
长江证券承销保荐有限公司

关于西安爱科赛博电气股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见

上海证券交易所：

西安爱科赛博电气股份有限公司（以下简称“公司”或“爱科赛博”）于 2026 年 6 月 2 日收到贵所下发的《关于西安爱科赛博电气股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0247 号）（以下简称“问询函”）。长江证券承销保荐有限公司（以下简称“持续督导机构”或“长江保荐”）作为爱科赛博的持续督导机构，现对问询函提及的相关问题出具核查意见如下：

说明：1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《西安爱科赛博电气股份有限公司 2025 年年度报告》中相同。2、若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

目录	2
问题 1.关于业绩变动。	3
问题 2.关于收入确认及内部控制。	12
问题 3.关于经销模式。	21
问题 4.关于产销匹配性。	26
问题 5.关于长账龄应收账款。	32
问题 6.关于其他。	37

问题 1. 关于业绩变动。

年报显示，公司 2025 年实现营业收入 90,282.02 万元，同比减少 3.48%；归母净利润-4,493.71 万元，同比减少 166.06%，由盈转亏。

请公司：（1）按行业分别列示公司 2025 年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系，说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性；（2）对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异，并说明存在差异的原因。

【回复】

一、公司说明

（一）按行业分别列示公司 2025 年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系，说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

1、公司 2025 年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系

2025 年，公司分行业的前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等情况如下：

单位：万元，%

分行业	销售排名	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	与公司关联关系	变动金额	变动比例
新能源测试	1	B 公司	7,690.54	14.92	非关联方	2,148.96	38.78
	2	H 公司	3,600.57	6.99	非关联方	-3,521.71	-49.45
	3	神州技测	2,789.34	5.41	非关联方	2,625.51	大幅增加
	4	苏州市极合智能科技有限公司	2,182.59	4.23	非关联方	441.73	25.37
	5	深圳市融坤亚安科技有限公司	2,160.18	4.19	非关联方	1,063.33	96.94
通用测试	1	中检集团南方测试股份有限公司	1,003.80	9.96	非关联方	983.45	大幅增加

分行业	销售排名	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	与公司关联关系	变动金额	变动比例
	2	浙江方圆检测集团股份有限公司	840.71	8.34	非关联方	-209.34	-19.94
	3	神州技测	649.57	6.44	非关联方	-708.99	-52.19
	4	上海尼博电子科技有限公司	490.11	4.86	非关联方	490.11	新增
	5	西安康创电子科技有限公司	476.28	4.72	非关联方	476.28	新增
高端装备	1	中国科学院高能物理研究所	2,320.68	21.75	非关联方	1,483.30	大幅增加
	2	客户 1	2,049.21	19.21	非关联方	-1,848.86	-47.43
	3	思安控股（集团）有限公司	1,038.94	9.74	非关联方	447.79	75.75
	4	客户 4	916.82	8.59	非关联方	152.77	19.99
	5	客户 A	770.42	7.22	非关联方	696.87	大幅增加
智能配网	1	中国南方电网有限责任公司	2,767.36	16.91	非关联方	2,092.90	大幅增加
	2	陕西久正金能电气有限公司	1,424.59	8.70	非关联方	-858.94	-37.61
	3	维谛技术有限公司	1,177.97	7.20	非关联方	87.66	8.04
	4	S 公司	989.53	6.05	非关联方	388.91	64.75
	5	江苏昆一能源科技有限公司	469.04	2.87	非关联方	453.89	大幅增加

注：表中的客户为合并口径，包含其所属公司、受同一实际控制人控制的公司。

2、销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

2025 年度，公司分行业的前五大客户销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性情况如下：

（1）B 公司：B 公司系世界 500 强企业，业务横跨汽车、电子、新能源、轨道交通等多个产业。2023-2025 年，B 公司在新能源汽车业务领域持续扩线，产能和销量快速上升，向公司的订货量持续增加，2025 年度公司对 B 公司的销售收入同比增加。

（2）H 公司：H 公司系世界 500 强企业，其新能源业务面向客户提供智能光伏、构网型储能、智能充电网络、数据中心能源、站点能源、智能电动等产品和解决方案。因 H 公司新建某研发中心及新厂房投产，2024 年 H 公司在办公设备、生产设施、技术研发物料等方面固定资产采购需求大幅增长。2025 年相关设备采购投入减少，使得公

司对该客户的收入较 2024 年有所下滑。

（3）神州技测、苏州市极合智能科技有限公司、深圳市融坤亚安科技有限公司：三家客户均为经销商。2025 年，公司夯实经销商推广体系，与经销商协同开发多家新能源汽车及光储客户协同经销商聚焦客户产线与研发联动双维度合作，精准匹配客户需求与产品供给，上述因素推动 2025 年公司对前述经销商的收入增长。

前述经销商的主要终端客户情况如下：

①神州技测的主要终端客户情况：A、珠海英搏尔电气股份有限公司，2005 年成立，系创业板上市公司，主营新能源电驱电源集成等；B、冠佳技术股份有限公司，2006 年成立，非上市民企，主营新兴能源技术研发、机械电气设备销售、电子专用设备销售、新能源汽车生产测试设备销售等；C、深圳 ABB 电动交通充电科技有限公司，2024 年成立，外资全资企业，主营新能源汽车生产测试设备销售，新能源汽车电附件销售，新能源汽车换电设施销售，智能输配电及控制设备销售，输配电及控制设备制造，充电控制设备租赁，及充电桩销售。

②苏州市极合智能科技有限公司的主要终端客户情况：A、浙江艾罗网络能源技术股份有限公司，2012 年成立，系科创板上市公司，主营光伏逆变器与户储系统等；B、麦田能源股份有限公司，2019 年成立，主营户储与光伏逆变器等；C、上能电气股份有限公司，2012 年成立，系创业板上市公司，主营光伏逆变器与储能 PCS，储能变流器位于国内前列；D、宁波奥克斯甬能科技股份有限公司，2015 年成立，主营光伏、储能逆变器，产品覆盖户用及工商业储能市场；E、上海正泰电源系统有限公司，2009 年成立，系创业板上市公司正泰电器的参股公司，主营光伏逆变器与储能系统等。

③深圳市融坤亚安科技有限公司的主要终端客户情况：A、深圳市正浩创新科技股份有限公司，2017 年成立，主营便携、户用储能电源等；B、深圳硕日新能源科技有限公司，2009 年成立，主营户储与光伏控制器等；C、深圳市德兰明海新能源股份有限公司，2013 年成立，该公司旗下 BLUETTI 主营便携、户用储能电源，位列全球便携储能前列；D、广电计量检测（深圳）有限公司，1999 年成立，为上市国企广电计量全资子公司，第三方综合检测机构，具备 CMA/CNAS 资质，主要服务于新能源、电子、汽车领域的检测认证。

（4）中检集团南方测试股份有限公司、浙江方圆检测集团股份有限公司：两家客户均属于大型第三方检测机构类客户，对其销售金额与客户自身的检测能力建设需求相关，客户根据其检测能力需求建设进行设备采购，使得公司对该类客户销售收入产生波动。

（5）上海尼博电子科技有限公司：该公司成立于 2008 年，系一家从事电子测试仪器销售的企业，自 2025 年起公司经销商客户上海咏绎仪器仪表有限公司的相关业务转由该公司承接，故 2025 年度新增该客户的销售，相关变化系下游客户品牌代理体系变化所致。

（6）西安康创电子科技有限公司：该公司成立于 2010 年，是一家专注于工业自动化控制及非标定制化的全方位解决方案服务商。2025 年，西安康创电子科技有限公司中标陕西航空电气有限责任公司“配电系统集成项目”，因该项目需求该客户向公司新增采购。

（7）中国科学院高能物理研究所：是我国从事高能物理、粒子天体物理、加速器物理与技术、射线技术与应用研究的综合性研究基地，属于项目制客户，客户根据科研课题，获批国家资金支持，2025 年收入同比大幅增长的核心驱动为该客户的某项二期工程，公司于 2024 年中标该工程项目，2025 年交付并完成项目验收，使得本期对该客户收入增加。

（8）客户 1、客户 4、客户 A：以上客户采购公司产品分为两类，一类属于项目制采购，每年采购额随客户大项目波动，具有较强的计划性；一类属于装备维修零部件采购，其更换需求与装备使用年限和寿命高度相关，零部件的替换频率呈周期性特征——维修需求集中时采购量大，反之则减少。

（9）思安控股（集团）有限公司：思安控股为国内知名工业自动化、信息化综合解决方案提供商。思安控股为彩虹集团建设玻璃材料加热产线，公司销售给思安控股的电源产品为产线的供电电源，属于重要固定资产，公司向该客户的销售收入受其项目需求的驱动，通常单个项目电源需求量大，但项目具有一定的偶发性。

（10）中国南方电网有限责任公司：该客户为国有重要骨干企业，负责投资、建设

和经营管理南方区域电网，参与投资、建设和经营相关跨区域输变电和联网工程，为广东、广西、云南、贵州、海南五省区和港澳地区提供电力供应服务保障，以输配电业务为核心。随着该客户建设新型配电网业务的发展，对电力电子装置在配电网的应用需求日益增加，公司推广的配网电力电子调压装置受到该客户高度认可，使得公司对该客户销售增加。

（11）陕西久正金能电气有限公司：该公司成立于 2017 年，2025 年销售收入同比有所下滑，系该客户的下游客户主要为冶金、光伏材料、建筑等行业，这些行业受经济下行影响，市场需求量下降，从而导致公司对该客户销售业务下滑。

（12）维谛技术有限公司：维谛技术系全球领先的关键数字基础设施解决方案提供商，广泛服务于数据中心、通信网络以及各类商业与工业场景。公司是维谛技术数据中心制冷设备所需谐波治理配套产品供应商，业绩增长主要得益于下游数据中心建设投资加大，从而公司配套的相关电能质量设备销售额同步增加。

（13）S 公司：S 公司成立于 1999 年，系公司 ODM 配套业务客户，2025 年 S 公司数据中心项目交付并完成验收，使得公司对该客户销售额同比增加。

（14）江苏昆一能源科技有限公司：该公司成立于 2019 年，其下游客户主要是国家电网下属国网电力科学研究院有限公司，2025 年国网电力科学研究院有限公司加大了在新型电力系统实验室建设，公司相应配套产品销售也随之增加，具有合理性。

综上，因公司产品通常作为终端客户的固定资产核算，客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购，从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看，公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性。

（二）对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异，并说明存在差异的原因

2025 年度，公司营业收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的比较情况入下表所示：

单位：%

公司名称	营业收入变动率	毛利率变动	销售费用变动率	管理费用变动率	研发费用变动率	财务费用变动率
------	---------	-------	---------	---------	---------	---------

爱科赛博	-3.48	-4.87	28.82	7.92	24.45	大幅增加
科威尔 (688551.SH)	7.18	-2.68	-8.90	-0.01	-2.71	大幅增加
英杰电气 (300820.SZ)	-15.65	-3.58	-8.11	-19.48	4.36	28.80
新雷能 (300593.SZ)	28.91	-1.59	-2.42	9.07	3.12	大幅增加
威海广泰 (002111.SZ)	15.09	1.06	-2.23	3.67	12.84	82.78
盛弘股份 (300693.SZ)	14.05	-0.74	8.69	8.74	11.72	大幅减少

注：同行业可比公司数据来自其公开披露的年报信息或通过披露的年报信息计算获得。

1、营业收入变动差异原因

测试电源业务 2025 年订单规模同比上年增长 15%，但订单多集中于下半年后期签订，受交付及收入确认节奏影响，订单增长未能同步体现在当期营收，全年销售收入与 2024 年基本持平。对标同行业公司科威尔，其营收有小幅增长，公司业绩表现与行业整体趋势相符。

特种电源业务 2025 年小幅度下滑，其中特种装备业务因审价审减对当期收入产生不利影响，同时验收节奏放缓对 2024 及 2025 年特种装备业绩均产生一定影响。对标同行业公司新雷能，2024 年出现业绩波动，2025 年受益于数据中心、低轨卫星、电机电驱等新兴领域布局推进带来的新业务收入增加；高端装备业务仍以项目制业务模式为主，同时受下游客户项目进展及验收节点影响，对年度业绩产生波动，对标同行业公司英杰电气，2025 年业绩下滑，受光伏行业周期性调整影响，公司国内光伏行业新增订单大幅下滑，业务主要以配件更换及少量升级改造为主，同时下游客户项目开工延缓导致验收滞后，收入确认受到一定影响。

电能质量业务 2025 年小幅度下滑，主要受国内竞争加剧，价格持续下滑影响，同时下游客户项目进度及验收滞后，对收入确认造成一定影响；对标同行业公司盛弘股份，同类业务在海外形成一定规模业绩，一定程度带动业绩及盈利增长。

2、毛利低于平均水平原因

(1) 公司毛利率变动主要受行业竞争格局变化、产品定价策略调整及业务结构占比影响。

2025 年度新能源测试业务实现收入 51,537.03 万元，占营业收入的 57.08%，智能配网收入 16,367.25 万元，占营业收入的 18.13%。新能源测试及智能配网业务受下游市场竞争加剧影响，产品定价承压，毛利率同比分别减少 3.28%和 4.14%；高端装备收入 10,670.69 万元，占营业收入的 11.82%，因确认销售收入订单中工程类占比较大，导致整体毛利率偏低，同比减少 14.55%；通用测试业务产品标准化程度较高，主要与境外品牌竞争，毛利率同比增加 3.03%，由于新能源测试、高端装备、智能配网合计收入占当期收入的比例较高，使得公司整体毛利率同比下降。

（2）定制特种装备审价审减对公司当期业绩及毛利率产生不利影响。以前暂定价的部分特种装备产品合同接受审价审减合同收入，导致当期收入及毛利率有所降低。

3、期间费用高于平均水平原因

公司期间费用中研发费用、销售费用变动处于同行业可比公司最高水平。

（1）研发费用

公司持续重视技术创新，重点投向人工智能数据中心高功率测试电源、半导体射频电源、可控核聚变特种电源、通用型小功率测试电源等前沿领域。研发费用支出主要变化情况系：①人才培养和储备，公司引进了研发人员，研发人员数量从 2024 年的 429 人增加至 2025 年的 479 人，同时社保公积金等基数上升综合使得职工薪酬大幅增加；②进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性，公司对核心人员实施股权激励，员工股份支付费用摊销增加；③公司持续聚焦核心技术研发与产品创新，研发投入主要用于新技术攻关、新产品开发、工艺升级、专利布局，公司启动多个新研发项目，相关业务费有所增加。

（2）销售费用

本期公司销售费用有所增长，系薪酬类支出上升叠加多方面经营投入共同导致，具体如下：

①职工薪酬相关支出增加

发放销售核心岗位稳岗专项补贴，稳定团队人员，提升业务开拓积极性；

业务人员规模扩充、社保缴费基数上调，叠加业务人员薪酬体系调整，进一步增加薪资及社保支出；

回款专项激励方案，加快资金回笼、优化现金流，降低资产减值风险，相应计提发放专项奖金；

设立季度合同专项超额奖励，充分调动员工积极性，助力年度战略目标落地。

②业务布局与市场拓展投入增加

海外业务加速拓展：2025 年公司加快全球化布局，设立香港子公司，积极参加国际展会，并依托国内产品测试、交流活动对接海外客户，持续拓展海外合作渠道，相关市场开拓投入相应增加。

市场结构优化调整：公司聚焦战略方向，加大人工智能数据中心、半导体装备、可控核聚变等高景气新兴领域资源投放；通过增设区域办事处、组建专项销售团队开展业务布局，前期筹备及运营投入有所上升。

客户结构持续升级：重点开发新兴行业头部优质客户，该类客户准入标准高、合作决策周期长，前期客户开发成本较高，阶段性推高销售费用。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司 2025 年度销售收入明细表，分行业的 2025 年前五客户统计表，销售金额同比变动情况表及原因分析说明，与客户采购匹配性分析说明；

2、获取并复核了公司提供的报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异分析；

3、通过天眼查等网络平台查询主要客户工商信息、股权结构、主要人员等情况，核查公司与主要客户是否存在关联关系；

4、获取公司 2025 年度销售收入明细表，分析公司 2025 年度前五大客户收入变动

情况，了解变动原因的合理性；

5、查阅公司 2025 年度报告，了解公司 2025 年度收入、毛利率、期间费用变动情况；

6、查阅同行业可比公司 2025 年度报告，了解同行业可比公司 2025 年度收入、毛利率、期间费用变动情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、爱科赛博产品通常作为终端客户的固定资产核算，客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购，从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看，公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性；

2、2025 年度，公司收入、毛利率、期间费用变动与同行业可比公司的差异原因具有合理性。

问题 2. 关于收入确认及内部控制。

根据相关公告，经证监局查明，公司 2024 年个别业务在未满足收入确认政策情况下提前确认收入，已于 2026 年 4 月进行会计差错更正；2025 年第四季度，公司实现营业收入 2.95 亿元，占全年收入的 32.7%。

请公司：（1）说明 2024 年度提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因，并说明相关订单后续执行、收入确认情况，是否符合企业会计准则规定；（2）结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因；详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常；（3）列示 2025 年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例。

【回复】

一、公司说明

（一）说明 2024 年度提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因，并说明相关订单后续执行、收入确认情况，是否符合企业会计准则规定

2024年度，公司提前确认收入涉及的客户名称、合同金额、收入确认时点、差错原因等情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入时点	差错原因	后续收入确认情况（含税）		
				2025 年度	2026 年 1-5 月	合计
B 公司	2,572.38	2024 年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	2,006.08	566.30	2,572.38
深圳市鼎泰佳创科技有	531.25	2024 年	在未满足收入确认条件的情况下，销	531.25		531.25

客户名称	合同金额	确认收入时点	差错原因	后续收入确认情况（含税）		
				2025 年度	2026 年 1-5 月	合计
限公司			售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据			
西安思安科技信息股份有限公司	329.50	2024 年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	329.50		329.50
株洲变流技术国家工程研究中心有限公司	738.80	2024 年	在未满足收入确认条件的情况下，销售经理为实现部门绩效考核要求，自行填制收入确认单据	738.80		738.80
合计	4,171.93			3,605.63	566.30	4,171.93

注：1、在2024年度及2025年度销售岗位绩效考核体系中，与销售额（即收入确认金额）相关的考核指标权重曾为70%，考核导向偏向销售额达成，导致销售经理出现为了达成考核要求而自行填制收入确认单据的行为；2、整改后与销售额达成相关的考核指标权重降低为20%左右，合同签订及回款相关的考核指标占比提高。

上述提前确认收入涉及的相关订单，公司后续严格执行收入确认政策，在核对合同、验收手续、物流记录等销售相关业务单据后确认收入，后续收入确认符合企业会计准则的规定。

（二）结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因；详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常

1、结合销售与收款循环的内控制度，说明发生会计差错的原因

（1）收入确认相关的财务核算不规范

公司个别业务在未满足收入确认政策情况下提前确认收入。

（2）内部控制不完善

公司个别员工为实现部门绩效考核要求，在未满足收入确认条件下，自行填制个别

业务对应的签收单、验收单等单据。反映出公司未能建立符合内部控制基本规范要求的内部环境、信息与沟通机制，未切实加强员工培训和教育，未能及时识别内部控制存在的重要缺陷，内部监督流于形式。

2、详细说明公司相关内控制度具体整改措施，包括收入内控流程、绩效考核机制、内部审计监督、关键岗位人员安排等方面完善情况，后续是否能够有效识别财务核算异常

（1）收入内控流程整改措施

①完成会计差错更正，确保财务信息准确性相关整改措施

公司已组织财务部门会同审计机构对上述收入涉及的相关定期报告数据进行全面梳理核查，根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》及《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》等相关法律法规的规定，对涉及的定期报告财务数据进行了差错更正和追溯调整，确保会计信息披露的准确性。本次差错更正事项已经公司董事会审议通过，相关信息已在指定信息披露媒体完成公告。

②加强对收入确认业务证据链条的要求，完善收入确认相关的内部控制制度相关整改措施

公司进一步完善了从合同签订、产品交付到客户验收确认的全流程收入确认管理机制，明确收入确认的审批流程、关键控制节点和各环节责任人的职责权限。公司自 2025 年 10 月至 12 月陆续发布了《关于加强公司内控管理相关要求的通知》、《合同、交付到销售确认端到端管理办法》、《交付管理流程（更新版）》、《销售收入确认管理办法（更新版）》、《物流货运管理制度（更新版）》，对从销售合同评审到销售确认全业务流程中各部门的职责、工作流程、输出单据及单据要求进行明确规定。

公司对验收单进一步重申并强化的内控要求包括：A.验收单（客户或公司模板）上需加盖客户公章，无法加盖客户公章的，需加盖其它印章，包括但不限于合同专用章、采购专用章、质检专用章或使用部门章。B.客户无法盖章，由合同约定的相关人员在对方或客户模板的验收单上签字，签字人必须是客户方的人员，同时需提供签字人身份验

证证明。C.验收单需严格按照合同约定的格式及验收条款，验收单签字版原件由营销管理部统一保管。

公司对物流方面进一步重申并强化的内控要求包括：除上传物流面单至 ERP 系统外，补充上传物流轨迹及装货卸货照片，确保从发货端到客户端全程可查。选择物流轨迹可查阅、物流装车 and 转运过程可控的大型物流公司。

公司自 2025 年 11 月起要求仓储部上传物流轨迹图片，确保从发货端到客户端全程轨迹完整。

自 2026 年 4 月起，母公司的物流单、物流轨迹、装货卸货照片以及物流方自客户取得的签收单，实现由第三方物流系统向 ERP 系统自动导入，相关单据不再经由公司内部员工上传系统，减少因人工控制导致的风险。物流系统与 ERP 系统接口打通后，母公司同步规范物流商选择机制，仅允许选择已完成系统对接的物流商。

③优化验收环节的单据复核的相关整改措施

售后部完成现场安装调试工作后取得客户签署的工作任务单，销售人员再向客户取得项目最终验收单，客户确认验收时间应晚于现场调试工作的完成时间。自 2025 年 11 月起，公司强化收入确认单据审核管控，要求审核人员严格比对工作任务单、验收单的时间逻辑关系，核实现场服务履约完成时点早于客户验收时点，夯实收入确认真实性依据。

④强化财务人员专业培训，细化收入具体确认标准，从严开展对收入单据的复核相关整改措施

组织财务人员认真学习《会计准则》，并结合公司业务和发现的问题，总结财务内控的不足，针对性进行整改。公司财务部成立专项组，对销售业务的具体场景进行全面调研，明确每类场景下收入确认单据的具体要求。公司组织会议对财务及相关业务人员进行收入确认具体标准的宣贯。

公司自 2025 年 11 月起完善收入确认关键单据的多级复核机制，由营销管理部、仓储部、工程技术部等按照内部控制要求提交原始单据，营销管理部对关键单据的真实性和完整性进行复核，再由财务部进行最终复核，确保所有收入确认单据均经过必要的审

核流程后方可作为收入确认依据。

⑤加强员工合规教育，提升职业道德素养相关整改措施

公司已组织财务部、业务流程相关部门进行教育和培训，系统学习《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《企业内部控制基本规范》等相关法律法规，以及公司关于收入确认的相关内控制度。树立全员合规意识，明确各个节点人员的责任和义务。公司已完成了涉及运营内控流程的部门负责人的培训宣贯工作，并持续进行跟踪，定期开展培训宣贯工作。

(2) 绩效考核机制整改措施

优化绩效考核体系，下调销售额考核权重：测试电源业务系公司主要收入业务(2025 年收入占比 70.98%)，2024 年度及 2025 年度销售岗位绩效考核体系中，测试电源事业部与销售额(即收入确认金额)相关的考核指标权重为 70%，考核导向偏向销售额达成。2026 年，公司调整测试电源事业部销售岗位绩效考核体系，与销售额达成相关的考核指标权重降低为 20%左右，合同签订及回款相关的考核指标占比提高。

(3) 内部审计监督整改措施

充分发挥内部审计职能，强化收入核算监督：公司进一步强化内部审计部门的监督职责，对关键的财务科目、内控环节、内控执行情况进行检查、提出整改建议并监督整改情况，定期向流程相关部门及责任人进行内控及合规的培训与宣贯，从各个方面完善公司内部控制建设，加强公司内控管理。

建立收入确认定期复核机制，由内部审计部门定期对收入确认情况进行独立审查，每季度末抽查收入确认验收单的合规性，确保收入核算的规范性和准确性，及时发现并纠正可能存在的问题。

(4) 关键岗位人员安排整改措施

①对未履职到位的核心管控人员实行止付追索相关整改措施

公司对《决定书》中提出的问题进行自查，2024 年度未履职到位的核心管控人员包括公司实际控制人白小青、财务总监苏红梅，以及其他三位高级管理人员。公司为严

格执行奖惩管理制度，并达到整改闭环的目的，对五位核心人员实行取消支付 2025 年年终奖，并追索退回 2024 年年终奖的举措。

②对关键岗位人员安排进行调整相关整改措施

公司通过调整关键岗位人员安排强化内部控制管理。2026 年 4 月，公司下发《关于管理人员分工调整和人事任免的决定》，苏红梅不再担任财务总监及总经理助理；营销中心副总经理袁梦骊不再担任公司第五届董事会董事职务及战略委员会委员职务；聘任潘广崇担任公司首席转型官，负责管理改进、流程优化及 IT 统筹管理。

公司以上整改措施已于 2025 年 10 月至 2026 年 4 月陆续宣贯执行，且已独立聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2026 年 4 月 30 日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见，核查结果为“经核查，公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施已有效执行”。

（三）列示 2025 年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

1、2025 年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况如下：

单位：万元

序号	合同号	客户	收入金额	发货时间	到达客户现场时间（物流签收时间）	验收时间	收入确认时间	收入确认依据	发货到验收间隔天数	设备在客户处运转情况	验收单类型（客户模版/自有模版）
1	AKXSH****1129SZ	中汽院（江苏）汽车工程研究院有限公司	853.98	2024/12/26~2025/6/11	2024/12/28~2025/6/13	2025/11/23	2025 年 11 月	产品验收单	335	满足技术协议要求及需要，运行良好。	自有模版
2	AKXSH****516SZ	B 公司	837.90	2025/7/28~2025/8/22	2025/8/1~2025/10/14	2025/11/26	2025 年 12 月	供应商管理系统	121	满足及需要，符合要求。	客户模版

							月	统 调 试 完 成 节 点		求，运行良 好。	
3	AKXSH ****913 AGS	TM TECHNOL OGY JOINT STOCK COMPANY	652.58	2025/10/16(客户自提)、 2025/10/27(客户自提)	\	2025/ 12/4	2025 年 12 月	产 品 验 收 单	54	符合要求， 运行良好。	自 有 模 板
4	AKXSH ****671 HB	江苏开达电 气有限公司	575.22	2025/10/16、 2025/11/1	2025/10/1 9、 2025/11/3	2025/ 11/20	2025 年 11 月	产 品 验 收 单	36	符合要求， 运行良好。	自 有 模 板
5	AKXSH ****531 F	上海思格源 智能科技有限公司	565.31	2025/6/8~20 25/9/12	2025/6/9~ 2025/9/14	2025/ 12/19	2025 年 12 月	产 品 验 收 单	140	符合要求， 运行良好。	自 有 模 板
6	AKXH* ****999	B 公司	498.85	2025/7/29	2025/8/2	2025/ 12/4	2025 年 12 月	供 应 商 管 理 系 统 调 试 完 成 节 点	128	满 足 及 需 要，符合要 求，运行良 好。	客 户 模 板
7	AKXSH ****104 OCS	株洲中车时 代电气股份 有限公司	440.82	2025/10/18~ 2025/11/20	2025/10/2 0~2025/1 1/22	2025/ 12/24	2025 年 12 月	产 品 验 收 单	68	符合要求， 运行良好。	自 有 模 板
8	AKXSH ****026	广西电网有 限责任公司	408.83	2025/6/7、 2025/10/9	2025/6/9、 2025/10/1 1	2025/ 10/24	2025 年 10 月	验 收 单	141	符合合同要 求，满足现 场 验 收 标 准，运行良 好。	自 有 模 板
9	AKXSH ****619	飞泰交通科 技有限公司	387.52	2025/11/10	2025/11/1 3	2025/ 11/13	2025 年 11 月	产 品 验 收 单	3	运行良好， 产品验收合 格。	自 有 模 板
10	ABXH- DN-*** *-798	江苏昆一能 源科技有限 公司	365.90	2025/10/20~ 2025/11/19	2025/10/2 3~2025/1 1/24	2025/ 11/26	2025 年 11 月	验 收 单	37	运行良好， 产品验收合 格	自 有 模 板

说明 1：中汽院（江苏）汽车工程研究院有限公司采购的是定制化程度较高的集成类项目，从 2024 年 12 月开始至 2025 年 6 月陆续发货，同时负责将客户的其他设备与公司产品进行集成安装并联合调试，且要求稳定运行一定的时间周期，因此从发货到验收的时间较长。

说明 2：公司向飞泰交通科技有限公司交付的产品为移动电源车，该产品在公司内已完成出厂测试、检验并形成出厂检验报告，交付客户后可以直接使用，设备到客户现场后，客户直接通电使用，因此验收周期短。

2、验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

公司产品通常作为客户的固定资产管理，公司产品通常分为标准类和定制类，跨行

业通用产品通常以签收为主，发货后约 1 周完成签收，个别大客户具有内部流程性要求及批量采购情况下需进行联调等有一定的验收周期；行业内专用产品分为签收或验收，标准类产品在发货后约 1 周完成签收，局部修改定制或集成验收类产品需在现场完成安装调试，验收周期短则数周、长则数月；定制化产品包含签收、验收或凭交接证明现场提货三种交付方式，部分产品在交付前还需客户代表进行出厂检验验收，整体周期波动较大。

项目验收单据主要分为客户制式验收单与公司自制验收单两类。部分客户内部管理体系中，未单独向合作供应商出具标准化验收文件，针对部分客户不对外提供专用验收凭证的情况，公司启用标准化内部验收模板完成单据填制，以此确认项目交付及履约完成情况，并作为项目完成的有效依据，保障业务资料完整。另有部分客户出具自有制式验收手续，其单据模板为该客户对接同类供应商的通用惯例。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取并复核公司 2024 年提前确认收入涉及的客户、销售合同，以及公司关于差错的原因说明；

2、获取公司 2025 年度审计报告、更正后的 2024 年度报告以及上述订单后续执行并确认收入的相关支撑性资料，了解相关收入后续确认情况，判断是否符合公司收入确认政策，是否符合企业会计准则的规定；

3、获取天职国际会计师出具的《西安爱科赛博电气股份有限公司内部控制专项核查说明（天职业字[2026]31456 号）》，了解公司截至 2026 年 4 月 30 日的内部控制缺陷认定及整改情况；

4、获取公司提供的 2025 年第四季度收入确认金额前十大订单明细，包括合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转等情况的说明；

5、对 2025 年前五大客户的收入进行抽凭，获取签/验收单，核查收入确认的准确

性。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、2024 年未满足收入确认政策情况下提前确认收入的订单在期后完成并确认收入时符合公司收入确认政策，符合企业会计准则规定；

2、天职国际会计师对公司截至 2026 年 4 月 30 日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见，公司相关内控制度公司已采取的整改措施设计有效，相关整改措施已有效执行；

3、公司 2025 年第四季度收入真实，期间记录正确，金额前十大订单的验收周期未显著异于其他同类订单，验收单形式符合通常惯例。

问题 3. 关于经销模式。

年报显示,公司 2025 年经销收入 28,866.64 万元,占比约 32%,经销毛利率 43.03%,显著高于直销毛利率 25.4%。

请公司:(1)列示 2025 年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况,说明经销商是否与公司存在关联关系,收入确认时点是否准确;(2)结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别,说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性,是否存在通过向经销商压货或期后退货的情形。

【回复】

一、公司说明

(一)列示 2025 年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况,说明经销商是否与公司存在关联关系,收入确认时点是否准确

单位:万元

排名	经销商名称	成立时间	注册资本	合作年限	销售金额	销售产品类型
1	神州技测	2017 年 1 月 17 日	500	3 年	3,438.91	精密测试电源
2	深圳市融坤亚安科技有限公司	2021 年 11 月 17 日	100	4 年	2,235.08	精密测试电源
3	苏州市极合智能科技有限公司	2018 年 8 月 19 日	1000	4 年	2,227.07	精密测试电源
4	深圳市日图科技有限公司	2004 年 9 月 1 日	1500	5 年	2,013.91	精密测试电源
5	上海工军电子有限公司	2005 年 6 月 17 日	1000	5 年以上	1,553.52	精密测试电源

续上表

主要发货对象	终端客户设备使用情况	是否存在关联关系	收入确认时点是否准确
珠海英搏尔电气股份有限公司 冠佳技术股份有限公司 深圳 ABB 电动交通充电科技有限公司	设备运行良好	不存在关联关系	严格按照会计准则确认收入,合同约定需安装调试的产品,在安装

深圳市正浩创新科技股份有限公司 深圳硕日新能源科技有限公司 深圳市德兰明海新能源股份有限公司 广电计量检测（深圳）有限公司	设备运行良好		完毕并经客户验收合格后确认收入；合同约定指导安装或者未约定安装调试的产品，在交付并经客户签（验）收后确认收入。
浙江艾罗网络能源技术股份有限公司 麦田能源股份有限公司 上能电气股份有限公司 宁波奥克斯甬能科技股份有限公司 上海正泰电源系统有限公司	设备运行良好		
杭州利沃得电源有限公司 宁波奥克斯甬能科技有限公司 西安领充无限新能源科技有限公司 惠州汇能精电科技股份有限公司 昱能科技股份有限公司 浙江宇视科技有限公司	设备运行良好		
Y 公司 客户 F	设备运行良好		

如上表所示，公司与五大经销商不存在关联关系，收入确认时点准确。

（二）结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别，说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性，是否存在通过向经销商压货或期后退货的情形

1、报告期内，公司经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定如下：

环节	精密测试电源	电能质量控制设备
定价机制	签约渠道代理商按照《经销协议》签约等级进行不同系数折扣，特殊项目需要特殊折扣支持的按流程申请特价具体决算方式和原则，在合作协议中进行明确约定。	特级经销商于合作期内每年年底，双方根据市场竞争情况，协商定价，确定产品系列价格；行业经销商合作期内根据项目情况，双方事前商议。
货物风险承担机制、退换货机制	经销商或指定收货方收货并经检查无误后，视为货物所有权及风险转移。 根据《渠道代理商管理办法》，正常产品公司不接受退货，确实因产品质量及其他不可抗拒因素需要退货的渠道代理，渠道代理需以书面形式表明退货原因，双方达成一致后签署退货协议，渠道经理安排公司助理走内部返回入库流程完成退货手续。	经销商或指定收货方收货并经检查无误后，视为货物所有权及风险转移。
返利	结合《年度代理商经销商协议》既定销售目标与返利规则，根据经销商全年实际销售数据核算任务完成率，对照协议档位匹配对应返利比例，依规计算出本期应付返利金额，全程严格依照协议条款执行核算。	/
信用期及	战略渠道代理、合作渠道代理按月度方式进	根据具体项目及最终用户情况，确定收款

环节	精密测试电源	电能质量控制设备
收款管理	行结算，具体决算方式和原则，在合作协议中进行明确约定；项目渠道代理按照项目进行结算，即根据渠道代理与公司签署的合同订单约定的方式进行项目结算。	办法。

公司经销为买断式经销，经销与直销在货物风险承担机制、退换货机制等方面不存在明显差异，对直销客户公司不存在返利的情况。报告期内，公司经销模式的毛利率大幅高于直销毛利率，主要原因是：1、根据产品特性和行业惯例，公司的定制产品主要采用直销模式，通用产品和专用产品采用直销和经销相结合的销售模式，通常来说公司的通用产品标准化程度高，生产工艺成熟稳定，且小功率测试电源产品占比较高，毛利率高于项目制产品、专用产品；公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高，2025 年度公司精密测试电源产品经销收入占总经销收入的比例超 90%，使得公司经销毛利率较高；2、此外，公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户，相关客户采购量大、议价能力强，而经销客户采购具有小批量、多批次的特点，公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此，公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。

同行业可比公司中，科威尔与公司精密测试电源业务较为类似，科威尔以测试电源为基础产品，为多行业提供测试系统及智能制造设备的综合性测试装备公司，测试电源业务是其核心业务板块（收入占比超过 80%），其 2025 年度经销毛利率为 48.26%，直销毛利率为 38.40%，经销毛利率高于直销毛利率。公司经销毛利率高于直销毛利率的情形与同行业可比公司科威尔（688551）相同。

2、不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形

公司采取的经销模式为买断式经销。

经销业务流程：公司经销业务采取项目订单式管理模式，相关产品主要由公司直接发往项目地，具体流程情况如下：经销商获知下游及终端客户的需求后，通过公司内项目报备流程进行报备，在没有冲突的情况下，公司授权其进行跟进，经销商与客户达成意向后向公司订货，公司视情况进行备货、排产，并安排相关人员提供过程服务，直至合同完成。

经销收货流程：根据合同约定，公司将货物送至经销商指定的地点，经销商或其指

定的第三方应当对包装外观及数量进行清查，当场签字确认收货。收货后视为货物所有权及风险转移。

经销验收流程：根据合同约定，经销业务验收流程包括两种方式：预验收和开箱验收，验收合格后出具验收合格回执，超过约定期限未提出异议，也视为验收合格。

综上，公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或者终端客户，且销售模式是买断式，因此不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司提供的 2025 年前五大经销商明细，包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况；

2、获取公司对经销商管理的相关制度以及部分经销商协议，了解公司关于经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定，获取公司经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性分析说明；

3、查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司直销、经销毛利率情况；

4、通过天眼查等网络平台查询主要经销商工商信息、股权结构、主要人员等情况，核查公司与主要经销商是否存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、公司与前五大经销商不存在关联关系，收入确认时点准确；

2、根据产品特性和行业惯例，公司的定制产品主要采用直销模式，通常来说公司的通用产品标准化程度高，生产工艺成熟稳定，且小功率测试电源产品占比较高，毛利率高于项目制产品、专用产品；公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高，2025 年度公司精密测试电源产品经销收入占总经销收入的比

例超 90%，使得公司经销毛利率较高；此外，公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户，相关客户采购量大、议价能力强，而经销客户采购具有小批量、多批次的特点，公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此，公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或者终端客户，且销售模式是买断式，不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

问题 4. 关于产销匹配性。

年报显示，2025 年，公司精密测试电源库存量 3,727 台/套，同比增长 61.34%；特种电源库存量 1,298 台/套，同比增长 215.05%；电能质量控制设备库存量 6,105 台/套，同比增长 29.10%。其中，特种电源产量 2,162 台/套，但销量为 1,235 台/套。2025 年末，公司存货账面余额 5.68 亿元，同比增长 38.9%。

请公司：（1）结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期，按产品类别分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性，是否有订单覆盖，是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转是否正常；（2）按照存货分类，分别说明存货跌价准备的测试过程依据，并结合同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分；（3）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形。

【回复】

一、公司说明

（一）结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期，按产品类别分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性，是否有订单覆盖，是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转是否正常

1、公司各类产品的生产周期、客户验收周期、销售周期等情况如下：

(1) 精密测试电源	
生产周期	标准产品电路板和机柜会提前预生产储备库存，在电路板和机柜备库的情况下，通用测试电源产品生产周期 1-2 周；专用测试装备需要依据订单额外再采购部分原材料，所以产品生产周期一般要 6-8 周。
客户验收周期	通用测试电源产品一般不需要安装调试，货到客户现场一周内即可验收；专用测试装备产品不需要安装调试的订单货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的产品经客户正常使用后验收周期在 1 至 3 个月，部分订单依照客户现场使用情况验收周期达到 4 个月及以上。
销售周期	客户收到货完成验收后正常一个月内完成销售 通用测试电源：一般无需安装调试，2 个月内完成销售 专用测试电源：无需安装调试的一般 3 个月完成销售，需要安装调试的 4~6 个月完成销售
(2) 特种电源	
生产周期	专用特种电源生产周期 3-4 周；定制特种电源生产周期 7-10 周。

客户验收周期	专用特种电源产品依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，验收周期约 1-2 个月；定制特种电源依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，客户委派专人在产品出厂时进行验收。
销售周期	特种电源的销售周期：特种电源业务常规从商机到交付周期约 180 天，24-25 年平均 184 天。2026 年作为“十五五”开局之年，市场与客户需求节奏整体放缓。大型计划性项目从商机、招标、签约至实现销售收入，周期或将超 300 天，公司特种电源业务整体平均销售周期也随之延长。
(3) 电能质量控制设备	
生产周期	通用电能质量控制设备、配网电能质量控制设备：模块满足现货交付，整机物料齐套后 1 周~2 周；定制电能质量控制设备：按客户需求交付，生产交付周期约 8 周。
客户验收周期	通用电能质量控制设备、配网电能质量控制设备依据合同约定无需安装调试的，货到客户现场一周内即可验收，需要安装调试的，验收周期一般为 1 月~2 月；定制电能质量控制设备无需安装调试的，进行厂内验收，需要安装调试的，按照客户项目进度与使用情况进行验收，周期通常在一周内。
销售周期	模块的销售周期通常是一周以内，整柜的销售周期通常是一个月，模块及整柜均无需验收；项目类、以及需要验收的产品销售周期通常是三个月~六个月。

2、收入下滑背景下库存量大幅增长的原因

2025 年，公司销售收入下滑、库存量大幅增长的原因主要是：

（1）精密测试电源和电能质量控制设备库存量提升主要为应对下游客户的紧急订单、保障交付及时，公司对标准化程度高的产品进行了预投生产备货。

（2）特种电源库存量增加主要系部分客户采购的产品数量大，定制化程度高，公司生产交付并安装调试后，客户试运行和验收周期长未予验收所致。

3、2025 年结余库存以及 2026 年在手订单覆盖情况

单位：台/套

主要产品	2025 年库存量	2026 年在手订单	期后结转
精密测试电源	3727	4835	2266
特种电源	1298	1516	123
电能质量控制设备	6105	10510	5769

注：本题回复统计的为截至 2026 年 5 月 31 日在手订单；期后结转数据统计截至 2026 年 5 月 31 日。

如上表所示，公司的手订单基本可以覆盖 2025 年结余库存；报告期内不存在客户

取消订单或产品退回未冲减库存的情形，期后结转正常。

(二) 按照存货分类，分别说明存货跌价准备的测试过程依据，并结合同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备的测试过程依据

公司产品主要为电力电子变换和控制设备，应用于工业领域，公司为了能够更加客观反映存货各期期末价值，在对库存商品和发出商品根据成本与可变现净值孰低原则测试减值情况外，基于谨慎性考虑，结合库龄情况补充计提存货跌价准备。具体测算过程及依据如下：

(1) 公司库存商品和发出商品均采用成本与可变现净值孰低原则测算并计提存货跌价，同时结合库龄补充计提存货跌价准备。①可变现净值为该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，估计的售价：该类产品近期签署订单的价格；②估计销售费用和相关税费：公司近期平均销售及税费率；③补充对库龄考虑的减值风险，超过3年均全额计提存货跌价准备。

(2) 公司原材料及委托加工物资品类众多、单价较低、通用性强、采购频次高，且部分原材料无活跃市场、难以单独估值，公司将库龄作为可变现净值的合理简化估计，库龄3年以上全额计提跌价准备，2-3年原材料进行订单匹配，无法匹配订单的材料全额计提存货跌价准备。

(3) 在产品，由于工序多、阶段分散、后续投入无法精准计量，主要依据库龄进行减值测试，非定制特种产品的在产品库龄1年以上全额计提，定制特种产品在产品库龄3年以上全额计提。

2、存货跌价准备计提是否充分

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：%

公司	2025.12.31						
	原材料	库存商品	在产品	发出商品	合同履约成本	委托加工物资	综合

公司	2025.12.31						
	原材料	库存商品	在产品	发出商品	合同履约成本	委托加工物资	综合
科威尔 (688551.SH)	9.26	12.87	7.41	1.88	-	-	6.08
英杰电气 (300820.SZ)	8.07	1.54	-	5.88	-	-	5.20
新雷能 (300593.SZ)	29.44	40.69	4.56	5.86	-	-	26.22
威海广泰 (002111.SZ)	11.14	8.47	0.42	-	-	-	5.14
盛弘股份 (300693.SZ)	18.67	8.28	-	0.56	-	-	6.61
同行业可比公司平均值	15.32	14.37	4.13	3.55	-	-	9.85
公司	16.02	5.46	8.68	0.96	-	-	7.58

注 1：跌价准备比率=存货跌价准备余额/账面余额。

如上表所示，公司原材料跌价准备比率为 16.02%，略高于行业均值，处于可比公司区间中高位（仅次于新雷能、盛弘股份）；库存商品跌价准备比率为 5.46%，发出商品跌价准备比率为 0.96%，库存商品与发出商品的计提比例低于行业平均水平；在产品计提比例显著高于行业平均，处于可比公司中上。公司存货跌价综合比例为 7.58%，计提充分。

（三）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形

1、公司盘点分为三个阶段：盘点前准备、执行盘点和盘点后处理

（1）盘点前准备

制定计划：财务部负责牵头，联合仓储、生产等部门制定详细的盘点计划，明确盘点时间、范围、人员分工、方法和要求。

系统处理与实物整理：在盘点日前，将所有出入库单据录入系统。仓库人员对存货进行整理、排列，确保摆放整齐、标识清晰。

暂停作业：为保证盘点准确性，盘点期间暂停生产和存货的移动。

（2）执行盘点

实地清点：由仓库管理人员、生产人员作为主要盘点人，对所有在库存货进行逐项清点。

双向核对：执行“从表到物”和“从物到表”的双向抽盘，不仅从盘点表追查至实物核实存在性，也从实物追查至盘点表核实完整性。

关注存货状态：盘点过程中，关注存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次等情况，并进行记录。

财务监督：财务人员全程参与监盘，记录盘点过程、复核盘点数据。

（3）盘点后处理

签字确认：盘点结束后，所有参与盘点的人员（盘点人、监盘人）在盘点表上签字确认。

差异分析：财务部负责将实盘结果与账面记录进行核对，编制盘点报告。对于发现的盘盈、盘亏、毁损等差异，组织相关部门查明原因，进行差异分析。

账务处理：根据查明的原因和责任认定，按照公司审批权限报经批准后，财务部进行相应的账务处理。

2、盘点结果

报告期末，公司存货整体管理良好，账实相符，不存在重大盘点差异。

二、持续督导机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司关于库存量大幅增长的原因及合理性说明；
- 2、获取公司截至 2026 年 5 月 31 日的在手订单；
- 3、获取并复核公司存货跌价准备的测试过程和依据的说明；获取同行业可比公司 2025 年度年报，了解同行业可比公司存货跌价计提政策及比例；
- 4、获取 2025 年末公司盘点计划、盘点报告等资料；

5、获取公司 2025 年退换货明细表，核查期后退换货情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、精密测试电源和电能质量控制设备库存量提升主要为应对下游客户的紧急订单、保障交付及时，公司对标准化程度高的产品进行了预投生产备货；特种电源库存量增加主要系部分客户采购的产品数量大，定制化程度高，公司生产交付并安装调试后，客户试运行和验收周期长未予验收所致。2025 年公司收入下滑背景下库存量大幅增长具有合理性，订单覆盖较好，期后结转正常；

2、公司存货跌价综合计提比例为 7.58%，高于同行业可比公司计提比例，报告期末存货跌价准备计提充分；

3、公司存货整体管理良好，不存在账实不符等异常情形。

问题 5. 关于长账龄应收账款。

年报显示，公司 2025 年末应收账款余额 56,570.61 万元，其中账龄为 1 年以上的应收账款占比 25.1%，比重同比上升。

请公司：（1）披露 2025 年末应收账款前五名欠款方的名称、金额、账龄、对应销售内容、并说明与前五大客户的匹配性以及差异原因；（2）结合主要客户的信用政策、结算方式、期后回款情况，说明 1 年以上应收账款大幅增长的原因及可回收性，是否存在放宽信用期的情形；结合预期信用损失、同行业可比公司情况等，说明公司坏账准备计提是否充分。

【回复】

一、公司说明

（一）披露 2025 年末应收账款前五名欠款方的名称、金额、账龄、对应销售内容、并说明与前五大客户的匹配性以及差异原因

2025 年末，公司应收账款前五名欠款方的名称、金额、账龄、对应销售内容等情况如下表所示：

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	金额	账龄			与前五大客户的匹配性
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	
1	B 公司	电源产品	3,127.51	3,127.51	-	-	前五大客户
2	陕西久正金能电气有限公司	电能质量产品	3,294.35	2,189.59	1,104.75	-	非前五大客户
3	客户 1	电源产品	2,649.03	2,262.85	386.18	-	非前五大客户
4	上海工军电子有限公司	电源产品	1,723.78	1,723.78	-	-	非前五大客户
5	神州技测（深圳）科技有限公司	电源产品	1,576.75	1,576.75	-	-	前五大客户

如上表所示，前五大应收款的客户均为公司重要的客户，其中：B 公司、神州技测（深圳）科技有限公司为公司本期前五大客户；陕西久正金能电气有限公司是公司通用电能质量战略合作伙伴，2024 年度为第六大客户；客户 1 为公司定制特种电源的长期合作客户，本期为第九大客户，2024 年是前五大客户；上海工军电子有限公司为公司测试电源长期合作经销商客户，是 2024 年度的前五大客户。应收欠款方前五大非当期销售前五大客户的情形，主要由于欠款方的自身经营回款或者财政款进度不及预期，导

致未能及时付款。

(二) 结合主要客户的信用政策、结算方式、期后回款情况, 说明 1 年以上应收账款大幅增长的原因及可回收性, 是否存在放宽信用期的情形; 结合预期信用损失、同行业可比公司情况等, 说明公司坏账准备计提是否充分

1、说明 1 年以上应收账款大幅增长的原因及可回收性, 是否存在放宽信用期的情形

(1) 公司主要客户信用政策、结算方式如下:

客户名称	合同编号	信用政策结算方式
B 公司	AKXH****905	预付 30%, 到货凭票付 30%, 验收合格后凭票付 30%, 质保一年付 10%; 全部 6 个月迪链
	AKXSH****256SZ	预付 30%, 到货凭票付 30%, 验收合格后凭票付 30%, 质保一年付 10%; 全部 6 个月迪链
	AKXH****906	预付 30%, 到货凭票付 30%, 验收合格后凭票付 30%, 质保一年付 10%; 全部 6 个月迪链
	AKXH****850	预付 30%, 到货凭票付 30%, 验收合格后凭票付 30%, 质保一年付 10%; 全部 6 个月迪链
	AKXSH****055CS	预付 30%, 到货凭票付 30%, 验收合格后凭票付 30%, 质保一年付 10%; 全部 6 个月迪链
H 公司	框架协议	除非在相关的项目采购协议及/或 PO 中另有约定, 双方依据本条款约定进行结算:(1)供方应在其提供的物品及服务通过买方验收后开具含税发票。买方自收到供方开具的合格有效的发票起【六十(60)】个日历日于集中付款日完成付款。
神州技测	AKXSH****534SZ	票到货到一个月内付款, 开票时间按照发货时间开票
	AKXSH****909SZ	票到货到一个月内付款, 开票时间按照发货时间开票
	AKXSH****629SZ	票到货到一个月内付款, 开票时间按照发货时间开票
	AKXSH****061SZ	货到票到 30 天内付清全部货款, 开票时间按照发货时间开票。
	AKXSH****1140SZ	票到货到一个月内付款, 开票时间按照发货时间开票
中国南方电网有限责任公司	AKXH****1010	按照项目进度分期提交工作任务书后, 甲方认可任务书后, 30 日内甲方支付进度款。
	AKXSH****026	本合同价款分预付款、入卖方成品库款、交货款和结清款四次支付: 3.2.1 预付款 合同生效后, 买方在收到卖方开具的注明应付预付款金额的财务收据正本一份并经审核无误后 60 日内, 向卖方支付签约合同价的 10%作为预付款。 3.2.2 交货款 卖方按合同约定交付全部合同设备后, 买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后 60 日内, 向卖方支付合同价格的 60%: 3.2.3 验收款 买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 60 日内, 向卖方支付合同价格的 25%。 3.2.4 结清款 买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满证书或已生效的结清款支付函正本一份并经审核无误后 60 日内, 向卖方支付合同价格的 5%。
	AKXH****690	按照项目进度分期提交工作任务书后, 甲方认可任务书后, 30 日内甲方支付进度款。
	ABXH-DN-****-119	按照项目进度分期提交工作任务书后, 甲方认可任务书后付进度款
	AKXH****965	按照项目进度分期提交工作任务书及成果, 甲方认可任务书后, 30 日内甲方支付进度款。最后质保金满一年起 60 日内支付。
中国科学	AKXH****396	8.2、付款方式采用分期支付方式。

院高能物理研究所		第一次：合同生效后 15 个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的 20%，即¥6117600.00 元； 第二次：首台设备完成出厂验收后，在 15 个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的 40%，即¥12235200.00 元。 第三次：全部设备完成出厂验收并运抵交货地点后，15 个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的 10%，即¥3058800.00 元。 第四次：全部设备在甲方最终验收合格后，15 个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的 25%，即¥7647000.00 元。 第五次：最终验收合格完成 12 个月后且设备运行状况良好，15 个工作日内，支付或申请国库支付合同总价的 5%，即¥1529400.00 元。 8.3、乙方应在每次收到支付款后的 10 个工作日内向甲方出具正式发票。
	AKXSH****239D	货款在产品 & 发票到货后 30 天内通过银行转账的方式予以付清。
	AKXSH****541D	货款在产品 & 发票到货后 30 天内通过银行转账的方式予以付清。

报告期内，公司不存在对主要客户放宽信用期的情形。

(2) 公司 1 年以上长账龄的主要客户及期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年期末余额	账龄一年以上金额	2024 年期末余额	账龄一年以上金额	期后回款金额
1	客户 H2	1,519.60	1,480.68	1,779.52	308.97	3.84
2	西安翌飞核能装备股份有限公司（西安索普电气技术有限公司）	1,355.16	1,355.16	1,355.16	1,355.16	-
3	陕西久正金能电气有限公司	3,294.35	1,104.75	2,728.03	-	606.23
4	客户 A1	786.62	786.62	786.62	786.62	-
5	中铁十九局集团有限公司	491.29	491.29	501.69	501.69	250.00
6	客户 1	2,649.03	386.18	1,161.63	-	819.42
7	中铁建电气化局集团第一工程有限公司	349.70	349.70	332.22	-	209.82
8	深圳中集天达空港设备有限公司	326.47	326.47	507.91	13.11	75.75
9	湖南百盈泰科技有限公司	331.56	325.41	331.56	309.56	20.00
10	中电新源（廊坊）高压电力设备有限公司	307.00	307.00	309.00	309.00	-
	合计		6,913.26			1,985.06

注：期后回款数据统计截至 2026 年 5 月 31 日。

2025 年末，公司账龄 1 年以上应收账款余额为 14,210.58 万元，较上期末增加 2,545.65 万元，增长 21.82%。其中，前 10 大欠款客户合计余额 6,913.26 万元，占 1 年以上账龄余额的 48.65%。本期新增的长账龄客户主要是客户 H2、陕西久正金能电气有限公司、客户 1、中铁建电气化局集团第一工程有限公司。

客户 H2、客户 1、中铁建电气化局集团第一工程有限公司为国有企业事业单位，款项支付受国家财政及其预算影响；陕西久正金能电气有限公司作为公司长期合作伙

伴，其款项支付受到其下游客户对其支付进度的影响。

本期新增一年以上账龄的应收账款，对应的合作方主要为国有企事业单位及公司长期合作客户。该类客户经营稳健、信用状况良好，公司业务团队与客户保持常态化对接沟通，综合判断款项回款风险较低，可收回性具备充分保障。

2、截至 2025 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司的坏账计提情况如下：

项目	公司名称	期末坏账余额占应收账款余额的比例
公司	爱科赛博	15.67%
同行业可比公司	科威尔（688551.SH）	13.07%
	英杰电气（300820.SZ）	10.92%
	新雷能（300593.SZ）	7.58%
	威海广泰（002111.SZ）	13.97%
	盛弘股份（300693.SZ）	6.30%

（1）坏账政策

单位：%

账龄分段	爱科赛博	威海广泰	盛弘股份	新雷能	科威尔	英杰电气
1 年以内（含 1 年）	5.00	半年 2.94； 半年-1 年 4.99	3.13	5.00	5.00	5.00
1-2 年	10.00	11.97	11.66	10.00	10.00	15.00
2-3 年	30.00	21.25	27.88	15.00	30.00	30.00
3-4 年	100.00	34.33	61.27	30.00	100.00	50.00
4-5 年	100.00	59.84	90.53	50.00	100.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司坏账计提政策中 3 年以上全额计提，坏账政策与同行业相比趋于谨慎。

（2）截至 2025 年 12 月 31 日实际坏账计提比例

综上，截至 2025 年 12 月 31 日，公司坏账准备实际计提比例为 15.67%，高于同行业可比公司计提比例，同时通过迁徙率模型对公司应收账款坏账准备的计提充分性进行验证，公司坏账准备计提充分。

二、持续督导机构

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司提供的 2025 年末应收账款前五名欠款方的明细，包括名称、金额、账龄、对应销售内容等；
- 2、获取公司主要客户的销售合同，了解主要客户信用条款；获取公司 2026 年 1-5 月序时账，了解公司主要客户回款情况；
- 3、获取同行业可比公司 2025 年报，了解同行业可比公司应收账款坏账集计提政策，对比同行业可比公司坏账准备实际计提比例；
- 4、获取公司对账龄超过 1 年的应收账款增长的原因分析说明。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

- 1、2025 年末，公司应收账款前五名欠款方与前五大客户不完全一致，主要由于欠款方的自身经营回款或者财政款进度不及预期，导致未能及时付款，差异原因具有合理性；
- 2、2025 年末，公司 1 年以上应收账款大幅增长具有合理性，不存在放宽信用期的情形；
- 3、截至 2025 年 12 月 31 日，公司坏账准备实际计提比例为 15.67%，高于同行业可比公司计提比例，同时通过迁徙率模型对公司应收账款坏账准备的计提充分性进行验证，公司坏账准备计提充分。

问题 6. 关于其他。

请公司列示 2025 年末预付款项前十大对象、注册资本、合同签订及执行情况、期后到货及结转情况、与公司的关联关系及合作年限等，说明是否存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形。

【回复】

一、公司说明

（一）列示 2025 年末预付款项前十大对象、注册资本、合同签订及执行情况、期后到货及结转情况、与公司的关联关系及合作年限等，说明是否存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形

2025年末预付款项前十大情况如下：

单位：万元

供应商	注册资本	预付余额	账龄	关联关系	合作年限	合同签订日期	合同额	期后结转金额
陕西凯利达空调工程有限公司	2,000	243.21	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 9 月	324.28	243.21
广东科明环境仪器工业有限公司	1,000	171.6	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 11 月	429.00	-
四川富肯斯科科技有限公司	1178.471	88.37	1 年以内	联营企业	2 年	2025 年 5、8、10 月	248.22	88.37
西安金泽电气技术有限公司	300	74.45	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 4、6 月	245.00	-
客户 F15	\	56.23	1 年以内	无关联关系	5 年以上	2025 年 4-12 月	62.73	56.23
客户 104	8,345	42.78	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 5、8 月	261.20	42.78
云南锡业新材料有限公司	155,781.9182	38.01	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 9、12 月	66.40	38.01
西安交通大学	140,729	30.00	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 9 月	100.00	30.00
南京拓展科技有限公司	5,100	21.80	1 年以内	无关联关系	1 年	2025 年 8 月	43.60	-
银川欣安瑞电气有限公司	1,000	20.70	1 年以内	无关联关系	5 年以上	2025 年 11 月	21.96	20.70
合计		787.15					1,802.39	519.30

如上表所示，2025年末，公司预付款项前十大金额合计787.15万元，占期末预付款项余额的66.75%。公司前十大预付款项的账龄均为1年以内，不存在长期挂账情况，公司按照合同约定支付款项，不存在与合同约定条款不符的情形。

二、持续督导机构

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司前十大预付账款的供应商合同，了解相关合同约定以及预付账款的真实性、合理性等情况；

2、通过天眼查等网络平台查询主要供应商工商信息、股权结构、主要人员等情况，核查公司与主要供应商是否存在关联关系；

3、获取公司关于2025年末前十大预付款项相关情况的说明，了解相关合同签订及执行情况、期后到货及结转情况、与公司的关联关系及合作年限等，以及是否存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形；

4、获取公司2026年1-5月序时账，检查预付账款期后结转情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：公司按照合同约定支付款项，前十大预付款项的账龄均为1年以内，不存在长期挂账、与合同约定条款不符的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为《长江证券承销保荐有限公司关于西安爱科赛博电气股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签署页）

保荐代表人：李海波

李海波

朱伟

朱伟

