(上接D25版)

(续上表)

序号	客户名称	2025年收入	2024年收入	2023年收入	历年销售产品和金额的变化原因	是否为最终客户	期末应收账款	期后回款金额（截至2026年5月31日）
1	客户9	15,082.22	5,800.28	5,216.46	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售金额的变化主要是公司参与客户新产线设备开发，合作产品线扩容，订单量逐年提升。	是	4,164.01	2,033.28
2	东莞市天蓝智能装备有限公司	2,109.05	518.20	–	客户主要与见信天蓝存在交易情况。见信天蓝于2023年设立，2024年以售后运维、设备租赁服务合作为主，2025年落地锂电设备供货订单，主要销售其他锂电设备及关键零部件、售后服务、租赁。	否	1,171.10	–
3	境外客户1	1,520.00	17.00	81.19	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	680.92	–
4	客户10	938.05	–	–	本年销售产品主要是锂电干燥设备。本年实现销售主要是客户扩产的需求。	是	318.00	–
5	客户11	836.52	36.71	1,232.53	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	606.49	–
6	客户12	734.85	1,824.13	3,502.15	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	672.54	402.79
7	客户13	644.46	–	–	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	145.60	–
8	客户14	590.36	5,594.24	–	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	5,472.10	1,569.40
9	客户15	555.59	97.11	359.33	历年销售产品主要是功能膜材。销售情况变化的原因主要是客户受行业周期波动影响，从而影响采购的需求。	是	275.84	75.97
10	客户16	430.72	328.87	363.16	历年销售产品主要是功能膜材。销售情况变化的原因主要是公司快速响应客户并实现供货，推动了销售额提升。	是	233.92	233.92
	合计	23,441.82	14,216.54	10,754.83			13,740.52	4,315.36

注:客户14的期末应收款项含分期收款协议项下的长期应收款。

综上，公司前十大客户以锂电产业链厂商为主，多数合作期限达两年以上，各年度收入波动主要受客户产线建设及投产进度影响。期末前十大客户应收账款余额规模较大，受合同账期、分期收款等约定因素影响，部分款项已完成期后回款，期后回款金额占对应期末应收账款比例为31.41%。

2、大客户变动频繁的具体原因

公司大客户变动频繁，主要系锂电行业竞争格局分化、公司业务项目制属性所致，同时主动优化了客户结构，具备商业合理性。具体情况说明如下：

(1)行业结构性分化显著，下游客户采购能力差异化明显

在经历了两年的调整与消化后，随着终端需求逐步回暖，锂电池头部企业产销两旺，宁德时代、比亚迪等头部锂电厂商资金、技术、产能优势突出，持续扩产技改，设备采购需求稳定；而中小锂电厂商产能利用率偏低、经营承压，基本停止扩产，设备采购及技改需求大幅缩减。下游客户采购能力分层显著，中小客户仅存在阶段性、项目制采购需求，无常态化持续采购能力，致使锂电设备企业合作大客户存在年度波动，属于行业常态。

(2)设备属性特殊，项目周期长

公司主营的锂电设备，属于重资产资本品，具备典型的项目制、长周期特征，设备使用周期3-5年，下游客户仅在扩产、技改、技术迭代时集中采购，无年度常态化采购，客户合作天然存在阶段性。公司对接头部客户的大型非标设备交付、安装调试及终验周期约6-12个月，收入确认跨期、节奏滞后，导致单年度客户贡献存在差异。

(3)公司主动优化业务结构

公司顺应行业分化趋势，主动优化业务与客户结构，逐步剥离不稳定的中小客户项目，集中资源深耕头部优质客户。2025年公司订单全面向头部客户集中，头部客户大额订单集中放量且交付、验收周期跨期，当期新增订单主要为头部客户项目，往期中小客户订单减少，订单结构的大幅迭代，进一步加剧了报告期大客户的变动幅度，该变动符合行业订单获取规律及公司战略发展方向。

3、业务开展稳定性情况说明

目前，公司已顺利切入宁德时代等行业头部锂电企业核心供应链，彻底完成从中小客户向头部优质客户的结构升级，与核心头部客户的技术对接、项目合作持续深化，能够持续获取头部客户稳定的技改及扩产订单，彻底改善了以往依赖中小客户、订单不稳定的经营局面。截至报告期末，公司在手订单余额16.47亿元，发出商品余额4.28亿元，发出商品将在后续年度逐步完成安装调试、竣工验收并确认收入，公司后续业务开展具备较强的稳定性。

(二)天蓝智能的主营业务、与公司的合作背景、采购公司设备的最终用途，公司对其销售的产品类型、价格、毛利率、回款情况及回款资金来源，既是客户又是供应商的原因及合理性，说明相关交易是否具有商业实质、关联交易定价是否公允，是否存在公司实控人及其关联方协助支付货款的情形。

1、天蓝智能主营业务情况

天蓝智能的主营业务主要是锂电行业自动化装配线及零部件的生产与销售。

2、公司与天蓝智能的合作背景

天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于2023年10月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。因见信天蓝设立时间较短，不满足终端客户投标准入资质要求，合作模式调整为天蓝智能对外投标获取终端订单，中标后向见信天蓝采购对应设备，由见信天蓝完成产品生产及交付。

3、公司对天蓝智能销售的主要产品情况

序号	终端客户	产品	销售金额	销售成本	毛利率1	终端销售金额	毛利率2	截止报告期末累计回款金额
1	客户17	全密封自动组装线	272.45	321.34	-17.94%	299.00	8.88%	274.72
		上料机	148.67	94.26	36.60%	158.76	6.35%	100.80
		锂锰柱式组装整线	402.74	349.72	13.17%	470.94	14.48%	230.00
2	客户18	清洗套膜线	424.78	567.14	-33.51%	451.33	5.88%	416.00
3	客户14	包胶设备	13.27	6.91	47.95%	14.16	6.25%	13.50
4	客户19	正负集流盘焊接机	15.93	10.44	34.44%	17.70	10.00%	18.00
		揉平机	15.93	5.20	67.38%	17.70	10.00%	18.00
5	客户20	滚槽机	11.24	5.62	50.00%	12.12	7.30%	7.62
		圆柱封口机	11.77	7.67	34.84%	12.65	6.99%	7.98
6	客户21	一次圆柱电池装配线	710.62	535.09	24.70%	964.60	26.33%	400.00
		合计	2,027.41	1,903.37	6.12%	2,418.97	16.19%	1,486.62

注:毛利率1的计算公式为(销售金额-销售成本)/销售金额，毛利率2的计算公式为(终端销售金额-销售金额)/终端销售金额。

截止报告期末，上述公司对天蓝智能销售的产品已回款64.89%，回款资金来源均为天蓝智能自有资金，不存在公司实际控制人及其关联方代为协助支付货款的情形。

4、天蓝智能既是公司客户又是供应商的原因及合理性

(1)天蓝智能作为公司客户的原因说明

见信天蓝设立时间较短，设立年限不满足终端客户项目投标准入要求。基于合作约定，由天蓝智能以自身经营资质对外投标获取终端订单，中标后向本公司采购相关设备用于向下游终端客户交付履约，由此天蓝智能成为公司的客户。

(2)天蓝智能作为公司供应商的原因说明

报告期内，见信天蓝向天蓝智能采购原材料用于生产其他终端客户装配线。采购的原材料主要为氦检设备、绿光激光设备、QCW激光设备等组装线配套部件，由于该类材料天蓝智能依托长期上游合作资源可取得采购价格优惠，公司选择委托天蓝智能代为集采后转售至本公司，因此天蓝智能同步成为公司的供应商。

5、相关交易商业实质、关联定价公允性说明

(1)交易具备真实商业实质

见信天蓝与天蓝智能双向购销均依托终端真实项目订单。设备销售对应天蓝智能中标终端项目履约需求，原材料采购对应公司生产需求，设备最终对外实现终端销售，全部交易具备真实商业实质。

(2)关联交易定价公允

设备销售定价：公司对天蓝智能整体销售毛利率为6%左右，天蓝智能向终端客户销售对应产品整体毛利率为16%左右，二者毛利率存在差异原因主要为天蓝智能负责客户开发及维护，且订单交付后，由天蓝智能独立承担项目现场安装调试、售后及质保服务等成本费用，该部分相关成本未包含在公司出厂销售环节内，因此天蓝智能对外销售留存了合理的利润空间，用以覆盖上述成本费用。

公司向天蓝智能的销售定价，结合终端销售价格区间协商确定，本次关联交易定价公允。

原材料采购定价：天蓝智能向公司转售原材料以自身上游实际采购成本为基础定价，依托其长期集采优势定价，符合市场化采购逻辑；

整体关联定价以市场公允价格为基准，定价公允。

二、会计师核查程序和核查意见

(一)核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、核查前十大客户股权及实际控制人，识别关联关系；前十大客户收入占本期收入89.74%；

2、核对本年度前十大客户2023至2025年销售数据、合同台账、发货验收记录、收入确认凭证，分析大客户变动频繁的原因；

3、核查天蓝智能营业执照、股权结构、主营业务范围，访谈相关业务人员，核实合作背景及采购设备最终用途；

4、复核天蓝智能销售合同、定价依据、毛利率水平、回款流水、资金来源，对比同类非关联客户交易，验证关联交易定价公允性；

5、核查天蓝智能作为供应商的采购明细、定价依据，核实双向交易合理性；

6、核查实控人及关联方与天蓝智能资金往来，核实是否存在实控人协助回款情形；

7、对客户天蓝智能执行细节测试、走访、函证程序，其中细节测试的检查比例为96.64%。

(二)核查意见

1、如公司回复所述，大客户变动频繁，除行业竞争加剧、订单结构调整、客户经营状况变化等因素外，主要与锂电池专用设备行业的固有特性高度相关。公司大客户变动频繁符合锂电设备行业长周期、阶段性需求、下游高度集中的行业特性，具备商业合理性；随着公司与头部客户合作持续深化、优质订单稳步落地，后续业务开展具备稳定性与可持续性；

2、天蓝智能与公司存在关联关系，双向交易具有商业实质，关联交易定价公允，无实控人及其关联方协助支付货款情形。

问题五：关于应收账款及合同资产

年报显示，公司2025年应收账款期末账面余额为5.16亿元，其中账龄2年以上的金额为4.03亿元，占比78.16%，较去年的21.23%大幅增加，账龄明显延长。此外，本年度按单项计提坏账准备金额为1.14亿元，较上一年度增长约1325.84%，主要系增加山东巨电新能源有限责任公司(以下简称山东巨电)，山东巨电应收账款的账面余额为1.09亿元，本年度计提比例为100%。公司合同资产期末账面余额为0.78亿元，同比增长40.19%，均为质保金；坏账准备期末余额为962.28万元，计提比例约12.33%，远高于近三年的5.00%-6.00%。

请公司补充披露：(1)应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况；(2)应收账款前十大欠款方的历史回款情况、回款资金来源，相关资金是否来源于上市公司、实控人及其潜在关联方，并结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况；(3)质保金前五大客户的基本情况、交易背景，相关产品的发货、安装、调试及收入确认时间，设备的存放地点、实际状态及运行情况、主要参数及良品率等是否符合合同约定的标准，并结合业务模式，说明相关设备是否已达到合同约定的最终验收条件，收入确认时点是否准确；(4)结合产品的验收进度、质保期等约定，说明本期合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，公司与客户是否就产品质量存在争议。

回复：

一、公司说明

(一)应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况。

1、应收账款前十大欠款方的具体情况

截至2025年12月31日，公司前十大欠款方的基本情况如下表所示：

表一：前十大欠款方期末余额及账龄情况

序号	客户名称(按客户集团)	期末账面余额	账龄：1年以内	账龄：1至2年	账龄：2至3年	账龄：3年以上	已计提坏账准备	期末账面价值	是否存在关联关系
1	山东巨电新能源有限责任公司	10,940.00			10,940.00		10,940.00	–	否
2	客户22	8,296.90			8,296.90		4,148.45	4,148.45	否
3	客户3	7,108.69	1.69	1,803.00		5,304.00	5,664.68	1,444.01	否
4	客户9	4,164.01	2,847.31	665.82	650.88		600.97	3,563.04	否
5	客户23	2,580.76			1,120.90	1,459.86	2,020.31	560.45	否
6	客户24	2,184.75			1,248.75	936.00	1,560.37	624.37	否
7	客户21	2,109.77	7.26	203.28	1,691.93	207.30	1,094.29	1,015.49	否
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	1,171.10	1,171.10				58.56	1,112.55	是
9	客户25	1,087.20			1,087.20		543.60	543.60	否
10	客户26	848.84	6.44	28.00	814.40		413.12	435.72	否
	合计	40,492.02	4,033.80	2,700.10	25,850.96	7,907.16	27,044.35	13,447.68	

表二：前十大欠款方客户基本情况、交易背景

序号	客户名称(按客户集团)	成立日期	注册资本	股权结构	获客途径	合同金额	产品类型	是否属于本期新增	是否存在关联关系
1	山东巨电新能源有限责任公司	2022-1-21	10000万元	民营产业资本(80%) 省属国资平台(15%) 地方国资平台(5%)	2019年巨电集团来访考察建立业务联系，后期延续合作	11,040.00	干燥设备、其他设备	否	否
2	客户22	2014-2-19	11800万元	自然人控股(约90%) 少数股东(约10%)	行业介绍形成合作	11,392.00	涂布机、分切机	否	否
3	客户3	2016-1-13	12689.3005万元	控股股东(约67%) 其余为财务投资机构 股权较分散	从2009年开始业务合作，后期一直延续合作	23,203.00	涂布机、辊分机、干燥设备	否	否
4	客户9	2011-12-16	440339.4911万元	股权高度分散 第一大股东为投资机构(约22%) 港股通持股(约17%) 多位自然人股东	客户主动联系，公司2021年通过招投标入围合格供应商名录并后续形成持续合作	23,425.06	干燥设备	否	否
5	客户23	2018-2-12	334637.4167万元	控股股东(约38%)、产业投资基金(约6%)、财务投资人(约9%) 股权较分散	公司客户介绍其投资方形成合作	8,775.30	干燥设备	否	否
6	客户24	2009-12-18	122210.3885万元	外资股东(约15%) 地方政府及国资(约18%) 其余股权较分散	2018年来访考察并于2019年开始合作，后续公司通过招投标获取客户订单延续合作	8,207.46	干燥设备、涂布机	否	否
7	客户21	2001-1-18	50334.336万元	自然人控股(约26%) 关联方持股(约5%) H股流通股及财务投资	2014年客户主动联系，相互考察后达成意向，通过商务洽谈获取客户订单延续合作	7,231.28	干燥设备	否	否
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	2013-11-29	3000万元	自然人控股(约75%) 投资平台持股(约22%)	天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于2023年10月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。	2,886.82	其他锂电设备	否	是
9	客户25	2023-1-6	60000万元	单一法人股东全资控股 系某新能源科技集团	老客户介绍后通过招投标流程获取客户订单取得合作	2,718.00	涂布机、辊分机、其他设备	否	否
10	客户26	2005-10-20	15000万元	控股股东(约97%) 员工持股平台(约3%)	行业介绍形成合作	2,094.40	涂布机、辊分机	否	否
	合计					100,973.32			

表三：公司报告期末前十大客户之前十大未全额回款订单合同执行情况

序号	订单编号	客户名称(按交易主体)	期末应收账款	期末合同资产	合计	开始领料时间	生产完工时间	发货时间	验收时间	收入确认年度的期末设备存放地点	收入确认年度的期末设备运行情况	是否存在争议
1	B5652	山东巨电新能源有限责任公司	5,136.00	1,104.00	6,240.00	2023年4月	2023年9月	2023年9月	2023年12月	客户现场	正常运行	否
2	B5483	客户3	3,184.00	2,128.00	5,312.00	2022年5月	2022年10月	2022年10月	2022年12月	客户现场	正常运行	否
3	B5708	客户27	–	4,400.00	4,400.00	2024年1月	2024年7-9月	2024年7-11月	2024年12月	寿县新桥国际产业园	正常运行	否
4	B5655-3	客户2	1,800.00	300.00	2,100.00	2023年10月	2023年10月	2023年10月	2023年12月	客户现场	正常运行	否
5	B5728	客户14	1,695.50	–	1,695.50	2024年1月	2024年4月、6月	2024年4月、6月	2024年6月	客户现场	正常运行	否
6	B5655-2	客户2	1,452.00	242.00	1,694.00	2023年8月	2023年8月	2023年8月	2023年9月	客户现场	正常运行	否
7	B5568	客户2	1,193.40	397.80	1,591.20	2022年10月	2023年4月	2023年4月	2023年6月	客户现场	正常运行	否
8	B5443	客户14	865.62	288.54	1,154.16	2022年1月	2022年6月	2022年6-7月	2022年9月	客户现场	正常运行	否
9	B5666	客户24	896.00	256.00	1,152.00	2023年6月	2023年9月	2023年9月	2023年11月	客户现场	正常运行	否
10	B5578	客户28	840.00	280.00	1,120.00	2023年1月	2023年3-4月	2023年3-4月	2023年6月	客户现场	正常运行	否
	合计		17,062.52	9,396.34	26,458.86	——	——	——	——	——	——	——

如上述表一至表三所示，公司期末前十大客户合计账面余额40,492.02万元，其中1年以内4,033.80万元，1至2年2,700.10万元，2至3年25,850.96万元，3年以上7,907.16万元，已计提坏账准备27,044.35万元，账面价值13,447.68万元。

2、收入确认的真实性和准确性

(1)收入确认政策

对合同中约定有安装、调试等义务的商品销售，公司按照合同约定将商品运送至客户指定交付地点，安装、调试完毕并经客户验收合格、取得客户确认的验收单时确认收入。

(2)收入确认依据

公司在确认收入时根据《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》第五条和第十三条的规定，判断确认时点和条件，其中第五条："当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：(一)合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；(二)该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务(以下简称"转让商品")相关的权利和义务；(三)该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；(四)该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；(五)企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。第十三条："对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：(一)企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。(二)企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。(三)企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。(四)企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。(五)客户已接受该商品。(六)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。"

针对上述应当考虑的迹象，公司的具体应对情况如下：

应当考虑的迹象	具体对应情况
(一)企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	公司将设备送货至客户厂房，取得了《设备验收单》，按合同付款条款客户已负有现时付款的义务。
(二)企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	设备交付安装调试完成，并取得《设备验收单》，客户已拥有该商品的法定所有权。
(三)企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。	客户签收设备并存放于其生产车间，公司仅进场安装调试，客户实际控制并占有设备。
(四)企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	客户购买生产线设备，安装调试并验收后因自身原因未进行批量生产，但可自主决定设备安装位置和未来生产计划，表明已主导使用，取得了商品所有权上的主要风险和报酬。
(五)客户已接受该商品。	客户出具了《设备验收单》表明其已接收该设备。
(六)其他表明客户已取得商品控制权的迹象	无

公司销售给上述客户的设备均已交付安装并调试完成，上述客户亦出具了《设备验收单》，综上，公司与客户的合同均按约定实际执行，销售业务真实发生，不存在提前确认收入的情况。

(二)应收账款前十大欠款方的历史回款情况、回款资金来源，相关资金是否来源于上市公司、实控人及其潜在关联方，并结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况。

1、应收账款前十大欠款方的历史回款情况及资金来源统计

序号	客户名称(按客户集团)	合同金额	历史回款金额	回款来源：客户自有资金	回款来源：公司实控人协助回款
1	山东巨电新能源有限责任公司	11,040.00	4,800.00	100.00	4,700.00
2	客户2	11,387.00	5,093.60	3,093.60	2,000.00
3	客户3	23,203.00	16,096.00	16,096.00	
4	客户9	23,425.06	15,982.70	15,982.70	
5	客户23	8,775.30	6,190.07	6,190.07	
6	客户24	8,207.46	6,022.71	6,022.71	
7	客户21	7,231.28	5,128.76	5,128.76	
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	2,886.82	1,486.62	1,486.62	
9	客户25	2,718.00	1,630.80	1,630.80	
10	客户26	2,094.40	1,244.18	1,244.18	
	合计	100,968.32	63,675.44	56,975.44	6,700.00

注:公司与部分客户合作时间较长，上表合同金额及历史回款金额统计口径为期末时点剩余未完整回款的合同及其回款情况，不包括已合作完成并全额回款的合同。

如上表所示，公司期末应收前十合同金额合计100,968.32万元，其中已回款63,675.44万元。公司上述部分客户以前年度存在实控人协助回款的情况，累计协助回款金额6,700.00万元，回款资金来源于实控人借款或实控人担保借款。实控人协助回款主要原因为客户资金紧张，实控人协助融资以维持与重要客户的合作关系并加速回款。公司2025年对上述问题进行了自查，并于2025年末将账面涉及的协助回款进行冲减更正。

2、结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况

(1)公司单项计提坏账准备的认定标准

公司单项认定的标准主要包括：1)债务人发生严重财务困难；2)债务人存在较多诉讼事项且屡次催收应收账款无果；3)债务人很可能破产或进行其他财务重组；4)发生其他表明应收账款和合同资产发生减值的客观证据等。

(2)交易基本情况说明

公司与山东巨电合作情况：公司与山东巨电新能源有限责任公司于2023年6月30日签订编号为SDJD-MP20230607的供货销售合同，约定向山东巨电销售涂布机、辊压分切一体机等8台锂电生产设备共计11,040.00万元。设备于2023年9月发货至山东巨电，于2023年12月完成了验收，山东巨电向公司出具了验收报告。截至2025年12月31日销售回款4,800.00万元，其中，由实控人担保融资回款金额为4,700.00万元。公司在2025年对担保融资回款部分已调增该部分应收账款余额，期末账面应收账款余额为10,940.00万元。

(3)单项计提减值准备的原因

①截至2025年末山东巨电已处于停产状态，经营场所从2025年6月停止运营；

②经天眼查查询，山东巨电存在重大金额的诉讼事项，中铁二十四局集团桥梁建设有限公司与其就建设工程合同产生纠纷；

③山东巨电于2024年提供了还款计划，还款计划约定余下货款自2024年6月起至2027年5月止共计36期分期还款；按照还款计划2025年山东巨电应还款2,680.00万元，公司于2025年4月发送律师函对款项进行催收，2025年度仅收到回款100.00万元，公司陆续催款效果甚微。

综上，鉴于山东巨电涉诉情况以及目前已无实际经营，公司判断其信用风险已发生实质性恶化，公司评估该笔款项预计可能无法收回，按账面余额单项计提坏账准备10,940.00万元。

(4)关于山东巨电前期计提坏账准备情况

截至2024年12月31日山东巨电应收账款账面余额为6,340.00万元，按账龄已计提的坏账准备余额为1,268.00万元，公司认为尽管客户面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户及其股东进行沟通并达成初步解决方案，获取了客户确认的分期还款计划。同时，公司采用预期信用损失法对其应收账款可收回性进行了测试评估，涉及的参数包括客户类型、行业、地区、账龄等，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提准备后的应收账款净值差异不大。因此，公司仍按照账龄对其计提坏账准备。

公司在2024年末与山东巨电公司沟通并达成了初步还款方案，山东巨电及其股东深圳市富鑫产业科技有限公司当时也在寻求多种融资途径，仍有望进一步发展其锂电等业务，故公司在2024年末对山东巨电的应收账款坏账准备按预期信用损失率计算而未按单项计提。2025年末山东巨电的经营情况进一步恶化，尤其是2026年3月通过天眼查查询其存在重大金额的诉讼，且前期承诺的还款计划未能实现，公司判断款项无法收回的可能性较大，基于谨慎性，公司将其调整为单项全额计提坏账准备，不存在前期应计提而未计提的情形。

综上，本期单项计提坏账准备，是公司基于报告日前所获得的最新信息，对预期信用损失所做的合理会计估计调整，不存在前期计提不充分的情况。

(三)质保金前五大客户的基本情况、交易背景，相关产品的发货、安装、调试及收入确认时间，设备的存放地点、实际状态及运行情况、主要参数及良品率等是否符合合同约定的标准，并结合业务模式，说明相关设备是否已达到合同约定的最终验收条件，收入确认时点是否准确。

1、质保金前五大客户的具体情况

序号	客户名称	成立日期	注册资本	经营范围	期末余额	坏账准备	期末净值	账龄	交易背景	发货、安装及调试时间	收入确认时间	期末设备存放地点	期末设备状态、运行情况
1	客户27	2008-5-15	5.515亿元	园区建设与管理、房地产开发经营	3,543.36	708.67	2,834.69	1-2年	采用"代建-租赁-回购"模式，为当地新能源电池项目提供厂房及设备支持，公司作为设备供应商，向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。	发货：2024年7月-11月；安装及调试：2024年7月-10月	2024年12月	客户现场	正常运行
2	客户6	2022-9-27	20亿元	电池制造销售；电子专用材料制造销售；新材料技术推广；货物进出口	1,039.60	51.98	987.62	1年以内	公司自2021年进入客户合格供应商名录后与其保持稳定良好合作关系	发货：2025年2月；安装及调试：2025年2月-3月	2025年12月	客户现场	正常运行
3	客户7	2016-6-30	10亿元	锂离子电池、动力电池、储能电池、电池管理系统研发生产销售	879.59	43.98	835.61	1年以内		发货：2025年6月-7月；安装及调试：2025年6月-7月	2025年12月	客户现场	正常运行
4	客户8	2022-9-26	20亿元	电池制造；电池销售；电子专用材料制造销售；新材料技术推广服务；技术服务	405.44	20.27	385.17	1年以内		发货：2025年2月；安装及调试：2025年2月-3月	2025年11月	客户现场	正常运行
5	客户29	2022-3-24	20亿元	电池制造销售；电子专用材料制造销售；新材料技术推广等	352.56	17.63	334.93	1年以内		发货：2025年4月；安装及调试：2025年4月	2025年12月	客户现场	正常运行
	合计				6,220.55	842.53	5,378.02						

合同中技术协议约定的主要参数情况：

客户名称	主要合同设备类别	验收参数数据情况		相关资料
客户27	自动接触式真空烘烤线设备	1、空载升温时间 2、温度均一性 3、真空保压 4、极限真空	合格	调试验收数据记录表(2024.11.7-8)
	挤压涂布机	1、辊面宽度 2、涂布速度 3、单面面密度误差(箔材除外) 4、双面面密度误差(箔材除外) 5、正反对位误差	合格	调试验收数据记录表(2024.11.2、8-11)
	分切机	1、运行速度 2、极片分切后毛刺 3、直线度(边缘蛇形偏移) 4、收卷精度 5、收卷直径	合格	调试验收数据记录表(2024.11.3)
	辊压机	1、运行速度 2、辊压精度 3、轧辊硬度 4、装机径向跳动 5、压力的控制精度	合格	调试验收数据记录表(2024.11.4)
	分辊分一体机	1、设备运行速度 2、辊压极片厚度精度 3、弧高 4、分切极片毛刺 5、分切箔材毛刺	合格	调试验收数据记录表(2024.11.11-15)
	激光模切卷绕一体机	1、卷绕对齐度 2、卷芯高度精度 3、正负极包覆精度 4、切断毛刺	合格	调试验收数据记录表(2024.11.4、17-25)

如上表所示，公司作为设备供应商，向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。公司与其结算模式为合同签订后预付款30%，生产完成预验收后付款30%，安装调试完验收后付款30%，质量保证期一年届满后付款10%，期末合同资产均为剩余10%质保金部分。公司与客户9子公司的结算模式为合同签订后预付款30%，货到后付款20%，验收合格后付款30%，验收合格360天后付款20%，公司期末对其合同资产均为剩余20%质保金部分。

公司与上述客户的交易均按双方约定的时间进行发货、安装及调试、验收，并取得了客户的验收确认资料，设备的存放地点均为客户项目经营场所。目前所有设备正常运行，主要技术参数符合合同约定的验收标准。公司销售给客户27的设备为产线中前、中段设备及方案，非整线销售，因此合同仅就设备技术性能考核指标作出要求，并未就后续整条产线投产后良品率作出具体要求。公司与客户9的合同约定设备精度或产品合格率不达标时，根据不同设备的状况，双方协商解决。该约定属于设备类订单合同的制式条款，不影响公司以客户确认的验收单作为收入确认依据，根据行业惯例，通常情况下客户同意验收即表明公司产品符合合同中技术协议要求。

2、设备是否达到终验条件，收入确认时点的准确性

根据公司与客户合作的业务模式，通常在设备试运行稳定、各项参数指标达标并经客户验收合格后，取得客户确认的验收单。

公司报告期末质保金前五大客户合同关于验收条款情况如下：

序号	客户名称	合同验收条款核心内容	达到终验的条件	是否满足终验
1	客户27	第6.4.1条：如合同货物在考核中达到或视为达到技术性能考核指标，则买卖双方应在考核完成后7日内或专用合同条款另行约定的时间内签署合同货物验收证书。验收日期应为合同货物达到或视为达到技术性能考核指标的日期。	货物达到技术性能考核指标	是
2	客户6	验收启动时间：正常情况下，甲方于产品完工或收货后三个月内启动验收，特殊情况另行沟通。验收最终完成日期应以甲方出具验收报告之日为准。 验收标准：验收标准依据订单发出的《技术规格书》《规格说明书》、加工件图纸、规格参数等作为参考资料，有国家标准或行业标准的，亦应符合国家标准及行业标准。 品质检测与验收：到货时，甲方负责清点大包装数量和包装质量。产品品质依据甲方的抽样方案，根据本合同、订单、相关图纸、规格书、公认的技术规则、安全法规以及双方约定的检验方法进行检测和验收。	货物满足随客户订单发出的《技术规格书》《规格说明书》、加工件图纸、规格参数等的要求	是
3	客户7			
4	客户8			
5	客户29			

如验收条款核心内容所述，公司的设备在验收时需符合合同约定技术性能考核指标或技术规格书要求，在满足上述要求后客户才会签署验收流程或验收报告。公司在取得客户设备验收单时，已满足前述合同验收条款要求，并达到终验条件。如本题回复说明(一)、2段中"收入确认的真实性和准确性"中所述，公司按验收单上的验收时间作为收入确认时点，符合企业会计准则中准确性要求。

(四)结合产品的验收进度、质保期等约定，说明本期合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，公司与客户是否就产品质量存在争议。

1、产品的验收进度及质保期约定

公司的业务结算过程一般包含四个收款节点：合同签订、发货预验收、终验收以及质保期满，质保期通常为1年，少量客户超过1年。在质保期满后，客户会支付剩余的所有货款，其中包括质保金。不同客户的质保金比例略有差异，常见比例为合同金额10%。公司合同资产预期信用损失率为1年以内5%，1至2年20%。

2、合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性

本期合同资产坏账计提比例增加主要受客户27及客户29合同资产账龄增加影响：(1)公司与客户27约定合同质保期为5年，公司于2024年12月完成了客户验收，开始进入质保期，至报告期末质保金账龄滚动至1至2年，计提的合同资产减值准备由177.17万元增加至708.67万元；(2)公司与客户29合同约定质保期为3年，公司于2024年6月完成了客户验收并进入质保期，至报告期末质保金账龄滚动至1至2年，计提的合同资产减值准备由13.48万元增加至53.90万元。

综上，公司期末质保金坏账比例增加均系质保金账龄滚动引起，属于合理情形，公司与客户就产品质量方面不存在重大争议事项。

二、会计师核查程序和核查意见

(一)核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、了解、评价并测试公司的应收账款、合同资产管理、收入确认等相关的内控制度设计和执行；

2、获取公司2025年末应收账款、合同资产明细表，分析账龄的合理性；结合重大合同检查公司给予主要客户的信用政策，分析应收账款期后回款情况是否与客户信用期存在重大差异，是否存在重大逾期未回款的情况；

3、获取并复核公司应收账款、合同资产按照信用风险特征组合类别的预期信用风险损失计算明细表，评价公司预期信用减值损失率所使用的重大假设和关键参数的合理性；并结合同行业可比公司的计提方法及与公司历史实际坏账情况进行比较，复核公司2025年末应收账款及合同资产坏账准备的计算，检查计提方法是否与往年一致；

4、复核产品的验收进度、质保期约定、质量争议情况、减值测试参数、计提比例合理性；

5、核查应收账款前十大欠款方股权及实际控制人，识别关联关系；核查应收账款前十大欠款方经营状况、涉诉记录、失信信息、资产查封冻结情况；(应收账款前十占本期应收账款余额比例为78.45%)

6、获取并检查公司截至2026年5月31日应收账款期后回款的明细；

7、对报告期内重要客户进行实地走访、访谈，了解客户基本信息和经营情况，评价营业收入的真实性，总的走访比例25.02%，其中应收账款前十的比例8.14%；

8、对应收账款、合同资产发生额及期初、期末余额发函询证，应收账款和合同资产期末余额发函比例90.87%；

9、执行细节测试，细节测试比例88.83%，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、送货通知单、物流单、验收单及客户付款凭证等，评价相关业务收入发生的真实性和金额的准确性。

(二)核查意见

1、公司对于2025年12月31日应收账款前十的基本情况、关联关系、交易背景、合同后续执行情况等的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。对于不存在前期差错更正的应收账款客户，应收账款的账龄、坏账准备计提、收入确认时点等事项，在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，未发现相关客户与公司存在关联关系，相关交易真实，未发现提前确认收入的情况；对于存在前期差错更正的应收账款客户，未发现相关客户与公司存在关联关系，相关交易真实，未发现提前确认收入的情况；需要特别说明的是，应收账款前十大客户中的前三名客户涉及应收账款前期会计差错更正，审计未能获取充分、适当的审计证据评价该差错更正金额的准确性，无法判断该事项对应收账款相关认定产生的潜在影响，我们已对该事项在2025年度审计报告中发表保留意见；

2、公司对于前十欠款方的历史回款情况、回款资金来源等的说明在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。公司的单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电调整为单项认定并单项计提坏账准备的会计估计变更符合《企业会计准则》的相关规定，不存在前期计提不充分的情况；

3、公司对质保金前五大客户的基本情况、交易背景、合同后续执行情况、设备验收状态等的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致，收入确认时点准确，符合《企业会计政策》相关规定；

4. 公司期末质保金坏账比例增加均系质保金账龄滚动引起，属于合理情形，公司与客户就产品质量方面不存在重大争议事项。

问题六：关于存货

年报显示，公司2025年存货账面余额为8.16亿元，其中库存商品1.18亿元，同比增长29.91%；发出商品及合同履约成本4.27亿元，同比增长475.13%；存货跌价准备期末余额分别为0.55亿元、0.71亿元，计提比例分别为46.33%、16.65%，较上一年度的6.78%、9.10%均大幅增加。请公司补充披露：(一)库存商品、发出商品的内容、库龄、安装及验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明库存商品及发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在未按时发货或超期未验收等情形；(二)近两年存货跌价准备主要参数的确认依据，是否存在合同执行过程中变更价格的情形，并结合公司主要产品毛利率为负且变动较大的情况，说明是否存在以前年度减值准备计提不充分的情形。

回复：

一、公司说明

(一)库存商品、发出商品的内容、库龄、安装及验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明库存商品及发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在未按时发货或超期未验收等情形

1、库存商品的内容、库龄情况、期末存放地点及合同约定情况

公司2025年末存货账面余额81,594.72万元，其中库存商品11,827.89万元，占期末存货账面余额的14.46%，库存商品的内容、库龄、期末存放地及合同约定情况如下：

序号	设备大类	品名	存货规格	数量	金额	存放地点	库龄	合同约定情况
1	锂电涂布设备	单向双面挤压涂布机-正极	SDC5-140090(D)-B5632	2	2,260.38	惠州信宇人	2年以上	公司于2023年3月与客户30签订购销合同，2023年9月发货，2023年11月验收，2024年4月解除协议，设备退回。
2	锂电涂布设备	单向双面挤压涂布机-负极	SDC5-140090(D)-B5632	2	2,260.38	惠州信宇人	2年以上	
3	锂电辊分设备	高速辊分一体机(正极)	XGF8-90155(A)-B5632	2	1,105.97	惠州信宇人	1-2年	2024年4月解除协议，未发货。
4	锂电辊分设备	高速分切机	XFQ9-400(C)-B5632	4	437.44	惠州信宇人	1-2年	
5	其他锂电设备	膜电极自动组装线	HKE701.00.000-B5036	1	283.19	惠州信宇人	1年以内	2025年11月，与客户31的销售合同解约，设备退回。
6	锂电涂布设备	SDC涂布机	SDC5-70025(D)-B5850	2	1,283.70	客户32	1-2年	2024.5.29公司与客户32签订《海外推广合作协议》，约定合作期限内，客户32负责海外市场推广，公司负责技术输出，包括设备制作、安装和调试及相应售后服务。这几项存货均为合作期间展出样机。
7	锂电干燥设备	高真空烘烤线/6台烤箱+3台真空泵+上下料机构	XKX9-314D(VI)-B5850	1	1,091.30		1-2年	
8	锂电辊分设备	分辊分一体机-负极	FGF8-8075(A)-B5850	1	389.48		1年以内	
9	锂电辊分设备	分辊分一体机-正极	FGF8-8075(A)-B5850	1	389.48		1年以内	
10	其他锂电设备	切卷一体机	LWC-46/80-R-B5850	1	185.84		1年以内	
11	其他锂电设备	4695组装线		1	1.21		1年以内	
12	锂电涂布设备	SDC双面并联挤压涂布机	SDC5-70010(D)-YF241105	1	308.74	华科联合研究中心	1年以内	研发样机，无合同
13	锂电涂布设备	SDC双面挤压涂布机	SDC5-140015(A)-YF230315	1	544.42	惠州信宇人	2年以上	公司展品，同时也可以出售，无合同
14	锂电干燥设备	智能高真空烤箱	XKX9-213B(II)-B3882	30	145.48	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
15	锂电干燥设备	真空烤箱等	100万元以下合计	19	1,048.25	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
16	锂电涂布设备	涂布机	100万元以下合计	2	92.65	惠州信宇人	2年以上	通用备品，无合同
	合计				11,827.89			

由上表可知，期末库存商品主要包括展品、研发样机、销售退回及少量前期通用产品备品等。期末库存商品账面余额大幅增加主要系新增的客户32、华科样机以及客户31本期退货。公司期末结存的库存商品暂无直接对应的未交付销售合同，因此不存在未按时发货的情形。

2、发出商品内容、库龄、存放地、安装及验收进度等情况

集团客户	合同号	设备性质	存货规格	数量	库龄	发出商品金额	截至2025/12/31安装、验收进度	截至2026/6/15安装、验收进度	预计验收时间	合同约定情况
客户9	B5858	锂电干燥设备	Baking干燥系统	2	3-6个月	2,373.51	已安装，现场调试中	已验收		验收流程：到货安装过程和安装周期如下：1、前置安装程序：发货前预验收（工厂FAT）；2、到货收货，资料初验3、开箱清点+外观初检（到货后现场）；4、安装调试，整机性能测试；5、正式验收。验收周期1、收货后3个月内启动验收。2、验收最终完成日期应以甲方出具验收报告之日为准。未规定具体验收时间。
	B5896	锂电干燥设备	baking干燥系统	2	6-12个月	4,516.87	已安装，现场调试中	已验收		
	B6024	锂电干燥设备	堆垛机物流系统(自动真空干燥线)	2	3个月内	2,017.55	正在安装中	正在安装中	2026年三季度	
	B5925	锂电干燥设备	Baking自动干燥线	4	3-6个月	5,155.92	已安装，现场调试中	已验收		
	B6022	锂电干燥设备	XKX-319D(VI)E-B6022成品	8	3个月内	0.74	已安装，现场调试中	已验收		
	B5829/B5890/B5922	锂电干燥设备	Baking干燥系统等	9	3个月内	4,644.79	已安装，现场调试中/安装中	已安装，现场调试中/安装中	2026年四季度	
	B5997	锂电干燥设备	Baking真空系统	4	3个月内	6,709.36	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年二季度、三季度	
	B6023	锂电干燥设备	Baking干燥炉	1	3个月内	1,106.47	正在安装中	正在安装中	2026年三季度	
	B6042	锂电干燥设备	baking干燥系统	2	3个月内	1,850.11	正在安装中	正在安装中	2026年三季度	
	B5979	锂电干燥设备	Baking干燥炉	12	3-6个月	413.52	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年二季度	
	B5832	锂电干燥设备	烤箱改造(智能高真空烤箱)	1	3个月内	9.3	已安装，现场调试中	已验收		
小计				47		28,798.15				
客户12	B5932	锂电干燥设备	隧道炉-非标	1	6-12个月	210.26	安装好现场调试中	已验收	2026年二季度	验收流程：1、合同验收分为开箱验收、安装调试、试运行、终验收四个环节。2、开箱验收，无固定天数要求，按甲方现场要求执行；安装调试期15日甲方可单方延长安装调试期，累计最长原则上不超过开箱验收后2年；试运行期一般3个月；终验收无固定期限。
	B5824	锂电涂布设备	SDC双面挤压涂布机	1	1年以上	2,166.27	已安装，现场调试中	已验收	2026年二季度	
	B6028/B5897	锂电干燥设备	CB9GA烤箱改造等	3	3个月内	2,835.03	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年二季度	
	B5894/B6097	锂电干燥设备	智能高真空接触式单体烘烤线等	3	6-12个月	1,287.75	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年二季度	
	B6054/B6097/B6105	锂电干燥设备	MG1815_烤箱_设备增值服务等	4	3个月内	6.37	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年二季度	
小计				12		6,505.68				
客户33	B5908	其他锂电设备	定制-B5908	1	3-6个月	4,064.70	已安装，现场调试中	现场调试中	2026年三季度	验收流程及周期：预验收设备正式发货7天前，由甲方到乙方处进行设备验收；调试完成之日起7日开始初验收，验收合格双方签署初验收报告；自初验收合格之日起，设备运行3个月，无质量问题，符合本合同及其技术协议约定的，由甲方进行终验收。
东莞市天蓝智能装备有限公司		其他锂电设备	4695组装线等	6	3个月内	1,725.92	正在安装中	已安装，现场调试中	2026年三季度	合同约定的验收周期：设备在乙方完成预验收。设备抵达甲方现场后30日内启动安装调试。安装调试完成后开展连续10天批量试产才算验收合格。
其他		锂电干燥设备	智能高真空烤箱等	26	主要为3个月内	1,675.69	安装好现场调试中/正在安装中		2026年二季度、第三季度	安装调试周期：货到现场后30天左右验收周期；安装调试完成后3个月以上
小计				33		7,466.30				
合计				92		42,770.13				

公司主要产品属非标定制，其生产及交付周期通常显著长于标准化产品。自获取订单起，公司需经历原材料采购、生产组织及最终交付等环节，在此过程中存货规模相应增加，从订单获取、组织生产到设备最终验收通常需6-12个月。期末主要发出商品均存放在客户厂房内，客户12的SDC双面挤压涂布机属于客户的实验线，需要验证测试电池型号较多，所需验收时间较长(该设备截至目前已完成验收)，其他发出商品库龄均在验收周期内。

3.在手订单的情况

单位:亿元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	增幅
在手订单	14.78	3.31	346.53%
存货余额	8.16	4.04	101.98%
其中:库存商品	1.18	0.91	29.67%
发出商品	4.28	0.78	448.72%
在手订单对存货的覆盖率	181.13%	81.93%	99.20%

由上表可见，发出商品的增长与在手订单大幅增长匹配，订单覆盖率充足。

综上，公司库存商品的增加一是由于业务拓展需求，增加了较多的研发样机和展品，二是本期增加了少量销售退回的存货，尚未实现二次销售；发出商品账面余额大幅增加主要系大额订单已发货尚未验收所致，与在手订单增长匹配。公司不存在未按时发货或超期未验收等情形。

(二)近两年存货跌价准备主要参数的确认依据，是否存在合同执行过程中变更价格的情形，并结合公司主要产品毛利率为负且变动较大的情况，说明是否存在以前年度减值准备计提不充分的情形

1、近两年存货跌价准备主要参数的确认依据

存货跌价准备计提的测试过程中的主要参数包括估计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费。具体确认依据如下：

(1)原材料：

公司期末原材料按照估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；

估计售价：从同类订单中获取对应的BOM表，按照BOM表中材料的金额占所有材料金额的比重，乘以合同售价，得出每个材料对应的合同售价；

预计完工估计成本：材料期末结存成本*年度已完工产品人工、费用占材料的比重；

估计销售费用以及相关税费：按照公司三年平均销售费用率及税费率计算确定。

(2)库存商品、发出商品、在产品

①估计售价

估计售价有订单的为订单售价，无订单的参考类似型号近期销售价格；对于部分过时、无法出售的库存商品，可变现净值以出售废料回收的价格确定。

②至完工时估计将要发生的成本

估计至完工验收的成本根据历史经验暂估

在产品：根据在产品的结存状态、进一步加工至完工所需新增材料及预估人工成本确定。

(3)估计的销售费用以及相关税费

按照公司最近三年平均销售费用率及税费率计算确定。

2、合同执行过程中变更价格的情形

报告期内，公司各类锂电设备、新材料相关销售合同均在签约环节明确产品结算金额、计价规则，合同执行过程中未发生价格变更。合作期间不存在因原材料波动、工艺调整、市场行情变化等事由与客户商议调价，未签订任何价格变更补充协议、调价备忘，全部订单均依照原合同约定价格执行，不存在价格变动情形。

3、结合主要产品毛利率为负且变动较大，说明以前年度减值准备计提是否充分

(1)2025年存货跌价计提变动表如下：

项目	期初余额	本期计提	本期转回或转销	期末余额
原材料	205.68	2,614.28	101.38	2,718.59
自制半成品	19.00	251.78	16.44	254.33
在产品	626.13	542.70	226.72	942.11
库存商品	616.95	4,886.17	22.96	5,480.15
发出商品及合同履约成本	676.75	6,554.93	112.46	7,119.22
合计	2,144.51	14,849.86	479.97	16,514.41

公司各年度存货跌价准备计提变动影响的因素如下：

存货类别	占本期计提发生额比例	2024年末测试考虑依据	2025年末测试考虑依据
原材料	17.60%	公司2024年末原材料余额6,405.49万元，计提跌价准备205.68万元，计提比例3.21%；对原材料需要经过加工的，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。原材料主要是通用物料和标准件，2024年公司整体订单毛利较高，对原材料减值测试后需计提的减值金额相对较少。	公司2025年末原材料余额8,872.81万元，计提跌价准备2,718.59万元，计提比例30.64%，相对2024年末增加较多。主要系2025年产品结构较2024年度发生较大变化，以干燥设备为主，且2025年锂电设备市场竞争加剧，为维持与头部客户的合作关系、保障现金流周转和稳固市场份额，公司对干燥设备订单采取低价承接策略，该类设备的收入占比大幅提升且毛利率为负值，公司订单综合毛利率从19.61%下降至-9.71%，导致需要计提减值增加。
库存商品	32.90%	公司2024年末库存商品余额9,104.57万元，计提跌价准备616.95万元，计提比例6.78%，以其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，2024年末减值金额相对较少，主要系南京中比项目设备退回时，管理层判断设备预期可以实现二次销售，因此2024年期末对该存货按照估计售价计提存货跌价74.02万元。	公司2025年末库存商品余额11,827.89万元，计提跌价准备5,480.15万元，计提比例46.33%，相对2024年末增加较多，主要系2025年度尽管公司销售部门多方努力尝试，南京中比退货设备仍未能实现销售。综合2025年市场竞争加剧、订单毛利下滑、产品技术更新换代等多种因素影响，基于谨慎性，对该存货期末按处置价格作为可变现净值测算并计提跌价准备2,967.48万元，导致本期计提库存商品跌价准备大幅增加。
发出商品及合同履约成本	44.14%	公司2024年末发出商品余额7,436.63万元，计提跌价准备676.75万元，计提比例9.10%，以其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，经对其减值测算后，所需计提减值金额相对较少。	期末发出商品余额4.28亿元，计提跌价准备7,119.22万元，计提比例16.65%，期末发出商品余额主要为本期发出增加。本期生产并发出的商品以销售给头部客户的锂电干燥设备为主，产品结构较2024年度发生较大变化，如前述，订单毛利较低甚至为负，叠加公司材料耗费、人工成本控制不及预期，导致期末测算时需要计提存货跌价准备的金额较大。

综上，公司2025年度计提的存货跌价准备较高，主要受2025年市场竞争加剧以及销售综合毛利下降、公司生产成本控制不及预期等因素影响；公司2024年基于当时的订单覆盖率、订单毛利率等因素已充分计提存货跌价准备。

(2)2025年原材料、库存商品及发出商品计提的跌价准备较上年计提大幅上升，主要原因如下：

①原材料：公司根据物料的通用性将物料主要划分为专用材料和通用材料，在本期末进行跌价测试时，公司发现专用材料中锂电涂布设备、锂电辊压分切设备以及干燥设备专用材料因技术升级或结构变化等因素导致存在部分专用材料无法继续用于后续设备订单生产的情况，同时也存在部分通用材料对应生产的库存商品也发生跌价的情况，因此公司基于期末的在手订单情况进行了减值测试并足额计提。

②库存商品：期末结存的库存商品主要为涂布机、辊压机、分切机。本期大幅计提的库存商品跌价准备主要为南京中比项目退回形成呆滞成品。以及部分因技术更新迭代在未来实现销售的可能性较少的旧型号设备。公司对上述两类呆滞库存商品，以设备废旧物资回收处置价格作为其可变现净值测算依据，计提存货跌价准备。

针对南京中比项目退回设备上年度与本期计提标准存在差异的原因说明：

2024年该批设备退回，公司经评估判断设备再次销售可行性较高，具备明确对外变现预期，因此按照估计售价计提存货跌价。

截至2025年末，历经一整年市场拓展，该批设备仍未能达成销售，且公司未获取意向订单、框架协议等证据佐证后续可实现对外销售。基于审慎性原则，公司本期重新按照处置价值测算可变现净值并计提跌价准备。

前后两期计提标准差异源于不同时点存货变现风险、销售预期发生实质性变化，会计估计判断逻辑保持一贯，2025年大额计提仅反映本年度新增减值风险，不存在2024年度存货跌价准备计提不充分的情形。

③发出商品：本期订单以头部客户为主，所以发出商品也主要为发至头部客户的发出商品，其中，干燥烘烤设备线销售价格相对较低，成本控制不及预期，部分发出商品对应的毛利率较低甚至为负数，公司在资产负债表日按订单价格或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，对应计算出的可变现净值低于账面成本的部分相应计提存货减值准备。

综上，公司与客户未发生合同执行过程中变更价格的情形，公司存货跌价准备计提按照一贯性政策执行。2025年度跌价准备计提比例上升，主要系公司部分产品毛利率较低甚至为负数且该类产品收入占比较上期增加以及部分退货产品大额计提所致，该变动与公司实际经营情况相符。公司不存在以前年度存货减值准备计提不充分的情形。

二、会计师核查程序和核查意见

(一)核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、执行存货监盘程序，现场核对存货数量、状态、库龄、存放地点、标识信息；

2、核查生产领料、发货出库、验收记录，分析库存商品、发出商品余额大幅增加的原因；

3、复核存货跌价准备测算表，检查可变现净值确认依据、主要参数合理性、合同价格变更影响；

4、对比近两年减值计提比例、金额，复核是否存在前期减值准备计提不充分情形。

(二)核查结果

1、库存商品、发出商品余额大幅增加，主要系行业扩产订单集中交付、设备验收周期较长、在手订单充足所致，不存在未按时发货或超期未验收情形；

2、近两年存货跌价准备确认依据合理，计提充分、合规，不存在以前年度减值准备计提不充分情形。

问题七：年审会计师进一步说明

请年审会计师进一步说明：(1)针对公司收入真实性及确认时点准确性履行的具体审计程序，是否已充分取得相关支持性文件并核实其真实性，包括但不限于发货物流单据、验收单据及验收时间、产品安装调试及在客户现场的实物状态和运行情况等；(2)针对成本费用归集准确性履行的具体审计程序及获取审计证据的充分性，是否存在成本跨产品归集等情形；(3)针对公司主要客户回款来源等履行的审计程序，是否存在第三方回款，是否存在其他可能涉嫌虚构回款的情形；(4)结合前述回复、公司非经营性资金占用整改及整改后的运行期间等，说明认定其在所有重大方面保持有效的财务报告内部控制是否审慎、合理，是否符合《企业内部控制审计指引》等相关规范要求；(5)结合公司会计差错更正等对审计范围的影响，说明认定相关影响不具有广泛性的原因，是否存在以保留意见代替无法表示意见的情形。

会计师回复：

(一)针对公司收入真实性及确认时点准确性履行的具体审计程序，是否已充分取得相关支持性文件并核实其真实性，包括但不限于发货物流单据、验收单据及验收时间、产品安装调试及在客户现场的实物状态和运行情况等

已履行的具体程序：

1、了解、评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制制度的设计及执行；

2、选取样本检查销售合同或订单、识别合同的相关条款、了解和评价管理层不同类别收入确认的会计政策；

3、执行分析程序，分析收入及毛利率是否出现异常变动的情况，并将其与同行业进行对比，分析波动原因；

4、执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、送货单、物流单、验收单及客户付款凭证等，评价相关业务收入发生的真实性和金额的准确性；

5、就资产负债表日前后记录的交易，执行截止性测试，评价收入是否记录于恰当的会计期间；

6、结合对应收账款和合同负债的审计，选取主要客户执行函证程序，函证交易额及应收账款余额，对未回函的样本执行替代测试；

7、对报告期内及前期重要客户进行实地访谈，了解客户基本信息和经营情况，了解客户现场的实物状态及运行情况，评价营业收入的真实性；

8、对前期重要客户2022年度、2023年度、2024年度的应收账款发生额和余额执行函证程序，未回函部分执行替代测试程序；

9、走访及函证比例情况如下表：

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
走访比例	35.02%	45.40%	70.83%	25.02%
发函比例	72.01%	63.07%	87.96%	86.56%
回函相符比例	66.81%	82.13%	90.62%	42.07%
回函不符比例	33.19%	17.87%	9.38%	57.93%
回函比例合计	80.46%	88.33%	92.74%	100.00%

注1:以上各比例主要依据收入进行统计。

注2:其中2025年度实地走访比例偏低，主要原因为本期客户9不接受现场走访。针对该情况，执行真实性核查和函证程序的替代审计程序。

注3:函证回函不符的差异主要系公司与客户的数据统计口径不一致所致，已针对回函不符的客户编制函证差异调节表，并取得各项差异明细对应的相关佐证资料，经逐项核对调节后，相关数据可予以确认。

核查结论：经核查，我们已取得收入确认的相关支持性文件，包括销售合同或订单、送货单、物流单、验收单及客户付款凭证等；对报告期内重要客户实地走访，核实产品安装调试进度、实物状态和运行情况；我们认为，公司收入确认时点准确，相关交易真实，未发现提前确认收入的情形，在所有重大方面符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。

(二)针对成本费用归集准确性履行的具体审计程序及获取审计证据的充分性，是否存在成本跨产品归集等情形

已履行的具体审计程序：

1、了解与评价成本核算内部控制，执行控制测试

结合企业提供的存货管理制度、成本核算制度、销售制度，通过访谈及穿行测试了解内控，了解生产流程、BOM表、领料、工时、完工入库、成本结转流程的具体情况，并执行成本核算流程相关的内控测试。

2、成本核算准确性核查

(1)直接材料成本核查

获取领料明细，结合生产工单、BOM等检查直接材料归集订单成本的准确性；抽查材料单价，核对计价方法，企业采用加权平均法核算且前后一致；检查材料的非生产领用，确认费用与材料成本归集的准确性。

(下转D27版)