

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于浙江晨泰科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函之回复

信会师函字[2026]第 ZF093 号

北京证券交易所：

由开源证券股份有限公司转来贵所《关于浙江晨泰科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》，以下简称“《审核问询函》”）收悉。根据审核问询函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

问题 3.收入增长合理性及业绩稳定性

根据申请文件：

（1）2023 年、2024 年发行人主营业务收入增长率分别为 11.63%、40.22%。其中，2023 年、2024 年三相智能电表收入增长 37.83%、166.18%，用电信息采集设备收入增长 59.39%、60.01%，充电桩收入增长 47.44%、40.69%。

（2）发行人对国家电网、南方电网存在依赖，报告期内合计收入占比为 86.51%、88.67%、86.71%。前五大客户中 DSK、DPM 为境外客户。

（3）报告期内公司与 15 家企业同时存在采购、销售交易，其中向 3 家企业采购、销售的产品具有相关性，向 1 家企业采购、销售金额均相对较大。

（4）报告期各期第四季度收入占比分别为 38.14%、42.35%、47.04%，持续升高。

（1）收入增长的合理性

请发行人：

①结合行业政策、主要客户采购需求等，说明报告期内发行人收入增长的合理性，报告期内发行人收入、净利润、细分产品收入变动情况与可比公司是否一致及原因，说明统计口径及可比性。

②结合销售价格、销量、主要客户（单体口径）情况，说明报告期内细分产品收入上涨的主要来源；说明境外业务拓展方式、主要区域，报告期内主要境外客户、销售变动情况及原因、毛利率；说明报告期内是否存在贸易商、经销商等非终端客户情况，相关终端销售情况、期末库存。

③分析报告期各期细分产品收入与中标金额的匹配性,对主要客户销售情况与客户公开披露信息是否一致。

④结合重叠客户供应商主营业务、购销内容、用途、第三方价格等逐一说明与同一主体同时进行采购、销售的合理性、必要性、交易定价公允性,是否单独核算;采购、销售内容存在关联的原因,业务实质是否为委托加工;说明收入确认方法,结合《企业会计准则》具体条款说明会计处理的合规性,说明重叠客户供应商是否与发行人及关联方、其他客户或供应商存在异常资金往来。

(2) 业绩下滑风险

请发行人:

①结合主要客户关于公司主营产品的招标要求、发行人符合情况及依据等,说明期后发行人是否存在被取消投标资格的风险,视情况揭示风险。

②结合下游行业集中特点、智能电表预计使用年限、更新换代需求、市场竞争格局、发行人竞争优劣势等,说明发行人是否存在被竞争对手替代的风险,是否对客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

③结合上述情况、报告期内及期后在手订单及执行率、中标金额及中标率、发行人对上下游议价能力、报告期内部分产品毛利率持续下滑等因素,说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑的风险,并进行风险揭示。

(3) 收入确认合规性

请发行人:

①区分产品类别说明收入确认相关流程、时点、依据、是否具备一贯性、主要要件及齐备性,与合同约定是否一致;报告期内以“挂网签收”确认收入的客户、销售内容、数量、金额及占比,是否存在人为调节空间;说明报告期内发行人是否涉及充电桩运营业务,相关收入金额、收入确认方法及合规性。

②说明发行人收入是否存在季节性,报告期内收入季度分布情况与可比公司是否一致及原因,是否符合行业特点,报告期内第四季度收入占比持续升高的合理性,是否跨期确认收入。

③说明报告期内及期后退换货情况及占比。

请保荐机构、申报会计师:

(1) 对上述事项进行核查并发表明确意见。

(2) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》(以下简称《上市指引2号》)2-8客户集中度较高、2-13境外销售相关要求进行检查并逐项发表意见,说明对境外客户的核查范围、程序、比例及结论。

(3) 说明对收入真实性采取的核查方法、程序、比例和结论，样本选取方法及合理性。

(4) 说明对收入确认合规性采取的核查程序、比例及结论，收入确认要件的齐备性，瑕疵情形及原因、金额及占比，替代核查措施及有效性，说明收入截止性测试情况。

(5) 提交资金流水核查的专项说明。

发行人回复：

一、收入增长的合理性

(一) 结合行业政策、主要客户采购需求等，说明报告期内发行人收入增长的合理性，报告期内发行人收入、净利润、细分产品收入变动情况与可比公司是否一致及原因，说明统计口径及可比性

1、报告期内发行人收入增长的合理性

(1) 行业政策

在智慧能源体系及“双碳”目标的驱动下，我国近年密集出台了诸如《加快构建新型电力系统行动方案（2024-2027年）》等一系列支持智能电网及新能源充电桩发展的产业政策（详见《招股说明书》之“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）行业主要法律法规及政策”和“（十二）行业发展态势、面临的机遇与挑战”处披露内容），前述政策有利于推动公司所处行业的长期稳定发展，为公司的收入增长提供了良好的政策环境和机遇。

(2) 主要客户采购需求

公司的主要客户为国家电网、南方电网及其下属公司，其对智能电表和新能源充电桩的采购需求对公司的收入增长具有重要影响。

①两网公司对智能电表及配套产品的采购需求

A、国内智能电表市场存量替换需求带动采购数量的增长

A、国内智能电表市场存量替换需求带动采购数量的增长

短期来看，国内智能电表需求主要来源于存量运行中的智能电表替换。电力终端设备技术要求持续提高，电能表技术标准的不断升级推动行业的持续发展，不同代际智能电表的集中更换驱动智能电表招标量的提升。

目前，国家电网智能电表的招标处于新一轮更换周期（2018年至今）。2018年至2020年第二批招标，招标类型从2013版智能电表（支持DL/T645通讯协议）更新替换成2013版智能电表（支持DL/T698通讯协议）。2020年第二批招标至2025年第二批招标，招标类型从2013版智能电表（支持DL/T698通讯协议）更新替换成2020版智能电表。2021-2025年，国家电网智能电表招标总量分

别为 6,674 万只、6,924 万只、7,128 万只、8,933 万只和 6,640 万只，招标数量保持高位运行。

2025 年是智能电表和用电信息采集终端国家电网企业标准迭代升级和产品过渡的重要时期。国家电网智能电表新版技术标准于 2025 年 9 月正式公布，新标准电表已于 2025 年第三批次进行招标。国家电网还于 2025 年 6 月公布了高端电能表技术要求。南方电网于 2025 年 2 月正式发布了《智能网关电能表技术规范》，新标准电表已于 2025 年第一批次招标中与 2021 版标准并行招标，新标准电表需通过电鸿适配测试。

根据华经情报网《2023 年中国智能电表招标量、进出口及竞争格局分析》，截止到 2022 年底我国智能电表保有量已超过 6.5 亿只。另外，截止到 2024 年底，国家电网 2020 版智能电表的累计招标数量约为 3.2 亿只。以此推算，国内市场仍存在较大的潜在更新换代需求。

另外，在换表周期下，智能电表招标量的提升也会带动与其配套的计量配套设备需求的增长。2025 年，国家电网“一台区一终端”政策正式进入规模化落地阶段，2025 年 6 月发布《智能融合终端通用技术规范 2025》，2025 年第二批统招中，智能融合终端实现首次招标。

B、新标准电表单价提升与智能物联表渗透将进一步提升采购金额上涨

2020 年，国家电网分别发布新一代智能电表和智能物联表通用技术规范。整体而言，2020 版新标准下的智能电表单价显著高于以前版本智能电表。2020 版新标准中，智能物联表的价格又显著高于新一代智能电表，其渗透率的提升将进一步扩大智能电表市场空间。

根据欧盟计量器具指令 MID 认证标准，智能电表按照精度划分为 A 级、B 级、C 级，精确度依次升高。根据国家电网数据，2021-2025 年，国家电网统一招标的智能电表 B 级以上（含）渗透率分别为 13.5%、18.4%、19.1%、15.3% 和 16.97%，分别较同年度 A 级电表面价值量高 166.1%、159.3%、153.6%、156.8% 和 151.1%。此外，国家电网从 2024 年电表招标类别中开始新增高端智能电表，其中标平均单价曾高达 1 万元/只，2025 年第三批次开始招标的新标准电表同样显著高于以前版本智能电表。伴随新型电力系统的建设及 IR46 建议的实施，未来两网公司有望加大对 B 级以上高精度电表的招标需求。同时，自 2025 年开始，国家电网和南方电网的智能电表均进行了技术标准的再次迭代，引领价格回升。单位价值更高的智能物联表和高端智能电表等品种也参与招标，共同形成智能电表行业增量市场需求的重要来源。

C、智慧能源互联网建设带来智能电表市场新增扩容需求

长期来看，随着智慧能源互联网建设持续推进，分布式光伏、风电等新能源需求不断扩大，接入终端设备数量不断增加，智能电表需求有望持续提升，市场容量有望持续增大。

国家电网持续打造“具有中国特色国际领先的能源互联网企业”，2024 年提出建设数智化坚强电网，加快发展新质生产力。智能电表是数智化坚强电网终端设备的重要组成部分和基础设备，承担着原始电能数据采集、计量和传输的任务，于电网实现信息化、自动化、互动化具有重要支撑作用，未来有望持续扩容。国家电网规划到 2030 年接入的终端设备将达到 20 亿只。

分布式光伏可自发自用、余电上网，需要智能电表计量实时发电量、上网电量、下网电量。此外，分布式光伏对电网安全与消纳能力提出了新要求，电网也需安装智能电表采集光伏用户数据，准确掌握与评估电能质量及线损等指标，维持电网稳定。根据国家能源局数据，2025 年分布式光伏新增装机 162.07GW，同比增长 37.14%，装机占比达到 51.4%。未来随着分布式光伏进一步发展，智能电表数量也有望大幅增长。

②两网公司对新能源充电桩的采购需求

A、受新能源汽车保有量增长与车桩比不足等多方面因素的驱动，充电行业的投资力度预计将持续保持增长态势，充电基础设施的市场空间较大

从保有量角度看，根据中国充电联盟和公安部统计，截至 2025 年底，国内充电桩保有量达 2,009.2 万座，同比增长 49.7%，新能源汽车保有量为 4,397 万辆，保有量车桩比为 2.2:1。车桩比距离工信部提出的 2030 年实现车桩比 1:1 尚有差距。若以公共桩保有量计算，2025 年底车桩比提高至 9.3:1，车桩矛盾进一步扩大。现有充电桩数量仍然无法充分满足存量新能源汽车的需求，充电基础设施仍有广阔的发展空间。

从增量角度看，新能源汽车销量的爆发式增长正带动与其配套的充电桩行业产生大量新增需求。2023-2025 年，我国新增充电桩数量分别为 338.6 万座、422.2 万座和 727.4 万座，持续快速增长。按照 2025 年新能源汽车国内销量 1,387.5 万辆测算，当年增量车桩比达 1.9:1。考虑到区域分布不均以及部分充电桩故障无法使用，市场上的有效供给实际上更为不足。

未来，新能源汽车有望持续保持快速增长。根据中国汽车工业协会的数据，我国新能源汽车保有量预计 2035 年将达 16,000 万辆，增量和增速均持续保持在较高水平。随着未来新能源汽车数量的持续快速增长，充电桩市场空间有望进一步快速扩大。根据民生证券测算，预计 2030 年国内充电桩市场规模或达到 2,055 亿元。

B、新能源汽车消费快速下沉，非超大特大城市和农村充电桩市场受益成为新兴蓝海市场，为充电桩进一步发展带来巨大市场空间

伴随着新能源汽车在非超大特大城市的蓬勃发展，充电桩的配套需求相应提升，而前期非超大特大城市和县乡地区新能源充电基础设施产业发展较慢，市场竞争程度较小，在需求迅猛增长的背景下，成为了开放待入的“新兴蓝海市场”，市场潜力巨大。

另外，随着新能源汽车下乡活动的进行，农村地区私人充电桩的安装量将持续增长。根据头豹研究院的报告，预计到 2030 年，我国农村地区每千人汽车保有量将达 160 辆，汽车总量将超过 7,000 万辆，农村地区的充电桩数量将达 1,500 万座。新能源汽车在农村市场将具有巨大的发展潜力，并带动充电桩产业的发展。

C、两网公司对新能源充电桩的采购需求情况

在上述背景下，我国充电基础设施建设获得蓬勃发展。目前，公共充电基础设施建设主要来源于国家电网、南方电网两大电网公司，以及特来电、星星充电、云快充、滴滴充电、蔚景云、驴充充、深圳车电网、汇充电等电力系统外企业，上述 22 家企业运营的充电桩数量占全国运营总数量的 90% 以上。

根据中国充电联盟的统计数据，自 2015 年国家电网招标充电设备以来，通过国家电网统招和省公司招标两个层级，累计招标各种类型的充电设备达 110,941 台。2025 年度，国家电网范围共招标了 6,228 台充电桩，统招之外，9 个省级电力公司在 15 个项目中有安排采购。从历史累计需求量来看，总共 24 个省级电力公司有自主招标需求，多数需求来源于国家电网统招，约占总数量的 64%。从历史招标不同类型产品分布来看，直流充电机是主要招标产品，需求量占比为 70.17%，交流单相充电桩需求量占比为 29.40%。

从 2019-2025 年累计需求量来看，南方电网共 7 个省级电力公司和 4 个子公司有招标需求，累计投资约 19.3 亿元充电设备，其中广东电网投资金额达到 7 亿元，约占 36.7%；云南电网投资金额超过 2 亿元，约占 10.9%。

综上，我国近年密集出台了多项产业政策支持智能电网及新能源充电桩的发展，公司主要客户对智能电表和充电桩的采购需求旺盛，公司通过持续产品迭代与品类扩充，综合竞争力不断提升，报告期内收入增长具备合理性。

2、报告期内发行人收入、净利润、细分产品收入变动情况与可比公司是否一致及原因，说明统计口径及可比性。

(1) 公司收入变动及与可比公司的对比情况

报告期内，公司营业收入呈逐年增长趋势。公司与可比公司营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
炬华科技	暂未披露	-	202,881.65	14.54%	177,133.97
西力科技	暂未披露	-	58,709.90	3.88%	56,518.20
迦南智能	暂未披露	-	101,424.54	11.46%	90,993.52
万胜智能	暂未披露	-	93,738.69	-16.26%	111,933.85
煜邦电力	暂未披露	-	94,013.69	67.35%	56,179.04
开发科技	暂未披露	-	293,272.79	15.02%	254,978.26
平均值	-	-	140,673.54	12.88%	124,622.81
发行人	83,014.17	20.85%	68,694.13	40.05%	49,048.43

注：上述数据来源于上市公司定期报告。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

由上表可知，2024 年度，公司营业收入与可比公司营业收入平均值均保持增长趋势。

2024 年度，公司营业收入增长率高于可比公司平均水平主要原因是：2023 年度，公司营业收入规模相对可比公司平均水平较小，同时，公司中标规模增速较高，凭借高效的履约能力（按客户要求及时完成交付、验收等工作），中标订单顺利转化为营业收入，导致 2024 年度营业收入增长率较高。

2025 年度，公司营业收入增长率为 20.85%，呈持续增长态势，主要得益于充沛的在手订单储备，公司在 2025 年及以前积累了充足的在手订单，2025 年通过优化生产交付流程、加强生产和交付管理等方式，将前期积累的订单高效转化为当期收入，实现了收入的高速增长。报告期各期末，公司在手订单情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期末在手订单	85,913.03	88,536.74	45,260.84
期末在手订单增长率	-2.96%	95.61%	61.11%

注：2025 年，国家电网计量设备第三批整体流标，南方电网计量设备第二批次尚未开标，使得公司 2025 年末在手订单呈现一定回落。

(2) 公司净利润变动及与可比公司的对比情况

报告期内，公司净利润呈增长趋势，与可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润
炬华科技	暂未披露	-	67,019.57	10.07%	60,890.57
西力科技	暂未披露	-	10,372.80	39.47%	7,437.06
迦南智能	暂未披露	-	18,897.51	22.83%	15,385.57
万胜智能	暂未披露	-	11,891.71	-52.45%	25,008.43
煜邦电力	暂未披露	-	11,202.83	201.88%	3,710.97
开发科技	暂未披露	-	58,833.79	20.64%	48,767.12
平均值	-	-	29,703.04	10.56%	26,866.62
发行人	12,031.11	20.62%	9,974.48	23.94%	8,047.78

注：上述数据来源于上市公司定期报告。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

由上表可知，2024 年度，公司净利润与可比公司净利润平均值均保持增长趋势。

2024 年度，公司净利润增长率为 23.94%，与迦南智能的增长水平相近，但高于可比公司平均值，这一差异主要源于行业内部分公司的业绩波动：①煜邦电力 2023 年度净利润较上年下降 53.18%，基数较低，其 2024 年度净利润大幅增长 201.88%；②万胜智能 2023 年度净利润较上年大幅增长 84.99%后，2024 年度净利润有所回落。若剔除业绩波动较大的煜邦电力和万胜智能，剩余可比公司 2024 年度净利润增长的平均值为 24.12%，与公司 23.94%的增长率基本持平。

2025 年度，得益于充沛的在手订单储备，公司通过优化生产交付流程、加强生产和交付管理等方式，将前期积累的订单高效转化为当期收入，从而实现了净利润的高速增长。

(3) 公司细分业务收入变动及与可比公司的对比情况

公司主要产品包括智能电表、计量配套设备和充电桩，其中智能电表包括单相智能电表和三相智能电表；计量配套设备包括电能计量箱、通信单元和用电信息采集设备。充电桩包括充电桩设备、配套产品和服务等。具体收入构成及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
智能电表	47,793.00	41.07%	33,879.69	47.77%	22,927.74
计量配套设备	26,197.81	1.82%	25,729.50	35.20%	19,030.49
其中：电能计量箱	18,929.67	114.89%	8,809.08	3.63%	8,500.36
通信单元	1,217.69	-88.65%	10,732.25	61.08%	6,662.82
用电信息采集设备	6,050.44	-2.23%	6,188.18	60.01%	3,867.31
充电桩	6,650.84	-18.93%	8,203.61	40.69%	5,831.17
其他	1,744.53	450.36%	316.98	-60.29%	798.31
合计	82,386.17	20.93%	68,129.78	40.22%	48,587.72

①智能电表

报告期各期，公司智能电表实现收入金额分别为 22,927.74 万元、33,879.69 万元和 47,793.00 万元，占公司当期主营业务收入的比例分别为 47.19%、49.73% 和 58.01%。公司智能电表收入变动及与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
炬华科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
西力科技	暂未披露	-	36,655.74	1.21%	36,218.97
迦南智能	暂未披露	-	未披露	未披露	43,760.66
万胜智能	暂未披露	-	未披露	未披露	68,986.96
煜邦电力	暂未披露	-	33,588.85	70.66%	19,681.29
开发科技	暂未披露	-	未披露	未披露	134,382.95
平均值	-	-	35,122.30	-42.05%	60,606.17
发行人	47,793.00	41.07%	33,879.69	47.77%	22,927.74

注：上述数据来源于上市公司定期报告和公告。炬华科技定期报告未披露单相智能电表和三相智能电表收入情况；迦南智能、万胜智能自 2024 年年度报告起未披露单相智能电表和三相智能电表收入情况。开发科技自 2024 年年度报告起未披露智能电表收入情况。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

由上表可知，2024 年度，可比公司智能电表收入平均增长率为-42.05%。主要原因系 2023 年度开发科技智能电表业务收入基数较高，显著拉高了当年可比公司智能电表业务的平均收入水平；而 2024 年度开发科技未披露智能电表相关收入，进而导致可比公司智能电表平均收入出现下滑。公司 2024 年度和 2025

年度智能电表收入增长率分别为 47.77%和 41.07%，略高于可比公司平均值，主要系：公司智能电表中标规模快速增长，为收入增长提供了坚实基础；公司能够根据客户需求快速组织生产、履约交付，确保收入确认的及时性。

②电能计量箱

报告期各期，公司电能计量箱收入分别为 8,500.36 万元、8,809.08 万元和 18,929.67 万元，公司电能计量箱收入变动及与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
炬华科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
西力科技	暂未披露	-	7,324.85	7.15%	6,836.15
迦南智能	暂未披露	-	10,369.20	56.03%	6,645.59
万胜智能	暂未披露	-	未披露	未披露	7,241.94
煜邦电力	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
开发科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
平均值	-	-	8,847.03	28.07%	6,907.89
发行人	18,929.67	114.89%	8,809.08	3.63%	8,500.36

注：上述数据来源于上市公司定期报告和公告。炬华科技、煜邦电力、开发科技定期报告未披露电能计量箱收入情况；万胜智能 2024 年年度报告起未披露电能计量箱收入情况。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

2024 年度，可比公司电能计量箱收入增长率的平均值为 28.07%，公司 2024 年度电能计量箱收入增长率为 3.63%，变动趋势与可比公司一致。2025 年度，公司电能计量箱收入增长率为 114.89%。

2024 年度，公司电能计量箱收入增长率低于可比公司平均值。2025 年度，公司电能计量箱收入快速增长。2024 年度，公司电能计量箱中标金额为 2.12 亿元，较上年增长 120.32%；2025 年度，公司电能计量箱中标金额为 2.57 亿元，凭借充足的在手订单与高效履约交付能力，公司电能计量箱业务实现收入快速增长。

③通信单元

报告期内，公司通信单元收入分别为 6,662.82 万元、10,732.25 万元和 1,217.69 万元，波动较大。公司通信单元收入变动及与可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
炬华科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
西力科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
迦南智能	暂未披露	-	未披露	未披露	25,641.61
万胜智能	暂未披露	-	未披露	未披露	11,040.21
煜邦电力	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
开发科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
平均值	-	-	未披露	未披露	18,340.91
发行人	1,217.69	-88.65%	10,732.25	61.08%	6,662.82

注：上述数据来源于上市公司定期报告。炬华科技、西力科技、煜邦电力、开发科技定期报告未披露通信单元收入情况；迦南智能、万胜智能 2024 年年度报告起未披露通信单元收入情况。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

2023 年度，可比公司通信单元收入表现分化：迦南智能通信单元收入同比增长 51.05%，而万胜智能该项收入同比下降 6.62%。公司通信单元收入同比下降 15.96%，主要原因是 2023 年下半年中标的南方电网通信单元订单，其大部分交付验收于 2024 年。

2025 年度，公司通信单元收入同比下降 88.65%，主要因为上年度和本年度中标的南方电网订单，相关供货尚未完成交付验收所致。

④用电信息采集设备

用电信息采集设备包括集中器、采集器、配电智能网关、营销智慧终端等。报告期内，公司用电信息采集设备收入分别为 3,867.31 万元、6,188.18 万元和 6,050.45 万元。公司用电信息采集设备收入变动及与可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
炬华科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
西力科技	暂未披露	-	4,435.20	385.58%	913.39
迦南智能	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
万胜智能	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
煜邦电力	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
开发科技	暂未披露	-	未披露	未披露	未披露
平均值	-	-	4,435.20	385.58%	913.39
发行人	6,050.45	-2.23%	6,188.18	60.01%	3,867.31

2024 年度，公司用电信息采集设备业务收入增长率为 60.01%，低于可比公司增长率。主要系西力科技 2023 年度收入基数较低，且 2024 年度对国家电网的履约交付量增加。

自 2023 年起，公司新增配电智能网关产品，上述情况导致 2024 年公司用电信息采集设备收入较上年增长 60.01%。2025 年度，公司新中标蒙西电网营销智慧终端产品并完成履约交付。

⑤充电桩

报告期各期，公司充电桩业务收入分别为 5,831.17 万元、8,203.61 万元和 6,650.84 万元，2024 年度较上年同期增长 40.69%，主要系公司直流充电桩产品销量快速增长所致。2025 年度，公司充电桩业务收入较 2024 年度下降 18.93%。

因可比公司未经营充电桩业务，公司选择山大电力、英杰电气、盛弘股份作为充电桩业务可比公司进行对比分析，具体情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
山大电力	暂未披露	-	7,365.22	12.99%	6,518.63
英杰电气	暂未披露	-	8,409.16	-13.17%	9,684.13
盛弘股份	暂未披露	-	121,579.23	43.04%	84,998.98
平均值	-	-	45,784.54	35.72%	33,733.91
发行人	6,650.84	-18.93%	8,203.61	40.69%	5,831.17

注：上述数据来源于上市公司定期报告。截至本回复签署日，可比公司暂未披露 2025 年度定期报告。

2024 年度，公司充电桩业务收入变动趋势与可比公司整体保持一致，均呈现增长态势。2024 年度，随着公司成功中标南网电动充电桩订单，切入头部电网客户的供应链体系，公司充电桩收入持续增长，增长率高于可比公司平均值。2025 年度，公司充电桩业务收入有所回落主要系公司主要客户订单需求有所减少所致。

(二) 结合销售价格、销量、主要客户（单体口径）情况，说明报告期内细分产品收入上涨的主要来源；说明境外业务拓展方式、主要区域，报告期内主要境外客户、销售变动情况及原因、毛利率；说明报告期内是否存在贸易商、经销商等非终端客户情况，相关终端销售情况、期末库存

1、结合销售价格、销量、主要客户（单体口径）情况，说明报告期内细分产品收入上涨的主要来源

报告期各期，公司主营业务收入金额分别为 48,587.72 万元、68,129.78 万元和 82,386.17 万元，各产品收入金额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
单相智能电表	31,321.22	37.22%	22,825.47	21.57%	18,774.88
三相智能电表	16,471.78	49.01%	11,054.22	166.18%	4,152.86
计量配套设备	26,197.81	1.82%	25,729.50	35.20%	19,030.49
充电桩	6,650.84	-18.93%	8,203.61	40.69%	5,831.17
其他	1,744.53	450.36%	316.98	-60.29%	798.31
合计	82,386.17	20.93%	68,129.78	40.22%	48,587.72

报告期内，公司单相智能电表、三相智能电表、计量配套设备呈增长趋势，充电桩业务收入波动。公司细分产品收入变动，主要受产品销售数量变动的影响，具体分析如下：

(1) 单相智能电表

报告期内，公司单相智能电表的销量、单价和收入变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	31,321.22	22,825.47	18,774.88
销量（万只）	210.33	146.73	117.82
平均单价（元/只）	148.92	155.56	159.35

报告期内，公司单相智能电表收入分别为 18,774.88 万元、22,825.47 万元和 31,321.22 万元，单相智能电表平均单价分别为 159.35 元/只、155.56 元/只和 148.92 元/只，单相智能电表销量分别为 117.82 万只、146.73 万只和 210.33 万只，单相智能电表收入的变动主要受销量变动的影响。

报告期各期，公司单相智能电表前五大客户情况如下：

单位：万元、万只、元/只

2025 年度				
客户名称	收入	占当期单相智能电表收入的比例	数量	单价
国网湖北	6,313.26	20.16%	44.40	142.19
蒙西电网	4,429.14	14.14%	16.55	267.70
国网河南	3,353.59	10.71%	23.00	145.84
云南电网	2,883.89	9.21%	16.72	172.47
国网陕西	2,392.51	7.64%	13.92	171.92
合计	19,372.38	61.85%	114.58	169.08

2024 年度				
客户名称	收入	占当期单相智能电表收入的比例	数量	单价
广东电网计量中心	7,038.41	30.84%	39.60	177.72
国网安徽	3,933.21	17.23%	23.00	171.01
深圳供电局有限公司	2,943.22	12.89%	16.58	177.48
国网辽宁	2,509.48	10.99%	13.90	180.53
国网陕西	1,366.07	5.98%	7.94	171.97
合计	17,790.39	77.94%	101.03	176.09

2023 年度				
客户名称	收入	占当期单相智能电表收入的比例	数量	单价
国网安徽	5,895.40	31.40%	32.00	184.23
国网湖南	2,929.06	15.60%	15.54	188.49
国网湖北	2,663.28	14.19%	14.40	184.95
广东电网	992.92	5.29%	5.50	180.53
国网辽宁	974.86	5.19%	5.40	180.53
合计	13,455.52	71.67%	72.84	184.73

报告期各期，公司单相智能电表客户集中度较高，各期前五大客户占单相智能电表收入比例分别为 71.67%、77.94% 和 61.85%。

(2) 三相智能电表

报告期内，公司三相智能电表的销量、单价和收入变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	16,471.78	11,054.22	4,152.86
销量（万只）	42.16	27.50	9.92
平均单价（元/只）	390.71	401.96	418.43

报告期内，公司三相智能电表收入分别为 4,152.86 万元、11,054.22 万元和 16,471.78 万元，呈增长趋势。三相智能电表平均单价分别为 418.43 元/只、401.96 元/只和 390.71 元/只；三相智能电表销量分别为 9.92 万只、27.50 万只和 42.16 万只，三相智能电表收入上涨主要系产品销售数量增长所致。

报告期各期，公司三相智能电表前五大客户情况如下：

单位：万元、万只、元/只

2025 年度				
客户名称	收入	占当期三相智能电表收入的比例	数量	单价
国网山东	3,327.36	20.20%	8.00	415.93
国网江苏	2,591.15	15.73%	6.00	431.86
国网山西	2,238.86	13.59%	6.44	347.79
国网湖南	1,951.79	11.85%	5.50	354.87
国网湖北	1,709.74	10.38%	4.20	407.08
合计	11,818.89	71.75%	30.14	392.17
2024 年度				
客户名称	收入	占当期三相智能电表收入的比例	数量	单价
广东电网计量中心	2,542.93	23.00%	5.48	463.72
DSK	2,340.13	21.17%	7.42	315.38
国网山东	1,986.56	17.97%	4.60	431.86
国网浙江	1,588.59	14.37%	3.45	460.46
国网河北	730.82	6.61%	1.48	493.80
合计	9,189.04	83.13%	22.43	409.61
2023 年度				
客户名称	收入	占当期三相智能电表收入的比例	数量	单价
国网河北	1,244.38	29.96%	2.52	493.80
国网陕西	483.89	11.65%	1.00	482.30
国网黑龙江佳木斯供电公司	300.18	7.23%	0.64	469.03
国网黑龙江鹤岗供电公司	267.35	6.44%	0.57	469.03
珠海东帆	221.82	5.34%	1.55	142.66
合计	2,517.62	60.62%	6.29	400.37

报告期各期，公司三相智能电表客户集中度较高，各期前五大客户占三相智能电表收入比例分别为 60.62%、83.13%和 71.75%。。

(3) 计量配套设备

计量配套设备包括电能计量箱、通信单元和用电信息采集设备，报告期内，各产品收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
电能计量箱	18,929.67	114.89%	8,809.08	3.63%	8,500.36
通信单元	1,217.69	-88.65%	10,732.25	61.08%	6,662.82
用电信息采集设备	6,050.44	-2.23%	6,188.18	60.01%	3,867.31
合计	26,197.81	1.82%	25,729.50	35.20%	19,030.49

报告期内，公司计量配套设备收入分别为 19,030.49 万元、25,729.50 万元和 26,197.81 万元，呈增长趋势。其中电能计量箱收入呈增长趋势，通信单元和用电信息采集设备收入呈波动趋势。通信单元收入波动较大系公司主要客户国家电网和南方电网 2025 年度向公司下达的采购订单金额有所下降所致。

①电能计量箱

报告期内，公司电能计量箱的销量、单价和收入变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	18,929.67	8,809.08	8,500.36
销量（万只）	77.41	38.69	32.25
平均单价（元/只）	244.54	227.67	263.61

报告期内，公司电能计量箱实现收入分别为 8,500.36 万元、8,809.08 万元和 18,929.67 万元；该产品平均单价分别为 263.61 元/只、227.67 元/只和 244.54 元/只，销量分别为 32.25 万只、38.69 万只和 77.41 万只。2023 年和 2024 年，公司电能计量箱收入的增长，主要系产品销售数量提升所致；2025 年度，受销售数量与销售单价双增长的影响，该产品收入较上年同期实现大幅增长。

报告期各期，公司电能计量箱前五大客户情况如下：

单位：万元、万只、元/只

2025 年度				
客户名称	收入	占当期电能计量箱收入的比例	数量	单价
广东电网计量中心	2,543.07	13.43%	13.50	188.36
国网山东	2,313.60	12.22%	3.42	676.95
国网河北	1,347.28	7.12%	7.54	178.71
贵州电网	1,312.16	6.93%	4.91	267.48
海南电网	1,145.76	6.05%	8.66	132.25
合计	8,661.86	45.76%	38.03	227.78

2024 年度				
客户名称	收入	占当期电能计量箱收入的比例	数量	单价
广东电网计量中心	3,488.85	39.61%	16.32	213.82
国网安徽	1,019.69	11.58%	2.49	410.03
蒙西电网乌兰察布供电分公司	818.52	9.29%	2.20	371.36
国网上海	687.39	7.80%	2.13	322.90
国网河南	516.28	5.86%	0.69	750.84
合计	6,530.73	74.14%	23.82	274.13

2023 年度				
客户名称	收入	占当期电能计量箱收入的比例	数量	单价
国网河北	1,744.30	20.52%	3.01	579.43
国网西藏	1,690.86	19.89%	4.79	352.90
云南电网楚雄供电局	1,291.23	15.19%	5.69	226.93
云南电网红河供电局	822.46	9.68%	2.95	279.16
云南电网临沧供电局	586.64	6.90%	2.55	230.05
合计	6,135.49	72.18%	18.99	323.12

报告期各期，公司电能计量箱客户集中度较高，各期前五大客户占电能计量箱收入比例分别为 72.18%、74.14% 和 45.76%。

②通信单元

报告期内，公司通信单元的销量、单价和收入变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	1,217.69	10,732.25	6,662.82
销量（万只）	24.45	220.21	136.41
平均单价（元/只）	49.80	48.74	48.84

报告期内，公司通信单元销售收入分别为 6,662.82 万元、10,732.25 万元和 1,217.69 万元，呈波动趋势。该产品平均单价分别为 48.84 元/只、48.74 元/只和 49.80 元/只，销量分别为 136.41 万只、220.21 万只和 24.25 万只。报告期各期，通信单元平均单价稳定，其收入变动主要受产品销量变动的的影响。

报告期各期，公司通信单元前五大客户情况如下：

单位：万元、万只、元/只

2025 年度				
客户名称	收入	占当期通信单元收入的比例	数量	单价
国网四川	536.27	44.04%	10.81	49.60
国网重庆	200.98	16.50%	4.35	46.20
国网河南	134.42	11.04%	2.81	47.82
国网浙江	130.37	10.71%	1.78	73.19
国网吉林	123.84	10.17%	3.00	41.28
合计	1,125.88	92.46%	22.75	49.48
2024 年度				
客户名称	收入	占当期通信单元收入的比例	数量	单价
广东电网计量中心	3,617.18	33.70%	74.18	48.76
广西电网	2,995.93	27.92%	60.20	49.77
国网浙江	1,133.75	10.56%	21.43	52.90
国网吉林	1,090.59	10.16%	25.29	43.13
国网冀北	611.03	5.69%	11.21	54.52
合计	9,448.48	88.04%	192.31	49.13
2023 年度				
客户名称	收入	占当期通信单元收入的比例	数量	单价
国网湖南	1,828.19	27.44%	39.06	46.80
国网河南	1,413.81	21.22%	28.97	48.80
国网河北	708.53	10.63%	13.37	52.99
国网冀北	537.75	8.07%	10.33	52.08
国网辽宁	517.94	7.77%	11.37	45.57
合计	5,006.23	75.14%	103.10	48.56

报告期各期，公司通信单元客户集中度较高，各期前五大客户占通信单元收入比例分别为 75.14%、88.04% 和 92.46%。

③用电信息采集设备

用电信息采集设备包括集中器、采集器、配电智能网关等。报告期内，公司用电信息采集设备销量、单价和收入变动情况如下：

单位：万元、万只、元/只

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	销量	单价	收入	销量	单价	收入	销量	单价
集中器	2,242.75	4.03	556.40	1,220.68	3.21	380.27	379.54	1.55	244.86
采集器	11.47	0.12	95.58	-	-	-	1,109.98	13.19	84.15
智能网关	2,131.67	1.27	1,682.85	4,967.50	2.2	2,257.95	2,377.78	1.63	1,458.76
营销智慧终端	1,664.56	1.17	1,421.24	-	-	-	-	-	-
合计	6,050.45	6.59	-	6,188.18	5.41	-	3,867.31	16.37	-

报告期内，公司用电信息采集设备收入分别为 3,867.31 万元、6,188.18 万元和 6,050.45 万元。用电信息采集设备收入的增长主要受销售产品结构的影响，自 2023 年起，公司新增配电智能网关产品且相关收入持续增长，上述情况导致 2023 年和 2024 年公司用电信息采集设备收入分别较上年增长 59.39% 和 60.01%。2025 年度，公司新中标蒙西电网营销智慧终端产品并完成履约交付，带动公司用电信息采集设备收入进一步增长。

报告期各期，公司用电信息采集设备前五大客户情况如下：

单位：万元、万只、元/只

2025 年度				
客户名称	收入	占当期用电信息采集设备收入的比例	数量	单价
蒙西电网	1,664.56	27.51%	0.67	2,502.71
国网北京	1,087.44	17.97%	1.62	670.35
南网数科	960.44	15.87%	1.05	914.70
海南电网	530.27	8.76%	0.10	5,399.85
国网安徽	491.32	8.12%	0.64	767.70
合计	4,734.02	78.24%	4.08	1,161.58
2024 年度				
客户名称	收入	占当期用电信息采集设备收入的比例	数量	单价
南网数科	2,793.09	45.14%	1.8	1,553.61
海南电网	655.35	10.59%	0.12	5,398.23
深圳供电局有限公司	631.59	10.21%	0.12	5,398.23
国网安徽	583.45	9.43%	0.76	767.7
云南电网红河供电局	328.75	5.31%	0.06	5,398.23
合计	4,992.23	80.67%	2.86	1,747.31

2023 年度				
客户名称	收入	占当期用电信息采集设备收入的比例	数量	单价
南网数科	2,319.34	59.97%	1.55	1,500.22
国网浙江	663.67	17.16%	7.56	87.83
国网江苏	555.08	14.35%	6.08	91.34
国网河南	69.43	1.80%	0.31	221.91
国网山西	64.3	1.66%	0.28	229.65
合计	3,671.83	94.95%	15.77	232.8

报告期各期，公司用电信息采集设备客户集中度较高，各期前五大客户占用电信息采集设备收入比例分别为 94.95%、80.67%和 78.24%。

④充电桩

公司充电桩业务包括充电桩设备收入和配套产品与服务。报告期各期，公司充电桩业务情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
充电桩设备	5,219.14	-27.38%	7,186.47	64.39%	4,371.72
配套产品和服务	1,431.70	40.76%	1,017.14	-30.31%	1,459.45
合计	6,650.84	-18.93%	8,203.61	40.69%	5,831.17

报告期内，公司充电桩业务收入呈波动趋势。充电桩设备收入变动主要源于公司充电桩产品销量变动所致。充电桩配套产品和服务收入有所波动，主要受公司各期所承接及交付充电桩配套工程项目进度影响。

报告期各期，公司充电桩设备前五大客户情况如下：

单位：万元、台、万元/台

2025 年度				
客户名称	收入	占充电桩设备收入的比例	数量	单价
南网电动	2,754.55	52.78%	1,540	1.79
温州交运	375.52	7.19%	385	0.98
广东金叶新能源有限公司（以下简称“广东金叶”）	363.84	6.97%	90	4.04
国网上海	252.35	4.84%	777	0.32
浙江移动数智科技有限公司	162.28	3.11%	88	1.84
合计	3,908.54	74.89%	2,880	1.36

2024 年度				
客户名称	收入	占充电桩设备收入的比例	数量	单价
南网电动	4,261.77	59.30%	2542	1.68
杭州智谷数字能源科技有限公司	713.71	9.93%	247	2.89
温州瓯智新能源有限公司	258.62	3.60%	153	1.69
温州交运	244.59	3.40%	213	1.15
蒙西电网乌海供电分公司	164.72	2.29%	80	2.06
合计	5,643.41	78.53%	3,235	1.74
2023 年度				
客户名称	收入	占充电桩设备收入的比例	数量	单价
云南电网昭通供电局	729.94	16.70%	308	2.37
深圳供电局有限公司	498.41	11.40%	175	2.85
杭州智谷数字能源科技有限公司	403.93	9.24%	184	2.20
贵州电网毕节供电局	340.16	7.78%	287	1.19
云南电网玉溪供电局	264.03	6.04%	63	4.19
合计	2,236.47	51.16%	1,017	2.20

报告期各期，公司充电桩设备客户集中度较高，各期前五大客户占充电桩设备收入比例分别为 51.16%、78.53% 和 74.89%。2024 年度，公司中标南网电动充电桩订单后，公司充电桩设备销售数量快速增长，客户集中度占比提高。

综上，公司各核心产品收入增长的核心驱动因素具体如下：智能电表产品收入增长主要由销售数量提升驱动；电能计量箱业务方面，2023 年及 2024 年的收入增长主要依赖销售数量增加，2025 年度则受益于销售数量与单价的双重增长，收入较上年同期实现大幅提升；报告期内，通信单元产品平均单价保持稳定，销量波动为影响其收入的主要因素；充电桩设备收入变动主要源于设备交付量的变动。

2、说明境外业务拓展方式、主要区域，报告期内主要境外客户、销售变动情况及原因、毛利率

公司境外业务的拓展方式以参加行业展会、依托业内人士介绍等为主，业务布局则主要集中于东南亚地区。2025年度，公司境外业务范围扩展，新增非洲客户 Eve Electric。

报告期内，公司主要境外客户销售变动情况及原因、毛利率等如下表所示：

单位：万元

客户	国家	2025年度			2024年度			2023年度		销售变动原因
		收入	变动	毛利率	收入	变动	毛利率	收入	毛利率	
DSK	韩国	2,733.15	-26.15%	30.44%	3,700.79	321.21%	33.69%	878.62	32.30%	收入受DSK终端客户在越南本地中标订单规模变动影响
DPM	马来西亚	377.12	16.10%	13.59%	324.83	-62.73%	17.10%	871.68	7.37%	该客户采购金额波动受其自身中标订单量影响
STRONGER ELECTRIC	秘鲁	121.20	-1.08%	11.85%	122.52	-7.77%	23.69%	132.84	26.16%	受客户自身需求影响
SMART POWER	越南	124.40	33.89%	46.18%	92.91	257.62%	51.80%	25.98	46.39%	受客户自身需求影响
Eve Electric	尼日利亚	529.07	-	4.99%	-	-	-	-	-	本期新增境外客户
合计		3,884.94	-8.40%	25.26%	4,241.05	122.15%	32.53%	1,909.12	20.68%	

注 1：为方便对比，上述毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率。

注 2：DSK 为公司贸易商客户，其终端客户位于越南。

综上，公司境外业务主要通过参加行业展会、依托业内人士介绍等方式进行拓展，业务布局聚焦于东南亚地区，核心客户包括 DSK、DPM 等。报告期内，公司对主要境外客户 DSK 的销售收入，受其中标终端客户订单规模变动影响而出现波动。2025 年度，公司积极扩展境外业务，新增非洲客户 Eve Electric。

3、说明报告期内是否存在贸易商、经销商等非终端客户情况，相关终端销售情况、期末库存。

报告期内，公司存在贸易商客户，不存在经销商客户。对贸易商客户销售金额分别为 1,238.97 万元、4,003.03 万元和 3,092.86 万元，主要贸易商客户销售情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	占比	期末库存	收入	占比	期末库存	收入	占比	期末库存
DSK	2,733.15	75.46%	-	3,700.79	92.45%	-	878.62	70.91%	-
STRONGER ELECTRIC	121.20	3.35%	-	122.52	3.06%	-	132.84	10.72%	-
陕西骅立电力科技有限公司	0.10	0.00%	-	52.32	1.31%	-	84.49	6.82%	-
珠海市纳志智能科技有限公司	6.55	0.18%	-	23.24	0.58%	0.47	34.24	2.76%	0.43
合计	2,861.00	92.50%	-	3,898.87	97.40%	0.47	1,130.19	91.21%	0.43

报告期内，公司对贸易商实现收入分别为 1,238.97 万元、4,003.03 万元和 3,092.86 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.30%、5.68%和 3.73%，占比较低。主要贸易商终端销售情况较好，期末库存金额较小。

(三) 分析报告期各期细分产品收入与中标金额的匹配性，对主要客户销售情况与客户公开披露信息是否一致

1、分析报告期各期细分产品收入与中标金额的匹配性

报告期内，公司收入主要来自智能电表、通信单元、电能计量箱、用电信息采集设备和充电桩等产品。主要产品收入构成情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
智能电表	47,793.00	59.27%	33,879.69	49.96%	22,927.74	47.98%
通信单元	1,217.69	1.51%	10,732.25	15.83%	6,662.82	13.94%
电能计量箱	18,929.67	23.47%	8,809.08	12.99%	8,500.36	17.79%
用电信息采集设备	6,050.44	7.50%	6,188.18	9.13%	3,867.31	8.09%
充电桩	6,650.84	8.25%	8,203.61	12.10%	5,831.17	12.20%
合计	80,641.64	100.00%	67,812.81	100.00%	47,789.40	100.00%

(1) 智能电表

报告期内，公司智能电表实现收入分别为 22,927.74 万元、33,879.69 万元和 47,793.00 万元，呈增长趋势，客户构成如下：

单位：万元

客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
国家电网	32,803.19	68.64%	14,990.28	44.25%	17,133.98	74.73%
南方电网	6,302.54	13.19%	14,121.60	41.68%	3,182.49	13.88%
蒙西电网	4,429.14	9.27%	-	-	-	-
境内网外市场	341.07	0.71%	502.02	1.48%	731.91	3.19%
境外市场	3,917.06	8.20%	4,265.79	12.59%	1,879.36	8.20%
合计	47,793.00	100.00%	33,879.69	100.00%	22,927.74	100.00%

公司智能电表主要客户为国家电网、南方电网和蒙西电网，公司主要通过参与上述电网公司统一招标获取订单。公司智能电表产品收入与参与统一招标中标金额匹配情况如下：

单位：万元

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况					合计	执行率
			2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年		
国家电网	2025 年	21,306.17	8,339.01	-	-	-	-	8,339.01	39.14%
	2024 年	32,211.08	19,854.19	4,689.47	-	-	-	24,543.66	76.20%
	2023 年	22,913.39	4,609.99	8,989.45	5,001.19	-	-	18,600.63	81.18%
	2022 年	16,485.42	-	1,286.99	11,332.39	3,942.45	-	16,561.83	100.46%
	2021 年	13,573.30	-	-	483.89	11,334.04	2,860.16	14,678.09	108.14%
南方电网	2025 年	9,965.60	-	-	-	-	-	-	-
	2024 年	9,993.37	5,046.66	1,521.29	-	-	-	6,567.95	65.72%
	2023 年	10,350.80	1,128.54	12,523.28	1,493.45	-	-	15,145.27	146.96% ^{注1}
	2022 年	2,580.12	127.34	77.03	1,689.04	-	-	1,893.41	80.66% ^{注2}
	2021 年	6,461.33	-	-	-	4,790.51	-	4,790.51	109.87% ^{注3}
蒙西电网	2025 年	4,026.55	4,429.14	-	-	-	-	4,429.14	110.00%

注 1：南方电网存在智能电表与通信单元产品混合发包招标的情形，本处执行率为包含南方电网 202301 标包中通信单元销售金额后的执行率。

注 2：南方电网存在智能电表与通信单元产品混合发包招标的情形，本处执行率为包含南方电网 202202 标包中通信单元销售金额后的执行率。

注 3：南方电网存在智能电表与通信单元产品混合发包招标的情形，本处执行率为包含南方电网 202101 标包和 202102 标包中通信单元销售金额后的执行率。

注 4：上述表格中中标金额和销售金额均为不含税金额。

公司与国家电网、南方电网、蒙西电网签订的《合同协议书》，对供应量作出差异化约定：国家电网约定合同期限届满时，采购价款需达《已标价合同货物清单》列明价款的 80% 且不超 120%；南方电网实际供应量上限为协议供应量的 150%、下限为 80%；蒙西电网实际供应量上限为协议供应量的 110%、下限为 70%。如上表所示，公司对国家电网、南方电网、蒙西电网中标订单执行率均处于合理区间范围。

根据公司与国家电网、南方电网签订的《合同协议书》约定，投标人在中标后 1-2 个月内与对应网省公司签订合同，合同有效期通常为 1 年；若 1 年内采购额未达到合同约定金额的 80%，合同有效期将顺延半年。结合验收时间考量，从中标到实现收入的周期约为 0.5-2 年，因此公司向国家电网、南方电网的订单履约呈现较长时间跨度具备合理性。

2025 年度，公司新中标南方电网的订单尚未进入交货阶段，故而 2025 年尚未就此形成收入。

综上，公司智能电表对国家电网、南方电网、蒙西电网收入与中标订单匹配。

（2）通信单元

报告期内，公司通信单元主要客户为国家电网和南方电网，公司订单主要通过招投标获取，客户构成如下：

单位：万元

客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
国家电网	1,214.65	99.75%	4,004.14	37.31%	6,228.40	93.48%
南方电网	2.83	0.23%	6,727.97	62.69%	434.42	6.52%
境内网外市场	0.21	0.02%	0.14	0.00%	-	-
合计	1,217.69	100.00%	10,732.25	100.00%	6,662.82	100.00%

报告期各期，公司通信单元收入分别为 6,662.82 万元、10,732.25 万元和 1,217.69 万元，呈波动趋势。

公司通信单元主要客户为国家电网、南方电网，公司主要通过参与上述电网公司招标获取订单。公司通信单元产品收入与参与招标中标金额匹配情况如下：

单位：万元

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况					执行率	
			2025年	2024年	2023年	2022年	2021年		合计
国家电网	2025年	3,216.51	538.57	-	-	-	-	538.57	21.88%
	2024年	2,883.69	324.82	1,708.65	-	-	-	2,033.47	110.81% ^{注1}
	2023年	4,477.12	220.89	1,345.25	2,854.64	-	-	4,420.78	106.17% ^{注1}
	2022年	6,887.02	130.37	950.26	3,104.97	3,285.92	-	7,471.52	110.66% ^{注1}
	2021年	4,802.46	-	-	218.85	2,458.22	-	2,677.07	108.65% ^{注1}
	2020年	2,835.07	-	-	8.56	166.31	746.42	921.29	117.38% ^{注1}
南方电网	2025年	2,135.97	-	-	-	-	-	-	-
	2024年	7,539.48	-	-	-	-	-	-	-
	2023年	8,056.49	-	6,670.31	8.5	-	-	6,678.81	137.95% ^{注2}
	2022年	2,580.12	2.83	57.65	130.26	-	-	190.74	80.78% ^{注2}
	2021年	6,461.33	-	-	295.66	2,012.87	-	2,308.53	109.87% ^{注2}

注 1：国家电网存在通信单元与用电信息采集设备混合发包的情形，上表执行率为包含通信单元和用电信息采集设备销售金额后的执行率。

注 2：南方电网存在通信单元与智能电表产品混合发包招标的情形，上表执行率为包含通信单元和智能电表销售金额后的执行率。

注 3：上述表格中中标金额和销售金额均为不含税金额。

公司与国家电网、南方电网签订的《合同协议书》，对供应量作出差异化约定：国家电网约定合同期限届满时，采购价款需达《已标价合同货物清单》列明价款的 80%且不超 120%；南方电网实际供应量上限为协议供应量的 150%、下限为 80%。公司对国家电网、南方电网中标订单执行率均处于合理区间范围。

根据公司与国家电网、南方电网签订的《合同协议书》约定，投标人在中标后 1-2 个月内与对应网省公司签订合同，合同有效期通常为 1 年；若 1 年内采购额未达到合同约定金额的 80%，合同有效期将顺延半年。结合验收时间考量，从中标到实现收入的周期约为 0.5-2 年，因此公司向国家电网、南方电网的订单履约呈现较长时间跨度具备合理性。

2025 年，南方电网暂未向公司下达通信单元采购订单，因此，公司通信单元产品对南方电网未实现收入。

综上，公司通信单元对国家电网、南方电网收入与中标订单匹配。

(3) 电能计量箱

报告期内，公司电能计量箱主要客户为国家电网、南方电网和蒙西电网，公司订单主要通过招投标获取，客户构成如下：

单位：万元

客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
国家电网	11,166.96	58.99%	3,749.15	42.56%	4,329.94	50.94%
南方电网	7,637.56	40.35%	4,156.58	47.19%	3,992.12	46.96%
蒙西电网	124.70	0.66%	892.26	10.13%	-	-
境内网外市场	0.45	0.00%	7.55	0.09%	178.3	2.10%
境外市场	-	-	3.54	0.04%	-	-
合计	18,929.67	100.00%	8,809.08	100.00%	8,500.36	100.00%

报告期各期，公司电能计量箱收入分别为 8,500.36 万元、8,809.08 万元和 18,929.67 万元，呈上升趋势。

公司电能计量箱主要客户为国家电网、南方电网和蒙西电网，公司主要通过参与上述电网公司招标获取订单。公司电能计量箱产品收入与参与招标中标金额匹配情况如下：

单位：万元

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况					执行率	
			2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年		合计
国家电网	2025 年	12,140.48	4,732.25	-	-	-	-	4,732.25	38.98%
	2024 年	7,172.95	6,347.26	1,608.69	-	-	-	7,955.95	110.92%
	2023 年	4,997.19	87.45	2,140.17	2,398.95	-	-	4,626.57	92.58%
	2022 年	2,454.60	-	-	1,878.06	785.17	-	2,663.23	108.50%
	2021 年	2,636.80	-	-	-	1,686.33	1,159.96	2,846.29	107.94%
南方电网	2025 年	10,407.99	4,022.37	-	-	-	-	4,022.37	38.65%
	2024 年	13,154.37	3,542.37	1,290.54	-	-	-	4,832.91	62.02% ^{注1}
	2023 年	4,620.35	72.81	2,866.04	3,992.12	-	-	6,930.97	150.01%
	2022 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2021 年	6,759.26	-	-	-	3,722.83	3,036.42	6,759.25	100.00%
蒙西电网	2025 年	230.09	124.70	-	-	-	-	124.70	54.20%
	2024 年	862.16	-	892.27	-	-	-	892.27	103.49%

注 1：南方电网存在电能计量箱与用电信息采集设备产品混合发包招标的情形，本处执行率为包含南方电网 2024 网关标包中智能网关销售金额后的执行率。

注 2：上述表格中中标金额和销售金额均为不含税金额。

公司与国家电网、南方电网、蒙西电网签订的《合同协议书》，对供应量作出差异化约定：国家电网约定合同期限届满时，采购价款需达《已标价合同货物清单》列明价款的 80% 且不超 120%；南方电网实际供应量上限为协议供应量的 150%、下限为 80%；蒙西电网实际供应量上限为协议供应量的 110%、下限为 70%。如上表所示，公司对国家电网、南方电网、蒙西电网中标订单执行率均处于合理区间范围。

根据公司与国家电网、南方电网签订的《合同协议书》约定，投标人在中标后 1-2 个月内与对应网省公司签订合同，合同有效期通常为 1 年；若 1 年内采购额未达到合同约定金额的 80%，合同有效期将顺延半年。结合验收时间考量，从中标到实现收入的周期约为 0.5-2 年，因此公司向国家电网、南方电网的订单履约呈现较长时间跨度具备合理性。

综上，公司电能计量箱对国家电网、南方电网收入与中标订单匹配。

(4) 用电信息采集设备

用电信息采集设备包括集中器、采集器、配电智能网关等。报告期内，公司用电信息采集设备主要客户为国家电网、南方电网和蒙西电网，公司订单主要通过招投标获取，客户构成如下：

单位：万元

客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
国家电网	1,876.13	31.01%	799.6	12.92%	1,474.54	38.13%
南方电网	2,114.20	34.94%	5,377.15	86.89%	2,319.34	59.97%
蒙西电网	1,664.56	27.51%	-	-	-	-
境内网外市场	395.56	6.54%	11.43	0.18%	73.43	1.90%
合计	6,050.45	100.00%	6,188.18	100.00%	3,867.31	100.00%

公司用电信息采集设备主要客户为国家电网、南方电网和蒙西电网，公司主要通过参与上述电网公司招标获取订单。公司用电信息采集设备产品收入与参与招标中标金额匹配情况如下：

单位：万元

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况					执行率	
			2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年		合计
国家电网	2025 年	1,617.14	165.13					165.13	43.51% ^{注1}
	2024 年	3,382.32	1,590.24	646.53	-	-	-	2,236.77	103.43% ^{注1}
	2023 年	3,394.52	120.77	55.11	156.73	-	-	332.61	109.06% ^{注1}

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况						执行率
			2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	合计	
	2022年	6,887.02	-	97.26	93.89	130.23	-	321.38	112.94% ^{注1}
	2021年	2,684.70	-	-	602.34	1,938.56	-	2,540.90	115.48% ^{注1}
	2020年	2,835.07	-	-	616.41	335.09	1,454.87	2,406.37	117.38% ^{注1}
南方电网	2025年	1,806.28	119.98					119.98	6.64%
	2024年	19,355.42	1,994.22	4,051.92	-	-	-	6,046.14	31.41% ^{注2}
	2023年	3,789.64	-	1,325.23	1,704.48	-	-	3,029.71	159.00% ^{注3}
	2022年	513.27	-	-	614.86	-	-	614.86	119.79%
蒙西电网	2025年	2,522.12	1,664.56	-	-	-	-	1,664.56	66.00%

注 1：国家电网存在用电信息采集设备与通信单元产品混合发包的情形，上表执行率为包含通信单元和用电信息采集设备销售金额后的执行率。

注 2：南方电网存在电能计量箱与用电信息采集设备产品混合发包招标的情形，本处执行率为包含南方电网 2024 网关标包中电能计量箱销售金额后的执行率。

注 3：南方电网存在通信单元产品与用电信息采集设备产品混合发包的情形，本处执行率为包含广西电网 202301 标包中通信单元产品销售金额后的执行率。

注 4：上述表格中中标金额和销售金额均为不含税金额。

公司与国家电网、南方电网、蒙西电网签订的《合同协议书》，对供应量作出差异化约定：国家电网约定合同期限届满时，采购价款需达《已标价合同货物清单》列明价款的 80% 且不超 120%；南方电网实际供应量上限为协议供应量的 150%、下限为 80%；蒙西电网实际供应量上限为协议供应量的 110%、下限为 70%。如上表所示，公司对国家电网、南方电网、蒙西电网中标订单执行率均处于合理区间范围。

根据公司与国家电网、南方电网签订的《合同协议书》约定，投标人在中标后 1-2 个月内与对应网省公司签订合同，合同有效期通常为 1 年；若 1 年内采购额未达到合同约定金额的 80%，合同有效期将顺延半年。结合验收时间考量，从中标到实现收入的周期约为 0.5-2 年，因此公司向国家电网、南方电网的订单履约呈现较长时间跨度具备合理性。

综上，公司用电信息采集设备对国家电网、南方电网和蒙西电网收入与中标订单匹配。

（5）充电桩

公司充电桩业务包括充电桩设备和配套产品及服务。报告期内，公司充电桩业务主要客户为南方电网和境内网外市场客户，公司订单主要由招投标获取，客户构成如下：

单位：万元

客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
国家电网	252.35	3.79%	61.72	0.75%	45.31	0.78%
南方电网	3,612.02	54.31%	5,374.34	65.51%	3,625.39	62.17%
蒙西电网	-	-	164.72	2.01%	-	-
境内网外市场	2,786.46	41.90%	2,602.83	31.73%	2,160.47	37.05%
合计	6,650.84	100.00%	8,203.61	100.00%	5,831.17	100.00%

报告期内，公司充电桩业务收入分别为 5,831.17 万元、8,203.61 万元和 6,650.84 万元。公司充电桩业务收入与参与招标中标金额匹配情况如下：

单位：万元

招标主体	招标时间	中标金额	分年度销售情况					执行率
			2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	合计	
南方电网	2024 年	8,551.96	3,503.69	4,760.47	-	-	8,264.17	96.63%
	2023 年	2,760.90	108.33	607.45	1,378.12	-	2,093.90	75.84%
	2022 年	3,441.66	-	6.42	2,247.27	963	3,216.69	93.46%
温州交运	2025 年	2,108.74	660.63				660.63	31.33%
	2024 年	1,152.31	336.64	774.14	-	-	1,110.78	96.40% ^{注3}
	2023 年	936.35	-	761.45	-	-	761.45	81.32% ^{注4}
	2022 年	3,033.56	-	-35.69 ^{注2}	954.6	1,911.48	2,830.39	93.30% ^{注4}
广东金叶	2024 年	564.09	564.09	-	-	-	564.09	100.00% ^{注3}
移动数科	2025 年	314.11	-	-	-	-	-	-
	2024 年	825.40	683.92	-	-	-	683.92	82.86%
国家电网	2025 年	1,471.55	252.35				252.35	17.15%

注 1：上述中标金额为不含税口径。

注 2：上表中负数收入为工程造价审计调整。

注 3：上表中履约进度为 100% 为已完成工程项目验收但未进行工程造价审计。

注 4：2022 年和 2023 年，因客户对充电场站项目进行调整，故当年履约进度低于 100%。

报告期各期，公司充电桩业务对南方电网收入均来源于公司招投标中标订单。根据公司与南方电网各网省公司所签订的《合同协议书》约定，“实际供应量的上限不得超过该协议供应量的 150%，实际供应量的下限不得低于该协议供应量的 80%。”公司充电桩收入与中标南方电网订单匹配。

公司充电桩网外市场的主要客户为温州交运、广东金叶等，业务模式为“物联网设备+云平台”的新能源充电综合解决方案。该方案能全面覆盖客户在充电桩采购、后续监控维护及运营管理等环节的多层次需求，精准契合客户实际业务场景。公司对温州交运、广东金叶的充电桩业务所确认收入，与中标订单规模匹配。

综上，报告期各期，公司细分产品收入与中标金额的匹配。

2、对主要客户销售情况与客户公开披露信息是否一致

报告期内，主要客户未公开披露其向公司的采购金额等信息，公司细分产品销售情况与主要客户公示的中标金额匹配，不存在不一致的情况。

（四）结合重叠客户供应商主营业务、购销内容、用途、第三方价格等逐一说明与同一主体同时进行采购、销售的合理性、必要性、交易定价公允性，是否单独核算；采购、销售内容存在关联的原因，业务实质是否为委托加工；说明收入确认方法，结合《企业会计准则》具体条款说明会计处理的合规性，说明重叠客户供应商是否与发行人及关联方、其他客户或供应商存在异常资金往来。

1、结合重叠客户供应商主营业务、购销内容、用途、第三方价格等逐一说明与同一主体同时进行采购、销售的合理性、必要性、交易定价公允性，是否单独核算；

报告期内，公司与鸿嘉利等 15 家企业同时存在采购、销售交易，具体情况如下：

（1）鸿嘉利

鸿嘉利系集研发、生产、销售及服务于一体的高新技术企业和专精特新企业，主营新能源电动汽车充电、充换电、光储充一体化及电能转换解决方案，并为客户提供充电站建设运营一体化专业服务。该企业为公司新能源充电桩定制化采购供应商，公司主要向其采购充电桩产品；同时，基于采购成本优势，公司亦向鸿嘉利销售电源模块等产品。

报告期内，公司与鸿嘉利采购和销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025 年	1,148.31	充电桩等	1.88%	1.58	电源模块等	0.00%
2024 年	4,188.93	充电桩等	8.14%	51.77	电源模块等	0.08%
2023 年	2,194.80	充电桩等	7.34%	50.79	电源模块等	0.10%

公司与鸿嘉利同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。公司向鸿嘉利采购充电桩产品采用定制化生产模式，即公司基于自身研发能力完成产品的硬件设计和软件开发，形成产品方案后，选择合格供应商进行生产制造，公司采购后对外销售。

在充电桩业务发展初期，由于产品销量相对有限，尚未形成规模化生产效应，若公司投入大规模生产线，将面临固定资产折旧、产能闲置等引发的业务亏损风险。基于此，公司从成本效益与经营风险防控的角度出发，选择定制化采购的业务模式，具备合理性和必要性。

公司向鸿嘉利的销售业务分为与定制化采购相关的销售和与定制化采购不相关的销售两类，具体情况如下：

与定制化采购相关的销售业务：在与鸿嘉利的充电桩定制化采购合作中，公司与鸿嘉利签订销售合同，向其销售定制化生产充电桩所需的部分零部件。该零部件为公司充电桩产品方案的核心必备组件，基于零部件产品质量、性能保障及成本价格管控等因素，公司向鸿嘉利销售充电模块、计量模块等产品具备必要性与合理性。针对该类销售业务，公司已按照净额法进行会计核算。

与定制化采购不相关的销售业务：公司向供应商采购充电模块时，因单批采购量较大且付款及时，获得了采购价格优势。鸿嘉利在生产其自有订单产品时，同样需使用充电模块，而该模块作为充电桩产品的关键零部件，在充电桩整体成本中占比较高。为降低自产充电桩的产品成本，鸿嘉利选择向公司采购部分充电模块。

综上，公司基于成本效益原则与经营风险防控需求，向鸿嘉利定制化采购充电桩产品；同时，从保障零部件质量、产品性能及优化成本价格的角度出发，向其销售定制化生产所需的相关零部件；此外，凭借充电模块采购的价格优势，鸿嘉利基于成本管控考量向公司采购部分该类产品。公司与鸿嘉利同时存在采购和销售业务具备合理性和必要性。

公司向鸿嘉利定制化采购充电桩产品定价公允，具体情况如下：

单位：万元/台

名称	型号	公司采购价格区间	同类产品市场售价范围
7kW 户外落地单枪交流充电桩	ACL014B	0.24-0.25	0.24-0.26
60kW 一体式一机一枪非车载直流充电桩	DCL060A	2.23-2.40	2.20-2.40
480kW 分体式充电机（1拖6）	DCF480L	14.24	14.10-14.40
480kW 分体式充电机（1拖4）	DCF480H	11.98	12.20-12.50
60kW 一体式一机一枪非车载直流充电桩	DCL060A	2.23-2.40	2.20-2.40

注：上述价格为含税价格

公司向鸿嘉利定制化采购充电桩产品的定价，以市场同类产品售价为基础，结合公司技术方案的实现难度、每批定制化采购的充电桩数量、近期原材料采购价格等因素，通过双方沟通协商确定。如上表所示，公司向鸿嘉利定制化采购充电桩产品的价格，与同类产品的市场售价区间不存在显著差异。

公司向鸿嘉利销售充电模块的定价公允。其中，与定制化采购相关的零部件销售，公司已按净额法进行会计处理；针对与定制化采购无关的零部件销售，公司则以采购价格为基础，加成合理利润后销售给鸿嘉利。具体情况如下表所示：

单位：元/只

产品名称	公司采购价格	对鸿嘉利销售价格	加成比例
英飞源电源模块	1,664.21	1,752.21	5.29%
高压充电模块	1,402.65	1,504.42	7.26%

如上表所示，针对与定制化采购无关的零部件销售，公司均采用采购成本加合理利润的方式定价，定价公允。

公司将与定制化采购相关的零部件销售按照净额法核算，将与定制化采购不相关零部件销售与对鸿嘉利定制化采购作为独立购销业务，单独核算。

综上，公司与鸿嘉利的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司将与定制化采购相关的零部件销售按照净额法核算，将与定制化采购不相关零部件销售与对鸿嘉利定制化采购作为独立购销业务，单独核算。

(2) 南网数科

南网数科是电力行业综合信息化服务及解决方案提供商，业务涵盖 IT 运维、电力咨询、系统研发与项目实施。报告期内，公司与南网数科存在采购、销售交易：采购方面，向其购入通信单元及模块；销售方面，报告期内中标其订单并向其销售配电智能网关。

报告期内，公司与南网数科采购和销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025 年	2.58	PCBA、蓝牙模块	0.00%	1,045.93	智能网关	1.26%
2024 年	1,123.14	HPLC、蓝牙模块	2.18%	2,793.46	智能网关	4.07%
2023 年	275.91	HPLC	0.92%	2,868.63	智能网关	5.85%

公司与南网数科同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。在采购业务方面，公司中标部分华南区域客户通信单元合同后，为保障供货效率、满足项目交付时效要求，向南网数科采购相关通信单元及模块产品；在销售业务方面，公

司通过公开招投标方式中标南网数科智能网关生产加工订单，基于中标订单约定的生产标准与交付要求向南网数科供应配电智能网关产品，该销售行为系履行中标合同的结果，具备合理性。

公司向南网数科采购产品的定价公允。公司向南网数科主要采购通信单元，采购平均价格与南网数科对外单独售价对比情况如下：

单位：元/只

名称	2024 年度采购均价	2023 年度采购均价	供应商对外市场售价范围
宽带载波通信模块（单相表）	40.50	-	40-43
宽带载波通信模块（三相表）	52.40	52.40	52-55

注：上表价格为含税价格

由上表可知，公司向南网数科采购通信单元价格处于南网数科对外单独售价范围内，不存在明显差异。公司向南网数科采购价格公允。

公司向南网数科所销售智能网关价格系通过招投标方式确定，定价公允合理。公司向南网数科采购通信单元和模块与向南网数科销售智能网关产品系独立购销行为，公司进行单独核算。

综上，公司与南网数科的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与南网数科的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（3）南京能瑞

南京能瑞是专业从事智能电表、用电信息采集、充电设备等产品的研发、生产与销售的企业。公司向南京能瑞定制采购充电桩，亦根据其采购需求向其销售少量智能网关、微处理器等产品。

报告期内，公司与南京能瑞采购和销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2023 年	351.88	充电桩等	1.18%	58.44	智能网关	0.12%

公司与南京能瑞同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。报告期内，公司中标充电桩项目数量增加，由于各项目对充电桩设备的需求差异较大，且单类设备采购量较少，公司自主生产不具备成本优势，因此选择向南京能瑞定制化采购充电桩设备。在销售端，公司主要向南京能瑞销售智能网关产品，公司是南京能瑞客户中少数具备智能网关生产能力的厂商，其基于稳定合作关系、提升采购效率等考量向公司采购智能网关具备合理性和必要性。

公司向南京能瑞采购价格与其对外单独售价对比情况如下：

单位：万元/只

名称	公司采购价格	南京能瑞同功率同终端售价
480kW1 拖 5	15.78	19.88
240kW 分体式一机四终端	12.81	12.50
120kW 一体直流充电桩（双枪）	3.40	3.30
600kW 一拖十	22.55	24.50

注：上述价格为含税价格。

如上表所示，公司向南京能瑞采购充电桩的价格，与其对外单独售价不存在重大差异。由于充电桩产品为定制化学品类，不同客户对同类型产品的配置存在一定差异化需求，因此同类型产品之间会出现一定的价格差异。

公司向南京能瑞销售产品的定价公允。公司向南京能瑞销售的微处理器和智能网关产品定价方式为成本加合理利润，相关产品销售定价情况如下表所示：

单位：元/只

名称	成本	销售价格	加成比例
增强型配电智能网关 II 型主机	511.19	678.76	32.78%

如上表所示，公司向南京能瑞销售的微处理器和智能网关产品采用成本加合理利润的方式定价，定价公允合理。

公司向南京能瑞定制化采购充电桩产品与向南京能瑞销售智能网关、微处理器等产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与南京能瑞的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与南京能瑞的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（4）清芯微

清芯微主营业务为高速载波通信芯片、双模通信芯片及相关模块的研发、生产与销售。报告期内，公司向其采购宽带载波通信模块等产品，同时，清芯微向公司少量采购智能电表用于其模块产品的整体送样。

报告期内，公司与清芯微的采购和销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2024 年	4,012.23	宽带载波通信模块等	7.80%	0.37	智能电表	0.00%

公司与清芯微同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。清芯微是高速载波通信芯片、双模通信芯片及相关模块产品的知名厂商，公司基于客户订单需

求与经济效益考量，向其采购宽带载波通信模块产品。同时，清芯微的模块产品需配套智能电表送检测机构检测，而公司是其客户中具备智能电表生产能力的企业，清芯微为维护稳定合作关系、提升采购效率，向公司少量采购智能电表。

公司向清芯微采购产品的定价公允。公司向清芯微主要采购单相和三相宽带载波通信模块，采购平均价格与清芯微对外单独售价对比情况如下表所示：

单位：元/只

名称	公司采购平均价格	清芯微对外单独售价范围
单相宽带载波通信模块	36.11	34.5-35.3
三相宽带载波通信模块	46.88	45-46.5

注：上述价格为含税价格。

由上表可知，公司向清芯微采购单相和三相宽带载波通信模块平均价格处于清芯微对外单独售价范围内，采购定价公允。

报告期内，清芯微仅于 2024 年向公司采购智能电表，金额为 0.37 万元，规模较小。其中，单相智能电表采购平均单价为 176.99 元/只，高于公司当年该类产品对外销售均价 155.56 元/只；三相智能电表采购平均单价为 442.48 元/只，高于公司当年该类产品对外销售均价 401.96 元/只。上述价格差异主要因公司针对零售智能电表产品，在定价时综合考量了运输成本等因素。

公司向清芯微采购宽带载波通信模块与向清芯微销售智能电表产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与清芯微的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与清芯微的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（5）力合微

力合微是一家集成电路芯片设计企业，是物联网通信芯片设计厂商，主营产品覆盖智能电网、光伏新能源、综合能效管理等应用场景。公司向力合微采购通信单元、MCU 等产品；同时期，力合微向公司少量采购智能电表，用于其产品的整体送样或展示。

报告期内，公司与力合微的采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025 年	2,463.68	HPLC、采集器等	4.03%	9.89	智能电表	0.01%
2024 年	549.28	HPLC、MCU 等	1.07%	2.52	智能电表	0.00%
2023 年	223.02	HPLC、集中器等	0.75%	42.73	智能电表	0.09%

公司与力合微同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。力合微是通信芯片及设备设计制造企业，公司向其采购通信单元、用电信息采集设备、MCU等产品，用于自身产品的研发、生产和销售。而公司作为智能电表生产企业，力合微向公司少量采购智能电表用于产品整体送样和展示，该采购行为具备商业合理性。

公司向力合微采购定价公允。公司向力合微主要采购单相和三相通信单元，公司向其采购产品平均价格与其对外单独售价对比情况如下表所示：

单位：元/只

产品名称	2025 年度采购均价	2024 年度采购均价	2023 年度采购均价	力合微对外单独售价
单相通信单元	30.74	36.03	41.04	30-45
三相通信单元	44.45	59.09	54.45	43-67

注：上述价格为含税价格

由上表可知，公司向力合微采购通信单元平均价格处于力合微对外单独售价范围内，定价公允。

公司向力合微销售智能电表定价公允。2023 年度、2024 年度和 2025 年度，力合微向公司采购智能电表金额分别为 42.73 万元、2.52 万元和 9.89 万元，金额较小。力合微向公司采购价格与公司对外销售均价对比情况如下表所示：

单位：元/只

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购价格	对外销售均价	采购价格	对外销售均价	采购价格	对外销售均价
单相智能电表	185.84	148.92	185.84	155.56	194.69	159.35
三相智能电表	369.07	390.71	336.96	401.96	371.68	418.43

力合微向公司采购单相智能电表与公司对外销售均价存在差异，主要因公司零售类智能电表定价时，已综合考量运输成本等相关因素。

力合微向公司采购三相智能电表与公司对外销售均价的差异，主要系力合微向公司采购的产品以价格相对较低的三相导轨电能表为主，进而导致其三相智能电表采购价格略低于公司对外销售均价。

综上，公司与力合微的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与力合微的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（6）顺唐电力

顺唐电力主营配电开关控制设备及配件、电能计量箱及配件等。公司向其定制化采购电能计量箱产品，同时，其零星采购公司智能电表用于自身产品的整体送样。

报告期内，公司与顺唐电力的采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2024年	1,773.66	电能计量箱	3.45%	0.32	智能电表	0.00%

公司与顺唐电力同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。顺唐电力是电能计量箱及配件专业制造商，因公司电能计量箱业务中标规模增长，公司通过向其定制化采购部分电能计量箱产品，以满足项目交付需求。同时，顺唐电力因整体送样需要零星采购智能电表，而公司是其客户中具备智能电表生产能力的企业，顺唐电力为维护稳定合作关系、提升采购效率，向公司少量采购该类产品。

公司向顺唐电力采购定价公允。公司向顺唐电力主要定制化采购电能计量箱，公司向其采购产品平均价格与类似型号市场报价对比情况如下表所示：

单位：万元、元/只

产品型号	采购金额（不含税）	采购占比	2024年采购价格 ^{注1}	类似型号市场报价
计量箱（A）	18.15	1.18%	158.70	132-174
计量箱（B）	60.64	3.93%	527.10	435-540
计量箱（C）	94.23	6.11%	523.50	531
计量箱（D）	107.85	6.99%	715.20	780
计量箱（E）	101.11	6.55%	130.50	132-174
计量箱（F）	114.52	7.42%	742.00	779
计量箱（G）	170.70	11.06%	438.80	435-540
计量箱（H）	158.31	10.26%	825.50	779
计量箱（I）	147.89	9.58%	415.50	476
合计	973.39	54.88%	-	-

注 1：上表中采购价格为含税价格。

注 2：市场报价来源包括：1、京东、天猫等平台上的相似产品公开市场报价；2、通过访谈、说明函和供应商提供的销售给其他公司的合同获取的供应商销售给其他客户的相似产品的单价。

由上表可知，公司向顺唐电力定制化采购电能计量箱平均价格与类似型号市场报价接近，定价公允。

公司向顺唐电力销售智能电表定价公允。报告期内，顺唐电力仅于 2024 年向公司采购三相智能电表，金额为 0.32 万元，金额较小，采购平均单价为 637.17 元/只，高于公司当年该类产品对外销售均价 401.96 元/只。上述价格差异主要因为公司针对零售智能电表产品，在定价时综合考量了运输成本等因素。

公司向顺唐电力定制化采购电能计量箱产品与向其销售智能电表系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与顺唐电力的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与顺唐电力的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

(7) 华烨智能

华烨智能主营物联网通信产品的研发、生产和销售。产品包含双模通信产品、通信单元等。报告期内，公司主要向其采购通信单元，同时，华烨智能零星采购公司智能电表和充电桩用于配套自身产品送样和客户供货。

报告期内，公司与华烨智能采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2023年	763.85	通信单元	2.55%	24.27	智能电表及充电桩	0.04%

公司与华烨智能同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。报告期内，公司中标的部分通信单元订单采用航天中电芯片方案，而华烨智能可生产相应规格的通信单元，基于客户订单需求与经济效益考量，公司向其采购相关产品。同时，华烨智能作为计量设备模块生产商，其模块需配套智能电表送检，基于与公司的合作关系，其向公司采购智能电表；此外，华烨智能因终端客户工程项目的充电桩交付需求，向公司采购少量充电桩产品。

公司向华烨智能采购定价公允。公司向华烨智能主要采购单相和三相通信单元，公司向其采购产品平均价格与其对外单独售价对比情况如下表所示：

单位：元/只

名称	采购价格	华烨智能对外单独售价
本地通信单元（三相双模/HPLC）	83.97	88.35
本地通信单元（单相双模/HPLC）	43.64	44.15

注：上述价格为不含税价格。

由上表可知，公司向华烨智能采购单相和三相通信单元价格与华烨智能对外单独售价不存在较大差异，定价公允。

报告期内，公司向华烨智能主要销售智能电表和充电桩，相关产品销售收入和单价如下表所示：

单位：万元，元/只、元/台

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价
单相智能电表	-	-	-	-	0.29	132.74
三相智能电表	-	-	-	-	0.56	371.68
充电桩	-	-	-	-	23.42	7,319.14
合计	-	-	-	-	24.27	-

2023 年，公司向华烨智能销售单相智能电表金额 0.29 万元，金额较小，销售单价均为 132.74 元/只，毛利率为 29.70%；2023 年，公司向华烨智能销售三相智能电表金额为 0.56 万元，销售单价为 371.68 元/只，毛利率为 44.55%，上述产品销售毛利率与公司同期销售给国内其他网外市场客户同类产品的毛利率相近，公司销售给华烨智能单相和三相智能电表定价公允。

充电桩销售方面，公司向华烨智能销售的充电桩主要为 160kW 一体式一机双枪非车载直流充电桩、120kW 一体直流充电桩和 7kW 壁挂单枪交流充电桩。相关产品销售价格与公司向其他客户销售价格对比情况如下：

单位：元/台

产品	向华烨智能销售单价	向其他客户销售均价
160kW 一体式一机双枪非车载直流充电桩	43,585.00	40,000.00
120kW 一体直流充电桩（双枪）	32,545.00	33,312.31
7kW 壁挂单枪交流充电桩	1,395.00	1,640.01

公司向华烨智能所销售充电桩与公司向其他非电网客户销售同类型充电桩价格差异较小，定价公允。

公司向华烨智能采购通信单元与向其销售智能电表、充电桩产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与华烨智能的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与华烨智能的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（8）海燕接线

海燕接线主营电能计量箱接线盒、电表箱分线端子、大电流接线端子等。海燕接线为电能计量箱配件专业生产厂商，公司向其采购电能计量箱配件等原材料，同时，海燕接线零星采购公司智能电表用于产品展示、整体送样等。

报告期内，公司与海燕接线采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2023年	194.37	计量箱配件	0.65%	0.19	智能电表	0.00%

公司与海燕接线同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。海燕接线为电能计量箱配件及其他电力产品配件专业生产厂商，公司自2016年起与该企业建立合作关系，主要向其采购计量箱配件等原材料。同时，海燕接线因相关产品展示、整体送样的需求，向公司少量采购智能电表产品。

公司向海燕接线采购定价公允。公司向海燕接线采购价格与其对其他客户对外销售价格不存在较大差异，公司向海燕接线主要采购产品价格与类似型号市场价格比较情况如下表所示：

单位：元/只

2023年度					
产品名称	采购金额	采购占比	具体型号	采购价格	市场零售价格
电能表接插件	100.15	51.53%	单相间隙式	11.15	12.76-15
			三相间隙式	26.64	36-44.39
多用途端子	21.13	10.87%	FJ6/JTS2E-25（35）	2.37	2.42-6
铜母排	18.48	9.51%	-	8.87	3.5-10.6
联合接线盒	14.85	7.64%	FJ6/防窃电透明电能计量	49.51	51-58
联合接线盒	10.78	5.55%	三相四线电能计量	29.57	28-37
合计	165.39	85.09%			

注1：上表中采购金额、采购价格为不含税价格。

注2：市场零售报价来源包括：京东、天猫等平台上的相似产品公开市场报价。

由上表可知，公司向海燕接线采购电能计量箱配件平均价格与类似型号市场价格接近，定价公允。

公司向海燕接线销售智能电表定价公允。2023年度，海燕接线向公司采购智能电表金额为，按合并口径，公司来自国家电网和南方电网的合计销售收入0.19万元，金额较小。海燕接线向公司采购价格与公司对外销售均价对比情况如下表所示：

单位：元/只

产品名称	2023年度	
	采购价格	对外销售均价
单相智能电表	176.99	159.35
三相智能电表	412.98	418.43

注：上述价格为不含税价格。

海燕接线向公司采购智能电表与公司对外销售均价存在差异，主要因公司零售类智能电表定价时，已综合考量运输成本等相关因素。

公司向海燕接线采购接线盒等产品与向海燕接线销售智能电表产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与海燕接线的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与海燕接线的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

(9) 永联科技

永联科技是新能源汽车充换电和新型电力系统解决方案提供商，产品和服务包括充电模块、新能源汽车交直流充电桩和换电设备。永联科技为充电桩专业制造商，公司向其定制采购充电桩及配件，同时，基于交货期限和产能限制，其向公司定制采购少量充电桩。

报告期内，公司与永联科技采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025年	534.65	充电桩及配件	0.87%	6.05	充电桩	0.01%
2024年	456.77	充电桩及配件	0.89%	19.12	充电桩	0.03%

公司与永联科技同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。报告期内，公司中标充电桩项目数量增加，客户对于产品交付存在时限性要求等因素，公司向永联科技定制化采购部分型号充电桩。永联科技基于交货期限和产能限制，其向公司采购少量充电桩，相关采购、销售行为具备必要性及合理性。

公司向永联科技采购价格公允。公司向永联科技主要采购充电桩产品及充电终端，公司向永联科技采购产品平均价格与永联科技对外单独售价情况如下表所示：

单位：万元

名称	公司采购价格	供应商对外单独售价范围
自然冷双枪充电终端	1.10	0.99-1.21
360kW 一体式双枪	5.50	5.06-6.19
480kW 分体式充电机（1拖2）主机	8.00	7.2-8.8
240kW 分体式充电机（1拖2）主机	4.87	4.38-5.36

注：上述价格为含税价格。

由上表可知，公司向永联科技主要充电桩产品及充电终端处于永联科技对外单独售价范围内，不存在明显差异。公司向永联科技采购价格公允。

公司向永联科技销售充电桩定价公允。公司对于偶发性销售的充电桩产品定价方式为成本加成，相关产品销售定价情况如下表所示：

单位：元/台

产品名称	单位成本	不含税金额	加成比例
160kW 双枪直流充电机	28,298.88	31,858.41	12.58%

公司向永联科技采购充电桩产品及配件与向永联科技销售充电桩产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与永联科技的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与永联科技的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（10）南网电动

南网电动主营业务为充换电智慧运营运维、充换电智能设备及其核心零部件研发销售等。报告期内，公司与南网电动采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025年	-14.20	充电桩配件	-0.02%	2,771.89	充电桩	3.34%
2024年	-108.84	充电桩配件	-0.21%	4,271.19	充电桩	6.22%
2023年	609.17	充电桩配件	2.04%	-	-	-

公司与南网电动同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。南网电动专业研发充换电设备零部件，公司通过正常采购流程引进该供应商，向其采购充电桩配件。公司通过招投标方式中标南网电动充电桩产品订单，公司根据所中标订单生产要求向南网电动交付产品具备合理性。

公司向南网电动采购充电桩配件价格公允。公司向南网电动主要采购配件为充电物联控制模块（CICU）、风机调速控制板等，公司采购价格与南网电动向其他客户销售价格比较情况如下表所示：

单位：元/只

名称	规格型号	价格	南网电动对外销售价格
风机调速控制板	风机控制板（485 通信，4 路风机控制、温度采样）	353.98	353.98
充电物联控制模块（CICU）	充电物联控制器（CICU-A/B）	7,079.65	7,079.65

如上表所示，公司向南网电动采购风机调速控制板和充电物联控制模块产品价格和南网对其他客户销售价格相同，不存在差异。

公司向南网电动所销售充电桩价格系通过招投标方式确定，定价公允合理。

公司向南网电动采购充电桩配件与向南网电动销售充电桩产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与南网电动的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与南网电动的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（11）珠海东帆

珠海东帆主营蓄电池运维管理、综合能源计费、电力物联网、智慧锂电以及工商业储能等解决方案及产品的研发、生产及销售，珠海东帆向公司销售配件，同时采购公司智能电表，公司与珠海东帆采购、销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025年	0.08	配件	0.00%	237.45	智能电表	0.29%
2024年	4.00	配件	0.01%	319.75	智能电表	0.47%
2023年	-	-	-	345.93	智能电表	0.71%

公司与珠海东帆同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。珠海东帆其自身存在智能电表使用需求，需要对外采购智能电表。另一方面，公司因研发、生产需要，向其采购配件等。

2023年度、2024年度和2025度，公司向珠海东帆采购配件金额分别为0.00万元、4.00万元和0.08万元，采购金额较小。公司向珠海东帆采购价格公允。公司配件价格与第三方价格对比情况如下表所示：

单位：元/件

产品名称	公司采购单价	第三方价格
端钮盒	2.65	2.73
尾盖	2.37	2.44
底壳	3.54	3.65

由上可知，公司向珠海东帆采购配件均价与外部第三方供应商价格接近，采购价格公允。

公司向珠海东帆销售智能电表价格公允。公司向珠海东帆主要销售单相导轨表和三相导轨表，主要产品销售价格与其他客户销售价格对比情况如下：

单位：元/只

物料名称	规格型号	对珠海东帆销售价格	对其他客户销售价格
1级单相导轨表	220V, 5(63)A, 1级	58.41	64.60

物料名称	规格型号	对珠海东帆销售价格	对其他客户销售价格
1.0级三相导轨电能表	220V,5(63)A,RS485,A048B	130.97	137.17
0.5S级三相导轨电能表	SPM93,220V,5(6)A,RS485,A048B	130.97	137.17
1.0级三相导轨电能表	220V,5(63)A,RS485,A048B	130.97	137.17

由上表可知，公司向珠海东帆产品销售价格与向其他客户销售价格不存在明显差异，公司向珠海东帆产品销售价格公允。

公司向珠海东帆采购配件与向珠海东帆销售智能电表产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与珠海东帆的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与珠海东帆的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

(12) 航天亮丽

航天亮丽主营电力计量、电力安全、电力工程、智能制造及信息化业务。航天亮丽向公司销售包装吸塑盒等原材料，同时零星采购公司充电桩。公司向航天亮丽采购与销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2024年	24.42	吸塑盒	0.05%	3.80	充电桩	0.01%

公司与航天亮丽同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。公司为满足客户对于产品包装要求，需要对外采购吸塑盒材料，公司通过正常采购流程引进该供应商，向其采购吸塑盒。因航天亮丽自身存在充电桩产品采购需求，其为了稳定合作关系及提高采购效率，向公司少量采购充电桩产品。

公司向航天亮丽采购吸塑盒价格公允。公司向航天亮丽采购价格与航天亮丽对其他客户销售价格对比情况如下：

单位：元/件

物料名称	公司采购价格	航天亮丽向其他供应商销售价格
吸塑盒	4.07	4.07

由上表可知，公司向航天亮丽采购吸塑盒价格与航天亮丽向其他客户销售价格无差异，定价公允。

公司向航天亮丽销售充电桩定价公允。公司对航天亮丽销售产品价格与公司向其他客户销售价格对比情况如下表所示：

单位：元/台

产品名称	销售价格	向其他客户销售价格
60kW 直流充电桩—双枪	29,203.54	32,035.39
7kW 立柱式交流桩钣金 4G	1,752.21	1,769.91

由上表可知，公司对航天亮丽销售价格与公司向其他客户销售价格接近，不存在显著差异，销售价格公允。

公司向航天亮丽采购吸塑盒与向航天亮丽销售充电桩产品系独立购销行为，公司对两种业务单独核算。

综上，公司与航天亮丽的采购、销售具有合理性和必要性，定价公允。公司与航天亮丽的采购和销售业务为独立购销业务，单独核算。

（13）威尔旺

威尔旺主营业务为电力设备、电能计量设备、水表、气表、热表等产品的研发与销售等。威尔旺向公司销售能源控制器，同时零星采购公司智能电表及充电桩，公司向威尔旺采购与销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2023 年	10.62	能源控制器	0.04%	9.70	智能电表及充电桩	0.02%

公司与威尔旺之间采购与销售金额较小，均为独立购销行为，公司对两种业务单独核算。双方采购与销售以市场价格为基础协商确定，双方定价公允。

（14）佛山豪象

佛山豪象主要从事电表箱、自动化控制设备及配电箱等产品的加工生产与销售。佛山豪象向公司销售计量箱配件，同时零星采购公司智能电表，公司向佛山豪象采购与销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025 年	2,061.49	计量箱及配件	3.37%	0.79	智能电表	0.00%

公司向佛山豪象采购计量箱及配件价格公允。公司主要向佛山豪象采购 E 型计量箱，2025 年度采购含税价格为 1,270.11 元/只，类似型号市场报价为

1,034-1,419 元/只，公司向佛山豪象采购定价处于市场报价范围内，采购定价公允。

2025 年度，佛山豪象向公司采购单相智能电表和三相智能电表，其采购不含税价格分别为 123.89 元/只和 336.28 元/只，公司单相智能电表和三相智能电表同期对外销售平均价格为 148.92 元/只和 390.71 元/只。佛山豪象向公司采购智能电表与公司对外销售均价存在差异，主要系其采购的智能电表在测量精度、技术参数等方面低于供应给电网公司的产品。

公司与佛山豪象之间采购与销售均为独立购销行为，公司对两种业务单独核算。双方采购与销售以市场价格为基础协商确定，双方定价公允。

(15) 圣普电气

圣普电气主营智慧消防、智慧用电、电气安全等领域产品的生产销售。圣普电气向公司销售元器件，同时零星采购公司智能电表产品，公司向圣普电气采购与销售情况如下表所示：

单位：万元

年份	采购			销售		
	采购金额	采购内容	占比	销售金额	销售内容	占比
2025 年	42.83	元器件	0.07%	3.21	智能电表	0.00%

公司与圣普电气之间采购与销售金额较小，均为独立购销行为，公司对两种业务单独核算。双方采购与销售以市场价格为基础协商确定，双方定价公允。

2、采购、销售内容存在关联的原因，业务实质是否为委托加工；说明收入确认方法，结合《企业会计准则》具体条款说明会计处理的合规性

如上所述，在同时存在采购、销售交易的 15 家企业中，仅鸿嘉利、南网电动、珠海东帆三家企业与公司的采购、销售内容存在关联，关于公司与该三家企业的业务具体情况、会计处理合规性等事项，具体如下：

(1) 鸿嘉利

公司向鸿嘉利定制化采购充电桩，同时向其销售电源模块、计量模块等产品，相关销售分两类：①与定制化采购相关的销售：在充电桩定制化采购合作中，基于质量、性能及成本考量，公司向鸿嘉利销售生产所需部分核心零部件；②与定制化采购无关的销售：公司因采购规模大、付款及时，在充电模块采购上享有价格优势，鸿嘉利为降低自产充电桩成本，向公司采购该类模块。

公司与鸿嘉利之间采购与销售业务不属于委托加工。委托加工业务是指由委托方提供主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分

辅助材料费的加工业务。双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费。报告期内，公司向鸿嘉利销售计量模块、电源模块等部件按照市场公允价格定价，销售后相关部件的保管、灭失等风险由鸿嘉利自行承担。鸿嘉利采购相关部件后用于自主产品生产或按照发行人设计方案生产发行人指定产品，发行人向其采购指定产品时采购价格为包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额采购价格，所以公司与鸿嘉利之间采购与销售业务不属于委托加工。

①与定制化采购相关的销售：针对公司向鸿嘉利销售相关部件用于生产公司指定充电桩产品的情况，鸿嘉利不能主导该部件的使用并获得几乎全部经济利益，仅能按照公司要求的技术标准生产指定充电桩产品，该类交易不属于独立购销，公司对于该情况下对鸿嘉利的销售和定制化采购业务采用净额法核算。

②与定制化采购无关的销售：针对鸿嘉利向公司采购部件用于自主产品生产的情况，该类业务中鸿嘉利已经取得原材料的控制权，有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益。该类交易属于独立购销业务，公司采用总额法核算。

综上，公司与鸿嘉利之间采购与销售业务不属于委托加工。公司严格遵循“实质重于形式”原则，以商品控制权是否转移为依据，对不同业务模式进行会计处理：①对于公司向鸿嘉利销售部件并指定其用于生产特定充电桩产品的情形，该类业务不具有独立购销实质，公司对该类业务采用净额法核算。②对于鸿嘉利向公司采购部件用于其自主产品生产的情形，该类交易属于独立购销业务，公司采用总额法核算。相关会计处理符合企业会计准则规定。

(2) 南网电动

南网电动专业研发和供应充换电设备零部件，2023年，公司向南网电动采购充电物联控制模块、风机调速控制板等零部件用于自主产品生产；此外，2024年，公司中标南网电动充电桩生产订单，按照南网电动的技术要求生产其指定充电桩产品。

2024年及以后，公司未向南网电动采购充电桩零部件，公司与南网电动之间采购与销售业务不属于委托加工。在公司为南网电动生产指定充电桩产品业务中，南网电动未向公司提供原材料，相关原材料由公司自行采购，南网电动向公司所支付的价款为充电桩的全额销售价格，而非加工费。该类交易属于独立购销业务，公司采用总额法核算。相关会计处理符合企业会计准则规定。

(3) 珠海东帆

珠海东帆主要开展蓄电池在线监测、综合电源管理、综合能源计费解决方案和产品的研发、生产与销售，存在智能电表使用需求，报告期各期，珠海东帆

向公司采购智能电表金额分别为 345.93 万元、319.75 万元和 237.45 万元，按照市场公允价格定价；另外，公司因研发、生产需要，向其采购配件等，报告期各期向其采购金额分别为 0.00 万元、4.00 万元和 0.08 万元，按照市场公允价格定价。

公司与珠海东帆之间采购与销售业务不属于委托加工。公司向珠海东帆采购的边缘计算网关及配件非用于生产向珠海东帆销售的智能电表，该类交易属于独立购销业务，公司采用总额法核算。相关会计处理符合企业会计准则规定。

3、说明重叠客户供应商是否与公司及关联方、其他客户或供应商存在异常资金往来。

重叠客户供应商与公司及关联方、其他客户或供应商不存在异常资金往来。

二、业绩下滑风险

(一) 结合主要客户关于公司主营产品的招标要求、发行人符合情况及依据等，说明期后发行人是否存在被取消投标资格的风险，视情况揭示风险

1、主要客户关于公司主营产品的招标要求、发行人符合情况及依据

公司主要客户国家电网和南方电网对智能电表统一招标的招标要求及公司符合情况如下：

序号	招标方	主要招标要求	公司符合情况
1	国家电网	1、法定代表人或单位负责人为同一人或者存在控股、管理关系的不同单位，不得参加同一标包投标或者未划分标包的同一招标项目投标；不接受联合体投标；不接受代理商投标；2、投标人应有良好的财务状况和商业信用。不得存在违法失信行为。投标人不得被市场监督管理机关在国家企业信用信息公示系统中列入严重违法失信企业名单或列入经营异常名录信息；3、投标人须具有与招标项目相应的供货能力；4、投标产品制造商必须具有生产投标产品所需的生产场地、生产设备、生产人员、产品及元器件检测能力；5、取得国家法律、法规部门规章及规范标准规定的有效许可证，取得招标文件要求的国家强制认证证书；6、国家、行业已经发布相应产品标准的，投标人须取得国家授权的专业检测机构或者国际专业权威机构出具的型式试验报告；国家、行业尚未发布相应产品标准的，投标人须取得国家授权的专业检测机构或者国际专业权威机构依据国家电网企业标准出具的检验检测报告；7、接受外协外购产品投标时，其投标产品制造商须在境内具备相应货物的制造能力，并在人员、设备、资金等方面具有保障相应协	公司符合各项资质条件，不存在相关负面情形，具备良好的供货能力，符合招标要求。

序号	招标方	主要招标要求	公司符合情况
		作承制货物如期交货的能力；8、外购外协原材料、配套元件和外部委托加工及进口散装的部件应符合招标技术规范要求。投标人应具备对外购外协原材料、配套元件和外部委托加工及进口散装的部件进行进厂验收所需的检验制度、检测手段和能力，原材料组部件管理应当具有可追溯性；9、投标人不得选配国家电网《关于供应商不良行为处理情况的通报》中正接受暂停中标资格、取消中标资格的外购外协供应商或代理（集成服务）制造商的产品。	
2	南方电网	1、投标人需通过最新供应商资格预审；2、单位负责人为同一人或者存在控股、管理关系的不同单位，不得同时参加同一标包的投标；3、不接受联合体投标；4、不得为南方电网供应链管理部门暂停或取消其投标资格，且未解除情形；5、提供最近三年经审计无保留意见的财务报告；没有被责令停产停业、暂扣或者吊销许可证、暂扣或者吊销执照；不存在进入清算程序，或被宣告破产，或其他丧失履约能力的情形；6、在经营活动中无重大违法失信记录，未被列入严重违法失信企业名单，未被列入失信被执行人名单；近三年内投标人或其法定代表人、拟委任的项目负责人不存在行贿犯罪行为；在南方电网范围内没有处于限制投标资格的处罚期内；7、投标人为代理经销商的，对投标人的资质要求包含对制造商的资质要求，对投标人的业绩要求包含对投标设备的业绩要求；8、投标人在最近三年内未发生重大产品质量问题。	

公司主要客户对其他主营产品的招标要求及公司符合情况参见本回复之问题2之“一、（三）”处内容。。

2、说明期后发行人是否存在被取消投标资格的风险，视情况揭示风险

期后公司的运营情况良好，不存在相关负面情形，持续经营能力未发生重大不利变化，预计可以持续满足客户的招标要求，被取消投标资格的风险较小。

公司在《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”处对上述事项补充披露如下：

“2、招投标销售模式下公司中标规模存在波动的风险

公司主要通过招投标方式获取订单。以智能电网板块产品智能电表为例，在招标过程中，电网公司会根据各网省公司申报需求情况设置多个标段和标包，供应商选择标段和标包进行投标。电网公司基于降低投标人履约风险考量，对每个分标通过限制投标人的中标包数实行中标总量限额控制，投标人在各分标能否中

标，所中标包的大小均具有一定不确定性。因此，公司在招投标销售模式下中标规模存在波动风险。

另外，电力设备的质量、技术和安全水平直接关系到电力系统的正常运行，电网公司对电力设备的运行安全性、可靠性要求较高。若因公司产品质量等问题给电力系统运行造成事故，可能存在被部分客户减少订单甚至阶段性取消投标资格的风险。”

（二）结合下游行业集中特点、智能电表预计使用年限、更新换代需求、市场竞争格局、发行人竞争优劣势等，说明发行人是否存在被竞争对手替代的风险，是否对客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

1、下游行业集中特点

电力需求的持续增长带动电网工程总投资的增加，从而带动电网终端设备产品需求的增长。国内电网投资主体主要为国家电网、南方电网和蒙西电网。电网投资一般在每个五年规划的初期就已制定完成，五年期间按照年度分解投资目标。“十四五”期间，国家电网实际累计投资超 2.8 万亿元，南方电网实际累计投资超 7,300 亿元，两者合计超 3.5 万亿元，均高于计划投资金额。从 2019 年起，国家电网连续提高电网投资，2025 年投资金额超过 6,500 亿元，创历史新高。国家能源局数据显示，2024 年我国电网工程投资完成额为 6,083 亿元，2021-2024 年均复合增速在 7% 左右，2025 年 1-6 月，电网工程投资完成额为 2,911 亿元，同比增长 14.6%。作为“十四五”的收官之年，国家电网和南方电网 2025 年的电网总投资额预计将超过 8,250 亿元。“十五五”期间，国家电网固定资产投资预计将达到 4 万亿元，较“十四五”增长 40%，进一步推动新型电力系统建设高质量发展。南方电网 2026 年计划落地固定资产投资 1,800 亿元，连续五年创新高，年均增速达 9.5%。

我国智能电表市场主要需求来自国家电网、南方电网及其下属网省公司的集中招标采购。2018 年以后，随着“坚强智能电网”计划进入引领提升阶段，国家电网启动新一轮改造，开始对宽带电力线载波通信产品进行招标，同时存量智能电表的更新换代需求拉动了智能电表市场需求的又一轮回升。2024 年，国家电网智能电表和采集装置招标中标数量创历史新高，总量达到 9,198 万只，其中智能电表招标中标总量为 8,933 万只，采集装置（集中器、采集器、专变采集终端）招标中标数量为 265 万只。自 2009 年国家电网对智能电表统一招标以来，累计投资金额达 2,157.48 亿元（不含用电信息采集设备和采集系统建设投资），2024 年投资额达到历史新高的 203.10 亿元。近年来受招标政策及外部环境影响，南方电网对智能电表的需求波动幅度较大，2024 年投资额亦达到历史新高的 48.96 亿元。随着新一代智能电表标准的启动，在招标政策未发生重大变化的情况下，未来南方电网的需求将稳步释放。

2、智能电表预计使用年限及更新换代需求

根据《强制检定的工作计量器具实施检定的有关规定（1991年）》，电能表作首次强制检定，限期使用，到期轮换。电能表轮换周期一般为8年。随着电表生产制造水平的不断加强，电表运行寿命普遍达到10-15年以上。国家电网在2020年版智能电能表和智能物联表技术规范中对其寿命要求也提高到16年。目前，国内电能表已由“状态更换”策略取代“到期轮换”，智能电表更换周期变长。《中华人民共和国国家计量检定规程》（2022年）也提出智能电能表检定周期可根据检定结果和稳定性进行动态调整。

短期来看，国内智能电表需求主要来源于存量运行中的智能电表替换。基于使用寿命或状态的更换是智能电表市场需求的重要驱动因素，同时，电力终端设备准确率和时效性等技术要求持续提高，电能表技术标准的不断升级推动行业的持续发展，不同代际智能电表的集中更换驱动智能电表招标量的提升。

自2018年起，国家电网智能电表的招标进入新一轮更换周期。2018年至2020年第二批招标，主要是招标类型从2013版智能电表（支持DL/T645通讯协议）更新替换成2013版智能电表（支持DL/T698通讯协议）的阶段。2020年第二批招标至2025年第二批招标，主要是招标类型从2013版智能电表（支持DL/T698通讯协议）更新替换成2020版智能电表的阶段。2021-2025年，国家电网智能电表招标总量分别为6,674万只、6,924万只、7,128万只、8,933万只和6,640万只，招标数量保持高位运行。

2025年是智能电表和用电信息采集终端国家电网企业标准迭代升级和产品过渡的重要时期。国家电网智能电表新版技术标准于2025年9月正式公布，新标准电表已于2025年第三批次进行招标。国家电网还于2025年6月公布了高端电能表技术要求。南方电网于2025年2月正式发布了《智能网关电能表技术规范》，新标准电表已于2025年第一批次招标中与2021版标准并行招标，新标准电表需通过电鸿适配测试。

根据华经情报网《2023年中国智能电表招标量、进出口及竞争格局分析》，截止到2022年底我国智能电表保有量已超过6.5亿只。另外，截止到2024年底，国家电网2020版智能电表的累计招标数量约为3.2亿只。以此推算，国内市场仍存在较大的潜在更新换代需求。

3、智能电表市场竞争格局

电力行业在经过2002年的厂网分离改革后，除发电外，输电、变电、配电、用电业务基本都由国家电网和南方电网负责。由于国家电网和南方电网推行集约化管理，智能电表、用电信息采集终端等物资采购集中到总部，供应商的进入门

槛大大提高，尤其是对于资质要求、产品入网检测、供应商生产能力、质量控制能力、技术研发能力和市场服务能力等的考核。

近年来，国家电网和南方电网基于降低投标人履约风险的考量，实施中标总量限额控制，使得各企业中标情况相对分散，避免份额过度集中在少数企业中。目前，国家电网对智能电表的需求占整体市场的七成以上。一般而言，单家智能电表企业在中国电网的中标份额不会超过 5%，供方市场参与者众多，竞争较为分散，尚无任何一家企业可单独形成垄断优势。许继电气（许继仪表）、国电南瑞、三星医疗、威胜集团（威胜控股）、东方电子（东方威思顿）、炬华科技、华立科技等公司在国家电网智能电表的中标份额长期居于前列。

从市场集中度来看，国家电网智能电表市场集中度低且连续下降。2021-2025 年中标金额 CR3 维持在 8%-16% 水平，CR5 维持在 13%-25% 水平，CR10 维持在 25%-45% 水平。南方电网智能电表市场集中度较高且相对稳定。2021-2025 年中标金额 CR3 维持在 25%-35% 水平，CR5 维持在 40%-55% 水平，CR10 维持在 70%-85% 水平。南方电网市场集中度高于国家电网，主要是由于南方电网招标集中，分包较少。

国内智能电表行业市场化程度较高，从各电表企业中标情况来看，目前市场格局相对分散，未来行业竞争将转向企业综合实力、市场响应能力和客户服务能力的综合性竞争。随着智能电表对产品技术水平、质量等不断提出更高的要求，部分研发能力弱、资金规模小的企业将会逐步退出智能电表市场。参与投标企业数量的减少与部分企业的退出，一方面将客观上降低价格等方面的竞争激烈度，另一方面腾退的市场份额将为研发能力强、未达到中标限制上限的企业提供超出行业发展速度的增长机会。

4、发行人竞争优劣势

公司的竞争优势突出，主要体现在技术与研发、产品服务多元化、智能制造、品牌与质量、客户及服务、区域产业链等方面，竞争劣势主要是资本实力不足，融资渠道受限，海外市场销售规模尚小等。具体详见《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（十一）发行人在行业中的市场地位”之“2、发行人竞争优势与劣势”处披露内容。

5、发行人是否存在被竞争对手替代的风险，是否对客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

根据以上分析，公司的下游行业较为集中，投资主体主要为国家电网和南方电网。智能电表的更新换代需求驱动行业发展，国内智能电表市场格局相对分散，

未来行业竞争将转向企业综合实力、市场响应能力和客户服务能力的综合性竞争。公司具备突出的竞争优势，被竞争对手替代的风险较小。

报告期内，按合并口径，公司来自国家电网和南方电网的合计销售收入分别为 43,489.48 万元、59,561.29 万元和 68,646.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 88.67%、86.71%和 82.69%。

报告期内，公司主要产品智能电表在国家电网和南方电网统一招标中的中标情况如下：

项目	客户名称	中标金额（万元）	占比	中标排名
2025 年	国家电网	24,075.97	1.92%	21
	南方电网	11,261.13	5.60%	8
	合计	35,337.10	-	-
2024 年	国家电网	36,388.53	1.79%	19
	南方电网	11,292.51	2.31%	17
	合计	47,681.04	-	-
2023 年	国家电网	25,892.13	1.36%	34
	南方电网	11,696.40	4.44%	12
	合计	37,588.53	-	-

数据来源：国家电网电子商务平台及南方电网供应链统一服务平台。因第二批次电能表尚未开标，2025 年南方电网中标金额仅为第一批次的中标金额。

由上表可知，报告期内，公司在国家电网和南方电网智能电表统一招标中均实现了连续中标，中标情况良好。

国家电网、南方电网以投资建设运营电网为核心业务，对智能电力设备产品的采购具有稳定性和持续性。公司自成立以来始终专注于智能电力设备相关领域，经过多年的发展及积累，已拥有了相关核心技术并应用于公司产品。公司智能电力设备产品系列齐全，市场竞争力较强。公司建立了完善的服务体系，能够快速响应客户的需求，为客户提供产品质量追溯、产品售前售后等全方位服务。公司与国家电网、南方电网均实现了长期合作，成为其重要供应商。公司与主要客户合作稳定，业务持续性良好。

（三）结合上述情况、报告期内及期后在手订单及执行率、中标金额及中标率、发行人对上下游议价能力、报告期内部分产品毛利率持续下滑等因素，说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑的风险，并进行风险揭示

1、报告期内及期后在手订单及执行率

公司报告期各期末及期后（截至 2026 年 2 月 28 日）的在手订单及执行率情况如下：

单位：万元

项目	在手订单金额①	期后执行金额②	执行率（②/①）
2025年12月31日	85,913.03	8,943.13	10.41%
2024年12月31日	88,536.74	65,778.94	74.30%
2023年12月31日	45,260.84	39,599.61	87.49%
2022年12月31日	28,093.86	26,011.95	92.59%

注：执行率未满足100.00%系框架合同与实际订单金额的差异造成。

截至2026年2月28日，公司在手订单总金额为81,600.99万元。

2、报告期内及期后中标金额及中标率

公司报告期各期及期后（2026年1-2月）的中标金额如下：

单位：万元

产品类型	中标金额			
	2026年1-2月	2025年度	2024年度	2023年度
智能电表	无招标	39,887.10	47,691.03	37,588.53
计量配套设备	2,171.51	38,506.55	40,122.22	22,704.85
充电桩业务	0	9,631.72	14,891.38	9,006.83
合计	2,171.51	88,025.37	102,704.63	69,300.21

注：上述中标金额为含税金额；2023年，南方电网存在部分智能电表和计量配套设备混合发包招标的情况，两类产品的具体中标金额难以准确区分，统计时全部归入智能电表；因此，当期智能电表和计量配套设备的中标金额与实际金额存在差异。

（1）公司在国家电网的中标率情况

报告期各期及期后（2026年1-2月），公司参与国家电网历次智能电表统招的中标率情况如下：

项目	招标批次	标的	参与投标标段数	中标标段数	中标率
2025年度	2025年第3批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	2	2	100.00%
	2025年第2批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	2	2	100.00%
	2025年第1批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	2	1	50.00%
2024年度	2024年第3批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	2	1	50.00%

项目	招标批次	标的	参与投标标段数	中标标段数	中标率	
2023 年度	2024 年第 2 批	单相智能电表	1	1	100.00%	
		三相智能电表	2	1	50.00%	
	2024 年第 1 批	单相智能电表	1	1	100.00%	
		三相智能电表	2	1	50.00%	
	2023 年第 2 批	单相智能电表	1	1	100.00%	
		三相智能电表	2	1	50.00%	
		2023 年第 1 批	单相智能电表	1	1	100.00%
			三相智能电表	2	1	50.00%

注：国家电网智能电表统招中，各企业按标段进行投标，此处中标率=中标标段数/参与投标标段数。

由上表可知，报告期及期后，公司参与国家电网历次智能电表招投标均能中标，整体中标情况稳定。

除智能电表产品外，报告期及期后，公司参与国家电网通信单元、电能计量箱及充电桩等产品的招标中标率情况如下：

时间	标的	参与投标次数	中标次数	中标率
2026 年 1-2 月	通信单元	5	2	40.00%
	电能计量箱	5	1	20.00%
	用电信息采集设备	2	0	0.00%
	充电桩	2	0	0.00%
2025 年度	通信单元	24	3	12.50%
	电能计量箱	47	15	31.91%
	用电信息采集设备	4	2	50.00%
	充电桩	27	5	18.52%
2024 年度	通信单元	29	5	17.24%
	电能计量箱	47	10	21.28%
	用电信息采集设备	3	2	66.67%
	充电桩	19	1	5.26%
2023 年度	通信单元	24	8	33.33%
	电能计量箱	50	6	12.00%
	用电信息采集设备	1	0	0.00%
	充电桩	14	1	7.14%

(2) 公司在南方电网的中标率情况

报告期各期及期后（2026年1-2月），公司参与南方电网历次智能电表统招的中标率情况如下：

项目	招标批次	标的	参与投标标段数	中标标段数	中标率
2025年度	2025年第2批	单相智能电表	2	尚未开标	-
		三相智能电表	2	尚未开标	-
	2025年第1批	单相智能电表	2	2	100.00%
		三相智能电表	1	1	100.00%
2024年度	2024年第2批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	1	0	0.00%
	2024年第1批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	1	0	0.00%
2023年度	2023年第2批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	1	1	100.00%
	2023年第1批	单相智能电表	1	1	100.00%
		三相智能电表	1	0	0.00%

注：南方电网智能电表统招中，各企业按标段进行投标，此处中标率=中标标段数/参与投标标段数。

由上表可知，报告期及期后，公司参与南方电网历次智能电表招投标，单相智能电表均实现中标，三相智能电表中标2次，整体中标情况稳定。

除智能电表产品外，报告期及期后，公司参与南方电网通信单元、电能计量箱及充电桩等产品的招标中标率情况如下：

时间	标的	参与投标次数	中标次数	中标率
2026年1-2月	通信单元	-	-	-
	电能计量箱	1	1	100.00%
	用电信息采集设备	-	-	-
	充电桩	2	0	0.00%
2025年度	通信单元	1	1	100.00%
	电能计量箱	8	6	75.00%
	用电信息采集设备	6	1	16.67%
	充电桩	2	0	0.00%
2024年度	通信单元	2	1	50.00%
	电能计量箱	5	2	40.00%
	用电信息采集设备	3	3	100.00%

时间	标的	参与投标次数	中标次数	中标率
	充电桩	4	2	50.00%
2023 年度	通信单元	2	2	100.00%
	电能计量箱	5	2	40.00%
	用电信息采集设备	4	4	100.00%
	充电桩	4	2	50.00%

(3) 公司在蒙西电网的中标率情况

报告期各期及期后（2026 年 1-2 月），公司参与蒙西电网历次招标的中标率情况如下：

时间	标的	参与投标次数	中标次数	中标率
2026 年 1-2 月	单相智能电表	-	-	-
	三相智能电表	-	-	-
	电能计量箱	1	0	0.00%
	通信单元	-	-	-
	用电信息采集设备	-	-	-
	充电桩	-	-	-
2025 年度	单相智能电表	2	1	50.00%
	三相智能电表	1	0	0.00%
	电能计量箱	8	1	12.50%
	通信单元	1	0	0.00%
	用电信息采集设备	2	2	100.00%
	充电桩	3	1	33.33%
2024 年度	单相智能电表	-	-	-
	电能计量箱	8	3	37.50%
	用电信息采集设备	-	-	-
	充电桩	7	1	14.29%
2023 年度	单相智能电表	-	-	-
	电能计量箱	1	0	0.00%
	用电信息采集设备	-	-	-
	充电桩	2	0	0.00%

由上表可知，报告期内，公司在蒙西电网的招标中不断实现突破，中标产品种类不断丰富。公司成为少数同时进入国家电网、南方电网、蒙西电网等国内三大电网公司供应商体系的智能电力计量设备企业之一。

(4) 充电桩在网外市场的中标率情况

公司的充电桩产品除参与国家电网、南方电网等电网公司的统招及省招之外，还积极参与网外市场的企业招标，中标率情况如下：

时间	参与投标次数	中标次数	中标率
2026年1-2月	13	0	0.00%
2025年度	150	11	7.33%
2024年度	87	8	9.20%
2023年度	37	7	18.92%

充电桩网外市场（主要指民营充电站及非电网体系主导的市场）与网内市场（国网、南网主导的集中招标市场）相比，参与者更灵活，竞争格局分散。市场呈现“本地化深耕”特点，地方民营运营商凭借地缘优势在特定区域建立密集网络，区域化竞争显著。市场还具有技术标准兼容性不足、技术迭代速度快、需求驱动多样化、差异化的特征。

充电桩网外市场参与者众多，竞争较为激烈。公司不断拓展市场渠道，增加投标次数，积极提高市场知名度，获取市场份额。同时，通过加速部署智能充电桩，支持远程监控、故障诊断等，实现智能化与互联互通，逐步落地充电桩与光伏、储能结合的“光储充”一体化项目，加速自营充电站建设等，形成新能源业务板块的多元收入。

综上所述，虽然电网公司基于降低投标人履约风险考量，对投标人实行中标总量限额控制，投标人在各分标能否中标，所中标包的大小均具有一定不确定性，但是，随着公司技术实力的增强和产品线的不断丰富，公司的整体中标情况仍处于向好态势。

3、发行人对上下游议价能力分析

(1) 行业特征及供求关系

供应商层面：公司生产所需的原材料主要包括元器件、结构件、电气元件、辅材等，细分种类繁多。对于绝大多数原材料来说，生产厂家众多，行业竞争充分，供应充足，公司拥有众多选择，对供应商具有较强的议价能力。

客户层面：对于智能电力设备行业来说，虽然市场需求旺盛，但是行业竞争格局较为分散。我国电网投资主要为国家电网和南方电网两家国有主体，两者是国内电力设备产品的主要采购方，其自身的投资计划对行业的影响巨大。两网公司采取招投标的方式进行采购，上述行业特征决定了公司下游客户处于较为强势的地位。但是，公司凭借过硬的技术实力、丰富的产品系列、完善的服务体系、稳定的质量和快速的需求响应能力，与国家电网、南方电网均实现了长期合作，成为其重要供应商。

(2) 财务指标分析

报告期各期末，公司资产负债表中与销售、采购相关的主要往来会计科目情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	增长率	2024年12月31日	增长率	2023年12月31日
应收账款	18,491.63	-34.36%	28,171.59	57.22%	17,918.23
应收票据	27.87	44.48%	19.29	-94.57%	355.30
小计	18,519.50	-34.31%	28,190.88	54.27%	18,273.53
应付账款	27,496.47	-0.27%	27,569.75	112.40%	12,980.37
应付票据	22,515.97	37.53%	16,372.04	48.65%	11,014.07
小计	50,012.44	13.82%	43,941.79	83.13%	23,994.44
合同负债 ^注	4,166.83	2,277.78%	175.24	-10.48%	195.76
预付款项	432.62	-11.91%	491.13	-52.71%	1,038.63

注：2025年为“十四五”最后一年，公司电网客户出于预算额度考虑，于2025年12月先行支付了货款。截至2025年12月31日，该笔货物处于已发货未签收验收状态，导致合同负债激增。

由上表可知，报告期各期末，公司主要应收款项余额均小于主要应付款项余额，2025年末，主要应收款项的增长率低于主要应付款项的增长率，说明随着公司规模的快速增长，公司对上游供应商的议价能力增强，且强于对下游客户的议价能力。另外，报告期各期末，公司预付款项大幅降低，说明随着“芯片荒”的缓解，公司对关键原材料供应商的议价能力也在提升。

4、报告期内产品毛利率变动情况

报告期各期，公司主要产品的毛利率变化情况如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度	
智能电表 ^{注1}	单相智能电表	33.61%	37.43%	41.71%
	三相智能电表	44.77%	46.87%	51.87%
	智能电表毛利率	37.46%	40.51%	43.55%
计量配套设备 ^{注1}	电能计量箱	16.04%	16.46%	46.69%
	通信单元	21.57%	23.26%	10.29%
	用电信息采集设备	32.40%	27.42%	22.55%
	计量配套设备毛利率	20.08%	21.93%	29.04%
充电桩设备 ^{注2}	21.99%	13.49%	26.32%	
主营业务毛利率	28.82%	29.10%	34.11%	

注1：此处毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率；

注2：此处毛利率计算中不包括充电桩配套产品和工程。

报告期各期，公司主要产品中电能计量箱的毛利率逐期下滑，这与该类产品投标策略、订单结构、业务模式等因素有关。同时，用电信息采集设备的毛利率逐期上升，智能电表、通信单元、充电桩设备的毛利率呈现波动态势，公司主营业务毛利率相对稳定，充分印证了公司以智能电力设备的关键共通技术构筑品种丰富的产品矩阵，凭借多产品线的协同发展实现业务持续成长和稳定盈利的发展战略的有效性。

5、说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑的风险，并进行风险揭示

综合以上论述分析，公司持续经营能力良好，期后被取消投标资格的风险较小。公司的下游客户集中度较高，智能电表的更新换代需求驱动行业发展，国内智能电表行业市场格局相对分散，公司凭借突出的竞争优势与国家电网、南方电网等主要客户实现了多年稳定合作，业务具备持续性。公司报告期及期后在手订单和中标金额持续攀升，在产业链中处于较为有利的位置，多产品线的矩阵式发展战略保证了主营业务毛利率的相对稳定和较强的盈利能力，公司期后业绩出现大幅下滑的风险较小。

公司在《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”处补充披露如下：

“……

5、经营业绩下滑风险

公司经营业绩受宏观经济、创新和技术、经营、内控、财务、市场环境等多种因素综合影响。若未来上述单一风险因素出现较大不利影响，或多个风险因素集中释放，或者公司受到其他无法预知及控制的内外部不利因素影响，可能存在公司期后或上市当年经营业绩下滑的风险，但出现大幅下滑的风险较小。”

三、收入确认合规性

(一) 区分产品类别说明收入确认相关流程、时点、依据、是否具备一贯性、主要要件及齐备性，与合同约定是否一致；报告期内以“挂网签收”确认收入的客户、销售内容、数量、金额及占比，是否存在人为调节空间；说明报告期内发行人是否涉及充电桩运营业务，相关收入金额、收入确认方法及合规性

1、区分不同产品类别说明收入确认相关流程、时点、依据、是否具备一贯性、主要要件及齐备性，与合同约定是否一致
 报告期公司不同产品收入确认相关流程、时点、依据如下：

销售模式	产品类别	收入确认政策	收入确认流程	收入确认时点	收入确认具体依据	是否具备一贯性	主要要件及齐备性	与合同约定是否一致
内销	电能表	公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，取得由客户正式出具的收货确认文件，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	国家电网及蒙西电网：公司将货物运送至国网下属各网省公司、蒙西电网或其指定地点，公司取得货物签收单据；国网下属各网省公司、蒙西电网在确认收到货物，并办理了内部相关手续后，一般会在国家电网各网省公司、蒙西电网结算平台发布电子验收单据（又称“挂网签收”）。	同时取得签收单据和验收单据时确认收入	签收单据和验收单据	是	签收单据、验收单据，两者齐备	是
			南方电网：公司将货物运送至南网下属各省网公司或其指定地点后，取得客户出具的签收单据；南网下属各省网公司完成内部验收程序后，公司向南网下属各省网公司提出验收单据申请，南网下属各省网公司向公司出具验收单据并记录验收日期。	同时取得签收单据和验收单据时确认收入	签收单据和验收单据	是	签收单据、验收单据，两者齐备	是
			二级市场（内销客户中除国网、南网、蒙西电网之外的客户）：公司将货物运送至二级市场客户或其指定地点后，并由客户签收后确认收入。	客户签收时点确认收入	送货签收单	是	送货单，齐备	是
	计量配套设备	收入确认政策与电能表一致	收入确认流程与电能表一致	收入确认时点与电能表一致	收入确认具体单据与电能表一致	是	主要要件与电能表一致、主要要件齐备	是

销售模式	产品类别	收入确认政策	收入确认流程	收入确认时点	收入确认具体依据	是否具备一贯性	主要要件及齐备性	与合同约定是否一致
	充电桩	公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，并根据合同完成安装调试（如需），经客户验收并出具正式验收单据，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。	对于不负责安装调试的充电桩销售：公司将货物运送至客户或其指定地点后，并由客户到货验收后确认收入。	客户到货验收时点确认收入	验收单	是	送货单、验收单，两者齐备	是
		对于负责安装调试的充电桩销售：公司将货物运送至客户或其指定地点后，由公司安装后以客户竣工验收时点确认收入。	客户竣工验收时点确认收入	验收单	是	验收单，齐备	是	
外销	电表、计量配套	FOB 和 CIF 模式，公司已根据合同约定将产品报关，并取得提单后确认收入；	公司根据合同约定将产品报关，并取得提单后确认收入；	取得提单时点确认收入	提单	是	报关单、提单，两者齐备	是
	设备	EXW 模式，在公司所在地将货物交付客户，完成交货时确认销售收入。	在公司所在地将货物交付客户，完成交货时确认销售收入	完成交货时点确认收入	交货签收单	是	交货签收单，齐备	是

注：因国家电网、南方电网、蒙西电网及其下属网省公司对于单据名称命名差异，为统一便于理解，上表中签收单据包括客户签收单、送货单、送货签收单等具备客户签收，完成产品控制权转移的同类文件；上表中验收单据包括验收单、到货交接单、设备验收单、配送验收单等同类型客户验收单据。

如上表，公司收入确认具备一贯性，主要要件齐备，与合同约定一致。

2、报告期内以“挂网签收”确认收入的客户、销售内容、数量、金额及占比，是否存在人为调节空间；

报告期内，公司“挂网签收”确认收入的客户、销售内容、数量、金额及占比如下：

单位：万只、万元

客户	销售内容	2025年 销售数量	2025年收入	2024年 销售数量	2024年收入	2023年 销售数量	2023年 收入
国网湖北	智能电表	48.60	8,023.00	-	-	14.40	2,663.28
蒙西电网	电能计量箱	0.46	124.70	2.23	892.26	-	-
	用电信息采集设备	0.67	1,664.56	-	-	-	-
	智能电表	8.01	4,429.14	-	-	-	-
	充电桩	-	-	0.01	164.72	-	-
国网山东	电能计量箱	3.42	2,313.60	-	-	-	-
	智能电表	8.00	3,327.36	4.60	1,986.56	-	-
国网浙江	电能计量箱	3.35	1,140.77	-	-	-	-
	通信单元	1.78	130.37	21.43	1,133.75	0.15	8.55
	用电信息采集设备	0.40	105.76	0.37	97.27	7.56	663.67
	智能电表	14.04	3,289.44	3.45	1,588.59	-	-
	其他	-	-	-	-	2.71	11.91
国网安徽	电能计量箱	4.23	1,029.43	2.49	1,019.69	1.03	386.42
	用电信息采集设备	0.64	491.32	0.76	583.45	-	-
	智能电表	14.00	2,316.86	23.01	3,939.57	32.00	5,895.40
国网陕西	智能电表	17.92	3,075.69	15.32	2,632.57	1.00	483.89
国网湖南	电能计量箱	3.62	842.24	-	-	-	-
	智能电表	5.50	1,951.79	-	-	15.54	2,929.06
	通信单元	-	-	3.10	165.29	39.06	1,828.19
	用电信息采集设备	-	-	-	-	0.13	24.46
国网江苏	智能电表	6.00	2,591.15	-	-	-	-
	通信单元	-	-	-	-	0.47	24.40
	用电信息采集设备	-	-	-	-	6.08	555.08
国网山西	电能计量箱	1.38	195.34	-	-	-	-
	智能电表	6.44	2,238.86	-	-	-	-
	通信单元	-	-	6.03	291.87	7.26	351.60
	用电信息采集设备	-	-	-	-	0.28	64.30

客户	销售内容	2025年 销售数量	2025年收入	2024年 销售数量	2024年收入	2023年 销售数量	2023年 收入
国网四川	通信单元	10.85	538.57	-	-	-	-
	用电信息采集设备	0.68	165.13	-	-	-	-
	智能电表	9.02	1,204.71	-	-	-	-
国网河北	电能计量箱	9.58	1,668.93	2.29	336.79	4.55	2,199.72
	智能电表	-	-	1.48	730.82	2.52	1,244.38
	通信单元	-	-	-	-	13.37	708.53
	用电信息采集设备	-	-	-	-	0.20	45.08
国网江西	智能电表	3.12	1,184.51	-	-	-	-
国网北京市电力公司	用电信息采集设备	1.62	1,087.44	-	-	-	-
国网上海	充电桩	0.08	252.35	-	-	-	-
	电能计量箱	2.15	663.31	2.13	687.39	-	-
国网冀北电力有限公司	电能计量箱	1.18	850.89	-	-	-	-
	通信单元	-	-	11.21	611.03	13.54	684.77
	用电信息采集设备	-	-	0.19	48.29	0.18	47.34
国网新疆电力有限公司	电能计量箱	0.75	812.48	-	-	-	-
国网重庆市电力公司	电能计量箱	4.99	482.28	6.20	502.00	-	-
	通信单元	-	-	11.33	526.21	-	-
国网青海省电力公司	电能计量箱	0.23	523.87	-	-	-	-
国网天津市电力公司	电能计量箱	0.52	284.26	0.29	173.32	-	-
邹平市供电有限公司	电能计量箱	0.35	267.94	-	-	-	-
国网辽宁	智能电表	1.49	246.24	13.98	2,553.37	5.40	974.86
	通信单元	-	-	1.10	79.23	11.37	517.94
	用电信息采集设备	-	-	0.10	26.02	-	-
国网吉林	通信单元	3.00	123.84	25.46	1,097.61	-	-
	用电信息采集设备	-	-	0.08	14.80	-	-
	智能电表	-	-	-	-	4.18	787.89
国网福建	通信单元	1.55	86.47	-	-	7.55	454.78
国网黑龙江	智能电表	-	-	3.27	1,534.43	3.92	1,838.74
国网西藏	电能计量箱	-	-	0.17	43.66	4.79	1,690.86
	其他	-	-	0.70	0.91	-	-
合计		199.61	49,724.56	162.75	23,461.47	199.23	27,085.12
各年度营业收入			83,014.17		68,694.13		49,048.43
挂网签收收入占比			59.90%		34.15%		55.22%

挂网签收验收的到货交接单系国网下属各网省公司、蒙西电网在确认收到货物，并办理了内部相关手续后，在国家电网各网省公司、蒙西电网结算平台发布的电子签收单据，不存在人为调节空间。

3、说明报告期内发行人是否涉及充电桩运营业务，相关收入金额、收入确认方法及合规性

报告期内，公司涉及充电桩运营业务，收入具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
充电桩运营业务	163.69	180.65	119.38
营业收入	83,014.17	68,694.13	49,048.43
占比	0.20%	0.26%	0.24%

如上表所述，公司充电桩运营业务实现收入金额较小，对公司收入影响较小。

充电桩运营业务收入确认方法：充电桩客户通过公司微信小程序（如：晨泰充电）下单，充电完毕后在微信小程序上支付充电服务金额，公司充电桩运营平台会自动归集该笔订单的信息及收入金额。每月末，充电桩运营业务部从充电桩运营平台导出该月的充电桩运营业务收入清单并提交公司财务部，公司财务部将该收入清单与运营平台核对无误后确认相关收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（1）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。”

中国证监会于 2024 年 8 月 23 日发布《上市公司 2023 年年度财务报告会计监管报告》，要求公司谨慎判断其在提供充电服务过程中是否取得了相关电力的控制权。公司管理层认为，外购电力需经过公司提供的升降压等服务，通过公司提供的专门设备（充电桩）才能充入客户的电动汽车电池中，在这一过程中，充电桩运营公司提供了重大的加工和整合服务，外购电力只是该项履约义务的一项投入，作为该项履约义务的整合提供方，充电桩运营公司是该项履约义务整体上的主要责任人，其在将外购电力提供给客户之前控制这些外购电力，故满足按总额法确认收入和成本的条件。

同行业可比公司对充电桩运营业务的收入确认情况如下：

项目	发行人	北巴传媒
收入确认方法	根据充电平台统计的充电流水确认充电业务收入	按合同约定提供充电服务，于每月末根据充电数量及合同约定价格予以结算确认
总额法/净额法	总额法	总额法

2023-2024 年度，公司对于充电桩运营业务采用总额法确认收入与同行业可比公司处理方式不存在重大差异，公司充电桩运营业务收入确认合规。2025 年度，公司根据财政部于 2025 年 4 月 17 日发布的《收入准则应用案例——充（供）电业务的收入确认》，对 2025 年度充电桩运营业务按净额法确认收入。

(二) 说明发行人收入是否存在季节性，报告期内收入季度分布情况与可比公司是否一致及原因，是否符合行业特点，报告期内第四季度收入占比持续升高的合理性，是否跨期确认收入

1、说明发行人收入是否存在季节性，报告期内收入季度分布情况与可比公司是否一致及原因，是否符合行业特点

报告期各期，公司与同行业可比公司各季度销售收入占比情况如下：

年度	季度	发行人	煜邦电力	西力科技	迦南智能	万胜智能	炬华科技	开发科技
2025 年度	第一季度	14.26%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	第二季度	29.47%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	第三季度	31.77%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	第四季度	24.51%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
2024 年度	第一季度	6.39%	4.94%	7.43%	8.30%	9.32%	9.25%	20.39%
	第二季度	28.32%	18.26%	19.04%	21.46%	20.70%	20.07%	24.57%
	第三季度	18.25%	28.09%	32.68%	30.60%	30.16%	30.57%	27.33%
	第四季度	47.04%	48.71%	40.86%	39.64%	39.82%	40.12%	27.71%

年度	季度	发行人	煜邦电力	西力科技	迦南智能	万胜智能	炬华科技	开发科技
2023 年度	第一季度	6.79%	12.49%	9.47%	14.13%	18.55%	21.31%	22.78%
	第二季度	34.98%	25.39%	25.20%	25.78%	24.91%	26.92%	28.17%
	第三季度	15.88%	29.30%	27.93%	26.58%	31.52%	22.24%	22.49%
	第四季度	42.35%	32.83%	37.40%	33.52%	25.02%	29.52%	26.55%

注：截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

公司主营业务收入存在季节性特征，收入主要集中于第二季度和第四季度，与可比公司季节性特征一致。公司主营业务收入的季节性变化，主要源于电力行业设备采购的季节性特点，以及电力客户交货和结算需求的共同影响。公司的主要客户包括国家电网、南方电网及其下属的网省公司等。这些客户主要通过招投标的方式采购智能电力设备产品。国家电网和南方电网通常在每年的第二季度和第四季度进行智能电表等智能电力设备产品的招标工作，所以其采购呈现出季节性的特点。此外，国家电网和南方电网作为大型央企，都实施了严格的财务预算和支出管理制度。第四季度，尤其是年末，通常是交付和结算的高峰时期，部分网省公司存在集中、整批次进行签收验收的情况，导致了电网公司客户在交货和结算方面呈现出季节性特征，符合行业特点。

2、报告期内第四季度收入占比持续升高的合理性，是否跨期确认收入

报告期内，公司第四季度收入占比分别为 42.35%、47.04%和 24.51%，第四季度收入占比呈升高趋势。公司第四季度收入占比升高与同行业可比公司变动趋势一致，具体情况如下表所示：

主体	2025 年第四季度	2024 年第四季度	2023 年第四季度
煜邦电力	未披露	48.71%	32.83%
西力科技	未披露	40.86%	37.40%
迦南智能	未披露	39.64%	33.52%
万胜智能	未披露	39.82%	25.02%
炬华科技	未披露	40.12%	29.52%
开发科技	未披露	27.71%	26.55%
平均值	未披露	39.48%	30.81%
公司	24.51%	47.04%	42.35%

同行业可比公司第四季度收入占比呈升高趋势，可比公司第四季度收入占比平均值分别为 30.81%和 39.48%。公司第四季度收入占比升高主要系各地电网公司近年来招标数量增加，于年末集中、整批次进行签收验收的情况增多，进而导致公司第四季度收入占比升高。

综上，由于电力行业设备采购的季节性特点，以及电力客户交货和结算需求的共同影响，公司主营业务收入存在季节性特征，公司收入季度分布情况与同行业可比公司一致，符合行业特点。由于各地电网公司存在于年末集中签收验收的情况，进而导致公司第四季度收入占比升高，该趋势与同行业可比公司趋势一致，具备合理性。报告期各期，公司严格按照收入确认政策确认收入，收入确认相关的外部证据充分，公司不存在跨期确认收入的情况。

（三）说明报告期内及期后退换货情况及占比

报告期各期及报告期后，公司退换货规模较小，占公司当期营业收入比例较小，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026年1-2月	2025年度	2024年度	2023年度
退货	-	15.17	32.78	1.02
换货	-	11.46	-	164.49
合计	-	26.63	32.78	165.51
对应期间营业收入金额	12,255.14	83,014.17	68,694.13	49,048.43
退换货占营业收入的比例	-	0.03%	0.05%	0.34%

综上，公司报告期内及期后退换货金额较小，占收入的比例较小。

会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅行业研究报告，了解智能电表、计量配套设备和充电桩的相关产业政策、两网公司的采购需求和市场空间；了解公司下游行业集中特点、智能电表预计使用年限、更新换代需求、市场竞争格局等；

2、查阅公司主要客户招标文件和中标文件，核查企业各中标文件履约情况，收入确认情况；

3、查阅公司报告期内及期后在手订单及执行率、中标金额及中标率情况；

4、查阅公司各期审计报告，了解公司财务指标情况；

5、查阅公司同行业可比公司年报，获取可比公司收入、净利润、细分产品收入情况，分析发行人与可比公司收入、净利润、细分产品收入变动趋势，对细分产品主要客户开展细节测试，核查公司细分产品主要客户销售情况；

6、访谈发行人销售负责人、外贸业务负责人，了解公司客户中贸易商、经销商情况；了解发行人境外销售情况，外销业务发展历史、与主要客户贸易背景、

业务扩展模式等；

7、访谈发行人主要贸易商客户，了解贸易商销售情况、销售模式、期末库存情况等；

8、分析发行人境外客户销售情况、平均单价、毛利率变动情况、销售产品变动情况等；

9、查询发行人客户公开披露信息，核查双方披露信息是否存在差异；

10、访谈发行人采购业务负责人、销售业务负责人，了解公司于客商重叠主体之间开展业务的背景原因、销售产品类型、定价策略、合作模式；

11、访谈公司主要客商重叠供应商，了解其定价策略、产品销售模式、业务开展背景原因等，获取客商重叠供应商出具的说明函、对外独立销售价格资料等；

12、访谈公司主要客商重叠供应商，了解发行人客商重叠主体业务开展情况，与公司是否存在相同客户及供应商，双方之间是否存在除正常业务行为之外的资金往来情况；

13、了解发行人销售与收款循环相关控制节点及控制措施，实施穿行测试和控制测试，测试发行人关于销售收入确认相关控制措施设计合理性及运行有效性；

14、检查发行人关于收入确认的相关外部资料，了解发行人收入确认流程和收入确认依据，对比不同产品收入确认流程、依据差异，检查相关收入确认要求齐备性；对照发行人与客户之间所签订的合同，判断与合同约定是否一致；结合收入确认准则，分析发行人收入确认时点准确性和合规性；

15、取得并核查发行人收入明细表，查阅发行人“挂网签收”客户对应收入情况、销售内容、数量、金额等信息；核查发行人各季度收入确认情况，结合可比公司收入确认季度分布情况，分析发行人季度收入情况与行业特点是否一致；访谈发行人财务总监、市场部负责人，了解公司第四季度收入占比较高的原因及合理性；

16、取得并查阅发行人充电桩运营收入明细，查阅发行人充电桩运营收入情况；访谈发行人财务总监、充电桩事业部负责人，了解发行人充电桩运营业务开展情况，收入确认相关单据，查阅发行人充电桩运营系统，结合同行业公司充电桩运营业务收入确认政策、会计准则要求等，分析发行人充电桩运营业务收入确认方法合规性；

17、取得并核查发行人其他出库序时簿，查阅发行人销售退回及换货情况，了解发行人期后退换货相关原因及后续解决情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司收入增长具备合理性。2023 年度和 2024 年度，公司营业收入、净利润与可比公司营业收入平均值均保持增长趋势。2025 年度，公司营业收入与净利润均保持增长趋势。2024 年度，公司营业收入、净利润增长率高于可比公司平均水平。公司细分产品变动趋势与可比公司趋势未发现存在重大差异，相关产品收入变动具备合理性。2025 年度，公司细分产品收入变动具备合理性。

2、发行人各细分产品业务收入上涨主要来源于公司中标订单规模增长，发行人向客户交付产品数量增长所致。

3、发行人境外业务拓展以参加行业展会、依托业内人士引荐等方式为主，公司境外业务以东南亚地区为主，报告期内境外销售业务规模增长主要系客户需求增长所致。

4、公司业务以招投标模式为主，存在少量贸易商，不存在经销商，公司主要贸易商产品去化情况良好，期末库存金额极小。

5、发行人各期细分产品收入与中标金额的匹配，报告期内主要客户并未公开披露其分供应商的详细采购金额等信息。

6、发行人与客商重叠主体之间购销行为均为正常商业行为，具备必要性及合理性，双方定价公允，对采购与销售行为单独核算；采购、销售内容存在关联的三家主体，发行人与其开展业务均具备合理原因，业务实质为正常购销行为，不属于委托加工。除公司向鸿嘉利销售定制化采购所需部件外，其余业务收入确认采用总额法核算，会计处理规范。

7、重叠客户供应商与公司及关联方、其他客户或供应商不存在异常资金往来。

8、期后公司预测被取消投标资格的风险较小；公司被竞争对手替代的风险较小，公司客户稳定性较高，业务具备持续性；公司期后业绩出现大幅下滑的风险较小。

9、发行人不同产品类别收入确认相关流程、时点、依据具备一贯性，收入确认齐备性，与合同约定一致。

10、挂网签收的到货交接单系国网下属各网省公司、蒙西电网在确认收到货物，并办理了内部相关手续后，在国家电网各网省公司、蒙西电网结算平台发布的电子签收单据，未发现人为调节的情形存在。

11、发行人业务涉及充电桩运营，2022-2024 年度，公司对于充电桩运营业务采用总额法确认收入与同行业可比公司处理方式不存在重大差异，公司充电桩

运营业务收入确认合规。2025 年度，公司对充电桩运营业务按净额法确认收入，充电桩运营业务收入确认合规。

12、发行人主营业务收入存在季节性特征，收入主要集中于第二季度和第四季度，与可比公司季节性特征一致。报告期内第四季度收入占比持续升高具备合理性，未发现跨期确认收入。

13、报告期内及期后发行人退换货金额较小，占收入的比例较小。

（三）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《上市指引 2 号》）2-8 客户集中度较高、2-13 境外销售相关要求进行检查并逐项发表意见，说明对境外客户的核查范围、程序、比例及结论。

1、2-8 客户集中度较高

（1）非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，相关大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性

报告期内，按合并口径，公司来自国家电网和南方电网的合计销售收入分别为 43,489.48 万元、59,561.29 万元和 68,646.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 88.67%、86.71%和 82.69%。2023 年度和 2025 年度，公司对国家电网的合并销售收入占比超过 50%；2024 年度，公司对南方电网的合并销售收入占比超过 50%。公司对国家电网和南方电网销售占比较高主要因为电力行业的特殊性，具有行业普遍性，对公司不构成重大不利影响，不适用。

（2）发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业）

①发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

对国家电网和南方电网的依赖源于电力行业的特殊性，且具有行业普遍性，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。国家电网、南方电网是中央直接管理的国有独资公司，主要负责投资建设运营电网业务，是我国电网建设投资的重要主体。目前，国家电网经营区域覆盖 26 个省（自治区、直辖市），南方电网经营区域覆盖 5 个省（自治区），两者是国内电力设备产品的主要采购方，其自身的投资计划对电力行业的影响巨大。发行人对国家电网、南方电网及其下属公司销售占比较高与电力行业经营特点相一致。

②发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；

国家电网、南方电网以投资建设运营电网为核心业务，对智能电力设备产品的采购具有稳定性和持续性。2021年4月，国家电网发布《国家电网公司具有中国特色国际领先的能源互联网规划》，规划的设计思路紧密围绕实现“双碳”目标和构建新型电力系统，规划建设能源互联网，一是坚强网架为平台，促进多能互补，多元互动，确保能源安全供应，二是通过电网数字化转型全面提升处理、应用安全等能力，推动智能电力向智慧电网升级。

2021年5月，南方电网印发《建设新型电力系统行动方案（2021-2030）白皮书》。

2021年7月，国家电网发布《构建以新能源为主体的新型电力系统行动方案（2021-2030年）》，提出2035年基本建成新型电力系统，2050年全面建成新型电力系统的目标。

在上述背景下，国家电网、南方电网未来将继续加大电网建设力度，对智能电力设备产品的采购将持续发生。

③发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；

发行人与国家电网、南方电网均实现了长期合作。国家电网、南方电网以投资建设运营电网为核心业务，是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业，经营规模较大，资金实力雄厚，信用优良，未来持续盈利能力较强，履约及账款回收方面的风险较小。

发行人自成立以来始终专注于智能电力设备相关领域，经过多年的发展及积累，发行人已拥有了相关核心技术并应用于发行人产品。发行人智能电力设备产品系列齐全，市场竞争力较强。发行人建立了完善的服务体系，能够快速响应客户的需求，为客户提供产品质量追溯、产品售前售后等全方位服务。发行人与国家电网、南方电网及其下属公司均实现了长期稳定合作，成为其重要供应商。

④发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力；

发行人通过参与招投标的方式获得国家电网和南方电网订单，业务获取过程公开、透明，相关交易定价具有公允性。发行人与国家电网、南方电网均不存在关联关系，通过招投标方式获得国家电网、南方电网订单的过程公开、透明，交易定价公允，发行人具有独立面向市场获取业务的能力。

(3) 发行人对单一客户不存在重大依赖。

报告期内，按合并口径，公司来自国家电网和南方电网的合计销售收入分别为 43,489.48 万元、59,561.29 万元和 68,646.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 88.67%、86.71%和 82.69%。2023 年度和 2025 年度，公司对国家电网的合并销售收入占比超过 50%；2024 年度，公司对南方电网的合并销售收入占比超过 50%。发行人对国家电网和南方电网均存在依赖。

综上所述，对国家电网、南方电网及其下属公司销售收入占比较高对发行人未来持续经营能力不构成重大不利影响。

2、2-13 境外销售

(1) 境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。

①境外业务的发展历程及商业背景

发行人成立于 2010 年，并于 2013 年取得对外贸易经营者备案登记，经过十余年的发展，发行人境外主要客户位于越南、马来西亚、秘鲁等国家和地区。公司境外销售的主要产品为单相智能电表和三相智能电表。

发行人主要境外客户为 DSK、DPM 等。合作背景如下：2019 年，发行人通过行业展会及业内人士引荐等方式与 DPM 建立联系，双方通过商务洽谈沟通后，其认可发行人的产品、价格和服务，双方正式开展合作；2021 年，发行人同样通过行业展会及业内人士引荐的渠道与 DSK 建立合作关系。发行人境外业务发展历程及商业背景具有合理性。2025 年度，发行人拓展境外业务布局，新增非洲尼日利亚客户 Eve Electric。

②变动趋势及后续规划

报告期内，公司的境外销售金额持续提升，目前，公司紧跟市场和行业技术发展趋势，已在秘鲁、越南、马来西亚、尼日利亚等多个国家及地区布局，具备较强的产品定制化能力和市场竞争优势，能够为客户提供产品售前售后、质量追溯等全方位的服务，未来，公司计划在西班牙、马来西亚、越南设立营销网络，加大境外市场的开拓力度，持续提升境外收入规模。

③相关产品是否主要应用于境外市场

发行人报告期内境外销售占比较低，主要产品单相智能电表和三相智能电表均同时在境内、境外销售，不存在主要应用于境外市场的情形。

④是否与境外客户建立稳定合作关系

发行人已与境外客户建立稳定的合作关系。报告期内，发行人前五大境外客户比较稳定，其中，发行人与主要客户 DSK、DPM 等均合作多年，上述客户对发行人的产品、价格和服务高度认可，有着长期与发行人合作的意愿。

(2) 开展模式及合规性。包括但不限于：①发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；②境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；③相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

①发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，发行人境外客户主要位于越南、马来西亚、秘鲁等国家和地区，发行人销往境外的主要产品系在中国大陆境内完成生产，发行人已经取得在中国大陆境内生产该等产品所需的资质、许可。发行人与境外客户约定的贸易方式通常为 FOB 和 CIF，由发行人负责中国大陆境内的出口报关事宜，境外客户需要自行负责其所在国家和地区的进口清关事宜，境外客户对发行人产品的采购、使用、再销售等环节如需取得资质、许可的，应由其自行办理，与发行人无关，发行人无需在该等国家和地区办理相关资质、许可。

就产品出口事宜，发行人已按我国出口的相关法律法规办理了海关报关单位注册登记、对外贸易经营者备案登记表等必要资质、许可。此外，发行人的部分产品还取得了符合境外相应标准的检测报告，可以满足部分有特殊需求的境外客户。

报告期内，发行人出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外海关禁止入关的情形，发行人亦不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

②境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

发行人境外业务销售模式主要为直销和贸易商模式，无经销模式，与内销业务采用的销售模式基本一致。由于发行人为生产商，公司外销业务在直销模式和贸易商模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等方面均不存在重大差异。因此，发行人的外销业务采取的经营模式具有商业合理性，具体如下：

A、获取订单方式：主要通过行业展会寻找潜在客户，以及依托业内人士介绍等方式来开拓市场及获取客户。

B、定价原则及利润空间：发行人的定价原则为成本加成法，公司根据生产所使用的原材料、直接人工、水电、折旧摊销等制造费用核算产品的成本，根据

产品的工艺难度与客户的议价结果等确定利润率，综合得出产品的定价。

C、信用政策：根据与客户之间的交易习惯和协商结果确定信用政策，主要有预付全部货款或预付部分货款后按约定周期结算等，公司对境外销售客户基本无信用期。

D、变化趋势：报告期各期，公司境外销售收入分别为 1,923.83 万元、4,282.07 万元和 3,932.40 万元，占主营业务收入比例分别为 3.96%、6.29%和 4.77%。

③相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

A、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况

报告期内，公司与境外客户的结算方式主要为电汇，结换汇为美元和人民币。发行人外销业务下的跨境资金流动主要为因出口产品销售收到的货款产生的跨境资金流入。报告期内，公司结汇、收汇金额如下：

单位：万美元；万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
结汇	307.55	-	560.48	-	173.25	-
收汇	408.28	327.84	529.72	310.3	163.21	1,015.14

报告期内，公司美元收汇金额分别为 163.21 万美元、529.72 万美元和 408.28 万美元，收汇金额增长主要系公司对 DSK 等美元结算客户销售规模增长所致。公司对马来西亚 DPM 客户交易使用人民币结算，故不存在结汇。

B、是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

截至本回复出具日，发行人已在中国工商银行、华夏银行、宁波银行开立了收取外汇的外币账户，以出口报关单等单据办理了出口收汇手续，并通过指定银行进行收汇及结算，发行人涉外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇行为均符合国家外汇和税务的相关法律规定。

此外，报告期内，发行人及其子公司不存在海关进出口、税务、外汇等行政处罚记录。

综上所述，报告期内发行人相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在受到国家外汇或税务等主管部门行政处罚的情形。

(3) 业绩变动趋势。包括但不限于：①报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；②报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；③外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

①报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

A、报告期内，境外销售收入情况以及变化原因、区域集中度、主要客户以及销售金额

报告期内，境外销售收入情况以及变化原因、区域集中度、主要客户以及销售金额详见本回复“问题 3.收入增长合理性及业绩稳定性”之“一、”之“（二）”之“2、说明境外业务拓展方式、主要区域，报告期内主要境外客户、销售变动情况及原因、毛利率”之回复。

B、报告期内，发行人境外主营业务成本结构情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,532.66	84.52%	2,412.85	81.99%	1254.20	81.71%
直接人工	291.32	9.72%	319.82	10.87%	170.35	11.10%
制造费用	140.63	4.69%	178.33	6.06%	102.49	6.68%
运输费用	26.07	0.87%	25.19	0.86%	4.10	0.27%
其他	5.79	0.19%	6.58	0.22%	3.78	0.25%
合计	2,996.47	100.00%	2,942.77	100.00%	1,534.92	100.00%

报告期内，发行人境外主营业务成本结构整体较为稳定，主要为直接材料成本，占比分别为 81.71%、81.99%和 84.52%。

C、境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致。

a、报告期内，境外销售收入及占主营业务收入的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	3,932.40	4,282.07	1,923.83
主营业务收入	82,386.17	68,129.78	48,587.72
占比	4.77%	6.29%	3.96%

报告期各期，公司境外销售收入分别为 1,923.83 万元、4,282.07 万元和 3,932.40 万元，占主营业务收入比例分别为 3.96%、6.29%和 4.77%，呈增长趋势。

b、境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期内，发行人境外销售的产品主要为单相智能电表和三相智能电表，智能电表海外市场需求强劲。我国是智能电表最大需求国和制造国，智能电表已经达到或接近发达国家技术标准，生产研发能力可满足国际市场的不同需求。伴随着“一带一路”合作的深入，国外对我国智能电表的认可度逐步提升。中国电表厂商凭借技术、价格优势及交付及时优势，在亚洲、非洲、欧洲、拉丁美洲均实现突破，具有较强的竞争力。

根据海关总署数据，2024 年中国企业共向 187 个国家和地区出口了电能表相关产品。海外市场智能电表需求持续旺盛，出口金额从 2013 年的 28.2 亿元增长至 2024 年的 114.3 亿元，2024 年同比增长 11.6%，2013-2024 年出口金额 CAGR 达 13.6%。亚洲、非洲、欧洲为中国智能电表主要出口市场，从出口金额（人民币口径）和出口数量来看，常年位列前三，合计均超九成。2024 年，亚洲和非洲出口增速亮眼，非洲出口增速排名第一，达 30.4%；亚洲增速第二，达 27.2%。

全球智能电网建设为智能电表和用电信息采集系统等产品的发展带来了巨大的市场空间。根据 Research and Markets 和 Statista 数据，2022 年全球智能电表市场规模约为 118 亿美元，预计到 2027 年将达到 160 亿美元，CAGR 为 6.3%。根据欧盟委员会联合研究中心 Joint Research Centre 数据，全球已安装智能电表超 12 亿台，亚太、欧盟和北美居领先地位。由于智能电表基础设施水平不一，各洲未来智能电表需求呈现分化，整体维持高增。根据 Mordor Intelligence 数据，全球智能电表市场出货量预计将从 2024 年的 1.62 亿台增长到 2029 年的 2.36 亿台，CAGR 达 7.8%。

美国、欧洲、日本等发达国家和地区相继提出智能电网建设规划，是智能电网建设的主要市场；同时，在亚洲、非洲、中东等发展中国家市场，智能电网建设全方位推进，处于快速增长阶段。部分发展中国家窃电、断电情况比较严重，其对于具备防窃电技术的智能电表需求量较大。东欧、拉美、东南亚、中亚和西

非等新兴经济体的智能电网建设落后于国内约 5-10 年，对电力基础设施建设的需求旺盛。随着智能电网在发达国家的逐步优化和发展中国家的进一步推进，预计海外智能电表的市场需求将呈现出较快增长的态势，未来 3-5 年内海外市场将保持稳定增长。

多重因素驱动全球智能电表高需求。首先是全球电力需求持续增长。根据美国能源信息署 EIA 数据，预计全球电力装机容量将从 2020 年的 7.1TW 增长至 2050 年的 14.7TW。此外，根据 Grand View Research 数据，按照终端市场划分，目前住宅市场占全球智能电表收入的 88% 以上。考虑到消费电子产品、办公设备和其他负载低功耗模式下也持续消耗电力，未来商业（酒店、购物中心和办公楼等）以及工业消费者越来越倾向于安装智能能源管理系统跟踪电力使用情况，智能电表商业及工业终端市场将出现强劲增长。政府对基础设施项目的投资不断增加，也将推动全球智能电表市场快速发展。

发行人报告期内境外销售收入呈增长趋势，境外销售变动趋势与境外相关产品的市场需求情况基本一致。

②报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

由于境外客户向公司采购的相关智能电表和公司境内销售的智能电表型号、规格不同，无法进行相同产品的价格对比，此处用公司境外客户和境内非电网客户平均销售单价进行对比：

单位：元/只

产品	客户类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单相智能电表	境内非电网客户	72.34	83.50	86.20
	境外客户	81.85	72.40	75.60
三相智能电表	境内非电网客户	151.48	154.19	196.25
	境外客户	314.00	313.62	319.24

由上表可知，单相智能电表方面，境外客户销售单价较为稳定，境内非电网客户平均销售单价整体高于境外客户主要系境内非电网客户所购买电表在技术标准、产品精度方面高于境外客户。2025 年度，由于公司部分境内非电网客户采购的低端单相智能电表示单价较低，导致境内非电网客户平均单价下降。

三相智能电表方面，境外客户平均销售单价较为稳定，且平均销售单价均高于境内非电网客户，主要系两类客户采购的三相智能电表型号精度差异所致。境外客户所采购三相智能电表终端客户为当地电网公司，产品主要用于工业生产企业及大型商业建筑等，而境内非电网客户采购的产品主要应用场景为其所承接的线路改造等，对于产品的精度要求低于境外客户。

公司境外客户和境内非电网客户销售毛利率对比如下：

产品	客户类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单相智能电表	境内非电网客户	28.47%	18.46%	25.23%
	境外客户	22.42%	26.39%	20.64%
三相智能电表	境内非电网客户	47.29%	41.46%	39.97%
	境外客户	39.26%	36.57%	20.22%

注：为方便比较，上表毛利率不含运输费用和质保费用。

2024 年度，单相智能电表境内非电网客户实现收入较少，且主要为 1 级单相导轨表，毛利率较低，对境外客户主要销售的为 230V10（80）有功 1 级单相表，测量范围更大，毛利率较高。2025 年度，境外客户与境内非电网客户毛利率差异较小。

报告期内，公司三相智能电表境外客户与境内非电网客户毛利率水平有所波动，主要系境内非电网客户所采购三相智能电表数量较少，公司对于小批量三相智能电表销售采用高毛利策略。

③外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

A、报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因、上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来

报告期内，公司境外销售前五大客户销售金额、销售产品种类、占比以及变动的的原因如下：

单位：万元

2025 年度					
序号	客户名称	地区/国家	金额	占比	销售产品
1	DSK	韩国/越南	2,733.15	69.50%	单相智能电表、三相智能电表
2	Eve Electric	尼日利亚	529.07	13.45%	单相智能电表
3	DPM	马来西亚	377.12	9.59%	单相智能电表
4	SMART POWER	越南	124.40	3.16%	单相智能电表、三相智能电表
5	STRONGER ELECTRIC	秘鲁	121.20	3.08%	单相智能电表
小计			3,884.94	98.79%	-

2024 年度					
序号	客户名称	地区/国家	金额	占比	销售产品
1	DSK	韩国/越南	3,700.79	86.43%	单相智能电表、三相智能电表
2	DPM	马来西亚	324.83	7.59%	单相智能电表
3	STRONGERELECTRIC	秘鲁	122.52	2.86%	单相智能电表
4	SMARTPOWER	越南	92.91	2.17%	单相智能电表、三相智能电表
5	HAIANHPRODUCTION	越南	23.58	0.55%	单相智能电表、三相智能电表
小计			4,264.63	99.59%	-
2023 年度					
序号	客户名称	地区/国家	金额	占比	销售产品
1	DSK	韩国/越南	878.62	45.67%	单相智能电表、三相智能电表
2	DPM	马来西亚	871.68	45.31%	单相智能电表
3	STRONGERELECTRIC	秘鲁	132.84	6.90%	单相智能电表
4	SMARTPOWER	越南	25.98	1.35%	单相智能电表
5	HAIANHPRODUCTION	越南	8.56	0.45%	单相智能电表
小计			1,917.68	99.68%	-

公司的境外客户主要为电表制造商和贸易商，所采购的智能电表具有定制化特征，其根据在当地获取订单的情况向公司采购，电表制造商采购公司产品后（一般为大散件）经进一步加工后对外销售，终端使用者基本为境外当地电力局/公司。2023 年度-2024 年度，公司境外主要客户为 DPM、DSK 和 STRONGER ELECTRIC，该三家客户每年占公司境外销售收入的 90% 以上，2025 年度新增非洲客户 Eve Electric。公司每年销售额的变动主要和其在当地市场获取订单的情况相关。

上述客户基本情况如下：

序号	客户名称	合作情况
1	DSK	于 2016 年 9 月在韩国注册成立，注册资本为 50.00 亿韩币，主要从事电器及电能表类业务。公司经业内专业人士介绍相识，并于 2021 年建立合作关系，主要向公司采购公司智能电表及其配套等产品。
2	DPM	于 2012 年 12 月在马来西亚注册成立，注册资本为 500.00 万令吉，实际控制人为 Dato' Borhanuddin Ramli，主要从事能源仪表的制造和贸易业务。该客户与公司经行业展会和业内专业人士介绍相识，并于 2019 年建立合作关系，主要向公司采购智能电表及其配套等产品。
3	STRONGER ELECTRIC	于 2013 年 3 月在秘鲁注册成立，注册资本为 S/22,000.00 秘鲁索尔，实际控制人为 Mendoza Pariona, Dora Luz，主要从事电气设备、家具、照明设备等产品的批发与零售。该客户与公司于 2018 年建立合作关系，主要向公司采购公司单相智能电表及相关配件。

序号	客户名称	合作情况
4	SMART POWER	于 2014 年 10 月在越南注册成立，注册资本为 800.00 亿越南盾，实际控制人为 Ms.NGUYENTHITHANHTAM，主要从事电表组装、生产和销售。该客户与公司于 2017 年建立合作关系，主要向公司采购智能电表组件等。
5	HAI ANH PRODUCTION	于 2007 年 8 月在越南注册成立，注册资本为 300.00 亿越南盾，实际控制人为 Ms.LE THI HUE，主要从事电气设备生产、制造。该客户与公司、于 2020 年建立合作关系，主要向公司采购智能电表组件等。
6	ISMART METERS	于 2019 年 4 月在中国香港注册成立，注册资本为 1 万港币，实际控制人为 DingQiong，主要业务为电表销售。该客户与公司于 2017 年建立合作关系，主要向公司采购智能电表产品。
7	Eve Electric	于 2023 年 11 月在尼日利亚注册，注册资本为 1 千万尼日利亚奈拉，Olusoji Olatunji 持有该公司 60% 股份，主要业务为电器产品领域销售与安装。该客户与公司于 2025 年建立合作关系，主要向公司采购智能电表产品。

上述客户与发行人及其关联方不存在关联关系，不存在异常资金往来。

B、报告期各期前五名外销客户与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

报告期各期前五名外销客户与发行人的合同签订情况以及订单获取方式具体如下：

客户名称	订单获取方式	合同类型	主要合同条款
DSK	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、款到发货、FOB
DPM	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、预付款 15-20%，尾款于释放提单前支付完毕。
STRONGER ELECTRIC	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、预付 5%，尾款于释放提单前支付完毕。
SMART POWER	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、发货前付完货款、CIF
HAI ANH PRODUCTION	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、发货前付完货款、CIF
ISMART METERS	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、预付 15%，发货前付尾款、EXW
Eve Electric	客户通过网络渠道主动联系	非框架合同	交货时间、TT 支付方式、FOB

(4) 主要经营风险。包括但不限于：(1) 发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；(2) 报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；(3)

境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

①发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响。

报告期各期，公司境外销售收入分别为 1,923.83 万元、4,282.07 万元和 3,932.40 万元，占主营业务收入比例分别为 3.96%、6.29%和 4.77%，境外客户主要位于越南、马来西亚、秘鲁、尼日利亚等国家和地区。报告期内，越南、马来西亚、秘鲁等国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，对发行人未来业绩不会造成重大不利影响。

②报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施。

A、报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响

公司外销业务主要以美元和人民币结算，因此美元兑人民币汇率的波动对公司持有的以美元计价的货币资金、应收账款、合同负债的账面价值产生影响。报告期内，公司财务费用中汇兑收益对公司当期净利润的影响比例均低于 1%，影响较小。

B、发行人应对汇率波动风险的具体措施

为有效应对外币兑人民币汇率波动风险，发行人主要采取了以下措施来应对风险：

a、深化银企合作。公司加强与银行的紧密合作，不定期了解外汇市场情况，合理安排公司结汇。

b、利用金融工具，平滑汇率波动影响。发行人购买远期外汇合约和外汇期权，综合利用金融工具对冲美元贬值风险。

c、完善报价机制，平滑汇率波动影响。在产品定价环节，公司充分考量近期汇率波动水平及未来汇率走势分析预测，有效缓冲汇率波动对利润空间的冲击。

③境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖。

发行人境外客户以所在地区电表制造商和贸易商为主，不存在为全球知名企业的情形，发行人对境外客户不存在重大依赖。

④是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

发行人不存在境外客户指定上游供应商情况。

发行人出口业务有 FOB、CIF、CFR 和 EXW 等贸易模式，主要采用的是 FOB 和 CIF 模式，收入确认方法为货物出口装船离岸，完成出口报关，根据出口报关单、提单等资料确认收入，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

(5) 境外销售真实性。包括但不限于：①报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；②对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；③中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

①报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。

A、海关数据匹配

发行人境外销售存在 FOB、CIF 等不同贸易模式，公司产品在报关完成后取得货运提单完成相关产品交付义务，公司以取得报关单、提单时点作为境外销售收入确认时点，故境外收入确认时点与海关出口时点存在一定的时间差。报告期各期公司外销收入与海关数据进行匹配比较，相关情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	3,932.40	4,282.07	1,923.83
海关出口报关金额 ^注	3,762.86	4,322.21	1,919.16
差异额	169.54	-40.14	4.67
差异率	4.31%	-0.94%	0.24%

注：上述海关出口报关数据系商务局通过“海关数据查询统计分析系统”查询数据，该数据仅为发行人母公司出口数据，不含子公司出口数据。

由上表可见，报告期内公司外销收入与海关出口报关金额差异较小，主要系报关与提单时间差异和子公司少量报关出口数据差异所致，外销收入与各期海关数据相匹配。

B、出口退税及信用保险公司数据

报告期内，公司出口退税数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口退税金额①	6.17	4.72	19.18
出口免抵金额②	489.29	561.21	221.55
公司外销收入③	3,932.40	4,282.07	1,923.83
公司出口退税税率	13%	13%	13%
折算公司外销收入④= (①+②) /13%	3,811.19	4,353.35	1,851.77
申报时间差异⑤	121.20	-71.27	71.27
其他差异⑥=③-④-⑤	-	-	0.78

由上表可知，报告期内公司外销出口数据与退税不存在重大差异，主要差异原因系公司收入确认时间与海关开票退税时间差异。

公司境外销售在业务结算模式上主要采用预收款模式，即款到发货，货款回收风险较小，因此公司未对外销产品购买出口信用保险。

C、结汇及汇兑损益波动数据

公司与境外客户的结算方式主要通过电汇，结换汇为美元。报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售收到的货款。公司结合人民币资金的需求和汇率走势，灵活安排结汇。报告期内，公司收汇、结汇金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
结汇	307.55	-	560.48	-	173.25	-
收汇	408.28	327.84	529.72	310.3	163.21	1,015.14

公司报告期内美元收汇金额分别为 163.21 万美元、529.72 万美元和 408.28 万美元，收汇金额增长主要系公司以美元结算的境外销售收入增长所致，报告期收汇数据与外销收入相匹配。

报告期内，公司财务费用中汇兑净损益分别为-8.46 万元、-62.53 万元和-15.42 万元。报告期内美元兑人民币汇率变动较大，汇兑损益受报告期内汇率变动及外币余额变动影响，具有合理性。

D、物流运输记录

报告期内，发行人境外销售以 FOB、CIF 模式为主，运费主要为国内段运输费用，运费金额分别为 4.10 万元、25.19 万元和 26.07 万元，金额较小，与公司境外销售模式匹配。

E、发货验收单据

公司的外销收入根据出口报关单、提单进行确认，公司发货验收单据与境外销售收入具有匹配性。

F、境外销售费用

报告期内，公司无境外销售费用。

②对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查。

报告期内，发行人不存在境外子公司，中介机构对报告期内发行人主要境外客户进行了函证、实地走访或视频访谈等核查方式，了解与主要客户的合作背景、主要合同条款及结算政策等。申报会计师对境外主要客户访谈情况如下：

单位：万元

客户名称	国家/地区	走访形式	境外客户销售收入		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
DSK	韩国/越南	实地走访	2,733.15	3,700.79	878.62
DPM	马来西亚	实地走访	377.12	324.83	871.68
STRONGERELECTRIC	秘鲁	视频访谈	-	122.52	132.84
合计			3,110.27	4,148.15	1,883.14
占各期收入的比例			79.09%	96.87%	97.88%

③中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

对于发行人主要境外客户，申报会计师采用的函证、细节测试、实地走访或视频访谈等核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

综上所述，发行人报告期各期海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据等与境外销售收入匹配；发行人不存在境外子公司，对于发行人主要境外客户，中介机构已采取函证、实地走访或视频访谈等多种形式进行核查，核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，发行人境外收入真实。

(6) 在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1. 设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2. 关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3. 核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。

截至本回复出具日，发行人不存在在境外设立子公司开展经营业务的情形。

3、说明对境外客户的核查范围、程序、比例及结论。

(1) 境外客户的核查范围确定原则

报告期内，公司境外收入相对集中，报告期各期前两大境外客户 DSK 和 DPM 占境外收入比例分别为 90.98%、94.01%和 79.09%，同时大多数境外客户交易金额较小，因此申报会计师基于重要性原则，将各期境外前两大客户均纳入境外收入重点核查范围，开展实地走访。对于报告期内其他境外客户，根据客户配合意愿执行视频访谈等核查程序。

(2) 境外客户执行核查程序及核查比例

申报会计师对境外销售核查执行了以下程序：

①获取了公司与各期主要境外客户的销售合同，查阅合同条款的约定，了解销售的产品类型、合作模式等；

②访谈公司管理层，了解公司境外客户的开发方式、销售方式。获取公司在主要境外销售国家/地区开展生产经营所需的资质取得情况；

③获取各期主要境外客户的中信保报告，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行核查，核查其与公司之间是否存在关联关系；

④获取公司报告期各期出口销售台账，对公司报告期内的境外销售执行细节测试，包括抽查销售合同订单、出库单、出口报关单、运单、提单等相关资料，核查境外销售收入的真实性和准确性。报告期各期，对于境外收入细节测试比例分别为：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入金额	3,932.40	4,282.07	1,923.83
细节测试金额	2,681.94	3,576.49	1,710.54
细节测试比例	68.20%	83.52%	88.91%

⑤对公司报告期各期末前后一个月执行截止性测试，获取资产负债表日前后的销售出库单、出口报关单、运单、提单等，核查是否存在重大跨期情况。核查资产负债表日后是否存在销售退回情况，分析在资产负债表日是否存在不满足收入确认条件的情况。截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月	2025 年 12 月	2025 年 1 月	2024 年 1 月和 12 月	2023 年 1 月和 12 月	2022 年 1 月和 12 月
境外收入金额	0.00	848.68	229.93	210.67	173.39	428.69
截止性测试金额	0.00	848.68	229.93	157.21	172.60	398.47
截止性测试比例	0.00	100.00%	100.00%	74.62%	99.55%	92.95%

⑥对境外客户执行函证程序，报告期内境外收入的函证确认比例如下表所示：
单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入金额①	3,932.40	4,282.07	1,923.83
发函金额②	3,262.22	3,700.79	1,750.30
发函比例③=②/①	82.96%	86.43%	90.98%
回函相符金额④	3,262.22	3,700.79	1,750.30
回函相符比例⑤=④/②	100.00%	100.00%	100.00%
替代测试金额⑥	-	-	-
替代测试比例⑦=⑥/②	-	-	-
回函/替代可验证比例⑧= (④+⑥) /②	100.00%	100.00%	100.00%

⑦对主要境外销售客户进行视频及实地访谈，了解双方交易背景、交易流程、货款结算等事项。报告期内，境外销售收入的访谈确认比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入金额①	3,932.40	4,282.07	1,923.83
访谈客户家数	2	3	3
访谈确认金额②	3,110.27	4,148.15	1,883.14
其中：实地走访确认金额③	3,110.27	4,025.62	1,750.30
视频访谈确认金额④	0.00	122.52	132.84
访谈确认比例⑤=②/①	79.09%	96.87%	97.88%
其中：实地走访比例⑥=③/①	79.09%	94.01%	90.98%
视频访谈比例⑦=④/①	0.00%	2.86%	6.90%

⑧分析性复核程序，结合公司境外销售的海关报关单、出口退税申报表等，核查公司海关报关数据等与境外销售收入金额的匹配情况。

(3) 核查意见及结论

经核查，申报会计师认为发行人各期境外销售收入真实，发行人境外收入增长主要来自长期稳定合作客户，且随着发行人海外的不断开拓，未来境外收入增长具备持续性。

(四) 说明对收入真实性采取的核查方法、程序、比例和结论，样本选取方法及合理性。

1、说明对收入真实性采取的核查方法、程序、比例和结论

针对收入真实性，申报会计师执行了以下程序：

(1) 了解公司的主要产品、主要客户等基本情况；获取销售相关的内控制度，了解销售与收款循环内部控制设计情况，了解销售主要活动流程和关键控制节点，开展穿行测试，评价发行人内部控制设计合理性及运行有效性；

(2) 了解公司的销售模式与业务流程，抽查并核对销售合同中的关键条款，评价公司采用的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定和要求；

(3) 对报告期内公司营业收入进行细节测试，核查销售凭证、销售合同、出库单、运输单、签收单、验收单/提单/报关单、发票等原始单据，核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内销售细节测试规模	48,905.80	38,573.35	32,591.67
境外销售细节测试规模	2,681.94	3,576.49	1,710.54
细节测试规模合计	51,587.74	42,149.84	34,302.21
对应期间主营业务收入规模	82,386.17	68,129.78	48,587.72
细节测试比例	62.62%	61.87%	70.60%

(4) 对报告期内主要客户进行实地走访，获取的证据包括经客户签字盖章的访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片等，客户走访情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访家数	54	54	54
走访客户对应收入规模	61,681.21	56,666.91	40,312.05
对应期间主营业务收入规模	82,386.17	68,129.78	48,587.72
走访比例	74.87%	83.17%	82.97%

(5) 对公司报告期各期确认营业收入的客户执行函证程序。报告期内，客户函证回函情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
客户函证数量	28	34	46
营业收入①	83,014.17	68,694.13	49,048.43

项目	2025 年	2024 年	2023 年
发函金额②	66,589.53	60,485.78	43,305.42
发函比例③=②/①	80.21%	88.05%	88.29%
回函相符金额④	47,796.13	54,956.42	40,976.87
回函不符金额	12,563.28	974.37	-509.27
未回函金额	6,230.12	4,554.99	2,837.83
回函相符金额确认比例⑤=④/②	71.78%	90.86%	94.62%
回函不符金额追加核查程序后确认金额⑥	12,563.28	974.37	-509.27
未回函替代测试确认金额⑦	6,230.12	4,554.99	2,837.83
追加核查程序检查后回函确认比例⑧=(④+⑥+⑦)/②	100.00%	100.00%	100.00%

(6) 查询报告期内主要客户的工商信息，核查其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控制人、董监高等；

(7) 核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高管、关键岗位人员及其他关联方的资金往来。

2、样本选取方法及合理性

(1) 细节测试样本选取方法及合理性

申报会计师对发行人收入分为境内销售收入与境外销售收入两类，分别对两类收入开展细节测试。

针对境内收入，以客户为单位，进行分层抽样，具体如下：

①对报告期各期前十大客户均开展细节测试，根据产品类别进行分类，对单笔凭证收入确认金额进行分层，对样本进行分类、分层抽样；

②对当期新增客户收入规模大于等于 500 万元、收入变动较大客户进行细节测试，按照产品类型进行分类，对单笔凭证收入确认金额进行分层，对样本进行分类分层抽样；

③对剩余收入规模大于 10 万元的客户随机抽样选取客户进行检查。

针对境外收入，对于当期新增客户、贸易商客户开展细节测试，对当期收入大于 10 万美元或等额货值客户开展细节测试。

(2) 函证程序样本选取方法及合理性

函证样本选取方法主要按照重要性水平，综合考虑各客户交易额、应收账款余额等因素，对当期交易额较大客户、不同业务模式客户、不同区域及应用领域客户进行函证，覆盖收入比例达 80% 以上。

(3) 走访程序样本选取方法及合理性

走访的客户样本选取为重点抽查和非统计抽样相结合的方式，首先选取各期实现销售收入较大的客户作为走访样本；同时综合考虑客户类别、销售收入规模层级、异常变动（如新增或变化较大）等特点补充部分客户作为走访样本，走访客户覆盖各年度收入 80% 以上。

(五) 说明对收入确认合规性采取的核查程序、比例及结论，收入确认要件的齐备性，瑕疵情形及原因、金额及占比，替代核查措施及有效性，说明收入截止性测试情况。

1、说明对收入确认合规性采取的核查程序、比例及结论。

针对收入确认合规性，申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人销售业务开展流程、收入确认流程及单据类型、合同约定等，了解发行人不同销售区域、不同产品类别的收入确认具体时点及依据，查阅相关销售合同关于相关商品控制权转移时点的约定，分析发行人的收入确认是否符合合同约定；

(2) 查询可比公司信息披露文件，了解可比公司收入确认政策，分析发行人收入确认时点及依据的合理性；

(3) 访谈发行人管理层，了解发行人内销收入确认时点，查阅相关销售合同关于相关商品控制权转移时点的约定，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(4) 对于发行人销售及收款循环进行穿行测试、控制测试，了解并评价发行人相关内控措施设计合理性及运行有效性；

(5) 访谈贸易商客户，了解其收入确认情况、终端客户对于公司产品的使用情况、库存情况等；

(6) 获取收入明细表，抽查主要客户合同/订单、记账凭证、发票、签收单等，了解发行人境内、境外销售的合同履行情况，单据完备性情况等；

(7) 对主要客户进行收入确认的细节测试，检查单据是否存在缺失情形，检查单据是否存在缺少签字或盖章、是否存在签收时点缺失等效力瑕疵的情形；

(8) 执行截止性测试，确认是否存在收入跨期的情形，核查金额和核查比例如下：

单位：万元

测试月份	测试金额	当月收入金额	测试比例
2022 年 12 月	9,551.42	9,619.34	99.29%
2023 年 1 月	1,019.50	1,066.09	95.63%

测试月份	测试金额	当月收入金额	测试比例
2023年12月	11,126.20	11,322.22	98.27%
2024年1月	1,263.87	1,504.76	83.99%
2024年12月	18,401.52	19,227.01	95.71%
2025年1月	1,173.41	1,591.99	73.71%
2025年12月	7,527.54	8,158.19	92.27%
2026年1月	4,441.83	4,695.21	94.60%
合计	54,505.29	57,184.81	95.31%

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已说明不同销售区域（境内、境外）、不同产品类别（电能表、计量配套设备、充电桩产品）收入确认的具体时点及依据，收入确认政策符合合同约定，与可比公司收入确认政策无明显差异；

(2) 发行人针对销售与收款所制定的控制措施设计合理，运行有效；

(3) 发行人以同时取得客户对货物签收单据及验收单据作为确认收入依据，符合企业会计准则的规定，收入确认依据充分、合理。

2、收入确认要件的齐备性，瑕疵情形及原因、金额及占比，替代核查措施及有效性。

对于境内销售，发行人电能表和计量配套设备收入确认要件为送货单和到货交接单/到货验收单；发行人对于不负责安装调试的充电桩销售的收入确认要件为送货单和验收单；对于负责安装调试的充电桩销售的收入确认要件为验收单。经核查，发行人境内收入确认要件齐备，与合同约定一致。

对于境外销售，公司 FOB 和 CIF 模式下收入确认要件为报关单和提单，EXW 模式下收入确认要件为交货签收单。经核查，发行人境外收入确认要件齐备，与合同约定一致。

发行人存在先验收后发货的情形，主要系客户自身资金预算及结算要求，出现先出具验收单据，待后续货物到货后一并签收验收。上述情形金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
签收验收跨期笔数	72	2	39
对应收入规模（万元）	5,374.02	105.25	497.73
当期收入总额（万元）	82,958.06	68,694.13	49,048.43
占收入总额的比例	6.48%	0.15%	1.01%

报告期各期，发行人先验收后发货对应收入占比分别为 1.01%、0.15%和 6.48%，占比较低。针对上述情形，发行人于取得验收单据的当年并未确认收入，待下期客户收到货物一并完成签收验收后确认收入。

发行人于次年发货取得客户签收单据，并要求客户对本次发货产品验收并盖章确认，在该方式下，客户对先验收后发货商品已完成实质性验收程序，并取得客户盖章确认，替代核查措施有效。申报会计师对该事项进行期后回款测试，客户对于该事项对应款项均已支付，相关替代核查措施有效。

3、说明收入截止性测试情况。

申报会计师对报告期末前后 1 个月收入开展截止性测试，查验收入确认相关签收单据、验收单据、合同、发票、销售出库单、报关单、提单等，相关测试数据如下：

单位：万元

测试月份	测试金额	当月收入金额	测试比例
2022 年 12 月	9,551.42	9,619.34	99.29%
2023 年 1 月	1,019.50	1,066.09	95.63%
2023 年 12 月	11,126.20	11,322.22	98.27%
2024 年 1 月	1,263.87	1,504.76	83.99%
2024 年 12 月	18,401.52	19,227.01	95.71%
2025 年 1 月	1,173.41	1,591.99	73.71%
2025 年 12 月	7,527.54	8,158.19	92.27%
2026 年 1 月	4,441.83	4,695.21	94.60%
合计	54,505.29	57,184.81	95.31%

经核查，未发现发行人提前或延迟确认收入的情形。

（六）提交资金流水核查的专项说明。

已按照要求提交资金流水核查专项说明。

问题 4.采购定价公允性及成本结构合理性

根据申请文件：

(1) 报告期各期主营业务成本中直接材料占比在 90%左右。报告期各期原材料采购金额分别为 16,045.36 万元、17,908.33 万元、28,695.31 万元，主营业务成本中直接材料金额分别为 26,617.20 万元、28,841.49 万元、43,039.21 万元。报告期内发行人向前五大供应商采购内容还包括通信单元、充电桩、计量箱等成品。

(2) 报告期内计量配套设备成本中材料成本占比分别为 98.22%、96.47%、97.76%，充电桩成本中直接人工占比分别为 12.80%、2.73%、4.65%。

(3) 报告期内发行人向不同供应商采购微处理器、计量芯片等多种原材料价格存在差异。2022 年末发行人对智芯微、北京智芯预付款余额分别为 1,213.44 万元、723.21 万元。

(4) 发行人存在委托前员工对接业务并支付报酬，以及向前员工采购、销售的情况。

(1) 细分产品成本结构合理性

请发行人：

①结合可比公司情况说明报告期内发行人不同类别产品成本中料工费构成、单位成本的合理性。

②结合具体生产环节、人员、设备投入情况等，说明报告期内计量配套设备成本、2023 年及 2024 年充电桩产品成本中直接材料占比较高的合理性，是否与同行业公司一致。

③结合自有、外采人员单位成本差异情况及原因、人员投入数量等，说明 2022 年充电桩成本中直接人工成本占比较高的合理性，分析报告期各期自有、外采人员投入与生产安装的充电桩数量的匹配性。

④结合能源自产、出售、外购情况，说明报告期各期能源耗用与发行人产品产量的匹配性。

(2) 外采或委托加工成品情况

请发行人：

①说明报告期内原材料采购金额与主营业务成本中的直接材料差异较大的原因，发行人是否存在对外采购、委托加工成品并直接销售的情况。

②说明报告期各期自产、定制化生产、外采、委托加工的成品种类、数量、成本或采购金额及占比，对外销售数量、金额、毛利及占比，单位成本、销售价格、毛利率，差异及合理性。

③说明主要成品供应商、委托加工服务商、定制化生产对应的供应商的基本情况、合作背景及时间、采购内容、金额及占比，是否存在成立时间短、由前员工或董监高亲属管理或控制、采购金额大幅变动等情况及合理性，结合市场价格、第三方价格分析采购定价公允性。

(3) 原材料采购定价公允性

请发行人：

①说明报告期各期原材料采购构成，不同原材料主要供应商基本情况、合作背景及时间、采购内容及金额、与其主营业务及规模的匹配性，说明发行人供应商筛选标准、主要供应商的符合情况；报告期内是否存在客户指定供应商的情况及合理性，相关收入确认方法及合规性。

②结合市场价格、第三方价格分析报告期内主要原材料采购定价公允性、变动趋势的合理性；说明报告期内向不同供应商采购同类原材料价格存在差异的原因，向同一供应商采购同类原材料价格变动的合理性。

③说明同类原材料主要向 1-2 家供应商采购的原因，是否符合行业惯例及发行人内控制度要求；说明报告期内通过预付模式采购的产品或服务类别、金额、原因，2022 年末对智芯微、北京智芯的预付款余额较大的原因及结转情况，是否流向发行人关联方，是否涉及占用公司资金；说明主要供应商与发行人及关联方、客户、其他供应商之间是否存在异常资金往来。

(4) 委托前员工对接业务

请发行人：

①说明委托前员工对接业务并支付奖励是否符合公司内控制度要求，是否履行内部审批程序，事前是否签署协议并对各方权利义务、报酬进行明确约定，报酬确定标准及执行情况。

②结合比价情况、前员工主体主营业务情况，说明与前员工主体购销交易的必要性、定价公允性。

请保荐机构、申报会计师：

(1) 对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、程序、比例及结论，样本选取方法及合理性，核查程序或核查证据存在瑕疵的，说明瑕疵情况、原因、金额及占比、替代措施、比例及有效性。

(2) 说明对异常供应商的识别标准及核查情况，是否存在利益输送或其他利益安排。

发行人回复：

一、细分产品成本结构合理性

(一) 结合可比公司情况说明报告期内发行人不同类别产品成本中料工费构成、单位成本的合理性

1、单相智能电表

(1) 单位成本及料工费构成

报告期各期，公司单相智能电表单位成本料工费构成情况如下：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	85.87	86.86%	78.05	80.19%	79.40	85.48%
直接人工	8.06	8.15%	10.31	10.59%	8.12	8.74%
制造费用	4.93	4.99%	8.97	9.22%	5.36	5.77%
合计	98.86	100.00%	97.34	100.00%	92.88	100.00%

注：为便于分析，此处单位成本不包含运输费用和质保费用，下同。

报告期各期，公司单相智能电表单位成本分别为 92.88 元/只、97.34 元/只和 98.86 元/只，呈上升趋势。

2024 年，单相智能电表直接材料占比降低主要系 2024 年公司单相智能电表壳体由外购变为自制生产为主，导致材料占比降低、制造费用和人工费用占比上升。

2025 年，受益于市场供货需求增长，公司生产效率显著提升，单相智能电表产量实现大幅增长。产量提升使得该产品单位成本中直接人工及制造费用有所下降；同时，受部分客户订单对应的原材料采购结构影响，单相智能电表直接材料成本小幅上升，进而导致直接材料在单位成本中的占比有所提高，直接人工及制造费用占比相应下降。

（2）与可比公司对比情况

同行业可比公司中炬华科技、迦南智能、万胜智能、煜邦电力和开发科技均未披露单相智能电表的单位成本及料工费构成，西力科技在其年度报告中披露了分产品成本构成信息，公司与西力科技单相智能电表成本构成对比进行如下：

单位：元/只

年度	项目	西力科技	发行人
2025 年度	料工费构成	直接材料	86.86%
		直接人工	8.15%
		制造费用	4.99%
		合计	100.00%
	单位成本	-	98.86
2024 年度	料工费构成	直接材料	80.19%
		直接人工	10.59%
		制造费用	9.22%
		合计	100.00%

年度	项目		西力科技	发行人
	单位成本		97.92	97.34
2023 年度	料工费构成	直接材料	80.06%	85.48%
		直接人工	5.98%	8.74%
		制造费用	13.97%	5.77%
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		86.28	92.88

报告期内，总体来看，公司与西力科技单相智能表成本构成中均以直接材料为主，单位成本具体差异系由产品具体型号和配置差异导致的。

2、三相智能电表

(1) 单位成本及料工费构成

报告期各期，公司三相智能电表单位成本料工费构成情况如下：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	188.21	87.22%	183.62	85.99%	174.54	86.67%
直接人工	15.76	7.30%	17.80	8.33%	17.92	8.90%
制造费用	11.81	5.47%	12.12	5.68%	8.92	4.43%
合计	215.78	100.00%	213.54	100.00%	201.38	100.00%

如上表所示，报告期内公司三相智能电表料工费结构比较稳定，均以直接材料为主。

2024 年，三相智能电表单位成本中材料成本较上年有所上升主要系三相智能电表产品结构变化所致，2024 年，三相导轨表销量占比由上年的 16.78% 下降至 2024 年 6.10%，三相导轨表结构简单，单位材料成本远低于其他三相智能电表。2025 年，三相智能电表单位成本较上年变动较小。

(2) 与可比公司对比情况

同行业可比公司中炬华科技、迦南智能、万胜智能、煜邦电力和开发科技均未披露三相智能电表的单位成本及料工费构成，西力科技在其年度报告中披露了分产品成本构成信息，公司与西力科技三相智能电表成本构成对比进行如下：

单位：元/只

年度	项目		西力科技	发行人
2025 年度	料工费构成	直接材料	未披露	87.22%
		直接人工	未披露	7.30%
		制造费用	未披露	5.47%
		合计	未披露	100.00%

年度	项目		西力科技	发行人
	单位成本		-	215.78
2024 年度	料工费构成	直接材料	77.58%	85.99%
		直接人工	5.32%	8.33%
		制造费用	17.10%	5.68%
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		217.42	213.54
2023 年度	料工费构成	直接材料	79.44%	86.67%
		直接人工	6.27%	8.90%
		制造费用	14.29%	4.43%
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		170.00	201.38

报告期内，公司与西力科技三相智能表成本构成中均以直接材料为主，且三相智能电表单位成本均呈现波动趋势，变动趋势一致，单位成本具体差异和产品结构、具体型号和配置差异有关。

3、电能计量箱

(1) 单位成本及料工费构成

报告期各期，公司电能计量箱单位成本料工费构成情况如下：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	195.63	95.28%	186.45	98.02%	131.26	93.40%
直接人工	7.05	3.43%	1.83	0.96%	5.31	3.78%
制造费用	2.63	1.28%	1.93	1.01%	3.97	2.83%
合计	205.32	100.00%	190.21	100.00%	140.54	100.00%

报告期各期，公司电能计量箱的单位成本分别为 140.54 元/只、190.21 元/只和 205.32 元/只，呈上涨趋势，2024 年，受公司经营策略变化的影响，公司电能计量箱生产模式由自产为主转变为定制化采购为主，在定制化采购模式下，产品的部分生产利润由供应商赚取，故导致电能计量箱单位成本上涨，直接材料占比的上升。2025 年，电能计量箱单位成本较上年上升 7.94%，主要是由销售产品结构变化所致，2025 年销售的多表位单相电能计量箱占比上升导致单相电能计量箱单位成本由上年的 157.48 元/只上升至 186.95 元/只，单相电能计量箱单位成本的提高带动电能计量箱单位成本上升。

(2) 与可比公司对比情况

同行业可比公司中仅西力科技披露了电能计量箱的单位成本及料工费构成，公司与西力科技电能计量箱成本构成对比进行如下：

单位：元/只

年度	项目	西力科技	发行人
2025 年度	料工费构成	直接材料	未披露 95.28%
		直接人工	未披露 3.43%
		制造费用	未披露 1.28%
		合计	未披露 100.00%
	单位成本	未披露 205.32	
2024 年度	料工费构成	直接材料	97.86% 98.02%
		直接人工	0.51% 0.96%
		制造费用	1.63% 1.01%
		合计	100.00% 100.00%
	单位成本	497.62 190.21	
2023 年度	料工费构成	直接材料	97.71% 93.40%
		直接人工	0.57% 3.78%
		制造费用	1.72% 2.83%
		合计	100.00% 100.00%
	单位成本	660.06 140.54	

由上表可知，报告期内，公司与西力科技电能计量箱成本构成类似，直接材料占比均超过 90%。由于电能计量箱规格型号众多，具有定制化特征，不同规格型号和材质的电能计量箱单位成本差异较大，导致公司与西力科技电能计量箱单位成本存在一定差异。

4、通信单元

(1) 单位成本变动情况

报告期内，公司通信单元主要系外购取得，因此通信单元的单位成本变动主要取决于通信单元采购均价的变化，具体匹配情况如下：

单位：元/只

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单位成本	39.05	37.40	43.82
采购均价	30.35	37.37	43.58

由上表可知，2023年和2024年，公司通信单元单位成本变动与其采购均价之间不存在显著差异，具备匹配性，其单位成本变动合理。2024年单位成本较上年下降主要系当年新产品宽带载波通信模块销售占比较高，其单位成本相比普通通信单元较低所致。

2025年，采购均价和单位成本差异主要是由于公司2025年底采购的一批单价为28.14元/只的通信单元当期未完成销售所致。

(2) 与可比公司对比情况

同行业可比公司均未披露通信单元产品的单位成本及成本构成信息。

5、用电信息采集设备

(1) 单位成本及料工费构成

报告期内，公司用电信息采集设备包含集中器（模块）、采集器、配电智能网关等，2023年、2024年和2025年，公司主要通过定制化采购和自主生产相结合的模式取得用电信息采集设备。报告期各期，公司用电信息采集设备单位成本料工费构成情况如下：

单位：元/只

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	586.53	94.49%	773.81	93.20%	172.05	94.07%
直接人工	29.01	4.67%	35.29	4.25%	6.75	3.69%
制造费用	5.22	0.84%	21.13	2.55%	4.09	2.23%
合计	620.77	100.00%	830.23	100.00%	182.89	100.00%

报告期内，公司用电信息采集设备细分产品种类较多，不同种类产品单位成本差异较大，因此，销售产品结构的变化导致单位产品成本变化较大。2023年、2024年和2025年，公司销售的用电信息采集设备以集中器（含集中器模块）和配电智能网关为主，且单位成本较高的配电智能网关销量占比分别为9.97%、40.68%和19.23%，呈波动趋势。销售产品结构的变化导致了用电信息采集设备单位成本的变化。

(2) 与可比公司对比情况

同行业可比公司中仅西力科技披露了用电信息采集设备的单位成本及料工费构成，公司与西力科技用电信息采集设备成本构成对比进行如下：

单位：元/只

年度	项目		西力科技	发行人
2025 年度	料工费构成	直接材料	未披露	94.49%
		直接人工	未披露	4.67%
		制造费用	未披露	0.84%
		合计	未披露	100.00%
	单位成本		未披露	620.77
2024 年度	料工费构成	直接材料	90.40%	93.20%
		直接人工	2.49%	4.25%
		制造费用	7.11%	2.55%
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		832.94	830.23
2023 年度	料工费构成	直接材料	95.46%	94.07%
		直接人工	1.49%	3.69%
		制造费用	3.06%	2.23%
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		208.26	182.89

用电信息采集设备细分产品类别较多，型号较多，不同细分产品单位成本差异较大，产品生产模式差异亦会影响单位成本的构成，上述因素导致了公司与可比公司用电信息采集设备单位成本及构成的差异。

6、充电桩

(1) 单位成本及料工费构成

报告期内，公司采用定制化采购与自主生产相结合的方式生产充电桩设备。公司充电桩设备单位成本构成具体如下：

单位：元/台

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	11,059.03	95.13%	15,164.11	96.81%	11,873.15	99.19%
直接人工	363.47	3.13%	357.20	2.28%	68.71	0.57%
制造费用	203.14	1.75%	143.21	0.91%	27.80	0.23%
合计	11,625.64	100.00%	15,664.53	100.00%	11,969.66	100.00%

注：不含充电桩配套产品、充电桩工程。

报告期内，公司采用定制化采购与自主生产相结合的方式生产充电桩设备，且随着自主生产充电桩占比的提升，公司充电桩设备成本中直接材料占比逐期下降。

(2) 与可比公司对比情况

报告期内，公司可比公司中均未披露充电桩产品单位成本及成本构成数据，此处补充选取披露了充电桩单位成本及成本构成的易事特（300376.SZ）作为充电桩业务的可比公司。公司充电桩产品成本构成与可比公司对比如下：

单位：元/台

年度	项目		易事特	发行人
2025 年度	料工费构成	直接材料	未披露	95.13%
		直接人工	未披露	3.13%
		制造费用	未披露	1.75%
		其他	未披露	-
		合计	未披露	100.00%
	单位成本		未披露	11,625.64
2024 年度	料工费构成	直接材料	92.51%	96.81%
		直接人工	4.05%	2.28%
		制造费用	2.14%	0.91%
		其他	1.30%	-
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		12,387.78	15,664.53
2023 年度	料工费构成	直接材料	92.79%	99.19%
		直接人工	4.31%	0.57%
		制造费用	2.15%	0.23%
		其他	0.75%	-
		合计	100.00%	100.00%
	单位成本		16,465.27	11,969.66

由上表可知，公司充电桩设备单位成本构成与可比公司基本一致，均以直接材料为主，由于充电桩生产模式不同及具体型号差异，公司充电桩设备单位成本与可比公司存在一定差异。

(二) 结合具体生产环节、人员、设备投入情况等，说明报告期内计量配套设备成本、2023 年及 2024 年充电桩产品成本中直接材料占比较高的合理性，是否与同行业公司一致

1、报告期内计量配套设备成本中直接材料占比较高的合理性，是否与同行业公司一致

报告期内，计量配套设备成本中直接材料占比较高主要是由计量配套设备的生产取得方式决定的。公司计量配套设备包含电能计量箱、通信单元、用电信息采集设备等，其中，通信单元均为外购取得，用电信息采集设备主要通过定制化采购取得，电能计量箱采用自主生产和定制化采购相结合的生产模式。通过外购和定制化采购取得的产品，成本构成中均仅有直接材料费，只有自主生产模式的产品成本中含有直接人工和制造费用，上述产品的生产模式导致计量配套设备成本中直接材料占比较高。

报告期内，销售的计量配套设备相关产品生产模式构成如下：

产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
通信单元	外购 100%	外购 100%	外购 100%
用电信息采集设备	定制化采购 56.73%、自主生产 43.27%	定制化采购 66.77%、自主生产 33.23%	定制化采购 90.03%、自主生产 9.97%
电能计量箱	定制化采购 27.08%、自主生产 72.92%	定制化采购 51.43%、自主生产 48.57%	定制化采购 13.80%、自主生产 86.20%

注：生产模式占比为不同取得模式下产品销售数量占比。

由于外购和定制化采购的产品成本构成中仅有直接材料，导致报告期内计量配套设备成本中直接材料占比较高。可比公司相关产品成本构成与公司类似，均表现出直接材料占比较高的特点，与可比公司的对比情况详见“问题 4、一、（一）结合可比公司情况说明报告期内发行人不同类别产品成本中料工费构成、单位成本的合理性。”

2、2023 年及 2024 年充电桩产品成本中直接材料占比较高的合理性，是否与同行业公司一致

2023 年、2024 年充电桩业务成本中直接材料成本占比较高，主要是因为：2022 年，公司充电桩主要采用定制化采购取得，由于充电桩安装调试工程较多，因公司人员紧张多采用外采安装劳务来完成充电桩场站施工和安装调试，导致人工费金额和占比较高，进而导致直接材料成本占比降低。

2023 年和 2024 年，公司充电桩采用定制化采购和自主生产相结合的方式取得，定制化采购的充电桩设备成本仅包括直接材料成本，自主生产的充电桩设备直接材料成本占比亦达到 90.00% 左右，成本构成与可比公司一致，均表现出直接材料占比较高的特点，与可比公司的对比情况详见“问题 4、一、（一）结合可比公司情况说明报告期内发行人不同类别产品成本中料工费构成、单位成本的合理性。”

(三) 结合自有、外采人员单位成本差异情况及原因、人员投入数量等，说明 2022 年充电桩成本中直接人工成本占比较高的合理性，分析报告期各期自有、外采人员投入与生产安装的充电桩数量的匹配性

1、结合自有、外采人员单位成本差异情况及原因、人员投入数量等，说明 2022 年充电桩成本中直接人工成本占比较高的合理性

2022 年，公司充电桩主要为定制化采购取得，充电桩业务成本中的直接人工成本主要为充电桩工程安装调试人工费，当年公司充电桩安装调试工程较多，因人员紧张全部采用外采安装劳务来完成充电桩安装调试。

根据公司与客户签订的合同，附安装调试义务的充电桩销售合同一般需要公司负责充电场站的基础建设、电缆敷设、高低压工程及附属建设等。

2022 年，充电桩业务成本中直接人工成本总额为 401.77 万元，其中 8.60 万元为生产充电桩和配件发生的直接人工费，393.17 万元为充电桩安装调试工程发生的人工费。充电桩安装调试工程人工费对应的项目情况如下：

单位：万元、台

客户名称	序号	项目名称	金额	安装调试充电桩数量	劳务内容及计费方式
温州交运集团能源有限公司	1	杨府山工程	22.30	2	(1) 劳务内容：砌筑作业、钢筋作业、混凝土作业、脚手架作业、水暖电安装作业、抹灰作业等。 (2) 计费方式：清包工，固定劳务报酬
	2	藤桥镇工程	23.48	3	
	3	茶山工程	37.63	14	
	4	十里亭工程	58.44	9	
	5	娄桥河庄工程	15.25	2	
	6	永中车站工程	22.17	1	
	7	空港新区首末站工程	18.78	2	
	8	沈岙公交首末站工程	17.97	1	
	9	美美广场工程	29.10	12	
	10	金海交通枢纽工程	17.93	4	
	11	仰新首末站工程	18.98	2	
	12	瞿岙首末站工程	19.76	2	
	13	瑶溪交通枢纽二期工程	19.22	7	
		小计	321.00	61	-
龙港市交通发展有限公司	1	湖前西桥停车场工程	18.25	2	同上
	2	政务客厅停车场工程	22.04	4	
	3	湿地公园停车场工程	16.50	3	
	4	人民路停车场工程	14.08	3	
		小计	70.87	12	

客户名称	序号	项目名称	金额	安装调试充电桩数量	劳务内容及计费方式
国科温州研究院	1	国科温州研究院（温州生物材料与工程研究所）	1.30	8	同上
合计			393.17	81	

综上，2022 年充电桩业务成本中直接人工成本占比较高，主要是因为当年完成充电桩安装调试工程较多，因公司人员紧张全部采用外采安装劳务来完成，导致直接人工成本较高。

2、分析报告期各期自有、外采人员投入与生产安装的充电桩数量的匹配性

报告期内，公司于 2023 年开始自产充电桩，充电桩安装调试工程均通过外采劳务的方式施工，为控制成本，提高管理效率，公司外采安装施工劳务均采用包干方式，不统计劳务提供方的出工人数。

（1）报告期内，公司自有人员投入与生产的充电桩数量匹配情况如下：

单位：台、万元、万元/台

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
直流充电桩	631.00	1,138.00	50.00
交流充电桩	1,663.00	1,363.00	70.00
小计	2,294.00	2,501.00	120
充电桩生产人工成本	132.83	159.43	22.73
充电桩生产台均人工成本	0.06	0.06	0.19

2023 年、2024 年和 2025 年，公司自产充电桩台均人工成本分别为 0.19 万元/台、0.06 万元/台和 0.06 万元/台，2023 年，除生产充电桩整机外，还生产了 0.40 万只交/直流充电桩主板，充电桩整机生产数量较低，随着生产成熟度和产量的不断提升，充电桩生产台均人工成本逐渐降低。

（2）报告期内公司外采劳务投入与安装调试充电桩数量匹配如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外采劳务投入金额（万元）	280.78	200.36	100.96
安装充电桩主机及终端数量（台）	860	576.00	335.00
每台主机和终端安装投入劳务费金额（万元/台）	0.33	0.35	0.30

报告期各期，公司安装调试充电桩主机及终端投入劳务成本分别为 0.30 万元/台、0.35 万元/台和 0.33 万元/台，不同项目因涉及高压电气工程施工不同，会导致平均劳务投入成本存在一定波动。

（四）结合能源自产、出售、外购情况，说明报告期各期能源耗用与发行人产品产量的匹配性

公司主要能源为电力。为打造绿色工厂，公司于 2022 年 6 月建成投用“屋顶分布式光伏发电工程”。报告期内，公司电力来源已形成“外购+自发自发”双轨模式，实现清洁能源的有效补充。

报告期内，公司能源自产、出售、外购情况及能源耗用与产品产量的匹配情况如下：

单位：万度、万只（台）、度/只（台）

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光伏自产电量 $a=b+c+d$	233.34	131.16	148.27
光伏自产电量中办公等非生产自用电量 b	12.14	11.54	12.55
光伏上网出售电量 c	24.80	11.08	19.57
光伏自产电量中生产自用电量 d	196.40	108.54	116.15
外购生产用电量 e	302.17	224.48	160.37
生产总用电量 $f=d+e$	498.57	333.02	276.52
公司产品产量 g	341.83	199.08	169.36
单位产品耗电量 $h=f/g$	1.46	1.67	1.63

由上表可见，公司单位产品耗电量整体保持稳定。由于自产产品涵盖单相/三相智能电表、电能计量箱、用电信息采集设备及充电桩等多品类，不同产品的规格型号与生产工艺差异导致单位电耗存在一定波动。2023 年和 2024 年，公司单位产品耗电量比较稳定。2025 年，受供货需求的增长，公司生产效率提升，产能利用率和产品产量提升，单位产品耗电量降低。

二、外采或委托加工成品情况

（一）说明报告期内原材料采购金额与主营业务成本中的直接材料差异较大的原因，发行人是否存在对外采购、委托加工成品并直接销售的情况

报告期内，公司原材料采购金额与主营业务成本中的直接材料差异主要因为除采购原材料外，公司亦定制化采购或外采部分产品对外销售，主要包括电能计量箱、通信单元、充电桩、用电信息采集设备等。

(二) 说明报告期各期自产、定制化生产、外采、委托加工的成品种类、数量、成本或采购金额及占比，对外销售数量、金额、毛利及占比，单位成本、销售价格、毛利率，差异及合理性

1、报告期各期，公司自产、定制化生产、外采、委托加工的成品种类、数量、成本或采购金额及占比情况如下：

单位：万只、万元

项目	产品类别	2025 年度			2024 年			2023 年		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
自产	单相智能电表	240.61	23,979.47	37.69%	151.68	14,972.32	30.81%	114.87	10,766.38	35.58%
	三相智能电表	39.72	8,553.69	13.44%	28.16	6,051.44	12.45%	11.50	2,400.32	7.93%
	计量配套设备	154.26	13,154.97	20.68%	18.92	2,289.88	4.71%	42.53	5,392.85	17.82%
	其中：电能计量箱	60.23	8,596.82	13.51%	17.05	1,386.09	2.85%	40.28	4,167.96	13.77%
	用电信息采集设备	2.83	2,000.95	3.14%	1.88	903.79	1.86%	2.25	1,224.89	4.05%
	充电桩	0.23	1,370.41	2.15%	0.25	2,607.37	5.37%	0.01	159.38	0.53%
	其他	-	0.79	0.00%	0.07	8.07	0.02%	0.06	8.04	0.03%
	小计	434.83	47,059.34	73.97%	199.08	25,929.08	53.36%	168.97	18,726.97	61.88%
定制化生产	电能计量箱	20.55	7,180.76	11.29%	18.64	5,807.82	11.95%	10.33	1,786.19	5.90%
	充电桩	0.21	2,848.99	4.48%	0.39	5,438.51	11.19%	0.28	2,453.51	8.11%
	用电信息采集设备	4.73	2,322.83	3.65%	4.14	2,647.00	5.45%	13.42	1,171.73	3.87%
	小计	25.50	12,352.58	19.42%	23.17	13,893.33	28.59%	24.03	5,411.43	17.88%
外采	通信单元	76.36	2,317.74	3.64%	216.27	8,064.31	16.59%	140.46	6,122.56	20.23%
	其他	7.19	1,893.46	2.98%	0.28	708.28	1.46%	27.46	0.02	0.00%
	小计	83.55	4,211.20	6.62%	216.55	8,772.59	18.05%	167.92	6,122.58	20.23%
合计		543.87	63,623.12	100.00%	438.80	48,595.00	100.00%	360.92	30,260.98	100.00%

2、报告期各期，公司自产、定制化生产、外采的成品对外销售数量、金额、毛利及占比情况如下：

单位：万只、万元

项目	产品类别	2025年				2024年				2023年			
		数量	金额	毛利	毛利占比	数量	金额	毛利	毛利占比	数量	金额	毛利	毛利占比
自产	单相智能电表	208.33	30,792.15	10,500.86	42.85%	146.73	22,825.47	8,543.19	41.65%	117.82	18,774.88	7,831.23	46.71%
	三相智能电表	41.96	16,365.53	7,344.28	29.97%	27.50	11,054.22	5,181.79	25.26%	9.92	4,152.86	2,154.22	12.85%
	计量配套设备	59.31	13,873.39	3,748.76	15.30%	20.59	5,382.41	2,015.77	9.83%	29.43	8,083.68	3,921.67	23.39%
	其中：电能计量箱	56.45	10,923.42	2,804.20	11.44%	18.79	2,589.18	1,157.45	5.64%	27.80	6,216.67	3,267.71	19.49%
	用电信息采集设备	2.86	2,949.97	944.56	3.85%	1.80	2,793.23	858.32	4.18%	1.63	2,377.78	740.71	4.42%
	充电桩	0.24	1,825.91	512.73	2.09%	0.20	2,719.48	400.78	1.95%	0.01	155.18	23.35	0.14%
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.50	40.00	-0.70
	小计	309.83	62,856.98	22,106.64	90.20%	195.02	41,981.58	16,141.53	78.69%	157.68	31,206.60	13,929.77	83.08%
定制化生产	电能计量箱	20.96	8,006.25	232.05	0.95%	19.90	6,219.90	292.14	1.42%	4.45	2,283.70	700.92	4.18%
	充电桩	0.17	3,639.40	715.46	2.92%	0.20	4,466.99	568.44	2.77%	0.26	4,216.55	1,127.34	6.72%
	用电信息采集设备	3.74	3,101.05	1,015.65	4.14%	3.61	3,395.09	838.30	4.09%	14.75	1,489.53	131.34	0.78%
	小计	24.87	14,746.70	1,963.16	8.01%	23.71	14,081.98	1,698.88	8.28%	19.46	7,989.78	1,959.60	11.69%
外采	通信单元	24.45	1,217.69	262.68	1.07%	220.21	10,732.11	2,496.59	12.17%	136.41	6,662.82	685.57	4.09%
	其他	60.01	2,379.23	175.49	0.72%	28.11	316.97	175.60	0.86%	23.76	757.99	192.49	1.15%
	小计	84.46	3,596.92	438.17	1.79%	248.32	11,049.08	2,672.19	13.03%	160.17	7,420.81	878.06	5.24%
	合计	419.17	81,200.60	24,507.97	100.00%	467.05	67,112.64	20,512.60	100.00%	337.31	46,617.19	16,767.43	100.00%

注：为方便对比分析，毛利为不含运输费用和质保费用的毛利额。

3、报告期各期，公司自产、定制化生产、外采的成品对外销售的单位成本、销售价格、毛利率，差异及合理性情况如下：

单位：元/只

项目	产品类别	2025年			2024年			2023年		
		单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
自产	单相智能电表	147.81	97.40	34.10%	155.56	97.33	37.43%	159.35	92.88	41.71%
	三相智能电表	390.04	215.00	44.88%	401.96	213.54	46.87%	418.43	201.38	51.87%
	计量配套设备	233.93	170.72	27.02%	261.41	163.51	37.45%	274.67	141.42	48.51%
	其中：电能计量箱	193.52	143.84	25.67%	137.80	76.20	44.70%	223.62	106.08	52.56%
	用电信息采集设备	1,031.21	701.02	32.02%	1,551.79	1,074.95	30.73%	1,458.76	1,004.34	31.15%
	充电桩	7,681.57	5,524.51	28.08%	13,734.76	11,710.62	14.74%	13,979.75	11,876.36	15.05%
	其他	-	-	-	-	-	-	80.00	81.40	-1.75%
定制化生产	电能计量箱	381.91	370.84	2.90%	312.56	297.88	4.70%	513.19	355.68	30.69%
	充电桩	21,183.94	17,019.46	19.66%	22,458.47	19,600.55	12.73%	16,343.21	11,973.67	26.74%
	用电信息采集设备	829.60	557.89	32.75%	940.47	708.25	24.69%	100.99	92.08	8.82%
外采	通信单元	49.80	39.05	21.57%	48.74	37.40	23.26%	48.84	43.82	10.29%
	其他	39.65	36.72	7.38%	11.28	5.03	55.40%	31.90	23.80	25.39%

注：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率。

由上表可知，公司自产产品中单相智能电表、三相智能电表和计量配套设备毛利率均处于较高水平。自产产品毛利率与定制化采购、外采产品毛利率差异原因如下：

（1）电能计量箱

报告期各期，公司自产电能计量箱毛利率分别为 52.56%、44.70%和 25.67%，定制化采购电能计量箱毛利率分别为 30.69%、4.70%和 2.90%，自产电能计量箱毛利率显著高于定制化采购电能计量箱毛利率，且 2024 年和 2025 年差异更为显著，主要是由生产模式和经营策略导致的：

①生产模式

在定制化采购模式下，产品的部分生产利润由供应商赚取，故导致自产电能计量箱毛利率高于定制化采购电能计量箱毛利率。

②经营策略

产品历史供货业绩系电网公司对电能计量箱进行招投标时的重要评标因素，能够较大程度上影响中标概率。此外，部分电网公司进行招投标时，亦会设置一定的历史供货业绩条件来对供应商的投标资格进行限制。因此，规模业绩的形成能够有效保障产品的持续中标，带动业务的持续发展。

鉴于上述业务背景，目前阶段，扩大电能计量箱的客户数量和收入规模相较于单纯追求较高的产品毛利率对公司智能电网业务产品的多元化战略布局更有价值。报告期内，公司积极参加各网省公司电能计量箱招标，并实现了客户规模的持续扩大，报告期各期，公司电能计量箱客户数量（以网省公司口径）分别为 7 家、16 家和 21 家。

2023 年和 2024 年，公司积极参加广东电网有限责任公司组织的电能计量箱招投标，优化投标策略，策略性降低部分型号产品毛利率，实现了较好的中标业绩。报告期各期，公司电能计量箱对广东电网有限责任公司销售额分别为 1,076.80 万元、3,488.85 万元和 2,544.44 万元。由于部分型号报价较低，新开模具组织生产不具备规模效益，公司选择通过定制化采购来实现供货，2023 年、2024 年和 2025 年，通过定制化采购对广东电网有限责任公司的电能计量箱收入分别为 636.59 万元、1,807.98 万元和 899.85 万元，毛利率分别为 19.40%、-5.65%和 -44.11%，而公司自产对广东电网有限责任公司的电能计量箱收入分别为 440.21 万元、1,680.86 万元和 1,644.59 万元，毛利率分别为 49.43%、44.64%和 24.09%。通过策略性降低部分型号电能计量箱的报价，使公司对广东电网有限责任公司电能计量箱的销售收入实现了较大增长，并保持了较好的综合毛利率水平（2023 年、2024 年对广东电网有限责任公司电能计量箱综合毛利率分别为 31.68%、18.58%），且规模业绩的形成将有利于提升电能计量箱产品在广东地区未来中标的优势。

（2）用电信息采集设备

报告期各期，公司自产用电信息采集设备毛利率分别为 31.15%、30.73%和 32.02%，定制化采购用电信息采集设备毛利率分别为 8.82%、24.69%和 32.75%，毛利率差异主要是因为自产用电信息采集设备主要是毛利率较高的新产品配电智能网关，而 2023 年定制化采购的用电信息采集设备主要是毛利率较低的采集器等。

（3）通信单元

报告期内，公司通信单元产品均通过外采取得，毛利率分别为 10.29%、23.26%和 21.57%，2024 年毛利率增长较多，主要是受当年新产品宽带载波通信模块销售占比较高，且毛利率较高的影响。

（4）充电桩

报告期各期，公司自产充电桩设备毛利率分别为 15.05%、14.74%和 28.08%，定制化采购充电桩设备毛利率分别为 26.74%、12.73%和 19.66%。2023 年至 2024 年，自产及定制化采购充电桩设备毛利率均呈下降态势，主要系受行业竞争加剧影响，叠加同期订单结构中低毛利业务占比上升所致。随着前期低毛利率订单逐步执行完毕，2025 年，公司自产及定制化采购充电桩设备毛利率均实现回升。

总体来看，报告期内，公司通过自产、定制化采购和外采等方式不断优化生产和管理方式，弥补了自产产能不足的同时实现了较好的经济效益，同时，进一步强化了公司智能电网业务和新能源业务多元化战略布局。

（三）说明主要成品供应商、委托加工服务商、定制化生产对应的供应商的基本情况、合作背景及时间、采购内容、金额及占比，是否存在成立时间短、由前员工或董监高亲属管理或控制、采购金额大幅变动等情况及合理性，结合市场价格、第三方价格分析采购定价公允性

1、说明主要成品供应商、委托加工服务商、定制化生产对应的供应商的基本情况、合作时间、采购内容、金额及占比

报告期内，公司委托加工费用分别为 53.10 万元、59.20 万元和 33.18 万元，主要涉及技术含量和附加值较低的铭牌、线材和 PCB 板等，金额较小。以下主要分析成品、定制化生产的相关情况。报告期各期，公司主要成品供应商、定制化生产对应的供应商的基本情况、合作背景及时间、采购内容、金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	基本情况					开始合作 时间	2025年		2024年		2023年		主要采购 内容
	名称	注册资本	成立时间	主营业务	股权结构		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
成品供 应商	清芯微	3,000.00	2021/05/31	集成电路芯片设计及产品销售	浙江清科智芯科技有限公司持股 100%	2023 年	-	-	3,832.51	16.91%	-	-	单/三相通 信单元
	北京智芯半导体 科技有限公司	200,000.00	2019/08/08	集成电路设计、智能终端产品	北京智芯微电子科技有限公司持股 100%	2019 年	126.62	0.76%	1,511.78	6.67%	3,885.82	33.69%	单/三相通 信单元
	南网数科	35,010.00	2007/08/06	集成电路芯片及产品制造	南方电网数字电网研究院股份有限公司持股 100%	2022 年	0.19	-	1,122.68	4.95%	275.91	2.39%	单/三相通 信单元
	清大智能（北京） 科技有限公司	3,072.62	2014/06/19	载波通信芯片和边缘计算产品	北京嘉华远见管理咨询中心（有限合伙）持股 35.98%、北京清创慧电管理咨询中心（有限合伙）持股 18.08%，其他	2023 年	117.64	0.71%	901.98	3.98%	664.18	5.76%	单/三相通 信单元
	力合微	12,117.74	2002/08/12	集成电路、计算机软件和电子信息产品的设计开发及销售等	力合科创集团有限公司持股 12.88%、LIU.KUN 持股 8.29%，其他	2012 年	7.77	0.05%	426.01	1.88%	176.80	1.53%	单/三相通 信单元
	华烽智能	5,177.00	2016/08/08	从事微电子技术开发及集成电路设计，专注于物联网通信产品的研发、生产、销售和服务	谭湘平持股 74%、谭杨波持股 20%、林垂涛持股 3%、龙波持股 3%	2022 年	82.15	0.50%	158.87	0.70%	763.55	6.62%	单/三相通 信单元
	青岛鼎信通讯股 份有限公司	65,219.05	2008/03/26	通信终端产品生产与销售	曾繁亿 27.02%、王建华 14.04%、张启 9.29%、王天宇 6.14%，其他	2011 年	3.45	0.02%	111.26	0.49%	286.76	2.49%	单/三相通 信单元

类别	基本情况				开始合作 时间	2025年		2024年		2023年		主要采购 内容	
	名称	注册资本	成立时间	主营业务		股权结构	金额	占比	金额	占比	金额		占比
	深圳智微电子科技股份有限公司	6,240.00	2016/05/06	能源物联网领域集成电路设计和新型电力系统核心技术研发	深圳智盛芯达管理咨询合伙企业(有限合伙) 32.55%、贺本爽 10.60% 北京小米智造股权投资基金合伙企业(有限合伙) 7.99%等	2025年	1,424.14	8.60%	-	-	-	-	通信单元
	青岛智芯半导体科技有限公司	5,000.00	2018/06/28	集成电路、电子技术和软件开发	北京智芯电子科技有限公司 51%、紫光慧能(苏州)能源科技有限公司 49%	2025年	373.65	2.26%	-	-	-	-	通信单元
	深圳华越南方电子技术有限公司	1,150.00 万美元	2003/05/19	专注于计量计费类电子数字式终端和软件的生产销售。	浙江浩源智能电气有限公司 45%、深圳华越诚电子科技有限公司 30%、香港肯思考投资集团有限公司 25%	2025年	502.65	3.03%	-	-	-	-	单相电表
	南方电网电力科技股份有限公司	56,470.00	1988/02/22	业务涵盖智能配电用电设备和智能监测设备等产品，技术产品应用于电力能源系统的电源侧、电网侧和用户侧全业务链条。	科创板上市公司(688248.SH)，主要股东：广东电网有限责任公司 43.06%、南方电网产业发展集团有限责任公司 16.49%等	2025年	452.44	2.73%	-	-	-	-	管理单元、通信单元等
	小计						3,090.70	18.66%	8,065.09	35.58%	6,053.02	52.48%	-
定制化 生产供 应商	鸿嘉利	10,000.00	2016/07/26	向客户提供新能源电动汽车充电整体解决方案、充换电整体解决方案、光储充一体化解决方案以及电能转换解决方案	深圳市阳光嘉能投资有限公司持股 52%、深圳市鸿嘉利投资企业(有限合伙)持股 48%	2018年	1,114.39	6.73%	4,086.70	18.03%	1,865.57	16.17%	充电桩

类别	基本情况					开始合作 时间	2025年		2024年		2023年		主要采购 内容
	名称	注册资本	成立时间	主营业务	股权结构		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
	瑞斯康微	1,750.00 万美元	2006/05/10	依托自主研发的电力线载波芯片设计技术，同步发展智能电网应用与智慧能源管理业务	Risecomm (HK) Holding Co. Limited 持股 100%	2021 年	1,714.05	10.35%	2,081.92	9.19%	-	-	配电智能网关、充电桩
	佛山市豪象电器有限公司	79,260.00	2007-09-07	电表箱、配电箱生产、销售	冼军明 60%、刘志明 20%、翁路敏 20%	2023 年	1,136.58	6.86%	1,914.57	8.45%	514.33	4.46%	电能计量箱
	顺唐电力	10,000.00	2007/07/12	配电开关控制设备及配件、高低压电器及成套设备等	王瑶 55%、胡文娟 30%、吴胜本 15%	2023 年	3,187.13	19.24%	1,773.66	7.83%	358.08	3.10%	电能计量箱
	普晓电气科技有限公司	10,080.00	2011/11/16	配电设备、塑料及金属制品	林智 70%、方小雷 30%	2023 年	674.00	4.07%	1,394.47	6.15%	-	-	电能计量箱
	南京能瑞	14,397.40	2012/03/06	专业从事智能电表、用电信息采集产品和充电设备的研发制造以及承建运营充电站	南京能瑞自动化设备股份有限公司持股 100%	2020 年	133.60	0.81%	320.65	1.41%	351.17	3.04%	充电桩
	北京智芯半导体科技有限公司	200,000.00	2019/08/08	集成电路设计、智能终端产品	北京智芯微电子科技有限公司持股 100%	2019 年	5.44	0.03%	210.87	0.93%	1,075.40	9.32%	用电信息采集设备
	浙江康格电气有限公司	11,339.60	2010/07/02	主要从事电能计量箱、配网设备及电力成套产品的研发、生产与销售	王夏方 47.11%、施振中 22.22%、乐清之善企业管理合伙企业（有限合伙）11.11%、乐清至知企业管理合伙企业（有限合伙）10.67%、王军辉 8.89%	2018 年	25.17	0.15%	105.44	0.47%	910.12	7.89%	电能计量箱

类别	基本情况					开始合作	2025年		2024年		2023年		主要采购
	名称	注册资本	成立时间	主营业务	股权结构	时间	金额	占比	金额	占比	金额	占比	内容
	科大智能电气技术有限公司	22,000.00	2009/6/12	智能配电网设备、电动汽车充电设施以及储能类产品的研发与销售	科大智能（300222.SZ）持股100%	2024年	703.25	4.25%	254.89	1.12%	-	-	用电信息采集设备
	河南瑞尔电气股份有限公司	10,200.00	2007-5-15	专注于智能电力装备领域，主要产品包括智能计量箱、智能综合配电箱、电缆分支箱、光伏汇流箱等	朱桂涛 96.19%、河南瑞尔企业管理合伙企业（有限合伙）3.23%、李凤丽 0.59%	2025年	785.81	4.74%	-	-	-	-	电能计量箱
	小计						9,479.43	57.23%	12,143.17	53.57%	5,074.67	44.00%	-
	合计						12,570.13	75.89%	20,208.26	89.16%	11,127.69	96.48%	-

2、公司与上述供应商的合作背景、采购金额大幅变动情况及合理性

公司与上述主要供应商的合作背景、采购金额大幅变动情况及合理性如下：

供应商	合作背景	采购金额变动情况及合理性
清芯微	该公司是国内知名高速载波和双模通信模块厂商，公司主要向其采购通信单元产品。	2023年，公司中标的部分通信单元项目，其产品符合公司需求且具有价格优势，公司与其建立合作关系，报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为0元、4,012.23万元和0元，随着中标项目供货完毕，公司向其采购额减少。
北京智芯半导体科技有限公司	该公司是北京智芯微电子科技有限公司全资子公司，均为国家电网下属企业，主营ESAM芯片、用电信息采集系统等，公司主要向其采购通信单元、用电信息采集设备等。	报告期内，该公司产品规格性能符合公司中标的部分通信单元和用电信息采集设备订单需求，且具有价格优势，公司向其采购产品。报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为4,961.23万元、1,722.65万元和132.05万元，公司采用“以销定采”的采购模式，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
南网数科	该公司为南方电网下属企业，专注于物理电网数字化与智能化、基础平台、带边缘计算功能的智能终端、通信终端、模组等业务，公司主要向其采购通信单元。	报告期内，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采成品金额分别为275.91万元、1,122.68万元和2.32万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
清大智能（北京）科技有限公司	该公司主要从事数字化配电网业务，产品包括通信单元、物联表扩展模组等，公司主要向其通信单元。	报告期内，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为710.09万元、962.87万元和117.64万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
力合微	该公司主要从事集成电路芯片设计及智能电网产品研发、生产和销售业务，拥有电力线通信核心技术。公司主要向其采购通信单元、用电信息采集设备等。	报告期内，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为219.51万元、537.47万元和327.58万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
华烨智能	该公司主营电力计量设备模块生产及销售，主要产品为电能计量模组、宽带载波模块、两侧开关等，公司主要向其采购通信单元。	报告期内，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其采购成品金额分别为763.85万元、158.87万元和82.15万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。

供应商	合作背景	采购金额变动情况及合理性
青岛鼎信通讯股份有限公司	该公司主要经营中低压载波通信产品、各类电能量测设备、配用电监测终端等产品，公司主要向其采购通信单元。	报告期内，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为 290.61 万元、125.63 万元和 6.07 万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
鸿嘉利	该公司主营电动汽车充电产品、电能质量产品的技术开发与销售等，公司主要向其定制化采购充电桩及配件。	该公司为公司充电桩定制化生产厂商，报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 1,865.81 万元、4,086.70 万元和 1,114.39 万元，采购金额变化主要系公司充电桩业务成长较好，定制化采购需求增加所致。
瑞斯康微	该公司主要从事集成电路芯片、电力线载波通信产品生产、销售。公司主要向其定制化采购配电智能网关。	报告期各期，公司向其外采和定制化采购成品金额分别为 0 万元、2,211.37 万元和 1,736.33 万元，采购金额变化主要系公司根据配电智能网关等产品生产供货计划，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。
佛山市豪象电器有限公司	该公司主要从事电表箱、配电箱生产、销售。公司主要向其定制化采购电能量计箱产品及配件。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 514.33 万元、1,914.57 万元和 1,136.58 万元，采购金额变化主要系公司根据电能量计箱生产供货计划，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。
浙江顺唐电力科技有限公司	该公司主要经营配电开关控制设备及配件、高低压电器及成套设备等。公司主要向其定制化采购电能量计箱产品及配件。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 358.08 万元、1,773.66 万元和 3,187.13 万元，采购金额变化主要系公司根据电能量计箱生产供货计划，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。
普晓电气科技有限公司	该公司主营配电设备、塑料及金属制品。公司主要向其定制化采购电能量计箱产品。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 0 万元、1,394.47 万元和 674.00 万元，采购金额变化主要系公司根据电能量计箱生产供货计划，2024 年和 2025 年，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。
南京能瑞	该公司主营配电自动化设备、充电桩设施、测量仪器仪表等。公司主要向其定制化采购部分直流充电桩产品。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 351.17 万元、320.65 万元和 133.60 万元，采购金额变化主要系公司根据充电桩生产供货计划，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。
浙江康格电气有限公司	该公司主营配电开关控制设备、高低压电器及配件等。公司主要向其定制化采购电能量计箱产品。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为 910.12 万元、105.44 万元和 25.17 万元，采购金额变化主要系公司根据电能量计箱生产供货计划，通过定制化采购部分产品满足供货需求所致。

供应商	合作背景	采购金额变动情况及合理性
科大智能电气技术有限公司	该公司主营智能配电网设备、电动汽车充电设施以及储能类产品等，公司主要向其定制化采购用电信息采集设备。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为0元、254.89万元和703.25万元，采购金额变化主要系公司根据用电信息采集设备供货计划，通过定制化采购满足供货需求所致。
深圳智微电子科技有限公司	该公司主营能源物联网领域集成电路设计、新型电力系统核心技术的研发等，公司主要向其采购通信单元。	2025年，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采成品金额分别为0元、0元和1,424.14万元。
青岛智芯半导体科技有限公司	该公司主营通信芯片、模块、终端等，聚焦通信领域，面向电力、工控、政府等客户提供专业产品和整体解决方案。公司主要向其采购通信单元。	2025年，该公司通信单元产品规格性能符合公司中标的部分通信单元订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采成品金额分别为0元、0元和373.65万元。
深圳华越南方电子技术有限公司	该公司主营计量计费类电子数字式终端和软件的生产销售，公司主要向其采购外贸电表。	2025年，公司根据订单排产和交货计划，向该公司采购了部分外贸电表。报告期各期，公司向其外采成品金额分别为0元、0元和502.65万元。
南方电网电力科技股份有限公司	该公司业务涵盖智能配用电设备和智能监测设备等产品，技术产品应用于电力能源系统的电源侧、电网侧和用户侧全业务链条。公司主要向其采购管理单元。	报告期内，该公司通信单元和管理单元产品规格性能符合公司中标的部分订单需求，且具有价格优势，公司向其采购相关产品。报告期各期，公司向其外采成品金额分别为0元、0元和452.44万元，采购金额变化主要系公司中标供货产品类型、型号配置变化所致。
河南瑞尔电气股份有限公司	公司主要经营变配用屏、台、柜、箱设备，变配用电设备、变压器、开关、自动化控制系统等，公司主要向其采购电能计量箱。	报告期各期，公司向其定制化采购成品金额分别为0元、0元和785.81万元，采购金额变化主要系公司根据电能计量箱供货计划，通过定制化采购满足供货需求所致。

3、是否存在成立时间短、由前员工或董监高亲属管理或控制等情况及合理性

报告期内，公司主要成品及定制化生产供应商大多成立于2021年及以前，不存在成立时间较短的情况，不存在为公司董监高亲属管理或控制的情况。供应商华烨智能的主要股东谭湘平为公司前员工，该员工曾于2012年至2020年4月在公司湖南办事处任职。2023年、2024年和2025年，公司根据销售需求采购其生产的通信单元，采购金额分别为763.85万元、158.87万元和82.15万元，交易价格公允。关于公司与华烨智能的合作情况详见“问题4、四、委托前员工对接业务”相关回复内容。

4、结合市场价格、第三方价格分析采购定价公允性

(1) 主要供应商外采成品定价公允性

报告期内，公司向主要供应商采购的成品主要为通信单元，根据功能、应用场景不同，通信单元可分为单相通信单元和三相通信单元。不同供应商生产的通信单元因技术方案、功能型号差异等原因，单价存在一定差异。报告期各期，公司向主要供应商采购单相通信单元和三相通信单元的均价情况如下：

单位：元/只

序号	供应商	产品类型	采购均价（不含税）			价格公允性情况
			2025年	2024年	2023年	
1	北京智芯半导体科技有限公司	单相通信单元	39.82	41.65	39.82	供应商对其他客户售价约为 40 元/只
		三相通信单元	61.95	65.23	60.37	供应商对其他客户最新售价约为 62 元/只
2	清芯微	单相通信单元	-	31.96	-	供应商最新对外报价为 34.5-35.3 元/只（含税）
		三相通信单元	-	41.49	-	供应商最新对外报价为 45-46.5 元/只（含税）
3	力合微	单相通信单元	29.40	36.03	41.04	市场报价 30.60-65 元/只（含税）
		三相通信单元	38.65	59.09	54.45	市场报价 42.50-67 元/只（含税）
4	清大智能（北京）科技有限公司	单相通信单元	39.21	41.30	42.83	供应商最新对外报价为 30.60-48.4 元/只（含税）
		三相通信单元	-	76.44	84.04	供应商最新对外报价为 86.38-94.96 元/只（含税）
5	南网数科	单相通信单元	-	35.84	-	市场报价 30.60-65 元/只（含税）
		三相通信单元	-	46.37	46.37	供应商最新对外报价为 46.47-48.4 元/只（含税）
6	青岛鼎信通讯股份有限公司	单相通信单元	44.49	25.77	32.62	市场报价 30.60-65 元/只（含税）
		三相通信单元	145.70	50.19	48.18	市场报价 57-92 元/只（含税），三相 4G 通信模块 148.5 元/只
7	华烽智能	单相通信单元	43.64	42.48	43.06	市场报价 42-65 元/只（含税）
		三相通信单元	83.97	59.47	73.19	市场报价 57-92 元/只（含税）
8	深圳智微电子科技股份有限公司	单相通信单元	28.14	-	-	市场报价 29.70 元/只（含税）
9	青岛智芯半导体科技有限公司	单相通信单元	30.97	-	-	市场报价 35 元/只（含税）
		三相通信单元	48.67	-	-	市场报价 50 元/只（含税）
10	深圳华越南方电子技术有限公司	单相电能表	251.33	-	-	市场报价 253.75 元/只-280 元/只（含税）

注：市场报价来源包括：1、京东、天猫等平台上的相似产品公开市场报价；2、通过访谈、说明函和供应商提供的销售给其他公司的合同获取的供应商销售给其他客户的相似产品的单价；

由上可知，发行人外采产品平均单价与供应商对外报价或市场相似产品单价不存在重大差异，采购价格公允。

（2）主要定制化采购定价公允性

报告期内，基于成本效益和产能等因素考虑，公司存在向定制化厂商定制采购部分充电桩、电能计量箱和用电信息采集设备的情况。公司在确定客户具体产品要求后，通常基于自身研发能力，对产品进行设计和技术开发，形成具体的产品方案（包括设计图纸、技术参数、模块业务性能指标等）。随后，公司委托定制化采购厂商按照公司产品方案生产产品，并在产品完成生产后进行技术检测和质量检验，确保产品符合设计的技术标准、质量符合供货要求。

公司采购部门根据塑料颗粒、变压器、电气开关等基础原材料的市场行情价格和加工费、运输费综合确定，形成一个基础价格。然后基于该价格向供应商询价，由供应商报价后，发行人结合供应商的报价情况、定制化方案解决能力、过往合作情况、需求部门反馈情况、产品质量、交付能力等因素与供应商议价后确定最终采购价格及供应商。

报告期内，发行人向定制化采购厂商采购的产品均为定制化产品，市场上不存在相同型号的产品，但存在相似的同类产品。发行人选取了部分定制化产品与市场上相似产品的价格进行对比，核查采购价格的公允性，对比情况如下：

单位：元/只、元/台

序号	供应商	产品型号	采购均价（含税）			类似型号
			2025年	2024年	2023年	市场报价
1	北京智芯半导体科技有限公司	采集器（A型）	-	-	-	60-74
		采集器（B型）	-	-	85.72	77-128
		集中器（A型）	239.00	238.02	239.00	202-265
2	佛山市豪象电器有限公司	计量箱（A型）	-	553.00	553.00	503-627
		计量箱（B型）	-	563.00	563.00	524-701
		计量箱（C型）	-	814.35	823.00	825-1071
		计量箱（D型）	-	391.99	392.00	340-417
		计量箱（E型）	1,270.11	1,300.00	-	1034-1419
3	浙江康格电气有限公司	计量箱（F型）	-	-	204.48	204-261
		计量箱（G型）	-	-	61.04	60-63
		计量箱（H型）	-	-	658.00	628-675

序号	供应商	产品型号	采购均价（含税）			类似型号
			2025 年	2024 年	2023 年	市场报价
		计量箱（I 型）	-	546.00	562.14	502-628
4	瑞斯康	配电智能网关(A 型)	5,000.00	5,000.00	-	4,857-5,330
5	鸿嘉利	充电桩（A 型）	-	46,000.00	-	42,843-50,410
		充电桩（B 型）	-	25,385.93	-	23,679-29,799
		充电桩（C 型）	-	48,820.91	55,760.06	46,800-63,545
		充电桩（D 型）	-	-	24,076.92	20,479-27,531
		充电桩（E 型）	-	19,900.00	-	17,000-22,752
		充电桩（F 型）	-	38,870.00	-	35,572-40,302
		充电桩（G 型）	-	-	28,504.80	27,244-32,000
		充电桩（H 型）	109,200.00	112,022.05	-	102,404-128,000
		充电桩（J 型）	101,000.00	104,310.00	-	10,800-13,500
		充电桩（K 型）	86,269.47	75,210.00	-	85,000-12,500
6	顺唐电力	计量箱（J）	-	158.70	158.70	132-174
		计量箱（K）	-	527.10	527.10	435-540
		计量箱（L）	-	523.50	523.50	531
		计量箱（M）	-	715.20	715.20	780
		计量箱（N）	130.50	130.50	-	132-174
		计量箱（O）	742.00	742.00	-	779
		计量箱（P）	438.80	438.80	-	435-540
		计量箱（Q）	-	825.50	-	779
		计量箱（R）	415.50	415.50	-	476
7	河南瑞尔电气股份有限公司	计量箱（S）	129.04	-	-	136

注：市场报价来源包括：1、京东、天猫等平台上的相似产品公开市场报价；2、通过访谈、说明函和供应商提供的销售给其他公司的合同获取的供应商销售给其他客户的相似产品的单价；

由上可知，发行人定制化采购产品定价与供应商对外报价或市场相似产品单价不存在重大差异，采购价格公允。

三、原材料采购定价公允性

（一）说明报告期各期原材料采购构成，不同原材料主要供应商基本情况、合作背景及时间、采购内容及金额、与其主营业务及规模的匹配性，说明发行人供应商筛选标准、主要供应商的符合情况；报告期内是否存在客户指定供应商的情况及合理性，相关收入确认方法及合规性

1、说明报告期各期原材料采购构成，不同原材料主要供应商基本情况、合作背景及时间、采购内容及金额、与其主营业务及规模的匹配性

公司原材料种类规格众多，主要原材料可分为集成电路、塑胶件、采样部件、结构组件、显示器件、继电器等。报告期各期，主要原材料采购构成情况如下：

单位：万元

原材料	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成电路	7,902.78	17.73%	4,993.04	17.40%	3,393.12	18.95%
塑胶件	7,767.62	17.43%	4,163.02	14.51%	2,960.32	16.53%
采样部件	1,820.48	4.08%	1,689.63	5.89%	858.02	4.79%
结构组件	2,689.27	6.03%	1,672.85	5.83%	1,365.87	7.63%
电源类电气件	527.51	1.18%	1,668.02	5.81%	508.81	2.84%
显示器件	1,693.43	3.80%	1,334.19	4.65%	740.39	4.13%
继电器	2,413.27	5.41%	1,211.19	4.22%	955.69	5.34%
感性器件	1,413.75	3.17%	1,086.28	3.79%	603.52	3.37%
PCB	2,239.19	5.02%	1,057.53	3.69%	593.41	3.31%
电容	1,160.98	2.60%	1,010.11	3.52%	576.74	3.22%
电池	1,193.43	2.68%	979.84	3.41%	476.26	2.66%
合计	30,821.71	69.15%	20,865.72	72.71%	13,032.14	72.77%

(1) 报告期各期，公司就不同原材料向主要供应商采购内容、金额、占比及与供应商规模匹配情况如下：

①集成电路

报告期各期，公司集成电路主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	北京智芯微电子科技有限公司	ESAM 芯片、加密芯片等	1,977.46	25.02%	不足 10%
	深圳市立诺达科技有限公司	微处理器、EEPROM 等	1,130.01	14.30%	不足 15%
	力合微	微处理器芯片	968.50	12.26%	不足 10%
	广州南网科研技术有限责任公司	ESAM 模块、加密芯片等	761.87	9.64%	不足 5%
	南京鹏涛电子科技有限公司	Dataflash、计量芯片等	449.41	5.69%	不足 10%
	小计		5,287.24	66.90%	
2024 年度	北京智芯微电子科技有限公司	ESAM 芯片（模块）、加密芯片等	1,038.08	20.79%	不足 10%

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
	广州南网科研技术有限责任公司	ESAM 芯片（模块）、安全测控芯片等	797.74	15.98%	不足 5%
	深圳市立诺达科技有限公司	微处理器、EEPROM 等	756.46	15.15%	不足 10%
	深圳市昊辉微电子有限公司	计量芯片、微处理器等	483.04	9.67%	不足 5%
	南京鹏涛电子科技有限公司	Dataflash、显示驱动芯片、计量芯片等等	362.95	7.27%	不足 10%
	小计			3,438.27	68.86%
2023 年度	北京智芯微电子科技有限公司	ESAM 芯片（模块）等	1,094.78	32.26%	不足 10%
	深圳市立诺达科技有限公司	微处理器、EEPROM 等	573.88	16.91%	不足 10%
	广州南网科研技术有限责任公司	ESAM 芯片（模块）	272.42	8.03%	不足 5%
	南京鹏涛电子科技有限公司	Dataflash、显示驱动芯片、计量芯片等	240.96	7.10%	不足 10%
	深圳市昊辉微电子有限公司	计量芯片、微处理器等	228.82	6.74%	不足 5%
小计			2,410.87	71.05%	-

报告期内，公司集成电路供应商主要为北京智芯微电子科技有限公司、广州南网科研技术有限责任公司、深圳市立诺达科技有限公司、深圳市昊辉微电子有限公司、南京鹏涛电子科技有限公司和力合微等，公司采购规模占主要供应商营业收入的比例较小，与主要供应商规模匹配。

②塑胶件

报告期各期，公司塑胶件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	浙江华方电气科技有限公司	单相端钮盒、单相辅助端子排等	1,728.09	22.26%	不足 35%
	江苏祥华科技有限公司	塑料颗粒	1,268.98	16.34%	不足 10%
	浙江顺唐电力科技有限公司	电能计量箱配件	1,185.53	15.26%	不足 35%
	佛山市豪象电器有限公司	电能计量箱配件	924.49	11.90%	不足 10%
	浙江鸥飞优圆新材料有限公司	塑料颗粒	639.25	8.23%	不足 5%
小计			5,747.16	73.99%	
2024 年度	浙江华方电气科技有限公司	单相端钮盒、单相辅助端子排等	1,689.84	40.59%	不足 35%

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
	佛山市豪象电器有限公司	电能计量箱配件	920.20	22.10%	不足 10%
	江苏祥华科技有限公司	塑料颗粒	909.92	21.86%	不足 10%
	浙江鸥飞优圆新材料有限公司	塑料颗粒	316.26	7.60%	不足 5%
	宁波飞羚电气有限公司	三相尾盖、三相辅助端子排等	188.14	4.52%	不足 2%
	小计			4,024.35	96.67%
2023 年度	江苏祥华科技有限公司	塑料颗粒	834.33	28.18%	不足 10%
	浙江鸥飞优圆新材料有限公司	塑料颗粒	595.71	20.12%	不足 10%
	佛山市豪象电器有限公司	电能计量箱配件	514.02	17.36%	不足 10%
	乐清市华方电器仪表厂	单相底壳、单相尾盖等	476.44	16.09%	不足 10%
	浙江华方电气科技有限公司	单相端钮盒、单相辅助端子排等	393.12	13.28%	不足 10%
	小计			2,813.62	95.04%

报告期内，公司塑胶件主要供应商为浙江华方电气科技有限公司、佛山市豪象电器有限公司、江苏祥华科技有限公司、浙江鸥飞优圆新材料有限公司、宁波飞羚电气有限公司和浙江顺唐电力科技有限公司等，公司采购规模占主要供应商营业收入的比例较小，与主要供应商规模匹配。

③ 采样部件

报告期各期，公司采样部件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	浙江恩鸿电子有限公司	电流互感器	973.55	53.48%	不足 15%
	宜兴市中瑞电子科技有限公司	电流互感器	605.51	33.26%	不足 10%
	江苏京沂电器有限公司	锰铜分流器	62.44	3.43%	不足 1%
	蚌埠市沃特翰电子科技有限公司	锰铜分流器	59.13	3.25%	不足 5%
	浙江格雷特电器股份有限公司	锰铜分流器	52.87	2.90%	不足 10%
	小计			1,753.50	96.32%
2024 年度	浙江恩鸿电子有限公司	电流互感器	905.05	53.56%	不足 15%
	宜兴市中瑞电子科技有限公司	电流互感器	460.73	27.27%	不足 10%

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2023 年度	江苏京沂电器有限公司	锰铜分流器	121.54	7.19%	不足 5%
	蚌埠市沃特翰电子科技有限公司	锰铜分流器	67.42	3.99%	不足 5%
	小计		1554.73	92.02%	-
	浙江恩鸿电子有限公司	电流互感器	342.58	39.93%	不足 10%
	宜兴市中瑞电子科技有限公司	电流互感器	300.55	35.03%	不足 10%
2025 年度	深圳市康定通安电子有限公司	电流互感器	70.94	8.27%	不足 5%
	江苏京沂电器有限公司	锰铜分流器	58.08	6.77%	不足 5%
	小计		772.14	89.99%	-

报告期内，公司采样部件主要供应商为浙江恩鸿电子有限公司、宜兴市中瑞电子科技有限公司、深圳市康定通安电子有限公司、江苏京沂电器有限公司和蚌埠市沃特翰电子科技有限公司等，公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与主要供应商规模匹配。

④结构组件

报告期各期，公司结构组件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	宁波飞羚电气有限公司	三相底壳组件、三相上盖组件等	1,583.20	58.87%	不足 10%
	浙江华方电气科技有限公司	单相底壳组件、单相上盖组件等	660.11	24.55%	不足 35%
	珠海市艾普科技有限公司	上盖组件、底壳组件	123.81	4.60%	不足 5%
	海燕接线盒有限公司	单/三相电表接插件	105.60	3.93%	不足 5%
	深圳市其荣兴科技有限公司	单相上盖组件、单相底壳组件等	81.71	3.04%	不足 5%
	小计		2,554.42	94.99%	-
2024 年度	宁波飞羚电气有限公司	三相底壳组件、三相上盖组件等	1,215.59	72.67%	不足 15%
	浙江华方电气科技有限公司	单相底壳组件、单相上盖组件等	300.35	17.95%	不足 5%
	宁波市全盛壳体有限公司	网关分体式底壳组件、上盖组件等	71.95	4.30%	不足 5%
	小计		1,587.89	94.92%	-

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2023 年度	乐清市华方电器仪表厂	单相上盖组件、单相底壳组件等	326.99	23.94%	不足 10%
	宁波飞羚电气有限公司	三相底壳组件、三相上盖组件等	292.26	21.40%	不足 5%
	浙江华方电气科技有限公司	单相上盖组件、单相底壳组件等	168.82	12.36%	不足 5%
	深圳市其荣兴科技有限公司	单相上盖组件、单相底壳组件	165.65	12.13%	不足 5%
	慈溪市宇兴电器有限公司	三相底壳组件、三相上盖组件等	160.30	11.74%	不足 10%
	小计		1,114.02	81.56%	-

报告期内，公司结构组件主要供应商为宁波飞羚电气有限公司、乐清市华方电器仪表厂、浙江华方电气科技有限公司、珠海市艾普科技有限公司和宁波市全盛壳体有限公司等，公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与主要供应商规模匹配。

⑤电源类电气件

报告期各期，公司电源类电气件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	深圳英飞源技术有限公司	电源模块、充电模块等	455.81	86.41%	不足 5%
	深圳市永联科技股份有限公司	充电模块、充电物联控制模块	44.75	8.48%	不足 5%
	小计		500.56	94.89%	-
2024 年度	深圳英飞源技术有限公司	电源模块、充电模块等	1,604.22	96.17%	不足 20%
	深圳市永联科技股份有限公司	充电模块、充电物联控制模块	115.31	6.91%	不足 5%
	小计		1,719.53	103.09%^注	-
2023 年度	南网电动	充电物联控制模块、电源模块等	366.14	71.96%	不足 5%
	深圳嘉瓦数字能源有限公司	充电模块、接线端子	106.09	20.85%	不足 10%
	小计		472.23	92.81%	-

注：合计占比超过 100%，主要系当年退回上年度从南网电动采购的部分充电物联模块、电源模块等合计 128.97 万元所致；

报告期内，公司电源类电气件主要供应商为深圳英飞源技术有限公司、深圳市永联科技股份有限公司、南网电动和深圳嘉瓦数字能源有限公司。公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与主要供应商规模匹配。

⑥显示器件

报告期各期，公司显示器件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	深圳市晶象光电有限公司	液晶、背光等	1,459.64	86.19%	不超过 30%
	北京恒通瑞兴科技有限公司	液晶	194.08	11.46%	不足 5%
	小计		1,653.73	97.66%	-
2024 年度	深圳市晶象光电有限公司	液晶、背光等	1,270.75	95.24%	不超过 30%
	小计		1,270.75	95.24%	-
2023 年度	深圳市晶象光电有限公司	液晶、背光等	646.58	87.33%	不超过 20%
	小计		646.58	87.33%	-

报告期内，公司显示器件主要供应商为深圳市晶象光电有限公司，公司采购额占该供应商营业收入的比例较小，与该供应商规模匹配。

⑦继电器

报告期各期，公司继电器主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	浙江格蕾特电器股份有限公司	内置继电器、磁保持继电器等	2,327.68	96.45%	不足 10%
	浙江凡华电子股份有限公司	电磁继电器	69.33	2.87%	不足 1%
	小计		2,397.00	99.33%	-
2024 年度	浙江格蕾特电器股份有限公司	内置继电器、磁保持继电器等	1,068.38	88.21%	不足 5%
	浙江凡华电子股份有限公司	电磁继电器	122.43	10.11%	不足 1%
	小计		1,190.82	98.32%	-
2023 年度	浙江格蕾特电器股份有限公司	内置继电器、磁保持继电器	903.17	94.50%	不足 5%
	浙江凡华电子股份有限公司	电磁继电器	33.69	3.53%	不足 1%
	小计		936.86	98.03%	-

报告期内，公司继电器主要供应商为浙江格蕾特电器股份有限公司和浙江凡华电子股份有限公司，公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与供应商规模匹配。

⑧感性器件

报告期各期，公司感性器件主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	青州市金顺电气科技有限公司	电源变压器、工频变压器等	1,149.21	81.29%	不足 15%
	杭州岳诚科技有限公司	高频变压器、共模电感等	111.10	7.86%	不足 1%
	小计		1,260.31	89.15%	-
2024 年度	青州市金顺电气科技有限公司	电源变压器、工频变压器等	889.60	81.89%	不足 15%
	杭州岳诚科技有限公司	高频变压器、共模电感等	66.60	6.13%	不足 5%
	小计		956.20	88.02%	-
2023 年度	青州市金顺电气科技有限公司	电源变压器、工频变压器等	479.18	79.40%	不足 10%
	珠海市康定电子股份有限公司	高频变压器、工频变压器	38.63	6.40%	不足 1%
	小计		517.81	85.80%	-

报告期内，公司感性部件主要供应商为青州市金顺电气科技有限公司、杭州岳诚科技有限公司、珠海市康定电子股份有限公司等，公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与供应商规模匹配。

⑨PCB

报告期各期，公司 PCB 主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	力合微	双模单/三相 PCBA	1,167.61	52.14%	不足 10%
	江苏中信华电子科技有限公司	PCB 板	1,058.61	47.28%	不足 2%
	小计		2,226.22	99.42%	-
2024 年度	江苏中信华电子科技有限公司	PCB 板	1,054.13	99.68%	不足 10%
	小计		1,054.13	99.68%	-
2023 年度	江西中信华电子工业有限公司	PCB 板	353.14	59.51%	不足 10%
	江苏中信华电子科技有限公司	PCB 板	170.05	28.66%	不足 5%
	梅州市兴成线路板有限公司	PCB 板	65.52	11.04%	不足 1%
小计		588.71	99.21%	-	

报告期内，公司 PCB 主要供应商为江西中信华电子工业有限公司、江苏中信华电子科技有限公司、梅州市兴成线路板有限公司和力合微。公司采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与供应商规模匹配。

⑩电容

报告期各期，公司电容主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	深圳安纳德科技有限公司	超级电容	475.99	41.00%	不足 15%
	山东红宝电子有限公司	电解电容	228.17	19.65%	不足 5%
	杭州凯智莆电子有限公司	贴片电容、法拉电容	190.80	16.43%	不足 5%
	杭州嘉一电子科技有限公司	电解电容	73.79	6.36%	不足 5%
	杭州合真科技有限公司	电解电容	59.53	5.13%	不足 5%
	小计			1,028.27	88.57%
2024 年度	深圳安纳德科技有限公司	超级电容	390.19	38.63%	不足 15%
	山东红宝电子有限公司	电解电容	174.51	17.28%	不足 5%
	杭州凯智莆电子有限公司	贴片电容	152.20	15.07%	不足 1%
	杭州嘉一电子科技有限公司	电解电容	72.18	7.15%	不足 3%
	深圳市展恒电子有限公司	超级电容、贴片电容等	70.93	7.02%	不足 2%
	小计			860.01	85.14%
2023 年度	深圳安纳德科技有限公司	超级电容	222.55	38.59%	不足 10%
	山东红宝电子有限公司	电解电容	100.12	17.36%	不足 1%
	杭州凯智莆电子有限公司	贴片电容	79.51	13.79%	不足 1%
	深圳市展恒电子有限公司	超级电容、贴片电容等	79.40	13.77%	不足 3%
	小计			481.58	83.50%

报告期内，公司电容主要供应商为深圳安纳德科技有限公司、山东红宝电子有限公司、杭州凯智莆电子有限公司、杭州嘉一电子科技有限公司、深圳市展恒电子有限公司等，采购额占主要供应商营业收入的比例较小，与供应商规模匹配。

⑪电池

报告期各期，公司电池主要供应商及采购内容、金额、占比及采购金额占供应商营业规模情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商	采购内容	采购金额	占比	占供应商营业收入的比例
2025 年度	惠州亿纬锂能股份有限公司	电池、电池组件等	1,187.37	99.49%	不足 1%
	小计		1,187.37	99.49%	-
2024 年度	惠州亿纬锂能股份有限公司	电池、电池组件等	917.85	93.67%	不足 1%
	小计		917.85	93.67%	-
2023 年度	惠州亿纬锂能股份有限公司	电池、电池组件等	471.05	98.91%	不足 1%
	小计		471.05	98.91%	-

报告期内，公司主要向惠州亿纬锂能股份有限公司采购电池，公司采购额占该供应商营业收入的比例较小，与供应商规模匹配。

(2) 上述主要供应商基本情况、合作背景及时间

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
1	北京智芯微电子科 技有限公司	2013/01/18	641,018.94	计算机系统服务；物联网服务； 集成电路设计、产品设计等	国网信息通信产业集团有限公司持股 31.20%，南瑞集团有限公司持股 31.20%等	2013 年	该公司为 ESAM 芯片龙头企业，公司于 2013 年 与其开始合作，主要采购为 ESAM 芯片（模块）、 加密芯片等。
2	广州南网科研技术 有限责任公司	2021/12/30	5,000.00	电子专用材料研发；配电开关控 制设备研发；其他电子器件制造； 电子专用材料制造；电子元器件 制造	南方电网科学研究院有限责任公司 100%	2023 年	该公司为国内 ESAM 芯片主要供应商之一，公 司于 2023 年与其开始合作，此前与其母公司南 方电网科学研究院有限责任公司合作，主要采 购为 ESAM 芯片（模块）等。
3	深圳市立诺达科技 有限公司	2008/08/26	500.00	电子产品及计算机软硬件的技术 开发与购销	王海清 55%、刘庚 45%	2013 年	该公司是一家专业的电子元器件供应商，主要 代理复旦、贝岭、华龙等品牌。公司与其 2013 年开始合作，向其采购微处理器、晶振等，
4	深圳市昊辉微电子 有限公司	2006/08/17	450.00	计量和通讯产品配套服务	吴敏 40%、黎平 20%、王东林 40%	2014 年	该公司是一家专注于计量和通讯产品配套服 务的公司，至今已有 20 多年的电子产品销售历史， 是国内较大的智能电表材料供应商之一，公司 与其 2014 年开始合作，主要向其采购微处理器、 计量芯片等。
5	南京鹏涛电子科技 有限公司	2015/06/24	1,000.00	电子元器件、仪器仪表、电子产 品生产销售	李月霞 96.25%、唐辉 3.75%	2019 年	该公司是多家电子元器件品牌代理商。公司 与其 2019 年开始合作，向其采购计量芯片、红外 接收管、Dataflash 等。
6	南方电网科学研 究院有限责任公司	2010/11/05	10,000.00	开展电网科学研究、技术开发、 产品研发、设备制造与销售	中国南方电网有限责任公司 70%、广东电 网有限责任公司 10%、贵州电网有限责 任公司 6%、云南电网有限责任公司 6%、广 西电网有限责任公司 6%	2018 年	该公司为国内 ESAM 芯片主要供应商之一，公 司于 2018 年与其开始合作，主要采购 ESAM 芯 片等。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
7	浙江华方电气科技有限公司	2019/05/22	1,000.00	配电开关控制设备及配件、仪器仪表及配件、电子元件、塑料件、五金件、汽车零部件、模具研发、制造、加工、销售	乐清市华方电器仪表厂 51%、台州宝路达电气科技有限公司 49%	2023 年	该公司为乐清市华方电器仪表厂子公司，主营仪器仪表配件制造，公司于 2010 年与其母公司开始合作，于 2023 年开始向其采购智能电表塑胶件、结构件。
8	佛山市豪象电器有限公司	2007/09/07	79,260.00	电表箱、配电箱生产、销售	洗军明 60%、刘志明 20%、翁路敏 20%	2023 年	该公司为电能计量箱专业生产厂商，公司与其 2023 年开始合作，主要向其定制化采购电能计量箱及配件供应南方电网相关项目。
9	江苏祥华科技有限公司	2014/05/12	10,666.00	塑料制品、改性塑料、电工器材、铅封销售	王伯锁 53.12%、王玉祥 46.88%	2016 年	该公司为高性能工程塑胶原材料销售商，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购塑料颗粒。
10	浙江鸥飞优圆新材料有限公司	2021/09/09	1,000.00	塑料制品销售；工程塑料及合成树脂销售	梅雨龙 70%、曹高放 30%	2023 年	该公司为万华化学 PC 塑料颗粒代理商，公司与其 2023 年开始合作，主要向其采购塑料颗粒。
11	宁波飞羚电气有限公司	2003/11/03	4,518.00	电气设备、电器配件、计量设备、计量仪表结构组件、计量箱、低压成套开关设备、家用电器的研发、制造、加工	章仁法 70%、章凌彦 30%	2010 年	该公司为智能电表结构件生产商，公司与其 2010 年开始合作，主要向其采购智能电表塑胶件、结构件。
12	乐清市华方电器仪表厂	2002/03/08	10.00	低压电器、仪器仪表配件、模具生产等	高建持股 100%	2010 年	该公司为仪器仪表配件制造商，公司与其 2010 年开始合作，主要向其智能电表塑胶件、结构件。
13	宁波优圆国际贸易有限公司	2012/06/19	100.00	塑料原料及制品、建筑材料、装潢材料、钢材、化工原料及产品、金属材料的批发、零售	梅雨龙 60%、曹高放 15%、曾祥波 15%、曾学琴 10%	2021 年	该公司为万华化学 PC 塑料颗粒代理商，公司与其 2021 年开始合作，主要向其采购塑料颗粒。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
14	深圳市其荣兴科技有限公司	2001/06/14	2,000.00	五金制品、塑胶制品、电脑配件、机电配件、低压成套设备的技术开发与销售	郭建桥 90%、胡敏 10%	2017 年	该公司为智能电表结构件生产商，公司与其 2017 年开始合作，主要向其采购智能电表结构件。
15	浙江恩鸿电子有限公司	2015/05/29	5,000.00	电子元器件的生产及销售	张丽 60%、顾仲炜 1%、陈泳霖 19%、桐乡市鸿磁股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）20%	2021 年	该公司主营高性能磁芯与互感器，公司与其 2021 年开始合作，主要向其采购电流互感器。
16	宜兴市中瑞电子科技有限公司	2010/02/03	1,688.00	高低压互感器的技术研究、开发、制造、销售	石杨仲 50.50%、殷淑飞 49.50	2015 年	该公司主营高低压互感器，公司与其 2015 年开始合作，主要向其采购电流互感器。
17	江苏京沂电器有限公司	2014/03/28	2,500.00	电子束焊制品、加工、销售；仪器仪表配件、五金电子配件制造、销售；	吴国苏 60%、刘大兵 40%	2019 年	该公司为电能表锰铜分流器专业厂商，公司与其 2019 年开始合作，主要向其采购锰铜分流器。
18	蚌埠市沃特翰电子科技有限公司	2007/04/10	350.00	主营精密分流器、模压型电阻、低感电阻器、精密合金电阻器等。	彭德龙 30%、王金煜 17%、曹学武 17%、王树兵 12%、刘朝胜 12%、郭鸣 12%	2016 年	该公司为精密分流器专业厂商，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购锰铜分流器。
19	深圳市康定通安电子有限公司	2009/08/14	1,010.00	集研发、制造、销售为一体的专业传感器生产企业	沈士听 82.67%、章岳君 17.33%	2017 年	该公司主营高精度电流互感器，公司与其 2017 年开始合作，主要向其采购电流互感器。
20	宁波市全盛壳体有限公司	2004/07/26	12,000.00	仪器仪表壳体、电器及配件、仪器仪表配件、塑料制品、橡胶制品、五金配件、表箱、配电开关控制设备、高低压电器及成套设备	苗群飞 70%、袁郭竣 20%、袁可濛 10%	2023 年	该公司主营仪器仪表壳体、电器及配件，公司与其 2023 年开始合作，主要向其采购网关分体式底壳组件及上盖组件。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
22	慈溪市宇兴电器有限公司	2006/05/17	1,000.00	仪器仪表壳体、通讯器材、塑料制品、模具制造、加工；	胡杰 80%、张央蓉 20%	2016 年	该公司主营家用电器及配件、仪器仪表壳体等，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购智能电表组件。
23	深圳英飞源技术有限公司	2014/03/04	23,184.78	电动汽车充电设备的电源、控制器和软件的销售及技术咨询	深圳灰蔷薇网络科技有限公司 20.43%、南京英业富新能源投资合伙企业(有限合伙) 12.77%、南京双福新能源投资合伙企业(有限合伙) 12.77%、南京源成富新能源投资合伙企业(有限合伙) 12.77%	2020 年	该公司主营电动汽车充电设备的电源、控制器等，公司与其 2020 年开始合作，主要向其采购电源模块、充电模块等。
24	深圳市永联科技股份有限公司	2007/08/20	13,738.73	电动汽车充电装置的研发、设计、销售	朱建国 11.60%、深圳永联节能环保开发有限公司 10.19%、南方电网产业发展集团有限责任公司 9.73%、汤毅 7.24%	2024 年	该公司主营电动汽车充电设备及部件等，公司与其 2024 年开始合作，主要向其采购充电模块等。
25	南网电动	2017/01/13	116,020.00	充电设施设计、建设、安装、运营、租赁；	南方电网产业发展集团有限责任公司 51%、深圳供电局有限公司 49%	2022 年	该公司主营电动汽车充电设施设计、建设、安装、运营等，公司与其 2022 年开始合作，主要向其采购电源模块、充电物联控制模块等。
26	深圳嘉瓦数字能源有限公司	2022/06/01	1,000.00	新能源汽车充电部件销售；机械电气设备制造；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电机及其控制系统研发。	深圳市畅充技术合伙企业(有限合伙) 43.13%、深圳市鸿嘉利新能源有限公司 36.87%、易事特集团股份有限公司 10%、山东积成智通新能源有限公司 10%	2022 年	该公司主营电动汽车充电设备充电模块，公司与其 2022 年开始合作，主要向其采购充电模块等。
27	深圳市晶象光电有限公司	2004/08/03	2,000.00	液晶屏、液晶模块、背光源的技术开发、生产及销售	姜苓秀 60%、金玉花 40%	2012 年	该公司主营液晶屏、液晶模块、背光等，公司与其 2012 年开始合作，主要向其采购液晶、背光等。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
28	浙江格蕾特电器股份有限公司	2007/10/30	5,220.00	研发、生产、销售继电器、低压电器等	鹏勇持股 25.5%，杨日高持股 24.63%，许允居持股 22.03%，肖文信持股 12.35%等	2015 年	该公司主营继电器、低压电器等，公司与其 2015 年开始合作，主要向其采购继电器。
29	浙江凡华电子股份有限公司	2014/03/11	1,100.00	电力电子元器件制造、销售	汪卫华 80%、田逢娟 10.90%、嘉兴凡华企业管理咨询合伙企业（有限合伙）9.09%	2015 年	该公司主营继电器、电子元器件等，公司与其 2015 年开始合作，主要向其采购电磁继电器。
30	青州市金顺电气科技有限公司	2018/11/27	1,000.00	电子变压器、互感器、电子元件、仪器仪表设备研发、制造、销售	刘宗军 40%、冯文庆 28%、赵学军 20%、刘洁 12%	2020 年	该公司主营电子变压器、互感器等，公司与其 2020 年开始合作，主要向其采购变压器。
31	杭州岳诚科技有限公司	2009/04/20	900.00	灌封变压器、浸漆变压器、工频变压器、低频变压器等	湖州梓熙企业管理有限公司 66.67%、王丽芬 33.33%	2014 年	该公司主营各类变压器等，公司与其 2014 年开始合作，主要向其采购高频变压器、共模变压器。
32	珠海市康定电子股份有限公司	2004/05/17	4,125.00	各类变压器及电源的研发和生产	沈士瑛 23.78%、邓志谊 22.91%、珠海康园咨询管理合伙企业（有限合伙）20.22%、珠海康顺咨询管理合伙企业（有限合伙）10%、珠海市安好咨询管理合伙企业（有限合伙）10%、珠海市康安定投资合伙企业（有限合伙）6.55%	2013 年	该公司主营各类变压器及电源的研发和生产等，公司与其 2013 年开始合作，主要向其采购高频变压器、工频变压器等。
33	三变科技股份有限公司	2001/12/29	26,208.00	变压器、整流器和电感器制造；输配电及控制设备制造	浙江三变集团有限公司 14.77%	2022 年	该公司主营变压器、整流器和电感器制造等，公司与其 2022 年开始合作，主要向其采购箱式变压器。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
34	江西中信华电子工业有限公司	2010/08/10	5,000.00	加工、制造、销售电子通讯产品、覆铜板、线路板、机械板；	深圳嘉立创科技集团股份有限公司 100%	2015 年	该公司主营各类覆铜板、线路板等，公司与其 2015 年开始合作，主要向其采购 PCB 板。
35	江苏中信华电子科技有限公司	2016/07/12	5,000.00	电子电路板研发、加工、销售；	深圳嘉立创科技集团股份有限公司 100%	2023 年	该公司主营各类覆铜板、线路板等，公司与其 2023 年开始合作，该公司与江西中信华电子工业有限公司为深圳嘉立创科技集团股份有限公司同一控制下企业，公司主要向其采购 PCB 板。
36	梅州市兴成线路板有限公司	2010/07/09	3,000.00	制造、销售：双面、多层电路板	张淼泉 21.67%、蔡瑶强 16.67%、何太春 16.67%、张晓 11.76%、张秋英 11.04%、李启栋 8.82% 等	2018 年	该公司主营双面、多层电路板等，公司与其 2018 年开始合作，主要向其采购 PCB 板。
37	深圳安纳德科技有限公司	2013/11/07	200.00	超级电容器、法拉电容器、锂电电容、电解电容、薄膜电容、特种电容、复合电源、电池类产品及其模组的研发、销售	于德强 100%	2016 年	该公司主营超级电容器、法拉电容器、锂电电容、电解电容等，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购超级电容。
38	山东红宝电子有限公司	1998/03/27	5,000.00	电子元器件、仪器仪表的批发、零售	吴荣宇 98%、蓝丽娟 2%	2016 年	该公司主营陶瓷电容、薄膜电容、电解电容、超级电容、电流传感器等，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购电解电容。
39	杭州凯智莆电子有限公司	2012/06/15	1,088.00	集成电路芯片及产品销售	陈秀萍 50%、黄智 50%	2022 年	该公司主营 MLCC、电阻、电感、超级电容等，公司与其 2022 年开始合作，主要向其采购贴片电容。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
40	杭州嘉一电子科技有限公司	2018/05/29	500.00	电力电子元器件销售；	符书强 90%、符欣欣 10%	2023 年	该公司主营铝电解电容、MOS 管、二三极管、保险丝、合金电阻等，公司与其 2023 年开始合作，主要向其采购电解电容。
41	深圳市展恒电子有限公司	2008/02/19	500.00	电子产品、芯片、电子元器件、集成电路设计；集成电路芯片设计及服务；	王晓红 85%、邹炜东 15%	2016 年	该公司主营智能仪表电子元器件研发、生产和销售，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购超级电容、贴片电容等。
42	惠州亿纬锂能股份有限公司	2001/12/24	204,572.15	新材料技术研发；新能源技术研发；电池制造、销售；	西藏亿纬控股有限公司 32.02%、香港中央结算有限公司 4.14%等	2010 年	该公司主营各类电池和储能设备等，公司与其 2010 年开始合作，主要向其采购电池及电池组件。
43	启东黑石精密机械有限公司	2021/8/20	518.00	机械电气设备制造；电力电子元器件制造等	浙江格蕾特电器股份有限公司 70%、王维青 30%	2025 年	该公司生产电表表壳组件等产品，公司与其 2025 年开始合作，主要向其采购单相端钮盒、单相辅助端子排等。
44	海燕接线盒有限公司	2002/11/14	5,000.00	配电开关控制设备制造、电力设施器材制造、塑料制品制造及销售等	南银燕 50%、郑巨海 50%	2016 年	该公司主营各类电力设施器材、表壳配件等，公司与其 2016 年开始合作，主要向其采购单相电能表接插件、三相电能表接插件等。
45	杭州合真科技有限公司	2018/4/19	500.00	电子控制产品、集成电路、电子产品、直流无刷电机控制设备、仪器设备销售	黄荷琴 100%	2022 年	该公司主营各类电解电容等，公司与其 2010 年开始合作，主要向其采购电解电容。
46	浙江顺唐电力科技有限公司	2007/7/12	10,000.00	配电开关控制设备及配件、高低压电器及成套设备等	王瑶 55%、胡文娟 30%、吴胜本 15%	2023 年	公司主要向其采购电能计量箱产品及塑胶件。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	股权结构	开始合作 时间	合作背景
47	珠海市艾普科技有限公司	2016/6/30	2,500.00	主营单相表箱、智能电表壳等产品	杨开林 75.20%、珠海市维曜智投科技有限公司 10%、深圳市抄表猫科技有限公司 10%、杨进 4.80%	2025 年	公司向其采购上盖组件、底壳组件等。
48	北京恒通瑞兴科技有限公司	2010/4/16	1,050.00	主营业务是销售计算机、通讯设备、电子产品及配件	龙艺 51%、丁黎 49%	2016 年	公司向其采购液晶。
49	力合微	2002/8/12	14,532.83	主营电力线通信技术和芯片研发，提供物联网、智能家居等领域的通信连接解决方案	力合科创集团有限公司 12.88%、LIU,KUN8.29%、沈陈霖 2.70%等	2012 年	公司向其采购微处理器芯片、双模单/三相 PCBA 板等。

2、说明发行人供应商筛选标准、主要供应商的符合情况；

公司制定了《供应商考核及等级划分规则》《采购与物资管理控制程序》等制度，规范供应商的筛选与考核管理。采购中心在遴选供应商时，通常聚焦于行业主流企业，综合评估其基本情况、供货交付能力、产品质量、信誉度及资金实力等关键要素。具体而言：进口关键元器件一般选择一级或二级代理商作为供方；国内元器件/零部件一般选择行业中已批量应用、质量与信誉良好、且生产规模较大的厂家作为供方。新供应商一般需将物料送样检验及小批量试用验证后，方能被正式纳入《合格供方名录》。

公司主要供应商均符合公司供应商筛选标准。

3、报告期内是否存在客户指定供应商的情况及合理性，相关收入确认方法及合规性。

报告期内，公司不存在客户指定供应商的情况。

（二）结合市场价格、第三方价格分析报告期内主要原材料采购定价公允性、变动趋势的合理性；说明报告期内向不同供应商采购同类原材料价格存在差异的原因，向同一供应商采购同类原材料价格变动的合理性

1、结合市场价格、第三方价格分析报告期内主要原材料采购定价公允性、变动趋势的合理性

根据同行业可比公司西力科技(688616.SH)IPO 问询回复相关材料披露：“公司主要原材料种类多，规格差异较大，不存在公开市场报价”。

报告期内，公司基于招投标或客户其他相关要求安排研发生产，采购的主要原材料也需要在规格和技术参数等方面匹配相关要求，因此导致公司采购主要原材料细分种类众多，大部分主要原材料没有公开市场报价，因此，公司采取以下方式说明主要原材料采购定价的公允性：①以采购金额占比为基础，根据重要性和代表性抽取物料，如同行业可比公司公开披露该原材料单价的，选取同行业可比公司单价作为市场价格进行对比；②针对上述物料，如无同行业可比公司单价的，获取供应商相同物料向其他客户销售的价格（通过发票或合同）；③获取供应商向发行人销售产品价格公允性的说明；④对比报告期内不同供应商同一物料的价格。

报告期内，公司主要原材料采购价格公允性具体情况如下：

单位：元/个、万元、元/kg

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
集成电路	微处理器	01.0001.000097	3.40	808.44	3.61	579.29	4.29	477.40	供应商最新售价 3.80 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 4.05-7.80 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0001.000113	7.71	61.77	8.13	120.37	9.07	86.97	供应商最新售价 8.5-9.35 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 8.5-11.5 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0001.000142	10.62	968.50	-	-	-	-	供应商最新售价 12 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 12 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0001.000137	22.12	255.37	-	-	-	-	供应商最新售价 25-30 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 25-30 元/个（含税），公司处于合理区间。
	ESAM	01.0001.000108	11.50	1,968.41	11.50	1,035.40	11.50	1,092.92	供应商对外销售价格为 11.50 元/个，与发行人相同。
		01.0001.000070	-	-	-	-	11.50	1.84	
		01.0001.000079	11.50	677.61	11.50	791.50	11.50	272.08	
	计量芯片	01.0007.000042	5.04	43.11	5.85	137.65	6.42	61.14	供应商最新售价 5.65-8.59 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 5.65-10.61 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0007.000032	1.20	97.32	1.30	117.21	1.40	48.37	供应商最新售价 1.34-1.90 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 1.34-2.24 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0007.000029	1.21	187.51	1.31	100.63	1.41	90.80	供应商最新售价 1.34-1.90 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 1.34-2.24 元/个（含税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
	小计		-	5,068.04	-	2,882.06	-	2,131.53	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	64.13%	-	57.72%	-	62.82%	-
塑胶件	单相端钮盒	02.3012.000112	7.24	911.23	7.42	540.94	6.79	460.08	最近三年对外售价范围为 6.35-8.55 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3012.000119	9.42	354.40	9.58	304.00	9.56	37.90	供应商最新售价 10.83-11.10 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 10.80-11.10 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3012.000120	9.47	127.36	9.62	295.18	9.56	31.54	最近三年对外售价范围为 10.80-11.10 元/个（含税），公司处于合理区间。
	PC+GF 塑料颗粒	07.0001.000002	16.13	153.92	16.79	179.51	17.71	82.81	供应商最新对外售价 18.50-18.70 元/kg（含税），公司处于合理区间。
		07.0001.000003	16.15	228.81	16.79	178.81	17.53	112.65	
		02.4009.000009	16.03	139.71	16.80	142.51	17.08	25.62	
		02.4009.000008	16.00	84.44	16.83	94.63	17.06	18.76	
	单相辅助端子排	02.3012.000113	2.56	322.33	2.65	192.98	2.63	178.53	供应商最新售价 3.05-3.15 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 2.84-3.05 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3012.000122	3.54	47.60	3.43	105.34	3.10	10.22	供应商最新售价 4.00-4.25 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 3.50-4.05 元/个（含税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
PC 塑料颗粒	07.0001.000001	14.81	639.25	16.03	316.26	17.43	588.88	供应商最新售价 18.01-21.73 元/kg（含税），最近三年对外售价范围为 18.01-21.73 元/kg（含税），公司处于合理区间。	
	02.4009.000005	14.96	94.22	15.24	253.73	14.55	405.09	供应商最新售价 14 元/kg，最近三年对外售价范围为 14-18 元/kg（含税），公司处于合理区间。	
	05.0008.000002	15.65	250.16	16.28	4.88	-	-	供应商最新售价 14 元-18 元/kg（含税），最近三年对外售价范围为 17 元/kg（含税）左右，公司处于合理区间。	
	PC+ASA 塑料颗粒	05.0008.000004	18.05	141.54	-	-	-	-	供应商最新售价 14 元-18 元/kg（含税），最近三年对外售价范围为 17 元/kg（含税）左右，公司处于合理区间。
	小计	-	3,494.97	-	2,608.77	-	1,952.09	-	
	对比金额占该类原材料采购金额比例	-	44.99%	-	62.67%	-	65.94%	-	
	采样部件	电流互感器	01.1800.000308	4.58	575.99	4.60	335.04	4.67	227.51
01.1800.000231		5.09	68.46	5.05	154.92	4.90	18.11	供应商最新售价 5-6 元/个（含税），过去三年售价范围：5.5-7.5 元/个（含税），公司处于合理区间。	
01.1800.000230		4.65	211.94	4.58	145.85	4.58	82.82	供应商最新售价 5-6 元/个（含税），过去三年售价范围：5.5-7.5 元/个（含税），公司处于合理区间。	
01.1800.000223		4.65	0.09	4.54	0.09	4.71	89.86	供应商最新售价 5-6 元/个（含税），过去三年售价范围：5.5-7.5 元/个（含税），公司处于合理区间。	

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
		01.1800.000128	6.59	21.86	6.61	111.65	6.73	10.77	供应商最新售价 7.45-8.25 元/个（含税），过去三年 售价范围：7.45-8.55 元/个（含税），公司处于合理 区间。
		01.1800.000229	10.18	45.97	9.95	104.47	9.92	23.23	供应商最新售价 11-11.5 元/个（含税），过去三年售 价范围：12-12.5 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.1800.000228	10.18	45.97	9.95	104.47	9.92	23.23	
	小计		-	970.28	-	956.49	-	475.54	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	53.30%	-	56.61%	-	55.42%	-
结构组件	三相底壳带 端钮盒组件	02.3031.000137	34.65	156.44	34.27	359.66	34.18	79.94	供应商最新售价 39-43 元/个（含税），最近三年对外 售价范围为 39-43 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3031.000147	34.68	57.46	34.68	220.18	-	-	供应商最新售价 40-44 元/个（含税），最近三年对外 售价范围为 40-44 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3031.000138	34.26	925.27	34.65	153.14	33.56	187.14	供应商最新售价 39-43 元/个（含税），最近三年对外 售价范围为 39-43 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3031.000117	25.68	26.71	25.68	144.46	26.12	15.24	供应商最新售价 30-34 元/个（含税），最近三年对外 售价范围为 30-34 元/个（含税），公司处于合理区间。
	三相上盖组件	02.3033.000113	8.85	200.90	8.85	140.02	9.17	87.94	供应商最新售价 10-12 元/个（含税），最近三年对外 售价范围为 10-12 元/个（含税），公司处于合理区间。
	单相底壳带 端钮盒组件	02.3012.000110	12.05	59.62	-	-	12.01	120.92	供应商最近三年对外售价范围为 12.9-13.7 元/个（含 税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
		02.3012.000118	9.03	237.75	9.16	204.93	8.98	92.83	供应商最新售价 10.35-10.55 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 10.15-10.35 元/个（含税），公司处于合理区间。
	单相底壳组件	02.3011.000109	15.25	121.98	15.73	1.57	14.95	210.71	供应商最新售价 17.68-18.10 元/个（含税），过去三年售价范围：16.60-17.90 元/个（含税），公司处于合理区间。
	单相上盖组件	02.3013.000145	4.64	97.31	4.64	13.98	4.75	56.27	供应商最新对外报价 5.25-5.65 元/个（含税），过去三年售价范围：5.35-5.95 元/个（含税），公司处于合理区间。
		02.3013.000147	4.42	35.40	4.51	0.45	4.72	66.52	供应商最新对外报价 5.1-5.50 元/个（含税），过去三年售价范围：5.25-5.80 元/个（含税），公司处于合理区间。
	小计		-	1,918.84	-	1,238.40	-	917.51	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	71.35%	-	74.03%	-	67.17%	-
电源类电气件	高压充电模块	20.0001.000003	2,389.38	2.87	2,446.13	583.16	-	-	供应商最新对外报价 2400-2800 元/个，过去三年售价范围：2400-2800 元/个，公司处于合理区间。
		20.0001.000004	1,092.92	32.79	1,402.65	255.28	-	-	供应商最新对外报价 1200-1500 元/个（含税），过去三年售价范围：1200-2200 元/个（含税），公司处于合理区间。
	英飞源电源模块	09.0003.000049	1,379.78	147.36	1,560.29	411.76	1,902.65	150.69	供应商最新对外报价 1200-1500 元/个（含税），过去三年售价范围：1200-2200 元/个（含税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性	
			2025 年度		2024 年度		2023 年度			
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额		
充电物联控制模块	09.0007.000014		1,952.80	4.64	2,129.16	114.55	7,079.65	230.09	销售发票显示供应商对其他客户售价与销售给发行人价格相同	
		电源模块	20.0001.000034	1,765.49	141.24	-	-	-	-	供应商最新对外报价 2050-3100 元/个（含税），过去三年售价范围：2000-2450 元/个（含税），公司处于合理区间。
			01.1450.000011	-	-	1,691.15	0.34	-	-	供应商最新对外报价 1500-1800 元/个，过去三年售价范围：1600-2100 元/个，公司处于合理区间。
		小计		-	328.90	-	1,365.09	-	380.78	-
		对比金额占该类原材料采购金额比例		-	62.35%	-	81.84%	-	74.84%	-
		显示器件	液晶	01.0800.000238	3.80	446.69	3.76	339.39	3.52	214.30
01.0800.000223	5.11			302.03	5.16	314.19	5.04	64.75	供应商最新售价 5.56-5.93 元/个（含税），公司处于合理区间。	
01.0800.000222	8.17			259.40	7.96	111.10	7.95	45.15	供应商最新售价 9.05-9.83 元/个（含税），公司处于合理区间。	
01.0800.000215	-			-	-	-	2.95	23.97	供应商最新售价 3.28-3.9 元/个（含税），公司处于合理区间。	
01.0800.000229	-			-	-	-	-	-	供应商最新售价 4.15-4.6 元/个（含税），最近三年对	

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
								外售价范围为 4.3-4.78 元/个（含税），公司处于合理区间。	
	背光	01.0800.000216	1.12	147.43	1.13	86.35	1.16	80.30	供应商最新售价 1.18-1.35 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 1.25-1.42 元/个（含税），公司处于合理区间。
	小计			1,155.55	-	851.02	-	428.47	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	68.24%	-	63.79%	-	57.87%	-
继电器	内置继电器	01.1700.000092	9.05	1,138.30	9.11	663.96	8.93	595.38	供应商最新售价 9.9-11.385 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 9.9-11.385 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.1700.000084	-	-	8.23	0.02	8.05	9.46	供应商最新售价 9.1-10.5 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 9.1-10.5 元/个（含税），公司处于合理区间。
	磁保持继电器	01.1700.000097	9.25	421.91	9.15	290.43	8.85	66.07	供应商最新售价 10-11.5 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 10-11.5 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.1700.000085	24.78	705.12	24.78	109.91	24.70	138.20	供应商最新售价 27.26-31.349 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 27.26-31.349 元/个（含税），公司处于合理区间。
	小计		-	2,265.34	-	1,064.32	-	809.10	-

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
		对比金额占该类原材料采购金额比例	-	93.87%	-	87.87%	-	84.66%	-
感性器件	电源变压器	01.1900.000186	5.09	739.05	5.02	363.58	4.73	315.78	供应商最新售价 5.6-5.9 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 5.3-5.9 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.1900.000175	-	-	-	-	4.14	5.09	
	变压器	01.1900.000183	5.18	304.60	5.13	312.28	4.60	107.47	
	小计		-	1043.65	-	675.86	-	428.34	
		对比金额占该类原材料采购金额比例	-	73.82%	-	62.22%	-	70.97%	
PCB 空板	PCB	01.2700.000592	3.42	60.94	3.63	272.75	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：3.68-5.34 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000593	-	-	3.91	124.92	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：3.92-5.69 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000546	-	-	3.91	47.43	4.02	93.84	供应商最近三年对外售价范围为：3.92-5.69 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000558	-	-	3.68	45.23	3.93	190.86	供应商最近三年对外售价范围为：3.68-5.34 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000515	-	-	-	-	3.62	4.30	供应商最近三年对外售价范围为：3.57-5.19 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000524	-	-	3.84	0.38	4.28	0.17	供应商最近三年对外售价范围为：3.85-5.58 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000525	-	-	-	-	3.95	23.10	供应商最近三年对外售价范围为：3.57-5.19 元/个（含税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
		01.2700.000600	3.08	61.64	3.19	89.50	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：3.34-4.85 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000542	8.35	0.51	9.08	70.45	9.19	5.67	供应商最近三年对外售价范围为：9.19-13.35 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000607	3.60	212.26	3.78	33.11	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：3.92-5.69 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000612	8.77	90.99	9.05	25.70	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：9.38-13.62 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000616	3.41	202.92	3.55	0.50	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：3.68-5.34 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.2700.000634	12.33	1,047.83	-	-	-	-	供应商最近三年对外售价范围为：13.93 元/个（含税），公司处于合理区间。
	小计		-	1,677.09	-	709.97	-	317.94	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	74.90%	-	67.13%	-	53.58%	-
电容	超级电容	01.0304.000037	2.09	463.43	2.17	337.44	2.18	198.40	供应商最新报价为 2.5-3.0 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 2.8-3.3 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.0304.000046	15.04	16.55	15.49	58.54	15.49	64.73	供应商最新售价 16.50-17.50 元/个（含税），公司处于合理区间。

原材料类别	物料名称	物料长代码	采购均价						采购定价公允性
			2025 年度		2024 年度		2023 年度		
			均价	采购额	均价	采购额	均价	采购额	
电解电容	01.0301.000015	0.52	115.88	0.55	98.87	0.56	54.23	供应商最新售价 0.59-0.78 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 0.59-0.78 元/个（含税），公司处于合理区间。	
	01.0301.000020	0.15	97.83	0.15	83.99	0.15	36.94	供应商最新售价 0.165-0.171 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 0.172-0.176 元/个（含税），公司处于合理区间。	
小计		-	693.69	-	578.84	-	354.31	-	
对比金额占该类原材料采购金额比例		-	59.75%	-	57.30%	-	61.43%	-	
电池	01.1300.000029	3.96	252.76	4.31	262.69	4.70	100.41	供应商最新售价 4.4-6.3 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 4.4-6.2 元/个（含税），公司处于合理区间。	
	01.1300.000022	3.01	102.47	3.20	124.86	3.30	27.51	供应商最新售价 3.4-5 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 3.4-4.8 元/个（含税），公司处于合理区间。	
	一体化电池	01.1300.000027	3.96	313.20	4.33	163.79	4.74	21.74	供应商最新售价 4.4-6.3 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 4.4-6.2 元/个（含税），公司处于合理区间。
		01.1300.000032	3.96	259.01	4.36	154.25	4.86	236.50	供应商最新售价 4.4-6.3 元/个（含税），最近三年对外售价范围为 4.4-6.2 元/个（含税），公司处于合理区间。
	小计		-	927.44	-	705.59	-	386.16	-
	对比金额占该类原材料采购金额比例		-	77.71%	-	72.01%	-	81.08%	-

如上表所述，报告期内，公司主要原材料采购与供应商对外报价或其对其他客户销售定价不存在显著差异，公司原材料采购定价公允，主要原材料价格报告期内互有涨跌，整体上不存在重大变动。

2、说明报告期内向不同供应商采购同类原材料价格存在差异的原因，向同一供应商采购同类原材料价格变动的合理性

(1) 集成电路

报告期各期，向主要供应商采购集成电路单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025 年		2024 年		2023 年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	北京智芯微电子科技有限公司	11.54	0.19%	11.52	0.14%	11.50
2	深圳市立诺达科技有限公司	1.98	8.40%	1.83	-22.24%	2.36
3	广州南网科研技术有限责任公司	11.74	1.47%	11.57	0.58%	11.50
4	深圳市昊辉微电子有限公司	1.50	-35.51%	2.32	14.00%	2.03
5	南京鹏涛电子科技有限公司	1.69	9.90%	1.54	-21.08%	1.96
6	力合微	10.62	-60.00%	26.55	-	-

报告期内，公司向主要供应商采购集成电路平均单价差异较大，主要是由采购物料种类差异导致的。公司向供应商北京智芯微电子科技有限公司、广州南网科研技术有限责任公司主要采购的物料为 ESAM 芯片（模块），平均单价差异较小；公司向深圳市立诺达科技有限公司采购的集成电路主要是微处理器和 EEPROM 芯片，向深圳市昊辉微电子有限公司采购的集成电路主要是计量芯片，向南京鹏涛电子科技有限公司采购的集成电路主要是 Dataflash 芯片，向力合微采购的集成电路主要是不同规格型号的微处理器及芯片，采购物料种类的差异导致了向不同供应商采购均价的差异。

报告期内，公司向深圳市立诺达科技有限公司采购均价变动较大，主要因为：2023 年和 2024 年，受市场供需情况变化的影响，向其采购的微处理器和 EEPROM 芯片均价均呈下降趋势，其中，2023 年、2024 年向其采购的微处理器采购均价分别较上年下降 40.56%、15.40%，EEPROM 芯片采购均价分别较上年下降 28.68%、10.67%。2025 年，公司向其采购了均价较高的少量微处理器芯片，带动了向其采购集成电路均价的上涨。

2024 年，公司向深圳市昊辉微电子有限公司采购集成电路均价有所上升，主要因为向其采购的计量芯片均价有所上升，其中，2024 年向其采购的计量芯片均价分别较上年上升 10.58%。2025 年，由于本期向其采购计量芯片型号结构的差异，导致向其采购的集成电路均价较上年下降 35.51%。

报告期内，公司向南京鹏涛电子科技有限公司采购均价整体呈波动趋势，主要因为受市场供需情况的影响，向其采购的 Dataflash 芯片均价下降，2024 年向其采购的 Dataflash 芯片均价分别较上年下降 9.39%，且 2024 年向其采购的微处

理器均价较上年下降 63.64%。2025 年，由于采购芯片种类型号差异，向其采购的集成电路均价较上年上升 9.90%。

(2) 塑胶件

报告期各期，向主要供应商采购塑胶件单价及变动情况如下：

单位：元/个、元/只、元/kg

序号	供应商	2025 年		2024 年		2023 年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	浙江华方电气科技有限公司	3.57	16.26%	3.07	-18.50%	3.76
2	江苏祥华科技有限公司	15.94	-1.87%	16.25	5.06%	15.46
3	乐清市华方电器仪表厂	-	-	5.02	61.78%	3.10
4	佛山市豪象电器有限公司	213.85	-62.76%	574.19	110.33%	272.99
5	浙江鸥飞优圆新材料有限公司	14.81	-7.56%	16.03	-8.09%	17.44
6	宁波飞羚电气有限公司	1.71	-11.84	1.94	-1.95%	1.98
7	浙江顺唐电力科技有限公司	268.63	-	-	-	-

报告期内，公司向主要供应商采购塑胶件平均单价差异较大，主要是由采购物料种类、型号差异导致的。其中，公司向浙江华方电气科技有限公司、乐清市华方电器仪表厂主要采购单相端钮盒、单相辅助端子排等单相电表塑胶件；向江苏祥华科技有限公司主要采购塑料颗粒（PC+ABS、PC+GF）；向佛山市豪象电器有限公司和浙江顺唐电力科技有限公司主要采购电能计量箱配件；向浙江鸥飞优圆新材料有限公司主要采购 PC 塑料颗粒；向宁波飞羚电气有限公司主要采购三相尾盖、三相辅助端子排及表壳套件等。上述物料种类、型号的差异导致了采购均价的差异。

乐清市华方电器仪表厂是浙江华方电气科技有限公司的母公司，2024 年，其主要业务调整至浙江华方电气科技有限公司，上述两家供应商合并简称为“华方”。报告期各期，公司向华方采购塑胶件平均单价分别为 3.37 元/个、3.07 元/个和 3.57 元/个，采购的塑胶件主要为单相端钮盒和单相辅助端子排，采购均价的波动主要系各期采购物料品种结构及占比变化所致。

2023 年、2024 年和 2025 年，公司向江苏祥华科技有限公司的采购均价较上年分别下降 10.19%、上升 5.06%和下降 1.87%，主要是受塑料颗粒市场价格波动所致。

报告期内，公司向佛山市豪象电器有限公司采购塑胶件均价变动较大，主要是由采购物料型号的差异导致的，2023 年，公司向其主要采购 1 表位三相电能计量箱部件，2024 年，公司主要向其采购 2 表位、4 表位、6 表位、12 表位单相电能计量箱部件和部分三相电能计量箱部件。2025 年，公司主要向其采购 1 表

位、2表位电能计量向部件，采购物料型号结构的变化导致了采购均价的变动。

报告期内，公司向浙江鸥飞优圆新材料有限公司采购均价持续下降，主要是受PC塑料颗粒价格持续下降的影响。

2025年，公司向宁波飞羚电气有限公司采购均价较上年下降11.84%，主要是受向其采购物料结构占比变动的影

(3) 采样部件

报告期各期，公司向主要供应商采购采样部件单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	浙江恩鸿电子有限公司	5.81	-16.56%	6.97	17.46%	5.93
2	宜兴市中瑞电子科技有限公司	4.63	-6.90%	4.97	5.10%	4.73
3	江苏京沂电器有限公司	3.06	13.14%	2.70	4.51%	2.58
4	深圳市康定通安电子有限公司	7.10	0.24%	7.08	0.08%	7.07
5	蚌埠市沃特翰电子科技有限公司	1.97	7.90%	1.82	-2.90%	1.88
6	浙江格蕾特电器股份有限公司	1.89	-29.84%	2.69	1.28%	2.65

报告期内，公司向主要供应商采购采样部件平均单价存在一定差异，主要是由采购物料种类、型号差异导致的。其中，公司向浙江恩鸿电子有限公司、宜兴市中瑞电子科技有限公司和深圳市康定通安电子有限公司主要采购不同规格型号的电流互感器，向江苏京沂电器有限公司、蚌埠市沃特翰电子科技有限公司和浙江格蕾特电器股份有限公司主要采购不同规格型号的锰铜分流器。

2024年，公司向浙江恩鸿电子有限公司采购采样部件均价呈增长趋势，主要是因为2024年公司向其采购的单价较高的国网三相内、外置电表用电流互感器采购量占比提升所致。2025年，公司向其采购采样部件均价较上年下降16.56%，主要是由采购电流互感器型号结构差异所致。

报告期各期，公司向宜兴市中瑞电子科技有限公司采购采样部件均价分别为4.73元/个、4.97元/个和4.63元/个；向深圳市康定通安电子有限公司采购采样部件均价分别为7.07元/个、7.08元/个和7.10元/个，采购均价波动均较小。

报告期各期，公司向江苏京沂电器有限公司采购采样部件均价分别为2.58元/个、2.70元/个和3.06元/个，向蚌埠市沃特翰电子科技有限公司采购采样部件均价分别为1.88元/个、1.82元/个和1.97元/个，向浙江格蕾特电器股份有限公司采购采样部件均价分别为2.65元/个、2.69元/个和1.89元/个，采购均价的差异主要系由采购锰铜分流器型号规格差异所致。

(4) 结构组件

报告期各期，公司向主要供应商采购结构组件单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025 年		2024 年		2023 年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	宁波飞羚电气有限公司	21.14	2.35%	20.66	-0.94%	20.86
2	乐清市华方电器仪表厂	-	-	21.71	218.59%	6.82
3	浙江华方电气科技有限公司	6.60	11.04%	5.95	-29.40%	8.42
4	深圳市其荣兴科技有限公司	8.23	-	-	-	8.21
5	慈溪市宇兴电器有限公司	2.46	-25.35%	3.30	-78.21%	15.12
6	宁波市全盛壳体有限公司	21.67	-4.46%	22.69	-1.98%	23.14
7	珠海市艾普科技有限公司	0.68	-	-	-	-
8	海燕接线盒有限公司	22.57	-6.22%	24.07	60.29%	15.02

报告期内，公司向主要供应商采购结构组件的平均单价差异较大，主要是由采购物料种类、型号差异导致的。其中，公司向宁波飞羚电气有限公司主要采购三相底壳带端钮盒组件、三相上盖组件、单相底壳组件和单相上盖组件；向乐清市华方电器仪表厂和浙江华方电气科技有限公司主要采购单相上盖组件、单相底壳组件、单相底壳带端钮盒组件等；向深圳市其荣兴科技有限公司主要采购单相底壳带端钮盒组件和上盖组件；向慈溪市宇兴电器有限公司主要采购三相底壳带端钮盒组件；向宁波市全盛壳体有限公司主要采购电力网关分体式底壳组件、上盖组件；向珠海市艾普科技有限公司主要采购底壳组件、上盖组件等；向海燕接线盒有限公司主要采购接插件、接线盒等。上述向不同供应商采购结构组件物料种类、型号的差异导致了平均单价的差异。

报告期各期，公司向宁波飞羚电气有限公司采购结构组件平均单价分别为 20.86 元/个、20.66 元/个和 21.14 元/个，2024 年和 2025 年，向其采购结构组件均价波动较小。

乐清市华方电器仪表厂是浙江华方电气科技有限公司的母公司，2024 年，其主要业务调整至浙江华方电气科技有限公司，上述两家供应商合并简称为“华方”。报告期各期，公司向华方采购结构组件平均单价分别为 7.29 元/个、5.96 元/个和 6.60 元/个，采购均价的波动主要系各期采购单相上盖组件、单相底壳组件、单相底壳带端钮盒组件等物料种类结构和占比变化所致。

2023 年和 2025 年，公司向深圳市其荣兴科技有限公司采购结构组件平均单价分别为 8.21 元/个和 8.23 元/个，波动较小。

报告期各期，公司向慈溪市宇兴电器有限公司采购结构组件平均单价分别为15.12元/个、3.30元/个和2.46元/个，采购均价的大幅波动主要受采购均价较高的三相底壳带端钮盒组件采购量占比变化的影响，报告期各期，三相底壳带端钮盒组件采购量占比分别为33.19%、3.29%和0。

2023年、2024年和2025年，公司向宁波市全盛壳体有限公司采购结构组件平均单价分别为23.14元/个、22.69元/个和21.67元/个，波动较小。

2025年，公司向珠海市艾普科技有限公司采购的结构组件为通信单元用底壳组件和上盖组件，单价较低；报告期各期，公司向海燕接线盒有限公司采购结构组件均价分别为15.02元/个、24.07元/个和22.57元/个，均价变动主要受各期采购单相接插件和三相接插件结构占比变动的的影响。

(5) 电源类电气件

报告期各期，公司向主要供应商采购电源类电气件单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	深圳英飞源技术有限公司	1,416.43	-17.82%	1,202.20	20.19%	1,000.29
2	南网电动	-	-	-	-	2,117.64
3	深圳市永联科技股份有限公司	1,904.24	-8.35%	2,077.62	-	-
4	深圳嘉瓦数字能源有限公司	-	-	-	-	1,975.58

报告期内，公司向主要供应商采购电源类电气件平均单价存在一定差异，主要是由采购物料种类、型号差异导致的。其中，公司向深圳英飞源技术有限公司主要采购高压充电模块、电源模块等，向南网电动主要采购充电物联控制模块和电源模块，向深圳市永联科技股份有限公司主要采购充电物联控制模块，向深圳嘉瓦数字能源有限公司直流充电模块和接线端子。

报告期各期，公司向深圳英飞源技术有限公司的采购均价分别为1,000.29元/个、1,202.20元/个和1,416.43元/个，2024年采购均价上涨主要因为当年新增采购了单价较高的高压充电模块。2025年采购均价上涨主要系本期新采购了部分高单价低压大电流专用充电模块所致。

2024年和2025年，公司向深圳市永联科技股份有限公司采购电源类电气件均价分别为2,077.62元/个和1,904.24元/个，变动较小。

(6) 显示器件

报告期各期，公司向主要供应商采购显示器件单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025 年		2024 年		2023 年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	深圳市晶象光电有限公司	2.89	-6.72%	3.10	16.87%	2.65
2	深圳市华远显示器件有限公司	30.35	-1.48%	30.81	-0.54%	30.98
3	北京恒通瑞兴科技有限公司	16.81	-	-	-	-

报告期内，公司主要向深圳市晶象光电有限公司和深圳市华远显示器件有限公司采购显示器件，其中，向深圳市晶象光电有限公司的采购均价分别为 2.65 元/个、3.10 元/个和 2.89 元/个。向深圳市华远显示器件有限公司的采购均价分别为 30.98 元/个、30.81 元/个和 30.35 元/个。公司向上述两家供应商采购显示器件均价存在一定差异主要是因为公司向深圳市晶象光电有限公司主要采购电表用液晶、背光等，向深圳市华远显示器件有限公司主要采购 LCD 屏。

2025 年，公司向北京恒通瑞兴科技有限公司采购的液晶均价为 16.81 元/个。

(7) 继电器

报告期各期，公司向主要供应商采购继电器单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025 年		2024 年		2023 年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	浙江格蕾特电器股份有限公司	11.41	16.75%	9.77	-0.61%	9.83
2	浙江凡华电子股份有限公司	1.44	-8.62%	1.58	-0.59%	1.59

报告期内，公司主要向浙江格蕾特电器股份有限公司和浙江凡华电子股份有限公司采购继电器，其中，向浙江格蕾特电器股份有限公司的采购均价分别为 9.83 元/个、9.77 元/个和 11.41 元/个，2025 年，采购均价较上年上涨 16.75%，主要是由本期向其采购的单价较高的 GRT508FA-3B 型磁保持继电器采购占比提升所致。

报告期内，公司向浙江凡华电子股份有限公司采购继电器均价分别为 1.59 元/个、1.58 元/个和 1.44 元/个，变动较小。

报告其内，公司向浙江格蕾特电器股份有限公司采购继电器均价显著高于向浙江凡华电子股份有限公司的采购均价主要是由采购物料种类不同所致，其中，公司向浙江格蕾特电器股份有限公司主要采购内置继电器和磁保持继电器，向浙江凡华电子股份有限公司主要采购电磁继电器。

(8) 感性器件

报告期各期，公司向主要供应商采购感性器件单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	青州市金顺电气科技有限公司	4.98	0.72%	4.94	6.83%	4.63
2	珠海市康定电子股份有限公司	3.18	-0.99%	3.22	-4.31%	3.36
3	杭州岳诚科技有限公司	1.52	-0.53%	1.53	2.74%	1.49

报告期内，公司向主要供应商采购感性器件平均单价存在一定差异，主要是由采购物料种类、型号差异导致的。其中，公司向青州市金顺电气科技有限公司主要采购电源变压器和工频变压器，向珠海市康定电子股份有限公司主要采购高频变压器和工频变压器，向杭州岳诚科技有限公司主要采购高频变压器和共模电感。

报告期各期，公司向青州市金顺电气科技有限公司采购感性器件均价分别为 4.63 元/个、4.94 元/个和 4.98 元/个，变动较小；向珠海市康定电子股份有限公司采购感性器件均价分别为 3.36 元/个、3.22 元/个和 3.18 元/个，变动较小；向杭州岳诚科技有限公司采购感性器件均价分别为 1.49 元/个、1.53 元/个和 1.52 元/个，变动较小。

(9) PCB

报告期各期，公司向主要供应商采购 PCB 单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	江苏中信华电子科技有限公司	4.07	-9.17%	4.49	-5.98%	4.77
2	江西中信华电子工业有限公司	6.05	24.22%	4.87	22.83%	3.97
3	梅州市兴成线路板有限公司	9.68	-31.89%	14.21	242.93%	4.14
4	力合微	12.80	-	-	-	-

报告期内，公司主要向江苏中信华电子科技有限公司、江西中信华电子工业有限公司、梅州市兴成线路板有限公司和力合微采购 PCB 板，采购均价差异主要是采购 PCB 规格型号不同所致，其中，2024 年，公司向梅州市兴成线路板有限公司的采购均价较高，主要是因为当年向其采购金额仅 0.88 万元，采购物料均为研发打样用特殊规格 PCB 板，因此单价较高。2025 年度，公司向力合微采购的 PCB 为印刷电路板组装件，单价较高。

(10) 电容

报告期各期，公司向主要供应商采购电容单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	深圳安纳德科技有限公司	2.09	-2.79%	2.15	-1.62%	2.19
2	山东红宝电子有限公司	0.22	-3.12%	0.23	-3.89%	0.24
3	杭州凯智莆电子有限公司	0.01	-	0.01	-	0.01
4	深圳市展恒电子有限公司	2.40	-4.64%	2.52	2.10%	2.47
5	杭州嘉一电子科技有限公司	0.37	-12.36%	0.42	5.87%	0.40
6	杭州合真科技有限公司	0.79	1.77%	0.78	-2.89%	0.80

报告期内，公司向主要供应商采购电容的均价存在一定差异，主要是由采购物料具体规格型号差异所致。公司向深圳安纳德科技有限公司和深圳市展恒电子有限公司主要采购超级电容，向山东红宝电子有限公司、杭州合真科技有限公司和杭州嘉一电子科技有限公司主要采购电解电容，向杭州凯智莆电子有限公司主要采购贴片电容。

报告期内，公司向深圳安纳德科技有限公司和深圳市展恒电子有限公司的采购均价变动较小，公司向深圳市展恒电子有限公司的采购均价略高于深圳安纳德科技有限公司主要因为向深圳市展恒电子有限公司采购的超级电容规格型号与向深圳安纳德科技有限公司采购的超级电容存在差异，且除向深圳市展恒电子有限公司采购超级电容外公司还向其采购了部分贴片固态电容。

报告期内，公司向山东红宝电子有限公司、杭州合真科技有限公司和杭州嘉一电子科技有限公司的采购均价变动较小，向杭州嘉一电子科技有限公司的采购均价高于向山东红宝电子有限公司采购均价主要系采购的电解电容规格型号差异所致。

(11) 电池

报告期各期，公司向主要供应商采购电池单价及变动情况如下：

单位：元/个

序号	供应商	2025年		2024年		2023年
		采购均价	变动	采购均价	变动	采购均价
1	惠州亿纬锂能股份有限公司	4.24	-6.93%	4.56	-3.81%	4.74

报告期内，公司主要向惠州亿纬锂能股份有限公司采购电池(含电池组件)，报告期各期，电池平均单价波动较小。

(三)说明同类原材料主要向 1/2 家供应商采购的原因,是否符合行业惯例及发行人内控制度要求;说明报告期内通过预付模式采购的产品或服务类别、金额、原因,2022 年末对智芯微、北京智芯的预付款余额较大的原因及结转情况,是否流向发行人关联方,是否涉及占用公司资金;说明主要供应商与发行人及关联方、客户、其他供应商之间是否存在异常资金往来

1、说明同类原材料主要向 1/2 家供应商采购的原因,是否符合行业惯例及发行人内控制度要求

公司主要原材料采购呈现供应商相对集中的情况,主要是由主要产品的送检供货要求、供应链管理策略决定的,具体情况如下:

(1) 原材料质量的可靠、稳定直接关系到公司产品的质量和使用寿命,进而影响公司未来业务投标的综合评分。为保障产品质量性能的可靠、稳定,公司《采购与物资管理控制程序》对原材料供应的选定和采购制定了严格的检测审批程序。另外,根据电网公司的相关要求,送检样品和成品的关键元器件不能随便变更,因此,就主要原材料,公司在与供应商达成合作后,通常会呈现持续稳定、且相对集中的采购规模。

(2) 公司原材料种类规格众多,减少供应商数量并保持和供应商的稳定合作能显著降低管理复杂度,提升公司的管理效率。另外,集中采购可形成批量订单,增强公司采购议价能力。

为保障主要原材料供应的可靠、稳定,提高管理效率,同类原材料集中采购策略是制造型中小企业的普遍策略。公司制定了《供应商考核及等级划分规则》《采购与物资管理控制程序》等制度,对供应商的选择、考核管理和物料采购的审批程序等进行了规范。公司原材料采购策略符合行业惯例和公司内部控制制度的要求。

2、说明报告期内通过预付模式采购的产品或服务类别、金额、原因,2022 年末对智芯微、北京智芯的预付款余额较大的原因及结转情况,是否流向发行人关联方,是否涉及占用公司资金

(1) 说明报告期内通过预付模式采购的产品或服务类别、金额、原因

报告期内,公司主要通过阶段付款模式或后付款模式进行采购,但因部分供应商仅接受先款后货的支付安排或公司为锁定供货价格、保障供货及时性等原因亦存在部分预付款模式进行采购的情况,具体情况如下:

单位：万元

产品或服务 种类	2025 年		2024 年		2023 年		原因
	采购额	占预付模式采购 总额比例	采购额	占预付模式采购 总额比例	采购额	占预付模式采购 总额比例	
通信单元	210.66	3.31%	2,793.68	37.53%	4,987.12	55.06%	主要供应商北京智芯半导体科技有限公司、南网数科仅接受预付模式
集成电路	3,131.99	49.14%	2,094.15	28.14%	1,539.93	17.00%	主要供应北京智芯微电子科技有限公司、广州南网科研技术有限责任公司、南方电网科学研究院有限责任公司、北京智芯半导体科技有限公司等仅接受预付模式
集中器、采集器	5.44	0.09%	210.87	2.83%	1,079.25	11.91%	主要供应商北京智芯半导体科技有限公司仅接受预付模式
模组类器件	566.00	8.88%	714.80	9.60%	295.85	3.27%	主要供应商南方电网电力科技股份有限公司仅接受预付模式
其他	2,459.55	38.59%	1,629.63	21.89%	1,155.81	12.76%	公司为锁定供货价格、保障供货及时性等
合计	6,373.64	100.00%	7,443.14	100.00%	9,057.95	100.00%	

(2) 2022 年末对智芯微、北京智芯的预付款余额较大的原因及结转情况，是否流向发行人关联方，是否涉及占用公司资金

北京智芯微电子科技有限公司（简称：智芯微）为北京智芯半导体科技有限公司（简称：北京智芯）的母公司，2022 年末，公司对智芯微、北京智芯的预付款及结转情况如下：

单位：万元

采购产品内容	金额（含税）	占比	预付时间	结转时间
ESAM 芯片	1,170.00	60.41%	2022 年 12 月	2023 年 2/4 月
采集器	498.55	25.74%	2022 年 10/11 月	2023 年 2/5/7 月
三相通信单元	70.70	3.65%		2023 年 6/10 月
ESAM 芯片	65.00	3.36%	2022 年 11 月	2023 年 12 月
合计	1,804.25	93.16%	-	-

智芯微（含北京智芯）为国家电网下属企业，是国内智能电表安全芯片的龙头供应商，其产品符合中标文件技术参数要求，其智能电表 ESAM 芯片和通信单元等产品面向国内所有智能电表生产企业供货，是国内智能电表 ESAM 芯片和通信单元的主流供货单位。

报告期内，公司主要通过款到发货的形式向智芯微（含北京智芯）采购 ESAM 芯片和通信单元等产品。2022 年末，公司预付智芯微（含北京智芯）金额较大，主要是因为当年智芯微（含北京智芯）可接受通过银行承兑汇票的形式进行预付，公司考虑到芯片供应情况相对紧张，以及年末通过较长承兑期限的承兑汇票支付次年预计采购款存在的资金优势（即实际资金待票据到期时才需支付），因此按照次年 ESAM 芯片和通信单元等产品的预计采购金额进行预付，既可保证当时供应相对紧张的 ESAM 芯片次年采购的供货优先级，又可保证公司资金的高效利用。不存在预付款资金流向公司关联方，占用公司资金的情况。

3、说明主要供应商与发行人及关联方、客户、其他供应商之间是否存在异常资金往来

报告期内，公司已建立了防范资金占用的各项内控措施并严格执行，主要供应商与公司及关联方、客户、其他供应商之间不存在异常资金往来。

四、委托前员工对接业务

(一) 说明委托前员工对接业务并支付奖励是否符合公司内控制度要求，是否履行内部审批程序，事前是否签署协议并对各方权利义务、报酬进行明确约定，报酬确定标准及执行情况

公司委托前员工对接业务并支付奖励符合公司内控制度要求，事前已履行内部审批程序。谭湘平曾为公司驻湖南办事处负责人，主要负责对接国网湖南相关招投标流程、售后服务及湖南区域内的其他客户相关业务。谭湘平于 2020 年 3 月从公司离职。2021 年公司湖南区域业务量增加，因其对湖南省电力系统业务流程较熟悉，2021 年 4 月公司重新与其商议请其暂时帮忙对接湖南地区业务事项。公司与谭湘平已于事前签署《劳务合同》和《销售责任书》，对双方权利义务、报酬等事项进行明确约定。相关报酬确定标准如下：

“工资待遇或销售提成：

销售责任书须在与公司签订聘用合同后方可执行此条款，且此条款中工资待遇与销售提成二者选一项执行。

1、工资待遇：销售责任人实行年薪制，年薪__/__元/年，月工资按__/__元/月发放，余额农历年前统一发放，由此产生的个人所得税由责任人自行承担。

2、销售提成：智能电能表、集中器、采集器、专变采集终端、充电桩的销售提成。

单位：万元

合同额(X)	X<1500	1500≤X<2000	2000≤X<2500	2500≤X<3500	3500≤X<4500	4500≤X
奖励点数	1%	0.90%	0.80%	0.60%	0.50%	0.35%

注：1、若一个网省合同分 5 批次（含 5 批次）以上结算的，网省提成的结算按各批次出库时间对应计算。2、续标单价等同或大于原合同单价的按续标合同金额的 4% 计算提成。

经公司与谭湘平双方协商，其本人选择以第二种销售提成方式计算报酬，并在扣除相关费用后以销售提成方式发放。

截至 2021 年 12 月，国网湖南省电力有限公司相关标包已履约完成且完成全部回款，谭湘平向公司提出相关薪资发放要求，公司经核算后应支付其销售提成款项为 21.54 万元。谭湘平在该项目中主要负责客户服务、应收款回款、市场推广等工作，离职后不再履行相关款项跟进、项目售后服务等职责，公司综合考虑上述因素后与谭湘平达成一致，并向其支付提成款 20.00 万元。

综上，公司委托前员工对接业务并支付报酬符合公司内控制度要求，事前已履行内部审批程序。双方已于事前签署《劳务合同》和《销售责任书》，对双方权利义务、报酬等事项进行了明确约定，且公司已按照约定向其支付报酬。

（二）结合比价情况、前员工主体主营业务情况，说明与前员工主体购销交易的必要性、定价公允性

报告期内，公司华焯智能存在购销交易，具体情况如下表所示：

单位：万元

主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购	销售	采购	销售	采购	销售
华焯智能	82.15	-	158.87	-	763.85	24.27
合计	82.15	-	158.87	-	763.85	24.27

报告期内，公司向华焯智能采购通信单元产品金额分别为 763.85 万元、158.87 万元和 82.15 万元，公司向华焯智能主要销售智能电表和充电桩，金额分别为 24.27 万元、0.00 万元和 0.00 万元。公司与华焯智能之间购销行为为独立购销业务，相关定价公允

1、公司与华焯智能采购销售必要性

公司与华焯智能同时存在采购、销售业务具备合理性和必要性。报告期内，公司中标的部分通信单元订单采用航天中电芯片方案，而华焯智能可生产相应规格的通信单元，基于客户订单需求与经济效益考量，公司向其采购相关产品。同时，华焯智能作为计量设备模块生产商，其模块需配套智能电表送检，基于与公司的合作关系，其向公司采购智能电表；此外，华焯智能因终端客户工程项目的充电桩交付需求，向公司采购少量充电桩产品。

2、向华焯智能销售价格的公允性

公司向华焯智能销售价格的公允性详见本回复“问题 3.收入增长合理性及业绩稳定性”之“一、收入增长合理性及业绩稳定性”之“（四）结合重叠客户供应商主营业务、购销内容、用途、第三方价格等逐一说明与同一主体同时进行采购、销售的合理性、必要性、交易定价公允性，是否单独核算；采购、销售内容存在关联的原因，业务实质是否为委托加工；说明收入确认方法，结合《企业会计准则》具体条款说明会计处理的合规性，说明重叠客户供应商是否与发行人及关联方、其他客户或供应商存在异常资金往来。”

综上，公司与前员工主体购销交易存在必要性与合理性，采购与销售业务定价公允性。

会计师核查情况

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、程序、比例及结论，样本选取方法及合理性，核查程序或核查证据存在瑕疵的，说明瑕疵情况、原因、金额及占比、替代措施、比例及有效性。

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）查阅发行人收入成本明细表、产品成本计算表，分析报告期内发行人不同类别产品成本料工费构成及单位成本变动的原因和合理性；

（2）查阅同行业可比公司年度报告等，分析其产品成本结构是否与发行人存在差异；

（3）访谈发行人生产负责人和财务负责人，了解计量配套设备成本、2023年及2024年充电桩产品成本中直接材料占比较高的原因，并与同行业可比公司进行比较，分析是否存在重大差异；

（4）查阅发行人报告期内充电桩安装调试项目台账，访谈充电桩业务负责人，分析2022年充电桩成本中直接人工成本占比较高的合理性及自有、外采人员投入与生产安装的充电桩数量的匹配性；

（5）查阅发行人报告期内能源外采及光伏发电台账，分析报告期各期能源耗用与发行人产品产量的匹配性；

（6）查阅发行人采购明细表，分析原材料采购与主营业务成本中的直接材料差异较大的原因；

（7）查阅发行人采购明细表、收入成本明细表，分析报告期各期自产、定制化生产、外采成品种类、数量、成本或采购金额及占比，对外销售数量、金额、毛利及占比，单位成本、销售价格、毛利率，差异及合理性；

（8）取得发行人采购、生产和仓储相关内控制度，了解发行人供应商准入和管理程序及标准；

（9）查阅原材料采购明细表，分析报告期内原材料采购构成及主要供应商采购情况，访谈公司采购部负责人，了解同类原材料主要向1-2家供应商采购的原因和合理性；

（10）获取原材料市场价格或第三方价格，分析发行人报告期内主要原材料采购价格公允性及采购单价变动的合理性；

（11）获取2022年末预付账款明细表，访谈发行人财务负责人，了解预付款余额较大的原因及结转情况。

（12）访谈华烨智能、鑫益帆法定代表人，了解报告期内发行人向其采购的具体情况，结合同类产品的市场价格分析向其采购的定价公允性；获取发行人与前员工薪酬约定，访谈发行人业务负责人，分析与前员工主体购销交易的必要性、合理性；

（13）申报会计师对主要供应商进行实地走访、问卷调查及函证，执行采购与付款循环的穿行测试及控制测试，采购价格对比分析及供应商公开信息检索核

查（天眼查、企查查等）等核查程序。供应商核查的具体情况如下：

1) 穿行测试及控制测试

获取发行人采购相关的内部控制制度及业务流程，识别采购业务流程关键控制点，关键控制点包括：采购申请、合同签订、入库记录、发票入账、付款申请及付款。获取报告期各期发行人采购明细，选取主要供应商，每家供应商各期分别选择不少于3笔采购订单，检查其采购申请、合同、入库单、发票、付款申请单、付款银行回单等资料，使得抽查的测试样本对应的供应商占发行人各期采购总额的比例分别为59.61%、61.54%和68.16%，验证采购业务相关内部控制设计运行情况。

2) 供应商走访

走访的供应商样本选取为重点抽查和非统计抽样相结合的方式，首先选取各期采购金额较大的供应商作为走访样本；同时综合考虑新增供应商、采购规模层级、异常变动（如变化较大）等特点补充部分供应商作为走访样本，了解供应商与发行人的基本情况、合作历史、关联关系、合同执行情况、结算周期、信用政策、产品定价机制以及各年度的采购情况、采购价格水平等信息，了解同类产品销售价格是否存在差异。报告期各期走访供应商占各期采购总额的比例分别为83.18%、80.68%和76.19%。

3) 供应商函证

选取主要供应商、交易额变动较大的供应商以及抽取部分非主要供应商实施了函证程序，函证内容主要包括各期采购金额以及各期末往来科目余额。报告期各期发函采购金额覆盖率分别为75.19%、81.57%和72.46%，回函确认比例分别为100.00%、99.09%和91.17%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商发函数量	36	44	39
发函金额①	44,272.54	41,969.87	22,485.96
采购总额②	61,132.96	51,449.63	29,905.28
发函比例③=①/②	72.42%	81.57%	75.19%
回函确认金额④	40,362.17	41,587.01	22,485.96
回函确认比例⑤=④/①	91.17%	99.09%	100.00%
回函差异追加核查程序后确认金额⑥	3,910.36	382.24	0.00
未回函但经替代测试后可确认差异金额⑦	0.00	0.62	0.00
确认采购金额合计⑧=④+⑥+⑦	44,272.53	41,969.87	22,485.96
确认采购金额占比⑨=⑧/①	100.00%	100.00%	100.00%

发函应付账款余额覆盖率分别为 72.46%、81.68% 和 70.32%，回函确认比例分别为 99.23%、99.59% 和 92.90%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商发函数量	36	44	39
发函金额①	19,335.02	22,519.55	9,405.60
期末应付账款余额②	27,496.47	27,569.75	12,980.37
发函比例③=①/②	70.32%	81.68%	72.46%
回函确认金额④	17,961.57	22,427.31	9,333.36
回函确认比例⑤=④/①	92.90%	99.59%	99.23%
回函差异追加核查程序后确认金额⑥	1,373.45	92.24	0.00
未回函但经替代测试后可确认差异金额⑦	0.00	0.00	72.24
确认应付账款余额合计⑧=④+⑥+⑦	19,335.02	22,519.55	9,405.60
追加核查程序检查后回函确认比例⑨=⑧/①	100.00%	100.00%	100.00%

针对回函不符且明确差异金额的情形，确认差异原因，编制差异调节表；针对未回函以及回函不符且未明确差异金额的情形，执行替代测试程序，获取并检查对应的采购合同、采购发票、采购入库单据、付款单据等资料，确认相关往来款项余额和采购金额的准确性和完整性。

综上，申报会计师对供应商的核查方法样本选取合理，核查程序有效。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人不同类别产品成本中料工费及单位成本合理，成本结构与同行业不存在重大差异；

(2) 报告期内计量配套设备成本中直接材料占比较高主要由生产模式导致的，与可比公司相关产品成本构成不存在重大差异；2022 年，充电桩安装调试工程较多，外采安装劳务导致人工费金额和占比较高，进而导致直接材料成本占比降低；2023 年和 2024 年，公司充电桩采用定制化采购和自主生产相结合的方式取得，定制化采购的充电桩设备成本仅包括直接材料成本，自主生产的充电桩设备直接材料成本占比亦达到 90.00% 左右，成本构成与可比公司不存在重大差异。

(3) 报告期内，公司单位产品耗电量整体保持稳定。由于自产产品涵盖单相/三相智能电表、电能计量箱、用电信息采集设备及充电桩等多品类，不同产品的规格型号与生产工艺差异导致单位电耗存在一定波动。

(4) 报告期内，公司原材料采购金额与主营业务成本中的直接材料差异主要因为除采购原材料外，公司亦定制化采购或外采部分产品对外销售。

(5) 报告期内，公司自产、定制化采购及外采产品对外销售毛利率差异主要和产品型号、生产模式、经营策略有关，发行人通过自产、定制化采购和外采等方式不断优化生产和管理方式，弥补了自产产能不足的同时实现了较好的经济效益，同时，进一步加强了公司智能电网业务元化战略布局。

(6) 发行人与主要成品供应商、定制化生产供应商合作及采购金额变动具有合理性，采购定价公允；

(7) 报告期各期原材料种类规格较多，发行人从不同原材料主要供应商采购内容及金额与其主营业务及规模匹配，发行人主要供应商均符合供应商筛选标准；报告期内未发现存在客户指定供应商的情况；

(8) 报告期内主要原材料采购定价公允、变动趋势具有合理性；向不同供应商采购同类原材料价格存在差异主要系由规格型号差异所致，向同一供应商采购同类原材料价格变动主要系由原材料市场价格变动所致。

(9) 同类原材料主要向 1/2 家供应商采购是由主要产品的送检供货要求、供应链管理策略决定的，符合行业惯例及发行人内控制度要求；

(10) 报告期内，公司主要通过阶段付款模式或后付款模式进行采购，但因部分供应商仅接受先款后货的支付安排或公司为锁定供货价格、保障供货及时性等原因亦存在部分预付款模式进行采购的情况；

(11) 报告期内，公司结合芯片市场供应情况、资金规划等因素与智芯微、北京智芯约定预付采购安排，期后已结转，未发现预付款资金流向公司关联方，占用公司资金的情况。公司已建立了防范资金占用的各项内控措施并严格执行，未发现主要供应商与公司及关联方、客户、其他供应商之间存在异常资金往来。

(12) 公司委托前员工对接业务并支付奖励符合公司内控制度要求，已事前签订相关协议并履行了内部审批程序。公司与前员工主体购销交易未发现不合理性及定价不公允。

(13) 申报会计师对主要供应商进行实地走访、问卷调查及函证，执行采购与付款循环的穿行测试及控制测试，采购价格对比分析及供应商公开信息检索核查（天眼查、企查查等）等核查程序，核查方法样本选取合理，核查程序有效，未发现存在瑕疵情形。

（二）说明对异常供应商的识别标准及核查情况，是否存在利益输送或其他利益安排。

申报会计师重点关注了发行人报告期内主要供应商是否存在新增或注销的情形、非法人实体供应商、供应商为发行人前员工设立、既是客户又是供应商和业务高度依赖发行人的供应商等情形。具体情况如下：

1、异常供应商的识别标准及结果

识别类型	异常供应商的识别标准	是否存在异常供应商
报告期内新增或注销的主要供应商	通过访谈了解发行人主要供应商与发行人开始合作的时间，判断是否存在开始合作当年即成为主要供应商的情形；通过网络核查主要供应商是否存在已注销的情形	是，报告期内发行人有 3 家供应商在建立合作关系当年即成为发行人主要供应商的情形；报告期期间不存在主要供应商已注销的情形
非法人实体主要供应商	核查报告期内主要供应商是否为非法人实体	否
供应商为发行人前员工设立	通过核对发行人供应商股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员），核查是否存在重合的情形；访谈发行人了解其所知晓的供应商为前员工设立的情形	是，报告期内发行人有 1 家供应商系前员工设立的
既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查发行人是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是，报告期内发行人有 15 家既是客户又是供应商的情形
业务高度依赖发行人的供应商	通过实地走访主要供应商，了解供应商向发行人销售金额占自身总销售收入的比例，核实是否存在供应商业务高度依赖发行人的情形	否
名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的供应商	通过网络核查，对比主要供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人相似或相同的情形。	否
成立时间较短的主要供应商	通过网络核查主要供应商是否存在成立时间较短的情形	否
主要供应商经营规模、经营范围与发行人向其采购金额、采购内容不匹配	通过网络核查、访谈获取主要供应商的经营规模和经营内容等信息，与向发行人的销售内容、销售金额对比，核查是否存在不匹配的情形	否

2、发行人与异常供应商的交易背景

（1）报告期内新增或注销的主要供应商

截止本回复出具日，发行人不存在已注销的供应商；发行人主要供应商中有 3 家在建立合作关系当年即成为发行人主要供应商的情形，具体情况如下：

供应商名称	采购金额（万元）			交易背景及合理性分析
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	
华烨智能	82.15	158.87	763.85	华烨智能为公司前员工谭湘平实际控制的企业，其主营业务为电力计量设备模块生产及销售，主要产品为电能计量模组、宽带载波模块、两侧开关等。因该公司通信单元方案符合公司中标的部分通信单元技术相关要求，且具有价格优势，公司在中标合同履行期间向其采购了相关产品。
清大智能（北京） 科技有限公司	117.64	962.87	710.09	清大智能（北京）科技有限公司主要从事输配电及控制设备制造，为客户提供数字化配电网解决方案；因该公司通信单元方案符合公司中标的部分通信单元技术相关要求，且具有价格优势，公司在中标合同履行期间向其采购了相关产品。
嘉兴瑞喆物联科 技有限公司	1,588.82	-	-	嘉兴瑞喆物联科技有限公司专注于电子元器件制造及物联网技术服务。鉴于其电子标签产品具备显著的性价比优势，2025 年度，公司因智能电表及通信单元等产品的生产需求，向其进行了电子标签等物料的批量采购。

（2）发行人前员工设立的供应商

报告期内，发行人有 1 家供应商系前员工设立的，具体情况如下：

供应商名称	采购金额（万元）			交易背景及合理性分析
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	
华烨智能	82.15	158.87	763.85	华烨智能为公司前员工谭湘平实际控制的企业，其主营业务为电力计量设备模块生产及销售，主要产品为电能计量模组、宽带载波模块、两侧开关等。因该公司通信单元方案符合公司中标的部分通信单元技术相关要求，且具有价格优势，公司在中标合同履行期间向其采购了相关产品。

（3）既是客户又是供应商的情形

报告期内发行人存在 15 家既是客户又是供应商的情形，具体情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）			交易背景及合理性分析
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	
1	华烨智能	82.15	158.87	763.85	相关交易背景及合理性分析详见本回复“问题 3.收入增长合理性及业绩稳定性”之“（1）”
2	鸿嘉利	1,148.31	4,188.93	2,194.80	

序号	供应商名称	采购金额（万元）			交易背景及合理性分析
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	
3	清芯微	-	4,012.23	-	收入增长合理性及业绩稳定性”之“④结合重叠客户供应商主营业务、购销内容、用途、第三方价格等逐一说明与同一主体同时进行采购、销售的合理性、必要性、交易定价公允性，是否单独核算；采购、销售内容存在关联的原因，业务实质是否为委托加工；说明收入确认方法，结合《企业会计准则》具体条款说明会计处理的合规性，说明重叠客户供应商是否与发行人及关联方、其他客户或供应商存在异常资金往来。”
4	顺唐电力	4,372.66	1,773.66	358.08	
5	南网数科	2.58	1,123.42	275.91	
6	南网电动	-14.20	-108.84	609.17	
7	力合微	2,463.68	549.28	223.02	
8	南京能瑞	133.99	320.65	351.88	
9	海燕接线	184.92	67.13	194.37	
10	永联科技	534.65	456.77	-	
11	珠海东帆	0.80	4.00	-	
12	航天亮丽	1.63	24.42	0.35	
13	威尔旺	-	-	10.62	
14	佛山豪象	2,061.49	1,920.57	514.33	
15	圣普电气	42.83	-	-	

3、针对异常供应商的核查程序及结论

针对上述供应商中介机构执行了实地走访、函证确认以及网络核查等程序，具体核查情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
异常供应商采购金额合计（万元）	12,721.94	15,453.98	6,206.42
走访核查金额（万元）	12,679.11	15,453.98	6,195.80
函证核查金额（万元）	11,630.91	15,008.78	5,446.02
网络核查金额（万元）	12,721.94	15,453.98	6,206.42
走访核查比例（%）	99.66	100.00	99.83
函证核查比例（%）	91.42	97.12	87.75
网络核查比例（%）	100.00	100.00	100.00

申报会计师对上述供应商进行实地走访，实地查看其生产场地、仓库及办公楼，未发现供应商经营规模与交易金额不相符的情形。通过访谈了解双方建立合作的原因及背景、交易金额、定价依据、付款条件等交易情况，核查确认相关交易均具备商业合理性、交易价格及付款条件公允，未发现存在利益输送的情形。

申报会计师通过公开信息查询、对比发行人花名册（含离职人员）与上述供应商股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员，核查发行人与供应商是否存在股权关系、人员重叠等情形，取得供应商出具的无关联关系确认函等方式，

核查确认发行人与异常供应商之间未发现存在关联关系。

申报会计师对发行人及其子公司、发行人实际控制人及其成年直系亲属、公司董监高（不含独立董事）、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，未发现其与上述供应商存在异常资金往来。

综上所述，未发现上述供应商与发行人及关联方存在关联关系、利益输送或异常资金往来的情形。

问题 5. 细分产品毛利率变动合理性

根据申请文件：

（1）报告期内电能计量箱毛利率分别为 53.12%、46.69%、16.46%，充电桩设备毛利率分别为 30.50%、26.32%、13.49%，均持续下滑。报告期内通信单元毛利率分别为 9.64%、10.29%、23.26%，用电信息采集设备毛利率分别为 13.83%、22.55%、27.42%，均持续上涨。

（2）报告期各期公司主营业务毛利率分别为 31.05%、34.11%、29.10%，可比公司毛利率平均值分别为 33.77%、35.04%、35.86%，2024 年差异增大。

请发行人：

（1）结合销售价格、单位成本说明报告期内细分产品毛利率变动的合理性，与可比公司毛利率波动是否一致，2022 年、2023 年发行人电能计量箱毛利率高于可比公司的合理性。

（2）结合主要原材料价格变动、销售定价模式等说明通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的合理性；说明报告期内导致电能计量箱、充电桩设备毛利率下滑的因素，期后是否消除，结合新中标项目毛利率情况说明电能计量箱、充电桩设备毛利率是否存在持续下滑风险，视情况揭示风险；说明充电桩业务包含的业务类别，充电桩设备毛利率与充电桩毛利率存在差异的合理性。

（3）说明报告期内是否存在对不同客户销售同类产品价格差异较大的情况及合理性，相关客户与发行人及关联方、其他客户、供应商是否存在异常资金往来。

（4）结合销售价格、单位成本、产品结构等因素说明 2024 年发行人主营业务毛利率与可比公司毛利率均值差异增加的原因；结合对上下游议价能力、成本管控水平、发行人竞争优势等，说明发行人是否存在毛利率下滑风险，视情况揭示风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、结合销售价格、单位成本说明报告期内细分产品毛利率变动的合理性，与可比公司毛利率波动是否一致，2022年、2023年发行人电能计量箱毛利率高于可比公司的合理性

（一）结合销售价格、单位成本说明报告期内细分产品毛利率变动的合理性，与可比公司毛利率波动是否一致

报告期内，公司主要产品毛利率呈现差异化变动特征：其中，单相智能电表、三相智能电表和计量配套设备毛利率整体呈下降趋势，充电桩业务毛利率呈波动趋势。受各主要产品毛利率波动及销售收入结构变化的综合影响，公司主营业务毛利率随之小幅调整，报告期各期分别为34.11%、29.10%和28.82%。各细分产品销售价格、单位成本及毛利率情况如下：

1、单相智能电表

（1）销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司单相智能电表的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2025年度		2024年度		2023年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	148.92	-4.27%	155.56	-2.38%	159.35
单位成本	98.86	1.56%	97.34	4.80%	92.88
毛利率		33.61%		37.43%	41.71%
毛利率变动（个百分点）		-3.82		-4.28	4.04
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		-2.80		-1.42	-0.56
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		-1.02		-2.86	4.61

注1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注3：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率，下同。

①平均单价变动情况

报告期内，公司单相智能电表平均单价分别为159.35元/只、155.56元/只和148.92元/只。2024年度，平均单价较上年降低2.38%，主要系2024年单相智能电表实现销售主要为执行国网和南网2023年01和02批中标合同，相较上年执行的中标合同平均价格有所下降所致。2025年度，平均单价较上年降低4.27%，

主要因为公司本年度向国内电网客户销售的新标准单相智能电表销量占比为79.23%，与上年基本持平，但向国内电网客户销售的新标准单相智能电表出货均价由上年的176.15元/只下降至166.61元/只。

②单位成本变动情况

报告期内，公司单相智能电表单位成本分别为92.88元/只、97.34元/只和98.86元/只，单位成本的变动主要受新标准智能电表销量占比变化的影响。智能电表新标准实施后，公司新标准单相智能电表产品需配置高性能MCU及配套组件以对产品功能进行升级，产品的用料成本上升。报告期内，新标准单相智能电表销量占当期单相智能电表销量的比例分别为76.52%、80.24%和79.24%，随着新标准智能电表销量占比的变化，单相智能电表产品平均单位成本亦相应发生变动。

③平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

2024年度，受销售给主要客户国网和南网的单相智能电表平均出货单价下降的影响，公司单相智能电表平均销售单价较上年降低2.38个百分点，导致单相智能电表毛利率较上年下降1.42个百分点；同时，受新标准智能电表销量占比上升的影响，公司单相智能电表平均单位成本较上年上升4.80个百分点，导致单相智能电表产品毛利率较上年下降2.86个百分点。受上述综合影响，2024年单相智能电表产品毛利率较上年下降4.28个百分点。

2025年度，受本期向国家电网、南方电网销售单相智能电表出货均价下降的影响，2025年公司单相智能电表平均单价较2024年下降4.27个百分点，单位成本较2024年上升1.56个百分点，平均单价下降带动单相智能电表毛利率较2024年度下降2.80个百分点，单位成本上升带动单相智能电表毛利率较2024年度下降1.02个百分点，受上述综合影响，2025年单相智能电表产品毛利率较上年下降3.82个百分点。

(2) 与可比公司毛利率对比情况

报告期各期，公司与可比公司单相智能电表毛利率对比情况如下：

公司名称	2025年度	2024年度	2023年度
炬华科技	未披露	未披露	未披露
西力科技	未披露	37.46%	35.54%
迦南智能	未披露	未披露	42.38% ^{注2}
万胜智能	未披露	未披露	未披露
煜邦电力	未披露	未披露	未披露
开发科技	未披露	未披露	未披露
平均值	未披露	37.46%	38.96%
发行人	33.61%	37.43%	41.71%

注 1：炬华科技、万胜智能、煜邦电力、开发科技未披露单相智能电表的毛利率；

注 2：迦南智能 2023 年、2024 年和 2025 年未披露单相智能电表毛利率，该处引用其 2023 年半年度报告披露的单相智能电表半年度毛利率。

注 3：截至本回复签署日，可比公司尚未披露其 2025 年定期报告。

报告期各期，公司单相智能电表产品毛利率分别为 41.71%、37.43% 和 33.61%，与同行业可比公司不存在显著差异，毛利率变动趋势与同行业可比公司一致。

2、三相智能电表

(1) 销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司三相智能电表的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	390.71	-2.80%	401.96	-3.94%	418.43
单位成本	215.78	1.05%	213.54	6.04%	201.38
毛利率		44.77%		46.87%	51.87%
毛利率变动（个百分点）		-2.10		-5.00	8.00
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		-1.53		-1.97	1.71
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		-0.57		-3.03	6.29

注 1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注 3：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率，下同。

①平均单价变动情况

报告期各期，公司三相智能电表平均单价分别为 418.43 元/只、401.96 元/只和 390.71 元/只。价格波动主要受销售三相智能电表中新标准智能电表占比变化和客户结构变化的影响，具体情况如下：

报告期内，公司销售的三相智能电表主要为向国家电网、南方电网销售的新标准三相智能电表产品，报告期各期新标准三相智能电表销量占比分别为 78.38%、66.97% 和 92.60%，同时，新标准三相智能电表中标出货均价分别为 481.95 元/只、459.07 元/只和 401.32 元/只，向国家电网、南方电网销售的新标准三相智能电表出货单价的下降带动了公司三相智能电表平均单价的下降。

②单位成本变动情况

2024 年度，受电流互感器、PCB 板等主要原材料采购均价上涨的影响，三相智能电表单位成本较上年上升 6.04%。2025 年度，三相智能电表单位成本较上年变化较小。

③平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

2024 年度，三相智能电表平均销售单价较上年下降 3.94%，带动该项产品毛利率下降 1.97 个百分点。受部分主要原材料采购均价上涨的影响，三相智能电表平均单位成本较上年上升 6.04%，带动三相智能电表毛利率下降 3.03 个百分点。在上述因素综合作用下，2024 年度，三相智能电表产品毛利率较上年下降 5.00 个百分点。

2025 年度，三相智能电表平均销售单价较上年下降 2.80%，带动该产品毛利率下降 1.53 个百分点。单位成本较上年上升 1.05%，带动三相智能电表毛利率下降 0.57 个百分点。在上述因素综合作用下，2025 年三相智能电表产品毛利率较上年下降 2.10 个百分点。

(2) 可比公司毛利率对比情况

报告期各期，公司与可比公司三相智能电表毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	未披露	未披露
西力科技	未披露	44.21%	46.01%
迦南智能	未披露	未披露	51.10%
万胜智能	未披露	未披露	未披露
煜邦电力	未披露	未披露	未披露
开发科技	未披露	未披露	未披露
平均值	-	44.21%	48.56%
发行人	44.77%	46.87%	51.87%

注 1：炬华科技、万胜智能、煜邦电力、开发科技未披露三相智能电表的毛利率；

注 2：迦南智能 2023 年、2024 年和 2025 年未披露三相智能电表毛利率，该处引用其 2023 年半年度报告披露的三相智能电表半年度毛利率。

注 3：截至本回复签署日，可比公司尚未披露其 2025 年定期报告。

报告期各期，公司三相智能电表产品毛利率分别为 51.87%、46.87%和 44.77%，与同行业可比公司不存在显著差异，毛利率变动趋势与同行业可比公司一致。

3、计量配套设备

公司计量配套设备包括电能计量箱、通信单元和用电信息采集设备等，报告期内毛利率情况如下：

项目	2025 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献度
电能计量箱	16.04%	72.26%	11.59%
通信单元	21.57%	4.65%	1.00%
用电信息采集设备	32.40%	23.10%	7.48%
计量配套设备毛利率	20.08%	100.00%	20.08%
项目	2024 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献度
电能计量箱	16.46%	34.24%	5.63%
通信单元	23.26%	41.71%	9.70%
用电信息采集设备	27.42%	24.05%	6.59%
计量配套设备毛利率	21.93%	100.00%	21.93%
项目	2023 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献度
电能计量箱	46.69%	44.67%	20.85%
通信单元	10.29%	35.01%	3.60%
用电信息采集设备	22.55%	20.32%	4.58%
计量配套设备毛利率	29.04%	100.00%	29.04%

注 1：计量配套设备毛利率=各产品毛利率贡献度之和；

注 2：毛利率贡献度=毛利率×收入占比；

注 3：为方便对比分析，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率。

报告期内，公司计量配套设备产品毛利率分别为 29.04%、21.93% 和 20.08%，报告期内呈波动变化，各细分产品具体情况如下：

(1) 电能计量箱

①销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司电能计量箱的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	244.54	7.41%	227.67	-13.63%	263.61

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位成本	205.32	7.94%	190.21	35.34%	140.54
毛利率		16.04%		16.46%	46.69%
毛利率变动（个百分点）		-0.42		-30.23	-6.43
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		5.76		-8.42	-6.01
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		-6.18		-21.82	-0.42

注 1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注 3：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率，下同。

A、平均单价变动情况

报告期各期，公司电能计量箱平均单价分别为 263.61 元/只、227.67 元/只和 244.54 元/只，平均单价变化主要系产品结构变化所致，具体如下：

三相电能计量箱的销售单价显著高于单相电能计量箱。2023 年和 2024 年，受单价较高的低压分线箱（河北地区一种特殊的三相电能计量箱，单价约为 1160 元/只）销量占比逐年降低的影响，公司三相电能计量箱平均单价由 451.88 元/只降低至 310.17 元/只，销量占比由 30.55% 降至 27.70%，进而带动公司电能计量箱平均单价降低；2025 年，公司三相电能计量箱的平均单价 311.54 元/只，与上年持平，受规格型号和配置变化的影响，2025 年，公司单相电能计量箱平均单价由上年的 196.07 元/只上升至 222.84 元/只，销量占比由上年的 72.30% 上升至 75.54%，单相电能计量箱的平均单价和销量占比的提升带动了 2025 年电能计量箱平均单价的上升。

B、单位成本变动情况

报告期各期，公司电能计量箱的单位成本分别为 140.54 元/只、190.21 元/只和 205.32 元/只，呈上涨趋势，2024 年度，受公司经营策略变化的影响，公司电能计量箱生产模式由自产为主转变为定制化采购为主，在定制化采购模式下，产品的部分生产利润由供应商赚取，故导致电能计量箱单位成本上涨。2025 年度，受型号配置变动的的影响，公司单相电能计量箱单位成本由上年的 157.48 元/只上升至 186.95 元/只，销量占比由上年的 72.30% 上升至 75.54%，带动了电能计量箱单位成本较上年上涨 7.94%。

C、平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

报告期内，公司电能计量箱产品的毛利率分别为 46.69%、16.46% 和 16.04%。

2024 年度，受经营策略和产品结构变化等因素的影响，电能计量箱平均单

价下降，带动毛利率下降 8.42 个百分点，受定制化采购占比提升的影响，单位成本上升带动毛利率下降 21.82 个百分点，综合作用下，毛利率较上年度减少 30.23 个百分点。

2025 年，公司电能计量箱平均单价上升 7.41%，带动电能计量箱毛利率较上年上涨 5.76 个百分点，单位成本上升 7.94%，带动毛利率较上年降低 6.18 个百分点。上述因素综合作用下，毛利率较上年下降 0.42 个百分点。

②可比公司毛利率对比情况

报告期内，公司同行业可比公司中仅西力科技、迦南智能披露了电能计量箱业务的毛利率数据，此处补充选取了其他电能计量箱业务规模较大的公司作为电能计量箱业务的可比公司。公司电能计量箱产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
西力科技	未披露	16.37%	10.30%
恒港科技	未披露	22.81%	24.70%
迦南智能	未披露	22.76%	9.64%
平均值	-	20.65%	14.88%
发行人	16.04%	16.46%	46.69%

注 1：西力科技、恒港科技、迦南智能产品毛利率数据系来自其定期报告。

2023 年度，公司电能计量箱毛利率显著高于同行业可比公司主要系由产品特点、产品技术、生产模式和经营策略等导致的，具体情况如下：

A、产品特点

电能计量箱由于使用环境广泛、用户特征不尽相同，因此客户需求具备定制化的特点，导致不同客户之间产品毛利率亦可能存在较大差异。因此，由于各电能计量箱企业往往中标客户差异较大，导致各年度、各企业间毛利率均有所差异。

2023 年度，公司电能计量箱主要执行云南电网和国网河北的中标批次，公司各中标批次中，西力科技、迦南智能均未与公司一同中标。

B、产品技术

公司自 2016 年即开始长期派驻人员在云南地区进行市场调研和服务跟踪，对云南当地客户因地貌、气候等特殊地理环境因素所产生的较高产品防护需求较为了解。公司据此进行了针对性的产品开发，设计了具备三重防护结构的电能计量箱等优势产品，并形成了相应的知识产权保护。公司后续亦将该专利技术应用于云南电网的产品招投标中，使得公司产品能够在招投标中形成技术优势，并具备了相应的价格提升空间。

C、生产模式

根据西力科技披露的年度报告等公开信息披露资料，2023 年度，其电能计量箱基本以外采和简单工序加工为主。在非自产模式下，产品的部分生产利润由供应商赚取，故毛利率会相对较低。2023 年度，公司电能计量箱产品以自产模式为主，自产模式电能计量箱销量占比为 86.20%。2024 年度和 2025 年度，公司电能计量箱产品由自产模式为主转变为自产与定制化采购相结合的模式，定制化采购占比分别为 51.43%和 27.08%，生产模式的变化亦导致公司与上述公司毛利率有所差异。

D、经营策略

2024 年度和 2025 年度，公司电能计量箱毛利率下滑，主要是由于公司调整投标策略所致。出于推动智能电网业务多元化布局的战略需要，当前阶段公司将重点放在扩大客户基数和收入规模上，而非单纯追求电能计量箱高毛利率。因此，公司积极参加各省电网公司的电能计量箱招标（该产品定制化要求高，各省分别招标，且历史业绩对中标至关重要），成功将客户数量从 2022 年的 3 家扩大到 2024 年的 16 家，特别是在广东电网的销售额实现了爆发式增长（从 2023 年度 1,076.80 万元增至 2024 年度 3,488.85 万元）。为了实现市场拓展和积累历史业绩，公司采取了更具竞争力的报价策略，导致产品毛利率从 2023 年度的 46.69% 下降到 2024 年度的 16.46%。2025 年度，公司电能计量箱客户数量增长至 21 家。

综上，公司电能计量箱产品毛利率与同行业可比公司存在差异，主要系电能计量箱产品特点、公司生产模式、产品技术和经营策略等原因导致，具备合理性。

(2) 通信单元

①销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司通信单元的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	49.80	2.17%	48.74	-0.22%	48.84
单位成本	39.05	4.42%	37.40	-14.65%	43.82
毛利率		21.57%		23.26%	10.29%
毛利率变动（个百分点）		-1.69%		12.97	0.65
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		1.63%		-0.20	2.85
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		-3.32%		13.17	-2.20

注 1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注 3：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率，下同。

A、平均单价变动情况

报告期各期，公司通信单元的平均单价分别为 48.84 元/只、48.74 元/只和 49.80 元/只，不存在较大变化，各期略有差异主要是产品结构变化以及各批次中标价格略有差异所致。

B、单位成本变动情况

报告期各期，公司通信单元的单位成本分别为 43.83 元/只、37.40 元/只和 39.05 元/只，呈波动趋势。2024 年度，单位成本下降主要系当年新产品宽带载波通信模块销售占比较高，且其单位成本相比普通通信单元较低所致。2025 年，公司销售的三相通信单元产品销量占比由上年的 15.01% 提升至 19.24%，三相通信单元销量占比的提升带动了通信单元单位成本的上涨。

C、平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

报告期各期，公司通信单元的产品毛利率分别为 10.29%、23.26% 和 21.57%。2024 年度，受当年新产品宽带载波通信模块销售占比较高，且毛利率较高的影响，通信单元毛利率较上年增长 12.97 个百分点。2025 年，通信单元产品毛利率较上年变动 1.69 个百分点，波动较小。

②可比公司毛利率对比情况

报告期各期，公司与可比公司通信单元毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	未披露	未披露
西力科技	未披露	未披露	未披露
迦南智能	未披露	5.12%	5.56%
万胜智能	未披露	20.02%	17.36%
煜邦电力	未披露	未披露	未披露
开发科技	未披露	未披露	未披露
平均值	-	12.57%	11.46%
发行人	21.57%	23.26%	10.29%

注 1：炬华科技、西力科技、煜邦电力、开发科技未披露通信单元的毛利率；

注 2：万胜智能将通信单元分类为通信模组，其未披露其 2024 年度通信模组毛利率，此处使用其 2024 年半年报披露的通信模组半年度毛利率；

注 3：迦南智能将通信单元分类为物联网模组，其未披露其 2024 年度物联网模组毛利率，此处使用其 2024 年半年报披露的物联网模组半年度毛利率；

注 4：截至本回复签署日，可比公司尚未披露其 2025 年定期报告。

由于各公司在通信单元产品分类、产品结构等方面存在差异，毛利率亦存在一定差异。报告期各期，公司通信单元毛利率分别为 10.29%、23.26%和 21.57%，2023 年度，公司通信单元毛利率与可比公司平均值接近，2024 年，公司通信单元毛利率高于可比公司平均值，但与可比公司万胜智能毛利率接近，毛利率变动趋势与同行业可比公司平均值变动情况一致。

（3）用电信息采集设备

①销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司用电信息采集设备的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	918.31	-19.72%	1,143.82	384.39%	236.13
单位成本	620.77	-25.23%	830.23	353.96%	182.89
毛利率		32.40%		27.42%	22.55%
毛利率变动（个百分点）		4.98		4.87	8.72
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		-17.83		61.46	53.50
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		22.81		-56.59	-44.79

注 1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注 3：为方便对比分析，单位成本不含运输费用和质保费用，毛利率为不含运输费用和质保费用的产品毛利率，下同。

A、平均单价变动情况

报告期各期，公司用电信息采集设备的平均单价分别为 236.13 元/只、1,143.82 元/只和 918.31 元/只，平均单价变化主要是产品类型差异所导致：

公司用电信息采集设备包含集中器（模块）、采集器、配电智能网关和营销智慧终端等，其中，集中器因具备多种功能，包括数据采集、计量、远程通讯上传、人机界面和配电控制等，其单价显著高于功能较少、主要负责数据采集和转

发的采集器产品；配电智能网关是智能配电系统的核心设备，承担数据采集、协议转换、边缘计算和远程控制等任务，其单价亦显著高于采集器产品。报告期内，受不同年度产品中标差异影响，2023 年度、2024 年度和 2025 年销售单价较高的集中器（模块）、配电智能网关和营销智慧终端销量占比分别为 67.54%、100.00% 和 98.18%，带动了用电信息采集设备平均单价的变动。

B、单位成本变动情况

报告期各期，公司用电信息采集设备的单位成本分别为 182.89 元/只、830.23 元/只和 620.77 元/只，单位成本的变化主要是产品类型差异所导致：

与销售单价原理相同，集中器（模块）、配电智能网关的单位成本较高，而采集器的单位成本则相对较低。2023 年度、2024 年度和 2025 年销售集中器（模块）、配电智能网关和营销智慧终端销量占比的变化，带动了用电信息采集设备单位成本的波动。

C、平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

报告期各期，公司用电信息采集设备产品毛利率分别为 22.55%、27.42% 和 32.40%。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，用电信息采集设备产品细分类型结构发生较大变化，即集中器（模块）、配电智能网关和营销智慧终端销量占比提升，带动了用电信息采集设备毛利率提升。

②可比公司毛利率对比情况

报告期各期，公司与可比公司用电信息采集设备毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	未披露	未披露
西力科技	未披露	39.34%	30.68%
迦南智能	未披露	未披露	34.61%
万胜智能	未披露	未披露	46.30%
煜邦电力	未披露	未披露	未披露
开发科技	未披露	未披露	未披露
平均值	-	39.34%	37.20%
发行人	32.40%	27.42%	22.55%

注 1：同行业可比公司中炬华科技、煜邦电力未在其定期报告中拆分明细产品毛利率数据，迦南智能和万胜智能未披露其 2024 年度起用电信息采集设备毛利率；上述同行业可比公司用电信息采集设备毛利率来源于其定期报告。

注 2：截至本回复签署日，可比公司尚未披露其 2025 年定期报告。

报告期内，受销售产品结构变化的影响，公司用电信息采集设备毛利率提升。用电信息采集设备细分产品类别较多，型号较多，不同细分产品之间毛利率差异较大，因此同行业不同公司间该类产品毛利率存在差异。

6、充电桩设备

(1) 销售价格、单位成本及毛利率变动情况

报告期各期，公司充电桩设备的平均单价、单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元/台

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
平均单价	14,903.30	-17.69%	18,106.50	11.45%	16,245.72
单位成本	11,625.64	-25.78%	15,664.53	30.87%	11,969.66
毛利率		21.99%		13.49%	26.32%
毛利率变动（个百分点）		8.50%		-12.83	-4.18
其中：单价变动对毛利率影响（个百分点）		-18.60%		7.57	-21.46
单位成本变动对毛利率影响（个百分点）		27.10%		-20.41	17.28

注 1：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期成本）/本期单价；

注 3：上述平均单价、单位成本和毛利率的计算剔除了配套产品和配套服务。

①平均单价变动情况

报告期各期，公司充电桩产品的平均单价分别为 16,245.72 元/台、18,106.50 元/台和 14,903.30 元/台，呈现波动趋势，具体情况如下：

公司销售的充电桩可分为直流充电桩和交流充电桩，报告期内上述两类充电桩的平均单价和销量占比如下：

单位：元/台

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均单价	销量占比	平均单价	销量占比	平均单价	销量占比
直流充电桩	29,901.35	46.03%	28,401.29	62.16%	41,284.50	34.67%
交流充电桩	2,111.32	53.97%	1,197.56	37.84%	2,957.23	65.33%
合计	14,903.30	100.00%	18,106.50	100.00%	16,245.72	100.00%

由上表可知：

A、直流充电桩由于需配置充电模块等核心价值部件以提升其充电性能，因此销售单价显著高于交流充电桩。报告期各期，公司直流充电桩的销量占比分别

为 34.67%、62.16%和 46.03%。

B、报告期各期，直流充电桩销售平均单价分别为 41,284.50 元/台、28,401.29 元/台和 29,901.35 元/台，直流充电桩平均单价变动主要受销售产品结构和市场竞争变化的影响。

C、受销售产品结构和市场竞争环境变化影响，公司交流充电桩单价总体呈波动趋势，报告期各期，交流充电桩平均单价分别为 2,957.23 元/台、1,197.56 元/台和 2,111.32 元/台。

②单位成本变动情况

报告期各期，公司充电桩设备的单位成本分别为 11,969.66 元/台、15,664.53 元/台和 11,625.64 元/台，呈现波动趋势，具体情况如下：

公司销售的充电桩主要分为直流充电桩和交流充电桩，报告期内上述两类充电桩的单位成本和销量占比如下：

单位：元/台

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
直流充电桩	24,056.17	46.03%	24,667.01	62.16%	30,853.00	34.67%
交流充电桩	1,023.52	53.97%	878.16	37.84%	1,947.96	65.33%
合计	11,625.64	100.00%	15,664.53	100.00%	11,969.66	100.00%

由上表可知：

A、直流充电桩由于需配置充电模块等核心价值部件以提升其充电性能，因此单位成本显著高于交流充电桩。报告期各期，公司直流充电桩的销量占比分别为 34.67%、62.16%和 46.03%，销售产品结构的变化是充电桩单位成本变动的重要原因。

B、受销售产品结构和上游市场竞争环境变化的影响，报告期各期，公司直流充电桩单位成本持续下降，分别为 30,853.00 元/台、24,667.01 元/台和 24,056.17 元/台。

C、报告期各期，公司交流充电桩单位成本分别为 1,947.96 元/台、878.16 元/台和 1,023.52 元/台。

③平均单价、单位成本变动对毛利率的影响

从销售额占比来看，公司销售的充电桩设备主要是直流充电桩，2023 年度，充电桩设备毛利率较上年下降 4.18 个百分点，主要是当年中标价格下降，销售给南网的直流充电桩毛利率由上年的 37.74%下降到 30.29%导致的。

2024 年度，公司直流充电桩销售额占比由上年的 88.11%上升至 97.50%，但由于行业竞争和订单结构的影响，公司直流充电桩毛利率由上年的 25.27%下降

至 13.15%，导致充电桩设备毛利率由上年的 26.32% 下降至 13.49%。受订单结构变化的影响，2025 年度，公司充电桩设备毛利率回升至 21.99%。

(2) 可比公司毛利率对比情况

报告期各期，公司与可比公司充电桩设备毛利率对比情况如下：

可比公司	2025 年	2024 年	2023 年
山大电力	未披露	17.86%	16.60%
英杰电气	未披露	未披露	32.24%
盛弘股份	未披露	38.15%	39.61%
科士达	未披露	16.63%	26.49%
平均值	-	24.21%	28.74%
发行人	21.99%	13.49%	26.32%

注 1：上述可比公司业务范围较广，除充电桩业务外，还从事其他业务，因此，此处系根据其定期报告中披露的充电桩业务的收入和成本计算其充电桩业务的毛利率。其充电桩业务主要为充电桩设备的销售，定期报告等公开资料未具体披露充电桩产品的生产模式。

注 2：科士达 2023 年起未单独披露充电桩设备毛利率，2023 年度、2024 年度和 2025 年度取其“光储充产品及系统”毛利率进行对比。

注 3：截至本回复签署日，可比公司尚未披露其 2025 年定期报告。。

报告期各期，公司充电桩设备的毛利率分别为 26.32%、13.49% 和 21.99%。2024 年度，公司充电桩设备的毛利率低于同行业可比公司，主要原因系 2024 年公司向南网电动销售充电桩由甲方提供设计方案，毛利率较低，该笔业务收入占当期充电桩收入的 52.03%，大幅拉低了当年充电桩设备毛利率。

(二) 2022 年、2023 年发行人电能计量箱毛利率高于可比公司的合理性

2022 年度、2023 年度，公司电能计量箱毛利率高于同行业可比公司主要系产品特点、产品技术、生产模式和经营策略等导致的，具体情况详见本题“（一）结合销售价格、单位成本说明报告期内细分产品毛利率变动的合理性，与可比公司毛利率波动是否一致”之“3、电能计量箱”。

二、结合主要原材料价格变动、销售定价模式等说明通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的合理性；说明报告期内导致电能计量箱、充电桩设备毛利率下滑的因素，期后是否消除，结合新中标项目毛利率情况说明电能计量箱、充电桩设备毛利率是否存在持续下滑风险，视情况揭示风险；说明充电桩业务包含的业务类别，充电桩设备毛利率与充电桩毛利率存在差异的合理性

(一) 结合主要原材料价格变动、销售定价模式等说明通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的合理性

1、报告期各期，通信单元、用电信息采集设备、电能计量箱、充电桩设备毛利率对比

产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
通信单元	21.57%	23.26%	10.29%
用电信息采集设备	32.40%	27.42%	22.55%
电能计量箱	16.04%	16.46%	46.69%
充电桩设备	21.99%	13.49%	26.32%

2023 年度-2025 年度，公司通信单元、充电桩设备毛利率呈波动趋势，用电信息采集设备毛利率呈上升趋势，电能计量箱毛利率呈下降趋势。

2、毛利率变动趋势差异的主要原因

导致通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的主要原因在于：产品结构变化、经营策略调整和订单结构变化等，具体情况如下：

(1) 产品结构变动驱动毛利率变化

通信单元：报告期各期，公司通信单元的产品毛利率分别为 10.29%、23.26% 和 21.57%。2024 年度，通信单元产品毛利率较上年大幅提高 12.97 个百分点，上述毛利率变化主要是受新产品宽带载波通信模块销售占比提高的影响，公司于 2024 年开始向南方电网销售宽带载波通信模块，该新产品收入占当年通信单元收入的 61.62%，毛利率为 32.02%，显著高于一般通信单元产品毛利率。

用电信息采集设备：报告期各期，公司用电信息采集设备产品毛利率分别为 22.55%、27.42% 和 32.40%。毛利率的持续提升是由细分产品结构变化导致的，2023 年-2025 年，毛利率较高的集中器（模块）、配电智能网关和营销智慧终端销量占比分别为 67.54%、100.00% 和 98.18%，销售产品结构的变化带动了用电信息采集设备毛利率的提升。

(2) 经营策略调整导致电能计量箱毛利率下降

报告期内，电能计量箱毛利率的下降主要是由公司主动调整投标策略，优先扩大市场份额而非追求短期高毛利的经营策略调整导致的，具体情况详见“问题 5、二、（二）说明报告期内导致电能计量箱、充电桩设备毛利率下滑的因素，期后是否消除，结合新中标项目毛利率情况说明电能计量箱、充电桩设备毛利率是否存在持续下滑风险，视情况揭示风险”。

(3) 订单结构变化与行业竞争加剧导致充电桩设备毛利率下降

报告期内，充电桩设备毛利率的波动主要是由订单结构变化和行业竞争加剧导致的：①2024 年公司向南网电动销售充电桩实现收入 4,268.02 万元，占当期充电桩收入的 52.03%，由于该批产品由甲方提供设计方案，毛利率较低，仅为 9.00%左右，大幅拉低了当年充电桩设备毛利率。②随着充电桩技术发展，国内充电桩市场竞争加剧，充电桩产品毛利率承压。③2025 年，公司直流充电桩销售额占比为 92.35%，受订单结构变化的影响毛利率回升至 19.55%，同时，受部分订单的影响交流充电桩毛利率提升至 51.52%，上述因素带动充电桩设备毛利率上升至 21.99%。

3、原材料价格变动、销售定价模式对上述产品毛利率的影响

通信单元、用电信息采集设备、电能计量箱和充电桩设备产品均主要通过招投标模式实现销售，上述产品的价格由招投标中标价决定，公司根据客户需求(产品种类、功能和性能等)以及公司的设计方案、生产工艺、投标策略等确定投标价格，中标后，中标价格即为销售价格。鉴于上述产品的下游客户主要为国家电网、南方电网及其下属网省公司等，下游客户处于较为强势的地位，成本向下游传导效率较弱。

另外，报告期内，公司主要通过外购或定制化生产方式取得通信单元、用电信息采集设备等并对外销售。鉴于上述产品的生产模式，原材料价格变动对上述产品毛利率影响较小。

(二) 说明报告期内导致电能计量箱、充电桩设备毛利率下滑的因素，期后是否消除，结合新中标项目毛利率情况说明电能计量箱、充电桩设备毛利率是否存在持续下滑风险，视情况揭示风险

1、电能计量箱毛利率下滑的原因

报告期内，电能计量箱毛利率下滑主要是公司投标策略变化导致的，具体情况如下：

随着公司近年来逐步推动智能电网业务产品的多元化布局，公司积极加大了对计量配套设备业务在产品研发设计、生产制造、市场拓展等方面的投入，并经过多年的持续投入和业务发展，公司已在各方面形成业务竞争优势，目前正处于厚积薄发的关键时期。

电能计量箱产品主要用于保护并保障智能电表计量及通信功能的稳定高效运行，因各地区特殊的地理、气候环境和使用需求差异，电能计量箱具有较高的定制化属性，目前由各网省公司进行分别招标。

产品历史供货业绩系电网公司对电能计量箱进行招投标时的重要评标因素，能够较大程度上影响中标概率。此外，部分电网公司进行招投标时，亦会设置一定的历史供货业绩条件来对供应商的投标资格进行限制。因此，历史业绩的形成能够有效保障产品的持续中标，带动业务的持续发展。

鉴于上述背景，目前阶段，扩大电能计量箱的客户数量和收入规模相较单纯追求较高的产品毛利率对公司智能电网业务产品的多元化战略布局更有价值。报告期内，公司积极参加各网省公司电能计量箱招标，并实现了客户规模的持续扩大，报告期各期，公司电能计量箱客户数量（以网省公司口径）分别为7家、16家和21家。

2023年和2024年，公司积极参加广东电网组织的电能计量箱招投标，优化投标策略，实现了较好的中标业绩。报告期各期，公司电能计量箱对广东电网销售额分别为1,076.80万元、3,488.85万元和2,544.44万元。由于上述原因，公司电能计量箱毛利率由2023年度的46.69%下降至16.04%。未来，公司将通过产品交付和后续服务过程中积累的客户需求经验，研发生产更符合当地客户需求的产品，通过优化产品种类和生产组织形式提升相关产品毛利率。

2、充电桩设备毛利率波动的原因

报告期各期，公司充电桩设备的毛利率分别为26.32%、13.49%和21.99%。2024年度，公司充电桩设备的毛利率大幅下滑，主要原因：①随着充电桩技术发展，国内充电桩市场竞争加剧，充电桩产品毛利率承压；②2024年度，公司向南网电动销售充电桩实现收入4,268.02万元，占当期充电桩收入的52.03%，由于该批产品由甲方提供设计方案，毛利率较低，仅为9.00%左右，大幅拉低了当年充电桩设备毛利率。

报告期后，公司充电桩设备毛利率已有所提升，电能计量箱毛利率比较稳定。整体来看，在产品销售端，公司订单获取方式以参加电网企业及地方交运、城投企业招投标为主，由于招标方具备较强议价能力，若行业竞争加剧或客户预算收缩，公司议价空间将被压缩，导致毛利率承压；在成本端，原材料市场竞争相对充分、采购价格整体稳定，但若通货膨胀、供需失衡等因素导致原材料价格上涨，且公司无法通过销售及时并完全消化，则公司存在毛利率下降的风险。公司已在招股说明书就毛利率下滑进行风险提示。

（三）说明充电桩业务包含的业务类别，充电桩设备毛利率与充电桩毛利率存在差异的合理性

报告期内，公司的充电桩业务包括充电桩设备销售以及充电基础设施安装建设等配套服务。充电桩毛利率为包含充电桩设备和充电桩基础设施安装建设等配套服务的综合毛利率。

三、说明报告期内是否存在对不同客户销售同类产品价格差异较大的情况及合理性，相关客户与发行人及关联方、其他客户、供应商是否存在异常资金往来

(一) 说明报告期内是否存在对不同客户销售同类产品价格差异较大的情况及合理性

公司销售模式分为招投标模式和非招投标模式。报告期各期，招投标模式实现收入占比分别为 92.37%、91.56%和 94.36%，通过招投标模式销售产品的价格由招投标中标价决定，公司根据客户需求（产品种类、功能和性能等）以及公司的设计方案、生产工艺、投标策略等确定投标价格，中标后，中标价格即为销售价格。通过非招投标模式销售产品的价格主要通过双方协商确定，公司根据客户需求，结合市场开拓策略向客户报价，经双方协商后确定价格。报告期内，客户间同类产品价格存在一定差异主要系客户类型、产品型号、配置、不同中标批次差异所致。具体分析如下：

(1) 单相智能电表

报告期内，主要客户中，境内网外市场客户和境外客户单相智能电表均价显著低于国内电网公司客户，境内网外市场客户和境外客户单相智能电表均价范围主要为 47 元/只-83 元/只，国内电网公司客户单相智能电表均价一般在 170 元/只-268 元/只。境内网外市场客户和境外客户单相智能电表均价显著低于国内电网公司客户主要系由产品配置、功能差异导致的，公司向国内电网公司客户销售的单相智能电表均为可远程抄表及控制的新一代智能费控单相电能表，具备电能计量、远程费控及用电信息存储等功能，单价较高。而销售给境内网外市场客户和境外客户单相智能电表主要为仅具备电能计量、用电信息存储等简单功能的单相电能表。

(2) 三相智能电表

与单相智能电表类似，报告期内，主要客户中，境内网外市场客户和境外客户三相智能电表均价显著低于国内电网公司客户，境内网外市场客户和境外客户三相智能电表均价范围主要为 137 元/只-433 元/只，国内电网公司客户三相智能电表均价一般在 431 元/只-597 元/只。境内网外市场客户和境外客户三相智能电表均价显著低于国内电网公司客户主要系由产品性能、功能差异导致的，公司销售给境内网外市场客户和境外客户的三相智能电表主要为 1 级三相智能电表和三相导轨表，且部分为三相智能电表散件，需进一步组装后方可使用。销售给电网公司客户的主要为 B 级三相费控智能电表成品，产品型号、配置和功能差异导致了单价差异。

（3）电能计量箱

电能计量箱的规格型号较多，其价格与箱体材质、表位数、单相/三相、结构、安装方式（是否悬挂）等多种因素有关。

2023年度，销售给国网河北电能计量箱平均单价为483.53元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为2023年销售给国网河北电能计量箱中单价较高的低压分线箱销售额占比较大，为44.34%，平均单价为1,170.80元/只。

2024年度，销售给国网河南的电能计量箱平均单价为533.33元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为对其销售的4表位、6表位、9表位电能计量箱占比较高，销量占比为35.20%，上述表位电能计量箱单价为811元/只至1,888元/只，带动了对其电能计量箱平均销售单价的上涨。

2025年度，销售给国网山东的电能计量箱平均单价为676.95元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为对其销售的4表位、6表位、9表位和12表位单相电能计量箱和三相电能计量箱占比较高，销量占比为45.48%，上述表位电能计量箱单价为689元/只至1,985元/只，带动了对其电能计量箱平均销售单价的上涨。

（4）通信单元

通信单元分为单相通信单元和三相通信单元，三相通信单元单价一般高于单相通信单元。

2023年度，销售给国网福建省电力有限公司的通信单元均价为60.26元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为对其销售的三相通信单元中标价较高，均价为88.39元/只，且销量占比较高，带动了通信单元单价的上涨。

2024年度，销售给国网辽宁的通信单元均价为72.03元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为对其销售的通信单元主要为单价较高的三相通信单元。

2025年度，销售给国网浙江的通信单元均价为73.19元/只，显著高于其他主要客户，主要是因为对其销售的通信单元均为单价较高的三相通信单元。

（5）用电信息采集设备

用电信息采集设备包含集中器、集中器模块、采集器、配电智能网关和营销智慧终端等，其中，集中器因具备多种功能，其单价显著高于功能较少的采集器产品；配电智能网关是智能配电系统的核心设备，承担数据采集、协议转换、边缘计算和远程控制等任务，其单价亦显著高于采集器产品。

2023年度，销售给南网数科的用电信息采集设备平均单价为1,500.22元/只，显著高于其他客户，主要因为销售给南网数科的产品为配电智能网关，销售给其他客户的主要为采集器、集中器和集中器模块等。

2024 年度，销售给云南电网、海南电网有限责任公司、深圳供电局有限公司用电信息采集设备平均单价均为 5,398.23 元/只，显著高于其他客户，主要因为销售给上述客户的主要是配电智能网关成品，销售给其他客户的主要为集中器、集中器模块、配电智能网关主机及配件等。

2025 年度，销售给海南电网有限责任公司用电信息采集设备平均单价为 5,399.85 元/只，显著高于其他客户，主要因为销售给其的主要是配电智能网关成品，销售给其他客户的主要为集中器、集中器模块、配电智能网关主机及配件等。

（6）充电桩设备

受充电桩设备充电技术（交流/直流）、功率、配置等影响，充电桩设备单价差异较大。

2023 年度，销售给宿迁市公交场站建设发展有限公司的充电桩平均单价为 7.99 万元/台，显著高于对其他主要客户的销售均价，主要是因为对其销售的均为 440kW 分体式十枪非车载直流充电机，上述产品功率及配置较高，单价较高。

2024 年度，销售给云南电网的充电桩平均单价为 5.96 万元/台，显著高于对其他主要客户的销售均价，主要是因为对其销售的充电桩产品中含 3 台高功率液冷分体式充电机，上述产品均价高达 31.86 万元/台，带动了对其销售充电桩单价的上涨。

2025 年度，销售给广东金叶新能源有限公司的充电桩平均单价为 4.04 万元/台，显著高于对其他主要客户的销售均价，主要是因为对其销售的充电桩产品中 360kW 和 480kW 等高功率充电桩销售额占 67.78%，上述产品均价超过 10 万元/台，带动了对其销售充电桩单价的上涨。

（二）相关客户与发行人及关联方、其他客户、供应商是否存在异常资金往来

报告期内，对上述相关客户的销售订单主要为招投标方式取得，上述客户与公司及关联方、其他客户、供应商不存在异常资金往来情况。

四、结合销售价格、单位成本、产品结构等因素说明 2024 年发行人主营业务毛利率与可比公司毛利率均值差异增加的原因；结合对上下游议价能力、成本管控水平、发行人竞争优劣势等，说明发行人是否存在毛利率下滑风险，视情况揭示风险。

（一）结合销售价格、单位成本、产品结构等因素说明 2024 年发行人主营业务毛利率与可比公司毛利率均值差异增加的原因

2023 年度和 2024 年度，同行业可比公司主营业务毛利率平均值分别为 34.77% 和 35.88%，公司主营业务毛利率分别为 34.11% 和 29.10%，2023 年度，公司与同行业可比公司平均毛利率水平接近，不存在重大差异。2024 年度，公司主营业务毛利率与可比公司主营业务毛利率均值差异增加，主要系由产品结构差异和经营策略变化所致，具体情况如下：

2023 年度和 2024 年度，公司产品主要包括：单相智能电表、三相智能电表、计量配套设备、充电桩等。各产品对主营业务毛利率的影响情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度		
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率贡献度 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率贡献度 (%)
单相智能电表	36.37	33.50	12.18	40.82	38.64	15.77
三相智能电表	45.98	16.23	7.46	50.66	8.55	4.33
计量配套设备	21.31	37.77	8.05	27.34	39.17	10.71
充电桩	9.80	12.04	1.18	24.61	12.00	2.95
其他	48.15	0.47	0.23	21.27	1.64	0.35
主营业务毛利率	29.10	100.00	29.10	34.11	100.00	34.11

注：毛利率贡献度=毛利率×收入占比；

其中，单相智能电表和三相智能电表毛利率与同行业可比公司平均值不存在显著差异，具体情况参见“问题 5、一、（一）结合销售价格、单位成本说明报告期内细分产品毛利率变动的合理性，与可比公司毛利率波动是否一致”相关回复内容。2024 年度，公司主营业务毛利率与可比公司毛利率均值差异增加主要是由计量配套设备和充电桩业务导致的，具体情况如下：

产品结构和经营策略差异：可比公司中仅西力科技、迦南智能披露了电能计量箱毛利率，2023 年度，受生产模式、产品技术和经营策略的影响，公司电能计量箱毛利率显著高于西力科技和迦南智能，2024 年度，由于经营策略和生产模式变化，公司电能计量箱毛利率下滑 30.23 个百分点，带动计量配套设备毛利率下滑 15.22 个百分点，计量配套设备毛利率的下滑带动 2024 年度公司主营业务毛利率下降 2.66 个百分点。西力科技、迦南智能未出现电能计量箱毛利率大幅下滑的情况。

产品结构差异：可比公司均未披露从事充电桩业务，2023 年度和 2024 年度，充电桩业务收入占公司主营业务收入的比例分别为 12.00% 和 12.04%，受行业竞争和订单结构变化的影响，2024 年度，公司充电桩业务毛利率下滑 14.81 个百分点，带动主营业务毛利率下降 1.77 个百分点。

(二) 结合对上下游议价能力、成本管控水平、发行人竞争优劣势等，说明发行人是否存在毛利率下滑风险，视情况揭示风险

1、公司对上游供应商的议价能力

公司生产所需原材料涵盖元器件、结构件、电气元件及辅材等多种品类。其中绝大多数原材料因供应商数量多、行业竞争充分而供应充足，使公司具备较强的供应商选择空间与议价能力。

2、公司对下游客户的议价能力

对于智能电力设备行业来说，虽然市场需求旺盛，但是行业竞争格局较为分散。我国电网投资主要为国家电网和南方电网两家国有主体，两者是国内电力设备产品的主要采购方，其自身的投资计划对行业的影响巨大。两网公司采取招投标的方式进行采购，上述行业特征决定了公司下游客户处于较为强势的地位。

3、公司的成本管控水平

公司构建了覆盖研发设计、采购及生产等环节的全过程成本控制体系，实现全链条精细化成本管理。伴随业务规模扩张，公司依托规模化采购优势持续强化供应商议价能力。报告期内，公司产能利用率不断提升，有效保障单位生产成本的稳定可控。

4、公司的竞争优势和劣势

(1) 公司的竞争优势

公司具备技术研发、产品多元化、智能制造、品牌质量、客户服务及区域协同六大核心优势。作为国家级专精特新“小巨人”企业，公司依托省级重点研究院、CNAS 实验室等平台，在宽量程电能计量、物联网通信、充电桩微网控制等领域掌握众多发明专利及实用新型专利，关键技术指标超越国际标准；产品布局覆盖智能电表、计量箱、充电桩及云平台解决方案，2023 年度-2025 年度，营业收入年均复合增长率为 30.10%，有效平抑行业周期波动；智能制造方面，通过国家绿色工厂、省级数字化车间及工业互联网平台实现全流程精益管理，提升生产效率与质量可控性；品牌获“浙江制造精品”“著名商标”认证，质量管理贯穿全流程并通过 ISO 三体系及 CMMI5 级认证；客户覆盖国家电网、南方电网等核心采购方，技术服务团队支撑快速响应，产品远销秘鲁、越南、马来西亚、尼泊尔等多国；区域上依托温州供应链集群与深圳人才高地，强化产业链协同与研发创新。

(2) 公司的竞争劣势

公司主要竞争劣势集中在资本实力薄弱与海外市场拓展不足两方面：作为快速发展的民营企业，公司面临融资渠道受限的困境，难以获取低成本资金，制约研发投入与产能扩张；同时，尽管在南美、东南亚等地积累了部分客户资源，

但海外销售规模仍显著落后于行业头部企业，海外市场拓展尚需进一步加强。

综上所述，虽然公司产品市场需求旺盛，对上游供应商拥有一定议价能力，且不断加强成本管控水平，但考虑到下游客户的强势的地位，未来，公司毛利率存在下滑的可能。公司已在招股说明书就毛利率下滑进行风险提示如下：

“6、毛利率波动的风险

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 34.11%、29.10%和 28.82%。公司的产品涉及智能电网领域和新能源领域，毛利率变动主要受销售定价能力与成本传导效率的双重影响：销售端，公司以电网企业招投标为主要获取订单方式，由于招标方具备较强议价能力，若行业竞争加剧或客户预算收缩，公司议价空间将被压缩，导致毛利率承压；成本端，原材料市场竞争相对充分、采购价格整体稳定，但若通货膨胀、供需失衡等因素导致原材料价格上涨，且公司无法通过销售及时并完全消化，则公司存在毛利率下降的风险。”

会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

1、获取发行人收入成本明细表，访谈发行人财务负责人，了解相关产品单价、单位成本、毛利率情况，并结合原材料价格、产品类型变动、客户结构变动等因素量化分析报告期内主营业务产品单价及毛利率变动的原因；

2、访谈发行人销售负责人，查阅同行业公司招股说明书、定期报告等公开资料，了解与可比公司毛利率存在差异的原因、同类产品毛利率存在差异的原因；

3、获取发行人采购明细表，访谈发行人财务负责人，了解通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的原因和电能计量箱、充电桩设备毛利率下滑的原因，了解电能计量箱、充电桩设备新中标项目毛利率情况；

4、获取发行人收入成本明细表，了解报告期内同类产品对不同客户销售价格差异情况及原因，对主要客户、供应商进行访谈，对发行人、关键管理人员银行流水进行核查，核查上述主体异常资金往来情况；

5、查阅发行人招股说明书，了解毛利率下滑风险补充披露情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期主营业务产品单价、单位成本及毛利率变动原因合理；2022 年度、2023 年度发行人电能计量箱毛利率高于可比公司具有合理性；

2、导致通信单元、用电信息采集设备与电能计量箱、充电桩设备毛利率变动趋势不一致的主要原因在于细分产品结构变化、经营策略调整和订单结构变化等，具有合理性；

3、发行人已在招股说明书中补充披露毛利率下滑的风险；发行人充电桩业务包括充电桩设备销售以及充电基础设施安装建设等配套服务。充电桩毛利率为包含充电桩设备和充电桩基础设施安装建设等配套服务的综合毛利率。充电桩设备毛利率与充电桩业务毛利率存在差异具有合理性；

4、报告期内，由于客户类型、产品型号、配置及不同中标批次的差异，客户间同类产品价格存在差异具有合理性，未发现相关客户与公司及关联方、其他客户、供应商存在异常资金往来情况；

5、2024 年度，公司主营业务毛利率与可比公司主营业务毛利率均值差异增加，主要系由产品结构差异和经营策略变化所致，具有合理性；

6、发行人已在招股说明书就毛利率下滑进行风险提示。

问题 7. 其他问题

(1) 申报前新增股东及私募基金股东情况

根据申请文件，宁波溧海中奕、汇阳正和一期 2 名私募基金股东的管理人已被中国证券投资基金业协会注销管理人资格，上述两股东持股比例分别为 0.22% 和 0.11%；发行人共有包括汇阳正和一期在内的 9 名资产管理产品、契约型私募投资基金股东。

请发行人：

①说明申报前新增股东股份锁定承诺期限较短的原因，承诺是否符合相关业务规则规定。

②说明资产管理产品、契约型私募投资基金股东入股发行人的原因、具体方式，是否存在即将到期且未作安排、影响符合锁定期和减持规则要求的情形。

③说明宁波溧海中奕、汇阳正和一期的管理人资格被注销的原因，目前运作情况，是否有更换管理人、处置基金份额或清算财产等后续计划。

④说明前述情况是否存在影响发行人股权清晰、导致争议或潜在纠纷、存在利益输送或其他特殊利益安排的情形，是否对发行上市构成实质性障碍。

(2) 在外参保、缴纳公积金情况

根据申请文件，发行人存在员工在外参保、缴纳公积金情形。请发行人说明具体情况及原因，是否存在可能导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇等风险、争议或潜在纠纷。

(3) 前次申报 IPO

说明前次申请上市与本次申报材料披露信息是否存在重大差异，如是，请进一步说明原因及合理性。

(4) 期间费用

根据申请文件，发行人总工程师于 2012 年 9 月至 2024 年 3 月兼任公司董事长，报告期内其薪酬全部确认为研发费用。

请发行人：

①结合总工程师参与的非研发活动情况、耗费工时，说明将其薪酬全部确认为研发费用的合理性及依据，研发人员认定是否符合相关法律法规要求；说明研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动是否独立可区分，研发相关内控制度及执行情况，是否健全有效；说明报告期内发行人研发费用率低于可比公司的原因。

②说明报告期内发行人销售费用中的服务费、业务招待费占比与可比公司情况是否存在显著差异及合理性，服务提供商情况，服务费与公司业务规模的匹配性。

③说明报告期内发行人各类人员数量变动、与相关业务或活动规模的匹配性，各类人员人均薪酬与可比公司、经营所在地平均薪酬的比较情况、差异原因，分析人均薪酬变动的合理性。

(5) 存货增长合理性

根据申请文件，2023 年、2024 年存货期末余额增长率分别为 10.61%、65.06%，2024 年末存货余额为 11,029.76 万元，其中在产品占比最高。

请发行人：

①结合存货订单覆盖情况、备货政策等，说明 2024 年末存货规模上涨的合理性。

②说明报告期内在产品核算的范围，与可比公司是否存在显著差异及合理性；说明报告期末发出商品期后签收或验收情况，是否存在长期未结转或期后大额退换货情况。

③说明合同履行成本中部分项目发货与收货间隔时间长或截至报告期末仍未收货的原因，长期未验收的充电桩项目情况、客户、涉及金额、未验收原因、是否存在纠纷争议，合同履行成本是否存在减值迹象，减值计提是否充分。

④说明报告期内存货盘点范围、金额及占比，账实差异及原因，处理措施。

(6) 应收账款

根据申请文件，2023 年、2024 年末应收账款增长率分别为 9.05%、53.38%，2024 年末应收账款余额为 30,201.72 万元。

请发行人说明：

①应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期是否一致，结合应收账款期后回款情况、主要客户财务及信用状况，分析应收账款坏账准备计提的充分性。

②报告期末鸿厦建设有限公司贷款逾期原因、相关坏账准备计提是否充分、期后回款情况。

③将部分应收账款确认为应收款项融资的原因，终止确认的具体情形及合规性。

(7) 财务内控健全有效性

请发行人：

①说明备用金相关内控制度建设及执行情况，备用金主要用途、额度范围，是否存在审批程序不健全、超额预支、用途不合规、报销无关费用等情形，说明报告期内核销未收回备用金的依据及充分性，采取的催收程序。

②全面梳理报告期内财务内控不规范情形、涉及金额及占比、发生原因，说明整改情况及有效性。

请保荐机构、发行人律师：

按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-2 申报前引入新股东与增资扩股、1-4 资产管理产品、契约型私募投资基金投资发行人的核查及披露要求及其他相关要求，核查上述事项（1）、（2），请保荐机构核查上述事项（3），说明核查过程、核查证据，发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师：

（1）核查上述事项（4）-（7）并发表明确意见。

（2）按照《上市指引2号》2-4 研发投入、2-10 财务内控不规范情形相关要求进行审核，并逐项发表意见。

（3）说明报告期内存货监盘情况、金额及比例。

发行人回复：

四、期间费用

（一）结合总工程师参与的非研发活动情况、耗费工时，说明将其薪酬全部确认为研发费用的合理性及依据，研发人员认定是否符合相关法律法规要求；说明研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动是否独立可区分，研发相关内控制度及执行情况，是否健全有效；说明报告期内发行人研发费用率低于可比公司的原因

1、结合总工程师参与的非研发活动情况、耗费工时，说明将其薪酬全部确认为研发费用的合理性及依据，研发人员认定是否符合相关法律法规要求

(1) 结合总工程师参与的非研发活动情况、耗费工时，说明将其薪酬全部确认为研发费用的合理性及依据

报告期内，公司总工程师项超日常全面负责公司研发工作，报告期初至 2024 年 3 月兼任公司董事长。项超作为总工程师，是公司核心技术人员，在智能电表研究、开发领域有近二十年的工作经验，其兼任董事长期间全面负责公司研发工作，推动多个重大研发项目，属于公司全职研发人员，公司将其薪资归集至研发费用。项超兼任公司董事长期间其薪酬具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
薪酬金额	15.04	51.45
当期研发费用	3,223.09	2,739.88
占研发费用的比例	0.47%	1.88%

注：上表 2024 年度项超薪酬金额统计期间为 2024 年 1-3 月，年终奖按月份平均分摊。

项超兼任公司董事长期间，其个人薪酬计入研发费用的金额分别为 51.45 万元和 15.04 万元，占当期研发费用的比例较小，其薪酬全部确认为研发费用具备合理性，主要原因如下：

①项超属于全时研发人员，主要从事研发活动

报告期内，公司总工程师项超，日常全面负责公司技术与研发工作，作为发明人之一，取得授权发明专利 38 项、实用新型专利 14 项、外观设计专利 11 项；参与制定国家标准 18 项、团体标准 2 项。项超主要工作时间均投入在公司研发项目管理和技术沟通方面。报告期内，其全面领导公司产品迭代和新产品开发，对外与电网公司及研发检测机构沟通交流，不断调整优化公司产品技术标准，以求更好地达到客户要求，从技术标准、产品开发、工艺升级等方面把握公司发展方向。

非全时研发人员主要指“既从事研发活动又从事非研发活动的人员”；同时参考国家统计局发布的《研究与试验发展（R&D）投入统计规范（试行）》，研究与试验发展人员按工作时间划分为全时人员和非全时人员。全时人员是指报告期从事研究与试验发展活动的实际工作时间占制度工作时间 90% 及以上的人员；非全时人员是指报告期从事研究与试验发展活动的实际工作时间占制度工作时间 10%（含）-90%（不含）的人员。因项超基于劳动关系所形成的工作岗位为总工程师，不存在其他劳动关系兼职，其工作职责均属于研发活动的范畴且工作精力聚焦于公司的研发活动，其担任董事长期间全面负责公司研发工作，不涉及从事非研发活动的情形，不符合非全时研发人员的相关特征。

项超是公司直接股东，持有公司 112 万股。报告期初至 2024 年 3 月担任公司董事长是其作为股东代表履行治理和监督责任（例如：主持或参与公司董事会会议），该等职能义务并不等同于其与公司基于劳动关系所形成的劳动工作内容。

②项超作为董事长不参与公司日常管理工作，其以总工程师身份全面负责公司技术研发工作

报告期内，公司人事、采购、销售、生产、差旅申请审批和费用报销审批等日常管理工作主要由公司总经理负责，项超作为公司总工程师，对内全面负责公司技术研发工作，对外代表公司参加行业会议、技术研讨交流等，其工作内容均与技术研发紧密相关。

③总工程师（或核心技术人员）兼任治理层成员，薪酬全额计入研发费用相关案例

公司名称	研发费用核算情况
昊创瑞通	闫秀章为发行人技术总工程师、董事，其相关薪酬计入研发费用。
爱科科技	方小卫、伍郁杰为核心技术人员、董事，其相关薪酬计入研发费用。
西力科技	杨兴为发行人总工程师、监事，其相关薪酬计入研发费用。

综上所述，项超作为公司总工程师、核心技术人员，其兼任董事长期间全面负责公司研发工作，推动多个重大研发项目，属于公司全职研发人员，其薪资计入研发费用符合相关规定。

（2）研发人员认定是否符合相关法律法规要求

研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

公司按照职责和工作内容、教育背景和专业技能、研发工时等认定维度对研发人员进行认定，具体认定标准如下：

认定维度	具体认定标准
职责和工作内容	工作职责涉及产品设计、系统开发、工艺流程设计、产品测试。负责进行实验、测试、分析和解决技术问题。
教育背景和专业技能	具备相关的教育背景和专业技能，如电子信息类、自动化类以及计算机类等相关学科。
研发工时	当期全职参与研发活动。

综上，公司将具有与自身研发方向相关的专业背景或通过内部培养具备与研发项目相匹配的专业胜任能力，并且当期全职参与研发活动的人员认定为研发人员。

2、说明研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动是否独立可区分，研发相关内控制度及执行情况，是否健全有效

公司已制定《研发项目管理制度》《物料管理规定》等内控制度，相关内控制度设计合理，运行有效，公司研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动独立可区分，不存在混同。

（1）研发人员与生产活动独立

报告期内，公司组建了产品与解决方案中心，下设国内硬件部、海外硬件部、软件部、技术部、系统研发部和充电桩研发部等六大部门，主要负责产品研发、解决方案建立与技术支持，包括产品规划与决策建议、产品需求管理与解决方案规划、技术及解决方案预研、产品开发与项目管理等。而公司生产活动由制造中心负责，两者在组织架构及部门归属方面相互独立。

公司将具有与自身研发方向相关的专业背景或通过内部培养具备与研发项目相匹配的专业胜任能力，并且当期全职参与研发活动的人员认定为研发人员，公司研发人员均属于产品与解决方案中心，公司不存在既从事研发活动又从事非研发活动的人员，所有研发人员均为全时研发人员，与生产人员独立可区分。

（2）研发场所与生产活动独立

公司研发场所分布于温州和深圳两地，主要研发活动由深圳研发中心开展，深圳研发中心负责产品设计、软件开发和充电桩研发等，温州研发活动以产品打样送检为主。公司生产活动均在温州总部开展，深圳研发中心与公司生产活动实现区域隔离和功能隔离，温州研发活动均在公司研发中心开展，与公司生产活动实现场所隔离和功能隔离。

（3）研发设备与生产活动独立

公司制定了《试验室管理办法》《试验设备采购及验收管理办法》，明确了公司研发设备采购、验收、使用、日常管理等流程。公司深圳研发中心所管理研发设备与温州总部生产活动实现区域隔离；公司温州地区研发所用设备均集中设置在公司研发中心，与公司生产活动实现场所隔离。公司不存在生产与研发共用设备的情况。

（4）研发材料与生产活动独立

公司已建立《物料管理规定》，研发项目的研发人员根据实际需求输出研发物料清单，经项目负责人审批后，研发人员申请研发领料，领料申请由项目负责人确认后流程转入仓储及采购环节；仓储人员收到领料申请后安排出库，材料出库时计入对应的研发项目，能够与生产领料严格区分，研发领料和生产领料不存在混同。

后续研发环节中，研发材料按照研发项目进行归集，研发样机生产完成后公司通过 K3 系统-其他出库模块进行核算并通过研发样机台账进行收发登记；而公司生产活动通过 K3 系统-完工产品入库模块进行核算，公司研发样机与生产产品不存在混同。

综上，公司制定了《研发项目管理制度》《物料管理规定》等内控制度，相关内控制度设计合理、运行有效。公司通过区域隔离、场所隔离等措施实现研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动独立可区分。

3、说明报告期内发行人研发费用率低于可比公司的原因

2023 年度和 2024 年度，公司研发投入占营业收入比例分别为 5.59%、4.69%，略低于可比公司平均水平，具体情况如下表所示：

单位：%

公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	7.45	6.73
西力科技	未披露	5.73	6.08
迦南智能	未披露	4.88	4.47
万胜智能	未披露	8.87	5.23
煜邦电力	未披露	8.52	10.26
开发科技	未披露	5.53	4.69
平均数	未披露	6.83	6.24
剔除煜邦电力后平均值	未披露	6.49	5.44
发行人	4.82	4.69	5.59

注：截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

由上表可知，公司研发费用率略低于同行业可比公司平均水平，剔除煜邦电力后，公司研发费用率与同行业可比公司平均水平接近。

公司与煜邦电力研发费用率差异较大主要系研发策略及研发产品类型差异所致。煜邦电力研发活动以拓展产品线为主，并对现有产品进行持续技术改进。其研发涉及的产品类型较多，包括智能电力产品研发、智能巡检技术和产品研发、储能产品研发等，研发投入金额较大。公司围绕核心产品的核心技术开展研发活动，主要涉及的产品类型为智能电表、充电桩等项目。

综上，公司融资渠道相比已经上市的同行业可比公司较少，研发项目选择较为严格、谨慎，同时，报告其内公司收入增长较快，上述因素导致公司研发费用率略低于同行业可比公司平均水平。

(二) 说明报告期内发行人销售费用中的服务费、业务招待费占比与可比公司情况是否存在显著差异及合理性，服务提供商情况，服务费与公司业务规模的匹配性

1、报告期内，公司销售费用中的服务费占比与可比公司的对比情况及合理性

公司销售费用中的服务费主要核算中标后向招标代理机构缴纳的中标服务费、产品销售时根据部分客户要求委托第三方进行调试和检测的技术服务费，具体构成情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
中标服务费	623.54	90.06	609.39	80.04	391.83	88.36
技术服务费	68.80	9.94	151.94	19.96	51.61	11.64
合计	692.33	100.00	761.33	100.00	443.44	100.00

公司销售费用中服务费占营业收入的比例与可比公司不存在明显差异，具体情况如下表所示：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	0.92%	0.67%
西力科技	未披露	0.82%	0.63%
迦南智能	未披露	0.97%	0.77%
万胜智能	未披露	0.94%	0.44%
煜邦电力	未披露	0.60%	0.93%
开发科技	未披露	0.44%	0.81%
平均值	未披露	0.78%	0.71%
发行人	0.83%	1.11%	0.90%

注：数据来源于上市公司定期报告。炬华科技统计口径为销售费用中市场服务费；西力科技统计口径为销售费用中投标费；迦南智能统计口径为销售费用中招标费及中标服务费；万胜智能统计口径为销售费用中中标服务费；煜邦电力统计口径为销售费用中投标费；发行人服务费统计口径为中标服务费和技术服务费；开发科技统计口径为销售费用中销售服务费。截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

报告期内，公司服务费占营业收入的比例分别为 0.90%、1.11% 和 0.83%，公司 2024 年度和 2025 年度服务费占营业收入的比例略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司服务费统计口径中除中标服务费外还包括技术服务费。

2、报告期内，公司服务提供商的情况

报告期各期，公司销售费用中服务费提供商情况如下表所示：

单位：万元

2025 年度			
服务提供商	采购金额	占当期服务费比例	服务类型
南网供应链	151.23	21.84%	中标服务费
国网物资有限公司	139.86	20.20%	中标服务费
内蒙古蒙电招标有限公司	53.30	7.70%	中标服务费
南方电网供应链（贵州）有限公司	40.32	5.82%	中标服务费
国网浙江浙电招标咨询有限公司	34.57	4.99%	中标服务费
合计	419.27	60.56%	

2024 年度			
服务提供商	采购金额	占当期服务费比例	服务类型
国网物资有限公司	225.13	29.57%	中标服务费
南网供应链	190.64	25.04%	中标服务费
深圳得讯信息技术有限公司	119.06	15.64%	技术服务费
南方电网供应链（广东）有限公司	46.34	6.09%	中标服务费
南方电网供应链（云南）有限公司	23.58	3.10%	中标服务费
合计	604.75	79.43%	

2023 年度			
服务提供商	采购金额	占当期服务费比例	服务类型
国网物资有限公司	137.93	31.11%	中标服务费
南网供应链	101.48	22.88%	中标服务费
深圳得讯信息技术有限公司	35.09	7.91%	技术服务费
南方电网供应链（广东）有限公司	19.68	4.44%	中标服务费
南方电网供应链（云南）有限公司	16.06	3.62%	中标服务费
合计	310.25	69.96%	

由上表可知，公司服务提供商主要为电网公司招标代理机构。

3、报告期内，公司销售费用中服务费与业务规模的匹配性

公司销售费用中的服务费包括中标服务费和技术服务费，报告期各期，公司中标服务费占售费用中服务费的比例分别为 88.36%、80.04%和 90.06%。国家电网和南方电网招标代理机构的中标服务费一般按照阶梯式费率收取，中标规模越大中标服务费率越低；技术服务费是应部分客户要求所发生的委托第三方调试和检测费用。

报告期各期，公司中标服务费与中标规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中标服务费	623.54	609.39	391.83
本期新中标规模	88,025.37	99,509.89	64,055.30
中标服务费率	0.71%	0.61%	0.61%

由上表可知，报告期内，公司中标服务费规模与当期中标金额相匹配。

4、报告期内，公司销售费用中的业务招待费占比与可比公司的对比情况及合理性

公司销售费用中的业务招待费占营业收入的比例与可比公司不存在显著差异，具体情况如下表所示：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	0.39%	0.64%
西力科技	未披露	0.91%	1.19%
迦南智能	未披露	0.84%	0.91%
万胜智能	未披露	0.46%	0.35%
煜邦电力	未披露	0.77%	1.24%
开发科技	未披露	0.03%	0.04%
平均值	未披露	0.57%	0.73%
发行人	0.88%	0.65%	0.92%

注：截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

公司销售模式主要为招投标，业务招待费与业务规模相关性较弱。2023 年度和 2024 年度，可比公司中炬华科技和万胜智能因营业收入规模较大，进而导致其业务招待费占营业收入的比例较低，开发科技的业务模式以境外销售为主，且营业收入规模较大，因此其业务招待费占营业收入的比例相对较低。公司业务招待费占营业收入的比例与西力科技、迦南智能和煜邦电力比例接近。

综上，公司销售费用中的服务费、业务招待费占比与可比公司不存在显著差异，服务提供商主要为电网公司招标代理机构，服务费与公司业务规模匹配。

（三）说明报告期内发行人各类人员数量变动、与相关业务或活动规模的匹配性，各类人员人均薪酬与可比公司、经营所在地平均薪酬的比较情况、差异原因，分析人均薪酬变动的合理性。

1、说明报告期内发行人各类人员数量变动、与相关业务或活动规模的匹配性。

报告期各期末，公司员工总数分别为 466 人、517 人和 610 人，各类人员数量变动情况如下表所示：

单位：人

类型	2025 年末	2024 年末	2023 年末
生产制造人员 ^{注1}	317	260	224
销售人员	106	93	86
研发人员	118	102	102
管理及其他人员 ^{注2}	69	62	54
合计	610	517	466

注 1：生产制造人员包括生产人员、仓管人员等。

注 2：管理及其他人员包括管理人员、财务人员、行政人员等。

报告期内，公司经营规模逐年增长，公司员工数量亦同步增长，其中生产人员和销售人员数量增长速度较快，与公司中标订单规模变动匹配。

2、各类人员人均薪酬与可比公司、经营所在地平均薪酬的比较情况、差异原因，分析人均薪酬变动的合理性。

(1) 公司管理人员人均薪酬与可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	48.49	54.19
西力科技	未披露	16.10	9.81
迦南智能	未披露	17.63	17.39
万胜智能	未披露	22.17	26.97
煜邦电力	未披露	32.56	22.34
开发科技	未披露	53.19	36.49
平均值	不适用	31.69	27.86
发行人	21.49	17.54	16.61
温州市私营单位就业人员年平均工资	未披露	7.02	6.74

注：数据来源于上市公司定期报告；可比公司未披露管理人员数量，上表可比公司管理人员数量为行政人员及财务人员合计。截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

报告期内，公司管理人员人均薪酬呈逐年增长趋势，人均薪酬增长与公司经营规模与盈利水平变动趋势一致。管理人员人均薪酬增长主要系公司业绩逐年增长，向管理人员支付的工资薪金增加所致。

公司管理人员人均薪酬水平高于温州市私营单位就业人员年平均工资水平。与同行业可比公司相比，公司管理人员人均薪酬水平与迦南智能和西力科技接近，低于可比公司平均值，主要系地区间薪资水平差异所致。可比公司主要位于北京、杭州、宁波等城市，其所在地区薪酬水平高于公司所在地温州。

(2) 公司销售人员人均薪酬与可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	15.17	15.50
西力科技	未披露	16.94	15.42
迦南智能	未披露	40.78	27.95
万胜智能	未披露	16.93	19.60
煜邦电力	未披露	22.60	17.88
开发科技	未披露	78.90	59.86
平均值	不适用	31.89	26.03
发行人	16.48	15.86	14.88
温州市私营单位就业人员年平均工资	未披露	7.02	6.74

注：数据来源于上市公司定期报告。截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

报告期内，公司销售人员人均薪酬呈逐年增长趋势，人均薪酬增长与公司经营规模与盈利水平变动趋势一致。销售人员人均薪酬增长主要系公司业绩逐年增长，向销售人员支付的工资薪金增加所致。

公司销售人员人均薪酬水平高于温州当地私营单位就业人员年平均工资水平。与同行业可比公司相比，公司销售人员人均薪酬水平与炬华科技和西力科技接近，低于可比公司平均值，主要系地区间薪资水平差异所致。可比公司主要位于北京、杭州、宁波等城市，其所在地区薪酬水平高于公司所在地温州。

(3) 公司研发人员人均薪酬与可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	28.71	21.78
西力科技	未披露	18.92	18.98
迦南智能	未披露	19.48	17.47

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
万胜智能	未披露	20.28	18.78
煜邦电力	未披露	16.17	12.61
开发科技	未披露	40.35	30.82
平均值	未披露	23.99	20.07
发行人	20.02	17.58	16.16
温州市私营单位就业人员年平均工资	未披露	7.02	6.74

注：数据来源于上市公司定期报告；上表计算公式为研发费用明细中工资及福利/所在年度期初期末研发人数平均值。截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

报告期内，公司研发人员人均薪酬呈逐年增长趋势，人均薪酬增长系公司持续加大研发投入、强化技术创新与研发队伍建设所致。

公司研发人员人均薪酬水平高于温州当地私营单位就业人员年平均工资水平，与同行业可比公司平均值不存在重大差异。

(4) 公司生产制造人员人均薪酬与可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
炬华科技	未披露	未披露	未披露
西力科技	未披露	未披露	未披露
迦南智能	未披露	未披露	未披露
万胜智能	未披露	未披露	未披露
煜邦电力	未披露	未披露	未披露
开发科技	未披露	未披露	未披露
平均值	不适用	不适用	不适用
发行人	12.19	10.36	9.82
温州市私营单位就业人员年平均工资	未披露	7.02	6.74

注：数据来源于上市公司定期报告；可比公司未披露生产制造人员薪酬数据。截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露 2025 年定期报告。

报告期内，公司生产制造人员人均薪酬呈增长趋势，人均薪酬增长与公司经营规模与盈利水平变动趋势一致。生产人员人均薪酬增长主要系公司产品产量增长，向生产人员支付的工资薪金增加所致。

综上，报告期内，公司经营规模持续扩大，员工数量同步增长。管理人员、销售人员和研发人员人均薪酬呈增长态势，主要受业绩增长和公司持续加大研发投入、强化技术创新与研发队伍建设带动。受地区间薪资水平差异影响，上述人员人均薪酬略低于可比公司平均值；但与公司所在地区私营单位就业人员年平均工资相比，仍处于较高水平。

五、存货增长合理性

(一) 结合存货订单覆盖情况、备货政策等，说明 2024 年末存货规模上涨的合理性

公司主要采用“以销定产”的生产模式，主要通过招投标方式获取订单。由于不同客户所需产品的规格型号差异较大，为避免因大量备货与订单需求不匹配而导致的成品呆滞风险，公司通常在签订客户订单后启动生产。

同时，为保障新增订单的快速响应能力，公司会提前储备通用原材料。此外，因产成品周转较快，未完成订单对应的产品多处于生产环节，因此在产品规模及占比相对较高。

报告期内，公司存货规模与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	17,828.94	11,029.76	6,682.14
期末在手订单	85,913.03	88,536.74	45,260.84
存货余额占期末在手订单比例	20.75%	12.46%	14.76%

报告期各期末，公司存货余额占期末在手订单的比例分别为 14.76%、12.46% 和 20.75%，随着在手订单的增长，公司存货规模不断增长。公司不断优化管理，通过动态库存管理能够根据订单执行进度合理安排采购和生产计划，确保存货周转效率与业务发展需求相适应。

(二) 说明报告期内在产品核算的范围，与可比公司是否存在显著差异及合理性；说明报告期末发出商品期后签收或验收情况，是否存在长期未结转或期后大额退换货情况

1、报告期内在产品核算的范围，与可比公司是否存在显著差异及合理性

公司在产品核算生产过程中尚未完工产品的生产成本，包括生产产品投入的原材料、制造费用和人工费用。公司在产品核算范围与可比公司不存在显著差异，对比情况如下：

公司名称	在产品核算范围
炬华科技	未披露
西力科技	在产品核算在生产过程中正处于加工尚未完工产品的生产成本
迦南智能	在产品核算在生产过程中正处于加工尚未完工产品的生产成本
万胜智能	未披露
煜邦电力	未披露
开发科技	未披露

2、报告期末发出商品期后签收或验收情况，是否存在长期未结转或期后大额退换货情况

报告期各期末，公司发出商品期后签收或验收情况如下：

单位：万元

签收/验收情况	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、已验收	5,625.45	95.71%	1,732.82	99.09%	765.54	98.75%
其中：6个月以内	5,138.98	87.44%	1,732.53	99.08%	342.18	44.14%
6个月至1年	486.47	8.28%	0.29	0.02%	371.09	47.87%
1年以上	-	0.00%	-	-	52.27	6.74%
2、未验收	251.94	4.29%	15.85	0.91%	9.70	1.25%
合计	5,877.39	100.00%	1,748.67	100.00%	775.24	100.00%

注1：签收/验收周期为发货时间至签收/验收时间间隔。

注2：签收/验收统计截至2026年2月28日。

报告期各期末，公司发出商品期后结转比例分别为98.75%、99.09%和95.71%，发出商品期后结转情况较好，不存在大额长期未结转或期后大额退换货情况。

（三）说明合同履行成本中部分项目发货与收货间隔时间长或截至报告期末仍未收货的原因，长期未验收的充电桩项目情况、客户、涉及金额、未验收原因、是否存在纠纷争议，合同履行成本是否存在减值迹象，减值计提是否充分

1、合同履行成本中部分项目发货与收货间隔时间长或截至报告期末仍未收货的原因

报告期内，合同履行成本核算的主要是需要安装调试的充电桩工程发生的材料、人工费等成本，待充电桩工程完工验收后结转至营业成本。由于安装调试一般需要先进行充电场站的基础施工，公司充电桩部门一般先领用线缆、配管等施工辅材，待场地基础施工和电气工程完成后领用充电桩桩体进行安装调试，从辅材领料到桩体安装调试一般间隔1-6个月，有时因电气工程施工复杂可能需要更长时间。客户一般在安装调试完成时验收确认，在此之前施工物料均处于公司充电桩部门管理下。

2、长期未验收的充电桩项目情况、客户、涉及金额、未验收原因、是否存在纠纷争议，合同履行成本是否存在减值迹象，减值计提是否充分。

公司报告期各期末，合同履行成本情况如下：

单位：万元

具体项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
交运项目-十里亭公交充电站	475.43	59.51%	406.80	32.75%	-	0.00%
温州湾新区工业化基地弱电智能化项目	122.44	15.33%	-	0.00%	-	0.00%
温州湾新区工业化无人机项目	77.17	9.66%	-	0.00%	-	0.00%
交运项目-雍臻园交流充电桩项目	36.91	4.62%	-	0.00%	-	0.00%
服务成本-运费	30.92	3.87%	-	0.00%	-	0.00%
交运项目-空港天成北园公交充电站	29.17	3.65%	-	0.00%	-	0.00%
交运项目-S1三垟充电站	14.66	1.83%	-	0.00%	-	0.00%
交运项目-雍臻园直流充电桩项目	7.82	0.98%	-	0.00%	-	0.00%
国科温州研究院	3.50	0.44%	3.50	0.28%	3.50	2.07%
交运项目-龙湾行政中心首末站	0.71	0.09%	-	0.00%	-	0.00%
交运项目-交通技术学校充电站	0.20	0.03%	-	0.00%	-	0.00%
温州湾新区绿色智慧停车位项目	-	0.00%	492.00	39.61%	-	0.00%
肇庆人民南充电站	-	0.00%	155.35	12.51%	-	0.00%
肇庆大鼎路充电站	-	0.00%	95.37	7.68%	-	0.00%
肇庆安居华苑充电站	-	0.00%	39.18	3.15%	-	0.00%
交运项目-科技城豪景园交流充电桩	-	0.00%	27.34	2.20%	-	0.00%
肇庆上海城充电站	-	0.00%	21.01	1.69%	-	0.00%
交运项目-双屿光储充	-	0.00%	1.51	0.12%	-	0.00%
交运项目-林岙交流充电桩项目	-	0.00%	0.16	0.01%	-	0.00%
瓯智项目-慈湖景苑	-	0.00%	-	0.00%	67.66	40.11%
瓯智项目-博沃嘉园	-	0.00%	-	0.00%	63.48	37.63%
瓯智项目-梧田老街	-	0.00%	-	0.00%	32.95	19.53%
瓯智项目-上汇嘉园	-	0.00%	-	0.00%	0.21	0.12%
瓯智项目-南白象	-	0.00%	-	0.00%	0.07	0.04%
瓯智项目-牛山南	-	0.00%	-	0.00%	0.04	0.02%
勘察院项目	-	0.00%	-	0.00%	0.77	0.46%
合计	798.92	100.00%	1,242.21	100.00%	168.69	100.00%

如上表所示，各期末主要的合同履行成本余额项目都不相同，总体而言不存在长期未验收的充电桩项目。

截至 2025 年 12 月 31 日，未验收的充电桩项目情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	合同签订时间	约定期限	期后验收时间	期末金额	占比	未验收原因
浙江移动信息系统集成有限公司	温州湾新区工业化基地弱电智能化项目	219.13	2025 年 10 月	未约定	-	122.44	15.33%	施工中，未完工
	温州湾新区工业化无人机项目	127.68	2025 年 8 月	2025 年 10 月 20 日前完成	-	77.17	9.66%	
温州交运集团能源有限公司	交运项目-十里亭公交充电站	668.42	2024 年 7 月	中标通知书发出后 90 天内	-	475.43	59.51%	施工中，未完工
	交运项目-1000 台交流充电桩（雍臻园项目）	83.10	2024 年 8 月	项目通知书后 30 天	-	36.91	4.62%	
	交运项目-空港天成北园公交充电站	50.02	2025 年 8 月	签署开工报告后 45 天	2026 年 1 月	29.17	3.65%	
	交运项目-S1 三垟充电站	28.85	2025 年 8 月	签署开工报告后 45 天	2026 年 1 月	14.66	1.84%	
	交运项目-300 台直流充电桩(雍臻园项目)	8.64	2025 年 4 月	项目通知书后 45 天	-	7.82	0.98%	
国科温州研究院（温州生物材料与工程研究所）	国科温州研究院 8X120KV 充电桩工程（增补项目）	83.54	2022 年 11 月（原合同签署日期，增补项未签补充协议，以第三方审价验收）	2022-11 至 2022-12	-	3.50	0.44%	主体项目已验收，余额为增补的雨棚工程，尚需第三方审价完成后进行验收。
合计		-	-	-	-	767.10	96.02%	

截至 2025 年 12 月 31 日，公司合同履行成本核算的充电桩安装调试工程均处于正常履行中，已完工项目已陆续办理完成验收手续，与客户不存在争议纠纷情况。公司对合同履行成本进行减值测试，期末未验收的项目不存在成本高于其可变现净值的情形，因此无需计提合同履行成本减值准备。

（四）说明报告期内存货盘点范围、金额及占比，账实差异及原因，处理措施

报告期各期末，公司财务部门制订存货盘点方案，对存货进行盘点，盘点具体情况如下：

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025年12月30日-31日	2025年1月2日	2024年1月2日
盘点地点	车间、仓库、充电桩场站		
盘点人员	仓管人员、生产人员、工程部人员、财务人员		
盘点范围	原材料、库存商品、在产品、周转材料、合同履约成本		
盘点金额	11,873.79	8,952.96	5,610.28
存货金额（除发出商品外）	11,951.55	9,281.09	5,906.90
盘点比例	99.35%	96.46%	94.98%
盘点差异及处理情况	报告期各期末，公司存货盘点存在极少量差异，盘点差异的比例为-0.11%、-0.08%和-0.12%，相关差异由存货主管部门自查原因且进行复盘，财务部审核后根据不同原因进行账务处理并调整，以保证账实相符。报告期各期末，公司存货未出现重大盘亏和盘盈的情况。		

报告期各期末，公司存货盘点比例分别为 94.98%、96.46%和 99.35%。盘点结果未出现重大盘盈和盘亏情况。

针对无法盘点的发出商品，公司通过销售合同或订单、销售出库单、物流信息等确认货物确已发出，通过期后获取的签收单等确认产品交付及收入确认时点，确认各期末发出商品的真实性和准确性。针对委托加工物资，公司通过与供应商进行对账确认相关存货的真实性和准确性。

公司存货相关的内部控制设计合理、运行有效，制定的盘点计划合理、可行，盘点方法科学有效。报告期各期末，公司存货盘点无重大盘盈和盘亏，不存在重大账实不符的情形。

六、应收账款

（一）应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期是否一致，结合应收账款期后回款情况、主要客户财务及信用状况，分析应收账款坏账准备计提的充分性

1、应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期是否一致

公司应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期一致。公司对于不同类型客户制定了不同的信用期，对于国家电网、南方电网和蒙西电网客户，通常情况下，由于公司将货物交付给电网公司后，电网公司存在内部货物分配、款项分配

等事项，存在一定周期。正常情况下，电网公司完成交货签收验收后，结算和付款周期约为6个月，故公司将电网公司信用期设置为交货签收验收后6个月，应收账款在交货签收验收后6个月内未完成回款认定为逾期，与公司信用政策及投标文件约定一致。

公司非招标客户主要为境内网外市场客户和境外客户。公司对网外市场主要客户设置的信用期一般为6个月，零售客户原则上款到发货，偶尔有设置1-2月信用期，公司对于境内网外市场客户逾期认定标准按照合同约定信用期执行；针对境外客户，公司一般在收到合格信用证或预付电汇货款后，才释放提单，基本无信用期。

综上，公司对电网客户应收账款逾期判定标准为交货签收验收后6个月内未完成回款，该判定标准与公司信用政策及投标文件约定一致。公司对于境内网外市场客户应收账款逾期认定标准按照合同约定信用期执行；公司对于境外客户基本无信用期。公司应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期一致。

公司主要客户为国家电网、南方电网，该等客户财务及信用状况良好。报告期内，按合并口径，公司来自国家电网和南方电网的合计销售收入分别为43,489.48万元、59,561.29万元和68,646.83万元，占当期营业收入的比例分别为88.67%、86.71%和82.69%。除电网客户外，公司非电网客户以温州交运、境外客户为主，温州交运为温州地方国有企业，其信用状况及财务状况良好，针对境外客户，公司一般在收到货款后交付提单，无信用期。

2、应收账款期后回款情况、主要客户财务及信用状况，分析应收账款坏账准备计提的充分性

公司应收账款期后回款良好。截至2026年2月末，公司应收账款回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收帐款余额	20,222.09	30,201.72	19,690.39
期后回款金额	12,368.62	28,061.87	19,158.65
回款比例	61.16%	92.91%	97.30%

截至2026年2月末，公司各期末应收账款回款率分别为97.30%、92.91%和61.16%，回款情况良好。

公司坏账准备计提政策与同行业可比公司无较大差异。报告期各期末，公司应收账款坏账准备余额分别为1,772.16万元、2,030.14万元和1,730.46万元，均为按信用风险特征组合计提的坏账准备，不存在需单项计提坏账准备的情况。公

司与同行业可比公司坏账准备计提比例对比如下：

账龄	炬华科技	西力科技	迦南智能	万胜智能	煜邦电力	开发科技	发行人
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	1.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2-3年	20.00%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%	30.00%	50.00%
3-4年	30.00%	30.00%	50.00%	80.00%	50.00%	100.00%	100.00%
4-5年	50.00%	50.00%	80.00%	80.00%	80.00%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，除开发科技1年以内坏账准备计提较低外，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司无较大差异。

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
炬华科技	未披露	8.56%	7.78%
西力科技	未披露	7.33%	6.33%
迦南智能	未披露	8.10%	6.57%
万胜智能	未披露	7.21%	7.44%
煜邦电力	未披露	10.18%	10.39%
开发科技	未披露	2.44%	3.67%
可比公司平均值	未披露	7.30%	7.03%
发行人	8.56%	6.72%	9.00%

注：截至本反馈意见回复签署日，可比公司尚未披露2025年定期报告。

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

综上，公司主要客户为国家电网、南方电网，电网公司客户财务及信用状况良好。除电网公司客户外，公司非电网客户以温州交运、境外客户为主，温州交运为温州地方国有企业，其信用状况及财务状况良好；针对境外客户，公司一般在收到货款后交付提单，无信用期。公司应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司无较大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）报告期末鸿厦建设有限公司货款逾期原因、相关坏账准备计提是否充分、期后回款情况

鸿厦建设有限公司（以下简称“鸿厦建设”）货款出现逾期，主要受业主方客户结算与付款周期影响。因鸿厦建设业主方结算付款周期延长，其对供应商货款支付周期相应延长。

公司按信用风险特征组合对鸿厦建设应收账款计提坏账准备，截止到 2025 年 12 月末，按照信用风险特征组合计提坏账准备 142.60 万元。截止 2026 年 2 月末，鸿厦建设暂未回款，应收鸿厦建设余额为 929.99 万元。

综上，鸿厦建设因业主方结算付款周期延长，其对公司货款支付周期相应延长，期后，其正陆续回款。公司按信用风险特征组合对鸿厦建设应收账款计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（三）将部分应收账款确认为应收款项融资的原因，终止确认的具体情形及合规性

1、将部分应收账款确认为应收款项融资的原因

自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（以下简称：新金融工具准则），根据准则要求，公司将既以收取合同现金流量为目的又以出售为目的应收票据及应收账款，在资产负债表列报为应收款项融资。其中，对于收到的数字化应收账款债权凭证（如云诺、南网 e 链等），在业务模式为“既收取又出售”时，确认为“应收款项融资”。

报告期内，公司云诺和南网 e 链收取、流转及兑付情况如下：

单位：万元

项目	期间	期初余额	期初坏账准备	期初账面价值	本期增加	本期减少			本期坏账准备减少	期末余额	期末坏账准备	期末账面价值
						流转	银行贴现	到期兑付				
南网 e 链	2023 年度				1,304.01		1,262.80	41.21				
南网 e 链	2024 年度				931.42		370.13	561.29				

如上表，报告期内，公司对收到的数字化应收账款债权凭证（云诺、南网 e 链）的日常管理既以收取合同现金流量为目的又以出售为目的，根据新金融工具准则要求，公司将其列报为应收款项融资。

2、终止确认的具体情形及合规性

报告期内，公司对收到的数字化应收账款债权凭证的使用方式包括流转、银行贴现和到期兑付，并按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》判断终止确认。

根据云诺协议，公司将持有云诺流转后，云诺持有人不可对公司再开展追偿。根据南网 e 链协议，应收账款债务方/付款方承诺按合同执行情况付款不附条件，承诺付款义务不会因为应收账款的转让、质押等行为或应收账款形成时所对应交易背景的变化而免除或变更。

所以，在流转、银行贴现和到期兑付上述数字化应收账款债权凭证时，上述金融资产所有权上几乎所有风险和报酬已转移，公司在上述情形下终止确认相关资产符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定。

七、财务内控健全有效性

（一）说明备用金相关内控制度建设及执行情况，备用金主要用途、额度范围，是否存在审批程序不健全、超额预支、用途不合规、报销无关费用等情形，说明报告期内核销未收回备用金的依据及充分性，采取的催收程序

为加强对备用金的管理，提高资金的使用效率，公司制定了《资金管理制度》《备用金管理制度》等，对备用金的额度、借支程序、报销流程、清理与归还等做出了明确的规定。报告期内，公司备用金相关内控制度有效执行。

报告期内，公司备用金主要是员工为执行公司业务经营相关事项而需提前借支的款项，具体用途系预支住宿、交通等差旅费用、业务招待费用及零星采购等。

公司备用金额度如下：

1、采购部门备用金：单次一般不得超过 5,000 元，超过 5,000 元的应持供应商原始单据按规定程序经审核批准后办理货款支付、结算手续。单笔超过 10,000 元的必须按照采购制度履行合同评审程序；

2、销售部门备用金：国内销售业务，根据各地区业务情况不同，单次申请备用金额为 2,000 元-5 万元，累积额度不得超过 25 万元，特殊情况需由总经理专项审批；国外销售业务，根据各国业务情况不同，单次申请备用金额为 2,000 美元-5 万美元，累积额度不得超过 10 万美元，特殊情况需经总经理办公会专项审批；

3、其他部门备用金：员工因公出差借款，按预计出差天数、往返路费、住宿费等支出核定借款额度，通常情况，普通员工单次借支限额 1 万元以内，经理层级以上 5 万元内；

4、其他备用金，根据实际情况核定金额。

报告期内，公司按照《资金管理制度》《备用金管理制度》等规定进行备用金流程审批和单据查验，不存在审批程序不健全、超额预支、用途不合规、报销无关费用等情形。

报告期内，公司核销未收回备用金情况如下：

单位：万元

年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实际核销金额	-	-	0.37

2023 年，公司核销的 0.37 万元未收回备用金系预支給业务经理为开展辽宁项目预支的款项，后因项目搁置未开展，备用金结算延后，后员工离职，经公司财务部多次督促，备用金最终未收回，公司做核销处理。

（二）全面梳理报告期内财务内控不规范情形、涉及金额及占比、发生原因，说明整改情况及有效性

公司按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-10 财务内控不规范情形”对财务内控不规范情况进行了全面梳理，经梳理，报告期内公司财务内控不规范情况如下：

1、《印章管理制度》未及时根据内控流程调整进行更新

公司原《印章管理制度》中规定公司公章、法人签字章、合同专用章使用必须由分管副总审批后使用。但存在：（1）总经理直管的业务部门，用印审批前部门负责人向总经理汇报，用印审批流程最终由部门负责人审批，未按照《印章管理制度》的规定由分管副总审批。（2）公司原《印章管理制度》中规定公司公章、法人签字章、合同专用章使用必须由分管副总审批后使用，但实际运行中由分管高管审批，与《印章管理制度》的规定不一致。公司《印章管理制度》未根据实际情况进行及时更新。

辅导期内，公司总经办牵头修订了《印章管理制度》，进一步完善用印审批规定，公司结合合同审批流程的调整完善《印章管理制度》的更新和信息系统的升级，将分、子公司用印审批全部线上流程化管控，杜绝线下用印审批情况，保证印章管理的安全性和用印记录的完整性。

2、签订合同前向供应商支付大额预付款情况

2021 年 12 月，公司中标国网湖北 2021 年第三次工程与服务框架协议采购项目，公司为开展用电信息采集系统现场运维与武汉昌丰盛电力工程有限公司协商项目代理事宜，商定支付预付款 210 万元，为促使其尽快进场工作，公司于

2022年1月10日履行内部审批程序后支付预付款，而2022年2月23日才与其正式签订代理服务合同。上述情况导致公司在未签订正式合同前向供应商预付大额款项。

辅导期内，公司组织业务和财务部门对资金管理等内控制度进行了学习，明确要求所有付款流程均应严格按照系统审批流程执行，系统内审批流程未全程审批通过的付款单，出纳均不得付款，严禁再次出现未签订最终合同先付款的情形。

综上，报告期内，公司存在部分财务内控不规范的情形，相关情形已通过中介机构上市辅导完成整改，上述不规范情形不属于财务内控重大缺陷。根据申报会计师出具的《内部控制审计报告》（信会师报字[2026]第ZF10036号），发行人于2025年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

会计师核查情况

（一）核查程序

1、针对期间费用，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内期间费用明细，分析发行人期间费用构成及变动情况，对大额期间费用开展细节测试；

（2）访谈发行人前任董事长、总工程师项超，了解项超任发行人董事长期间主要工作内容、从事非研发活动事项情况、参与公司日常管理情况、对内对外参与会议情况等；

（3）查阅《公司法》《劳动法》《研究与试验发展（R&D）投入统计规范（试行）》等文件，核查项超是否满足全时研发人员认定标准等；

（4）查阅发行人《研发项目管理制度》《物料管理规定》等全套研发管理制度，访谈发行人总工程师，了解发行人研发人员认定标准、研发项目流程、研发场所设置、研发设备存放与管理、研发材料与研发样机管理等；访谈发行人财务总监、总工程师，了解发行人对于研发内部控制相关控制节点设置情况，并对研发相关控制措施实施控制测试，评估发行人研发内控的有效性；

（5）实地查看发行人研发场所、研发领料单据、研发设备、研发领用物料、研发试制样机，结合财务数据、人员名单、固定资产折旧、无形资产摊销等方面分析发行人生产活动与研发活动是否混同；

（6）查阅同行业可比公司年报，分析发行人研发费用率与可比公司研发费用率差异情况，并分析差异原因；

（7）查阅同行业可比公司年报，分析发行人销售费用中服务费、业务招待费占比情况，并与可比公司情况进行对比分析；

(8) 获取报告期内发行人员工花名册，分析发行人员工构成情况、人员变动情况，结合薪酬数据分析发行人各类人员平均薪酬，并与可比公司平均薪酬进行比较分析。

2、针对存货增长合理性，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 访谈发行人总经理、财务负责人，了解在手订单情况、备货政策及存货余额变动的原因及存货科目的核算范围，查阅同行业可比公司存货科目核算情况，比较其与发行人在产品核算范围是否存在显著差异；

(2) 获取各期末发出商品余额构成清单，检查对应产品期后的收入确认及退换货情况；

(3) 获取各期末合同履行成本余额构成清单及对应的项目合同、开工记录及对应的期后验收记录，查看工程施工至验收的期间间隔情况，了解是否存在纠纷争议，是否存在减值迹象；

(4) 对合同履行成本对应主要项目进行现场查看，了解各期主要项目在期末时点的工程施工状态；

(5) 对发行人期末存货进行监盘，报告期各期末，中介机构监盘比例分别为 94.98%、96.46%和 99.35%，公司账面存货数量与实物数量不存在重大差异的情况。

3、针对应收账款，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 取得发行人与主要客户的销售合同、投标文件，获取公司应收款管理办法等文件。访谈发行人财务总监，了解发行人信用政策；结合发行人信用政策比对与主要客户销售合同约定，判断发行人应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期是否一致；

(2) 对主要客户开展网络核查、公开信息检索等，了解发行人主要客户财务及信用状况；

(3) 核查发行人应收款项期后回款情况，结合主要客户财务及信用状况，分析发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

(4) 访谈发行人市场部负责人，了解鸿厦建设有限公司货款逾期原因、目前回款状况、剩余款项回款计划等；并结合发行人会计政策，复核发行人坏账准备计提情况；

(5) 查阅新金融工具准则，分析发行人将部分应收账款确认为应收款项融资是否符合准则要求；

(6) 取得发行人应收款项融资明细表，访谈发行人财务总监了解将部分应收账款确认为应收款项融资的原因，终止确认的情形；

(7) 向公司财务人员了解应收款项融资科目的核算内容，评价其是否符合企业会计准则的规定；

(8) 查阅公司报告期各期云诺、南网 e 链交易情况；

(9) 获取云诺、南网 e 链协议，查阅其交易流转条款内容。

4、针对财务内控健全有效性，申报会计师主要执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 取得公司的《备用金管理制度》，了解制度的设计制定及实际执行情况，对部分备用金付款审批流程执行了控制测试；

(2) 了解报告期内大额备用金核销未收回的具体原因，检查对应的合同、审批流程、催款过程；

(3) 梳理了报告期内财务内控不规范情形，了解发生原因、整改情况，评价整改工作的有效性。

(二) 核查意见

1、经核查，针对期间费用，申报会计师认为：

(1) 发行人前任董事长、总工程师项超占研发费用的比重较小，其从事非研发活动工时占比极低，不参与公司日常管理审批。项超薪酬全部确认为研发费用具备合理性；

(2) 发行人研发人员认定符合相关规定，具备合理性；

(3) 发行人制定了《研发项目管理制度》《物料管理规定》等内控制度，相关内控制度设计合理，运行有效。公司通过区域隔离、场所隔离等措施确保研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动独立可区分，不存在混同；

(4) 发行人研发费用率略低于同行业可比公司平均水平，在剔除煜邦电力后，发行人研发费用率与同行业可比公司平均水平接近；

(5) 发行人业务招待费、服务费占营业收入的比例与可比公司不存在明显差异，服务费与公司业务规模匹配；

(6) 报告期内，发行人员工总数逐年增长，与经营规模匹配；

(7) 发行人管理人员、销售人员和研发人员人均薪酬呈逐年增长趋势，人均薪酬变动具备合理性。因地区间薪资水平差异，公司管理人员、销售人员和研发人员人均薪酬略低于可比公司，但仍明显高于公司所在地区当地私营单位就业人员年平均工资。

2、经核查，针对存货增长合理性，申报会计师认为：

(1) 2024 年末存货规模上涨主要系在手订单增长导致的；

(2) 公司在产品核算生产过程中尚未完工产品的生产成本，包括生产产品投入的原材料、制造费用和人工费用。公司在产品核算范围与可比公司不存在显著差异；报告期各期末，发行人发出商品期后结转情况较好，不存在大额长期未结转或期后大额退换货情况；

(3) 报告期内，公司合同履行成本核算的充电桩安装调试工程均正常履行，与客户不存在争议纠纷情况。期末合同履行成本不存在成本高于其可变现净值的情形，无需计提减值准备；

(4) 报告期各期末，公司存货盘点无重大盘盈和盘亏，不存在重大账实不符的情形；

3、经核查，针对应收账款，申报会计师认为：

(1) 发行人对电网客户应收款项逾期判定标准为应收款项完成签收验收后 6 个月内未完成付款，该判定标准与公司信用政策及投标文件约定一致。公司对于境内非电网客户逾期认定标准按照合同约定信用期判定；公司对海外市场客户未给与信用期，公司应收账款的逾期认定标准与合同约定的信用期一致；

(2) 发行人主要客户为国家电网、南方电网，客户财务及信用状况良好。公司应收款项期后回款良好，公司坏账准备计提政策、坏账准备计提情况与同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分；

(3) 鸿厦建设其业主方结算付款周期延长，其对公司货款支付周期亦同步延期，相关应收款项已按照公司坏账计提政策充分计提，期后回款情况良好；

(4) 发行人将部分应收账款确认为应收款项融资的原因合理，终止确认情形符合准则规定；

(5) 发行人对云诺的终止确认的情形为流转，南网 e 链的终止确认的情形为银行贴现和到期兑付，其终止确认符合准则规定。

4、经核查，针对财务内控健全有效性，申报会计师认为：

(1) 公司已经建立了《备用金管理制度》，并得到执行，不存在审批程序不健全、超额预支、用途不合规、报销无关费用等情形；

(2) 公司报告期内核销未收回备用金具有依据；

(3) 公司报告期内财务内控不规范的情形已经得到有效整改。

(三) 按照《上市指引 2 号》2-4 研发投入、2-10 财务内控不规范情形相关要求¹进行核查，并逐项发表意见。

1、申报会计师按照《上市指引 2 号》2-4 研发投入的相关要求对发行人相关情况进行了核查，核查情况如下：

(1) 报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求。

①研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员

报告期内，发行人将专职从事研发活动的人员认定为研发人员，研发人员与生产、管理、销售等其他人员能明确区分。报告期内，发行人研发人员均专职从事研发活动，发行人研发人员不参与其他非研发工作。相关研发支出核算真实、准确、完整，依据充分、客观；研发人员具备从事研发活动的能力，研发人员均从事研发活动并作出实际贡献，均属于发行人研发工作所需的必要人员。

②研发活动认定是否合理，领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算

发行人研发活动领用的原材料根据实际领用进行核算，研发的水电动力费、折旧摊销费等根据研发使用的设备工时进行分摊，相关的材料费、制造费用能够在研发活动和生产活动之间明确区分、准确归集与分配。发行人严格执行相关内部控制制度，财务部门严格按会计准则规范核算，发行人研发费用归集口径、分配原则清晰准确。

③研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合有关资产确认条件的，是否依规确认为相关资产；对外销售时，是否依规对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益

报告期内，发行人不存在研发过程中产出的产品或副产品对外销售的情形。

④发行人将股份支付费用计入研发支出的，是否具有明确合理的依据

报告期内，发行人不存在将股份支付费用计入研发支出的情形。

申报会计师针对上述四项内容执行了如下核查程序：

A、获取发行人《研发项目管理办法》《研发物料管理规定》等制度，评价研发相关内部控制制度是否健全，评价研发相关的关键内部控制设计及运行情况；

B、获取发行人各期研发人员统计表，访谈发行人研发负责人，了解报告期内公司是否存在研发人员兼任非研发岗位、兼职研发情况的情况，核查发行人的

研发人员与生产、管理、销售等人员是否能够明确区分；

C、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，对比研发投入构成情况、研发人员薪酬等与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

D、获取发行人研发管理台账、研发立项、过程、结项等的相关材料，分析研发人员与公司其他岗位人员划分是否清晰、准确；

E、获取发行人关于职工薪酬的相关管理制度，核查员工工时统计记录、相关成本与研发的分配单据等，分析相关人员成本划分的合理性及内控制度的有效性；

F、获取发行人的研发人员工资分配表，核对工资分配表中的工时是否与研发项目的人员考勤表一致，核查人员费用的归集与分配是否准确；

G、获取发行人的研发人员名单、个人简历，了解研发人员的专业背景和从业经历，查看研发人员在项目中的具体职责分工，评价研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否对研发活动有实际贡献；

H、获取发行人的原材料领用明细表、水电动力分配表、折旧分配表，抽查相关原始凭证，检查相关研发支出的归集与分配是否准确，各项支出性质及用途是否与相关研发活动相关，研发支出的范围和标准是否符合企业会计准则的规定；

I、获取发行人的研发样机登记备查簿，抽查相关原始凭证，检查研发试制品的会计处理是否符合相关法规的规定；

J、核查发行人股份变动情况，判断是否存在股份支付。

经核查，申报会计师认为：

发行人研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则要求。

(2) 发行人研发相关内部控制制度是否健全且被有效执行就发行人以下事项作出说明，并发表核查意见。

①是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

发行人建立了研发项目的管理制度《研发项目管理办法》，针对研发项目设计阶段、研发阶段、验证阶段、确认阶段等均进行了明确的规定，依据研发管理制度对研发项目进行可行性评估，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况。

②是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；

发行人已经建立了与研发项目相对应的人财物管理机制并得到有效执行，研发活动的场所、人员、设备、其他费用均可独立区分，具体情况见本问题回复之“问题 7.其他问题”之“四、期间费用”之“（一）结合总工程师参与的非研发活动情况、耗费工时，说明将其薪酬全部确认为研发费用的合理性及依据，研发人员认定是否符合相关法律法规要求；说明研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动是否独立可区分，研发相关内控制度及执行情况，是否健全有效；说明报告期内发行人研发费用率低于可比公司的原因”之“说明研发相关的人员、场所、设备、材料等与生产活动是否独立可区分，研发相关内控制度及执行情况，是否健全有效”的回复。

③是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；

发行人研发费用构成包括职工薪酬、折旧与摊销费、直接材料、检测及试验费、合作研发费和其他费用，制定了《研发项目管理办法》《财务管理制度》等内控制度，明确了研发开支范围和标准，并得到有效执行。发行人按项目设置研发费用辅助核算账目，根据所发生费用的实际情况，按项目归集研发费用。

④研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效；

发行人将各期研发工时超过 90% 的人员认定为研发人员，认定标准在报告期得到一贯执行，与同行业可比公司不存在显著差异，内部控制制度健全有效。

⑤报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；

报告期内发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

⑥是否建立研发支出审批程序；

发行人已建立研发支出审批程序，对费用报销进行了明确规范，研发项目产生的各项支出由相关业务人员提交申请后，需依次经项目负责人、总工程师、财务总监审核批准后履行，发行人研发支出审批程序得到了有效执行。

申报会计师获取发行人的研发管理制度，评价内部控制流程的完整性、合规性和合理性，并执行控制测试，检查与研发支出相关的内部控制是否得到有效执行；获取并检查发行人的研发项目立项报告、研发立项审批、研发项目预算表、阶段性研发进展报告、结题报告等项目资料，评价发行人是否能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，检查发行人是否建立了研发项目相对应的人财物管理机

制；查询同行业可比公司关于研发人员的认定标准，分析发行人与可比公司是否存在重大差异；获取公司报告期内的研发人员名单和工时表，分析研发人员认定标准在报告期内是否得到一贯执行；审核发行人研发开支明细表，并对其开展细节测试，核查研发支出中是否存在与研发无关的费用，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人制定了完善的内部控制制度且有效执行，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-4 内部控制的相关要求。

(3) 对于合作研发项目，申报会计师还应核查项目的基本情况并发表核查意见，基本情况包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方；若存在关联关系，需要进一步核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性。

申报会计师访谈了发行人总工程师，了解公司合作研发情况；检查发行人与外部公司签订的合作研发相关协议，了解项目基本情况、合作背景、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况等，查询合作方工商信息，判断是否与发行人存在关联关系，抽查合作开发费支付凭证，检查合作开发费的核算是否准确，获取研发产出软件著作权登记情况、专利证书等，核查公司合作研发项目的真实性以及相关成果的权属是否清晰。

经核查，申报会计师认为：发行人报告期与北大信研院、温州大学开展合作研发项目，合作方与发行人不存在关联关系，合作项目的背景真实、合理，合作内容均围绕发行人的主营业务开展，相关知识产权的归属清晰。

(4) 对于研发支出资本化，申报会计师应从研究开发项目的立项与验收、研究阶段及开发阶段划分、资本化条件确定、费用归集及会计核算和相关信息披露等方面，关注发行人研究开发活动和财务报告流程相关内部控制制度是否健全有效并一贯执行，对发行人研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见：1.研究阶段和开发阶段划分是否合理，是否与研发流程相联系，是否遵循正常研发活动的周期及行业惯例并一贯运用，是否完整、准确披露研究阶段与开发阶段划分依据；2.研发支出资本化条件是否均已满足，是否具有内外部证据支持，应重点从技术可行性，预期产生经济利益方式，技术、财务资源和其他资源支持等方面进行关注；3.研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司是否存在重大差异及差异的合理性。

申报会计师访谈了发行人研发部门负责人和财务负责人，了解公司是否存在研发费用资本化情况；查阅发行人研发费用明细账，核查发行人是否存在研发费用资本化情形。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人不存在研发支出资本化的情形。

2、申报会计师按照《上市指引 2 号》2-10 财务内控不规范情形的相关要求对发行人相关情况进行了核查，核查情况如下：

申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-10 财务内控不规范情形”对发行人进行了审慎核查，具体情况如下：

序号	财务内控不规范情形	发行人情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	报告期内，发行人不存在该情形
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	报告期内，发行人不存在该情形
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	报告期内，发行人不存在该情形
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	报告期内，公司存在第三方回款情况，金额分别为 627.95 万元、203.73 万元和 20.52 万元，占营业收入的比例较低，且具有商业合理性。
5	利用个人账户对外收付款项	报告期内，发行人不存在该情形
6	出借公司账户为他人收付款项	报告期内，发行人不存在该情形
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	报告期初，发行人存在签订合同前向供应商武汉昌丰盛电力工程有限公司支付大额预付款的情况，发行人于报告期内已整改规范。
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	报告期内，发行人不存在该情形
9	票据与印章管理不规范	报告期内，发行人《印章管理制度》存在未及时根据审批流程调整更新的情况，发行人已经于辅导期内完成制度更新。
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	报告期内，发行人不存在该情形
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	报告期内，发行人不存在该情形

(1) 第三方回款情况

报告期内发行人第三方回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户集团内公司代付款	7.93	197.66	598.05
同一实际控制人控制的企业回款	0.33	0.02	7.40
法定代表人、实际控制人代为支付货款	-	5.50	-
客户指定员工付款	3.96	0.27	6.20
客户合作伙伴代付款	-	-	14.98
其他	8.30	0.28	1.32
合计	20.52	203.73	627.95
营业收入	83,014.17	68,694.13	49,048.43
占营业收入的比例	0.02%	0.30%	1.28%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 627.95 万元、203.73 万元和 20.52 万元，占营业收入的比例分别为 1.28%、0.30%和 0.02%。主要系部分国网下属公司通过国网商城下单采购，回款时由国网汇通金财（北京）信息科技有限公司支付的情形；公司部分电网客户受集团内支付结算安排，由网省公司内部分公司、子公司付款，回款具有必要性、商业合理性和合法合规性，符合行业惯例。上述情况不属于财务内控不规范的情形。

(2) 签订合同前向供应商支付大额预付款情况

2021 年 12 月，公司中标国网湖北 2021 年第三次工程与服务框架协议采购项目，公司为开展用电信息采集系统现场运维与武汉昌丰盛电力工程有限公司协商项目代理事宜，商定支付预付款 210 万元，为促使其尽快进场工作，公司于 2022 年 1 月 10 日履行内部审批程序后支付预付款，而 2022 年 2 月 23 日才与其正式签订代理服务合同。上述情况导致公司在未签订正式合同前向供应商预付大额款项。

辅导期内，公司组织业务和财务部门对资金管理等内控制度进行了学习，明确要求所有付款流程均严格按照系统审批流程执行，系统内审批流程未全程审批通过的付款单，出纳均不得付款，严禁再次出现未签订最终合同先付款的情形。

(3) 《印章管理制度》未及时根据内控流程调整进行更新

公司原《印章管理制度》中规定公司公章、法人签字章、合同专用章使用必须由分管副总审批后使用。但存在：（1）总经理直管的业务部门，用印审批前

部门负责人向总经理汇报，用印审批流程最终由部门负责人审批，未按照《印章管理制度》的规定由分管副总审批。（2）公司原《印章管理制度》中规定公司公章、法人签字章、合同专用章使用必须由分管副总审批后使用，但实际运行中由分管高管审批，与《印章管理制度》的规定不一致。公司《印章管理制度》未根据实际情况进行及时更新。

辅导期内，公司总经办牵头修订了《印章管理制度》，进一步完善用印审批规定，公司结合合同审批流程的调整完善《印章管理制度》的更新和信息系统的升级，将分、子公司用印审批全部线上流程化管控，杜绝线下用印审批情况，保证印章管理的安全性和用印记录的完整性。

综上所述，报告期内，发行人存在部分财务内控不规范的情形，上述不规范情形已通过中介机构上市辅导完成整改，上述不规范情形不属于财务内控重大缺陷。

（四）说明报告期内存货监盘情况、金额及比例。

申报会计师对发行人期末存货盘点进行监盘，具体监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
监盘时间	2025年12月30日-31日	2025年1月2日	2024年1月2日
监盘地点	车间、仓库、充电桩场站		
监盘人员	申报会计师、保荐机构、律师		
监盘范围	原材料、库存商品、在产品、合同履行成本、周转材料等存货		
监盘方法	执行双向抽盘程序，从盘点表中选取项目追查至实物，以测试盘点表的准确性；从实物追查至盘点表，以测试盘点表的完整性。		
监盘程序	<p>1、监盘前：①获取公司盘点计划，了解盘点的时间及分组安排；②了解存货内容、性质、存放情况等；③根据公司存货的特点、盘点计划以及存货相关的内部控制，编制存货监盘计划。</p> <p>2、监盘过程：①观察存货现场情况，检查存货是否已经适当整理并摆放整齐，并确保存货保持静止状态；②通过观察、询问等方式，评估存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次的情况；③观察盘点人员在盘点过程中是否准确地记录存货的数量和状况，并核实每项存货是否均有单独的标识或卡片；④执行双向抽盘程序。</p> <p>3、监盘结束：①再次观察监盘现场，确认应纳入监盘范围的存货均已监盘；②取得并检查已发放的盘点表是否均已收回；③取得盘点人员签字确认的盘点表，并与存货汇总记录进行核对；④形成存货监盘小结；⑤调查监盘差异原因，确认差异已得到处理。</p>		
存货金额（除发出商品外）	11,951.55	9,281.09	5,906.90
监盘金额	11,873.79	8,952.96	5,610.28
监盘比例	99.35%	96.46%	94.98%

报告期各期末，中介机构监盘比例分别为 94.98%、96.46% 和 99.35%，公司账面存货数量与实物数量不存在重大差异的情况。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复

除上述问题外，申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江晨泰科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函之回复》的签章页)



中国注册会计师：

杨金晓



中国注册会计师：

许清慧



中国·上海

二〇二六年三月 二七 日