

西安标准工业股份有限公司

关于业绩预告相关事项监管工作函的回复公告

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

重要内容提示：

●致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度财务报告及内部控制分别出具了带强调事项段的保留意见的审计报告和否定意见的内部控制审计报告，根据《上海证券交易所股票上市规则》第 9.8.1 条第（三）项规定，公司股票触及其他风险警示情形（在公司股票简称前冠以“ST”字样）。敬请广大投资者注意投资风险。

●致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度财务报告出具了带强调事项段的保留意见的审计报告，保留意见涉及的具体内容如下：

标准股份公司子公司上海标准海菱缝制机械有限公司（以下简称标准海菱）与收入确认相关的内部控制存在重大缺陷，控制权转移证据缺失，且无法对相关收入确认实施有效替代程序，标准海菱营业收入中的 0.1272 亿元无法获取充分、适当的审计证据，也无法确定是否有必要对该收入金额进行调整。

敬请广大投资者注意投资风险。

西安标准工业股份有限公司（以下简称“公司”“标准股份”）于近期收到上海证券交易所下发的《关于西安标准工业股份有限公司有关业绩预告事项的监管工作函》（上证公函【2026】0218 号）（以下简称“《监管工作函》”）。公司收到《监管工作函》后，及时组织相关业务部门及责任人就《监管工作函》关注的相关问题逐项进行了核查落实。现就有关问题回复如下：

问题一：业绩预告显示，公司预计 2025 年实现营业收入 3.2 亿元至 3.4 亿元，较上一年营业收入 4.46 亿元下滑 23.77%至 28.25%，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 3.1 亿元至 3.3 亿元，略

超 3 亿元。请公司：（1）区分产品类别及国内外销售情况补充披露预计实现营业收入的金额及同比变动情况，结合所在行业环境变化和同行业可比公司情况，说明公司营业收入下滑的主要影响因素，是否存在大客户流失的情况或风险；（2）补充披露报告期内公司前十大客户的名称、合同签订时间及金额、收入确认时点及金额、销售内容及区域、期末及期后回款情况等，是否为新增客户，是否与公司存在关联关系或其他利益安排，结合毛利率等情况说明相关业务是否具有商业实质；（3）结合相关业务的商业模式、合同条款、公司承担的责任和义务等，说明公司相关业务的收入确认方式，是否符合《企业会计准则》相关规定，并说明 2025 年是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易情况；（4）结合《上市公司自律监管指引第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并说明是否存在其他应当扣除尚未扣除的情况。

公司回复：

（一）区分产品类别及国内外销售情况补充披露预计实现营业收入的金额及同比变动情况，结合所在行业环境变化和同行业可比公司情况，说明公司营业收入下滑的主要影响因素，是否存在大客户流失的情况或风险；

1、营业收入情况

报告期内，公司区分产品类别及国内外销售情况实现主营业务收入金额及同比变动情况如下：

单位：亿元

主营业务分产品情况				
分产品	2025 年营业收入	2024 年营业收入	营业收入比上年增减金额	营业收入比上年增减 (%)
工业缝纫机	2.80	3.45	-0.65	-18.84
零件制造	0.44	0.91	-0.47	-51.65
主营业务分地区情况				
分地区	2025 年营业收入	2024 年营业收入	营业收入比上年增减金额	营业收入比上年增减 (%)
国内	1.56	2.33	-0.77	-33.05

国外	1.68	2.02	-0.34	-16.83
----	------	------	-------	--------

2、行业环境情况及公司所处行业地位

据中国缝制机械协会有关中国缝制机械行业 2025 年经济运行情况报告，2025 年我国缝制机械行业经济运行总体保持平稳，市场呈现内冷外热的态势。受国际经贸政策、下游消费疲软等因素影响，缝制机械下游行业对缝制设备的采购及更新需求下降，内销回落至近年来历史最低水平。在欧美鞋服消费温和增长、品牌商补库备货需求释放的背景下，海外鞋服产业规模不断扩大，有效拉动我国缝制设备出口持续较快增长。

2025 年我国缝制机械行业规上企业实现营业收入 345.43 亿元，同比增长 7.71%；公司 2025 年实现营业收入 3.37 亿元，同比下降 24.45%，约占缝制机械行业规上企业营业收入总额的 0.98%，占比较小，在激烈的行业企业竞争中的相对优势较弱。

3、同行业可比司情况

同行业可比公司区分产品涉及工业缝纫机营业收入情况如下：

单位：亿元

公司名称	2025 年	2024 年	变动比例
上工申贝	12.80	13.48	-5.03%
中捷资源	8.37	9.08	-7.82%
杰克科技	56.35	52.64	7.05%
标准股份	3.24	4.35	-25.54%

注：以上数据摘自上工申贝(600843)、中捷资源(002021)、杰克科技(603337)披露的 2025 年年度报告。公司工业缝纫机产品收入占主营业务收入的比例在 80% 以上，为提高数据对比的针对性和有效性，营业收入均取自于同行业可比公司工业缝纫机产品收入，口径下同。

综上所述，公司 2025 年度扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的国内营业收入为 1.45 亿元，同比下降 37.76%；国外营业收入为 1.66 亿元，同比下降 18.02%；在激烈的行业企业竞争中，与同行业可比公司相比公司营业收入下降较多。受纺织服装、鞋帽产业整体转移影响，导致国内缝制设备需求疲软，行业竞争不断加剧，公司主要生产的平缝机、包缝机及绷缝机等薄料产品竞争力较弱，产品的溢价空间被逐渐压缩，销售价格下降。除因内销市

场行业整体需求下降以外，公司营业收入下降的其他主要影响因素是，公司对控股子公司上海标准海菱缝制机械有限公司进行自主清算，损失部分收入。公司零件制造包括与问题（二）“前十大客户情况”中客户 2 的机械零部件和电气盘柜类业务，受客户 2 的工程量、工程进度及与公司实际取得合同量的影响，该部分业务收入出现同比下降。公司海外营业收入下降的主要原因是，缝制机械行业内拥有较强研发能力和规模效应的头部企业的市场在不断巩固提升，其他众多中小型企业处于结构调整和发展的换挡期，公司也处在发展调整期，海外营业收入与行业整体趋势出现一定程度的背离。如回复问题（二）“前十大客户情况”所述，经对比报告期内前十大客户的变化情况，公司不存在大客户流失的情形。

（二）补充披露报告期内公司前十大客户的名称、合同签订时间及金额、收入确认时点及金额、销售内容及区域、期末及期后回款情况等，是否为新增客户，是否与公司存在关联关系或其他利益安排，结合毛利率等情况说明相关业务是否具有商业实质；

1、前十大客户情况

报告期内，公司前十大客户实现收入为 1.43 亿元，占公司主营业务收入的比率为 44.07%，具体情况如下：

单位：亿元

序号	是否为经销商	不含税销售额	销售内容	销售区域	应收账款期末余额	报告期回款金额	期后回款金额	毛利率
客户 1	是	0.3519	缝制设备及零部件	埃及客户	0.0790	0.4209	0.0000	13.68%
客户 2： 陕西鼓风机(集团)有限公司	否	0.3437	机械零部件、电气盘柜等	国内客户	0.6922	0.7325	0.1297	11.86%
客户 3： PT. SUKSES MUTAN PERKASA	是	0.1492	缝制设备及零部件	印度尼西亚客户	0.2073	0.1590	0.0381	4.49%
客户 4	是	0.1369	缝制设备及零部件	俄罗斯客户	0.1106	0.1808	0.0285	13.18%
客户 5	是	0.0985	缝制设备及零部件	印度客户	0.0401	0.0952	0.0284	13.76%
客户 6	是	0.0913	缝制设备及零部件	韩国客户	0.0058	0.0936	0.0154	10.49%
客户 7	是	0.0773	缝制设备及零部件	国内客户	0.0000	0.0870	0.0033	12.10%
客户 8	否	0.0612	缝制设备及零部件	国内客户	0.0687	0.0655	0.0206	19.20%
客户 9	是	0.0610	缝制设备及零部件	国内客户	0.0000	0.0680	0.0189	8.51%
客户 10	是	0.0563	缝制设备及零部件	国内客户	0.0000	0.0552	0.0269	5.94%

注：在销售内容的产品分类中，机械零部件、电气盘柜和缝制设备零部件均归类在零件制造中。

在合同签订时间和金额方面，公司的销售模式按照缝制机械行业惯例主要采用经销商模式，首先与经销商签订年度经销协议，其次在实际执行中根据客户具体订单（订单内容包括所需产品型号、数量、单价、包装方式及质保要求等）进行发货，因缝纫机整机产品单台销售价格较低，导致每个经销商订单数量较多且订单时间较为分散。在收入确认时点及金额方面，公司国内销售的缝制机械产品，以产品发运并取得客户签收单后确认销售收入；国外销售的缝制机械产品，以产品发运并办理完毕出口报关手续，取得提单时确认销售收入。具体而言，公司销售制度规定部分国内经销商享受 60 天账期，订单签署后根据库存情况公司在 3 天-15 天完成备货、发货，大致在发货后 30 天-60 天之间即可确认收入；在此期间销售部门会及时提示、催促经销商回款，在收入确认之后约 60 天收款。公司对国外经销商根据其信用程度给予 90 天-240 天账期，其中客户 1 账期为 240 天，客户 4 账期为 110 天。

综上所述，公司 2025 年度前十大客户中，客户 3 为印度尼西亚经销商、客户 10 为哥伦比亚经销商，匹配两地服装产业和箱包产业等产业经济发展阶段，两地经销商主要销售公司 GC 系列、GN 系列和 GK 系列平缝、包缝及绷缝等中低端产品，受其所销售产品结构的影响，导致前述两客户的毛利率较低。

公司 2025 年度前十大客户中不存在新增客户，除客户 2 陕西鼓风机（集团）有限公司（以下简称“客户 2”）之外其他客户与公司不存在关联关系或其他利益安排。

客户 2 与公司存在关联关系。公司于 2025 年 5 月 7 日、6 月 6 日分别披露了《标准股份关于间接控股股东国有股权无偿划转的提示性公告》（公告编号：2025-021）《标准股份关于控股股东工商变更登记完成的公告》（公告编号：2025-026）。自公司控股股东中国标准工业集团有限公司完成工商变更登记之日起，陕西鼓风机（集团）有限公司不再是公司的间接控股股东。根据《上海证券交易所股票上市规则》6.3.3 条的相关规定：在过去 12 个月内或者相关协议或者安排生效后的 12 个月内，存在本条第二款、第三款所述情形之一的法人（或者其他组织）、自然人，为上市公司的关联人。因此，公司将陕西鼓风机（集团）有限公司继续认定为关联方。

公司与客户 2 在 2025 年度末的应收账款余额较大，主要原因如下：公司为客户 2 提供工程配套所需的机械零部件和电气盘柜等产品，受其工程进度及项目结算的影响，导致累计应收账款余额较大。公司按合同约定积极跟进回款，与 2024 年度末相比应收账款余额下降 0.41 亿元。公司与客户 2 的交易内容主要分为机械零部件和电气盘柜两大类，机械零部件业务主要是在完成月度生产交付后，分别在交货 2 个月之内、满 12 个月和满 18 个月三个时间节点支付不同比例的货款，不同批次的销售合同节点付款比例略有不同；电气盘柜项目类业务多属于背靠背合同，即客户 2 在收到其客户款项后向公司支付同等比例的合同款，每个合同付款比例不同，主要分为预付款、到货款、调试款和质保金等。该部分业务，公司在取得订单后 30 天-180 天内完成加工制造并交付，交付后 30 天-180 天内可完成验收，在取得客户验收单后即可确认收入。截至 2025 年度末，客户 2 应收账款账龄均在 3 年以内，其中 1 年以上的占比为 51.52%、2 年以上的占比为 23.55%，主要因客户 2 的工程进度、合同约定的账期及存留的质保金所致。

客户 3 相较其他客户应收账款期末余额较多，主要原因如下：该客户为印度尼西亚独家经销商，与公司有长期合作关系，结合当地服装产业和箱包产业等产业经济发展阶段，为保持市场竞争能力和市场份额，公司给予该客户较长账期，导致应收账款期末余额较多。

上述前十大客户均为公司的正常合作客户，应收账款减值准备均按照组合计提，无单项计提减值准备情形。

2、同行业可比公司毛利率情况

同行业可比公司工业缝纫机业务毛利率情况如下：

公司名称	2025 年毛利率	毛利率比上年同期增减
上工申贝	26.33%	减少 2.94 个百分点
中捷资源	17.27%	增加 0.37 个百分点
杰克科技	32.48%	增加 1.19 个百分点
标准股份	14.53%	减少 0.19 个百分点

注：以上数据为根据同行业可比公司 2025 年年度报告计算所得。公司部分客户的毛利率较低的原因在问题（二）“前十大客户情况”中已作说明。

综上所述，公司 2025 年毛利率与同行业可比公司相比，与中捷资源较为接近，无明显异常，相关业务具有商业实质。

(三) 结合相关业务的商业模式、合同条款、公司承担的责任和义务等,说明公司相关业务的收入确认方式,是否符合《企业会计准则》相关规定,并说明2025年是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易情况;

1、商业模式、合同条款、公司承担的责任和义务

公司的主营业务为工业缝制设备的研发、生产和销售,产品主要包括平缝机、包缝机、绷缝机和特种机等系列品种,为服装、箱包、家居、汽车内饰等产业客户提供系统解决方案和系统服务。公司缝制设备产品的销售按照行业惯例主要采取经销模式覆盖国内外终端客户,生产系统践行“以销定产”模式,除必要的销售备货外,按照销售订单编制采购与生产计划,确保产品按期保质交付。与收入相关的销售模式分为经销商模式和终端用户两种模式,其中经销商模式产生的收入占缝纫机业务收入的比例约90%。公司销售的缝制设备及零部件等均与经销商或者终端用户签署销售经销协议/销售合同,具体如下:

经销商模式:按照公司销售惯例,使用公司制式模板每年与经销商先签订《产品经销协议》(以下简称“经销协议”),包括但不限于经销商经销的地域范围、经销价格(经销价、批发价、最低限价等)、供货方式、货款结算和奖励等详细内容,约定公司拥有价格管控权(即有权制定产品的经营价、批发价及最低限价)、市场管理权(如可对经销商违反价格、区域等营销秩序的行为进行处置)、信息获取权(如有权收集市场信息)、营销主导权(如可制定或参与制定营销方案,并指导或组织其实施)和监督考核权(可检查、督促、考核经销商的销售业绩及相关工作,并依规奖惩)等权利,并明确公司承担产品保障义务(提供合格产品及合规包装)、资料支持义务(提供经销商正常销售所需的文件和资料等)、渠道保护义务(不得向经销商代理区域内无代理权的第三方供应同类产品,维护经销商独家/约定代理权益等)、网络建设支持(协助经销商建设区域内的销售渠道网络)和售后与技术协助(在技术、质保等问题上提供必要支持)等多项合同责任和义务。在收入确认上以产品发运并取得经销商签收单后确认销售收入。

终端用户模式:公司与实际使用缝制设备的客户签署销售合同。对于此类终端用户,一单一议,一般是通过招投标方式进行,即终端客户发布招标公告,公司作为供应商投标,中标之后再与终端客户签署设备购销合同,约定公司具有按照合同约定收取货款的权利,明确公司具有提供符合质量标准的产品义务(如交

付的产品符合中国缝纫机行业标准的产品等）、提供完整的售后服务的义务（承担所售产品的运输、安装、三包及售后服务）、**按约交货**（如在合同签订后 15 日内交付全部货物）、**提供合规发票义务**等多项合同责任和义务。在收入确认上以产品发运并取得终端用户签收单后确认销售收入。

生产模式：公司在西安、苏州有两大生产基地（标准海菱的上海生产基地自 2025 年 9 月开始进行清算退出），标准苑坪的苏州生产基地主要生产“标准”品牌中厚料工业缝纫机，公司本部的西安生产基地主要生产“标准”品牌薄料工业缝纫机。公司生产系统逐步向“以销定产”模式转变，除必要的销售备货外，按照销售订单编制采购与生产计划，生产部门根据履约进度要求统筹排单生产，确保产品按期保质交付，实现精准履约。公司本部所在地远离缝制机械产业集群地，产品综合成本高于同行业公司，在薄料产品领域不具备竞争优势。因此，公司将部分薄料产品以委托生产的模式交由供应商生产，供应商按照公司提供的产品技术和质量要求完成生产交货，公司以双方协商确定的价格采购入库销售。

2、收入确认方式

公司销售缝制设备及零部件制造等业务，均按照时点法确认收入。公司收入确认的一般原则是在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。公司收入确认的具体方法是：公司生产并在国内销售的缝制机械产品，以产品发运并取得客户签收单后确认销售收入；公司生产并在国外销售的缝制机械产品，以产品发运并办理完毕出口报关手续，取得提单时确认销售收入；公司实施的物联网项目，以项目安装完毕客户验收通过后确认销售收入。

综上所述，公司以合同约定为主，结合不同的销售模式和销售区域，匹配具体的收入确认方法，在客户取得相关商品的控制权时确认收入。在委托生产模式的销售过程中，考虑到公司是合同的首要义务人，自行承担存货风险、自主决定所交易的商品的价格、独立承担源于客户的信用风险和自主选择客户并履行合同，故以总额法确认收入。收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

公司 2025 年度销售模式和生产模式未发生变化，亦不存在收入确认政策变更及新业务模式的情形。

如回复问题（二）“前十大客户情况”所述，公司 2025 年度前十大客户无新增客户，不存在通过新客户实现大额销售的异常交易情况。

(四) 结合《上市公司自律监管指引第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并说明是否存在其他应当扣除尚未扣除的情况。

公司逐条对照《上市公司自律监管指引第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，公司 2025 年度营业收入为 3.3724 亿元，2025 年度营业收入扣除项目主要为租赁业务（公司房屋等不动产租赁）和废料（加工业务产生的铁屑等废料出售）等与主营业务无关的业务收入 0.1370 亿元，审计意见中非标准审计意见涉及的收入 0.1272 亿元，扣除金额合计 0.2642 亿元，2025 年度营业收入扣除准确，不存在应当扣除尚未扣除的情形。

问题二、业绩预告显示，公司预计实现归母净利润为-1.4 亿元至-1.2 亿元，扣非归母净利润为-1.35 亿元至-1.15 亿元，自 2012 年起扣非归母净利润持续为负，2025 年预计亏损主要系营业收入和毛利同比出现下降，以及对应收账款、存货等资产计提减值准备等原因。请公司：（1）区分产品类别及国内外销售情况补充披露报告期内毛利率及同比变动情况，结合上下游及行业竞争情况、产品价格和生产成本变化情况，分析毛利率变动的原因及合理性；（2）说明本次减值计提涉及的各项主要资产的具体情况、减值金额，计提减值的主要原因及依据、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）结合营业收入下滑及业绩长期亏损等情况，说明相关因素是否具有持续性，持续经营能力是否存在重大不确定性，并提示相关风险。

公司回复：

（一）区分产品类别及国内外销售情况补充披露报告期内毛利率及同比变动情况，结合上下游及行业竞争情况、产品价格和生产成本变化情况，分析毛利率变动的原因及合理性；

1、同行业可比公司毛利率情况

同行业可比公司工业缝纫机业务毛利率情况如下：

公司名称	2025 年毛利率	毛利率比上年同期增减
上工申贝	26.33%	减少 2.94 个百分点
中捷资源	17.27%	增加 0.37 个百分点
杰克科技	32.48%	增加 1.19 个百分点

标准股份	14.53%	减少 0.19 个百分点
------	--------	--------------

注：以上数据为根据同行业可比公司 2025 年年度报告计算所得。

公司 2025 年度毛利率为 14.53%，与上年同期相比下降约 0.19 个百分点，其中工业缝纫机业务毛利率与上年同期相比略有下降，零件制造业务毛利率与上年同期相比略有上升。

2、行业竞争情况

经过多年发展，我国已成为世界工业缝纫机的主要生产基地及出口国。全球工业缝纫机市场竞争较为激烈，日本、德国等传统强国凭借技术优势和产品品质，在高端缝制机械市场仍具有竞争优势和市场影响力。我国缝制机械行业具有良好的生产基础、完整的配套体系等优势，目前行业整体聚焦自动化、数字化、智能化趋势，国内企业正从价格优势向技术、品质、品牌等全面竞争优势转变。行业内企业间的竞争较为激烈，拥有较强研发能力和规模效应的头部企业优势地位不断巩固，其他众多中小型企业通过差异化策略实现良性发展。

如回复问题一所述，公司营业收入规模占缝制机械行业规上企业营业收入总额的比重较小，且在激烈的行业企业竞争中的相对优势仍需强化。公司在西安、苏州、德国凯泽斯劳滕三地拥有布局完整、物流便捷、灵敏制造的产业基地，运营“标准”、“威腾”、“海菱”三大品牌，形成面向服装、箱包、家居、汽车内饰等领域的中高端缝制设备产品链。公司将创新研发视为企业发展的原动力，与国内多所知名院校和专业机构共建产学研一体的技术平台以适应市场及提升行业竞争力。

3、上下游情况

缝制机械行业的上游主要为电机、电控等核心零部件供应商以及生铁等原材料供应商。目前，与缝制机械行业整体发展程度相适应，我国缝制机械零部件配套能力较为完善，电机、电控等核心零部件均已形成专业化生产制造企业，并形成有效的供应市场。缝制机械行业是充分竞争的行业，公司下游主要为纺织服装、家居、汽车内饰等行业客户，与宏观经济形势和消费水平具有较强的联动性。纺织服装、鞋帽产业持续向东南亚、南亚、中亚等区域进行转移，带来海外重点市场缝制机械设备购置需求的增长。

4、产品价格和生产成本变化情况

受纺织服装、鞋帽产业整体转移影响，导致国内缝制设备需求疲软，行业竞争不断加剧，公司主要生产的平缝机、包缝机及绷缝机等薄料产品竞争力较弱，产品的溢价空间被逐渐压缩，销售价格下降；受有效需求订单减少，产能利用率不足造成无法有效摊薄折旧、人工等固定生产成本，进而导致公司毛利率下降。

(二) 说明本次减值计提涉及的各项主要资产的具体情况、减值金额，计提减值的主要原因及依据、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，对相关资产计提了减值准备。

1、信用减值情况

报告期末，公司计提信用减值准备 0.29 亿元，其中单项计提减值准备金额为 0.21 亿元，组合计提减值准备金额为 0.08 亿元，计提依据如下：

公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

对于应收款项，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，公司依据信用风险特征对应收款项划分组合（如应收账款划分为：国内持续合作客户组合、国内终止合作客户组合等多类组合），在组合基础上计提坏账准备。

为维护公司利益，加速清理历史欠款，公司聘请专业的律师事务所对部分长期欠款的客户以诉讼的法律手段强力催收，同时聘请专业的第三方以非诉的方式进行催收，前述客户相比于其他客户可回收风险明显较高，因此进行单项计提减值准备。除单项计提减值准备以外，按照组合进行计提。

2、资产减值情况

报告期末，公司存货主要为缝纫机整机、缝纫机零部件（包括零件和部件）、通用原材料和专用原材料、电气原配件、控制系统、电机柜等。公司早期产品品种较多且实行备货销售，多年来形成部分库存积压，由于缝制机械产品升级换代较快，导致存货适销性不足需要计提减值准备，报告期公司计提资产减值准备 0.63 亿元，其中主要是计提存货减值准备约 0.63 亿元，存货减值准备计提依据如下：

公司产品细分种类众多，报告期末，在对存货进行全面盘点的基础上，通过销售人员市场走访摸排、经销商调研等方式获得产品的预计售价，技术部门、质量和财务部等内部相关业务部门对价格进行复核。对于部分产品受市场环境影响，出现减值迹象的，结合生产计划、领用情况、使用价值及市场需求，谨慎测算，根据成本与可变现净值孰低对存货计提跌价准备。根据公司存货的不同状态，测算可变现净值的依据不同，具体如下：

（1）在销停产产品：对于可直接销售及降价促销后可销售的停产产成品按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；

（2）滞销产品：对于滞销的产成品，按其账面成本与预计可回收的净残值的差额计提存货跌价准备；

（3）专用材料：对于系列产品使用的非标准的专用原材料、零部件按照预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；

（4）积压材料：对于停产、积压原材料及零部件，通过正常销售的可能性很小，按其账面成本与预计可回收的净残值的差额计提存货跌价准备；

（5）在产品：完工后即达到可销售状态，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额进行测算，计提存货跌价准备；

（6）周转材料：由于其专用性，盘点梳理后对积压材料按其账面成本与预计可回收的净残值的差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备增加，主要系公司地理位置远离产业集群地，导致零件采购成本、销售运费偏高于同行；且因产能不足，人员负担重等原因造成产品单位成本较高，使部分存货市场销售价格低于成本。

（三）结合营业收入下滑及业绩长期亏损等情况，说明相关因素是否具有持续性，持续经营能力是否存在重大不确定性，并提示相关风险。

1、公司近三年营业收入及利润变化情况如下

2023年度，公司实现营业收入5.07亿元，剔除供应链业务影响后同比下降4.85%（公司自2022年7月始已停止开展供应链业务，后续无相关业务收入）。

实现归属于上市公司股东的净利润-1.96 亿元，主要因 2023 年度计提信用减值准备和资产减值准备 1.49 亿元所致。

2024 年度，公司实现营业收入 4.46 亿元，同比减少 11.95%，主要由于 2024 年缝制业务设备销售收入下降幅度较大。实现归属于上市公司股东的净利润-1.53 亿元，主要因 2024 年度计提信用减值准备和资产减值准备 1.07 亿元所致。

2025 年度，公司实现营业收入 3.37 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为-1.44 亿元，主要因营业收入和毛利下降及计提信用减值准备和资产减值准备约 0.92 亿元所致。

综上所述，公司每年计提的信用减值准备和资产减值准备金额逐年下降，影响公司亏损的特殊事项不具备持续性；在激烈的行业企业竞争中，与同行业可比公司相比公司营业收入下降较多，若竞争态势持续将影响公司的营业收入，公司将采取措施积极开拓市场，积极扭转营业收入下滑的趋势。

2、公司具备持续经营能力

经评估分析，公司具备持续经营能力，具体如下：

（1）存量资金充足，融资渠道畅通

存量资金充足：截至 2025 年末，公司货币资金及交易性金融资产余额约 2 亿元，资金整体较为充足，公司拥有足够现金及等价物覆盖未来的运营和偿债需求。

融资渠道畅通：公司已与多家银行建立合作并获取贷款额度，未使用银行授信储备约 5 亿元，公司具有多元化融资渠道，资金流转不存在重大风险。

（2）聚焦组织优化，亏损逐年收窄

公司扎实推进组织架构优化与信息化升级，实施有效的扭亏措施，采取吸收合并、自主清算等因地制宜的方式对标准精密和标准海菱等亏损企业进行退出，配合聚焦降本增效等措施，亏损金额逐年收窄。

（3）资产结构稳健，无重大偿债风险

资产负债率合理：截至 2025 年 12 月末，同行业可比公司上工申贝、中捷资源和杰克科技的资产负债率分别为 54.16%、32.54%、37.71%，公司的资产负债率为 42.39%，处于中等水平，资产结构稳健。

无大额逾期债务：核心资产未受限，到期外部债务均按时偿还，无违约记录，不存在被债权人强制破产清算的风险。

3、相关风险提示

公司具有持续经营能力，但在缝制机械行业市场竞争较为激烈的情况下，未来发展仍面临诸多挑战，主要面临的风险如下：

（1）市场竞争风险

缝制机械行业是充分竞争的行业，公司下游主要为纺织服装、家居、汽车内饰等行业客户，与宏观经济形势和消费水平具有较强的联动性，行业内企业间的竞争也较为激烈。同时，我国已成为全球缝制机械设备的重要生产基地，其中较大比例的产品用于出口。公司产品的外销占比保持在 50%左右，国际政治形势和全球经济的景气程度的变化以及贸易摩擦，公司产品在海外的适销程度及开拓海外市场的能力，都将影响到公司产品的出口。若公司不能持续加强和巩固相对竞争优势，可能面临行业竞争加剧和外销削弱导致的经营业绩下滑的风险。

（2）资产减值风险

公司应收账款和存货余额虽有下降，但余额仍较高，虽已根据《企业会计准则》及公司会计政策计提了相应减值损失，一定程度上影响了公司业绩。若公司未来收款措施不力、客户财务状况发生不利变化或存货处置不及时，则公司应收账款和存货发生减值的可能性会增加。

（3）其他相关风险

公司临潼生产基地的搬迁项目具有特殊性，经过多方努力，尚未签订搬迁协议。因搬迁主体、权属关系不明确，尚未履行审议程序，存在内部控制执行的风险。后续根据协议的签订情况，公司的固定资产及其折旧可能会增加，对公司的经营业绩产生一定的影响。

问题三、请年审会计师对前述问题发表明确意见。年审会计师应当严格遵守审计准则等有关规则要求，保持合理的职业怀疑，制定必要、可行、有针对性的审计计划及程序，详细记录相关事项，严格履行质量控制复核制度，发表恰当的审计结论，并对公司收入扣除情况审慎发表专项意见。

年审会计师回复：

（一）核查程序

由于公司营业收入持续下滑，我们将标准股份 2025 年度财务报表审计项目评价为高风险项目，在总体审计策略中将营业收入确认、应收款项减值准备的计

提、存货跌价准备的计提初步确定为关键审计事项，为项目委派了具有胜任能力的项目质量复核人员。

由于公司扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 3.1 亿元至 3.3 亿元，略超 3 亿元，财务类退市指标风险较大，我们将公司营业收入确认作为特别风险，在制定具体审计计划时，增加了延伸检查的程序。

针对问题一，我们实施了如下程序：

(1) 了解与收入确认相关的业务流程及内部控制，测试并评价与收入真实性相关的关键内部控制设计和运行有效性；

(2) 取得不同销售模式下的销售合同，识别与控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 了解主要产品的市场整体情况，对主要产品销售收入实施分析程序，与标准股份公司以前年度毛利率进行比较，与同行业公司的毛利率进行比较，分析收入及毛利率变化情况，以及变化的合理性；

(4) 对于内销业务，抽样检查与收入真实有关的销售合同、发货单、出库单、签收单、发票、销售发运单、对客户进行现场访谈等；对于外销业务，抽样检查与收入真实有关的销售合同、出库单、发货单、运单、出口报关单、提单、签收单、形式发票等，对部分海外客户进行实地走访；

(5) 结合应收账款审计，抽样选取客户函证本期营业收入金额，并对部分金额重大的直销客户、代理商进行走访；

(6) 通过查询客户公告、官网、全国企业信用信息公示系统等公开信息对主要客户进行背景调查，检查是否存在未识别的关联方关系；

(7) 对标准股份公司的营业收入执行截止测试，核对客户签收单、出口提单等支持文件，并检查期后是否存在大额销售退回及当期收入在期后的收款情况。

针对问题二，我们实施了如下程序：

(1) 针对应收款项的毛利率变化，我们通过实施了解主要产品的市场整体情况，对主要产品销售收入实施分析程序，与标准股份公司以前年度毛利率进行比较，与同行业公司的毛利率进行比较，分析收入及毛利率变化情况，以及变化的合理性。

(2) 针对应收款项减值情况，我们实施了：

①了解管理层复核、评估和确定与应收款项减值的内部控制，测试并评价与应收款项减值相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

②选取样本检查管理层编制的应收款项账龄分析表的准确性，并测试与维护账龄分析表相关的控制；

③对于单项计提预期信用损失的应收款项，通过检查相关的支持证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况和还款能力，以及外部律师询证函回函等，评估管理层计提预期信用损失的合理性；

④通过分析历史上同类应收款项组合的实际坏账发生金额及情况，结合客户信用和市场条件等因素，评估管理层将应收款项划分为若干组合进行减值评估的方法和假设是否适当性；

⑤结合期后收款的检查和分析程序，对以前期间计提的应收款项减值进行追溯复核，评估在应收款项减值计提时是否存在管理层偏向；

⑥取得管理层编制的应收款项减值计算表，复核该计算表中数据的来源、完整和准确性。

(3) 针对存货跌价准备，我们实施了：

①了解与存货跌价准备计提相关的业务流程及内部控制，测试并评价与存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

②了解管理层确定存货可变现净值的方法，判断是否符合企业会计准则的相关规定，是否与标准股份公司的业务情况相符；

③取得并复核管理层计提存货跌价准备时使用的关键参数和假设，包括库存商品的销售价格、原材料后续使用计划及完工时估计将要发生的成本费用、存货库龄分析等，判断假设及参数是否合理，分析存货跌价准备测算的合理性；

④结合管理层的存货盘点结果及我们执行的存货监盘情况，关注实物状态不佳的存货项目，复核管理层对此类存货跌价准备的计提是否充分性；

⑤取得管理层编制的存货跌价准备计算表，复核计算表中数据的来源和计算准确性；

⑥检查以前年度计提的存货跌价准备于本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提的充分和适当性。

(4) 针对持续经营情况，我们实施了如下程序：

①提请公司管理层对持续经营能力作出评估；

②评价公司管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，这些计划的结果是否可能改善目前的状况，以及计划对于具体情况是否可行；

③考虑自公司管理层作出评估后存在其他可获得的事实或信息。

（二）核查意见

截至本监管工作函回复日，基于已实施的审计程序，我们发现标准股份子公司上海标准海菱缝制机械有限公司（以下简称标准海菱）与收入确认相关的内部控制存在重大缺陷，控制权转移证据缺失，且无法对相关收入确认实施有效替代程序，标准海菱营业收入中为 0.1272 亿元无法获取充分、适当的审计证据，也无法确定是否有必要对该收入金额进行调整，对此部分我们出具了保留意见的审计报告。考虑上述因素影响后，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 3.1082 亿元。

公司的营业收入扣除符合《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号—业务办理》的相关规定中“营业收入扣除相关事项”的规定。

我们严格遵守中国注册会计师审计准则、职业道德准则等有关准则要求，保持了必要的职业怀疑，充分关注了影响公司应收款项减值、存货减值以及持续经营相关事项，制定了必要、可行、有针对性的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，我们认为，公司本期减值计提相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

针对公司连年持续亏损，持续经营能力存在重大不确定性事项，公司在附注中说明了拟采取相关措施以保障公司持续经营能力，该事项将不会对审计报告产生影响。

公司高度重视 2025 年年报编制和披露工作，并严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》等有关规定，按时对外披露年度报告并确保年度报告信息披露真实、准确、完整。

特此公告。

西安标准工业股份有限公司

董 事 会

二〇二六年四月三十日