

江苏京源环保股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询
函中有关财务事项的专项说明

德皓函字[2026]00000151 号

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)
BeijingDehaoInternationalCertifiedPublicAccountants(LimitedLiabilityPartnership)

2025 年年度报告的信息披露监管问询函中有关财务事项的 专项说明

德皓函字[2026] 00000151 号

上海证券交易所科创板公司管理部：

由江苏京源环保股份有限公司（以下简称“京源环保”或“公司”）转来的《关于江苏京源环保股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0330 号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对问询函所提及的需年审机构发表专项意见的京源环保财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题一、关于经营业绩。年报及一季报显示：（1）报告期内公司实现营业收入 4.73 亿元，同比减少 0.57%，净利润-0.69 亿元，增亏 178.29%，综合毛利率为 23.82%，同比减少 3.76 个百分点；（2）分产品看，给水业务实现收入 0.38 亿元，同比减少 72.82%，算力业务实现收入 0.40 亿元，同比增加 209.09%；（3）近两年公司第四季度营收占全年比例分别为 42.30%和 31.84%，波动较大；（4）公司 2026 年第一季度营业收入和净利润持续下滑。

请公司：（1）结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业可比公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因，公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险。（2）结合公司业务结构、销售模式、客户结构变化、前三季度主要项目收入确认取得的依据及充分性、损益确认等，说明 2025 年第四季度业绩大幅亏损的原因，前三季度营业收入确认是否准确；（3）说明近两年来收入季节性特征发生明显变化的原因及合理性；（4）区分产品类型、行业和销售模式，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因；（5）区分产品类

型、行业和销售模式，分别列示近两年一期公司前五大客户名称、关联关系、合作年限、注册资本、订单获取方式、销售内容、交易金额及占比、收入确认依据、期末应收账款余额、期后回款比例等，并说明客户结构是否发生较大变动；(6)说明其他业务的具体情况，包括业务构成、业务性质、经营模式等。

公司回复：

一、结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业可比公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因，公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险

(一)结合行业发展趋势、公司经营策略、产品结构变动和同行业可比公司经营情况等，说明近两年一期公司营业收入、净利润和毛利率持续下降的原因

公司近两年一期营业收入、净利润和毛利率对比情况

单位：万元

项目	2026年1-3月	较同期 变动率	2025年度	较上期 变动率	2024年度	较上期 变动率
营业收入	6,588.83	-12.92%	47,337.31	-0.57%	47,609.12	20.18%
管理费用	1,619.23	12.56%	7,751.68	5.14%	7,372.38	27.55%
研发费用	710.31	4.02%	3,019.83	7.16%	2,818.04	-8.77%
信用减值损失	1,383.62	6.99%	-2,488.68	166.06%	-935.38	-73.35%
毛利率	20.00%	-7.41%	23.82%	-3.76%	27.58%	-6.53%
归属于母公司的净利润	-465.40	-338.42%	-6,883.16	-178.29%	-2,473.34	15.39%

续：各业务板块的占比及变动，毛利率情况

单位：万元

分产品	2025年				2024年			
	营业收入	占比	毛利率	同比增减	营业收入	占比	毛利率	同比增减
工业废污水处理	30,754.07	64.97%	22.54%	-3.55%	28,496.54	59.86%	26.09%	-7.21%
给水处理	3,822.12	8.07%	23.58%	-3.97%	14,060.46	29.53%	27.55%	-10.09%
算力业务	4,028.03	8.51%	54.38%	8.70%	1,303.20	2.74%	45.68%	45.68%
其他	8,733.09	18.45%	14.30%	-18.43%	3,748.92	7.87%	32.73%	1.58%
合计	47,337.31	100.00%	23.82%	-3.76%	47,609.12	100.00%	27.58%	-6.53%

如上表所列，公司 2025 年度实现营业收入 47,337.31 万元，较 2024 年度小幅下降 0.57%；2026 年 1-3 月实现营业收入 6,588.83 万元，较 2025 年一季度下降 12.92%。

公司 2025 年度毛利率为 23.82%，较 2024 年度下降 3.76 个百分点；2026 年 1-3 月毛利率为 20.00%，较 2025 年一季度下降 7.41 个百分点。

公司 2025 年度归母净利润为-6,883.16 万元，较 2024 年度亏损增大 178.29%；2026 年 1-3 月归母净利润为-465.40 万元，较 2025 年一季度亏损增大 338.42%。

公司近两年营业收入、毛利率、归母净利润整体持续下行，具体下滑原因分析如下：

1. 行业层面，目前工业水处理行业进入存量转型周期，行业整体盈利承压，构成业绩下行外部基础

(1) 行业增量市场萎缩，下游资本开支收缩

近年来国内工业水处理行业新建工程红利消退，行业由增量建设转向存量提标改造、运营维护。电力、化工、传统工矿等核心下游行业固定资产投资预算收紧，新建水处理项目投放规模下滑，市场存量项目投标竞争加剧，整体行业订单总量收缩，直接导致公司传统水处理业务收入增长乏力。2025 年公司总营收较 2024 年小幅下滑 0.57%，2026 年一季度营收同比下滑 12.92%，与行业下游需求走弱趋势保持一致。

(2) 行业低价竞争常态化，成本刚性上行挤压毛利

近年来行业同质化竞争激烈，市场主体为获取项目普遍压低投标报价；同时国家新污染物治理、污水提标改造政策落地，药剂、能耗、运维人工投入持续增加；钢材、膜组件等核心原材料价格波动上行，项目成本持续抬升。下游工业客户议价能力较强，成本上涨无法完全向下游传导，行业内企业毛利率普遍逐年下行，公司综合毛利率由 2024 年 27.58% 下滑至 2025 年 23.82%，2026 年一季度进一步降至 20.00%，与行业整体盈利变化趋势匹配。

(3) 行业整体处于“环保+数字化”转型前期

当前行业全面向智能化、一体化运维、环保算力服务转型，传统单一水处理

工程模式盈利空间持续收窄。行业内企业布局算力、AI 智慧水务均存在前期投入大、回报周期长的特征，转型阶段普遍出现传统业务盈利下滑、新兴业务尚未形成规模利润对冲的阶段性亏损，属于行业共性特征。

2. 经营策略层面，公司主动优化业务结构、布局新兴赛道，短期费用抬升、业绩承压

(1) 主动收缩低毛利、高资金占用的低效给水业务

为改善资产周转、降低坏账风险，公司经营层面择优筛选优质电力水处理客户，主动放弃回款周期长、毛利率偏低的给水类项目。2024 年给水处理收入 14,060.46 万元，2025 年大幅缩减至 3,822.12 万元，直接拉低整体营收规模，同时该板块毛利率同步下行 3.97 个百分点，双重拖累营收与毛利水平。

(2) 公司主要客户应收账款回款较慢，坏账减值损失计提挤压经营业绩

受下游客户经营承压影响，公司近年应收账款回款周期持续拉长、整体回款效率不及预期，对应应收账款坏账准备计提规模相应增加，对公司经营利润形成较大冲击。其中，2024 年度公司计提信用减值损失 935.38 万元，2025 年度计提信用减值损失 2,488.68 万元，信用减值损失计提金额大幅增长，进一步压缩盈利空间，是造成公司经营亏损的重要因素之一。

(3) 大力布局募投二期新型业务、算力新业务，导致前期管理费用、研发投入大幅增加

为夯实环保水处理主业、推动多元化业务发展，落地“环保+AI”核心发展战略，公司持续推进水处理二期募投项目建设，同步布局云计算算力业务。报告期内，公司持续加大行业专业人才引进、固定资产购置、算法技术研发及市场渠道开拓等方面投入。受上述战略投入影响，2025 年度管理费用较 2024 年度增加 379.31 万元，增幅 5.14%；2025 年度研发费用较上期增加 201.79 万元，增幅 7.16%。由此导致公司经营亏损增加，2024 年归母净利润亏损 2,473.34 万元，2025 年亏损扩大至 6,883.16 万元。

(4) 多元化业务同步拓展，资源分散尚未形成协同规模效应，导致前期固定折旧费用增加较大

公司近年来在传统水处理业务的基础上，积极拓展污水处理等多元化业务。

公司目前云计算服务租赁业务尚未形成规模化销售收入，相关资产折旧摊销刚性支出增加，2025 年度折旧费用较上年增加 501 万元。

邯郸水处理项目于 2024 年 10 月完成并转固投入运营，2025 年度为相关项目投入运营初期，结合实际水质波动、设备运行状态及业主要求，为保障系统长期稳定运行、降低后续运维成本，公司于 2025 年对该项目实施了有计划的工艺技改升级，导致固定成本支出增加 485 万元，进一步压缩公司主营业务毛利及利润。

在传统业务毛利收缩的背景下，多元化投资业务处于运营初期，规模效益尚未体现，固定的折旧费用计提增加，造成亏损规模持续扩大，暂时未能通过多元化新业务的利润对冲传统主业盈利下滑带来的负面影响。

3. 产品业务结构层面，公司传统主业毛利大幅缩水，高毛利算力业务体量偏小，无法对冲业绩缺口

(1) 核心支柱业务工业废污水处理毛利持续下滑，为业绩下行核心拖累

工业废污水处理为公司第一大收入来源，2025 年收入占比 64.97%，是营收基本盘。受行业低价竞争、运营改造成本提升影响，该板块毛利率由 26.09% 降至 22.54%。单板块毛利规模大幅收缩，对公司整体盈利形成最主要负面冲击。

(2) 给水业务收入断崖式下滑，毛利同步压缩

给水处理板块收入规模同比大幅缩水超 70%，收入贡献大幅下降，叠加毛利率同步走低，进一步压缩公司整体盈利空间。

(3) 算力业务高增长、高盈利，但规模体量不足，对冲效果有限

算力业务是公司唯一实现收入与毛利率双增长的板块：2025 年收入同比增长 209.09%，毛利率由 45.68% 提升至 54.38%，盈利水平显著高于传统水处理业务。但该业务 2025 年收入仅 4,028.03 万元，占总营收比重仅 8.51%，毛利贡献占比仅 19.4%，业务体量尚小，阶段性无法抵消污水、给水、其他业务大面积毛利下滑，无法扭转公司整体营收、毛利率、净利润下行趋势。

(4) 业务结构失衡，低毛利传统业务占绝对主导

公司营收结构高度依赖盈利持续走弱的传统水处理板块，高毛利新兴算力业务占比不足一成，业务结构呈现“低毛利业务为主、高毛利业务偏小”的失衡状

态，传统业务毛利小幅下滑即可对整体利润形成巨大冲击，最终形成营收小幅下行、毛利率逐期走低、亏损持续扩大的经营结果。

4. 各季度经营业绩与同行业可比公司对比情况

单位：万元

公司	营业收入					
	2026 年第一 季度	同比增减	2025 年	同比增减	2024 年	同比增减
兴源环境	17,300.34	4.24%	90,700.00	-13.70%	105,100.00	43.62%
清水源	26,160.76	27.92%	86,879.38	-20.43%	109,179.66	-3.77%
中创环保	6,596.73	-4.64%	38,471.83	-17.44%	46,600.53	-9.54%
本公司	6,588.83	-12.92%	47,337.31	-0.57%	47,609.12	20.18%

续：

公司	毛利率					
	2026 年第一 季度	同比增减	2025 年	同比增减	2024 年	同比增减
兴源环境	8.49%	-2.66%	13.48%	-1.69%	15.17%	49.11%
清水源	11.20%	0.28%	12.75%	-1.87%	14.62%	3.65%
中创环保	7.42%	-7.33%	8.23%	-4.84%	13.07%	5.59%
本公司	20.00%	-7.41%	23.82%	-3.76%	27.58%	-6.53%

续：

公司	归母净利润					
	2026 年第一 季度	同比增减	2025 年	同比增减	2024 年	同比增减
兴源环境	-3,185.97	23.16%	-22,710.80	-24.86%	-30,226.20	-69.46%
清水源	-103.39	-80.02%	-4,057.55	-30.77%	-5,861.01	4.99%
中创环保	-1,336.24	16.33%	-10,700.00	-1.83%	-10,900.00	-31.88%
本公司	-465.40	-338.42%	-6,883.16	-178.29%	-2,473.34	15.39%

如上表所列，当前环保行业整体呈现下行态势，行业内可比公司普遍亏损，部分可比公司逐渐减亏，而本公司因上述行业发展趋势、公司经营策略、产品结构发生变化，导致本公司扩大亏损。

（二）公司为改善经营业绩已采取及拟采取的具体措施、可行性，并分析是否存在进一步下滑风险

1. 已采取的经营改善措施

（1）业务结构优化主动收缩低毛利率业务，对冲传统环保下行压力
优化业务布局，深耕优势行业，开拓煤矿矿井水新市场；同步布局算力新业务，2024-2025 年算力业务营收实现大幅增长，对冲传统环保业务利润收缩影响。

（2）分级管控应收款，强化催收管理，加速资金回笼
搭建应收账款分级账龄管控体系，对不同账期应收款项分类管控；针对长账期客户制定专项回款计划，多措并举推进款项回收；强化逾期账款全流程催收管理，压降坏账风险，加速资金回笼。

2. 拟采取进一步具体措施

- （1）优化项目施工方案，降低原材料、人工施工成本；
- （2）控制分包费用，减少冗余开支，提升整体毛利率；
- （3）精简非必要管理、销售费用，缩减期间费用支出；
- （4）完善绩效考核机制，将营收、回款、利润指标绑定业务考核；
- （5）强化项目全流程风控，规避亏损项目、合同履行风险。

3. 业绩进一步下滑风险分析

截止 2026 年 5 月 31 日，公司在手订单充足不存在进一步经营业绩下滑风险。

（1）订单基础稳固，营收具备支撑
公司长期深耕电力水处理领域与多家大型能源企业形成持续性战略合作关系，客户粘性强；同步开拓煤矿矿井水、运维、算力新业务，形成增量补充，有效对冲传统行业投资收缩影响，营收大幅下行空间有限。

（2）应收管控加码，现金流与利润风险可控
公司持续推进应收账款分级账龄管理，细化长账期专项回款方案，加大逾期账款催收力度，整体回款效率稳步改善，不存在因应收款问题导致业绩进一步下滑的风险。

（3）拟通过降本控费、优化考核、全流程风控多措并举，提升盈利水平，防范业绩下滑。

二、结合公司业务结构、销售模式、客户结构变化、前三季度主要项目收入确认取得的依据及充分性、损益确认等，说明 2025 年第四季度业绩大幅亏损的原因，前三季度营业收入确认是否准确；

(一) 公司主要业务确认收入的依据及说明如下：

业务类型	收入确认流程	收入确认依据	收入确认说明
设备及系统集成业务（EP）	按照合同要求供货后，客户开箱验收后确认收入	到货验收单	集成设备移交给客户后，保管责任转移至客户
工程承包业务（EPC）	按照合同要求供货并完成安装后，客户对设备及工程整体进行试运行，并在运行期间进行记录运行质量，符合合同要求后对项目进行验收，公司确认收入	竣工验收单	当项目现场满足施工条件或者集成设备安装条件后，公司进场进行施工，并将集成设备进行安装。材料及设备运至现场虽然有客户相关人员签收记录，但对方仅对货物参数数据及数量与技术协议进行核对，保管责任未转移，仍为公司承担保管责任。当通过客户试运行后确认收入。

(二) 前三季度主要销售订单及收入确认情况，前三季度营业收入确认是否准确

客户名称	行业	销售模式	业务结构	确认收入	金额（万元）	验收日期	确认时点	收入确认是否跨期
客户 1	钢铁	运维	工业、其他	一、二、三季度	4,937.39	按月	按月	否
客户 2	电力	EPC	工业	一季度	1,340.02	2025 年 3 月	2025 年 3 月	否
客户 3	电力	EPC	工业	一季度	2,049.97	2025 年 3 月	2025 年 3 月	否
客户 4	电力	EP	工业	一季度	1,858.41	2025 年 3 月	2025 年 3 月	否
客户 5	电力	EPC	工业	二季度	3,271.19	2025 年 4 月	2025 年 4 月	否
客户 6	电力	EPC	工业	二季度	4,094.66	2025 年 6 月	2025 年 6 月	否
客户 7	电力	EPC	工业	三季度	3,251.57	2025 年 8 月	2025 年 8 月	否
客户 8	电力	EPC	工业	三季度	1,764.06	2025 年 9 月	2025 年 9 月	否
合计					22,567.28			

如上表所列，公司前三季度主要客户来自电力行业，销售模式为运维服务、

EP 及 EPC 项目，确认收入依据如下：

1. 运维服务费

该业务属于持续性运维服务，合同约定在服务期内分期确认收入，公司在一、二、三季度分期核算入账，按月履约结算模式匹配收入准则，收入分期计量逻辑合理，不存在一次性提前或延后确认的情况。

2. EPC、EP 工程类项目

所有工程类项目均严格按照合同约定规则确认收入：一季度项目均在 2025 年 3 月完成设备安装、施工竣工并取得客户验收单据，对应在一季度确认收入；二季度两个脱硫废水零排放项目分别于 4 月、6 月完成验收调试，匹配二季度确认收入；三季度两个水处理项目分别在 8 月、9 月完成调试验收手续，对应在三季度确认收入。

公司前三季度运维、EP、EPC 项目收入确认时点、确认依据符合企业会计准则及合同约定，收入划分季度与项目履约进度、验收节点匹配，无跨期确认收入情形，收入确认具备准确性、合规性，前三季度营业收入确认是准确的。

（三）2025 年第四季度业绩大幅亏损的原因

2025 年各季度经营情况表

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2025 年度
营业收入	7,566.67	13,439.83	11,259.24	15,071.59	47,337.31
营业成本	5,492.93	9,699.77	8,696.25	12,174.69	36,063.64
毛利率	27.41%	27.83%	22.76%	19.22%	23.82%
销售费用	232.68	436.81	309.81	861.80	1,841.10
管理费用	1,438.48	1,662.03	1,570.57	3,080.60	7,751.68
归属于上市公司股东的净利润	195.20	37.10	-611.39	-6,504.08	-6,883.16
信用减值损失（“-”表示损失）	1,293.25	-195.94	75.61	-3,661.60	-2,488.68

如上表所列，公司 2025 年第四季度业绩大幅亏损，主要原因为第四季度计提较大金额坏账损失。具体分析如下：

1. 第四季度单季毛利率为全年最低

本期客户项目规模体量较大，加之项目所在地理位置偏僻，导致项目实施费用整体偏高，毛利率低。

2. 应收账款按照账龄计算的信用减值损失的影响

本期第四季度计提信用资产减值损失 3661.60 万元，是导致当期净利润出现大额亏损的核心直接因素，具体原因如下：

(1) 2025 年前三季度回款以长账龄项目为主，而第四季度回款多为短账龄项目，由此使得本季度需大额计提信用减值损失；

(2) 应收账款在第四季度的账龄区间拉长，比如从 4-5 年到 5 年以上，对应的计提比例从 50% 上升至 100%，故第四季度较前三季度计提了大额的信用减值损失。

3. 公司第四季度计提了较大金额的销售费用、管理费用，导致第四季度利润下降

(1) 第四季度攻坚拓单、冲刺年度业绩，销售费用中人工成本较三季度明显增加，人员相关支出增多；业务拓展费用上涨，中标费、招投标费、业务招待费、技术服务费同比增长，市场投标、客户对接投入增多。

(2) 第四季度公司可转债募投项目生产节奏放缓，导致计入管理费用的固定资产折旧额增加明显。另外第四季度计提较大的年终奖金，导致期间费用职工薪酬增加。

综上分析，由于上述事项导致公司第四季度大幅亏损。

三、说明近两年来收入季节性特征发生明显变化的原因及合理性

(一) 近两年各季度收入占比情况

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
第一季度	7,566.67	15.98%	5,016.01	10.54%
第二季度	13,439.83	28.39%	12,058.02	25.33%
第三季度	11,259.24	23.79%	10,397.98	21.84%
第四季度	15,071.59	31.84%	20,137.12	42.30%
合计	47,337.31	100.00%	47,609.12	100.00%

如上表所示，公司近两年营业收入规模基本持平，但季度营业收入占比结构

发生明显改变：一季度、二季度、三季度营业收入占比均同比上升，第四季度营业收入占比同比下滑。

（二）算力行业各季度收入占比

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
第一季度	708.97	17.60%	---	---
第二季度	1,185.00	29.42%	---	---
第三季度	896.81	22.26%	667.64	51.23%
第四季度	1,237.25	30.72%	635.56	48.77%
合计	4,028.03	100.00%	1,303.20	100.00%

如上表所示，2024 年度第三、四季度开展算力业务，2025 年算力行业营业收入确认均匀分布于全年各季度。

（三）电力行业各季度收入占比

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
第一季度	4,962.97	14.97%	4,773.59	12.63%
第二季度	10,070.07	30.37%	11,150.56	29.51%
第三季度	7,532.27	22.72%	9,414.99	24.92%
第四季度	10,592.78	31.95%	12,444.14	32.94%
合计	33,158.09	100.00%	37,783.28	100.00%

如上表所示，电力行业 2025 年度收入下滑，近两年收入占比季节性特征没有发生明显变化，且第二季度、第四季度营业收入占比一贯较高。

（四）季节性特征发生明显变化的原因及合理性

公司项目主要通过招投标方式取得，各季度获得的项目数量、规模不同，不同规模和不同类型的项目执行周期也不同，从而使得各季度完成的项目数量、规

模不同。报告期内公司主要收入来自电力行业，电力企业采购具有一定的季节性，受北方冬季施工、春节假期等影响，很多项目集中在第四季度完成发货或施工，导致公司第四季度收入占比较高。此外，公司上半年受春节假期影响，1、2月完成项目较少，主要集中在3月以后发货或者施工。因此，公司营业收入存在季节性波动。

同时由于公司主要业务模式为设备及系统集成、工程承包，各季度确认收入主要受当期完成的项目数量、规模大小等影响，一般各季度间不会均匀分布。因此，公司业务模式相对较少也可能会导致公司各季度收入和业绩存在一定波动的风险。

新拓展算力业务收入确认均匀分布于全年各季度，进一步平抑原本“前低后高”的收入波动规律。

综上分析，近两年营收季度占比变动是行业固有季节性规律叠加公司新业务布局后的正常结果，近两年季节性特征发生明显变化具备合理性。

四、区分产品类型、行业和销售模式，量化分析不同产品营业收入和毛利率变动较大的原因

（一）根据不同产品类型核算营收、毛利率数据及其变动的原因：

单位：万元

产品业务/行业	2025 年度		2024 年度		较上期波动	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
工业废污水处理	30,754.07	22.54%	28,496.54	26.09%	7.92%	-3.55%
给水处理	3,822.12	23.58%	14,060.46	27.55%	-72.82%	-3.97%
算力	4,028.03	54.38%	1,303.20	45.68%	209.09%	8.70%
其他业务	8,733.09	14.30%	3,748.92	32.73%	132.95%	-18.43%
合计	47,337.31	23.82%	47,609.12	27.58%	-0.57%	-3.76%

1. 工业废污水处理和给水处理

公司承接的工业废污水和给水处理项目主要为电力行业的项目，受大环境影响，工业废污水处理业务收入保持稳步增长且算力业务逐步增加的同时，适当减少给水业务订单。由于行业整体竞争加剧，平均毛利率也逐年下降。

2. 算力业务

算力业务是公司在聚焦环保主业的基础上在 2024 年度新开发的业务板块，该板块较环保板块毛利整体较高，但是尚处于起步阶段，整体规模较小，由于 2025 年度贸易业务金额较大，且采用净额法确认营收，导致毛利较高。

3. 其他业务

公司其他业务均围绕主业配套衍生，以运维服务为最主要收入来源，主要是公司以前年度投资、建设的工业水处理项目产生的运维营业收入 6,524.98 万元，该类项目技术门槛低，投入运行时间较短，处于提升阶段，所以毛利率较低。

(二) 根据不同行业类型核算营收、毛利率数据及其变动的原因：

单位：万元

行业类型	2025 年度		2024 年度		较上期波动	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
电力	33,158.09	23.18%	37,783.28	27.27%	-12.24%	-4.09%
钢铁	6,593.12	6.86%	2,625.29	16.39%	151.14%	-9.53%
算力	4,044.40	54.16%	1,303.20	45.68%	210.34%	8.48%
化工	927.63	23.91%	670.73	19.56%	38.30%	4.35%
煤矿	484.96	-43.00%	641.18	23.19%	-24.36%	-23.62%
市政	-	-	3,250.12	29.50%	-100.00%	-29.50%
其他	2,129.12	34.06%	1,335.33	42.26%	59.44%	-8.20%
合计	47,337.31	23.82%	47,609.12	27.58%	-0.57%	-3.76%

由于业务整体毛利较低，公司持续提高项目承接筛选标准，筛选优质业务，聚焦稳定性强、支付条件好、毛利率高的优质客户，实现业务结构逐步优化。2025 年度，公司在保持电力业务基本盘营收相对稳定的同时，减少钢铁、煤矿行业的业务占比，同时新增的算力业务板块逐步发力，“环保+AI”多元化业务同步拓展，带来新业务增量。但是由于行业整体竞争加剧，导致公司平均毛利率逐年下降。

(三) 根据不同销售模式核算营收、毛利率数据及其变动的原因

销售模式	营业收入 (万元)	毛利率 (%)	营业收入比上年 增减 (%)	毛利率比上年 增减 (%)
设计与咨询服务业务	673.70	36.43	83.40	-56.66
设备及系统集成业务	13,748.18	29.89	-135.45	2.67
工程承包业务	22,315.35	21.93	51.05	-3.68
基础设施投资建设和经营业务	7,163.88	6.67	62.91	-18.61
其他业务	3,436.19	45.03	54.96	-3.26
合计	47,337.31	23.82	-0.57	-3.76

设备及系统集成业务（EP）营收同比下降，业务规模大幅收缩，EP 模式项目多用于新建电厂项目，该模式下由业主自行组织现场安装施工，需等待业主完成全厂整体联调验收后方可回款，项目回款周期偏长。公司出于加快资金回笼、优化现金流的考量，主动提高项目承接准入门槛，选择性放弃回款周期偏长的 EP 类项目，由此导致整体营业收入规模有所下滑，该模式毛利率小幅抬升。

工程承包业务（EPC）营业收入同比增长，EPC 项目可依据实际工程量分段结算回款，回款进度可控，资金周转效率更优，该模式下毛利率略有下降。

五、区分产品类型、行业和销售模式，分别列示近两年一期公司前五大客户名称、关联关系、合作年限、注册资本、订单获取方式、销售内容、交易金额及占比、收入确认依据、期末应收账款余额、期后回款比例等，并说明客户结构是否发生较大变动；

(一) 近两年一期前五大客户销售业务基本情况

年度	客户名称	关联关系	合作年限	注册资本 (万元)	订单取得 方式	交易内容	产品类型	行业	销售模式	交易金额 (万元)	业务占比	收入确认依据	期末应收余额 (万元)	期后回款占比
2026 一季 度	客户 1	无	6 年	13,209,466.11	招标投标	脱硫废水深度处理	工业给水其他	电力	EP EPC	3,199.74	48.56%	到货验收单 竣工验收单	3,568.00	---
	客户 2	无	6 年	2,000,000.00	招标投标	运行服务费	其他	钢铁	运维	1,595.59	24.22%	服务确认单	1,884.63	---
	客户 3	无	7 年	3,527,698.29	招标投标	全厂废水系统深度优化改造	工业给水其他	电力	EP EPC	666.33	10.11%	到货验收单 竣工验收单	361.00	55.40%
	客户 4	无	2 年	9,672.79	询比价	运行服务费	算力	其他	运维	628.91	9.55%	服务确认单	1,479.00	---
	客户 5	无	7 年	5,000,000.00	招标投标	运营服务费	其他	其他	运维	49.87	0.76%	服务确认单	61.38	---
	合计									6,140.44	93.19%		7,354.01	2.72%
2025 年度	客户 1	无	5 年	2,000,000.00	招标投标	运行服务费	其他	钢铁	运维	6,593.12	13.93%	服务确认单	2,373.30	91.86%
	客户 2	无	5 年	13,209,466.11	招标投标	锅炉补给水、脱硫废水零排放、 生活污水处理	工业给水其他	电力	EP EPC	5,922.52	12.51%	到货验收单 竣工验收单	3,449.15	32.79%
	客户 3	无	5 年	175,000.00	招标投标	脱硫废水零排放	工业	化工	EPC	4,094.66	8.65%	竣工验收单	4,000.27	49.77%
	客户 4	无	5 年	1,998,066.94	招标投标	含煤废水、再生水深度	工业	电力	EP EPC	3,956.82	8.36%	到货验收单 竣工验收单	4,277.85	41.46%
	客户 5	无	9 年	2,600,000.00	招标投标	锅炉补给水、脱硫废水深度处理 系、循环水排污水处理系统	工业给水	电力	EP	3,311.50	7.00%	到货验收单	1,621.27	54.96%
	合计									23,878.62	50.44%		15,721.84	50.67%

年度	客户名称	关联关系	合作年限	注册资本 (万元)	订单取得 方式	交易内容	产品类型	行业	销售 模式	交易金额 (万元)	业务 占比	收入确认 依据	期末应收余 额(万元)	期后回 款占比
2024 年度	客户 1	无	5 年	3,527,698.29	招标中标	锅炉补给水、水处理非标设备、 中水回用及工业污水处理站	工业给 水其他	电力	EP EPC	10,394.68	21.83%	到货验收单 竣工验收单	9,022.59	34.98%
	客户 2	无	4 年	13,209,466.11	招标中标	锅炉补给水设备、脱硫废水零排 放设备、生活污水处理设备	工业给 水其他	电力	EP EPC	8,629.81	18.13%	到货验收单 竣工验收单	9,103.67	16.31%
	客户 3	无	4 年	175,000.00	招标中标	锅炉补给水系统设备、含煤废水 处理设备、净化站水处理	工业	电力	EP EPC	3,013.27	6.33%	到货验收单 竣工验收单	1,718.40	43.58%
	客户 4	无	1 年	6,264.26	招标中标	循环排污水水处理设备	工业	电力	EP	2,787.61	5.86%	到货验收单	3,150.00	-
	客户 5	无	4 年	1,998,066.94	招标中标	超滤系统设备、反渗透系统设 备、循环冷却水处理系统	工业	电力	EP	2,721.52	5.72%	到货验收单	2,071.26	48.48%
	合计									27,546.89	57.86%		25,065.92	25.51%

（二）客户结构未发生较大变动说明

1. 核心客户稳定性强，多年持续保持稳定交易往来

近两年一期前五大客户销售业务基本情况表中 2026 年一季度客户 1、客户 2 连续进入 2024 年、2025 年、2026 年一季度前五大客户名单，合作年限均在 5 年及以上，属于公司长期战略核心客户。

公司深耕电力行业，前五大客户中电力行业客户占比较高，各大电力集团等优质客户交替出现在年度前五大清单，客户行业未发生根本变化。

全部前五大客户均为市场化招标获取、无关联方客户，不存在新增异常关联大客户的情形。

2. 结构发生明显阶段性调整

历年前五大客户主要集中于 EP、EPC 项目，2025 年、2026 年一季度前五大客户对应的业务结构逐步转向运维服务，运维业务营收占了一定比例；工程类客户项目结算周期更长、应收余额偏高；运维客户回款节奏更平稳；伴随运维业务占比提升，应收结构、期后回款比例同步出现阶段性变化，属于业务结构衍生的合理变动。

综上所述，虽然公司业务结构向运维服务调整，公司核心客户未发生较大变化。

六、说明其他业务的具体情况，包括业务构成、业务性质、经营模式等

单位：万元

项目类别	金额	占比
运维服务费	7,117.98	81.51%
出售其他产品	1,344.15	15.39%
租赁	248.61	2.85%
物业费、水电费	22.35	0.26%
合计	8,733.09	100.00%

其他业务主要包括公司投资建设运营的浓盐水零排放处理工程业务，公司负责全厂浓盐水零排放处理系统，规划建设 1 座处理规模为 200m³/H 浓盐水零排放

处理站及其配套设施，包括本工程红线范围内投融资、可研、设计、监理、设备材料采购、建设、运营、维护（含人工和备件、材料等）、项目移交等所有工作，对应确认运维收入 6,524.98 万元；本年度新增自有资金建设的闲置厂房及自有资金购买的闲置办公场地租赁业务收入增加。同时，因租赁面积增加及入驻企业正常生产经营需要，物业水电收入实现同步增长。

七、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 了解并测试公司收入、成本、费用相关内部控制，评价内控设计合理性与运行有效性；

2. 获取近两年一期业务项目台账，分析各项目毛利率变动的原因及合理性；

3. 查阅行业研究报告、同行业上市公司年报，对比行业发展趋势及同业经营数据；

4. 抽查主要项目业务合同、项目验收单、结算单、发货单、回款凭证，核查收入确认的合理性；

5. 对前五大客户执行函证程序及现场访谈，核查客户背景、关联关系、合作交易金额的真实性；抽查期后回款银行流水；

6. 访谈管理层了解经营策略、项目周期、季节性变动原因及合理性；

7. 获取公司 2025 年度各季度财务报表，分析各季度经营业绩亏损原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 公司近两年一期营收、净利润、毛利率下滑原因具备商业合理性；

2. 公司 2025 年度前三季度收入确认未见重大异常，2025 年第四季度经营业绩亏损原因具有合理性；

3. 公司 2025 年度各季度收入变动、各产品营收及毛利率波动，前五大客户

结构未发生较大变动具备合理性。

问题二、关于算力业务。年报显示，2025 年公司实现算力业务收入 0.40 亿元，同比增加 209.09%，毛利率 54.38%。公司算力业务包括云计算服务、算力系统集成与部署服务和 IDC 运维与支持，公司未披露算力业务经营模式及收入确认政策。

请公司：（1）分业务类型，分别说明细分业务的盈利模式、采购模式、生产模式、销售模式，列示最近两年细分业务收入、成本、毛利率情况及同比变动情况，收入确认政策以及与同行业可比公司是否存在差异；（2）分业务类型，列示算力业务前五大客户和供应商的名称、关联关系、注册时间及规模、交易内容、交易金额、相关合同签订时点，销售的发货、收款、收入确认时点，采购的付款、到货时点，说明交易金额与客户、供应商规模的匹配性与合理性；（3）说明公司业务开展是否涉及算力租赁，如是，结合实际开展情况，分业务类型，说明算力业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点，结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等，分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性，并说明相关收入、成本确认是否符合《企业会计准则》的规定；（4）列示最近两年公司算力业务相关设备的购入或租入情况，相关设备的账面余额、摊销年限、账面价值及算力实际利用率情况，结合行业发展趋势、市场售价情况、可比公司情况等，说明算力业务相关设备采购价格的公允性，相关设备的摊销年限、折旧摊销及减值计提处理等的合理性；（5）计算算力业务的投资回收期，说明截至目前公司算力业务在手订单情况，并结合客户集中度情况，说明是否对大客户存在依赖，相关业务是否具备可持续性。

公司回复：

一、分业务类型，分别说明细分业务的盈利模式、采购模式、生产模式、销售模式，列示最近两年细分业务收入、成本、毛利率情况及同比变动情况，收入确认政策以及与同行业可比公司是否存在差异

（一）算力业务分业务的盈利模式、采购模式、生产模式、销售模式

公司在深耕传统水处理业务的同时，将人工智能作为战略转型的主要方向，积极部署“环保+AI”的战略。一方面，公司通过 AI 算法、云计算、物联网等技术，自主研发以“小鲸水务”“知衡 AI 除磷一体机”为代表的垂类应用产品，为传统水处理业务赋能，提高水处理的稳定性与运行效率，为客户提供更智能、高效的服务体验；另一方面，公司构建起包括基于自持算力的云计算服务、面向高性能算力集群的系统集成业务、基于自主团队的 IDC 运维服务在内的业务矩阵，全面布局算力业务，为客户提供一站式的算力需求解决方案。

2024 年 5 月 31 日，公司成立全资子公司南通京源云计算科技有限公司（以下简称“京源云计算”），正式开展算力业务。京源云计算主要负责两条业务线，包括“环保+AI”产品的自主研发和云计算服务。

2025 年 1 月 10 日，公司成立控股子公司京源云智能科技（上海）有限公司（以下简称“京源云智能”），进一步完善算力业务矩阵。京源云智能主要负责两条业务线，包括 IDC 运维服务和算力集群系统集成业务。

公司的算力业务主要有三种具体运营模式，分别是云计算服务、算力集群系统集成业务、IDC 运维业务，说明如下：

1、云计算服务

主要采用“自采服务器+云平台交付”的重资产运营模式对外提供云计算服务。公司以自采服务器构建 GPU 算力池，通过自研云平台向客户交付算力资源，客户可按需获取 GPU 算力服务而无需承担硬件采购及运维成本。

2、IDC 运维业务

面向大型互联网公司、大型企业提供 IDC 运维与支持服务，包含机房环境运维、设备监控值守、故障响应处理及日常技术支撑。核心硬件维保由设备原厂商负责，核心是为客户算力设备及机房运行提供稳定、持续的运维保障服务。

3、算力集群系统集成业务

依托稳定的供应链渠道和丰富的互联网客户资源，开展主流型号 GPU 服务器的采购与销售业务，并具备算力中心的规划和建设能力，包括 IDC 机房布局设计、

综合布线部署、服务器系统镜像封装与改配、单机及多机压力测试等。

(二) 最近两年细分业务收入、成本、毛利率情况及同比变动情况

1. 最近两年细分业务收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

季度	2025 年度			2024 年度			较同期波动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
云计算服务	2,607.27	1,389.90	46.69%	1,365.28	596.42	56.32%	1,241.99	793.48	-9.62%
IDC 运维业务	713.64	463.89	35%	---	---	--	713.64	463.89	--
算力集群系统集成业务	723.49	---	--	---	---	--	723.49	---	--
合计	4,044.40	1,853.79	54.16%	1,365.28	596.42	56.32%	2,679.12	1,257.37	-2.16%

注：算力集群系统集成业务以算力服务器的贸易为主，营业收入按照净额法确认。

2. 收入确认政策

云计算服务业务与 IDC 运维业务在服务期限内分期确认收入；算力集群系统集成业务以算力服务器的贸易为主，在客户验收合格时确认收入，营业收入按照净额法确认。

3. 与同行业可比公司相比：

(1) 公司 2025 年度云计算服务与行业可比公司毛利率情况：

行业可比公司	2025 年毛利率 (%)
天融信/002212	44.58
利通电子/603629	38.55
中贝通信/603220	33.85
平均毛利率	38.99
本公司	46.69

如上表所示，2025 年度公司云计算服务综合毛利率 46.69%，高于三家可比

公司均值 38.99%，超出可比区间 33.85%-44.58%，差异源于各公司业务、资产模式不同：

中贝通信主营重资产算力机房租赁，折旧、带宽成本高且低价接单，毛利率 33.85%；利通电子主业为电子零部件，算力仅副业，综合毛利受硬件业务拖累，毛利率 38.55%；天融信与公司业务最为接近，但配套安全硬件、研发投入更高，毛利率 44.58%。

公司主营自研行业云定制服务，低毛利硬件、基建业务占比小，自有技术减少外购成本，定制化服务享有定价优势，毛利率高于行业平均。该差异由经营结构差异造成，具备合理性。

(2) 公司 2025 年度 IDC 运维业务与行业可比公司毛利率情况如下：

行业可比公司	2025 年毛利率 (%)
润泽科技/300442	44.10
奥飞数据/300738	33.33
光环新网/300383	29.15
平均毛利率	35.53
本公司	35.00

如上表所列，公司 IDC 运维业务毛利率与行业可比公司不存在显著差异。

二、分业务类型，列示算力业务前五大客户和供应商的名称、关联关系、注册时间及规模、交易内容、交易金额、相关合同签订时点，销售的发货、收款、收入确认时点，采购的付款、到货时点，说明交易金额与客户、供应商规模的匹配性与合理性

(一) 近两年主要算力业务客户情况

年度	客户名称	关联方关系	注册时间	注册金额 (万元)	销售内容	销售金额(万 元)	合同签署 时点	发货时点	收入确认 时点	回款(含税, 万元)		
										合计	收款时间	收款明细
2025 年度	客户 1	非关联第三 方	2024.6	110,000	算力集群系统集成 业务	494.75	2025.3	2025.4	2025.4	41,968.07	2025.3	8,242.11
						210.62	2025.3	2025.9	2025.9		2025.4	25,592.00
											2025.6	40.74
					IDC 运维业务	38.44	2025.3	2025.6	2025.6		2025.8	826.00
						442.68	2025.3	2025.12	2025.12		2025.9	6,255.72
											2025.1	459.00
2025.12	552.50											
2025 年度	客户 2	非关联第三 方	2024.6	600,000	IDC 运维业务	57.28	2025.7	2025.9	2025.9	140.09	2025.12	140.09
						132.16	2025.7	2025.11	2025.11			
2025 年度	客户 3	非关联第三 方	2004.4	9,672.79	云计算服务	2607.27	2024.5	2025.1-12	2025.1-12	2,218.50	2025.1	246.50
											2025.3	246.50
											2025.5	493.00
											2025.8	246.50
											2025.9	246.50
											2025.11	739.50
2024 年度	客户 4	非关联第三 方	2004.4	9,672.79	云计算服务	1365.28	2024.5	2024.7-12	2024.7-12	1,447.19	2024.9	707.69
											2024.11	246.50
											2024.12	493.00
合计						5,348.48					45,773.85	

注：算力集群系统集成业务以算力服务器的贸易为主，销售金额按照净额法确认。

(二) 近两年主要算力业务供应商情况

年度	供应商名称	供应商注册 资本时间	注册金额 (万元)	采购内容	合同签署 时点	采购金额 (万元)	收货时点	期末付款(含税, 万元)			对应客户	关联方关 系
								合计	付款时间	付款明细		
2025 年度	供应商 1	2010.12	15,000.00	算力服务器	2025.3	29,488.14	2025.3	33,321.60	2025.4	33,321.60	客户 1	非关联第 三方
2025 年度	供应商 2	2020.12	2,000.00	算力服务器	2025.8	2,073.45	2025.9	2,343.00	2025.9	2,194.50	客户 1	非关联第 三方
									2025.10	148.50		
2025 年度	供应商 3	2024.11	2,000.00	算力服务器	2025.8	4,335.40	2025.9	4,899.00	2025.8	798.00	客户 1	非关联第 三方
									2025.9	3,790.50		
									2025.10	310.50		
2024 年度	供应商 4	1995.8	7,021.42	算力服务器	2024.4	7,672.57	2024.7	8,670.00	2024.6	1,300.50	客户 3	非关联第 三方
									2024.7	1,249.50		
									2024.9	4,120.00		
									2024.10	2,000.00		
2025 年度	供应商 5	2017.12	100,000.00	算力服务器	2025.3	99.12	2025.3	112.00	2025.3	112.00	客户 4	非关联第 三方
合计						43,668.68				49,345.60		

经企查查、企信宝平台查询后，未发现以上客户与供应商存在关联关系。

综上，公司采用“以销定购”的业务模式。结合主要客户及供应商的注册时间、注册资本、行业地位等基本情况，公司销售与采购金额均与其经营规模相匹配，具有商业合理性。

三、说明公司业务开展是否涉及算力租赁，如是，结合实际开展情况，分业务类型，说明算力业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点，结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等，分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性，并说明相关收入、成本确认是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合实际开展情况，分业务类型，说明算力业务的经营模式、盈利模式、货物及资金流转情况、收入确认政策及依据、成本构成及结转时点

1. 算力业务的经营模式

公司算力云服务业务由全资子公司南通京源云计算科技有限公司（以下简称“京源云计算”）开展，采用“自采服务器+云平台交付”的重资产运营模式。具体经营模式如下：

（1）设备采购与部署

公司基于前期市场调研及客户需求对接，于 2024 年 6 月向表“近两年主要算力业务供应商情况”中供应商 4 采购 34 台 MD100 型号牡丹 AIO 一体机，含税总价 8,670 万元。该批设备产权归公司所有，部署于公司指定的数据中心。

（2）服务模式

公司向客户提供包月制算力云服务，客户无需承担硬件采购及运维成本，可按需获取 GPU 算力资源。服务内容包括：设备上架、系统部署、迁移、故障报修、设备维护及数字资产安全保障。

（3）与传统算力租赁的区别

传统算力租赁多为轻资产模式（租用第三方设备再转租），公司自有设备完成上架和部署后为客户提供算力云服务，设备产权清晰，服务链条完整，具备更强的服务可控性和客户黏性。

2. 盈利模式

公司盈利来源于算力云服务收入，扣除设备折旧、数据中心托管费、网络带宽费、运维人工成本及税费后形成毛利。2025 年度，京源云计算算力云服务收入 2,607.27 万元。

3. 货物流转

环节	具体情况
设备存放	34 台牡丹 AIO 一体机 (MD100) 存放于第三方数据中心，2024 年 6 月至 2025 年 4 月期间存放于公司自有或合作机房，2025 年 5 月起搬迁至第三方数据中心进行托管运维
设备使用	除自用算力以外，剩余设备用于向表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 提供算力云服务，服务期内设备由公司负责运维管理，客户通过远程方式使用算力资源
货权归属	服务期内及期满后，全部算力服务器产权均归京源云计算所有

4. 资金流转

节点	内容	金额/方式
设备采购付款	合同签订后 3 个工作日内支付 15% 预付款 (1,300.5 万元)；货物通关且确认数量后支付 85% 尾款 (7,369.5 万元)	含税总价 8,670 万元，货款已全额支付
服务费收款	客户采用“包月”方式按月支付服务费，每月 25 日就当月服务情况进行对账，对账单经双方盖章确认后公司开具增值税专用发票	每月开票金额 246.5 万元 (税率 6%)
托管费用支付	2025 年 5 月起，向第三方数据中心管理单位按月支付服务器管理费用	按实际发生额支付

5. 算力收入确认时点、成本结转时点、归集方式的合规性说明

(1) 收入确认时点与方式

① 确认原则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条、第九条及第二十六条规定，公司判断在算力云服务合同中承担主要责任人角色，理由如下：公司向客户提供的算力云服务基于自有设备，对设备拥有控制权；公司自主决定设备的部署、运维及技术方案；公司独立承担设备故障、服务中断等履约风险；公司向客户开具全额发票并承担收款信用风险。

②确认时点

服务采用时段法确认收入。算力云服务属于“客户在企业履约的同时取得并消耗企业履约所带来的经济利益”的情形（准则第十一条第（一）款），符合在一段时间内确认收入的条件。公司自 2024 年 7 月 4 日起开始计费，按月根据实际服务期间确认收入。

③净额法调整

2025 年 5 月起，公司将服务器搬迁至第三方数据中心进行托管，由客户全资子公司负责运维。根据审计意见，该管理费用属于公司为履行算力云服务合同而发生的必要支出，且公司在该托管安排中主要承担代理人角色（由第三方数据中心实际提供基础设施运维服务），因此按照《企业会计准则第 14 号——收入》关于主要责任人和代理人的相关规定，采用净额法进行会计处理，将服务器管理费用作为收入的抵减项，而非单独确认为成本。

2025 年度共确认收入 2,607.27 万元，月收入确认明细如下：

月份	收入类型	收入金额（万元）	备注
1 月	其他业务收入	232.55	按合同全额确认
2 月	其他业务收入	232.55	按合同全额确认
3 月	其他业务收入	232.55	按合同全额确认
4 月	其他业务收入	232.55	按合同全额确认
5 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
6 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
7 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
8 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
9 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
10 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
11 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
12 月	其他业务收入	209.64	净额法调整后金额
合计		2,607.27	

(2) 成本结转时点与归集方式

①设备折旧

34 台牡丹 AIO 一体机作为固定资产核算，按预计使用年限计提折旧，折旧

费用按月归集至算力云服务成本。

②托管费用

2025 年 5 月前，设备运维由公司自行承担，相关人工成本、电力成本等直接计入营业成本；2025 年 5 月起，托管费用按净额法冲减收入，不再单独列示为成本。

③其他成本

网络带宽费、运维人员薪酬等按实际发生额归集，按月结转至营业成本。

综上，公司上述会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于主要责任人与代理人判断、时段法确认收入的相关规定，亦符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》关于折旧计提的要求。收入确认时点准确，成本归集完整，不存在提前或延后确认收入的情形。

（二）结合市场供需、行业竞争格局、可比公司情况等，分析算力业务营业收入大幅增长、毛利率维持高位的原因及合理性，并说明相关收入、成本确认是否符合《企业会计准则》的规定

1. 算力业务收入增加的原因及合理性

2025 年度公司算力板块营业收入较 2024 年度大幅增长 209.09%，收入高增主要系多重因素叠加所致，具体原因如下：

（1）核心长期算力云业务持续稳定贡献收益

公司与表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 签署《算力云服务合同》，服务周期为 2024 年 6 月 28 日至 2026 年 6 月 27 日，合计 2 年；2025 年为该合同完整履约第二年，双方合作稳定，月度服务费按协议约定按期结算。2024 年仅确认 7-12 月共 6 个月收入，收入基数偏低；2025 年为算力业务首个完整运营年度，全年 12 个月持续确认营收，运营周期完整推动收入实现显著自然增长。

（2）新设子公司新增业务增量

公司于 2025 年 1 月设立京源云智能科技（上海）有限公司，布局算力服务器贸易、数据中心技术服务相关业务，该子公司当年实现营业收入 1,392.30 万元，有效增厚算力板块整体营收规模。

2. 算力业务毛利率合理性分析

公司 2025 年、2024 年算力业务综合毛利率保持在 40%以上，主要由于行业特有性质决定，主要原因分析如下：

（1）定价策略：成本加成与市场参照相结合

公司算力云服务定价综合以下因素确定：一是硬件投入，即 34 台高端 AI 服务器采购成本及折旧摊销；二是服务成本，包括 7×24 小时运维保障、系统部署迁移、故障响应等技术服务成本；三是基础设施成本，涵盖数据中心托管、网络带宽、电力消耗等配套支出；四是市场行情，参照同期同类 GPU 算力云服务市场报价水平。最终价格在覆盖上述成本的基础上保留合理利润空间，经双方平等协商一致确定，月服务费 246.5 万元的定价系基于上述成本测算及市场参照形成。

（2）成本结构特征

公司算力云服务的成本结构主要包括四个部分：设备折旧、带宽成本、人工成本及托管费用。其中，设备折旧为占比最高的固定成本，34 台 MD100 设备按使用年限计提折旧，随着收入规模扩大，单位收入分摊的折旧成本被逐步摊薄。带宽成本相对稳定。人工成本方面，2025 年 5 月后部分运维工作转为托管模式，人工成本有所下降。托管费用自 2025 年 5 月起产生，按净额法冲减收入，不单独体现为成本。

（3）公司自身经营影响因素

①公司自有设备模式具备成本优势

公司采用自有设备直接提供服务模式，设备采购款已于 2024 年全额支付，后续仅需承担折旧成本（非现金支出），相较于轻资产租赁模式需持续支付设备租金，成本结构更优。

②净额法调整对毛利率产生正面影响

2025 年 5 月起采用净额法后，托管费用直接冲减收入而非计入成本，在报表层面降低了收入基数，并同步降低了成本基数。由于原托管费用计入成本时的毛利率低于整体水平，净额法调整后对整体毛利率有一定提升作用。

③客户集中带来规模效应

单一客户使用全部 34 台设备，无需为多个客户分散配置资源，设备利用率维持在较高水平，固定成本被充分摊薄。

④市场供需关系支撑定价

2025 年度国内高端 GPU 算力资源仍处于相对紧平衡状态，特别是用于 AI 训练的大显存服务器（单台 640GB 显存）供给有限，公司设备配置具备一定稀缺性，定价具备支撑。

⑤毛利率与行业对比情况

根据行业公开信息，算力云服务行业毛利率普遍在 40%至 60%区间，公司购买算力服务器的资金来源为母子公司之间拆借，与行业内同类公司常用的融资租赁方式相比资金成本较低，54.38%的毛利率处于行业合理区间内。公司采用自有重资产模式，折旧成本虽高但无持续租金支出，且设备为 2024 年新采购的高端配置，技术迭代风险相对可控，毛利率具备可持续性。

⑥风险因素与应对措施

公司亦充分认识到以下可能影响毛利率持续性的因素：一是设备利用率若出现下降，固定折旧成本无法被充分摊薄，将直接拉低毛利率；二是若市场竞争加剧导致服务价格下行，而成本端相对刚性，毛利率将面临压缩压力；三是托管费用若持续上涨，净额法冲减收入金额增加，将直接减少收入规模。针对上述风险，公司将持续优化设备运维效率，积极拓展客户群体以提升设备利用率，并密切关注市场价格动态，适时调整服务定价策略，确保毛利率水平处于合理区间。

四、列示最近两年公司算力业务相关设备的购入或租入情况，相关设备的账面余额、摊销年限、账面价值及算力实际利用率情况，结合行业发展趋势、市场售价情况、可比公司情况等，说明算力业务相关设备采购价格的公允性，相关设备的摊销年限、折旧摊销及减值计提处理等的合理性

（一）公司近两年算力相关设备的购入情况及账务处理

公司于 2024 年 6 月向表“近两年主要算力业务供应商情况”中供应商 4 采购牡丹 AIO 一体机（型号 MD100）34 台，含税单价 255 万元/台，含税总价 8,670 万元，不含税单价 225.66 万元/台，不含税总价 7,672.57 万元。该批设备于 2024 年 6 月 27 日前交付 10 台，2024 年 7 月 20 日前交付剩余 24 台，货款已全额支付。具体情况如下：

购入设备名称	数量（台）	账面原值（万元）	摊销年限	目前使用情况
采购牡丹 AIO 一体机	34	7,672.57	5	使用中

该批 34 台设备主要用于向表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 提供算力云服务，设备存放于第三方数据中心。2024 年 6 月至 2025 年 4 月期间存放于公司自有或合作机房，2025 年 5 月起搬迁至第三方数据中心进行托管运维。

（二）公司采购价格公允性分析

在大模型应用与 AI 智能体规模化落地的驱动下，算力云服务行业正从传统通用云计算全面转向云智算一体化新阶段，整体呈现多重清晰发展趋势，需求结构上，算力云服务与全栈算力调度平台在政务、金融、工业等关键行业渗透率快速提升，同时市场格局将进一步分化，算力云服务最终深度嵌入千行百业数字化转型，成为新质生产力的核心。算力服务器价格呈现明显结构性分化，高端 AI 算力服务器受芯片管制、核心元器件紧缺影响，中长期将整体维持高位。未来算力云服务行业集中度预计将会持续提升，盈利稳定性不断增强。

公司向表“近两年主要算力业务供应商情况”中供应商 4 采购的 34 台牡丹 AI0 一体机（MD100），含税单价 255 万元/台，不含税单价 225.66 万元/台。该设备配置为：IntelXeonPlatinum8468CPU、8xSXM80GBGPU、640GB 总显存、464GBDDR5 内存、17.68TBNVMe 数据盘等，属于高端 AI 训练与推理一体化服务器。

1. 市场同类设备采购价格对比

根据公开市场信息，2024 年度高端 AI 服务器市场价格情况如下：搭载 8 卡 H100SXM80GBGPU 的 AI 服务器，市场单价普遍在 200 万元至 300 万元区间。例如，中国移动 2024 年至 2025 年新型智算中心集采中，智算服务器平均中标价格约为 237.2 万元/台（不含税）。英伟达 H10080GBSXM 模块单卡售价约 3 万美元，8 卡配置加上 CPU、内存、存储、网络及整机集成成本，整机价格处于上述区间。

公司采购的牡丹 AI0 一体机（MD100）搭载 8×SXM80GBGPU，配置与市场主流 H1008 卡服务器相当，采购单价 255 万元/台处于市场合理价格区间内。

2. 同行业采购单价对比

根据行业公开信息，2024 年度国内算力服务器采购市场中，同类型 8 卡高端 AI 服务器采购单价因品牌、配置、采购规模及交付周期等因素存在差异，但总体集中在 200 万元至 300 万元区间。公司采购价格处于该区间内，与市场价格

不存在重大偏离。

3. 供应商背景及关联关系

表“近两年主要算力业务供应商情况”中供应商 4 与公司不存在关联关系，为独立第三方供应商。该公司是一家专注于信息技术设备销售与技术服务的企业，主营业务涵盖服务器及存储设备销售、系统集成服务、软件授权与技术支持，作为惠普（HPE）、戴尔（Dell）等国际品牌服务器产品的重要渠道合作伙伴，具备大规模企业级 IT 设备的供应能力。

综上所述，公司算力设备采购价格参照市场同类设备价格水平，经双方平等协商确定，定价公允，不存在关联方高价采购或利益输送情形。设备采购合同条款、付款方式及交货安排均符合商业惯例，货款支付路径清晰，不存在异常资金往来。

（三）与同行业可比公司摊销年限合理性分析

公司名称	算力固定资产	摊销方法	使用年限	折旧残值	年折旧率
蓝耘科技	专用设备	直线法	5-10 年	5%	19%-9.5%
青云科技	服务器	直线法	5 年	5%	19%
并行科技	专用设备	直线法	5 年	5%	19%
本公司	专用设备	直线法	5 年	5%	19%

如上表所列，公司与同行业可比公司类似服务器固定资产摊销政策未见重大不一致情况。

五、计算算力业务的投资回收期，说明截至目前公司算力业务在手订单情况，并结合客户集中度情况，说明是否对客户存在依赖，相关业务是否具备可持续性

公司算力云服务业务固定投入主要为 34 台牡丹 AIO 一体机（MD100）的采购成本，含税总价 8,670 万元，不含税总价 7,672.57 万元。此外，还包括数据中心机柜租赁、网络带宽部署、运维团队组建等配套投入。

（一）年均营业收入测算

公司向表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 提供算力云服务，采用包月制计费，每月服务费 246.5 万元（税率 6%），年度服务费含税 2,958 万元，

不含税约 2,790.57 万元。

2025 年度，京源云计算算力云服务审计后确认收入约 2,607.27 万元。该金额已考虑 2025 年 5 月起因搬迁至第三方数据中心而采用净额法调整的影响（将服务器管理费用作为收入抵减项）。

（二）投资回收期测算

基于上述数据，算力云服务业务投资回收期测算如下：以不含税设备采购成本 7,672.57 万元为固定投入基数，以年度不含税服务费收入约 2,790.57 万元为年均现金流入（简化测算，未考虑设备折旧、运维成本、税费等现金流出），静态投资回收期约为 2.75 年。若考虑设备折旧（非现金支出）、运维成本、托管费用等实际现金流出，动态投资回收期将有所延长。

公司将持续优化运维效率，控制运营成本，力争在合同服务期限内实现投资回收。

（三）算力云服务在手订单

截至 2025 年 12 月 31 日，京源云计算与表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 签订的《算力云服务合同》尚在履行期内，服务期限为 2 年（2024 年 6 月 28 日至 2026 年 6 月 27 日）。该合同为公司在手核心订单，2026 年 1 月至 6 月剩余服务期内预计可确认收入约 1,257.81 万元（按净额法调整后月均收入估算）。公司亦在积极拓展新的算力云服务客户。

目前公司拥有 34 台牡丹 AIO 一体机，公司与客户签署稳定合作协议，且该部分算力服务器设备具备市场稀缺性，未发现重大减值迹象。

此外，京源云智能 2025 年度实现服务器贸易收入 705.37 万元、运维及技术服务收入 686.94 万元。截至报告期末，京源云智能在手订单主要为与下游客户签署的算力服务器销售合同及技术服务合同，具体订单金额及履约周期因商业保密要求未予详细披露。公司正积极拓展新的客户资源，以丰富在手订单结构。

（四）客户集中度情况

2025 年度，京源云计算算力云服务审计后确认收入 2,607.27 万元，该收入主要来自表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3。京源云智能服务器贸易及技术服务收入 1,437.13 万元，客户结构相对分散。

综合算力业务板块，2025 年度前五大客户收入占比情况如下：表“近两年主要算力业务客户情况”中客户 3 作为京源云计算主要客户，收入占比较高；京源云智能客户相对分散。整体而言，算力云服务子板块存在主要客户集中度较高的特征，但公司已积极扩展新客户等方式，降低对单一外部客户的完全依赖。

（五）算力业务可持续性分析

2025 年至 2026 年，我国算力服务器市场需求持续增长，AI 服务器市场规模占算力服务器市场总规模的比重已超过 67%，预计 2026 年将进一步提升至 68.27%。智能算力规模持续爆发式增长，推理需求成为主引擎，算力服务正从“卖资源”向“卖结果”的任务式交付升级。国内 AI 算力缺口达 30%，高端 AI 芯片供给持续紧张，算力集群排期周期长，为算力云服务提供了持续的市场需求空间。

公司将持续推进算力业务市场拓展：一是积极拓展算力云服务客户群体，在现有蓝耘科技合作基础上，寻求与更多 AI 大模型厂商、科研机构及企业客户建立合作关系；二是依托京源云智能的算力服务器贸易及技术服务能力，拓展算力基础设施综合服务市场；三是结合母公司京源环保在环保及工业领域的客户资源，探索“环保+AI”垂直场景的算力应用。

综上，公司与主要客户签署稳定合作协议，经营较为稳定，同时积极关注算力设备市场经营风险，拓展新业务增长点。

六、会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 访谈算力云服务业务管理层，了解各细分业务运营模式、算力云服务开展情况、定价规则；
2. 获取算力业务合同、服务协议，抽查合同关键条款，核对交易内容、金额、结算节点；
3. 盘点算力设备、服务器，核实设备数量、使用状态、实际算力利用率；
4. 检查算力设备采购合同、招投标比价资料、采购发票、付款凭证，对比公开市场价格，核查采购公允性；复核折旧、摊销计提准确性及合理性；
5. 选取算力业务客户、供应商执行函证，核查交易真实性、往来余额准确性；

6. 复核算力云服务收入确认、成本结转凭证，核查会计处理合规性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 公司算力各细分业务经营模式、采购销售模式与行业相比未见重大不一致情况；相关收入确认、成本结转未见重大不合理情况；

2. 公司算力云服务收入大幅增长、高毛利率符合行业现状及公司实际经营情况，具备合理性；

3. 公司算力设备采购价格公允，相关折旧、摊销已依据准则的规定进行合理计提；目前公司算力云服务业务经营正常，暂未出现重大减值迹象。

问题三、关于应收账款。年报显示，2025 年末公司应收账款余额为 8.44 亿元，同比增长 9.53%，其中，账龄两年以上应收账款余额 2.57 亿元，同比增长 12.13%，账龄三年以上应收账款余额 1.62 亿元，同比增长 34.08%。2025 年末，公司应收账款坏账准备为 1.49 亿元，占应收账款余额比例为 17.70%，同比增加 1.26 个百分点。

请公司：(1) 区分产品类型和销售模式，列示 2025 年末应收账款前五大客户的名称、关联关系、交易内容、项目资金来源、形成时间、销售金额及占比、账龄、逾期情况及期后回款比例；(2) 结合销售模式变化、产品结构变化、主要客户回款约定等，说明公司在营业收入同比下滑的情况下，应收账款仍同比增长的原因及合理性；(3) 结合应收账款迁徙率变化情况、长账龄应收账款收入确认时间及依据、应收账款逾期情况，以及主要长账龄应收客户的信用状况、未能回收的原因、公司已采取的追偿措施等，说明长账龄应收账款回收较慢的原因，是否存在款项回收风险，减值准备计提是否充分。

公司回复：

一、区分产品类型和销售模式，列示 2025 年末应收账款前五大客户的名称、关联关系、交易内容、项目资金来源、形成时间、销售金额及占比、账龄、逾期情况及期后回款比例

截止2025年12月31日公司主要应收账款对应客户基本情况：

序号	客户名称	关联方关系	交易内容	项目资金来源	形成时间	产品类型	销售模式	2025年销售金额(万元)	占2025年营业收入比例	应收余额(万元)	账龄	逾期情况	期后回款比例
1	客户 1	否	锅炉补给水处理系统	自有资金	2024年6月	给水处理	EP	---	---	1,862.00	1至2年	逾期 1,729.00 万元 未逾期 133.00 万元	33.97%
2	客户 2	否	锅炉补给水系统设备	自有资金	2024年11月	给水处理	EP	---	---	1,678.60	1至2年	逾期 1,438.80 万元 未逾期 239.80 万元	42.86%
3	客户 3	否	锅炉补给水处理系统成套设备及水处理系统水箱设备	自有资金	2024年6月	给水处理	EP	---	---	1,275.20	1至2年	逾期 1,115.80 万元 未逾期 159.40 万元	46.73%
4	客户 4	否	锅炉补给水系统设备	自有资金	2025年3月	给水处理	EP	945.13	2.00%	961.20	1年以内	逾期 907.80 万元 未逾期 53.4 万元	66.67%
5	客户 5	否	原水预处理系统	自有资金	2022年12月	给水处理	EPC	---	---	723.00	2至3年	逾期	84.05%
6	客户 6	否	循环排污水处理设备	自有资金	2025年3月 2024年2月	工业废污水处理	EP	1,858.41	3.93%	5,250.00	1年以内 2,100.00 1至2年 3,150.00	未逾期	---
7	客户 7	否	水处理非标设备	自有资金	2024年9月	工业废污水处理	EP	---	---	3,921.61	1至2年	未逾期	22.91%
8	客户 8	否	脱硫废水零排放处理系统	自有资金	2025年6月	工业废污水处理	EPC	4,094.66	8.65%	3,449.15	1年以内	逾期 3,076.25 万元 未逾期 372.89	21.30%
9	客户 9	否	综合水处理	自有资金	2022年9月	工业废污水处理	EPC	---	---	3,299.97	3至4年	逾期 259.22 万元 未逾期 3,040.75 万元	---
10	客户 10	否	工业废水零排放	自有资金	2021年9月 2023年6月	工业废污水处理	EPC	---	---	3,279.05	4至5年 1,076.29 3至4年 2,202.76	逾期	---
11	客户 11	否	锅补、含煤、零排放处理	自有资金	2024年6月 2025年6月	工业废污水处理	EP	2,217.70	4.68%	3,165.74	1至2年 659.74 1年以内 2,506.00	逾期 1,186.14 未逾期 1,979.60	29.70%

序号	客户名称	关联方关系	交易内容	项目资金来源	形成时间	产品类型	销售模式	2025年销售金额(万元)	占2025年营业收入比例	应收余额(万元)	账龄	逾期情况	期后回款比例
12	客户 12	否	循环、含煤、零排放处理	自有资金	2024年12月 2025年2月 2025年10月	工业废污水处理	EP	2,388.10	5.04%	2,760.71	1至2年 62.15 1年以内 2698.55	逾期 839.19 万元; 未逾期 1,921.51 万元	3.24%
13	客户 13	否	非标水处理设备	自有资金	2024年11月	工业废污水处理	EPC	---	---	2,520.00	1至2年	逾期 2,268.00 万元 未逾期 252.00 万元	---
14	客户 14	否	脱硫废水零排放改造	自有资金	2025年4月	工业废污水处理	EPC	3,271.19	6.91%	2,446.22	1年以内	逾期 2,336.69 万元 未逾期 109.52	25.38%
15	客户 15	否	庐山市污水处理厂扩容	自有资金	2023年12月	工业废污水处理	EPC	---	---	2,340.00	2至3年	逾期 1,972.00 万元 未逾期 368.00 万元	---
16	客户 1	否	再生水预处理系统设备、含煤废水处理系统设备	自有资金	2024年9月	工业废污水处理	EP	---	---	1,386.76	1至2年	逾期 1,290.16 万元 未逾期 96.58 万元	---
17	客户 16	否	水预处理装置及施工费	自有资金	2021年3月	工业废污水处理	其他	---	---	774.02	4至5年	逾期	---
18	客户 17	否	主机及加药机架/再生水设备采购安装	自有资金	2021年6月	工业废污水处理	其他	---	---	699.04	4至5年	逾期	---
19	客户 18	否	脱硫废水零排放系统设备	自有资金	2022年12月	工业废污水处理	其他	---	---	684.45	3至4年	逾期 570.26 万元 未逾期 114.19 万元	5.84%
20	客户 19	否	运维服务	自有资金	2025年	其他	运维	6,112.23	12.91%	2,373.30	1年以内	未逾期	91.86%
21	客户 20	否	设备	自有资金	2024年12月	其他	其他	---	---	522.00	1至2年	未逾期	19.16%
22	客户 21	否	生活污水处理改造	自有资金	2025年9月	其他	EPC	391.74	0.83%	432.00	1年以内	未逾期	31.06%
23	客户 22	否	生态修复工程总承包材料	自有资金	2024年12月 2020年5月	其他	EPC	---	---	343.80	1至2年 5年以上	逾期	---

序号	客户名称	关联方关系	交易内容	项目资金来源	形成时间	产品类型	销售模式	2025年销售金额(万元)	占2025年营业收入比例	应收余额(万元)	账龄	逾期情况	期后回款比例
24	客户 23	否	技术服务费	自有资金	2021年6月	其他	其他	---	---	180.00	4至5年	逾期	---
25	客户 17	否	主机及加药机架/再生水设备采购安装	自有资金	2021年6月	其他	其他	---	---	157.00	4至5年	逾期	---
26	客户 24	否	污水处理站维保	自有资金	2025年9月	其他	运维	29.62	0.06%	12.56	1年以内	未逾期	100.00%
27	客户 25	否	污水处理站运营	自有资金	2025年11月	其他	运维	44.81	0.09%	6.84	1年以内	未逾期	100.00%
28	客户 26	否	污水处理服务	自有资金	2025年11月	其他	运维	35.73	0.08%	3.79	1年以内	未逾期	---
29	客户 27	否	云服务费	自有资金	2025年10-12月	算力	其他	2,607.27	5.51%	739.50	1年以内	逾期	---
30	客户 28	是	服务费	自有资金	2025年12月	算力	运维	5.66	0.01%	6.00	1年以内	未逾期	---
总计								24,002.26	50.70%	47,253.51			

二、结合销售模式变化、产品结构变化、主要客户回款约定等，说明公司在营业收入同比下滑的情况下，应收账款仍同比增长的原因及合理性

公司近两年应收账款与营业收入波动情况表：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	较上期波动
营业收入	47,337.31	47,609.12	-0.57%
应收账款	69,448.44	64,380.41	7.87%

续：应收账款账龄分析表

账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	较上期波动
1年以内	34,291.01	37,944.40	-9.63%
1至2年	24,426.74	16,209.56	50.69%
2至3年	9,493.56	10,827.10	-12.32%
3至4年	10,052.62	7,298.53	37.73%
4至5年	3,161.88	2,349.76	34.56%
5年以上	2,959.09	2,414.39	22.56%
合计	84,384.90	77,043.74	9.53%

（一）公司近两年销售模式、产品结构、主要客户回款约定基本情况

公司的主营业务按照业务模式主要分为：设备及系统集成业务（EP）、工程承包业务（EPC）、设计与咨询业务（E）、基础设施投资建设和经营业务、其他业务。近两年公司销售模式基本一致。

按产品结构，工业废污水处理 2025 年营业收入 30,754.07 万元，占总营业收入的 64.97%；2024 年营业收入 28,496.54 万元，占比 59.86%；两年比例基本一致。给水处理 2025 年营业收入 3,822.12 万元，占比 8.07%；2024 年营业收入 14,060.46 万元，占比 29.53%，比例有所下降。

2025 年确认收入金额前五大且合同金额超过 1500 万元客户的付款条件如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务模式	合同金额	付款条件
1	客户 1	运维	按实际处理水量结算	在每一计费期结束后的 5 个工作日内,项目运营联合协调小组中的双方代表共同确认上一个日历月度内实际处理水量、实际回收淡水水量和实际动能消耗量,并根据本合同规定的结算方法出具水量确认单作为上月水费结算依据。甲方在下个月月底前向乙方支付上个周期月运营费用。
2	客户 2	EPC	3,650.88	<p>1.设备费:乙方完成本采购订货、生产制造工作,完成设备监造验收后,支付给乙方合同设备费的 50%;安装调试验收合格后,支付给乙方合同设备费 47%。</p> <p>2.建筑、安装工程费:建筑、安装工程进度款依据合同价按工程进度支付,完成主设备现场施工安装工作,初步验收后,甲方向乙方支付建筑、安装工程费 50%;完成项目中的两台旁路烟道蒸发塔现场施工安装工作,经初步验收后,甲方向乙方支 47%。</p> <p>3.质保金:余款 3%作为质保金,质量保证期满 12 个月向乙方支付质保金。</p>
3	客户 3	EPC	4,580	<p>1.预付款:合同总价格的 10%作为预付款。</p> <p>2.设备款:投料后,支付 20%。到货后,支付 30%。试验运行,并通过发包人性能验收试验后,支付 30%。质保金 10%,终验且质保期满后支付。</p> <p>3.建筑工程费、安装工程费的支付:在#1 机组通过 168 小时运行考验后 30%支付给乙方,在#2 机组通过 168 小时运行考验后 20%支付给乙方;工程竣工决算审计完成后,20%支付给乙方。剩余 3%转为竣工验收后的质量保证金。</p> <p>4.设计、调试、技术服务费的支付:合同设备交付验收完毕后支付 40%。合同设施初步验收证书签署后,支付 40%。合同技术服务费的 10%,发包方已经签发了最终验收证书后,支付给承包人合同技术服务费的 7%。剩余 3%作为合同技术服务费质量保证金,待保证期满没有质量问题后 30 日内支付。</p>

序号	客户名称	业务模式	合同金额	付款条件
4	客户 4	EP	2,389.55	1.预付款：买受人收到出卖人提交的履约保函/保证金 60 天内一支付 10%作为首次付款。 2.投料款：合同设备主要外购件订货且主要部件投料后，支付 20%。 3.到货款：：到货验收合格后 60 日内支付 30%到货款。 4.试运款：竣工试验合格后 60 日内支付 30%试运款。 5.质保金：质保期 1 年，质保期满，验收合格后支付 10%。
5	客户 5	EP	1,980	1.预付款：订货合同签字后，经买方审核无误后 14 日内，支付 10%的预付款。 2.投料款：供货合同签字后，经买方审核无误后 14 日内，买方支付 20%的投料款。 3.进度款：提交经监造签署的进度文件支付 30%的进度款。 4.到货款:货到验收，买方支付设备合同总价 10%的到货款。 试运款:安装调试验收合格，通过机组 168 小时试运行，买方支付该设备合同价格 10%的试运款。 4.质保金:剩余合同总价 10%的货款作为设备质量保证金。
合计			12,600.43	

由上表可知，公司与主要客户签订合同皆约定在验收后付款比例达到 90%以上。销售模式、产品结构与应收款回款无关联关系，回款进度取决于客户付款手续流程进度、支付能力、集团拨款时效性。因此，不存在分段收款节点约定回款比例下降、高比例回款延后等放宽信用政策促进销售的情形。

（二）营收降低的同时应收款增加的原因

公司收入确认严格按照项目合同约定执行，但相关应收账款回款周期出现延长，整体回款效率偏低。结合应收账款账龄分析表数据来看，账龄1年以内、2-3年应收账款余额有所回落，其余区间账款规模均呈上升态势，其中1-2年账龄款项增幅尤为突出。大量原本应在1年内收回的款项未能按期回款，逐步滚动至1-2年账龄区间，反映出下游客户普遍延长付款周期。

从前五大应收账款客户情况分析，电力行业投资节奏放缓，叠加国有企业内部付款审批流程繁琐，款项回收滞后，典型客户包括表“截止2025年12月31日公司主要应收账款对应客户基本情况”中客户1、客户7；钢铁行业市场行情持续低迷，下游钢铁企业现金流承压，付款进度大幅延后，代表客户为表“截止2025年12月31日公司主要应收账款对应客户基本情况”中客户9。受上述多重因素共同影响，公司营业收入下滑的同时，应收账款余额规模反而增长9.53%。

三、结合应收账款迁徙率变化情况、长账龄应收账款收入确认时间及依据、应收账款逾期情况，以及主要长账龄应收客户的信用状况、未能回收的原因、公司已采取的追偿措施等，说明长账龄应收账款回收较慢的原因，是否存在款项回收风险，减值准备计提是否充分

(一) 长账龄应收账款回收较慢的原因

截止 2025 年 12 月 31 日主要应收账款长账龄情况

序号	客户名称	应收余额(万元)	坏账准备计提金额(万元)	账龄	是否逾期	应收确认时间	客户信用状况	未回款的原因	追偿措施	是否存在回款风险
1	客户 1	3,299.97	1,649.99	3 至 4 年	部分逾期	2022 年 09 月	查阅公开信息资料, 未见经营异常, 未被列入被执行人或失信人名单	钢铁市场行情低迷, 付款进度延迟	发函催收	否
2	客户 2	3,279.05	1,639.53	3 至 4 年 4 至 5 年	逾期	2023 年 06 月 2021 年 09 月	查阅公开信息资料, 未见经营异常, 未被列入被执行人或失信人名单	诉讼	诉讼	否
3	客户 3	1,175.06	812.9	4 至 5 年 5 年以上	逾期	2021 年 04 月 2020 年 12 月	查阅公开信息资料, 未见经营异常, 未被列入被执行人或失信人名单	履行内部审批程序以及落实资金时间较长, 进而导致实际收到应收账款的时间常晚于应收账款收款节点, 进而导致应收账款实际结算周期长于合同约定。	发函催收	否
4	客户 4	856.04	428.02	4 至 5 年	逾期	2020 年 12 月	查阅公开信息资料, 未见经营异常, 未被列入被执行人或失信人名单	该客户为项目总包公司, 回款时间受其下游客户回款进度影响。	发函催收	否
5	客户 5	774.02	387.01	4 至 5 年	逾期	2021 年 03 月	查阅公开信息资料, 未见经营异常, 未被列入被执行人或失信人名单	诉讼	诉讼	否
	合计	9,384.14	4,917.45							

（二）公司长账龄应收账款坏账准备计提的充分性分析

公司已对报告期长账龄应收账款依据会计准则的规定进行了坏账准备的计提。

1. 公司应收账款预期信用损失的确定方法及依据

公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
合并范围内关联方组合	本公司合并财务报表范围内的关联方款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失
账龄组合	本公司根据以往的历史经验对应收账款计提比例作出最佳估计，参考应收账款的账龄进行信用风险组合分类	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

2. 与同行业可比公司坏账计提比例对比情况

单位：%

账龄	节能国祯	中电环保	金科环境	京源环保
1年以内	3.00	5.00	5.00	3.00
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	20.00	30.00	20.00	20.00
3-4年	50.00	30.00	40.00	50.00
4-5年	50.00	50.00	60.00	50.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

从整体计提比例来看，2025年公司应收账款各账龄区间计提比例与同行业

基本持平。

综上分析，公司应收账款坏账准备计提充分，计提比例与同行业不存在明显偏差。

（三）按账龄组合固定损失率和按照迁徙率计算的预期损失率对比情况

单位：万元

账龄	期末余额	固定损失率	按固定损失率计提	应收账款预期信用	按预期信用损失率
			坏账	损失率	计提坏账
1年以内	34,291.01	3.00%	1,028.73	1.88%	645.61
1—2年	24,426.74	10.00%	2,442.67	3.15%	769.07
2—3年	9,493.56	20.00%	1,898.71	5.51%	523.03
3—4年	10,052.62	50.00%	5,026.31	9.45%	949.56
4—5年	3,161.88	50.00%	1,580.94	20.36%	643.63
5年以上	2,959.09	100.00%	2,959.09	100.00%	2,959.09
合计	84,384.90		14,936.46		6,490.00

如上表所列，公司使用应收账款固定损失率计提的坏账准备已显著高于按照迁徙率计算的预期信用损失率计提的坏账准备，公司坏账准备计提充分。

综上分析，公司坏账准备计提所使用的坏账计提比例充分且具有合理性。

四、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 了解并测试应收账款、预期信用损失相关内部控制流程；
2. 获取应收账款账龄明细表、逾期明细表，复核账龄划分准确性，按照应收账款迁徙率复核坏账准备的计提；
3. 对主要应收客户执行函证，线上访谈长账龄客户经营状况以及未回款的原因及合理性；
4. 抽查销售合同、收入确认单据、结算单据，核实应收款项形成的真实性、收入确认合规性；

5. 检查期后回款银行流水、回款凭证，统计期后回款比例；
6. 复核公司坏账准备计提政策、计提测算表，结合客户信用风险、逾期情况，评估减值计提充分性；
7. 查阅律师函、诉讼文件，核查追偿措施执行情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 应收账款前五大客户披露完整，交易真实，账龄、逾期及回款情况未见重大异常；
2. 营收下滑但应收账款增长受行业结算周期、业务结构影响，具备商业合理性；
3. 公司长账龄应收账款未能按期收回具备客观合理成因。针对该部分款项，公司已持续采取多维度追偿措施推进回款；同时严格按照企业会计准则相关要求，结合款项逾期时长、客户经营状况、可回收风险等因素对长账龄应收账款足额计提信用减值损失，坏账准备计提政策执行规范、计提金额充分，不存在计提不充分、计提比例失当等重大不合理情形。

问题四、关于供应商和往来款项。年报显示：(1) 公司向前五大供应商采购额为 4.09 亿元，占年度采购额的 58.39%，前五大供应商中有四名为本报告期新增；(2) 2025 年末应付账款和应付票据余额为 3.60 亿元，其中应付票据余额为 0.93 亿元，同比增加 235.77%，应付账款余额为 2.67 亿元，同比增加 30.49%；(3) 2025 年末预付账款金额为 5,567.10 万元，一年以内预付款项占比为 89.90%。

请公司：(1) 结合不同产品报告期前十大供应商和前十大预付款供应商具体情况，包括但不限于名称、注册资本、员工人数、采购内容和金额、预付款项占比、采购的产品内容、合作历史、是否与公司或主要客户存在关联关系等，说明前十大供应商和前十大预付款供应商的变化情况及变化原因与合理性，公司的供应商规模与交易金额及应付账款期末余额是否匹配，与同行业相比是否存在差异；以及公司期末存在大额预付款的原因及合理性；(2) 结合行业情况、采购政策、结算周期、期后付款情况等，说明应付票据和应付账款大幅增加的

原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司回复：

一、结合不同产品报告期前十大供应商和前十大预付款供应商具体情况，包括但不限于名称、注册资本、员工人数、采购内容和金额、预付款项占比、采购的产品内容、合作历史、是否与公司或主要客户存在关联关系等，说明前十大供应商和前十大预付款供应商的变化情况及变化原因与合理性，公司的供应商规模与交易金额及应付账款期末余额是否匹配，与同行业相比是否存在差异；以及公司期末存在大额预付款的原因及合理性

（一）前十大供应商和前十大预付款供应商具体情况、变化原因与合理性

1. 前十大供应商基本情况表

序号	名称	注册资本 (万元)	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	应付余额 (万元)	合作历史	关联方关系	前十是否新增	原因	应付余额、采购交易金额与供应商是否匹配
1	供应商 1	15,000	157	服务器	29,488.14	---	1 年以内	否	是	①	是
2	供应商 2	2,000	90	服务器	6,408.85	---	1 年以内	否	是	①	是
3	供应商 3	10,000	40	安装、工程施工	3,350.83	---	5 年	否	否	---	是
4	供应商 4	10,000	10	安装、工程施工	910.52	---	4 年	否	否	---	是
5	供应商 5	50,218	564	本体设备	755.05	---	5 年	否	是	②	是
6	供应商 6	5,000	70	工程施工	701.08	321.40	1 年	否	是	②	是
7	供应商 7	61,376	2469	电线电缆等	544.07	336.11	6 年	否	是	③	是
8	供应商 8	1,000	50	安装	541.28	541.28	1 年	否	是	④	是
9	供应商 9	50	10	本体设备	524.62	---	6 年	否	是	②	是
10	供应商 10	2,000	14	雾化器	477.88	360.71	3 年	否	是	②	是
	合计				43,702.32	1,559.5					

经确认，以上供应商的实际控制人、董监高与公司的实际控制人、董监高不存在关联关系，无资金往来。

主要供应商变动及原因注释如下：

①相较于 2024 年前十大供应商名单，2025 年供应商结构出现重大变动：供应商 1、供应商 2 新晋入围，分别成为公司第一、第二大供应商。2025 年公司向核心客户近两年主要算力业务客户情况表中客户 1 交付算力服务器，对应合同总额 42,170 万元，该

批设备全部向上述两家供应商集中采购。

②供应商 5、供应商 6、供应商 9 和供应商 10 都是业内优质企业，资质齐全，是公司长期合作的供应商，可以提供相对有利的账期。

③供应商 7 是公司的长期合作供应商，产品品质优良，信用良好，在此基础上给予公司的账期和价格优于同类产品的其他供应商，所以 2025 年成为前十大供应商之一。

④选择供应商 8，主要因其为项目所在地供应商，在控制施工成本、保障现场响应速度方面优势明显。

2. 前五大供应商采购额占比与行业对比情况

单位：万元

项目	中电环保	鹏鹞环保	中建环能	京源环保
前五名供应商合计采购金额	10,546.74	12,175.50	15,066.15	40,913.39
采购额	52,812.93	94,603.76	103,761.39	70,072.87
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	19.97%	12.87%	14.52%	58.39%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	7.92%	0.00%	0.00%	0.00%

如上表所列，公司前五大供应商采购金额占采购总额的比例明显高于样本中的其他三家公司，是因为 2025 年度公司向核心客户近两年主要算力业务客户情况表中客户 1 交付算力服务器，该批设备全部向公司头部的第一第二家供应商采购，采购额 35,896.99 万元。剔除这两家企业，公司前五大供应商占比为 18.32%。交易金额和总的采购规模匹配，不存在重大异常不匹配情况。

3. 前十大预付款供应商具体情况

单位：万元

序号	名称	注册资本 (万元)	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	占比	合作历史	关联方 关系	前十是否 新增	预付原因	预付款余额、采购交易金 额与供应商是否匹配
1	供应商 1	500	17	反渗透膜	--	799.17	14.36%	4 年	否	是	①	是
2	供应商 2	1,050	9	管道管件	98.04	327.70	5.89%	7 年	否	是	②	是
3	供应商 3	10,000	40	安装、工程施工	3,350.83	249.22	4.48%	5 年	否	是	③	是
4	供应商 4	350	25	反渗透膜	--	208.95	3.75%	5 年	否	是	①	是
5	供应商 5	50	10	本体设备	524.62	201.02	3.61%	6 年	否	是	④	是
6	供应商 6	7,174.13	278	反渗透膜壳	24.88	183.23	3.29%	4 年	否	是	⑤	是
7	供应商 7	52	10	滤料	59.61	175.69	3.16%	7 年	否	否		是
8	供应商 8	3,478.72	171	本体设备	121.24	136.60	2.45%	1 年	否	是	⑤	是
9	供应商 9	60	10	斜管	61.81	125.64	2.26%	7 年	否	是	⑤	是
10	供应商 10	50,218	564	本体设备	755.05	121.26	2.18%	5 年	否	否		是
合计					4,996.08	2,528.48	45.43%					

经确认，以上供应商的实际控制人、董监高与公司实际控制人、董监高不存在关联关系，无资金往来。

前五大预付款形成的原因如下：

①供应商 1 与供应商 4 均为进口膜品牌代理商，一些水质处理项目所需的材料较为特殊，且生产周期较长，需对产品进行提前备货，降低因供货不及时导致的项目延期风险。

②供应商 2 是公司采购钢材的主要供应商，钢材价格容易受市场影响呈现周期性波动，公司签订长期协议确保物料供应，并通过预付货款的方式，在一定程度上锁定钢材采购价格。

③供应商 3 是公司长期合作的工程供应商，2025 年末的预付款余额，主要是供应商未交付发票形成的税差，目前我司已就该笔预付款向对方催要发票。

④供应商 5 是公司的非标设备制造供应商，依据行业惯例，在合同约定框架内，原材料采购一般需要提前向供应商预订，并支付一定比例的预付款。

⑤供应商 6、供应商 8、供应商 9 等 3 家供应商主营膜壳、本体设备，单项采购规模较高、行业供货周期长，需提前支付大额预付款锁定产能与备货，因此列为大额预付款合作供应商。

（二）公司期末存在大额预付款的原因及合理性

公司 2025 年预付账款余额为 5,567.10 万元，2024 年预付账款余额为 6,278.03 万元，整体下降。公司期末存在大额预付款的原因：公司的采购业务需要向协作集成厂家定制非标设备，同时向其采购非标件配套的通用设备与材料等。受销售合同供货范围涉及品牌较多、整体交货周期较短的影响，为保障项目能够按时交付，公司需要开展提前备货。如果等到中标后再安排采购订货，将无法满足项目进度要求。

二、结合行业情况、采购政策、结算周期、期后付款情况等，说明应付票据和应付账款大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

公司近两年应付账款、应付票据与上期对比情况

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	较上期波动
应付账款	26,713.93	20,471.28	30.49%

应付票据	9,290.61	2,767.00	235.77%
------	----------	----------	---------

如上述所列，2025 年末公司应付账款、应付票据余额同比增幅显著。

（一）结合行业情况说明

公司主营工业废水处理等业务，下游主要覆盖电力、化工、钢铁等高耗水产业，行业整体受宏观经济大环境承压影响。电力行业保持上行态势，为公司提供稳定业务增量；与之对比，化工行业受行业周期、企业投资收缩影响，相关业务拓展阻力加大。整体经济环境偏弱，客户企业经营盈利承压，资本开支趋于谨慎。

结合以上行业情况，公司应付账款和应付票据大幅增加的原因是：

1. 近年下游客户应收账款回款节奏放缓，资金被应收款项持续占用，公司优化整体资金统筹策略，与上游供应商协商延长付款账期，适度拉长结算周期，减少当期现金流出，对冲客户延期回款形成的资金占用压力；

2. 公司主动调整采购结算结构，增加商业票据替代现金支付的结算比例，由此推动应付票据规模大幅增长，共同造成本期应付账款及应付票据余额较上期明显上升。

（二）结合公司各主要原材料采购供应商结算周期及采购政策说明

序号	主要原材料	采购供应商	采购政策		采购支付结算周期	
			2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
1	膜	供应商 1	承兑全款提货	10%预付+90%提货	9 个月	6 个月
2	阀门等	供应商 2	承兑货到付款	承兑货到付款	9 个月	6 个月
3	管道等	供应商 3	承兑货到付款	承兑货到付款	9 个月	6 个月
4	工程外包供应商	供应商 4	预付，进度，竣工	预付，进度，竣工	12-24 个月	12-24 个月

如上表所列，公司 2025 年度主要供应商货款结算周期较 2024 年度明显延长。

（三）截止 2025 年 12 月 31 日主要大额应付账款期后付款情况

单位：万元

序号	供应商	应付账款余额	期后付款（截止 2026年6月30日	期后付款占比
1	供应商 1	3,116.60	---	---
2	供应商 2	1,006.30	612.45	60.86%
3	供应商 3	618.27	100.00	16.17%
4	供应商 4	602.39	602.39	100.00%
5	供应商 5	559.50	559.50	100.00%
6	其他	20,810.87	8,912.25	42.82%
	合计	26,713.93	10,786.59	40.38%

（四）截止 2025 年 12 月 31 日应付票据期后付款情况

单位：万元

应付票据余额	期后付款（截止 2026 年 6 月 30 日）	期后付款占比
9,290.61	9,050.60	97.42%

如上表所列，公司 2025 年末各主要应付账款和应付票据期后支付比例分别约为 39.05%和 87.21%，与公司采购支付结算条款保持一致。

（五）近两年主要采购应付账款应付票据与行业可比公司对比情况

单位：万元

年度	项目	2025 年度	2024 年度	与上期波动情况
中电环保	应付账款	45,179.39	49,371.23	-8.49%
	应付票据	2,568.88	253.68	912.64%
鹏鹞环保	应付账款	128,105.78	120,757.09	6.09%
	应付票据	--	---	--
中建环能	应付账款	77,786.75	80,055.69	-2.83%
	应付票据	0.00	677.34	-100.00%
京源环保	应付账款	26,713.93	20,471.28	30.49%
	应付票据	9,290.61	2,767.00	235.77%

如上表所列，同行业可比公司之间应付账款应付票据的数据存在明显差异，这主要受各家企业票据授信政策、供应商账期政策、采购结算模式影响。

结合上面所述的行业情况、采购政策、期后付款的情况，公司应付账款和应

付票据大幅增加的原因主要为公司结算模式有所调整，使用票据，延长供应商账期对冲应收回款压力，具有合理性。

三、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 了解采购、应付、预付相关内部控制，测试内控有效性；
2. 获取供应商清单、采购台账、采购合同、入库单，核对采购真实性；通过工商信息核查供应商主体资质、规模；
3. 抽查预付账款付款凭证、协议，核实预付用途、比例合理性；
4. 查阅应付账款、应付票据明细账，核对票据开立、到期、付款凭证，分析负债增长原因及合理性；
5. 对比同行业上市公司应付、预付结构及结算政策，分析差异合理性；
6. 核查供应商、公司、客户三者之间的关联关系，排查异常关联采购。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 2025年度公司应付供应商款项、预付款项余额变动具备合理业务背景，形成原因不存在重大不合理情形；
2. 本期应付账款、应付票据规模大幅增长主要系采购规模变化、结算方式调整所致，该变动符合行业通行结算惯例，与同行业对比未发现重大异常。

问题五、关于货币资金与现金流。年报显示：(1) 2025 年末，公司货币资金余额为 1.17 亿元，受限货币资金期末余额为 0.91 亿元，原因为保证金及诉讼冻结；(2) 公司近三年资产负债率分别为 57.22%、57.55%、54.52%，一直维持在较高水平；(3) 报告期内公司经营活动现金流净额为 0.32 亿元，同比增加 733.82%，其中销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 89.73%；(4) 2025 年第一季度至第四季度公司收到其他与经营活动有关的现金分别为 1.21 亿元、-0.74 亿元、0.18 亿元、-0.19 亿元；2025 年公司收到其他与经营活动有关的现金 0.46 亿元，其中投标保证金及往来款 0.43 亿元；(5) 2025 年末其他应付款期末余额为 3,758.26 万元，同比增长 296.27%，主要为报告期内向关联方借款所致。

请公司：(1)说明公司存量债务具体情况，包括但不限于债权人、本金和利率、担保情况、到期时点、资金用途，结合公司近三年资产负债率不断增长的情况，说明公司是否存在流动性风险；(2)逐项说明其他货币资金受限的具体构成情况、解限时间和解限条件；(3)说明销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多的原因，与公司营业收入持续下滑趋势不匹配的原因和合理性；(4)按季度列示收到其他与经营活动有关的现金中明细项的构成情况，包括交易对象、关联关系、金额、发生时间、款项用途及形成原因等，说明收到其他与经营活动有关的现金在 2025 年第一季度存在大额流入，第二季度又大额流出的原因及合理性；(5)逐项说明关联方借款的形成背景、形成时间、形成原因、交易对手方、利息安排、资金流向、归还情况以及审议程序等，结合公司经营业绩与财务费用情况，说明公司存在大额关联方借款的原因及必要性。

公司回复：

一、说明公司存量债务具体情况，包括但不限于债权人、本金和利率、担保情况、到期时点、资金用途，结合公司近三年资产负债率不断增长的情况，说明公司是否存在流动性风险；

(一) 公司近三年资金及负债情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
货币资金	11,703.93	9,549.66	17,968.65
短期借款	27,598.31	28,196.57	24,239.26
长期借款	8,642.28	11,363.28	15,901.88
负债总额	102,270.26	106,004.71	108,563.47
资产负债率	54.52%	57.55%	57.22%
经营活动现金流入小计	83,296.49	48,833.68	48,854.00
经营活动现金流出小计	80,083.77	48,448.37	57,709.08
经营活动产生的现金流量净额	3,212.72	385.30	-8,855.08

如上表所列，公司近年经营活动现金流由大额净流出转为持续净流入，2025 年货币资金较 2024 年同比回升，负债总额、资产负债率呈下降趋势，经营活动

现金流持续改善，中长期流动性压力持续改善，目前不存在重大流动性风险。

（二）截止2025年末公司短期借款明细情况

单位：万元

贷款机构	贷款本金	借款期限 (天数)	利率	到期日	资金用途	是否逾期
浦发银行南通分行	558.32	365	3.00%	2026/2/11	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/3/2	日常经营	未逾期
浦发银行南通分行	133.06	364	3.00%	2026/3/5	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/3/17	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	1,000.00	364	3.00%	2026/3/17	日常经营	未逾期
浦发银行南通分行	1,100.00	364	3.00%	2026/3/19	日常经营	未逾期
工商银行南通分行	3,000.00	364	2.95%	2026/3/19	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/4/1	日常经营	未逾期
浦发银行南通分行	1,000.00	365	3.00%	2026/4/17	日常经营	未逾期
农业银行南通濠西支行	1,000.00	364	2.60%	2026/4/23	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	356	3.00%	2026/4/19	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	1,000.00	353	3.00%	2026/4/17	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	300.00	364	3.00%	2026/5/6	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	300.00	364	3.00%	2026/5/11	日常经营	未逾期
华夏银行南通分行	1,000.00	365	2.90%	2026/5/23	日常经营	未逾期
浦发银行南通分行	500.00	364	3.00%	2026/5/28	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/6/8	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/6/4	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	500.00	364	3.00%	2026/6/10	日常经营	未逾期
江苏银行南通静海支行	100.00	364	3.00%	2026/6/17	日常经营	未逾期
江苏银行南通静海支行	300.00	364	3.00%	2026/6/18	日常经营	未逾期
华夏银行南通分行	2,000.00	365	2.90%	2026/6/25	日常经营	未逾期

贷款机构	贷款本金	借款期限 (天数)	利率	到期日	资金用途	是否逾期
中国银行南通鑫乾支行	600.00	364	2.85%	2026/7/1	日常经营	未逾期
民生银行南通分行	1,300.00	364	3.00%	2026/7/2	日常经营	未逾期
江苏银行南通静海支行	1,000.00	364	3.00%	2026/7/7	日常经营	未逾期
江苏银行南通静海支行	1,000.00	364	3.00%	2026/7/8	日常经营	未逾期
建设银行南通城东支行	400.00	364	2.85%	2026/7/10	日常经营	未逾期
建设银行南通城东支行	900.00	364	2.85%	2026/7/20	日常经营	未逾期
中国银行南通鑫乾支行	400.00	362	2.85%	2026/8/3	日常经营	未逾期
农业银行南通中南世纪城支行	500.00	364	2.50%	2026/9/16	日常经营	未逾期
农业银行南通中南世纪城支行	550.00	364	2.50%	2026/9/29	日常经营	未逾期
农业银行南通中南世纪城支行	558.00	364	2.50%	2026/10/9	日常经营	未逾期
农业银行南通中南世纪城支行	237.00	364	2.50%	2026/10/27	日常经营	未逾期
江苏银行南通静海支行	500.00	244	3.00%	2026/7/6	日常经营	未逾期
农业银行南通濠西支行	1,000.00	364	2.50%	2026/11/13	日常经营	未逾期
农业银行南通濠西支行	1,500.00	364	2.90%	2026/11/19	日常经营	未逾期
江苏银行南通北城支行	200.00	359	2.70%	2026/12/20	日常经营	未逾期
合计	27,436.38					

如上表所列，公司主要短期借款不存在逾期情况。

综上分析，公司近年主要经营业务较为稳定，公司近年经营活动现金流由大额净流出转为持续净流入，不存在明显的流动性风险。

二、说明其他货币资金受限的具体构成情况、解限时间和解限条件

项目	2025年12月31日 (万元)	解限时间	解限条件
保证金	6,461.12	银行承兑汇票的实际兑付日（即自开具之日起约6个月）；保函有效期届满可完成解限（自开具之日起1至2年）	银行承兑汇票到期完成兑付；保函保证金担保责任终止
诉讼冻结款	2,624.56	截至2026年6月23日，已完成解限328.07万元，剩余2296.48万元将在2026年底前分批解限	案件结项，或者冻结期限届满且未继续延期
合计	9,085.68		

三、说明销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多的原因，与公司营业收入持续下滑趋势不匹配的原因和合理性

公司近两年应收账款、营业收入、销售商品、提供劳务收到的现金情况：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	较上期波动
应收账款	69,448.44	64,380.41	7.87%
营业收入	47,337.31	47,609.12	-0.57%
销售商品、提供劳务收到的现金	78,710.43	41,484.44	89.73%
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	166.28%	87.14%	79.14%

如上表所示，近两年公司营业收入基本保持稳定，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长较多，主要系公司相关业务收入确认方法与现金流量列报口径存在差异所致。

2025年1月，公司新设全资子公司京源云智能科技（上海）有限公司。2025年度，该子公司实现营业收入1,392.30万元，其中按净额法确认的营业收入为705.37万元，对应合同总额为41,397.36万元；截至2025年末，该项目客户未产生应收账款，全部货款均以银行电汇方式收取，收款金额占公司当期销售商品、提供劳务收到的现金的比例为52.59%。

由于该项业务在收入确认时按照净额法列示，而现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金需按照实际收到的款项列示，因此导致公司2025年度销售商品、提供劳务收到的现金显著高于营业收入。

综上，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势存在差异，主要受上述会计处理及现金流量列报口径影响，相关变动具有合理性。

四、按季度列示收到其他与经营活动有关的现金中明细项的构成情况，包括交易对象、关联关系、金额、发生时间、款项用途及形成原因等，说明收到其他与经营活动有关的现金在 2025 年第一季度存在大额流入，第二季度又大额流出的原因及合理性

2025 年度按季度列示收到其他与经营活动有关的现金中明细项的构成情况：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
收到其他与经营活动有关的现金	12,107.95	-7,410.74	1,829.78	-1,940.92
其中：利息收入	7.75	3.84	94.28	34.24
政府补助	11.44	18.75	46.93	21.83
保证金	2,668.76	1,223.22	1,170.33	606.57
往来款	9,420.00	-8,656.53	518.24	-2,603.56
支付其他与经营活动有关的现金	10,475.49	-5,848.44	1,912.98	1,975.91

续：

主要款项性质	主要交易对象类别	关联关系	发生时间	款项用途	形成原因	第一季度金额	第二季度金额	第三季度金额	第四季度金额
保证金	客户、供应商及项目相关单位	非关联方	按各季度实际收付款所属期间列示	项目投标、合同履行及项目执行相关保证金	主要系公司在项目投标、合同履行及项目执行过程中发生的投标保证金收取、退回或结算形成	2,668.76	1,223.22	1,170.33	606.57

主要款项性质	主要交易对象类别	关联关系	发生时间	款项用途	形成原因	第一季度金额	第二季度金额	第三季度金额	第四季度金额
往来款	客户、供应商及其他往来单位	非关联方	按各季度实际收付款所属期间列示	经营性资金往来、项目结算及日常业务结算	主要系公司在日常经营、项目执行、业务结算及资金结算过程中形成的往来款项	9,420.00	-8,656.53	518.24	-2,603.56
合计						12,088.76	-7,433.32	1,688.57	-1,997.00

如上表所示，2025 年度，公司收到其他与经营活动有关的现金主要由利息收入、政府补助、往来款及投标保证金构成。其中，利息收入和政府补助金额相对较小，对季度间波动影响有限；公司收到其他与经营活动有关的现金季度间波动主要集中于往来款及投标保证金项目。

2025 年第一季度，公司往来款及投标保证金金额为 12,088.76 万元，该项目金额较大。主要系当期日常经营结算、项目执行、业务往来及资金结算安排形成的往来款及保证金收款较多所致。其中：收到京源云智能科技(上海)有限公司往来款 7920 万元，收到广东华迪新能源环保投资有限公司往来款 1500 万元，同期支付广东华迪新能源环保投资有限公司往来款 500 万元。

2025 年第二季度，公司往来款及投标保证金金额为-7,433.32 万元，主要系当期相关业务往来及资金结算安排较第一季度有所变化，同时公司结合款项性质、业务实质及现金流量表列报要求，对相关现金流量项目进行进一步复核和归集，第二季度该项目列示金额相应减少。

上述季度间波动主要体现为往来款项、保证金在不同期间的收付款时点差异、项目结算节奏差异以及现金流量表项目列报归集口径差异。相关事项主要影响“收到其他与经营活动有关的现金”和“支付其他与经营活动有关的现金”具体项目的季度列示金

额，不改变相关款项的业务实质，不属于非经营性资金占用或异常资金往来，也不影响公司年度经营活动现金流量净额。

综上，公司 2025 年第一季度收到其他与经营活动有关的现金大额流入、第二季度大额流出，与公司当期往来款项收付、项目保证金收退、业务结算安排及现金流量表项目列报归集情况相匹配，相关变动具有真实业务背景和合理性。

五、逐项说明关联方借款的形成背景、形成时间、形成原因、交易对手方、利息安排、资金流向、归还情况以及审议程序等，结合公司经营业绩与财务费用情况，说明公司存在大额关联方借款的原因及必要性

（一）公司近年经营利润与财务费用情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	较上期波动
营业收入	47,337.31	47,609.12	-0.57%
财务费用	2,782.54	3,380.27	-17.68%
利润总额	-6,768.25	-2,820.32	139.98%
净利润	-6,767.67	-2,464.76	174.58%
长短期借款余额	36,240.59	39,559.85	-8.39%
经营净现金流	3,212.72	385.30	733.82%

如上表所列，2025 年度公司营业收入较上年同期小幅下降，亏损有所扩大，但经营活动现金流量净额较上年同期明显改善；同时，长短期借款余额较上年末下降，财务费用基本稳定。

(二) 截止 2025 年 12 月 31 日公司关联方借款情况

关联方名称	关联方借款金额 (万元)	借款时间	借款原因	借款用途	借款资金流向	利息安排	归还情况	借款审批流程
江苏迦楠环境科技有限公司	270.00	2025 年 8 月	短期资金的流动性缺口	日常资金周转	经营需求	无息	2025 年已偿还	已完成
广东华迪新能源环保投资有限公司	3100.00	2025 年 3 月, 7 月	短期资金的流动性缺口	日常资金周转	经营需求	2025 年确认 50.83 万元的利息	2025 年已偿还 500 万元	已完成
南通京源睿谷运营管理有限公司	570.00	2025 年 8 月	短期资金的流动性缺口	日常资金周转	经营需求	无息	2025 年已偿还	已完成
南通京源环保产业发展有限公司	2145.00	2025 年 4 月, 7 月, 8 月, 9 月	短期资金的流动性缺口	日常资金周转	经营需求	无息	2025 年已偿还	已完成

如上表所示, 报告期内公司发生的关联方借款主要用于补充短期流动性缺口及满足日常经营周转需求, 资金流向与公司经营安排相匹配。相关借款均已按约定归还或按计划推进还款, 利息安排及审批程序已按公司内部制度履行, 不存在违规资金拆借或非经营性资金占用情形。关联方借款在一定程度上缓解了公司阶段性资金周转压力, 支持了公司日常经营活动的平稳开展。

综上, 公司基于发展战略需要, 合理控制长短期贷款总额, 以降低财务费用。同时日常经营环节中, 公司存在阶段性资金需求。为保障业务连续性与资金周转效率, 公司向关联方获取了临时性资金支持, 该行为具有商业合理性与必要性。

六、会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 盘点库存现金、获取银行对账单、网银流水，函证全部银行账户，核实货币资金、受限资金真实性；
2. 查阅借款合同、担保合同、债务台账，统计存量债务明细，测算流动比率、速动比率，评估流动性风险；
3. 拆解现金流量表明细，抽查收付款凭证、银行流水，核对现金流分类准确性；分析营收与现金流背离原因；
4. 检查保证金协议、司法文书，核实受限资金性质、解限条件；
5. 查阅关联方借款协议、董事会/股东会决议，核查审议程序合规性；核对利息计提、资金流向、归还凭证；
6. 评估关联交易定价公允性，排查非经营性资金占用。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 公司近年主营业务经营稳定，经营活动现金流由大额净流出转为持续净流入，不存在明显的流动性风险；
2. 公司 2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长原因未见重大不合理性；
3. 公司 2025 年度营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金波动原因未见重大不合理性；
4. 收到其他与经营活动有关的现金在 2025 年度各季度变动原因未见重大不合理性；
5. 公司向关联方借款基于公司正常经营管理需要，未见重大不合理性。

问题六、关于会计估计变更。根据公告，公司将于 2026 年 1 月 1 日起对房屋建筑物的折旧年限和年折旧率进行会计估计变更，变更前，折旧年限为 20 年，年折旧率为 4.75%；变更后，折旧年限为 20-30 年，年折旧率为 3.17%-4.75%。

请公司：(1) 区分不同折旧年限变更情况，列示对应房屋建筑物的类型、用途、账面原值、累计折旧、减值准备、账面价值、变更前的成新率情况，以及延长折旧年限部分的金额占比；(2) 针对延长折旧年限的房屋建筑物，说明相关会计估计基础变化的具体情况，论证本次会计估计变更原因及时点的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；(3) 结合同行业上市可比公司情况，说明公司延长后的折旧年限是否符合行业惯例。

公司回复：

一、区分不同折旧年限变更情况，列示对应房屋建筑物的类型、用途、账面原值、累计折旧、减值准备、账面价值、变更前的成新率情况，以及延长折旧年限部分的金额占比

截止 2025 年 12 月 31 日主要房屋建筑物基本情况

单位：万元

建筑物类型	建筑物名称	用途	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	变更前成新率	延长折旧前年折旧金额	延长后年折旧金额
房屋建筑物	研发生产办公楼	日常经营	6,903.57	1,132.41	---	5,771.17	85%	329.47	207.11
房屋建筑物	1 号楼	日常经营	1,222.74	177.94	---	1,044.80	85%	58.29	36.84
房屋建筑物	2 号楼	日常经营	1,222.80	177.95	---	1,044.85	85%	58.29	36.84
房屋建筑物	3 号楼	日常经营	1,141.40	188.66	---	952.73	85%	54.42	34.21
房屋建筑物	4 号楼	日常经营	1,162.20	192.13	---	970.07	85%	55.41	34.83
房屋建筑物	5 号楼	日常经营	1,169.66	193.14	---	976.52	85%	55.77	35.06
房屋建筑物	6 号楼	日常经营	1,269.75	184.78	---	1,084.97	85%	60.53	38.26
房屋建筑物	北传达室	日常经营	15.74	2.62	---	13.12	85%	0.75	0.47

建筑物类型	建筑物名称	用途	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	变更前成新率	延长折旧前年折旧金额	延长后年折旧金额
房屋建筑物	南传达室	日常经营	44.82	7.45	---	37.36	85%	2.13	1.34
房屋建筑物	配电间	日常经营	148.32	24.66	---	123.65	85%	7.05	4.43
房屋建筑物	睿谷生态科技园 1#厂房	日常经营	1,725.52	144.81	---	1,580.71	90%	81.37	52.63
房屋建筑物	睿谷生态科技园 33#厂房	日常经营	4,065.75	384.24	---	3,681.52	90%	191.70	123.81
房屋建筑物	海联大厦	日常经营	1,120.48	672.23	---	448.25	17层 30%；26层 55%	48.11	22.49
房屋建筑物	中石化大厦 17层	日常经营	4,497.69	1,086.01	---	3,411.69	75%	213.64	130.08
变更合计			25,710.45	4,569.03	---	21,141.42		1,216.92	758.40

注：成新率=（房屋原折旧年限-已实际投入使用年限）÷房屋原折旧年限×100%，原折旧年限为 20 年。

从上表可见，本次涉及延长折旧年限的房屋建筑物原值合计 25,710.45 万元。折旧年限调整后，相关资产年折旧金额由 1,216.92 万元降至 758.40 万元，减少 458.52 万元，降幅为 37.68%。

二、针对延长折旧年限的房屋建筑物，说明相关会计估计基础变化的具体情况，论证本次会计估计变更原因及时点的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）本次会计估计基础变化的具体情况

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。企业至少

应当于每年年度终了,对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的,应当调整固定资产使用寿命。

2025 年年末,公司基于房屋建筑物的建造与维护,结合市场案例分析,系统梳理了房屋建筑物的使用现状,并据此对其使用寿命进行了重新估计。

(二) 本次会计估计变更原因及时点的依据和合理性

1. 会计估计变更原因

公司自 2011 年开始购入办公楼,初始确定的折旧年限 20 年,2020 年公司上市及 2022 年发行可转债使用募集资金建成的房屋建筑物继续沿用公司原制定的会计政策,但随着房屋建造技术的进步及建筑材料的更新迭代,房屋建筑物在设计水平与施工标准上得到提升,公司该部分房屋建筑物原 20 年折旧年限偏谨慎,未充分考虑公司新建房屋建筑物的实际情况:①采用高标准设计与优质建材,主体结构完好、使用状态稳定;②建立常态化维护机制,有效减缓物理损耗;③用途常规、技术标准未变革,无提前淘汰风险。本次调整至 30 年,更贴合资产真实可使用年限。

2. 会计估计变更依据及时点

(1) 变更依据

本次折旧年限调整严格遵循《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》(以下简称“准则第 28 号”)的相关规定,论证依据充分,合规,与准则核心要求适配。准则第 28 号明确,会计估计变更需基于“资产和负债的当前状况及预期经济利益和义务发生了变化”。

公司房屋建筑物实际使用状态良好、维护到位、技术稳定,预期经济利益流入周期延长,符合会计估计变更的核心前提。

本次调整是基于资产实际运行数据、维护记录及行业同类资产使用情况的综合判断。原折旧年限仅考虑税法规定的最低折旧年限 20 年,未充分体现资产的实际使用价值与寿命,调整后能更客观、公允地反映公司财务状况和经营成果,符合会计准则“如实反映”的基本原则。

与会计政策变更的区分:准则第 28 号要求严格区分会计政策变更与会计估

计变更，本次折旧年限调整属于“对资产使用寿命的重新估计”，未改变固定资产折旧的核算基础（如折旧方法、原值计量等），不属于会计政策变更，符合准则界定标准。

（2）变更时点

经公司 2026 年 4 月 28 日召开的第四届董事会第二十五次会议审议确认，自 2026 年 1 月 1 日起，按变更后的房屋建筑物折旧年限计提折旧。

综上，公司本次会计估计变更系基于房屋建筑物实际使用状况、维护情况及预计经济利益实现期间变化作出的合理调整，符合企业会计准则相关规定，变更依据充分、时点合理。

（三）结合同行业上市可比公司情况，说明公司延长后的折旧年限是否符合行业惯例

1. 与同行业可比公司对比情况

账龄	固定资产类别	固定资产适用年限
本公司	房屋建筑物	20 年
中电环保	房屋建筑物	30 年
鹏鹞环保	房屋建筑物	20 年
中建环能	房屋建筑物	20-50 年

如上表所示，同行业上市公司房屋建筑物折旧年限主要分布在 20 年至 50 年区间。本次变更后，公司房屋建筑物折旧年限调整为 20 年至 30 年，处于同行业可比公司折旧年限范围内，与行业惯例不存在重大差异，具有合理性。

三、会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 实地查看房屋建筑物使用状态、维护情况，评估资产实际使用寿命；
2. 获取固定资产台账，复算原值、累计折旧、账面价值、成新率数据；
3. 查阅会计估计变更董事会决议、公告，核查决策程序合规性；
4. 结合《企业会计准则》关于会计估计变更的规定，分析变更合理性；
5. 收集同行业上市公司固定资产折旧政策，对比分析年限合理性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

公司本次会计估计变更系基于房屋建筑物实际使用状况、维护情况及预计经济利益实现期间变化作出的合理调整，符合企业会计准则相关规定。

问题七、关于存货。年报显示，2025 年末公司存货账面余额为 1.76 亿元，同比增加 14.73%，计提存货跌价准备 38.30 万元，全部针对库存商品计提。其中，库存商品账面余额为 0.69 亿元，同比增长 100.30%。

请公司：(1) 结合行业变化与公司经营情况，说明在营业收入下滑情况下，存货余额增长的原因及合理性；(2) 结合库存商品的类型、库龄、对应订单及销售模式等，说明库存商品余额大幅增长的原因及合理性，以及对库存商品跌价准备计提是否充分。

公司回复：

一、结合行业变化与公司经营情况，说明在营业收入下滑情况下，存货余额增长的原因及合理性

（一）公司营业收入与存货变动情况

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	较上期波动
营业收入	47,337.31	47,609.12	-0.57%
存货	17,578.09	15,320.63	14.73%
其中：原材料	7,467.36	9,320.53	-19.88%
库存商品	6,862.53	3,426.04	100.31%
合同履约成本	3,117.19	2,548.43	22.32%
在产品	46.20	25.62	80.33%
委托加工物资	84.80	---	100.00%

如上表所示，2025 年度公司营业收入较 2024 年小幅下降 0.57%，存货余额同比增长 14.73%，存货规模提升主要系行业政策导向及在手订单备货需求共同影响：

2025 年，国家大力推进“人工智能+”与产业绿色转型，智慧环保、绿色算

力赛道迎来发展机遇。公司战略聚焦“环保+AI”融合发展，实施“传统主业夯实基本盘、新兴业务加速突破”的双轮驱动布局，同步开拓海外市场。本年度公司在手订单规模有所增长，为保障项目交付提前备货，相应增加库存商品储备，致使期末存货余额较上年上升。。

（二）存货余额增长的原因及合理性

1. 原材料与库存商品

2025 年末原材料与库存商品合计余额 14,329.89 万元，2024 年末合计余额 12,746.57 万元，较上年末增长 12.42%。

公司 EP 或者 EPC 项目备货周期主要受项目规模影响，物料的采购供货周期为 1-3 个月，部分物料需要进一步加工，加工周期一般不超过 3 个月，因此公司备货期一般在 6 个月左右。

由于公司 2025 年末整体在手订单金额增加，且因业务范围、客户行业涉及较广，客户需求及产品类型要求不一，公司需要提前备货应对。除此之外，公司智能超导磁混凝成套装备项目于 2024 年末已初步形成生产能力，已备货式生产 37 台超导水质净化一体机。

2025 年末公司在手订单对应的销售额 32,917.09 万元，较 2024 年末增长 51.32%。截止 2025 年 12 月 31 日在手订单情况：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
存货余额	17,578.09	15,320.63
预付余额	5,567.10	6,278.03
预付+存货余额合计	23,145.19	21,598.66
在手订单对应的销售额	32,917.09	21,753.11
营业收入综合毛利率	23.82%	27.58%
订单覆盖金额	25,076.24	15,753.60
订单覆盖率	70.10%	97.25%

注：上述在手订单统计口径为截至 2025 年 12 月 31 日，已完成签署尚未开始实际履约的销售合同。

2. 合同履约成本

2025 年末合同履约成本 3,117.19 万元，2024 年末 2,548.43 万元，较上年末增长 22.32%。增长原因主要在于：年末尚有部分 EPC 项目处于执行过程中，未满足收入确认的验收条件；同时，各项目在合同规模及施工周期上存在差异，导致期末合同履约成本有所变动。

公司 2025 年营业收入与 2024 年基本持平，公司存货的增加是依据在手订单量的递增而相应增长的，这一趋势体现了商业活动中的合理性与必要性。

二、结合库存商品的类型、库龄、对应订单及销售模式等，说明库存商品余额大幅增长的原因及合理性，以及对库存商品跌价准备计提是否充分。

（一）截止 2025 年 12 月 31 日库存商品基本情况

单位：万元

商品名称	商品金额	库龄	销售模式	对应订单的销售金额	是否存在减值	备注
超导水质净化一体机	4,289.21	1 年	EP、EPC	12,773.26	否	
本体设备及附属件	1,665.07	1 年	EP、EPC	20,143.83	是	2025 年末计提减值 38.30 万元，期后磁粉已销售，该跌价损失予以转回
	890.91	1-2 年				
	17.34	2-3 年				
合计	6,862.53			32,917.09		

（二）库存商品余额大幅增长的原因及合理性说明

公司智能超导磁混凝成套装备项目于 2024 年末已初步形成生产能力，公司主要为了增加自制设备的应用场景和试验机会，采取备货式生产，储备库存商品以备应急项目之需。

从市场需求看，应急和临时用水场景的客户采购批量大、供货周期短，公司因此具备较强议价能力，可获得更优的销售定价条件。

从原材料供应看，金属材料等主材价格呈上涨趋势，利用库存材料生产少量成品，有助于提高成交率和销售利润。

公司 2025 年备货式生产 37 台超导水质净化一体机，2025 年已发出 6 台，故 2025 年末存货中库存商品大幅增加。

截至目前, 2025 年末结余的库存商品已发出近 2,000 万元, 期后销售转化节奏加快, 为公司经营业绩提供了有力支撑。

(三) 库存商品跌价准备计提充分性说明

类型	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	存货余额	跌价金额	计提比例	存货余额	跌价金额	计提比例
原材料	7,467.36	--	--	9,320.53	--	--
合同履约成本	3,117.19	--	--	2,548.43	--	--
库存商品	6,862.53	38.30	0.56%	3,426.04	--	--
在产品	46.20	--	--	25.62	--	--
委托加工物资	84.80	--	--	--	--	--
合计	17,578.09	38.30	--	15,320.63	--	--

2025 年末存货计提跌价准备 38.30 万元, 系针对闲置项目对应的库存商品计提, 其余存货未识别减值迹象, 无需计提跌价准备。

(1) 存货减值计提依据

公司严格按照企业会计准则规定判断存货减值风险, 计提依据主要包含两类情形:

① 售价低于成本类减值: 若存货持有量超出对应销售合同约定采购量, 超额部分存货以市场公允售价测算可变现净值; 若市场售价持续下行, 存在减值风险则计提跌价准备; 若已签订销售合同的产品合同售价低于账面成本, 亦按差额计提存货跌价准备。

② 存货毁损、淘汰类减值: 存货因行业技术迭代、产品更新换代导致陈旧过时, 或发生破损、变质、长期闲置无法使用的, 按可变现净值低于账面价值的差额计提跌价准备。

(2) 存货跌价计提充分性分析

1、行业盈利基础稳固, 存货整体盈利空间充足

公司环保水处理业务综合毛利率常年维持 20% 以上, 期末库存商品核心品类为超导水质净化一体机, 存货备货均围绕在手订单统筹安排。截至 2025 年 12 月末, 公司在手订单规模约 4 亿元, 充足订单为存货变现提供稳定保障, 不存在大规模减值基础。

2、核心设备存货均匹配大额销售订单，变现能力良好

截至 2025 年 12 月 31 日，期末库存商品中超导水质净化一体机账面价值 4,289.21 万元，已有大额销售订单金额匹配。2025 年末至今，该批库存商品期后产品转化效率持续提升，可变现净值显著高于账面成本，无减值迹象。

3、通用配套物资为项目常规耗材，订单覆盖充分

库存商品其余本体设备、控制柜、轴流风机、仪表及通用备件等账面金额合计约 2,500 万元，均为水处理项目标准化配套物资。该类物料通用性强、流转稳定，不存在滞销、贬值情形，无需计提存货跌价准备。

综上，公司除闲置项目对应库存商品计提小额跌价准备外，其余存货均有对应在手订单支撑、变现渠道通畅、可变现净值高于账面成本，存货跌价准备计提完整、充分，不存在少计提、漏计提减值的情形。

三、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 了解公司采购付款、存货管理相关内部控制制度，并执行控制测试，核查内控设计及运行有效性；
2. 实施存货现场监盘程序，核对存货账面记录与实际库存一致性，取得存货库龄明细台账；
3. 与公司管理层进行访谈，核实存货规模增长的业务背景，判断变动合理性；
4. 独立选取样本供应商，就存货采购交易发生额实施外部函证程序；
5. 复核存货可变现净值测算底稿，评估存货跌价准备计提是否充分、合理。；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 公司 2025 年末存货余额增长具备客观经营背景，变动原因不存在重大不合理情形；
2. 本期库存商品规模增加具备合理商业逻辑，且当前库存商品未出现明显减值迹象，公司计提存货跌价准备相关会计处理具备充分合理性。

问题八、关于内部控制审计报告意见：2025 年公司内部控制审计报告意见类型为带强调事项段的无保留意见。强调事项段显示公司使用了部分募集资金采购设备用于非募投项目。

请公司：（1）说明强调事项段涉及事项的具体情况，全面梳理募集资金管理内部控制制度是否建立健全并有效实施，是否还存在其他类似情形；（2）说明公司相关内部控制整改举措、整改进度、内部控制审计报告所涉缺陷是否已消除。

公司回复：

一、说明强调事项段涉及事项的具体情况，全面梳理募集资金管理内部控制制度是否建立健全并有效实施，是否还存在其他类似情形

（一）强调事项段涉及事项的具体情况

公司使用 2022 年度向不特定对象发行可转换公司债券募投项目“智能超导磁混凝成套装备项目”的募集资金，支付非募投项目。截至 2026 年 1 月 21 日，公司已将用于非募投项目的募集资金及利息全部归还至募集资金专用账户。公司已依据《企业会计准则》及相关会计制度，对涉及该事项的账务进行规范处理，经审慎测算，该调整对公司合并财务报表的影响较小，对财务报表的真实性、准确性与完整性不构成重大影响。

（二）募集资金管理内部控制制度的建立健全及有效实施情况

公司高度重视募集资金的管理与使用，已建立覆盖募集资金存储、使用、审批、监督全环节的内部控制制度体系。为进一步提升规范水平，公司对照《上市公司募集资金监管规则》等最新监管要求，于2026年4月全面修订了《募集资金管理制度》，细化募集资金存管、使用、审批、监督及责任追究机制，完善分级授权与风险控制体系，修订后的制度已经公司股东会审议通过并正式实施。

目前，公司已建立付款申请分类管理、财务逐项审核、内审每季度专项核查及信披质量控制等配套执行机制，确保募集资金使用合规、信息披露真实准确。

（三）其他类似情形排查情况

公司已组织财务中心就募投项目“智能超导磁混凝成套装备项目”使用募集资金情况进行了全面自查。经核查，除已披露情形外，公司不存在其他类似情形。

二、说明公司相关内部控制整改举措、整改进度、内部控制审计报告所涉缺陷是否已消除

（一）公司相关内部控制整改举措、整改进度

1. 募集资金全额归还

截至2026年1月21日，公司已将用于非募投项目的1,665.00万元及利息82.56万元，合计1,747.57万元全额归还至募集资金专户。

2. 账务规范处理与资产处置

公司已依据《企业会计准则》对相关账务进行规范处理，并于2025年12月31日将使用募集资金购置的固定资产出售给实际使用方邯郸子公司。经测算，上述调整对公司合并财务报表影响较小。

3. 制度全面修订

公司严格依照《上市公司募集资金监管规则》等最新监管要求，细化募集资金存管、使用、审批、监督及责任追究机制，完善分级授权与风控体系，于2026年4月完成《募集资金管理制度》修订工作，修订后的制度已经公司股东会审议通过并正式实施。

4. 加强过程监督

一是细化资金使用审批流程，按自有资金和募集资金分类管理付款申请；二是强化财务部门与业务部门横向沟通，依据募投项目文件逐笔审核确认后方可支付；三是将募集资金使用纳入内部审计日常监督范围，要求内审部门每季度开展专项核查，并直接向审计委员会汇报。

5. 提高信披质量

明确财务、证券事务及业务部门协同核对责任，确保募集资金相关公告真实、准确、完整，将募集资金信披纳入内审定期核查范围。

6. 强化合规意识

公司不定期组织董事、高管及相关人员深入学习募集资金监管规则，提升合规意识与风险防控能力。

（二）内部控制审计报告所涉缺陷是否已消除

公司针对内部控制审计报告强调事项段所涉缺陷的整改措施已全面落实，相

关内部控制缺陷已得到有效消除。公司将持续跟踪整改措施的执行效果，不断完善内部控制体系。

三、会计师核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1. 获取并核验募集资金专户银行流水，重点核查募集资金归还事项对应的资金流水记录，确保资金流向清晰、合规。
2. 获取公司的募集资金内控管理制度，并分析相关内控制度制定及执行的合理性、可行性。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

1. 公司募集资金使用情况披露真实完整，已建立募集资金内控制度；经全面排查，不存在其他同类违规情形；
2. 公司已落实整改措施，本次内控缺陷已消除；后续管控机制具备有效性，能够规范募集资金使用。

专此说明，请予察核。

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙) 中国注册会计师：_____

(项目合伙人) 余东红

中国·北京 中国注册会计师：_____

阳高科

二〇二六年七月三日