



关于深圳市尚水智能股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
审核中心意见落实函之回复报告

保荐人（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

## 深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 12 月 4 日下发的《关于深圳市尚水智能股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2025〕010058 号）（以下简称“问询函”），国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”或“国联民生承销保荐”）作为深圳市尚水智能股份有限公司（以下简称“公司”“发行人”或“尚水智能”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、发行人申报会计师中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、发行人律师北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真核查、讨论及回复，具体情况如下文，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《深圳市尚水智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复的字体代表以下含义：

<b>黑体（不加粗）</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
宋体（不加粗）	引用招股说明书内容
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对招股说明书的修改</b>

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目录

问题 1. 关于持续经营能力.....	4
问题 2.关于应收款项及坏账准备计提.....	18

## 问题 1. 关于持续经营能力

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 2024 年第二季度以来，锂电池行业产能利用率回升明显，头部锂电制造企业重新推进其原有规划产能建设、投产进度，带动验收进度加快。

(2) 报告期各期，发行人对比亚迪销售收入分别为 1.94 亿元、2.91 亿元、4.19 亿元和 1.44 亿元，收入占比分别为 49.04%、48.39%、65.78%和 36.29%。发行人最近一期对比亚迪销售规模、占比均下降。

(3) 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 48.10%、57.08%、48.72%和 53.65%，整体保持在较高水平。随着行业竞争加剧，发行人降低新获取订单报价，2025 年 6 月末在手订单毛利率预估在 25%左右。

请发行人披露：

(1)2025 年下半年以来逐月订单验收周期情况，与下游行业企业产能建设、投产进度等的匹配情况，验收进度较报告期内的变化情况及影响。

(2) 2025 年上半年发行人对比亚迪销售规模、占比下降的原因及合理性；结合发行人在手订单、下游行业发展趋势及客户扩产计划等，分析发行人与比亚迪合作是否出现不利变化，合作是否具有持续性。

(3)分析发行人 2025 年 6 月末在手订单较之前各期期末降幅较大的原因及合理性；结合新增在手订单毛利率的变化情况，就发行人毛利率变化对经营业绩的影响作敏感性分析，并进一步完善招股说明书中相关风险揭示。

请保荐人、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

(一) 2025 年下半年以来逐月订单验收周期情况，与下游行业企业产能建设、投产进度等的匹配情况，验收进度较报告期内的变化情况及影响

#### 1、2025 年下半年以来逐月订单验收周期情况

2025 年 7-11 月，公司系统及设备类产品的逐月验收周期情况如下：

单位：月

收入确认期间	2025年7月	2025年8月	2025年9月	2025年10月	2025年11月
合同执行周期	23.38	22.65	23.37	20.21	20.26

报告期内，公司系统及设备类产品的合同执行周期分别为 17.53 个月、18.12 个月、23.20 个月和 28.63 个月。公司期后的平均合同执行周期为 21.43 个月，与 2024 年、2025 年上半年相比呈缩短趋势。

## 2、与下游行业企业产能建设、投产进度等的匹配情况

自 2024 年第四季度起，电池厂商产能利用率同步回升，到 2025 年上半年，宁德时代产能利用率已回升至接近历史峰值 90%，亿纬锂能产能利用率提升至 87.51%，比亚迪前三季度动力电池和储能电池装机量较去年同期上升 59.14%。据 GGII 调研，头部电池厂商自 2022 年以来首次整体突破 80%，新一轮大规模资本开支随之开启。GGII 基于 2025 年半年报数据测算，锂电行业资本开支同比转正、增速达到 31.72%，且从 2025 年第一季度开始连续两个季度同比增长。结合在建产能来看，中创新航、宁德时代、国轩高科截至 2025 年上半年的在建产能规模均已超过 100GWh，故锂电池行业头部企业的扩产需求旺盛。经查询上市公司公告、各地政府信息公开、新闻报道等，部分锂电池头部企业 2025 年以来公开披露的扩产具体明细如下：

公司名称	主营业务	2025 年半年度报告 关于锂电池行业状况描述	扩产情况		
			扩建计划	新增产能或 投资金额	发布时间
宁德时代 (SZ.300750)	主要从事动力电池、储能电池和电池回收利用产品的研发、生产和销售	动力电池行业，受益于新能源车在售车型增加、智能化加速、电池性能提升、充换电基础设施不断完善等因素，全球新能源车市场需求持续增长，新能源车销量增长带动动力电池需求持续增长。 储能行业，随着风电光伏装机比例提升、电力系统灵活性要求提高、数据中心需求驱动、储能技术进步及系统成本下降，储能电池市场需求持续快速增长。	时代高性能锂电池项目	年产能约 80GWh	2025.9
			时代一汽动力电池有限公司时代一汽动力电池项目（一期技术改造）	新增产能 10GWh	2025.7
			山东东营锂电池基地（一期）	总投资超过百亿元	2025.7
			罗源时代新能源电池产业基地项目（一期）	项目投资不超过 65 亿元	2025.4
			宁德时代洛阳基地三期、四期项目	投资总额不超过 180 亿元	2025.3
			山东时代新能源电池产业基地项目扩建项目	投资总额不超过 31.64 亿元	2025.2

比亚迪 (SZ.002594)	以新能源汽车为主的汽车业务,手机部件及组装业务,二次充电电池及光伏业务	2025年上半年,中国新能源汽车表现持续亮眼,产销直线上升,中国新能源乘用车零售渗透率高达50.2%,且连续四个月突破50%,标志着电动化进程迈入“主流阶段”。 二次充电电池方面,2025年上半年,受经济不确定性及消费疲弱影响,消费电子行业面临压力。但受益于全球数字化转型、人工智能爆发,以及中国“国补”政策对终端消费市场的激活,带动手机、平板等品类结构性复苏,市场维持稳定。储能方面,随着全球多国进一步完善政策支持及能源结构持续深度转型,可再生能源技术持续创新突破,储能需求保持快速增长,市场规模持续扩大。	郑州动力电池生产线扩充项目	总投资不超过50亿元	2025.8
			比亚迪汕尾能源电池生产基地	年产能15GWh	2025.8
			绍兴弗迪年产15GWh锂电池及配套项目	年产15GWh	2025.7
			台州弗迪新能源动力电池项目	投资总额不超过100.2亿元	2025.3
			广西弗迪电池三模块项目	新增年产能7GWh	2025.2
			宁波弗迪二期项目	总投资20亿元	2025.1
亿纬锂能 (SZ.300014)	新能源电池的研发、生产与销售	储能行业,2025年上半年全球储能需求高增,市场呈现“核心市场提质、新兴区域放量”的双轮驱动特征。 动力电池方面,新能源汽车行业整体依然保持较快增长,新能源车渗透率的提升拉动动力电池出货量增长。	马来西亚高安全、高可靠、长寿命新型储能项目	投资总额不超过86.54亿元	2025.6
			23GWh圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目	总投资金额54.74亿元	2025.3
			21GWh大圆柱乘用车动力电池项目	总投资金额52.03亿元	2025.3
国轩高科 (SZ.002074)	主要从事新能源行业动力电池系统、储能电池系统以及输配电设备的研发、生产和销售	动力电池与储能电池需求呈现“双轮驱动”特征,推动锂电池市场需求持续增长。 动力电池方面,随着消费者环保意识提升、新能源汽车技术进步及使用成本降低,全球新能源汽车市场呈现爆发式增长态势,新能源车销量增长带动动力电池需求持续增长。 储能行业,受益于全球能源转型与电网稳定性需求,电芯大容量化、长循环寿命成为核心趋势,工商业及家用储能场景加速渗透,行业进入规模化扩张阶段。	安徽省芜湖市经济技术开发区投资建设年产20GWh新能源电池基地项目	总投资金额40亿元	2025.8
			南京市六合经济开发区投资建设新型锂离子电池(20GWh)智造基地项目	总投资金额40亿元	2025.8
中创新航 (HK.3931)	公司及其附属公司一直从事动力电池及储能系统产品的设计、研发、生产及销售。	新能源汽车的蓬勃发展为全球动力电池市场提供了核心增长动能,动力电池产业规模实现突破性发展。根据SNEResearch数据,2025年上半年全球新能源汽车销量达到946.9万辆,同比增长31.8%;新能源汽车销量增加,直接驱动动力电池需求扩张,2025年上半年全	中创新航合肥项目	三期计划总投资248亿元	2025.9
			中创新航51GWh动力电池及储能电池系统邯郸基地建设项目	一期工程计划投资54亿元	2025.9
			中创新航动力电池及储能系统武汉基地四期(40GWh)项目	未公开具体金额	2025.7

		球动力电池装车量为 504.4GWh，同比增幅达 37.3%。 2025 年上半年全球储能市场持续扩张，新兴区域贡献显著增量。根据 InfoLink 数据，2025 年上半年全球储能市场电芯累计出货 240.2GWh，同比增长 106.1%，预计 2025 年全球储能市场电芯累计出货将达 460.0GWh。	中创新航常州高性能锂电池项目（25GWh）	未公开具体金额	2025.6
			中创新航成都项目二期扩建 30GWh 项目	总投资金额 120 亿元	2025.4
			中创新航厦门高性能锂电池项目，产能为 30GWh	总投资金额 150 亿元	2025.2
楚能新能源	专注于新能源储能电池、动力电池、能源管理系统的研发、生产、销售。	未上市	襄阳 70GWh 项目	未公开具体金额	2025.10
			宜昌 80GWh 项目	未公开具体金额	2025.9

注：上表中数据来源于上述公司披露或网络检索的公开信息。

综上，公司 2025 年下半年以来制浆系统的订单验收周期逐步加快，与下游行业企业产能建设、投产进度等具有匹配性。

### 3、验收进度较报告期内的变化情况及影响

2025 年 7-11 月，公司系统及设备类产品的平均合同执行周期与 2024 年、2025 年上半年相比呈缩短趋势。该变化情况与下游锂电行业快速回暖、锂电池厂商产能利用率大幅上升、头部企业陆续开启新一轮扩产周期等情况相符，具有合理性。随着锂电池行业进入新一轮景气周期，未来锂电池上游的智能装备类企业的市场需求量将快速提升，合同执行周期有望明显加快，装备类企业的收入规模预计将有不同程度的增长。

**（二）2025 年上半年发行人对比亚迪销售规模、占比下降的原因及合理性；**  
结合发行人在手订单、下游行业发展趋势及客户扩产计划等，分析发行人与比亚迪合作是否出现不利变化，合作是否具有持续性

#### 1、2025 年上半年发行人对比亚迪销售规模、占比下降的原因及合理性

最近一年及一期，公司与比亚迪的销售金额和期末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月末	2024 年/2024 年末
比亚迪的销售收入	14,433.12	41,872.70
公司销售收入	39,770.73	63,659.48

项目	2025年1-6月/2025年6月末	2024年/2024年末
比亚迪收入占比	36.29%	65.78%
期末比亚迪在手订单金额	73,124.07	47,735.86
期末非比亚迪在手订单金额	101,804.94	99,716.35
期末在手订单总额	174,929.01	147,452.21
比亚迪在手订单占比	41.80%	32.37%

2025年上半年公司与比亚迪的销售规模和占比有所下降，主要是由于：

一方面，2023年下游锂电行业进入盘整期，2023-2024年下游客户采购需求放缓，故比亚迪2023-2024年对外采购规模较前期大幅下降（公司报告期各期新增比亚迪订单金额分别为6.05亿元、1.40亿元、1.76亿元和3.98亿元），使得2024年末比亚迪在手订单占比下降至32.27%。

另一方面，在前述行业盘整期比亚迪订单释放较少的情况下，公司稳步开拓其他客户，使得各期末公司持有的非比亚迪在手订单规模整体较为稳定，均保持在10亿量级左右，从而使得非比亚迪在手订单占比上升，2025年1-6月公司对非比亚迪客户确认的销售收入较多，如亿纬锂能当期销售收入17,616.17万元，使得当期比亚迪的销售收入占比较上年度下降较多。

2022-2024年，公司向主要客户获取新增订单的情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年
比亚迪	60,499.14	13,997.79	17,594.49
亿纬锂能	46,444.42	2,103.20	5,761.15
中创新航	11,654.42	-	73.01
天津力神	6,176.11	70.80	794.69
瑞浦兰钧	3,009.23	925.66	2,012.39
湖北楚能	2,387.61	9,925.66	52.74
<b>合计</b>	<b>130,170.93</b>	<b>27,023.12</b>	<b>26,288.47</b>

由上表可知，公司针对主要客户在2023-2024年获取的新增订单较2022年显著减少。公司通过积极拓展其他客户，使得非比亚迪订单金额增加较多，2022-2024年公司获取订单的非比亚迪客户数量分别为22家、36家、48家，故公司2024年末非比亚迪订单金额相对稳定，具有合理性。

根据无锡理奇披露的审核问核函回复披露，其 2022 年度国内新增订单金额为 20.55 亿元，但 2023 年、2024 年国内新增订单金额分别为 11.05 亿元、6.90 亿元，主要是由于 2023 年国内锂电行业产能阶段性饱和，新增订单金额较 2022 年有所下降，国内锂电行业需求减少所致，故比亚迪 2023-2024 年释放订单较少符合行业整体情况。

综上，受行业周期影响 2023-2024 年公司新增比亚迪订单较少，而公司积极拓展非比亚迪老客户和其他新客户，使得 2024 年末在手订单中非比亚迪客户的在手订单金额占比大幅提升至 67.73%，随着在手订单的交付和验收，公司 2025 年 1-6 月非比亚迪客户销售收入超过 2024 年全年水平，如亿纬锂能当期确认销售收入 17,616.17 万元，而 2024 年度对亿纬锂能的销售收入金额为 10,060.62 万元，使得当期比亚迪的收入占比下降至 36.29%，与 2024 年末比亚迪在手订单占比 32.27% 基本一致，具有合理性。

2、结合发行人在手订单、下游行业发展趋势及客户扩产计划等，分析发行人与比亚迪合作是否出现不利变化，合作是否具有持续性

(1) 报告期末公司持有的比亚迪在手订单金额稳定在 7 亿元以上，2025 年 10 月末持有的比亚迪在手订单（含已中标待签约）金额约 8 亿元

截至 2025 年 10 月末，公司持有的在手订单情况如下：

单位：万元

项目	截至 2025 年 10 月末 (含已中标待签约)	截至 2025 年 10 月末	截至 2025 年 6 月末
比亚迪在手订单金额	79,150.48	76,805.68	73,124.07
非比亚迪在手订单金额	142,234.86	100,583.15	101,804.94
在手订单总额	221,385.34	177,388.83	174,929.01
比亚迪在手订单占比	<b>35.75%</b>	<b>43.30%</b>	<b>41.80%</b>

2022-2024 年，公司来自于比亚迪的收入金额持续增长，比亚迪在手订单也持续稳定在 7 亿元以上。截至 2025 年 10 月末，公司持有的比亚迪在手订单金额为 7.92 亿元（含已中标待签约）。

(2) 受国家政策大力支持，锂电行业快速回暖，下游电池厂商产能利用率大幅上升，开启新一轮扩产周期，设备企业订单量快速增长，合同执行周期有

## 望明显加快

随着报告期内下游行业调整与消化的完成，同时受国家政策大力支持，锂电行业快速回暖，下游电池厂商产能利用率大幅上升，开启新一轮扩产周期，设备企业订单量快速增长，具体情况如下：

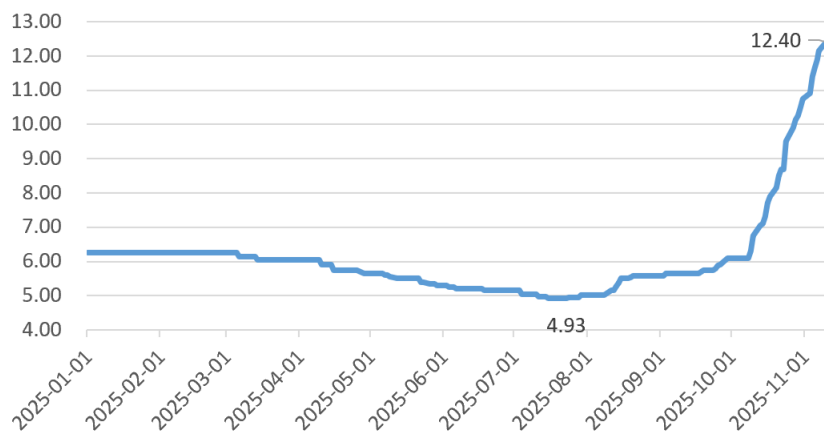
### ①受国家政策大力支持，锂电池行业快速回暖

根据 GGII 调研数据，2025 年前三季度全国锂电池总出货量突破 1.2TWh，同比增幅达到 60%。2025 年 1-9 月，我国新能源汽车产销分别完成 1,124.3 万辆、1,122.8 万辆，同比分别增长 35.2%、34.9%，新能源车销量增长带动动力电池需求持续增长，2025 年 1-9 月我国动力电池销量 786GWh，同比增长 48.9%。储能电池方面，产业政策与市场需求同频共振，迎来扩产浪潮，2025 年 1-9 月我国储能电池出货 430GWh，全年预计总出货量达到 580GWh，增速超过 75%。随着《新型储能规模化建设专项行动方案（2025-2027 年）》发布，2027 年全国新型储能装机规模将达 1.8 亿千瓦以上，带动项目直接投资约 2,500 亿元。

### ②上游电池材料量价齐升，核心材料“一月翻倍”

锂电池行业回暖带动上游原材料价格持续上行。其中锂电池主要原材料之一电解液的原材料六氟磷酸锂价格在 2025 年 7 月触及底部 4.93 万元/吨后一路上行，目前市场价格已超过 12 万元/吨，10 月份单月涨幅超过 100%。作为行业景气度重要风向标之一的六氟磷酸锂价格快速上涨，表明行业景气度明显提升。

六氟磷酸锂价格变动（万元/吨）



注：数据来源于 wind

锂电池行业需求旺盛，带动上游原材料销售量明显增长。GGII 数据显示，

2025 年上半年，中国锂电池正极材料出货量 210 万吨，同比增长 53%；中国隔膜材料出货量 136 亿平，同比增长 49%；中国电解液出货 87 万吨，同比增长 45%；中国负极材料出货量 129 万吨，同比增长 37%。产业链核心企业天赐材料、湖南裕能、贝特瑞均披露行业快速回暖，量价齐涨。

### ③下游电池厂商产能利用率大幅上升，甚至一“芯”难求，开启新一轮扩产周期

自 2024 年第四季度起，电池厂商产能利用率同步回升，到 2025 年上半年，宁德时代产能利用率已回升至接近历史峰值 90%，比亚迪前三季度动力电池和储能电池装机量较去年同期上升 59.14%，头部电池厂商自 2022 年以来首次整体突破 80%。据 GGII 调研，2025 三季度锂电行业延续二季度市场景气度，市场订单饱满，带动电池企业排产不断攀新高，头部电池企业持续维持高产能利用率，9 月份 TOP10 锂电池企业中的大部分产能利用率超 80%。目前，TOP15 储能电池企业的 314Ah 电芯产线都处于满产状态，订单已排产到 2026 年。宁德时代、国轩高科、亿纬锂能等企业回复投资者问询时，均表示公司电池订单饱满，目前处于满产状态。2025 年 9 月央视财经报道：“目前国内储能电芯的需求十分强劲，头部电池企业均表示工厂已处于满产状态，一些订单已经排到 2026 年年初”。

GGII 基于 2025 年半年报数据测算，锂电行业资本开支同比转正、增速达到 31.72%，且从 2025 年第一季度开始连续两个季度同比增长。其中宁德时代资本开支规模已来到历史第二高位，亿纬锂能亦是同比翻倍。结合在建产能来看，中创新航、宁德时代、国轩高科截至 2025 年上半年的在建产能规模均已超过百 GWh，行业头部企业扩产需求旺盛。

### ④设备企业订单量快速增长，合同执行周期有望明显加快

2025 年以来，我国锂电池产业终端需求快速回暖，有望带动锂电设备行业进入新一轮景气周期。据不完全统计，2025 年上半年，先导智能、海目星、赢合科技、利元亨等多家头部设备企业披露的新签及在手订单总额已超过 300 亿元，同比增长幅度高达 70%~80%，电池领域新一轮扩产周期已全面启动。部分锂电设备类代表性企业关于订单披露情况：

公司名称	主营业务	订单情况
------	------	------

公司名称	主营业务	订单情况
先导智能	全球锂电设备龙头	2025年上半年新签订单总额124亿元,同比增长近70%
利元亨	主要为新能源智能设备	在手订单充足,截至5月末在手订单49.21亿元
海目星	应用于锂电、消费电子、光伏等领域的激光创新技术和相关设备	2025年1-6月新增订单约44.21亿元(含税),同比增长约117.5%;截至2025年6月30日在手订单约为100.85亿元(含税),同比增长约46%
发行人	新能源电池极片制造及新材料制备领域智能系统	2025年1-10月新签订单合计13.94亿元(含已中标未签合同),超过2023年和2024年两年合计数
宏工科技	主要为应用于锂电等行业的物料输送设备	2025年1-9月新增订单同比增加88.61%
华自科技	为新能源、环保等领域用户提供智能控制软硬件产品与系统解决方案	2025年上半年,公司锂电池及其材料智能制造装备、光伏、风电、水利水电、储能等领域整体新签订单同比增长50%以上

随着行业进一步回暖,进入景气周期,下游企业产能利用率大幅上升,积极推动在建项目的验收投产,并加快新产能的建设步伐,使得设备企业订单增加,交付和验收周期明显加快。因此,随着锂电池头部企业满产满销,甚至出现一“芯”难求的情形,合同执行周期有望得到明显改善。

**(3) 公司与比亚迪签署了5年的长期战略合作关系,且比亚迪自愿承诺延长股份锁定期(上市后12个月延长至36个月),未来双方合作稳定可持续**

鉴于比亚迪(“甲方”)系公司(“乙方”)的股东,双方已合作多年。为在新能源电池极片制造专用设备、新材料设备领域开展合作,以整合相关资源、充分发挥各自的优势,双方于2025年11月签署了有效期为5年的战略合作协议,具体约定如下:

**“2.1 比亚迪集团从尚水智能采购安排**

双方保证及承诺,在本协议有效期内,基于优化供应链结构,提高采购稳定性,甲方同意在战略合作期内,在符合甲方采购规则的前提下,甲方所需的新能源电池极片制造专用设备、新材料设备在同等条件下优先考虑从乙方采购。

乙方应当确保根据甲方的采购需求,优先向甲方提供该等货物。双方应当确保甲方与乙方的货物采购安排履行适当的内部决议程序及相应的价格决策程序,以确保该等交易程序合规且价格为合理的市场价格。

双方一致约定,就该等采购服务,双方应当就具体设备另行单独签订协议或

者订单，并根据双方另行约定的结算时间予以及时结算。

## 2.2 持续合作

甲方将不断深入并进一步扩大市场份额，并预计其对新能源电池极片制造专用设备、新材料设备的需求会不断增长。乙方同意将积极配合增加或扩大自身生产产能，能使其与甲方不断增长的需求相协调。

乙方将保持并进一步扩展在新能源电池极片制造专用设备、新材料设备制造方面的优势并继续致力于该行业的发展，以便为甲方提供可靠的后盾。

乙方将尽可能扩大产能，以便满足甲方不断增长的终端市场的需求，确保对甲方需求的供应。

甲方已出具《关于股份锁定的承诺函》，甲方承诺在该 36 个月锁定期过后，若甲方减持乙方股票的情况下，该等减持也不会影响双方关于本协议项下的合作，且不会影响本协议的效力。

## 2.3 公允定价

乙方向甲方提供的设备定价应当公允、合理，设备技术和质量应满足甲方的要求，并将根据市场具体情况进一步提高设备的质量。

如甲方将来需要其他类型的新能源电池极片制造专用设备、新材料设备，甲方同意，在同等条件下，在符合甲方采购规则的前提下，甲方将优先考虑乙方为其供应商。

如乙方开发出新的新能源电池极片制造专用设备、新材料设备，乙方同意，在同等条件下，乙方将优先考虑向甲方供应。”

综上，报告期末公司持有的比亚迪在手订单稳定在 7 亿元以上，2025 年 10 月末在手订单（含已中标待签约）约 8 亿元；受国家政策大力支持，锂电行业快速回暖，下游电池厂商产能利用率大幅上升，开启新一轮扩产周期；目前公司与比亚迪已签署了长期战略合作关系，同时比亚迪出具自愿延长股份锁定的承诺，故公司与比亚迪的合作未有出现不利变化，未来合作具有稳定性和可持续性。

（三）分析发行人 2025 年 6 月末在手订单较之前各期期末降幅较大的原因及合理性；结合新增在手订单毛利率的变化情况，就发行人毛利率变化对经营

业绩的影响作敏感性分析，并进一步完善招股说明书中相关风险揭示

### 1、分析发行人 2025 年 6 月末在手订单较之前各期期末降幅较大的原因及合理性

报告期内，发行人各期新增在手订单及期末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 10 月末 /2025 年 1-10 月 (含已中标未签 订单金额)	2025 年 6 月末 /2025 年 1-6 月	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度	2022 年末 /2022 年度
新增在手订单金额	139,413.24	67,842.72	41,968.01	52,022.77	145,311.10
其中：比亚迪	52,984.78	39,789.72	17,594.49	13,997.79	60,499.14
非比亚迪	86,428.46	28,053.00	24,373.52	38,024.98	84,811.96
期末在手订单金额	221,385.34	174,929.01	147,452.21	176,852.14	195,259.93
其中：比亚迪	79,150.48	73,124.07	47,735.86	70,895.95	98,243.32
非比亚迪	142,234.86	101,804.94	99,716.35	105,956.19	97,016.61

由上表可知，受锂电池行业周期性变化影响，2023 年、2024 年发行人新签订订单金额相对较少，使得发行人 2025 年 6 月末在手订单金额较 2022 年末有一定幅度下降，但与 2023 年末基本持平并高于 2024 年末。随着下游行业快速回暖，锂电池行业新一轮扩产周期逐步开启，2025 年以来发行人新签订订单已明显回升，2025 年 1-10 月新增订单（含已中标未签订单）金额 13.94 亿元，已超 2023 年与 2024 年两年合计金额，截至 2025 年 10 月末在手订单（含已中标未签订单金额）已达 22.14 亿元，超过 2022 年末金额。

2023 年、2024 年发行人新签订订单金额相对较少，主要系锂电行业周期性变化，下游锂电池企业在 2022 年大幅扩产后，2023 年-2024 年整体进入短期盘整期，产能利用率持续下降，行业扩产趋于理性，相关企业扩产速度明显放缓。2024 年下半年以来，随着行业调整的完成与产业链库存的逐步出清，锂电制造行业头部企业产能利用率逐步回暖，进入新一轮扩产周期，相应设备需求增加，发行人新签订单亦呈增长趋势。发行人各期新签订单金额变动趋势，与下游行业周期性变动趋势匹配，具有合理性。

### 2、结合新增在手订单毛利率的变化情况，就发行人毛利率变化对经营业绩的影响作敏感性分析，并进一步完善招股说明书中相关风险揭示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“4、毛利率下滑的风险”中完善了毛利率下滑的风险提示，具体内容如下：

“报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 48.10%、57.08%、48.72%和 53.65%。随着下游客户规模不断扩大，其降本增效需求日益增强，对智能制造装备的采购成本管控趋于严格。报告期内，公司产品价格整体呈下降趋势，根据初步测算，公司 2025 年 6 月末在手订单毛利率预估在 25%左右，剔除新业务、新产品开拓类订单（主要为涂布辊压分切系统合同）后毛利率预估在 30%左右，与同行业公司毛利率基本一致。

结合公司 2025 年业绩预计情况、会计师出具的《深圳市尚水智能股份有限公司审核报告》（中汇会鉴[2025]11655 号），同时考虑随着毛利率下降则产品市场竞争力提升，相应销量增加会拉升收入水平，公司测算了营业收入、毛利率较审核报告不同程度上升或下降对 2025 年业绩的影响程度，具体如下：

单位：万元

收入及毛利率变动程度	2025 年 营业收入	变动 比例	2025 年 毛利率	2025 年 净利润	变动 比例
收入、毛利率与审核报告相同	80,699.91	-	43.15%	16,112.17	-
收入较审核报告上升 5%、毛利率下降 5%	84,734.91	5.00%	40.99%	16,038.18	-0.46%
收入较审核报告上升 10%、毛利率下降 10%	88,769.90	10.00%	38.83%	15,816.19	-1.84%
收入较审核报告上升 15%、毛利率下降 15%	92,804.90	15.00%	36.68%	15,446.23	-4.13%
收入较审核报告上升 20%、毛利率下降 20%	96,839.89	20.00%	34.52%	14,928.27	-7.35%
收入较审核报告上升 25%、毛利率下降 25%	100,874.89	25.00%	32.36%	14,262.33	-11.48%
收入较审核报告上升 30%、毛利率下降 30%	104,909.88	30.00%	30.20%	13,448.39	-16.53%
收入较审核报告上升 35%、毛利率下降 35%	108,944.88	35.00%	28.05%	12,486.47	-22.50%
收入较审核报告上升 40%、毛利率下降 40%	112,979.87	40.00%	25.89%	11,376.57	-29.39%

注：上表中变动比例是指在不同模拟情况下公司 2025 年营业收入、净利润较 2025 年审核报告对应指标的变动幅度。

未来，若下游客户进一步加强对设备采购价格的控制，或市场竞争加剧，可能导致产品销售价格下降；或公司原材料价格、人工成本等生产要素成本大幅上涨，将对公司主营业务毛利率形成较大压力。若公司未能加大市场开拓力度以获取更多订单，及时推出技术含量高、附加值高的新产品，则可能面临收

入增速放缓、毛利率下滑的情形，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

1、访谈比亚迪及公司销售负责人，了解公司与比亚迪的合作背景、合作历史、具体合作方式，报告期内交易金额大幅增加的原因；了解公司同期向其他客户获取订单和执行的情况；咨询比亚迪向公司采购产品占其同类产品采购金额的比例、其他供应商情况；查阅公司与比亚迪的销售合同及在手订单情况，查看合同主要条款，分析是否存在其他利益安排。

2、获取公司 2025 年 7-11 月收入成本大表，统计各月订单的合同执行周期数据。

3、查询上市公司公告、各地政府信息公开、新闻报道等，统计下游锂电池头部企业 2023 年至今的扩产相关信息。

4、通过公开信息查询，查阅报告期内比亚迪主要财务数据，获取比亚迪的新能源电池产能、新能源动力电池及储能电池装机总量和锂电池出货量相关数据，获取比亚迪新能源汽车已投产产能及规划产能情况，分析其变动趋势；查阅行业研究报告，了解新能源电池、新能源汽车的行业竞争格局。

5、对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-17 客户集中”，分析公司是否存在对比亚迪的重大单一依赖，对公司持续经营能力产生影响，分析公司是否具有独立面向市场的持续经营能力。

6、取得公司的销售明细表，统计报告期内公司对比亚迪的销售毛利额占公司毛利额的比重，分析剔除对比亚迪的销售后相关数据情况，分析关联交易对公司独立性、持续经营能力是否构成重大不利影响。

7、取得公司在手订单明细表，统计比亚迪、非比亚迪等在手订单数据。

8、查阅公司与比亚迪签署的长期战略合作协议、比亚迪出具的延长锁定期承诺、发行人实际控制人金旭东出具的延长锁定期的承诺。

9、查阅行业下游客户已公开的扩产情况、查阅行业研究报告等，结合相关情况对发行人未来订单获取能力进行分析。

10、保荐机构查阅了发行人合同台账、与主要客户签订的合同、行业研究报告等资料，与发行人管理人员、销售人员进行了沟通交流，分析发行人报告期内新签订单的变动情况及与下游行业变动趋势的匹配性。

## （二）核查意见

1、2025年7-11月，公司系统及设备类产品的平均合同执行周期与2024年、2025年上半年相比呈缩短趋势。该变化情况与下游锂电行业快速回暖、锂电池厂商产能利用率大幅上升、头部企业陆续开启新一轮扩产周期等情况相符，具有合理性。随着锂电池行业进入新一轮景气周期，未来锂电池上游的智能装备类企业的市场需求量将快速提升，合同执行周期有望明显加快，装备类企业的收入规模预计将有不同程度的增长。

2、受行业周期影响 2023-2024年公司新增比亚迪订单较少，而公司积极拓展非比亚迪老客户和其他新客户，使得2024年末在手订单中非比亚迪客户的在手订单金额占比大幅提升至67.73%，随着在手订单的交付和验收，公司2025年1-6月非比亚迪客户销售收入超过2024年全年水平，如亿纬锂能当期确认销售收入17,616.17万元，而2024年度对亿纬锂能的销售收入金额为10,060.62万元，使得当期比亚迪的收入占比下降至36.29%，与2024年末比亚迪在手订单占比32.27%基本一致，具有合理性。

3、报告期末公司持有的比亚迪在手订单稳定在7亿元以上，2025年10月末在手订单（含已中标待签约）约8亿元；受国家政策大力支持，锂电行业快速回暖，下游电池厂商产能利用率大幅上升，开启新一轮扩产周期；目前公司与比亚迪签署了长期战略合作关系，同时比亚迪出具自愿延长股份锁定的承诺，故公司与比亚迪的合作未出现不利变化，未来合作具有稳定性和可持续性。

4、2022年末-2024年末，公司持有的在手订单金额呈下降态势，主要是受下游行业的盘整期影响；随着调整结束和国家政策大力支持，下游锂电行业快速回暖，公司在手订单规模迅速提升，截至2025年6月末，公司持有的在手订单金额为174,929.01万元，较上年末在手订单金额增长18.63%。截至2025年10月末，公司持有的在手订单金额（含已中标待签约）为221,385.34万元，较上年末在手订单金额增长50.14%。

5、发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“4、毛利率下滑的风险”中完善了毛利率下滑的风险提示。

## 问题 2.关于应收款项及坏账准备计提

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人对“迪链”既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，因此将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。但报告期各期对“迪链”期后处置情况存在差异。

（2）报告期各期，发行人通过“迪链”收回款项至兑现的整体周期有所拉长，但发行人未对“迪链”连续计算账龄计提坏账准备。

请发行人披露：

（1）结合报告期各期及期后发行人对“迪链”的期后处置情况，进一步分析管理层对“迪链”的持有目的及判断依据，获取收益的方式与持有目的是否一致，分析将其划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产是否符合《企业会计准则》规定。

（2）结合报告期各期期后“迪链”兑现周期情况，分析兑现周期是否出现不利变化，未对“迪链”计提坏账准备的合理性，评估坏账准备计提是否谨慎、充分，并进一步完善招股说明书的相关风险揭示。

请保荐人、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

（一）结合报告期各期及期后发行人对“迪链”的期后处置情况，进一步分析管理层对“迪链”的持有目的及判断依据，获取收益的方式与持有目的是否一致，分析将其划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产是否符合《企业会计准则》规定

1、管理层持有“迪链”既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，报告期内收到“迪链”以支付采购款为主、持有至到期为辅，获取收益方式与持有目标一致

报告期各期及期后，发行人对“迪链”的处置情况如下：

单位：万元

期间	“迪链”获取金额	转让情况		到期兑付情况	
		金额	占比	金额	占比
2022年度	37,103.71	21,930.45	59.11%	15,173.26	40.89%
2023年度	25,725.47	23,966.49	93.16%	1,758.98	6.84%
2024年度	31,139.15	13,310.03	42.74%	17,829.11	57.26%
2025年1-6月	16,990.13	12,542.51	73.82%	4,274.29	25.16%
2025年7-11月	34,042.68	19,488.25	57.25%	-	-
<b>合计</b>	<b>145,001.14</b>	<b>91,237.73</b>	<b>62.92%</b>	<b>39,035.64</b>	<b>26.92%</b>

注 1：数据截至 2025 年 11 月 30 日；

注 2：截至 2025 年 11 月 30 日，公司 2025 年 1-6 月获取的“迪链”尚有 173.33 万元未进行转让、贴现或到期兑付；公司 2025 年 7-11 月获取的“迪链”尚有 14,554.43 万元未进行转让、贴现或到期兑付。

报告期内，发行人管理“迪链”的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。由于发行人持有的所有“迪链”均源于与比亚迪的交易，其合同现金流量特征相同，且信用风险特征无重大差异，因此，管理层将该业务模式一致地应用于所有“迪链”票据，并将其作为一个整体资产组合进行管理。在通过“迪链”回收款项后，发行人将优先通过“迪链”来支付采购款，一般对长期、稳定供应商支付的采购款中 50% 左右使用最新收到的“迪链”来进行支付，因此在较短时间内即完成“迪链”的转让处置，一般短于一个月；未能对外支付的迪链则留存至到期兑付，获取收益方式与持有目标一致。

报告期内，发行人“迪链”支付采购款项占原材料采购额的占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
“迪链”支付采购款	13,919.89	12,054.05	25,051.65	21,820.63
原材料采购额	31,667.88	30,281.06	45,534.10	52,069.57
“迪链”支付占比	43.96%	39.81%	55.02%	41.91%

“迪链”作为一种支付工具，通常用于与公司建立长期稳定合作关系的月结供应商，对于现结采购或合作历史较短的供应商，公司通常不采用“迪链”进行支付。报告期内，公司整体“迪链”支付采购占原材料采购额占比为 45% 左右，较为稳定，各期间波动主要受适用于“迪链”支付条件的供应商采购规模占比变动影响，具体

分析如下：

①2023年“迪链”支付占比较2022年提升：2022年，公司为满足订单增长需求，积极开拓新供应商以保证供应，由于新供应商需经过一段时间的合作评估，在形成稳定合作后，方能接受“迪链”支付，而当年处于新供应商引入和系统导入的初期，因此“迪链”支付占比不高，2023年，随着与供应商合作趋于稳定，适用“迪链”支付的供应商采购规模占比提升，因此“迪链”采购占比提升。

②2024年“迪链”支付占比较2023年下降：2024年公司成立了专门的资源开发部，系统推进供应商拓展与评估工作，积极引入更多新的合格供应商，以分散采购来源、降低集中度并强化供应链风险管控，因此，2024年的供应商集中度较前期显著下降，新引入的供应商采购占比提升，导致当年适用“迪链”支付的采购规模阶段性下降，“迪链”支付占比整体下降。

③2025年上半年“迪链”支付占比回升：经过一年的供应商导入、试用与评价，公司在2025年进一步优化采购策略，通过集中招投标、规模化采购等措施实现降本增效，在保持供应链安全与质量稳定的前提下，对优质供应商进行了适度整合，采购集中度较2024年出现小幅回升，主要体现在向优质稳定供应商进行倾斜，优质稳定供应商多适用“迪链”支付，因此“迪链”支付占比较2024年有所上升。

## **2、将“迪链”划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产符合《企业会计准则》规定**

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条之规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

发行人管理“迪链”的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，同时“迪链”合同条款规定，在到期日产生的现金流量，仅为对“迪链”记载本金的支付，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条之规定，将“迪链”划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金

融资产符合《企业会计准则》规定。

(二) 结合报告期各期期后“迪链”兑现周期情况，分析兑现周期是否出现不利变化，未对“迪链”计提坏账准备的合理性，评估坏账准备计提是否谨慎、充分，并进一步完善招股说明书的相关风险揭示

### 1、报告期各期期后“迪链”兑现周期情况未出现不利变化

报告期各期期后“迪链”兑现周期情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
期末余额	4,447.61	16,660.98	1,597.04	7,246.93
期后兑付周期（月）	3.62	2.96	4.03	1.95

注1：数据截至2025年11月30日；

2022年末至2025年6月末，各期末“迪链”兑现周期分别为1.95个月、4.03个月、2.96个月和3.62个月，有所波动，呈现期末余额较小则兑现周期较长的特点，主要原因为：发行人在通过“迪链”回收款项后，优先通过新收取的“迪链”来支付采购款，未能对外支付的“迪链”则持有至到期兑付，因此期末余额小的时候持有至到期比例较大，期末余额大的时候持有至到期比例较小，导致“迪链”期后兑现周期呈现上述特点。

综上，报告期各期期后“迪链”兑付周期呈现波动性系因为发行人根据持有目标处置“迪链”方式不同所致，兑现周期未出现不利变化，且所有“迪链”均在到期前完成转让或到期正常兑付，未发生任何信用损失事件。

2、发行人未对“迪链”计提坏账准备具有合理性，报告期内“迪链”模拟测算计提坏账准备对公司经营业绩影响较小，坏账准备计提谨慎、充分

#### (1) 报告期内，“迪链”未计提坏账准备具有合理性

由于“迪链”承兑主体比亚迪信用评级较高；且报告期内发行人“迪链”均用于无追索权转让及到期兑付，与发行人持有“迪链”的目标一致，未发生逾期无法兑付或无法转让的情形；截至2025年11月30日，报告期各期收到的“迪链”均已完成转让或到期确认收益（仅剩173.33万元尚未到期），期后“迪链”兑现周期未出现不利变化；同时，根据国内宏观经济增速稳定、央行将持续保持流动性宽

松环境、新能源车行业景气度较高、比亚迪作为新能源车龙头企业经营状况持续向好等前瞻性信息，“迪链”不存在需要调整预期损失比例的情形，亦不存在减值迹象；上市公司湖南裕能、利元亨等也未对“迪链”计提坏账，公司相关政策与该等上市公司一致；因此报告期内发行人未对“迪链”计提坏账具有合理性。

## （2）报告期内，“迪链”模拟测算计提坏账准备对公司经营业绩影响较小

报告期内，如对通过应收账款收取的“迪链”按照连续计算账龄模式计提坏账准备，同时对预收性质的“迪链”也按照应收账款账龄一年以内（计提 5%）计提坏账准备，则模拟测算影响公司利润情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
期末对比亚迪应收账款余额①	1,925.90	3,554.28	7,914.61	4,237.89
期末“迪链”余额②	4,447.61	16,660.98	1,597.04	7,246.93
模拟对比亚迪应收账款余额 ③=①+②	6,373.51	20,215.26	9,511.65	11,484.82
模拟对比亚迪应收账款的期末时点坏账准备余额④	1,252.44	2,737.03	1,897.83	1,643.37
模拟对比亚迪当期应计提的坏账准备金额⑤=当期末④-上期末④	-1,484.59	839.2	254.46	520.73
原审定对比亚迪当期计提的坏账准备金额⑥	0.64	-412.7	-71.8	534.32
当期对比亚迪计提的坏账准备差异金额 ⑦=⑤-⑥	-1,485.23	1,251.90	326.26	-13.59
当期所得税的影响⑧	222.78	-187.79	-48.94	2.04
对净利润的影响⑨	1,262.45	-1,064.11	-277.32	11.55
原审定净利润⑩	9,395.97	15,252.14	23,429.01	9,772.15
模拟测算后净利润⑪=⑨+⑩	10,658.42	14,188.03	23,151.69	9,783.70
占审定净利润比例⑫=⑪/⑩	13.44%	-6.98%	-1.18%	0.12%

由上表可知，根据上述模拟测算，“迪链”计提坏账准备对各期净利润的影响金额分别为 11.55 万元、-277.32 万元、-1,064.11 万元和 1,262.45 万元，对审定净利润的影响比例分别为 0.12%、-1.18%、-6.98%和 13.44%，对公司经营业绩影响较小。

综上，报告期内“迪链”不存在需要调整预期损失比例的情形，亦不存在减值迹象，因此发行人未对“迪链”计提坏账具有合理性；“迪链”模拟测算计提坏账准备对公司经营业绩影响较小，发行人坏账准备计提谨慎、充分。但发行人将持续

通过前瞻性信息评估“迪链”相关信用风险，如后续信用风险发生变化，则发行人会根据《企业会计准则》第四十八条之规定计提对应损失准备，并将由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

### 3、完善招股说明书的相关风险揭示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“7、‘迪链’坏账风险”中完善了相关的风险提示，具体内容如下：

#### “7、“迪链”坏账风险

报告期各期末，公司应收款项融资中“迪链”账面价值分别为7,246.93万元、1,597.04万元、16,660.98万元和4,447.61万元，期后兑现周期分别为1.95个月、4.03个月、2.96个月和3.62个月，未出现无法转让及到期无法兑付的情形，信用风险极低，且其账龄结构与收款周期一致，不存在需要调整预期损失比例的情形，亦不存在减值迹象，报告期内发行人未对“迪链”计提对应损失准备。

如对应收账款转至的“迪链”按照连续计算账龄并对应计提坏账准备，同时对预收性质的“迪链”按照账龄计提坏账准备，模拟测算对各期净利润的影响金额分别为11.55万元、-277.32万元、-1,064.11万元和1,262.45万元，对审定净利润的影响比例分别为0.12%、-1.18%、-6.98%和13.44%，对发行人经营业绩影响较小。

发行人将持续评估迪链持有目的及通过前瞻性信息评估“迪链”相关信用风险，如后续持有目的及信用风险发生变化，则发行人会根据《企业会计准则》第四十八条之规定计提对应损失准备，并将由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益，可能对公司经营业绩产生不利影响。”

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

- 1、了解报告期各期及期后发行人对“迪链”的期后处置情况；
- 2、对发行人管理层进行访谈，深入了解其对包括“迪链”在内的各类金融资

产的持有意图及业务管理模式，判断其金融资产分类的恰当性；

3、获取并检查发行人“迪链”凭证的台账记录，检查发行人对比亚迪销售中通过“迪链”收回款项的金额、占比，并检查发行人在报告期各期末持有的“迪链”凭证在期后的实际处置情况，了解发行人与比亚迪的结算模式是否出现变化以及发行人获取收益的方式与持有目的是否一致；

4、分析报告期各期“迪链”兑现周期变化原因，了解报告期通过“迪链”收回款项至兑现周期先上升后下降的合理性，2025年上半年周期明显缩短的背景并分析合理性，并核查期后最新变化趋势，分析兑现周期是否出现不利变化；

5、取得发行人报告期内的回款明细表，核查发行人通过“迪链”收回款项或“迪链”处置周期较长对应的“迪链”具体情况；

6、分析发行人未对“迪链”计提坏账准备的合理性，了解并评估发行人管理层在每个资产负债表日对“迪链”进行信用风险评估和预期信用损失计量的具体过程，评估坏账准备计提是否谨慎、充分；

7、分析未对持有的“迪链”票据按照连续账龄计提坏账准备是否符合《企业会计准则》规定；

8、查阅同行业可比公司的招股说明书、年报等公开信息，了解其对“迪链”的持有目的、坏账计提政策及财务报表列报方式是否与发行人一致；

## （二）核查意见

1、报告期各期及期后，发行人对“迪链”的处置情况主要为支付采购款或持有到期，管理层持有“迪链”既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，报告期内收到“迪链”优先用于支付货款，未能对外支付的留存至到期兑付，获取收益方式与持有目标一致，将其划分为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”符合《企业会计准则》规定。

2、报告期各期期后“迪链”兑付周期呈现波动性系因为发行人根据持有目标处置“迪链”方式不同所致，兑现周期未出现不利变化，发行人未对“迪链”计提坏账准备具有合理性，坏账准备计提谨慎、充分，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“（二）经营风险”之“7、“迪链”坏账风险”部分完善相关风险揭示。

(本页无正文，为深圳市尚水智能股份有限公司《关于深圳市尚水智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复报告》之签章页)



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳市尚水智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复报告》的全部内容，确认本次审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



金旭东

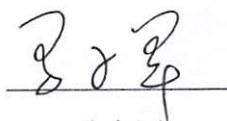
深圳市尚水智能股份有限公司

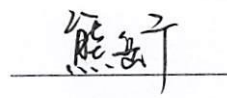
2015年12月7日



（本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于深圳市尚水智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复报告》之签署页）

保荐代表人：

  
马小军

  
熊岳广

国联民生证券承销保荐有限公司

2025年 12月 7日



## 保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读深圳市尚水智能股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。


法定代表人： 徐春  
徐春




(本页无正文,为《关于深圳市尚水智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核中心意见落实函有关财务问题回复的专项说明》之签章页,)

专此说明,请予审核。



中国注册会计师: 许育赫 

中国注册会计师: 薛建兵 

报告日期: 2025年12月7日