

国联民生证券承销保荐有限公司

关于深圳市信宇人科技股份有限公司

2025 年三季度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于深圳市信宇人科技股份有限公司2025年三季度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0436号）（以下简称“问询函”）的要求，国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“持续督导机构”）作为深圳市信宇人科技股份有限公司（以下简称“信宇人”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，会同公司及相关中介机构，就问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了明确的核查意见如下：

问题一、关于经营业绩

三季报显示，公司 2025 年前三季度实现营业总收入 9,475.40 万元，同比减少 50.12%；归母净利润为-15,718.17 万元，去年同期为-8,138.73 万元，连续亏损且亏损规模进一步扩大。其中，第三季度营业收入仅 827.74 万元，同比减少 73.38%。公告称主要系受订单不连续及客户验收进度影响，部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致。

请公司：（1）结合收入具体构成及对应实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等，说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致；（2）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；（3）结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形，进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示。

回复：

一、公司说明

（一）结合收入具体构成及对应实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等，说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性，是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

1、收入具体构成及对应实施模式

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，公司收入具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
主营业务收入	7,574.14	17,185.39
锂电池干燥设备	4,647.74	11,181.95
锂电池涂布设备	441.77	3,212.76

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
锂电池辊压、分切设备	157.35	1,691.96
其他锂电设备及关键零部件	2,327.29	1,098.71
其他业务收入	1,901.25	1,810.70
合计	9,475.40	18,996.09

2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 9,475.40 万元，主要为锂电池干燥设备和其他锂电设备及关键零部件，收入占比分别为 49.05%和 24.56%，其中其他锂电设备主要包括：电池装配线、全密封自动组装线和锂锰柱式组装整线等设备。2025 年 1-9 月，公司营业收入同比减少 50.12%，主要系锂电池干燥设备和锂电池涂布设备收入降低所致。

2025 年 1-9 月公司收入实施模式未发生变化。公司锂电设备产品在厂内完成客户预验收后（如有）发往客户现场。经公司安调人员在客户现场完成设备安装调试后，客户对产品完成验收并出具验收报告后公司确认相关收入。

公司收入下滑的主要原因系：一方面，锂电行业处于逐步复苏状态，2024 年下半年开始锂电行业头部客户产能利用率回升，部分锂电池龙头企业宣布恢复扩产计划。但除头部企业外的锂电厂商产能利用率仍然相对较低，订单需求相对较少。而在以往年度中，公司客户中非头部锂电厂商收入贡献较大。因此，公司获取的非头部锂电厂商订单较少，公司收入有所下降。另一方面，尽管公司自 2024 年下半年起公司逐步承接头部客户订单。由于公司产品为大型非标设备，从订单承接到设备验收，整体交付实施周期约为 6-12 个月。截至 2025 年 9 月末，公司对客户 A 的在手订单为 140,298.40 万元，发出商品为 28,262.12 万元。公司发往客户 A 的产品主要系用于新生产基地的 RGV 式烘烤设备，设备数量较多，技术要求更高，制作及安装调试难度更大，需在所有设备安调完毕并运行后逐步开始验收。因此，公司存在较多客户 A 订单暂未验收确认收入，进而导致公司收入下滑。

2、前五大客户及供应商变动

（1）前五大客户变动情况

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，前五大客户变动情况如下：

2025 年 1-9 月				2024 年 1-9 月			
序号	公司名称	销售内容	销售收入 (万元)	序号	公司名称	销售内容	销售收入 (万元)
1	客户 1	全密封自动组装线、清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	2,104.25	1	客户 1	SDC 涂布机、分辊分一体机、高真空烘烤线	4,027.29
2	客户 2	高真空烘烤线	1,520.00	2	客户 2	自动真空干燥线	3,799.39
3	客户 3	自动真空干燥线	938.05	3	客户 3	自动电池烘干线	2,384.96
4	客户 4	烘箱及缓存架	817.62	4	客户 4	装配线、辊压机、真空烤箱、涂布机等	1,701.77
5	客户 5	高真空烘烤线、烘箱改造	674.00	5	客户 5	全自动接触式高真空烤箱、智能高真空接触式 RGV 烘烤线等	805.32

注 1：上述客户已按同一控制下合并列示

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，前五大客户发生变化，主要原因为：2024 年至 2025 年，锂电行业处于逐步复苏状态，除部分头部锂电池厂商产能利用率相对较高，锂电池厂商平均产能利用率较低。公司部分客户在 2024 年完成扩产后，2025 年扩产意愿较低。因此，公司部分客户的订单连续性较低。此外，公司各年度前五大客户存在一定的波动，符合行业特征。锂电池生产项目投资规模较大，建设周期跨越不同年度，因此各年度前五大客户重合度较低。锂电设备的采购涉及到锂电生产整线的规划以及公司整体的发展计划，经历选址、建设、设备采购、产能上线等诸多环节，周期往往较长。其次，锂电生产整线建成后设备更新迭代周期较长，除部分行业龙头能够持续的采购锂电设备进行扩产外，其他锂电厂商每次增量采购间隔较长时间。

（2）前五大供应商变动情况

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，前五大供应商变动情况如下：

2025 年 1-9 月				2024 年 1-9 月			
序号	公司名称	采购内容	采购金额 (万元)	序号	公司名称	采购内容	采购金额 (万元)
1	供应商 1	金属原材料	1,857.06	1	供应商 1	装配线、激光清洗及激光封口机	4,690.27

2025 年 1-9 月				2024 年 1-9 月			
2	供应商 2	金属原材料	1,758.34	2	供应商 2	激光模切卷绕一体机	4,159.29
3	供应商 3	金属原材料	1,603.11	3	供应商 3	除湿空调系统	2,024.37
4	供应商 4	夹具加热膜	1,585.58	4	供应商 4	搅拌、上料及制浆设备	938.05
5	供应商 5	模组	1,310.42	5	供应商 5	NMP 及余热回收系统	938.05

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，部分前五大供应商发生变化，主要原因为：2024 年，公司承接了安徽新桥投资开发有限公司的整线订单业务，该订单收入约 3.81 亿元，包含锂电池生产多环节所需设备，因此公司向其他锂电设备厂商采购相应设备。而 2025 年 1-9 月，公司无此类大型整线订单业务，公司前五大供应商相应发生变化。

3、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转

2025 年 1-9 月，公司前五大客户项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转情况如下：

序号	客户名称	是否为关联方	主要销售内容	验收情况	营业收入（万元）	成本结转（万元）	毛利率
1	客户 1	控股子公司少数股东	全密封自动组装线、清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	已验收	2,104.25	1,979.10	5.95%
2	客户 2	否	高真空烘烤线	已验收	1,520.00	1,351.29	11.10%
3	客户 3	否	自动真空干燥线	已验收	938.05	1,045.76	-11.48%
4	客户 4	否	烘箱及缓存架	已验收	817.62	1,001.20	-22.45%
5	客户 5	否	高真空烘烤线、烘箱改造	已验收	674.00	501.08	25.66%

注：上述客户已按同一控制下合并列示

2025 年 1-9 月，公司前五大客户项目均已完成验收，但整体毛利率较低，主要原因为：受行业波动和竞争格局等因素影响，公司订单量较少，但基于维持客户的业务合作关系、公司现金流以及市场份额等因素，公司向客户销售产品的价

格相对较低。因此，公司主要客户订单毛利较低，亦是导致公司业绩大幅下滑主要原因之一。

4、期间费用变化

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，公司期间费用变化情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
销售费用	1,102.16	3,315.94
管理费用	3,498.20	2,909.36
研发费用	4,616.61	5,189.31
财务费用	622.30	471.43
合计	9,839.27	11,886.04

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，公司期间费用总额分别为 11,886.04 万元和 9,839.27 万元，期间费用下降主要系销售费用减少较多。公司销售费用下降，主要系 2025 年公司按照最新会计法规将保证类质保费用由销售费用调整至主营业务成本。

5、行业发展情况及竞争格局

行业发展情况参见“1、关于经营业绩/一/（二）是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

在竞争格局方面，我国锂电设备行业呈现一超多强的竞争格局。先导智能作为全球锂电设备龙头供应商领跑市场，占据了全球约 20%的市场份额，其具备覆盖前中后段全工序设备的能力，而行业内其他主要厂商通常未涵盖锂电池全工序设备，一般是根据企业自身技术特点专注于某一段或某几段工序设备。赢合科技、杭可科技、利元亨、科恒股份、海目星等领先企业在某些细分领域上具有优势，共同占据着主要的市场份额。

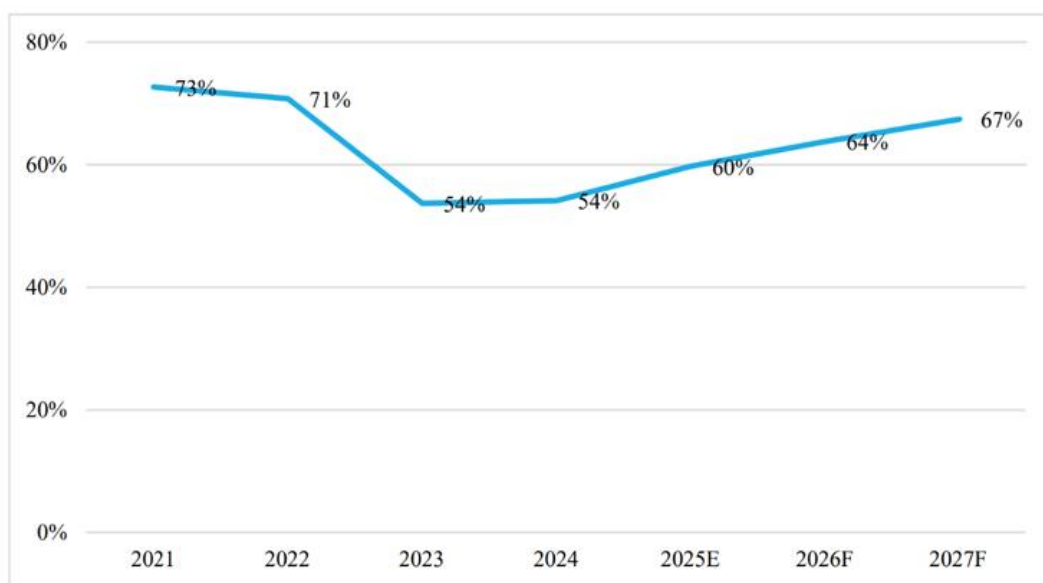
与上述同行业公司相比，公司体量相对较小，抗风险能力和综合竞争力存在一定差距。因此，公司业绩对行业发展波动更加敏感。尤其在近两年锂电行业供需结构性过剩，锂电池厂商产能利用率低的行业背景下，公司业绩受行业因素影响更大。因此，公司 2025 年前三季度业绩下滑具有合理性。

6、是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

(1) 锂电行业供需结构性过剩，处于逐步复苏状态，公司业绩变化与行业趋势一致

国内锂电市场多年来持续的火热，较多低端、落后的产能也跟风涌入市场，锂电池结构性过剩导致了对动力电池阶段性的供求错配，近两年部分电池厂商的产能利用率承压，扩产计划停滞或放缓。2024 年以来，蜂巢能源、欣旺达、天力锂能、东峰集团、易成新能、宝明科技等企业，共计涉及数百亿元投资的数十个锂电相关产能项遭到延期、暂停乃至终止。根据 SHMET 统计，2024 年中国锂电池新增规划项目（含签约、公告、开工，下同）约 60 个，规划产能约 590GWh，规划投资总额超 1,800 亿元，同比分别下降 37%、60%及 68%。

中国锂电池行业平均产能利用率及预测（%）



注：数据来源 GGII，上述产能利用率数据主要指动力电池和储能电池市场，不包括数码电池市场

2024 年，锂电行业整体仍处于逐步复苏状态，锂电池厂商平均产能利用率仅为 54%。2024 年下半年以来，随着部分锂电池龙头企业宣布恢复扩产计划，下游需求逐步恢复，带动锂电池智能装备市场回暖。2025 年锂电行业整体虽处于供需结构性过剩状态，但呈现出明显的分化走势，头部企业能够实现 70%以上产能利用率，而尾部企业产能利用率不足 20%。因此，2024 年下半年起公司逐步承接客户 A 的订单。由于公司产品为大型非标设备，从订单承接到设备验收，

整体交付实施周期约为 6-12 个月。截至 2025 年 9 月末，公司对客户 A 的在手订单为 140,298.40 万元，发出商品为 28,262.12 万元。公司存在较多客户 A 订单暂未验收确认收入，故公司业绩出现下滑，业绩出现下滑与行业趋势一致。

(2) 公司业绩情况与同期历史情况一致，均处于亏损状态

公司 2025 年 1-9 月业绩与历史同期业绩一致，均处于亏损状态。2025 年第三季度收入及净利润较低，主要系公司较多发出商品尚未验收所致。截至 2025 年 9 月末，公司发出商品余额为 41,681.50 万元，其中客户 A 发出商品占比 67.80%。公司发往客户 A 的产品主要系用于新生产基地的 RGV 式烘烤设备，设备数量较多，技术要求更高，制作及安装调试难度更大，需在所有设备安调完毕并运行后逐步开始验收，故整体验收周期约 6-9 个月。由于该部分产品未达到验收条件，无法确认收入。同期历史业绩具体情况如下：

期间	营业收入（万元）	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润（万元）
2025 年 1-9 月	9,475.40	-16,082.73
2024 年 1-9 月	18,996.09	-8,138.73
2023 年 1-9 月	37,767.14	-1,362.80

(3) 公司业绩变化情况与大部分可比公司情况相一致

2024 年 1-9 月和 2025 年 1-9 月，公司与锂电设备可比公司业绩变动情况如下：

证券代码	证券名称	营业收入（万元）		变动比例	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润（万元）		变动比例
		2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月		2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	
688499.SH	利元亨	242,416.13	232,256.12	4.37%	3,400.63	-48,373.12	107.03%
300457.SZ	赢合科技	678,405.21	647,828.60	4.72%	28,545.77	48,199.35	-40.78%
300450.SZ	先导智能	1,043,851.73	911,165.81	14.56%	118,487.99	58,848.24	101.35%
300340.SZ	科恒股份	138,943.64	158,633.18	-12.41%	-14,470.86	-15,160.66	4.55%
688006.SH	杭可科技	272,103.03	267,100.93	1.87%	36,079.84	34,012.51	6.08%
688559.SH	海目星	270,359.13	362,739.92	-25.47%	-92,869.57	13,298.95	-798.32%
688638.SH	誉辰智能	50,937.09	43,369.17	17.45%	-10,880.90	-7,300.73	-49.04%
920522.BJ	纳科诺尔	69,523.05	85,381.17	-18.57%	5,271.17	14,549.58	-63.77%

证券代码	证券名称	营业收入（万元）		变动比例	扣除非经常性损益后的 归属母公司股东净利润 （万元）		变动比例
		2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月		2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	
688573.SH	信宇人	9,475.40	18,996.09	-50.12%	-16,082.73	-8,138.73	-97.61%

数据来源：可比公司季度报告

由上表可知，利元亨和先导智能 2025 年 1-9 月业绩出现大幅增长，科恒股份和杭可科技业绩基本与同期一致。但科恒股份仍然处于亏损状态。其他可比公司 2025 年 1-9 月业绩均出现大幅下滑。因此，公司 2025 年 1-9 月业绩变化情况与大部分可比公司一致。

（二）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

1、说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险

（1）公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性

①行业有望逐步复苏

从行业发展来看，2024 年，锂电池厂商平均产能利用率仅为 54%，锂电行业整体仍处于逐步复苏状态。2025 年锂电行业整体虽处于供需结构性过剩状态，但呈现出明显的分化走势，头部企业能够实现 70%以上产能利用率。随着部分锂电池龙头企业宣布恢复扩产计划，下游需求逐步恢复，带动锂电池智能装备市场回暖。

②从公司在手订单看，截至本核查意见出具日，公司在手订单（含已中标未签署合同）金额（含税）为 17.83 亿元，具体如下：

序号	客户名称	订单金额 （含税、万元）	目前状态	是否可执行
1	客户 1	156,191.08	部分已发货	是
2	客户 2	5,747.37	部分已发货	是
3	客户 3	5,005.00	部分已发货	是
4	客户 4	3,108.00	部分已发货	是

序号	客户名称	订单金额 (含税、万元)	目前状态	是否可执行
5	客户 5	2,392.00	部分已发货	是
6	其他客户	5,823.11	部分已发货	是
总计		178,266.56		

公司在手订单较去年三季度末同比增加 211.11%，其中，2025 年新获取订单金额为 15.67 亿元。由于从订单承接到设备验收，整体交付实施周期约为 6-12 个月，因此上述订单预计将于 2025 年四季度后逐步确认收入。公司抓住部分头部企业的扩产需求，获取订单，公司在手订单中部分头部企业订单占比超过 90%，体现了公司较强的竞争力，也与目前下游电池企业竞争格局相符。

③公司前三季度收入大幅降低与行业整体情况基本一致

公司前三季度收入较低，主要系：1）下游锂电池行业处于逐步复苏过程，因此除头部企业外，其他企业扩产需求仍未显现；2）与同行业公司相比，公司体量相对较小，抗风险能力及综合竞争力存在一定差距，公司业绩受行业因素影响更大；3）受订单不连续及客户验收进度影响，部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致，截至 2025 年 9 月 30 日，公司存货合同订单覆盖率超 80%；截至本核查意见出具日，公司在手订单（含已中标未签署合同）金额（含税）为 17.83 亿元；截至本核查意见出具日，公司已发货未确认收入金额（含税）为 4.10 亿元；4）公司前三季度业绩大幅下滑与行业整体情况相符，公司业绩变化与行业趋势、公司同期历史情况及大部分可比公司情况相一致，公司与可比公司业绩对比情况详见“1、关于经营业绩/一/（二）是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

综上所述，公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性。

2、充分提示相关风险

持续督导机构已在持续督导跟踪报告中披露如下风险：

“（一）核心竞争力风险

行业技术迭代快，公司必须持续高研发。随着锂电池行业的发展，固态电池领域的智能制造装备赛道技术更迭迅猛，公司需保持高强度研发才能保持在行业的持续竞争力。

专利侵权风险高。公司虽已布局知识产权壁垒，但面对潜在侵权仍需进一步完善技术监控网络与法律维权机制，对公司的知识产权形成全链条保护闭环。

（二）经营风险

规模小、客户集中导致公司业绩季节性波动大。锂电设备行业集中度高，而公司自身收入体量偏小，核心客户订单占比大且收入确认时点集中，致使季度业绩随订单的交付与验收节奏显著波动，净利润呈现较强的不连续性。

公司需优化管理，提高协同效率，以求持续发展。需通过战略、组织、内控、财务协同降本增效，加速高毛利创新产品市场拓展，以应对激烈的市场竞争和行业周期性波动带来的风险。

（三）财务风险

受订单不连续及验收进度影响，公司毛利率下滑、净利润减少；下游账期拉长致回款效率下降，应收账款坏账计提有所增加，现金流趋紧；同时受市场价格影响，导致存货跌价准备上升，资产减值损失增加；虽然公司在手订单较多，但盈利修复需要一定的时间。

（四）行业风险

下游需求波动影响订单规模，价格战挤压利润。公司客户的产能受新能源汽车等终端需求波动影响，设备采购规模具有不确定性；因行业竞争加剧，价格博弈持续升级，进一步压缩企业盈利空间。

技术路径尚未明晰，研发挑战大。锂电池迭代加速。固态电池技术路线选择多样，设备厂商若无法持续投入高额研发资源，产品技术迭代滞后风险将显著上升。”

3、说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

为改善经营状况，公司已对相关业务进行战略调整，具体措施如下：

(1) 持续优化客户结构，头部客户占比大幅提升，订单质量明显提高，在手订单创历史新高。基于对行业发展趋势的判断，公司凭借研发驱动的差异化创新优势及高质量的产品与服务，取得头部客户的高度认可，与头部客户的合作持续深化，为公司未来的持续发展奠定了坚实基础；

(2) 坚定高端装备、工艺、材料三位一体的研发体系，研发创新取得较好成果。SDC 涂布机、分辊分一体机等首创产品不断技术迭代，技术指标进一步升级。同时，战略性布局的固态电池装备与材料取得阶段性突破。固态电池设备方面，干法电极设备样机上半年试制成功，目前已进入技术指标验证阶段，且已与头部客户进行了技术交流。固态电解质方面，第一代铟基卤化物电解质目前实现小批量生产且性能稳定，在干燥房条件下，可以进行公斤级批量生产。实验室已合成出第二代卤氧化物，目前的离子电导率是第一代的 2-3 倍，正在评估其长期稳定性；

(3) 不断赋能亚微新材料子公司，多领域取得显著进展，未来有望成为公司第二增长曲线。亚微新材除 OCA 光学胶水和胶带与头部 3C 客户保持稳定合作外，MiniLED 封装材料方面，如黑膜、饰纹膜等上半年市场拓展成果显著，已向部分主流 MiniLED 厂商供货。MicroLED 巨量转移薄膜方面，亚微新材是国内少数实现小批量出货的公司，目前已有 1 家主流客户实现小批量量产，1 家进入中试阶段。水汽阻隔膜方面，亚微新材是国内少数能将水汽阻隔率做到十的负四次方的公司，其产品广泛应用于墨水屏、电子书封装及柔性钙钛矿领域，已成功向国内数家柔性钙钛矿厂商供货。仿生材料方面，目前已与部分磁电传感器、压阻传感器及 FPC 厂商对接并送样，该材料除应用于人形机器人外，还可用于医疗、家居、汽车座椅等领域；

(4) 不断优化公司内部管理，大力推进降本增效举措，努力改善经营状况。今年前三季度，公司订单持续增长，尤其是头部客户订单的大幅增长，为公司规模化生产及采购提供了机遇，有望通过规模效用降低生产成本，逐步提高产品毛利率。同时，公司积极优化产品设计，致力于从产品成本的源头进行控制，降本增效的成果预计将在明年逐步显现。此外，由于行业下游市场不景气，导致客户回款困难，进而使得应收账款的坏账计提金额较上年同期大幅增加，目前公司积

极与客户保持密切沟通，持续强化应收账款的催收工作，并根据客户情况分类采取针对性措施，以提高回款效率并保障回款进度。

（三）结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形，进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示

1、结合上市以来公司经营业绩变化情况，说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 12.4.2 条，涉及以下情形，股票实施退市风险警示：

（一）最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于 1 亿元，或者追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于 1 亿元；

（二）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；

（三）最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；

（四）中国证监会行政处罚决定书表明公司已披露的最近一个会计年度经审计的年度报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及第一项、第二项情形的；

（五）本所认定的其他情形。

2023 年度至 2025 年 1-9 月，公司营业收入分别为 59,362.23 万元、62,184.37 万元及 9,475.40 万元，期末净资产分别为 94,038.52 万元、82,524.38 万元及 63,404.77 万元。预计 2025 年度营业收入不低于 1 亿元，净资产为正。公司不存在可能触及财务类退市风险警示的情形。

2、进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险，若有，请进行充分提示

持续督导机构已在持续督导跟踪报告中披露相关风险，详见本题“二/（一）/2、充分提示相关风险”。

除上述风险外，公司存在应收账款回收风险，主要如下：

2024 年末及 2025 年 9 月末，公司应收账款账面期末余额分别为 51,097.53 万元及 28,684.73 万元，公司应收账款余额较大。

新能源电池生产制造企业，付款周期普遍较长，且经营情况易受政策、技术迭代、市场供需等因素影响。虽然公司与主要客户形成了良好合作关系且评估商业信誉较好，但若行业发展遇冷或客户经营状况不佳，进而影响其付款能力，导致公司应收账款回收困难，对公司经营业绩及现金流造成不利影响。

除前述风险外，公司不存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取采购明细表、期间费用表、收入明细表，分析收入构成情况以及对应的实施模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化情况对业绩变动的影响及合理性；

2、查阅行业报告、同行业公司定期报告、公司历史业绩情况，了解发展情况、竞争格局情况，分析公司业绩变化与行业情况、公司历史情况和可比公司情况是否一致；

3、通过公开渠道搜索行业相关报告，分析锂电行业近年来整体情况、公司业绩下降与行业整体变动相关性、市场竞争格局及行业未来发展趋势等；

4、访谈公司管理层，了解公司业务现状及未来的发展情况、公司经营情况和提升持续经营能力相关的经营计划；

5、获取公司存货合同订单覆盖明细、发出商品明细表、在手订单及第四季度拟确认收入明细表，分析公司是否存在财务类退市风险或其他重大经营风险；

6、实地盘点大额发出商品，查看设备安调情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降主要是由于锂电行业产能利用率低以及公司发出商品未确认收入所致，具有合理性，与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相基本一致；

2、公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性，已在持续督导跟踪报告中披露相关风险；

3、为改善经营状况，提升持续经营能力，公司已对相关业务进行战略调整；

4、公司不存在可能触及财务类退市风险警示的情形，除持续督导跟踪报告中已披露的风险外，公司存在应收账款回收风险，除前述风险外，公司不存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险。

问题二、关于应收账款

三季报及相关公告显示，截至 2025 年 9 月末，公司应收账款余额 28,684.73 万元，同比减少 37.40%；公司计提信用减值损失 3,232.24 万元，其中应收账款坏账损失 2,268.60 万元。同时，根据 2025 年半年报，公司应收账款前五名客户中，单位 1、单位 2、单位 3 的应收账款期末余额较期初未变；单位 5 的合同资产期末余额较期初未变，系应收质保金。

请公司：（1）结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等，说明应收账款同比下降的原因及合理性；（2）结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等，说明减值准备计提是否充分；（3）列示单位 1、单位 2、单位 3 的名称、合作年限、交易背景、前期销售金额、欠款余额、信用期、坏账计提情况，是否存在款项逾期未收回的情况；并结合客户最新信用状况，说明前述三家客户应收账款余额未变动的具体原因，公司采取的催收措施和实际回款情况；（4）说明单位 5 所涉应收质保金的客户名称、交易背景、标的金额、质保期约定、收款条件、账龄、坏账计提等情况，并说明该客户未回款的原因以及财务报表项目列报是否准确。

回复：

一、公司说明

（一）结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等，说明应收账款同比下降的原因及合理性

1、截至 2025 年 9 月 30 日应收账款余额及营业收入与上年同期数据对比表

单位：万元

项目	2025.9.30/2025 年 1-9 月	2024.9.30/2024 年 1-9 月	变动金额	同比变动率
应收账款账面余额	44,912.91	55,596.04	-10,683.13	-19.22%
坏账准备	16,228.18	9,776.20	6,451.98	66.00%
应收账款净额	28,684.73	45,819.84	-17,135.11	-37.40%
营业收入	9,475.40	18,996.09	-9,520.69	-50.12%

由上表可见，2025 年前三季度营业收入较上年同期减少 9,520.69 万元，同比下降 50.12%。2025 年前三季度与 2024 年度前三季度的收入金额相对较小，公司收入存在一定的季节性特征，四季度收入占比较高，主要原因为：客户通常在年终或年初制定扩产计划，经过客户内部审批、供应商筛选等流程，订单相对集中在上半年。公司获取订单后，一般在 6-12 个月产品将完成验收，进而导致订单集中在第四季度验收偏多。此外，公司收入规模相对较小，易受大额订单影响，若上半年承接大额订单并在第四季度交付、验收，则第四季度收入将较前三季度显著提升。

2、公司的销售模式变化情况

智能制造高端装备具有技术水平高、需要根据客户要求定制化研发生产的特点，因此，公司采取的主要销售模式为直销模式。

由于公司的产品具有单价高、生产周期长、验收周期长等特点，公司结算通常是在签订订单时收取一定比例的预付款；客户收到产品完工通知后，组织预验收或直接支付一定比例提货款并要求公司发货；在公司将产品安装调试并经客户验收后一定期限内，客户支付验收款；在质保期过后，客户支付剩余所有货款。

公司销售模式本期与上期一致，未发生变化。

3、信用政策的变更情况

公司信用政策本期未发生变更，以下为 2025 年 1-9 月及 2024 年 1-9 月销售收入前五大客户的信用政策对比表：

2025 年 1-9 月			2024 年 1-9 月		
序号	公司名称	信用政策	序号	公司名称	信用政策
1	客户 1	本合同签订生效后 10 天内预付合同总金额 30%的订购货款；生产、调试、出厂检测合格完成后，支付合同总金额 50%的发货款；盖章确认最终验收合格支付合同总金额 10%的验收款；免费保修期满且完成保修责任后 30 天内，支付合同总金额 10%的质保金。	1	客户 1	需方在本合同签订生效后，共分 24 期付完。2024 年 1 月至 2025 年 11 月，每月支付 130.5 万元，2026 年 1 月支付余款 1,698.5 万元。
2	客户 2	预付款：合同签订后支付合同价格的 30%；工厂验收：工厂验收测试完成后支付合同价格的 40%；设备包装和文件：完成设备包装和文件后支付合同价格的 10%；安装、调试：安装和调试在交付后 1 个月内完成后支付合同价格的 10%；竣工验收：由买方出具的工程竣工证书后，支付合同价的 10%。	2	客户 2	真空烘烤系统：预付 30%，验收合格 70%。干燥系统设备改造：预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天后付 10%。
3	客户 3	预付款：合同生效后，支付合同总额 20%的预付款。发货款：乙方向甲方提供书面发货通知，支付合同总额 40%的发货款。验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额 30%的验收款；质保金：设备经甲方验收合格满 1 年后，支付合同总额 10%的质保金。	3	客户 3	预付款：合同生效后，支付合同总额 20%的预付款；发货款：乙方向甲方提供书面发货通知，支付合同总额 40%的发货款；验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额 30%的验收款；质保金：设备经甲方验收合格满 1 年后，总额 10%的质保金。

2025 年 1-9 月			2024 年 1-9 月		
序号	公司名称	信用政策	序号	公司名称	信用政策
4	客户 4	付款方式：合同签订后 7 个工作日预付 30%，发货 7 个工作日前支付 30%，设备验收合格后 7 个工作日支付 30%，质保金 10%；设备验收合格满 12 个月后支付质量保证金，即合同总价的 10%。	4	客户 4	预付款：签订本合同后，支付合同总金额的 30%作为预付款；发货款：设备发货前，支付合同总金额的 30%作为发货款；验收款：设备经甲方验收合格后，支付合同总额 30%的验收款；质保金：设备经甲方验收合格满 1 年后，支付合同总额 10%的质保金。
5	客户 5	货到凭全票付 60%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链。	5	客户 5	货到凭全票付 60%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链

由上表可见，本期公司信用政策未发生重大变化：公司在与客户签订合同后通常收取约 30%预付款，发货及验收完成后合计收款约 90%，剩余 10%质保金在 1 年后支付。其中，客户 1 信用政策与其他客户不同，主要原因为公司向其销售的主要产品为 SDC 涂布机和分辊分一体机，属于行业创新性产品，双方协商采用分期付款的方式支付货款。

4、截至 2025 年 9 月 30 日应收账款余额前五大前三季度与上年同期回款执行情况

单位：万元

客户名称	回款金额	
	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
客户 5	16.80	208.00
客户 6	100.00	1,110.00
客户 7		500.00
客户 8	13,200.00	-
客户 9	110.00	145.08
应收款前五外的其他客户小计	9,732.09	10,572.94
合计	23,158.89	12,536.02

注：以上数据统计口径以集团为单位。

综上所述，公司应收账款余额下降主要系公司前三季度收入下降幅度较大同步确认应收账款金额较上年同期减少，同时公司本期收回较多应收账款所致，具备合理性。

（二）结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等，说明减值准备计提是否充分

1、应收账款的账龄结构

应收账款账龄结构与上年年末比较如下：

单位：万元

账龄	2025 年 9 月 30 日	占比	2024 年 12 月 31 日	占比	占比变动情况	变动分析
1 年以内	7,890.23	17.57%	24,570.18	37.79%	-20.22%	公司 2025 年前三季度收入下降，信用期内回款回升。
1 至 2 年	16,304.67	36.30%	25,634.89	39.43%	-3.12%	占比微降，属于正常账龄迁移。
2 至 3 年	16,023.59	35.68%	12,741.84	19.60%	16.08%	2 年以上账龄应收账款余额占比增加，主要为历史合作客户回款较为缓慢，其中应收账款余额前五客户占比较大，参见下文本题回复 2、所述。
3 年以上	4,694.43	10.45%	2,070.43	3.18%	7.27%	
合计	44,912.91	100.00%	65,017.34	100.00%		
坏账准备	16,228.18		13,919.81			
坏账计提比例	36.13%		21.41%			

注：以上数据不包括合同资产。

2025 年 9 月 30 日应收账款合计 44,912.91 万元，较 2024 年末 65,017.34 万元下降 30.92%，1 年以内的应收账款占比降低主要是本期销售收入下降，同时公司加强了回款力度所致；坏账准备计提金额随着长账龄占比上升而增加，体现了公司预期信用损失的风险审慎性。

2、截至 2025 年 9 月 30 日前五名应收账款和合同资产情况及信用风险

（1）前五大应收账款和合同资产情况

单位：万元

客户名称	余额	其中：应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	坏账准备	计提比例
单位 1	7,235.00	7,235.00		1,931.00	5,304.00		3,038.2	41.99%
单位 2	6,595.96	6,595.96		6,240.00		355.96	1,603.96	24.32%
单位 3	6,296.90	6,296.90		3,000.00	3,296.90		2,248.45	35.71%
单位 5	3,543.36	-	3,543.36				177.168	5.00%
单位 7	2,645.23	2,640.76	44.70	0.00	1,250.67	1,349.86	1,977.43	74.75%
合计	26,316.45	22,768.62	3,588.06	11,171.00	9,851.57	1,705.82	9,045.208	34.37%

注：以上数据统计口径以集团为单位。

（2）信用风险分析

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等核查公开信息，查询客户的注册资本、经营范围、成立时间、经营状态等，确认其主体合法性及经营情况。经查询，截至 2025 年 9 月 30 日前五名应收账款及合同资产的客户，除单位 2 存在合作风险、失信被执行人、限制高消费等信息外，其他客户经营风险未见显著变化，单位 2 的应收款项余额 347 万，账龄为三年以上，已全额计提坏账准备，计提充分。详细查询信息见下表：

公司	注册资本（万元）	成立日期	经营范围	员工人数	经营状态	经营风险
单位 1	12,689.30	2016/1/13	锂离子电池（组）的研发、生产、销售；电池管理系统研发、制作、销售	10000 人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位 2-1	43,800.00	2016/9/14	锂离子电池、材料及电池生产设备的研发、制造与销售；锂离子电池配套结构件研发、制造和销售；锂离子电池应急电源、储能电池、电动工具电池的研发、制造与销售；电动汽车充放电产品、大型充换电设备、充换电站、车载充电机及新能源汽车配套件的研发、制造与销售；电源管理系统的研发、制造与销售；储能系统、电力储能电源系统、储能监控系统和储能能量管理系统的集成与销售	200 人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位 2-2	10,000	2022/1/21	一般项目：光伏设备及元器件制造；电池销售；电动汽车充电基础设施运营；集中式快速充电站；合同能源管理；新能源汽车换电设施销售；电池制造。	50 人以内	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位 2-3	20,000	2018/3/7	锂离子电池及配件、电池生产设备技术研发、制造、销售；锂离子电池应急电源、储能电池、电动工具技术研发、制造与销售；大型充换电设备、充换电站、车载充电机及新能源汽车配套件及技术研发、制造与销售；电源管理系统的技术研发、制造与销售	50 人以内	存续	该公司存在被执行人、失信、限高等异常信息
单位 3	10,000	2022/9/15	一般项目：新材料技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料制造；电子专用材料销售；涂料销售（不含危险化学品）；合成材料销售；金属表面处理及热处理加工；金属包装容器及材料制造；金属包装容器及材料销售；电池制造；电池销售；电池零配件生产；电池零配件销售；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	100 人以内	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位 5	55,150.00	2008/05/15	许可项目：房地产开发经营。一般项目：园区管理服务；工程	50 人以内	存续	未见经营

公司	注册资本（万元）	成立日期	经营范围	员工人数	经营状态	经营风险
			管理服务；自有资金投资的资产管理服务；以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）；土地使用权租赁；住房租赁；非居住房地产租赁；物业管理；市政设施管理；城市绿化管理等			异常、限高、失信被执行人等信息
单位 7	334,637.42	2018/2/12	许可项目：供电业务；电力设施承装、承修、承试；各类工程建设活动；技术进出口；一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电池制造；电池销售；互联网数据服务；信息系统集成服务；集成电路芯片及产品销售；集成电路芯片设计及服务；集成电路芯片及产品制造；输配电及控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；新能源汽车电附件销售；分布式交流充电桩销售；集中式快速充电站；机动车充电销售；新能源汽车换电设施销售；电动汽车充电基础设施运营；合同能源管理等	3000 人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息

注：单位 2-1、单位 2-2、单位 2-3 三者为关联集团，因此本表均予以查询列示。其中，单位 2-2 截至 2025 年 9 月 30 日应收账款余额为 6,240.00 万元，按账龄已计提的坏账准备余额为 1,248.00 万元，尽管客户目前面临一定的经营风险和信用风险，但公司已与客户进行沟通并达成初步解决方案。同时，公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估，评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大，未对公司财务报表产生重大影响。因此，公司仍按照账龄对其计提坏账准备。

公司已通过电话、邮件、约谈、催款函、律师函等方式积极催收，并已收回部分款项及取得部分客户的回款计划。2025 年 1-9 月回款情况参见本题（一）之“4、截至 2025 年 9 月 30 日应收账款余额前五大前三季度与上年同期回款执行情况”回复说明。

综合以上分析，本期公司前五客户信用风险未发生显著变化，公司已采取相应催收措施，并及时关注客户信用风险。

3、计提信用减值损失的依据及计算方法

（1）计提依据

公司应收账款信用减值损失计提严格遵循《企业会计准则第 22 号 -- 金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号 -- 金融资产转移》及公司《会计政策》相关规定，以“预期信用损失”为核心计量基础，具体依据如下：

①应收账款账龄：账龄越长，回收风险越高，结合历史回款数据，确定不同账龄对应的基础预期信用损失率；

②宏观经济环境及行业趋势：考虑当前宏观经济走势、所属行业景气度、上下游产业链资金状况等外部因素，对预期信用损失率进行调整。

③单项重大应收账款风险特征：对单项金额重大（期末余额占比>0.5%）的应收账款，单独评估。

（2）计算方法

①公司计算方法

公司采用“组合计提 + 单项计提”相结合的方式计提信用减值准备。

对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款，本公司按单项计提预期信用损失。本公司对金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为	本公司利用账龄来评估该类组合的预期信

	信用风险特征	用损失。该类组合具有相同的风险特征，账龄信息能反映这类组合与应收款项到期时的偿付能力。于资产负债表日，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，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
合并范围内关联方组合	合并范围内关联方之间的应收款项具有类似的信用风险特征	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期
无风险组合	根据业务性质，认定为无信用风险的数字化应收账款债权凭证	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期

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内	5
1至2年	20
2至3年	50
3年以上	100

②同行业可比公司信用政策比较表

对比维度	计提模型	组合划分	单项计提认定标准	账龄组合计提比例
信宇人	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、无风险组合	单项金额重大或信用风险显著不同	1年以内，5%；1-2年，20%；2-3年，50%；3年以上100%。
利元亨	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、无风险组合	客户财务状况恶化、逾期未回款且催收无效果	与信宇人一致
赢合科技	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、客户信用评级组合	单项金额重大、信用风险显著单项特征	1-2年及2-3年计提比例低于信宇人，具体计提比例见本题回复4、所述。
先导智能	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、核心客户组合	单项金额重大或信用风险显著不同	与信宇人一致
科恒股份	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、关联方组合	单项金额重大、存在明确减值迹象	与信宇人一致
杭可科技	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、优质客户组合	客户经营状况恶化、无法履约还款义务	1-2年及2-3年计提比例均低于信宇人，具体计提比例见本题回复4、所述。
海目星	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、无风险组合	单项金额重大、信用风险显著恶化	1-2年及2-3年计提比例均低于信宇人，具体计提比例见本题回复4、所述。
誉辰智能	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、特定客户组合	单项金额重大、存在重大违约情形	1-2年计提比例低于信宇人，2-3年高于信宇人，具体计提比例见本题回复4、所述。
纳科诺尔	简化模型（整个存续期预期信用损失）	账龄组合、无风险组合	单项金额重大、信用风险显著异常	1-2年及2-3年计提比例均低于信宇人，具体计提比例见本题回复4、所述。

由上表可见，信宇人的坏账政策与同行业不存在重大差异，特别1-2年及2-3年这两个区间计提的比例高于同比的大部分公司，为公司对应收款项可能发生的坏账损失预留了更充分的风险缓冲，其坏账政策在风险识别与损失覆盖层面更趋严格，符合对信用风险的审慎管理原则。

4、公司坏账准备计提是否充分

公司根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合及无风险组合，其中对于划分为账龄组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，计算历史迁徙率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失。

同行业可比公司应收账款预期信用损失率比较如下：

公司	预期信用损失率			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
利元亨	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
科恒股份	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
誉辰智能	4.25%	9.58%	73.23%	99.17%
纳科诺尔	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
行业平均	4.91%	14.32%	42.90%	99.90%
信宇人	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%

若按照上述可比公司平均计提比例测算，公司应收账款账龄组合的坏账准备余额应为 14,286.63 万元，公司实际应收账款账龄组合的坏账准备余额 16,228.18 万元，较按照可比公司平均计提比例测算的金额多 1,941.55 万元，可见公司应收账款坏账准备的计提比例高于同行业可比公司平均水平。公司结合客户特点、信用风险等综合因素考虑计提坏账准备，各项参数选取合理，应收账款坏账准备计提充分。

（三）列示单位1、单位2、单位3的名称、合作年限、交易背景、前期销售金额、欠款余额、信用期、坏账计提情况，是否存在款项逾期未收回的情况；并结合客户最新信用状况，说明前述三家客户应收账款余额未变动的具体原因，公司采取的催收措施和实际回款情况。

1、单位 1、单位 2、单位 3 的名称、合作年限、交易背景、前期销售金额、欠款余额、信用期、坏账计提、款项逾期未收回情况表

单位：万元

单位	客户名称	合作年限	交易背景	截至 2025 年 9 月 30 日累计销售金额	截至 2025 年 9 月 30 日欠款余额	信用期	坏账计提情况	逾期情况
1	单位 1	10 年以上	客户系某电池企业子公司，承接地方政府招商引资的锂电池项目（一期 6GWh）。公司为其供应自主研发的锂电池前中段生产设备。	27,105.98	7,238.25	签订本合同后，甲方支付本合同总金额的 30%作为预付款；设备发货前，甲方支付本合同总金额的 30%作为发货款；设备在通过验收后 3 个月内付合同总金额的 30%作为验收货款；剩余 10%货款在设备验收合格后 12 个月内付清。	3,038.20	江苏主体验收款 15%及质保金 10%逾期；研究院主体预付款及发货款逾期；客户正筹备增资扩产，业务部门正在积极沟通回款安排。合计逾期金额 6,850.4 万元。
2	单位 2	5 年以上	客户聚焦新能源产业链，投资省级重点锂电池生产基地项目。公司向其供应自主研发的锂电池前中段设备。	15,862.40	6,595.96	合同签订后甲方预付合同总额的 30%；设备制造完成，甲方到乙方预验收合格后付合同总额的 30%，乙方收到发货款后发货；设备安装调试完成后三日内支付合同总额的 30%；质保金：质保期为验收合格且在货到一年内，到期后 7 天内甲方支付合同总额的 10%。	1,603.96	山东主体 57.43%款项逾期；江苏主体质保金 7.23%逾期；福建主体验收款 30%及质保金 10%逾期。公司已执行催收并达成还款意向。合计逾期金额 6,595.96 万元。
3	单位 3	3 年以上	客户为铝箔材料制造商，实施石墨烯铝箔扩产项目。公司向其供应锂电池生产前中后段设备（含自主研发及外购配套）。	11,392.00	6,296.90	定制方向承揽方支付合同总金额 30%作为预付款，其中 20%为定金，收款后承揽方开始制作；承揽方制作完成定作物，通知定制方到承揽方现场验收，验收合格后，定制方支付合同总金额 30%作为提货款；定制物在定制方安装完毕，并验收合格后正常运转 2 个月内支	2,248.45	盐城主体 55.27%款项逾期；惠州主体全部款项逾期。客户因业务扩张资金紧张，业务部门正在积极沟通回款安排。合计逾期金额 6,296.9 万元。

单位	客户名称	合作年限	交易背景	截至 2025 年 9 月 30 日累计销售金额	截至 2025 年 9 月 30 日欠款余额	信用期	坏账计提情况	逾期情况
						付合同总金额 30%作为最终验收款；定作物最终验收 1 年后，定作方在 15 个工作日支付合同总金额 10% 作为壹年保质期款。		

注：以上数据统计口径以集团为单位。

2、单位 1、单位 2、单位 3 应收账款余额未变动的具体原因

单位 1：通过公开信息核查，未见经营风险显著变化；应收账款余额未变动主要是客户正筹备增资扩产，2025 年公司与该客户新签在手订单合计金额为 1,151 万元，客户资金较为紧张，业务部门正在积极沟通回款安排，具体的回款情况参见本题回复“3、公司采取的催收措施和实际回款情况”说明。

单位 2：福建主体欠款为 8.96 万元，为质保金欠款，江苏巨电欠款 347 万元，以上这两笔款项账龄已超过三年，公司已 100%计提坏账损失，其中，江苏主体经查询存在合作风险、限制高消费、失信被执行等企业信用风险；山东主体目前企业为存续状态，近二年存在合同纠纷情况，其应收账款余额未变动主要原因是客户资金目前较为紧张，公司已执行催收并达成还款意向。具体的回款情况参见本题回见本题回复“3、公司采取的催收措施和实际回款情况”说明。

单位 3：客户公司目前经营正常，应收账款余额未变动主要原因客户因业务扩张资金紧张，且产能规模正在起步阶段，业务部门正在积极沟通回款安排事宜。

3、公司采取的催收措施和实际回款情况

公司采取的催收措施主要包括电话、上门催收、约谈、邮件、发送律师函等，截至 2025 年 9 月 30 日实际回款情况如下：

单位：万元

客户单位	截至 2025 年 9 月 30 日累计销售金额	截至 2025 年 9 月 30 日累计回款金额	回款比例
单位 1	27,105.98	19,867.73	73.30%
单位 2	15,862.40	9,266.44	58.42%
单位 3	11,392.00	5,094.90	44.72%

注：以上数据统计口径以集团为单位。

4、公司在手订单位对客户结构及应收账款账龄结构的影响

公司抓住部分头部企业的扩产需求，自 2024 年下半年起公司逐步承接头部客户的订单，公司在手订单中客户 A 和客户 B 等头部企业订单占比超过 90%，上述订单预计将于 2025 年四季度及以后逐步确认收入，公司预计通过客户 A 等增量优质应收账款以及较强的回款能力逐步改善当前大客户应收账款中 2-3 年、3 年以上长账龄占比偏高的结构问题。

（四）说明单位 5 所涉应收质保金的客户名称、交易背景、标的金额、质保期约定、收款条件、账龄、坏账计提等情况，并说明该客户未回款的原因以及财务报表项目列报是否准确

1、截至 2025 年 9 月 30 日，公司与单位 5 的具体交易及质保情况

客户名称	标的金额	交易背景	质保期约定	收款条件	未回款的原因	合同资产（万元）	账龄	坏账计提金额（万元）	坏账计提比例
安徽新桥投资开发有限公司	4.4 亿元	客户为地方政府平台，采用“代建—租赁—回购”模式，为当地某新能源电池项目提供厂房及设备支持。公司向其提供锂电池前中段整线设备解决方案。具体详见公司公告（编号 2024-008）	在主合同按照一年质保执行的前提下，另外免费赠送四年质保（正常损耗、易损件及非卖方原因导致的损坏除外）	合同生效后，买方在收到卖方开具的注明应付预付款金额的财务收据正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付签约合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定生产完成全部合同货物后，买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后 30 日内，向卖方支付至合同价格的 30%；买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同货物验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 30%；买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满一年证书或已生效的结清款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 10%。	该项目验收款为 2024 年 12 月，质保金待验收满一年后收取。该款项尚在信用期。	3,543.36	1 年以内	177.17	5%

2、财务报表项目列报情况

（1）质保服务构成单项履约义务

对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号—或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

根据上述会计准则的相关规定，公司与安徽新桥签订的合同及承诺函视为同个业务包含了设备销售和质保服务两项履约义务；并按照各项履约义务的单独售价的相对比例进行分摊交易价格。

结合公司以前年度经营过程中发生的质保服务费用占收入的比重约为 2%，按照成本加成 10%的计算方法得出质保服务的交易价格为 $44,000/1.13*2%*(1+10\%)=856.64$ 万元。

（2）同一项目合同资产与合同负债抵销

合同约定质保金为合同金额的 10%即 4,400.00 万元；公司对应收质保金计入合同资产进行核算；根据《企业会计准则第 14 号—收入》第四十一条规定，企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示；同时企业会计准则应用指南在对收入准则的相关解释中指出合同资产和合同负债应当在资产负债表中单独列示。同一合同下的合同资产与合同负债应当以净额列示，将合同资产和合同负债 856.64 万元互抵，抵销后披露合同资产金额为 3,543.36 万元，报表列报准确。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、应收账款同比下降的原因及合理性核查

(1) 获取公司收入明细表、查阅 2024 年度报告、2024 年及 2025 年第三季度报告、2025 年半年度报告，对比上年同期数据分析收入规模变动趋势；访谈销售部门负责人，查阅销售管理制度、新增或变更的销售合同，核实销售是否存在因销售模式变动对应收账款结算的影响。

(2) 查阅公司年度报、定期报告，核查信用政策是否有缩短信用期、提高信用门槛等调整情况；分别抽取了 2024 年 1 至 9 月及 2025 年 1 至 9 月收入前五大客户的部分销售合同，对比信用条款差异，同时访谈财务部门，确认信用政策实际执行情况及变动情况。

(3) 查阅应收账款回款明细，并抽查部分收款凭证，统计前三季度回款金额、回款率并与上年同期对比；对大额回款业务抽样核查，核对销售订单、发货单与回款记录的一致性，确认回款安排及实际执行情况。

2.减值准备计提充分性核查

(1) 获取公司应收账款账龄统计表，抽取大额应收账款样本，核对销售合同、发货单、验收单等，核实账龄统计的准确性。

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询前五大客户的工商信息、经营状况及涉诉情况；访谈公司销售人员，了解客户合作历史及履约情况。

(3) 查阅公司坏账准备计提政策，对比同行业可比上市公司的计提比例，分析差异合理性；对于单项计提减值的情况，确认计算过程无误。

3.单位 1、2、3 名称、合作年限与交易背景等情况核查

(1) 获取三家单位的合作档案，包括合作协议、历年销售合同、订单及发票，确认客户名称、合作年限及交易背景；统计前期销售金额、欠款余额；查阅合同中的信用期条款，对比实际回款时间，判断是否存在逾期。

(2) 访谈公司销售和财务负责人，了解余额未变动的原因；通过公开渠道以及访谈确认客户是否存在经营停滞、资金链紧张等问题，了解客户最新信用状况。

(3) 核查公司催收记录，包括律师函、沟通邮件等，确认催收措施的真实性和及时性；查阅银行回单等回款凭证，核实实际回款情况。

4.单位 5 应收质保金专项核查

(1) 获取单位 5 对应的销售合同、质保协议，确认客户名称、交易标的及金额；梳理合同中质保期、收款条件等条款；确定应收质保金的账龄划分及坏账计提金额。

(2) 访谈公司销售人员及财务，了解质保金未回款的具体原因。

(3) 查阅企业会计准则中关于应收质保金的列报要求，核查公司是否按准则相关要求准确列报。

(二) 核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、上市公司前三季度应收账款同比下降主要系由于收入减少，同时收回较多应收账款所致，具备合理性；

2、获取应收账款的账龄结构、计提信用减值损失的依据及计算方法等，信用损失计提方法及计提比例，减值准备计提充分；

3、上市公司已列示单位 1、单位 2、单位 3 的名称及合作期限等信息，上述客户未回款的原因主要为资金紧张，上市公司已针对未回款项采取约谈、专人跟进等催收措施；

4、上市公司已列示单位 5 的名称及交易背景等信息，所涉应收质保金的尚在信用期内，财务报表项目按会计准则相关要求准确列报。

综上所述，持续督导机构认为公司应收账款同比下降具有合理性，符合企业的实际情况，坏账准备计提方法符合会计准则的相关要求，坏账准备计提充分，公司已经采取了积极应收账款催收措施，客户回款情况有望随着锂电行业的逐步复苏有所好转，公司应收账款和合同资产的财务报表项目列报准确。

问题三、关于存货

三季报显示，公司存货余额 71,109.19 万元，同比增加 21.35%；自 2024 年年末以来，公司存货余额持续增加，前三季度单季末分别为 46,287.30 万元、59,174.21 万元和 71,109.19 万元。半年报显示，公司发出商品及合同履约成本大幅增加，期末余额为 25,077.38 万元，期初余额为 7,436.63 万元。前三季度计提

存货跌价损失及合同履约成本减值损失为 4,835.40 万元。

请公司：（1）结合存货的具体构成、库龄、市场需求、业务模式等，说明 2025 年前三季度末存货金额持续增加的原因及合理性，是否存在存货积压或滞销情形，相关情形是否持续；（2）补充披露发出商品主要构成、数量、金额、合同订单覆盖率、验收周期以及期后结转情况，说明发出商品大幅增长的原因及合理性；（3）结合业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况，说明本次计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备的具体减值测试过程，计提原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合存货的具体构成、库龄、市场需求、业务模式等，说明 2025 年前三季度末存货金额持续增加的原因及合理性，是否存在存货积压或滞销情形，相关情形是否持续

1、公司存货的具体构成和库龄

截至 2025 年 9 月末，公司存货账面余额 77,955.17 万元，其中各存货类别、账面余额及库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	库龄			
		1 年以内金额	1 年以内占比 (%)	1 年以上金额	1 年以上占比 (%)
原材料	7,895.04	3,847.37	48.73	4,047.67	51.27
半成品	1,012.53	536.90	53.03	475.63	46.97
低值易耗品	480.28	187.42	39.02	292.86	60.98
在产品	15,851.69	9,849.73	62.14	6,001.96	37.86
库存商品	11,034.14	5,135.92	46.55	5,898.22	53.45
发出商品	41,681.49	40,081.85	96.16	1,599.64	3.84
合计	77,955.17	59,639.19	76.50	18,315.98	23.50

公司 2025 年 9 月 30 日存货余额较年初增长 93.19%，主要原因为发出商品大额增加所致，发出商品余额占期末存货账面余额的 53.47%。

从库龄结构分析，公司存货以 1 年以内库龄为主，占比达到 76.50%。1 年以上库龄结构中，原材料、半成品及低值易耗品中主要系公司为保障生产连续性进行备货；在产品和库存商品中 1 年以上库龄占比较高，主要系客户退货所致。

从订单覆盖情况来看，存货余额中有订单覆盖的金额占比超 80.00%，除下述客户退货和海外推广整线设备尚无具体订单覆盖外，其他存货均存在订单覆盖或可用于后续生产，其中：

（1）客户 1 取消订单形成在制 1,926.18 万元和库存 6,064.17 万元，合计 7,990.35 万元；

（2）与客户 2 合作的海外推广项目形成库存 3,555.04 万元，上述海外推广整线设备目前仍在安装调试中；根据 2024 年 5 月 29 日公司与客户 2 签订的《海外推广合作协议》，客户 2 负责海外市场推广，公司负责技术输出、设备制作/安装和调试及相应售后服务，双方按约定分享收益，合作期限三年（自设备安装、调试，并进行 180 日试生产合格后开始起算）。

2、行业市场需求及公司业务模式

在经历了两年的调整与消化后，随着终端需求逐步回暖、产业链库存逐步出清，锂电池头部企业产销两旺，产能利用率稳步提升，2025 年新能源电池制造企业固定资产投资逐步回暖，设备采购需求有望进入恢复性增长通道。

根据 GGII 报告：“2024 年二季度以来，锂电池行业产能利用率回升明显，其中头部企业宁德时代、弗迪电池等在 2024 年四季度接近满产满销，为缓解产能不足，宁德时代加速其原有规划产能建设，设备招标需求大幅上升。而从整个行业来看，2024 年四季度以来，产能利用率呈现严重的两极分化。尽管市场需求旺盛，但多数中小企业仍面临订单不足、生产停滞等困境，产能利用率的提升主要来源于行业主流企业（TOP10）的订单增长和更为集中的市场需求。从锂电池企业扩产情况来看，GGII 预计 2025-2027 年锂电池行业平均产能利用率将持续上升，2027 年有望超 65%。

公司主要业务模式为接单后采购排产，存货规模直接受销售订单驱动。截至本核查意见出具日，在手订单达 17.83 亿元，其中 2025 年新增订单超 13 亿元，存货增加主要系在手订单增加所致，具有合理性。

综上，公司 2025 年 9 月 30 日存货账面余额较期初增长 93.19%，主要原因为公司在获取充足订单后扩大生产及发出商品大幅增加所致；且存货余额中有订单覆盖的金额占比 85.19%，除退货设备外不存在其他存货积压或滞销情形。

（二）补充披露发出商品主要构成、数量、金额、合同订单覆盖率、验收周期以及期后结转情况，说明发出商品大幅增长的原因及合理性

1、公司发出商品构成

截至 2025 年 9 月 30 日，公司发出商品主要构成情况如下：

客户名称	设备类别	数量 (台/套/条)	发出商品金 额 (万元)	验收周期	期后结转金 额 (万元)
客户 1	自动真空干燥线 \\Baking 自动干燥线	40	28,262.11	设备验收周期大致在 3-6 个月，不同产品验收周期会有一定差异	5,174.65
客户 2	SDC 双面挤压涂布机\\智能高真空烤箱	5	5,589.03		-
客户 3	电芯量产线设备	1	3,974.62		-
其他	烘烤设备\\涂布机\\分辊分设备等	24	3,855.73		-
合计		70	41,681.49		5,174.65

注：期后结转金额截至 2025 年 11 月 23 日

2、大幅增长的原因及合理性

公司 2025 年 9 月 30 日发出商品账面余额较期初增长 462.60%，存货余额中有订单覆盖的金额占比超 80.00%，主要系本年度客户 1 订单大幅增加，截至 2025 年 9 月末客户 1 发出商品占公司全部发出商品的比重为 67.80%；且客户 1 本轮

扩产订单的设备性能要求更高，单个订单设备数量较多，导致验收周期相对前期有所延长。

（三）结合业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况，说明本次计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备的具体减值测试过程，计提原因及合理性

1、公司的业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况

（1）业务模式

非标准化定制模式：公司主要产品为定制化的高端智能制造装备，采用“以销定产”模式。生产计划管理部门（PMC）依据客户订单的产品技术要求和交付期限，结合产品设计、物料清单及库存状况，制定采购计划与生产进度计划，协调各车间完成零部件制造、组装及调试，以确保按时交付。在此模式下，存货规模主要受销售订单驱动。

标准化产品备货模式：针对已实现标准化的核心产品（如 SDC 涂布机），公司可根据市场需求预测及客户订单情况，进行适量备货，以提升交付响应速度。

（2）下游需求

2024 年二季度以来，锂电池行业产能利用率回升明显，其中部分头部企业在 2024 年四季度接近满产满销，为缓解产能不足，部分头部企业加速其原有规划产能建设，设备招标需求大幅上升。而从整个行业来看，2024 年四季度以来，产能利用率呈现严重的两极分化。尽管市场需求旺盛，但多数中小企业仍面临订单不足、生产停滞等困境，产能利用率的提升主要来源于行业主流企业（TOP10）的订单增长和更为集中的市场需求。

（3）实施交付周期

除标准化产品（如 SDC 涂布机）外，公司其他产品属非标定制，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。

（4）周转情况

近两年一期公司及同行业存货周转率对比如下：

公司名称	存货周转率		
	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
利元亨	0.68	0.81	1.20
赢合科技	1.72	1.86	1.93
先导智能	0.49	0.58	0.84
科恒股份	1.40	1.85	1.91
杭可科技	0.70	0.70	0.93
海目星	0.51	0.81	0.82
誉辰智能	0.59	0.80	1.08
纳科诺尔	0.48	0.64	0.56
平均值	0.82	1.01	1.16
信宇人	0.17	1.39	1.49

存货周转率分析表明，2023-2024 年度公司存货周转率变化不大，但 2025 年上半年存货周转率大幅下降，主要为已发货设备未验收导致发出商品大幅增加影响所致。

横向对比显示，公司存货周转率 2023-2024 年度优于行业平均水平，虽然 2025 年上半年存货周转率行业平均水平呈下降趋势，但 2025 年上半年公司存货周转率仍然低于行业平均水平，主要原因为公司 2025 年上半年确认收入规模偏小，存货余额大幅增加对存货周转率的影响明显大于同行业其他公司。

2、公司存货跌价准备计提的具体依据、测算过程，计提原因及合理性

根据《企业会计准则第 1 号—存货》第十五条规定资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。其确定依据如下：

(1) 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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。

(2) 需要经过加工的材料存货，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。

(3) 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，应当分别确定其可变现净值，并与其相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。

上述各项存货跌价准备变动明细列示如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期计提	本期转回	本期转销	期末余额
原材料	205.68		4.45		201.23
半成品	19.00		19.00		0.00
在产品	626.13	475.75	128.11		973.77
库存商品	616.95	88.87		21.45	684.37
发出商品	676.75	4,422.34		112.46	4,986.63
合计	2,144.51	4,986.96	151.56	133.91	6,846.00

由上表可以，2025 年 1-9 月公司计提跌价的存货主要为发出商品跌价 4,986.96 万元，主要原因为：为扩大与客户 1 业务合作规模、提升供应商份额并推广新产品环形烘烤线，公司向客户 1 山东和江苏基地销售的传统 RGV 式烘烤线的定价相对较低，进而导致发出商品出现跌价。公司存货跌价准备计提系由于业务开拓和产品推广所致，具有合理性。

3、与同行业对比

同行业对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提比例（%）		
	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
利元亨	5.90	6.73	5.84

公司名称	存货跌价准备计提比例（%）		
	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
赢合科技	4.43	7.56	5.47
先导智能	5.00	6.43	3.92
科恒股份	10.96	12.51	8.86
杭可科技	6.04	3.35	3.13
海目星	12.27	7.52	2.63
誉辰智能	6.56	12.05	5.44
纳科诺尔	3.75	3.47	0.89
平均值	6.86	7.45	4.52
信宇人	4.39	5.31	3.28

与同行业对比，公司计提水平处于行业合理区间。尽管行业环境承压，公司存货减值风险仍处于可控范围，主要基于公司在手订单对存货的支撑力度较强。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

- 1、对大额存货实施现场盘点，确认存货的存在性与状态；
- 2、结合合同负债、发出商品走访情况，获取并复核与合同负债对应的销售合同、物流单等单据；
- 3、测算公司存货周转率，并与同行业相关数据对比，获取存货订单覆盖明细，结合生产验收周期分析存货余额增长的合理性；
- 4、对存货跌价准备的计提依据与过程进行复核，分析公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比例是否存在重大差异，评估公司存货计提减值的适当性；
- 5、访谈公司管理层了解公司存货计提跌价的原因及合理性。

（二）核查意见

经过核查，持续督导机构认为：

1、公司大部分存货均有订单支撑，除原材料外，其余存货均可对应到具体订单，无订单支撑存货上市公司已说明其具体情况，主要系客户退货及海外推广整线设备尚无具体订单覆盖等原因；

2、发出商品大幅增加的原因主要系客户 1 订单大幅增加所致，具有合理性；

3、经对公司存货跌价准备的计提依据与过程进行复核，存货跌价准备计提的会计政策与前期一致，经分析公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比例，公司计提比例处于可比公司区间，不存在重大差异。公司存货跌价准备计提系由于业务开拓和产品推广导致合同价格较低，存货发生减值，具有合理性。

问题四、关于募投项目和在建工程

前期公告显示，公司募集资金总额 57,870.60 万元，截至 2025 年 6 月 30 日，累计使用募集资金 31,793.33 万元，累计募投项目投入 18,624.23 万元。其中，“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”累计投入 13,796.26 万元，投入进度为 49.94%；“锂电池智能关键装备生产制造项目”累计投入 3,380.04 万元，投入进度为 60.82%，达到预定可使用状态日期为 2025 年 8 月。同时，半年报显示，公司在建工程期末余额 6,587.92 万元，主要为“信宇人二期工程”，该工程进度为 98.48%，资金来源为募集资金、金融机构贷款和自筹资金。

请公司：（1）补充说明各募投项目的最新进展，包括募集资金投入金额、投入进度、项目推进情况，以及募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定；（2）说明“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”形成的在建工程、固定资产以及已实现的效益情况，该项目与“信宇人二期工程”之间的区别和联系，以及“信宇人二期工程”建设中募集资金的投入金额、用途、支付对象及形成的在建工程情况；（3）结合“锂电池智能关键装备生产制造项目”最新的进展状态，说明该项目进展是否符合募集资金使用计划，是否已经达到预期可使用状态；若存在延期情况，请说明并提示相关风险。

回复：

一、公司说明

（一）补充说明各募投项目的最新进展，包括募集资金投入金额、投入进度、项目推进情况，以及募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度

的相关规定

1、补充说明各募投项目的最新进展，包括募集资金投入金额、投入进度、项目推进情况

截至 2025 年 10 月 31 日，公司募集资金使用情况如下表所示：

单位：万元

募集资金总额		50,620.02			2025 年 1-10 月投入募集资金总额		8,996.70			
报告期内变更用途的募集资金总额		-			已累计投入募集资金总额		37,344.82			
累计变更用途的募集资金总额		-								
累计变更用途的募集资金总额比例		-								
承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目（含部分变更）	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额（1）	本年度投入金额	截至期末累计投入金额（2）	截至期末投资进度（%）（3）＝（2）/（1）	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目										
1.惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目	否	27,628.27	27,628.27	5,898.75	17,071.23	61.79	2026年12月	1,488.84	不适用	否
2.惠州信宇人研发中心建设项目	否	7,038.66	7,038.66	500.16	6,080.26	86.38	2025年12月	不适用	不适用	否
3.锂电池智能关键装备生产制造项目	否	5,557.73	5,557.73	1,611.58	4,607.12	82.90	2025 年 8 月	3.33	不适用	否
4.永久性补充流动资金	否	6,000.00	6,000.00		6,000.00	100.00	不适用	不适用	不适用	否
承诺投资项目小计		46,224.66	46,224.66	8,010.49	33,758.61	73.03				
超募资金投向										
1.暂未确定投向	/	4,395.36	1,795.36			-	不适用	不适用	不适用	否

2.补充流动资金	/		3,586.21	986.21	3,586.21	100.00	不适用	不适用	不适用	否
超募资金投向小计		4,395.36	5,381.57	986.21	3,586.21	66.64				
合计		50,620.02	51,606.23	8,996.70	37,344.82	72.36				

注 1：如下文“2、募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定”所述，公司将在完成募集资金使用情况核查后，对相关科目进行调整；

注 2：“本年度投入募集资金总额”包括募集资金到账后“本年度投入金额”及实际已置换先期投入金额；

注 3：“截至期末承诺投入金额”以最近一次已披露募集资金投资计划为依据确定；

注 4：“本年度实现的效益”的计算口径、计算方法应与承诺效益的计算口径、计算方法一致；

注 5：以上数据如有尾差系四舍五入所致

截至2025年10月31日，公司各募投项目按照原定进度进行建设、项目推进情况正常。惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目达到预定可使用状态的日期预计为2026年12月。惠州信宇人研发中心建设项目达到预定可使用状态的日期预计为2025年12月。截至2025年8月，公司募集资金投资项目“锂电池智能关键装备生产制造项目”已实施完成，满足结项条件，公司决定将其予以结项，具体参见本问题回复之“三、结合“锂电池智能关键装备生产制造项目”最新的进展状态，说明该项目进展是否符合募集资金使用计划，是否已经达到预期可使用状态；若存在延期情况，请说明并提示相关风险”。

2、募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定

经公司初步自查,2023年12月至2025年4月期间,上市公司募投项目供应商1、供应商2、供应商3及其关联方与信宇人实控人控制的账户间存在非经营性资金往来,资金最终流向于实控人指定账户,金额总计3,710.70万元,上述资金往来构成募集资金占用情形。截至本核查意见出具日,实控人已归还占用资金1,300.00万元。

目前,公司正在进一步核查相关的事实及银行流水,实控人已就该事项出具承诺,将在2025年12月31日前,全部归还上述剩余占用的上述募集资金及利息,并积极配合完成整改,公司也将按要求及时履行信息披露义务。

(二)说明“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”形成的在建工程、固定资产以及已实现的效益情况,该项目与“信宇人二期工程”之间的区别和联系,以及“信宇人二期工程”建设中募集资金的投入金额、用途、支付对象及形成的在建工程情况

1、“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”形成的在建工程、固定资产以及已实现的效益情况

截至2025年10月31日,公司相关项目形成的在建工程、固定资产以及已实现的效益情况如下:

单位:万元

项目名称	在建工程余额	形成的固定资产金额	已实现的效益
惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目	854.47	16,027.50	1,488.84

注:如上文“一/(一)/2、募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定”所述,公司将在完成募集资金使用情况核查后,对相关科目进行调整

2、“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”与“信宇人二期工程”之间的区别和联系

“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”为“信宇人二期工程”中的一部分,主要包括2#厂房及辅助工程、惠州信宇人兴科西路3号-1号厂房的建设、装修等工程及土地、对应的配套专用制造设备和铺底流动资金及预备费。

信宇人二期工程的主要内容如下表所示:

单位：万元

项目	启动时间	计划自筹资金 (包括金融机构贷款)	计划募集资金	计划合计 金额	募投项目
1#厂房改造	2023/12/1	-	1,484.00	1,484.00	锂电池智能关键装备生产制造项目
2#厂房	2021/2/10	6,000.00	9,768.69	15,768.69	惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目
3#研发大楼	2021/2/10	1,849.97	6,001.61	7,851.58	惠州信宇人研发中心建设项目
5#宿舍	2021/2/10	1,702.27	-	1,702.27	否
6#宿舍	2021/2/10	1,335.77	-	1,335.77	否
7#宿舍	2021/2/10	3,782.78	-	3,782.78	否
土地 -DX-29-02-02-02 地块	2025/5/9	-	1,486.00	1,486.00	惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目
惠州信宇人兴科 西路3号-1号厂 房	2025/8/25	-	8,014.00	8,014.00	惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目
惠州信宇人兴科 西路3号-宿舍	2025/8/25	1,950.00	-	1,950.00	否
惠州信宇人兴科 西路3号-门卫	2025/8/25	50.00	-	50.00	否
合计		16,670.79	26,754.30	43,425.09	

两个项目的对比情况如下表所示：

工程 名称	实施目的	实施地点	主要内容
信宇人二期工程	随着公司业务规模持续扩张,核心产品线产能需求大幅提升,现有厂房产能饱和,无法满足新增生产线与产能提升需求;同时,业务扩张带动生产人员同步增长,现有宿舍、门卫室等配套设施不足;此外,为稳固市场竞争优势,需不断创新努力开发符合市场需求的产品,而现有研发场地在实验空间布局、专	广东省惠州市仲恺高新区东江高新科技产业园 DMY05-04-01 地块、 DX-29-02-02-02 地块	①DMY05-04-01 地块: 2#厂房、3#研发大楼、1#厂房改造、5#宿舍、6#宿舍、7#宿舍、南边停车场以及其他少量的小工程 ②DX-29-02-02-02 地块: 惠州信宇人兴科西路3号-1号厂房、惠州信宇人兴科西路3号-2宿舍3号门卫以及其他

工程名称	实施目的	实施地点	主要内容
	业设备承载、团队协作适配等方面条件受限。为保障生产经营活动有序开展，提升产能供给能力、同时完善后勤配套服务，提升技术创新，强化研发效能特启动二期工程，建设新厂房、配套宿舍、门卫室及研发大楼等。		少量的小工程
惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目	对广东惠州制造基地进行扩建,通过扩建生产厂房、配套专用制造设备、新增生产人员等重要举措全面提升公司涂辊分、装配自动化等生产设备的制造能力,及对仲恺高新区产业项目进行投资建设,通过购买土地、扩建生产厂房、配套专用制造设备、新增生产人员,以提升公司在涂布机、辊压机、分切机及其关键零部件的研发生产能力。	广东省惠州市仲恺高新区东江高新科技产业园 DMY05-04-01地块、 DX-29-02-02-02地块	①工程类投资: 2#厂房及辅助工程、惠州信宇人兴科西路 3 号-1 号厂房的建设及装修等工程及土地 ②配套专用制造设备 ③铺底流动资金及预备费

3、“信宇人二期工程”建设中募集资金的投入金额、用途、支付对象及形成的在建工程情况

“信宇人二期工程”包括了三个募投项目，其中：2#厂房及辅助工程、惠州信宇人兴科西路 3 号-1 号厂房的建设及装修等工程为“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”，3#研发大楼及辅助工程为“惠州信宇人研发中心建设项目”，1#厂房改造为“锂电池智能关键装备生产制造项目”。截至 2025 年 10 月 31 日，募集资金的投入金额、用途、支付对象及形成的在建工程情况如下表所示：

工程名称	募投项目	支付对象	支付金额 (万元)	用途	形成的在建工程情况
信宇人二期工程	惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目	供应商 1	10,135.90	2#厂房建设工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 2		2#楼防火等级提升、2#净化装修工程、园林工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 3		信宇人 2#厂房地面及机电增容工程施工合同	已完工结算并转入固定资产
		供应商 4		自动化仓储、智能仓储采购及安装服务合同补充协议	工程基本完工,待验收结算

工程名称	募投项目	支付对象	支付金额 (万元)	用途	形成的在建工程情况
		供应商 5		2#厂房金刚砂、水泥、室外管网工程、道路硬化工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 6		2#厂房 3 楼涂布产品实验室装修	工程基本完工,待验收结算
		供应商 7		2#楼办公环境改善装修工程	工程基本完工,待验收结算
		供应商 8		惠州信宇人兴科西路 3 号-1 号厂房桩基础施工合同	已完工结算并转入固定资产
		供应商 9		信宇人工业园 2#厂房金刚砂项目	已完工结算并转入固定资产
		供应商 10		信宇人 2#厂房装电工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 11		2#厂房 1800KVA 增容配电工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 12		2#厂房电梯工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 13		2#楼造型铝板	已完工结算并转入固定资产
		供应商 14		2 号厂房干燥测试线实验室装修	已完工结算并转入固定资产
		供应商 15		2#楼金刚砂、河沙采购	已完工结算并转入固定资产
		供应商 16		2#厂房不锈钢板	已完工结算并转入固定资产
		供应商 17		2#厂房建设工程监理	已完工结算并转入固定资产
		供应商 18		购买土地 -DX-29-02-02-02 地块	建设中摊销计入在建工程

工程名称	募投项目	支付对象	支付金额 (万元)	用途	形成的在建工程情况
	惠州信宇人研发中心建设项目	其他供应商		2#厂房项目设计费、 2#厂房电缆线、 2#地基与基础检测 2#建设工程监理等	-
		供应商 3	5,218.39	信宇人 3#楼 1/2/6/7 层 室内装修工程施工合同 /补充合同、工业园室内 装修设计项目	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 2		3#楼消防工程、3#楼降 温工程、3#楼 3/4/5 楼装 修	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 1		3#厂房建设工程	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 14		3#楼强电增容 2500KVA	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 5		3#室外管网工程、道路 硬化工程	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 11		3#精密车间 1800KVA 增容配电工程	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 24		3#研发楼钢架构网架工 程	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 25		3#楼电梯工程	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 17		3#精密车间建设工程监 理	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 27		3#精密车间项目设计 费、信息化系统工程安 装项目等	-
	锂电池智能关键装备生产制造项目	供应商 28	2,117.38	1#厂房改造 2 楼, 3 楼 地面改造及机电安装施 工	已完工结算 并转入固定 资产
		供应商 29		1#厂房数字化展厅建设	已完工结算 并转入固定 资产

工程名称	募投项目	支付对象	支付金额 (万元)	用途	形成的在建工程情况
		供应商 2		1#厂房地面改造	已完工结算并转入固定资产
		供应商 6		1#厂房屋面及外立面防水修复工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 32		1#2 楼展厅空调采购及安装	已完工结算并转入固定资产
		供应商 13		1#厂房改造二次消防工程	已完工结算并转入固定资产
		供应商 34		1#厂房一层油漆翻新修复工程	已完工结算并转入固定资产
合计			17,471.67	-	-

注：如上文“一/（一）/2、募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定”所述，公司将在完成募集资金使用情况核查后，对相关科目进行调整

（三）结合“锂电池智能关键装备生产制造项目”最新的进展状态，说明该项目进展是否符合募集资金使用计划，是否已经达到预期可使用状态；若存在延期情况，请说明并提示相关风险

截至 2025 年 8 月 31 日，募投项目“锂电池智能关键装备生产制造项目”已达到预定可使用状态，已经完成结项，上述项目拟用募集资金投入总额 5,557.73 万元，累计已投入 4,607.12 万元，节余资金 968.22 万元。募集资金使用及节余情况具体如下：

单位：万元

项目名称	募集资金 拟投入总额	累计已投入 金额	利息收入和理财产品投资收益扣除手续费后净额	募集资金 节余金额
锂电池智能关键装备生产制造项目	5,557.73	4,607.12	35.61	986.22

注：如上文“一/（一）/2、募集资金使用是否符合法律法规和募集资金使用制度的相关规定”所述，公司将在完成募集资金使用情况核查后，对相关科目进行调整

深圳信宇人于 2024 年 8 月 15 日召开第三届董事会第十四次会议、第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，同意公司对“锂电池智能关键装备生产制造项目”达到预定可使用状态的日期延期至 2025 年 8 月，该项目已于 2025 年 8 月 31 日完成结项，符合募集资金使用计划。

根据相关法律法规及《募集资金管理制度》，节余募集资金（包括利息收入）低于 1000 万元的，可以豁免履行相关程序：单个或者全部募集资金投资项目完成后，公司将少量结余资金（包括利息收入）用作其他用途应当经董事会审议通过，保荐人或独立财务顾问发表明确同意的意见后方可使用。

由于募集资金节余资金低于 1000 万元，节余资金使用不需要履行董事会审议程序，公司于 2025 年 8 月 31 日召开总经理会议，决定将节余募集资金永久补充流动资金，并用于补充公司其他与主营业务相关的营运资金。2025 年 9 月 28 日公司补充流动资金 986.21 万元，并于 2025 年 10 月全额用于支付供应商货款，符合节余募集资金审议程序和使用计划。

综上所述，截至本核查意见出具日，“锂电池智能关键装备生产制造项目”已达到预定可使用状态，已经完成结项，不会出现延期风险。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对募集资金使用情况，持续督导机构在日常督导中履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅公司科创板上市招股说明书、定期报告和临时公告，查阅年审会计师出具的审计报告、募集资金存放及使用报告、募集资金使用情况相关公告和支持文件，了解募投项目实施情况；

2、定期查阅公司募集资金账户的银行对账单、银行日记账、募集资金使用台账及原始凭证、相关合同、审议募集资金使用的三会文件，并与公司高管及其他相关人员进行沟通和交流；

3、查阅募集资金管理制度、募集资金支付内控流程运行情况，抽取募集资金支付凭证及附件、中介机构相关报告等资料；

4、定期获取在建工程台账、固定资产清单、查阅大额设备采购、工程合同、大额工程报价单、结算报告、验收文件，抽查付款凭证，实地查看募投项目在建工程和固定资产，现场查看募投项目的进展情况，并与公司相关人员沟通交流募投项目进展。

针对本次问询函，持续督导机构补充了以下核查程序：

1、访谈上市公司董事长等相关人员，了解具体情况，了解募集资金是否存在违规使用及违规使用的原因及详细情况，要求访谈相应客户、供应商负责人，取得上市公司就此事项出具的专项说明（以下简称“专项说明”）、实际控制人关于不存在其他募集资金违规使用事项的说明函；截至本核查意见出具日，关于相关客户及供应商的访谈安排上市公司尚在沟通中；

2、要求上市公司提供募集资金违规使用的相关往来流水，并提供通过供应商违规使用募集资金的穿透后相关的银行回单，并就后续归还计划进行说明，截至本核查意见出具日，持续督导机构尚未完整取得相关资料；

3、通过国家企业信用信息公示等公开信息渠道对涉及募集资金违规使用的主体单位进行核查，了解上述单位及其董事、监事、高级管理人员与上市公司是否存在关联关系等；

4、获取信宇人二期工程相关在建工程台账、固定资产清单、查阅大额设备采购、工程合同、结算报告、验收文件，抽查付款凭证，实地查看募投项目在建工程和固定资产；

5、取得2025年1-10月收入明细表及募投项目效益分配表，复核募投项目实现效益的准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、通过访谈上市公司实控人及相关人员、获取上市公司提供的“专项说明”，上市公司存在如下募集资金被违规使用的情形：经公司自查，2023年12月至2025年4月期间，上市公司募投项目供应商1、供应商2、供应商3及其关联方与信宇人实控人控制的账户间存在非经营性资金往来，资金最终流向于实控人指定账户，金额总计3,710.70万元，构成募集资金占用情形，公司正在进一步核查相关的事实及银行流水。截至目前，实控人已归还占用资金1,300.00万元。持续督导机构将督促上市公司尽快完成募集资金占用事项的核查及整改，督促上市公司及时履行相关信息披露义务。

持续督导机构发现上述违规使用募集资金等事项后，对上市公司提出整改要求，具体如下：

（1）督促上市公司采取有效措施纠正违规使用募集资金的情况

保荐机构督促上市公司尽快制定出前述违规使用募集资金的解决方案，制定合理可行的募集资金归还计划，并且补充履行相关的决策程序，按照相关规定履行信息披露义务。持续督导机构将督促上市公司在落实涉及募集资金占用的准确金额后，对相关科目进行调整并及时履行披露义务。

（2）督促上述关联方限期向上市公司支付资金占用的利息费用

上市公司应当尽快落实募集资金被违规使用的准确期间、金额等，按照合理的利率测算上述关联方对上市公司资金占用的利息费用。上市公司应当于金额测算完成后及时履行合规程序并督促相关方向上市公司支付资金占用的利息费用，按照规定履行信息披露义务。

上市公司实际控制人已出具承诺函，承诺于2025年12月31日前全部归还占用的上述募集资金及相关利息，并积极完成整改。

（3）完善公司内控制度，进一步提高持续规范运作能力及信息披露水平

针对上述募集资金违规使用事项，公司应进一步全面梳理、健全并严格执行公司内部控制制度，完善资金管理、关联交易、信息披露等相关内控制度。督促公司组织董事、监事、高级管理人员将加强对《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》、《上市公司治理准则》、《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法律法规的学习，确保相关人员切实做到忠实、勤勉地履行职责，维护上市公司与全体股东利益，全面做好公司内部控制等工作，进一步加强公司治理和规范运作，杜绝未来出现任何形式的关联方资金占用的情况，切实维护上市公司与全体股东利益。

持续督导机构将持续关注公司日常生产经营状况，通过加强对公司进行现场检查和培训等方式，切实敦促公司提高治理水平和规范运作的能力。

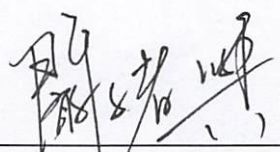
2、根据保荐机构取得的募集资金投入明细账及相关合同凭证、募集资金专户对账单等，上市公司已补充披露各项目的最新进展，但对应金额将在上市公司完成募集资金使用情况核查后进行调整；

3、上市公司已补充说明“惠州信宇人高端智能装备生产制造扩建项目”形成的在建工程、固定资产、已实现的效益情况，该项目与“信宇人二期工程”的区别和联系，以及已投入资金的金额、用途、支付对象及形成的在建工程情况，但相应金额将在上市公司完成募集资金使用情况核查后进行调整。

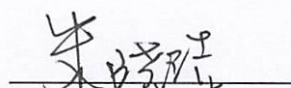
4、根据上市公司提供的相关工程合同、结算报告、验收文件、相关付款凭证，并经持续督导机构实地查看募投项目建设状态，“锂电池智能关键装备生产制造项目”已达到预期可使用状态，已经完成结项，但固定资产金额将根据募集资金违规使用的具体落实情况进行调整。

（此页无正文，为《国联民生证券承销保荐有限公司关于深圳市信宇人科技股份有限公司 2025 年三季度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人：



阚绪兴



朱晓洁

国联民生证券承销保荐有限公司



2025 年 12 月 12 日