

兴业证券股份有限公司

关于深圳市誉辰智能装备股份有限公司

2025 年年报问询函回复的核查意见

上海证券交易所科创板公司管理部：

根据贵所《关于深圳市誉辰智能装备股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》上证科创公函审【2026】0290 号）（以下简称“监管问询函”）的要求，兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”或“持续督导机构”）作为深圳市誉辰智能装备股份有限公司（以下简称“誉辰智能”或“公司”）的持续督导机构，会同公司及相关中介机构，对监管问询函所提及的事项进行了落实，现将监管问询函所涉及问题回复如下：

一、关于客户和供应商

年报显示和前期公告显示，公司于2023年7月上市，2024年，公司实现营业收入5.06亿元，同比减少54.73%；实现归母净利润-1.28亿元，由盈转亏，主营业务毛利率为8.46%，减少9.25个百分点；2025年，公司实现营业收入7.22亿元，同比增长42.47%；实现归母净利润-1.51亿元，亏幅扩大17.97%，主营业务毛利率为18.67%，增加10.21个百分点。近两年，公司前五大客户销售金额占比均为68%，前五大应收账款和合同资产合计分别为2.35亿元和3.02亿元，占比分别为56.62%和65.46%；前五大供应商采购金额分别为1.89亿元和1.32亿元，占比分别为20%和34.65%。

请公司：（1）列示近两年前十大客户名称、主营业务和行业地位、合作时间，相关客户各笔订单签署时间、销售内容、收入确认时间同设备生产、验收和质保周期匹配性、各笔订单收入确认依据以及同合同约定的合格交付验收条件的匹配性、挂账各类应收款金额及期后回款情况、回款比例较低的原因及合理性，并结合不同客户和订单毛利变动分析说明公司近两年毛利率变动原因及合理性、毛利变动和同行业可比公司相关业务变动趋势是否一致，说明公司近两年前十大客户和前十名应收账款和合同资产对象匹配性，并说明差异原因及合理性；（2）列示近两年前十大供应商名称、注册资本、注册资本较低供应商的履约能力及保障、历史合作情况、采购内容和用途、报告期末挂账应付款和预付款等科目金额、期后公司付款和对方履约进展，并说明本年供应商集中度下降的原因和合理性；（3）说明公司近两年客户和供应商有无重叠，销售和采购业务有无第三方收付款情况，如有，说明涉及主体、交易内容、交易背景及商业合理性、相关采购和销售业务是否真实、会计处理是否准确。

一、公司说明

（一）列示近两年前十大客户名称、主营业务和行业地位、合作时间，相关客户各笔订单签署时间、销售内容、收入确认时间同设备生产、验收和质保周期匹配性、各笔订单收入确认依据以及同合同约定的合格交付验收条件的匹配性、挂账各类应收款金额及期后回款情况、回款比例较低的原因及合理性，并结合不同客户和订单毛利变动分析说明公司近两年毛利率变动原因及合理性、毛利变

动和同行业可比公司相关业务变动趋势是否一致，说明公司近两年前十大客户和前十名应收账款和合同资产对象匹配性，并说明差异原因及合理性；

1、列示近两年前十大客户名称、主营业务和行业地位、合作时间，相关客户各笔订单签署时间、销售内容、收入确认时间同设备生产、验收和质保周期匹配性、各笔订单收入确认依据以及同合同约定的合格交付验收条件的匹配性、挂账各类应收款金额及期后回款情况、回款比例较低的原因及合理性

(1) 列示近两年前十大客户名称、主营业务和行业地位、合作时间，相关客户各笔订单签署时间、销售内容

①2025 年前十大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度		销售产品类别	开始合作年份	客户情况	
		收入	毛利率			行业地位	主营业务
1	客户 1	22,856.35	12.90%	锂电设备、配件及增值改造	2012 年开始合作	全球领先的锂离子电池研发与制造企业	动力电池和储能电池的研发、生产与销售
2	客户 2	10,246.23	17.78%	锂离子电池 pack	2019 年 11 月	全球电子制造服务 (EMS) 领军企业	消费电子、通讯设备、计算机终端及元器件的研发制造
3	客户 3	7,375.93	23.02%	锂离子电池 pack	2020 年 6 月	全球消费电子及智能硬件领域的核心制造企业	智能眼镜和 XR 头显设备的镜片和视觉解决方案的研发、设计和制造
4	客户 4	4,398.23	19.56%	锂电设备	2023 年 4 月	全国性金融租赁企业 (注 1)	金融业务和保险代理业务
5	客户 5	4,323.26	22.02%	锂电设备、配件及增值改造	2018 年 11 月	全球消费类锂电池领军企业及重要的动力电池制造商	锂离子电池模组研发、生产与销售
6	客户 6	3,338.30	6.22%	锂电设备、配件及增值改造	2018 年 6 月	国内知名的动力电池与储能系统解决方案提供商	新能源汽车动力电池及储能电池系统的整体解决方案
7	客户 7	3,229.50	11.84%	锂电设备、配件及增值改造	2022 年 8 月	国内锂电池及储能系统领域快速发展的骨干企业	新能源储能电池、动力电池及能源管理系统的研发、生产与销售
8	客户 8	2,493.37	35.22%	锂离子电池 pack	2023 年 3 月	全球领先的电子商务和云计算巨头	电子商务、云计算 (AWS)、会员服务 (Prime)、第三方卖家平台

序号	客户名称	2025 年度		销售产品类别	开始合作年份	客户情况	
		收入	毛利率			行业地位	主营业务
							(Marketplace) 及广告业务
9	客户 9	1,522.63	39.41%	锂离子电池 pack	2021 年 5 月	全球知名的电子金融交易终端 (POS 机) 制造企业	芯片卡 (IC 卡) 卡片阅读机设备及 POS 设备制造
10	客户 10	845.85	22.91%	锂离子电池 pack	2024 年 11 月	专注于影像、声学及 AI 技术的制造服务大厂	整合视觉、声学及触觉技术的“多感合一”(X-in-1 Sensory Fusion) 解决方案
-	合计	60,629.65					

注 1: 客户 4 作为融资租赁公司, 为本次交易的购买方并出租人, 誉辰智能为销售方, 承租人为客户 11, 使用人为客户 12。业务模式为客户融资租赁, 该批设备经终端使用人验收合格并出具验收单后确认营业收入。

②2024 年前十大客户

单位: 万元

序号	客户名称	2024 年度		销售产品类别	开始合作年份	客户情况	
		收入	毛利率			行业地位	主营业务
1	客户 1	9,936.96	13.40%	锂电设备、配件及增值改造	2012 年开始合作	全球领先的锂离子电池研发与制造企业	动力电池和储能电池的研发、生产与销售
2	客户 13	8,591.97	4.59%	锂电设备、配件及增值改造	2016 年 7 月	国内知名的动力及储能电池研发制造企业	新能源锂离子动力电池、储能电池及相关系统的研发、生产、销售和技术服务
3	客户 14	7,019.98	1.99%	锂电设备、配件及增值改造	2018 年 2 月	全球知名的大型不锈钢及新能源产业链企业	不锈钢及新能源产业链的研发、生产和销售
4	客户 5	4,591.52	0.01%	锂电设备、配件及增值改造	2018 年 11 月	全球消费类锂电池领军企业及重要的动力电池制造商	锂离子电池模组研发、生产与销售
5	客户 15	4,530.97	10.76%	锂电设备、配件及增值改造	2020 年 5 月	全球领先的储能电池及系统解决方案提供商	储能电池和系统的研发、生产和销售
6	客户 16	2,400.44	0.73%	锂电设备、配件及增值改造	2022 年 5 月	国内混合动力 (HEV) 汽车电池领域的重要骨干企业	电池制造与销售的企业, 其经营范围涵盖电池制造、电池销售以及电工机械专用

序号	客户名称	2024 年度		销售产品类别	开始合作年份	客户情况	
		收入	毛利率			行业地位	主营业务
							设备制造
7	客户 17	1,870.80	7.52%	锂电设备、配件及增值改造	2020 年 6 月	国内具有较强竞争力的锂电智能装备制造企业	激光和智能装备的研发、生产、销售和服务
8	客户 3 (注)	1,869.99	21.18%	锂离子电池 pack	2020 年 6 月	全球消费电子及智能硬件领域的核心制造企业	智能眼镜和 XR 头显设备的镜片和视觉解决方案的研发、设计和制造
9	客户 6	1,112.65	0.83%	锂电设备、配件及增值改造	2018 年 6 月	国内知名的动力电池与储能系统解决方案提供商	新能源汽车动力电池及储能电池系统的整体解决方案
10	客户 18	973.45	32.12%	其他锂电设备	2023 年 7 月	国内专业的锂电池中段核心智能设备制造企业	主营锂电中段核心设备的研发、生产及销售
	合计	42,898.73					

注：2024 年度客户 3 收入为 2024 年第四季度合并口径。

公司主营业务分为锂电设备、消费类电池 pack 两大类。锂电设备根据客户的特定生产工艺进行非标定制，设备生产完工后，发货到客户现场，通常需要经过现场安装、调试和试生产。公司设备的控制权在客户最终验收合格后才发生转移，当设备运抵客户现场，完成安装调试，并配合客户试生产合格后取得客户出具验收单后确认营业收入。公司的增值改造业务根据合同约定，双方约定需要验收的，增值改造业务完成经客户验收合格，取得客户出具验收单后确认营业收入，增值改造业务合同约定为检验交付无需验收的，在现场改造工作完成，经客户签字确认完工后确认营业收入。公司配件类业务按合同约定，将配件送至客户现场后，经客户收到货物签收后确认营业收入。

公司在消费类锂离子电池 pack 业务，国内销售部分按合同约定送至交货地点，客户收到货物签收后确认营业收入；国外销售部分采用 FOB 贸易方式，公司以 FOB 形式出口，在出口报关完成后确认营业收入。

公司在判断客户是否取得商品控制权时，综合考量现时收款权利、商品实物与所有权转移、主要风险报酬转移、客户接受商品等准则相关迹象。公司各类业务营业收入确认与实际业务结算相匹配，营业收入确认符合企业会计准则要求。

③2025 年度前十大客户对应单笔最大订单收入及当年确认收入单笔金额前十订单列示

单位：万元

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025年前预收金额	2025年回款金额	2025年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
1	客户 1	客户 19	****	包膜设备	2024年	2025年04月/2025年6月	是	2025年05月/2025年7月	2025年12月	2025年12月	1,550.00	1,751.50	-	875.75	875.75	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户 20	****	包膜设备	2024年	2025年03月/2025年5月	是	2025年04月/2025年6月	2025年12月	2025年12月	1,240.00	1,401.20	420.36	280.24	700.60	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户 21	****	包膜设备	2024年	2025年01月	是	2025年02月	2025年09月	2025年09月	890.00	1,005.70	301.71	201.14	502.85	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户 22	****	包膜设备	2024年	2024年03月	是	2024年04月	2025年06月	2025年06月	830.00	937.90	468.95	281.37	187.58	取得客户出具的验收单后确认	一致
2	客户 2	客户 2	****	锂离子电池 pack	2024年	2025年01月/2025年2月/2025年3月	否	2025年01月/2025年2月/2025年3月	2025年01月/2025年2月/2025年3月	2025年01月/2025年2月/2025年3月	469.97	469.97	-	469.97	-	出口报关单 FOB 确认	一致
3	客户 3	客户 3	****	锂离子电池 pack	2025年	2025年10月/2025年11月	否	2025年10月/2025年11月	2025年10月/2025年11月	2025年10月/2025年11月	555.23	555.23	-	-	555.23	出口报关单 FOB 确认	一致
4	客户 4	客户 4	****	包膜设备	2022年	2023年06月/2023年9月/2023年10月/2024年6月	是	2023年07月/2023年10月/2023年11月/2024年7月	2025年06月	2025年06月	4,398.23	4,970.00	3,479.00	1,242.50	248.50	取得客户出具的验收单后确认	一致
5	客户 5	客户 23	****	注液机	2024年	2024年05月	是	2024年06月	2025年06月	2025年06月	1,330.37	1,503.32	920.40	432.59	150.33	取得客户出具的验收单后确认	一致

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025年前预收金额	2025年回款金额	2025年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
		客户 23	****	注液机	2022年	2024年01月	是	2024年02月	2025年06月	2025年06月	1,002.55	1,132.88	693.60	325.99	113.29	取得客户出具的验收单后确认	一致
6	客户 6	客户 24	****	包膜检测系统	2022年	2023年03月 /2023年5月 /2023年6月	是	2023年04月 /2023年6月 /2023年7月	2025年03月	2025年03月	1,592.92	1,800.00	730.00	170.00	900.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户 25	****	包膜设备	2021年	2022年09月	是	2022年10月	2025年03月	2025年03月	1,248.50	1,410.80	846.48	-	564.32	取得客户出具的验收单后确认	一致
7	客户 7	客户 26	****	包膜设备	2022年	2023年5月 /2023年7月 /2023年9月	是	2023年6月 /2023年8月 /2023年10月	2025年8月	2025年8月	2,784.08	3,146.01	2,130.00	319.50	696.51	取得客户出具的验收单后确认	一致
8	客户 8	客户 8	****	锂离子电池 pack	2025年	2025年9月 /2025年10月	否	2025年9月 /2025年10月	2025年9月 /2025年10月	2025年9月 /2025年10月	41.61	41.61	-	-	41.61	出口报关单 FOB 确认	一致
9	客户 9	客户 9	****	锂离子电池 pack	2024年	2025年01月 /2025年2月等	否	2025年01月 /2025年2月等	2025年01月 /2025年2月等	2025年01月 /2025年2月等	228.20	228.20	-	228.20	-	出口报关单 FOB 确认	一致
10	客户 10	客户 10	****	锂离子电池 pack	2025年	2025年08月 /2025年09月 /2025年10月 /2025年11月 /2025年12月	否	2025年08月 /2025年09月 /2025年10月等	2025年08月 /2025年09月 /2025年10月等	2025年08月 /2025年09月 /2025年10月 /2025年11月 /2025年12月	139.52	139.52	-	7.99	131.54	出口报关单 FOB 确认	一致
	合计										18,301.18	20,493.84	9,990.50	4,835.24	5,668.11		

④2024年度前十大客户对应单笔最大订单收入及当年确认收入单笔金额前十订单列示

单位：万元

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2024年前预收金额	2024年回款金额	2024年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
1	客户1	客户27	****	包膜机	2023年	2023年9月	是	2023年10月	2024年9月	2024年9月	830.00	937.90	468.95	281.37	187.58	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户28	****	包膜机/氮检机	2023年	2023年12月	是	2024年1月	2024年11月/2024年12月	2024年11月/2024年12月	1,087.60	1,228.99	368.70	245.80	614.49	取得客户出具的验收单后确认	一致
2	客户13	客户13	****	包膜机/注液机等	2022年	2022年10月/2022年11月/2022年12月	是	2022年11月/2022年12月/2023年1月	2024年2月/2024年3月/2024年5月/2024年6月	2024年2月/2024年3月/2024年5月/2024年6月	8,503.54	9,609.00	4,804.50	1,248.80	3,555.70	取得客户出具的验收单后确认	一致
3	客户14	客户29	****	包膜机	2022年	2023年5月/2023年6月	是	2023年6月/2023年7月	2024年2月	2024年2月	2,106.19	2,380.00	1,428.00	714.00	238.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户29	****	热压机	2022年	2023年5月	是	2023年6月	2024年5月	2024年5月	2,088.50	2,360.00	1,416.00	-	944.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户29	****	注液机	2022年	2023年5月	是	2023年6月	2024年5月	2024年5月	1,465.49	1,656.00	993.60	496.80	165.60	取得客户出具的验收单后确认	一致
4	客户5	客户30	****	注液机	2023年	2023年8月/2023年9月	是	2023年9月/2023年10月	2024年8月	2024年8月	3,032.74	3,427.00	2,056.20	-	1,370.80	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户30	****	热压机	2023年	2023年7月/2023年8月	是	2023年8月/2023年9月	2024年8月	2024年8月	1,375.22	1,554.00	932.40	-	621.60	取得客户出具的验收单后确认	一致
5	客户15	客户31	****	包膜机/注液机/	2023年	2023年9月/2024年2月	是	2023年10月/2024年3月	2024年9月	2024年9月	1,628.32	1,840.00	726.00	378.00	736.00	取得客户出具的验	一致

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2024年前预收金额	2024年回款金额	2024年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
				氦检机		/2024年3月		/2024年4月								收单后确认	
		客户31	****	包膜机/注液机/氦检机	2023年	2023年8月/2023年9月/2023年10月/2023年11月	是	2023年8月/2023年9月/2023年10月/2023年11月	2024年9月	2024年9月	1,371.68	1,550.00	906.90	23.10	620.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
6	客户16	客户16	****	注液机	2022年	2022年10月	是	2022年11月	2024年8月/2024年9月	2024年8月/2024年9月	1,769.91	2,000.00	1,200.00	600.00	200.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
7	客户17	客户17	****	氦检机	2023年	2023年5月/2023年6月	是	2023年6月/2023年7月	2024年3月	2024年3月	787.61	890.00	534.00	-	356.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
8	客户3	客户3	****	锂离子电池pack	2024年	2024年11月/2024年1月	否	2024年11月/2024年1月	2024年11月/2024年1月	2024年11月/2024年1月	511.63	511.63	-	-	511.63	出口报关单FOB确认	一致
9	客户6	客户25	****	注液机	2021年	2022年11月/2022年12月	是	2022年12月/2023年1月	2024年5月	2024年5月	1,061.95	1,200.00	720.00	80.00	400.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
10	客户18	客户18	****	除湿干燥烘箱	2023年	2023年10月/2023年11月	是	2023年11月/2023年12月	2024年6月	2024年6月	973.45	1,100.00	660.00	-	440.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
	合计										28,593.84	32,244.52	17,215.25	4,067.87	10,961.41		

(2) 收入确认时间同设备生产、验收和质保周期匹配性、各笔订单收入确认依据以及同合同约定的合格交付验收条件的匹配性

①2025年前十大客户营业收入列示如下：

单位：万元

序号	公司	订单签署年份	销售内容	收入金额	收入确认年份	付款条件	收入确认依据	验收条件的匹配性
1	客户 1	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	1,257.46	2025 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		18,838.87	2025 年			
		2025 年		2,760.02	2025 年			
2	客户 2	2024 年	锂离子电池 pack	1,907.70	2025 年	月结 60 天	出口报关单 FOB 确认	一致
		2025 年		8,338.54	2025 年			
3	客户 3	2024 年	锂离子电池 pack	1,821.36	2025 年	月结 90 天	出口报关单 FOB 确认	一致
		2025 年		5,554.57	2025 年			
4	客户 4	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	4,398.23	2025 年	7-1-1.5-0.5	取得客户出具的验收单后确认	一致
5	客户 5	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	1,800.36	2025 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		2,436.73	2025 年			
		2025 年		86.18	2025 年			
6	客户 6	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	3,264.42	2025 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		4.74	2025 年			
		2025 年		69.13	2025 年			
7	客户 7	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	3,062.49	2025 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		93.89	2025 年			
		2025 年		73.12	2025 年			

序号	公司	订单签署年份	销售内容	收入金额	收入确认年份	付款条件	收入确认依据	验收条件的匹配性
8	客户 8	2024 年	锂离子电池 pack	363.14	2025 年	月结 90 天	出口报关单 FOB 确认	一致
		2025 年		2,130.23	2025 年			
9	客户 9	2023 年及以前	锂离子电池 pack	2.74	2025 年	月结 60 天	出口报关单 FOB 确认	一致
		2024 年		390.56	2025 年			
		2025 年		1,129.33	2025 年			
10	客户 10	2025 年	锂离子电池 pack	845.85	2025 年	月结 60 天	出口报关单 FOB 确认	一致
合计				60,629.66				

②2024 年前十大客户营业收入列示如下：

单位：万元

序号	公司	订单签署年份	销售内容	收入金额	收入确认年份	付款条件	收入确认依据	验收条件的匹配性
1	客户 1	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	8,501.94	2024 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		1,435.01	2024 年			
2	客户 13	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	8,543.97	2024 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		48.00	2024 年			
3	客户 14	2023 年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	6,659.39	2024 年	3-3-3-1/3-2-3-2 等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024 年		360.59	2024 年			
4	客户	2023 年及以前	锂电设备、增值及改	4,473.99	2024 年	3-3-3-1/3-2-3-2	取得客户出具的验收单后确认/取得客	一致

序号	公司	订单签署年份	销售内容	收入金额	收入确认年份	付款条件	收入确认依据	验收条件的匹配性
	5	2024年	造、配件	117.54	2024年	等	户签收的送货单后确认	
5	客户15	2023年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	4,267.26	2024年	3-3-3-1/3-2-3-2等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024年		263.72	2024年		取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
6	客户16	2023年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	2,399.12	2024年	3-3-3-1/3-2-3-2等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
		2024年		1.33	2024年			
7	客户17	2023年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	1,870.80	2024年	3-3-3-1/3-2-3-2等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
8	客户3	2024年	锂离子电池 pack	1,869.99	2024年	月结 90 天	出口报关单 FOB 确认	一致
9	客户6	2023年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	1,112.65	2024年	3-3-3-1/3-2-3-2等	取得客户出具的验收单后确认/取得客户签收的送货单后确认	一致
10	客户18	2023年及以前	锂电设备、增值及改造、配件	973.45	2024年	3-3-3-1	取得客户出具的验收单后确认	一致
合计				42,898.75				

注：公司上述客户不存在外采设备组合交付情况，严格按照合同约定确认收入、不存在部分交付提前确认收入情况；公司各笔订单交付后，设备质保期主要为一至两年，具体以合同约定为准。在质保期内按照合同约定，保障设备的正常运转；公司设备在客户端正常使用，截止目前，未发生争议纠纷、退货等事项；各订单回款进度良好，回款较慢的原因详见“1.关于客户和供应商一、公司说明（一）列示近两年前十大客户名称 1、列示近两年前十大客户名称”。

(3) 挂账各类应收款金额及期后回款情况、回款比例较低的原因及合理性

①2025 年末前十大客户挂账应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	前十大客户	应收账款	期后回款	回款比例	回款比例低的原因
1	客户 1	7,481.92	3,278.25	43.82%	内部审批周期较长，陆续回款中
2	客户 2	2,586.67	2,572.29	99.44%	
3	客户 3	2,861.52	2,861.52	100.00%	
4	客户 4	-	-	/	已收款
5	客户 5	1,906.49	444.48	23.31%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响
6	客户 6	2,769.52	252.83	9.13%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响
7	客户 7	235.55	171.47	72.79%	陆续回款中
8	客户 8	822.63	776.61	94.41%	
9	客户 9	497.48	497.48	100.00%	
10	客户 10	477.26	477.26	100.00%	
合计	/	19,639.04	11,332.19	/	

②2024 年末前十大客户挂账应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	前十大客户	应收账款	期后回款	回款比例	回款比例低的原因
1	客户 1	4,433.70	4,019.47	90.66%	内部审批周期较长，陆续回款中
2	客户 13	6,258.05	4,100.62	65.53%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响
3	客户 14	5,004.41	3,693.90	73.81%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响
4	客户 5	6,444.22	5,471.06	84.90%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响
5	客户 15	3,510.94	3,502.54	99.76%	
6	客户 16	0.64	0.64	100.00%	
7	客户 17	830.02	483.22	58.22%	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响

序号	前十大客户	应收账款	期后回款	回款比例	回款比例低的原因
8	客户 3	2,067.07	2,067.07	100.00%	
9	客户 6	1,564.05	474.60	30.34%	客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响
10	客户 18	330.00	-	0.00%	客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响
合计	/	30,443.09	23,813.12	/	

(4) 并结合不同客户和订单毛利变动分析说明公司近两年毛利率变动原因及合理性、毛利变动和同行业可比公司相关业务变动趋势是否一致, 说明公司近两年前十大客户和前十名应收账款和合同资产对象匹配性, 并说明差异原因及合理性

①前十大客户近两年毛利率情况如下:

单位: 万元

客户名称	2025 年度			2024 年度			毛利率变动原因及合理性
	收入金额	毛利率	排名	收入额	毛利率	排名	
客户 1	22,856.35	12.90%	1	9,936.96	13.40%	1	
客户 2	10,246.23	17.78%	2	687.01	13.07%		
客户 3	7,375.93	23.02%	3	1,869.99	21.18%	8	
客户 4	4,398.23	19.56%	4	-	-		
客户 5	4,323.26	22.02%	5	4,591.52	0.01%	4	详见 2024 年度部分客户大额订单分析
客户 6	3,338.30	6.22%	6	1,112.65	0.83%	9	详见 2024 年度部分客户大额订单分析
客户 7	3,229.50	11.84%	7	67.2	59.35%		2024 年毛利率较高, 主要得益于 2024 年收入为增值改造及配件业务。同期不可比。
客户 8	2,493.37	35.22%	8	656.04	17.79%		
客户 9	1,522.63	39.41%	9	199.18	31.18%		
客户 10	845.85	22.91%	10	-	-		
客户 13	387.95	28.41%		8,591.97	4.59%	2	2025 年毛利率较高, 主要得益于 2025 年收入为增值改造及配件业务。同期不可比。
客户 14	531.24	50.62%		7,019.98	1.99%	3	详见 2024 年度部分客户大额订单分析

客户名称	2025 年度			2024 年度			毛利率变动原因及合理性
	收入金额	毛利率	排名	收入额	毛利率	排名	
客户 15	61.84	66.56%		4,530.97	10.76%	5	2025 年毛利率较高，主要得益于 2025 年收入为增值改造及配件业务。同期不可比。
客户 16	5.62	79.08%		2,400.44	0.73%	6	详见 2024 年度部分客户大额订单分析
客户 17	0.18	78.50%		1,870.80	7.52%	7	2025 年毛利率较高，主要得益于 2025 年收入为增值改造及配件业务。同期不可比。
客户 18	-	-		973.45	32.12%	10	此款干燥机行业竞争对手较少，公司议价能力较强，毛利相对偏高

注：嘉洋公司上述客户为 2024 年第四季度的合并收入

②2024 年度部分客户大额订单分析如下：

客户名称	所属集团	订单	产品类型	营业收入金额	毛利率	低毛利/亏损核心定性归因
客户 30	客户 5	****	热压机	1,375.22	-4.79%	该订单为公司首次承做该基地的热压机，为服务该客户，合同定价做了一定的让步。该批设备新增多项功能需求，出厂后，客户现场产线需大量人力安装调试、工艺验证等成本投入，导致该笔订单亏损。
客户 30	客户 5	****	一次注液机及二次注液机	3,032.74	-0.55%	该订单为公司首次承做该基地的注液机，为服务该客户，合同定价做了一定的让步。该批设备新增多项功能需求，出厂后，客户现场产线需大量人力安装调试、工艺验证等成本投入，导致该笔订单亏损。
小计				4,407.96	-1.87%	
客户 25	客户 6	****	二次注液机	1,061.95	-2.01%	该批设备出厂后，客户产能利用率不足导致验收周期拉长，现场人力成本等超支，导致该笔订单亏损。
小计				1,061.95	-2.01%	
客户 29	客户 14	****	热压机	2,088.50	1.99%	该订单主要系下游锂电客户招标议价能力较强，公司出于长期合作考量，适度让渡产品定价。
客户 29	客户 14	****	包膜机	2,106.19	2.81%	该订单主要系下游锂电客户招标议价能力较强，公司出于长期合作考量，适度让渡产品定

客户名称	所属集团	订单	产品类型	营业收入金额	毛利率	低毛利/亏损核心定性归因
						价。
客户 29	客户 14	****	二次注液机	1,465.49	-9.02%	此笔订单涉及新工艺，投入的材料及人工成本超预期。
小计				5,660.18	-0.56%	
客户 16	客户 16	****	一次注液机及二次注液机	1,769.91	-1.57%	该订单为公司首次承做该基地的注液机，为服务该客户，合同定价做了一定的让步。该批设备新增多项功能需求，出厂后，客户现场产线需大量人力安装调试、工艺验证等成本投入，导致该笔订单亏损。
小计				1,769.91	-1.57%	

③ 同行业可比公司毛利率对比表

可比公司	产品/行业分类名称	2024 年毛利率	2025 年毛利率	变动趋势是否一致
先导智能	锂电池智能装备	38.94%	34.73%	否
赢合科技	锂电池专用生产设备	14.32%	15.50%	是
海目星	锂电激光及自动化设备	18.23%	18.99%	是
利元亨	锂电池制造设备	6.61%	25.06%	是
联赢激光	动力及储能电池	25.05%	12.43%	否
信宇人	专用设备制造	19.61%	-12.91%	否
可比公司平均值		20.46%	15.63%	-
誉辰智能	专用设备制造	7.39%	12.96%	

注：上述数据取自各公司 2024、2025 年度年度报告。

2023 年锂电设备行业整体下行，下游客户资本开支收缩，行业价格战激烈。为获取订单，公司定价做了一定的让步，压缩了产品盈利空间。同时，公司主营定制化非标设备，不同客户订单在技术参数、验收标准及现场调试工作量上差异较大。设备终验收和客户厂区配套进度及量产进度相关，在客户产能利用率较低时公司在项目整体投入上会增加成本。此外，本期验收收入包含多台首次承接、带有生产试制属性的设备，增加了成本。另外公司经营规模与同行相比较小，业务集中于锂电设备，其他行业业务规模较小，难以对冲周期风险和固定成本分摊等因素影响，导致 2024 年度毛利率水平不及同行。

相比 2024 年，2025 年公司毛利率回升至 12.96%，较 2024 年的 7.39% 提升了 5.57 个百分点，剔除先导智能、信宇人后的同业平均毛利率（由 16.05% 升至

18.00%) 的回暖趋势保持一致。毛利率的提升主要得益于两方面：一是行业景气度修复，价格竞争趋缓，整机订单盈利边际有所改善；二是公司主动优化产品收入结构，高毛利配件及增值服务收入有所增长，并通过供应链集中采购、生产精细化管理管控等措施降本增效；三是客户 4、客户 5、客户 6 等主要客户毛利率提升的拉动；故 2025 年综合毛利率较 2024 年综合毛利率有所回升。

④2025 年度、2024 年度前十大客户与前十名应收/合同资产的匹配性分析

单位：万元

2025 年度前十大销售客户			2025 年度前十大应收账款及合同资产余额			匹配性分析
排名	公司	收入	排名	公司	应收账款及合同资产余额	
1	客户 1	22,856.35	1	客户 1	11,616.36	相匹配
2	客户 2	10,246.23	5	客户 2	2,586.67	相匹配
3	客户 3	7,375.93	4	客户 3	2,861.52	相匹配
4	客户 4	4,398.23	25	客户 4	248.50	相匹配
5	客户 5	4,290.76	6	客户 5	2,342.95	相匹配
6	客户 6	3,338.30	3	客户 6	3,138.40	相匹配
7	客户 7	3,229.50	12	客户 7	787.73	相匹配
8	客户 8	2,493.37	10	客户 8	822.63	相匹配
9	客户 9	1,522.63	16	客户 9	497.48	相匹配
10	客户 10	845.85	17	客户 10	477.26	相匹配
19	客户 13	387.95	2	客户 13	3,277.84	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
13	客户 14	531.24	7	客户 14	2,029.37	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
40	客户 15	61.84	8	客户 15	1,246.31	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
42	客户 32	60.49	9	客户 32	1,206.19	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
总计		61,638.67	总计		33,139.21	

单位：万元

2024 年度前十大销售客户			2024 年度前十大应收账款及合同资产余额			匹配性分析
排名	公司	收入	排名	公司	应收账款及合同资产余额	
1	客户 1	9,936.96	3	客户 1	6,254.07	相匹配
2	客户 13	8,591.97	1	客户 13	7,223.45	相匹配
3	客户 14	7,019.98	4	客户 14	5,736.31	相匹配

2024 年度前十大销售客户			2024 年度前十大应收账款及合同资产余额			匹配性分析
排名	公司	收入	排名	公司	应收账款及合同资产余额	
4	客户 5	4,591.52	2	客户 5	6,954.07	相匹配
5	客户 15	4,530.97	5	客户 15	3,997.16	相匹配
6	客户 16	2,400.44	19	客户 16	271.74	报告期验收的项目已大部分回款
7	客户 17	1,870.80	10	客户 17	1,039.42	相匹配
8	客户 3	1,869.99	7	客户 3	2,067.07	相匹配
9	客户 6	1,112.65	8	客户 6	1,685.95	相匹配
10	客户 18	973.45	14	客户 18	440.00	相匹配
42	客户 32	45.15	6	客户 32	2,238.88	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
17	客户 33	353.81	9	客户 33	1,423.47	主要为往年验收形成的应收款项，本报告期验收的项目较少
总计		43,297.69	总计		39,331.58	

(二) 列示近两年前十大供应商名称、注册资本、注册资本较低供应商的履约能力及保障、历史合作情况、采购内容和用途、报告期末挂账应付款和预付款等科目金额、期后公司付款和对方履约进展，并说明本年供应商集中度下降的原因和合理性；

1、2025 年度前十大供应商明细情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	使用主体	注册资本	开始合作时间	是否老牌供应商	业务匹配度	采购内容	采购用途	2025年采购金额	期末应付	期末预付	期后付款	履约进展
1	供应商 1	嘉洋	45 亿新台币	2019 年 6 月	是	一致	电芯	生产原材料	5,114.32	74.21	-	74.21	持续供货，合同正常履行，按账期结算
2	供应商 2	誉辰	100 万元	2019 年 9 月	是	一致	气缸等及装配劳务	生产原材料、装配劳务	4,444.18	1,738.05	-	1,738.05	合同正常履行，按账期结算
3	供应商 3	誉辰	2620 万元	2022 年 8 月	否	一致	全彩光电功能产品配套自动生产线等	配套全彩光电功能产品自动生产线	3,211.67	951.80	-	530.00	持续供货，合同正常履行，按账期结算
4	供应商 4	嘉洋	1170 亿韩元	2020 年 12 月	是	一致	电芯	生产原材料	3,097.87	523.66	-	119.77	正常合作，正常履约中
5	供应商 5	嘉洋	5000 万元	2025 年 6 月	否	一致	电芯	生产原材料	2,992.69	2.53	-	2.53	交易完成
6	供应商 6	誉辰	10000 万元	2021 年 4 月	是	一致	电磁阀、液压缓冲器、速度控制阀、气爪、磁性开关、气缸、压力开关等	生产原材料	2,090.59	412.35	-	412.35	持续供货，合同正常履行，按账期结算
7	供应商 7	誉辰	500 万元	2015 年 12 月	是	一致	继电器、开关等	生产原材料	1,921.02	948.03	-	948.03	持续供货，合同正常履行，按账期结算

序号	供应商名称	使用主体	注册资本	开始合作时间	是否老牌供应商	业务匹配度	采购内容	采购用途	2025年采购金额	期末应付	期末预付	期后付款	履约进展
8	供应商 8	誉辰	600 万元	2018 年 9 月	是	一致	开关、伺服电机等	生产原材料	1,782.94	675.53	-	561.35	持续供货，合同正常履行，按账期结算
9	供应商 9	誉辰	1000 万元	2023 年 12 月	否	一致	真空挡板阀、双送丝激光机、电机等	生产原材料	1,681.91	540.07	-	538.36	持续供货，合同正常履行，按账期结算
10	供应商 10	誉辰	50 万元	2021 年 6 月	是	一致	光学相机及镜头、工控机、装配劳务等	生产原材料	1,654.04	638.29	-	627.86	持续供货，合同正常履行，按账期结算

2、2024 年度前十大供应商明细情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	组织	注册资本	开始合作时间	是否老牌供应商	业务匹配度	采购内容	采购用途	2024 年采购金额	期末应付	期末预付	期后付款	履约进展
1	供应商 11	誉辰	500 万元	2022 年 12 月	否	一致	工程采购	中山基地基建项目	5,553.86	2,180.37	-	1,635.70	合同已完工，质保期内
2	供应商 12	誉辰	800 万元	2024 年 12 月	否	一致	全彩微图层成色设备	客户 65 指定品牌设备	3,831.86	1,753.46	-	-	正常合作，正常履约中
3	供应商 13	誉辰	100 万	2023 年	否	一致	拉带、输送	生产原材	1,422.81	571.87	128.40	571.87	持续供货，合

序号	供应商名称	组织	注册资本	开始合作时间	是否老牌供应商	业务匹配度	采购内容	采购用途	2024年采购金额	期末应付	期末预付	期后付款	履约进展
			元	3月			模组等	料、定向采购项目					同正常履行，按账期结算
4	供应商 4	嘉洋	1170 亿韩元	2019 年 6 月	是	一致	电芯	生产原材料	1,388.87	724.59	-	573.71	正常合作，正常履约中
5	供应商 14	誉辰	3800 万元	2022 年 6 月	否	一致	工程采购	中山厂房电气、消防安装等	989.91	477.56	-	477.56	合同已完工，质保期内
6	供应商 6	誉辰	10000 万元	2021 年 4 月	是	一致	电磁阀、液压缓冲器、速度控制阀、气爪、磁性开关、气缸、压力开关等	生产原材料	856.94	326.38	-	326.38	持续供货，合同正常履行，按账期结算
7	供应商 1	嘉洋	45 亿新台币	2020 年 12 月	是	一致	电芯	生产原材料	716.17	152.04	-	152.04	正常合作，正常履约中
8	供应商 15	誉辰	300 万元	2024 年 2 月	否	一致	工程采购	中山厂房装修	703.97	99.47	-	88.79	合同已完工，质保期内
9	供应商 8	誉辰	600 万元	2018 年 9 月	是	一致	开关、伺服电机等	生产原材料	614.70	364.31	-	364.31	持续供货，合同正常履行，按账期结算
10	供应商 9	誉辰	1000 万元	2023 年 12 月	否	一致	真空挡板阀、电机等	生产原材料	562.71	337.95	-	337.95	持续供货，合同正常履行，按账期结算

(1) 部分原材料、劳务采购类供应商的说明

公司原材料、劳务采购类供应商主要是根据客户特定的生产工艺需求，量身定制非标准化自动化设备的产品对外采购，采购类业务包括原材料采购和装配外包，采购的原材料分为标准件与非标件。标准件如电气控制元件、传动元件、气动元件和电机马达等，由采购部向生产厂家或其代理商直接采购。非标件如定制机架、机罩、加工零部件等，由公司提供技术图纸或者规格要求，供应商按照要求生产。公司采购劳务服务主要以劳务外包为主，劳务服务采购主要是为应对生产中出现的临时性、紧急性用工需求。公司根据项目的工期、人员的配置情况，将部分项目中的非核心工序外包给劳务公司，核心工作仍由公司独立完成，公司劳务外包的岗位主要为安装和调试工序的装配电工和钳工等；公司将某一产品的部分模组外包给供应商，供应商进行装配与调试，公司按照技术约定进行验收，验收后双方按照约定的合同总价进行结算。

上述前十大供应商中，供应商 1、供应商 4、供应商 5、供应商 6、供应商 3、供应商 13、供应商 10、供应商 11、供应商 14、供应商 15 为生产制造型供应商或技术服务型供应商。主要是公司生产制造采购各类标准件如电气控制元定制机架、机罩、加工零部件、电芯等原材料以及公司建筑安装工程、强电安装工程、地坪装修工程等技术服务。

除上述外，供应商 2、供应商 7、供应商 8、供应商 9、供应商 12 为贸易类供应商。公司贸易类供应商主要业务合作说明如下：

供应商 2：主营专业非标自动化零配件服务及非标模组装配服务，与公司合作时间较长，匹配公司原材料需求及劳务外包需求。公司与供应商 2 同步开展标准件物料采购、装配劳务两类合作，相关业务安排契合公司业务需求整体规划。向该供应商采购内容分为两部分，一是小型通用标准件（如气缸）及辅料采购；二是非标模组装配劳务，装配劳务主要用于应对公司集中交付高峰期的临时性用工缺口，供应商协助完成模组装配、简单接线等非核心工序。交付验收环节区分物料与装配劳务两类流程：物料类由供应商按订单送货至厂区，经收料员核对单据及实物、品质检验合格后入库；装配劳务不涉及实物入库，公司按其工作成果，以《服务完工确认单》为依据入账，并按合同约定条款进行结算。从业务匹配性来看，一方面公司推行集群化供应链管理战略，该供应商具备标准件及辅料的资源整合能力，可同步配套小型标准件及辅料的稳定供货，省去公司多头对接多家

零部件厂商的管理成本，有效降低综合采购费用、提升交付协同效率；另一方面公司非标设备以销定产，订单交付存在一定的周期性波动，自有固定人员难以覆盖订单高峰模组装配工作量，通过装配劳务弹性调节用工规模，可规避淡季人力闲置损耗。

供应商 7 为代理欧姆龙的编程多轴运动控制器、继电器、开关等电气控制元件、传动元件等标准件等产品，终端生产商主要为欧姆龙。

供应商 8 为工业自动化产品代理与系统集成商。供应商 8 是汇川技术的老牌授权代理商，专注于工业自动化控制产品的研发、生产与销售。主要代理汇川触摸屏、代理的人机界面 PLC、伺服系统、变频器等。

供应商 9 是上市公司山西同德化工股份有限公司控股的企业。核心业务涵盖供应链管理及相关配套服务，包括大宗商品及原材料、电子与消费品等，主要为公司代理真空挡板阀、电机等机电产品。

供应商 12 是一家进出口贸易、设备技术服务型贸易商，核心业务是设备代理、进出口分销等。公司主要采购全彩微图层成色设备，该设备在公司中标客户 47 项目使用，产品原产地为瑞士。

公司向上述各类供应商采购业务，按采购订单约定时间将货物送达公司仓库。公司仓储部核对送货单后，由品质部检验合格后入库。采购的零部件用于公司包膜、注液等锂电设备生产环节的标准件，与公司的业务相匹配。相关的采购业务均签订了有效的采购合同，发票开具内容与合同约定一致，采购业务客观真实。

（2）工程采购类供应商的说明

中山基地项目为公司首次公开发行股票的核心募投项目，该项目于 2022 年动工，2024 年竣工并验收合格，于 2025 年取得不动产权证书。

中山基地的工程采购主要涵盖桩基工程、主体工程、消防、电气等工程。公司按照《企业会计准则》要求，将建设期间发生的工程物资、施工费等支出，通过在建工程科目进行归集；工程完工验收并达到预定可使用状态后，统一结转至固定资产。公司于 2024 年底，已全部转为固定资产核算。主要工程项目采购内容如下表：

单位：万元

供应商	采购内容	2024 年采购金额	备注
供应商 11	厂房一、10KV 开关站施工总承包工程；厂房二、宿舍楼、门卫室、室外施工总承包工程	5,553.86	

供应商	采购内容	2024 年采购金额	备注
供应商 14	厂房二电气安装工程及配电箱安装总包工程等	989.91	
供应商 15	厂房一、厂房二、宿舍地坪装修工程	703.97	

中山基地作为公司首个自主投建的异地大型自动化研发生产基地，公司在工程采购中严格遵循“资质择优、安全高效、属地协同”的核心原则：针对主体工程，公司通过招投标形式选定供应商 11，该公司拥有建筑工程施工总承包二级、电力工程施工总承包三级、市政公用工程施工总承包三级、地基基础工程专业承包一级、水利水电工程施工总承包三级、建筑机电安装工程专业承包三级、钢结构工程专业承包二级、消防设施工程专业承包二级、环保工程专业承包三级、城市及道路照明工程专业承包三级、建筑幕墙工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级资质，通过 ISO9001 等多项体系认证。深耕中山本地逾十年，在过往项目中积累了成熟的施工经验与属地化资源，示范项目有岭南桂园、陈小娜工业大楼车房土建及水电安装总承包工程项目、巨龙古玩城-文博园项目，能有效支撑项目的履约交付。

针对车间强电工程，公司通过招投标形式选定了中山当地供电局合格供应商名录内的供应商 14 作为强电安装中标方，其经营范围:房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包;各类工程建设活动;电力设施承装、承修、承试;消防设施工程施工;消防技术服务;住宅室内装饰装修;建筑劳务分包;施工专业作业;建筑物拆除作业（爆破作业除外）;建筑智能化工程施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准，文件或许可证件为准）一般项目:工程管理服务;市政设施管理;土石方工程施工;园林绿化工程施工;机械设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。建筑资质：拥有总承包资质 3 项（最高等级为电力三级、建筑三级、市政公用三级），专业承包资质 4 项。中标项目有：中山市中动科技有限公司电气安装工程、裕港豪庭四期 8X630KVA 公用配电站安装工程、凝星名都（缤纷大街 11 栋）#1、#2 专用配电站、风景海岸花园 4x1250kVA 基建变安装工程。

供应商 15 为公司厂房一、厂房二、宿舍地坪装修工程配套服务商，有建筑装修装饰工程专业承包二级资质，示范案例有亿纬锂能项目、宁波拓邦、丰田汽车、广州白云国际会议中心、东莞世贸中心等，经招投标选定为中标方。

公司上述采购行为为公司募投项目工程建设采购业务，采购内容中的工程项

目均经过立项备案、批复，有完工进度相关的记录，公司同步聘请了监理公司与造价公司进行施工过程监督及工程造价复核，与公司整体募投项目建设需求相符合。

公司在供应商选择程序中，按照专业服务能力、属地化响应优势等综合因素评定，公司也执行招标投标采购程序，以上业务采购均履行了合规的招投标、竞争性磋商及三方比价程序。公司严格执行合同与结算规范，采购合同齐全，结算节点与完工进度的付款条件一致，不存在异常情况。

公司通过采购合同与业务单据的交叉复核，资金流银行回单、增值税发票与工程进度确认单等一致。公司按照《企业会计准则》准确归集至在建工程等对应科目核算，具备监理确认书、阶段性验收报告及竣工结算等文件，公司的采购业务具有真实的商业背景与合理性。

(3) 供应商注册资本低于 100 万元，其履约能力及保障说明如下：

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	主营业务	履约能力及保障
1	供应商 10	50	光电材料、胶粘制品、绝缘片、五金制品及自动化设备模具销售	具备技术开发能力，历史合作年限较长，核心资源为工业辅料与精密结构件供应渠道及模组装配能力，技术能力覆盖非标锂电产线配套物料供应及模组装配。
2	供应商 2	100	主营环保科技设备、计算机软硬件及人工智能软件的技术开发与转让，以及电子产品、通讯产品、仪器仪表的研发与销售	具备技术开发能力，历史合作年限较长，核心资源为软硬件系统集成与自动化配套供应链渠道，技术能力覆盖非标锂电产线配套物料及模组装配。

3、2024 年前五大供应商集中度占比 34.56%，2025 年下降为 20.02%，下降原因如下：

①业务版图扩张与并购影响：消费类电池 PACK 业务的引入改变了公司原有的供应商结构，带来了电芯、保护板、外壳等原材料的大额采购需求，导致公司整体采购基数在 2025 年大幅增加。受此影响，公司原有的智能装备类核心原材料供应商的采购占比被动稀释，从而拉低了前五大供应商的集中度。

②截至 2025 年底，公司中山厂房建设已基本完工并投入使用。2025 年度，公司对建筑工程类的采购金额大幅回落，前五大供应商中不再包含大额的建筑工程类供应商。固定资产建设周期引起的采购结构变化，是导致 2025 年供应商集

中度下降的重要原因。

③公司产品从接单到最终验收的周期较长，且不同阶段的生产任务量差异较大，根据公司一贯的采购与生产模式，劳务外包主要是为了应对生产中出现的临时性、紧急性用工需求。公司依据项目工期及人员配置情况，将部分项目中的非核心工序外包予专业劳务公司，由外包人员（如电工、钳工等）协助完成设备的安装工作，以保障生产交付的时效性。2025年公司位于中山的新生产基地正式投产，生产规模明显扩大。面对订单的持续增长和产能爬坡的需求，仅靠自有员工无法满足短期的生产高峰，因此需要采用劳务外包来应对临时性、紧急性的用工缺口，应对订单周期波动。

④公司属于非标自动化智能装备制造制造商，由于是定制化设备，不同年份接到的客户订单工艺要求不同，所需的零部件差异极大。供应商排名的年度波动，往往与大型项目的集中采购密切相关。当某一供应商因特定项目获得大额订单时，其排名可能在当年有所攀升；而一旦项目结束、采购需求回落，该供应商的位次便会下滑。如 2024 年供应商 12，2025 年供应商 3。

（三）说明公司近两年客户和供应商有无重叠，销售和采购业务有无第三方收付款情况，如有，说明涉及主体、交易内容、交易背景及商业合理性、相关采购和销售业务是否真实、会计处理是否准确；

近两年客户和供应商重叠情况如下：

单位：万元

序号	主体名称	年份	作为客户销售金额	作为客户销售内容	作为供应商采购金额	作为供应商采购内容	商业合理性说明
1	客户 34	2025 年	525.66	热压机	6.19	非标件模组	该公司有 CNC 加工中心，符合成为公司供应商要求，公司向偶然采购非标件模组，具备合理性
2	客户 35	2025 年	448.61	IC 等	1,375.37	PCBA	由客户指定香港嘉洋向客户 35 出售作为生产公司原材料保护板子件的电子料，客户 35 将电子料及其他材料生产保护板供给越南嘉洋
3	客户 36	2025 年	2.64	五金件	5.63	胶壳	由东莞嘉洋向客户 36 供应生产胶壳的五金件；客户 36 搭配塑胶

序号	主体名称	年份	作为客户销售金额	作为客户销售内容	作为供应商采购金额	作为供应商采购内容	商业合理性说明
							原料制成胶壳，供货越南嘉洋
4	客户 37	2025 年	2.84	BQ 等材料	217.79	保护板	由东莞嘉洋采购 BQ 等材料，然后销售给客户 37，再由客户 37 加工成保护板供给东莞嘉洋
5	客户 38	2025 年	0.36	BQ 等材料	771.53	保护板	由东莞嘉洋采购 BQ 等材料，然后销售给客户 38，再由客户 38 加工成保护板供给东莞嘉洋
6	客户 35	2024 年	291.72	IC 等	282.59	PCBA	由客户指定香港嘉洋向客户 35 出售作为生产公司原材料保护板子件的电子料，客户 35 将电子料及其他材料生产保护板供给越南嘉洋
7	客户 37	2024 年	1.61	BQ 等材料	6.02	保护板	由东莞嘉洋采购 BQ 等材料，然后销售给客户 37，再由客户 37 加工成保护板供给东莞嘉洋
8	客户 38	2024 年	0.75	BQ 等材料	98.94	保护板	由东莞嘉洋采购 BQ 等材料，然后销售给客户 38，再由客户 38 加工成保护板供给东莞嘉洋
合计			1,280.56		2,764.06		

以上销售和采购业务无第三方收付款情况。

公司向同一交易对手采购和销售不是相同类产品时，两项业务在形态、用途及流转环节上相互独立，具备真实的商业实质。

在公司产品制造业中，公司向同一单位既采购稀缺零星零部件材料，又销售整体设备或者关键模组。由于采购的模块和销售的设备在形态和用途上完全不同，属于独立购销交易。公司在转让商品前拥有控制权，承担主要责任、存货风险并享有定价权，这种非同类产品的双向交易均采用总额法确认收入，符合会计准则的规定。公司采购和销售的产品不同，且企业在销售环节独立承担了主要责任、存货风险并拥有定价权，就不属于代理类交易，公司采用总额法确认收入，符合会计准则规定。

其中，客户 35 是越南嘉洋公司的供应商。嘉洋公司 2025 年 6 月起通过香港嘉洋主体向客户 35 销售关键元器件（如 IC、PCB、电阻电容等），客户 35 通过加工增值为 PCBA 后销售给越南嘉洋。客户 35 一直供应越南嘉洋 PCBA，销售模式未发生重大变动。

在合并层面，香港嘉洋销售原材料给客户 35、以及客户 35 销售 PCBA 给越南嘉洋的交易属于集团与外部第三方的交易。

经分析，客户 35 在将 PCBA 销售给越南嘉洋前，通过以下方式拥有控制权：
①自主整合资源：主导大部分物料的采购。
②主导生产：负责将百余种原材料通过复杂工序转化为 PCBA。
③承担主要风险：承担生产过程中的效率、良率及大部分存货风险。
④拥有定价自主权：作为越南嘉洋的直接供应商，其销售价格已涵盖全部成本、风险及合理利润。

综合考虑到香港嘉洋销售原材料业务、越南嘉洋与客户 35 模式未变且采购额远超对其的销售额、PCBA 含显著加工增值等因素，从合并报表角度分析，按总额法确认收入是恰当的。

嘉洋公司对供应商客户 36、客户 37、客户 38 采购胶壳、保护板、PCBA，并向上述供应商零星销售五金件、BQ 材料。原材料的毁损灭失风险于交付时点转移至上述供应商，上述供应商采购该类原材料后，投入人工、设备折旧、水电辅料等制造费用，经 SMT 贴片、焊接、性能检测等工序，将零散电子元器件加工为可直接装配进电池包的锂电池保护板等成品；加工完工后，将保护板等成品销售给嘉洋公司，采购金额较大，而对该类供应商的销售为零星销售五金件、BQ 材料，在原材料中占比较小，故销售金额较小。

嘉洋公司向上述供应商零星销售五金件、BQ 等材料，自主确定销售价格，承担原材料持有期间全部风险，货物交付时控制权发生转移，属于原材料交易的主要责任人，全额确认材料销售收入。

上述供应商销售锂电池保护板等成品，供应商购买原材料后自主开展生产加工，主导成品制造流程，承担原材料损毁、售后质保等全部经营风险，转让成品前完整控制库存商品，属于成品交易的主要责任人，全额确认产品销售收入。

两段交易均满足先取得商品控制权再对外转让的总额法判定条件，且属于两类不同的产品，两项业务在形态、用途及流转环节上相互独立，双方各自承担交易各环节的风险。因此采用总额法核算收入，符合企业会计准则规定。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

（一）核查程序

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；

2、获取上市公司近两年前十大客户清单、前十大供应商清单，查阅近两年前十大客户的年度报告、企查查报告等公开信息，查阅前十大供应商的企查查报告等公开信息；了解前十大客户的主营业务和行业地位，了解前十大供应商的履约保障能力；

3、查阅上市公司 2025 年年度报告及审计报告，了解收入确认的具体方法；抽查前十大客户的主要合同及收入确认依据；

4、取得上市公司 2025 年收入成本明细，对收入波动情况进行分析；抽查 2025 年主要客户和供应商的收入确认及采购入库相关单据，复核销售业务和采购业务的真实性和准确性；

5、取得上市公司 2024 年末和 2025 年末前十大客户的应收账款余额明细表及期后回款明细表；取得 2024 年末和 2025 年末前十大供应商的应付账款和预付账款余额明细及期后付款明细表；

6、查阅同行业上市公司年度报告，取得上市公司关于毛利率变动情况原因及合理性的说明，分析上市公司与同行业可比公司的毛利率变动趋势是否一致；

7、获取上市公司近两年客户和供应商重叠的明细。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、上市公司已补充披露前十大客户、供应商的相关信息。前十大客户收入确认依据与合同约定的交付验收条件相匹配；近两年前十大客户各类应收账款的期后回款整体情况良好。公司前十大供应商集中度下降系业务结构变化及基建完工所致，具有商业合理性；

2、上市公司销售业务和采购业务均系真实发生，收入确认真实、准确，2025

年度不存在跨期确认收入的情形；

3、上市公司已补充说明毛利率变动的原因及合理性。受客户结构、产品类型、销售规模等因素影响，近两年公司与同行业可比公司毛利率水平有所差异，但整体变动趋势不存在较大异常，具备合理性；

4、上市公司已补充披露客户、供应商的重叠情况，相关采购和销售业务的交易内容、交易背景等具备商业合理性，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

二、关于并购标的

年报和前期公告显示，2024年9月，公司以1.5亿元收购完成深圳市嘉洋电池有限公司（以下简称嘉洋公司）60%股权，嘉洋公司成为公司控股子公司。股权转让款分五期支付且交易设置业绩补偿安排，根据嘉洋公司2024-2026年各年净利润和期末累计实现情况，确定最后两期股权转让款各1500万元有无调整及交易对方期末补偿金额。嘉洋公司主要从事消费电子类产品电池pack的研发、生产和销售，2023-2025年，嘉洋公司实现净利润6,792.88万元、3,223.57万元和3,560.23万元，近两年业绩承诺完成率97.23%和98.9%，公司本年调整并支付第四期股权转让款1,458.44万元。公司2025年消费类锂离子电池业务实现营业收入2.84亿元，占比40.63%，同比增长554.56%，毛利率27%，增加7.39个百分点。

请公司：（1）结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司2025年收入和毛利增长的原因和合理性、和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及具体情况、内部交易合并抵消会计处理及准确性、有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；（2）结合嘉洋公司近两年经审计利润表主要数据及影响和变动原因分析，说明嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；（3）说明并购嘉洋公司形成商誉所在资产组现金流折现评估的具体过程，评估方法、盈利预测数据及主要参数选取同资产购买时评估情况有无差异及合理性，商誉减值测试是否考虑近两年嘉洋公司业绩大幅下滑影响、商誉减值测试过程和结果是否审慎、准确。请评估机构对前述事项发表意见；（4）结合嘉洋公司所在行业景气度、新签订单毛利及在手订单执行情况、必要

成本费用开支及影响等，说明嘉洋公司 2026 年业绩承诺实现有无重大不确定性风险，预计对公司最后一期股权转让款支付、承诺期结束是否触发业绩补偿等方面的影响。

一、公司说明

(一) 结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司 2025 年收入和毛利增长的原因和合理性、和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及具体情况、内部交易合并抵消会计处理及准确性、有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；

1、嘉洋公司近两年前十大客户情况以及 2025 年收入和毛利增长的原因和合理性：

(1) 2025 年度嘉洋公司前十大销售客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售订单内容	2025 年收入	2025 年毛利率	是否新增客户
1	客户 2	锂离子电池 pack	10,246.23	17.78%	否
2	客户 3	锂离子电池 pack	7,375.93	23.02%	否
3	客户 8	锂离子电池 pack	2,493.37	35.22%	否
4	客户 9	锂离子电池 pack	1,522.63	39.41%	否
5	客户 10	锂离子电池 pack	845.85	22.91%	是
6	客户 39	锂离子电池 pack	782.34	23.56%	否
7	客户 40	锂离子电池 pack	771.92	19.80%	否
8	客户 35	IC	448.61	25.18%	否
9	客户 41	锂离子电池 pack	392.58	15.98%	是
10	客户 42	锂离子电池 pack	322.93	26.70%	否
合计			25,202.39		

(2) 2024 年度嘉洋公司前十大销售客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售订单内容	2024 年收入	2024 年毛利率	是否新增客户
1	客户 3	锂离子电池 pack	13,942.65	20.78%	否
2	客户 2	锂离子电池 pack	4,282.56	18.83%	否
3	客户 8	锂离子电池 pack	2,563.51	16.33%	否

序号	客户名称	销售订单内容	2024 年收入	2024 年毛利率	是否新增客户
4	客户 9	锂离子电池 pack	1,894.19	29.19%	否
5	客户 43	锂离子电池 pack	606.46	1.77%	否
6	客户 39	锂离子电池 pack	590.43	10.72%	否
7	客户 44	锂离子电池 pack	521.92	50.45%	否
8	客户 45	锂离子电池 pack	401.83	6.31%	否
9	客户 40	锂离子电池 pack	269.42	22.73%	否
10	客户 46	锂离子电池 pack	256.79	10.32%	否
合计			25,329.76		

注：2024 年度嘉洋公司前十大销售客户为全年口径。

2025 年度营业收入增长主要系新增 20 家客户并贡献 2,510.84 万元收入。主要得益于企业在技术、渠道、供应链和行业声誉等多方面长期积累。首先，嘉洋公司有行业头部客户的“背书效应”，在锂电池 Pack 行业，切入国际顶级巨头的供应链需要经历极其严苛的供应商资质审核（涉及工厂环境、社会责任、质量控制、技术研发等）。

其次，今年“越南工厂”有全球化供应链布局优势。近年来欧美客户出于供应链安全及关税原因考虑，要求产品原产地为东南亚国家。嘉洋公司的越南工厂，能够直接满足境外新客户对于“海外制造、规避关税/贸易壁垒”的刚性需求。这一海外布局也是吸引新客户的核心筹码，规避地缘政治风险。2025 年越南工厂交付量的提升印证了嘉洋公司具备成熟的跨国生产和交付体系，吸引了许多看重供应链稳定性的境外新客户（尤其是欧美或东南亚本土客户）。

最后，上游原材料（电芯）降价带来的“性价比与商务谈判优势”，2025 年主要原材料电芯价格下降。使得嘉洋公司可以用更具竞争力的报价去承接新客户的订单。

2025 年度嘉洋公司营业收入和毛利的增长具有合理性，是“知名客户背书 + 越南海外产能释放 + 核心原材料成本下降带来的商务优势”共同发力的结果。

2、和同行业可比公司变动趋势是否一致

嘉洋公司主营消费电子类电池 pack 的研发，生产及销售，主要采用 ODM/OEM 模式，与以下可比公司处于同一细分领域。

可比公司	相关业务板块	境外/出口毛利率(2025年报)	数据来源
紫建电子(301121)	消费电子电池出口	28.80%	2025年年度报告
珠海冠宇(688772)	消费电子电池出口	28.59%	2025年年度报告
亿纬锂能(300014)	消费电池整体(含境内)	25.65%	2025年年度报告(营收110.75亿元;公司整体海外毛利率20.21%,未单独拆分消费电子境外毛利率)
豪鹏科技(001283)	消费电子电池出口	21.46%	2025年年度报告
行业平均数	消费电子电池出口	26.13%	
誉辰智能-嘉洋系列	消费电子电池出口	28.60%	本次审计

数据来源:各公司2025年年度报告(均已公开披露)

2025年度,嘉洋公司消费电子电池pack出口业务的毛利率为28.60%。同行业可比公司公开披露的2025年年报数据的毛利率区间为21.46%-28.80%,平均值为26.13%。嘉洋公司的毛利率水平与同行业可比公司相比不存在异常。

3、公司向嘉洋公司销售产品的具体情况、内部交易合并抵消会计处理

(1)公司向嘉洋公司销售成品测试机、半自动底壳镭雕机等设备,用于越南新项目的生产,合同金额为67.82万美元,折合人民币472.91万元,收款条件为预收30%,货到30%,验收30%,质保10%,销售明细如下:

单位:万美元

销售内容	数量	金额	是否确认收入
焊接机等	5.00	13.75	否
电芯分选机等	6.00	14.65	否
成品测试机等	8.00	38.74	否
半自动底壳镭雕机	1.00	0.68	否
合计	20.00	67.82	

以上设备公司于2025年7-9月已发货,由于未达到验收条件,公司未确认营业收入,计入发出商品。嘉洋公司收到货后计入在建工程。

上述内部交易在合并层面抵消会计处理人民币金额及分录如下:

借:应付账款 328.33万元

 合同负债 143.97万元

贷:存货-发出商品 389.59万元

 在建工程 82.71万元

(2) 公司向嘉洋公司销售配件、增值及服务，合同金额为 52.19 万元,本期实现营业收入 5.78 万元，未实现内部交易损益为 1.12 万元。

上述内部交易在合并层面抵消会计处理人民币金额及分录如下：

借：主营业务收入 5.78 万元

贷：主营业务成本 4.66 万元

存货 1.12 万元

公司严格按照会计准则处理与嘉洋公司内部交易，合并抵消会计处理准确，无未实现内部交易损益抵消不充分的情形。

(二) 结合嘉洋公司近两年经审计利润表主要数据及影响和变动原因分析，说明嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；

1、嘉洋公司近三年业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2024 较 2023 变动	2025 较 2024 变动
营业收入	51,131.17	28,572.35	29,769.04	-44.12%	4.19%
毛利率	23.89%	24.64%	27.96%	0.75%	3.32%
期间费用	4,104.9	3,176.39	4,223.43	-22.62%	32.96%
净利润	6,792.88	3,223.57	3,564.51	-52.54%	10.58%
非经常性损益	57.49	15.01	4.28		
扣非净利润	6,735.39	3,208.56	3,560.23	-52.36%	10.96%

注：以上毛利率以主营业务收入为口径。

业绩波动原因：

(1) 营业收入变动分析

2023 年至 2025 年，嘉洋公司营业收入分别为 51,131.17 万元、28,572.35 万元和 29,769.04 万元。2024 年度下滑的原因主要是由于下游核心客户的两大主力产品锂离子电池 pack605056 系列、JY64 系列处于更新迭代周期，旧款产品按计划减产退市。其中，锂离子电池 pack605056 系列、JY64 系列 2024 年度营业收入分别为 3,262.13 万元、14,208.80 万元，较 2023 年度营业收入分别下降 9,501.88 万元、10,586.71 万元，而新款产品尚未实现规模化量产，导致 2024 年度订单量出现阶段性下滑。2025 年度小幅回升的原因是公司积极采取应对措施，

加大新客户开拓力度。2025年成功新增20家客户并实现营业收入2,510.84万元，有效对冲了老产品更新迭代周期的影响，带动营业收入同比小幅上涨4.19%。

（2）毛利率变动分析

2023年至2025年，嘉洋公司的毛利率分别为23.89%、24.64%和27.96%，2024年度毛利率较2023年保持平稳。2025年度毛利率较2024年度增长3.32个百分点，核心原因在于：①核心原材料-电芯的成本下降，直接释放了主营业务的利润空间；②高毛利业务占比上升及越南工厂产能释放；③嘉洋公司深耕智能门铃电池等高壁垒细分赛道，对核心客户具备较强的议价能力。

（3）净利润变动分析

2023年至2025年，嘉洋公司扣除非经常性损益后的净利润分别为6,735.39万元、3,208.56万元和3,560.23万元。2024年度有所下滑主要系前述主力产品更迭导致的营业收入规模缩减所致。2025年度稳步回升，2025年扣非净利润同比增长10.96%，增速高于营业收入增速（4.19%）。这主要得益于原材料降价及海外客户高毛利项目放量带来的综合毛利率提升，其正向贡献超越了当年因新项目前期投入、全球化布局导致的期间费用增长（32.96%），从而带动盈利能力整体回升。

2、非经常性损益构成如下：

单位：万元

非经常性损益项目	2025年金额	2024年金额
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-1.40	0.11
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	10.91	1.03
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	0.14	-
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	-	-
对外委托贷款取得的损益	-	-
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而产生的各项财产损失	-	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-

非经常性损益项目	2025 年金额	2024 年金额
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-
非货币性资产交换损益	-	-
债务重组损益	-	-
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用，如安置职工的支出等	-	-
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响	-	-
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用	-	-
对于现金结算的股份支付，在可行权日之后，应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益	-	-
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	-	-
交易价格显失公允的交易产生的收益	-	-
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-	-
受托经营取得的托管费收入	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-16.25	2.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	20.67	-
减：所得税影响额	-0.94	-0.86
少数股东权益影响额（税后）	-	-
合计	15.01	4.28

非经常性损益对承诺业绩的影响如下：

单位：万元

项目	业绩承诺完成情况					
	2025 年度			2024 年度		
	承诺业绩	实际业绩	完成率 (%)	承诺业绩	实际业绩	完成率 (%)
深圳市嘉洋电池股份有限公司	3,600.00	3,560.23	98.90	3,300.00	3,208.56	97.23

2023 年至 2025 年，嘉洋公司的非经常性损益分别为 57.49 万元、15.01 万元和 4.28 万元，占利润的比例分别为 0.80%、0.47%和 0.12%，占比较小，对承诺业绩的影响金额较小。

（三）说明并购嘉洋公司形成商誉所在资产组现金流折现评估的具体过程，评估方法、盈利预测数据及主要参数选取同资产购买时评估情况有无差异及合理性，商誉减值测试是否考虑近两年嘉洋公司业绩大幅下滑影响、商誉减值测试过程和结果是否审慎、准确。请评估机构对前述事项发表意见；

1、商誉所在资产组现金流折现评估方法和具体过程

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，可收回金额等于资产预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额孰高者。在已确信包含商誉的相关资产组公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过评估对象账面价值时，并通过减值测试的前提下，可以以该金额为依据确定评估结论。

本次商誉减值测试，公司采用预计未来现金流量现值的方法对资产组的可回收金额进行评估。根据资产组的具体经营情况及特点，公司编制预测未来五年现金流量，预测期以后的现金流量维持不变。对未来现金流量的现值进行预计时，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标编制预测资产组未来现金流量，同时选择确定恰当的折现率后，根据现金流折现估值模型确定未来现金流量的现值。

2、2025年商誉减值测试关键参数

根据历史收入成本费用，在行业市场调研、分析的基础上，公司预测未来5年的经营情况，2025年商誉减值测试关键参数如下：

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	永续期
营业收入增长率	7.36%	6.91%	6.92%	6.92%	6.93%	0.00%
毛利率	23.73%	23.49%	23.75%	23.74%	23.91%	23.95%
折现率	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%

(1) 营业收入增长率

嘉洋公司商誉相关资产组近三年2023年-2025年主营业务收入增长率分别为22.99%、-47.34%和4.19%，2024年起嘉洋公司商誉资产组业绩有较大幅度下降，2025年度稍有增长。主要原因是主要客户老产品迭代，新产品未及时上量导致。

嘉洋公司主要从事消费电子类产品电池 pack 的研发、生产和销售，产品广泛应用于智能门铃电池、智能手机、平板电脑、笔记本电脑以及移动电源等消费电子产品中。

在中国市场，近几年消费电子行业的表现非常亮眼。根据中商产业研究院和赛腾股份公告的数据，2023年中国消费电子行业市场规模达到了19201.00亿元人民币，预计2024年将增长至19772.00亿元人民币，年均复合增长率（CAGR）

为 3.33%。中国市场的温和复苏，特别是手机和可穿戴设备市场的回暖，为行业带来了新的增长动力。此外，AI 技术的普及和应用也进一步推动了市场的增长，使得中国在全球消费电子市场中占据了重要地位。从全球来看，2024 年，全球消费电子市场逐渐企稳回暖，AI 技术的创新应用、折叠屏技术的成熟以及高端化趋势推动了新产品迭代和平均售价的提升。2025 年及以后，政策刺激、新场景拓展和供应链优化有望为行业增长提供动力。

2019 年—2023 年，消费电子电池行业市场规模由 103.42GWh 增长至 110.45GWh，期间年复合增长率 1.66%。根据 FortuneInsights 的数据，2023 年全球消费电子行业市场规模达到了 7734.00 亿美元，预计未来几年将继续保持稳健增长。具体而言，从 2024 年到 2032 年，全球消费电子市场将以 7.63% 的年均复合增长率（CAGR）扩张，到 2032 年市场规模预计将增至 14679.40 亿美元。

2025 年，嘉洋公司新增多家客户，越南工厂生产已进入批量交付阶段。基于嘉洋公司资产组近两年业绩下滑的客观事实，综合考虑新老客户订单放量的实际情况，管理层谨慎预测在 2026 年-2030 年期间嘉洋公司资产组营业收入维持较低增长率增长，与行业增长率基本保持一致。

（2）毛利率

嘉洋公司商誉资产组近三年毛利率分别为 24.05%、24.66%和 28.14%。2025 年，商誉相关资产组目前设备规模已基本满足稳定年的生产需求，故随着预测年度收入增加，一定程度上摊薄折旧对毛利率的影响，从而预测年度的毛利率会有一定程度的增长。从整个预测期间来看，毛利率保持相对稳定，与历史年度也无明显差异。

（3）折现率

折现率 r 采用（所得）税前加权平均资本成本（WACCBT）确定，公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

式中： R_e ：权益资本成本； R_d ：负息负债资本成本； T ：所得税率； D/E ：根据市场价值估计的企业的目标债务与股权比率

（4）可收回金额

根据《企业会计准则第8号——资产减值》（2006），“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”在已确信资产公允价值减去处置费用后的净额或者预计未来现金流量的现值其中任何一项数值已经超过所对应的账面价值，并通过减值测试的前提下，可以不必计算另一项数值。

根据预测的未来各年现金净流量按照适用的税前折现率进行折现，商誉所在资产组的预计未来现金流量现值评估值 18,300.00 万元，高于商誉资产组账面价值，本年度无需计提资产减值。

(5) 与收购时的参数对比情况及分析

关键参数	项目	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	永续期
营业收入增长率	本年测试	4.19%	7.36%	6.91%	6.92%	6.92%	6.93%	0.00%
	收购时	5.00%	4.00%	3.00%	2.00%	1.00%	0.00%	0.00%
	增减变化	-0.81%	3.36%	3.91%	4.92%	5.92%	6.93%	0.00%
毛利率	本年测试	28.14%	23.73%	23.49%	23.75%	23.74%	23.91%	23.95%
	收购时	23.00%	23.16%	23.09%	22.98%	22.88%	22.88%	22.88%
	增减变化	5.14%	0.57%	0.40%	0.77%	0.86%	1.03%	1.07%
折现率	本年测试	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%
	收购时	13.20%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%
	增减变化	0.31%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%

注：2025年的本年测试数据为实际实现数，非预测数据；增减变化=本年测试-收购数据，正数表示增加、负数表示减少。

(1) 营业收入增长率

2024年到2026年一季度，嘉洋公司商誉资产组订单金额统计如下：

单位：人民币/万元

2024年（含税）	2025年（含税）	2025年1-3月（含税）	2026年1-3月（含税）
36,300.00	39,600.00	6,200.00	20,200.00

从上表可以看出，嘉洋公司商誉资产组2025年全年签订的合同金额比2024年增加9%，2026年一季度签订的合同金额比2025年同期增长224%。嘉洋公司

商誉资产组在 2024 年业绩进入低谷之后，2025 年有所恢复，从 2026 年一季度签订的订单金额来看，公司管理层预计嘉洋公司商誉资产组在 2026 年的业绩会持续反弹。

本次减值测试预测的营业收入增长率比收购时增长率高，主要是公司考虑了嘉洋公司资产组在 2024 年至 2025 年营业收入的波动情况，在该实际情况的基础上，综合考虑了公司未来发展规划、市场预期、未来行业发展趋势和下游应用行业的发展状况，谨慎参照行业的复合增长率预测确定营业收入增长率，二者差异有合理性。虽然 2026 年一季度订单金额同比增幅较大，但考虑到季节性因素及个别大单影响，公司以行业增速为基准进行谨慎预测，而 2026 年一季度的新签订单也为嘉洋公司资产组的业绩提供了有力支撑，预测数据具备较强的可实现性。

（2）毛利率

本次减值测试预测的毛利率与收购时的预测毛利率稍高，但是无明显差异。为改善毛利率，嘉洋公司进行了多项努力：

嘉洋公司全面提升了产品生产线的自动化水平，优秀的质量控制能力使嘉洋公司逐步取得成本控制优势。

通过建立严格的质量管理体系，产品良品率逐步提高，同时降低单位材料成本。

（3）折现率

在收购时，采用的折现率为税后折现率，而商誉减值测试的折现率为税前折现率，二者计算口径不同，因此存在一定差异。同时，在收购时评估基准日为 2024 年 5 月 31 日，本次商誉减值测试的基准日为 2025 年 12 月 31 日。由于基准日不同，计算折现率的各项市场数据会不一样，本年减值测试的无风险利率、贷款市场报价利率、权益系统风险系数等多项指标都和收购时数据存在差异，也会对折现率的计算结果造成影响。因此，折现率存在差异是合理的。

（四）结合嘉洋公司所在行业景气度、新签订单毛利及在手订单执行情况、必要成本费用开支及影响等，说明嘉洋公司 2026 年业绩承诺实现有无重大不确定性风险，预计对公司最后一期股权转让款支付、承诺期结束是否触发业绩补偿等方面的影响；

（1）嘉洋公司 2026 年业绩承诺实现不存在重大不确定风险

综合宏观行业环境、嘉洋公司核心竞争优势及在手订单执行情况评估，嘉洋公司 2026 年业绩承诺的实现不存在重大不确定性风险。具体分析如下：

①行业景气度的分析

嘉洋公司 PACK 业务主要指消费电子、无人机、电动工具等场景的锂离子电池 PACK，目前呈现出“总量稳步增长、中国企业主导、出海模式转型”的景气态势。结合当前市场数据与行业研报，海外小型 PACK 业务的景气度主要体现在以下几个核心维度：

市场端：出货量稳步攀升，中国企业占据绝对主导，市场规模持续扩容：受智能手机、智能门锁、扫地机器人及无人机等终端需求拉动，全球锂离子电池 pack 出货量保持稳健增长，中国供应链竞争力凸显，在全球电池出货量市场份额极高。中国企业在该领域的断层式领先，为国内小型 PACK 产业链出海提供了强大的底层支撑。

品牌溢价与本地化：为应对关税和成本上升，出海企业正从单纯的商品出口转向品牌出海，通过提升产品附加值来维持利润空间。

海外小型 PACK 业务依然具备较高的景气度，但增长逻辑已从“粗放式的规模扩张”转向“高质量的结构增长”。未来，具备海外仓履约能力、品牌溢价能力、AI 数字化运营能力以及全球合规风控能力的小型 PACK 及终端企业，将在此轮出海转型中获得更大的市场份额。嘉洋公司产品得到国际知名终端客户的认证，建立完善的溯源系统和合规检测体系，也将为嘉洋公司带来较大的市场机会。

②国际贸易环境挑战已通过“产能出海”实现有效对冲

嘉洋公司的主要终端客户大量分布在欧美等海外市场。当前复杂的国际贸易环境（如美国对华加征关税政策）确实给境内直接出口带来了一定合规与成本分摊压力。对此，嘉洋公司积极推进“产品出海”与“产能出海”的双轨战略，加大对越南工厂的投产与扩产力度。目前，越南工厂已成功进入大批量交付阶段，建立了完善的海外运营与海外制造体系。这一布局不仅有效规避了地缘政治与关税壁垒风险，稳定了核心海外优质客户的订单，在全球竞争中获取了新的市场份额。

③核心客户结构优异，主力项目更迭步入成熟量产期

嘉洋公司专注于智能门铃电池 pack 等高壁垒细分赛道，绑定的均为全球头

部优质客户。2024 年客户端主力产品更新迭代导致业绩阶段性下滑，在历经 2025 年的过渡与延后调试后，目前已逐步进入成熟量产期。头部客户极强的市场议价能力和高盈利能力，为嘉洋公司 2026 年业务规模的全面回升提供了保障。

④在手订单规模充裕，2026 年业绩兑现度高

嘉洋公司当前整体经营态势稳健向好。2025 年底在手订单 5,360.91 万元，2026 年 1-5 月份新签订单 21,017.55 万元，嘉洋公司与下游客户保持了长期稳定的合作关系，下游客户通常提前告知预估需求，以便嘉洋公司根据需求提前统筹供应链资源进行备料，待客户下达正式订单后高效生产交货。

2026 年 7-12 月，客户预估的订单需求金额在 2 亿元左右，从上半年的意向订单的转化来看，实际订单金额超过意向订单金额，预计下半年的实际订单金额转化率比较乐观。

充裕且良性增长的在手订单，为嘉洋公司 2026 年业绩承诺的稳健释放提供了坚实的业务抓手。

⑤供应链降本与精细化运营，盈利预期良好

在成本与费用端，嘉洋公司有效推进精细化管理。一方面，受益于上游主要原材料-电芯价格维持低位区间，嘉洋公司采购成本控制优势显著；另一方面，随着越南工厂产能利用率的爬坡，规模效应将进一步摊薄固定折旧与人工支出。综合评估在手订单的执行进度、预期毛利率水平以及各项刚性成本费用的可控性，嘉洋公司整体盈利预期良好，2026 年业绩兑现压力较小。

(2) 预计对最后一期股权转让款支付及业绩补偿的影响

① 对最后一期股权转让款支付的影响

根据各方签署的《股权转让协议》之相关约定，最后一期股权转让款的支付通常挂钩承诺期内标的公司的业绩达成情况或特定合规条款。

鉴于嘉洋公司目前经营状况已摆脱主力产品更迭期的阶段性低谷，核心海外产能平稳释放，在手订单充足，2026 年经营业绩预计将保持稳步增长态势。因此，公司管理层研判认为，最后一期股权转让款的触发条件预计将正常达成，相关款项的支付不存在因嘉洋公司经营恶化或违约而产生重大调整、暂停或纠纷的风险，公司将按照协议约定正常推进支付流程。

② 承诺期结束是否触发业绩补偿的影响

结合嘉洋公司 2025 年实际完成的经营业绩、2026 年目前的订单覆盖率以及

管理层对各项成本费用的测算，预计嘉洋公司在承诺期结束时，能够如期达成既定的累计业绩承诺目标，不会触发业绩补偿条款。

公司管理层及评估机构将持续密切关注外部宏观贸易环境的变化以及在手订单的滚动交付进展。通过优化全球供应链配置、确保新老项目平稳交替、严控期间费用，全力保障嘉洋公司稳健经营，维护上市公司及全体股东的利益。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

- 1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；
- 2、获取嘉洋公司近两年前十大客户清单，了解与前十大客户的交易情况；获取嘉洋公司同行业可比上市公司的年度报告；获取 2025 年度嘉洋公司的收入成本明细表；
- 3、获取嘉洋公司 2023 年-2025 年利润表，分析嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；
- 4、获取《深圳市誉辰智能装备股份有限公司拟进行合并对价分摊涉及的合并深圳市嘉洋电池有限公司取得的可辨认资产、负债及或有负债所形成的可辨认净资产评估项目资产评估报告》（中和评报字（2024）第 SZV1042 号），了解并购嘉洋公司形成商誉所在资产组现金流折现评估的具体过程，分析评估方法、盈利预测数据及主要参数选取理由；取得上市公司 2025 年年度报告、审计报告以及《深圳市誉辰智能装备股份有限公司拟以财务报告为目的商誉减值测试涉及的合并深圳市嘉洋电池股份有限公司形成的包含商誉相关资产组可收回金额资产评估报告》（深亿通评报字（2026）第 1147 号），了解年审会计师商誉减值测试的过程及结果；
- 5、获取嘉洋电池新签订单、在手订单等明细，就嘉洋公司 2026 年业绩承诺实现的可能性对上市公司高管进行访谈。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、嘉洋公司 2025 年度营业收入和毛利增长主要系境外拓展、成本下降等综合因素所致，嘉洋公司毛利率水平与同行业可比公司相同业务的毛利率区间相比不存在异常；

2、2025 年度，上市公司向嘉洋公司销售成品测试机、半自动底壳镗雕机等设备以及部分配件，内部交易已按照会计准则进行合并抵消；

3、根据访谈，会计师对并购形成的商誉减值测试已充分考虑并吸收了近两年嘉洋公司业绩下滑的影响，商誉减值测试的过程和结果审慎、准确；

4、结合嘉洋公司 2025 年实际完成的经营业绩、2026 年目前的在手订单明细，上市公司预计嘉洋公司在承诺期结束时能实现累计业绩承诺目标。

三、关于应收款项

年报显示，公司应收账款期末余额 3.5 亿元，同比下降 13.37%，其中，账龄 1 年以上应收账款占比 46.86%，单项计提坏账准备余额合计 448.69 万元，主要系两客户破产清算款项预计无法收回；账龄组合计提坏账准备余额 7,994.37 万元，计提比例 23.16%，占比提升 13.38 个百分点，1 年以内及 2-3 年账龄应收账款坏账计提比例有所下降。应收票据期末余额 2,982.79 万元，组合计提坏账准备余额 61.12 万元，期末未终止确认银行承兑票据金额 3,380.74 万元。应收款项融资期末余额 1.53 亿元，同比增长 292%。合同资产应收质保金期末余额 6,510.63 万元，同比增长 15.12%，坏账准备余额 305.92 万元，计提比例 4.7%。

请公司：（1）列示本年回款前十名客户名称、回款金额、对应销售内容和金额、收入确认时间及准确性依据、前期挂账应收款时间及金额、坏账准备计提及其充分性和及时性情况、剩余应收款项金额；（2）公司组合计提坏账比例的测算过程、部分账龄计提比例下降的原因，本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及驱动因素、是否存在以往年度坏账计提不充分情形，公司单项计提坏账对应客户、销售内容及收入确认准确性、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果；（3）说明应收票据和应收款项融资的具体构成、划分依据及其合理性、是否存在因划分不准确导致减值计提不充分情形，未终止确认应收票据开票方及交易背景、票据背书或贴现具体情况及相关会计处理、和应收票据等科目的勾稽关系，应收票据坏账计提测算过程、计提比例是否

充分，本年应收款项融资大幅增长的原因及对应客户和收入实现情况；（4）公司应收质保金是否均在合同约定质保期内、有无应转应收账款但未转入情形，公司合同资产坏账计提比例确定过程和依据、和同行业可比公司计提比例异同情况及合理性；（5）结合公司目前逾期应收款项的对应客户、逾期原因、时间和金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和客户履约保障等，说明公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性，并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分。

一、公司说明

(一) 列示本年回款前十名客户名称、回款金额、对应销售内容和金额、收入确认时间及准确性依据、前期挂账应收款时间及金额、坏账准备计提及其充分性和及时性情况、剩余应收款项金额；

单位：万元

排名	客户名称-集团	年度	销售内容	收入金额	销售含税金额	2025年前预收金额	2025年度回款	应收账款及合同资产2025年年初余额	2025年末应收账款余额	2025年末合同资产余额
1	客户 1	2023 年度及以前	锂电设备、配件增值及改造	9,227.57	10,427.16	8,158.29	1,737.83	2,268.86	531.04	-
		2024 年		9,936.96	11,236.60	7,251.40	2,725.39	3,985.21	1,259.81	-
		2025 年		22,856.35	25,813.52	6,461.79	9,526.22	-	5,691.07	4,134.44
		小计		42,020.88	47,477.28	21,871.48	13,989.44	6,254.07	7,481.92	4,134.44
2	客户 2	2024 年	锂离子 pack 电池	688.39	688.39	-	688.39	688.39	-	-
		2025 年		10,246.23	10,246.23	-	7,659.57	-	2,586.67	-
		小计		10,934.63	10,934.63	-	8,347.96	688.39	2,586.67	-
3	客户 3	2024 年	锂离子 pack 电池	1,869.99	1,869.99	-	1,869.99	2,067.07	-	-
		2025 年		7,375.93	7,375.93	-	4,514.41	-	2,861.52	-
		小计		9,245.92	9,245.92	-	6,384.40	2,067.07	2,861.52	-
4	客户 5	2023 年度及以	锂电设备、配件增值及改造	19,135.52	21,623.14	17,035.52	3,607.76	4,843.90	979.86	-

排名	客户名称-集团	年度	销售内容	收入金额	销售含税金额	2025年前预收金额	2025年度回款	应收账款及合同资产2025年年初余额	2025年末应收账款余额	2025年末合同资产余额
		前								
		2024年		4,591.52	5,202.32	3,101.35	1,575.28	2,110.17	525.69	-
		2025年		4,323.26	4,885.29	2,858.06	1,189.82	-	400.94	436.46
		小计		28,050.31	31,710.74	22,994.93	6,372.86	6,954.07	1,906.49	436.46
5	客户 13	2023年度及以前	锂电设备、配件增值及改造	15,215.74	17,193.79	13,648.95	1,503.13	3,594.83	2,041.71	-
		2024年		8,591.97	9,708.92	6,080.30	2,596.37	3,628.62	1,027.76	4.50
		2025年		387.95	438.39	111.28	123.22	-	178.61	25.27
		小计		24,195.66	27,341.10	19,840.54	4,222.72	7,223.45	3,248.07	29.77
6	客户 14	2023年度及以前	锂电设备、配件增值及改造	9,992.09	11,291.07	7,287.97	2,385.25	4,032.24	1,617.84	-
		2024年		7,019.98	7,932.58	6,228.51	1,351.85	1,704.06	352.21	-
		2025年		531.24	600.30	367.01	173.97	-	47.12	12.20
		小计		17,543.32	19,823.95	13,883.50	3,911.08	5,736.31	2,017.17	12.20
7	客户 15	2023年度及以前	锂电设备、配件增值及改造	6,500.41	7,345.46	5,547.12	1,793.54	1,798.34	4.80	-
		2024年		4,530.97	5,120.00	2,921.18	986.60	2,198.82	1,212.22	-
		2025年		61.84	69.88	-	40.59	-	29.29	-

排名	客户名称-集团	年度	销售内容	收入金额	销售含税金额	2025年前预收金额	2025年度回款	应收账款及合同资产2025年年初余额	2025年末应收账款余额	2025年末合同资产余额
		小计		11,093.22	12,535.34	8,468.30	2,820.73	3,997.16	1,246.31	-
8	客户 8	2024 年	锂离子 pack 电池	555.17	555.17	-	555.17	555.17	-	-
		2025 年		2,493.37	2,493.37	-	1,670.74	-	822.63	-
		小计		3,048.54	3,048.54	-	2,225.91	555.17	822.63	-
9	客户 47	2025 年	光伏彩色化与综合利用深圳基地项目生产线辅助设备	134.21	2,960.84	-	2,164.75	-	500.00	296.08
10	客户 4	2025 年	锂电设备	4,398.23	4,970.00	3,479.00	1,242.50	-	-	248.50
	合计			150,664.90	170,048.32	90,537.75	51,682.35	33,475.69	22,670.77	5,157.45

前十大回款客户账龄情况表如下：

单位：万元

序号	前十大回款客户名称	应收账款及合同资产 2025 年末余额	账龄
1	客户 1	9,825.51	1 年以内
		1,259.81	1-2 年
		529.82	2-3 年
		1.22	3 年以上
	小计	11,616.36	

序号	前十大回款客户名称	应收账款及合同资产 2025 年末余额	账龄
2	客户 2	2,586.67	1 年以内
3	客户 3	2,861.52	1 年以内
4	客户 13	203.88	1 年以内
		1,034.62	1-2 年
		2,003.02	2-3 年
		36.32	3 年以上
	小计	3,277.84	
5	客户 5	837.40	1 年以内
		525.69	1-2 年
		975.36	2-3 年
		4.50	3 年以上
	小计	2,342.95	
6	客户 14	59.32	1 年以内
		353.85	1-2 年
		1,516.79	2-3 年
		99.41	3 年以上
	小计	2,029.37	
7	客户 15	29.29	1 年以内
		1,212.22	1-2 年

序号	前十大回款客户名称	应收账款及合同资产 2025 年末余额	账龄
		4.80	3 年以上
	小计	1,246.31	
8	客户 8	822.63	1 年以内
9	客户 47	796.08	1 年以内
10	客户 4	248.50	1 年以内
合计		27,828.23	

2025 年回款前十大客户对应回款金额最大订单及 2025 年单笔回款金额前十的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025 年前预收金额	2025 年回款金额	2025 年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
1	客户 1	客户 28	****	包膜设备/氦检机	2023 年	2023 年 12 月	是	2024 年 1 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	1,087.60	1,228.99	614.49	368.70	245.80	取得客户出具的验收单后确认	一致
2	客户 2	客户 2	****	锂离子电池 pack	2024 年	2024 年 12 月 2025 年 01 月 /2025 年 2 月 /2025 年 3 月	否	2024 年 12 月 2025 年 01 月 /2025 年 2 月 /2025 年 3 月	2024 年 12 月 /2025 年 01 月 /2025 年 2 月 /2025 年 3 月	2024 年 12 月 /2025 年 01 月 /2025 年 2 月 /2025 年 3 月	528.49	528.49	58.52	469.97	-	出口报关单 FOB 确认	一致
3	客户 3	客户 3	****	锂离子电池	2024 年	2024 年 11 月 /2024 年	否	2024 年 11 月 /2024 年	2024 年 11 月 /2024 年	2024 年 11 月 /2024 年	655.88	655.88	515.43	140.46	-	出口报关单 FOB 确	一致

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025年前预收金额	2025年回款金额	2025年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性	
				pack		12月/2025年01月		年01月	12月/2025年01月	12月/2025年01月						认		
4	客户5	客户30	****	注射液	2023年	2023年8月/2023年9月	是	2023年9月/2023年10月	2024年8月	2024年8月	3,032.74	3,427.00	2,056.20	1,028.10	342.70	取得客户出具的验收单后确认	一致	
		客户23	****	注射液	2022年	2023年05月	是	2023年6月	2023年10月	2023年10月	2,046.02	2,312.00	1,387.20	693.60	231.20	取得客户出具的验收单后确认	一致	
5	客户13	客户13	****	包膜设备/注射液机等	2022年	2022年10月/2022年11月/2022年12月	是	2022年11月/2022年12月/2023年1月	2024年2月/2024年3月/2024年5月/2024年6月	2024年2月/2024年3月/2024年5月/2024年6月		8,503.54	9,609.00	6,053.30	2,591.80	963.90	取得客户出具的验收单后确认	一致
		客户13	****	包膜机/注射液机等	2021年	2022年4月/2022年5月	是	2022年5月/2022年6月	2023年06月/2023年8月	2023年06月/2023年8月	12,543.62	14,224.29	12,127.67	674.18	1,422.43	取得客户出具的验收单后确认	一致	
		客户13	****	注射液/包膜设备	2020年	2021年4月/2021年5月/2022年1月/2022年9月	是	2021年5月/2021年6月/2022年2月/2022年10月	2023年09月	2023年09月	1,822.90	2,059.88	1,029.94	823.95	205.99	取得客户出具的验收单后确认	一致	
6	客户14	客户48	****	包膜设备/注射液	2023年	2023年05月	是	2023年6月	2023年12月	2023年12月	4,191.15	4,736.00	2,841.60	1,420.80	473.60	取得客户出具的验收	一致	

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025年前预收金额	2025年回款金额	2025年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
				机等												单后确认	
		客户29	****	热压机	2022年	2023年5月	是	2023年6月	2024年5月	2024年5月	2,088.50	2,360.00	1,416.00	708.00	236.00	取得客户出具的验收单后确认	一致
7	客户15	客户49	****	注液机/包膜设备/氦检机	2022年	2022年12月/2023年1月	是	2023年1月/2023年2月	2023年09月	2023年09月	1,646.02	1,860.00	1,116.00	744.00	-	取得客户出具的验收单后确认	一致
8	客户8	客户8	****	锂离子电池 pack	2025年	2025年9月/2025年10月	否	2025年9月/2025年10月	2025年9月/2025年10月	2025年9月/2025年10月	27.57	27.57	-	27.57	-	出口报关单 FOB 确认	一致
9	客户9	客户9	****	锂离子电池 pack	2024年	2024年10月/2024年11月/2024年12月/2025年1月-5月	否	2024年10月/2024年11月/2024年12月/2025年1月-5月	2024年10月/2024年11月/2024年12月/2025年1月-5月	2024年10月/2024年11月/2024年12月/2025年1月-5月	305.09	305.09	76.89	228.20	-	出口报关单 FOB 确认	一致
10	客户50	客户50	****	氦检机	2022年	2023年03月/2023年4月	是	2023年04月/2023年5月	2023年11月	2023年11月	1,093.81	1,236.00	741.60	370.80	123.60	取得客户出具的验收单后确认	一致
11	客户4	客户4	****	包膜设备	2022年	2023年06月/2023年9月/2023年	是	2023年07月/2023年10月/2023年11月/2024年7	2025年06月	2025年06月	4,398.23	4,970.00	3,479.00	1,242.50	248.50	取得客户出具的验收单后确认	一致

序号	客户集团	客户名称	订单号码	销售内容	订单签署年份	送货时间	是否需要安装调试	初验时间	终验时间	收入确认时间	收入金额	收入对应的含税销售金额	2025年前预收金额	2025年回款金额	2025年应收账款及合同资产余额	收入确认依据	验收条款的匹配性
						10月 /2024年 6月		月									
	合计										43,971.16	49,540.20	33,513.85	11,532.63	4,493.71		

注：以上回款是直接回款，无第三方回款。

本公司有两大业务板块，一是研发、生产和销售锂电设备，二是研发、生产和销售消费类电池 pack。依据公司自身的经营模式和结算方式，各类业务销售收入确认的具体方法如下：

锂电设备销售业务

本公司锂电设备销售业务属于在某一时点履行的履约义务。

①、设备及增值改造产品：合同中约定需要在客户处安装调试，在客户现场安装调试完成，验收合格后确认收入；合同中约定仅需检验交付，交付的设备及相关配件：按照合同确认的发货时间发货，经买方对产品数量、型号、规格及包装状态进行检验并接受产品后确认收入。

②、配件产品：按照合同确认的发货时间发货，不再保留该货物的继续管理权，也不对该货物实施控制，货物的主要风险和报酬转移给买方，与交易相关的经济利益能够流入企业时，根据合同约定的价款确认收入。

③、出口销售：设备及增值改造产品：合同中约定需要在客户处安装调试，在客户现场安装调试完成，验收合格后确认收入；合同中约定仅需检验交付，交付的设备及相关配件：按照合同确认的发货时间发货，经买方对产品数量、型号、规格及包装状态进行检验并接受产品后确认收入；配件产品：向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口，在出口报关完成后确认收入。

消费类电池销售业务：

本公司消费类电池销售业务属于在某一时点履行的履约义务。

①、内销：在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

②、出口销售：向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口，在出口报关完成后确认收入。

公司上述客户各笔订单严格按照收入确认的具体方法执行，收入确认符合合同约定及会计准则要求。

(二) 公司组合计提坏账比例的测算过程、部分账龄计提比例下降的原因，本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及驱动因素、是否存在以往年度坏账

计提不充分情形，公司单项计提坏账对应客户、销售内容及收入确认准确性、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果；

1、公司组合计提坏账比例的测算过程、部分账龄计提比例下降的原因

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。分别计算应收账款（不含质保金）、质保金的预期信用损失率和预期信用损失；最后合并计算应收账款（不含质保金）和质保金转入应收账款的预期信用损失。

①誉辰公司应收账款组合计提坏账比例的测算过程（不含嘉洋公司）

第一步：观察并汇总近 4 年应收账款（不含质保金）、质保金的账龄分布情况

应收账款账龄（不含质保金）明细如下：

单元：万元

账龄	2022年	2023年	2024年	2025年
1年以内	13,903.61	22,359.58	12,126.08	8,978.35
1-2年	218.25	2,346.66	11,672.07	2,298.76
2-3年	8.48	95.38	320.62	2,497.99
3-4年	6.49	5.18	83.06	123.66
4年以上	30.54	0.85	0.85	83.90
合计	14,167.37	24,807.64	24,202.68	13,982.66

注：上述应收账款余额不含单项计提金额，下同

质保金账龄明细如下：

单元：万元

账龄	2022年	2023年	2024年	2025年
1年以内	9,774.61	16,329.49	5,654.54	6,510.63
1-2年	1,845.70	5,404.79	9,700.90	4,484.25
2-3年	63.38	307.28	729.34	5,592.16
3-4年	29.25	40.00	269.77	381.54
4年以上	60.56	28.65	4.06	273.83

账龄	2022年	2023年	2024年	2025年
合计	11,773.51	22,110.21	16,358.61	17,242.40

第二步：计算各账龄段平均迁徙率

迁徙率为一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的比例。平均迁徙率的计算以一个周期内的历史迁徙率为基础，历史迁徙率即上一年度账龄迁徙至下一年度账龄比重。报告期各期，誉辰公司的平均迁徙率结果如下：

应收账款（不含质保金）迁徙率

账龄迁徙率	2022-2023	2023-2024	2024-2025年	平均迁徙率	编号
1年以内	16.88%	52.20%	18.96%	29.35%	A
1-2年	43.70%	13.66%	21.40%	26.26%	B
2-3年	61.07%	87.08%	38.57%	62.24%	C
3-4年	100%	100%	100%	100%	D
4年以上	100%	100%	100%	100%	E

质保金迁徙率

账龄迁徙率	2022-2023	2023-2024	2024-2025年	平均迁徙率	编号
1年以内	55.29%	59.41%	79.30%	64.67%	A
1-2年	16.65%	13.49%	57.65%	29.26%	B
2-3年	63.11%	87.79%	52.31%	67.74%	C
3-4年	100%	100%	100%	100%	D
4年以上	100%	100%	100%	100%	E

第三步：分别计算本期应收账款（不含质保金）和质保金的违约损失率

预期信用损失率=历史损失率*(1+前瞻性调整因素)，历史损失率根据平均迁徙率计算，前瞻性调整因素会根据以往经验和判断调整，报告期内，公司按预期信用损失模型测算的预期信用损失率如下：

应收账款（不含质保金）预期信用损失率

账龄	计算公式	历史损失率	预期信用损失率
1年以内	A*B*C*D*E	4.81%	4.81%
1-2年	B*C*D*E	16.34%	16.34%
2-3年	C*D*E	62.24%	62.24%

账龄	计算公式	历史损失率	预期信用损失率
3年以上	D*E	100.00%	100.00%

质保金预期信用损失率

账龄	计算公式	历史损失率	预期信用损失率
1年以内	A*B*C*D*E	12.82%	4.70%
1-2年	B*C*D*E	19.82%	18.84%
2-3年	C*D*E	67.74%	67.74%
3年以上	D*E	100%	100.00%

前瞻性调整的合理性：公司依据宏观经济周期波动对客户信用评级（头部客户客户1的2025年收入、净利润同比大幅度增长，公司获得该客户订单占公司业务占比同比增长，主体信用评级维持AAA）、行业景气度与订单质量提升（截至2026年3月31日公司在手订单超20亿元；新增订单客户以头部电池企业或优质海外客户为主，优质客户数量增加）、公司期后回款数据趋好（质保金2025年度期后回款率5.55%，较2024年同期5.32%提高0.23个百分点）、以及公司历史数据及同行业数据（同行业合同资产预期信用损失率为4.83%）等综合因素，公司对客户的质保金1年以内预期信用损失率进行了8.12%下调修正，最终1年以内质保金（即合同资产）预期信用损失率比例4.70%。处于同行业可比公司3%-5.61%的合理区间内，与行业平均水平接近；对应收账款质保金1-2年账龄段预期信用损失率进行了0.98%的下调，2-3年及3年以上不予下调，最终2025年同行业应收账款账龄组合合计计提比例在10.31%-22.83%区间，调整后公司应收账款预期信用损失率23.16%处于行业正常水平。

公司按照预期信用损失率和账龄法计提的应收账款（不含质保金）坏账损失金额如下：

账龄	2025年应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失率 坏账准备金额
1年以内	8,978.35	4.81%	431.49
1-2年	2,298.76	16.34%	375.65
2-3年	2,497.99	62.24%	1,554.75
3年以上	207.56	100.00%	207.56
合计	13,982.66	18.38%	2,569.45

公司按照预期信用损失率和账龄法计提的质保金坏账损失金额如下：

账龄	2025年质保金余额	预期信用损失率	预期信用损失率坏账准备金额	备注
1年以内	6,510.63	4.70%	305.92	1年以内为合同资产
1-2年	4,484.25	18.84%	844.72	1-2年转为应收账款
2-3年	5,592.16	67.74%	3,788.08	2-3年转为应收账款
3年以上	655.37	100.00%	655.37	3年以上转为应收账款
合计	17,242.40	32.44%	5,594.09	

第四步：按账龄合并计算应收账款（不含质保金）和质保金转入应收账款的应收账款余额和预期信用损失率坏账准备金额

账龄	2025年应收账款余额（不含质保金）	2025年质保金转入应收账款余额	2025年应收账款合计余额	2025年应收账款坏账金额（不含质保金）	2025年质保金转入应收账款余额的坏账金额	2025年应收账款合计余额坏账金额
1年以内	8,978.35		8,978.35	431.49		431.49
1-2年	2,298.76	4,484.25	6,783.01	375.65	844.72	1220.37
2-3年	2,497.99	5,592.16	8,090.15	1554.75	3788.08	5342.82
3年以上	207.56	655.37	862.93	207.56	655.37	862.93
合计	13,982.66	10,731.78	24,714.43	2,569.45	5,288.17	7,857.61

②嘉洋公司合并应收账款组合计提坏账比例的测算结果：

账龄	2025年应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失率坏账准备金额
1年以内	9,586.09	1.05%	101.02
1-2年	185.11	10%	18.51
2-3年	34.44	50%	17.22
3年以上	0.00	100%	0.00
合计	9,805.64	1.39%	136.75

注：嘉洋公司是消费电池行业，回款比锂电设备制造好，账龄基本为一年之内，公司按照固定比例计提坏账准备。

③集团组合账龄计提坏账准备表

单位：万元

按账龄计提坏账准备的应收账款	誉辰公司（不含嘉洋公司）	嘉洋公司	集团合并
1年以内	8,978.35	9,586.09	18,564.44
1-2年	6,783.01	185.11	6,968.12
2-3年	8,090.15	34.44	8,124.58
3年以上	862.93	0.00	862.93
合计	24,714.43	9,805.64	34,520.07
按账龄计提的坏账准备			
1年以内	431.49	101.02	532.51
1-2年	1,220.37	18.51	1,238.89
2-3年	5,342.82	17.22	5,360.04
3年以上	862.93	0.00	862.93
合计	7,857.61	136.75	7,994.37
预期信用损失率			
1年以内	4.81%	1.05%	2.87%
1-2年	17.99%	10.00%	17.78%
2-3年	66.04%	50.00%	65.97%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%
合计组合坏账计提率	31.79%	1.39%	23.16%

部分账龄计提比例下降原因：

组合账龄计提坏账准备 2024 年和 2025 年对比表

单位：万元

账龄	2024 年期末余额	2024 年余额占比	2025 年期末余额	2025 年余额占比	2024 年计提比例	2025 年计提比例	变动	变动原因
1年以内	17,065.66	42%	18,564.44	54%	4.25%	2.87%	-1.38%	注 1
1-2年	21,474.02	54%	6,968.12	20%	9.58%	17.78%	8.2%	
2-3年	1,050.01	3%	8,124.58	24%	73.23%	65.97%	-7.26%	注 2
3年以上	357.83	1%	862.93	2%	99.17%	100%	0.83%	
合计	39,947.51	100%	34,520.08	100%	9.78%	23.16%	13.38%	

注 1：1 年以内账龄坏账计提准备比例下降原因：新增应收账款客户回款履约能力改善，款项发生逾期、向后迁徙至 1 年以上账龄的比例明显降低，整体坏账风险下行，导致坏账准备计提比例有所下降。

注 2：2-3 年账龄：新增款项来源及回款情况优于往期同类账龄款项，该区间款项继续

向 3 年以上不良账龄迁徙的概率减少，资产可回收性提升，导致坏账计提准备比例下降。

综上，公司 1 年以内以及 2-3 年账龄段的综合计提比例有所下降，其中，1 年以内计提比例下降主要原因是低坏账率的资产占比上升，2025 当年由于新项目大批量交付，新项目客户资质较好，回款较好，信用等级高，整体的综合计提比例会有所降低；另外，前一年度基期回款增加，导致历史迁徙率下降，报告期内，嘉洋公司核心客户经营状况稳定，公司加强了应收账款的日常催收与信用账期管理，使得 1 年以内应收账款回款及时率大幅提升，流入下一账龄段的比例（迁徙率）出现明显回落。

2-3 年账龄段预期信用损失率下降的合理性说明：

2025 年度，公司 2-3 年账龄段应收账款的综合坏账计提比例由 2024 年的 73.23% 下调至 65.97%。该变动并非源于公司主动放宽信用减值政策，而是基于预期信用损失模型（迁徙率模型）下，资产结构变动及数据变动的结果，该账龄段内资产结构发生变动，占比高的且低违约风险的资产转入，优化了该组合的整体信用风险。受部分客户阶段性资金周转压力缓解及内部结算延迟等因素影响，导致历史迁徙率下降。该计提比例的变动符合《企业会计准则》的相关规定，坏账准备计提充分合理。

2、本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及驱动因素、是否存在以往年度坏账计提不充分情形

（1） 本年组合计提坏账准备余额占比提升原因及内在驱动因素

本年组合计提坏账准备余额占比提升，主要由账龄结构变化、风险判断调整、客户回款节奏阶段性放缓三大因素驱动，具体如下：

①账龄结构整体延后（核心因素） 受行业结算周期拉长、客户付款节奏放缓影响，本期应收账款中长账龄款项占比增加。由于长账龄组合适用更高的坏账计提比例，整体坏账准备余额占比随之抬升。

②信用风险审慎评估调整 公司基于预期信用损失模型和历史迁徙率参数，对部分中长周期项目的风险判断，在会计估计保持一致的前提下，对信用风险参数进行修正。

③回款节奏阶段性放缓 部分下游客户受经营、资金安排影响，回款周期较

往年有所延长，中长期账龄逾期款项增多，对应组合计提坏账规模相应增加。

2025年末，公司应收账款坏账计提比例为 23.16%，较2024年末的 9.78% 显著提升了 13.38 个百分点。提升并非由于公司变更了会计政策或坏账计提方法，而是由于资产账龄结构后移与预期信用损失模型自然触发共同驱动的结果，具备充分的客观合理性。

① 核心驱动因素：长账龄高风险资产规模大幅增加，受 2024 年度公司核心客户端主力产品更新迭代、阶段性减产以及外部宏观环境需求放缓的影响，2024 年形成了较大规模的应收账款及质保金。这部分应收款项在 2025 年度内受结算周期影响，表现为自然迁徙。数据结构变化：2025 年末，低计提比例的“1 年以内”应收余额变化不大，“1-2 年”应收余额从 21,474 万元下降到 6,968 万元；而高计提比例的“2-3 年”长账龄资产余额由 2024 年末的 1050 万元增加至 8124 万元。在公司的预期信用损失模型中，2-3 年账龄段的合计预期信用损失率（65.97%）远高于 1 年以内（2.87%）和 1-2 年（17.78%）。这种高坏账率的长账龄资产在总资产中权重的大幅上升，是拉高本年组合计提综合比例的根本驱动因素。

② 催化驱动因素：模型迁徙率的滚动调整新金融工具准则下的预期信用损失模型具有滚动迭代特征。由于 2024 年发生了大额的账龄往后迁徙，该账龄段迁徙率被作为基础数据输入模型后，导致模型计算出的“1-2 年”和“2-3 年”的历史损失率及最终预期信用损失率处于历史相对高位。

（2）关于是否存在以往年度坏账计提不充分情形的说明

① 坏账测算模型具备一贯性与连续性，测算模型报告期内（2022 年至 2025 年），公司严格按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，统一采用简化模型（账龄迁徙率模型）滚动计算预期信用损失。各年度在划分资产组合（普通应收账款组合、质保金组合）、观察历史迁徙基期（近 4 年数据）、累乘计算公式以及将 3 年以上迁徙率审慎调整为 100%等底层逻辑和测算方法上，前后各期保持了高度的连贯性和一致性，并未在 2025 年临时变更模型或计提标准。

② 以前年度低计提比例符合当时“短账龄为主”的情况，2024 年及以前年

度，公司的综合计提比例较低（如 2024 年为 9.78%），是因为当时账龄结构短账龄的应收款项占比较高。2024 年 1 年以内及 1-2 年的短账龄应收余额合计占比达 96%，长账龄的 2-3 年和 3 年以上应收余额占 4%；2025 年 1 年以内及 1-2 年的短账龄应收余额合计占比达 74%，长账龄的 2-3 年和 3 年以上应收余额占 26%。短账龄应收款迁徙率和预期信用损失率比长账龄的低，2024 年短账龄计提比例：1 年内为 4%，1-2 年为 10%，长账龄 2-3 年为 73%，3 年以上为 99%；2025 年短账龄计提比例：1 年内为 3%，1-2 年为 18%，长账龄 2-3 年为 66%，3 年以上为 100%。根据 2024 年账龄分布，按照坏账计提模型测算出的坏账总额及整体计提比例较低（见上表组合账龄计提坏账 2024 年和 2025 年对比表）。

2024 年公司与同行业账龄组合计提坏账对比分析：

公司名称	1 年内计提比例	1-2 年计提比例	2-3 年计提比例	3 年以上	综合比例
联赢激光	5.00%	10.00%	20.00%	71.80%	8.68%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	10.35%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	19.85%
纳科诺尔	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	9.95%
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	17.07%
行业平均	5.00%	12.00%	32.00%	94.36%	13.18%
誉辰智能	4.25%	9.58%	73.23%	99.17%	9.78%

2025 年公司与同行业账龄组合计提坏账对比分析：

公司名称	1 年内计提比例	1-2 年计提比例	2-3 年计提比例	3 年以上	综合比例
联赢激光	5.00%	10.00%	20.00%	51.15%	10.31%
海目星	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	12.29%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	22.51%
赢合科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	15.64%
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	22.83%
行业平均	5.00%	13.00%	32.00%	90.23%	16.72%
誉辰智能	2.87%	17.78%	65.97%	100.00%	23.16%

由上表可见：2024 年同行业账龄组合合计计提比例在 9.95%-19.85% 区间，平均计提比例 13.18%，公司账龄组合合计计提比例为 9.78%，在行业区间内，处于正常水平。

2025年同行业账龄组合合计计提比例在10.31%-22.83%区间，行业平均计提比例16.72%，公司账龄组合合计计提比例为23.16%，处于正常水平。

综上所述，本年组合计提坏账准备余额占比提升，是资产账龄结构客观发生后移、严格执行预期信用损失模型计算的自然结果。公司各年度坏账准备计提政策保持一贯性，各期计提金额与当期资产风险结构完全匹配，不存在以往年度坏账计提不充分的情形。

3、公司单项计提坏账对应客户、销售内容及收入确认准确性、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果

(1) 公司单项计提坏账对应客户、销售内容、对相关客户各类应收款是否均已单项计提坏账、公司采取催收措施及效果

单位：万元

客户名称	销售内容	期末所有应收账款及票据	计提金额	计提原因	对相关客户各类应收账款是否均单项计提坏账	催收措施	催收效果
客户51	单玻汉瓦胶条及边框安装设备	354.18	354.18	破产清算	对客户各类应收账款均单项计提坏账	商务催收；破产申报债权	公司预计无法收回对其的应收款项，单独对该款项全额计提坏账。
客户52	电池Pack	94.41	94.41	破产清算	对客户各类应收账款均单项计提坏账	商务催收；破产债权登记	公司预计无法收回对其的应收款项，单独对该款项全额计提坏账。
合计		448.59	448.59				

(2) 对应客户收入确认的准确性说明

公司收入确认的一般原则：本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所

带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度，投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，本公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

①客户 51 为设备及增值改造产品：合同中约定需要在客户处安装调试的，在客户现场安装调试完成，验收合格后确认收入；合同中约定仅需检验交付的，按照合同确认的发货时间发货，经买方对产品数量、型号、规格及包装状态进行检验并接受产品后确认收入。

②客户 52 为消费类电池 pack 业务出口销售：向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口，在出口报关完成后确认收入。

公司依规确认营业收入，客户 51、客户 52 的收入确认时点、计量金额均符合准则要求。

（三）说明应收票据和应收款项融资的具体构成、划分依据及其合理性、是否存在因划分不准确导致减值计提不充分情形，未终止确认应收票据开票方及交易背景、票据背书或贴现具体情况及相关会计处理、和应收票据等科目的勾稽关系，应收票据坏账计提测算过程、计提比例是否充分，本年应收款项融资大幅增长的原因及对应客户和收入实现情况；

1、应收票据和应收款项融资分类

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，公司结合日常资金管理的实际业务模式，对票据资产进行了严格、清晰的分类核算：

应收款项融资：若企业管理该金融资产的业务模式为“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”（如日常资金管理中频繁进行背书转让或贴现以加速资金周转），且通过了合同现金流量特征测试（SPPI 测试），则分类为以公允

价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

应收票据：若企业管理该金融资产的业务模式仅以“收取合同现金流量为目标”（即主要持有至到期托收），则分类为以摊余成本计量的金融资产。

在实务操作中，公司将承兑人的信用等级与风险实质转移作为划分核心标准，其分类逻辑具备充分的合理性，具体如下：

报表科目	涵盖票据范围	业务模式特征	风险报酬转移与会计处理	划分合理性依据
应收款项融资	信用等级极高的**“6+9”家**银行承兑汇票（6家大型国有商行+9家上市股份制商行）	既以收取合同现金流量为目标，又频繁用于背书或贴现。	符合终止确认条件：该类银行信用极高，贴现或背书时，票据的信用风险和报酬实质上已发生转移。	该组合信用风险几近于零。根据准则规定，此类高信用等级票据不计提坏账准备。
应收票据	1. 商业承兑汇票 2. 非“6+9”的其余商业银行承兑汇票 3. 已质押或附追索权贴现的票据	主要以到期托收承兑为主，或用于不满足终止确认条件的背书。	不符合终止确认条件：该类票据存在一定的信用风险或附有追索权，背书/贴现时风险报酬未实质转移。	公司保留在“应收票据”科目中核算，并严格按照账龄组合或预期信用损失模型足额计提坏账准备。

公司各期末对两类票据的归类边界清晰，完全符合企业会计准则的要求，不存在因划分不准确导致减值计提不充分的情形。

2、应收票据中坏账计提方法分类如下：

公司期末应收票据金额为2,982.79万元，银行承兑汇票金额为2,856.37万元、商业承兑汇票金额为126.42万元，组合计提坏账准备余额为61.12万元。

单位：元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
按组合计提预期信用损失的应收票据	30,439,077.09	100	611,165.51	2.01	29,827,911.58
合计	30,439,077.09	100	611,165.51	2.01	29,827,911.58

单位：元

类别	2024年12月31日	本期变动情况			2025年12月31日
		计提	收回或转回	其他变动	

单项计提预期信用损失的应收票据	--	--	--	--	--
按组合计提预期信用损失的应收票据	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51
其中：无风险银行承兑票据组合	--	--	--	--	--
其他应收票据组合	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51
合计	762,075.48	--	150,909.97	--	611,165.51

公司严格按照上述标准及依据进行划分，划分合理，不存在因划分不准确导致减值计提不充分情形。公司应收票据的综合计提比例为 2.01%。选取同行业可比上市公司进行横向对比分析：联赢激光：应收票据组合坏账计提比例为 0.92%；海目星：应收票据信用风险特征组合坏账计提比例为 0.24%；赢合科技：应收票据组合坏账计提比例为 1.14%。因此，公司应收票据坏账计提比例（2.01%）显著高于同行业可比上市公司平均计提水平。同时，公司报告期内的实际坏账发生率远低于坏账准备计提比例，期后票据均得到平稳托收承兑、回款良好，未发生任何重大违约事件。因此，公司应收票据坏账准备计提充分、谨慎，无计提不足风险。

3、公司期末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收票据中，主要为母子公司之间的生产装配业务，母公司开具给予子公司的银行承兑汇票 2,680.80 万元，在合并报表已正常抵消。其他的为收到客户的银行承兑汇票 699.95 万元，这部分未终止确认票据主要为非“6+9”银行的中小型商业银行承兑汇票。该等票据属于公司背书转让给上游供应商用以支付货款。由于此类票据依法附带追索权，在会计风险报酬转移实质判断上，其核心信用风险与报酬并未发生实质性转移。因此，根据谨慎性原则，公司在资产负债表日不对其进行终止确认。公司会计报表在其他流动负债科目列示。

4、背书或贴现的具体会计处理如下：

满足终止确认条件（如“6+9”银行票据贴现/背书）：

借：银行存款 / 应付账款等

贷：应收款项融资

差额计入投资收益或财务费用。

不满足终止确认条件（如商票贴现/背书）：

借：银行存款 / 应付账款等

贷：短期借款 / 其他流动负债（已背书未终止确认）

同时，原“应收票据”不作注销处理，待票据实际到期兑付后，再终止确认应收票据并冲减短期借款。

5、与应收票据等科目的勾稽关系

报表科目之间存在严密的逻辑勾稽关系，主要体现在：

余额勾稽：期末“已背书或贴现但未终止确认的应收票据金额”，应等于资产负债表中的“其他流动负债-已背书未终止确认票据”加上“短期借款-已贴现未到期票据”的合计数。

内部抵消：合并范围内公司之间发生内部交易开具的票据，若在单体层面已贴现或背书但未终止确认，在合并层面需予以抵消，这会导致合并报表中“未终止确认金额”低于单体加总数。

质押勾稽：应付票据中的票据池业务，其期末余额应小于或等于票据保证金及质押的应收票据乘以质押率之和。

6、本年应收款项融资大幅增长的原因及对应客户和收入实现情况

2025 年度，受益于新型电池技术持续突破与储能需求放量，新能源行业迎来强劲复苏。报告期内，公司经营呈现“触底回升、量增利缓”的特征，在手订单截至 2026 年 3 月 31 日，公司及下属子公司在手订单合计超人民币 20 亿元，交付金额稳步提升，公司收到客户预收货款大幅度增加。公司客户多为国内头部企业，客户信用较好，客户结算方式多为银行承兑汇票结算，客户开具由“6+9”信用等级较高的银行承兑汇票，导致公司应收款项融资大幅度增长。

应收款项融资主要明细如下：

单位：万元

客户	应收款项融资 1	应收款项融资 2	合计
客户 1	5,551.95	6,358.71	11,910.66
客户 5	1,068.97	165.69	1,234.66

客户	应收款项融资 1	应收款项融资 2	合计
其他	1,408.55	714.19	2,122.74
合计	8,029.47	7,238.59	15,268.06

上述应收款项融资 15,268.06 万元，其中应收款项融资 1 为已验收并确认营业收入，应收款项融资 2 为公司收到客户未实现营业收入的预收货款。

（四）公司应收质保金是否均在合同约定质保期内、有无应转应收账款但未转入情形，公司合同资产坏账计提比例确定过程和依据、和同行业可比公司计提比例异同情况及合理性；

1、公司应收质保金是否均在合同约定质保期内、有无应转应收账款但未转入情形

（1）质保金核算与列报规则

公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》及有关列报规定，对销售设备及整线形成的应收质保金（通常为合同总金额的 10%-20%）进行核算：

质保期内（收款权附条件）：质保金的收取取决于公司在质保期内是否履行了相应的售后质保义务，属于附带特定履约条件的收款权，因此在“合同资产”科目核算。

质保期届满（取得无条件收款权）：质保期满、且双方确认无质量争议、履约义务完全终结后，公司对该笔款项拥有了无条件的收款权。此时，公司在质保期满后，及时、全额将该笔款项自“合同资产”结转至“应收账款”核算。

动态台账管理：销售及财务部门联合建立了“项目质保金台账”，逐笔登记合同金额、质保金比例、质保期起止日、项目最终验收时间。

（2）期末质保金状态核查

经逐笔核对合同条款、质保期到期日、验收文件及结算记录：

期末应收质保金均处于合同约定质保期内，不存在已超质保期应转应收账款但未转入的情形，结转时点合规、完整，无延迟结转或长期挂账合同资产的情况。

2、合同资产坏账计提比例的确定过程和依据

公司合同资产（质保金）按预期信用损失模型计提减值，依据与计提过程如

下：

(1) 会计准则依据

《企业会计准则第 22 号 — 金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）；

《企业会计准则第 14 号 — 收入》（财会〔2017〕22 号）；

采用预期信用损失模型，基于历史损失、当前状况及前瞻性信息，按账龄组合、迁徙率、预期信用损失率确定计提比例。

(2) 计提比例确定过程（四步法）

公司合同资产（质保金）按预期信用损失模型计提减值，具体确定过程见以下“四步法”：

第一步：划分信用风险组合公司将合同资产纳入信用风险矩阵。对于因客户经营陷入严重恶化、涉及重大诉讼、破产重整等存在明确减值迹象的，划分为“单项计提组合”进行单独减值测试；对于其余客户，划分为“账龄迁徙率组合”核算。

第二步：历史损失数据统计汇总公司近 4 年（2022-2025 年）合同资产在各账龄段的期末余额及计算各账龄段迁徙率和历史损失率。迁徙率计算：计算出 1 年以内质保金（合同资产）流入到 1-2 年、1-2 年流入到 2-3 年等的平均迁徙概率（历史算术平均迁徙率分别为：1 年内 64.67%、1-2 年 29.26%、2-3 年 67.74%，3 年以上 100%）。历史损失率：通过累乘法（ $A*B*C*D$ ）测算出 1 年以内合同资产（质保金）的基础历史损失率为 12.82%。

第三步：结合当前状况与前瞻性信息调整根据最新《企业会计准则第 22 号 — 金融工具确认和计量》的要求，公司在历史损失率的基础上引入了前瞻性调整因子。鉴于公司 1 年以内合同资产对应的核心客户群体表现为：大客户壁垒强：核心用户主要客户 1、客户 5 等企业，客户资质较好，历史实际发生坏账核销的概率低，同时公司加大催收力度，1 年内质保金回款向好。因此，公司基于前瞻性评估，在 1 年以内短账龄段给予了-8.12% 的前瞻性调整。

第四步：确定最终计提比例经过前瞻性调整后，最终确定 1 年以内合同资产（质保金）的预期信用损失计提比例为 4.70%。

3、同行业可比公司计提比例异同情况及合理性

为进一步确定公司合同资产（质保金）坏账准备计提的合理及公允性，选取同行业领域上市公司公开披露的 2025 年年度报告数据进行横向对比分析，具体情况如下表所示：

序号	可比公司	合同资产计提比例	备注
1	利元亨	5%	
2	联赢激光	5.35%	
3	海目星	5.61%	
4	赢合科技	3.00%	
5	先导智能	5%	
6	杭可科技	5%	
	平均比例	4.83%	
	誉辰智能	4.70%	

同行业合同资产坏账计提比例范围在 3%-5.61%，平均比例 4.83%。公司计提比例为 4.7%，在行业计提比例范围内，接近同行业平均计提比例。

合同资产坏账计提比例按照预期信用损失模型，基于历史损失、迁徙率、前瞻性调整等综合确定，与同行业可比公司无重大差异、整体谨慎合理，减值计提充分，能够公允反映公司资产质量与信用风险。

（五）结合公司目前逾期应收款项的对应客户、逾期原因、时间和金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和客户履约保障等，说明公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性，并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分；

1、结合公司目前逾期应收款项的对应客户、逾期原因、时间和金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和客户履约保障等

单位：万元

序号	逾期应收账款客户名称	逾期金额	逾期1年以内	逾期1-2年	逾期2年以上	逾期原因	客户信用状况	历史回款记录	公司催收措施	客户履约保障	没有单项计提的原因及合理性
1	客户 13	3,055.96	1,016.62	2,003.02	36.32	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	中大型上市公司，具备充足履约能力；配套合同约定	上市公司信用良好，内部审批周期较长，且陆续回款中
2	客户 14	1,999.20	353.85	1,528.29	117.06	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	中大型上市公司，具备充足履约能力；配套合同约定	上市公司信用良好，内部审批周期较长，且陆续回款中
3	客户 1	1,790.85	1,259.81	531.04		内部审批周期较长，陆续回款中	优秀	优秀	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	大型上市公司，具备充足履约能力；配套合同约定	行业龙头上市公司，信用优秀，内部审批周期较长，且陆续回款中
4	客户 5	1,761.83	525.69	1,231.64	4.50	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	中大型上市公司，具备充足履约能力；配套合同约定	上市公司信用良好，内部审批周期较长，且陆续回款中
5	客户 6	1,309.45	260.00	651.12	398.33	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	一般	差	商务与法务专人闭环跟进	法务持续跟进，客户陆续分期付款中	公司信用一般，分期陆续回款中
6	客户 15	1,217.02	1,212.22		4.80	客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	中大型公司，具备较好履约能力；配套合同约定	公司信用良好，陆续回款中
7	客户 32	1,096.06	0.69	1,095.37		客户内部资金	良好	一般	派驻业务经理进	上市公司具备较	上市公司信用良好，

序号	逾期应收账款客户名称	逾期金额	逾期1年以内	逾期1-2年	逾期2年以上	逾期原因	客户信用状况	历史回款记录	公司催收措施	客户履约保障	没有单项计提的原因及合理性
						安排, 调节付款节奏的影响			行常态化对账, 持续跟催欠款情况	好履约能力; 配套合同约定	内部审批周期较长, 且有陆续回款中
8	客户 17	556.20	467.20	32.20	56.80	客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	一般	一般	商务与法务专人闭环跟进	客户分期付款中	公司信用一般, 分期陆续回款中
9	客户 18	440.00	440.00			客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	一般	差	派驻业务经理进行常态化对账, 持续跟催欠款情况	中型企业, 配套合同约定。	公司正常经营中, 不符合单项计提标准
10	客户 33	393.60	152.00	241.60		客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账, 持续跟催欠款情况	中大型上市公司, 具备充足履约能力; 配套合同约定	上市公司信用良好, 内部审批周期较长, 且陆续回款中
11	客户 53	367.00	354.00	13.00		客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账, 持续跟催欠款情况	中大型上市公司, 具备充足履约能力; 配套合同约定	上市公司信用良好, 内部审批周期较长, 且有陆续回款中
12	客户 54	298.80	140.00	158.80		客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	良好	一般	派驻业务经理进行常态化对账, 持续跟催欠款情况	中大型上市公司, 具备充足履约能力; 配套合同约定	上市公司信用良好, 内部审批周期较长, 且有陆续回款中
13	客户 16	271.10	271.10			客户内部资金安排, 调节付款节奏的影响	良好	良好	派驻业务经理进行常态化对账, 持续跟催欠款情	中大型上市公司, 具备充足履约能力; 配套合同约定	上市公司信用良好, 内部审批周期较长, 且有陆续回款中

序号	逾期应收账款客户名称	逾期金额	逾期1年以内	逾期1-2年	逾期2年以上	逾期原因	客户信用状况	历史回款记录	公司催收措施	客户履约保障	没有单项计提的原因及合理性
									况		
14	客户 55	180.00	180.00			客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	一般	一般	派驻业务经理进行常态化对账，持续跟催欠款情况	配套合同约定	2025年无明显减值迹象，2026年二季度已单项计提
15	客户 56	158.60	158.60			客户内部资金安排，调节付款节奏的影响	一般	一般	商务与法务专人闭环跟进	中型企业，配套合同约定	2025年无明显减值迹象，2026年二季度已单项计提
	合计	14,895.67	6,791.78	7,486.08	617.81						

2、公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性

公司未对上述逾期客户单独进行单项坏账准备计提，而是将其统一纳入账龄信用风险矩阵核算，财务处理严格符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的谨慎性规定，具备充分的合理性：

（1）未触发单项计提的法定的信用减值红线： 准则规定，单项计提坏账准备适用于资产已出现明确、不可逆的信用减值事件（如客户被吊销营业执照、涉诉且资产被强制执行、资不抵债进入破产重整程序或款项经司法仲裁确认为无法收回）。上述逾期客户主体均在正常开工运转，且积极与公司沟通回款节奏，未触发上述极端风险信号。

（2）账龄组合已实现深幅、足额的风险覆盖： 在公司的预期信用损失矩阵中，并未因其是大客户而减少计提。公司对于未单项计提的款项，统一按照基于迁徙率法测算出的严格比例执行组合计提。

（3）上述应收账款逾期大多为流程性逾期，并非客户信用风险实质性恶化，客户主体经营正常、信用良好、历史回款稳定，具备充足偿债能力与履约意愿；公司正加强催收措施和过程管控，债权保障完整，相关款项可合理预期在一段时间内收回。

3、并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分

公司应收账款信用减值损失严格按照预期信用损失法核算，采用迁徙率模型进行量化测算，并结合前瞻性信息调整，本年计提金额及时、计量准确、计提充分，具体说明如下：

（1）会计政策与计量模型选择合规

公司对应收账款分类为以摊余成本计量的金融资产，按照会计准则要求全程采用预期信用损失模型计量减值，以迁徙率法作为核心测算依据，模型选取符合企业会计准则及行业通行做法。

（2）迁徙率模型测算逻辑及执行情况

1) 数据选取客观，公司以历史账龄迁徙数据为基础，选取连续多个会计期

间的应收账款账龄迁徙、回款、坏账发生数据作为测算样本，样本周期完整、数据真实，能够客观反映本公司应收账款从正常账期向逾期、坏账演变的历史规律。

2) 迁徙率、违约率、损失率测算严谨。按照账龄区间分步计算各账龄段迁徙率，基于迁徙结果推导各阶段违约概率及违约损失率，量化计算不同账龄应收账款对应的预期信用损失率。参数取值、公式计算、结果复核均执行内部审计流程，测算过程严谨、数据口径统一，计量结果准确。

3) 账龄划分与风险匹配。模型按款项逾期时长、风险等级精细化划分账龄区间，不同区间匹配差异化损失率，精准区分正常款项、短期逾期、中长期逾期的风险差异，模型与公司应收款项风险特征高度匹配。

(3) 前瞻性信息充分纳入考量

预期信用损失模型要求结合当前及未来宏观经济、行业环境、客户经营、结算政策等前瞻性因素调整损失参数，本年测算已全面考虑各类前瞻性信息：

1) 宏观及行业环境：结合宏观经济走势、所属行业景气度、产业链上下游资金结算周期变化，评估行业整体回款压力，相应调整整体风险系数；

2) 客户群体特征：针对下游客户行业分布、整体资金面、结算惯例变化，统一修正预期损失率；

3) 区域性、政策性因素：结合区域经营环境、财税及结算政策变动，预判未来回款节奏及违约风险；

4) 风险趋势预判：结合当期新增逾期规模、逾期结构变化，预判未来账龄迁徙趋势，对模型结果进行合理上调修正，不低估潜在信用风险。

前瞻性信息覆盖全面、判断审慎，有效弥补单纯历史数据的局限性，使预期损失测算更贴合未来实际风险水平。

4、本年信用减值损失计提及时性说明

1) 公司按时对应收账款账龄、逾期情况、客户风险状态进行动态更新，同步运行迁徙率模型重估预期信用损失，减值计提时点与资产负债表日保持一致；

2) 若出现客户风险状态突变（如大额逾期增加、客户经营出现负面信号），及时启动专项风险评估，及时调整损失率并补提减值，不存在延迟计提、滞后确

认信用减值损失的情形；

3) 本年各资产负债表日均完整执行减值测算、账务处理、报表列报流程，计提时点及时，符合准则按时确认减值损失的要求。

5、本年信用减值损失计提充分性说明

1) 参数取值审慎保守：迁徙率、违约率、损失率均基于历史情形 + 前瞻性判断取值，未采用乐观假设压低计提比例；

2) 风险覆盖完整：全部应收账款（含正常账期、各类逾期款项）均纳入模型测算，无应收款项游离于减值测算范围之外；对于风险相对较高的逾期组合，已通过账龄迁徙规则体现更高损失比例；

3) 结合前文分析，当前逾期款项为临时性逾期、无实质性坏账风险，组合计提方式已足额覆盖该类款项潜在风险；对于已识别出存在较高信用风险的款项，均按政策足额计提对应减值；

4) 本年计提金额能够充分覆盖应收账款当前及可预见未来的预期坏账损失，计提规模充足，未少提、漏提信用减值损失。

综上，公司本年严格执行预期信用损失模型，以迁徙率法为核心开展量化测算，全面纳入各类前瞻性信息，测算流程严谨、参数审慎、计提时点合规。本年应收账款信用减值损失计提及时、计量准确、计提充分，真实公允反映公司应收账款的信用风险状况。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；

2、查阅上市公司 2025 年年度报告及审计报告，了解上市公司坏账准备计提政策、应收票据相关会计政策、应收质保金相关会计政策；查阅同行业上市公司年度报告，了解同行业上市公司坏账准备计提政策及应收质保金相关会计政策；

3、取得上市公司 2025 年回款前十名客户的清单、2025 年前十大客户的期

后回款明细表,取得 2025 年应收款项、应收票据坏账准备计提明细表,取得 2025 年应收款项单项计提坏账的客户清单;

4、获取上市公司主要逾期客户的明细,了解上述客户的信用状况、历史回款记录、履约保障情况以及公司对应的催收措施。

(二) 核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、上市公司已补充披露坏账准备计提的准确性及充分性,并对回款偏低客户的风险进行单独评估,不存在以往年度坏账计提不充分的情形;

2、上市公司单项计提坏账对应收收入确认准确,对单项计提的相关客户各类应收款均已单项计提坏账;

3、上市公司已补充披露应收票据坏账准备计提的测算过程,不存在因票据类别划分不准确导致减值计提不充分的情形;未终止确认应收票据与应收票据等科目的相关会计处理符合准则规定;应收票据坏账计提比例充分;

4、上市公司期末应收质保金均处于合同约定质保期内,不存在已超质保期但仍挂账合同资产的情形;合同资产(质保金)按预期信用损失模型计提减值;上市公司与同行业可比上市公司的合同资产坏账计提比例相比不存在重大差异;

5、上市公司未对上述逾期客户单独进行单项坏账准备计提,具备合理性;应收账款信用减值损失计提及时、准确、充分。

四、关于存货

年报显示,公司存货期末余额 10.06 亿元,同比增长 65.46%,高于营业成本 26.61%增长率。其中,主要为发出商品 6.13 亿元、同比增长 58.81%,库存商品 1.14 亿元、同比增长 54.05%。本年计提存货跌价金额 4,429.78 万元,其中,发出商品跌价计提金额 3,649.06 万元,转回或转销金额 4,403.63 万元,主要系发出商品售出转销。

请公司:(1)结合近两年发出商品对应的主要客户、订单情况、合同金额、发货时间、验收进度及截至目前有无交付确认收入等,说明本年发出商品金额大幅增长的原因和合理性,是否存在已发货但超期未验收、存在纠纷及潜在终止风险

项目，相关风险在跌价准备计提中是否充分考虑；（2）说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户，分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性，选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程，并说明库存商品跌价计提是否准确、充分；（3）列示本年发出商品计提存货跌价的测算过程、发出商品存货跌价计提是否准确、充分，本年转销跌价发出商品售出的具体情况、对应订单和客户、销售金额、相关事项对本年财报数据影响；（4）说明公司存货变动规模远高于营业成本增长率的原因及合理性，公司本年营业成本结转是否完整、准确，是否存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。请年审会计师说明就存货监盘、计量准确和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、取得的审计证据及结论。

一、公司说明

（一）结合近两年发出商品对应的主要客户、订单情况、合同金额、发货时间、验收进度及截至目前有无交付确认收入等，说明本年发出商品金额大幅增长的原因和合理性，是否存在已发货但超期未验收、存在纠纷及潜在终止风险项目，相关风险在跌价准备计提中是否充分考虑

公司锂电设备产品为非标定制化设备，需要“定制化生产 + 现场安装调试”，具有研发生产验收周期长的行业特性，设备从投料生产到客户现场安装调试，验收周期通常在1年及以上。近两年发出商品对应的主要客户、订单情况等如下：

2025 年主要客户主要订单发出商品明细表：

单位：万元

客户名称	销售内容	发货期间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	是否在合同验收期限内	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户 1	锂电设备	2024 年	333.80	390.88	12-15 个月左右	是	部分已验收	245.30	部分已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025 年	22,291.55	20,608.75	12-15 个月左右	是	部分已验收	4,464.23	部分已确认	未超期	正常推进中
客户 5	锂电设备	2025 年	7,648.00	5,719.07	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户 13	锂电设备	2022 年	325.27	209.92	12-15 个月左右	否	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计 4 季度验收
	锂电设备	2024 年	536.91	720.64	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025 年	4,881.32	5,240.29	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户 57	锂电设备	2025 年	2,940.22	2,997.09	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
客户 58	锂电设备	2024 年	1,150.44	1,283.17	12-15 个月左右	是	已验收	1,150.44	已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025 年	2,367.26	2,362.22	12-15 个月左右	是	部分已验收	610.62	部分已确认	未超期	正常推进中
客户 59	锂电设备	2024 年	292.04	283.46	12-15 个月左右	是	部分已验收	230.09	部分已确认	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025 年	1,463.64	1,393.98	12-15 个月左右	是	部分已验收	299.12	部分已确认	未超期	正常推进中
客户 32	锂电设备	2025 年	1,017.70	816.69	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中

客户名称	销售内容	发货期间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	是否在合同验收期限内	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户 60	锂电设备	2024 年	108.00	104.68	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
	锂电设备	2025 年	450.00	450.68	12-15 个月左右	是	未验收		未确认收入	未超期	正常推进中
总计			45,806.14	42,581.52							

注:上述已经验收或部分验收数据截止 2026 年 5 月 31 日。

2024 年主要客户主要订单发出商品明细表:

单位: 万元

客户	销售内容	发货时间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户 1	锂电设备	2024 年	5,772.88	5,604.77	12-15 个月左右	部分已验收 (客户多个订单中部分订单已整单验收)	4,958.42	部分已确认	LOP 整改中	预计 4 季度验收
		2023 年	3,712.30	4,403.94		已验收	3,712.30	已确认	未超期	
		2022 年	92.43	125.04		已验收	92.43	已确认	未超期	
客户 5	锂电设备	2024 年	3,889.87	3,084.10	12-15 个月左右	已验收	3,889.87	已确认	未超期	
		2023 年	41.59	37.28		已验收	41.59	已确认	未超期	
		2022 年	1,481.42	684.19		已验收	1,481.42	已确认	未超期	

客户	销售内容	发货时间	合同金额	发出商品金额	平均验收期(年)	验收进度	验收金额	确认收入情况	超期未验收原因	推进状态
客户 13	锂电设备	2024 年	554.00	618.04	12-15 个月左右	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计 3 季度验收
		2023 年	8.85	5.18		已验收	8.85	已确认	未超期	
		2022 年	325.27	209.92	12-15 个月左右	未验收		未确认收入	正在配合客户产能提速阶段	预计 4 季度验收
客户 14	锂电设备	2024 年	4,355.58	4,129.88	12-15 个月左右	已验收	4,355.58	已确认	未超期	
客户 6	锂电设备	2024 年	111.57	132.47	12-15 个月左右	未验收		未确认收入	客户未生产	预计 4 季度验收
		2023 年	4,828.61	4,543.34		已验收	4,828.61	已确认	未超期	
客户 7	锂电设备	2024 年	3,948.59	2,721.29	12-15 个月左右	已验收	3,948.59	已确认	未超期	
		2023 年	237.65	224.99		已验收	237.65	已确认	未超期	
客户 58	锂电设备	2024 年	1,150.44	1,264.56	12-15 个月左右	已验收	1,150.44	已确认	未超期	
客户 4	锂电设备	2024 年	1,279.65	1,078.53	12-15 个月左右	已验收	1,279.65	已确认	未超期	
		2023 年	3,118.58	2,628.45		已验收	3,118.58	已确认	未超期	
客户 61	锂电设备	2024 年	1,123.89	1,084.02	12-15 个月左右	已验收		未确认收入	LOP 整改中	预计 3 季度验收
客户 59	锂电设备	2024 年	292.04	271.92	12-15 个月左右	已验收		未确认收入	产线未建设完成	预计 4 季度验收
客户 60	锂电设备	2024 年	108.00	108.07	12-15 个月左右	已验收		未确认收入	设备改造安调中	预计 2 季度验收
总计			36,433.21	32,959.98						

注：上述已经验收或部分验收数据截止 2026 年 5 月 31 日。

注：客户 1 部分验收的主要原因系：客户 1 近 20 个基地、多家下属子公司。客户通常以整个生产基地为单位进行整体招标和下单。且大型储能或动力电池基地的规划产能较大，客户会根据一期、二期工程的实际进度，分阶段向供应商下达设备采购合同。再根据各基地的实际投产计划，以“采购订单（PO）”的形式分批下达具体需求，一个 PO 中包含多条标准产线。

公司向客户 1 二十余家基地及多家子公司销售锂电设备，各子公司均为独立采购主体，各基地根据自身扩产计划分阶段滚动下单，每批次订单均单独约定交付、验收及结算条款，且单批次设备可独立使用，同一销售 PO 分别对应客户多条独立产线，故每一批次构成可明确区分单项履约义务。受各基地产能排产、物流到货、现场安装调试及内部审批验收节奏差异影响，不同批次设备的控制权转移时点客观上存在时间差，无法合并处理。因此，公司依据各批次实际完成验收并满足控制权转移条件之时，分别确认相应收入，该处理方式既贴合业务实质，也符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于单项履约义务及时点确认的相关规定，具备充分的商业合理性与准则依据。

客户 58 部分验收的主要原因系：客户 58 对应共有 3 份销售 PO 订单，其中尚未完成验收的设备于 2025 年 9 月完成交付，现阶段设备仍处于现场安装调试阶段，客户尚未验收，不满足收入确认条件。

客户 59 部分验收的主要原因系：客户 59 主要有 3 个生产基地，对应 7 个 PO 订单，不同 PO 订单设备交付情况不一致，导致部分 PO 订单未确认收入。未确认收入对应的 PO 订单设备目前处于 LOP 整改中。

以上主要客户发出商品明细中存在同一销售 PO 分别对应客户多条独立产线的情况，因客户厂区配套施工进度不一致、不同产线安装调试进度不一致、产能分阶段投放等客观因素影响，会出现同一份订单内在设备分批验收的情况，每笔验收均取得客户独立验收证明，公司以此进行部分收入确认。

2025 年公司发出商品金额大幅增长，一是因为下游需求回暖，订单集中交付，2025 年动力电池厂商产能扩张回暖，公司抢抓机遇实现订单规模大幅提升。随着项目集中交付，发货量激增，这是发出商品期末余额较大的主要原因；二是行业非标特性决定的时间差，锂电非标设备具有“定制化生产 + 现场安装调试”的特点。从发货到最终验收，需经历客户现场产线磨合、配合客户自身产能安排及验收节奏等多个环节，导致安装调试周期及验收周期普遍较长（通常在 1 年及以上），从而在资产端形成了较大规模的发出商品，符合行业惯例。超期未验收项目，都有积极推进中，暂不存在纠纷及潜在终止风险项目，相关风险在跌价准备计提中已经充分考虑。目前已验收确认收入的项目，不存在退货后转入库存商

品等存货的情况。

(二) 说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户，分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性，选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程，并说明库存商品跌价计提是否准确、充分；

1、说明库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户，分析说明公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长的匹配性

截至 2025 年 12 月 31 日，公司库存商品账面金额合计为 11,400.00 万元。具体构成、库龄分布及对应客户情况如下表所示：

单位：万元

客户	设备类别	库龄分布				小计
		0-6 个月	6-12 月	1-2 年	2 年以上	
客户 1	包膜及测量设备	719.05		62.54		781.59
	氦检设备	345.52				345.52
	冷热压设备	832.91				832.91
客户 62	氦检设备		3,217.60			3,217.60
客户 63	氦检设备			114.44		114.44
客户 5	包膜及测量设备				62.89	62.89
客户 32	焊接及配对机		650.45			650.45
	冷热压设备		296.28			296.28
客户 64	二次注液设备				79.96	79.96
客户 17	氦检设备			114.86		114.86
客户 65	其他设备		3,831.86			3,831.86
客户 66	包膜及测量设备				81.48	81.48
客户 6	二次注液设备				767.51	767.51
备用设备	包膜及测量设备			25.94		25.94
	冷热压设备				195.21	195.21
	冷热压设备模组			1.50		1.50
合计		1,897.47	7,996.20	319.28	1,187.05	11,400.00

报告期末，公司库存商品账面金额为 11,400.00 万元，对应的销售合同总额为 15,683.43 万元。公司库存商品的增长与下游行业市场需求的复苏、公司在手订单的规模增长具有高度的匹配性，具体分析如下：

（1）行业需求回暖及复苏周期是库存商品增长的驱动力

2025年，受益于行业下游动力电池厂商产能扩张、资本开支增加以及老产线升级等因素的拉动，锂电非标设备行业整体迎来新一轮复苏周期。下游客户项目推进节奏加快，对高自动化、定制化锂电设备以及老产线改造的需求量大幅提升。公司紧跟市场复苏机遇，积极参与下游头部客户的招标，订单获取能力显著增强，这是导致期末存货及库存商品规模上升的源头。

（2）在手订单规模大幅提升驱动生产规模，与库存商品增长互为印证

公司实施“以销定产”的经营模式，库存商品的生产和储备均建立在明确的订单基础之上。期末账面 11,400.00 万元的库存商品，均能精确对应到具体的在手订单及客户（对应合同金额达 15,683.43 万元），整体合同覆盖率良好。

（3）锂电非标设备的业务特性导致库存商品存在一定的滞留周期

公司主要产品（如氩检设备、二次注液设备、包膜及测量设备等）属于典型的非标定制化设备，具有“定制化生产 + 现场安装调试”的行业特性，即使设备在厂内已完成组装调试并达到预定产成品状态（计入库存商品），但其最终出库和发货交付仍需严格配合下游客户的现场厂房建设进度及整体产线安调安排，导致库存商品存在一定的滞留周期。

2、选取库龄超半年的库存商品说明存货跌价测算过程，并说明库存商品跌价计提是否准确、充分。

公司库存商品库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内库存商品金额为 9,893.67 万元，占比达 86.79%。这主要与公司 2025 年订单规模大幅增长、生产规模加大相关。库龄 1 年以上的库存商品占比为 13.21%，主要由于部分项目受下游客户现场建设装修进度延期或定制化工艺调整影响，导致出库周期有所增加，公司严格按照企业会计准则规定的存货成本与可变现净值孰低法计量并进行了跌价测试。具体测算过程如下：

单位：万元

设备类别	库龄分布	库存商品账面余额 A	预计销售费用+税金 B	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计 C=A+B	估计售价总额 D	期末跌价金额 E=C-D	期初跌价金额 F	跌价补计提金额 G=E-F
包膜及测量设备	1-2年	88.47	2.83	91.30	74.00	17.30	-	17.30
	2年以上	144.38	5.22	149.60	136.73	12.87	-	12.87
二次注液设备	2年以上	847.46	35.29	882.75	923.56		-	-
氦检设备	1-2年	229.30	5.83	235.13	152.65	82.48	-	82.48
	6-12月	3,217.60	255.26	3,472.86	6,680.72			-
焊接及配对机	6-12月	650.45	35.03	685.49	916.87		-	-
冷热压设备	2年以上	195.21	1.15	196.36	30.00	166.36	-	166.36
	6-12月	296.28	15.96	312.24	417.64		-	-
冷热压设备模组	1-2年	1.50	-	1.50	-	1.50	-	1.50
其他设备	6-12月	3,831.86	152.16	3,984.02	3,982.30	1.72	-	1.72
总计		9,502.52	508.73	10,011.26	13,314.47	282.24	-	282.24

在库存商品跌价测试过程中，充分考虑了相关影响减值的相关因素，根据同一订单的合同价格和预计产品达到最终验收尚需发生的加工成本、预计销售费用及相关税费计算可变现净值，可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备。

(三) 列示本年发出商品计提存货跌价的测算过程、发出商品存货跌价计提是否准确、充分，本年转销跌价发出商品售出的具体情况、对应订单和客户、销售金额、相关事项对本年财报数据影响

1、发出商品跌价测算方法及过程

(1) 测算方法与原则

公司发出商品的跌价测算方法及过程与库存商品完全一致，严格采用会计准则规定的存货成本与可变现净值孰低法计量。由于锂电非标设备特殊的业务及验收模式，公司在具体实施减值测试时，严格遵循以下业务特性与核算边界：

以订单/项目为单位统一归集：当客户订单中包含多台设备时，成本核算上以同一订单的不同设备项目进行综合归集。公司以“销售订单”为单位加权分配

产品售价，并扣除预计产品达到验收尚需发生的销售费用、税费，与账面价值进行比较，判断是否减值。对于包含多台相同设备的订单，同样按单台设备设置子项目进行费用归集，但减值测试仍坚持以订单为基本单元。

(2) 按季度跌价计提测算过程

报告期内，公司随着发货进度的推进，按季度对发出商品实施了动态减值测试，具体测算过程如下：

单位：万元

季度	设备大类	发出商品 账面金额 A	销售费用 B	税金 C	达到可售 状态成本 及预计销 售费用税 金合计 D=A+B+C	估计售价 总额 E	期末跌 价金额 F=D-E	期初跌 价金额 G	跌价计 提金额 H=F-G
第 1 季度	小计	27,843.45	749.71	123.43	28,716.59	22,857.12	5,671.96	5,591.02	80.94
	锂电设备	27,261.60	735.13	121.03	28,117.75	22,412.41	5,517.83	5,469.95	47.87
	增值改造	581.86	14.59	2.40	598.84	444.71	154.13	121.06	33.07
第 2 季度	小计	16,854.34	453.22	74.62	17,382.18	13,817.83	3,565.15	2,647.29	917.86
	锂电设备	16,680.99	449.01	73.92	17,203.92	13,689.21	3,514.81	2,605.20	909.61
	增值改造	173.35	4.22	0.69	178.26	128.62	50.34	42.08	8.26
第 3 季度	小计	33,346.24	951.45	156.64	34,454.33	29,007.53	5,450.59	3,754.53	1,421.12
	锂电设备	32,967.88	942.65	155.19	34,065.72	28,739.32	5,330.19	3,652.24	1,403.01
	增值改造	378.36	8.80	1.45	388.60	268.21	120.39	102.29	18.11
第 4 季度	小计	72,682.23	3,438.05	331.19	76,451.47	78,854.33	5,210.09	5,568.04	1,229.14
	锂电设备	69,734.10	3,123.59	300.90	73,158.58	71,641.97	5,105.36	5,443.92	1,211.24
	增值改造	2,948.14	314.46	30.29	3,292.89	7,212.35	104.74	124.11	17.91
	总计	150,726.26	5,592.43	685.87	157,004.57	144,536.81	19,897.78	17,560.87	3,649.06

2、发出商品存货跌价计提是否准确、充分的说明

公司本年发出商品存货跌价准备计提测试过程中综合考虑了在途项目后续到现场安装调试可能发生的合同履约成本，在每个资产负债表日对可变现净值进行动态重估。全年累计计提发出商品存货跌价金额 3,649.06 万元，针对技术变动大、调试跨度长的“增值改造”和“锂电设备”项目均严格按照账面价值与可变现净值之差足额补提，确保存货跌价计提准确、充分。

3、本年转销跌价发出商品售出的具体情况

2025 年，部分前期已计提存货跌价准备的发出商品项目陆续通过了客户的验收并确认销售收入。公司在结转主营业务成本的同时，对相应的存货跌价准备进行了同步转销。本年发出商品计提跌价准备的具体转销明细如下表所示：

单位：万元

客户	设备大类	合同金额	确认收入时间	计提跌价金额	转销跌价金额
客户 7	锂电设备	320.22	2025 年	52.97	52.97
客户 6	锂电设备	3,367.92	2025 年	704.49	704.49
客户 67	增值改造	191.73	2025 年	129.59	129.59
客户 33	锂电设备	111.50	2025 年	73.48	73.48
客户 68	锂电设备	115.04	2025 年	130.15	130.15
客户 69	锂电设备	440.71	2025 年	199.95	199.95
客户 70	锂电设备	97.52	2025 年	122.50	122.50
客户 13	锂电设备	101.50	2025 年	22.99	22.99
客户 71	锂电设备	78.58	2025 年	32.77	32.77
客户 72	锂电设备	57.08	2025 年	94.16	94.16
客户 73	锂电设备	59.00	2025 年	5.36	5.36
客户 1	锂电设备	12,421.88	2025 年	2,012.79	2,012.79
	增值改造	65.93	2025 年	31.27	31.27
客户 34	锂电设备	525.66	2025 年	431.57	431.57
客户 74	锂电设备	1,164.60	2025 年	108.88	108.88
	增值改造	633.24	2025 年	82.95	82.95
客户 47	锂电设备	2,620.21	2025 年	67.52	67.52
客户 75	锂电设备	81.42	2025 年	29.80	29.80
其他客户	锂电设备、增值改造等	86.64	2025 年	43.89	43.89
总计		22,540.39		4,377.08	4,377.08

注：仅披露合同金额 50 万以上的转销明细。

本年度，公司存货跌价发生转回或转销的总金额为 4,403.63 万元。其中，发出商品对应的销售结转转销金额为 4,377.08 万元。该会计处理对本年财务报表数据的具体影响如下：

(1) 对资产负债表的影响：在资产项目端，一方面随着设备验收，发出商品对应的原始账面成本和计提的存货跌价准备同步减少。

(2) 对利润表的影响：根据企业会计准则，这部分已确认收入项目所对应的前期存货跌价准备，在结转收入的当期，直接冲减了当期的“主营业务成本”金额为 4,377.08 万元，使公司本期利润总额提升，符合《企业会计准则》要求。

(四) 说明公司存货变动规模远高于营业成本增长率的原因及合理性，公司本年营业成本结转是否完整、准确，是否存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。请年审会计师说明就存货监盘、计量准确和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、取得的审计证据及结论；

1、存货及营业成本变动率情况及合理性分析

报告期内，公司存货各构成项目及营业成本的变动率及对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动率	变动原因
原材料	7,541.89	7,785.78	-3.13%	订单大幅增加后项目投产速度加快，物料上线及消耗同步加速，使期末备料保持平稳高效流转。
在产品	15,148.43	4,984.17	203.93%	随着中山新生产基地投产及产能扩张，大量项目集中密集投产投料；受非标定制化生产及组装周期长影响，车间在制品规模大幅拉升。
库存商品	11,411.55	7,407.38	54.05%	部分下游客户受自身产能利用率或厂房建设装修进度限制，要求公司延迟发货，厂内完工产成品等待出库时间延长。
发出商品	61,289.56	38,551.64	58.81%	订单规模增加带动项目密集发货交付。受下游客户产能安排、产线磨合及验收周期等行业共性影响，导致期末发出商品规模较大。
合同履约成本	4,556.68	1,811.20	151.58%	主要是设备在客户现场安装调试阶段追加的项目直接成本，其变动趋势与发出商品规模的扩张匹配。
委托加工物资	683.04	254.62	168.26%	生产规模快速扩大，面对短期生产高峰及用工缺口，公司将非核心工序委外加工以应对订单波动。
存货合计	100,631.15	60,794.79	65.46%	
营业成本结转	58,256.93	46,013.66	26.61%	2025 年确认收入较 2024 年增加，结转成本相应增加

存货变动规模远高于营业成本增长率具有合理性。存货是一个时点指标，增长的直接驱动因素为当年新生产的订单，因 2025 年行业复苏，新接订单较多，公司产能利用率较高，从采购投料开始到发出商品阶段，均在存货科目中核算；营业成本是 2025 年完成验收的历史项目成本结转，主要是 2023-2024 年行业淡季年份生产的设备，可验收设备总额较少。因此，在行业回暖、订单爆发的 2025

年度，存货增幅比例高于营业成本结转比例，具有合理性。

2、公司本年营业成本结转的合规性说明

公司本年营业成本结转完整、准确，不存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。具体依据如下：

(1) 严格执行控制权转移的收入成本结转准则：公司锂电设备业务严格按照收入确认准则执行。设备运抵客户现场并完成安装调试、试生产、达到技术协议指标后，以取得客户签字盖章的验收单作为控制权转移的点。在确认营业收入的当期，依据该项目的整套“销售合同、签收单、验收报告、发票、物流单”等资料，将该项目对应的发出商品余额及合同履行成本全额一并结转至营业成本。

(2) 项目独立核算，严防跨期与人为调节：公司实行严格的“项目号/订单号”财务核算机制。从原材料采购、车间工单投料、委外加工、成品入库到现场安装调试发生的项目费用，均实施按项目核算。项目验收时，发出商品和合同履行成本一并结转，不存在人为跨期调节成本或漏结转的情况。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

- 1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；
- 2、获取上市公司近两年发出商品及已发货超期未验收项目明细，了解未验收原因以及跌价准备计提充分性；
- 3、取得 2025 年末库存商品的具体构成、库龄分布、对应项目及客户情况；取得 2025 年发出商品计提存货跌价的测算过程；
- 4、查阅上市公司 2025 年转销跌价发出商品售出的明细，了解相关事项对 2025 年财报数据影响；
- 5、查阅上市公司期末存货盘点和会计师监盘情况；取得上市公司 2024 年和 2025 年存货和营业成本的变动情况，了解相关变动的原因及合理性；
- 6、了解上市公司营业成本的结转过程及相关内部管控措施，判断上市公司

2025 年营业成本结转的完整性及准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2025 年上市公司发出商品金额大幅增长主要系下游需求回暖导致订单交付大幅增加；受客户施工进度、安装调试进度、产能投放等因素影响，近两年主要客户的主要订单部分确认收入符合会计准则的相关规定；近两年已发货超期未验收项目主要系相关客户需求变化所致，不存在纠纷及潜在终止风险项目；

2、上市公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长相匹配；库存商品的跌价计提准确、充分；

3、上市公司发出商品存货跌价计提准确、充分；本年转销跌价发出商品冲减当期的“主营业务成本”，相应增加当期的利润水平；

4、上市公司存货规模变动远高于当年营业成本增长率，是由锂电设备非标定制化及验收周期长的行业特性所决定，具有合理性；

5、上市公司本年营业成本结转完整、准确，不存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。

五、关于期间费用

年报显示，公司本年销售费用金额 3,844.61 万元，同比增长 69.01%，主要系销售订单增多，同期销售费用增加；管理费用金额 8,610.3 万元，同比增长 57.48%，主要系中山生产基地于本期投产，相关人员薪酬、厂房折旧等管理费用增加；研发费用金额为 8,042.93 万元，同比增长 48.61%，主要系公司为保持竞争力，持续加大研发投入。

请公司：（1）结合销售人员数量和薪酬变动，业务推广费和中介机构服务费的构成、列示为销售费用依据和变动原因，和销售订单增长匹配性等，说明公司销售费用本年大幅增长的原因和合理性；（2）结合管理人员构成、人数和人均薪酬变动，服务费和其他的主要构成和变动原因等，说明公司本年管理费用大幅增长的原因和合理性；（3）结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布，本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等，说明公司研发费用确

认是否准确、有无和研发无关支出记入研发费用情况，本年研发费用大幅增长的原因和合理性；（4）结合前述分析，说明公司本年期间费用确认是否准确、完整，有无跨期或少记费用情形，并说明公司本年各项费用中支付给关联方的金额、交易背景和合理性，有无为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

一、公司说明

（一）结合销售人员数量和薪酬变动，业务推广费和中介机构服务费的构成、列示为销售费用依据和变动原因，和销售订单增长匹配性等，说明公司销售费用本年大幅增长的原因和合理性；

1、销售费用构成及变动趋势分析

报告期内，公司销售费用整体随业务规模及销售订单的增加呈现同步增长趋势。2025年度销售费用总额为 3,844.61 万元，较 2024 年度增长 69.01%。具体构成、变动原因及匹配性分析如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	变动	变动原因
销售人员薪酬	1,566.20	1,929.37	23.19%	注 1
业务招待费	162.87	167.36		
房租水电费	98.55	272.53		
差旅费	103.50	165.92		
业务推广费	103.11	538.45	422.21%	注 2
包装及运输费	35.14	3.4		
折旧及摊销	24.36	70.88		
办公费	82.36	189.36		
中介机构服务费	31.74	356.65	1023.66%	注 3
其他	66.9	150.69	125.27%	
销售费用合计	2,274.73	3,844.61	69.01%	

注 1：销售人员数量及薪酬变动。公司 2025 年销售人员薪酬为 1,929.37 万元，2024 年为 1,566.20 万元，薪酬总额增加 363.17 万元，主要系合并嘉洋公司范围的变动增加薪酬总额 299.38 万元。2025 年销售人员数量较 2024 年变动不大。

注 2：业务推广费的构成及大幅增长的原因。2025 年业务推广费增加主要系合并嘉洋公

司范围的变动增加的居间服务费，金额为 404.51 万元，该类支出列示于销售费用符合行业惯例。

注 3：中介机构服务费增加。服务费 2025 年同比增加金额为 324.91 万元，主要系公司为开拓海外客户增加了专项咨询服务，以提供市场准入咨询、商务谈判协助、技术协议对接等多项服务，服务费金额为 42 万美元（折合人民币 297 万元）。该咨询费系为获取特定销售订单、开拓特定海外市场而发生的直接中介服务支出，符合《企业会计准则》关于销售费用中“中介/咨询服务费”的列支定义。随着咨询服务成果的交付及项目的落地，该笔费用在本期一次性计入销售费用，具有合理性。

2、销售费用增长与销售订单增长的匹配性分析

公司在积极抢抓市场机遇、布局国际化大客户的同时增加了销售费用。公司截止 2026 年 3 月末，在手订单总额超 20 亿元，公司销售费用的增长与业务扩张相匹配。

（二）结合管理人员构成、人数和人均薪酬变动，服务费和其他的主要构成和变动原因等，说明公司本年管理费用大幅增长的原因和合理性；

1、管理费用构成及变动趋势分析

报告期内，公司管理费用整体随生产基地扩张、管理架构升级及子公司并表呈现同步增长趋势。2025 年度管理费用总额为 8,610.30 万元，较 2024 年度增长 57.48%。具体构成、变动原因及匹配性分析如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	变动	变动原因
管理人员薪酬	3,681.82	5,661.62	53.77%	注 1
股份支付	545.09	545.09	-	
折旧摊销	429.26	753.68	75.58%	
服务费	274.83	460.65	67.61%	注 2
房租及水电费	128.28	270.93		
办公费	108.06	332.05		
业务招待费	100.00	221.86		
差旅费	81.06	140.90		
其他	67.29	193.98	188.27%	注 3
残疾人保障金	47.82	8.28		

项目	2024 年	2025 年	变动	变动原因
装修及维护费	3.90	21.26		
管理费用合计	5,467.42	8,610.30	57.48%	
管理人员数量	169 人	293 人	73.37%	
人均管理薪酬	21.79	19.32	-11.31%	

注 1：管理人员数量、构成及人均薪酬变动的合理性分析。2025 年管理人员薪酬增加，主要系嘉洋公司全年纳入合并报表增加了管理人员薪酬 886.30 万元；中山新基地投产补充中基层管理人员，平均人数由 169 人增至 293 人；2025 年人均管理薪酬为 19.32 万元/人，较上年 21.79 万元/人，略有下降。薪酬总额的增长、管理人员增幅与在手订单增加的管理需求相匹配，人均水平具备行业合理性。

注 2：服务费增长的合理性。2025 年度服务费增加主要为中山新基地投产后，园区基础物业与安保运营保障增加的保安服务费、财产保险费等基础运营服务费；另外公司为提高合规与管理治理水平增加了内控体系建设的咨询服务费等。

注 3：其他主要费用变动说明。管理费用中其他项目的变动主要系：中山基地投入使用后，深圳的存货转移至中山，合理的报废损失以及中山基地饭堂及生活配套用品等费用增加。

（三）结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布，本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等，说明公司研发费用确认是否准确、有无和研发无关支出记入研发费用情况，本年研发费用大幅增长的原因和合理性；

1、结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布

公司研发人员包括研发部门参与研发工作的相关人员，具体包括研发中心及下属研发一部、研发二部、研发三部、研发四部；各产品事业部下属研发组；工程工艺部和软件部。研发一部至研发四部为产品开发部门，根据设备开发的重点不同，负责新产品的开发与设计；工程工艺部主要负责工程设计规范以及标准化、模块化设计；软件部负责设备相关软件的开发与适配。

公司的研发人员可以分为机械工程师、电控工程师、软件工程师、IPR 工程师、研发助理、项目（副）经理、项目总监，针对工程师，公司一般要求应聘者具备大专以上学历、有相关专业背景和工作经验；针对项目（副）经理，公司除了对应聘者具备大专以上学历、有相关专业背景和工作经验的一般要求外，还需要应聘者熟悉设备电气开发的工艺流程，电气控制和检验标准及全流程控制，并

具有一定管理能力；针对项目总监，公司一般要求应聘者具备本科以上学历，精通公司产品的相关工艺，并对应聘者的问题解决能力和团队管理能力有较高要求。公司各研发人员具备专业基础和技术开发经验，核心研发人员具有较高的专业素质和较丰富的专业履历，能够从专业基础、行业经验和技術能力等方面胜任公司的研发工作，公司研发人员中，大部分具备 2 年以上相关工作经验，超过三分之一的研发人员具有 5 年及以上相关工作经验。通过项目经验和行业技术经验的储备，公司研发人员具备相关专业能力及胜任能力。具体学历结构和薪酬分布如下：

单位：万元

学历	累计人数	累计薪酬
硕士	7	104.08
本科	233	3,067.87
专科	226	2,725.14
高中及以下	37	481.20
总计	503	6,378.29

2、本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等

本年主要研发项目明细和研发进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	本年支出	进展阶段
1	模块化高速测量装备的研发	164.90	项目进行中
2	模块化高速包膜装备的研发	162.92	项目进行中
3	光伏板拆解回收智能生产线的研发	569.24	项目进行中
4	电芯极片高精度模切叠片一体机的研发	627.21	项目进行中
5	方形铝壳电池立式五面绝缘测试装置的研发	229.66	项目进行中
6	基于 C# 上位机软件框架程序的研发	339.71	项目进行中
7	动力电池卷芯装配线设备的研发	615.01	项目进行中
8	21700 圆柱锂电芯 PACK 组装线的研发	256.14	项目进行中
9	Mini LED 灯珠板返修装备的研发	79.28	项目进行中
10	光储系统集成技术的开发	6.05	项目进行中
11	真空式行星搅拌装置的开发	27.08	样机已完成制作

序号	项目名称	本年支出	进展阶段
12	化妆品收料机的研发	-3.51	项目已完结
13	磁悬浮轨道试验平台技术的研发	22.84	项目进行中
14	热压设备装配工艺的开发	355.03	装配阶段
15	超高速氦检设备的研发	328.85	已结案
16	智能物流系统的研发	160.06	已结案
17	智能机械手的研发	134.61	已结案
18	圆柱电池托盘清洁机的研发	198.59	已结案
19	工站式差压注液装置的研发	330.09	已结案
20	新型高速圆柱电池包膜装置的研发	307.35	已结案
21	PLC 标准化系统的研发	339.93	已结案
22	超高速包膜装备的研发	497.75	调试阶段
23	固态电池涂覆技术的研发	405.63	装配阶段
24	包膜缺陷检测技术的开发	56.21	已结案
25	圆柱电池套膜设备的研发	70.64	已结案
26	极片成膜复合机的开发	65.23	已结案
27	虚拟仿真系统II	191.00	在迭代中
28	环保再生高密度可拆卸型手机电池	83.79	已结案
29	智能 AI 眼镜超薄电池的研发	76.68	已结案
30	智能门锁电池	101.51	已结案
31	空调服移动电源	154.51	已结案
32	高效率快速打气泵锂电池的研发	166.84	已结案
33	高稳定性应急电源锂电池的研发	135.49	已结案
34	多功能运动相机电池的研发	102.02	已结案
35	恒润 18650-1S4P 美容仪锂电池项目	105.48	已结案
36	高可靠薄型智能手机电池	209.86	已结案
37	IP68 防护等级锂电池的开发	244.85	已结案
38	高续航 E-bike 电池	124.40	已结案
	合计	8,042.93/	

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 38 项研发项目的进展阶段统计如下：已结案/完结项目共 22 项，本年累计投入 3,493.49 万元，占总研发投入的 43.44%。相关项目已完成验收，部分技术已成功应用于公司的量产设备或电池产品中，实现

了良好的成果转化；装配/调试/样机阶段项目共 4 项，本年累计投入 1,285.49 万元，占总研发投入的 15.98%。该类项目已进入实物试制和性能验证阶段，预计将在 2026 年陆续结案；进行中及持续迭代项目共 12 项，本年累计投入 3,263.95 万元，占总研发投入的 40.58%。主要为基于下一代技术的长期战略布局项目。

3、研发费用分析

2025 年度，公司研发费用合计为 8,042.93 万元，较 2024 年度增加 2,630.84 万元，增长 48.61%。具体构成如下：

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	变动
研发费用合计	5,412.09	8,042.93	48.61%
研发人员数量	294 人	368 人	25.17%
研发人员薪酬	4,306.99	6,378.29	48.09%
直接材料	289.57	731.75	152.70%

2025 年研发费用增加金额为 2630.84 万元，主要系 2025 年研发人员薪酬增加 2071.3 万元，研发材料费用增加 442.18 万元。具体分析如下：

(1) 研发人员职工薪酬上涨的原因及合理性

2025 年度，研发职工薪酬同比增加 2,071.30 万元，主要系人员规模战略扩充、基地迁移薪资调整以及并表口径变化共同影响所致：

①研发人员规模扩充：公司布局新型电池前沿研发及适应客户新工艺新产品新技术，同步扩充了研发人员数量；

②薪酬结构调整：公司 2025 年度对核心研发团队进行了薪资结构优化，且部分技术骨干自深圳外派或搬迁至中山基地工作。为保障团队稳定性及异地工作激励，公司上调了该部分人员的薪资标准。2025 年度公司研发人员平均薪酬由 2024 年的 15.35 万元提升至 19.27 万元。

③合并范围的变化：公司于 2024 年 9 月完成对嘉洋公司的收购，2024 年度合并报表仅纳入嘉洋公司第四季度的研发薪酬；而 2025 年度合并报表纳入了嘉洋公司全年的研发职工薪酬，使得合并口径的工资薪酬变化。

(2) 研发直接材料费用大幅上涨的原因及合理性

2025 年度，研发材料费用同比增加金额为 442.18 万元，主要系嘉洋公司合并范围变化，嘉洋公司 2024 年第四季度研发材料费用为 107.63 万元，2025 年度全年研发材料费用为 452.87 万元，合并范围变化使得研发材料费同比增加 345.24 万元。另外，公司重大研发项目进入物料消耗高峰期。公司“电芯极片高精度模切叠片一体机”、“动力电池卷芯装配线设备”等大型锂电设备研发项目，以及“光伏板拆解回收智能生产线”等新领域项目进入样机装配及调试阶段，增加原材料投入，导致公司研发材料费用增加。

(3) 研发费用、人均薪酬与同行业对比情况：

单位：万元

项目	利元亨	杭可科技	海目星	誉辰智能
费用化研发投入	34,916.78	27,157.42	60,490.33	8,042.93
研发投入合计	34,916.78	27,157.42	61,306.05	8,042.93
研发投入总额占营业收入比例 (%)	11.35	9.06	14.54	11.15
公司研发人员的数量 (人)	1,752	1,258	2,315	368
研发人员数量占公司总人数的比例 (%)	29.60	28.17	34.47	25.29
研发人员薪酬合计	27,318.89	20,013.06	32,446.73	6,378.29
研发人员平均薪酬	15.59	15.91	19.82	19.27

2025 年度同行业研发投入占营业收入比例范围在 9.06%-14.54%，平均比例 11.65%。公司研发投入占营业收入比例为 11.15%，在行业研发投入占营业收入比例范围内，接近同行业平均比例。同行业研发人员平均薪酬范围在 15.59 万元-19.82 万元，平均人均薪酬为 17.11 万元。公司研发人员平均薪酬为 19.27 万元，在行业研发人员平均薪酬范围内，接近同行业平均水平。公司研发人员平均薪酬与同行业公司及其所处地域相符，处于合理水平。

综上所述，公司研发费用确认准确、完整，没有和研发无关的支出记入研发费用的情况，本年研发费用大幅增长具有充分的原因和商业合理性。

(四) 结合前述分析，说明公司本年期间费用确认是否准确、完整，有无跨期或少记费用情形，并说明公司本年各项费用中支付给关联方的金额、交易背景和合理性，有无为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形；

综上所述，公司期间费用确认准确、完整，无跨期或少记费用情形。公司本

年不存在支付给关联方的费用，为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

- 1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；
- 2、获取上市公司期间费用的明细构成及研发研发/管理/销售人员情况、2024和2025新签订单明细，取得主要研发项目的过程文件；
- 3、选取同行业可比上市公司的研发费用率、研发人数及占比、研发人员平均薪酬等指标进行对比，分析上市公司与同行业可比上市公司相关指标是否存在较大异常；
- 4、查阅年审会计师期间费用截止性测试底稿，了解期间费用是否存在跨期或少记费用情形；了解本年各项费用中是否存在支付给关联方、为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、上市公司本年销售费用的大幅增长是由并表口径变化、客户拓展以及订单规模增长共同驱动的，销售费用与销售订单增长相匹配；
- 2、上市公司本年管理费用整体随生产基地扩张、管理架构升级及子公司并表呈现同步增长趋势，具备合理性；
- 3、上市公司本年研发费用大幅增长主要系研发人员职工薪酬和研发直接材料费用大幅上涨所致，研发费用确认准确，具备合理性；
- 4、上市公司期间费用确认准确、完整，无跨期或少记费用情形。上市公司本年不存在支付给关联方的费用，也不存在为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

六、关于境外资产和收入

年报显示，报告期末，公司境外资产 6,633.65 万元，同比增长 45.74%，其中，存放在境外货币资金为 951.35 万元。2025 年，公司实现境外销售收入 2.68 亿元，同比增长 566%，占比 38.34%，毛利率 28.6%，高于境内业务毛利率 16 个百分点。

请公司：（1）说明境外资产的主要构成及区域分布、和公司境外业务收入规模及开展情况的匹配性，相关资产有无减值风险及减值计提充分性；（2）结合近两年境外销售前十大客户及变动、是否系公司关联方、销售内容、收入金额、毛利率、挂账应收款金额、结算方式和挂账时间、坏账计提及充分性、期后回款情况等，说明公司境外销售业务真实性、销售收入大幅增长的原因，并说明境外业务毛利率远高于国内业务原因、是否和同行业可比公司情形一致；（3）境外销售收入和回款数据同海关数据、出口退税、外管局和中信保数据等外部数据的比对情况，说明差异原因及合理性。请年审会计师说明就境外货币资金等资产存在及准确计量、境外收入及应收款金额真实准确性等采取的函证、监盘、走访（包括函证及回函比例、走访形式、走访对象等）等审计程序、获取的审计证据及结论。

一、公司说明

（一）说明境外资产的主要构成及区域分布、和公司境外业务收入规模及开展情况的匹配性，相关资产有无减值风险及减值计提充分性；

1、境外资产的主要构成

单位：万元

资产类型	所在国家/地区	金额	占比
货币资金	越南	209.40	7.46%
预付款项	越南	87.72	3.13%
其他应收款	越南	40.54	1.45%
存货	越南	1,411.99	50.33%
固定资产	越南	1,055.80	37.63%
越南资产小计		2,805.45	100.00%
货币资金	嘉洋電池香港	30.74	1.06%
货币资金	嘉洋科技香港	711.44	24.47%
应收账款	嘉洋科技香港	2,159.21	74.25%

资产类型	所在国家/地区	金额	占比
其他应收款	嘉洋科技香港	6.48	0.22%
香港资产小计		2,907.87	100.00%
合计		5,713.32	

(1) 越南地区资产合计 2,805.45 万元，资产结构呈现典型的生产制造型业务特征：

①核心资产为存货与固定资产：存货 1,411.99 万元占比 50.33%和固定资产 1,055.80 万元占比 37.63%，合计占越南资产的 87.96%，是生产制造业务的核心载体，对应越南工厂的产能建设与在产品 / 产成品，与当地开展的生产加工业务规模匹配。

②运营类流动资产占比合理：货币资金 209.40 万元，占比 7.46%、预付款项 87.72 万元，占比 3.13%和其他应收款 40.54 万元，占比 1.45%，规模较小，主要用于日常生产周转、供应商预付等运营需求，未出现资金闲置或往来款异常挂账的情况，与当地生产业务的资金周转节奏相匹配。

(2) 香港地区资产合计 2,907.87 万元，资产结构呈现典型的贸易结算型业务特征：

① 核心资产为应收账款：应收账款 2,159.21 万元，占比 74.25%是香港资产的主体，对应嘉洋香港开展境外销售业务形成的应收货款，符合其作为境外销售主体的业务定位。

② 货币资金储备充足，支持结算需求：嘉洋香港货币资金 711.44 万元，占比 24.47%，规模较高，另嘉洋电池香港货币资金 30.74 万元，占比 1.06%，合计占香港资产的 25.53%，可满足国际贸易结算的资金周转、信用证开立等需求，与香港作为国际金融中心的结算业务场景相匹配。

③其他往来款规模极低：其他应收款仅 6.48 万元，占比 0.22%，无异常资金占用情况，与贸易业务的往来款管理逻辑一致。

报告期内，公司境外业务收入为 26,760.23 万元，上述 5,713.32 万元的境外资产占境外收入的比例为 21.35%，处于合理水平。

相关资产的减值风险及计提充分性分析如下：

①货币资金为 951.58 万元，全部存放于中资银行海外分行、香港主流商业银行及越南当地知名大型商业银行，账户状态正常，不存在由于外汇管制、冻结等导致无法收回的风险，无需计提减值。

②应收账款为 2,159.21 万元，主要债务人为长期合作的海外知名客户，客户信用资质良好。公司已严格按照预期信用损失模型，结合账期分布计提了坏账准备。历史上未发生大额坏账，坏账准备计提充分。

③存货为 1,411.99 万元，越南存货主要为对应境外在手订单的库存储备及原材料，库龄较短，且产品处于正常生产销售状态。期末公司已对存货进行了减值测试，按照成本与可变现净值孰低计量，针对少量呆滞物料已充分计提了存货跌价准备。

④固定资产为 1,055.80 万元，越南基地的固定资产均处于正常运转状态，产能利用率良好，对应的产品线未发生市场严重恶化或技术淘汰情形，不存在减值迹象，无需计提固定资产减值准备。

(二) 结合近两年境外销售前十大客户及变动、是否系公司关联方、销售内容、收入金额、毛利率、挂账应收款金额、结算方式和挂账时间、坏账计提及充分性、期后回款情况等，说明公司境外销售业务真实性、销售收入大幅增长的原因，并说明境外业务毛利率远高于国内业务原因、是否和同行业可比公司情形一致；

1、境外业务销售真实性及期后回款的勾稽分析

近两年公司境外前十大客户的合作具体情况如下：

(1) 2025 年度境外前十大客户

单位：万元

客户名称	所在国家	是否关联方	销售内容	收入金额	毛利率	期末应收	期后回款
客户 2	新加坡	否	电池 pack	10,246.23	17.78%	2,586.67	2,572.29
客户 3	中国香港	否	电池 pack	7,375.93	23.02%	2,861.52	2,861.52
客户 8	美国	否	电池 pack	,493.37	35.22%	822.63	776.61
客户 9	中国台湾省	否	电池 pack	1,522.63	39.41%	497.48	497.48

客户名称	所在国家	是否关联方	销售内容	收入金额	毛利率	期末应收	期后回款
客户 10	泰国	否	电池 pack	845.85	22.91%	477.26	477.26
客户 39	中国台湾省	否	电池 pack	782.34	23.56%	113.19	113.19
客户 40	中国香港	否	电池 pack	771.92	19.80%	514.94	356.96
客户 35	越南	否	IC	448.61	25.18%	404.37	348.39
客户 76	中国台湾省	否	电池 pack	320.08	67.51%	97.12	97.12
客户 43	韩国	否	电池 pack	280.41	3.59%	6.50	6.50

(2) 2024 年度境外前十大客户（全年）：

单位：万元

客户名称	所在国家	是否关联方	销售内容	收入金额	毛利率	期末应收	期后回款
客户 3	中国香港	否	电 池 pack	13,942.65	20.78%	2,067.07	2,067.07
客户 2	新加坡	否	电 池 pack	4,282.56	18.83%	688.39	688.39
客户 8	美国	否	电 池 pack	2,563.51	16.33%	471.98	471.98
客户 9	中国台湾省	否	电 池 pack	1,894.19	29.19%	190.13	190.13
客户 43	韩国	否	电 池 pack	606.46	1.77%	1.99	1.99
客户 39	中国台湾省	否	电 池 pack	590.43	10.72%	110.27	110.27
客户 45	美国	否	电 池 pack	401.83	6.31%	51.52	51.52
客户 40	中国香港	否	电 池 pack	269.42	22.73%	54.53	54.53
客户 46	荷兰	否	电 池 pack	256.79	10.32%	116.89	116.89
客户 76	中国台湾省	否	电 池 pack	245.09	66.33%	55.30	55.30

(3) 近两年境外销售前十大客户销售额变动情况如下：

由于 2024 年嘉洋公司仅并表第四季度，与 2025 年度无可比性。选取 2024 年度全年为口径比较。

单位：万元

客户名称	2025 年收入	2024 年收入	增加额	增长率
客户 2	10,246.23	4,282.56	5,963.67	139.25%

客户 3	7,375.93	13,942.65	-6,566.72	-47.10%
客户 8	2,493.37	2,563.51	-70.14	-2.74%
客户 9	1,522.63	1,894.19	-371.56	-19.62%
客户 10	845.85	-	845.85	100.00%
客户 39	782.34	590.43	191.91	32.50%
客户 40	771.92	269.42	502.50	186.51%
客户 35	448.61	291.72	156.89	53.78%
客户 76	320.08	245.09	74.99	30.60%
客户 43	280.41	606.46	-326.05	-53.76%
客户 45	69.69	401.83	-332.14	-82.66%
客户 46	277.06	256.79	20.27	7.89%

注：因为客户 3 和客户 2 均为客户 8 的代工厂，每年下单的份额不一样，在总量不变的情况下，一方份额多，另一方就会减少。

根据公司近两年境外客户的合作情况，公司境外销售业务具备高度的真实性，具体表现在以下几个方面：

①客户背景雄厚且均为独立第三方：2024 年度及 2025 年度前十大境外客户主要为客户 2、客户 3、客户 8、客户 9 等全球知名企业及上市公司，上述客户均非公司关联方，与公司不存在关联关系。

②产品内容聚焦，结算方式规范：销售内容统一为消费电子电池 PACK，公司与该等客户主要采用信用证或电汇等国际通用结算方式，账期主要集中在 1 年以内（常规账期内）。

③期后回款情况较好，期末应收账款回款率较高：2025 年末境外前十大客户期末应收账款合计为 8,381.69 万元，截至本回复出具之日，期后回款金额为 8,107.32 万元，期后回款率 96.73%。

④坏账计提充分：公司对上述应收账款严格按照预期信用损失模型计提坏账准备。鉴于客户资质极佳，账期短且期后回款率高，历史上未发生大额坏账，坏账准备计提充分。

2、境外销售收入大幅增长的原因

公司 2025 年境外主营业务收入从 2024 年的 4,018 万元大幅增长至 26,760

万元，其核心原因为并表时间口径差异。2024 年嘉洋公司仅并表第四季度，而 2025 年度，嘉洋公司的消费电子电池 PACK 业务实现了全年完整并表，贡献了绝大部分境外收入。

3、境外业务毛利率远高于国内业务的原因及合理性

公司分区域毛利率对比情况如下：

单位：万元

业务板块	2024 年 收入	2024 年 成本	2024 年 毛利率	2025 年 收入	2025 年 成本	2025 年毛利 率
专用设备制造(誉辰本体)	45,303	41,909	7.49%	41,440	36,068	12.96%
消费电子电池 PACK (嘉洋公司)	4,329	3,526	18.55%	28,427	20,752	27.00%
主营业务合计	49,632	45,435	8.46%	69,867	56,820	18.67%
地区	2024 年 收入	2024 年 成本	2024 年 毛利率	2025 年 收入	2025 年 成本	2025 年毛利 率
境内	45,614	42,400	7.05%	43,107	37,713	12.51%
境外	4,018	3,035	24.47%	26,760	19,107	28.60%
合计	49,632	45,435	8.46%	69,867	56,820	18.67%

2025 年公司境外毛利率 28.60% 远高于境内毛利率 12.51%，这并非同类业务在不同地区的异常定价，而是由公司业务板块的结构性差异所决定的。境内业务主要由母公司誉辰智能贡献，处于专用设备制造行业，由于近年来国内锂电设备市场竞争剧烈，价格内卷，导致境内业务毛利率仅为 12.51%；而境外业务绝大部分由嘉洋公司贡献，处于消费电子电池 PACK 行业，主要客户均为境外知名企业，订单价格较好，加上主要原材料电芯价格在本期有所下降，因此毛利率较高。境内外业务分属不同行业，无可比性，具备商业合理性。

4、是否与同行业可比公司情形一致

因公司境内外业务分属不同行业，故无法统一比较。

公司境内业务与同行业可比公司详见“1.关于客户和供应商一、公司说明（一）列示近两年前十大客户名称 1、列示近两年前十大客户名称（4）和同行业可比公司相关业务变动趋势是否一致②同行业可比公司毛利率对比表”。

嘉洋公司境外业务与同行业可比公司详见“2.关于并购标的一、公司说明（一）和同行业可比公司变动趋势是否一致 2、和同行业可比公司变动趋势是否一致”。

（三）境外销售收入和回款数据同海关数据、出口退税、外管局和中信保数据等外部数据的比对情况，说明差异原因及合理性。请年审会计师说明就境外货币资金等资产存在及准确计量、境外收入及应收款金额真实准确性等采取的函证、监盘、走访（包括函证及回函比例、走访形式、走访对象等）等审计程序、获取的审计证据及结论；

1、 境外销售收入和回款数据与外部数据的比对及差异原因分析

公司将通过将账面境外销售收入、回款数据与出口退税系统、国家外汇管理局等外部监管平台数据进行多维度交叉比对，整体勾稽关系清晰，具体情况如下：

（1） 出口退税数据核对及差异合理性说明

报告期内，公司账面境外主营业务收入与税务机关出口退税审核系统的申报数据比对情况如下：

单位：万元

项目	深圳誉辰	嘉洋公司	合计
出口退税申报出口额	0.00	18,708.00	18,708.00
账面境外收入	100.68	22,132.00	22,232.68
差异	100.68	3,424.00	3,524.68

① 嘉洋公司 3,424.00 万元差异原因分析：

嘉洋公司账面境外收入大于出口退税申报额，主要系海关贸易方式差异及特殊业务税收处理不同所致，具体包括：A.进料非对口加工/料件复出形式出口 2,515.00 万元：嘉洋公司部分境外业务属于进料加工业务中的料件复出或深加工结转情形，在会计上根据实质重于形式原则及收入准则确认了外销收入；而在税务申报上，该部分按照海关及税务相关规定不计入常规出口退税申报额，或属于免税不退税项目，导致账面收入大于退税申报。B.原材料一般贸易免税出口 580.00 万元：部分应境外客户定制化需求而紧急调拨或代采的原材料，以一般贸易方式免税出口。该部分业务在账面确认为收入，但因属于免税出口货物，无

需且未在税务机关办理出口退税申报。C.样品费及视同内销出口 329.00 万元：主要为向境外客户收取的研发小批次样品费及其他特殊小额款项。由于金额较小、单证不齐或根据税务规定需“视同内销”计提销项税，公司未对其申报出口退税，但在会计上按规定确认了境外收入。

② 深圳誉辰 100.68 万元差异原因分析：

收入确认与退税申报的时间性差异：深圳誉辰严格按照企业会计准则，在货物出口控制权转移时（如报关放行、离岸等时点）确认外销收入。而出口退税申报具有一定的滞后性，需在收齐海关出口报关单、出口发票、完成外管局收汇核销等全套单证资料后方可办理。期末部分外销业务已确认为账面收入，但因单证尚在流转收集中，未在当期申报退税，属于正常的时间性差异。

2、外管局收汇数据核对

我们将国家外汇管理局“数字外管”平台中公司申报的境外收汇数据与账面境外销售收入及应收账款回款进行了交叉验证：

单位：万美元

项目	深圳誉辰	嘉洋公司	合计
外管局申报收汇额	2,634.32	2,703.00	5,337.32
账面境外销售回款	2,634.32	2,703.00	5,337.32
差异	-	-	-

经核对，公司在国家外汇管理局“数字外管”平台中的境外收汇额与公司财务账面实际外销回款金额一致，差异为零。外汇流与资金流流向一致，佐证了境外销售及回款的真实性。

3、中信保投保及理赔数据核对

报告期内，公司未在中国出口信用保险公司（中信保）投保出口信用保险。主要原因为：公司境外客户主要为客户 2、客户 8、客户 3 等全球知名大型企业或上市公司，该批客户综合信誉极佳，资金实力较强，历史上未发生过大额坏账损失。管理层基于成本效益原则未购买出口信用保险，符合企业经营实际，具有商业合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

- 1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；
- 2、查阅上市公司境外资产的主要构成，测算境外资产占境外收入的比例水平，了解各类资产的减值风险及计提充分性；
- 3、取得近两年上市公司境外前十大客户清单；获取同行业可比上市公司相关业务的毛利率水平，分析上市公司与同行业可比公司的毛利率水平是否存在重大差异；
- 4、取得上市公司账面境外销售收入、回款数据，了解其与出口退税系统、国家外汇管理局等外部监管平台数据的差异原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、上市公司境外资产主要包括存货、固定资产、应收账款和货币资金等，境外资产占境外收入的比例处于合理水平，与业务开展情况相匹配；
- 2、境外资产中，货币资金和固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；应收账款和存货分别按照预期信用损失模型和成本与可变现净值孰低计量，计提了坏账准备和存货跌价准备；
- 3、近两年上市公司境外前十大客户不属于关联方，境外销售收入真实、准确；
- 4、2025年上市公司境外毛利率远高于境内毛利率系由业务板块的结构性差异所决定的，具有商业合理性；境外业务毛利率与同行业可比公司相比不存在重大差异；
- 5、2025年，上市公司账面境外主营业务收入与税务机关出口退税审核系统的申报数据存在一定的差异，主要系海关贸易方式差异及特殊业务税收处理不同、收入确认与退税申报的时间性差异所致；上市公司账面境外销售收入及应收账款回款与国家外汇管理局“数字外管”平台中公司申报的境外收汇数据不存在差异。上市公司基于成本效益原则未购买出口信用保险，符合企业经营实际，具有

商业合理性。

七、关于其他

年报显示，公司其他应收款期末余额 785 万元，其中，3 年以上账面余额 421.53 万元，代垫款项 148.77 万元；预付款期末余额 1,922.12 万元，同比增长 104.46%，主要系嘉洋公司公司供应商货款增加；其他流动负债 1.68 亿元，同比增长 457.85%，主要系新增应付供应链融资 1.01 亿元；其他应付款期末余额 2,556.32 万元，其中，第三方往来款和其他合计 687.66 万元。

请公司：（1）说明其他应收款中代垫款项的具体构成、代垫对象及有无公司关联方、款项发生背景及还款安排、是否涉及关联方非经营性资金占用，并说明 3 年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况及是否及时、充分；（2）结合嘉洋公司预付供应商货款具体构成、和采购订单匹配情况等，说明公司预付款本年大幅增长的原因和合理性、有无预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业情况；（3）说明新增应付供应链融资 1.01 亿元的业务背景、应付供应商名称及是否为公司关联方、采购内容、本年新增相关情形原因及合理性、相关会计处理及其准确性、截至目前双方履约进展；（4）说明其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成、业务背景、合规性和商业合理性、列示为其他应付款的原因和依据。

一、公司说明

（一）说明其他应收款中代垫款项的具体构成、代垫对象及有无公司关联方、款项发生背景及还款安排、是否涉及关联方非经营性资金占用，并说明 3 年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况及是否及时、充分；

1、其他应收款中代垫款项的具体构成、背景及合规性说明

报告期末，公司其他应收款中的代垫款项合计为 148.77 万元，具体构成及核查情况如下：

单位：万元

项目	金额	对象	是否关联方	业务背景	还款安排
代垫款项	69.62	员工社会保险	否	代扣员工社保	次月发放工资时统一扣回

项目	金额	对象	是否关联方	业务背景	还款安排
代垫款项	51.04	员工公积金	否	代扣员工公积金	次月发放工资时统一扣回
代垫款项	13.82	代扣个税	否	代扣个税	次月发放工资时统一扣回
代垫款项	14.29	其他	否	员工水电费等	次月发放工资时统一扣回
合计	148.77				

经核查，上述代垫款项的日常支付对象均为公司在册的非关联自然人（普通员工），不涉及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方。该等款项发生背景均属于企业日常人事薪酬管理、后勤保障中的正常代扣代缴行为，属于标准的非经营性常规往来。所有款项均有明确的闭环还款安排，即在“次月发放员工工资”时由财务系统直接扣回，结算周期极短。综上所述，上述款项不涉及关联方非经营性资金占用，符合监管及会计准则的相关规定。

2、3年以上其他应收款的主要构成、减值计提充分性说明

报告期末，公司3年以上长账龄的其他应收款主要构成、对应主体及减值计提情况如下：

单位：万元

公司	金额	账龄	已计提坏账准备	性质
其他应收款欠款方 1	40.78	3至4年、4至5年	40.78	租赁保证金
其他应收款欠款方 2	27.00	3至4年、4至5年	27.00	租赁保证金
其他应收款欠款方 3	266.00	5年以上	266.00	投标、履约保证金
其他应收款欠款方 4	15.96	3至4年	15.96	保证金押金
其他应收款欠款方 5	35.00	5年以上	35.00	保证金押金
合计	384.74		384.74	

公司建立了预期信用损失账龄矩阵。针对账龄在3年以上的其他应收款，公司统一采取了100%全额计提的审慎财务政策。上表所述主体期末余额384.74万元，已累计计提坏账准备384.74万元，账面净值已调整为零。对于长账龄中金额最大（266.00万元）的其他应收款欠款方3，其款项账龄主要为5年以上，其核心原因系该公司已陷入破产清算/重整阶段。公司管理层在知悉其资信严重恶化、面临破产后，便将其列入单项计提减值对象并全额计提坏账。上述长账龄

保证金对应的单位均为公司过往生产经营中正常的租赁业主、招投标合作方及村集体股份经济合作社，均非公司关联方。上述坏账准备的计提基于债权的可回收风险，旨在真实、公允地反映公司的资产质量。

综上，公司对3年以上其他应收款的坏账准备计提符合《企业会计准则》的审慎规定，计提充分、及时。

(二) 结合嘉洋公司预付供应商货款具体构成、和采购订单匹配情况等，说明公司预付款本年大幅增长的原因和合理性、有无预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业情况；

1、 嘉洋公司预付供应商货款具体构成及采购订单匹配情况

报告期末，嘉洋公司预付款项合计为 836.09 万元，较上年同期增长 104.46%。前五大及主要预付对象明细、对应采购订单及预计收货时间如下表所示：

单位：万元

供应商名称	预付金额	是否关联方	采购订单金额	匹配情况
供应商 16	636.41	否	1,272.82	与业务相符
供应商 17	70.22	否	70.22	与业务相符
供应商 18	52.72	否	107.83	与业务相符
供应商 19	15.36	否	17.36	与业务相符
供应商 20	12.47	否	20.97	与业务相符
供应商 21	5.57	否	11.06	与业务相符
供应商 22	5.20	否	5.20	与业务相符
供应商 23	4.78	否	22.00	与业务相符
供应商 24	4.17	否	5.00	与业务相符
其他公司小计	29.19	否		
合计	836.09			

2、 预付款本年大幅增长的原因和合理性分析

嘉洋公司本期末预付款项同比增长 104.46%，其变动趋势与嘉洋公司的业务扩张及供应链管理策略相匹配，具备充分的商业合理性。主要原因如下：

①锁定核心电芯产能：子公司嘉洋公司主营消费类锂离子电子电池 PACK 业务，电芯为其最核心的原材料。随着 2025 年嘉洋公司业务规模全面放量，对上

游优质电芯的需求极为迫切。基于嘉洋公司 2025 年底意向订单的增加，主要系孙公司东莞嘉洋为保障后续生产交付、锁定优质电芯订单，于 2025 年 12 月与供应商 16 签订总价为 1,272.82 万元的采购合同，采购内容为电芯，合同约定付款方式为预付 50%，余款月结 30 天。按照商务合同约定集中预付金额为 636.41 万元。该单项占期末预付总额的 76.12%，导致预付款增幅超 100%。

②订单匹配性良好，上述对供应商 16 的预付金额为 636.41 万元，对应总额达 1,272.82 万元的真实采购订单，预付比例为 50%，符合行业常规的商务条款。且该批电芯已于 2026 年 1 月中下旬起陆续到货并完成验收入库，对应的预付款已在期后得到正常结转，不存在长期挂账未发生实质交易的情形。

③海外布局推动本地化预付增加：随着嘉洋越南工厂的拓产扩量，越南子公司在当地产生的厂房建设/装修工程款、当地环保及技术咨询服务费等预付款项有所增加，符合海外业务处于快速发展的需要。

3、是否存在关联方及大股东资金占用

上述前五大及全体预付对象均非公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业。不存在资金占用情形。所有的预付款项流向均基于真实的业务采购或工程合同，资金闭环可控，实质上属于正常的经营性往来，不涉及关联方非经营性资金占用，未发生任何损害上市公司及中小股东利益的情形。

(三) 说明新增应付供应链融资 1.01 亿元的业务背景、应付供应商名称及是否为公司关联方、采购内容、本年新增相关情形原因及合理性、相关会计处理及其准确性、截至目前双方履约进展；

1、 新增应付供应链融资的具体构成及供应商明细核查

报告期内，公司新增应付供应链融资余额为 1.01 亿元。该业务项下供应商的明细、采购内容及资信情况核查如下：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	采购内容	融资金额	履约进度
供应商 2	否	标准件及装配劳务	1,724.23	月结 60 天
供应商 25	否	标准件等	1,164.88	月结 90 天
供应商 7	否	中间继电器底座、光纤放大器等	663.36	月结 90 天

供应商名称	是否关联方	采购内容	融资金额	履约进度
供应商 26	否	等高拉杆、加强筋等	492.60	月结 180 天
供应商 27	否	侧透封板、铝合金固定合页等	419.14	月结 180 天
供应商 28	否	深沟球轴承、销轴等	363.32	月结 180 天
供应商 29	否	装配劳务	325.32	按合同约定付款
供应商 30	否	交换机、显示器等	321.16	月结 60 天
供应商 31	否	底板、台板等	264.16	月结 180 天
供应商 32	否	滚珠丝杆、滑台等	257.14	月结 60 天
供应商 33	否	固定钣金、隐藏式铰链等	242.10	月结 180 天
供应商 34	否	滑台、直线导轨等	229.21	月结 90 天
供应商 35	否	直线电机	221.80	月结 90 天
供应商 36	否	脚杯、隐藏式铰链等	202.86	月结 180 天
供应商 37	否	电机安装座、滚珠丝杆等	194.05	月结 90 天
供应商 38	否	氦质谱检漏仪	190.08	月结 180 天
供应商 39	否	单芯线、拖链电缆等	180.33	月结 60 天
供应商 40	否	垫板、固定块等	177.67	月结 180 天
供应商 41	否	不锈钢螺母、等高拉杆等	173.84	月结 180 天
供应商 42	否	热压板、推胶轴等	156.62	月结 180 天
供应商 43	否	固定块、连接板等	151.28	月结 180 天
供应商 44	否	导向轮、滑块螺母等	146.00	月结 90 天
供应商 45	否	感应片、感应器安装板等	140.11	月结 180 天
供应商 46	否	KF 不锈钢管道三通、KF 不锈钢管道直通等	138.45	月结 180 天
供应商 47	否	多位置固定气缸、电磁阀等	131.34	月结 60 天
供应商 48	否	双轴直线电机模组、直线电机等	127.01	月结 60 天
供应商 49	否	感应器安装板、感应器安装板钣金等	104.44	月结 90 天
其他供应商	否	垫板、导向轮、滚套、单芯线等	1,200.92	月结 60 天、90 天、180 天等

2、业务背景、本年新增情形原因及商业合理性说明

(1) 业务背景：报告期内，随着公司锂电池智能制造设备生产任务的持续推进，公司对上游非标机械加工、电气元器件、装配劳务等物资及服务的采购需求规模维持在高位。为了满足下游客户交付的要求，公司需向供应商维持稳定的常态化采购。

(2) 新增开展供应链融资的原因及合理性：本年度公司引入并新增开展了供应链融资业务，其核心原因及商业合理性如下：锂电池设备制造行业具有典型的“生产周期长、前后期垫资高、下游大客户回款存在季节性”的特征。通过引入供应链融资，公司作为信用结算主体，能够有效利用自身的优质金融信用，在不破坏上游供应链稳定性的前提下，实现资金的精细化错配管理。

3、 相关会计处理及其准确性、公允性

(1) 该笔 1.01 亿元供应链融资的会计处理过程，严格遵循了《企业会计准则》及财政部相关规定，具备高度的准确性：业务发生时，公司向供应商采购装配劳务或零部件入库，并取得增值税专用发票，此时确认为对供应商的应付账款；转入供应链融资结算时，公司依托供应链金融平台，将上述对已开票供应商的应付账款，通过开具供应链票据的形式进行结转。此时，由于法律债权债务关系的清偿流向发生变化（转由供应链金融结算系统或对应金融机构进行最终清算），公司将该等负债从“应付账款”科目剥离，转入“其他流动负债”核算；

(2) 供应链融资依托公司作为结算主体，将已开票应付外部供应商的经营性款项，通过供应链票据形式进行结转核算，结合企业会计准则及财会〔2021〕32 号相关规定，该类供应链融资负债具备短期融资属性，并非单纯经营性应付货款，将该科目分类至“其他流动负债”列报，相关会计处理符合会计准则。

(四) 说明其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成、业务背景、合规性和商业合理性、列示为其他应付款的原因和依据；

1、 第三方往来款及其他的具体构成明细

报告期末，公司其他应付款中第三方往来款及其他合计为 687.67 万元。主要明细、业务背景及合规性核查如下表所示：

单位：万元

款项性质	业务背景	期末余额
第三方往来款	咨询、审计、评估等中介费用	354.44
第三方往来款	房租、押金、水电等费用	85.68
第三方往来款	销售佣金	71.47
第三方往来款	其他	66.55
其他	员工往来、预提费用	42.93
其他	销售佣金	36.00
其他	其他	30.60
合计		687.67

2、 核心大额款项的业务背景、合规性与商业合理性论证

(1) 咨询、审计、评估等中介费用主要系其他应付款收款方 1 咨询服务费 (297.19 万元)

业务背景与商业合理性：近年来，全球新能源产业链向海外延伸。南亚某知名企业作为其所在国最大的跨国企业，正大举布局光伏与锂电新能源产业链。由于所在国本地法律政策、商业环境及技术准入门槛极其复杂，公司为了切入其供应链体系，特委托具备本地资源与专业商务撮合能力的其他应付款收款方 1 提供专项咨询服务（包括政商环境调研、商务条款谈判撮合、技术标准对接等）。该笔费用基于海外订单开拓需求，具备充分的商业合理性。相关咨询服务合同条款清晰，定价符合国际咨询行业的市场公允水平，且项目已取得阶段性成果。

(2) 销售佣金（共计 107.47 万元）

业务背景与商业合理性：子公司嘉洋公司深耕消费类锂离子电池 PACK 出口领域，海外大客户（如欧美、东南亚等地区）多采取本地化采购模式。为快速渗透海外市场，公司引入了具备当地客户资源的独立销售居间人。公司按照“无

订单不提成、按实际回款比例结算”的原则，与外部销售人员约定了销售佣金。这属于消费电子出口行业非常普遍且合理的商业惯例。相关佣金计算依据充分，严格按照合同履行。

3、列示为“其他应付款”的原因、依据及准则准确性

(1) 客观操作原因：

对于上述咨询、审计费、水电费及佣金等款项，公司将其列示在“其他应付款”中，具备合理的客观原因，且符合《企业会计准则》的审慎性列报要求：根据公司内部控制与财务核算流程，上述审计费、律师费、房租、水电费、咨询费及销售佣金等，不属于公司生产所需的原材料或劳务服务，在“其他应付款”或“其他-预提”中进行暂估挂账，具有操作上的客观性。

(2) 会计准则及列报依据：

根据《企业会计准则第30号——财务报表列报》及企业会计准则应用指南：

“应付账款”主要核算企业因购买材料、商品和接受劳务供应等日常经营活动应支付的款项。“其他应付款”主要核算企业除应付账款、应付票据、预收账款、应付职工薪酬等以外的其他各项应付、暂收、暂付款项。上述挂账款项中，咨询服务、销售佣金、审计评估费、房租押金等，将其放在“其他应付款”中反映。上述第三方往来款及其他的会计处理及报表列报符合《企业会计准则》规定，分类准确，反映了真实的经济业务实质。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

- 1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；
- 2、查阅上市公司其他应收款中代垫款项的具体构成，核实是否存在关联方非经营性资金占用；
- 3、取得上市公司3年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况；

4、取得嘉洋公司预付供应商货款具体构成及其与采购订单匹配情况，核实是否存在预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业的情况；

5、取得上市公司应付供应链融资 1.01 亿元的明细构成，核实应付供应商是否为公司关联方；

6、取得其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、其他应收款中代垫款项的日常支付对象均为上市公司在册的非关联自然人（普通员工），不涉及关联方及关联方非经营性资金占用；

2、上市公司针对账龄在 3 年以上的其他应收款，统一采取了 100%全额计提的审慎财务政策，坏账准备计提充分、及时；

3、嘉洋公司本期末预付款项大幅增长，与嘉洋公司的业务扩张及供应链管理策略相匹配，具备充分的商业合理性；不存在预付关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业的情形；

4、本期上市公司新增开展供应链融资的原因系优化整体现金流管理、延长合理账期，具备商业合理性；应付供应商不构成关联方；相关会计处理准确；

5、其他应付款列报准确，第三方往来款具有合理商业背景。

（本页无正文，为《兴业证券股份有限公司关于深圳市誉辰智能装备股份有限公司2025年年报问询函回复的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人：

尹涵

尹涵

王海桑

王海桑

