

证券代码：688529

证券简称：豪森智能

公告编号：2026-020

大连豪森智能制造股份有限公司 关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函 的回复公告

本公司及董事会全体成员保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

大连豪森智能制造股份有限公司（以下简称“豪森智能”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于大连豪森智能制造股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0277 号）（以下简称“《问询函》”），公司会同持续督导机构国泰海通证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）及年审会计师致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实，现就有关问题回复如下：

（本公告中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。）

问题一、关于业绩下滑情况。

2023-2025 年，公司营业收入分别为 20.06 亿元、18.09 亿元、14.75 亿元，连续三年下滑；归母净利润分别为 0.87 亿元、-0.88 亿元、-9.40 亿元，2024 年由盈转亏，2025 年亏损同比扩大 969%；综合毛利率分别为 28%、21%、6%，2025 年同比下降 14.81 个百分点。2026 年第一季度归母净利润持续亏损，亏损

金额 0.94 亿元。同时，公司首发及再融资募投项目均已结项，2025 年首发募投项目实际实现效益-2.10 亿元。请公司：（1）区分业务板块，列示近三年公司在手订单及新签订单情况，量化分析经营业绩、毛利率持续下滑的原因及合理性，说明是否与同行业可比公司存在重大差异、是否存在业绩持续下滑或亏损的风险；（2）列示负毛利率项目的客户名称、合同金额、成本构成等情况，量化分析毛利率为负的原因，说明开展负毛利率项目是否具有商业合理性；（3）列示募投项目的实际产能、2025 年产能利用率、相关固定资产折旧金额及对当期利润的影响。结合新签订单变动趋势，量化分析产能过剩对固定成本摊销、毛利率及盈利能力的具体影响；（4）结合在手订单、新签订单趋势、产能利用情况，说明公司是否具备持续经营能力，是否存在重大持续经营风险。若存在，请说明管理层已采取及拟采取的应对措施及其可行性。

一、公司说明

1、区分业务板块，列示近三年公司在手订单及新签订单情况，量化分析经营业绩、毛利率持续下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异、是否存在业绩持续下滑或亏损的风险。

（1）公司业绩下滑的主要因素

公司 2025 年营业收入 14.75 亿元，同比下降 18.45%；归母净利润-94,023.91 万元，较 2024 年业绩情况亏损金额进一步扩大。公司 2025 年业绩下滑主要因营业收入下滑、毛利率下滑、大额存货跌价以及大额信用减值损失。

1) 营业收入下滑

①公司各类产品营业收入变化情况

近三年，公司主要产品分产品类型营业收入情况变动情况如下：

单位：万元

分产品	2025 年度	变动比例	2024 年度	变动比例	2023 年度
传统燃油车智能装配线	39,607.20	-38.41%	64,313.02	-1.85%	65,522.96
驱动电机智能生产线	26,962.60	-36.93%	42,751.01	-16.89%	51,436.89
动力锂电池智能生产线	51,952.79	8.79%	47,753.17	-8.37%	52,114.36

混合动力总成智能装备线	17,992.92	-6.35%	19,213.00	-20.60%	24,197.86
其他	10,766.97	60.62%	6,703.40	-7.31%	7,231.86
合计	147,282.47	-18.51%	180,733.59	-9.86%	200,503.93

最近三年公司主营业务收入呈现逐年下滑的趋势，主要因公司的主要类型产品传统燃油车智能装配线、驱动电机智能生产线和混合动力总成智能装备线均呈现下滑趋势。在 2025 年，公司的传统燃油车智能装配线和驱动电机智能生产线两类产品下滑幅度较大，是 2025 年收入下滑的主要原因。

②最近三年订单变化导致营业收入下滑

公司 2025 年确认收入的项目主要来自于以前年度签订的订单，公司主营业务收入下滑的趋势亦与最近 3 年订单变化趋势保持一致。公司近三年在手订单及新签订单情况如下：

单位：亿元

类别	新签订单			在手订单		
	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年末	2024 年末	2023 年末
传统燃油车智能装配线及变动比例	3.82	2.50	4.71	7.84	7.82	10.31
	52.80%	-46.92%	/	0.26%	-24.15%	/
驱动电机智能生产线及变动比例	3.12	6.63	8.90	14.40	13.37	11.02
	-52.94%	-25.51%	/	7.70%	7.70%	/
动力锂电池智能生产线及变动比例	2.93	5.04	15.63	16.59	18.53	18.18
	-41.87%	-67.75%	/	-10.47%	1.93%	/
混合动力总成智能装配线及变动比例	1.32	1.01	0.38		0.69	2.32
	30.69%	165.79%	/	-100.00%	-70.26%	/
其它及变动比例	1.90	0.23	0.24	1.90	0.11	0.29
	726.09%	-4.17%		1627.27%	-62.07%	
合计及变动比例	13.10	15.41	29.86	40.73	40.53	42.12
	-14.99%	-48.39%	/	0.49%	-3.77%	/

注：在手订单及新签订单统计口径为不含税金额超过 500 万元的订单。

从公司最近 3 年的新签订单来看，公司新签订单呈现逐年下降的趋势，主要系国内新能源汽车市场竞争激烈，为降低成本整体资本开支下降，市场未出现明显回暖。2023 年、2024 年，国际车企向新能源转型，开展新能源追赶式投资，带动公司海外订单实现明显增长，但受欧美新能源政策调整、新能源终端销售数据不及预期影响，多家国际车企已宣布放缓新能源转型节奏，缩减资本开支，公司海外新签订单未达预期。上述国内外市场情况共同导致公司 2024 年及 2025 年

驱动电机智能生产线、动力锂电池智能生产线新签订单规模大幅下滑。2025 年虽然传统燃油车智能装配线产品的新签订单有所增长,但因项目执行存在一定周期,因此 2025 年传统燃油车智能装配线的收入依然下滑。

在公司期间费用依然保持较高水平且毛利率下滑的情况下,收入下滑会导致公司业绩下滑,是公司 2025 年大额亏损的重要原因。

2) 毛利率下滑

公司最近三年主营业务毛利率分别为 27.27%、20.61%和 5.72%,主营业务毛利率水平总体呈下降趋势。最近三年,公司主要产品分产品类型的收入构成、成本构成及毛利率情况,如下表所示:

单位：万元

	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	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
传统燃油车智能装	39,607.20	34,081.68	13.95%	64,313.02	50,869.66	20.90%	65,522.96	48,599.70	25.83%
配线及变动比例	-38.41%	-33.00%	-6.95%	-1.85%	4.67%	-4.93%	/	/	/
驱动电机智能生产	26,962.60	23,419.24	13.14%	42,751.01	32,974.30	22.87%	51,436.89	34,275.97	33.36%
线及变动比例	-36.93%	-28.98%	-9.73%	-16.89%	-3.80%	-10.49%	/	/	/
动力锂电池智能生	51,952.79	51,732.33	0.42%	47,753.17	38,280.08	19.84%	52,114.36	40,422.85	22.43%
产线及变动比例	8.79%	35.14%	-19.42%	-8.37%	-5.30%	-2.59%	/	/	/
混合动力总成智能	17,992.92	21,396.39	-18.92%	19,213.00	15,856.34	17.47%	24,197.86	16,276.54	32.74%
装配线及变动比例	-6.35%	34.94%	-36.39%	-20.60%	-2.58%	-15.27%	/	/	/
其他及变动比例	10,766.97	8,226.42	23.60%	6,703.40	5,505.77	17.87%	7,231.86	4,935.69	31.75%
	60.62%	49.41%	5.73%	-7.31%	11.55%	-13.88%			
合计及变动比例	147,282.47	138,856.05	5.72%	180,733.59	143,486.15	20.61%	200,503.93	144,510.75	27.93%
	-18.51%	-3.23%	-14.89%	-9.86%	-0.71%	-7.32%	/	/	/

注：营业收入与营业成本变动比例=（本年度发生额-上年度发生额）/上年度发生额，毛利率变动比例=本年度毛利率-上年度毛利率

从上表数据来看，公司 2025 年各类型生产线产品的毛利率均出现下滑，其中传统燃油车智能装配线和驱动电机智能生产线的毛利率虽然下滑，但依然保持一定的盈利能力，动力锂电池智能生产线和混合动力总成智能装备线两类新能源生产线产品的毛利率大幅下滑，是公司主营业务毛利率下滑的主要原因。从产品类型看，毛利率的下滑主要受下游新能源汽车市场的影响，导致公司新能源汽车类型产品毛利率较低。

受下游整车销售市场竞争加剧影响，客户车企资本开支收缩，对应设备投资需求有所下降，且部分项目验收周期拉长；同时随着装备制造行业产能集中扩张投放，市场竞争进一步加剧，订单盈利空间受到压缩，项目实施成本占比提升，造成报告期内销售毛利率下滑。同时，公司基于此前对未来发展的良好预期，未随订单减少调整厂房、设备、人员等资源配置，折旧、摊销、员工成本等成本

项目保持刚性，因此在新签订单下降阶段，公司整体毛利水平承受较大压力。公司毛利率的下降导致公司主营业务毛利金额较小，无法覆盖公司的期间费用，是公司业绩下滑且亏损的重要原因。

3) 存货跌价损失的影响

2025 年，公司对存货中的合同履约成本计提减值 50,166.51 万元，是公司 2025 年业绩大幅下滑且亏损的主要因素。该部分存货跌价损失主要来自于客户 45、客户 2 等客户大项目的减值。该部分计提一方面因海外项目的执行受签证、当地法律法规等不利因素限制，同时项目实施过程中因客户需求变动而产生多项增补要求，物料成本增加、生产制造周期拉长，造成项目成本攀升，另一方面部分项目因现场受多方面因素影响导致执行周期拉长且投入成本不断增加。各主要计提减值详情参见本回复“问题六 关于存货情况”第 4 问之回复。

4) 信用减值损失的影响

2025 年，公司信用减值损失金额为 8,407.41 万元，主要因应收账款坏账损失 8,320.76 万元，是公司业绩下滑且亏损的重要因素。

公司信用减值损失主要因应收账款余额增长以及账龄延长，主要由于客户回款情况恶化。客户的回款情况受到多方面因素的影响，既受到宏观经济的影响，也受到客户所生产产品在市场的销售对其现金流量的影响，同时也与客户的自身效率相关。详情参见本回复“问题四 关于应收账款情况”之回复。

(2) 公司收入和业绩情况与同行业可比公司的对比情况

公司同行业可比公司包括：先惠技术、巨一科技、先导智能、天永智能和三丰智能。根据可比公司 2024 年及 2025 年年度报告，其营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	营业收入				
	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
先惠技术	304,028.78	23.39%	246,396.05	0.64%	244,837.81
巨一科技	433,520.26	23.04%	352,328.58	-4.54%	369,090.49
先导智能	1,444,308.04	21.83%	1,185,509.81	-28.71%	1,662,836.10
天永智能	53,286.69	13.52%	46,939.73	-21.10%	59,492.19
三丰智能	176,933.49	-8.69%	193,766.60	11.68%	173,506.51
平均值	482,415.45	19.12%	404,988.15	-19.32%	501,952.62
豪森智能	147,504.32	-18.45%	180,866.74	-9.85%	200,618.42

项目	归属于母公司所有者的净利润				
	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
先惠技术	35,070.50	57.25%	22,302.29	458.19%	3,995.46
巨一科技	8,096.00	279.77%	2,131.80	-	-20,417.19
先导智能	156,377.79	446.58%	28,610.08	-83.88%	177,456.55
天永智能	1,839.52	-	-17,825.57	-	-10,845.28
三丰智能	-18,624.83	-737.52%	2,921.46	43.73%	2,032.65
平均值	36,551.80	379.18%	7,628.01	-74.94%	30,444.44
豪森智能	-94,023.91	-	-8,791.98	-201.46%	8,665.60
项目	扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润				
	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
先惠技术	33,852.69	63.36%	20,722.91	601.94%	2,952.23
巨一科技	5,309.37	-	-1,427.41	-	-23,354.28
先导智能	154,907.09	330.00%	36,024.50	-79.11%	172,450.93
天永智能	1,104.23	-	-18,075.36	-	-11,695.76
三丰智能	-20,075.96	-1408.72%	1,534.02	45.81%	1,052.10
平均值	35,019.48	351.53%	7,755.73	-72.58%	28,281.04
豪森智能	-93,705.66	-	-10,738.87	-233.55%	8,040.92

从归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润来看，先惠技术及巨一科技 2023 年业绩触底，其中巨一科技出现大额亏损，在 2024 年和 2025 年两家公司的业绩逐年改善。先导智能 2024 年同比大幅下滑，2025 年利润大幅改善。天永智能 2023 年、2024 年亏损规模持续扩大，2025 年实现扭亏。三丰智能 2023 年、2024 年业绩较为稳定，2025 年出现较大金额亏损。受行业发展周期影响，同行业公司近三年均经历了业绩大幅下滑或亏损的阶段。

豪森智能于 2024 年出现首亏，2025 年因收入下滑、毛利率下降、存货跌价准备和信用减值损失大幅提升等原因，出现大额亏损，整体业绩承压晚于同行业，主要系公司客户集中于传统汽车主机厂及传统零部件供应商，在新能源汽车行业上一轮发展过程中，主机厂及传统零部件供应商整体转型启动较晚，资本开支投放滞后，公司 2023 年新签订单才呈现快速增长，时间进度落后于上述同行业公司，后续业绩下滑周期也滞后于同行业，由于客户结构差异时间节奏滞后，但整体趋势与行业的变化相符。

公司业绩表现受多方面因素综合影响，如海外项目跨国现场实施交付周期延长、采购成本激增；若未来汽车市场竞争加剧、项目验收周期延长等情形发生，将导致项目实施成本增加，销售毛利率可能下滑或维持低位。结合当前市场竞争状况和公司新签订单以及在手订单情况来看，公司存在业绩持续下滑或亏损的风险。

2、列示负毛利率项目的客户名称、合同金额、成本构成等情况，量化分析毛利率为负的原因，说明开展负毛利率项目是否具有商业合理性。

公司 2025 年负毛利项目总体情况如下：

单位：万元

合同金额	直接材料	直接人工	制造费用	毛利润
42,197.22	35,394.23	4,857.06	10,118.00	-8,172.07

注：负毛利项目为报告期内通过验收且毛利率为负的项目统计，共涉及 28 名客户（同一控制合并口径）、58 个项目

公司 2025 年前十大负毛利的项目合计金额占总负毛利金额的 88.04%，具体情况如下：

单位：万元

项目序号	客户名称	合同金额	直接材料	直接人工	制造费用	毛利润	终验收时间
1	客户1	4,500.00	4,532.26	580.38	1,417.67	-2,548.01	2025 年 12 月
2	客户2	3,132.53	3,475.58	265.60	709.07	-1,678.10	2025 年 12 月
3	客户3	4,455.00	2,763.78	462.66	1,542.77	-826.73	2025 年 11 月
4	客户4	160.00万欧元	1,193.20	242.60	397.80	-520.76	2025 年 12 月
5	客户5	279.29万美元	1,068.75	313.45	993.82	-517.07	2025 年 12 月
6	客户6	6,141.55	3,240.25	1,056.54	1,558.26	-420.05	2025 年 9 月
7	客户7	4,142.02	2,807.62	389.86	823.76	-355.73	2025 年 11 月
8	客户8	4,570.00	2,782.55	515.49	917.45	-171.25	2025 年 11 月
9	客户9	1,500.48	700.83	258.54	459.38	-90.90	2025 年 12 月
10	客户10	1,499.90	1,235.31	61.95	92.06	-61.97	2025 年 11 月
合计		30,485.52	24,822.63	4,147.07	8,912.03	-7,194.33	

公司上表主要负毛利主要出于以下商业原因：

（1）公司存在低价承接项目的情况，项目承接时利润较薄或亏损，公司承接此类项目后，如项目执行过程中出现成本增加项，则项目很可能会亏损。公司

低价承接项目主要因在当前行业发展形势下客户需求下滑，同行竞争激烈，行业整体利润空间下降，而公司为了保持自身在客户的供应商体系内，维护与客户的关系，并维持公司团队规模，使公司技术团队保持在业务一线，避免掉出行业梯队，并有充足的项目摊薄其固定成本。同时，对于部分新接触的客户，公司战略性选择低价方式承接项目，因此公司会采用相对低价的方式承接项目，主要出于商业目的，具有商业合理性。

上表前十大负毛利的项目中，因低价承接项目而亏损的项目主要包括如下：

项目 1：国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，为摊薄固定成本，公司采取低价投标方式。同时由于项目工期过短，部分外购件高价购买了现货，造成原材料成本较大，原材料成本即超过该项目收入。

项目 3：国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，为摊薄固定成本，公司采取低价投标方式。同时由于项目工期过短，部分外购件高价购买了现货，造成原材料成本较大，项目以散件形式发货，在客户现场装配调试，整改较多，且现场采用双班赶工，现场制造费用较高。

项目 4：该项目为客户在非洲的早期电动化投资，预期后续有大规模资本开支，也是公司在当地承接的第一个项目，与该客户在电池领域的第一次合作，为建立与该客户的长期联系，获取当地后续订单机会，公司采取了低价竞争进入新市场，导致最终负毛利情况。

项目 6：国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，为摊薄固定成本，公司采取低价投标方式。同时由于项目工期过短，部分外购件高价购买了现货，造成原材料成本较大，出现负毛利情况。

项目 7、项目 8：项目 7、项目 8 实际最终客户为同一客户，国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，客户为行业头部新势力客户，公司为争取新客户并摊薄固定成本，采取低价投标方式，直接材料成本占比较大，直接人工及制造费用过高，造成负毛利情况。

（2）公司部分项目在执行过程中存在实施难度较大、出现未遇见因素导致

项目成本增加进而导致项目亏损的情况。公司的产品主要为非标准化的大型成套设备，项目执行周期较长，且属于客户的大型固定资产，在项目执行过程中，会存在各种难以提前预计的现场问题，导致成本攀升，项目成本超过项目收入金额。公司上表负毛利项目中，主要因此出现亏损的项目如下：

项目 2：投标过程中对实施的工况环境和实施难度估计不足，由于环境受限，物资无法使用设备入场，现场制造费用超标，实施过程中由于技术问题发生多轮整改，导致原材料投入过高，整体原材料已超过该项目收入金额。

项目 5：该项目为历史项目的改造项目，由于现场装调过程中施工窗口期较短，在美国当地进行了更多的现场人员投入，当地人力成本较高。同时该项目发货期间中美贸易摩擦期间，合计关税成本 347.16 万元，造成制造费用占比达 41.83%，远超 2025 年动力锂电池智能生产线类平均制造费用 13.81% 的占比。

项目 9：该项目为旧设备改造升级项目，原设备并非公司供应。由于前期对原设备评估不足，现场发生的调试整改较多，造成制造费用达 32%，远超当年平均水平（15%）。

（3）公司开拓新产品领域，为打开市场或产品不成熟，导致项目未能实现盈利。上表负毛利项目中因此而亏损的项目为项目 10：公司看重汽车智能化水平提升的浪潮，抓住主机厂客户自投电控产线的市场机遇，拓展产品范围，新开发电控装配线产品，该项目为首批承接的电控智能装配线项目。由于对产品、工艺等掌握不成熟，在项目执行过程中发生多次设计调整及整改，直接材料成本较高，已超过该项目收入金额的 90%。

综上，面对客户需求下滑，同行竞争激烈的行业周期，为维系长期客户并开拓市场，保持对新产品、新技术的跟踪，累积项目经验和交付记录，维系公司的市场地位与客户关系，并摊销厂房、设备折旧摊销及员工团队人员支出等固定成本，公司阶段性采取低价竞争策略，影响项目毛利水平。同时部分项目过程中遭遇个体性不可控因素，导致项目亏损较多。以上负毛利项目均由于商业因素而导致，承接了上述负毛利项目，使公司在维系在客户供应商体系内，也维持了较大规模的团队，保持公司在市场回暖的情况下承接订单的能力，并承担一定的社会

责任，避免大规模裁员，具有商业合理性。

3、列示募投项目的实际产能、2025 年产能利用率、相关固定资产折旧金额及对当期利润的影响。结合新签订单变动趋势，量化分析产能过剩对固定成本摊销、毛利率及盈利能力的具体影响。

公司 2025 年募投项目实际产能及产能利用率情况如下：

单位：亿元

	2025年实际产能	项目总产能	产能利用率
首发募投项目	3.98	13.27	29.99%
再融资募投项目	4.41	18.00	24.50%
合计	8.39	31.27	26.83%

2025 年，首发募投项目厂房折旧及土地使用权摊销金额合计为 749.26 万元，再融资募投项目厂房折旧及土地使用权摊销金额合计为 1,280.79 万元，合计影响当期利润 2,030.05 万。由于公司 2024 年、2025 年新签订单持续下滑，以上两个募投项目整体产能利用率均在低位。如无以上项目折旧摊销，公司 2025 年综合毛利率将由 5.82%上升为 7.20%。

4、结合在手订单、新签订单趋势、产能利用情况，说明公司是否具备持续经营能力，是否存在重大持续经营风险。若存在，请说明管理层已采取及拟采取的应对措施及其可行性。

由于海外市场电动化转型不及预期，国内汽车行业持续内卷，汽车厂商将竞争压力传导至上游供应商，同行密集扩张，公司所处行业竞争加剧，公司 2024 年、2025 年新签订单维持低位，导致近两年公司出现产能过剩情况。目前公司在手订单仍维持在 40 亿元以上，处于历史高位，公司正积极推动在手订单交付。

从未来发展趋势看，公司未来通过进一步争取市场订单可以改善产能利用情况，并存在巨大的市场机会，主要源于以下几点因素：

（1）从公司历史订单看，具备大规模承接订单的能力

2023 年公司新签 500 万元以上订单 29.86 亿元，且公司维系了项目团队及与客户的长期稳定合作关系，因此从公司历史订单承接情况、客户资源和公司业务团队规模来看，公司具备承接 30 亿以上订单的能力和可能性。

（2）汽车行业仍然发展较好

从行业来看，汽车行业仍然是我国的支柱产业之一，新能源汽车行业是我国工业最重要的增长点。根据中汽协统计，2025 年，中国汽车产销累计完成 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产销量再创历史新高，产销规模连续 3 年保持在 3,000 万辆以上。进入 2026 年，国内车市进入阶段性调整期，出口市场则强势爆发，一季度单季出口量首次超越日本、登顶全球第一，多元化增长格局加速形成。中国汽车行业正处于从“规模扩张”向“高质量发展”转型的关键阶段，行业前景依然广阔。

（3）智能化带动电动化，全球电动化长期格局不改

尽管部分海外市场因充电设施、成本及政策节奏等因素出现短期波动，但电动化与智能化已经进入“智能化带动电动化”的阶段。智能座舱、自动驾驶与车路协同等体验的深度落地，天然需要电动架构的高带宽、高集成与精准控制能力。海外市场可能经历阶段性放缓和产品结构调整，但长期决定胜负的仍是技术演进方向。长期来看，海外市场仍将向电动化方向转型，有望拉动新的资本开支周期。公司借助客户渠道优势、技术产品优势、全球化能力有望获得快速增长机会。

（4）储能快速发展，市场空间广阔

根据 Global Market Insights 预测，中国储能市场规模将从 2024 年的 223.3 亿美元增长至 2034 年的 2.45 万亿美元，2025 年至 2034 年的复合年均增长率预计达 25.4%。随着风电和光伏在能源结构中占比不断提升，对高效储能系统以应对能源间歇性的需求愈发迫切。政府通过补贴与激励政策，加快了储能技术在电网级、住宅及商业等多领域的部署。随着风电光伏装机占比不断提升，人工智能算力布局不断提升对电力的需求，强制配储已向价值配储转型，国家能源局明确要求构网型储能渗透率突破 30%，宁德时代、比亚迪等头部企业竞相发布基于 500Ah+电芯的储能系统等大容量电芯。公司基于原有锂电池模组 Pack、电池测试及氢燃料电池业务经验及技术，向储能等电力方向进行多元化拓展，在氢储、机械储能装备及电化学储能领域均已有标杆项目，2025 年相关的新签订单已突破 1 亿元。

（5）固态电池产业化、商业化加速

2025 年，国家八部门将固态电池列为重点攻关方向，工信部启动 60 亿元研发专项，各地也纷纷出台支持政策。在技术层面，清华大学、中科院物理所等科研团队取得多项关键突破，性能参数不断刷新，梅赛德斯-奔驰搭载全固态电池的 EQS 路测真实续航超 1200 公里，奇瑞展示了能量密度高达 600Wh/kg 的全固态电池模组，固态电池产业化进程不断加速。同时，固态电池商业化也在加速推广，广汽建成国内首条大容量全固态电池产线，中创新航完成 430Wh/kg 全固态电池产线建设。随着固态电池产品技术成熟，有望对原有技术路线起到替代作用，拉动新一批资本开支。

在固态电池前沿方向，公司提前进行了工艺装备技术储备并有自主研发的新型电池叠片机设备成功交付，技术达到行业领先水平，在新技术趋势产业化浪潮下有望获得更多订单。

综上，公司仍具备持续经营能力，不存在重大持续经营风险。公司积极推动在手订单交付、加大经营力度，并持续推进降本增效行动。公司目前正在积极跟踪项目机会，后续随着新签订单恢复，公司经营业绩有望逐步改善。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

- 1、通过查阅行业数据、与管理层讨论，了解公司产品上下游发展及供需情况；
- 2、核查公司最近三年新签订单及在手订单数据，按板块分析公司业绩变动的原因；
- 3、核查同行业公司的经营业绩变动情况，并对公司的业绩变动情况进行对比分析；
- 4、核查公司前十大负毛利项目的成本结构和亏损原因；
- 5、核查公司募投项目的产能利用情况和对财务数据的影响；

6、核查公司为改善业绩拟采取的措施和可行性。

（二）核查意见

1、公司最近三年每年新签订单规模呈现逐年下滑的趋势，同时因确认收入的规模逐年下滑，因此在手订单保持在相对较高水平。因受到下游汽车市场竞争加剧资本开支减少的影响，同时公司新签订单减少且固定成本较高，进而导致公司的毛利率承受较大压力。经与同行业可比公司的业绩表现进行比较分析，公司的业绩波动整体趋势与行业一致。结合市场竞争状况和签单情况看，公司存在业绩持续下滑或亏损的风险。

2、公司主要负毛利项目主要因市场竞争激烈、维系客户、维系团队规模导致，公司部分订单采取低价竞争策略，且部分项目实施存在不可控因素，导致项目出现亏损，亏损项目主要因商业因素导致。

3、公司募投项目产能利用率不足，募投项目的新增折旧、摊销降低了公司的毛利率水平。

4、根据公司所处行业、市场情况、订单情况等，公司仍具备持续经营能力，不存在重大持续经营风险。公司目前正在积极跟踪项目机会，后续随着新签订单恢复，公司经营业绩有望逐步改善。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价与产品销售收入确认事项有关的内部控制设计，并对关键控制流程运行的有效性进行测试；

2、对销售收入执行月度波动分析和毛利率变动分析，识别和调查异常波动及原因；

3、取得同行业可比公司披露的定期报告文件，了解公司经营业绩与同行业可比公司的对比情况、收入确认政策等；

4、了解公司产品上下游发展及供需情况，检查公司的成本构成、产品价格，并通过对比同行业可比公司财务数据，分析各类产品毛利率变动原因及合理性；

5、抽样检查公司近三年在手订单及新签订单，对比同行业可比公司，分析公司营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性。了解公司行业发展趋势、市场竞争、客户拓展、未来业绩的预期变化等情况，分析毛利率是否存在进一步下降的风险；

6、采取抽样方式，对销售收入进行真实性检查，包括检查合同主要条款、发票、运输单据、沟通记录、银行回单、终验报告等文件资料；

7、对重大和新增客户的销售业务执行函证程序。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司最近三年每年新签订单规模呈现逐年下滑的趋势，同时因确认收入的规模逐年下滑，因此在手订单保持在相对较高水平。因受到下游汽车市场竞争加剧资本开支减少的影响，同时公司新签订单减少且固定成本较高，进而导致公司的毛利率承受较大压力。经与同行业可比公司的业绩表现进行比较分析，公司的业绩波动整体趋势与行业一致。结合市场竞争状况和签单情况看，公司存在业绩持续下滑或亏损的风险。

2、公司主要负毛利项目主要因市场竞争激烈、维系客户、维系团队规模导致，公司部分订单采取低价竞争策略，且部分项目实施存在不可控因素，导致项目出现亏损，亏损项目主要因商业因素导致。

3、公司募投项目产能利用率不足，募投项目的新增折旧、摊销降低了公司的毛利率水平。

4、根据公司所处行业、市场情况、订单情况等，公司仍具备持续经营能力，不存在重大持续经营风险。公司目前正在积极跟踪项目机会，后续随着新签订单恢复，公司经营业绩有望逐步改善。

问题二、关于经营季节性波动情况。

2025 年第四季度，公司营业收入 4.95 亿元，环比增长 262%，归母净利润-6.82 亿元，环比扩亏 534%，亏损大幅扩大；2026 年第一季度，营业收入 5.61 亿元，环比增长 13%，归母净利润-0.94 亿元，环比减亏 86%，季度间业绩大幅波动。请公司：（1）列示 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入的前五大项目客户名称、关联关系、销售内容、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款及期后回款金额及比例，说明第四季度收入环比大幅增长、亏损大幅扩大的原因及合理性；（2）列示 2023-2025 年项目签订至发货、发货至终验收的周期情况，量化说明 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入项目的验收周期是否与历史情况存在较大差异，结合销售环节主要控制性节点和对应凭证、年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明是否存在收入确认跨期或集中确认成本费用情形。

一、公司说明

1、列示 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入的前五大项目客户名称、关联关系、销售内容、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款及期后回款金额及比例，说明第四季度收入环比大幅增长、亏损大幅扩大的原因及合理性。

（1）2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入的前五大项目情况，如下表所示：

1) 公司 2025 年第四季度前五大项目确认收入项目情况

单位：人民币 万元

客户名称	关联关系	销售内容	合同签订时间	合同金额 (含税)	毛利率 (%)	发货时间	终验时间	收入确认 时点实收款	截止 2026 年 5 月 31 日回款金额	截止 2026 年 5 月 31 日回款比例 (%)
客户 11	非关联方	新能源驱动电机智能生产线	2024-3-28	6,291.76	1.92	2024 年 10 月	2025 年 11 月	4,431.76	4,431.76	70.00
客户 8	非关联方	混合动力总成智能装配线	2025-4-21	4,570.00	-4.23	2025 年 7 月	2025 年 11 月	2,850.00	4,329.00	95.00
客户 1	非关联方	混合动力总成智能装配线	2024-11-07 (注 1)	4,500.00	-63.98	2025 年 1 月	2025 年 12 月	3,150.00	4,050.00	90.00
客户 3	非关联方	动力锂电池模组 PACK 智能装配线	2025-5-28	4,455.00	-20.97	2025 年 7 月	2025 年 11 月	3,118.50	3,118.50	70.00
客户 7	非关联方	混合动力总成智能装配线	2025-5-13	4,142.02	-9.70	2025 年 6 月	2025 年 11 月	2,485.21	2,485.21	60.00

注：对于项目多批次发货情形，列示发货时间为首批次发货时间，境外项目发货时间为首批次报关时间。

注（1）：此处列示日期为项目内部立项时间，公司收到客户通知后即启动项目，合同流程审批时间长，最终签定时间较晚

客户 11 项目毛利率偏低，主要系在客户现场发生长时间调试和整改，客户产品参数经历多次调整，造成较大结构性改造，成本费用增大。

客户 8 项目毛利率偏低，主要系该项目为公司首次进入赛力斯体系，为战略考虑公司低价格承接。

客户 1 项目毛利率偏低，主要系投标项目竞争激烈，客户预算低，公司低价承接，且整体实施周期短，项目以散件方式发货，在

客户现场装配调试，导致现场整改量大，成本费用大幅增加。

客户 3 项目毛利率偏低，主要系国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，公司低价承接，且实施周期短，项目以散件方式发货，在客户现场装配调试，导致现场整改量大，成本费用大幅增加。

客户 7 项目毛利率偏低，主要系国内装备市场需求收缩，投标项目竞争激烈，公司低价承接。

上述第四季度确认收入的 5 个项目中的 4 个项目毛利率为负，该 4 个项目中，客户 1 的项目执行周期约 14 个月，不存在较短的情况，且截至 2026 年 5 月末，已实现收款 90%；客户 7、客户 8 的项目最终使用方均为客户 8，同期验收，项目周期相对较短，其中客户 8 截至 2026 年 5 月末已实现收款 95%；客户 3 项目周期也相对较短，主要因客户需求较急，该客户系中国电力控制国资企业，在确认收入时已实现收款 70%。结合上述情况，以及上述项目收入确认验收文件，比对合同约定、确认收入时点、期后回款情况等，分析判断不存在提前确认收入的情况。

2) 公司 2026 年第一季度前五大项目确认收入项目情况

单位：人民币 万元

客户名称	关联关系	销售内容	合同签订时间	合同金额 (含税)	毛利率 (%)	发货 时间	终验 时间	收入确认 时点实收 款	截至 2026 年 5 月 31 日回款金 额	截至 2026 年 5 月 31 日回款比 例 (%)
客户 12	非关联方	新能源驱动电机智能生 产线	2023-10-13	3,936.67 (USD)	6.16	2025 年 2 月	2026 年 3 月	3,519.26	3,576.14	91.00

客户 13	非关联方	传统燃油车智能装配线	2023-12-05	1,750.92 (GBP)	5.46	2025 年 3 月	2026 年 3 月	1,603.62	1,603.62	92.00
客户 14	非关联方	传统燃油车智能装配线	2024-10-26	1,640.88	-26.74	2025 年 1 月	2026 年 3 月	1,148.62	1,148.62	70.00
客户 15	非关联方	动力锂电池模组 PACK 智能装配线	2024-11-07	1,582.79	9.11	2025 年 7 月	2026 年 3 月	949.67	949.67	60.00
客户 16	非关联方	动力锂电池模组 PACK 智能装配线	2024-08-29	966.00	5.12	2024 年 12 月	2026 年 3 月	676.20	676.20	70.00

注：对于项目多批次发货情形，列示发货时间为首批次发货时间，境外项目发货时间为首批次报关时间。

客户 12 项目毛利率偏低，主要系该项目客户预算较低，在执行过程中发生大量产品变更，导致实施成本超支。

客户 13 项目毛利率偏低，主要系公司首次承接客户 13 英国项目，前期对客户技术标准预判不足，导致实施过程发生较多的整改，成本费用大幅增加。针对项目执行过程中的变更，后续通过商务洽谈以签订多个补充合同弥补损失。

客户 14 项目毛利率偏低，主要系该项目为量产线改造，客户预算低，公司低价格承接，实施过程中多次现场施工并整改，导致成本费用超支。

客户 15 项目、客户 16 项目毛利率偏低，主要系产品属于智能仓储物流生产线，技术门槛相对较低，市场竞争激烈，产品市场利润空间受限。

上述 2026 年第一季度确认收入的项目经检查收入确认验收文件，比对合同约定、确认收入时点、期后回款情况等，分析判断不存在延后确认收入的情况。上表项目中，前两个海外项目因验收前约定收款比例较高且外资客户回款及时，因此回款比例较高。

3) 第四季度收入环比大幅增长、亏损大幅扩大的原因及合理性

公司各年新签订单及项目验收完成的季度分布具有波动性，无明显规律特征。公司产品系定制化非标智能生产线和智能装备项目，执行周期较长，收入确认的具体方法为在项目通过验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过客户验收。不同项目在实施难度、技术方案、客户要求等诸多方面原因存在差异，因此在手订单转化为收入的时点存在不确定性。

公司 2025 年第四季度收入为 4.95 亿元，环比大幅增长主要原因是本年签订合同并于第四季度确认收入的项目较多（合计 2.01 亿元，占比 40.61%），其中第四季度收入表格列示的五个项目里有四个新能源车领域项目，合计 1.79 亿元，均属此类。

公司 2025 年第三季度计提资产减值损失 0.56 亿元，全年累计计提 4.98 亿元，第四季度亏损大幅扩大主要系资产减值损失大幅增加所致，其中资产减值损失大幅增加的原因详见本问询函回复问题 6 之“一、公司说明”之“4”分析。

综上所述，公司第四季度营业收入、净利润环比变动差异较大具有合理性。

2、列示 2023-2025 年项目签订至发货、发货至终验收的周期情况，量化说明 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入项目的验收周期是否与历史情况存在较大差异，结合销售环节主要控制性节点和对应凭证、年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明是否存在收入确认跨期或集中确认成本费用的情形。

公司 2025 年第四季度、2026 年第一季度及最近三年按照产品类型、订单规模统计的项目签订至发货、发货至终验收的周期情况如下：

单位：月

	周期	2026 年第一 季度	2025 年第四 季度	2025 年前三 季度	2024 年度	2023 年度
燃油车 领域	项目签订 至发货	7.05	7.04	7.86	8.29	8.93
	项目发货 至验收	8.38	11.34	7.39	11.49	8.28
	合计	15.42	18.38	15.24	19.78	17.21
新能源 车领域	项目签订 至发货	4.75	3.93	6.04	5.92	7.43
	项目发货 至验收	10.64	8.82	11.40	9.08	8.07
	合计	15.39	12.75	17.44	15.00	15.50

注：统计口径为各报告期内收入金额500万元以上的项目实施周期

公司 2025 年第四季度、2026 年第一季度及最近三年的项目执行周期按项目规模分类统计如下：

单位：月

	订单规模	2026 年一季 度	2025 年第四 季度	2025 年前三 季度	2024 年	2023 年
燃油车 领域	5000 万以上	26.93	/	20.88	23.18	18.57
	5000 万以下	13.51	18.38	12.43	19.30	16.30
新能源 车领域	5000 万以上	28.67	19.17	23.41	20.55	13.94
	5000 万以下	13.73	12.41	15.95	13.95	15.84

注：统计口径为各报告期内收入金额500万元以上的项目实施周期

公司 2025 年第四季度、2026 年第一季度部分项目周期较短，具体情况如下：

单位：人民币 万元

	产品类型	客户名称	合同金额	合同签订时间	签收时间	终验收时间	收入确认时点实收款	毛利率(%)	项目转化周期	具体情况
2025年第四季度	新能源车领域	客户 7	673.00	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2025 年 11 月	228.15	20.50	4.54	最终使用方均为客户 8，为满足客户整车量产计划，项目工期较短。
		客户 7	3,665.50	2025 年 5 月	2025 年 8 月	2025 年 11 月	2,485.21	-9.70	6.61	
		客户 8	4,044.25	2025 年 4 月	2025 年 6 月	2025 年 11 月	2,850.00	-4.23	7.53	
		客户 3	3,942.48	2025 年 5 月	2025 年 7 月	2025 年 11 月	3,118.50	-20.97	6.12	此项目为解决客户原年动力电池量产产能不足问题及实现年度销售目标，系客户要求项目超短周期，为赶工期，项目以散件方式发货，在客户现场装配调试。
		客户 17	1,540.00	2025 年 3 月	2025 年 6 月	2025 年 11 月	69.61	0.52	8.38	此项目为在客户原有产线上的改造项目，改造规模较小，项目周期短。
		客户 18	981.50	2025 年 2 月	2025 年 5 月	2025 年 10 月	554.55	2.15	8.55	此项目为公司于 2024 年 11 月与客户签署合同的另一项目产线的改造项目，两个项目共同在 2025 年 10 月验收。
		客户 19	678.62	2025 年 3 月	2025 年 11 月	2025 年 12 月	567.46	13.04	9.96	此项目为锂电池立体库项目，设备标准化程度高、结构简单，周期较短
2026年第一季度	燃油车领域	客户 20	652.04	2025 年 5 月	2025 年 9 月	2026 年 2 月	-（注 1）	26.28	8.71	此项目为在客户原有产线上的改造项目，改造规模较小，项目周期短。
	新能源车	客户 5	815.91	2025 年 7 月	2025 年 12 月	2026 年 3 月	411.70	42.38	7.27	此项目为在客户原有产线上的改造项目，改造规模较小，项目周期短。

	领域									
	燃油 车领 域	客户 21	545.00	2025 年 9 月	2025 年 11 月	2026 年 3 月	-（注 2）	32.04	5.92	此项目为在客户原有产线上的改造项目，改造规模较小，项目周期短。

注 1：此项目付款条款为 0-0-9-1，即验收通过后付货款的 90%，质保期届满后付货款的 10%。

注 2：此项目付款条款为 0-9-1，即发货完成后付货款的 90%，验收通过后付货款的 10%。

从上表 2025 年第四季验收的项目毛利率情况看，客户 7、客户 8 和客户 3 等客户的项目存在毛利率为负的情况。对于该 3 个项目，具体分析如下：

（1）客户 7 的 3,665.50 万元项目，其最终用于客户 8，与客户 8 的合同验收时间一致，截至收入确认时，已回款 60%。

（2）客户 8 的 4,044.25 万元项目，与本期验收的客户 7 的项目同时验收，截至收入确认时已回款 60%，截至 2026 年 5 月 31 日，该项目已收到项目验收款，已实现回款 95%。

（3）客户 3 的 3,942.48 万元项目，该公司实际控制人为中国电力，该项目于 2025 年 11 月验收，在验收前即已实现 70%比例的收款。

结合上述周期较短的负毛利项目的验收情况、验收时间、收款情况分析看，虽然该部分项目验收周期较短，但不存在提前确认收入的情况。

综上所述，公司 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入项目的验收周期与历史情况不存在较大差异。经分析，不存在收入确认跨期或集中确认成本费用的情况。

此外，根据公司年审会计师的说明，“公司年审会计师针对资产负债表日前后确认收入交易执行截止测试，检查收入确认的支持性文件，包括销售合同、销售发票、运输单、验收单等，验证公司收入确认已记录在恰当的会计期间，不存在跨期现象。”

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查公司 2025 年第四季度和 2026 年第一季度前五大项目的合同、客户情况、关联关系、发货单、收款情况、验收报告等主要凭证资料，并进行比对分析。

2、了解并分析公司第四季度大幅亏损的主要原因。

3、分析公司 2025 年第四季度和 2026 年第一季度确认收入项目的周期与历史周期的比对情况。

（二）核查意见

1、经比对分析，公司 2025 年第四季度确认收入的项目不存在跨期提前确认收入的情况，2026 年第一季度确认收入的项目不存在跨期延后确认收入的情况。公司 2025 年第四季度收入亏损幅度扩大主要因公司第四季度大幅计提资产减值损失所致。

2、经比对分析，公司 2025 年第四季度确认收入的项目和 2026 年第一季度确认收入的项目执行周期与历史项目相比不存在显著差异，不存在收入确认跨期或集中确认成本费用的情况。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上

述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、检查分析公司第四季度收入下降、亏损扩大的原因及合理性；
- 2、针对资产负债表日前后记录的收入交易选取样本执行截止测试，抽样检查公司 2025 年第四季度及 2026 年第一季度与主要客户收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、运输单、验收单等，验证公司收入确认已记录在恰当的会计期间；
- 3、抽样检查公司 2025 年第四季度、2026 年第一季度确认收入项目销售环节主要控制节点的对应凭证，分析判断项目验收周期是否与历史订单转化周期存在较大差异、收入确认的时点是否合理。

基于执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司 2025 年第四季度确认收入的项目不存在跨期提前确认收入的情况，2026 年第一季度确认收入的项目不存在跨期延后确认收入的情况。公司 2025 年第四季度收入亏损幅度扩大主要因公司第四季度大幅计提资产减值损失所致。
- 2、公司 2025 年第四季度确认收入的项目和 2026 年第一季度确认收入的项目执行周期与历史项目相比不存在显著差异，不存在收入确认跨期或集中确认成本费用情况。

问题三、关于境外业务情况。

2025 年，公司境外收入 1.90 亿元，同比下降 48%，占营业收入比重 13%，同比下降 7 个百分点；境外毛利率 14.39%，同比下降 9.70 个百分点，但仍高于境内毛利率 9.95 个百分点，境外业务规模收缩，盈利能力显著下滑。

请公司：（1）列示 2023-2025 年海外前五大客户名称、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款、应收账款余额及期后回款情况，说明境外收入、毛利率大幅波动的原因；（2）对比 2023-2025 年境内外订单转化周期，结合海外业务销售生产模式、主要控制节点、对应凭证，说明海外收入是否满足收入确认条件，是否与境内业务收入确认条件存在差异；（3）

列示外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额，说明海外收入与第三方数据是否匹配。

一、公司说明

1、列示 2023-2025 年海外前五大客户名称、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款、应收账款余额及期后回款情况，说明境外收入、毛利率大幅波动的原因。

2023-2025 年公司境外收入、毛利率的总体情况如下：

单位：人民币 万元

年度	境外收入	同比变动（%）	毛利率（%）
2023 年	9,704.08	-	26.23
2024 年	36,234.56	273.40	24.09
2025 年	18,983.00	-47.61	14.39

（1）境外收入和毛利率变化分析

1）境外收入大幅波动的原因

公司产品系定制化非标智能生产线和智能装备项目，执行周期较长，公司境外收入确认的具体方法与境内收入确认政策一致，即在项目通过终验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过终验收。不同项目在实施难度、技术方案、客户要求等诸多方面原因存在差异，因此在手订单转化为收入的时点存在不确定性。公司近三年境外收入大幅波动，主要系境外客户尤其是欧美客户 2023 年开展新能源领域追赶式投资，带动公司海外订单实现短期激增，但自 2024 年起，受欧美新能源政策调整、新能源终端销售数据不及预期影响，多家国际车企宣布放缓新能源转型节奏，缩减资本开支，导致公司新签订单发生大幅波动。从整体趋势而言，公司的境外收入金额波动主要受到前期境外承接订单情况的影响。2021-2024 年公司新签订单及在手订单情况如下：

单位：人民币 万元

年度	新签境外订单	同比增幅（%）
2021 及 2022 年度(注 1)	33,554.03	-
2023 年度	190,742.17	468.46
2024 年度	85,554.55	-55.15

注：在手订单及新签订单统计口径为不含税金额超过 500 万元的订单。

注 1：2021 年受宏观不可抗影响，新签海外项目实施周期拉长，与 2022 年订单合并计算。

公司近三年境外收入分别为 9,704.08 万元、36,234.56 万元和 18,983.00 万元，2024 年和 2025 年同比变动比例分别为 273.40%和-47.61%；公司 2021 及 2022 年度、2023 年度、2024 年度新签订单分别为 33,554.03 万元、190,742.17 万元和 85,554.55 万元，2023 年度和 2024 年度同比变动比例分别为 468.46%和-55.15%。从整体趋势看，公司的境外收入变化趋势与新签订单没有明显差异，且截至期末依然存在较大金额的境外在手订单。

2) 境外收入毛利率大幅波动的原因

公司 2025 年境外收入毛利率为 14.39%，同比下降 9.70 个百分点，下降幅度较大，一方面是随着装备制造行业产能集中扩张投放，大批国内装备制造业企业出海寻找商机，造成海外市场竞争加剧，订单盈利空间受到压缩，同时对华贸易政策、海外工签政策、用工政策导致项目实施成本占比提升，造成报告期内销售毛利率下滑；另一方面公司基于对未来发展的良好预期，未根据订单减少及时调整厂房、设备、人员等资源配置，折旧、摊销、员工成本等固定成本项目保持刚性，因此在收入规模下滑的背景下，公司整体毛利水平承受较大压力。

(2) 公司最近三年历年境外前五大客户情况

1) 公司 2023 年前五大海外客户合同情况

公司 2023 年度海外业务收入为 9,704.08 万元，公司前五大海外客户收入占比为 94.13%。公司同一控制合并列示口径下海外前五大客户的收入情况如下：

单位：人民币 万元

序号	客户		销售金额	占海外收入比例%	合同签订时间	合同金额 (含税)	毛利率	发货时间	验收时间	收入确 认时点 收款金 额	截至 2023 年 末应收 账款余 额	截至 2026 年 5 月末 收款情 况	截至 2026 年 5 月末 收款 比 例%
1	客户 22	设备合同 1	3,150.31	32.46	2021 年 10 月	3,559.85	22.95%	2023 年 3 月	2023 年 9 月	2,847.88	355.99	3,559.85	100.00
2	客户 23	设备合同 1	2,903.85	29.92	2021 年 6 月	2,903.85	28.38%	2022 年 4 月	2023 年 2 月	2,323.08	0.00	2,903.85	100.00
		改造合同 2	15.86	0.16	2022 年 8 月	16.76	51.45%	2022 年 10 月	2023 年 4 月	0.00	0.00	16.76	100.00
		小计	2,919.71	30.09	/	2,920.61	/	/	/	2,323.08	0.00	2,920.61	100.00
3	客户 24	设备合同 1	1,774.91	18.29	2023 年 1 月	1,810.67	26.89%	2023 年 10 月	2023 年 12 月 (注 1)	1,810.67	0.00	1,810.67	100.00
		服务合同 2	9.48	0.10	2023 年 4 月	9.68	26.89%	服务无发货	2023 年 12 月	9.68	0.00	9.68	100.00
		小计	1,784.39	18.39	/	1,820.35	/	/	/	1,820.35	0.00	1,820.35	100.00
4	客户 25	设备合同 1	932.80	9.61	2023 年 4 月	1,017.24	21.59%	2023 年 10 月	2023 年 12 月 (注 2)	466.07	551.18	1,017.24	100.00
5	客户 26	增补合同 1	250.29	2.58	2022 年 10 月	291.57	10.85%	2023 年 12 月	2023 年 12 月 (注 3)	87.47	204.10	291.57	100.00

		增补合同 2	37.94	0.39	2023 年 7 月	44.20	10.85%	2023 年 12 月	2023 年 12 月 (注 4)	0.00	44.20	44.20	100.00
		增补合同 3	37.44	0.39	2023 年 7 月	43.61	10.85%	2023 年 12 月	2023 年 12 月 (注 5)	0.00	43.61	43.61	100.00
		增补合同 4	21.38	0.22	2023 年 7 月	24.91	10.85%	2023 年 12 月	2023 年 12 月 (注 6)	0.00	24.91	24.91	100.00
		小计	347.05	3.58	/	404.29	/	/	/	87.47	316.81	404.29	100.00
	合计		9,134.27	94.13	/	9,722.34	/	/	/	7,544.85	1,223.98	9,722.34	100.00

注 1：此项目为印度豪森子公司为客户 24 提供的 PHEV 电池组装配线，在厂经过较长时间的调试，零问题出厂，因此在客户现场验收周期较短。

注 2：此项目为印度豪森子公司为印度本土提供的发动机产线所需辊道项目，设备标准化程度高、结构简单，因此项目周期较短。

注 3、注 4、注 5、注 6：4 个项目为印度豪森子公司为印度客户提供的新增工位，设备功能相对独立，设备交付后连接主线设备即可生产使用，因此在客户现场验收周期较短。

2) 公司2024年前五大海外客户合同情况

公司2024年度海外业务收入为36,234.56万元，公司前五大海外客户收入占比为91.45%。公司同一控制合并列示口径下海外前五大客户的收入情况如下：

单位：人民币 万元

序号	客户		销售金额	占海外收入 比例%	合同签订时 间	合同金额 (含税)	毛利 率%	发货时间	验收时间	收入确认 时点收款 金额	截至 2023 年 末应收账 款余额	截至 2026 年 5 月末收款 情况	截至 2026 年 5 月末收款 比例%
1	客户 26	设备合同 1	9,264.45	25.57	2023 年 2 月	9,344.92	27.08	2023 年 12 月	2024 年 7 月	8,340.34	934.49	8,877.67	95.00
		设备合同 2	5,942.81	16.4	2020 年 9 月	6,092.07	24.64	2024 年 9 月	2024 年 9 月 (注 1)	4,264.45	0	6,092.07	100.00

		设备合同 3	715.21	1.97	2023 年 8 月	723.84	21.43	2024 年 3 月	2024 年 9 月	579.08	144.77	723.81	100.00
		改造合同 4	269.6	0.74	2023 年 10 月	272.85	83.39	2024 年 4 月	2024 年 9 月	221.12	27.28	272.85	100.00
		服务合同 5	24.9	0.07	2024 年 5 月	29.38	98.67	服务无发货	2024 年 6 月	29.38	0	29.38	100.00
		小计	16,216.97	44.76	/	16,463.07	/	/	/	13,434.38	1,106.55	15,995.79	97.16
2	客户 5	设备合同 1	10,179.23	28.09	2023 年 10 月	10,283.39	14.38	2024 年 2 月	2024 年 8 月	8,613.63	0	10,283.39	100.00
3	客户 27	设备合同 1	4,045.13	11.16	2023 年 1 月	4,605.90	9.56	2024 年 3 月	2024 年 9 月	3,609.60	504.61	3,992.41	86.68
4	客户 28	设备合同 1	1,755.90	4.85	2024 年 2 月	1,981.62	24.69	2024 年 10 月	2024 年 12 月（注 2）	1,746.84	234.78	1,981.62	100.00
		零部件合同 2	80.69	0.22	2024 年 5 月	91.18	66.27	2024 年 10 月	2024 年 10 月（注 3）	91.18	0	91.18	100.00
		小计	1,836.59	5.07	/	2,072.80	/	/	/	1,838.02	234.78	2,072.80	100.00
5	客户 29	设备合同 1	702.91	1.94	2024 年 2 月	829.43	75.39	2024 年 10 月	2024 年 12 月（注 4）	422.81	406.61	829.43	100.00
		服务合同 2	155.94	0.43	2023 年 12 月	185.6	80.30	服务无发货	2024 年 3 月	185.6	0	185.6	100.00
		小计	858.84	2.37	/	1,015.03	/	/	/	608.41	406.61	1,015.03	100.00
	合计		33,136.77	91.45	/	34,440.18	/	/	/	28,104.04	2,252.55	33,359.41	96.86

注 1：该项目执行周期较长，主要因客户需求发生变化。公司与客户于 2024 年 6 月签订补充协议，合同金额由 863.00 万美金变更为 847.49 万美元，约定设备在大连港完成装运后确认为终验收，截至 2024 年末，项目款项已全额收到。

注 2：此项目为客户定制的试制线项目，厂内周期长，执行公司零功能问题出厂策略，客户厂内预验收阶段按照最终验收标准充分验证。

注 3：此项目是为客户定制 13 个马达定子，合同约定运至指定地点客户签收即完成交付验收，因此项目周期短。

注 4：此项目为印度豪森子公司为印度本土提供的发动机产线所需辊道项目，设备标准化程度高、结构简单，因此项目周期较短。该项目截至 2025 年一季度末已回款 86.40%。

3) 公司 2025 年前五大海外客户合同情况

公司2025年度海外业务收入为18,983.00万元，公司前五大海外客户收入占比为79.61%。公司同一控制合并列示口径下海外前五大客户的收入情况如下：

单位：人民币 万元													
序号	客户		销售金额	占海外收入比例%	合同签订时间	合同金额 (含税)	毛利率%	发货时间	验收时间	收入确认 时点收款 金额	截至 2025 年末应收 账款余额	截至 2026 年 5 月末 收款情况	截至 2026 年 5 月末收款 比例%
1	客户 30	设备合同 1	5,089.16	26.81	2023 年 8 月	5,605.90	15.87	2024 年 7 月	2025 年 1 月	3,381.83	1,127.28	4,619.54	82.40
		服务合同 2	2,180.63	11.49	2025 年 1 月	2,143.78	9.37	服务无发货	2025 年 8 月	1,476.05	0.00	2,143.78	100.00
		服务合同 3	106.14	0.56	2025 年 5 月	111.47	84.85	服务无发货	2025 年 9 月	111.47	0.00	111.47	100.00
		小计	7,375.93	38.86	/	7,861.15	/	/	/	4,969.34	1,127.28	6,874.79	87.45
2	客户 27	设备合同 1	1,462.30	7.70	2024 年 5 月	1,337.45	33.24	2024 年 12 月	2025 年 12 月	869.34	468.11	1,337.45	100.00
		增补合同 2	220.70	1.16	2024 年 7 月	201.86	33.24	2024 年 12 月	2025 年 12 月	201.86	0.00	201.86	100.00
		增补合同 3	94.13	0.50	2024 年 9 月	86.09	33.24	2024 年 12 月	2025 年 12 月	0.00	86.09	86.09	100.00
		服务合同 4	78.84	0.42	2025 年 12 月	81.25	33.24	服务无发货	2025 年 12 月	0.00	81.25	81.25	100.00
		增补合同 5	34.16	0.18	2024 年 7 月	31.93	33.24	2025 年 3 月	2025 年 12 月	31.93	0.00	31.93	100.00
		服务合同 6	16.55	0.09	2025 年 12 月	17.06	33.24	服务无发货	2025 年 12 月	0.00	17.06	17.06	100.00
		增补合同 7	235.18	1.24	2024 年 12 月	225.74	62.18	2025 年 4 月	2025 年 12 月	0.00	0.00	225.74	100.00
		设备合同 8	146.00	0.77	2022 年 9 月	3,124.25	55.25	2024 年 12 月	2025 年 3 月	2,982.54	88.21	3,124.25	100.00
		零部件合同 9	4.38	0.02	2024 年 12 月	95.82	55.25	2025 年 3 月	2025 年 3 月	83.27	12.55	95.82	100.00
		服务合同 10	2.39	0.01	2025 年 3 月	53.39	55.25	服务无发货	2025 年 3 月	53.39	0.00	53.39	100.00
		零部件合同 11	0.92	0.00	2025 年 10 月	21.54	55.25	2025 年 12 月	2025 年 12 月	0.00	21.54	0.00	0.00

		零部件合同 12	0.23	0.00	2025 年 5 月	0.25	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	0.25	0.00	0.00
		零部件合同 13	1.04	0.01	2025 年 5 月	1.14	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.14	0.00	1.14	100.00
		零部件合同 14	0.68	0.00	2025 年 5 月	0.75	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.75	0.00	0.75	100.00
		零部件合同 15	2.78	0.01	2025 年 5 月	3.04	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.04	0.00	3.04	100.00
		零部件合同 16	0.67	0.00	2025 年 5 月	0.74	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.74	0.00	0.74	100.00
		零部件合同 17	1.19	0.01	2025 年 5 月	1.30	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.30	0.00	1.30	100.00
		零部件合同 18	5.47	0.03	2025 年 5 月	6.03	49.35	2025 年 11 月	2025 年 11 月	0.00	3.02	3.02	50.00
		零部件合同 19	5.47	0.03	2025 年 5 月	6.05	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	6.05	0.00	6.05	100.00
		零部件合同 20	4.98	0.03	2025 年 5 月	5.45	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.45	0.00	5.45	100.00
		零部件合同 21	4.88	0.03	2025 年 5 月	5.39	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.39	0.00	5.39	100.00
		零部件合同 22	3.99	0.02	2025 年 5 月	4.37	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	4.37	4.37	100.00
		零部件合同 23	2.91	0.02	2025 年 5 月	3.21	49.35	2025 年 11 月	2025 年 11 月	0.00	2.88	2.88	89.80
		零部件合同 24	7.30	0.04	2025 年 5 月	8.05	49.35	2025 年 11 月	2025 年 11 月	0.00	4.44	0.00	0.00
		零部件合同 25	4.60	0.02	2025 年 5 月	5.09	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.09	0.00	5.09	100.00
		零部件合同 26	10.40	0.05	2025 年 5 月	11.50	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	11.50	0.00	11.50	100.00
		零部件合同 27	1.47	0.01	2025 年 5 月	1.62	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.62	0.00	1.62	100.00
		零部件合同 28	0.62	0.00	2025 年 5 月	0.68	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.68	0.00	0.68	100.00
		零部件合同 29	1.76	0.01	2025 年 5 月	1.93	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.93	0.00	1.93	100.00
		零部件合同 30	4.71	0.02	2025 年 5 月	5.15	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	5.15	5.15	100.00
		零部件合同 31	2.21	0.01	2025 年 5 月	2.41	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	2.41	0.00	2.41	100.00
		零部件合同 32	0.23	0.00	2025 年 5 月	0.25	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.25	0.00	0.25	100.00
		零部件合同 33	0.10	0.00	2025 年 5 月	0.11	49.35	2025 年 11 月	2025 年 11 月	0.00	0.01	0.01	11.90
		零部件合同 34	0.79	0.00	2025 年 5 月	0.87	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	0.87	0.87	100.00
		零部件合同 35	0.16	0.00	2025 年 5 月	0.17	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.17	0.00	0.17	100.00
		零部件合同 36	1.11	0.01	2025 年 5 月	1.23	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.23	0.00	1.23	100.00

		零部件合同 37	7.08	0.04	2025 年 5 月	7.74	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	7.74	0.00	7.74	100.00
		零部件合同 38	7.08	0.04	2025 年 5 月	7.74	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	7.74	7.74	100.00
		零部件合同 39	2.97	0.02	2025 年 5 月	3.25	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.25	0.00	3.25	100.00
		零部件合同 40	2.63	0.01	2025 年 5 月	2.88	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	2.88	2.88	100.00
		零部件合同 41	0.14	0.00	2025 年 5 月	0.16	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.16	0.00	0.16	100.00
		零部件合同 42	0.80	0.00	2025 年 5 月	0.88	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.88	0.00	0.88	100.00
		零部件合同 43	2.04	0.01	2025 年 5 月	2.26	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	2.26	0.00	2.26	100.00
		零部件合同 44	5.57	0.03	2025 年 5 月	6.09	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	6.09	0.00	6.09	100.00
		零部件合同 45	0.20	0.00	2025 年 5 月	0.22	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.22	0.00	0.22	100.00
		零部件合同 46	1.46	0.01	2025 年 5 月	1.62	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	1.62	0.00	1.62	100.00
		零部件合同 47	2.11	0.01	2025 年 5 月	2.31	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	2.31	0.00	2.31	100.00
		零部件合同 48	0.11	0.00	2025 年 5 月	0.12	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.12	0.00	0.12	100.00
		零部件合同 49	2.85	0.01	2025 年 5 月	3.15	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.15	0.00	3.15	100.00
		零部件合同 50	2.94	0.02	2025 年 7 月	3.21	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	3.21	3.21	100.00
		零部件合同 51	2.91	0.02	2025 年 7 月	3.18	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	3.18	3.18	100.00
		零部件合同 52	2.13	0.01	2025 年 7 月	2.33	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	2.33	2.33	100.00
		零部件合同 53	4.13	0.02	2025 年 7 月	4.51	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.51	0.00	4.51	100.00
		零部件合同 54	1.75	0.01	2025 年 7 月	1.91	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	0.00	1.91	0.00	0.00
		零部件合同 55	1.86	0.01	2025 年 7 月	2.04	49.35	2025 年 10 月	2025 年 10 月	2.04	0.00	2.04	100.00
		设备合同 56	1,018.75	5.37	2024 年 5 月	988.33	-0.37	2025 年 3 月	2025 年 6 月	988.33	0.00	988.33	100.00
		服务合同 57	152.18	0.80	2025 年 3 月	160.92	20.69	服务无发货	2025 年 6 月	160.92	0.00	160.92	100.00
		服务合同 58	22.50	0.12	2024 年 11 月	23.98	88.28	服务无发货	2025 年 9 月	23.98	0.00	23.98	100.00
		小计	3,609.47	19.01	/	6,582.00	/	/	/	5,478.66	817.04	6,546.81	99.47
3	客户 5	设备合同 1	1,858.95	9.79	2025 年 1 月	1,854.90	-27.82	2025 年 5 月	2025 年 12 月	1,112.94	741.96	1,854.90	100.00
		零部件合同 2	53.33	0.28	2024 年 9 月	52.15	48.99	2025 年 1 月	2025 年 1 月	0.00	0.00	52.15	100.00

		小计	1,912.28	10.07	/	1,907.05	/	/	/	1,112.94	741.96	1,907.05	100.00
4	客户 4	设备合同 1	1,312.83	6.92	2024 年 12 月	1,317.68	-39.67	2025 年 6 月	2025 年 12 月	922.38	395.30	922.38	70.00
5	客户 31	设备合同 1	902.40	4.75	2023 年 8 月	902.40	9.90	2023 年 11 月	2025 年 6 月	541.44	0.00	812.16	90.00
		合计	15,112.92	79.61	/	18,570.28	/	/	/	13,024.75	3,081.58	17,063.18	91.88

2、对比 2023-2025 年境内外订单转化周期，结合海外业务销售生产模式、主要控制节点、对应凭证，说明海外收入是否满足收入确认条件，是否与境内业务收入确认条件存在差异。

公司是一家智能生产线和智能设备集成供应商，主要从事智能生产线的规划、研发、设计、装配、调试集成、销售、服务和交钥匙工程等。公司依据客户要求、质量保证特性和生产纲领等进行工艺方案规划，再依据研发设计的工位设备技术方案进行采购、加工、装配和调试等。公司的产品首先在公司现场完成整条产线的装配和调试，通过客户的预验收后发货至客户现场，在客户现场完成智能生产线的装配和调试，并通过客户验收，最终完成满足要求的智能生产线。

公司海外业务分两种，一种是国内公司承接海外订单，在国内完成整条产线的设计、采购、装配和调试，之后经中国海关报关出口，通过海运或空运发货至客户现场，在客户现场完成智能生产线的装配和调试，并通过客户的终验收，在通过客户终验收后确认收入；另一种是海外子公司承接订单，在海外完成整条产线的设计、采购、装配、厂内调试、客户现场调试，在通过客户终验收后确认收入，没有中国海关报关环节。两种情况差异点在于是否有中国海关报关环节。整体来说，海外业务的生产经营模式和收入确认方法与境内业务一致，2023-2025 年海外业务收入均按照上述方法确认收入。

公司2023-2025年按照境内外订单统计执行周期情况如下：

单位：月

执行周期	2025 年及变动比例		2024 年及变动比例		2023 年
境内项目	15.21	-3.55%	15.77	-0.44%	15.84
境外项目	14.63	-29.39%	20.72	20.68%	17.17

2024 年境内外项目执行周期差异较大，主要源于上文“1、（2）公司 2024 年前五大海外客户”提及的客户 26 设备合同 2，客户 2020 年 9 月签订合同，项目历经多次停工变更功能需求，最终在 2024 年 9 月完成验收，执行周期长达 48 个月。剔除该项目影响后，境内外订单执行周期如下：

单位：月

执行周期	2025 年及变动比例		2024 年及变动比例		2023 年
境内项目	15.21	-3.55%	15.77	-0.44%	15.84

执行周期	2025 年及变动比例		2024 年及变动比例		2023 年
境外项目	14.63	-9.75%	16.21	-5.59%	17.17

从上表可以看出，2023-2025 年公司境内外收入对应订单执行周期不存在显著差异。

公司2023-2025年度海外确认收入的项目各节点时间、订单执行周期、项目回款情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户		销售金额	合同签订时间	发货/报关时间	验收时间	订单执行周期（月）	执行周期异常原因
2023年度	客户 22	设备合同 1	3,150.31	2021 年 10 月	2023 年 3 月	2023 年 9 月	22.90	受客户设计变更、样机参数调整等因素影响，厂内生产周期延长
	客户 23	改造合同 2	15.86	2022 年 8 月	2022 年 10 月	2023 年 4 月	8.10	小规模改造项目，技术工艺简单，实施周期短
	客户 24	服务合同 2	9.48	2023 年 4 月	服务无发货	2023 年 12 月	8.57	提供调试服务，实施周期短
	客户 25	设备合同 1	932.80	2023 年 4 月	2023 年 10 月	2023 年 12 月	8.80	印度豪森子公司为本土客户提供的产线辊道项目，标准化程度高、结构简单，项目周期较短
	客户 26	增补合同 2	37.94	2023 年 7 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	5.93	印度豪森子公司为本土客户提供的发动机产线的新增工位，设备功能相对独立，设备交付后连接主线设备即可生产使用，现场实施周期较短
		增补合同 3	37.44	2023 年 7 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	5.93	
		增补合同 4	21.38	2023 年 7 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	5.93	
2024年	客户 26	设备合同 2	5,942.81	2020 年 9 月	2024 年 9 月	2024 年 9 月	48.00	项目历经多次停工变更功能需求，拉长设计生产周

								期
		服务合同 5	24.90	2024 年 5 月	服务无发货	2024 年 6 月	1.00	提供调试服务，实施周期短
	客户 5	设备合同 1	10,179.23	2023 年 10 月	2024 年 2 月	2024 年 8 月	9.80	客户合同对项目周期要求较高，公司投入超额人力保证短周期实现验收
	客户 28	设备合同 1	1,755.90	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	9.40	为客户定制的试制线项目，客户需求明确，技术难度较小，装配调试周期较短
		零部件合同 2	80.69	2024 年 5 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月	4.23	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
	客户 29	设备合同 1	702.91	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	9.80	印度豪森子公司为本土客户提供的产线辊道项目，标准化程度高、结构简单，项目周期较短
		服务合同 2	155.94	2023 年 12 月	服务无发货	2024 年 3 月	2.83	提供调试服务，实施周期短
	2025 年	客户 30	服务合同 2	2,180.63	2025 年 1 月	服务无发货	2025 年 8 月	6.90
服务合同 3			106.14	2025 年 5 月	服务无发货	2025 年 9 月	3.73	提供清关服务，实施周期短
客户 27		服务合同 4	78.84	2025 年 12 月	服务无发货	2025 年 12 月	0.90	提供调试服务，实施周期短

		服务合同 6	16.55	2025 年 12 月	服务无发货	2025 年 12 月	0.90	提供调试服务，实施周期短
		设备合同 8	146.00	2022 年 9 月	2024 年 12 月	2025 年 3 月	30.43	客户需求确定较晚，项目延后启动，拉长实施周期
		零部件合同 9	4.38	2024 年 12 月	2025 年 3 月	2025 年 3 月	3.90	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
		服务合同 10	2.39	2025 年 3 月	服务无发货	2025 年 3 月	0.87	提供调试服务，实施周期短
		零部件合同 11	0.92	2025 年 10 月	2025 年 12 月	2025 年 12 月	2.83	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
		零部件合同 12	0.23	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 13	1.04	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 14	0.68	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 15	2.78	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 16	0.67	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 17	1.19	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 18	5.47	2025 年 5 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	6.23	
		零部件合同 19	5.47	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 20	4.98	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 21	4.88	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 22	3.99	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.83	
		零部件合同 23	2.91	2025 年 5 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	6.23	
		零部件合同 24	7.30	2025 年 5 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	6.23	
		零部件合同 25	4.60	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 26	10.40	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 27	1.47	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	
		零部件合同 28	0.62	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.87	

		零部件合同 29	1.76	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 30	4.71	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.83	
		零部件合同 31	2.21	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.33	
		零部件合同 32	0.23	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.10	
		零部件合同 33	0.10	2025 年 5 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	6.47	
		零部件合同 34	0.79	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.10	
		零部件合同 35	0.16	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.10	
		零部件合同 36	1.11	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.07	
		零部件合同 37	7.08	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.53	
		零部件合同 38	7.08	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	6.03	
		零部件合同 39	2.97	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.43	
		零部件合同 40	2.63	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.93	
		零部件合同 41	0.14	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.97	
		零部件合同 42	0.80	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.43	
		零部件合同 43	2.04	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.97	
		零部件合同 44	5.57	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.43	
		零部件合同 45	0.20	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.93	
		零部件合同 46	1.46	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.93	
		零部件合同 47	2.11	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	5.40	
		零部件合同 48	0.11	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.93	
		零部件合同 49	2.85	2025 年 5 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	4.93	
		零部件合同 50	2.94	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.73	
		零部件合同 51	2.91	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.73	
		零部件合同 52	2.13	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.73	
		零部件合同 53	4.13	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.23	
		零部件合同 54	1.75	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.23	

		零部件合同 55	1.86	2025 年 7 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月	3.23	
		服务合同 57	152.18	2025 年 3 月	服务无发货	2025 年 6 月	2.23	提供额外海运服务，实施周期短
		服务合同 58	22.50	2024 年 11 月	服务无发货	2025 年 9 月	9.73	提供调试服务，实施周期短
	客户 5	零部件合同 2	53.33	2024 年 9 月	2025 年 1 月	2025 年 1 月	3.43	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
	客户 31	设备合同 1	902.40	2023 年 8 月	2023 年 11 月	2025 年 6 月	21.80	属于仓储物流项目，客户海外工厂结构调整，产线随之多次调整改造，拉长执行周期

结合公司 2023-2025 年主要海外项目合同签订时间、发货或报关时间、回款比例来看，公司海外收入确认满足终验收条件，截至确认收入当年合计回款比例达到 87.41%、93.46%、83.41%，回款情况较好。公司海外收入波动是近几年来国际车企向新能源转型步伐从急速扩张到放缓收缩的具体体现，具有合理性，境内外订单执行周期没有显著差异。

3、列示外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额，说明海外收入与第三方数据是否匹配。

根据本问题第 2 问回复，公司海外业务分两种，一种是国内公司承接海外订单，经中国海关报关出口发货至客户现场，另一种是海外子公司承接订单，该类项目无需在中国海关报关。

2023-2025 年海外前五大客户收入报关情况如下：

单位：人民币 万元		
年度	项目	金额
2023 年度	合同金额	9,722.34
	—非出口金额	6,801.73
	—服务部分	-
	—离岸部分	-
	应报关金额	2,920.61
	实际报关金额	2,920.61
	差异	-
2024 年度	合同金额	34,059.17
	—非出口金额	7,342.10
	—服务部分	425.58
	—离岸部分	1,054.77
	应报关金额	25,236.73
	实际报关金额	25,236.73
	差异	-
2025 年度	合同金额	19,154.14
	—非出口金额	5,992.63
	—服务部分	3,262.08
	—离岸部分	-
	应报关金额	9,899.43
	实际报关金额	9,899.43
	差异	0.00

注：以报告期期末汇率将当期外币金额折算为人民币金额。

公司近三年境外小收入应报关金额与电子口岸实际出口金额无差异。

以单个项目作为对象进行出口数据比对，并分为出口项目和非出口项目两类，
具体说明：

(1) 非出口项目

公司主要海外项目中，非出口项目包括如下项目，包括海外子公司直接销售的情况，和公司销售给海外客户在中国境内子公司并由客户自主报关两种情况，具体如下：

单位：万元

年度	序号	客户	合同	币种	合同金额 (原币)	项目执行情况
2023 年度	1	客户 22	合同 1	人民币	3,559.85	客户自提出口，非公司报关
	2	客户 24	合同 1	美元	255.65	印度子公司直接销售
			合同 2	印度卢比	113.21	印度子公司直接销售
	3	客户 25	合同 1	印度卢比	11,897.57	印度子公司直接销售
	4	客户 26	合同 1	印度卢比	3,410.17	印度子公司直接销售
			合同 2	印度卢比	516.98	印度子公司直接销售
			合同 3	印度卢比	510.05	印度子公司直接销售
			合同 4	印度卢比	291.29	印度子公司直接销售
2024 年度	1	客户 26	合同 5	印度卢比	344.07	印度子公司直接销售
	2	客户 27	合同 1	美元	587.96	印度子公司直接销售
	3	客户 32	合同 1	人民币	1,981.62	客户自提出口，非公司报关
			合同 2	人民币	91.18	客户自提出口，非公司报关
	4	客户 29	合同 1	印度卢比	9,712.29	印度子公司直接销售
			合同 2	印度卢比	2,157.47	印度子公司直接销售
2025 年度	1	客户 27	合同 1	英镑	163.00	印度子公司直接销售
			合同 2	英镑	24.60	印度子公司直接销售
			合同 3	英镑	10.49	印度子公司直接销售

			合同 4	英镑	8.79	印度子公司直接销售
			合同 5	英镑	3.81	印度子公司直接销售
			合同 6	英镑	1.85	印度子公司直接销售
			合同 7	英镑	25.30	印度子公司直接销售
			合同 8	美元	488.18	印度子公司直接销售
			合同 9	美元	14.65	印度子公司直接销售
			合同 10	美元	8.00	印度子公司直接销售
			合同 11	美元	3.09	印度子公司直接销售
			合同 12	美元	0.04	印度子公司直接销售
			合同 13	美元	0.17	印度子公司直接销售
			合同 14	美元	0.11	印度子公司直接销售
			合同 15	美元	0.45	印度子公司直接销售
			合同 16	美元	0.11	印度子公司直接销售
			合同 17	美元	0.19	印度子公司直接销售
			合同 18	美元	0.88	印度子公司直接销售
			合同 19	美元	0.88	印度子公司直接销售
			合同 20	美元	0.80	印度子公司直接销售
			合同 21	美元	0.79	印度子公司直接销售
			合同 22	美元	0.64	印度子公司直接销售
			合同 23	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同 24	美元	1.18	印度子公司直接销售
			合同 25	美元	0.74	印度子公司直接销售
			合同 26	美元	1.68	印度子公司直接销售
			合同 27	美元	0.24	印度子公司直接销售
			合同 28	美元	0.10	印度子公司直接销售

			合同 29	美元	0.28	印度子公司直接销售
			合同 30	美元	0.76	印度子公司直接销售
			合同 31	美元	0.36	印度子公司直接销售
			合同 32	美元	0.04	印度子公司直接销售
			合同 33	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同 34	美元	0.13	印度子公司直接销售
			合同 35	美元	0.03	印度子公司直接销售
			合同 36	美元	0.18	印度子公司直接销售
			合同 37	美元	1.14	印度子公司直接销售
			合同 38	美元	1.14	印度子公司直接销售
			合同 39	美元	0.48	印度子公司直接销售
			合同 40	美元	0.42	印度子公司直接销售
			合同 41	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同 42	美元	0.13	印度子公司直接销售
			合同 43	美元	0.33	印度子公司直接销售
			合同 44	美元	0.90	印度子公司直接销售
			合同 45	美元	0.03	印度子公司直接销售
			合同 46	美元	0.24	印度子公司直接销售
			合同 47	美元	0.34	印度子公司直接销售
			合同 48	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同 49	美元	0.46	印度子公司直接销售
			合同 50	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同 51	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同 52	美元	0.34	印度子公司直接销售
			合同 53	美元	0.67	印度子公司直接销售

			合同 54	美元	0.28	印度子公司直接销售
			合同 55	美元	0.30	印度子公司直接销售

(2) 出口项目

以下项目为存在报关环节的出口项目，与电子口岸数据比对情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户		币种	合同金额 (原币)	电子口岸报关 金额 (原币)	差异	原因
2023 年度	1	客户 23	合同 1	人民币	2,903.85	2,903.85	-	
			合同 2	欧元	2.13	2.13	-	
2024 年度	1	客户 26	合同 1	美元	1,300.00	1,300.00	-	
			合同 2	美元	847.49	847.49	-	
			合同 3	美元	100.70	100.70	-	
			合同 4	美元	37.96	37.96	-	
	2	客户 5	合同 1	美元	1,430.55	1,224.62	205.94	部分材料离岸采购不报关，部分 为服务无需报关
2025 年度	1	客户 30	合同 1	欧元	680.70	672.37	8.33	差异部分为服务，无需报关
			合同 2	美元	305.00	-	305.00	服务无需报关
			合同 3	欧元	13.53	-	13.53	服务无需报关
	2	客户 27	合同 56	英镑	104.76	104.76	-	
			合同 57	英镑	17.06	-	17.06	服务无需报关
			合同 58	英镑	2.54	-	2.54	服务无需报关
	3	客户 5	合同 1	美元	263.90	156.72	107.18	差异部分为服务，无需报关
			合同 2	美元	7.42	7.42	-	

	4	客户 4	合同 1	欧元	160.00	160.00	-	
	5	客户 31	合同 1	人民币	902.40	902.40	-	

经核对，上表项目中，10个项目的合同金额和电子口岸报关金额完全一致，7个项目由于服务、离岸贸易等因而产生差异。公司海外项目收入与电子口岸报关金额相匹配。

上述项目对应回款情况，与外汇管理局系统查询数据比对情况如下：

单位：万元

年度	客户	合同	币种	合同金额 (原币)	2025 年 6 月以 后 涉外收款金额	外管系统查 询收款金额 (原币)	差异
2023 年度	客户 23	合同 1	人民币	2,903.85	-	-	-
		合同 2	欧元	2.13	-	-	-
2024 年度	客户 26	合同 1	美元	1,300.00	65.00	65.00	-
		合同 2	美元	847.49	-	-	-
		合同 3	美元	100.70	10.07	10.07	-
		合同 4	美元	37.96	3.80	3.80	-
	客户 5	合同 1	美元	1,430.55	-	-	-
2025 年度	客户 30	合同 1	欧元	680.70	150.29	150.29	
		合同 2	美元	305.00	305.00	305.00	
		合同 3	欧元	13.53	13.53	13.53	
	客户 27	合同 56	英镑	104.76	-	-	
		合同 57	英镑	17.06	17.06	17.06	

		合同 58	英镑	2.54	-	-	
	客户 5	合同 1	美元	263.90	160.54	160.54	
		合同 2	美元	7.42	-	-	
	客户 4	合同 1	欧元	160.00	88.00	88.00	
	客户 31	合同 1	人民币	902.40	270.72	270.72	

由于外汇管理局系统仅能查询近 12 个月收汇情况，因此无法查询 2025 年 6 月前相关信息，自 2025 年 6 月至今，涉外收款金额与公司实际收款金额相匹配。

4、请年审会计师说明对海外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

根据年审会计师的说明，年审会计师针对海外收入主要执行了如下审计程序：

“

（1）了解公司境外收入的业务模式，包括销售渠道、物流方式、结算方式、收款方式等；

（2）对境外销售收入进行真实性检查，包括检查重大项目合同主要条款、沟通记录、银行回单、终验报告等文件资料，核查企业的物流单据及报关单，查询海关出口数据，确保货物已经实际发出并已经通过海关报关；

（3）将公司海外收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额、税务系统报关单信息进行了核对；

（4）对大额海外销售收入进行函证，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询了相关业务内容。取得了境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

上述审计程序可以证明境外收入的真实、完整。

”

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、抽样检查与主要海外客户销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、报关单、运单、销售发票、验收单等；获取并检查了海关报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据进行核对，以核实收入的真实性和准确性。

2、对于公司主要海外项目结合重要节点时间、回款情况、客户情况等分析公司海外收入变化的原因和合理性。

（二）核查意见

1、最近三年公司境外收入的波动主要与公司海外订单签单情况相关，与海外汽车市场发展状况相关。公司海外订单的毛利率水平与行业竞争、国际贸易政策变化、海外工签政策等多方面因素相关。

2、海外订单的收入确认条件与境内业务项目没有显著差异，海外确认收入的订单满足确认收入的条件，且回款状况较好。

3、公司海外收入、对外出口金额与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解并评价公司关于境外销售的相关制度和内部控制；
- 2、通过客户的公开网站，查询主要国外客户的信息，了解公司主要的规模、主营业务等基本情况，核查客户业务是否与公司产品契合；
- 3、获取公司收入成本明细表，了解公司开展境外业务经营主体、区域分布、销售产品类型、销售规模、毛利率等；
- 4、抽样检查与主要客户境外销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收单等；获取并检查海关报关单、运单等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据、税务系统报关信息进行核对，以核实收入的真实性和准确性；
- 5、选取样本，对境外主要客户销售额执行函证程序，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询相关业务内容。取得境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、最近三年公司境外收入的波动主要与公司海外订单签单情况相关，与海外汽车市场发展状况相关。公司海外订单的毛利率水平与行业竞争、国际贸易政策变化、海外工签政策等多方面因素相关。

2、海外订单的收入确认条件与境内业务项目没有显著差异，海外确认收入的订单满足确认收入的条件，且回款状况较好。

3、公司海外收入、对外出口金额与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配。

4、我们对境外收入执行了审计程序，境外收入真实、准确、完整。

问题四、关于应收账款情况。

2023-2025 年末，公司应收账款余额分别为 6.87 亿元、7.46 亿元、6.88 亿元，占营业收入比例分别为 34%、41%、47%，占比持续上升；2025 年末一年以上应收账款占比达 59%，账龄结构明显恶化。2025 年信用减值损失 0.84 亿元，同比增长 98%。请公司：（1）分别列示 2025 年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的名称、销售内容、合同金额、签订及终验时间、应收账款余额及占比、账龄分布、逾期金额及占比、坏账准备计提金额及比例。结合客户经营状况、逾期原因及期后回款情况，逐一说明未按单项计提坏账准备的原因，并进一步说明应收账款坏账计提是否充分；（2）对比 2024 与 2025 年末的应收账款预期信用损失率，说明各账龄段损失率调整的依据及合理性，是否充分反映下游客户信用风险变化；（3）按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格报告等关键节点凭证是否齐全，说明长账龄、长逾期应收账款客户是否存在货物控制权未实际转移、销售回款存在较大不确定性、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况。

一、公司说明

1、分别列示 2025 年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的名称、销售内容、合同金额、签订及终验时间、应收账款余额及占比、账龄分布、逾期金额及占比、坏账准备计提金额及比例。结合客户经营状况、逾期原因及期后回款

情况，逐一说明未按单项计提坏账准备的原因，并进一步说明应收账款坏账计提是否充分。

(1) 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款前五大客户情况如下：

单位：人民币 万元

客户名称	销售内容	合同金额 (含税)	合同签订时间	终验 时间	收入确认 时点收款 金额	应收账款 余额	应收账款 余额占比 (%)	账龄 分布	逾期 金额	逾期金 额占比 (%)	坏账 准备	计提 比例 (%)
客户33	发动机智能装配线	26,400.00	2021年12月	2024年6月	18,480.00	7,920.00	8.77	1-2年	7,920.00	100.00	1,124.64	14.20
客户34	动力锂电池模组 PACK智能装配线	8,023.00	2023年6月	2025年6月	0.00（注 1）	7,541.62	8.35	1年以内	7,541.62	100.00	727.77	9.65
客户18	新能源汽车驱动电机智能生产线	3,800.00	2023年10月	2024年12月	1,520.00	2,280.00	2.52	1-2年	2,280.00	100.00	323.76	14.20
	动力锂电池模组 PACK智能装配线	2,478.90	2024年11月	2025年10月	1,239.45	1,239.45	1.37	1年以内	1,239.45	100.00	119.61	9.65
	新能源汽车驱动电机智能生产线	1,900.00	2024年1月	2024年12月	760.00	1,140.00	1.26	1-2年	1,140.00	100.00	161.88	14.20
	动力锂电池模组 PACK智能装配线	1,109.10	2025年2月	2025年10月	554.55	554.55	0.61	1年以内	554.55	100.00	53.51	9.65
客户35	发动机智能装配线	7,017.30	2020年7月	2021年9月	1,052.60	701.73	4.56	4-5年	701.73	100.00	694.71	99.00
	发动机智能装配线	6,870.40	2020年8月	2024年6月	1,717.60	4,115.39	0.61	1-2年	4,115.39	100.00	584.39	14.20
客户2	发动机智能装配线	11,198.30	2023年3月	2025年6月	6,799.21	2,415.94	2.68	1年以内	2,415.94	100.00	233.14	9.65
	动力锂电池模组 PACK智能装配线	3,132.53	2024年1月	2025年12月	2,506.02	626.51	0.69	1年以内	-	-	60.46	9.65
合计		71,929.53	-	-	34,629.43	28,535.19	31.60	-	27,908.68		4,083.87	14.63

注 1：此项目付款条款为 0-9-1，即发货完成后支付货款的 90%，验收完成后支付货款的 10%。根据客户提供的《项目货款催款支付回复》，此项目预计在 2027 年 6 月前付清相应货款。

1) 客户 33

经营状况：公司成立于 2002 年 12 月 23 日。中国内燃机行业首家在香港 H 股上市的企业，也是首家通过换股吸收合并实现“H to A”两地上市的企业，实际控制人山东省国资委，属于汽车发动机制造行业，注册资本 871,567.13 万元，中国综合实力最强的汽车及装备制造产业集团之一。

逾期原因：公司为该客户提供的智能装配线属于客户新投入厂房的产线装备，在量产过程中为适应市场需求进行升级改造，停产改造使自身资金流受到影响，随着改造完成产品上量，将陆续支付货款。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

2) 客户 34

经营状况：公司成立于 2012 年 4 月 18 日。上汽通用汽车有限公司的分公司，中外合资企业，属于低速汽车制造行业，注册资本 2,000 万元人民币，是上汽通用继上海、烟台、沈阳之后的第四个乘用车生产基地，总投资 145 亿元。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，其新能源车型销量迟迟未能达到预期，自身资金流紧张，因此未能在发货、验收时点支付货款，预计 2026 年度分批支付全部合同款项。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 4,091.73 万元。

3) 客户 18

经营状况：公司成立于 2022 年 6 月 9 日。由浙江吉利控股集团投资兴建，现由浙江吉曜通行能源科技有限公司全资持股的有限责任公司，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本 50,001 万人民币，公司是吉利集团在新能源领域的核心布局，其生产基地是全球最大的三电及储能系统智能制造综合工厂之一。

逾期原因：该客户作为吉利旗下重要的新能源汽车三电供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 2,427.60 万元。

4) 客户 35

经营状况：公司成立于 2012 年 9 月 5 日。法定代表人王博龙是该公司的股东之一，持股 55%，为公司实际控制人，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本 15,000 万人民币，公司经营状况良好，被地方政府视为重点企业。

逾期原因：该客户产品开发升级进展缓慢，产品市场迟迟未能打开，自身资金紧张，回款节奏较为滞后。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

5) 客户 2

经营状况：公司成立于 2005 年 8 月 8 日。其前身可追溯到 1983 年成立的北京吉普汽车有限公司。由北京汽车股份有限公司与梅赛德斯-奔驰集团股份公司、梅赛德斯-奔驰（中国）投资有限公司共同投资组建，是中外合资的有限责任公司。属于汽车整车制造行业，注册资本 321,261.43014 万美元，是梅赛德斯-奔驰全球最大的乘用车生产基地之一，也是其全球同时拥有前驱车、后驱车、电动车三大车型平台及发动机、动力电池工厂的合资企业。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，目前付款申请在流程审批过程中。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

综上所述，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，无需按单项计提坏账准备，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

(2) 截至 2025 年 12 月 31 日，公司一年以上应收账款客户情况如下：

单位：人民币 万元

客户名称	销售内容	合同金额 (含税)	合同签订时 间	终验 时间	收入确认 时点收款 金额	1年以上 应收账款 余额	1年以上 应收账款 余额占比 (%)	账龄 分布	逾期 金额	逾期金 额占比 (%)	坏账 准备	计提比 例 (%)
客户36	变速箱智能装配线	17,894.09	2017年4月	2018年11月	14,402.69	1,206.83	1.34	5年以上	1,206.83	100.00	1,206.83	100.00
客户14	发动机智能装配线	13,900.00	2021年10月	2023年6月	8,340.00	1,390.00	1.54	2-3年	1,390.00	100.00	441.05	31.73
客户37	发动机智能装配线	9,669.00	2021年12月	2023年5月	5,801.40	966.90	1.07	2-3年	966.90	100.00	306.80	31.73
	发动机智能装配线	8,588.00	2022年12月	2024年5月	5,152.80	858.80	0.95	1-2年	858.80	100.00	121.95	14.20
客户38	新能源汽车驱动电机智能生产线	9,560.00	2022年10月	2023年11月	5,676.00	1,037.08	1.15	2-3年	1,037.08	100.00	329.07	31.73
	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,100.00	2022年6月	2024年2月	3,060.00	510.00	0.56	1-2年	510.00	100.00	72.42	14.20
	新能源汽车驱动电机智能生产线	2,838.74	2024年1月	2024年12月	1,703.24	1,135.49	1.26	1-2年	1,135.49	100.00	161.24	14.20
客户39	变速箱智能装配线	8,850.00	2021年7月	2023年6月	5,310.00	1,006.86	1.11	2-3年	1,006.86	100.00	319.48	31.73
客户40	变速箱智能装配线	8,752.41	2022年6月	2023年12月	5,251.45	875.24	0.97	2-3年	875.24	100.00	277.71	31.73
	变速箱智能装配线	2,600.00	2022年11月	2024年8月	1,560.00	1,040.00	1.15	1-2年	1,040.00	100.00	147.68	14.20
客户41	发动机智能装配线	8,130.01	2021年6月	2023年2月	4,878.01	3,252.00	3.60	2-3年	3,252.00	100.00	1,031.86	31.73
客户42	动力锂电池智能生产线	5,400.00	2022年7月	2023年8月	1,620.00	2,782.00	3.08	2-3年	2,782.00	100.00	882.73	31.73
客户43	新能源汽车驱动电机智能生产线	4,700.00	2024年2月	2024年11月	2,820.00	940.00	1.04	1-2年	940.00	100.00	133.48	14.20
客户44	动力锂电池智能生产线	2,758.00	2022年6月	2023年3月	1,654.80	1,069.88	1.18	2-3年	1,069.88	100.00	339.47	31.73

合计		108,740.25	-	-	67,230.39	18,071.08	20.01		18,071.08	100.00	5,771.77	31.94
----	--	------------	---	---	-----------	-----------	-------	--	-----------	--------	----------	-------

1) 客户 36

经营状况：公司成立于 2003 年 1 月 20 日。公司是中国重汽控股的国有股份制企业。其前身是“潍坊潍柴零部件机械有限公司”，由潍柴动力的辅业资产改制而来，是一家非上市的股份有限公司，汽车零部件及配件制造行业，注册资本 12,000 万人民币，曾是国内唯一具有 AT 自动变速器正向研发能力的企业，其 8AT 项目曾获国家科技进步一等奖，被誉为“国产变速箱之光”。

逾期原因：由于国内汽车市场向新能源加速转型的影响，产线对应产品订单及产线利用率较低；后期盛瑞传动涉及控制权多次变更等相关事项，导致付款周期延长。公司已经启动法律程序，进行催款立案中。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 195.00 万元。

2) 客户 14

经营状况：公司成立于 1996 年 5 月 14 日。由东风汽车股份有限公司和美国康明斯公司各持股 50%，双方合作始于 1986 年的技术引进，于 1996 年正式成立合资公司。是一家中外合资的有限责任公司，属于发电机及发电机组制造行业，注册资本 10,062 万美元。

逾期原因：该客户专注于中重型发动机的生产制造，在行业波动和新能源转型过程中受到较大影响，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：无。

3) 客户 37

经营状况：公司成立于 2011 年 6 月 28 日。由中国第一汽车集团有限公司和一汽资产经营管理有限公司共同持股。实际控制人为国务院国资委。是一家非上市国有控股的股份有限公司，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本 7,800,000 万元人民币，其前身第一汽车制造厂是新中国第一家汽车制造厂，被誉为“中国汽车工业的摇篮”。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 966.90 万元。

4) 客户 38

经营状况：公司成立于 2022 年 1 月 7 日。吉利控股集团旗下企业，新能源汽车电驱动领域的标杆企业，也是省级智能工厂与链主企业。属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本 50,000 万元人民币，目前运营状态良好，无重大系统性风险。

逾期原因：该客户属于新能源动力总成驱动电机供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 932.70 万元。

5) 客户 39

经营状况：公司成立于 2006 年 4 月 27 日。中国重汽（香港）有限公司全资子公司。是中国重汽集团两大发动机生产基地之一，其技术发展中心是唯一的国家重型汽车工程技术研究中心。属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本 723,959.5 万元人民币。

逾期原因：该客户专注于重型车内燃机及配件制造，作为传统重卡龙头企业，在行业波动和新能源转型过程中受到较大影响，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 121.86 万元。

6) 客户 40

经营状况：公司成立于 2002 年 12 月 27 日。母公司为客户 37，实际控制人为国务院国资委。前身是第一汽车制造厂，1956 年生产出新中国第一辆汽车“解放”牌卡车，被誉为“中国汽车工业的摇篮”。属于汽柴油车整车制造行业，注

册资本 1,080,301.25 万元人民币。“解放”品牌价值连续 14 年领跑中国商用车卡车品牌。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 780.00 万元。

7) 客户 41

经营状况：公司成立于 2015 年 2 月 16 日。该工厂是一汽解放发动机事业部的核心重型发动机制造基地，也是一汽集团“十二五”期间的首个重大项目。其母公司“客户 40 无锡柴油机厂”的历史可追溯到 1943 年。属于汽车整车制造行业。工厂经营状况良好，是行业智能制造的标杆。

逾期原因：该客户对资金支出审批较严，付款链条审批流程较长，目前付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：无

8) 客户 42

经营状况：公司成立于 2018 年 2 月 12 日。脱胎于长城汽车动力电池事业部，于 2018 年独立运营。实际控制人为长城汽车董事长魏建军。是一家非上市的股份有限公司，属于工程和技术研究和试验发展行业，注册资本 334,637.42 万元人民币。

逾期原因：该客户属于新能源动力电池供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 1,558.65 万元。

9) 客户 43

经营状况：公司成立于 2023 年 11 月 8 日。公司通过收购联合汽车电子（UAES）的扁平式电机业务，在成立之初便快速切入新能源汽车行业。已进入

联合汽车电子、长安、奇瑞、吉利、上汽通用五菱、东风等国内一线整车企业及 Tier 1 供应商的供应链。属于其他技术推广服务行业，注册资本 500 万元人民币，生产订单已排到次年，显示出强劲的市场需求。

逾期原因：该客户属于新能源动力总成驱动电机供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026 年 1-5 月已支付 520.00 万元。

10) 客户 44

经营状况：公司成立于 2021 年 2 月 5 日。由亿纬动力香港有限公司和母公司惠州亿纬锂能股份有限公司共同持股。公司实力雄厚，已获批工信部重点培育中试平台，并被认定为广东省工程研究中心和广东省先进级智能工厂。是一家港澳台投资、非独资的有限责任公司，属于锂离子电池制造行业，注册资本 23,523.42 万美元，公司 2025 年已实现扭亏为盈，业绩高速增长，健康的现金流通常意味着较低的系统性逾期付款风险。

逾期原因：该客户属于新能源动力电池供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：无

综上所述，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，无需按单项计提坏账准备，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

2、对比 2024 与 2025 年末的应收账款预期信用损失率，说明各账龄段损失率调整的依据及合理性，是否充分反映下游客户信用风险变化。

2024 年和 2025 年应收账款预期信用损失率如下：

应收账款账龄	2024年	2025年
1年以内	7.10%	9.65%
1-2年	11.68%	14.20%
2-3年	25.49%	31.73%

3-4年	60.56%	84.95%
4-5年	95.61%	99.00%
5年以上	100.00%	100.00%

公司应收账款组合为账龄组合。

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。应收账款的账龄自确认之日起计算。

公司根据本年及过去3年合并层面的应收账款余额分布情况计算各账龄区间的迁徙率，以各账龄平均迁徙率为基础计算各账龄区间的历史损失率，以10%为前瞻性调整率计算各账龄段预期信用损失率。

公司制定了稳健的坏账准备计提政策，按照账龄组合以应收账款账龄迁徙率的平均数为基数，计算得出历史违约损失率，将历史违约损失率转化为预期信用损失率，以此计提的坏账准备充分，具有合理性。

公司主要客户为国内大型汽车厂商或核心汽车零部件厂商，多数为国内央企、国企、大型上市公司，其他也属于上市公司子公司和国内外知名汽车品牌零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户信用风险变化。

3、按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格报告等关键节点凭证是否齐全，说明长账龄、长逾期应收账款客户是否存在货物控制权未实际转移、销售回款存在较大不确定性、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况。

公司应收账款一年以上的合同项目执行各关键节点情况如下：

客户名称	销售内容	合同	采购单	入库单	出库单	发运单	终验合格凭证
客户 33	发动机智能装配线	2021-12-13	2022 年 1 月	2022 年 1 月	2023 年 6 月	2023 年 6 月	2024 年 6 月
客户 35	发动机智能装配线	2020-08-03	2020 年 8 月	2020 年 8 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2024 年 6 月
客户 41	发动机智能装配线	2021-6-29	2021 年 12 月	2022 年 3 月	2022 年 7 月	2022 年 7 月	2023 年 2 月
客户 42	动力锂电池智能生产线	2022-07-11	2022 年 7 月	2022 年 8 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 8 月
客户 18	新能源汽车驱动电机智能生产线	2023-10-30	2023 年 10 月	2023 年 11 月	2024 年 3 月	2024 年 3 月	2024 年 12 月
客户 14	发动机智能装配线	2021-10-15	2022 年 1 月	2022 年 6 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 6 月
客户 36	变速箱智能装配线	2017-4-11	2017 年 8 月	2017 年 11 月	2018 年 9 月	2018 年 9 月	2018 年 11 月
客户 18	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-01-23	2024 年 1 月	2024 年 2 月	2024 年 9 月	2024 年 9 月	2024 年 12 月
客户 38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-01-23	2024 年 1 月	2024 年 3 月	2024 年 7 月	2024 年 7 月	2024 年 12 月
客户 44	动力锂电池智能生产线	2022-06-07	2022 年 6 月	2022 年 8 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 3 月
客户 40	变速箱智能装配线	2022-11-21	2022 年 11 月	2022 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2024 年 8 月
客户 38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2022-10-31	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 11 月
客户 39	变速箱智能装配线	2021-7-30	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2022 年 5 月	2022 年 5 月	2023 年 6 月
客户 37	发动机智能装配线	2021-12-31	2022 年 1 月	2022 年 2 月	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2023 年 5 月
客户 43	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-02-01	2024 年 2 月	2024 年 3 月	2024 年 5 月	2024 年 5 月	2024 年 11 月
客户 40	变速箱智能装配线	2022-06-25	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2023 年 7 月	2023 年 7 月	2023 年 12 月
客户 37	发动机智能装配线	2022-12-07	2023 年 1 月	2023 年 3 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2024 年 5 月
客户 35	发动机智能装配线	2020-07-15	2020 年 7 月	2020 年 7 月	2021 年 1 月	2021 年 1 月	2021 年 9 月
客户 38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2022-06-20	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2024 年 2 月

(1) 公司部分项目入库至出库周期较短的原因系该项目主要是机械件集成的产品（电子元器件类材料较少），如机器人、集尘器和吸尘器等，安装完毕通电后简单测试就可以发货；

(2) 客户 18 的项目从发货至验收周期较短的原因系该项目为衢州极电 2023 年 NDE22 电驱生产线新建定子线项目的增项合同，主要设备随主线合同一起发货，表格中发货日期为最后一批整车发运的日期，该项目较快地完成了设备现场组装及项目终验收。

公司上表各项目自合同签订至项目终验收关键节点完整，自合同签订、项目原材料采购、发运、客户验收等各重要节点不存在异常，不存在货物控制权未实际转移的情况、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况；客户经营状况正常，不存在销售回款存在较大不确定性的情况。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查公司 2025 年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的合同、验收情况、应收账款回款情况、坏账计提情况、逾期情况等，分析应收账款坏账计提是否充分，以及未单项计提坏账的合理性。

2、对比 2024 年与 2025 年末应收账款的预期信用损失率，分析信用损失率反映下游客户信用风险情况。

3、核查应收账款账龄超过一年的主要项目的各个执行节点凭证，分析各项目收入确认的真实性。

（二）核查意见

1、经核查公司 2025 年末应收账款前五大客户以及一年以上应收账款客户主要为大型汽车厂商或汽车零部件厂商，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，因此未按单项计提坏账。

2、公司本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户

信用风险变化，相关处理符合企业会计准则的有关规定。

3、通过检查公司各应收账款一年以上的重大项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价并测试公司的信用政策及与应收账款预期信用损失相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、分析应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等；

3、通过分析公司应收账款的账龄和客户信用情况，并执行应收账款检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

4、分析计算公司应收账款周转天数，结合合同约定的信用期限，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

5、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

6、通过天眼查网站查询主要客户信息，了解主要客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况；

7、检查长账龄应收账款项目的合同、运输单、验收单、期后回款等情况，分析长账龄项目的付款政策、客户信用及坏账准备的计提情况；

8、检查应收款项融资的分类和列报是否符合企业会计准则相关规定；

9、分项目抽样检查合同、采购单、入库单、物流单据、终验报告等关键节点凭证，核实公司已按正确时点确认收入。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司 2025 年末应收账款前五大客户以及一年以上应收账款客户主要为大型汽车厂商或汽车零部件厂商，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，因此未按单项计提坏账。

2、公司本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户信用风险变化，相关处理符合企业会计准则的有关规定。

3、通过检查公司各应收账款一年以上的的主要项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

问题五、关于采购与预付账款情况

2025 年，公司采购额 11.40 亿元，同比下降 38%；预付账款 0.98 亿元，同比下降 39%，其中一年以内占比 72%，同比下降 17.76 个百分点；合同负债 18.94 亿元，同比增长 70.21%，预收款项大幅增加。此外，根据 2024 年年报问询回复，你公司实际控制人及其控制的企业与公司多家供应商存在资金往来，2025 年新增向关联方深圳鑫熙科技有限公司购买商品。

请公司：（1）分别列示 2023-2025 年前五大供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、预付金额及占采购金额比例、采购物资交付进度，说明上市公司供应商中是否存在成立时间短、注册资本少、或与公司实际控制人或其他利益相关方存在资金往来等情形；（2）列示 2023-2025 年末预付账款前五大以及 1 年以上预付账款供应商的名称、采购内容、采购金额、预付金额、预付占比、账龄、采购物资交付进度及期后结转情况，结合公司付款政策，说明大额预付款及长账龄预付款的商业合理性，是否存在无商业实质预付款或最终流向实际控制人及其关联方的情形；（3）结合在手订单执行情况，说明在合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降的原因及合理性；（4）结合深圳鑫熙成立时间、股东结构、主营业务及资质，说明向关联方购买商品的具体内容，关联关系、关联交易的必要性及定价的公允性；（5）核查公司关联方及其他利益相关方与公司供应商是否发生新增资金往来。如有，列示对手方、金额、日期、资金用途及商业实质。

一、公司说明

1、分别列示 2023-2025 年前五大供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、预付金额及占采购金额比例、采购物资交付进度，说明上市公司供应商中是否存在成立时间短、注册资本少、或与公司实际控制人或其他利益相关方存在资金往来等情形。

(1) 公司近三年前五大供应商情况

单位：人民币 万元

年度	序号	客户名称	关联关系	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例%	预付金额	占采购金额比例	采购物资交付进度
2025年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	13,854.44	12.15	2,275.94	16.43	已交货 95.59%
	2	海南镁博科技有限公司	否	视觉产品、电缸产品等	7,000.37	6.14	-	-	/
	3	大连现代发动机工艺装备有限公司	否	输送辊道（标准）	4,969.11	4.36	0.18	0.00	已交货
	4	Flex Link Systems Limited	否	输送设备	4,824.43	4.23	-	-	/
	5	上海特傲滔博智能科技有限公司	否	工业机器人、涂胶类设备	2,723.65	2.39	11.25	0.41	已交货
	合计		/	/	33,372.00	29.27	4,388.73	13.15	/
2024年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	20,922.91	11.35	2101.71	10.05	已交货
	2	江苏速利博科技有限公司	否	拧紧设备	11,698.70	6.34	215.84	1.84	已交货
	3	镭博(无锡)科技有限公司	否	通快激光设备	8,233.87	4.47	722.28	8.77	已交货
	4	ABB Asea Brown Boveri Ltd	否	工业机器人	6,398.21	3.47	57.49	0.90	已交货
	5	西门子股份公司	否	工业控制自动化产品，如PLC类、低压类等	6,343.87	3.44	0.07	-	/
	合计		/	/	53,597.56	29.07	3097.39	5.78	/
2023年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	12,469.06	10.86	1,598.95	12.82	已交货
	2	海南镁博科技有限公司	否	视觉产品、电缸产品等	7,131.72	6.21	-	-	/
	3	西门子股份公司	否	工业控制自动化产品，如PLC类、低压类等	4,629.14	4.03	27.29	0.59	已交货
	4	大连现代发动机工艺装备有限公司	否	输送辊道（标准）	4,042.47	3.52	485.42	12.01	已交货

5	阿特拉斯·科普柯(上海)贸易有限公司	否	工业拧紧轴、拧紧枪等拧紧设备	2,839.86	2.47	247.64	8.72	已交货
合计		/	/	31,112.25	27.11	2,359.30	7.58	/

（2）公司近三年前五大供应商情况分析

公司近三年前五大供应商基本情况如下：

编号	公司名称	实际控制人	成立时间	注册资本	基本情况
1	西门子（中国）有限公司	西门子股份公司	1994 年 10 月 6 日	90,000 万欧元	是世界最大的电气工程 and 电子公司之一，公司主要采购其电气类材料
2	大连现代发动机工艺装备有限公司	张国源	1998 年 5 月 28 日	580 万元	国内发动机等汽车零部件装备制造公司，公司主要向其采购辊道等输送设备
3	阿特拉斯·科普柯（上海）贸易有限公司	阿特拉斯·科普柯（中国）投资有限公司	1999 年 2 月 3 日	1,305 万美元	世界知名拧紧工具制造商，公司主要向其采购拧紧设备
4	ABB Asea Brown Boveri Ltd	ABB Asea Brown Boveri Ltd	1987 年 8 月	30,684 万瑞士法郎	世界知名工业机器人制造商，公司主要向其采购工业机器人
5	Flex Link Systems Limited	Flex Link Systems Limited	1984 年 7 月 12 日	未披露	Flexlink 是全球领先的输送机制造商，公司主要向其采购输送设备
6	沈阳艾米特科技有限公司	刘祥力	2016 年 3 月 3 日	1,500 万元	西门子等品牌产品代理商，公司主要向其采购工业控制自动化产品
7	江苏速利博科技有限公司	张丽霞	2022 年 8 月 19 日	1,000 万元	阿特拉斯等品牌代理商，公司主要向其采购拧紧设备、整机设备等
8	海南镁博科技有限公司	张春风	2021 年 3 月 25 日	150 万元	康耐视、基恩士等产品代理商，公司主要向其采购视觉产品、电缸产品等
9	镭博（无锡）科技有限公司	王富力	2024 年 1 月 25 日	500 万元	通快产品代理商，公司主要向其采购通快激光设备
10	上海特傲滔博智能科技有限公司	孙荣军	2024 年 6 月 6 日	100 万元	FUNUC、GRACO 等产品代理商，公司主要向其采购机器人、涂胶类产品等

上表中公司的主要供应商大部分为国内外知名品牌设备供应商或具备较强资金实力或生产能力的供应商，部分供应商存在注册资本低或成立时间较短的情况，主要包括沈阳艾米特科技有限公司、江苏速利博科技有限公司、海南镁博科

技术有限公司、镭博（无锡）科技有限公司和上海特傲滔博智能科技有限公司 5 家，主要系上述 5 家供应商均为国际品牌设备的代理商，代理品牌包括西门子、阿特拉斯、基恩士、康耐视、通快、FUNUC、GRACO 等。

针对该五家公司，为验证公司向其采购的真实性和价格公允性，进行了专项核查，具体情况如下：

针对沈阳艾米特科技有限公司、江苏速利博科技有限公司、海南镁博科技有限公司、镭博（无锡）科技有限公司和上海特傲滔博智能科技有限公司在 2023 年至 2025 年近三年内发生的采购，分别抽取样本进行核查和分析。上述 5 家供应商均为公司代理商，沈阳艾米特科技有限公司所代理销售的产品主要包括通快、西门子、APEX 等国际大品牌产品，品牌和产品类型较多，包括激光设备、工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等；江苏速利博科技有限公司主要代理阿特拉斯、马波斯、西刻标识等国际品牌拧紧设备、测量设备等产品以及部分国内零部件和产线整机外包业务；海南镁博科技有限公司主要代理基恩士、康耐视等国际品牌产品以及滴漆机、涂胶机、隧道炉等设备；镭博（无锡）科技有限公司主要代理通快品牌的激光设备；上海特傲滔博智能科技有限公司主要代理 FUNUC、GRACO 等国际品牌机器人、涂胶类产品。

针对上述 5 家供应商抽取的样本，检查样本的采购需求任务单、询比价资料、合同、发票、到货签收单、领料单等，并取得了部分样本所对应的供应商从其采购渠道进货的合同和发票。

①采购真实性和完整性验证

将项目需求与采购需求任务单进行比对，核查采购的合理性。抽样检查询比价资料，结合相关资料内容、日期核查其合理性、完整性、一致性。查看采购询比价资料，核查采购价格合理性。检查采购合同、发票，货签收单、领料单，核对相关单据日期、内容是否与业务需求匹配、是否符合交易逻辑、是否存在异常情况。同时，上述供应商提供了部分样本所对应的上游进货合同、发票，验证其业务的真实性、合理性。经检查，公司不存在采购内容与业务无关、单据日期和内容矛盾、各凭证物料清单不一致、到货单或领料单缺失、采购到领用流程不完

整等异常情况，对于供应商提供的部分上游进货合同和发票，亦不存在异常或矛盾情况。

②采购公允性

对于公允性的验证，主要通过公司在采购时询比价资料进行对比分析。除极少数采购渠道单一的产品，公司采购均进行调研和询比价。对于国际品牌的产品采购，公司会向该品牌厂家和代理商分别询价，获取报价信息；对于其他非国际品牌的产品或者整机外包业务，会向国内不同厂家和供应商进行询价。对所选取样本不同供应商的报价文件进行检查、比对物料清单和单价情况，复核其采购公允性。经检查，公司从该 5 家的采购均存在一定的价格优势，不存在明显高价或过分低价购买同类产品的情况，具有商业合理性。

通过对上述 5 家代理商采购样本过程文件的核查，验证公司采购需求真实存在、作价公允。

此外，持续督导机构会同年审会计师检查了公司实际控制人、实际控制人控制的其他企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员等 2023 年至 2025 年的银行流水，均未发现通过供应商或其他方式占用公司资金的情况。

2、列示 2023-2025 年末预付账款前五大以及 1 年以上预付账款供应商的名称、采购内容、采购金额、预付金额、预付占比、账龄、采购物资交付进度及期后结转情况，结合公司付款政策，说明大额预付款及长账龄预付款的商业合理性，是否存在无商业实质预付款或最终流向实际控制人及其关联方的情形；

(1) 公司近三年前五大预付账款供应商情况

单位：人民币 万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	预付账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	占预付总额比例%	对应年度采购金额	采购物资交付进度
2025 年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制类产品（主要西门子 PLC、伺服等）、工业拧紧工具、激光类设备+AGV 小车	2,275.94	2,275.94	-	-	-	23.29	13,854.44	已交货 95.59%
	2	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘、pack 托盘等	2,101.36	391.96	1,709.40	-	-	21.51	54.00	已交货
	3	上海沃典工业自动化有限公司	辊筒输送线、钢平台等	599.66	599.66	-	-	-	6.14	353.11	已交货
	4	沈阳迈晟科技有限公司	装配线集成、整线外包	552.76	552.76	-	-	-	5.66	357.11	已交货
	5	上海千带机电工程有限公司	智能物流输送设备	452.91	452.91	-	-	-	4.64	-	已交货
		合计	/	5,982.63	4,273.23	1,709.40	-	-	61.23	14,618.67	/
2024 年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，如伺服电机类、网关类等	2,101.71	2,101.71	-	-	-	13.07	20,922.91	已交货
	2	杜尔涂装系统工程（上海）有限	涂装清洗设备	1,789.92	1,789.92	-	-	-	11.14	44.66	已交货

		公司									
	3	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘、pack 托盘等	1,770.42	1,770.42	-	-	-	11.01		未交货
	4	海南镁博科技有限公司	视觉产品、电缸产品等	1,509.02	1,509.02	-	-	-	9.39	6,026.06	已交货
	5	Flex Link Systems Limited	输送设备	1,386.30	1,386.30	-	-	-	8.62	581.06	已交货
		合计	/	8,557.37	8,557.37	-	-	-	53.23	27,574.69	/
2023 年度	1	建发（成都）有限公司	加热设备、汇想项目整机外包等	2,420.72	2,420.72	-	-	-	11.76	2,676.63	已交货
	2	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，如伺服电机类、网关类等	1,598.95	1,234.63	364.32	-	-	7.77	20,922.91	已交货
	3	江苏速利博科技有限公司	拧紧设备、整机设备外包	1,369.31	1,482.00	-	-	-	6.65	11,698.70	已交货
	4	大连现代发动机工艺装备有限公司	输送辊道（标准）	485.42	485.42	-	-	-	2.36	5,143.57	已交货
	5	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	-	420.40	-	-	2.04	-	已交货
		合计	/	6,294.80	5,622.77	784.72	-	-	30.59	40,441.81	/

注：期后交付进度为截至 2026 年 5 月末交付情况

（2）公司近三年 1 年以上预付账款供应商前五情况

单位：人民币 万元

报告期	序号	供应商名称	采购内容	长期预付款（一年期以上）	其中:1-2年	其中:2-3年	其中:3年以上	预付款项余额	当期采购金额	采购物资交付进度
2025 年末	1	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘、pack 托盘等	1,709.40	1,709.40	-	-	2,101.36	54.00	已交货
	2	广州威科智能科技有限公司	堆垛机、输送系统	295.83	295.83	-	-	325.23	838.16	未交货
	3	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	133.54	-	已交货
	4	步波激光技术（上海）有限公司	2D 振镜焊接设备	53.81	-	41.14	12.66	53.81	-	未交货
	5	大连飞阳科技有限公司	工作用电脑、工作站等设备	51.56	51.56	-	-	417.72	1,125.31	已交货 81.77%
		合计	/	2,187.83	2,056.80	41.14	89.89	3,031.66	2,017.47	/
2024 年末	1	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	-	420.40	-	420.40	-	已交货
	2	上海欧驰机械设备有限公司	拧紧设备	84.36	84.36	-	-	84.36	0.12	已交货
	3	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	77.23	-	已交货

	4	步波激光技术（上海）有限公司	2D 振镜焊接设备	53.81	41.14	12.66	-	53.81	-	未交货
	5	瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司	电子元器件	27.77	27.77	-	-	27.77		已交货
		合计	/	663.55	153.27	433.06	77.23	663.55	0.12	/
2023 年末	1	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	420.40	-	-	420.40	-	已交货
	2	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	364.32	364.32	-	-	1,598.95	12,469.06	已交货
	3	大连飞阳科技有限公司	工作用电脑、工作站等设备	119.00	119.00	-	-	119.00	1,155.84	已交货
	4	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	77.23	-	已交货
	5	济南易恒技术有限公司	加注机及集中供液系统	57.00	57.00	-	-	85.50	-	已交货
		合计	/	1,037.94	960.72	0.00	77.23	2301.08	13,624.90	/

注：期后交付进度为截至 2026 年 5 月末交付情况

1) 上海泓博自动化设备有限公司

2024 年，公司与供应商上海泓博自动化设备有限公司签订 2 笔采购合同合计金额 2,967.38 万元（含税），向供应商采购产线托盘

用于沃尔沃项目。由于部分托盘检验未达到项目技术要求，公司要求供应商进行整改，部分货物未确认收货，在设备整改完成后确认收货。相关货物截至本回复出具日已完成交货。因该供应商存在较大金额长账龄的预付款项，1年以上预付款项金额达到1,709.40万元，持续督导机构会同年审会计师对该供应商进行了现场走访，经访谈核查，该项目实际由上海泓博自动化设备有限公司实际控制人控制的另一家企业元溢精密机械（嘉兴）有限公司执行，该公司为规模较大的装备制造公司，豪森智能向其采购的设备采用按节点付款的支付方式，因该项目最终用于海外项目，设备验收较慢，因此对其支付的前期节点款项在完成验收前均作为预付款项。

2) 广州威科智能科技有限公司

2024年，公司与供应商广州威科智能科技有限公司签订单笔采购合同金额549.99万元（含税），向供应商采购堆垛机、输送系统用于匈牙利彩车身库项目，因客户厂房没有按期建造完成，通知项目暂停发货。因此合同对应已付款项计入预付账款，相关货物截至本回复出具日已陆续发货，预计6月底完成交货。

3) 上海协申自动化科技有限公司

2018年，公司与供应商上海协申自动化科技有限公司签订采购合同合计金额80.88万元（含税），供应商向公司提供劳务外包服务。公司已获得供应商提供的全部外包服务，在付款期间公司与供应商无法取得联系，目前企业状态是经营异常状态，无法取得供应商提供的发票。公司已将相关预付款项在其他应付款-预提费用中做了全额预提。

4) 步波激光技术（上海）有限公司

2022年，公司与供应商步波激光技术（上海）有限公司签订单笔采购合同金额320.00万元（含税），向供应商采购2D振镜焊接设

备用于蜂巢预承接项目。后续因客户需求变更等原因，相关项目公司未实际承接。目前公司与供应商正在进行协商相关事项，合同对应已付款项计入预付账款。

5) 大连飞阳科技有限公司

2024 年，公司与大连飞阳科技有限公司签订采购合同金额 92.34 万元（含税），向供应商批量采购工作用电脑、工作站等设备用作固定资产。因供应商所供货物存在质量问题，未达到公司使用要求，公司要求供应商进行整改，所付相关款项计入预付账款，待整改完成符合公司技术要求后做确认收货做入库处理。截至本回复出具日预付款项对应货值 75.51 万已交货，16.83 万未交货。

6) 上海旭衡智能设备有限公司

2022 年，公司与上海旭衡智能设备有限公司签订采购合同，向供应商采购成型机设备、定子打样模具等设备及服务，由于设备技术参数未达到使用要求，公司要求供应商进行整改，所付相关款项计入预付账款，待整改完成符合公司技术要求后做确认收货做入库处理。截至本回复出具日相关货物已全部到货。

(3) 同行业可比上市公司最近三年各年末预付款项及各年度采购金额对比情况

单位：人民币 万元

证券简称	预付款项			采购规模			期末预付款项余额 占当期采购规模的比例（%）		
	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
先惠技术	9,934.02	9,014.37	1,468.41	229,804.97	158,743.72	142,790.70	4.32	5.68	1.03

巨一科技	11,300.48	12,240.97	12,679.97	386,502.96	272,463.14	256,903.90	2.92	4.49	4.94
先导智能	46,884.09	40,571.35	27,530.15	837,503.49	615,125.73	1,151,573.73	5.60	6.60	2.39
天永智能	4,466.76	3,187.66	4,422.22	27,034.76	26,482.84	20,754.35	16.52	12.04	21.31
三丰智能	11,653.58	9,386.28	21,031.32	176,019.34	148,362.95	217,693.03	6.62	6.33	9.66
平均值							7.20	7.03	7.86
豪森智能	9,770.57	16,074.37	20,578.97	114,016.59	184,401.88	114,783.00	8.57	8.72	17.93

2023 年至 2025 年，公司各期末预付款项余额占当期采购总额的比重与同行业可比上市公司相比，无重大差异。其中，先惠技术、巨一科技、先导智能和三丰智能预付款项余额占当期采购总额比重低于公司，天永智能占比高于公司。整体而言，各上市公司都有较大规模的预付款项，且存在一定波动，从历年平均值来看，公司的预付款项余额水平与同行业可比上市公司无重大差异。

公司产品属于大型成套设备，生产产品所需要的原材料主要包括机械类、电气类等设备原材料，亦属于设备类行业，对设备类产品采购支付一定金额的预付款项符合行业惯例。预付款项一方面便于供应商的资金周转以如期交货，另一方面也是供应商避免承受因采购而先行投入但无法收回风险的考量，具有商业合理性。

以公司向沈阳艾米特科技有限公司采购的通快激光清洗系统为例，公司与沈阳艾米特科技有限公司于 2024 年 7 月 17 日签署合同从其采购不同型号的激光清洗系统 17 套，合计金额 3,330.52 万元，用于公司“沃尔沃项目”。约定合同签订后支付 30%的预付款，发货前支付剩余 70%款项。2024 年 7 月 25 日沈阳艾米特科技有限公司签订合同从其上游渠道采购公司所需求的 17 套激光清洗系统，并约定合同签订后支付 30%的预付款，发货前支付剩余 70%款项。同时，根据公司就该笔业务向第三方通快科技（上海）有限公司询价的情况，通快科技（上海）有限公司的报价高于沈阳艾米特科技有限公司，且支付条件需在签订合同后即支付 70%的货款，发货前支

付剩余 30%，更为苛刻。因此公司从沈阳艾米特科技有限公司采购该批设备不仅具有价格优势，资金周转压力也更小，具有商业合理性。

此外，根据沈阳艾米特科技有限公司的说明，其服务客户约 50 家，目前主要客户有 7 家，均为业内知名设备厂商，目前豪森智能业务规模占其业务比重不超过 35%。

综上所述，公司大额预付款结算与业务经营情况相符，具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

持续督导机构会同年审会计师检查了公司实际控制人、实际控制人控制的其他企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员等主体 2023 年至 2025 年的银行流水，均未发现通过供应商或其他方式占用公司资金的情况。

3、结合在手订单执行情况，说明在合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降的原因及合理性

2025 年公司存货余额、合同负债、新签订单、采购额及预付款项变化情况如下：

单位：人民币 万元

项目	2025 年末/2025 年度		2024 年末/2024 年度		2023 年末 /2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
合同负债	189,941.10	70.21%	111,591.88	9.67%	101,752.52
新签订单	130,955.83	-15.00%	154,065.76	-48.40%	298,584.00
采购额	114,016.59	-38.17%	184,401.88	60.65%	114,783.00
预付款项	9,770.57	-39.22%	16,074.37	-21.89%	20,578.97

注：新签订单指项目金额在500万元以上的新签订单。

公司 2025 年采购额、预付款项分别为 114,016.59 万元和 9,770.57 万元，同比上年同期分别下降-38.17%和-39.22%，主要因公司新签订单的下滑。

（1）采购额下降分析

公司 2024 年和 2025 年，新签订单金额分别下滑 48.40%和 15.00%，呈现逐年下滑的趋势且与 2023 年相比下滑幅度较大。新签订单与对应采购活动在时间上存在一定程度的错配，具体原因为公司项目执行周期较长，一般需要一年以上的周期，而项目的各项投入在项目执行周期内分布不平衡，项目投入周期一般集中在项目合同签订后的几个月期间，同时受项目规模、项目设计难度等因素影响。

公司采购额近三年分别为 114,783.00 万元、184,401.88 万元和 114,016.59 万元，虽然 2024 年新签订单金额下降 48.50%，但采购额上升了 60.65%，主要因上述签单与采购的错配问题，尤其受到公司 2023 年签订的沃尔沃项目的影响，该项目主要采购发生于 2024 年。2025 年，公司新签订单金额下降 15.00%，采购额下降了 38.17%，采购额下降幅度明显大于新签订单金额，主要因 2024 年的采购额受 2023 年签单影响较大，导致 2025 年的采购变动比例计算基数较大，因此下降比例高。从采购额的变化趋势和金额规模看，与公司的新签订单变化相匹配。

（2）预付款项分析

最近三年，公司预付款项金额逐年下降，2024 年末和 2025 年末分别下降 21.89%和 39.22%，预付款项下降的原因亦主要与新签订单下降相关，整体趋势与新签订单下降趋势一致。但因预付款项金额为时点数，其规模与在该时点供应商交货情况、预付款支付条件、采购对应项目所需原材料特点等相关，因此各年下降的比例与各年新签订单下降比例存在一定差异。2024 年和 2025 年新签订单规模分别较上一年度下降 48.50%和 15.00%，2024 年末预付款项下降幅度小于 2024 年新签订单下降幅度，2025 年末预付款项下降幅度大于 2025 年新签订单下降幅度，从 2025 年和 2023 年的比较情况来看，2025 年末预付款项比 2023 年末预付款项下降了 52.52%，2025 年新签订单金额比 2023 年下降了 56.14%，具有较高的一致性。

（3）合同负债变化分析

公司合同负债系在项目终验收确认收入之前预收的项目款项，其金额的变化主要与公司在手订单验收情况和项目收款情况相关。公司合同负债的增长主要与收入规模下降相关，2025 年公司营业收入下降了 18.45%，在手订单保持在较高水平，未验收的在手订单中存在较多周期较长的大型项目，尤其是海外项目，通均已发货处于现场安装调试阶段，收款比例较高，因此 2025 年末合同负债金额较 2024 年上升较多。

综上所述，公司截至 2025 年末合同负债大幅增长，主要系公司海外项目在手订单占比增加且海外项目实施周期延长，未能在报告期末完成收入确认所致；公司 2025 年采购额及截至年末预付账款同步下降，主要系公司新签订单下滑，因此公司截至报告期末合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降具有合理性。

4、结合深圳銮熙成立时间、股东结构、主营业务及资质，说明向关联方购买商品的具体内容，关联关系、关联交易的必要性及定价的公允性

深圳銮熙科技有限公司成立于 2024 年 9 月 26 日，股东国盛开发投资（深圳）有限公司持有其 60%股权，公司持有其 40%股权；主营业务为智能制造相关软件开发与系统集成、技术咨询，所涉业务无需特殊经营资质，可凭营业执照依

法自主开展经营活动。

公司实际控制人之一、董事、副总经理张继周任深圳銮熙董事长，公司持有深圳銮熙 40%股权，根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定，深圳銮熙为公司关联方。

报告期内，合并范围内公司与深圳銮熙共发生 2 笔购买商品采购交易，合计采购金额为 19.92 万元，具体情况如下：

(1) 公司子公司深圳壕翎机器人有限公司向其采购 1 台算力平台服务器，采购金额为 16.00 万元，采购内容主要配置包括服务器、GPU、CPU、内存、硬盘等相关硬件以及组装、调试、质保服务等，作为固定资产用于视觉感知模型、语音模型训练以及技术研发部软件、算法代码管理；

(2) 公司子公司大连豪森瑞德设备制造有限公司向其采购 3 台 PC 台式机-人工智能定制版，采购金额为 3.92 万元，采购内容主要配置包括 GPU、CPU、内存、硬盘等相关硬件以及组装、调试、质保服务等，系根据客户需求用于项目 AI 辅助装配线工艺规划、产线布局生成及知识库问答等。

深圳銮熙是一家在人工智能领域集研发、生产、销售为一体的企业，专注于大模型算法研发与优化，算力设备的研发、生产与销售；基于行业应用的 AI 软硬件一体化产品的研发、生产和销售。公司子公司向深圳銮熙发生的采购内容均为 AI 算法相关硬件及服务，深圳銮熙凭借其在大模型算法优化应用上的经验优势，整机组装、调试及行业软件适配，提供“开箱即用”的定制化解决方案和持续质保，降低了二次集成的技术风险和时间成本。

公司与深圳銮熙交易价格与第三方购物平台价格对比如下：

单位：人民币 万元

采购内容	数量	关联交易价格（含税）	关联交易参与对比部分价格（含税）（注 1）	第三方购物平台价格（含税）	剔除内存、硬盘价格增量后的第三方购物平台价格（含税）（注 2）
算力平台服务器	1	16.00	13.00	17.37	15.70

PC 台式机-人工智能定制版	3	3.92	3.92	5.75	3.72
----------------	---	------	------	------	------

注1：算力平台服务器4U 机架式 AI 服务器未通过公开渠道查询到市场价格，未参与价格对比

注2：根据服务器内存价格自2025年第四季度初至2026年第一季度末平均涨幅，对内存、硬盘价格进行还原

通过第三方购物平台查询价格较公司关联交易价格增长较大，主要系公司关联交易采购内容主要配置包括 GPU、CPU、内存、硬盘等，受 AI 产业爆发带来的算力需求激增，再叠加供应链和存储厂商主动控产等因素，市场价格波动较大，其中内存、硬盘等含闪存颗粒相关硬件于 2025 年第四季度、2026 年上半年经历大幅涨价；根据 TrendForce 公开数据，服务器内存价格自 2025 年第四季度初至 2026 年第一季度末涨幅约为 188%至 205%。

因此，公司向深圳鑫熙购买算力平台服务器等采购内容具有必要性，交易价格与市场价格不存在重大差异，交易价格公允。

5、核查公司关联方及其他利益相关方与公司供应商是否发生新增资金往来。如有，列示对手方、金额、日期、资金用途及商业实质

根据公司实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人的配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员等公司主要关联方提供的个人银行流水，2025 年度上述公司关联方与公司供应商不存在资金往来。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查分析公司最近三年前五大供应商的采购情况、供应商基本情况，分析是否存在异常情况。对公司前五大供应商的采购活动进行抽样核查，验证真实性和公允性。

2、分析公司最近三年预付账款的构成情况和形成原因。

3、结合在手订单分析公司合同负债、采购额、预付账款变化的原因。

4、分析公司 2025 年向深圳鑫熙关联采购交易的必要性和定价的公允性。

5、核查公司实际控制人、实际控制人控制的企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员 2025 年的个人银行流水，核查是否与供应商存在资金往来。

6、会同年审会计师对大额长账龄预付款项供应商上海泓博自动化设备有限公司进行走访核查。

7、取得代理商沈阳艾米特科技有限公司的相关说明。

（二）核查意见

1、公司向最近三年的前五大供应商采购均基于实际业务需求，不存在公司实际控制人及其控制的企业通过该等采购活动侵占公司利益的情况。

2、公司最近三年末预付账款的形成主要基于实际业务需求和设备类行业结算惯例，不存在预付款最终流向实际控制人及其控制的企业的情况。

3、公司采购和预付账款下降主要因公司新签订单规模下降，该趋势符合公司生产经营实际。

4、公司向深圳鑫熙的关联采购金额较小，采购内容与业务相关，采购价格公允。

5、公司实际控制人、实际控制人控制的企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员 2025 年与公司供应商不存在资金往来。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解原材料采购入库、产品生产、销售出库的相关内部控制，评价这些控制的设计是否得到执行，并测试了关键控制流程运行的有效性；

2、通过天眼查网站查询主要供应商信息，了解主要供应商的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况。核查其与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系； 抽取沈阳艾米特科技有限公司、江苏速

利博科技有限公司、海南镁博科技有限公司和镭博（无锡）科技有限公司 4 家代理商在三年内的采购样本，核查样本对应的合同、发票、采购任务、询比价信息、到货单、领料单以及部分样本对应代理商向其他渠道采购的合同和发票，验证真实性和公允性；

3、检查公司在手订单、新签订单及采购合同，分析核对在手订单与采购额是否匹配；

4、抽样检查采购合同和入库单，复核原材料入库金额的准确性；

5、检查采购合同中合同金额、付款时间、付款方式等主要合同内容，与项目的预付账款情况进行核对，分析预付账款的合理性；

6、发函证确认供应商的采购金额、应付账款余额及预付账款余额，查验交易额、往来余额的真实性、准确性；

7、现场打印公司关联方资金流水，核查是否与公司供应商存在非经营性资金往来。获取公司关联方与公司供应商之间不存在非经营性往来的声明以及承诺函；获取公司主要供应商与公司关联方之间不存在非经营性往来的声明。

8、会同持续督导机构对大额长账龄预付款项供应商上海泓博自动化设备有限公司进行走访核查。

9、取得代理商沈阳艾米特科技有限公司的相关说明。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司向最近三年的前五大供应商采购均基于实际业务需求，不存在公司实际控制人及其控制的企业通过该等采购活动侵占公司利益的情况。

2、公司最近三年末预付账款的形成主要基于实际业务需求和设备类行业结算惯例，不存在预付款最终流向实际控制人及其控制的企业的情况。

3、公司采购和预付账款下降主要因公司新签订单规模下降，该趋势符合公司生产经营实际。

4、公司向深圳銮熙的关联采购金额较小，采购内容与业务相关，采购价格

公允。

5、公司实际控制人、实际控制人控制的企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员 2025 年与公司供应商不存在资金往来。

问题六、关于存货情况。

2023-2025 年末,公司存货余额分别为 22.19 亿元、31.33 亿元、37.07 亿元,持续增长。其中合同履约成本分别为 20.95 亿元、30.50 亿元、36.55 亿元,跌价准备计提金额分别为 0 元、0.12 亿元、5.07 亿元,计提比例分别为 0、0.39%、13.88%。请公司:(1)区分“已交付未验收”、“未交付”情形,列示 2025 年末合同履约成本前十大项目的客户名称、合同履约成本余额、合同签订时间、合同签订金额、累计已发生成本、预计总成本、跌价计提金额及占比、项目进度、客户签收或预计签收时间、已收款金额。对于已交付未验收的项目,说明客户未完成终验收的具体原因;(2)结合在手订单及执行情况,历史存货交付、验收周期,说明公司 2025 年末存货余额较大的原因及合理性,分析存货周转率与同行业可比公司的差异及原因;(3)对于执行周期超过 2 年的项目,说明长期未验收的具体原因,是否存在订单中止、取消、技术障碍、客户需求变化等导致存货闲置积压的情形,并分析存货跌价准备计提是否充分;(4)列示 2025 年合同履约成本计提所涉项目的客户名称、合同签订时间、合同金额、期末合同履约成本余额、预计总成本、可变现净值的确定依据及减值计提金额及占比,说明各项目计提减值的依据、前期是否存在计提不及时或不充分的情形。

请年报会计师说明审计过程中对相关资产执行的审计程序和取得的审计证据,相关程序、证据、结论是否充分恰当。

一、公司说明

1、区分“已交付未验收”、“未交付”情形,列示 2025 年末合同履约成本前十大项目的客户名称、合同履约成本余额、合同签订时间、合同签订金额、累计已发生成本、预计总成本、跌价计提金额及占比、项目进度、客户签收或预计签收时间、已收款金额。对于已交付未验收的项目,说明客户未完成终验收的具

体原因。

(1) 2025 年 12 月 31 日，公司合同履行成本前十大项目执行情况（合计金额 297,037.66 万元，占合同履行成本的 81.27%），包括客户名称、合同履行成本余额、合同签订时间、合同签订金额、累计已发生成本、预计总成本、跌价计提金额及占比、项目进度、客户签收时间、已收款金额，具体如下：

单位：人民币 万元

客户名称	截止2025年末交付情况	合同履约成本	占合同履约成本比例%	合同签订时间	合同金额（不含税）	截止25年末累计已发生成本	预计总成本	2025年计提减值	计提占比%	2025年末项目进度	客户签收时间	截止2025年末已收款金额（人民币）
客户45	已交付	146,978.58	40.21	2023年5月	113,619.29	146,978.58	154,458.77	40,839.48	27.79	功能验证阶段	2025年1月	91,132.15
客户30	已交付	26,785.86	7.33	2023年10月	34,404.36	26,785.86	29,113.91			生产验收阶段	2025年5月	29,790.33
客户2	已交付	24,978.30	6.83	2023年11月	22,480.00	24,978.30	26,060.36	3,580.36	14.33	生产验收阶段	2025年2月	20,321.92
客户12	已交付	23,594.98	6.46	2023年10月	28,119.27	23,594.98	27,434.60			生产验收阶段	2025年4月	25,544.00
客户46	已交付	17,657.98	4.83	2024年6月	31,495.39	17,657.98	26,373.87			功能验证阶段	2025年11月	0.00（注3）
客户13	已交付	15,323.22	4.19	2023年12月	23,687.75	15,323.22	16,087.99			功能验证阶段	2025年6月	19,961.79
客户47	已交付	14,784.83	4.04	2024年10月	19,038.79	14,784.83	19,672.93	634.15	4.29	安装恢复阶段	2025年10月	12,625.19
客户47	部分交付（注1）	13,702.98	3.75	2024年8月	18,763.98	13,702.98	14,729.51			注2	2025年8月	10,232.76
客户48	未交付	6,999.22	1.91	2024年7月	7,115.00	6,999.22	8,495.99	1,380.99	19.73	调试阶段	2026年3月	4,823.97
客户30	未交付	6,231.70	1.70	2024年12月	7,426.03	6,231.70	6,573.66			发货阶段	2026年1月	3,641.10

合计		297,037.66	81.27		306,149.84	297,037.66	329,001.60	46,434.98	15.63			218,073.21
----	--	------------	-------	--	------------	------------	------------	-----------	-------	--	--	------------

注1：此合同包含三条智能装配线，其中两条已经交付给客户。

注2：此合同包含三条智能装配线，第一条产线处于功能验证阶段，第二条线到达客户现场，第三条线处于内验收阶段

注3：此合同付款条款为0-0-8-2，即完成现场安装时支付货款的80%，完成验收时支付货款的20%。

(2) 对于已交付未验收的项目，说明客户未完成终验收的具体原因

2025年末合同履约成本前十大项目中，有七个项目处于已交付未验收状态，具体情况如下：

单位：月

客户名称	销售内容	燃油/新能源	25年末项目进度	客户签收时间	履行情况	截止26年3月末验收情况	到客户现场周期（注1）
客户45	动力锂电池模组PACK智能装配线	新能源车领域	功能验证阶段	2025年1月	正常履行中	未验收	11.47
客户30	新能源驱动电机智能生产线	新能源车领域	生产验收阶段	2025年5月	正常履行中	未验收	7.37
客户2	新能源驱动电机智能生产线	新能源车领域	生产验收阶段	2025年2月	正常履行中	未验收	11.00
客户12	新能源驱动电机智能生产线	新能源车领域	生产验收阶段	2025年4月	正常履行中	已验收	8.63
客户46	动力锂电池模组PACK智能装配线	新能源车领域	功能验证阶段	2025年11月	正常履行中	未验收	1.47
客户13	发动机智能装配线	燃油车领域	功能验证阶段	2025年6月	正常履行中	已验收	6.83
客户47	新能源驱动电机智能生产线	新能源车领域	安装恢复阶段	2025年10月	正常履行中	未验收	2.63

注1：指截至2025年12月31日，产线已签收在客户现场时间。

公司生产的智能生产线属于非标定制化产品，采用订单生产模式，项目执行过程中分为规划设计、加工制造和采购、厂内装配调试集成、预验收、客户现场恢复安装、功能验证、验收、质保售后等阶段。因此，公司产线到达客户现场后，仍需要完成现场恢复安装、功能验证、生产验收，在项目通过客户验收后确认销售收入。上述项目在2025年末分别处于现场安装、功能验证、生产验收阶段，均在正常履行中，其中两个项目在2026年1-3月已完成验收确认收入。

公司2023-2025年按照产品类型、订单规模统计的项目，发货至验收的周期情况如下：

单位：月

项目发货至验收周期		2025 年	变动比例	2024 年	变动比例	2023 年
燃油车领域	5000 万以上	9.96	-29.46%	14.12	61.74%	8.73
	5000 万以下	7.85	-29.41%	11.12	39.52%	7.97
新能源车领域	5000 万以上	12.52	48.34%	8.44	42.57%	5.92
	5000 万以下	9.59	4.24%	9.2	7.85%	8.53

燃油车领域及新能源车领域的5000万以上订单项目，近三年的发货至验收周期平均在8-10个月，近一年的周期在10-13个月，2025年末已交付未验收的七个项目，到客户现场周期基本小于10个月，符合项目实施周期状况。

对于到客户现场周期大于10个月的项目，具体情况如下：

1) 客户45

该项目是公司在海外承接的首个超大规模新能源产线订单，项目实施过程中因客户需求变动而产生多项增补，设计、生产制造周期拉长，同时受签证、当地法律法规等不利因素限制，客户现场执行周期也不断拉长。

2) 客户2

该客户属于欧洲传统车企在中国成立的合资公司，执行全球统一的标准和质量管理体系，对项目现场实施的质量要求较高、质量考核环节较多，客户现场执行周期较长。23-25 年该客户已验收项目的发货至验收周期平均在 15 个月，在执行的项目符合项目实施周期状况。

2、结合在手订单及执行情况，历史存货交付、验收周期，说明公司 2025 年末存货余额较大的原因及合理性，分析存货周转率与同行业可比公司的差异及原因。

(1) 公司 2025 年末存货余额较大的原因和合理性

近三年各年末存货余额情况如下：

单位：人民币 万元

项目	2025 年末	变动比例	2024 年末	变动比例	2023 年末
原材料	5,224.58	-36.60%	8,240.66	-33.70%	12,428.62
合同履约成本	365,513.79	19.83%	305,023.06	45.60%	209,497.86
合计	370,738.37	18.35%	313,263.72	41.16%	221,926.48

公司存货主要由原材料和合同履约成本构成，其中近三年各年末合同履约成本占存货余额比例分别为 94.40%、97.37%和 98.59%，与公司所处行业相关，与公司业务模式相匹配。

近三年各年度及各年末新签订单、在手订单、合同负债与合同履约成本情况如下：

单位：人民币 万元

项目	2025 年末	变动比例	2024 年末	变动比例	2023 年末
合同履约成本	365,513.79	19.83%	305,023.06	45.60%	209,497.86
在手订单	407,307.71	0.50%	405,272.50	-3.78%	421,212.30
新签订单	130,955.83	-15.00%	154,065.76	-48.40%	298,583.99
营业收入	147,504.32	-18.45%	180,866.74	-9.85%	200,618.42
合同负债	189,941.10	70.21%	111,591.88	9.67%	101,752.52

注：在手订单指项目金额在500万元以上的在手订单，新签订单指项目金额在500万元以上的
新签订单。

由上表可知，公司近三年营业收入、新签订单规模均出现下降，公司各年末在手订单规模较为稳定，截至 2025 年年末在手订单规模较 2023 年年末略有下滑；同时公司近三年各年末存货余额、合同负债规模逐年增加，且增幅较大。一方面是公司于 2023 年 5 月承接的沃尔沃项目（主合同金额人民币 99,100.00 万元）截至 2025 年末尚未结转收入，主要系单一项目规模较大且项目实施过程中客户提出多项需求变动导致项目实施周期长不断延长，对合同履约成本和合同负债增长的影响较大。剔除沃尔沃项目主合同对上述科目影响后，公司近三年各年度及各年末新签订单、在手订单、合同负债与存货情况如下：

单位：人民币 万元

项目	2025 年末	变动比例	2024 年末	变动比例	2023 年末
合同履约成本	226,221.04	12.65%	200,812.19	16.44%	172,457.74
在手订单	308,207.71	0.66%	306,172.50	-4.95%	322,112.30
新签订单	130,955.83	-15.00%	154,065.76	-22.77%	199,483.99
营业收入	147,504.32	-18.45%	180,866.74	-9.85%	200,618.42
合同负债	130,481.10	42.13%	91,806.88	-9.77%	101,752.52

注：由上表可知，剔除沃尔沃项目主合同对上述科目影响后，合同履约成本及合同负债仍为逐年增加趋势，但上涨幅度大幅减少。

另一方面，公司在手订单中海外项目占比逐年增加，主要受海外项目受国际

运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长等不利因素影响，海外项目实施周期较长所致。公司近两年年末在手订单按照签订年份、区分国内外的具体情况如下：

单位：人民币 万元

签订年份	2025 年年末在手订单				2024 年年末在手订单			
	国内	占在手 订单比 例%	国外	占在手 订单比 例%	国内	占在手 订单比 例%	国外	占在手 订单比 例%
2022 年及之前	11,184.34	2.75	-	-	25,620.95	6.32	503.25	0.12
2023 年	22,480.00	5.52	167,245.77	41.06	74,952.05	18.49	170,764.03	42.14
2024 年	25,611.23	6.29	78,726.07	19.33	53,882.18	13.30	79,550.04	19.63
2025 年	50,730.32	12.46	51,329.97	12.60	-	-	-	-
小计	110,005.89	27.01	297,301.81	72.99	154,455.18	38.11	250,817.32	61.89

注：在手订单指项目金额在500万元以上的在手订单

由上表可知，公司近两年年末在手订单中，国外订单占比分别为 61.89%、72.99 %，同比增加 11.10 个百分点；其中国外项目截至 2025 年年末实施周期超过 2 年的金额占比达 41.06 %，较上年同期的 0.12%增加 40.94 个百分点，实施周期明显延长。截至 2025 年年末实施周期超过 2 年的海外项目均已运至客户现场，处于现场安装、调试阶段或功能恢复阶段，因此收到的项目货款比例较高，合同负债规模较大，具体情况具体详见本问题回复“3”说明。

综上所述，公司 2025 年末存货余额较大，一方面是公司在手订单中单一项目规模较大，项目实施过程中客户提出多项需求变动导致项目实施周期长不断延长；另一方面公司在手订单中海外项目整体受国际运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长等不利因素影响，海外项目实施周期较长，因此公司 2025 年末存货余额较高，具有合理性。

（2）公司存货周转率与同行业可比公司对比情况

公司存货周转率与同行业可比公司存货周转率情况，如下表所示：

可比公司	2025 年度 /2025.12.31	变动比 例	2024 年度 /2024.12.31	变动比 例	2023 年度 /2023.12.31
先惠技术	1.59	-21.29%	2.02	-19.20%	2.5
巨一科技	1.1	15.79%	0.95	-3.06%	0.98
先导智能	0.65	18.18%	0.55	-32.10%	0.81
天永智能	0.89	36.92%	0.65	-12.16%	0.74

可比公司	2025 年度 /2025.12.31	变动比 例	2024 年度 /2024.12.31	变动比 例	2023 年度 /2023.12.31
三丰智能	0.64	-4.48%	0.67	0.00%	0.67
平均值	0.98	1.03%	0.97	-14.91%	1.14
豪森智能	0.44	-18.52%	0.54	-21.74%	0.69
先惠技术	1.59	-21.29%	2.02	-19.20%	2.5
巨一科技	1.1	15.79%	0.95	-3.06%	0.98
先导智能	0.65	18.18%	0.55	-32.10%	0.81
天永智能	0.89	36.92%	0.65	-12.16%	0.74
三丰智能	0.64	-4.48%	0.67	0.00%	0.67
平均值	0.98	1.03%	0.97	-14.91%	1.14
豪森智能	0.44	-18.52%	0.54	-21.74%	0.69

注：数据根据各公司年度报告整理；存货周转率=营业成本/平均存货余额。

公司存货周转率水平接近先导智能、天永智能和三丰智能，低于先惠技术、巨一科技相应指标。

其中，先惠技术的存货周转率较高，一方面系其智能化装备产品在送达客户指定地址并完成安装调试、由客户控制时确认收入，收入确认时点与其他可比公司存在一定区别所致，另一方面其收入主要来源为新能源动力电池精密结构件业务，该业务为标准化程度较高的业务，存货周转率较高。

巨一科技存货周转率高于公司主要因其收入构成中 38.78%为新能源汽车电机电控零部件业务收入，该业务属于标准化程度较高的业务，存货周转率高于各公司的主营业务。

先导智能主要产品包括锂电池智能装备、光伏智能装备等智能装备，与公司的产品存在一定差异，其锂电池智能装备主要用于锂电池前段的电芯生产，标准化程度高于大型生产线，因此其存货周转率整体高于公司。

天永智能、三丰智能的存货周转率与公司最为接近，天永智能的存货周转率略高于公司，主要因天永智能所承接项目整体规模水平小于公司，项目整体执行速度高于公司，因此表现出存货周转率高于公司。三丰智能在 2023 年存货周转率略低于公司，在 2024 年、2025 年高于公司，主要因公司的存货周转率在 2024 年、2025 年出现较大幅度下滑，主要受到公司正在执行的沃尔沃项目等规模较大的海外项目执行周期更长的影响所致。

公司智能生产线和智能装备收入确认的具体方法为在项目通过终验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过终验收时，具体依据是验收报告等表明项目通过终验收的外部凭证资料。公司存货周转率水平与可比上市公司存货周转情况相比略低，但无显著差异。

3、对于执行周期超过 2 年的项目，说明长期未验收的具体原因，是否存在订单中止、取消、技术障碍、客户需求变化等导致存货闲置积压的情形，并分析存货跌价准备计提是否充分。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司执行周期超过 2 年的项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	合同签订日期	合同金额 (不含税)	截至25年末 合同履约成本	截至25年末项目进度
1	客户45	动力锂电池智能生产线	2023年5月	113,619.29	146,978.58	功能验证阶段
2	客户2	驱动电机智能生产线	2023年11月	25,402.40	24,978.30	生产验收阶段
3	客户30.	驱动电机智能生产线	2023年10月	34,404.36	26,785.86	生产验收阶段
4	客户12	驱动电机智能生产线	2023年10月	19,608.23	17,073.71	生产验收阶段
5	客户13	发动机智能装配线	2023年12月	14,791.24	13,369.06	功能验证阶段
6	客户49	变速箱智能装配线	2017年12月	7,692.31	4,475.31	项目暂停
7	客户50	驱动电机智能生产线	2021年11月	3,492.04	2,913.17	功能验证阶段
8	客户51	混合动力总成智能装配线	2022年2月	982.3	2,312.90	功能验证阶段

(1) 客户45

公司向客户销售的动力锂电池智能生产线，主合同金额为 99,100.00 万元，截至 2025 年末，主合同及其增补合同金额为 113,619.29 万元，合同履约成本为 146,978.58 万元，项目实施周期较长且合同履约成本高于合同金额，主要因项目实施过程中受签证、当地法律法规等不利因素限制，同时项目实施过程中因客户

需求变动而产生多项增补，物料成本增加、生产制造周期拉长，造成项目成本较高，导致报告期内因预计成本增加需要计提的存货跌价准备金额大幅增加。报告期内公司对此项目单项计提存货跌价准备 40,839.48 万元。

（2）客户 2

该项目是公司向客户提供的新能源驱动电机智能生产线，属于客户从传统燃油车领域向新能源车领域转型过程中进行的重要战略性投资，规模较大，同时集成了多项先进技术。由于新技术应用较多，导致产线在客户现场调试时难度增大，对项目现场实施的质量要求较高、质量考核环节较多，客户现场执行周期较长。由于本项目客户驱动电机产品新技术应用较多，受项目执行过程中出现较多的设计变更等因素影响，项目物料成本增加，报告期内公司对此项目单项计提存货跌价准备 3,580.36 万元。

（3）客户 30

公司向客户销售的项目为驱动电机智能生产线，项目交付地为塞尔维亚，项目验收周期较长主要系海外项目运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长等不利因素影响，项目目前处在功能验证阶段，项目处于正常状态。

（4）客户 12

公司向客户销售的项目为驱动电机智能生产线，项目交付地为美国，项目验收周期较长主要系海外项目运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长等不利因素影响，项目已于 2026 年一季度确认收入。

（5）客户 13

公司向客户销售的项目为发动机智能装配线，项目交付地为英国，项目验收周期较长主要系海外项目运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长等不利因素影响，项目已于 2026 年一季度确认收入。

（6）客户 49

公司向客户销售的项目为 6 速变速箱智能装配线，项目处于暂停状态，项目

执行中客户提出拟升级改造为 8 速变速箱生产线，目前公司正积极与客户沟通。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已收到货款 5,400.00 万元，产生合同履约成本 4,475.31 万元，项目已收货款金额超过合同履约成本。

（7）客户 50

公司向客户提供的驱动电机智能生产线，前期由于客户厂房扩建及产品开发升级等因素影响，项目执行过程中变更项目较多，目前项目处于现场安装、调试阶段，项目处于正常执行状态。该项目合同签订于 2022 年以前，执行时间较长，该生产线在客户现场处于正常状态，该项目周期较长且未进行终验收主要因客户未能有充足订单使产线产能爬坡至满足终验收条件。

（8）客户 51

该项目是公司向客户提供的混合动力变速箱智能装配线兼容性改造项目，在原有产线上进行改造。由于客户新机型样件定型较晚，项目执行过程中变更项目较多，项目进度较慢。后期由于市场需求变化，原机型失去市场竞争力，双方就项目投入成本协商达成一致，在原合同基础上签订补充协议，合同金额大幅减少。

综上所述，公司执行周期超过 2 年的项目，除客户 49 项目外，不存在订单中止、取消、技术障碍、客户需求变化等导致存货闲置积压的情形。

4、列示 2025 年合同履约成本计提所涉项目的客户名称、合同签订时间、合同金额、期末合同履约成本余额、预计总成本、可变现净值的确定依据及减值计提金额及占比，说明各项目计提减值的依据、前期是否存在计提不及时或不充分的情形。

2025年度，公司对合同履约成本计提减值50,166.51万元，其中4个项目的单项计提金额超过1,000万，计提减值合计数占总额比重达到94.10%，具体情况如下：

单位：人民币 万元

序号	客户	销售内容	合同签订时间	合同签订金额（不含税）	25年末合同履约成本余额	预计总成本	25年计提减值金额	计提占比%
1	客户45	动力锂电池模组PACK智能装配线	2023年5月	113,619.29	146,978.58	154,458.77	40,839.48	27.79
2	客户2	新能源驱动电机智能生产线	2023年11月	22,480.00	24,978.30	26,060.36	3,580.36	14.33
3	客户51	混合动力总成智能装配线	2022年2月	982.30	2,312.90	2,386.49	1,404.18	60.71
4	客户48	变速箱智能装配线	2024年7月	7,115.00	6,999.22	8,495.99	1,380.99	19.73
	合计			144,196.59	181,269.00	191,401.61	47,205.02	94.10

（1）客户 45

该项目是公司在海外承接的首个超大规模新能源产线订单，产线规模大、技术要求高，部分技术难点是公司在产线上首次开发应用，导致产线在客户现场调试和功能验证时面临巨大挑战，产生较多的整改材料投入；同时该产线也是客户海外新能源转型过程中首条产线，现场实施过程中需求多次变动，也产生较大的增补材料支出。

项目现场用工受签证、当地法律法规等不利因素限制，公司员工不能按计划到现场施工，只能大量雇佣当地装调人员补充用工缺口，而外雇人员不熟悉产线，造成现场执行周期不断拉长；同时当地高额的用工价格也进一步拉高了项目后期实施成本。

项目实施过程中因客户需求变动产生的多项增补，公司持续在与客户洽谈增补合同金额，但由于项目诸多技术点尚未完成验收，增补金额始终未协商一致，公司在报告期末基于谨慎性处理未将预计增补金额记入减值测试计算中。

（2）客户 2

该项目是公司向客户提供的新能源驱动电机智能生产线，属于客户从传统燃油车领域向新能源车领域转型过程中进行的重要战略性投资，规模较大，同时集成了多项先进技术。由于新技术应用较多，导致产线在客户现场调试时难度增大；同期，公司多个海外项目也处于现场施工阶段，用工紧张，项目雇佣外包人员进行现场装调，外雇人员不熟悉产线叠加产线装调难度大，导致现场只能增加用人保证工期，导致现场实施过程中外包费用显著增加。

（3）客户 51

该项目是公司向客户提供的混合动力变速箱智能装配线兼容性改造项目，在原有产线上进行改造。由于客户新机型样件定型较晚，项目执行过程中变更项目较多，项目进度较慢。后期由于市场需求变化，原机型失去市场竞争力，双方就项目投入成本协商达成一致，在原合同基础上签订补充协议，合同金额大幅减少。

（4）客户 48

该项目是公司向客户提供的变速箱智能装配线,用于生产重型商用车变速箱。由于国家近期密集出台多项政策以鼓励新能源和节能环保型重型商用车发展,客户原定生产机型相应调整,项目在厂周期拉长,未能按期交付给客户。公司在报告期末基于谨慎性原则,将该项目完工比例与其他发货阶段项目调整为一致,以完工进度与企业预计成本孰高确定项目至完工将要发生的成本,因此计提减值增大。

公司在报告期末对合同履约成本按照成本与可变现净值孰低计量,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备,不存在前期计提不及时或不充分的情形。

5、请年报会计师说明审计过程中对相关资产执行的审计程序和取得的审计证据,相关程序、证据、结论是否充分恰当。

根据公司年审会计师的说明,其实施的审计程序及审计结论如下:“

(1) 了解原材料采购入库、产品生产、销售出库的相关内部控制,评价这些控制的设计是否得到执行,并测试了关键控制流程运行的有效性;

(2) 了解存货核算方法和流程,与管理层讨论并评价存货核算方法是否符合企业会计准则的规定;

(3) 抽样检查采购合同和入库单,复核原材料入库金额的准确性;

(4) 对主要存货进行计价测试,判断存货计价的准确性;

(5) 了解公司成本归集和分配方法,检查重大项目材料成本核算与结转是否准确,获取材料成本清单,与技术清单、采购入库序时簿、采购台账匹配项目、合同等信息核对相符;

(6) 获取薪酬计算表、分配表和工时记录等资料,检查核对职工薪酬归集分配是否准确;对职工薪酬、制造费用分配执行重新计算程序;

(7) 对期末存货执行监盘、函证程序,并结合对重要供应商的函证结果判断采购成本的准确性;

(8) 获取合同、到货凭证、出库单等文件资料,对重要供应商应付账款暂

估、预付账款余额及制造费用分摊进行检查，查验成本归集和结转是否存在跨期情况；

（9）测试和评估与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性；对库龄较长的存货进行分析性复核，检查分析存货跌价准备是否充分、合理；

（10）获取存货跌价准备明细表和在手订单情况，执行存货减值测试的重新计算，检查是否按相关政策执行，复核存货跌价准备计提的准确性和充分性。

公司年审会计师执行的相关程序、获取的审计证据充分，得出的审计结论恰当。

此外，对于公司存货，公司年审会计师盘点情况如下：

截至 2025 年 12 月 31 日，公司存货总额 370,738.37 万元，其中原材料 5,224.58 万元，占存货总额的比例为 1.41%，合同履约成本 365,513.79 万元，占存货总额的比例为 98.59%；其中合同履约成本对应订单分为未发货和已发货、未验收两种状态，合同履约成本—未发货金额 59,700.12 万元，占合同履约成本总额比例 16.33%，合同履约成本—已发货、未验收金额 305,813.67 万元，占合同履约成本总额比例 83.67%。

年审期间内，为确保公司存货数据的准确性与真实性，公司年审会计师分别于 2025 年 1 月、12 月及 2026 年 1 月对公司存货情况进行盘点，尤其是海外项目在公司厂内时的存货情况。针对公司截至 2025 年 12 月 31 日的存货总额的盘点情况，原材料现场抽盘比例占原材料期末总金额比例为 74.91%，占存货总额比例 1.06%；对合同履约成本—未发货现场抽盘比例占合同履约成本—未发货期末总金额的 100.00%，占存货总额比例 16.10%；对合同履约成本—已发货、未验收抽盘比例占合同履约成本—已交付、未验收期末总金额 89.49%，占存货总额比例 73.82%；审计存货抽盘金额占存货总额比例为 90.98%。

单位：万元

存货名称	盘点金额	期末余额	盘点比例	盘点金额占 存货比例
原材料	3,913.65	5,224.58	74.91%	1.06%

合同履行成本—未发货	59,700.12	59,700.12	100.00%	16.10%
合同履行成本—已发货、未验收	273,683.11	305,813.67	89.49%	73.82%
合计	337,296.88	370,738.37	/	90.98%

”

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查合同履行成本前十大项目的基本情况，对于其中已交付未验收的项目分析项目执行周期情况，了解并核查其中周期较长的原因。

2、结合在手订单的执行情况，分析期末存货余额较大的原因、合理性以及存货周转率与同行业公司的比较情况。

3、核查执行周期超过 2 年的项目情况，分析存货跌价准备计提是否充分。

4、列示检查计提存货跌价的主要项目的情况，分析计提存货跌价的依据以及计提是否充分的情况。

（二）核查意见

1、公司合同履行成本的前十大项目中，已交付未验收项目均处于正常执行过程中。

2、公司存货余额较大因在手订单规模保持在较高水平，同时存在海外项目执行周期长、成本增加等因素导致合同履行成本较高。

3、存货中执行周期超过 2 年的项目存货跌价计提充分。

4、公司主要计提减值的项目不存在前期计提不及时或不充分的情形。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、对企业相关人员进行访谈，了解存货核算方法和流程，与公司管理层讨论并评价存货核算方法是否符合企业会计准则的规定；

2、取得合同履约成本的项目明细，检查分析对应的客户、合同内容、产品实际状态、是否存在长期未验收等情况；

3、对比分析同行业可比公司存货余额增减变动、存货周转率差异的原因及合理性；

4、抽查与存货出入库相关的支持性凭证，如采购合同、入库单、采购发票、领用单等；

5、对期末存货执行监盘、函证程序；

6、测试和评估与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性；对库龄较长的存货进行分析性复核，检查分析存货跌价准备是否充分、合理；

7、获取公司合同履约成本项目清单及存货跌价准备计算表，了解存货跌价测试过程，重新执行存货跌价准备测算并复核存货跌价准备计提的准确性和充分性。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司合同履约成本的前十大项目中，已交付未验收项目均处于正常执行过程中。

2、公司存货余额较大因在手订单规模保持在较高水平，同时存在海外项目执行周期长、成本增加等因素导致合同履约成本较高。

3、存货中执行周期超过 2 年的项目存货跌价计提充分。

4、公司主要计提减值的项目不存在前期计提不及时或不充分的情形。

5、我们执行的相关程序、获取的审计证据充分，得出的审计结论恰当。

问题七、关于在建工程情况。

2025 年末，公司在建工程项目中列示“人形机器人在汽车装配领域的测试

技术开发”“人形机器人在汽车装配领域的应用技术创新”“基于复杂技能学习与控制技术的工业级具身能机器人开发”等项目，合计账面余额 273.72 万元。请公司：（1）说明上述在建工程项目的具体内容、形成背景、预计转固时间，并逐项论证其满足资本化条件的依据；（2）说明是否存在将研发活动支出错误归集为在建工程、虚增资产而少计费用的情形。

一、公司说明

1、说明上述在建工程项目的具体内容、形成背景、预计转固时间，并逐项论证其满足资本化条件的依据。

上述在建工程的具体内容主要系公司为搭建实验设施建设所进行的固定资产投资投入，包括未来进行实验和数据获得等所需的相关设施和特定场景定制工作台等，上述在建工程项目的形成背景和当前状态和预计转固时间情况如下：

（1）人形机器人在汽车装配领域的测试技术开发

形成背景：通过本项目建设，搭建实验室模拟测试环境和产线验证场景，建设完成后用于验证人形机器人在汽车装配不同场景中的可靠性、稳定性和环境适应能力。本项目建设完成后，形成的具身智能轮臂机器人综合实验基础测试平台，是用于对机器人的感知、运动控制、操作执行等能力开展测试验证的场景和设施。

截至本回复出具日，本项目已转固。

本项目投入最终所形成的是用于机器人测试和验证的测试平台，属于固定资产，形成该实验平台的活动本身不属于研发活动。截至 2025 年 12 月 31 日，项目仍处于安装、搭建的阶段，尚未达到可转固状态，因此列示于在建工程。本项目已于 2026 年 6 月完成项目建设，并于当月转为固定资产。

（2）人形机器人在汽车装配领域的应用技术创新

形成背景：通过本项目建设，搭建零部件分拣、搬运等典型汽车装配场景，建设完成后用于验证人形机器人在复杂工业环境下的作业能力和场景适应能力。本项目建设完成后，形成的具身智能双足机器人综合实验基础实验平台，是用于开展工业级人形机器人在汽车装配场景中的应用验证的场景和设施。

截至本回复出具日，本项目已转固。

本项目的投入最终形成的是用于机器人测试和验证的测试平台，属于固定资产，形成该实验平台的活动本身不属于研发活动。截至 2025 年 12 月 31 日，项目仍处于安装、搭建的阶段，尚未达到可转固状态，因此列示于在建工程。本项目已于 2026 年 6 月完成项目建设，并于当月转为固定资产。

（3）基于复杂技能学习与控制技术的工业级具身能机器人开发

形成背景：通过本项目建设，搭建复杂场景用于测试和训练工业机器人的动态环境感知、复杂技能学习能力和高精度柔顺控制能力。本项目完成后，将形成一系列测试平台，是用于对机器人的动态感知和柔顺控制等能力开展测试和训练的场景和设施。

本项目预计于 2027 年 12 月完成建设，目前已经完成用于机器人训练的通用模块等材料采购，后续还需进一步针对包括电动汽车装配作业、测漏、拧紧、插拔、搬运、分拣、涂胶、巡检、扫码、码垛等不少于 10 类典型场景进行搭建，最终形成拧紧、插拔、搬运、分拣、码垛等相关场景的测试平台。

本项目的投入最终形成的是用于机器人测试和训练的测试平台，属于固定资产，形成该实验平台的活动本身不属于研发活动。截至 2025 年 12 月 31 日，项目仍处于安装、搭建的阶段，因此未转固，列示于在建工程，预计于 2027 年 12 月达到预定可使用状态后转入固定资产。

综上，上述三个项目相关支出属于为形成固定资产达到预定可使用状态前发生的必要支出，相关会计处理符合企业会计准则关于在建工程资本化条件的相关规定。

2、说明是否存在将研发活动支出错误归集为在建工程、虚增资产而少计费用的情形。

公司严格区分研发活动支出与固定资产建设支出。公司对上述项目涉及的合同、领料单、发票、付款记录及成本归集情况进行了逐项核查，经核查，上述在建工程主要由机器人本体、定位组件、控制系统、测试工装及配套设施等设备采

购支出，以及平台建设、安装调试等支出构成，相关支出与资产建设直接相关。研发活动中发生的研发人员薪酬、加工费、耗材等支出已按照相关会计准则规定计入研发费用。不存在将研发活动支出错误归集为在建工程、虚增资产而少计费用的情形。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查“人形机器人在汽车装配领域的测试技术开发”“人形机器人在汽车装配领域的应用技术创新”“基于复杂技能学习与控制技术的工业级具身能机器人开发”等在建工程的具体内容、转固时间及背景等。

2、核查上述在建工程项目投入是否属于研发支出。

（二）核查意见

1、“人形机器人在汽车装配领域的测试技术开发”“人形机器人在汽车装配领域的应用技术创新”“基于复杂技能学习与控制技术的工业级具身能机器人开发”项目属于为人形机器人构建的在建工程，该等在建工程建造完成后，将转为公司的固定资产。

2、公司不存在将研发支出归集为在建工程减少费用支出的情形。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、检查项目的立项批复、预算报告、采购合同、发票、付款单据等是否齐全、合规；

2、现场盘点工程项目，了解工程的实际完工进度，查看未安装设备是否真实存在；

3、将项目实际成本与预算进行比较，分析是否存在重大差异；

4、分析在建工程的期末余额、本期增减变动，识别是否存在异常的大额或长期挂账项目。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、“人形机器人在汽车装配领域的测试技术开发”、“人形机器人在汽车装配领域的应用技术创新”、“基于复杂技能学习与控制技术的工业级具身能机器人开发”项目属于为人形机器人构建的在建工程，该等在建工程建造完成后，将转为公司的固定资产。

2、公司不存在将研发支出归集为在建工程减少费用支出的情形。

问题八、关于流动性风险情况。

截至 2026 年 3 月末，公司短期借款 10.74 亿元，一年内到期的非流动负债 5.34 亿元，长期借款 6.88 亿元，带息负债 23.03 亿元，而货币资金仅 4.30 亿元。请公司：（1）按月列示截至 2026 年 3 月末的债务到期结构，包括短期借款、一年内到期的长期借款、应收票据等到期金额及利率，结合货币资金、运营资金需求等，量化分析公司是否存在资金缺口、是否存在债务违约风险；（2）列示 2026 年 3 月末货币资金的具体构成，包括但不限于存放机构、金额、币种、利率、存期及管理方式，核实是否存在未披露的质押、冻结或共管账户情形；（3）列示 2026 年 3 月末有息负债的具体构成，包括但不限于贷款机构、金额、币种、利率、期限、担保物、资金用途等；（4）说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性；

一、公司说明

1、按月列示截至 2026 年 3 月末的债务到期结构，包括短期借款、一年内到期的长期借款、应收票据等到期金额及利率，结合货币资金、运营资金需求等，量化分析公司是否存在资金缺口、是否存在债务违约风险。

（1）截至 2026 年 3 月 31 日，公司债务构成及到期结构情况如下：

单位：人民币 万元

项目	利率%	截止 2026 年 3 月末 债务余额	2026 年 4 月到期金 额	2026 年 5 月到期 金额	2026 年 6 月到期金 额	2026 年 7 月到期金 额	2026 年 8 月到期金 额	2026 年 9 月到期金 额
短期借款	2.2-3.6	107,355.82	5,826.84	1,406.94	21,276.90	8,672.20	5,292.55	3,079.16
一年内到期的长期借款	2.4-5.7	52,925.71	8,294.82	5,114.50	7,364.81	8,212.27	5,820.22	8,267.93
应付票据	/	9,170.42	1,000.00	770.00	650.00	1,555.42	3,114.58	1,405.36
小计	/	169,451.96	15,121.67	7,291.44	29,291.70	18,439.89	14,227.35	12,752.45
短期借款	2.2-3.6	2026 年 10 月到期金 额	2026 年 11 月到期 金额	2026 年 12 月到 期金额	2027 年 1 月到期金 额	2027 年 2 月到期金 额	2027 年 3 月到期金 额	-
一年内到期的长期借款	2.4-5.7	12,870.44	4,668.43	4,973.67	13,909.92	14,079.49	11,299.28	-
应付票据	/	484.30	4,375.95	926.82	1,238.25	1,676.43	1,149.41	-
小计	/		265.35		111.09	155.91	142.72	-
短期借款	2.2-3.6	13,354.74	9,309.73	5,900.49	15,259.26	15,911.83	12,591.41	-

(2) 针对未来一年债务到期及营运资金需求等情况，公司模拟测算了未来一年现金流量情况，如下表所示：

单位：人民币 万元

项目	2026年 第一季度	2026年 第二季度	2026年 第三季度	2026年 第四季度	2027年 第一季度
期间经营活动现金流量 净值A	9,786.33	29,816.16	8,932.84	18,111.92	2,947.91
期间投资活动现金流量 净值B	5,492.60	-657.16	-264.93	-352.59	-52.20
期间筹资活动现金流量 净值C	-24,372.02	-24,315.21	-2,337.18	-16,773.88	-7.35
其中，支付到期债务的 金额C1	71,905.20	53,195.07	47,307.18	37,948.88	44,779.35
汇率变动对现金及现金 等价物的影响D	-291.32	-	-	-	
现金及现金等价物余额 E=A+B+C+D	-9,384.40	4,843.80	6,330.73	985.45	2,888.37
期初现金及现金等价物 余额F	48,623.60	39,239.20	44,083.00	50,413.73	51,399.18
期末现金及现金等价物 余额G=E+F	39,239.20	44,083.00	50,413.73	51,399.18	54,287.54

注：到期债务包括应偿还借款本金及利息金额，数据由公司财务部门模拟测算，未经审计。

公司 2026 年一季度经营活动产生的现金流净额为 9,786.33 万元，经营活动

现金流情况良好。

截至 2026 年 3 月末，公司尚未使用的银行授信额度为 90,238.04 万元，公司未来一年可自由支配货币资金规模及可使用的银行授信额度超过到期债务规模，不存在显著资金缺口，不存在显著债务逾期风险。

2、列示 2026 年 3 月末货币资金的具体构成，包括但不限于存放机构、金额、币种、利率、存期及管理方式，核实是否存在未披露的质押、冻结或共管账户情形。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金的构成情况如下：

单位：万元						
类别	利率	存期	存放机构	金额	币种	管理方式
库存现金	/	/	公司及其子公司	22.59	人民币	现金方式
银行存款	协定利率	协定期限	中信银行	2876.10	人民币	银行存款
			中国建设银行	1,758.06	人民币	银行存款
			上海浦东发展银行	1,751.44	人民币	银行存款
			广发银行	1,431.49	人民币	银行存款
			中国银行	1,096.81	人民币	银行存款
			招商银行	3,288.17	人民币	银行存款
			中国农业银行	910.04	人民币	银行存款
			兴业银行	683.68	人民币	银行存款
			其他银行（注1）	316.76	人民币	银行存款
	活期利率	活期存款	中国建设银行	4,323.63	人民币	银行存款
			招商银行	321.21	人民币	银行存款
			兴业银行	1,435.04	人民币	银行存款
			华夏银行	1,018.71	人民币	银行存款
			中国光大银行	572.45	人民币	银行存款
			中国银行	380.15	人民币	银行存款
			其他银行（注2）	1148.50	人民币	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	1.42	日元	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	0.02	英镑	银行存款
	协定利率	协定期限	中国建设银行	365.68	英镑	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	16.46	港币	银行存款
	活期利率	活期存款	ICICI Bank	9,004.98	卢比	银行存款

			Limited			
			汇丰银行	3,823.88	卢比	银行存款
			HDFC Bank Limited	285.09	卢比	银行存款
	活期利率	活期存款	中国建设银行	4,669.80	匈牙利福林	银行存款
			Raiffeisen bank	616.42	匈牙利福林	银行存款
			中国银行	441.16	匈牙利福林	银行存款
	协定利率	协定期限	中国建设银行	527.27	欧元	银行存款
			中国农业银行	100.19	欧元	银行存款
	活期利率	活期存款	中国建设银行	69.59	欧元	银行存款
			其他银行（注3）	55.62	欧元	银行存款
	协定利率	协定期限	中国建设银行	450.08	美元	银行存款
			上海浦东发展银行	143.07	美元	银行存款
			中国农业银行	0.26	美元	银行存款
	活期利率	活期存款	美国银行	54.06	美元	银行存款
			中国建设银行	128.48	美元	银行存款
			其他银行（注4）	24.55	美元	银行存款
其他货币资金	协定利率	协定期限	汇丰银行	1,062.00	人民币	保证金
	活期利率	活期存款	中国银行	17.91	人民币	保证金
	定期利率	定期存款	中国建设银行	2,019.26	人民币	保证金
			招商银行	309.43	人民币	保证金
	活期利率	活期存款	ICICI Bank Limited	4,770.93	卢比	保证金
			HDFC Bank Limited	96.80	卢比	保证金

注1：包括中国农业银行、兴业银行、华夏银行、中国光大银行、平安银行、民生银行

注2：包括中国银行、中国农业银行、中国工商银行、平安银行、东亚银行、民生银行、汇丰银行、渤海银行、中国邮政储蓄银行、上海浦东发展银行、VTB银行、大连银行、南京银行、中信银行、交通银行、昆仑银行、江苏银行、苏州银行、大连农商银行

注3：包括中国建设银行、华夏银行、Raiffeisenbank、上海浦东发展银行、DZBank、兴业银行、汇丰银行、中国银行、中国工商银行

注4：包括美国银行、兴业银行、汇丰银行、中国农业银行、中国银行、中国工商银行、华夏银行、上海浦东发展银行、Raiffeisenbank、招商银行、中国建设银行

3、列示 2026 年 3 月末有息负债的具体构成，包括但不限于贷款机构、金

额、币种、利率、期限、担保物、资金用途等。

单位：万元

贷款机构	金额	币种	利率%	期限	担保物	资金用途
建设银行	61,907.95	人民币	2.11-4.30	短期借款、长期借款	不动产	采购原材料、日常经营周转、建设厂房
	1,000.00	欧元	4.92	长期借款	无	日常经营周转
民生银行	19,995.91	人民币	3.20	长期借款	无	采购原材料
兴业银行	29,199.75	人民币	2.40-3.45	短期借款	不动产	采购原材料、日常经营周转、支付货款等
农业银行	19,817.23	人民币	2.95-3.60	短期借款、长期借款	无	采购原材料、日常经营周转
招商银行	13,455.79	人民币	2.40-3.25	短期借款	无	采购原材料、日常经营周转
中信银行	13,000.00	人民币	3.00	短期借款、长期借款	无	日常经营周转
华夏银行	10,680.00	人民币	2.20-3.10	短期借款	无	日常经营周转
浦发银行	9,949.74	人民币	2.60-4.50	短期借款、长期借款	无	采购原材料
中国银行	9,750.00	人民币	2.95-3.10	短期借款	无	采购原材料、日常经营周转
光大银行	8,762.98	人民币	2.40-3.70	短期借款、长期借款	应收账款	采购原材料、日常经营周转
广发银行	7,000.00	人民币	3.20-4.20	短期借款、长期借款	无	采购原材料、偿还贷款
江苏银行	5,951.18	人民币	4.30	长期借款	不动产	建设厂房
储蓄银行	4,900.00	人民币	2.50	短期借款	无	日常经营周转、偿还贷款
平安银行	4,596.00	人民币	3.50	长期借款	无	采购原材料
远宏商业保理（天津）有限公司	1,475.22	人民币	5.70	长期借款	无	日常经营周转
大连银行	734.90	人民币	3.80	长期借款	无	采购原材料

4、说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性。

（1）货币资金与利息收入的对应关系

单位：万元

项目	2025 年 1 季度末	2025 年 2 季度末	2025 年 3 季度末	2025 年 4 季度末
货币资金余额	100,538.62	66,411.94	66,986.85	52,504.18
平均货币资金余额	71,610.40			
利息收入	1,086.86			
年化收益率	1.52%			

公司 2025 年度各季末货币资金余额分别为 100,538.62 万元、66,411.94 万元、66,986.85 万元、52,504.18 万元，由此计算公司货币资金平均资金金额为 71,610.40 万元，货币资金的存款利息收入为 1,086.86 万元，按照 2025 年度货币资金平均资金金额计算的年化收益率为 1.52%，年化收益率较高主要是因为公司有较多的协定存款及外币存款，这部分存款的收益率水平较高。

(2) 借款与利息支出的对应关系

单位：万元

项目	2025 年 1 季度末	2025 年 2 季度末	2025 年 3 季度末	2025 年 4 季度末
短期借款余额	100,492.96	109,712.86	110,224.47	103,292.40
长期借款余额	157,766.61	125,023.94	136,521.70	136,411.78
合计	258,259.57	234,736.80	246,746.17	239,704.18
平均借款金额	244,861.68			
借款利息	8,649.38			
年平均借款利率	3.53%			

公司 2025 年度各季末借款余额分别为 258,259.57 万元、234,736.80 万元、246,746.17 万元、239,704.18 万元，由此计算公司平均借款金额为 244,861.68 万元，借款的利息支出为 8,649.38 万元，公司年平均借款利率 3.53%，借款利率水平较为合理。

（3）交易性金融资产与投资收益

公司交易性金融资产和投资收益情况如下：

1）理财产品

单位：人民币 万元

产品名称	委托理财类型	产品期限	处置金融资产金额	投资收益	收益率	期末余额
恒赢法人版按日开放式产品	固定收益类非保本浮动收益型	无固定期限，按日开放赎回	19,315.00	7.49	0.04%	260.72
（机构专属）中银理财-乐享天天	固定收益类非保本浮动收益型	无固定期限，按日开放赎回	1,900.00	0.17	0.01%	
兴银理财金雪球稳添利日盈1号日开固收类理财产品	固定收益类非保本浮动收益型	无固定期限，按日开放赎回	2,609.07	4.73	0.18%	590.17
合计	/	/	23,824.07	12.39	0.05%	850.88

2）外汇远期和期权

单位：人民币 万元

产品名称	委托理财类型	挂钩标的	行权金额	交割日期	锁定汇率	到期日汇率	投资收益	收益率
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	1,069.25	2025年1月15日	7.813	7.4531	51.29	4.80%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	2,425.20	2025年3月27日	7.8704	7.7485	37.60	1.55%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	3,332.96	2025年4月15日	7.8066	8.2092	-172.11	-5.16%

外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	1,068.28	2025年5月29日	7.8456	8.1027	-34.97	-3.27%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	7,659.30	2025年7月30日	7.8325	8.2703	-405.08	-5.29%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	829.80	2025年8月27日	7.8013	8.2924	-49.11	-5.92%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	美元	8,935.83	2025年2月28日	7.007	7.1738	-207.80	-2.33%
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	美元	3,959.34	2025年6月16日	7.0092	7.1789	-93.51	-2.36%
外汇期权	非保本浮动收益型	美元	932.45	2025年2月28日	7.0595	6.9234	-14.86	-1.59%
合计	/	/	30,212.40	/	/	/	-888.55	-2.94%

公司本年度交易性金融资产主要是银行理财产品、外汇远期结汇及外汇期权。其中购买银行理财产品取得 12.39 万元投资收益，收益率为 0.05%，收益率较低主要是因为公司持有理财的时间较短；外汇远期业务结汇 29,279.95 万元，投资收益-873.70 万元；交割外汇期权 932.45 万元，投资收益-14.86 万元。外汇业务收益率为-2.94%。

5、请年审会计师说明对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行的审计程序，获取的审计证据是否充分、有效。

根据公司年审会计师的说明，其审计程序和审计结论如下：“

年审会计师针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行的审计程序如下：

- （1）严格实施银行函证程序，保持对函证全过程控制；
- （2）关注是否存在未披露的资金受限及关联方资金占用等情况；
- （3）通过银行函证，确认借款额、借款利率、已偿还数额及利息支付等情况，关注企业的流动性风险；
- （4）派人员现场打印银行对账单、银行开户明细、企业信用报告，并对重要银行做双向测试；
- （5）将交易性金融资产与投资收益、公允价值变动损益等项目的变动进行核对，复核其勾稽关系。检查非记账本位币计量的交易性金融资产的折算汇率及折算是否正确；
- （6）检查其他应收款明细账、原始凭证、相关合同、发票，确定是否真实存在；对其他应收款进行账龄分析，结合账龄的分析关注长期收不回款项的性质；
- （7）对大额其他应收款进行函证，对未回函的项目，实施替代审计程序，检查合同、发票、付款单等资料，确定账户余额及交易是否真实。

年审会计师获取的审计证据充分、有效。

”

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

- 1、量化分析公司一年内是否存在资金缺口和债务违约风险。
- 2、核查截至 2026 年 3 月末的货币资金具体构成情况。

3、核查截至 2026 年 3 月末的有息负债构成情况。

4、核查货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益以及借款和利息支出的匹配性。

（二）核查意见

1、经公司模拟测算以及结合公司当前授信额度情况，公司不存在显著资金缺口，不存在显著债务逾期风险。

2、公司的货币资金主要存放于主要经营国知名金融机构，安全性较高。

3、公司的有息负债主要来自于与主要经营国知名金融机构贷款业务所形成的孳息，符合法律法规的规定，具有商业合理性。

4、货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益以及借款和利息支出具有匹配性。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、派人员现场打印 2025 年 12 月 31 日银行对账单、银行开户明细、企业信用报告，并对重要银行账户做双向测试。；

2、对 2025 年 12 月 31 日银行存款、交易性金融资产，长、短期借款等进行函证，关注货币资金受限、担保抵押等情形；

3、查阅公司 2026 年 3 月 31 日银行对账单、银行开户行明细、企业信用报告等。

4、取得 2026 年 3 月 31 日借款合同，核对借款额、借款利率、已偿还数额及利息支付等情况，关注企业的流动性风险；

5、将交易性金融资产与上年明细项目进行比较，确定与上年分类相同。与投资收益、公允价值变动损益等项目的变动进行核对，复核其勾稽关系。检查非

记账本位币计量的交易性金融资产的折算汇率及折算是否正确；

6、分析判断货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、经公司模拟测算以及结合公司当前授信额度情况，公司不存在显著资金缺口，不存在显著债务逾期风险。

2、公司的货币资金主要存放于主要经营国知名金融机构，安全性较高。

3、公司的有息负债主要来自于与主要经营国知名金融机构贷款业务所形成的孳息，符合法律法规的规定，具有商业合理性。

4、货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益以及借款和利息支出具有匹配性。

5、我们针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行了审计程序，获取的审计证据充分、适当。

问题九、关于往来款情况。

2025 年末，公司其他应收款 0.47 亿元，同比增长 57%；其他应付款 0.59 亿元，同比增长 32%，其中预提费用 0.46 亿元，同比增长 54%。请公司：（1）列示其他应收款对手名称、款项性质、发生时间、账龄、坏账准备计提金额及比例、关联关系，逐项说明长期未收回的具体原因，是否存在未披露的关联方往来或资金占用；（2）按业务类型列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据、近三年预提费用的实际支付周期。结合海外项目执行情况、运保费支付周期，分析预提费用大幅增长的原因及合理性。

一、公司说明

1、列示其他应收款对手名称、款项性质、发生时间、账龄、坏账准备计提金额及比例、关联关系，逐项说明长期未收回的具体原因，是否存在未披露的关联方往来或资金占用。

2025 年末，公司其他应收款账面价值按照款项性质分类情况列示如下：

单位：万元

款项性质	期末账面价值	期初账面价值
保证金及押金	2,942.01	1,821.52
个人借款及员工备用金	418.52	287.98
代扣代缴社保及公积金	423.80	386.98
其他	882.72	468.93
合计	4,667.05	2,965.41

2025 年末，公司其他应收款按账龄列示情况如下：

单位：万元

账龄	期末账面价值	期初账面价值
1年以内（含1年）	4,457.28	2,107.24
1至2年	109.14	96.92
2至3年	18.71	578.15
3年以上	625.59	584.25
3至4年	323.00	59.92
4至5年	20.93	89.64
5年以上	281.65	434.70
坏账准备	-543.67	-401.15
合计	4,667.05	2,965.41

(1) 2025 年末，保证金及押金具体情况如下：

单位：人民币 万元

对手方	账面余额	账龄	坏账金额	坏账比例	账面价值	关联关系
客户52	690.90	1年以内	34.55	5%	656.36	无
客户53	652.25	1年以内	32.61	5%	619.64	无
客户38	241.00	1年以内，3-4年	12.05	5%	228.95	无
客户54	230.59	1年以内	11.53	5%	219.06	无
客户55	185.12	1年以内	9.26	5%	175.86	无
客户51	174.00	3-4年	8.70	5%	165.30	无
客户56	100.00	1年以内	5.00	5%	95.00	无
客户57	80.00	1年以内	4.00	5%	76.00	无
客户58	80.00	1年以内	4.00	5%	76.00	无
客户59	57.80	1年以内	2.89	5%	54.91	无
客户60	52.64	1年以内	2.63	5%	50.01	无
客户61	50.00	1年以内	2.50	5%	47.50	无
其他（注1）	502.54	-	25.13	5%	477.41	无
合计	3,096.85		154.84		2,942.01	

注 1:账面余额小于 50 万元的其他应收款-保证金及押金合计金额 502.54 万元，占全部保证金及押金的 16.23%，共涉及 55 家对手方，均非公司关联方。

其中账面余额在 50 万以上的其他应收款-保证金及押金中账龄超过 1 年的情况如下：

1) 客户 51

客户 51 其他应收款期末账面余额为 174.00 万元，均为履约保证金，后续项目交付完成，于 2026 年 4 月收回。

2) 客户 38

客户 38 其他应收款期末账面余额为 241.00 万元，其中 1 年以上账期 120.00 万元，上述款项均为投标保证金后续转为履约保证金，目前客户正在结算退回流程。

(2) 个人借款及员工备用金情况

个人借款及员工备用金其他应收款期末账面余额为 491.71 万元，涉及员工人数超 400 人，不涉及公司董事、高管及关联方。其中 1 年以内账龄账面余额为 436.01 万元，1 年以上至 5 年以内账龄账面余额为 55.70 万元，5 年以上账龄账面余额为 50.21 万元。

以上个人借款及员工备用金个人借款及员工备用金项目中长期未收回的其他应收款主要原因为公司成立初期外部个人借款，后续因该人资金周转困难尚未偿还相关借款，截至报告期末已全额计提坏账准备。

(3) 代扣代缴社保及公积金

代扣代缴社保及公积金其他应收款期末账面余额为 446.34 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 445.95 万元。合计计提坏账准备 22.54 万元，期末账面价值 423.80 万元。

(4) 其他

对手方	账面余额	账龄	坏账金额	坏账计提比例	账面价值	关联关系
应收出口退税款	801.93	1年以内	40.10	5%	761.83	无
客户62	160.05	5年以上	160.05	100%	-	无
其他(注1)	213.84		92.95		120.89	无

对手方	账面余额	账龄	坏账金额	坏账计提比例	账面价值	关联关系
合计	1,175.82		293.10	25%	882.72	

注 1：合计账面价值 120.89 万元，占其他应收款-其他的 13.69%，共涉及 40 家对手方，均非公司关联方。

其他应收款-其他期末账面余额为 1,175.82 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 909.30 万元，其中期末未收回的出口退税款金额为 801.93 万元。1 年以上至 5 年以内账龄账面余额为 35.07 万元，5 年以上账龄账面余额为 231.44 万元。

其他项目中长期未收回的其他应收款的主要原因是，公司于 2019 年 9 月参与客户 62 招标项目，支付 160.00 万元作为投标保证金。后续公司未中标客户的招标项目，同时由于客户出现经营困难，暂未退还该资金。公司持续进行资金回收，基于谨慎性原则，公司将该款项重分类至其他应收款—其他项目，截至报告期末已全额计提坏账准备。

2、按业务类型列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据、近三年预提费用的实际支付周期。结合海外项目执行情况、运保费支付周期，分析预提费用大幅增长的原因及合理性。

2025 年末，公司其他应付款中的预提费用合计 4,586.76 万元，主要包括劳务费、员工差旅费、运费等，具体金额和计提方法如下：

单位：万元

分类	2025年	2024年	内容	计提依据
劳务费	2,211.65	669.01	设计、装配、项目现场调试的外包劳务费用	按照合同约定金额和合同执行情况，对于在当年内完成的合同，扣除已经开票结算部分，对未开票部分进行预提
差旅费	1,661.17	395.06	员工出差补贴支出	对截至年末仍出差在外的员工，按照公司管理制度计算应归属当年的出差补贴，进行计提
其他	469.07	519.27	行政办公费用，审计等中介机构服务费等	根据合同约定金额和期间进行计提
运费	244.87	1,386.19	国内物流费用，出口运保费	根据实际发生金额进行计提
合计	4,586.76	2,969.53	/	/

公司预提劳务费、运费及其他费用，均按照合同约定进行开票结算和款项支付；预提员工差旅费，按照公司《出差管理制度》和《费用报销管理制度》规定，在员工出差结束后提交报销流程和报销单据，审批和审核后完成支付。

2025 年末，公司预提费用大幅增长主要是劳务费及差旅费增长，原因是公司在手订单多数已进入客户现场实施阶段，现场劳务外包及员工出差较多，计提金额明显增长。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查公司其他应收款的明细以及长账龄其他应收款的情况，核查是否存在未披露关联方往来或资金占用。

2、核查预提费用的具体构成、支付周期和增长原因。

（二）核查意见

1、公司的其他应收款中不存在未披露的关联方往来或资金占用情况。

2、公司预提费用大幅增长主要是劳务费及差旅费增长，原因是公司在手订单项目多数已进入客户现场实施阶段，现场劳务外包及员工出差较多，因此计提费用金额明显增长。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、检查其他应收、其他应付款明细账、原始凭证、相关合同、发票，确定是否真实存在；

2、对其他应收款进行账龄分析，结合账龄分析关注长期未收回款项的性质；

3、对其他应收款进行函证，对未回函的项目，实施替代审计程序，检查合同、发票、付款单等资料，确定账户余额及交易是否真实；

4、了解其他应付款各重大明细项目核算的内容及性质，进行类别分析，判断是否是与本科目核算无关的其他款项，关注其交易背景、实质和合理性，结合费用科目审计，确定是否存在异常或记录不完整的其他应付款，分析判断其他应付款各重大明细项目的变动原因及合理性；

5、检查列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据和期后支付情况。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司的其他应收款中不存在未披露的关联方往来或资金占用情况。

2、公司预提费用大幅增长主要是劳务费及差旅费增长，原因是公司在手订单项目多数已进入客户现场实施阶段，现场劳务外包及员工出差较多，因此计提费用金额明显增长。

特此公告。

大连豪森智能制造股份有限公司

董事会

2026年7月7日