证券代码：603912　证券简称：佳力图　公告编号：2026-050

南京佳力图机房环境技术股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

南京佳力图机房环境技术股份有限公司（以下简称“佳力图”或“公司”）于近期收到上海证券交易所下发的《关于南京佳力图机房环境技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1225号）（以下简称“《年报问询函》”），公司收到《年报问询函》后高度重视，立即组织相关人员会同天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡事务所”或“会计师”）对《年报问询函》所提及的事项进行了逐项落实，现就《年报问询函》所涉及问题回复如下（如无特殊说明，本公告中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致）：

问题一：关于经营情况。

年报显示，公司报告期内实现营业收入7.39亿元，同比下滑8.34%；实现归母净利润-0.54亿元，同比下滑251.95%，上市后首次出现年度亏损。公司所处细分行业为机房环境控制行业，近年来公司主营业务毛利率及扣非后归母净利润呈持续下滑趋势，2023年至2025年毛利率分别为25.06%、20.24%、17.93%，扣非后归母净利润分别为0.21亿元、0.17亿元、-0.69亿元。分产品来看，报告期内精密空调产品实现营业收入5.17亿元，同比增长12.37%，营业收入占比由2023年50.01%升至69.95%，毛利率同比下滑3.97个百分点；机房环境一体化产品实现营业收入1.72亿元，同比下滑38.15%，营业收入占比由2023年42.10%降至23.23%，毛利率同比下滑2.25个百分点。

请公司：（1）结合行业情况、经营模式、主要客户销售及回款情况等，说明公司近年来不同产品收入变化的原因及合理性，相关收入确认是否准确；（2）结合市场需求、销售单价、料工费等变动情况，对比同行业可比公司数据，说明公司毛利率连续下滑的原因及合理性；（3）区分不同业务板块，量化分析公司扣非后归母净利润持续下滑至亏损的主要原因，业绩变动趋势与同行业公司是否一致，如否，请具体说明原因。请年审会计师发表意见。

回复：

（一）结合行业情况、经营模式、主要客户销售及回款情况等，说明公司近年来不同产品收入变化的原因及合理性，相关收入确认是否准确

1、公司近年来分产品收入变化情况

公司近三年各主要产品营业收入的构成情况如下：

单位：万元

类型	类型	2025年		2024年		2023年		变动比例	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	2025年较2024年	2024年较2023年
主营	精密空调	51,663.99	69.95%	45,977.47	57.06%	31,775.17	50.01%	12.37%	44.70%
	一体化	17,157.67	23.23%	27,741.13	34.43%	26,751.12	42.10%	-38.15%	3.70%
	代维	3,739.90	5.06%	3,685.45	4.57%	3,062.73	4.82%	1.48%	20.33%
	小计	72,561.56	98.25%	77,404.05	96.07%	61,589.02	96.93%	-6.26%	25.68%
其他	备件维修	1,295.41	1.75%	3,169.17	3.93%	1,953.13	3.07%	-59.12%	62.26%
	数据中心	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	73,856.96	100.00%	80,573.22	100.00%	63,542.15	100.00%	-8.34%	26.80%

报告期内，公司营业收入呈现向主营业务集中的特点，经营模式未发生重大变化。各类产品收入变化的具体情况如下：

（1）精密空调：报告期内精密空调产品营业收入为51,663.99万元，同比增长12.37%。从行业层面来看，AI智算、储能机房新建与存量节能改造需求持续释放，英维克、申菱等同业温控设备收入亦同步增长；从收入确认的内控管理来看，公司建立销售初审——财务核验——售后回访三级复核机制，必须提供客户盖章验收单方可确认收入，物流、合同、验收、回访资料等凭证留存，相关收入确认准确。

（2）一体化产品：报告期内一体化产品营业收入为17,157.67万元，同比下降38.15%。从行业层面来看，运营商集采由总包模式拆分为设备分项招标，受集采价格逐年硬性下调因素影响，公司主动调整经营策略，减少总包投标，因此一体化产品的收入有所下滑；一体化产品的收入需整体联调完成后一次性确认，不存在分段提前入账。

（3）设备代维、备件维修：代维按服务期限按月分摊确认收入；备件维修现款现货、交付即签收，相关收入确认准确。

（4）数据中心：2025年度，公司数据中心仍处于招商阶段，尚未上架出租，仅归集折旧、能耗固定成本，未确认收入，会计处理准确。

公司近三年营业收入主要以精密空调和一体化产品为主，一体化产品在精密空调和冷水机组基础上集成动环监控设备、冷通道组件、不间断电源等机房环境控制的成套设备，并为客户提供安装施工的机房环境控制整体解决方案，是应市场情况和中国移动等客户具体需求而推出的产品。2025年度，公司一体化产品收入下滑38.15%，主要原因是对中国移动的一体化产品销售下降所致，具体情况如下：

单位：万元

一体化收入类型	2025年度	2024年度	2023年度	2025年较2024年变动
移动新型未端集采	2,549.02	7,116.25	7,720.25	-4,567.23
移动非集采	892.59	6,650.22	6,731.36	-5,757.62
其他客户	13,716.06	13,974.66	12,299.52	-258.61
一体化收入合计	17,157.67	27,741.13	26,751.12	-10,583.46

近三年，公司一体化产品对除中国移动的其他客户销售收入基本保持稳定，对中国移动的销售下滑较明显，中国移动于2019年、2021年和2024年分别进行空调末端系统招标，公司中标情况和相关集采确认收入情况如下：

单位：万元

移动集采批次	框架金额	2023年验收	2024年验收	2025年验收
2019移动集采	18,268.68	41.36	-	-
2021移动集采	32,964.61	7,678.88	7,116.25	832.71
2024移动集采	8,437.48	-	-	1,716.31
合计	59,670.77	7,720.25	7,116.25	2,549.02

由于相关新型末端集采总包订单价格逐年硬性下调，加之原材料等成本上升因素，公司经核算后主动减少相关业务投标，导致2025年度形成的一体化产品销售收入有所下滑。

2、公司主要客户销售情况

客户	2025年度	
	金额（万元）	占营业收入比例
中国电信	9,577.99	12.97%
中国移动	9,478.21	12.83%
华为技术有限公司	5,116.61	6.93%
四川并济科技有限公司	2,703.37	3.66%
河北明蔚数字科技有限公司	2,677.89	3.63%
销售前五名客户收入总额	29,554.08	40.02%
客户	2024年度	
	金额（万元）	占营业收入比例
中国移动	23,639.04	29.34%
中国电信	6,741.44	8.37%
四川并济科技有限公司	3,446.19	4.28%
华为技术有限公司	3,163.34	3.93%
浙江云尖智源科技有限公司	2,956.61	3.67%
销售前五名客户收入总额	39,946.61	49.58%
客户	2023年度	
	金额（万元）	占营业收入比例
中国移动	20,667.54	32.53%
中国电信	4,872.98	7.67%
贵州通信建设工程有限公司	2,509.68	3.95%
华为技术有限公司	2,499.44	3.93%
山西零碳智慧能源研究院有限公司	1,809.51	2.85%
销售前五名客户收入总额	32,359.14	50.93%

公司产品主要服务于中国电信、中国移动、华为等知名企业，近三年前五大客户销售保持稳定。

3、回款情况

（1）公司近三年销售收现率情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	73,856.96	80,573.22	63,542.15
销售商品、提供劳务收到的现金	74,434.38	77,241.74	68,997.21
销售收现率	100.78%	95.87%	108.58%

公司近三年销售收现率保持稳定，回款情况良好。

（2）公司近三年前五大客户的应收账款和期后回款情况

①2025年度

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例	是否关联方	产品类型	应收账款期末余额	占应收账款期末余额比例	期后回款金额
中国电信	9,577.99	12.97%	否	精密空调及一体化	4,307.41	9.73%	1,441.50
中国移动	9,478.21	12.83%	否	精密空调及一体化	10,928.51	24.68%	1,707.49
华为技术有限公司	5,116.61	6.93%	否	精密空调及一体化	-	-	-
四川并济科技有限公司	2,703.37	3.66%	否	一体化	1,074.85	2.43%	35.00
河北明蔚数字科技有限公司	2,677.89	3.63%	否	精密空调	1,972.78	4.45%	753.96
销售前五名客户收入总额	29,554.08	40.02%	—	—	18,283.56	41.29%	3,937.95

②2024年度

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例	是否关联方	产品类型	应收账款期末余额	占应收账款期末余额比例	期后回款金额
中国移动	23,639.04	29.34%	否	精密空调及一体化	12,481.19	28.00%	7,172.82
中国电信	6,741.44	8.37%	否	精密空调及一体化	3,757.34	8.43%	2,536.87
四川并济科技有限公司	3,446.19	4.28%	否	一体化	2,496.56	5.60%	2,118.89
华为技术有限公司	3,163.34	3.93%	否	精密空调及一体化	571.62	1.28%	571.62
浙江云尖智源科技有限公司	2,956.61	3.67%	否	精密空调及一体化	1,206.87	2.71%	1,204.20
销售前五名客户收入总额	39,946.61	49.58%	—	—	20,513.59	46.02%	13,604.39

③2023年度

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例	是否关联方	产品类型	应收账款期末余额	占应收账款期末余额比例	期后回款金额
中国移动	20,667.54	32.53%	否	精密空调及一体化	7,330.06	20.51%	5,266.05
中国电信	4,872.98	7.67%	否	精密空调及一体化	2,060.29	5.76%	1,390.46
贵州通信建设工程有限公司	2,509.68	3.95%	否	一体化	1,335.94	3.74%	906.51
华为技术有限公司	2,499.44	3.93%	否	精密空调及一体化	373.64	1.05%	353.30
山西零碳智慧能源研究院有限公司	1,809.51	2.85%	否	精密空调	1,548.36	4.33%	1,443.81
销售前五名客户收入总额	32,359.14	50.93%	—	—	12,648.28	35.39%	9,360.13

注：期后回款金额截至2026年6月30日。

公司客户主要分为通信行业客户和非通信行业客户。通信客户通常需要提供产品及安装调试服务，在发货、初验、终验等不同节点之后支付一定比例款项，发货至初验合格之间的周期根据合同约定在3-12个月之间，初验合格后至终验合格之间的周期根据合同约定在6-12个月之间，且部分合同要求10%-30%质保金在终验合格12-36个月后支付，款项通常在达到合同约定的收款条件后30-120天收回，且客户内部流程较长，因此通信客户的期后回款比例较非通信客户略低。

综上，公司营业收入波动是行业宏观环境、公司经营策略调整、新领域业务尚处于起步阶段等多方面原因综合导致，具有合理性，公司收入确认准确。

（二）结合市场需求、销售单价、料工费等变动情况，对比同行业可比公司数据，说明公司毛利率连续下滑的原因及合理性

1、公司近三年各主要产品的营业收入、成本和毛利率的情况如下：

单位：万元

类型	类型	收入			成本			毛利率		
		2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
主营	精密空调	51,663.99	45,977.47	31,775.17	41,772.28	35,346.37	23,040.58	19.15%	23.12%	27.49%
	一体化	17,157.67	27,741.13	26,751.12	15,643.05	24,666.54	22,823.51	8.83%	11.08%	14.68%
	代维	3,739.90	3,685.45	3,062.73	2,137.09	1,724.86	1,462.58	42.86%	53.20%	52.25%
	小计	72,561.56	77,404.05	61,589.02	59,552.42	61,737.76	47,326.68	17.93%	20.24%	23.16%
其他	备件维修	1,295.41	3,169.17	1,953.13	972.97	1,995.16	1,238.05	24.89%	37.04%	36.61%
	数据中心	-	-	-	2,452.09	-	-	-	-	-
	合计	73,856.96	80,573.22	63,542.15	62,977.48	63,732.93	48,564.73	14.73%	20.90%	23.57%

2、公司毛利率连续下滑的具体原因如下：

（1）市场需求变动情况

尽管AI等应用场景需求增加，配套温控设备产生更高的需求，但细分产品仍存在分化，行业内液冷产品、海外定制项目毛利率较高；传统风冷、中小型一体化总包项目受供给过剩、价格竞争激烈的影响，毛利率持续下滑。公司近年来加强液冷产品研发，但总体收入结构中液冷等高毛利产品的占比较低，导致整体毛利率呈现下滑趋势。

（2）销售单价、料工费变动情况

①销售单价方面：常规制冷产品价格竞争激烈，运营商集采逐年降价，成本上涨无法向下游传导；

②成本及料工费方面：铜、钢材料占生产成本的比重达70%以上，2025年铜价涨幅超30%；精密空调收入增长12.37%，对应的成本增长18.18%，整体收入增速低于成本增速；厂房折旧、人工成本为刚性固定支出，变化幅度不大，整体导致公司毛利率逐年下滑。

（3）同行业可比公司毛利率数据

公司	分产品	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（百分点）
佳力图	精密空调	51,663.99	41,772.28	19.15	12.37	18.18	-3.97
	一体化产品	17,157.67	15,643.05	8.83	-38.15	-36.58	-2.25
英维克	精密温控设备	344,847.75	247,065.02	28.36	41.28	38.59	1.39
	其中：英维克境外	84,918.98	40,216.31	52.64	28.70	20.63	3.17
申菱环境	设备	326,906.00	256,735.99	21.46	28.11	30.55	-1.47

英维克依托液冷产品、海外业务增长较快，申菱环境设备产品毛利率亦略有下滑。公司仅有零星境外销售（2025年度境外销售收入占比为1.25%），且产品结构以传统风冷为主，因此毛利率下降的幅度更大。公司毛利率降幅更大系营收规模、产品结构影响，与同行业差异具备合理性。

（三）区分不同业务板块，量化分析公司扣非后归母净利润持续下滑至亏损的主要原因，业绩变动趋势与同行业公司是否一致，如否，请具体说明原因

2023-2025年归属于母公司股东的净利润由3,536.84万元降至-5,448.80万元，扣非净利润由2,122.34万元降至-6,923.11万元，持续下滑至亏损主要原因如下：

1、主业盈利收缩是核心基础原因

精密空调产品价格竞争激烈、原材料涨价导致毛利持续下滑；一体化产品低毛利业务影响整体盈利，公司整体毛利规模大幅收缩，2025年度毛利较2024年度下降5,960.81万元。

2、费用端刚性恶化，进一步放大亏损

（1）财务费用大幅增长402.81%。市场存款利率下行导致闲置资金理财收益、利息收入大幅减少，一体化项目垫资规模大、资金占用久，经营性借款导致利息支出增加，综合影响财务费用增长1,375.91万元；

（2）研发费用增加10.45%。为拓宽优化公司产品结构，公司2025年加大液冷等产品研发投入，导致全年研发费用同比增长565.19万元；

3、数据中心项目阶段性亏损

楷德悠云数据中心项目2025年度尚未实现机柜租赁上架，处于产能爬坡初期，固定资产全额计提折旧、基础能耗及基础运维成本刚性发生，导致2025年该业务亏损2,452.09万元，影响公司整体利润。随着2026年下半年数据中心一期客户交付、机柜逐步上架，公司数据中心板块预计将逐步释放盈利。

4、业绩变动与同业对比

2025年英维克依托液冷产品、海外业务增长较快，毛利率有所上升，申菱环境设备产品毛利率亦略有下滑。公司仅有零星境外销售，且产品结构以传统风冷为主，公司毛利率降幅更大，导致营业毛利有所下滑。另一方面，公司加大研发投入，期间费用大幅增长，数据中心项目阶段性亏损，导致公司整体净利润持续下滑。

综上，公司2025年亏损主要系营业收入及毛利率下滑，财务费用、研发费用等大幅增长，数据中心项目投产初期亏损等因素叠加导致，与同行业公司呈现不同趋势具备合理性。

（四）会计师意见

1、核查程序

（1）了解、评价管理层与营业收入相关的内部控制制度的设计合理性和运行有效性；

（2）取得了公司销售台账，选取样本检查销售合同，识别与商品控制权的转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、销售发票、发货记录、安装验收报告等资料，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

（4）对主要客户的营业收入发生额和应收账款余额进行函证，评价公司收入确认的真实性和准确性；

（5）针对资产负债表日前后确认的营业收入执行抽样测试以评估营业收入是否在恰当的期间确认；

（6）分析公司的成本结转方法是否异常，前后期是否一致；对费用执行结构分析、两年同比分析，选择重要或异常的费用执行检查程序，对折旧、摊销、职工薪酬与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性。

2、核查结论

（1）公司营业收入波动是行业宏观环境、公司经营策略调整、新领域业务尚处于起步阶段等多方面原因综合导致，具有合理性，公司收入确认准确；

（2）毛利率下滑由行业竞争、大宗原材料涨价、固定费用摊薄减弱多重因素叠加形成，具有合理性；

（3）公司2025年亏损主要系营业收入及毛利率下滑，财务费用、研发费用等大幅增长，数据中心项目投产初期亏损等因素叠加导致，与同行业公司呈现不同趋势具备合理性。

问题二：关于经营现金流。

年报显示，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为-0.92亿元，同比减少1.39亿元，其中购买商品、接受劳务支付的现金为6.42亿元，同比增加1.07亿元。报告期末，公司存货账面价值4.01亿元，同比减少8.23%，其中发出商品账面价值3.14亿元，占比78.33%；报告期内，公司存货跌价损失为-0.17亿元，上年为-0.09亿元。此外，公司应付票据期末余额为1.52亿元，同比大幅增长82.69%，主要系供应商结算方式变动所致。

请公司补充披露：（1）购买商品、接受劳务支付现金的主要去向，说明在营业收入下滑情况下相关现金支出同比大幅增加的合理性，分析公司经营活动现金流净额为负的主要原因；（2）存货具体构成、库龄、存放地点，以及发出商品的发出时间、对应订单及客户情况、期后验收和收入确认情况，说明发出商品规模较高的原因及合理性，本期存货规模减少而存货跌价损失增加的原因，存货跌价准备计提是否及时、充分；（3）结合货物采购情况、主要供应商及相关结算方式变动情况，说明应付票据期末余额大幅增长的合理性，与公司相关业务规模变动情况、保证金的匹配性，是否存在开具无商业背景票据或资金流向关联方的情形。请年审会计师发表意见。

回复：

（一）购买商品、接受劳务支付现金的主要去向，说明在营业收入下滑情况下相关现金支出同比大幅增加的合理性，分析公司经营活动现金流净额为负的主要原因

1、购买商品、接受劳务支付现金的主要去向

（1）采购付款总额和购买商品、接受劳务支付现金的关系

公司采购付款采用电汇和银行承兑汇票/商业承兑汇票等相结合的支付模式，报告期内采购付款总额和购买商品、接受劳务支付现金的关系如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比变动额
采购付款总额	74,762.04	70,059.31	4,702.73
应收票据背书供应商	-4,829.84	-8,381.04	3,551.20
应付票据承兑保证金	1,143.89	-	1,143.89
应付票据影响	-6,872.71	-8,201.80	-1,329.09
购买商品、接受劳务支付的现金	64,203.39	53,476.47	10,726.92

（2）公司采购付款去向分类

公司2025年度采购付款总额较2024年度略有增加，主要对外付款的去向情况如下：

单位：万元

分类	2024年度	2025年度	25年占比
制冷配件	13,822.79	16,591.58	22.19%
安装施工	10,783.50	12,649.62	16.92%
金属材料	10,639.69	11,164.91	14.93%
电气配件	928.62	2,059.37	2.75%
一体化外采物资	2,154.96	2,827.89	3.78%
其他配件	31,729.76	29,468.67	39.42%
合计	70,059.32	74,762.04	100.00%

公司对外采购付款主要流向公司产品生产和安装所需的原材料和劳务，其中制冷配件主要系风机和压缩机，安装施工主要系精密空调、一体化产品等业务在客户现场的安装劳务，金属材料主要系铜材和钢材，电气配件主要为控制板、调速器等，一体化外采物资为一体化产品业务采购的机柜、PDU等非公司自产的产品，其他配件为结构件、紧固件、包装物等配件。

（3）公司2025年度采购付款前十大供应商情况

单位：万元

供应商名称	交易内容	关联方	2025年	2024年
施乐百机电设备（上海）有限公司	风机	否	5,493.88	2,880.54
上海宏谷冷冻机有限公司	压缩机、变频器	否	3,431.25	2,488.34
江苏合环铜业股份有限公司	铜管	否	2,470.84	-
常州市吉科制冷配件有限公司	铜管	否	2,036.67	701.57
南京佳鑫洲物资有限公司	铜管	否	1,997.55	5,376.15
南京天义金属贸易有限公司	钢板	否	1,504.03	1,498.52
宁波玛阵电子有限公司	机柜	否	1,499.87	1,491.00
泛仕达机电股份有限公司	风机	否	1,479.43	2,571.30
西安理华节能技术有限公司	制冷剂泵	否	1,434.17	1,380.53
南京鑫美光科技实业有限公司	结构件	否	1,321.56	1,558.91
小计	—	—	22,669.25	19,946.84
上述供应商占年度付款总额比例	—	—	30.32%	28.47%

公司2025年度前十大供应商采购付款情况较2024年度基本保持稳定，其中公司为优化供应链管理体系，减少供应链层级以获得更低的采购价格、更高的供应链透明度以及对产品质量更直接的控制，公司2025年度对南京佳鑫洲物资有限公司的采购有所减少，同时在同一采购品类下增加了对江苏仓环铜业股份有限公司、常州市吉科制冷配件有限公司的采购。

2、在营业收入下滑情况下相关现金支出同比大幅增加的合理性

公司整体2025年度营业收入73,856.96万元，较2024年度同比下滑；但购买商品支付现金由53,476.47万元增至64,203.39万元，具体原因如下：

公司近年来毛利率整体呈下降趋势，2025年度公司营业收入下降8.34%，但营业成本仅下降1.19%。铜等大宗原材料全年持续涨价，同等生产规模下原材料采购单价上升，采购总额同步增长。因此虽然营业收入有所下滑，但成本端采购支出未同比例下降。

此外，公司产品从采购生产到验收形成收入的周期较长，精密空调等产品从采购到验收的周期在6个月以上，因此当期的营业收入与当期的采购额不具备完全匹配的关系，公司2025年末在手订单金额为94,730.92万元，与2024年末基本持平，结合原材料涨价等因素，导致2025年度采购相关支出增加。

3、公司经营活动现金流净额为负的主要原因

2024-2025年度，公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
销售商品、提供劳务收到的现金	74,434.38	77,241.74
收到的税费返还	433.07	613.55
收到其他与经营活动有关的现金	2,248.61	3,118.44
经营活动现金流入小计	77,116.06	80,973.73
购买商品、接受劳务支付的现金	64,203.39	53,476.47
支付给职工以及为职工支付的现金	13,621.56	12,354.15
支付的各项税费	1,943.57	3,220.46
支付其他与经营活动有关的现金	6,558.84	7,210.65
经营活动现金流出小计	86,327.36	76,261.74
经营活动产生的现金流量净额	-9,211.30	4,711.98

公司2025年度营业收入有所下滑，导致销售商品、提供劳务收到的现金较2024年度略有下滑。受原材料涨价影响，公司产品成本有所提升，在手订单金额保持稳定的情况下，年度购买商品、接受劳务支付的现金增长幅度较大，支付给职工以及为职工支付的现金亦略有上升。综合上述因素影响，公司经营活动现金流出大于经营活动现金流入，导致经营活动现金流净额为负。

（二）存货具体构成、库龄、存放地点，以及发出商品的发出时间、对应订单及客户情况、期后验收和收入确认情况，说明发出商品规模较高的原因及合理性，本期存货规模减少而存货跌价损失增加的原因，存货跌价准备计提是否及时、充分

1、存货具体构成、库龄、存放地点

公司报告期末存货的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	存货库龄							跌价准备	跌价率
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计		
原材料	3,202.23	1,189.57	469.29	268.04	82.34	488.56	5,700.04	1,130.47	19.83%
在产品	885.87	136.91	27.34	4.25	0.21	4.64	1,059.22	37.05	3.50%
库存商品	2,521.90	838.03	174.54	116.50	47.75	-	3,698.72	608.35	16.45%
发出商品	24,127.36	6,729.56	1,024.24	172.89	20.83	1.13	32,076.01	659.62	2.06%
委托加工	11.69	-	-	-	-	-	11.69	-	-
合计	30,749.05	8,894.07	1,695.42	561.67	151.14	494.33	42,545.67	2,435.49	5.72%

原材料、在产品、库存商品存放自有厂区及外协仓库，发出商品存放客户各项目机房现场，待安装、调试验收。

2、发出商品的发出时间、对应订单及客户情况、期后验收和收入确认情况，说明发出商品规模较高的原因及合理性

单位：万元

客户分类	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计	1年以内占比	2026年1-6月验收金额
运营商	8,488.72	2,375.31	122.27	41.60	11,027.90	76.97%	5,469.18
数据中心行业	3,804.06	1,364.80	-	-	5,168.86	73.60%	4,923.90
其他行业	11,834.58	2,989.45	901.97	153.25	15,879.24	74.53%	8,454.71
合计	24,127.36	6,729.56	1,024.24	194.85	32,076.01	100.00%	18,847.79
占比	75.22%	20.98%	3.19%	0.61%	100.00%	75.22%	-

公司报告期各期末发出商品余额较大，1年以内的占比超过70%。主要原因系公司产品主要应用于数据中心机房等精密环境，公司销售产品的同时需提供安装服务，精密空调产品的安装为数据中心机房等建设的配套工程，安装和验收往往受整体工程进度影响，因此，产品从发出到验收的周期较长，从而导致期末存货中发出商品余额较大；此外，数据中心建设过程中，若项目现场的设计发生变化，需更换或补充配套产品，会导致产品的发出到确认收入时间被拉长。

3、本期存货规模减少而存货跌价损失增加的原因

本期存货规模减少而存货跌价损失增加，核心原因为在手亏损合同计提存货跌价、长库龄等原材料减值等因素，与综合毛利率持续下滑直接相关，具体情况如下：

（1）行业原料涨价，综合毛利率下滑，部分库存商品及发出商品计提跌价损失

报告期铜、钢等核心原材料价格全年呈上涨趋势，公司前期签订的一体化总包、精密空调长期订单售价固定，原材料采购成本持续走高，形成部分亏损合同。公司严格执行存货减值政策，对亏损项目对应的专用原材料、在产品、库存商品、发出商品实施全链条分步计提跌价准备。此外，公司产品综合毛利率持续走低，公司期末存货以当前销售价格测算可变现净值，部分库存商品账面成本高于可变现净值，导致报告期存货跌价准备计提金额上升。

（2）长库龄等原材料减值计提金额加大

公司持续优化库存结构，清理无对应在手订单的呆滞原材料、老旧备件，整体存货总额有所下降；但留存积压金属原料、专用零部件库龄持续拉长，可变现净值低于账面采购成本，公司按照库龄分级减值标准足额计提，拉高当期存货跌价损失。

4、公司存货跌价准备计提及时、充分

报告期内公司存货跌价准备计提政策未发生变更，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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；需要经过加工的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

具体而言，针对不同品类存货，公司具体存货跌价准备计提方法如下：

（1）不可撤销亏损订单：每季度开展盈亏评审，按全链条流程依次计提项目备料原材料、在产品、库存商品、发出商品跌价；

（2）原材料：常规物料按照库龄因素、可变现净值定期进行跌价测试；不良品、备件全额计提。

（3）在产品、产成品：可匹配销售合同号的，结合合同可变现净值、合同评审毛利率测算减值；无对应订单的存货结合市场价格、库龄等因素测算可收回价值计提；

（4）发出商品：发出商品按照执行成本与可变现净值孰低计提跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提及时、充分。

（三）结合货物采购情况、主要供应商及相关结算方式变动情况，说明应付票据期末余额大幅增长的合理性，与公司相关业务规模变动情况、保证金的匹配性，是否存在开具无商业背景票据或资金流向关联方的情形

1、结合货物采购情况、主要供应商及相关结算方式变动情况，说明应付票据期末余额大幅增长的合理性

公司聚焦数据中心基础设施主业，与上游设备供应商、原材料供应商建立了长期稳定的合作关系。为在保障供应链稳定的同时，进一步提升资金使用效率，公司对合作关系良好的核心供应商，通过商务谈判逐步采用电汇和银行承兑汇票/商业承兑汇票等相结合的支付模式。结算方式的变动导致期末应付票据余额大幅增长。

2025年末，应付票据余额对应的主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025年末应付票据余额	2024年末应付票据余额	变动金额	变动原因
南京信维创机电制造有限公司	679.14	125.53	553.61	新增供应链融资付款方式
南京聚纳信息科技有限公司	600.42	66.63	533.79	新增供应链融资付款方式
南京翼之锋机电制造有限公司	569.15	370.00	199.15	新增供应链融资付款方式
常州常发制冷科技有限公司	284.51	-	284.51	新增银承付款方式
杭州华光焊接新材料股份有限公司	264.59	-	264.59	新增供应商且付款方式为银行承兑汇票
南京兴硕电子科技有限公司	249.71	-	249.71	新增银行承兑汇票方式
江苏远卓设备制造有限公司	230.42	30.00	200.42	新增供应链融资付款方式
合计	2,877.94	592.16	2,285.78	

2、与公司相关业务规模变动情况、保证金的匹配性

公司票据均用于支付原材料采购款等经营性货款，在手订单保持稳定的情况下，原材料成本大幅上升导致应付票据亦有所增加，与主营业务规模变动情况相匹配。

公司资信情况良好，授信较为充裕，绝大部分应付票据开立无需保证金，报告期末仅在招商银行开具的银行承兑汇票需保证金，保证金比例为20%-30%，期末承兑保证金余额1,143.89万元，对应该银行应付票据余额5,013.52万元，具体明细情况如下：

单位：万元

银行	开票日期	未到期票据	保证金	保证金占比
招商银行	2025-7-24	1,949.04	389.81	20.00%
招商银行	2025-8-25	1,652.58	330.52	20.00%
招商银行	2025-9-23	1,411.89	423.57	30.00%
合计		5,013.52	1,143.89	22.82%

3、是否存在开具无商业背景票据或资金流向关联方的情形

公司票据支付均有采购合同、入库单、发票等业务凭证匹配，不存在无商业背景票据，亦不存在资金流向关联方的情形。

（四）会计师意见

1、核查程序

（1）获取公司报告期内的现金流量表及明细，了解经营活动现金流量净额变动情况及主要原因；

（2）了解、评价并测试公司与存货管理关键内部控制的设计与运行有效性，包括存货盘点制度、发出商品管理流程等；

（3）获取发出商品明细清单，抽样检查发出商品对应的合同及关键条款、发出时间及发货单据、签收时间及签收单据等，分析确认发出商品的合理性；

（4）对发出商品执行函证程序；

（5）对大额发出商品执行现场监盘程序；

（6）评价存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求；

（7）对期末留存的存货在期末时点进行盘点，包括原材料和产成品项目、发出商品项目等；

（8）复核存货是否存在跌价准备的风险，按照准则的规定复核存货可变现价值与账面金额进行比对，对存在跌价风险的存货进行补提；

（9）核对应付票据备查簿，复核其应存入银行的承兑保证金，并与其他货币资金科目勾稽；检查与关联方的应付票据的真实性；

（10）与信用报告核对并对应付票据承兑银行进行函证，核对回函内容是否一致。

2、核查结论

（1）业务结构变化、原材料涨价等原因导致公司经营活动现金流净额为负；

（2）公司产品主要应用于数据中心机房等精密环境，