

目 录

一、关于经营情况与业绩预告更正·····	第 1—5 页
二、关于收入确认·····	第 5—16 页
三、关于资产减值·····	第 16—30 页
四、关于客户及供应商·····	第 30—41 页

问询函专项说明

天健函〔2026〕6-50号

上海证券交易所：

由浙江联翔智能家居股份有限公司(以下简称联翔股份公司或公司)转来的《关于对浙江联翔智能家居股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2026〕0914号,以下简称问询函)奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查,现汇报说明如下。

若无特殊说明,以下单位均为万元。本说明中若明细项目金额加计之和与小计数存在尾差,系四舍五入所致。

一、关于经营情况与业绩预告更正。年报披露,2025年度公司实现营业收入1.42亿元,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1.27亿元,实现净利润-0.11亿元,扣非后净利润-0.16亿元。其中,墙布、窗帘及相关产品实现营业收入1.02亿元,同比下滑25.03%,毛利率36.36%,同比下降3.50个百分点;2024年增长较快的装修服务业务本期实现营业收入0.25亿元,同比下滑65.05%,毛利率23.97%,同比增加1.60个百分点。此外,公司于2026年4月20日披露的业绩预告更正公告,因审计机构对相关事项采取更为审慎的原则,对资产计提减值、调减部分贸易业务收入,导致公司2025年度业绩由盈转亏。近三年公司两度在年报披露前夕出现业绩变脸情况,本次业绩变脸导致公司被实施退市风险警示。

请公司补充披露:(1)装修服务业务的具体情况,包括合同签署、客户情况、执行进度、收入确认方式、回款情况等,结合行业情况及公司业务规划,说明本期该项业务收入大幅下滑的原因及合理性。……请年审会计师就问题(1)进行核查并发表明确意见(问询函第一条)

(一)装修服务业务的具体情况,包括合同签署、客户情况、执行进度、收

入确认方式、回款情况等，结合行业情况及公司业务规划，说明本期该项业务收入大幅下滑的原因及合理性

1. 装修服务业务的具体情况，包括合同签署、客户情况、执行进度、收入确认方式、回款情况等

(1) 装修服务业务合同签署情况、项目执行进度情况及回款情况如下：

合同签署期间	新签合同金额	截至 2026 年 5 月 31 日已签约未完工合同金额	截至 2026 年 5 月 31 日累计已回款金额
2024 年度	12,053.48		11,304.85
2025 年度	4,860.31	2,506.35	1,799.58
2026 年度（截至 2026 年 5 月 31 日）	10,776.69	10,086.61	417.40

(2) 装修服务业务客户情况及收入确认方式

1) 2024 年度新签合同主要客户

客户名称	业务类型	相关项目	合同金额（含税）	验收时点	收入确认方式	截至 2025 年 12 月 31 日累计不含税收入确认金额	截至 2026 年 5 月 31 日累计回款金额
浙江嘉兴中达建设有限公司	施工项目	百步人才公寓室内装修/海盐经济开发区幸福里一期项目	2,212.60	2024 年度	时点法	1,185.38	2,212.60
维迈科技股份有限公司	施工项目	西安双中心科技展示中心项目二标段精装修	1,999.15	2024 年度	时点法	1,834.09	1,999.15
海盐杭州湾大桥新区开发有限公司	施工项目	海盐经济开发区数字化人才公寓改造提升工程	1,707.59	2025 年度	时点法	1,503.12	1,671.71
浙江东杉建设有限公司	施工项目及装修材料贸易	商贸学校修缮工程施工项目	1,348.06	2024 年度	时点法	1,181.47	932.07
饭小满（天津）品牌管理有限公司	施工项目	莎莎新食堂装修（天津、北京、河北、山东共 29 家门店）	1,021.65	2024 年度 /2025 年度	时点法	937.29	793.27
东莞沉浸梦塔智能科技有限公司	施工项目及装修材料贸易	广东省东莞市东实 C-park 机遇时空 X-META 全感 VR 世界装饰工程	682.42	2024 年度	时点法	303.72	682.42
沉浸（南京）智能科技有限公司	施工项目及装修材料贸易	南京德基广场机遇时空 X-META·全感 VR 世界装饰工程	608.64	2024 年度	时点法	251.96	608.64
哈尔滨沉浸梦塔智能科技有限公司	施工项目及装修材料贸易	哈尔滨冰雪大世界梦幻冰雪馆机遇时空 X-META 全感 VR 世界装饰工程	541.58	2024 年度	时点法	249.63	541.58
上海沉浸梦塔智能科技有限公司	施工项目及装修材料贸易	上海百联 ZX 造趣场机遇时空 X-META·全感 VR 世界装饰工程	382.36	2024 年度	时点法	187.27	382.36

天津市河西区兴源渔宗餐饮有限责任公司	施工项目	兴源渔宗饭店装修工程	359.70	2024 年度	时点法	330.00	359.70
合 计			10,863.75			7,963.93	10,183.50

2) 2025 年度新签合同主要客户

客户名称	业务类型	相关项目	合同金额 (含税)	验收时点	收入确认方式 [注]	截至 2025 年 12 月 31 日累计不含税收入确认金额	截至 2026 年 5 月 31 日累计回款金额
上海六韬建设科技(集团)有限公司	装修材料贸易	临港项目装修材料贸易	2,462.43	2025 年度	时点法	47.87	1,170.00
上海开众门窗有限公司	装修材料贸易	青浦项目装修材料贸易	1,247.98	2025 年度	时点法	37.07	95.00
上海裕聚幕墙装饰工程有限公司	装修材料贸易	青浦项目、徐州项目装修材料贸易	784.76	2025 年度	时点法	53.99	469.93
维迈科技股份有限公司	施工项目	福船文化体验馆服务类采购项目	300.00	2025 年度	时点法	275.23	15.00
浙江世宏建设有限公司	施工项目	博才中学扩容修缮提升工程项目	27.00	2025 年度	时点法	24.77	20.00
合 计			4,822.17			438.93	1,769.93

[注]上述 2025 年度新签合同中，上海六韬建设科技(集团)有限公司、上海开众门窗有限公司、上海裕聚幕墙装饰工程有限公司对应的合同尚未在 2025 年度全部履约完成

2. 结合行业情况及公司业务规划，说明本期该项业务收入大幅下滑的原因及合理性

2024 年增长较快的装修服务业务在 2025 年实现营业收入 0.25 亿元，同比下滑 65.05%，主要受三方面因素影响：一是宏观经济承压，房地产行业深度调整，居民消费意愿减弱，装修需求持续收缩；二是公司业务重心调整，强化存量应收账款催收；三是公司主动推进“防风险、调结构”战略转型，着力开拓及储备业主资质及回款情况良好的项目。上述变化符合行业整体趋势，具有合理性。具体原因及公司装修服务业务规划如下：

(1) 外部行业环境承压，市场需求阶段性放缓

建筑装饰行业具有较为明显的周期性特征，景气度与宏观经济、固定资产投资、行业政策及地产、基建投资高度挂钩。受地产行业周期下行拖累，传统家装及工装市场整体需求阶段性放缓；同时行业竞争格局加速洗牌，市场资源持续向

头部企业集聚。中小装饰企业抗风险能力偏弱，大多退守属地市场或细分领域，行业内卷加剧，新项目拓展难度持续加大。

(2) 业务重心调整，强化存量应收账款回收

在行业下行环境下，部分下游业主资金周转承压，项目工程款结算周期拉长。受 2024 年存量业务的影响，公司 2025 年初装修服务业务应收账款余额偏大，回款与资金管控压力较大，潜在坏账风险有所抬升。为压降坏账隐患、优化经营性现金流表现，公司调整了业务重心，将前期应收账款催款作为核心业务活动。该举措减少了当期用于拓展新业务的资源投入，但也有效降低了应收账款余额，保障了公司资产安全性。

(3) 主动战略收缩，严控垫资风险及项目质量

公司顺应行业发展趋势，业务发展战略由粗放式规模扩张转向高质量发展，考虑到工程项目普遍需要垫资承做，公司强化了客户准入管控力度，从严核查合作方资信与资金履约能力，实行择优接单机制，主动终止一批结算周期偏长、回款压力较大的项目，从项目源头严控承揽风险、保障回款稳定性。本次业务结构调整虽在短期造成营业收入规模回落，但业务质量与资产稳健性均得到显著改善，契合公司中长期经营发展目标。

(4) 聚焦核心赛道，精细化内部管理

公司充分依托海盐县本地资源优势，推动装饰装修业务与当地地产开发、基建投资、公共配套建设等板块深度协同、联动发展，稳固优质、稳定的核心业务来源。公司在业务流程、人力资源和财务预算多维度持续强化内部管理体系，以保障盈利水平、提高交付质量和稳健资金调配为目标，全方位推进装修服务业务提质增效，以实现稳健可持续发展。

综上所述，2025 年公司装修服务收入大幅下滑，系公司顺应外部市场环境变化，主动防控经营风险、优化业务结构所致。在公司业务发展战略的转变下，2026 年装修服务业务规模新增显著，已通过公开招投标获取浙江省嘉兴市海盐县古城复兴杨家弄绮园文旅区改造提升项目，合同金额 8,422.23 万元。公司相关内部决策已取得成效，2025 年装修服务收入大幅下滑原因具备合理性。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 通过公开渠道查询，并结合实地走访或视频询问等方式，了解建筑装饰

行业整体环境，以及主要装修服务客户的基本情况、合作背景及经营财务状况；

(2) 访谈公司装修服务业务负责人，了解公司 2025 年度装修服务业务收入大幅下滑的原因以及公司业务规划，通过查询公司公开招投标及中标信息并结合实质性分析程序分析其合理性；

(3) 抽样选取装修服务客户，检查项目收入确认相关支持性资料；对应收款项余额、项目完工时点等财务数据及项目信息实施函证；检查应收账款回款情况以及是否存在第三方回款的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司 2025 年度装修服务业务收入大幅下滑主要系行业外部环境和公司内部决策共同影响，具备合理性。

二、关于收入确认。业绩预告显示，因部分贸易性质业务在收入确认后的期后收款进度不及预期，公司调减 2025 年末回款部分对应的收入。年报显示，2025 年度公司贸易业务确认营业收入合计 700.95 万元，涉及智能化设备及配件、装修相关材料等，同时其他流动资产“待确认贸易货款”项目期末余额为 1,408.87 万元。

请公司补充披露：(1) “待确认贸易货款”具体情况，包括但不限于交易对象、关联关系、主要交易内容、销售及采购金额、毛利率、结算方式、期末及当前回款情况等，说明相应贸易业务最终未予确认收入的原因及合理性，相关业务开展是否具备商业实质；交易对象是否与控股股东、实控人存在关联关系以及与该项交易相关的资金流出是否最终流向控股股东、实控人。(2) 区分总额法、净额法，参照问题(1)核查范围，逐项列示近三年贸易业务具体开展情况，逐条对照《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定，说明相关贸易收入确认合规性，是否存在问题(1)类似情形，如有请及时披露并依规进行差错更正。

(3) 对照本所《上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》中关于营业收入扣除的相关规定，说明公司营业收入扣除是否充分、准确、完整，是否存在其他需要予以扣除的收入。请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。(问询函第 2 条)

(一) “待确认贸易货款”具体情况，包括但不限于交易对象、关联关系、

主要交易内容、销售及采购金额、毛利率、结算方式、期末及当前回款情况等，说明相应贸易业务最终未予确认收入的原因及合理性，相关业务开展是否具备商业实质；交易对象是否与控股股东、实控人存在关联关系以及与该项交易相关的资金流出是否最终流向控股股东、实控人。

1. 待确认贸易货款的构成情况

公司的待确认贸易货款构成与 2025 年度公司开展的装修材料贸易业务和智能化设备及配件贸易业务相关。年报列示的待确认贸易货款为 1,408.87 万元，包括装修材料贸易业务中的临港项目商品款 812.78 万元，智能化设备及配件贸易业务-GPU 模组商品款 596.09 万元，前述业务中的商品已发货至合同指定地点，但尚未确认对应商品的收入，其尚未结转营业成本的商品款列示于待确认贸易货款。

2025 年公司的待确认贸易货款具体构成情况如下：

序号	项目名称	客户	关联关系	主要交易内容	不含税销售金额	供应商	关联关系	不含税采购金额 [注 1]	未实现的项目毛利	未实现的毛利率 (%)
1	装修材料贸易业务	上海六韬建设科技(集团)有限公司	非关联方	铝型材	1,491.14	福建省南平铝业股份有限公司	非关联方	547.18	678.36	45.49
2				玻璃		信义玻璃(江苏)有限公司	非关联方	77.75		
3				铝单板		江苏城功新材料有限公司	非关联方	114.36		
4				钢材		上海铭储供应链有限公司	非关联方	73.49		
5	智能化设备及配件贸易业务	上海腾存科技有限公司	非关联方	全闪存存储	895.58	上海无智网络科技有限公司 [注 2]	非关联方	40.33	299.49	33.44
6				GPU 模组		深圳市高健实业股份有限公司	非关联方	555.76		
合计					2,386.72			1,408.87	977.85	40.97

(续上表)

序号	结算方式及支付	截至 20251231 已回款	截至 20260531 已回款	已回款占比 (%)	截至 20251231 已付款金额	截至 20260531 已付款金额	截至 20260531 含税结算金额	已付款占比 (%)
1	甲方应当场验收数量和重量；签订合同一月内支付合同总金额的 10%作为定金，2026 年 2 月 10 号前支付至合同总金额的 50%，剩余合同总金额的 50%在 2026 年 2 月至 7 月 15 日止，按每月 10% 支付，2026 年 7 月 15 日前全部结清。		850.00	50.45		400.00	676.01	60.65
2						225.00	290.79	95.95
3						45.00	179.08	25.13
4						95.00	141.45	67.16
5	合同签订后，支付全款后，乙方备货，并在 3 日内将货物交付至指定地址		630.00	62.25		150.00	150.00	100.00
6						628.00	628.00	100.00

			1,480.00			1,543.00	2,065.33	
--	--	--	----------	--	--	----------	----------	--

[注1]表格中不含税采购金额列示为2025年公司年报中其他流动资产的待确认贸易货款

[注2]上海无智网络科技有限公司的股东之一对外投资的安徽凯越信息咨询有限公司（2019年10月24日已注销）与上海腾存科技有限公司（2022年10月27日设立）预留的工商联系电话一致，系工作人员曾在安徽凯越信息咨询有限公司就职过，后加入上海腾存科技有限公司，二者不存在关联关系

2025年报中待确认贸易货款列示于其他流动资产科目中，主要考虑因素有：

① 上海证券交易所会计监管动态2025年第4期（总第28期）问题5“代采业务相关会计处理问题”：采用净额法确认代采业务收入的情况下能否确认相关存货”提及的采用净额法核算的贸易业务中企业为代理人，在交易中无法控制该商品，不能确认相关存货；

② 装修材料贸易业务和智能化设备及配件贸易业务为贸易性质业务，不应将相关商品款冲减应付账款；

③ 对应商品款符合短周期、1年内结算、非存货的待结算款项特征，属于其他流动资产的核算范围；

综上所述，考虑了无法将对应商品款与应付账款进行抵消，也不满足在应收账款、存货中核算对应商品的价款，故计入其他流动资产。

2. 贸易业务最终未予确认收入的原因及合理性，相关业务开展是否具备商业实质

(1) 未予确认收入的原因及合理性

公司2025年贸易业务中未予确认收入为装修材料贸易业务-临港项目未予确认收入金额1,491.14万元、智能化设备及配件贸易业务-GPU模组业务未予确认收入金额895.58万元。

《企业会计准则第14号——收入》第五条规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

(一) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

(二) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

(三) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

(四) 该合同具有商业实质,即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;

(五) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

公司装修材料贸易业务中与客户签订的销售合同:第六条、结算方式明确约定:“签订合同一月内支付合同总金额的 10.00%作为定金,2026 年 2 月 10 号前支付至合同总金额的 50.00%, 剩余合同总金额的 50.00%在 2026 年 2 月至 7 月 15 日止,按每月 10.00%支付,2026 年 7 月 15 日前全部结清。”项目实施期间,因业主方贷款未能按期落地,项目流动资金紧张,导致货款无法按期支付。客户仅于 2025 年 12 月支付定金 120.00 万元,占合同总额的 6.68%;后续未按约定在 2026 年 2 月支付合同总价 50.00%款项,付款义务持续违约。对方款项偿付能力存在不确定性,因此本期暂不确认相关收入。

公司与该客户就智能化设备及配件贸易业务共签订 6 份销售合同,其中 4 份已于 2025 年全部履行完毕,剩余 2 份因客户实际结算与行业惯例有差异,暂时不予确认收入。具体情况如下:合同一约定支付全款,客户付清全款后,公司再行备货及发货,但履约过程中客户仅支付约 70%货款,剩余约 30%部分的货款 72 万元未按约定履行付款义务;合同二约定分期付款,客户验货后 90 日内支付总金额的 10%进度款,剩余 90%部分的款项账期 180 天,但智能化设备及配件行业普遍执行先款后货的结算模式;上述两份合同实际为先发货后收款,与行业惯例不符。结合上述情况,判断该客户履约能力存在重大不确定性,对该两项业务暂不确认收入。

(2) 相关业务开展是否具备商业实质

1) 装修材料贸易业务具备真实商业实质。公司与工程总包方、分包方签订装修材料供应合同,业务开展期间同步提供深化设计、资金支持及现场配套服务。

从合作背景维度来看,本次装修材料贸易业务中的上下游主体均为独立市场主体,合作源于工程项目实际需求。公司在铝材销售之外,同步提供设计、选材、投标协助等配套服务。下游总包方按施工需求分批采购,上游供应商供货资质与产能完备。

从材料流转维度来看,该业务流程如下:下游客户依据工程建设需求下达订单,公司完成采购后分批次由供应商直接将材料运送至项目现场,由合同指定人员现场验收、签字确认。公司已妥善保管深化设计图纸、物流交接凭证、往来对

账记录等资料，货物流转具备完整追溯依据。

从经营风险承担维度来看，根据合同约定，公司需独立向下游承担供货、回款、产品质量及技术标准相关责任，并承担相应违约责任；下游则按照采购合同约定履行自身义务、承担对应责任。

从价格公允性维度来看，装修材料贸易涉及玻璃、铝材、钢材等品类。采购价格综合参考大宗商品市场公开报价，并结合合作方履约能力、配套服务等因素协商确定，定价具备公允性。

2) 智能化设备及配件贸易业务具备真实商业实质。公司与终端使用方、系统集成商签订供货合同，由人工智能及信息通讯事业部开拓市场渠道、挖掘业务机会，并统筹把控各类经营风险。

从合作动因维度来看，合作客户包含终端使用方与系统集成商，存在设备部署、项目集成的真实业务需求。公司可快速响应客户诉求，并利用公司相关渠道高效匹配货源、完成交易。

从货物流转维度来看，智能化设备及配件通过物流、快递由供应商直接配送至客户指定地点并在 2025 年底完成验收，且公司已留存货物验收单、签收记录、物流运单及货物影像资料；货物流向终端场景，不存在空转、虚转情形。

从合同条款维度来看，公司与上下游合作均签订正式合同，明确货品规格、数量、价款、交付、验收、结算及权责划分等核心内容，双方权利义务界定清晰，符合行业交易惯例。

从结算方式维度来看，相关条款主要采用先款后货模式，整体付款节奏、资金流向，与业务链条短、市场反应灵敏的经营特征相匹配。

3. 交易对象是否与控股股东、实控人存在关联关系以及与该项交易相关的资金流出是否最终流向控股股东、实控人

装修材料贸易业务和智能化设备及配件贸易业务交易对象与公司及控股股东、实控人之间不存在关联关系。

截至 2025 年末支付的该项交易相关的资金合计为 2,105.36 万元，其中装修材料贸易业务为 547.32 万元，智能化设备及配件贸易业务为 1,588.04 万元，该项交易相关的资金流出均用于玻璃、钢材、铝材等材料采购款和智能化设备及配件的商品采购款，相关资金流向不涉及流向控股股东、实控人的情况。

(二) 区分总额法、净额法，参照问题（1）核查范围，逐项列示近三年贸易

业务具体开展情况，逐条对照《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定，说明相关贸易收入确认合规性，是否存在问题（1）类似情形，如有请及时披露并依规进行差错更正。

公司开展的贸易业务均按照《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定采用净额法核算相关贸易收入。

2025 年度公司贸易业务已对照《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定并参照问题（1）核查范围检查合规性，贸易业务具体情况如下：

项目	客户	关联关系	主要交易内容	合同履行含税金额	不含税销售金额（净额法）	截至 20251231 应收款余额（总额法）	截至 20260531 应收款余额（总额法）	是否符合总额法
智能化设备及配件贸易业务	上海腾存科技有限公司	非关联方	GPU 模组	1,105.00	315.99			否
智能化设备及配件贸易业务	上海都森电子科技有限公司	非关联方	交换机等	200.99	53.51	160.99		否
智能化设备及配件贸易业务	浙江锐文科技有限公司	非关联方	网卡	462.09	42.95			否
智能化设备及配件贸易业务	安徽厚容实业有限公司	非关联方	网卡	323.90	26.06			否
智能化设备及配件贸易业务	广州信维电子科技股份有限公司	非关联方	网卡	130.00	5.31			否
智能化设备及配件贸易业务小计				2,221.98	443.82	160.99		
装修材料贸易业务	上海裕聚幕墙装饰工程有限公司[注]	关联方	铝材、钢材	548.63	53.99	148.71	28.71	否
装修材料贸易业务	上海六韬建设科技（集团）有限公司	非关联方	铝材、玻璃	120.00	47.88			否
装修材料贸易业务	上海开众门窗有限公司[注]	非关联方	铝材、玻璃	398.98	37.07	303.98	303.98	否
装修材料贸易业务小计				1,067.61	138.94	452.69	332.69	
窗饰产品贸易业务	南京埃博特机械工程有限公司	非关联方	电动卷帘	63.48	34.13			否

窗饰产品贸易业务	上海视程建筑装饰工程有限公司	非关联方	电动卷帘	17.60	3.71	258.50	258.50	否
其他贸易-主营小计				81.08	37.84	258.50	258.50	
软装材料贸易	海盐县城市建设投资发展有限责任公司	非关联方	软装开办物资	125.31	26.19	87.58	1.88	否
医疗器械贸易业务	宁波医多多电子商务有限公司	非关联方	染色机	663.54	16.55			否
广告服务贸易业务	磁力金牛客户	非关联方	快手广告账户余额	37.40	13.22			否
软装材料贸易	上海金烁智能科技有限公司	非关联方	墙布、窗帘、家具产品等	54.09	11.73	5.08	5.08	否
软装材料贸易	亮堂建设集团有限公司	非关联方	地毯、墙布、墙板、窗帘等材料	29.26	9.40	0.33	0.33	否
软装材料贸易	江苏窑湖小镇酒店管理有限公司	非关联方	酒店智能机器人	19.78	2.68	0.99	0.99	否
康辉食品贸易业务	散客	非关联方	康辉蜜饯、康辉卤味等	3.27	0.58	0.34		否
其他贸易-非主营小计				932.65	80.35	94.32	8.28	
合计				4,303.32	700.95	966.50	599.47	

[注]上海裕聚幕墙装饰工程有限公司与上海开众门窗有限公司存在关联关系，上海裕聚幕墙装饰工程有限公司持股比例为18.4%的第四大股东为赵守领，其同时为上海开众门窗有限公司的法定代表人、持股90%股东

2024年度公司贸易业务已对照《企业会计准则第14号——收入》的有关规定并参照问题（1）核查范围检查合规性，贸易业务具体情况如下：

项目	客户	关联关系	主要交易内容	合同履行含税金额	不含税销售金额（净额法）	截至20241231应收款余额（总额法）	截至20260531应收款余额（总额法）	是否符合总额法
窗饰产品贸易业务	上海视程建筑装饰工程有限公司	非关联方	电动卷帘	1,339.80	283.02	969.90	258.50	否
窗饰产品贸易业务	上海腾特威建筑工程有限公司	非关联方	电动卷帘	759.90	258.32	457.90	262.21	否

窗饰产品贸易业务	南京旭晟兆业工程技术有限公司	非关联方	电动卷帘	132.05	61.24	69.91		否
窗饰产品贸易业务	南京埃博特机械工程有限公司	非关联方	电动卷帘	126.85	59.80	86.21		否
工程墙布贸易业务	安徽纹锦云鸟环保科技有限公司	非关联方	PVC 墙布	26.93	4.69			否
工程墙布贸易业务	上海瑞上医药科技有限公司	非关联方	PVC 墙布	52.83	-2.74	36.92		否
贸易业务-主营小计				2,438.36	664.33	1,620.84	520.71	
软装材料贸易	海盐县城市资产经营管理有限公司	非关联方	家具产品	156.76	28.99	8.71		否
软装材料贸易	浙江正海建设有限公司	非关联方	弱电设备、门禁设备	150.33	22.75	38.30		否
软装材料贸易	浙江旺宸建设有限公司	非关联方	施工材料	77.00	13.27	25.58		否
医疗器械贸易业务	江西白莲智能科技有限公司集团有限公司	非关联方	染色机	332.85	8.58			否
广告服务贸易业务	磁力金牛客户	非关联方	快手广告账户余额	145.02	7.96			否
医疗器械贸易业务	浙江元勤生物医药科技有限公司	非关联方	染色机	230.07	5.93			否
医疗器械贸易业务	杭州蓝熙诚园医疗门诊部有限公司	非关联方	染色机	97.34	2.51	49.01		否
软装材料贸易	纾酷科技(深圳)有限公司	非关联方	办公桌椅、办公遮阳卷帘	6.95	1.42	5.00		否
贸易业务-非主营小计				1,196.32	91.41	126.60		
合计				3,634.68	755.74	1,747.44	520.71	

2023 年度公司无净额法核算贸易业务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)第三十四条的规定,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。
4. 其他相关事实和情况。

公司严格按照会计准则的要求对贸易业务收入进行核算，贸易业务中因公司在转让商品前无法控制该商品，故采用净额法确认收入，相关确认方式符合企业会计准则规定，不存在会计差错情形。

(三) 对照本所《上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》中关于营业收入扣除的相关规定，说明公司营业收入扣除是否充分、准确、完整，是否存在其他需要予以扣除的收入

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号—业务办理》（上证函〔2026〕1445 号）附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》（以下简称附件第七号）中营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，其中：（一）与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。（二）不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。

2025 年度各项业务统计表如下：

序号	业务项目类别	其中：			
		主营业务收入	与主营业务无关的收入	不具备商业实质的收入	与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入
1	墙布、窗帘及相关产品 [注 1]	10,246.76			
2	装修服务[注 1]	2,497.00			
3	创意策划及广告服务 [注 2]		554.48		
4	智能化设备及配件贸易业务[注 2]		443.81		
5	光伏电费收入[注 2]		185.05		
6	餐饮服务[注 2]		116.83		
7	软装业务[注 2]		50.00		
8	租赁收入[注 2]		27.48		
9	其他收入		39.63		
合计		12,743.76	1,417.28		
是否已扣除		否	是	无此类收入	无此类收入

[注 1]公司核心主营业务为墙布、窗帘及配套产品销售与装修服务两大板块。上述业务形成的营业收入，均不属于附件第七号规定的应予扣除的收入范畴，无需进行业务收入扣除

[注 2]公司部分其他经营业务产生的收入，属于附件第七号（一）1 条规定的“正常经营之外的其他业务收入”，具体明细：① 舆情及平台服务收入，公司开展影视舆情风控、IP 电商变现、平台代理等服务，实现收入 554.48 万元。② 新品类配件销售收入，在原有配件业务基础上拓展 GPU 模组等新型配件销售业务，实现收入 443.81 万元。③ 光伏发电电费收入，为践行环保责任、节能降碳，公司投建分布式光伏发电项目，取得电费收入 185.05 万元。④ 实现餐饮收入 116.83 万元。⑤ 软装集成服务收入，依托现有装修施工业务，延伸拓展空间设计、家具选配、智能设备集成一体化软装整体解决方案服务，实现收入 50.00 万元。⑥ 厂房租赁收入，为盘活闲置资产、提升资产使用效率，对外出租闲置厂房，取得租金收入 27.48 万元

综上，公司营业收入扣除充分、准确、完整，不存在其他需要予以扣除的收入。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

（1）了解公司贸易业务全流程内控体系，识别收入循环关键控制节点，评价贸易业务相关内部控制设计合理性，并选取样本实施控制测试，验证内控运行有效性；

（2）获取本期贸易业务相关合同，核查交易条款，评估公司收入确认政策及入账依据是否合规、恰当；访谈业务经办部门，核实合同实际履约执行情况；结合市场交易惯例及同类业务行情，对贸易业务交易模式、定价进行合理性比对分析；

（3）了解贸易业务合作背景、履约风险及货物流转的资料。针对装修材料贸易业务，结合公司装修服务主业，核查铝材贸易与装修业务在上下游、项目承揽、供货落地等方面的业务协同性与业务关联性；针对智能化设备及配件贸易业务，结合公司主营业务布局、经营规划，论证该类贸易开展的商业必要性；判断发生的贸易业务是否具备真实商业实质；

（4）获取实际控制人银行流水，筛选大额资金收支明细，核查其与贸易客户、供应商是否存在异常资金往来；

（5）取得近三年贸易业务上下游主体明细清单，检索合作方工商登记资料，核查是否存在未披露关联关系；

（6）选取重要贸易交易对象实施实地走访或线上访谈，核实合作主体基本经营状况、合作背景及业务规模变动原因；核查交易对象与公司、实控人、及其他关联方是否存在未披露关联关系；核对双方账面交易数据，问询下游终端销售、库存实存情况，佐证业务真实性。

（7）核查贸易业务应收账款明细余额构成及期后回款进度，比对应收账款客商、销售合同签约方、发票购货方名称是否一致；查银行回款流水，甄别第三方回款等异常事项，关注是否存在虚构收入、体外资金循环、关联方隐性资金拆借等风险；

（8）根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理（2026年4月修订）》（上证函〔2026〕1445号），以及上海证券交易所于2025年8月发布的《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理（2025

年 8 月修订)》(上证函〔2025〕2735) 相关规定, 询问、核对有关资料与文件, 核查营业收入扣除的合规性、准确性、完整性。

2. 核查意见

经核查, 我们认为:

(1) 装修材料贸易业务和智能化设备及配件贸易业务中未予确认收入的部分具有合理性, 相关业务开展具备商业实质。贸易业务交易对象与控股股东、实际控制人不存在关联关系, 该项交易相关资金流出未流向公司控股股东、实际控制人;

(2) 公司近三年从事的贸易业务相关收入确认符合企业会计准则的相关规定, 依规核算不存在会计差错情况;

(3) 公司营业收入扣除充分、准确、完整, 不存在其他需要予以扣除的收入。

三、关于资产减值。业绩预告显示, 因 2026 年一季度主营业务完成情况不及预期, 公司计提资产减值损失合计约 1,230 万元。年报显示, 2025 年资产减值损失发生额 1,274.36 万元, 主要为固定资产减值损失 699.70 万元、商誉减值损失 289.49 万元、存货跌价损失 247.49 万元。2024 年资产减值损失发生额仅 39.15 万元, 固定资产、商誉、在建工程等科目均未计提减值, 存货跌价准备计提 15.67 万元。商誉系公司于 2023 年收购嘉兴裱糊匠生物科技有限公司(以下简称裱糊匠) 形成, 商誉已于前期计提减值损失 214.83 万元, 本年度对裱糊匠商誉余额全额计提减值。

请公司补充披露: (1) 期后增加计提减值损失涉及的资产科目、具体金额以及近两年资产减值损失波动较大的原因, 结合公司在业绩预告前资产评估及相关资产减值测试的具体过程等预审相关工作, 说明前期未能准确测算、判断资产科目减值损失金额、少提资产减值损失的原因, 是否借此规避财务类退市指标。

(2) 裱糊匠自收购以来截至 2026 年一季度末的主要财务数据及变动情况、相关减值迹象出现具体时点及判断依据, 结合历年商誉减值测试情况、关键参数选取等指标是否发生变化等因素, 说明本期全额计提商誉减值损失的原因及合理性, 是否存在前期计提不足的情况。(3) 分项目列示各类存货跌价准备计提的测算过程、可变现净值确定依据、关键参数、较上期是否发生变化, 结合行业趋势及可比公司情况, 说明本期大额计提存货跌价准备的原因及合理性。(问询函

第三条)

(一) 期后增加计提减值损失涉及的资产科目、具体金额以及近两年资产减值损失波动较大的原因，结合公司在业绩预告前资产评估及相关资产减值测试的具体过程等预审相关工作，说明前期未能准确测算、判断资产科目减值损失金额、少提资产减值损失的原因，是否借此规避财务类退市指标。

1. 期后增加计提减值损失涉及的资产科目、具体金额以及近两年资产减值损失波动较大的原因

2025 年期后公司增加计提减值损失涉及的资产科目包括：存货、固定资产、商誉。涉及的科目及对应金额如下：

科目名称	计提减值损失金额
存货（即存货跌价准备）	247.31
固定资产（即固定资产减值准备）	699.70
商誉（即商誉减值准备）	289.49
合计	1,236.50

2024 年度和 2025 年度资产减值损失项目明细如下：

项目	2025 年度	2024 年度
固定资产减值损失	-699.70	
商誉减值损失	-289.49	
存货跌价损失	-247.49	-15.67
在建工程减值损失	-22.55	
其他非流动资产减值准备	-16.92	
无形资产减值损失	-1.17	
长期股权投资减值损失		-17.18
合同资产减值损失	2.96	-6.30
合计	-1,274.36	-39.15

资产减值损失波动原因分析：

2025 年公司资产减值损失合计 1,274.36 万元，较 2024 年大幅增加，主要为计提资产减值损失的项目扩大和计提金额有所增加，主要原因如下：

1) 2025 年计提了固定资产减值损失 699.70 万元，主要基于对数字化工厂重新进行审慎评估后发生的减值准备计提；

2) 2025 年计提了商誉减值损失 289.49 万元，为参考评估机构对全资子公司裱糊匠资产评估测算结果计提的减值损失；

3) 2025 年计提了存货跌价损失 247.49 万元，主要针对销售工具类存货无法达到预期效果而计提的跌价；

4) 2025 年计提了在建工程减值损失 22.55 万元，主要是 AGV 设备改造项目中止引起的减值准备计提；

5) 2025 年公司计提了其他非流动资产减值准备 16.92 万元，主要为账龄较长的项目质保金按照会计政策计提的减值准备。

2. 结合公司在业绩预告前资产评估及相关资产减值测试的具体过程等预审相关工作，说明前期未能准确测算、判断资产科目减值损失金额、少提资产减值损失的原因，是否借此规避财务类退市指标。

公司未能按照《上海证券交易所股票上市规则》的规定在会计年度结束后 1 个月内进行预告，主要是 2026 年 2 月底中东局势紧张影响了公司经营计划，同时装修材料贸易业务及智能化设备及配件贸易业务后续履约情况发生变化，造成前期未能准确判断资产科目减值损失。

2026 年 1 月 23 日，公司召开审计委员会会议，沟通 2025 年度财务预审进展。为审慎判断公司是否触发上交所上市规则规定的年度业绩预告披露义务，审计委员会提议由公司联合年审签字会计师，就预审存疑事项赴属地监管机构开展专项汇报与咨询。

2026 年 1 月 28 日，公司管理层、年审签字会计师共同前往浙江证监局，针对监管前期下发的风险提示函关注事项、2025 年度财务初步测算数据及其他重点审计事项逐项沟通汇报。结合 2026 年 1 月阶段性预审获取的经营数据、资产盘点及回款信息，当期管理层与会计师综合研判，暂未发现需大额计提资产减值的客观迹象，据此初步判断无需履行业绩预告披露程序。

后续随着年报现场审计深入推进，基于更审慎的会计准则口径、结合期后回款与资产现状补充减值测试，新增计提大额资产减值并调减相关收入，致使相关资产减值测试数据发生重大变动，具体如下：

(1) 固定资产减值损失

2025 年末，公司结合市场预期制定了 2026 年度经营计划，部分墙布产品及

全部窗帘产品纳入数字化工厂运营。根据销售计划，墙布产品 2026 年度预期实现销售额 3,714.54 万元，窗帘产品 2026 年度预期实现销售额 4,778.76 万元。评估机构依据上述经营计划及评估标准进行初步评估，认为数字化工厂不存在减值。基于上述评估结论，公司未对数字化工厂计提减值准备。

2026 年一季度，公司实现营业收入较 2025 年同期下降 48.55%，实际经营情况未达预期。评估机构结合公司一季度实际完成情况，认为需对数字化工厂重新进行审慎评估。根据评估机构最新的评估结果，对固定资产计提减值准备 699.70 万元。

(2) 商誉减值损失

2025 年末，公司制定了裱糊匠 2026 年度营销计划，具体销售额预测如下：

季度	经销渠道	工程渠道	海外市场	合计
一季度	30.00		5.00	35.00
二季度	35.00	5.00	20.00	60.00
三季度	65.00	5.00	35.00	105.00
四季度	70.00	20.00	40.00	130.00
合计	200.00	30.00	100.00	330.00

公司在 2025 年原有销售及盈利基础上，依据上述营销计划制定了各期销量及销售额预测，并于 2025 年 12 月 17 日将相关数据提供给评估机构对裱糊匠包含商誉的资产组进行减值测试。经初步评估，评估机构确认相关资产组不存在减值。因此，在 2026 年 1 月 31 日前，公司未对商誉计提减值准备。

2026 年第一季度，裱糊匠实际完成销售额 21.47 万元，完成率仅为 61.34%。经与评估机构沟通，评估机构重新对裱糊匠包含商誉的资产组进行评估，并于 2026 年 4 月 17 日向公司提供最新的评估数据，确认商誉减值金额为 220.06 万元。结合裱糊匠 2026 年一季度实际经营情况远低于预期且未来经营前景存在不确定性等因素，基于谨慎性原则，对剩余商誉全额计提减值准备，合计计提商誉减值损失 289.49 万元。

(3) 存货跌价损失

2025 年，公司着力布局海外中东市场，沙特设立首家专卖店于当年 5 月开业，9 月实现墙布产品销售 302.23 万元，市场反响较好。基于此，公司积极拓展该市场，并提前统筹预备了用于产品宣传推广及经销门店展示的销售工具类存货。

2026年2月底，中东局势趋于紧张，货运受阻、运输成本高企，加之安全因素考量，中东市场一季度业务受到严重冲击，上述销售工具类存货无法达到预期效果，据此对该部分存货计提减值准备232.01万元。

此外，2026年一季度国内家居市场未达到2025年末预期。针对以前年度外购的窗帘成品，因预期销售前景不佳，预计短期内难以实现销售，经减值测试，对其计提存货跌价准备15.30万元。

综上，公司前期未能准确测算并足额计提资产减值损失，主要系相关资产经前期减值测试和评估后，存货、固定资产及裱糊匠包含商誉的资产组不存在减值。2026年一季度，受中东局势紧张、国内家居市场未如期好转等因素影响，公司实际经营情况未达预期。公司据此对存货重新进行减值测试，评估机构对数字化工厂及裱糊匠包含商誉的资产组重新进行审慎评估，依据减值测试结果及谨慎性原则，对相关资产补充计提减值损失。

(二) 裱糊匠自收购以来截至2026年一季度末的主要财务数据及变动情况、相关减值迹象出现具体时点及判断依据，结合历年商誉减值测试情况、关键参数选取等指标是否发生变化等因素，说明本期全额计提商誉减值损失的原因及合理性，是否存在前期计提不足的情况。

1. 裱糊匠自收购以来截至2026年一季度末的主要财务数据及变动情况、相关减值迹象出现具体时点及判断依据

公司于2022年5月31日完成对裱糊匠的收购。裱糊匠主要从事湿胶产品的生产与销售。

本次收购中，原股东王进与公司签订的股权转让协议中存在业绩承诺条款：若裱糊匠未完成承诺的净利润总额，公司有权要求王进回购其在标的公司持有的全部或者部分权益。本次交易已于2022年5月31日完成交割，裱糊匠2022年度、2023年度及2024年度承诺净利润分别为300.00万元、400.00万元及500.00万元。

裱糊匠自收购以来截至2026年一季度末主要财务数据及变动情况如下：

所属年度	资产总额	净资产	营业收入	净利润
2022年度	175.10	33.25	291.80	-78.36
2023年度	141.69	-10.19	255.32	-43.43

2024 年度	284.34	74.08	321.87	84.27
2025 年度	111.79	84.31	129.21	10.23
2026 年 1-3 月	115.53	87.80	19.00	3.49

注：2022 年 5 月 31 日收购后裱糊匠实现收入金额为 154.45 万元、净利润 82.76 万元

各年度减值迹象出现具体时点及判断依据如下：

(1) 2022 年度

2022 年度为收购完成的第一年，按照收购协议裱糊匠应达到承诺的净利润 300.00 万元，但公司实际完成净利润-78.36 万元。根据业绩承诺完成情况，裱糊匠包含商誉的资产组在 2022 年出现减值迹象，但公司结合当时经营情况判断，裱糊匠业绩未达承诺主要系收购完成时间仅有半年，业务整合的时间较短所致，预计后续年度经营将逐步改善，根据评估机构的评估结论，裱糊匠包含商誉的资产组不存在减值，故未计提商誉减值准备。

(2) 2023 年度

截至 2023 年末，裱糊匠连续两年未达成上述业绩承诺，且裱糊匠 2023 年度净利润出现亏损，根据业绩承诺完成情况，公司判断裱糊匠包含商誉的资产组于 2023 年已出现减值迹象，参考评估机构的评估结论，对裱糊匠包含商誉的资产组计提减值 214.83 万元。

(3) 2024 年度

2024 年度，裱糊匠仍未完成业绩承诺，根据业绩承诺完成情况，公司判断裱糊匠包含商誉的资产组于 2024 年已出现减值迹象，但因裱糊匠已实现扭亏为盈，营业收入较 2023 年度增长 26.07%，经营情况明显改善，公司判断未来经营不会出现大幅波动。根据评估机构的评估结论，裱糊匠包含商誉的资产组不存在减值，故未计提商誉减值准备。

(4) 2025 年度

2025 年度裱糊匠收入 129.21 万元较 2024 年度 321.87 万元大幅下滑，公司判断裱糊匠包含商誉的资产组于 2025 年已出现减值迹象，虽收入、利润等经营数据下降明显，但公司判断该下滑系 2025 年实施股权变更事项及资源倾斜导致的阶段性调整，且 2025 年对海外中东的布局效果初现，预计 2026 年裱糊匠在中东的销售情况将明显改善。基于评估机构的初步评估结论，裱糊匠包含商誉的资

产组不存在减值，故未计提商誉减值准备。

2026 年一季度裱糊匠实际经营数据远低于预期，较 2025 年度进一步下滑，在市场行情不明确的情况下，公司管理层及市场业务人员根据对客户及行业的分析判断，谨慎预测未来经营业绩。经与评估机构及会计师事务所沟通，认为裱糊匠包含商誉的资产组存在减值风险，评估机构据此对裱糊匠包含商誉的资产组重新进行审慎评估，基于评估机构 2026 年 4 月 17 日提供的评估数据，确认商誉存在减值，对剩余商誉全额计提减值准备，合计计提商誉减值损失 289.49 万元。

2. 裱糊匠报告期各期末商誉减值测试情况，是否存在前期计提不足的情况。

(1) 商誉的基本情况

2022 年 5 月 31 日，联翔股份公司通过非同一控制下的企业合并取得裱糊匠的控制权，将购买对价 446.60 万元大于合并中取得的裱糊匠可辨认净资产公允价值-57.72 万元部分，确定的企业合并成本与取得裱糊匠可辨认净资产公允价值的差额 504.32 万元确认为商誉。

(2) 商誉减值的测算过程

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》和《会计风险监管提示第 8 号—商誉减值》的规定，公司对因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，需在每年年度终了进行减值测试。

2022 年末至 2025 年末，公司聘请了评估机构对裱糊匠包含商誉资产组可收回金额进行了评估，并出具评估报告。各年末裱糊匠包含商誉的资产组的可收回金额采用收益法评估结果作为评估结论，公司根据资产评估结果确认相关商誉减值情况。2022 年末至 2025 年末，裱糊匠包含商誉的资产组商誉减值测试具体计算过程如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
资产组的净值	30.93	37.16	42.40	76.90
100%股权对应的商誉账面价值	499.13	499.13	869.52	869.52
包含商誉资产组账面价值	530.06	536.28	911.92	946.41
包含商誉资产组可收回金额	30.93	567.28	541.53	1,607.24
整体商誉减值	499.13		370.39	
其中：归属于公司的商誉减值损失	289.49		214.83	

经测试，裱糊匠包含商誉资产组各年末可收回金额分别为 1,607.24 万元、

541.53万元及567.28万元、30.93万元。2022年末及2024年末，裱糊匠包含商誉资产组可收回金额均高于其包含商誉资产组账面价值，未计提商誉减值准备；2023年末，裱糊匠包含商誉资产组可收回金额低于其包含商誉资产组账面价值370.39万元，公司按照收购时持有裱糊匠58%股权形成的商誉计算，计提商誉减值准备214.83万元；2026年一季度，裱糊匠实际经营数据远低于预期，较2025年度进一步下滑。在市场行情不明朗的情况下，公司谨慎预测未来经营业绩。经评估机构评估，裱糊匠包含商誉的资产组可收回金额低于其账面价值499.13万元，基于此，公司对剩余商誉全额计提减值准备。

(3) 商誉减值测试关键参数选取情况

根据《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的规定，采用预计未来现金流净流量的现值估计可收回金额时，公司应正确运用现金流量折现模型，充分考虑减值迹象等不利事项对未来现金净流量、折现率、预测期等关键参数的影响，合理确定可收回金额。

2022年末至2025年末，公司对于裱糊匠包含商誉的资产组采用预计未来现金流量现值的方法进行测算，预测期为5年，5年以后的永续期现金流量按照预测期最后一年的水平确定。报告期各期末，公司商誉减值测试关键参数情况如下：

项目	所属年度	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
收入	2022年年末预测		561.81	623.07	669.83	699.84	713.07			
	2023年年末预测			343.33	370.78	389.32	400.99	404.99		
	2024年年末预测				277.25	285.56	291.33	294.25	297.18	
	2025年年末预测					130.67	130.67	130.67	130.67	130.67
	实际值	291.80	255.32	321.87	129.21					
收入增长率	2022年年末预测		92.53%	10.90%	7.50%	4.48%	1.89%			
	2023年年末预测			34.47%	8.00%	5.00%	3.00%	1.00%		
	2024年年末预测				-13.86%	3.00%	2.02%	1.00%	1.00%	
	2025年年末预测					1.13%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	实际值	13.97%	-12.50%	26.07%	-59.86%					
毛利率	2022年年末预测		39.65%	39.75%	39.89%	39.99%	40.01%			
	2023年年末预测			25.22%	25.44%	25.52%	25.51%	25.44%		

	2024 年年末预测				32.97%	32.95%	32.89%	32.86%	32.76%	
	2025 年年末预测					25.68%	25.37%	25.22%	25.02%	24.83%
	实际值	16.36%	10.03%	33.77%	28.03%					
折现率	2022 年年末预测		13.69%	13.69%	13.69%	13.69%	13.69%			
	2023 年年末预测			13.04%	13.04%	13.04%	13.04%	13.04%		
	2024 年年末预测				12.78%	12.78%	12.78%	12.78%	12.78%	
	2025 年年末预测					13.10%	13.10%	13.10%	13.10%	13.10%

1) 收入、收入增长率预测及实际实现情况

2022 年至 2025 年，裱糊匠收入预测系根据历史经营情况，结合在手合同及管理层预测情况综合预测。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时，裱糊匠预测 2023 年度收入为 561.81 万元，较 2022 年度实际收入的增长率为 92.53%，主要系公司因 2022 年使用热胶效果不佳，预计 2023 年将继续使用裱糊匠的湿胶产品。同时，裱糊匠 2023 年将推出新产品—水性涂层，可适用于乳胶漆墙面、腻子粉墙面等多种基材，该产品将与第五代领绣墙布一同推出，预计将贡献 2023 年增量收入。2023 年公司发现定制类客户存在应收账款不能收回的情况，公司减少了该类定制类客户的合作导致实际实现的收入低于预测期收入。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，裱糊匠预测 2024 年度收入为 343.33 万元，较 2023 年度实际实现收入的增长率为 34.47%，主要系裱糊匠 2023 年度在领绣墙布门店的辅料市占率约 50.00%。公司 2024 年将在原有领绣系列的一款湿胶和一款基膜产品基础上，新增工匠系列的湿胶和基膜，力求通过产品选择的多样化，拓展客户渠道。2024 年实际实现的收入预测期收入差异较小。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，裱糊匠预测 2025 年度收入为 277.25 万元，较 2024 年度实际实现收入的增长率为-13.86%，主要系 2024 年部分销售业绩来源于“保证金转贷款”优惠政策，该政策后续年度不再适用，2025 年度收入预测需剔除该部分影响，因此增长率为负。2025 年预测收入是基于当时的原有股权结构、市场环境、经营条件及已知信息作出的合理预计，年内因实施股权变更事项，内部治理、业务衔接及资源统筹阶段性调整，对日常经营节奏、市场拓展及订单落地形成产生影响，导致实际实现的收入远低于预测期收入。

2025 年 12 月 31 日基准日预测时，裱糊匠预测 2026 年度收入为 130.67 万

元，较 2025 年度实际实现收入的增长率为 1.13%，主要系结合裱糊匠发展规划，预测期内，裱糊匠核心聚焦现有湿胶、基膜产品的稳定运营，短期内难以实现销量的大幅突破。同时，考虑到 2025 年销量是裱糊匠在行业下行周期中真实实现的经营成果，反映了当前市场环境下裱糊匠的渠道能力、客户基础和产品竞争力，是裱糊匠常态化经营的合理销量水平。因此，预测期内湿胶、基膜产品销量预计整体保持 2025 年销量水平，既符合裱糊匠现阶段经营规划，也贴合行业复苏节奏。

2) 毛利率预测及实际实现情况

2022 年至 2025 年，裱糊匠毛利率预测主要系根据历史毛利率及在手合同约定情况综合判断预测。2022 年至 2025 年，裱糊匠毛利率分别为 16.36%、10.03%、33.77%和 28.03%。

2023 年毛利率下降系 2022 年度裱糊匠主要客户存在定制化需求，因产品配方差异导致销售价格略高，毛利率处于相对较高水平；2023 年度，定制化客户需求减少，联翔股份公司采购的业务量占比较高，该部分业务毛利率相对较低，综合导致 2023 年度整体毛利率较 2022 年度有所下滑。

2024 年毛利率较 2023 年上涨主要系当年新增 4 家直销的整装公司客户，其销售价格参照经销商价格执行，毛利率相对较高，基于此带动裱糊匠整体毛利率上行。

2022 年至 2025 年，各年度预测的下年毛利率与实际毛利率存在较大差异，主要系实际经营过程中客户结构及产品结构发生变化所致，具体包括定制化业务占比变化、整装公司客户数量变化等。

3) 折现率

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，包含商誉资产组预计未来现金流量现值计算中，“折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业购置或者投资资产时所要求的必要报酬率”，“如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率”。

2022 年至 2025 年，裱糊匠商誉减值测试折现率均采用加权平均资本成本模型（WACC）计算税后折现率，采用迭代方式确定资产组预计未来现金流量的税前折现率，主要参数选取情况如下：

项目	选取依据	各年度是否存在重大差异
无风险收益率	根据评估基准日银行间固定利率国债收益率（10年期）的平均收益率确定	否
市场风险溢价	以上海证券交易所和深圳证券交易所股票交易价格指数为基础，选取1992年至评估基准日的年化周收益率加权平均值计算市场投资报酬率，减去无风险收益率后确定	否
贝塔系数	选取沪深A股股票100周“其他家居用品”上市公司Beta计算确定	否
债务资本成本	企业无有息负债，债务资本成本取零	否
资本结构	企业无有息负债，资本结构确定为零	否

2022年至2025年，裱糊匠商誉减值测试折现率主要受无风险收益率、市场风险溢价及贝塔系数影响，各年度折现率不存在重大波动，主要参数选取依据亦不存在重大差异，上述处理符合行业惯例。

2022年末至2025年末，公司于每年度末对商誉资产组进行减值测试，并聘请评估机构出具评估报告，参照评估结果计提商誉减值。在减值测试过程中，关键参数的选取系基于裱糊匠实际经营情况及行业惯例，属于正常合理范围，不存在前期商誉计提不足的情形。

（三）分项目列示各类存货跌价准备计提的测算过程、可变现净值确定依据、关键参数、较上期是否发生变化，结合行业趋势及可比公司情况，说明本期大额计提存货跌价准备的原因及合理性。

1. 公司各类存货跌价具体测算过程，可变现净值确认依据、关键参数、较上期是否发生变化

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

2025年度计提的存货跌价准备主要为布局海外中东市场而提前统筹预备的样册成品及其对应的原材料和半成品。受中东局势趋于紧张等因素影响，上述销售工具类存货已无法实现预期效果，公司据此计提相应跌价准备。

截至 2025 年末，公司存货库龄及跌价准备计提情况如下：

项 目	账面余额	库龄		跌价准备	计提比例 (%)
		1 年以内	1 年以上		
原材料	780.11	155.30	624.81	181.58	23.28
半成品	3,530.06	376.11	3,153.95	584.49	16.56
库存商品	631.08	47.00	584.07	112.13	17.77
在产品	73.88	73.88			
发出商品	20.39	20.39			
合同履约成本	860.96	753.85	107.11		
委托加工物资	48.77	48.77			
包装物	20.46	17.48	2.99		
合 计	5,965.71	1,492.77	4,472.94	878.20	14.72

资产负债表日，公司对存货进行了跌价测试，跌价准备计提的依据及相应测算过程如下：

(1) 原材料和半成品

原材料和半成品的存货跌价准备具体计提口径为：1) 本年度新产品对应的半成品和原材料不计提跌价；2) 原材料中的通用底布（一个原料对应多个产成品）不计提跌价；3) 库龄 1 年以上无对应销售收入的存货全额计提跌价；4) 呆滞品库全额计提跌价。

经测试，期末存货跌价情况如下：

项 目	2025 年 12 月 31 日			
	原材料	半成品	合计	占比
呆滞品	4.92	34.15	39.07	5.10%
库龄 1 年以上无对应销售收入涉及跌价	123.76	468.06	591.82	77.25%
样册	52.90	82.28	135.18	17.65%
合 计	181.58	584.49	766.07	100.00%

(2) 库存商品

库存商品主要由样册、墙布及窗帘产成品构成。样册是墙布、窗帘产品的小样目录册，其主要作用是向客户展示公司的产品、拓展销售渠道、维护经销商关

系及促销，通常情况下，样册具有较强的实用价值，不计提存货跌价准备，但2025年末，公司结合样册的实际使用情况等因素，对已无法有效用于产品展示及推广的样册计提存货跌价准备96.83万元。墙布及窗帘产成品如有对应销售订单，且销售金额高于存货成本，不计提存货跌价准备。

2025年末，公司对外购的窗帘成品，因2026年一季度国内家居市场未达到2025年末预期，预期该类存货销售前景不佳，预计短期内难以实现销售，公司对其全额计提存货跌价准备，经测试，期末存货跌价情况如下：

项目	2025年跌价准备金额
外购成品窗帘	15.30
合计	15.30

(3) 其他存货

1) 在产品 and 发出商品

公司在产品分为在产品-样册和在产品-窗帘墙布，在产品-样册最终产品为库存商品一样册，属于销售工具，均具有较强的实用价值，不计提存货跌价准备。在产品-窗帘墙布和发出商品均有对应销售订单相匹配，不计提跌价。

2) 合同履约成本

公司合同履约成本与已签订销售合同金额进行比对，未发现亏损合同，不计提跌价。

3) 委托加工物资

委外加工物资主要分为样册委外加工物资和绣花委外加工物资。样册委外加工物资最终产品为库存商品一样册，属于销售工具，都具有较强的实用价值，不计提存货跌价准备。绣花委外物资同在产品类似，均有销售订单相匹配，不计提跌价。

4) 包装物

包装物属于单位成本低，周转速度快的通用耗材，且与产品打包销售，不计提跌价。

报告期内，公司存货跌价准备计提政策未发生重大变更，无政策差异导致的计提不充分问题。

2. 结合行业趋势及可比公司情况，说明本期大额计提存货跌价准备的原因及合理性。

联翔股份公司为国内唯一一家以墙布销售为主的上市公司，公司将公众公司中涉及墙布销售的天洋新材和玉兰股份作为可比公司。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
天洋新材	14.01%	12.40%	11.79%
玉兰股份	44.97%	38.76%	29.52%
同行业可比公司平均值	29.49%	25.58%	20.65%
联翔股份公司	14.72%	15.70%	22.65%

注：同行业可比公司数据来自于公开披露的定期报告

如上表所示，报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例处于可比公司区间范围内。截至2025年12月31日，略高于天洋新材的14.01%，大幅低于玉兰股份的44.97%的水平（玉兰股份对部分市场难以接受的滞销类存货加大专项计提导致存货跌价准备比例较高）。公司按照一贯的会计政策及会计估计进行存货跌价测试，存货跌价准备计提充分。

2025年年末存货发生大额减值的原因主要包括以下两个方面：

(1) 海外中东市场受局势影响，销售工具类存货无法达到预期效果

公司于2025年布局海外中东市场，为拓展该市场提前统筹预备了用于产品宣传推广及经销门店展示的销售工具类存货，2026年2月底，中东局势趋于紧张，货运受阻、运输成本高企，加之安全因素考量，中东市场一季度业务受到严重冲击，故对该部分存货计提减值准备232.01万元。

(2) 国内家居市场未如期好转，部分库存商品面临滞销。

2026年一季度国内家居市场未达到2025年末预期。针对以前年度外购的窗帘成品，因预期销售前景不佳，预计短期内难以实现销售，故对其计提存货跌价准备15.30万元。

综合以上因素，公司于2025年度计提存货跌价准备具有合理性。

(四) 核查程序

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 获取业绩预告及前期减值测试底稿，了解初步测算结果；

(2) 访谈公司财务负责人及评估机构，了解 2026 年一季度经营不及预期对减值测试结论的影响及期后补提减值的测算依据；对比分析业绩预告前与年报审计期间减值测试的关键参数差异，评价前期测算的合理性。

(3) 了解裱糊匠商誉形成过程；获取各年度裱糊匠财务报表，了解经营波动原因；获取评估报告，分析各年度关键参数及重要假设是否存在重大差异；复核商誉减值测试过程及减值计提充分性。

(4) 获取存货明细表、库龄分析表及跌价准备计提明细表，复核库龄划分准确性及长库龄存货形成原因；复核存货可变现净值测算过程及关键假设，检查销售合同、在手订单等资料；实施存货监盘及抽盘程序；查询同行业可比公司存货跌价计提比例并对比分析；抽样选取客户、供应商进行实地访谈。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 期后补提减值损失符合《企业会计准则》规定。2025 年减值损失较 2024 年大幅增加，具有合理业务背景。公司已于业绩预告前完成减值测试，因 2026 年一季度主营业务不及预期，部分资产实际经营较前期预测显著变化，据此补充计提减值损失，属前期估计的合理修正。

(2) 公司本期对裱糊匠商誉减值的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，本期全额计提商誉减值损失具有合理的业务背景和充分的依据，各年度减值测试关键参数选取符合裱糊匠实际情况及行业惯例，不存在前期商誉计提不足的情形。

(3) 公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则》规定，计提政策具有一贯性，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比无异常。本期大额计提存货跌价准备主要系中东局势紧张对销售工具类存货计提跌价准备所致，具有合理的业务背景及客观依据。

四、关于客户及供应商。年报显示，近三年公司前五名客户集中度分别为 8.44%、26.24%、21.70%，前五名供应商集中度分别为 40.63%、26.84%、32.88%，且三年内与前述主体均不存在关联销售、采购。此外，2025 年末公司应收账款账面余额 4,545.90 万元，其中账龄 1-2 年的应收账款余额 1,338.41 万元，占比 29.44%，2024 年同账龄应收账款余额占比仅 0.49%。

请公司补充披露：（1）近三年前五大客户及供应商的基本情况，包括客户及供应商名称、公司向其销售或采购产品类型及金额、收入确认及信用结算政策、款项结算情况、期末应收及应付账款规模及期后支付情况，全面核查前述客户及供应商之间是否存在关联关系或股东同源情形，是否与上市公司、实际控制人、董事、高管等关联方存在关联关系或其他利益往来，如是，请依规及时按照关联交易相关规定补充履行审议及披露义务。（2）列示报告期内前五名应收账款及账龄 1-2 年的应收账款相关情况，包括但不限于对象名称、是否 2024 年新增客户、关联关系、交易背景及金额、信用政策、结算方式、回款情况，说明相关账款回收情况不及预期的原因和合理性，后续回收可能性及减值风险，公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第四条）

（一）近三年前五大客户及供应商的基本情况，包括客户及供应商名称、公司向其销售或采购产品类型及金额、收入确认及信用结算政策、款项结算情况、期末应收及应付账款规模及期后支付情况，全面核查前述客户及供应商之间是否存在关联关系或股东同源情形，是否与上市公司、实际控制人、董事、高管等关联方存在关联关系或其他利益往来，如是，请依规及时按照关联交易相关规定补充履行审议及披露义务。

1. 近三年前五大客户及供应商的基本情况，包括客户及供应商名称、公司向其销售或采购产品类型及金额、收入确认及信用结算政策、款项结算情况、期末应收及应付账款规模及期后支付情况

1) 近三年前五大客户的基本情况

2025 年度

客户名称	销售产品类型	2025 年度 营业收入	收入确认政策	信用结算政策	2025 年 12 月 31 日应收款 项金额	截至 2026 年 5 月 31 日期后累 计回款金 额
海盐杭州湾大桥 新区开发有限公司	装修服务	1,503.12	在客户确认完工 验收后确认收入	合同签订后预付合同价款的 30%；工程竣工验收合格后支付至合同价款的 85%；工程竣工结算审核结束后支付至合同价款的 98.5%；剩余 1.5%作为质保金，于竣工验收满两年后支付	35.88	

华住购(上海)贸易有限公司	工装渠道: 墙布及相关产品	511.89	在将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、取得结算权利时确认收入	每15天结算此前期间未结算的货款	180.90	180.90
浙江象山象星作影视文化有限公司	舆情管理服务	434.28	以客户的确认单据为收入确认依据, 按服务期确认收入	合同签订后预付合同价款的15%, 2025年6月30日前支付至合同价款的35%, 合同约定服务完成后支付至合同价款的100%	425.00	425.00
上海腾存科技有限公司	智能化设备及配件	315.99	在将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、取得结算权利时确认收入	支付全款后发货	116.42	116.42
深圳市前海人才乐居有限公司	工装渠道: 窗帘及相关产品	307.80	在将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、取得结算权利时确认收入	合同签订后支付合同价款的10%作为定金; 每批次货物发货前, 支付对应批次货物价款的30%; 每批次货物安装完成并验收合格后, 支付至对应批次货物价款的97%; 每批次货物价款的3%做为质保金, 于验收合格之日起满两年后支付	31.34	31.34
合计		3,073.08			789.54	753.66

2024 年度

客户名称	销售产品类型	2024 年度营业收入	收入确认政策	信用结算政策	截至2024年12月31日应收款项金额	截至2026年5月31日期后累计回款金额
维迈科技股份有限公司	装修服务	1,834.09	在客户确认完工验收后确认收入	每月上报上月完成工程量, 以双方确认工程量为结算依据, 按季度付款至已完核定工作量的70%, 财务结算完成后拨付至结算价款的100%	899.15	899.15
浙江嘉兴中达建设有限公司	装修服务	1,185.38	在客户确认完工验收后确认收入	合同签订后预付合同价款的30%; 开工进场后支付至合同价款的80%; 竣工验收后支付至合同价款的98.5%; 剩余1.5%作为质保金, 于竣工验收满六个月后支付	50.18	50.18
浙江东杉建设有限公司	装修服务	1,181.47	在客户确认完工验收后确认收入	工程施工进度达50%后支付至合同总价的25%; 全部工程量完工后支付至合同总价的60%; 工程竣工验收通过后支付至合同总价的70%; 经业主方整体竣工验收并完成审计后2个月内支付至合同总价的95%。剩余5%作为质保金, 于竣工验收满两年后支付	705.22	289.23

上海沉浸机遇科技开发有限公司	装修服务	740.63	在客户确认完工验收后确认收入	合同签订后预付合同价款的15%；工程完工后支付至合同总价的50%；工程验收合格后支付至合同总价的70%；工程结算后支付至实际结算价款的95%；剩余5%作为质保金，于竣工验收满一年后支付	1,373.57	1,373.57
饭小满（天津）品牌管理有限公司	装修服务	715.34	在客户确认完工验收后确认收入	合同签订后支付至合同价款的50%；施工进度达到70%时支付至合同价款的80%；竣工验收且结算报告审核确认后并支付至最终结算价款的100%	252.37	210.00
合计		5,656.91			3,280.49	2,822.13

2023 年度

客户名称	销售产品类型	2023 年度营业收入	收入确认政策	信用结算政策	截至 2023 年 12 月 31 日应收款项金额	截至 2026 年 5 月 31 日期后累计回款金额
浙江荣亿精密机械股份有限公司	装修服务	655.96	在客户确认完工验收后确认收入	合同签订后预付合同价款的30%；1号楼过道完工后支付合同价款的20%；2号楼平台完工后支付合同价款的20%；1号楼平台办公室完工后支付合同价款的20%；完工验收后支付合同价款的7%；剩余3%作为质保金，于竣工验收满一年后支付	172.94	172.94
深圳市前海人才乐居有限公司	工装渠道：窗帘	376.82	在将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、取得结算权利时确认收入	合同签订后支付合同价款的10%作为定金；每批次货物发货前，支付对应批次货物价款的30%；每批次货物安装完成并验收合格后，支付至对应批次货物价款的85%；财务结算后支付至结算价款的95%；剩余5%作为质保金，于竣工验收满两年后支付	64.80	64.80
嘉兴中诚工程检测有限公司	装修服务	106.61	在客户确认完工验收后确认收入	合同签订后支付合同价款的60%；项目竣工验收后支付至合同价款的97%；剩余3%作为质保金，于竣工验收满一年后支付		
内蒙古出师表装饰建筑材料有限公司	经销渠道：墙布、窗帘及相关产品	95.90	在货物交由客户认可的物流企业时确认销售收入	通常为先款后货		
辽宁领绣家居有限公司	经销渠道：墙布、窗帘及相关产品	84.42	在货物交由客户认可的物流企业时确认销售收入	通常为先款后货		
合计		1,319.71			237.74	237.74

2) 近三年前五大供应商的基本情况

2025 年度

供应商名称	采购产品类型	采购金额	截至 2025 年 12 月 31 日应付账款	截至 2026 年 5 月 31 日期后累计付款金额
深圳市高健实业股份有限公司	智能化设备及配件	1,125.22	555.75	555.75
杭州俊逸山语阁纺织品有限公司	窗帘原料	675.26	99.01	99.01
浙江长兴豪布思纺织有限公司	墙布原料、窗帘原料	643.24	262.00	117.22
上海无智网络科技有限公司	智能化设备及配件	604.91	190.74	190.74
福建省南平铝业股份有限公司	装修材料	586.57	608.55	402.41
合 计		3,635.20	1,716.05	1,365.13

2024 年度

供应商名称	采购产品类型	采购金额	截至 2024 年 12 月 31 日应付账款	截至 2026 年 5 月 31 日期后累计付款金额
浙江长兴豪布思纺织有限公司	墙布原料、窗帘原料	1,015.62	329.49	329.49
亨特道格拉斯窗饰产品(中国)有限公司	窗饰产品	1,010.71		
浙江沉浸机遇智能科技有限公司	施工工程设备及劳务	914.70	523.64	523.64
嘉兴市中欣建筑劳务有限公司	施工工程劳务	844.53		
杭州俊逸山语阁纺织品有限公司	窗帘原料	622.76	102.57	102.57
合 计		4,408.32	955.70	955.70

2023 年度

供应商名称	采购产品类型	采购金额	截至 2023 年 12 月 31 日应付账款	截至 2026 年 5 月 31 日期后累计付款金额
浙江嘉兴中达建设有限公司	建设工程施工	5,535.12	2,598.56	2,190.00
浙江长兴豪布思纺织有限公司	墙布原料、窗帘原料	1,563.66	32.96	32.96
四川固睿泰建筑工程有限公司海盐分公司	光伏设备及技术服务	838.36	37.40	37.40
杭州知合纺织有限公司	墙布原料	790.82	56.93	56.93
杭州志和新材料有限公司	墙布委外无纺复合加工	489.65	148.06	148.06

合 计		9,217.61	2,873.91	2,465.35
-----	--	----------	----------	----------

2. 全面核查前述客户及供应商之间是否存在关联关系或股东同源情形，是否与上市公司、实际控制人、董事、高管等关联方存在关联关系或其他利益往来

(1) 浙江嘉兴中达建设有限公司为公司 2024 年装修服务业务客户、2023 年募投项目建设工程施工总包商，嘉兴市中欣建筑劳务有限公司为公司 2024 年装修服务业务劳务供应商，同时为浙江嘉兴中达建设有限公司的全资子公司。

2024 年，在装修服务业务项目执行过程中，为保障建筑工人合法权益并确保工资优先发放，总包方浙江嘉兴中达建设有限公司基于其集团内部统筹管理及合规监管要求，指定其全资子公司嘉兴市中欣建筑劳务有限公司提供专业劳务分包服务。

浙江嘉兴中达建设有限公司和嘉兴市中欣建筑劳务有限公司与公司、实际控制人、董事、高管等关联方不存在关联关系或其他利益往来。

(2) 上海沉浸机遇科技开发有限公司为公司 2024 年装修服务业务客户，浙江沉浸机遇智能科技有限公司为公司 2024 年装修服务业务施工工程设备及劳务供应商，同时为上海沉浸机遇科技开发有限公司控股子公司。

2024 年，在装修服务业务项目执行过程中，由于该项目 VR 全感沉浸设备高度定制化，设备安装调试具有极强的技术专有性，为确保软硬件系统的兼容性及后期运维责任的统一，上海沉浸机遇科技开发有限公司指定由其控股子公司浙江沉浸机遇智能科技有限公司负责该部分设备的供应及专项安装。

上海沉浸机遇科技开发有限公司和浙江沉浸机遇智能科技有限公司与公司、实际控制人、董事、高管等关联方不存在关联关系或其他利益往来。

(3) 除上述公司以外，其余近三年前五大客户及供应商不存在关联关系或股东同源情形。公司近三年前五大客户及供应商与公司、实际控制人、董事、高管等关联方均不存在关联关系或其他利益往来。

(二) 列示报告期内前五名应收账款及账龄 1-2 年的应收账款相关情况，包括但不限于对象名称、是否 2024 年新增客户、关联关系、交易背景及金额、信用政策、结算方式、回款情况，说明相关账款回收情况不及预期的原因和合理性，后续回收可能性及减值风险，公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施。

1. 列示报告期内前五名应收账款及账龄 1-2 年的应收账款相关情况，包括但不限于对象名称、是否 2024 年新增客户、关联关系、交易背景及金额、信用

政策、结算方式、回款情况

(1) 截至 2025 年 12 月 31 日，前五名应收账款情况如下：

客户名称	是否 2024 年新增客户	关联关系	交易背景	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额	信用政策	结算方式
浙江象山上象星作影视文化有限公司	是	非关联方	该客户主营影视剧制作和发行，对影视剧主创团队存在舆情管理需求，公司具备该项业务承做能力，经商业洽谈后与公司达成合作	425.00	合同签订后预付 15%，2025 年 6 月 30 日前支付至 35%，合同约定服务完成后支付至 100%	银行转账
浙江东杉建设有限公司[注]	是	非关联方	该客户主营房屋建筑工程，对建筑装饰工程专业分包及装修材料供应存在需求，公司具备该项业务承做能力，经商业洽谈后与公司达成合作	376.99	工程施工进度达 50%后支付至合同总价的 25%；全部工程量完工后支付至合同总价的 60%；工程竣工验收通过后支付至合同总价的 70%；经业主方整体竣工验收并完成审计后 2 个月内支付至合同总价的 95%。剩余 5%作为质保金，于竣工验收满两年后支付	银行转账
饭小满（天津）品牌管理有限公司	是	非关联方	该客户主营餐饮加工及餐饮服务，对餐饮门店装修存在需求，公司具备该项业务承做能力，经商业洽谈后与公司达成合作	308.38	合同签订后支付至合同价款的 50%；施工进度达到 70%时支付至合同价款的 80%；竣工验收且结算报告审核确认后并支付至最终结算价款的 100%	银行转账
上海开众门窗有限公司	否，2025 年新增客户	非关联方	该客户主营门窗加工及工程建设，对装修材料供应存在需求，公司具备该项业务承做能力，经商业洽谈后与公司达成合作	303.98	① 前期发货满 200 万元暂不付款，后期每批发货前付清该批货款，银行转账方式支付货款；② 交货地点即时验收，每月 5 日前双方核对上月 1 日至 31 日发货金额，按上月实际发货量结算	银行转账
维迈科技股份有限公司	是	非关联方	该客户主营房屋建筑工程，对建筑装饰工程专业分包存在需求，公司具备该项业务承做能力，经商业洽谈后与公司达成合作	285.00	每月上报上月完成工程量，以双方确认工程量为结算依据，按季度付款至已完核定工作量的 70%，财务结算完成后拨付至结算价款的 100%	银行转账
合计				1,699.35		

(续上表)

客户名称	销售金额 (总额法含税)		回款金额			累计回款比例 (%)
	2024 年度	2025 年度	2024 年	2025 年	2026 年度 (截至 2026 年 5 月 31 日)	
浙江象山上象星作影视文化有限公司	41.67	458.33		75.00	425.00	100.00
浙江东杉建设有限公司[注]	1,348.06		642.84	289.23		69.14
饭小满（天津）品牌管理有限公司	779.72	241.93	583.27	130.00	80.00	77.65

上海开众门窗有限公司		398.98		95.00		23.81
维迈科技股份有限公司	1,999.15	300.00	1,100.00	914.15		87.60
合 计	4,168.60	1,399.24	2,326.11	1,503.38	505.00	77.85

[注]浙江东杉建设有限公司含税销售金额减去累计回款金额与截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额存在 39.00 万元差异，该差异系根据双方协议约定，从工程款中扣除 39.00 万元整作为履约保证金所致，公司在编制财务报表时，将该笔款项从应收账款重分类调整至其他应收款列示

(2) 2025 年账龄 1-2 年的应收账款较上期大幅增加，主要系以下原因：

1) 2024 年度，公司积极拓展装修服务板块业务规模，承接了较多当地政府项目及连锁品牌企业门店装修项目，提供了建筑外立面、门店装修等不同场景的装修业务，使得公司装修服务业务量大幅上升。由于建筑装饰行业普遍存在工程节点多、验收流程长、结算周期较长的行业惯例，部分 2024 年已完工项目于 2025 年末仍在结算中，故于 2025 年末形成账龄 1-2 年的应收账款；

2) 2024 年度，公司与窗饰产品供应商达成战略合作，作为贸易商参与上海、南京等地大型装修工程项目，客户根据最终客户（业主方）支付进度背靠背支付货款。受部分大型工程项目整体施工进度放缓及业主方资金统筹安排等因素影响，终端付款节点滞后，导致公司相关贸易款项的结算周期被动延长，故于 2025 年末形成账龄 1-2 年的应收账款；

3) 2024 年度，公司新开拓了整装公司客户业务模式，通过拓展墙布窗帘及相关产品业务渠道、优化销售策略等措施，加强了与整装公司、连锁酒店、工程项目等渠道方的合作。受下游家装市场资金面趋紧影响，部分整装公司客户面临阶段性资金周转压力。为巩固长期战略合作关系、保障市场份额，公司在综合评估客户历史信用记录及项目实际履约情况后，对部分优质客户给予了阶段性的信用期展期支持。该信用政策的动态调整导致部分货款回款周期拉长，故于 2025 年末形成账龄 1-2 年的应收账款。

截至 2025 年 12 月 31 日，前五名账龄 1-2 年的应收账款情况如下：

客户名称	是否 2024 年新增客户	关联关系	交易背景	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额	信用政策	结算方式
------	---------------	------	------	---------------------------	------	------

浙江东杉建设有限公司[注1]	是	非关联方	该客户主营房屋建筑工程,对建筑装饰工程专业分包及装修材料供应存在需求,公司具备该项业务承做能力,经商业洽谈后与公司达成合作	376.99	工程施工进度达50%后支付至合同总价的25%;全部工程量完工后支付至合同总价的60%;工程竣工验收通过后支付至合同总价的70%;经业主方整体竣工验收并完成审计后2个月内支付至合同总价的95%。剩余5%作为质保金,于竣工验收满两年后支付	银行转账
上海视程建筑装饰工程有限公司	是	非关联方	该客户主营房屋建筑工程,对窗饰产品供应存在需求,公司具备该项业务承做能力,经商业洽谈后与公司达成合作	258.50	合同签订且客户收到业主方预付款后支付合同价款的20%作为预付款;每一批次货物运抵现场并初步清点合格签字确认后支付该批次设备对应合同价款的30%;全部设备安装调试完成且单机调试验收合格后支付合同总价款的25%;最终结算完成并提交归档资料后45天内,支付至合同结算价的100%	银行转账
上海腾特威建筑工程有限公司	是	非关联方	该客户主营房屋建筑工程,对窗饰产品供应存在需求,公司具备该项业务承做能力,经商业洽谈后与公司达成合作	262.21	合同签订客户支付合同金额的15%作为定货款;所有货物离开供应商工厂前需支付至合同总额的95%;产品经客户验收通过后支付剩余合同额的2%。剩余3%作为质保金,自材料到达现场之日起第2年支付2%,第5年支付1%	银行转账
武汉优品爸爸家具有限公司	是	非关联方	该客户主营整装业务,对墙布窗帘及相关产品供应存在需求,公司具备该项业务承做能力,经商业洽谈后与公司达成合作	158.31	2024年12月底前支付合同总金额的60%;剩余40%在支付第一笔款项后的3个月内予以结清	银行转账
浙江绿合建设管理有限公司[注2]	是	非关联方	该客户主营整装业务,对墙布窗帘及相关产品供应存在需求,公司具备该项业务承做能力,经商业洽谈后与公司达成合作	119.16	2024年12月底前支付合同总金额的60%;剩余40%在支付第一笔款项后的3个月内予以结清	银行转账
合计				1,175.17		

(续上表)

客户名称	销售金额 (总额法含税)		回款金额			累计回款比例(%)
	2024年度	2025年度	2024年	2025年	2026年度 (截至2026年5月31日)	
浙江东杉建设有限公司	1,348.06		642.84	289.23		69.14
上海视程建筑装饰工程有限公司	1,339.80	17.60	369.90	729.00		80.96
上海腾特威建筑工程有限公司	759.90		302.01	195.68		65.49

武汉优品爸爸家具有限公司	294.77	14.88	151.34		158.31	100.00
浙江绿合建设管理有限公司	205.45		30.00	57.54	42.59	63.34
合 计	3,947.98	32.48	1,496.09	1,271.45	200.90	74.58

[注1]浙江东杉建设有限公司含税销售金额减去累计回款金额与截至2025年12月31日应收款项余额存在39.00万元差异，该差异系根据双方协议约定，从工程款中扣除39.00万元整作为履约保证金所致，公司在编制财务报表时，将该笔款项从应收账款重分类调整至其他应收款列示

[注2]浙江绿合建设管理有限公司含税销售金额减去累计回款金额与截至2025年12月31日应收款项余额存在1.25万元差异，该差异主要系工装业务项目中，双方按合同约定进行阶段性款项结算及开票时点，与公司收入确认政策中基于客户确认接受、取得结算权利时确认收入的时点存在时间性差异所致。公司已对该部分已开票未达收入确认条件的款项进行了恰当的账务处理，期末应收款项列报准确无误

2. 说明相关账款回收情况不及预期的原因和合理性，后续回收可能性及减值风险，公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施

浙江东杉建设有限公司2025年回款较慢系工程整体决算仍在进行中。该客户2025年已按照合同约定，陆续支付至项目结算金额的70%，按照合同约定，剩余款项需待决算完成后支付。因该客户2025年仍在陆续回款，剩余款项未来无法收回及减值的可能性较低。公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施，(1) 公司业务对接人持续跟进最终客户审计结算情况，积极配合审计结算相关工程资料提交；(2) 公司业务对接人保持与客户项目经理的沟通，及时掌握款项提报情况。

上海视程建筑装饰工程有限公司2025年回款较慢系该客户根据最终客户(业主方)支付进度背靠背。因该客户2025年仍在陆续回款，货款已支付至80%，考虑到公司经营正常，剩余款项未来无法收回及减值的可能性较低。公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施：(1) 将催收责任对应至专人；(2) 必要时发出催告函或律师函。

上海腾特威建筑工程有限公司2025年回款较慢系该客户根据最终客户(业主方)支付进度背靠背。因该客户2025年仍在陆续回款，项目货款已支付至60%，考虑到公司经营正常，剩余款项未来无法收回及减值的可能性较低。公司为保障

款项回收已采取或拟采取的具体措施：(1) 将催收责任对应至专人；(2) 必要时发出催告函或律师函。

武汉优品爸爸家具有限公司 2025 年回款较慢系该客户受其家居供应商未按期供货的影响，使得资金回笼不及时，资金周转存在困难，公司通过查询工商信息，得知该客户存在被执行的情况。公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施：(1) 不间断和客户保持联系，并积极和客户沟通尽快回款；(2) 必要时发出催告函。公司积极向客户催款，截至 2026 年 4 月，该客户货款已全部收回。

浙江绿合建设管理有限公司 2025 年回款较慢系客户受资金回笼不及时的影响，导致未能按合同约定向公司及时付款。该客户 2025 年及 2026 年均陆续回款，且通过工程渠道持续开展合作。因该客户陆续回款，且仍在继续业务合作，考虑到公司经营正常，剩余款项未来无法收回及减值的可能性较低。公司为保障款项回收已采取或拟采取的具体措施：(1) 不间断和客户保持联系，并积极和客户沟通尽快回款；(2) 必要时发出催告函。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 取得重要销售及采购合同，梳理并检查合同约定的结算条款，对比核查实际信用政策执行情况与合同约定是否一致；

(2) 通过公开渠道查询，并结合实地走访或视频询问等方式，了解主要客户及供应商的基本情况、合作背景及经营财务状况；全面核查客户与供应商之间是否存在关联关系或股东同源情形，并对存在上述情形的交易进行专项核查；全面核查客户及供应商与公司、实际控制人、董高、关键岗位人员及其他关联方是否存在关联关系或其他利益往来；

(3) 抽样选取客户及供应商，对其往来款余额、交易额等财务数据及信息实施函证，结合期后回款情况，评价应收账款后续回收可能性及减值风险；访谈公司应收账款催款责任人，评估管理层是否充分识别存在减值风险的应收款项，了解相关账款回收情况不及预期的原因并分析其合理性，评价公司为保障款项收回已采取或拟采取的具体措施是否切实有效。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 近三年前五大客户及供应商中，存在个别因股权控制形成的关联关系或股东同源情形。除上述已明确披露的情形外，公司近三年其他前五大客户及供应商无关联关系或股东同源情形，且与公司、实际控制人、董事、高管等关联方均不存在关联关系或其他利益往来。

(2) 报告期内前五名应收账款及账龄 1-2 年的应收账款相关账款回收情况不及预期，主要系受宏观市场环境波动及部分下游客户内部付款审批流程延长所致，具备合理性。截至本回复出具日，相关欠款方经营正常，不存在明显的回收不确定性及重大减值迹象，公司为保障款项收回已采取相应的措施。公司已根据预期信用损失模型足额计提了相应的坏账准备，减值计提充分、合理。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二六年六月二十九日