

国泰海通证券股份有限公司关于江苏迈信林航空科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所《关于对江苏迈信林航空科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0173 号，以下简称“问询函”）的要求，国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”或“持续督导机构”）作为江苏迈信林航空科技股份有限公司（以下简称“迈信林”或“公司”）的持续督导机构，对迈信林就问询函相关问题进行了逐项核查，现发表核查意见如下：

问题 1、关于航空航天及民用零部件业务

根据 2024 年年报，公司航天航空零部件及工装业务营业收入 32,428.2 万元，同比增长 46.98%，销售毛利率同比增加 4.07 个百分点；民用多行业精密零部件业务营业收入 8,351.19 万元，同比增长 21.57%，销售毛利率同比增长 4.42 个百分点。分产品看，整体结构件、高精度壳体、专用标准件及组件等产品本期销售量增长幅度均明显低于营业收入增长幅度。

请公司：（1）结合上述业务前五大客户变动情况、对应收入、收入确认时点、合同签订时点、合作历史、产品类别、回款情况、关联关系，分别说明航空航天及民用零部件业务营业收入同比大幅增加的原因；（2）结合具体产品销售结构与单价变动情况，说明公司销售毛利率改善的原因，与同行业、上下游公司营业收入及毛利率变动趋势是否一致。

回复：

一、公司说明

（一）结合上述业务前五大客户变动情况、对应收入、收入确认时点、合同签订时点、合作历史、产品类别、回款情况、关联关系，分别说明航空航天及民用零部件业务营业收入同比大幅增加的原因。

1、航空航天零部件业务

2024 年，公司航空航天零部件业务前五大客户销售情况如下：

单位：万元

2024 年排 名	2023 年排 名	客户		销售金额		2024 年度收 入的合同签 订时点	合作历史	产品类别	2024 年末 应收账款	期后回款比 例
				2024 年度	2023 年度					
1	1	中国航 空工业 集团有 限公司	航空工业下 属单位 A	14,030.67	7,385.29	2023 年 12 月- 2024 年 12 月	从 2015 年开始合作，从标准 件到结构件，从铝合金到钛 合金零件逐步成为客户的优 秀供应商	高精度壳体、整体结 构件及装备、管路系 统连接件、专用标准 件及组件	9,560.20	41.76%
			航空工业下 属单位 B	1,996.19	1,017.75	2024 年 1 月- 2024 年 12 月			从 2014 年开始合作，从标准 件到小型结构件到大型结构 件到大型框梁类零件逐步成 为客户的优秀供应商	1,934.30

2024年排名	2023年排名	客户		销售金额		2024年度收入合同签订时点	合作历史	产品类别	2024年末应收账款	期后回款比例
				2024年度	2023年度					
		航空工业下属单位 D		8,932.22	7,173.20	2024年度（框架协议）	从2013年开始合作，承接弹射制动器、集成座、锁弹器支座等高难度产品，为客户的交付做好保障		3,023.44	25.84%
			其他单位	920.53	1,814.39	/	/		2,241.19	3.28%
		小计		25,879.61	17,390.63				16,759.13	33.87%
2	2	中国船舶集团有限公司	中国船舶下属单位 A	2,967.92	1,262.73	2024年3月-2024年6月	从2020年开始合作，尽力满足客户要求，已经成为客户重要的供应商之一，得到客户好评。主要从事配电柜/控制柜的生产及相应的配套服务	整体结构件及装备	3,140.84	7.11%
			其他单位	928.75	1,011.72	/	/		815.45	35.51%
		小计		3,896.67	2,274.44				3,956.29	12.96%
3	4	中国电子科技集团有限公司	中国电科下属单位 B	1,121.93	586.74	2024年1月-2024年11月	从2018年开始合作，公司产品质量一直被客户认可，被设为仅有的几家免检单位之一	高精度壳体、整体结构件及装备、管路系统连接件、专用标准件及组件	1,280.64	12.87%
			其他单位	280.24	323.18	/	/		696.18	65.72%
		小计		1,402.17	909.92				1,976.82	31.48%

2024 年排 名	2023 年排名	客户		销售金额		2024 年度收 入的合同签订 时点	合作历史	产品类别	2024 年末 应收账款	期后回款比 例
				2024 年度	2023 年度					
4	3	中国航天科工集团有限公 司		716.30	1,163.44	2024 年 1 月- 2024 年 10 月	从 2014 年开始合作，承接舵 轴、骨架等高难度成品，被 客户评比为 A 类供应商	高精度壳体、整体结 构件及装备、管路系 统连接件、专用标准 件及组件	1,451.96	5.84%
5	5	中国航 天科技 集团有 限公司	航天科技下属 单位 B	435.54	753.32	2024 年 5 月- 2024 年 12 月	从 2016 年开始合作，承接客 户备料、加工、热处理、表 面处理等工序，质量稳定可 靠建立了良好的合作关系	高精度壳体、整体结 构件及装备、管路系 统连接件、专用标准 件及组件	621.12	56.97%
			其他单位	45.47	-	/			/	27.51
		小计		481.01	753.32			648.63	54.56%	
合计				32,375.76	22,491.75				24,792.83	29.24%

注：期后回款统计截止日为 2025 年 5 月 31 日

公司航空航天零部件业务收入确认模式较上期未发生变化，具体为：

(1) 内销部分

公司销售商品收入或提供劳务在满足以下条件时确认收入的实现：公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成。

2024 年公司航空航天零部件业务前五大客户均为军工客户，与 2023 年相比保持稳定，未发生变化，上述客户与公司均不存在关联关系。

2024 年航空航天零部件业务营业收入同比大幅增加的原因主要为：

(1) 主要客户需求量增加。在 2024 年第 15 届中国国际航空航天博览会上，中国展示了多款重磅机型，其中部分军方客户指定的机型已顺利进入量产阶段。随着 2024 年量产机型的生产订单增加以及船舶领域新型号产品订单的承接，使得公司 2024 年航空航天零部件业务营业收入同比大幅增加。

(2) 公司技术实力不断增强，与客户的合作关系稳定且不断加强。公司始终坚持技术和产品研发投入，通过多年持续研发、生产实践，不断提升在材料识别、工艺设计、参数选择、机加编程、工装设计、刀具选型、加工环境控制等方面的技术水平，形成了精密制造技术。公司的技术实力亦获得了客户的认可，与客户的合作关系稳定且不断加强，使得主要客户对公司的订单不断增加，导致 2024 年收入同比增加。

综上所述，公司基于不断增强的技术实力，与客户保持良好的长期合作关系，在市场环境变化、客户需求变动等因素的影响下，航空航天零部件业务营业收入同比大幅增加。

2、民用零部件业务

2024年，公司民用零部件业务前五大客户销售情况如下：

单位：万元

2024年排名	2023年排名	客户		销售金额		2024年度收入的合同签订时点	合作历史	产品类别	2024年末应收账款	期后回款比例
				2024年度	2023年度					
1	1	富士迈半导体精密工业（上海）有限公司	富曜半导体（昆山）有限公司	4,002.26	2,298.78	2024年1月-2024年11月	自2019年合作以来，公司质量、交付一直得到客户的认可，公司从中小型零件到中大型零件快速的实现了业务的增长	精密结构件	1,783.95	100.00%
			富士迈半导体精密工业（上海）有限公司	368.32	357.90	2024年2月-2024年11月			210.85	100.00%
		小计		4,370.57	2,656.68	/			/	1,994.80
2	/	苏州兆科信通电子有限公司		1,440.53	-	2024年8月-2024年12月	本年度开始合作，努力配合客户满足其交付，主要从事连接器/线束线缆业务	电子连接器件	1,334.17	74.95%
3	3	江苏中信博新能源科技股份有限公司		1,333.75	755.54	2024年1月-2024年12月	从2022年开始合作，客户属于光伏产业，为客户提供线缆产品	电子连接器件	313.24	100.00%
4	5	第一电子工业（上海）有限公司		227.36	441.47	2024年1月-2024年10月	从2016年开始合作，客户属于连接器行业，为客户提供一些来料加工的配套服务	电子连接器件	83.07	100.00%
5	7	常熟华东汽车有限公司		142.85	176.85	2024年1月-2024年6月	从2020年开始合作，为客户定制线缆，提供专业的线缆定制化服务	精密结构件、电子连接器件	113.85	99.86%

2024 年排 名	2023 年排 名	客户	销售金额		2024 年度收入 的合同签订时点	合作历史	产品类别	2024 年 末应收账 款	期后回款 比例
			2024 年 度	2023 年 度					
合计			7,515.06	4,030.54				3,839.13	91.29%

注：期后回款统计截止日为 2025 年 5 月 31 日。

公司民用零部件业务收入确认模式较上期未发生变化，具体为：

（1）内销部分

公司销售商品收入或提供劳务在满足以下条件时确认收入的实现：公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成。

（2）境外销售

对于直接出口销售的货物，主要采用 CIF 价格结算，公司以货物报关出口并装船作为确认收入的时点。

2024 年公司民用零部件业务前五大客户基本保持稳定，且与公司均不存在关联关系。前五大客户中 4 家均为长期合作客户，苏州兆科信通电子有限公司（以下简称“兆科信通”）为新增前五大客户，兆科信通成立于 2016 年，注册资本 700 万元，公司主要领域为电子元器件产品及相关配件，本期向公司采购电子连接器件，与公司不存在关联关系。

兆科信通成为新增前五大客户的原因：公司技术实力较强，在立足航空航天领域的同时，公司积极将积累的精密制造技术推展至民用零部件市场。2019 年，兆科信通与公司有过业务接触和合作经验，2024 年在前期良好互动的基础上，兆科信通与公司正式建立了持续的合作关系，成为公司民用零部件业务前五大客户。

民用零部件业务营业收入同比大幅增加的原因主要系：

（1）公司具备较强的技术实力，并持续拓展核心技术应用领域。公司在立足航空航天领域的同时，将积累的精密制造技术逐步推展至多个民用行业，形成了民用多行业精密零部件业务，其技术实力亦得到了富士迈、中信博等下游行业龙头客户的认可。

（2）主要客户富士迈 2024 年度业务量增加，需求有所增长，公司向其销售的半导体设备金属零部件实现增长。富士迈母公司为京鼎精密科技股份有限公司

（股票代码 3413.TW，股票简称“京鼎”），根据京鼎披露的年度报告，受益于 AI 需求爆发，公司 2024 年度营业收入为新台币 164.54 亿元，同比增长 26.07%。

（3）新增客户苏州兆科信通电子有限公司，使公司电子连接器件销售额进一步增长。公司持续拓展民用领域市场，2019 年，兆科信通与公司有过业务接触和合作经验，2024 年在前期良好互动的基础上，兆科信通与公司正式建立了持续的合作关系，成为公司民用零部件业务前五大客户。

（4）主要客户中信博 2024 年度业务量增加，需求有所增长。根据江苏中信博新能源科技股份有限公司（股票代码 688408，股票简称“中信博”）的年度报告，在全球光伏电站市场新增装机需求保持旺盛态势的影响下，中信博光伏支架业务实现了快速增长，2024 年度营业收入达到 90.26 亿元，同比增长 41.25%，对电子连接器件的需求大幅增加。

综上所述，公司基于较强的技术实力，持续拓展民用领域市场，拓展新客户，与客户发展良好的长期合作关系，且在市场环境变化、客户需求变动影响下，2024 年度公司民用多行业精密零部件业务销售收入大幅增加。

（二）结合具体产品销售结构与单价变动情况，说明公司销售毛利率改善的原因，与同行业、上下游公司营业收入及毛利率变动趋势是否一致。

公司 2024 年航空航天及民用零部件主营业务分产品结构的销售和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	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 (%)
整体结构件及装备	15,991.19	8,253.71	48.39	91.98	59.57	10.49
高精度壳体	8,773.04	6,119.03	30.25	14.35	18.76	-2.59
管路系统连接件	3,163.09	1,890.32	40.24	-17.56	-21.29	2.83
专用标准件及组件	4,500.88	3,501.85	22.2	102.35	116.2	-4.98
电子连接器	3,615.35	3,636.67	-0.59	42.1	50.06	-5.33

件						
精密结构件	4,741.85	3,946.33	16.78	9.5	-4.17	11.88
合计	40,785.40	27,347.91	32.95	40.94	30.93	5.13

如上表所示，公司销售毛利率改善的原因主要为收入占比较高的整体结构件及装备系列产品毛利率增加较高，使得整体毛利率有所改善。

与同行业公司相比，公司收入、毛利率变动情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	营业收入变动率	毛利率	毛利率变动情况
爱乐达	30,106.60	-13.91%	-3.72%	下降 27.94 个百分点
立航科技	28,985.37	23.54%	6.21%	下降 7.09 个百分点
广联航空	103,588.21	41.23%	28.68%	下降 14.35 个百分点
迈信林	40,785.40	40.94%	32.95%	上升 5.13 个百分点

注：上表以公司航空航天及民用零部件业务与同行业公司进行比较

除爱乐达收入受市场需求波动及价格下调影响有所下降外，迈信林与同行业公司收入变动趋势一致。迈信林毛利率变动趋势与同行业公司情况有所差异，主要系各公司产品销售结构有所差异：

爱乐达毛利率变动原因为：受主要客户价格下调影响，公司产品销售价格降低，盈利减少。同时，由于客户生产订单下发波动较大，而公司在人员和固定成本方面的支出较高，固定成本难以随着业务量的波动有效分摊，导致产品毛利率出现较大幅度下滑。

立航科技毛利率变动原因为：报告期内主要受产品销售结构变化，毛利率较低的非标产品收入相比同期增加，毛利率较高的批产产品收入相比同期下降，导致整体业务营业成本大幅上升。

广联航空毛利率变化原因为：在航空航天零部件产品方向，部分客户由于行业变化、政策调整等因素，对航空航天零部件产品的需求及定价方式发生改变，导致公司在航空航天零部件领域的毛利率有所下降；同时，公司持续加大无人系统研制投入，部分无人机订单仍处于科研阶段，需配合客户进行联合研制，成本投入较高，导致部分订单出现亏损，阶段性拉低公司综合毛利率水平。

迈信林毛利率变动原因为：公司产品单价变化较小，在航空航天零部件业务中，高精度壳体、管路系统连接件等产品毛利率变化相对较小，而整体结构件及装备产品收入由 8,329.61 万元增加至 15,991.19 万元，毛利率达到 48.39%，较上年增长 10.49 个百分点，收入、毛利率同比增长明显，是整体毛利率改善的主要因素。整体结构件及装备产品收入、毛利率增长的原因主要为：新导入相应机型的舱门支臂、横梁、接头等相关结构件产品于 2024 年批产，此类产品毛利率较高，收入在 2024 年达到 4,159.08 万元，是航空航天零部件收入增长的主要因素，此外，航空工业下属单位 A、中国船舶下属单位 A 原有业务保持良好增长；民用零部件业务中，精密结构件产品由于富士迈收入规模相比同期上升，而固定成本较为稳定，导致产品毛利率有所提升。

公司产品价格调整的风险提示：

军方审价机制已形成常态化管理模式，随着行业政策、市场环境变化，未来航空主机单位客户可能会对部分产品的采购价格进行调整，如果公司新导入批产产品未来受到客户采购价格下浮的调整，而公司未能通过精益管理、降本增效方式做好价格调整对冲，则可能导致公司产品的毛利率下降，公司的业绩可能存在下滑的风险。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

1、选取样本检查销售合同，检查合作模式、主要合同条款以及结算方式，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

2、对本年度销售额变动较大的客户进行分析，了解客户与公司的合作情况，了解客户向公司采购的主要产品种类、平均单价、市场情况；

3、通过公开信息查询航空航天及民用零部件业务的客户是否与公司、公司

董事、监事、高级管理人员、实际控制人之间存在关联关系；

4、复核审计机构对公司收入进行细节测试，检查收入的真实性，相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

5、结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；

6、复核审计机构对公司收入进行截止性测试，检查营业收入是否记录在正确的会计期间内；

7、对期末应收账款余额执行期后回款查验；

8、与年审会计师沟通，了解其函证程序实施情况，复核审计机构对主要客户交易金额与往来款函证。

9、查询同行业公司年度报告等公开资料，获取其航空航天及民用零部件业务收入、毛利率等数据，并与客户公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司航空航天及民用零部件业务前五大客户变动情况合理，营业收入同比大幅增加的原因具有合理性；

2、公司销售毛利率改善的原因具有合理性，与同行业公司营业收入变动趋势基本一致，毛利率变动趋势有所差异的原因具有合理性。

问题 2、关于算力服务及销售业务

根据 2024 年年报，公司本期新增算力服务及销售业务，营业收入 6,573.09 万元，销售毛利率 82.18%。本期第二大客户为算力及销售业务客户，销售金额 6,527.79 万元。根据 2025 年一季报，公司一季度营业收入 18,817.39 万元，同比增长 168.82%，公司称主要系同比新增算力服务业务收入和收益。

请公司：（1）结合各期贸易、融资租赁、经营租赁等不同业务模式下算力业务销售情况，包括但不限于销售收入、前五大客户、销售内容、销售单价、毛利率、付款约定、期后回款情况、最终客户实际使用与回款情况及核心技术运用情况等，说明公司算力业务扩张较快的原因，销售毛利率与同行业可比公司是否存在差异，前期已披露在手订单履行情况是否发生变化，相关客户是否存在成立时间较短、注册资本较低、参保人数较少等情形，如是，说明公司向该客户相关销售是否具有商业实质，该客户是否具备支付能力；（2）结合公司算力销售业务与供应商的采购约定、采购占比、采购单价、付款约定，说明公司采购价格与供应商其他销售价格是否存在较大差异，相关付款模式是否为行业通行模式；（3）结合客户集中度情况，说明是否对大客户存在依赖，相关业务是否具备可持续性，并视情况提示相关风险。

回复：

一、公司说明

（一）结合各期贸易、融资租赁、经营租赁等不同业务模式下算力业务销售情况，包括但不限于销售收入、前五大客户、销售内容、销售单价、毛利率、付款约定、期后回款情况、最终客户实际使用与回款情况及核心技术运用情况等，说明公司算力业务扩张较快的原因，销售毛利率与同行业可比公司是否存在差异，前期已披露在手订单履行情况是否发生变化，相关客户是否存在成立时间较

短、注册资本较低、参保人数较少等情形，如是，说明公司向该客户相关销售是否具有商业实质，该客户是否具备支付能力；

1、结合各期贸易、融资租赁、经营租赁等不同业务模式下算力业务销售情况，包括但不限于销售收入、前五大客户、销售内容、销售单价、毛利率、付款约定、期后回款情况、最终客户实际使用与回款情况及核心技术运用情况等，说明公司算力业务扩张较快的原因。

2024 年度、2025 年一季度公司算力业务主要包含算力经营租赁、算力融资租赁、算力产品销售业务，收入、成本及收入确认方式情况如下：

单位：万元

类型	2025 年一季度		2024 年度		收入确认方式
	收入	成本	收入	成本	
算力销售	10,046.02	-	4,780.97	-	公司与客户签订的销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收完成，公司确认收入。
算力经营租赁	1,205.16	1,045.00	1,691.01	1,171.60	公司与客户签订的合同签署并生效，根据合同约定金额按照直线法分期确认收入。
算力融资租赁	114.13	-	77.46	-	在租赁开始日，将最低租赁收款额与初始直接费用之和计入应收融资租赁款，将最低租赁收款额、初始直接费用之和与其现值的差额确认为未实现融资收益，未确认融资收益在租赁期内按实际利率法进行分配，确认当期的融资收入。
其他	-	-	23.65	-	
合计	11,365.31	1,045.00	6,573.09	1,171.60	

注：其他主要系配件贸易及服务收入

(1) 2024 年度，公司贸易、融资租赁、经营租赁等不同业务模式下算力业务销售情况具体如下：

①算力销售

单位：万元

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	供应商	最终客户实际使用	2024.12.31 应收账款	期后回款
1	上海爱卿网络科技有限公司	6,527.79	算力 GPU 芯片模组	A 万元/片	/	采用和下游客户同比例背靠背付款方式，即甲方收到下游客户比例金额的款项后，10 天内同比例支付给乙方。	M 公司	Z 实验室	22,118.40	1,300.00
2	杭州又拍云科技有限公司	12.85	算力服务器	37.51 A 万元/台	/	货款金额为人民币¥8,100,000.00 元。1.支付时间:合同签订后，甲方向乙方支付合同总价款 30%的预付款¥2,430,000 元；2.乙方所有货物送达甲方指定地点后，甲方查看货品数量，初步验收完成后，甲方向乙方支付本合同全部剩余款项合计人民币¥5,670,000 元 3.甲方承诺将于 2024 年 7 月 4 日完成所有付款手续。	1、易数链产业发展（山东）有限公司； 2、FT 有限公司； 3、BY 有限公司； 4、DSN 有限公司	Z 实验室	-	-
3	无锡联云世纪科技股份有限公司	7.04	算力服务器	39.47 A 万元/台	/	货款金额为人民币¥2,820,000.00。支付时间:甲方应在本合同签订当日支付¥2,820,000.00，乙方向甲方交付货物。		运营商 A	-	-
4	南京倍漾科技有限公司	1.63	算力服务器	37.09 A 万元/台	/	货款金额为人民币¥2,670,000.00。1.支付时间:甲方于本合同签订之日付标的物总额 50%的款项作为定金，即¥1335000，乙方收到款项后当日通知甲方提货。甲方提货前，至乙方指定地点对服务器加电验收，确认无误，甲方当日向乙方支付剩余 50%的货款，乙方收到款项后，甲方方可提取货物，货物运输由甲方自行承担。		运营商 B	-	-

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	供应商	最终客户实际使用	2024.12.31 应收账款	期后回款
5	谙隆信息技术(上海)有限公司	-180.10	算力服务器	37.93 A 万元/台	/	货款金额为人民币¥174,720,000 元。1.支付时间:甲方应在本合同签订当日支付定金¥1,000,000 元(大写:壹佰万元整),甲方支付完全部定金后当日内,乙方向甲方交付货物。2.乙方所有货物送达甲方指定地点后,甲方查看货品数量,确认无误后甲方即刻向乙方支付 30% 设备款¥52,416,000 元(含已支付的定金部分)3.甲方就本合同项下货物验收完成后,向乙方支付本合同全部剩余款项合计人民币¥121,304,000 元。		LG 智算集群	-	-
6	北京容天汇海科技有限公司	-236.74	算力服务器	37.79 A 万元/台	/	货款金额为人民币¥174,080,000.00 元。 1.支付时间:甲方应在本合同签订当日支付定金¥1,000,000(大写:壹佰万元整),甲方支付完全部定金后 3 个工作日内,乙方向甲方交付货物。 2.乙方所有货物送达甲方指定地点后,甲方查看货品情况和数量,确认无误后甲方当日向乙方支付设备款¥50,000,000(人民币大写伍仟万元整)。 3.甲方就本合同项下货物验收完成后,向乙方支付本合同全部剩余款项合计人民币¥123,080,000(大写:壹亿贰仟叁佰零捌万元整)。		LG 智算集群	-	-

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	供应商	最终客户实际使用	2024.12.31 应收账款	期后回款
7	苏州芯瑞智精密科技有限公司	-1,351.49	算力服务器	35.06 A 万元/台	/	1.支付时间：乙方所有货物送达甲方指定地点后，甲方查看货品数量，确认无误后甲方即刻向乙方支付 99%设备款。 2.甲方就货物验收完成后，向乙方支付全部剩余款。		LG 智算集群	-	-
	合计	4,780.97							22,118.40	1,300.00

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

公司部分客户算力业务销售收入较低或者为负数，主要原因如下：

公司在算力销售业务中，公司以代理人的身份向客户提供产品，公司按照净额法确认收入，即收入金额为交易总额扣除支付给第三方后的净额。公司算力销售业务相关会计处理如下：

序号	业务描述	用途	会计处理
1	采购算力服务器：公司与供应商签订的采购合同正式签署并生效，供应商按照合同约定的方式向公司交货，公司收到货物后签收完成后做采购入库。	用于算力租赁业务	借：在建工程-工程物资 贷：应付账款
		用于算力销售业务	借：存货-库存商品 贷：应付账款
3	销售算力服务器：公司与客户签订的销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收完成，公司确认收入。		借：应收账款 贷：营业收入 借：营业成本 贷：存货-库存商品
4	净额法确认收入：公司在算力销售业务中，公司以代理人的身份向客户提供产品，收入金额为交易总额扣除支付给第三方后的净额		借：营业收入 贷：营业成本

注：假设不考虑增值税影响

公司在签订算力销售合同时，参考合同签订时点的市场价格并考虑一定的利润后确定销售价格。但由于算力服务器采购周期相对较长，公司为满足部分客户对算力服务器的需求，存在将前期采购用于公司算力中心建设但尚未领用的算力服务器向客户先行交付的情况，待公司采购的算力服务器到货后再交付至公司算力服务中心领用。2024年，算力服务器的市场价格呈下降趋势，由于公司前期采购的算力服务器采购价格相对较高，导致结转的算力服务器成本与确认收入的金额接近甚至高于收入金额，导致部分客户的算力服务器销售收入较低或者为负数。

②算力融资租赁

单位：万元

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	最终客户实际使用	2024.12.31 应收账款	期后回款
1	北京通建泰利特智能系统工程技术有限公司	77.46	融资租赁算力服务器	B 万元/台/月	/	甲乙双方签订算力服务合同后第 30 自然日起（如提前交付按实际交付之日起算），甲方通过电汇或银行转账方式按以下约定向乙方指定账户支付相应合同价款。合同款项按 3 个月预支付，每账期前七个工作日内甲方支付乙方 3 个月的算力服务费用，每 3 个月¥【5760000.00】元（含 6%增值税，大写：人民币伍佰柒拾陆万元整），不足整月时，按照实际到位数量乘以按天单价（按月单价/30）以及相应天数进行计算。	运营商 A	-	-
	合计	77.46							

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

③算力经营租赁

单位：万元

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	最终客户实际使用	2024.12.31 应收账款	期后回款
1	东之晟 (苏州) 信息科技有限公司	850.75	经营租赁算力服务器	C 万元 /台/月	22.25%	服务费支付方式为【分期付款】，每 3 个月为 1 期，首付于服务期开始前支付该期服务费的 80%（见附件三《算力服务费付款计划表》），期末（最后一个月 30 日之前）支付该期剩下的 20%，同时支付下一期的 80%。	DW 公司	27.00	27.00
2	北京城建智控科技股份有限公司	840.25	经营租赁算力服务器	0.10C 万元 /P/月	39.29%	甲乙双方签订算力服务合同后 30 日内，甲方通过电汇或银行转账方式按以下约定向乙方指定账户支付相应合同价款。合同款项按半年服务周期预付，每半年服务周期的前七个工作日内，甲方支付乙方本半年服务周期的算力服务费用。若当年算力服务时间不足半年时，按照实际到位数量乘以按天单价（按年单/365）以及相应天数进行计算。如实际费用结算金额与预付款金额存在差异，则按双方确认的结算金额在每半年付款中多退少补。	CJ 公司	-	
	合计	1,691.01						27.00	27.00

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

2024 年度，中国人工智能算力行业保持高速增长。随着大模型等人工智能产业和应用的迅速发展，各行业对智能算力资源的需求旺盛。此前，工信部等六部门联合印发的《算力基础设施高质量发展行动计划》提出，到 2025 年算力规模超过 300EFlops，智能算力占比达到 35%。智算中心正成为支撑人工智能产业快速发展及经济增长的新动能。

报告期内，公司在传统业务稳定发展的同时，积极拓展算力及相关业务，发展新质生产力。在自主研发能力提升，智算中心布局维护，重点领域业务拓展等方面集中发力，持续增强核心竞争力，通过聚焦央国企客户、行业内知名客户，扎实推进算力租赁业务。同时通过强化研发成果转化能力，截至 2025 年 4 月末公司子公司苏州瑞盈智算科技有限公司已累计取得 2 项发明专利，6 项软件著作权。

(2) 2025 年一季度，公司贸易、融资租赁、经营租赁等不同业务模式下算力业务销售情况具体如下：

①算力销售

单位：万元

序号	客户	销售收入 净额	销售内容	销售单 价	毛利率	付款约定	供应商	最终客户实际 使用	2025.3.31 应收账款	期后回 款
1	上海爱卿网络科技有限公司	9,955.75	算力 GPU 芯片模组	D 万元 /片	/	采用和下游客户同比例背靠背付款方式，即甲方收到下游客户比例金额的款项后，10 天内同比例支付给乙方。	M 公司	Z 实验室	45,868.40	1,300.0 0
2	深圳华禹智能有限公司	90.27	算力服务 器	22.20D 万元 / 台	/	货款金额为人民币¥5,601.77 万元。 签订合同日支付总价款的 20%作为定金，甲方签收货物后，在 3 个工作日内付清余款。	浙江腾视智 驾科技有限 公司	某上市公司、 客户基于国际 贸易形势，不 愿意透露具体 用户名称	-	-
合计		10,046.02							45,868.40	1,300.0 0

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

②算力融资租赁

单位：万元

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	最终客户实际使用	2025.3.31 应收账款	期后回款
1	北京通建泰利特智能系统工程有限公司	114.13	融资租赁算力服务器	B 万元/台/月	/	甲乙双方签订算力服务合同后第 30 自然日起（如提前交付按实际交付之日起算），甲方通过电汇或银行转账方式按以下约定向乙方指定账户支付相应合同价款。合同款项按 3 个月预支付，每账期前七个工作日内甲方支付乙方 3 个月的算力服务费用，每 3 个月¥【5760000.00】元（含 6%增值税，大写：人民币伍佰柒拾陆万元整），不足整月时，按照实际到位数量乘以按天单价（按月单价/30）以及相应天数进行计算。	运营商 A	-	-
合计		114.13							

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

③算力经营租赁

单位：万元

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	最终客户实际使用	2025.3.31 应收账款	期后回款
1	东之晟（苏州）信息科技有限公司	214.59	经营租赁 算力服务器	E-C 万元/ 台/月	42.19%	服务费支付方式为【分期付款】，每3个月为1期，首付于服务期开始前支付该期服务费的80%（见附件三《算力服务费付款计划表》），期末（最后一个月30日之前）支付该期剩下的20%，同时支付下一期的80%。	DW 公司	209.18	87.00
2	北京城建智控科技股份有限公司	754.72	经营租赁 算力服务器	0.10C 万 元/P/月	5.12%	1、甲乙双方签订算力服务合同后30日内，甲方通过电汇或银行转账方式按以下约定向乙方指定账户支付相应合同价款。合同款项按半年服务周期预付，每半年服务周期的前七个工作日内，甲方支付乙方本半年服务周期的算力服务费用。若当年算力服务时间不足半年时，按照实际到位数量乘以按天单价（按年单/365）以及相应天数进行计算。如实际费用结算金额与预付款金额存在差异，则按双方确认的结算金额在每半年付款中多退少补。	CJ 公司	176.10	176.10

序号	客户	销售收入	销售内容	销售单价	毛利率	付款约定	最终客户实际使用	2025.3.31 应收账款	期后回款
3	江苏盖睿健康科技有限公司	235.85	经营租赁 算力服务器	0.65C 万元/台/月	13.12%	按季度支付，每季度 5 日前向乙方进行预付费。	江苏盖睿健康科技有限公司	-	-
合计		1,205.16						385.28	263.10

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 27 日

2025 年一季度，公司积极地发展算力业务，不断提升科技创新能力，积极把握国产大模型爆发机遇，推动算力业务板块实现规模和效益的增长。公司一季度营业收入 18,817.39 万元，同比增长 168.82%，其中算力业务实现收入 11,365.31 万元，占比 60.40%。

2、销售毛利率与同行业可比公司是否存在差异，前期已披露在手订单履行情况是否发生变化。

(1) 销售毛利率与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，公司算力经营租赁业务与部分上市公司在业务领域方面类似，算力经营租赁的商业本质为向用户出租算力，核心是算力固定资产变现。出租方利润来源主要是租金收入减运营成本。

公司算力经营租赁业务与同行业上市公司在业务领域方面类似的销售毛利率对比情况如下：

单位：万元

同行业公司	内容	收入	成本	毛利率
莲花控股(600186.SH)	算力服务	8,064.34	4,640.87	42.45%
超讯通信 (603322.SH)	算力	90,997.18	80,489.01	11.55%
弘信电子(300657.SZ)	算力及相关业务	198,787.37	159,577.71	19.72%
利通电子(603629.SH)	算力业务收入	45,519.70	21,202.81	53.42%
同行业平均值		85,842.15	66,477.60	31.79%
公司	算力经营租赁	1,691.01	1,171.60	30.72%

数据来源：上述数据来源于同行业可比上市公司的定期报告

由上表可以看出，公司算力经营租赁业务的毛利率与同行业平均水平接近。各公司在客户群体、发展阶段、服务器采购渠道等存在差异，会导致同行业上市公司中的毛利率，也存在一定差异。可比公司中，利通电子(603629.SH)、莲花控股(600186.SH)的毛利率高于公司，超讯通信 (603322.SH)、弘信电子(300657.SZ)的毛利率低于公司。公司 2024 年度算力经营租赁业务规模较小，处于发展初期，公司将现有的算力服务器资源进行充分利用，客户需求与供给匹配度高，算力服务器订单覆盖率相对较高，并且服务的客户资信状况较好，最终实现了相对较高的毛利率水平。

(2) 前期已披露在手订单履行情况是否发生变化

公司算力业务稳步推进中，前期已披露已签订但尚未执行完毕的在手订单期后正常执行中，期后未发生变化。前期已披露在手订单具体如下：

合同标的	对方当事人	合同总金额	截止 2024 年 12 月 31 日是否履行完毕	期后履行情况是否发生变化	合同履行期间
10 台服务器	东之晟(苏州)信息科技有限公司	9,018,000.00	是	/	2024 年 6 月 1 日-2024 年 12 月 31 日
62 台国产服务器	北京城建智控科技股份有限公司	119,200,000.00	否	否	2024 年 9 月 19 日-2029 年 9 月 18 日
64 台服务器	北京通建泰利特智能系统工程有限公司	184,320,000.00	否	否	2024 年 11 月 1 日-2032 年 10 月 31 日
110 台服务器	北京城建智控科技股份有限公司	239,994,000.00	/	否	2025 年 4 月 28 日-2030 年 4 月 27 日
55 台服务器	北京城建智控科技股份有限公司	123,516,000.00	/	否	2025 年 4 月 28 日至 2030 年 4 月 27 日

3、相关客户是否存在成立时间较短、注册资本较低、参保人数较少等情形，如是，说明公司向该客户相关销售是否具有商业实质，该客户是否具备支付能力；

相关客户成立时间、注册资本、参保人数等情况如下：

单位：万元

业务类型	客户	销售收入	成立时间	注册资本	参保人数	客户情况	是否存在关联关系	是否具有商业实质	是否具备支付能力
算力销售	上海爱卿网络科技有限公司	6,527.79	2020/7/16	1,180 万元	4 人	所属行业信息传输、软件和信息技术服务业，公司 2020 年成立，主要从事算力中心建设、GPU 芯片服务器贸易及集成，2023 年创新型中小企业；累计获得 28 项软件著作权。	否	是	是，款项尚未结清
	杭州又拍云科技有限公司	12.85	2014/6/17	1936.9957 万元	62 人	所属行业科学研究和技术服务业，2023 年获评国家高新技术企业及专精特新中小企业，2023 年度浙江省互联网行业科技创新奖，2025 杭州准独角兽企业。	否	是	是，款项已结清
	无锡联云世纪科技股份有限公司	7.04	2010/1/25	1,448 万元	35 人	所属行业软件和信息技术服务业，2018 年在全国中小企业股份转让系统挂牌，国家级高新技术企业，江苏省创新型中小企业。	否	是	是，款项已结清
	南京倍漾科技有限公司	1.63	2019/11/19	752.6316 万元	4 人	所属行业科学研究和技术服务业，截至 2024 年，公司获评科技型中小企业。累计获得 3 项发明专利、44 项软件著作权。	否	是	是，款项已结清

业务类型	客户	销售收入	成立时间	注册资本	参保人数	客户情况	是否存在关联关系	是否具有商业实质	是否具备支付能力
	谙隆信息技术（上海）有限公司	-180.10	2009/12/23	100 万元	5 人	所属行业信息传输、软件和信息技术服务业，2024 年底被列为失信被执行人，与公司交易为 2024 年 4 月，交易款项均已结清。	否	是	已被列为失信被执行人，与公司交易款项已结清，后续无交易。
	北京容天汇海科技有限公司	-236.74	2005/3/18	600 万元	2 人	所属行业科学研究和技术服务业，国家级高新技术企业，累计获得 40 项软件著作权。	否	是	是，款项已结清
	苏州芯瑞智精密科技有限公司	-1,351.49	2024/5/15	500 万元	1 人	所属行业科学研究和技术服务业，与公司于 2024 年 6 月开始洽谈合作，交易款项均已结清。	否	是	是，款项已结清
算力融资租赁	北京通建泰利特智能系统工程技术有限公司	77.46	1998/2/4	10,000 万元	118 人	所属行业科学研究和技术服务业，中关村高新技术企业，公司及各分公司现有员工 280 多人，累计获得 13 项发明专利、172 项软件著作权	否	是	是，款项持续支付中
算力经营租赁	东之晟（苏州）信息科技有限公司	850.75	2020/11/16	1,000 万元	48 人	所属行业信息传输、软件和信息技术服务业，实际控制人为东吴证券。	否	是	是，款项持续支付中
	北京城建智控科技股份有限公司	840.25	2014/10/10	13,624.35 万元	795 人	所属行业科学研究和技术服务业，北京市属国企，国家高新技术企业，国家级专精特新“小巨人”企业。	否	是	是，款项持续支付中
	江苏盖睿健康科技有限公司	235.85	2013/11/18	5652.5854 55 万元	158 人	所属行业科学研究和技术服务业，国家级高新技术企业，国家级专精特新“小巨人”企业。	否	是	是，款项持续支付中

注：成立时间、注册资本、参保人数及公司情况主要来源于企查查及公开网站数据

客户中上海爱卿网络科技有限公司(以下简称“上海爱卿”)成立于 2020 年, 注册资本 1,180 万元, 其参保人数为 4 人, 主要从事算力中心建设、GPU 芯片服务器贸易及集成, 在算力及 AI 行业中时间较长, 客户、合作伙伴的积累较好。上海爱卿法定代表人为褚备, 其同时为上海云话科技有限公司股东及高管, 上海云话成立于 2015 年, 注册资本 833.33 万元, 从事大数据、人工智能等领域项目, 为高新技术企业及科技型中小企业。公司对上海爱卿网络科技有限公司销售主要为算力 GPU 芯片模组, 其终端使用客户为 Z 实验室, 其为浙江省属科研机构, 信用情况较好, 履约能力强, 项目款项为“背靠背付款”。由于项目整体金额较大, 实施周期相对较长, 尚未结算, 导致应收账款尚未回款, 预计款项可以收回。公司向该上海爱卿网络科技有限公司相关销售具有商业实质, 该客户具备支付能力。

客户南京倍漾科技有限公司成立于 2019 年, 注册资本 752.63 万元, 主营网络技术服务、5G 通信技术开发及软件研发, 同时深度参与 AI 量化投资, 目前管理规模近 50 亿元, 是江苏省量化管理行业的头部企业, 对算力资源有所需求, 向公司采购算力服务器自用, 交易款项均已结清, 相关销售业务真实、具有商业实质。

客户谕隆信息技术(上海)有限公司是一家位于上海的科技型信息技术企业, 成立于 2009 年, 注册资本 100 万元, 2023 年被认定为科技型中小企业。主要经营计算机软、硬件的设计、销售, 系统集成, 并提供相关的技术转让、技术服务、技术咨询, 弱电工程等业务, 2024 年向公司采购算力服务器最终应用于上海临港智算集群, 相关交易款项均已结清, 相关销售业务真实、具有商业实质。

客户北京容天汇海科技有限公司成立于 2005 年, 注册资本 600 万元, 2023 年被认定为国家级高新技术企业。主要经营高性能服务器、图形工作站、高性能计算集群、分布式存储及边缘设备研发、生产, 2024 年向公司采购算力服务器最终应用于上海临港智算集群, 相关交易款项均已结清, 相关销售业务真实、具有商业实质。

客户苏州芯瑞智精密科技有限公司成立于 2024 年, 注册资本 500 万元。主

要经营技术服务与技术开发、软件开发、科技推广和应用服务等。2024 年向公司采购算力服务器的最终用户为北京芯大通科技有限公司，相关交易款项均已结清，相关销售业务真实、具有商业实质。

（二）结合公司算力销售业务与供应商的采购约定、采购占比、采购单价、付款约定，说明公司采购价格与供应商其他销售价格是否存在较大差异，相关付款模式是否为行业通行模式；

1、本期第二大客户上海爱卿网络科技有限公司为算力及销售业务客户，2024 年销售收入 6,527.79 万元，供应商为 M 公司，专注于高性能 GPU 研发及销售。公司为 M 公司特定行业总经销商，在授权范围内开展业务。与其约定具体如下：

项目	内容
采购内容	计算卡
不含税单价	X 元/张
不含税总价	130,460,176.99 元
采购约定	1、送货条款：货物直送终端客户地址； 2、维保期限：上限 50 个月
付款约定	1、首笔预付款 2000 万元，在后续采购时可抵货款；2、剩余货款按下游回款比例背靠背支付（公司收到下游款项后 10 日内同比例付给 M 公司）
采购占比	占供应商 M 公司当期销售额约 10%
与供应商其他销售价格是否存在较大差异	与 M 公司销售给其他经销商的价格不存在较大差异

公司为 M 公司特定行业的总代，根据总代协议，M 公司负责制定产品的销售政策并确定统一市场指导价。经销商对外报价需遵守协议约定并经过 M 公司审批。M 公司有明确定价机制，公司向 M 公司的采购定价按照 M 公司一级总代价格标准进行。公司向 M 公司采购价格与 M 公司销售给其他同级经销商的价格不存在较大差异。

公司向 M 公司采购算力 GPU 芯片模组后，最终销售至终端客户 Z 实验室，Z 实验室系浙江省属科研机构。公司与 M 公司付款模式为“背靠背付款”模式：公司收到款项后按同比例向 M 公司支付货款。存在“背靠背付款”模式的主要原因系最终用户通常为政府、大型企事业单位，履约能力强，信用情况较好，回

款风险较低，且该类项目整体项目金额较大，实施周期相对较长，为了减轻资金压力，向供应商在合同上要求了背靠背付款条款。该付款模式是基于互利共赢的商业原则确定，具有商业合理性。经查询公开信息，A股上市公司中通达海(301378.SZ)、中科星图(688568.SH)、安博通(688168.SH)、当虹科技(688039.SH)、苏州科达(603660.SH)等上市公司亦存在下游终端使用客户为政府或事业单位而与客户采用“背靠背付款”模式的情形。因此，相关付款模式为行业通行模式，具有商业合理性。

2、易数链产业发展（山东）有限公司，成立于2020年，注册资本1000万元，系信息系统集成服务商。公司2024年向其采购高端算力服务器45台。与其约定具体如下：

项目	内容
采购内容	高端算力服务器
采购数量	45台
不含税单价	2,522,123.89元/台
不含税总价	113,495,575.23元
采购约定	1、送货条款：货物送至采购方指定地点； 2、维保期限：验收合格后三年
付款约定	预付50万元作为拆机验收定金，设备完成验收后，根据验收合格的数量支付100%款项，收到款项后安排甲方提货并落实出库手续，并负责送到指定地点
采购占比	占当期销售额约20%
与供应商其他销售价格是否存在较大差异	不存在较大差异

3、FT有限公司，成立于2004年。公司2024年向其采购高端算力服务器20台。与其约定具体如下：

项目	内容
采购内容	高端算力服务器
采购数量	20台
不含税单价	2,429,076.61元/台
不含税总价	48,581,532.20元

项目	内容
采购约定	1、送货条款：货物送至采购方指定地点； 2、维保期限：验收合格后三年
付款约定	1、签订合同支付 30%货款，发货前再支付 70%货款； 2、如订单取消，在两周内退回 30%预付款
采购占比	占当期销售额约 10%
与供应商其他销售价格是否存在较大差异	不存在较大差异

4、BY 有限公司，成立于 2011 年。公司 2024 年向其采购高端算力服务器 128 台。与其约定具体如下：

项目	内容
采购内容	高端算力服务器
采购数量	128 台
不含税单价	2,294,719.30 元/台
不含税总价	293,724,070.40 元
采购约定	1、送货条款：货物送至采购方指定地点； 2、维保期限：验收合格后三年
付款约定	发货装运前支付 100%货款
采购占比	占当期销售额约 25%
与供应商其他销售价格是否存在较大差异	不存在较大差异

5、DSN 有限公司，成立于 2013 年。公司 2024 年向其采购高端算力服务器 202 台。与其约定具体如下：

项目	内容
采购内容	高端算力服务器
采购数量	202 台
不含税单价	2,393,341.17 元/台
不含税总价	483,454,916.06 元
采购约定	1、送货条款：货物送至采购方指定地点； 2、维保期限：验收合格后三年
付款约定	签订合同支付 30%货款，发货前再支付 70%货款
采购占比	占当期销售额约 30%
与供应商其他销售价格是否存在较大差异	不存在较大差异

公司高端算力服务器采购付款模式一般为分阶段付款且发货前需预付采购款，为行业通行模式。

（三）结合客户集中度情况，说明是否对客户存在依赖，相关业务是否具备可持续性，并视情况提示相关风险

公司算力业务客户集中度相对较高，主要系公司 2024 年算力相关业务中，对上海爱卿网络科技有限公司销售业务占比较高，达到 99.31%。算力 GPU 芯片模组销售业务是公司算力业务板块中的重要组成部分，公司作为 M 公司的经销商，后续会积极开拓市场，持续开展相关销售业务，截至 2025 年 4 月 24 日，公司已取得了算力 GPU 芯片模组销售新增订单，相关业务具备可持续性。

算力相关业务受到市场竞争、技术产品迭代、客户开发等多种因素影响，在现今 AI 技术高速发展的背景下，市场环境、客户需求也在不断发生变化，公司 2024 年算力业务板块营收规模相对较小，存在一定的客户集中度较高和大客户依赖情形。作为 2024 年公司新拓展的业务，公司特别提醒投资者关注以下潜在风险因素：

新业务开发与市场竞争风险：算力行业未来可能面临行业竞争激烈、整体产能过剩、技术迭代加速、产品淘汰过快等风险，如出现市场竞争加剧，无法获取稳定的客户资源，后续算力服务业务发展不及预期等情形，则可能对公司收益产生不利影响。公司存在新业务拓展不及预期甚至亏损的风险。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对 2024 年度的上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解不同业务模式下算力业务的销售情况及公司算力业务扩张较快的原因，了解算力销售业务供应商的价格、付款模式等采购约定，了解期后算力销售业务的持续开展情况；

2、查询同行业公司年度报告等公开资料，获取其算力业务销售毛利率等数

据，并与客户公司进行对比分析；

3、检查前期披露的在手订单情况，核实前期已披露在手订单履行情况是否发生变化；

4、执行销售收入细节测试，对报告期记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、签收单等资料，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

5、与年审会计师沟通，了解其函证程序实施情况，复核审计机构对主要客户交易金额与往来款函证；

6、获取公司 2024 年的收入成本明细表，检查前五大客户的销售合同，检查合作模式、主要合同条款以及结算方式，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，并对期末应收账款余额执行期后回款查验；

7、通过公开信息查询算力业务客户成立时间、注册资本等工商信息、是否存在负面舆情的情况；

8、检查主要供应商采购合同、发票、入库单以及相关付款情况；

9、复核审计机构对第二大客户上海爱卿网络科技有限公司及供应商 M 公司访谈情况，了解交易背景、合作模式及付款约定等。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司 2024 年算力业务扩张较快的原因具有合理性，销售毛利率与同行业可比公司平均水平接近，前期已披露在手订单履行情况未发生变化，算力客户中部分公司存在成立时间较短、注册资本较低、参保人数较少等情形，公司向相关客户销售具有商业实质，该等客户具备支付能力；

2、公司采购价格与供应商销售给其他经销商的价格不存在较大差异，相关付款模式为行业通行模式；

3、公司 2024 年算力业务板块存在一定的客户集中度较高和大客户依赖情形，2025 年公司持续开展算力业务；公司已提示算力业务相关风险。

问题 3、关于应收账款

根据 2024 年年报,公司期末应收账款余额 53,375.09 万元,同比增加 185.85%,其中,1 年以上应收账款同比增长 69.06%。2025 年一季度末,应收账款金额 72,623.53 万元,较期初增长 44.33%。

请公司:(1)结合 1 年以上应收账款和合同资产期末客户具体情况,包括但不限于项目内容、收入确认情况及依据、回款情况、合作历史、客户信用情况,说明 1 年以上应收账款大幅增加的原因及合理性,是否存在对主要客户放松信用政策的情形,评估长期挂账的大额应收账款的可回收性,是否存在应按单项计提减值准备的情形;(2)区分航天航空零部件及工装、民用多行业精密零部件、算力服务及销售业务相关应收账款,分别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、公司说明

(一)结合 1 年以上应收账款和合同资产期末客户具体情况,包括但不限于项目内容、收入确认情况及依据、回款情况、合作历史、客户信用情况,说明 1 年以上应收账款大幅增加的原因及合理性,是否存在对主要客户放松信用政策的情形,评估长期挂账的大额应收账款的可回收性,是否存在应按单项计提减值准备的情形;

报告期内,公司 1 年以上应收账款余额分别为 2,401.38 万元、4,059.78 万元,其账龄结构及坏账准备情况如下:

单位:万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31
1 年以内	49,315.31	16,270.91
1 年以上	4,059.78	2,401.38
小计	53,375.09	18,672.30
减:坏账准备	3,110.11	1,097.52
合计	50,264.99	17,574.78

账龄	2024.12.31	2023.12.31

1、截至 2024 年末，1 年以上应收账款期末余额大于 50 万元的客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	账龄		期后回款金额	期后回款比例	项目类别	收入确认情况及依据	合作开始时间	客户信用政策	报告期内客户信用政策是否变化	截至期末未回款原因
		1年以内	1年以上								
航空工业下属单位 D	2,642.30	1,519.69	1,122.62	2,642.30	100.00%	航天航空零部件及工装	到货后签收或验收完成时点与合同签订时点孰晚	2013 年	每年 12 月及来年 1 月付款	否	军方尚未完成结算，期后已全额支付，款项预计可以收回
航空工业下属单位 C	1,949.53	858.93	1,090.60	-	0.00%	航天航空零部件及工装	到货后签收或验收完成时点与合同签订时点孰晚	2013 年	按委托方规定付款	否	军方尚未完成结算，资金未支付，款项预计可以收回
航天科工下属单位 A	1,451.96	808.55	643.41	84.77	5.84%	航天航空零部件及工装	到货后签收或验收完成时点与合同签订时点孰晚	2019 年	收到发票 3 个月后付款	否	客户进行价格专项审计，付款流程有所延后，款项预计可以收回
上海诺倬力机电科技有限公司	270.00	-	270.00	-	0.00%	民用多行业精密零部件	验收完成时点确认收入	2021 年	合同签订预付 20%，验收合格付款 75%，质保期结束付 5%	/	客户基于自身资金周转考虑，延迟支付，已获取客户付款计划，款项预计可以收回
中国船舶下属单位 B	187.91	-	187.91	3.50	1.86%	航天航空零部件及工装	到货后签收或验收完成时点与合同签订时点孰晚	2009 年	开具发票一个月内付 20%，验收合格并交付后支付剩余款项	/	军方尚未完成结算，期后持续付款中，款项预计可以收回
上海库库机电科	145.18	-	145.18	-	0.00%	旧设备出售	设备完成交付时点	2023 年	24.3--25.2 12 个月	/	客户基于自身资金周转考

客户名称	期末余额	账龄		期后回款金额	期后回款比例	项目类别	收入确认情况及依据	合作开始时间	客户信用政策	报告期内客户信用政策是否变化	截至期末未回款原因
		1年以内	1年以上								
技有限公司							确认收入		平均回款		虑，延迟支付，管理层已与客户进行沟通，款项预计可以收回
航空工业下属单位1	221.96	80.00	141.96	45.52	20.51%	航天航空零部件及工装	到货后签收或验收完成时点与合同签订时点孰晚	2015年	收到发票3个月内支付	是，2023年信用政策为收到发票2个月内支付订单价款	军方尚未完成结算，期后持续付款中，款项预计可以收回
北京中创为南京量子通信技术有限公司	88.50	-	88.50	-	0.00%	民用多行业精密零部件	验收完成时点确认收入	2019年	货到票到验收合格60天付清	/	客户自身债务风险较高，已被列为失信被执行人，管理层评估认为回款存在较大的不确定性，已全额单项计提减值准备
上海诺迈航空设备制造有限公司	86.00	-	86.00	-	0.00%	民用多行业精密零部件	验收完成时点确认收入	2022年	签订合同预付35%，完工后付30%，验收合格后付30%，质保期完成支付5%	/	客户基于自身资金周转考虑，延迟支付，已获取客户付款计划，款项预计可以收回
合计	7,043.34	3,267.17	3,776.18	2,776.09	39.41%						

注：期后回款时间为截至2025年5月31日。

报告期内，公司主要客户的信用政策、信用条件基本保持稳定，不存在对主要客户放松信用政策的情形，公司1年以上应收账款大幅增加的原因为：

一方面系公司军工客户尚未完成内部结算，其一般在内部结算或审计流程完成后进行付款，审核周期较长。另外近年来受宏观经济下行影响，部分军工客户资金预算压力较大，导致回款较慢；

另一方面系部分客户基于自身资金周转考虑，延迟支付，对于该类客户公司进行持续关注，审慎评估客户资信状况，并考虑未来现金流量及可回收性。其中北京中创为南京量子通信技术有限公司（以下简称“中创为南京”）自身债务风险较高，已被列为失信被执行人，公司经过审慎评估认为其回款存在较大的不确定性，因此在2024年末对中创为南京应收账款按照100%单项计提坏账准备。

综上所述，公司1年以上应收账款大幅增加具有合理性，不存在对主要客户放松信用政策的情形。对于长期挂账的大额应收账款客户公司审慎评估其资信状况，并考虑未来现金流量及可回收性，除中创为南京因自身债务风险较高单项计提减值准备外，不存在应按单项计提减值准备而未计提的情形。

（二）区分航天航空零部件及工装、民用多行业精密零部件、算力服务及销售业务相关应收账款，分别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。

1、按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提减值准备情况

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

具体而言，公司根据预期信用损失模型，结合上一年度的应收款项在本年度收回的情况，计算2021年-2024年平均迁徙率，进而计算历史损失率，具体情况如下：

单位：万元

项目	账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失情况		公司坏账计提情况	
				历史损失率	测算报告期末坏账准备余额	账龄分析法下坏账计提比率	报告期末坏账准备余额
航天航空零部件及工装	1年以内	21,972.37	16.67%	0.39%	84.71	5.00%	1,098.62
	1-2年	2,983.76	8.67%	2.31%	69.00	10.00%	298.38
	2-3年	406.67	33.33%	26.67%	108.45	30.00%	122.00
	3-4年	18.24	80.00%	80.00%	14.59	50.00%	9.12
	4-5年	-	100.00%	100.00%	-	80.00%	-
	5年以上	5.03	100.00%	100.00%	5.03	100.00%	5.03
	小计	25,386.07			281.77		1,533.14
民用多行业精密零部件	1年以内	4,258.16	7.20%	1.03%	43.95	5.00%	212.91
	1-2年	247.41	59.48%	14.34%	35.48	10.00%	24.74
	2-3年	292.62	30.14%	24.11%	70.55	30.00%	87.79
	3-4年	83.00	80.00%	80.00%	66.40	50.00%	74.25
	4-5年	23.05	100.00%	100.00%	23.05	80.00%	23.04
	5年以上	-	100.00%	100.00%	-	100.00%	-
	小计	4,904.24			239.43		422.72
算力服务及销售业务	1年以内	23,084.78	0.00%	0.00%	-	5.00%	1,154.24
	小计	23,084.78			-		1,154.24
合计		53,375.09			521.20		3,110.11

注 1：由于受历史数据有限、样本量较少影响，导致 3-4 年、4-5 年和 5 年以上平均迁徙率代表性较差，公司基于谨慎性考虑，并参考同行业公司预期信用损失率，将 3-4 年、4-5 年和 5 年以上应收账款平均迁徙率认定为 80%、100%和 100%；

注 2：报告期末算力服务及销售业务账龄为 1 年以内，对应的迁徙率为 0%。

由上表可以看出，公司航天航空零部件及工装、民用多行业精密零部件业务相关应收账款报告期末实际计提的坏账准备均高于根据历史损失率测算的坏账准备余额，可以有效覆盖可能的坏账损失。

公司航天航空零部件及工装业务主要应用于军事领域，下游客户主要为大型军工集团和科研院所，客户覆盖航空工业、中国航发、航天科技、航天科工、中国船舶、中国电科等，公司与主要大客户建立了长期稳定的合作关系。

公司民用多行业精密零部件业务的客户群体包括汽车、电子等领域的众多客户，主要包括中信博、富曜半导体（昆山）有限公司、第一电子工业（上海）有限公司等知名公司，主要客户信用资质良好、资金实力较强，回款较为及时。

公司算力服务及销售业务为 2024 年新增业务，其中算力租赁业务因涉及大量数据和信息，客户以国企和政务机构为主，客户信誉良好，应收款项的回收风险较小。算力销售业务 2024 年末应收账款客户为上海爱卿网络科技有限公司，其终端使用客户为 Z 实验室（浙江省属科研机构），信用情况较好，履约能力强，项目款项为“背靠背付款”。由于项目整体项目金额较大，实施周期相对较长，尚未结算，导致应收账款尚未回款，预计款项可以收回。

2、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

（1）实际核销坏账与账面计提坏账对比

报告期内，公司实际核销的坏账比例远低于账面计提的坏账比例，具体对比情况如下：

单位：万元

项目	实际核销应收账款金额 (a)	账面计提坏账准备金额 (b)	期末应收账款余额 (c)	实际核销的坏账比例 (d=a/c)	账面计提的坏账比例 (e=b/c)
2024 年度	37.33	3,110.11	53,375.09	0.07%	5.83%
2023 年度	0.00	1,097.52	18,672.30	0.00%	5.88%
平均值	18.66	2,103.81	36,023.70	0.03%	5.85%

报告期内，公司将预计无法收回的款项在履行相关审批程序后予以核销，核销的应收账款分别为 0.00 万元和 37.33 万元，公司各期核销的应收账款金额较小。

（2）同行业可比公司坏账计提对比情况

报告期内，公司以账龄作为信用风险特征计提坏账准备的比例与同行业可比公司对比情况如下：

同行业可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
爱乐达	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
立航科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
广联航空	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	5.00%	10.00%	23.33%	43.33%	70.00%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

由上表可以看出，公司应收账款的坏账计提政策和同行业可比公司不存在显著差异，坏账准备计提较为谨慎。

(3) 公司整体应收账款周转率与同行业可比公司情况如下：

同行业公司	2024 年度		2023 年度	
	周转率（次/年）	周转天数（天/次）	周转率（次/年）	周转天数（天/次）
爱乐达	0.83	434.64	0.61	585.53
立航科技	0.79	454.55	0.66	542.32
广联航空	1.33	271.48	1.03	349.54
平均值	1.08	333.83	0.81	446.01
公司	1.32	272.01	1.56	230.20

由上表可以看出，公司整体应收账款周转率高于同行业可比公司。公司应收账款回款质量较好，主要系公司通过加强应收账款催收力度、聚焦优质回款客户、降低回款较差客户销售等方式持续加强应收账款管理，加快客户回款周期。

综上所述，公司航天航空零部件及工装、民用多行业精密零部件业务相关应收账款报告期末实际计提的坏账准备均高于根据历史损失率测算的坏账准备余额；公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，符合公司实际情况，应收账款整体周转率高于同行业公司，应收账款回款总体上较好，客户信用资质良好、资金实力较强，整体来看应收账款的回收风险较小，公司坏账准备计提充分。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

- 1、获取销售内控制度，了解和评估公司应收账款管理相关内控制度的设计；
- 2、查询和对比同行业公司的应收账款坏账准备的计提政策，分析公司所采用的会计政策和会计估计与同行业公司是否存在显著差异；
- 3、获取报告期内公司主要客户的信用政策，分析复核长账龄应收账款逾期

金额、时间、原因、坏账准备计提及期后回款情况等，坏账准备计提是否充分；

4、通过公开网站检索查询主要客户基本情况，并向销售负责人及管理层了解客户经营情况及款项未及时收回的具体原因；

5、复核审计机构对公司部分长期挂账客户进行访谈，了解客户与公司的合作背景、合同执行情况、未回款原因、回款计划等信息；

6、复核审计机构对报告期内主要客户进行函证，核实双方报告期内各期的交易情况及各期期末往来余额。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、结合 1 年以上应收账款和合同资产期末客户具体情况，公司 1 年以上应收账款大幅增加具有合理性，不存在对主要客户放松信用政策的情形，不存在应按单项计提减值准备而未计提的情形；

2、公司航天航空零部件及工装、民用多行业精密零部件业务相关应收账款报告期末实际计提的坏账准备均高于根据历史损失率测算的坏账准备余额；公司已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

问题 4、关于其他应收款

根据 2024 年年报，公司期末其他应收款余额 15,716.83 万元，同比增加 15,226.37 万元，公司披露主要系取消采购服务器的预付款暂未收回。

请公司：结合其他应收款对象、其他应收款形成原因、与公司实际控制人、董监高及主要股东的关联关系、相关资金流向、回款约定、期后回收情况，说明公司取消采购以及预付款项尚未退回的原因，对相关销售及服务合同的影响，相关资金是否存在回收风险，以及已采取的追回措施。

回复：

一、公司说明

（一）其他应收款对象、其他应收款形成原因、与公司实际控制人、董监高及主要股东的关联关系

2024 年末及 2025 年一季度末其他应收款主要往来明细如下：

单位：万元

其他应收款对象	2024 年末净值	2025 年 3 月末净值
DSN 有限公司	15,365.21	3,750.61
苏州吴中经开投资促进有限公司	295.73	295.73
中航技国际经贸发展有限公司	17.10	-
代扣代缴社保	12.36	13.13
代扣代缴公积金	11.98	11.43
其他	14.46	27.05
合计	15,716.83	4,097.95

如上表所示，2024 年末，公司其他应收款主要源于 DSN 有限公司交易事项。DSN 有限公司系公司高端进口算力服务器的供应商。2024 年 7 月，公司与 DSN 有限公司签订进口算力服务器采购合同，计划采购 85 台设备，依据合同约定预付货款合计 2,550 万美元。后因国际双边贸易关系影响，美国对高端算力服务器进出口实施更为严格的制裁措施，导致供应链受阻，截至 2024 年末完成 10 台设备交付，剩余 75 台无法履约供货，对应货款 2,250 万美元需要退回，公司将 2,250 万美元转为其他应收款科目核算。

此外，公司对苏州吴中经开投资促进有限公司的其他应收款净额 295.73 万元，系支付的航空产业园项目建设完工保证金，待工程竣工验收合格后予以退还；公司对中航技国际经贸发展有限公司的其他应收款净额 17.10 万元，系支付的投标保证金，待投标流程结束后予以退还。

上述供应商与公司实际控制人，以及现任董事、监事、高级管理人员和主要股东之间不存在关联关系。

（二）相关资金流向、回款约定、期后回收情况，说明公司取消采购以及预付款项尚未退回的原因，对相关销售及服务合同的影响，相关资金是否存在回收风险，以及已采取的追回措施

DSN 有限公司收到货款后支付给高端进口算力服务器采购供应链中合作方 BY 有限公司。报告期末，针对取消采购事项，公司与 DSN 有限公司约定从 2025 年 1 月起分批将款项退回，原合同予以终止，对公司现有算力销售及服务合同无其他影响。因预付款项已支付至服务器主机厂，根据供应商协商情况，退款需分批进行，因此预付款项在 2024 年末尚未退回。截至 2025 年 5 月 31 日，该笔 2,250 万美元其他应收款已全额收回，相关资金不存在回收风险。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅其他应收款主要单位供应商的合同，访谈 DSN 有限公司，了解资金流向、采购变化、退款等情况；
- 2、访谈公司管理层，查阅公司回款凭证，了解其他应收款回收情况；
- 3、复核审计机构对报告期内主要单位供应商进行函证，核实双方报告期内的交易情况及期末往来余额。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司其他应收款形成原因具有合理性。公司取消采购后相关资金已回收，不存在回收风险。

问题 5、关于预付款项

根据 2024 年年报及前期披露信息，2024 年三季度末、2024 年末、2025 年一季度末公司其他非流动资产余额分别为 7,712.44 万元、12,035.72 万元、26,443.80 万元，预付款项余额分别为 25,950.53 万元、129.39 万元、22,643.96 万元。公司未对相关预付款项及其他非流动资产计提坏账准备或减值准备。

请公司：（1）结合各期预付款、其他非流动资产采购内容、最终供应商、与公司实际控制人、董监高及主要股东的关联关系、约定交付周期、交付情况，说明公司支付大额预付款采购的必要性，是否符合行业通行做法，进一步说明期间预付款项较高、年末预付款大幅下降的原因及合理性；（2）结合预付款项及其他非流动资产账龄结构，说明其他预付工程及设备款的列示是否符合企业会计准则要求，相关预付款项是否存在交付或回收风险，未对相关预付款项及其他非流动资产计提坏账准备或减值准备的合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合各期预付款、其他非流动资产采购内容、最终供应商、与公司实际控制人、董监高及主要股东的关联关系、约定交付周期、交付情况，说明公司支付大额预付款采购的必要性，是否符合行业通行做法，进一步说明期间预付款项较高、年末预付款大幅下降的原因及合理性；

1、各期预付款、其他非流动资产采购内容、最终供应商、与公司实际控制人、董监高及主要股东的关联关系、约定交付周期、交付情况

截至各期末，主要预付款、其他非流动资产情况如下：

(1) 2024 年 3 季度末

单位：万元

供应商	预付款金额	其他非流动资产金额	采购内容	最终供应商	约定交付周期	交付情况
苏州奔超精密机械有限公司		7,712.44	加工中心等设备	格劳博机床（中国）有限公司；宁波海天精工股份有限公司；津上精密机床（浙江）有限公司；珠海博明视觉科技有限公司；DN SOLUTIONS CO.,LTD；日本津田驹工业株式会社（TSUDAKOMA）	根据主机厂设备排产周期进行交付，一般从几个月到十几个月	2024 年 4 季度交付 12 台，2025 年 1-5 月交付 6 台，截至问询回复日，还有 3 台未交付
DSN 有限公司	18,551.70		服务器	Super Micro Computer, Inc.	根据双方签署的算力服务器采购合同，公司向 DSN 预付货款共计 2,550 万美元。受贸易战和国际局势影响，DSN 实际交付 10 台服务器金额为 300 万美元，剩余合同继续履行风险较大，因此双方于 2024 年 12 月协商取消剩余订单，剩余货款 2,250 万美元转为其他应收款核算。截至 2025 年 5 月 31 日，	24 年 11 月到货 10 台，剩余服务器合同取消，预付转到其他应收款

供应商	预付款金额	其他非流动资产金额	采购内容	最终供应商	约定交付周期	交付情况
					该笔 2,250 万美元其他应收款已全额收回。	
广能智能装备（浙江）有限公司	6,124.39		服务器	浪潮集团有限公司	甲方预付款后 45 天内完成交货及验收	设备于 2024 年 11 月完成交付
合计	24,676.09	7,712.44				

(2) 2024 年末

单位：万元

供应商	预付款金额	其他非流动资产金额	采购内容	最终供应商	约定交付周期	交付情况
浙江腾视智驾科技有限公司		6,626.00	服务器	Super Micro Computer, Inc.	2024 年 12 月 31 日前完成交付	40 台服务器预付款，合同总价 8672 万，标的已于 2025 年 1 月完成交付
苏州奔超精密机械有限公司		5,409.72	加工中心等设备	格劳博机床(中国)有限公司；DN SOLUTIONS CO.,LTD	根据主机厂设备排产周期进行交付，一般从几个月到十几个月	2025 年 1-5 月交付 6 台，截至问询回复日，还有 3 台未交付
合计		12,035.72				

(3) 2025 年一季度末

单位：万元

供应商	预付款金额	其他非流动资产金额	采购内容	最终供应商	约定交付周期	交付情况
苏州奔超精密机械有限公司		4,837.91	加工中心等设备	格劳博机床(中国)有限公司	根据主机厂设备排产周期进行交付，一般从几个月到十几个月	2025 年 4-5 月交付 2 台，截至问询回复日，还有 3 台未交付

供应商	预付款金额	其他非流动资产金额	采购内容	最终供应商	约定交付周期	交付情况
广能智能装备（浙江）有限公司		20,780.00	服务器	浪潮集团有限公司	甲方预付款后 45 天内完成交货及验收	设备于 2025 年 4 月完成交付
中数能（北京）计算机有限公司		800.00	服务器	浪潮集团有限公司	甲方预付款后 45 天内完成交货及验收	设备于 2025 年 4 月完成交付
浙江腾视智驾科技有限公司	6,720.00		服务器	Super Micro Computer, Inc.	25 年 4 月 5 日之前	设备于 2025 年 4 月完成交付
浙江腾视智驾科技有限公司	13,440.00		服务器	Super Micro Computer, Inc.	25 年 4 月 10 日之前	设备于 2025 年 5 月完成交付
合计	20,160.00	26,417.91				

注：2025 年一季度末数据未经审计

上述供应商与公司实际控制人，以及现任董事、监事、高级管理人员和主要股东之间不存在关联关系。

2、说明公司支付大额预付款采购的必要性，是否符合行业通行做法，进一步说明期间预付款项较高、年末预付款大幅下降的原因及合理性

公司大额预付款采购包括加工中心等设备及服务器。

加工中心等设备预付款金额较大的原因为：2023 年末即开展本次采购，采购机床设备以进口产品为主，该类设备通常需进行定制化生产，并履行较为严格的进出口审批流程，整体设备交付时间较长。同时，公司为尽快完成采购，要求尽量加快交付速度，设备生产厂商通常也要求较高的预付款比例，故迈信林也需提前向供应商支付较高比例的预付款项，符合专用设备制造业惯例。同行业公司立航科技、广联航空 2024 年末亦存在大额预付工程设备款的情形。

服务器预付款金额较大的原因为：算力服务器的采购单价高，总金额大，当期末算力服务器未完成交货时，财务账面就会存在比较大预付款项和其他非流动资产；从事算力业务的同行业公司定期报告披露情况如下：

单位：万元

同行业公司	本期末预付款项金额	上期末预付款项金额	增减变动	报告披露变动原因	数据来源
超讯通信 (603322.S H)	50,381.75	5,826.49	764.70%	主要系算力业务支付增长所致。	2023 年 报
利通电子 (603629.SH)	21,739.87	5,538.14	292.55%	主要系本期算力云租赁的预付货款所致。	2024 年 报
弘信电子 (300657.SZ)	10,974.90	6,609.15	66.06%	主要系报告期算力业务预付款项增加所致。	2025 年 第一季 度报告
宏景科技 (301396.S Z)	17,383.83	3,136.66	454.21%	主要系报告期算力业务预付款项增加所致。	2025 年 第一季 度报告

算力服务器供应商一般要求在发货前付清全款，预付款比例较高，符合行业通行做法。

公司各期末预付款项金额如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2024年9月30日
预付款项	22,643.96	129.39	25,950.53
其他非流动资产	26,443.80	12,035.72	7,712.44
合计	49,087.76	12,165.11	33,662.97

2024年末，公司前期向广能智能装备（浙江）有限公司采购设备已到货，DSN有限公司采购设备因合同取消而将预付款转为其他应收款，同时公司新增服务器采购金额较小，导致年末预付款总额大幅下降；2025年一季度，公司新增广能智能装备（浙江）有限公司、浙江腾视智驾科技有限公司等采购服务器金额较大，且期末设备尚未到货，导致2025年一季度末预付款总额较高。综上，公司期间预付款项较高，年末预付款大幅下降的原因为公司采购设备根据需求分批采购，且设备到货存在一定时间周期所致，具备合理性。

（二）结合预付款项及其他非流动资产账龄结构，说明其他预付工程及设备款的列示是否符合企业会计准则要求，相关预付款项是否存在交付或回收风险，未对相关预付款项及其他非流动资产计提坏账准备或减值准备的合理性。

1、结合预付款项及其他非流动资产账龄结构，说明其他预付工程及设备款的列示是否符合企业会计准则要求

截至2024年末及2025年一季度末，预付款项及其他非流动资产账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	预付款项		其他非流动资产	
	2025.3.31	2024.12.31	2025.3.31	2024.12.31
1年以内	22,580.49	79.86	21,605.89	6,626.00
1至2年	14.17	3.16	4,837.91	5,409.72
2至3年	49.30	46.38	-	-
合计	22,643.96	129.39	26,443.80	12,035.72

预付款项系公司因采购商品、接受服务等经营活动，在货物交付或服务完成前，依据合同约定预先支付给供应商的款项。2025年一季度末预付款项金额较大原因为公司采购算力服务器并将其作为存货管理，截至2025年5月末算力销

售业务服务器均已到货。部分账龄超过 1 年的主要原因为预付南京迪赛佳特信息科技有限公司 45 万元，因项目暂时中止而形成，不存在难以执行或无法收回的情形。

其他非流动资产主要系公司采购长期资产，在长期资产交付前，依据合同约定预先支付给供应商的款项。其中账龄 1 至 2 年的其他非流动资产形成主要系受国际形势及政治因素、设备无法及时排产、设备采购流程复杂等因素影响，部分设备尚未到货。

其他预付工程及设备款的列示符合企业会计准则要求，主要原因如下：

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报（2014 年修订）》第十七条“资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：①预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用；②主要为交易目的而持有；③预计在资产负债表日起一年内变现；④自资产负债表日起一年内，交换其他资产或清偿负债的能力不受限制的现金或现金等价物。正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。正常营业周期不能确定的，应当以一年（12 个月）作为正常营业周期。”第十八条“流动资产以外的资产应当归类为非流动资产，并应按其性质分类列示。被划分为持有待售的非流动资产应当归类为流动资产。”

公司预付的工程及设备款项，后期供应商需交付工程及设备长期资产，流动性能力受限，故公司在各资产负债表日将预付的工程及设备款项在“其他非流动资产”科目列报，符合《企业会计准则》的规定。

同行业可比公司爱乐达、立航科技和广联航空其他非流动资产构成主要为预付工程款及设备款，与公司一致。

综上，公司为购建固定资产、在建工程等非流动资产而预付工程设备款项应属于非流动资产，计入其他非流动资产符合《企业会计准则》的规定。

2、相关预付款项是否存在交付或回收风险

2024 年末，公司其他非流动资产预付工程设备款期后到货情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	期后结转情况	期后尚未结转金额	备注
1年以内	6,626.00	6,626.00	0.00	期后已全部结转
1至2年	5,409.72	1,764.72	3,645.00	剩余3台设备尚未到货，预计2025年7月下旬到货1台，2025年12月份到货2台。
合计	12,035.72	8,390.72	3,645.00	

注：期后结转情况统计截止日为2025年5月31日

2025年一季度末，公司其他非流动资产主要预付工程设备款期后到货情况如下：

单位：万元

项目	2025.3.31	期后结转情况	期后尚未结转金额	备注
1年以内	21,580.00	21,580.00		期后已全部结转
1至2年	4,837.91	1,192.91	3,645.00	剩余3台设备尚未到货，预计2025年7月下旬到货1台，2025年12月份到货2台。
合计	26,417.91	22,772.91	3,645.00	

注：期后结转情况统计截止日为2025年5月31日

公司其他非流动资产预付工程设备款期后到货陆续到货结转，截至2025年5月31日尚未到货金额主要原因为受国际形势及政治因素、设备无法及时排产、设备采购流程复杂等因素影响，共3台设备尚未到货，其中预计2025年7月下旬到货1台，2025年12月份到货2台，不存在交付或回收风险。

3、未对相关预付款项及其他非流动资产计提坏账准备或减值准备的合理性

①针对预付款项，公司单独进行减值测试，有客观证据表明其发生减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认为资产损失，计提坏账准备。公司报告期内合同不存在难以执行的情况，期后供应商按照约定陆续供货或提供服务，预付款项不存在减值情形，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

②针对其他非流动资产，公司在资产负债表日经评估认为不存在减值迹象，无需计提减值准备，具体判断如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高	公司固定资产主要为机器设备，设备技术水平、

	于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	性能均较为先进，市场价格较为稳定，未发现价格大幅度下跌的迹象。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司经营所在地经济、法律未发生重大变化，公司机器设备所对应的市场在当期或者近期末发生能够对公司未来经营产生重大不利影响的重大变化。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	公司报告期内贷款基准利率、市场利率均没有显著提高的情形。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司于报告期各期末对固定资产进行盘点，公司资产运行良好；主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司生产经营状况良好，报告期内相关资产持续为公司带来经济绩效，不存在终止使用或者计划提前处置的固定资产，也未发现资产的经济绩效已经低于预期的情况。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内公司经营情况良好，营业收入持续增长。预期公司的机器设备能够持续为公司带来经济利益流入。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	无其他表明资产可能已经发生减值的迹象

报告期内，公司主要机器设备成新率较高、使用状态良好；主要产品销售收入及毛利率未出现重大不利变化，主要机器设备经综合判断后不存在减值迹象。因此，公司其他非流动资产无需计提减值准备，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

综上，公司未对相关预付款项及其他非流动资产计提坏账准备或减值准备符合企业会计准则相关规定，具有合理性。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解预付工程设备款供应商情况、合同金额、合同约定款项支付进度等情况，了解公司与供应商是否存在关联方关系，公司预付款项与合同约定是否一致；

2、获取公司预付款项明细、其他非流动资产明细表，检查预付工程及设备款对应的资产种类、数量、价格、预付对象、预付比例、结转情况等，获取1年以上主要预付设备工程供应商采购合同、付款单据、设备签收单等资料，了解其他非流动资产账龄1年以上未结转的原因；

3、对于2024年末大额预付款项，核查相关合同订单、发票、银行回单、设备签收单等支持性资料，检查合同采购内容、交付周期等条款，核查交易的真实性，并对2025年一季度末的大额预付款项形成的相关支持性文件进行检查；

4、查阅《企业会计准则》，判断预付工程及设备款计入其他非流动资产是否符合准则规定，并分析坏账准备或减值准备计提是否符合准则相关规定；

5、通过公开信息查询预付对象的工商信息，核查与公司是否存在关联关系；

6、访谈2024年末主要预付设备工程供应商，了解预付款支付背景、双方合同执行进展、合同交付节点等情况，复核审计机构对主要预付设备工程供应商执行的函证程序，核实公司工程设备交易和资金往来的真实性；

7、获取公司向主要预付设备工程供应商采购的于2024年12月31日前到货的设备清单，现场查看产线安装情况及设备到货情况；

8、获取公司期后截至2025年5月31日设备到货清单，核实各期末主要预付设备工程供应商采购的设备期后到货情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司支付大额预付款采购具有必要性，符合行业通行做法，期间预付款项较高、年末预付款大幅下降具有合理性；

2、其他预付工程及设备款的列示符合企业会计准则要求，相关预付款项不存在交付或回收风险，相关预付款项及其他非流动资产未计提坏账准备或减值准备具有合理性。

问题 6、关于偿债能力

根据 2024 年年报，公司 2024 年末固定资产余额 49,506.18 万元，同比增长 101.62%，公司称主要系算力相关业务固定资产的投入；期末资产负债率为 63.25%，同比增长 44.23 个百分点。2025 年一季度末，公司资产负债率为 69.7%，较期初增长 6.45 个百分点。2024 年，公司财务费用为 1,855.08 万元，同比增长 2,014.33 万元。2024 年末，公司暂未获取算力租赁合同的服务器账面价值为 5,947.80 万元，占期末电子设备及其他固定资产期末账面价值的 23.86%。

请公司：（1）结合分业务固定资产投资规模、最新服务器规模及出租率、租出服务器实际使用情况，说明公司高强度投资算力资产建设的合理性，公司是否具备开展相关业务的技术、运维团队，相关算力是否存在消纳风险，并结合算力租赁行业大客户算力建设情况、供需变化、销售单价变化情况，充分提示公司相关业务业绩波动及资产减值风险；（2）结合公司营运资金需求、带息债务及偿还安排、在建或拟建项目支出安排、未使用银行授信情况等，说明公司偿债能力及相关有息债务还款安排，是否存在流动性风险，说明大规模固定资产投资对公司现有航空航天及民用零部件业务在资金、人力、研发等方面的影响。

回复：

一、公司说明

（一）结合分业务固定资产投资规模、最新服务器规模及出租率、租出服务器实际使用情况，说明公司高强度投资算力资产建设的合理性，公司是否具备开展相关业务的技术、运维团队，相关算力是否存在消纳风险，并结合算力租赁行

业大客户算力建设情况、供需变化、销售单价变化情况，充分提示公司相关业务业绩波动及资产减值风险；

1、结合分业务固定资产投资规模、最新服务器规模及出租率、租出服务器实际使用情况，说明公司高强度投资算力资产建设的合理性

截至 2024 年末，公司固定资产账面价值 49,506.18 万元，其中航空航天零部件及工装、民用多行业精密零部件业务固定资产账面价值 24,825.83 万元，算力服务及销售业务固定资产账面价值 24,680.36 万元。

航空航天零部件及工装、民用多行业精密零部件业务固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具和电子设备及其他，截至 2024 年末，账面价值分别为 9,011.90 万元、15,232.38 万元、338.55 万元和 242.99 万元。

截至 2024 年末，公司算力服务及销售业务固定资产具体情况如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他	合计
一、账面原值：					
1.期初余额	-	-	-	-	-
2.本期增加金额	-	-	-	41,372.29	41,372.29
(1) 购置	-	-	-	-	-
(2) 在建工程转入	-	-	-	41,372.29	41,372.29
3.本期减少金额	-	-	-	15,454.88	15,454.88
(1) 处置或报废	-	-	-	-	-
(2) 其他减少	-	-	-	15,454.88	15,454.88
4.期末余额	-	-	-	25,917.41	25,917.41
二、累计折旧					
1.期初余额	-	-	-	-	-
2.本期增加金额	-	-	-	1,564.61	1,564.61
(1) 计提	-	-	-	1,564.61	1,564.61
3.本期减少金额	-	-	-	327.56	327.56
(1) 处置或报废	-	-	-	-	-
(2) 其他减少	-	-	-	327.56	327.56
4.期末余额	-	-	-	1,237.05	1,237.05
三、减值准备					
1.期初余额	-	-	-	-	-
2.本期增加金额	-	-	-	-	-

(1) 计提	-	-	-	-	-
3.本期减少金额	-	-	-	-	-
(1) 处置或报废	-	-	-	-	-
4.期末余额	-	-	-	-	-
四、账面价值					
1.期末账面价值	-	-	-	24,680.36	24,680.36
2.期初账面价值	-	-	-	-	-

截至 2025 年 3 月末，公司算力服务业务已建设完工用于算力租赁业务的服务器共计 164 台，已出租 146 台，出租率 89.02%，具体情况如下：

项目	总台数	已出租台数	出租率
用于经营租赁业务的服务器	100	82	82.00%
用于融资租赁业务的服务器	64	64	100.00%
合计	164	146	89.02%

公司租出服务器客户主要包括北京城建智控科技股份有限公司、北京通建泰利特智能系统工程技术有限公司、东之晟（苏州）信息科技有限公司等，主要用于其人工智能相关业务。

伴随着社会信息化程度的提升，数据资源逐步进入产业升级阶段，各行各业对数据资源的重视程度日益提高，但日益庞大的数据资源也使得计算难度飞速提升。面对繁杂的数据资源，客户对算力资源的需求不断提升。此外，现阶段市场对高性能计算算力的需求进一步增长，高性能算力在基础通用计算、人工智能计算、科学工程计算等应用场景中能够广泛应用。但除了大型互联网企业、AI 龙头企业具有较多的 GPU 算力芯片储备能满足自身的算力需求外，中小企业在发展 AI 模型、应用过程中往往遭遇算力瓶颈。在此背景下，智能算力租赁服务业务将迎来发展良机。上海、北京和深圳纷纷出台相关政策支持算力租赁领域发展，鼓励国企、高校、科研机构等租用民间投资算力资源和数据储存，整合算力资源。

公司高强度投资算力资产建设能够满足市场对高端算力服务器的需求缺口，抓住大数据时代来临带来的市场机遇，增强数据分析整合能力，通过算力服务器租赁和设备销售，可满足客户对算力资源的进阶需求，实现公司未来长期可持续发展。

公司目前算力服务器出租率较高，在手订单较为充足。截至问询函回复日，公司算力服务业务已建设完工的用于租赁的服务器共计 329 台，已完成合同签订出租 306 台，出租率为 93.01%；已完工尚未出租 23 台及在建尚未完工的 66 台均已获取客户意向尚在洽谈中。综上，公司投资算力资产建设具备合理性。

2、公司是否具备开展相关业务的技术、运维团队

在算力服务领域，瑞盈智算凭借其高度专业化的运维服务体系，为客户的算力基础设施提供坚实保障。

目前瑞盈智算团队共 12 名成员，分别负责技术、市场、运维及行政管理。技术总监李森，拥有逾 8 年数据中心核心运维管理经验，精通算力集群全生命周期管理。持有包括 H3CNE、锐捷认证互联网专家（路由交换方向）、HCIP WLAN、CISP 等多项行业权威认证，技术能力覆盖网络架构、无线通信、信息安全等关键领域。

此外，瑞盈智算联合战略合作方，共同组建了一支由 4 名资深专家构成的 7x24 小时驻场运维团队，团队成员均具备 5 年以上数据中心一线运维经验，持有 HCIP-Data Center Facility Deployment 证书和 HCIP-Datacom-Advanced Routing & Switching Technology 等专业认证。

因此，公司具备开展算力服务及销售业务的技术、运维团队。

3、相关算力是否存在消纳风险

截至问询函回复日，公司在手订单较为充足，算力服务器出租率较高，其中已建设完工用于租赁的服务器共计 329 台，已完成合同签订出租 306 台，出租率为 93.01%；已完工尚未出租 23 台及在建尚未完工的 66 台均已获取客户意向尚在洽谈中，公司相关算力消纳风险相对较低。

4、结合算力租赁行业大客户算力建设情况、供需变化、销售单价变化情况，充分提示公司相关业务业绩波动及资产减值风险。

公司算力租赁业务的大客户主要包括北京城建智控科技股份有限公司、北京

通建泰利特智能系统工程技术有限公司、北京京仪大气环保科技有限公司等。北京城建智控科技股份有限公司系北京城建集团有限责任公司控股子公司，是数字交通综合解决方案提供商，其成功入围中国电信人工智能科技有限公司 2025-2028 年 AI+大数据行业智能应用交付合作伙伴常态化招募项目等；北京通建泰利特智能系统工程技术有限公司提供以物联网、大数据、人工智能为主的智慧城市业务；北京京仪大气环保科技有限公司是由北京京仪集团有限责任公司联合清华环保团队共同设立的高新技术企业，致力于为政府和企业客户提供行业领先的污染防控与气候应对变化综合解决方案。上述大客户均具备较强的算力需求。

2023 年，AI 大模型爆发式增长导致算力需求激增，驱动算力租赁价格迅速上涨；2024 年，受国内大批智算中心建设投入，进口算力设备新旧产品交接等因素影响，算力租赁价格有所下滑；2025 年以来，受 DeepSeek 影响，AI 大模型训练逐步回归理性，但各大龙头企业、中小创业公司和开发者纷纷尝试开发相关垂类应用，催生广泛推理算力需求，算力租赁价格总体企稳。

如公司未来未能获取长期稳定的客户资源，或因市场变化、行业竞争加剧等因素导致算力租赁服务业务开展不达预期，则存在一定业绩波动及资产减值风险。公司特别提醒投资者关注以下潜在风险因素：

1、算力业务业绩波动风险

公司算力租赁业务开展所需的技术种类、人才团队与公司现有精密零部件加工业务差异较大，该业务盈利和投资回报情况受公司技术团队拓展、研发成果、客户群体开发、市场竞争等因素影响具有不确定性。若未来算力租赁业务开展不及预期，可能会导致公司以后年度经营业绩下滑甚至亏损的风险。

2、算力业务资产减值风险

随着算力需求持续提升，算力租赁行业仍有广阔的发展空间，但算力租赁单价随市场行情变化波动，同时算力各项技术快速更新迭代，特别是摩尔定律的影响，可能导致公司前期购置的服务器市场竞争力下降。若算力租赁市场供需行情发生改变、技术迭代更新、租赁价格下降，可能导致未来收入不能够覆盖固定资

产投入，导致资产减值的风险。

(二)结合公司营运资金需求、带息债务及偿还安排、在建或拟建项目支出安排、未使用银行授信情况等，说明公司偿债能力及相关有息债务还款安排，是否存在流动性风险，说明大规模固定资产投资对公司现有航空航天及民用零部件业务在资金、人力、研发等方面的影响。

1、结合公司营运资金需求、带息债务及偿还安排、在建或拟建项目支出安排、未使用银行授信情况等，说明公司偿债能力及相关有息债务还款安排，是否存在流动性风险

公司货币资金及流动贷款、银行票据授信能够基本满足日常营运资金需求。公司大额在建或拟建项目主要包含航空产业园项目、航空航天零部件及工装业务的设备购置、算力项目的服务器采购及组网建设投入，其中航空产业园项目及算力项目相关投入除自有资金外主要使用专项贷款、固定资产贷款。

公司航空航天零部件及工装业务的营运资金需求主要为人力投入、刀具、电费等，且以客户来料加工为主，原材料采购相对较少。公司民用多行业精密零部件业务的营运资金需求主要为原材料采购、人力投入、电费等，虽原材料需自行采购，但该类业务规模增长相对稳健。算力服务及销售业务营运资金需求主要为能耗、人力投入等，在相关固定资产购置及建设完成后日常投入资金较少。

2024年度公司主要在建或拟建项目情况如下：

单位：万元

项目名称	预算数	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末余额	工程累计投入占预算比例
航空产业园项目	65,800.00	2,014.39	32,832.46	165.14	34,681.71	52.96%
待安装设备	12,000.00	1,439.28	2,656.80	2,996.97	1,099.12	34.13%
软件	267.94	69.05	190.48	211.84	47.69	96.86%
算力项目	43,763.12	0.00	41,905.86	41,360.34	545.52	95.76%
装修工程	445.25	0.00	400.00	0.00	400.00	89.84%
合计	-	3,522.73	77,985.60	44,734.28	36,774.04	/

上述项目中，航空产业园项目、算力项目除自有资金外均有专项贷款。

截至 2025 年 5 月末，公司银行授信及使用情况如下：

单位：万元

项目	授信额度	已使用额度	未使用额度
航空产业园项目专项贷款	46,000.00	14,477.05	31,522.95
算力项目固定资产贷款	70,000.00	61,750.00	8,250.00
流动资金贷款、银行票据	131,800.00	70,928.55	60,871.45

因此，公司银行授信额度相对充足，能够满足营运资金需求、在建或拟建项目支出。

公司航空产业园项目使用的专项贷款主要系长期借款，目前项目尚在投入，未使用额度较为充足，且借款到期日在 2034 年以后，短期内无偿还压力。公司算力项目使用的固定资产贷款于 2025 年至 2030 年期间陆续到期，该项目已基本完成投入，随着租赁业务规模持续增长，公司取得的相关收入将主要用于偿还相关借款。公司流动资金贷款、银行票据将通过自身经营资金积累和滚动借款的方式偿还。

但如公司航空产业园项目建设完成后业务发展不及预期，或算力租赁服务业务开展不达预期，则存在一定流动性风险。

2、说明大规模固定资产投资对公司现有航空航天及民用零部件业务在资金、人力、研发等方面的影响。

公司航空航天及民用零部件业务与算力业务的发展相对独立，航空航天及民用零部件业务主要由母公司迈信林、子公司飞航防务、郑飞机械经营，算力业务主要由子公司瑞盈智算、瑞芯智能经营，除公司部分董事、高级管理人员同时参与两类业务的决策管理以外，两类业务的销售、生产、研发人员相对独立。

公司算力业务除部分使用自有资金外，主要通过固定资产贷款满足资金需求。随着算力项目投入基本完成、建设基本完毕、业务全面投入运营，租赁收入可以覆盖日常经营支出及偿还贷款。

近年来，在航空航天领域，公司持续保持创新活力。一方面，新研发的产品顺利进入批产阶段，为公司带来新的利润增长点。另一方面，公司又承接了新产品的研制任务，进一步提升了在航空航天领域的研发实力。此外，公司与西门子

能源建立了良好且深入的合作关系。凭借自身卓越的技术实力和可靠的产品质量，公司接受了一批新的研发任务，并成功发展成为其难加工材料的核心供应商。

与此同时，公司紧密围绕战略发展规划，深刻认识到新质生产力在推动企业可持续发展中的核心作用，着力培育和发展新质生产力。公司积极面向人工智能领域开展算力相关服务与销售业务。通过建设高性能算力中心，汇聚先进的设备和专业的技术人才，为人工智能领域的科研机构、企业等提供高效、稳定的算力支持。在市场拓展方面，公司凭借优质的产品和服务，成功拓展了一批优质且稳定的客户资源，消纳方包括中国电信、北京城建、东吴证券等。与这些优质客户的合作，不仅为公司带来了稳定的业务收入，更提升了公司的品牌知名度，为公司的持续发展提供了有力支撑。

综上，算力业务大规模固定资产投资对公司现有航空航天及民用零部件业务在资金、人力、研发方面未造成重大不利影响。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

1、访谈管理层，了解公司高强度投资算力资产建设的合理性，相关业务的技术、运维团队建设情况，及期后算力业务开展情况；了解公司营运资金需求、带息债务及偿还安排、银行授信使用情况；

2、查阅公司算力租赁业务相关合同；了解算力租赁客户基本情况、业务规模、行业地位等；

3、获取公司报告期末算力业务在手订单以及期后订单明细；核查公司算力业务收入确认相关的支持性文件，复核对应的收入金额，确认收入的真实性和准确性；查阅算力行业相关研究报告，分析行业供需变化、销售单价变化情况；

4、获取技术及运维人员名单，了解公司算力业务技术、运维团队建设，了解日常运维流程，团队人员的专业认证证书；

5、查阅公司固定资产、在建工程清单；了解公司算力项目用途、预算金额、建设周期等情况；检查采购合同、发票、验收单等；

6、获取公司 2025 年 5 月末银行授信明细，获取期后新增借款合同及相关回单等，关注借款用途、还款金额是否与合同约定一致。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司高强度投资算力资产建设具备合理性，公司具备开展相关业务的技术、运维团队，相关算力消纳风险相对较低；公司已提示相关业务业绩波动及资产减值风险；

2、公司具备偿债能力，按持续经营能力角度考虑未来 12 个月的现金流需求，公司不存在流动性风险。但如公司航空产业园项目建设完成后业务发展不及预期或算力租赁服务业务开展不达预期，则公司算力业务大规模固定资产投资对公司现有航空航天及民用零部件业务在资金、人力、研发方面可能会造成重大不利影响。

问题 7、关于长期股权投资

根据 2024 年年报，公司对 2024 年期初的 310.75 万元长期股权投资全额计提减值。相关长期股权投资为公司所持苏州金美鑫科技有限公司（以下简称“金美鑫”）25%股权。金美鑫 2024 年营业收入 85.77 万元，同比下滑 66.04%；亏损 32.17 万元，自 2020 年以来累计亏损 693.42 万元，前期公司未对相关长期资产计提减值。

请公司：结合金美鑫近 3 年主营业务经营情况、主要客户、关联交易情况、减值测试详细过程、后续经营安排，说明金美鑫营业收入大幅下滑且持续亏损的原因，公司长期资产减值计提是否准确、及时。

回复：

一、公司说明

（一）请结合金美鑫近 3 年主营业务经营情况、主要客户、关联交易情况、后续经营安排，说明金美鑫营业收入大幅下滑且持续亏损的原因

1、金美鑫近 3 年主营业务经营情况、主要客户、关联交易情况

（1）主营业务经营情况

近 3 年，金美鑫经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	85.77	252.57	1,368.13
净利润	-32.17	-204.78	-303.03

金美鑫主营金属表面处理业务，2023 年及 2024 年营业收入大幅下滑，主要原因系 2023 年金美鑫对厂房整体搬迁，业务开展受到较大影响。2024 年 4 月搬迁基本完成，新产线及人员开始逐步磨合并进行生产，订单状况及预期良好。但受 2024 年苏州对太湖流域水污染专项整治影响，电镀行业环保要求持续提升，金美鑫生产受到影响，经营业绩未达到预期。

（2）主要客户

2022 年度，金美鑫主要客户为无锡法福表面处理技术有限公司、昆山慧智柏电子科技有限公司、苏州鹭翔航空设备有限公司、江苏新雅琨机械科技有限公司、苏州昇汇精密模具有限公司、富曜半导体（昆山）有限公司等。

2023 年度，金美鑫主要客户为富曜半导体（昆山）有限公司、苏州星胜宇精密机械有限公司、江苏迈信林航空科技股份有限公司、江苏科森医疗器械有限公司、常熟明利嘉金属制品有限公司、诚信精密电子（苏州）有限公司等。

2024 年度，金美鑫主要客户为富曜半导体（昆山）有限公司、诚信精密电子（苏州）有限公司、无锡创明传动工程有限公司、江苏科森医疗器械有限公司、苏州敦鸿科技有限公司等。

近 3 年金美鑫营业收入持续下滑，除富曜半导体外，其余主要客户各期变动较大。变动的主要原因在于，受厂房搬迁、原有生产线停产以及环保要求提升等因素影响，金美鑫表面处理业务的产能受到较大冲击，进而导致部分客户的业务量大幅缩减，部分客户选择终止合作。

（3）关联交易情况

近 3 年关联交易情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度 /2024.12.31	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31
向金美鑫采购金额	-	17.70	22.12
其他应收款-金美鑫	-	-	100.00

注：根据金美鑫股东会决议，因流动资金周转需要，各股东同意按股权比例向其提供借款合计 400 万元。公司持有金美鑫 25% 的股权，因此向其提供借款 100 万元，金美鑫已于 2023 年 3 月 31 日归还上述借款。

公司与金美鑫的关联交易系满足双方日常业务发展及生产经营所需，关联交易定价遵循市场化原则。关联交易金额较小，对金美鑫经营业绩变动影响较小。

2、后续经营安排

受环保要求提高影响，金美鑫预计后续生产经营存在不确定性，若未能及时提升技术、升级包换设备，公司存在停业可能。

综上，金美鑫营业收入大幅下滑且持续亏损的主要原因系公司搬迁影响业务的开展，以及搬迁后环保要求持续提高，公司生产经营受到影响，经营业绩未达到预期。

(二)结合减值测试详细过程，说明公司长期资产减值计提是否准确、及时。

根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

1、报告期各期末的减值测试详细过程

2022年度，金美鑫实现营业收入1,368.13万元，较上期增长53.05%，当期净利润为-303.03万元。金美鑫主营业务发展态势良好，预计未来销售规模将进一步增长。因此期末公司持有的对金美鑫的长期股权投资未出现减值迹象，无需进行减值测试。

2023年度，金美鑫实现营业收入252.57万元，较上期下降81.54%，当期净利润为-204.78万元。主要原因系2023年度金美鑫对厂房进行整体搬迁，搬迁过程中原有产线停产，公司通过短期租赁设备继续开展部分低端的表面处理业务，使得销售收入大幅下降。截止2024年4月，搬迁后产线基本完成安装调试并投入生产，随着新产线和人员逐步磨合，相关业务将逐步达到更高的品质标准，公司预计2024年下半年及后续年度收入将持续增长，未来业绩预期良好。因此期末公司持有的对金美鑫的长期股权投资未出现减值迹象，无需进行减值测试。

2024年度，金美鑫实现营业收入85.77万元，较上期下降66.04%，当期净利润为-32.17万元。搬迁后的新产线于本期投产，但受环保要求提升影响，金美鑫生产经营受到影响，销售收入进一步下降。截止2024年末，金美鑫经营情况尚未好转，且现金流接近枯竭。因此期末公司判断持有的长期股权投资出现减值迹象，应当估计其可收回金额。金美鑫期末资产主要为固定资产及专用治具，无法

产生独立现金流，变现能力也存在不确定性。基于谨慎性考虑，公司对长期股权投资全额计提资产减值准备。

2、说明公司长期资产减值计提是否准确、及时

公司于各期期末对长期股权投资是否存在减值迹象进行了判断，公司长期股权投资减值计提准确、及时。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

1、询问公司管理人员关于被投资单位的情况，了解被投资单位经营是否存在异常；

2、获取被投资单位的财务报表，分析财务状况、经营业绩是否正常；

3、获取关联交易明细，分析关联交易是否公允，关联交易对被投资单位的影响是否重大；

4、复核审计机构对被投资单位访谈，了解后续经营安排；

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

金美鑫营业收入大幅下滑且持续亏损的原因具有一定的合理性。公司对金美鑫的长期股权投资减值计提准确、及时。

问题 8、关于募投项目

根据 2024 年年报及前期披露信息，截至 2023 年末，公司航空核心部件智能制造产业化项目 2024 年度无募集资金投入，募集资金累计投入进度为 103.91%，预计达到预定可使用状态日期为 2025 年底。

请公司：结合募投项目采购设备变化情况、支付及到货情况、募集资金支付对象、合作历史、关联关系、预付募集资金流向、现有产能利用率，说明公司相关设备采购进展缓慢的原因及合理性，募集资金项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，募投项目延期对公司产能建设、主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险。

回复：

一、公司说明

（一）结合募投项目采购设备变化情况、支付及到货情况、募集资金支付对象、合作历史、关联关系、预付募集资金流向、现有产能利用率，说明公司相关设备采购进展缓慢的原因及合理性

1、募投项目采购设备变化情况、支付及到货情况

航空核心部件智能制造产业化项目本次延期主要系 2023 年以来设备采购变化、进展较慢所致，具体采购设备变化、支付及到货情况如下：

序号	原计划采购情况	最终采购情况	供应商	最终供应商	变化情况	数量	金额（万元）	支付情况	到货情况
1	GROBG552 五轴卧式加工中心(含 13 托盘)	GROBG552 五轴卧式加工中心(含 13 托盘)	苏州奔超精密机械有限公司	格劳博机床（中国）有限公司	部分设备原准备从德国、日本进口，受出口管制影响，后改为从境外公司境内工厂采购；部分设备型号原先根据公司厂区布局定制，后改为通用版本；	1	1,365.00	已付款	否，预计 2025 年 7 月到货
2	GROBG552 五轴卧式加工中心(含 4 托盘)	GROBG552 五轴卧式加工中心(含 4 托盘)	苏州奔超精密机械有限公司	格劳博机床（中国）有限公司		1	885.00	已付款	2024 年
3	海天龙门加工中心 GLUe28×40L	海天龙门加工中心 GLUe28×40L	苏州奔超精密机械有限公司	宁波海天精工股份有限公司		2	566.00	已付款	2024 年
4	海天龙门加工中心(带自动换刀直角头)GLUe28×40L	海天龙门加工中心(带自动换刀直角头)GLUe28×40L	苏州奔超精密机械有限公司	宁波海天精工股份有限公司		1	378.00	已付款	2024 年
5	津上外圆磨 G18-IIAB	津上外圆磨 G18-IIAB	苏州奔超精密机械有限公司	津上精密机床（浙江）有限公司		1	113.00	已付款	2024 年
6	津上外圆磨 G18-IISB	津上外圆磨 G18-IISB	苏州奔超精密机械有限公司	津上精密机床（浙江）有限公司		1	119.00	已付款	2024 年
7	津上内圆磨 G18-IISBN	津上内圆磨 G18-IISBN	苏州奔超精密机械有限公司	津上精密机床（浙江）有限公司		1	125.00	已付款	2024 年
8	上一平面磨 PSGS-3060BH	上一平面磨 PSGS-3060BH	苏州奔超精密机械有限公司	上一机械（嘉兴）有限公司		2	94.00	已付款	2024 年

9	大光长荣无心磨 PC-12S	大光长荣无心磨 PC-12S	苏州奔超精密机械 有限公司	绍兴上虞大金湖精 密机床有限公司		1	74.00	已付款	2024 年
10		立式加工中心 DNM5700	苏州奔超精密机械 有限公司	DN SOLUTIONS CO.,LTD		2	132.86	已付款	2024 年
11		立式加工中心 MYNX6500	苏州奔超精密机械 有限公司	DN SOLUTIONS CO.,LTD		4	470.00	已付款	2025 年
12		日本津田驹转台 TWA200(五轴转台、大限 电机、驱动等配件)	苏州奔超精密机械 有限公司	日本津田驹工业株 式会社 (TSUDAKOMA)		2	69.00	已付款	2024 年
13		日本津田驹转台 RWA250R(四轴转台、尾 座、大限电机、驱动等 配件)	苏州奔超精密机械 有限公司	日本津田驹工业株 式会社 (TSUDAKOMA)		2	39.00	已付款	2025 年
14		GROBG550a 五轴卧式加 工中心	苏州奔超精密机械 有限公司	格劳博机床(中 国)有限公司		2	1,193.00	已付款	2024 年
15		GROBG752 五轴卧式加工 中心	苏州奔超精密机械 有限公司	格劳博机床(中 国)有限公司		2	2,280.00	已付款	否, 预计 2025 年 12 月到货
16		睿智型闪测仪 BMH65	苏州奔超精密机械 有限公司	珠海博明视觉科技 有限公司		1	110.54	已付款	2024 年
17		马尔量仪 MMQ400- 2Z500CNC	苏州奔超精密机械 有限公司	德国马尔测量仪公 司(MAHR)		1	154.70	已付款	2024 年
18	马扎克卧式加工中心 HCN6800 (带 100 托盘柔性线)		苏州奔超精密机械 有限公司		受出口管制, 变更设备为上述 10-17 项	5	2,840.00		
19	马扎克立式加工中心 VCN535C		苏州奔超精密机械 有限公司			5	775.00		

20	马扎克车铣中心 QTE 300MSY	苏州奔超精密机械 有限公司		5	835.00		
----	--------------------	------------------	--	---	--------	--	--

2、募集资金支付对象、合作历史、关联关系、预付募集资金流向

募集资金支付对象	合作历史	关联关系	预付募集资金流向
苏州奔超精密机械 有限公司	2016 年左右开始合 作	与公司无关联关系	用于支付终端供应 商货款

3、公司相关设备采购进展缓慢的原因及合理性

高端数控机床作为工业加工制造的主要核心装备之一，技术含量及加工精度极高，目前因受到国际关系影响，设备出口国（地区）针对数控系统机床实施了更为严苛的出口限制政策。这一政策致使设备进口流程审批环节大幅延长，各部门审核标准趋严，流程繁琐复杂，并要求某些设备加装卫星定位系统，极大地阻碍了设备引进进度。

与此同时，公司下游客户对加工产品类别及相关参数进行了预研和提优，为了进一步匹配客户需求，公司所引进设备的精度与参数需做出相应适配变更。从而导致引进设备的技术参数和加工精度需要进一步优化及提升，相关设备型号选择、参数配比及商业谈判时间拉长，最终导致相关设备采购进展缓慢，具备合理性。

（二）募集资金项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，募投项目延期对公司产能建设、主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险

1、募集资金项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定

公司严格按照募集资金使用计划以及募集资金使用制度的相关要求推进募投项目的建设，募集资金存放和使用符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等法规和规范性文件的规定。公司变更本募集资金投资项目实施主体、地点，以及对募集资金投资项目延期等募集资金使用事项均履行了相应的审议程序并进行了信息披露。

综上所述，公司募集资金投入符合募集资金使用制度的相关规定，不存在变相改变募集资金用途的情形。

2、募投项目延期对公司产能建设、主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险

公司航空核心部件智能制造产业化项目延期是基于募投项目实施的实际情况所作出的谨慎决定。此次延期未改变募投项目的投资总额、投资用途、建设规模的情形，对公司主营业务及未来经营发展不会产生重大不利影响。相关议案已通过公司第三届董事会第十三次临时会议、第三届监事会第十一次临时会议。

自公司上市以来，航空航天零部件及工装、民用多行业精密零部件两大业务板块经营较为稳定，短期内主营业务的发展并不依赖募投项目的实施。

公司航空核心部件智能制造产业化项目计划于 2025 年 12 月完成建设。由于募投项目从建设完成到实现经济效益尚需一定时间，因此募投项目延期不会对公司 2025 年至 2026 年的主营业务发展造成实质性影响。

公司始终专注于航空航天零部件的工艺研发和加工制造，在航空航天领域积累了丰富的研发、生产、运营经验，形成了精密制造技术。航空核心部件智能制造产业化项目的实施将为公司未来的可持续发展提供有力支撑，进一步增强公司在行业中的核心竞争力和盈利能力。

从长期来看，公司募投项目的前提假设预计不会发生重大不利变化，募投项目仍有望实现预期效益。但公司特别提醒投资者关注以下潜在风险因素：

市场需求及竞争风险：若未来宏观经济增速放缓，公司下游客户或终端客户所在行业出现增速放缓或下滑，或市场竞争进一步加剧，可能导致募投项目投产后产品的市场需求不及预期，最终导致募投项目的实际收益与预期水平存在较大偏差。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅募投项目供应商采购合同、付款、到货记录；
- 2、访谈主要供应商苏州奔超精密机械有限公司，了解供应商与公司合作历

史，设备采购延期的原因，是否存在关联关系，预付募集资金向终端厂商支付情况；

3、获取主要供应商苏州奔超精密机械有限公司关于公司预付设备款的流水进行核查，核实是否存在资金占用的情况；

4、访谈主要终端厂商，了解公司采购设备生产到货进展；

5、访谈公司管理层，了解募投项目延期设备采购缓慢的原因，募投项目延期对公司的影响；

6、查阅公司募集资金有关公告、募集资金管理制度、募集资金项目延期的相关审议程序文件；

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司募集资金项目进展符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，不存在变相改变募集资金用途的情形，相关设备采购进展缓慢具有合理性；公司募投项目延期不会对公司产能建设、主营业务、未来经营发展产生重大不利影响，公司已充分提示相关风险。

（以下无正文）

（本页无正文，为《国泰海通证券股份有限公司关于江苏迈信林航空科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人签名：程韬

程韬

陈佳一

陈佳一



国泰海通证券股份有限公司

2025年6月30日