025年	122.50	122.50
客户13	锂电设备	101.50	2025年	22.99	22.99
客户71	锂电设备	78.58	2025年	32.77	32.77
客户72	锂电设备	57.08	2025年	94.16	94.16
客户73	锂电设备	59.00	2025年	5.36	5.36
客户1	锂电设备	12,421.88	2025年	2,012.79	2,012.79
	增值改造	65.93	2025年	31.27	31.27
客户34	锂电设备	525.66	2025年	431.57	431.57
客户74	锂电设备	1,164.60	2025年	108.88	108.88
	增值改造	633.24	2025年	82.95	82.95
客户47	锂电设备	2,620.21	2025年	67.52	67.52
客户75	锂电设备	81.42	2025年	29.80	29.80
其他客户	锂电设备、增值改造等	86.64	2025年	43.89	43.89
总计		22,540.39		4,377.08	4,377.08

注:仅披露合同金额50万以上的转销明细。

本年度,公司存货跌价发生转回或转销的总金额为4,403.63万元。其中,发出商品对应的销售结转转销金额为4,377.08万元。该会计处理对本年财务报表数据的具体影响如下:

(1)对资产负债表的影响:在资产项目端,一方面随着设备验收,发出商品对应的原始账面成本和计提的存货跌价准备同步减少。

(2)对利润表的影响:根据企业会计准则,这部分已确认收入项目所对应的前期存货跌价准备,在结转收入的当期,直接冲减了当期的"主营业务成本"金额为4,377.08万元,使公司本期利润总额提升,符合《企业会计准则》要求。

(四)说明公司存货变动规模远高于营业成本增长率的原因及合理性,公司本年营业成本结转是否完整、准确,是否存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。请年审会计师说明就存货监盘、计量准确和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、取得的审计证据及结论;

1、存货及营业成本变动率情况及合理性分析

报告期内,公司存货各构成项目及营业成本的变动率及对比情况如下表所示:

单位:万元

项目	2025年	2024年	变动率	变动原因
原材料	7,541.89	7,785.78	-3.13%	订单大幅增加后项目投产速度加快,物料上线及消耗同步加速,使期末备料保持平稳高效流转。
在产品	15,148.43	4,984.17	203.93%	随着中山新生产基地投产及产能扩张,大量项目集中密集投产投料;受非标定制化生产及组装周期长影响,车间在制品规模大幅拉升。
库存商品	11,411.55	7,407.38	54.05%	部分下游客户受自身产能利用率或厂房建设装修进度限制,要求公司延迟发货,厂内完工产成品等待出库时间延长。
发出商品	61,289.56	38,551.64	58.81%	订单规模增加带动项目密集发货交付。受下游客户产能安排、产线磨合及验收周期等行业共性影响,导致期末发出商品规模较大。
合同履约成本	4,556.68	1,811.20	151.58%	主要是设备在客户现场安装调试阶段追加的项目直接成本,其变动趋势与发出商品规模的扩张匹配。
委托加工物资	683.04	254.62	168.26%	生产规模快速扩大,面对短期生产高峰及用工缺口,公司将非核心工序委外加工以应对订单波动。
存货合计	100,631.15	60,794.79	65.46%	
营业成本结转	58,256.93	46,013.66	26.61%	2025年确认收入较2024年增加,结转成本相应增加

存货变动规模远高于营业成本增长率具有合理性。存货是一个时点指标,增长的直接驱动因素为当年新生产的订单,因2025年行业复苏,新接订单较多,公司产能利用率较高,从采购投料开始到发出商品阶段,均在存货科目中核算;营业成本是2025年完成验收的历史项目成本结转,主要是2023-2024年行业淡季年份生产的设备,可验收设备总额较少。因此,在行业回暖、订单爆发的2025年度,存货增幅比例高于营业成本结转比例,具有合理性。

2、公司本年营业成本结转的合规性说明

公司本年营业成本结转完整、准确,不存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。具体依据如下:

(1)严格执行控制权转移的收入成本结转准则:公司锂电设备业务严格按照收入确认准则执行。设备运抵客户现场并完成安装调试、试生产、达到技术协议指标后,以取得客户签字盖章的验收单作为控制权转移的点。在确认营业收入的当期,依据该项目的整套"销售合同、签收单、验收报告、发票、物流单"等资料,将该项目对应的发出商品余额及合同履约成本全额一并结转至营业成本。

(2)项目独立核算,严防跨期与人为调节:公司实行严格的"项目号/订单号"财务核算机制。从原材料采购、车间工单投料、委外加工、成品入库到现场安装调试发生的项目费用,均实施按项目核算。项目验收时,发出商品和合同履约成本一并结转,不存在人为跨期调节成本或漏结转的情况。

(下转C56版)