证券代码：688485 证券简称：九州一轨 公告编号：2026-037

北京九州一轨环境科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于北京九州一轨环境科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

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

北京九州一轨环境科技股份有限公司（以下简称“九州一轨”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于北京九州一轨环境科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0223 号）（以下简称“《问询函》”），公司对《问询函》所提及的事项进行了认真核查，现将问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题一、关于经营业绩

年报显示，2025 年公司营业收入 2.27 亿元，同比下降 36.67%；归母净利润 -1445.14 万元，同比下降 229.59%，由盈转亏；钢弹簧浮置道床减振系统营收占比 31.9%，同比降低 60.76%，毛利率增加 32.31 个百分点（2024 年为营收增加、毛利率减少），预制式钢弹簧浮置板营收占比 25.52%，同比降低 22.38%，毛利率增加 16.01 个百分点。请公司：（1）补充说明近三年主要产品销售单价，并结合产业竞争格局变化、下游客户需求变动、订单执行和交付情况、产品领料用工成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率波动的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致；（2）结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优劣势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性。

回复：

一、补充说明近三年主要产品销售单价，并结合产业竞争格局变化、下游客户需求变动、订单执行和交付情况、产品领料用工成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率波动的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

（一）2025 年度，公司主要产品营业收入情况

单位：万元、%

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	营业收入	收入比例	营业收入	收入比例	营业收入	收入比例
钢弹簧浮置道床减振系统	7,253.47	31.90	18,484.85	51.48	7,147.42	26.02
预制式钢弹簧浮置板	5,803.76	25.52	7,477.44	20.82	11,285.97	41.08
声屏障	6,443.13	28.33	6,896.73	19.21	4,036.48	14.69
合 计	19,500.36	85.75	32,859.02	91.51	22,469.87	81.79

2025 年度主要产品营业收入较上年减少 13,358.67 万元，其中钢弹簧浮置道床减振系统、预制式钢弹簧浮置板分别减少 11,231.38 万元、1,673.68 万元，同比分别下降 60.76%、22.38%，系 2025 年度轨道交通行业从高速建设期转入平稳运营期，年度建设投资额逐年回落。受市场波动及行业竞争加剧影响，部分项目施工进度放缓导致；声屏障营业收入较上年减少 453.60 万元，同比下降 6.58%，变动幅度较小。

（二）2025 年度，公司主要产品主营业务收入、毛利率及具体贡献率情况

单位：万元、%

项目	2025年度				2024年度			
	营业收入	收入比例	毛利率	贡献率	营业收入	收入比例	毛利率	贡献率
钢弹簧浮置道床减振系统	7,253.47	31.90	61.62	19.65	18,484.85	51.48	29.31	15.09
预制式钢弹簧浮置板	5,803.76	25.52	31.45	8.03	7,477.44	20.82	15.44	3.22
声屏障	6,443.13	28.33	11.75	3.33	6,896.73	19.21	21.18	4.07
合 计	19,500.36	85.75	36.16	31.01	32,859.02	91.51	24.45	22.37

注：贡献率 = 毛利率 * 收入比例

2025 年度，公司主营业务毛利率 36.16%，较上年度毛利率 24.45% 上升 11.71 个百分点。2024 年度、2025 年度上述三类产品合计对毛利率的贡献率分别为 22.37%、31.01%。

1、钢弹簧浮置道床减振系统

2023 年度 -2025 年度公司钢弹簧浮置道床减振系统平均销售单价、平均销售成本对比情况如下：

单位：元 / 米、%

项 目	2025年度	2024年度	2023年度
平均销售单价	4,360.76	2,561.25	3,514.61
平均成本单价	1,673.61	1,810.66	2,036.13
毛利率	61.62	29.31	42.07

2025 年度，公司钢弹簧浮置道床减振系统平均销售单价上升幅度较大，主要原因系本年实施完成的钢弹簧浮置道床减振系统项目中，部分项目客户对降噪标准要求较高，存在一定技术壁垒，公司凭借自身技术积累制定了满足客户需求的解决方案得以在公开招投标时中标。此外，公司继续优化生产模式，实施有效降本增效措施，平均成本单价较 2024 年降低了 7.56%。

2025 年度公司钢弹簧浮置道床减振系统的平均成本单价稍有下降，主要原材料价格和用工成本变化分析如下：

1）2025 年度、2024 年度，公司采购的主要规格的弹簧平均单价如下：

项 目	2025年度		2024年度		采购单价变动（元 / 个）	采购单价变动比例（%）
	金额（万元）	平均单价（元 / 个）	金额（万元）	平均单价（元 / 个）		
弹簧（型号Ⅰ）	0.21	230.24	176.65	252.36	-22.12	-8.77
弹簧（型号Ⅱ）			162.53	253.87		
弹簧（型号Ⅲ）	24.35	251.05	279.81	279.81	-28.76	-10.28
弹簧（型号Ⅳ）	141.49	235.81	1,287.40	281.20	-46.21	-16.39
弹簧（型号Ⅴ）	530.81	221.17				
弹簧（型号Ⅵ）	159.72	216.25				
合 计	856.58	223.27	1,906.39	275.56	-52.82	-19.13

2025 年度，弹簧采购价格呈下降趋势，主要原因系作为弹簧原材料的钢材整体市场价格较 2024 年度下降，又由于不同项目要求的技术指标不同，导致采购弹簧的规格型号较上年差异较大，不同规格型号的弹簧价格因材料、工艺等因素导致采购单价有所差异。

2）2025 年度、2024 年度，公司采购的钢材平均单价如下：

2025年度			2024年度			单价波动（%）
采购数量（吨）	采购平均单价（元 / 吨）	采购成本（元）	采购数量（吨）	采购平均单价（元 / 吨）	采购成本（元）	
2,656.51	3,360.89	8,927,695.60	5,306.06	4,039.93	21,436,147.59	-16.81

钢材作为大宗商品，价格易受宏观经济等因素影响存在波动且其波动存在不确定性。公司钢材采购价格变化主要受钢材市场价格影响，2025 年度相较 2024 年度呈下降趋势。整体而言，公司钢弹簧浮置道床减振系统毛利率上升主要受平均销售单价的影响，平均成本单价波动对毛利率波动影响较小。

2、预制式钢弹簧浮置板

2023 年度 -2025 年度，预制式钢弹簧浮置板平均销售单价、平均销售成本情况如下：

单位：元 / 米、%

项 目	2025年度	2024年度	2023年度
平均销售单价	6,753.02	5,505.78	7,396.91
平均成本单价	4,629.26	4,616.01	4,815.24
毛利率	31.45	15.44	34.39

根据上表可见，预制式钢弹簧浮置板毛利率波动主要受平均销售单价影响，主要原因系本年度完成供货的部分项目为公司 2023 年中标的老项目，销售单价与 2023 年销售单价相近；2025 年度公司预制式钢弹簧浮置板的平均成本单价下降幅度小于钢弹簧浮置道床减振系统下降幅度主要原因系本年存在专属项目的模具成本一次性计入成本，使平均成本单价上升 80.78 元 / 米，剔除相关影响后平均成本单价 4,548.47 元 / 米，与钢弹簧浮置道床减振系统毛利率下降幅度接近。

3、声屏障毛利波动情况

公司的声屏障为定制产品，由于项目所在地、型号和标准不同，毛利率的波动受项目整体单价的影响较大。2024 年，声屏障业务收入的主要来源为北京郭公庄声屏障二期、北京 13 号线、重庆 6 号线等；2025 年，公司声屏障业务收入主要来源于平谷线和大丰港支线等，2025 年声屏障实施项目整体毛利率较 2024 年减少 9.43 个百分点。

（三）公司毛利率变动趋势与行业可比公司同类业务变动趋势存在一定差异，但具有合理性

公司收入及毛利率变动趋势与同行业可比公司变动趋势比较情况如下：

单位：万元、%

证券简称	收入变动趋势				毛利率变动趋势			
	2025年度	2024年度	变动数	变动率	2025年度	2024年度	变动数
天铁科技（300587）	44,232.89	46,534.13	-2,291.24	-4.92	52.06	53.96	-1.90
震安科技（300767）	22,644.63	25,175.74	-2,531.11	-10.05	18.07	26.67	-8.60
世纪瑞尔（300150）	29,318.63	31,237.36	-1,918.73	-6.14	47.81	46.86	0.95
辉煌科技（002296）	10,772.93	69,280.10	-58,507.17	-84.45	33.54	33.20	0.34
公司	22,740.42	35,907.32	-13,166.90	-36.67	34.56	25.54	9.02

注：天铁科技为轨道工程橡胶制品数据；震安科技为传统隔震产品数据；世纪瑞尔为城市轨道交通行业数据；辉煌科技为城市轨道交通行业数据；数据来源为可比上市公司 2025 年度报告。

1、公司收入总额与同行业可比公司相比均下降，变动趋势一致

2、公司毛利率变化同世纪瑞尔、辉煌科技趋于一致，但增长幅度不一致

2025 年，世纪瑞尔、辉煌科技毛利率较 2024 年基本持平。世纪瑞尔的主营产品为铁路安全监控、信息系统等；辉煌科技的主营产品为铁路监控、信号基础设备等，上述两家均属于“软件和信息技术服务业”，公司与上述两家公司的产品类别不同，毛利率水平与成本驱动因素存在较大的差异。

3、公司毛利率变化与天铁科技的毛利率变化存在不一致的情形，主要因销售价格波动差异所致

2025 年度，天铁科技轨道工程橡胶制品主营产品为橡胶类减振产品，其主要原材料为助剂、炭黑、天然橡胶、合成橡胶等。2025 年度，天铁科技的轨道工程橡胶制品毛利率较 2024 年度下降了 1.90 个百分点，与公司毛利率变化不一致。

天铁科技 2025 年毛利率下降的主要原因是轨道工程橡胶制品的销售单价下降所致，根据天铁科技 2024 年及 2025 年度报告，2024 年轨道工程橡胶制品“报告期内的售价走势”为 1139.52 元，2025 年轨道工程橡胶制品“报告期内的售价走势”为 792.09 元，出现大幅下滑，天铁科技 2025 年度报告披露变动原因为“产品销售结构随市场供需关系等因素变化导致不同产品的销售价格存在一定的差异。”

4、公司毛利率变化与震安科技的毛利率变化存在不一致的情形，主要因产品应用场景不同

震安科技产品主要应用于建筑，根据震安科技 2025 年年度报告“2021 年 5 月 12 日《建设工程抗震管理条例》颁布，学校、医院等建筑在设计与建设过程中，减隔震市场需求显著增加。市场规模的快速扩大，吸引了大量企业进入建筑减隔震行业，因该行业的产品质量检测规范尚处于完善阶段，存在一定的缺失和不足，导致了行业内企业之间的竞争缺乏有效规范和引导，呈现出无序的状态。公共卫生事件以后，宏观经济下行，国内基建行业建设进度放缓，建筑项目开工率同比有所降低。2024 年 1 月，国务院颁布《重点省份分类加强政府投资项目管理办法（试行）》，基建行业建设进一步放缓，减隔震行业景气度出现下滑。”公司的产品主要应用于城市轨道交通，受上述因素影响较小。

综上所述，同行业可比公司收入及毛利率变动均与所处行业发展趋势及各自行业现状紧密结合，公司收入及毛利率变动情况也同样具有行业及现状的合理性。

二、结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优劣势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性

（一）公司 2026 年一季度业绩良好，截至目前在手订单充足

1、公司 2026 年一季度经营数据

单位：万元、%

项目	本报告期	上年同期	与上年同期增减变动幅度（%）
营业收入	3,201.27	2,606.84	22.85
利润总额	-690.50	-909.41	不适用
归属于上市公司股东的净利润	-435.28	-602.49	不适用

2、截至 2026 年 5 月 31 日在手订单情况

单位：万元

业务领域	在手订单金额
道床	32,741.70
沿壁	23,013.81
上盖	709.56
其他	1,695.09
运维	217.53
合计	58,377.68

（二）公司未来业绩受行业发展规划的影响存在持续下降的风险但是整体风险可控

“十五五”时期我国城轨交通行业将面临复杂多变的国际环境、国内经济社会高质量发展与行业内生发展的新形势。根据中国城市轨道交通协会分析，“十四五”期间，累计新增运营里程为 5098.18 公里，基于当前各城市已获批城轨交通建设规划项目的实施进度预估，“十五五”期间，城轨交通运营线路预计将新增约 4000 公里，较“十四五”期间预计有所下降，行业发展阶段从高速增长转向高质量，发展重点转向既有线网运营的提质增效。同时新一轮科技革命和产业变革深入发展，特别是以人工智能等前沿技术为代表的新质生产力不断突破，也将对城轨交通发展产生深远影响。城市轨道交通行业整体迈入高质量、智能化深度转型新阶段。

公司积极响应政策导向，顺应行业转型趋势，多维度多领域提前布局。依托人工智能等技术打造“轨道声纹在线监测与智慧运维系统”、积极拓展建筑减振与电厂隔振等新增长点、持续深化海外市场多区域拓展。综上，公司未来业绩受行业发展规划的影响存在持续下降的风险但整体风险可控。

（三）公司拟采取的改善措施及可行性

2026 年，面对复杂多变的市场环境，一方面，公司将继续稳步维护轨道交通减振降噪核心业务，夯实既有市场基础与技术优势；同时深耕声纹智能数字化监测系统领域，不断提升产品性能与场景应用能力，推动监测技术向智能化、精准化、可视化升级；并积极抢抓产业变革机遇，稳步开拓人工智能领域产业布局，以技术创新为驱动，促进传统业务与新兴技术深度融合，构建多领域协同发展的产业生态，全面提升核心竞争力与可持续发展能力。

另一方面，公司持续向跨领域拓展应用。同时公司积极推动技术创新，深入探索跨领域技术融合，致力于开辟轨道交通领域外的业绩增长路径。在西北区域，公司与中国华电集团有限公司所属公司签订合同，为“青海华电格尔木一期 2*660MW 煤电项目”供应汽动给水泵弹簧隔振装置；在华南区域，公司为广东省某电厂提供弹簧阻尼隔振器；2026 年公司并购半导体公司苏州晶禧半导体科技有限公司。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

持续督导机构执行的核查程序如下：

1、获取并查阅公司 2025 年度审计报告及年度报告，了解收入确认条件的具体情况及会计师执行的程序，是否符合企业会计准则的相关规定；

2、获取收入成本明细表，对公司报告期内营业收入进行分析程序，主要包括：对各期产品结构、销售单价变动、毛利率变化等进行分析；

3、获取会计师函证回函资料，复核会计师回函的具体情况，是否存在重大差异及异常的情形；

4、获取并复核了公司主要客户收入的外部单据；

5、获取公司在手订单清单，并抽查了大额在手订单合同或中标文件；

6、获取并查阅了公司 2026 年 1-3 月财务报表情况；

7、通过公开检索公司所在行业的发展情况，查阅同行业可比公司披露的公开信息，分析公司收入波动、毛利率波动与行业趋势的一致性及与同行业可比公司的差异原因。

（二）核查结论

基于以上核查程序，持续督导机构认为：

1、2025 年度，公司收入波动具备合理性；公司主要产品毛利率波动符合公司 2025 年度经营实际情况，毛利率变动趋势与同行业可比公司毛利率变动的差异具备合理性；

2、截至 2025 年末，公司未来业绩受行业发展规划的影响存在持续下降的风险但是整体风险可控。

四、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师实施了如下核查程序：

1、获取公司 2023-2025 年度收入成本明细表，对各期产品结构、销售单价、单位成本、毛利率变动实施分析程序，识别主要产品收入和毛利率波动的主要影响因素；

2、实施销售收入的细节测试，选取部分样本，将会计凭证与销售合同及相应的订单、出库单、签收单、验收证明、销售发票、回款记录等资料进行双向核对，以评估收入确认的真实性或完整性；

3、执行收入截止测试，选取临近资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查发货单、签收单、验收证明等支持性文件，评价资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间；

4、选取主要客户实施函证程序，函证内容包括与客户签订的合同与交易情况、往来余额等，核实应收账款和营业收入的真实性、准确性；

5、获取主要原材料采购台账，分析 2025 年度采购单价变动趋势及其对单位成本的影响；

6、获取公司截至 2026 年 5 月 31 日的在手订单清单，并抽查了大额在手订单合同或中标文件；

7、查阅同行业可比公司披露的公开信息，分析公司营业收入、毛利率波动与行业趋势的一致性及与同行业可比公司的差异原因。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年度，公司营业收入下降具备合理性；主要产品毛利率波动与公司经营情况相符，毛利率变动趋势与同行业可比公司毛利率变动的差异具备合理性；

2、公司未来业绩受行业发展规划的影响存在持续下降的风险但是整体风险可控。

问题二、关于经营性现金流和应收账款

年报显示，公司报告期内经营性现金流净额为 543.43 万元，同比下降 62.93%；应收账款 3.67 亿元，同比减少 13.18%，但占流动资产比例约 34%，其中，1 年以上账龄应收账款账面余额同比增加 38%，3 年以上账龄应收账款账面余额同比增加 68%，账龄拉长及减值风险上升。前五大应收账款和合同资产合计 4.09 亿元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的 90.49%。请公司：（1）说明经营性现金流量净额大幅下滑的合理性，是否影响公司正常研发、生产、采购计划。（2）补充披露前五大应收账款客户、销售内容、应收款金额、关联关系，以及账期是否发生重大变化，坏账准备计提是否充分，和前五大收入客户的匹配性。（3）说明回款期限延长的具体客户、延长原因、回款风险是否持续增加；是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等。

回复：

一、说明经营性现金流量净额大幅下滑的合理性，是否影响公司正常研发、生产、采购计划

（一）经营性现金流量净额大幅下滑具有合理性

经营性现金流量净额同比下降 922.51 万元，主要数据分析如下：

1、销售下滑造成销售商品、购买商品、提供劳务的经营性现金流量净额下降 120.04 万元；

2、2025 年度发放了 2024 年度的年终奖金 241.85 万元，2023 年度由于亏损未发放年终奖金，由此造成支付给职工以及为职工支付的现金同比增加 277.15 万元；

3、2024 年度的经营业绩大幅高于 2023 年度和 2025 年度，且每年四季度的税金次年缴纳，由此造成支付的各项税费同比增加 357.31 万元。

由上述分析可知，公司经营性现金流量大幅下降系与公司实际经营情况相符，具有合理性。

（二）经营性现金流量净额大幅下滑不会影响公司正常研发、生产、采购计划

公司通过以下措施可以保证日常研发、生产、采购计划的正常资金需求：

1、公司资金储备充足，2025 年 12 月 31 日扣除募集资金后的余额为 27,847.57 万元，已经超过了 2025 年度经营活动流出总额 23,100.95 万元；

2、公司持续推进营销和应收款项的回收工作，2026 年一季度的经营性现金流量净额为 588.18 万元，同比增加了 2,305.29 万元，已经超过了 2025 年度的经营性现金流量净额；

3、公司 2025 年 12 月 31 日的募集资金余额为 29,755.42 万元，其中可用于研发项目的余额为 24,814.44 万元；

4、公司 2025 年 12 月 31 日的资产负债率仅为 10.99%，且没有银行借款，银行授信额度尚有 67,464.25 万元未使用。

由上述情况可知，经营性现金流量净额的大幅下滑，短时期内不会影响公司正常研发、生产和采购。

二、补充披露前五大应收账款客户、销售内容、应收款金额、关联关系，以及账期是否发生重大变化，坏账准备计提是否充分，和前五大收入客户的匹配性

（一）前五大应收账款客户、销售内容、应收款金额、关联关系、账期情况

单位：万元

客户名称	关联方关系	销售内容	应收账款金额	合同资产金额（含分类在其他非流动资产中的合同资产）	合计金额
中国中铁股份有限公司	非关联方	声屏障、钢弹簧浮置道床减振系统、预制式钢弹簧浮置板等	26,570.41	4,545.62	31,116.03
中国铁建股份有限公司	非关联方	声屏障、钢弹簧浮置道床减振系统、预制式钢弹簧浮置板、其他	6,407.60	1,095.04	7,502.64
北京市轨道交通建设管理有限公司	关联方	预制式钢弹簧浮置板、钢弹簧浮置道床减振系统、盾型调频钢轨耗能装置等	2,788.19	681.62	3,469.81
北京城建集团有限责任公司	非关联方[注]	声屏障	2,873.60	112.01	2,985.61
北京市政路桥股份有限公司	关联方	声屏障	2,287.88	304.73	2,592.61

注：公司与北京城建集团有限责任公司为非关联方，与其下属子公司北京城建设计发展集团股份有限公司为关联方

公司前五大客户均为大型国有企业或地方国企，履约能力较强，截至目前，合同约定的付款期限未发生重大变化。

（二）公司坏账准备计提充分

公司按照预期信用损失模型计提坏账和当期坏账计提结果的比较如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额（含分类至合同资产及其他非流动资产的质保金）	预期信用损失模型计算的预期坏账损失		公司目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	账龄分析法	坏账准备
1年以内	18,139.91	4.97%	902.39	5.00%	907.00
1-2年	18,494.85	8.96%	1,656.86	10.00%	1,849.48
2-3年	6,094.27	16.46%	1,003.32	20.00%	1,218.87
3-4年	5,435.85	29.43%	1,599.92	50.00%	2,717.92
4-5年	4,207.04	52.30%	2,200.29	80.00%	3,365.63
5年以上	302.71	100.00%	302.71	100.00%	302.71
合 计	52,674.49	14.55%	7,665.49	19.21%	10,361.52

根据上表可见，公司实际使用的账龄分析法计提的坏账准备金额，高于按照预期损失率信用损失模型计算的预期坏账准备金额，公司坏账准备计提充分。

（三）公司前五大应收账款客户与前五大收入客户具有较高匹配性

应收账款前 5 大客户收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年度收入金额（万元）	收入排名
中国中铁股份有限公司	14,566.99	第一大
中国铁建股份有限公司	1,543.03	第三大
北京市轨道交通建设管理有限公司	3,258.20	第二大
北京城建集团有限责任公司	485.56	第四大
北京市政路桥股份有限公司	408.29	第七大

1、根据上表可见中国中铁股份有限公司、北京市轨道交通建设管理有限公司、中国铁建股份有限公司、北京城建集团有限责任公司同为前五大应收账款及前五大收入客户，匹配性较高。

2、北京市政路桥股份有限公司应收账款与收入匹配性

公司与北京市政路桥股份有限公司交易业务主要为安装服务类项目，项目整体周期较长，故存在较大应收账款期初余额使其进入应收账款前五大。

三、说明回款期限延长的具体客户、延长原因、回款风险是否持续增加；是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等

（一）回款期限延长的具体客户、延长原因、回款风险是否持续增加

1、2025 年回款延期的具体客户及延期金额如下：

（1）2025 年前五大账龄情况如下：

单位：万元

应收客户	账面金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中国中铁股份有限公司	26,570.41	10,057.67	8,096.00	2,217.92	4,789.07	1,409.75	
中国铁建股份有限公司	6,407.60	1,445.07	4,454.18	478.14			30.21
北京城建集团有限责任公司	2,873.60	551.22	1,541.61	780.67			
北京市轨道交通建设管理有限公司	2,788.19	1,898.01		890.17			
北京市政路桥股份有限公司	2,287.88	441.80	524.16	75.00		1,246.92	
合 计	40,927.67	14,393.87	14,615.95	4,441.90	4,789.07	2,656.67	30.21

2024 年前五大账龄情况如下：

单位：万元

应收客户	账面金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中国中铁股份有限公司	23,624.66	11,963.95	4,470.72	5,697.13	1,545.95		31.91
中国铁建股份有限公司	11,180.07	9,752.90	791.37	131.84	18.26	397.75	87.96
北京市轨道交通建设管理有限公司	3,484.23		3,484.23				
北京市政路桥股份有限公司	2,395.56	669.14	479.50		1,246.92		
北京城建集团有限责任公司	2,449.99	1,541.61	908.38				
合 计	43,134.52	23,932.60	10,134.21	5,738.97	2,811.13	397.75	119.87

2、受行业付款周期及质保金条款影响，导致部分项目回款期限延长

（1）公司的主营业务与城市轨道交通建设密切相关，作为轨道交通的细分行业供应商，公司大部分项目受到整个项目建设进度的影响，轨道交通项目建设一般施工周期较长，且由于项目建设资金基本来源于政府财政资金，后续消缺及竣工验收流程复杂。早期公司为打开市场，与部分总包方签订了与业主方付款进度一致的付款条款，受业主方与总包方付款周期影响，公司的回款周期相应增长，导致部分项目回款期限延长。

（2）由于公司属于城市轨道交通行业细分行业供应商，部分合同对质保的约定是按照供货线路通车或试运营开始计算，公司供货完成后，需待轨道建设后续工序完成，导致公司实际质保时点延后，回款期限延长。

3、上述回款期限延长对应客户中，中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司为大型央企或下属企业；北京市政路桥股份有限公司、北京城建集团股份有限公司、北京市轨道交通建设管理有限公司均为地方国企，项目资金有财政预算资金保障。截至 2025 年末，上述客户回款风险无显著增加迹象。

（二）是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等

公司高度重视应收账款的管理。一是成立由公司总裁及相关领导、各项目业务负责人、公司财务组成的回款专项小组，领导拟订年度应收账款回款目标，按项目每月跟进应收账款回收进展。明确每个项目应收账款回收责任人，并对每一个责任人制订明确的奖惩措施；二是针对应收账款异常项目，建立销售、财务、法务联合管控小组，采取不同方式加快款项的回收；三是加强合同管理，提前评估项目资金风险，从源头防范账期过长，同时加强合同执行过程管理，利用供货进度控制回款进度；四是充分利用软件工具，2026 年公司已上线应收账款管理系统，加速了回款过程中的信息协同，增加提前预警，使回款工作更加快速高效。

截至 2026 年 3 月末，公司货币资金余额为 54,558.86 万元。2026 年一季度，公司经营性现金流量净额为 588.18 万元，较 2025 年一季度增加 2,305.29 万元，回款措施效果明显。截至本回复出具之日，公司现金流充足，资金状况良好，上述回款期限延长未影响公司正常生产经营及资金安全。

四、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

持续督导机构执行的核查程序如下：

1、了解并获取了公司的财务报表，结合管理层访谈，分析了经营活动现金流量净额变动的原因；了解并获取了公司应收账款账龄表，分析应收账款对经营活动现金流的影响；

2、获取并查阅了公司应收账款明细账、了解前五大应收账款对应的客户、销售内容、应收款项金额、关联关系等情况；了解应收账款的账期是否发生重大变化；坏账准备计提政策是否发生重大变化及与前五大客户之间的匹配性；

3、获取并查阅了公司长账龄的应收账款的明细情况，了解长账龄应收款的原因及合理性；

4、通过管理层访谈，了解公司回款计划的相关措施；

5、获取了公司的关联方清单，并通过网络查询等，了解上述客户是否与公司存在关联关系；

6、获取并复核银行回款台账。

（二）核查意见

基于以上核查程序，持续督导机构认为：

1、2025 年度，公司经营性现金流量净额下滑具备合理性，未对公司正常研发、生产、采购计划产生重大不利影响；

2、截至 2025 年末，公司应收账款坏账准备计提充分；应收账款前五大客户与 2025 年度的前五大客户基本匹配；

3、截至 2025 年度，公司已建立了相关措施以敦促客户回款；截至本核查意见出具之日，公司的正常研发、生产、采购未受到重大不利影响。

五、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师实施了如下核查程序：

1、获取 2025 年度和 2024 年度现金流量表及现流明细，比较两年现流波动情况；

2、获取 2026 年一季度资产负债表、利润表、现金流量表及现流明细，检查其 2026 年一季度经营及回款状况；

3、获取 2025 年前五大应收账款明细及客户明细表，了解前五大应收账款对应的客户、销售内容、应收款项金额、关联关系等；

4、与公司管理层进行访谈，了解公司 2025 年的信用政策、坏账计提政策及比例，并且确认是否一贯执行；

5、复核公司根据新金融工具准则对应收账款（含合同资产）预期信用损失计提测试过程，了解组合计提的客户分类，对信用损失阶段、历史损失率、预期损失率、前瞻性资料调整等数据进行复核和评估，分析其合理性，并重新计算信用损失计提金额；向管理层了解单项计提坏账识别的方法、原因和合理性；

6、获取 2025 年末和 2024 年末前五大应收账款明细表及账龄明细，查看应收账款余额波动情况以及各年账龄变动情况；

7、获取公司主要客户销售合同，了解主要客户付款条件，检查是否存在逾期未付款的情形；

8、通过企查查等公开渠道对主要客户公开信息进行查询，了解客户经营情况及涉诉情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年度，公司经营性现金流量净额大幅下滑具备合理性，不会对公司正常研发、生产、采购计划产生重大不利影响；

2、截至 2025 年末，公司应收账款坏账准备计提充分；公司 2025 年度前五大应收账款客户与前五大收入客户基本匹配；

3、截至 2025 年度，公司建立了相关保障措施；截至本核查意见出具之日，公司的正常运转、业务发展未受到重大影响。

问题三、关于客户和供应商

年报显示，公司前五名客户销售额合计占年度销售总额比例为 90.65%，其中第一大客户销售额占比为 64.01%，主要系公司整体收入规模下降导致。前五名供应商采购额合计占年度采购总额比例为 23.97%，第 1、2、3、4 为前五大新增供应商；应收票据净额为 728.29 万元，同比增长 145.21%。请公司：（1）结合公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、同行业可比公司情况以及行业惯例等，说明客户集中度较高的原因及合理性、是否对前述客户存在重大依赖、公司已采取或拟采取的应对措施。（2）结合新增前五大供应商的业务范围、采购内容、和公司预付款匹配性、截至目前的货物入库和公司付款情况等，说明公司前五大供应商大幅变动原因和合理性，说明新增供应商资质情况。（3）说明采用票据结算的主要客户、订单内容、截至目前票据背书贴现及产品出库情况，由银行承兑汇票调整为商业承兑票据的主要考虑。

回复：

一、结合公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、同行业可比公司情况以及行业惯例等，说明客户集中度较高的原因及合理性、是否对前述客户存在重大依赖、公司已采取或拟采取的应对措施

（一）公司存在对单一客户或少数主要客户的依赖，但具有一定合理性

公司本期前五大客户明细如下：

单位：万元、%

客户名称	关联方关系	收入金额	占总收入比例	应收款项余额
中国中铁股份有限公司	非关联方	14,566.99	64.01	31,116.03
北京市轨道交通建设管理有限公司	关联方	3,258.20	14.33	3,469.81
中国铁建股份有限公司	非关联方	1,543.03	6.79	7,502.64
中国中车股份有限公司	非关联方	769.76	3.38	380.55
北京城建集团有限责任公司	非关联方[注]	485.56	2.14	2,985.61
合 计		20,613.53	90.65	45,454.64

注：公司与北京城建集团有限责任公司为非关联方，与其下属子公司北京城建设计发展集团股份有限公司为关联方

公司所处行业城市轨道交通行业的市场需求主要受国家及地方轨道交通发展规划、基础设施投资政策、城市更新与既有线路提质改造等因素驱动，项目获取与业务承接则高度依赖于核心客户的长期合作基础、企业综合资质等级、过往业绩口碑以及技术服务能力，准入门槛与竞争门槛相对较高。随着行业规范化、集约化发展不断深入，未来市场竞争格局将持续优化，行业资源与项目机会将逐步向拥有完整技术体系、全链条服务能力的专业化、综合型服务商集中，行业整体难以形成分散化、碎片化的竞争格局，头部效应与集中化趋势将愈发显著。公司主要客户集中于城市轨道交通项目的业主单位及大型国有工程企业，客户集中度较高，公司的项目销售模式均为直销方式，一般通过公开招投标或邀请招标等方式取得订单，虽然存在对单一客户或少数主要客户的依赖，但具有一定合理性。

（二）与同行业可比公司前五大客户销售额占比情况对比情况及应对措施

与同行业可比公司前五大客户销售额占比情况对比如下：

单位：万元、%

证券简称	前五大客户销售额	占年度销售总额比例
天铁科技（300587）	73,949.32	40.79
震安科技（300767）	25,345.37	48.68
世纪瑞尔（300150）	13,707.12	15.80
辉煌科技（002296）	26,669.91	30.35
公司	20,613.53	90.65

根据上表可见，天铁科技和震安科技前五大客户销售额占比较大，与公司情况类似，世纪瑞尔和辉煌科技由于与公司具有可比性的城市轨道交通行业占其总销售收入比重较小，分别为 33.82% 和 12.26%，因此与公司存在一定差异。

目前，公司已开始培育新业务及新客户群体，但新业务的规模化发展及新客户的培育尚需时间，短期内公司收入结构仍可能对既有轨道交通领域客户存在一定依赖。

二