证券代码:688218　　证券简称:江苏北人公告编号:2026-037

江苏北人智能制造科技股份有限公司
关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

江苏北人智能制造科技股份有限公司(以下简称“江苏北人”、“公司”或上市公司)于近期收到上海证券交易所下发的《关于江苏北人智能制造科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0278号)(以下简称“《问询函》”),公司、董事会、独立董事对《问询函》高度重视,会同年审会计机构中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”),公司首发保荐机构东吴证券股份有限公司(简称“保荐机构”)就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实,现就有关问题回复如下:

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

问题1.关于业绩下滑。

2025年,公司营业收入5.10亿元,同比下降27%,归母净利润-0.81亿元,由盈转亏,同比下降279%;综合毛利率23.28%,同比下降1.10个百分点。同时,2025年末合同负债6.06亿元,同比增长103%。

请公司:(1)结合同行业可比公司同期经营业绩、近三年公司在手订单及新签订单金额及变动情况,按业务板块量化分析营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性,是否存在业绩持续下滑或进一步亏损的风险;(2)按业务类型,列示期末合同负债对应的主要项目名称、客户名称、合同金额、预收款金额及比例、合同签订日期、预计验收时间及当前执行进度,说明在经营业绩下滑、储能业务战略性收缩的背景下,合同负债大幅增长的原因及合理性;(3)结合公司未来盈利预测、可抵扣亏损到期的年限分布,说明可抵扣亏损的形成原因及确认递延所得税资产的依据,量化分析因可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长的合理性。

回复:

一、公司说明

(1)结合同行业可比公司同期经营业绩、近三年公司在手订单及新签订单金额及变动情况,按业务板块量化分析营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性,是否存在业绩持续下滑或进一步亏损的风险。

公司2023-2025年营业收入及归属于母公司净利润明细如下:

单位:万元

	2023年	2024年	2025年	2025年较2024年同比变动(%)
智能装备业务	84,209.48	61,135.94	45,741.63	-25.18
工商业储能业务	1,179.07	8,785.73	5,262.48	-40.10
营业收入合计	85,388.55	69,921.67	51,004.11	-27.06
智能装备业务	9,073.61	5,803.51	2,248.65	-61.25
工商业储能业务	-893.02	-1,283.67	-10,331.83	不适用
归母净利润	8,180.59	4,519.84	-8,083.18	-278.84

公司2025年营业收入51,004.11万元,同比下降27.06%。其中智能装备业务营业收入45,741.63万元(占总收入比89.68%),同比下降25.18%;工商业储能业务营业收入5,262.48万元(占总收入比10.32%),同比下降40.10%。公司2025年归母净利润由盈转亏,主要系智能装备业务及工商业储能业务营业收入均同步下滑导致毛利减少,叠加工商业储能业务计提大额减值损失所致。

一、智能装备业务变动原因分析

公司智能装备业务2024年、2025年新签订单规模较2023年实现明显增长,但2025年度营业收入同比有所下滑,该变动主要由订单结构、项目交付验收周期、订单签约时点分布三重客观因素叠加导致。公司近三年在手订单及新签订单情况如下:

单位:万元

智能装备业务	2023年	2024年	2025年
新签订单	60,355.56	91,351.38	74,315.67
新签订单-国内	60,338.08	61,737.19	59,365.12
新签订单-国外	17.48	29,614.19	14,950.55
期末在手订单	68,468.47	98,683.91	127,257.95
期末在手订单-国内	68,450.99	69,069.72	83,600.15
期末在手订单-国外	17.48	29,614.19	43,657.80
营业收入	84,209.48	61,135.94	45,741.63
营业收入-国内	84,209.48	61,118.46	44,834.70
营业收入-国外	0.00	17.48	906.93

(一)国外大额项目周期长,短期收入转化能力低

从公司最近三年新签订单看,2024年、2025年新签国外订单合计44,564.74万元,较2023年有大幅增长。国外订单项目投资规模大、产线集成复杂度高,其中墨西哥某项目、意大利某项目、西班牙某项目三个项目占新签国外订单的80.44%,项目实施周期长,预计验收周期均超过24个月。2024年、2025年新签国外订单在2025年的转化率分别为0.03%、6.01%,对营业收入的贡献有待后续释放。新签国外订单营收转化率如下表所示:

单位:万元

年度	新签订单金额	2023年度		2024年度		2025年度	
		确认收入	转化占比	确认收入	转化占比	确认收入	转化占比
2023年	17.48	0.00	0.00%	17.48	100.00%	0.00	0.00%
2024年	29,614.19	0.00	0.00%	0.00	0.00%	8.29	0.03%
2025年	14,950.55	0.00	0.00%	0.00	0.00%	898.65	6.01%

注:转化占比计算口径:为特定年度内新签订单在当期及后续各年度确认的收入金额,占该年度新签订单合同总额的比重。反映该年度新签订单在各年度的收入释放进度。

(二)国内订单营收转化率同比下降

最近三年新签国内订单金额基本保持稳定,但2025年新增订单年内营收转化率以及历史订单跨年营收转化率均低于2024年,影响2025年度营业收入同比下降。国内订单的营收转化率如下表所示:

单位:万元

年度	新签订单金额	2023年度		2024年度		2025年度	
		确认收入	转化占比	确认收入	转化占比	确认收入	转化占比
2023年	60,338.08	15,931.11	26.40%	31,924.67	52.91%	8,872.71	14.70%
2024年	61,737.19	0.00	0.00%	8,293.84	13.43%	23,618.89	38.26%
2025年	59,365.12	0.00	0.00%	0.00	0.00%	6,156.43	10.37%

1、历史订单跨年营收转化率对比:2023年国内新签订单在2024年营收转化率为52.91%;2024年国内新签订单结转至2025年的营收转化率仅38.26%,转化效率显著下降。核心原因系2023年至2025年,合同金额超过5000万的大型项目共2个,均为2024年度签订,两个项目的订单金额合计14,827.88万元,项目转化周期预期超过24个月,远高于综合转化周期,影响2024年新签订单在2025年的营收转化率偏低。

2、当年新增订单年内营收转化率对比:2024年新签国内订单在当年的营收转化率为13.43%,2025年新签国内订单在当年的营收转化率为10.37%,比2024年降低了3.06个百分点。通过分季度订单数据可见,2025年国内订单签约时点后置特征显著:2025年第三季度、第四季度新签订单合计占全年国内订单65.74%(2023年占比52.45%、2024年占比53.21%),下半年集中签约导致项目生产、发货、调试周期不足,当年无法完成验收确认收入,直接降低当期订单转化水平。2024年、2025年各个季度的订单签订情况如下表所示:

单位:万元

国内订单	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023年	13,047.89	15,645.23	13,372.19	18,272.77	60,338.08
2023年各季度占比	21.62%	25.93%	22.16%	30.28%	100.00%
2024年	14,325.35	14,562.27	6,940.41	25,909.16	61,737.19
2024年各季度占比	23.20%	23.59%	11.24%	41.97%	100.00%
2025年	8,091.81	12,248.03	21,068.47	17,956.81	59,365.12
2025年各季度占比	13.63%	20.63%	35.49%	30.25%	100.00%

综上所述,公司2025年度智能装备业务营业收入同比下滑,属于订单扩张阶段的阶段性业绩延后现象,核心由三大客观因素共同导致:一是海外大额集成项目验收周期长,短期收入释放有限;二是2024年集中落地大额长周期国内项目,压低跨年度订单转化效率;三是2025年国内订单签约集中于下半年,当期验收确认收入规模偏少。从订单储备层面看,公司期末在手订单规模持续逐年攀升,2025年末在手订单总额达127,257.95万元,国内外储备充足。随着存量国内大额项目、海外长线项目逐步交付验收,公司智能装备业务营业收入将在后续会计年度持续稳步释放。

二、工商业储能业务变动原因分析

近三年,公司工商业储能业务新签订单、期末在手订单及营业收入情况如下:

单位:万元

工商业储能业务	2023年度	2024年度	2025年度
新签订单	4,953.58	6,961.25	3,322.45
期末在手订单	3,774.51	1,940.03	-
营业收入	1,179.07	8,785.73	5,262.48

公司自2023年布局工商业储能业务以来,受行业竞争加剧、政策持续收紧等系统性因素影响,该板块已连续三个会计年度未能实现盈利。2025年度,国家及地方电价政策出现重大调整,对公司储能系统销售及目持储能电站获利空间大幅压缩。公司经审慎评估后,决定对工商业储能业务实施战略性收缩,并对存量储能资产及相关业务进行有序清理与退出。受此影响,2025年工商业储能业务新签订单与营业收入同比分别下降52.21%和40.10%。

2025年公司净利润由盈转亏,工商业储能业务的大额亏损是其中的重要影响因素。公司依据相关资产的评估结果计提资产减值准备11,212.99万元,对当期业绩产生重大影响。截至2025年末,公司工商业储能业务已无在手订单,预计未来该板块对公司整体业绩的负面影响将显著减弱。

三、同行业可比公司经营业绩对比分析

公司选取克来机电、巨一科技、瑞松科技、华昌达四家公司作为同行业可比公司,2025年度经营业绩对比如下:

单位:万元

公司名称	所属行业	2025年		2024年	
		营业收入	归母净利润	营业收入	归母净利润
克来机电	专用设备制造业	49,757.07	2,758.24	58,579.11	5,506.29
巨一科技	专用设备制造业	433,520.26	8,096.00	352,328.58	2,131.80
瑞松科技	通用设备制造业	94,489.56	1,154.75	88,678.23	1,124.87
华昌达	专用设备制造业	289,141.12	-6,035.43	260,067.44	7,762.53
平均值	/	216,727.00	1,493.39	189,910.84	4,131.37
江苏北人	通用设备制造业	51,004.11	-8,083.18	69,921.67	4,519.84

续:

公司名称	营业收入变动(%)	归母净利润变动(%)
克来机电	-15.06	-49.91
巨一科技	23.04	279.77
瑞松科技	6.55	2.66
华昌达	11.18	-177.75
平均值	14.12	-63.85
江苏北人	-27.06	-278.84

2025年,受汽车行业价格战的持续传导效应以及下游投资节奏放缓影响,工业机器人系统集成行业整体承压,同行业可比公司普遍出现业绩下滑或盈利恶化的情况。克来机电营业收入同比下降15.06%、归母净利润下降49.91%;华昌达归母净利润由盈转亏、同比下降177.75%,均反映出上游装备供应商在下游需求收缩、订单毛利率承压背景下的经营困境;民瑞松科技采用阶段验收方式确认收入,营业收入和归母净利润与2024年度基本持平。巨一科技2025年营业收入同比增长23.04%、归母净利润同比增长279.77%,在同行业中业绩表现较好,主要原因如下:(1)其采用“智能装备+电机电控零部件”双主业模式,2025年电机电控业务营业收入增长47.27%,有效对冲了行业下行压力。(2)采取“大客户+国际化”战略,深化与战略客户合作,海外业务营业收入较2024年度增长111.50%。(3)2025年度应收账款规模和信用减值损失双降,对净利润产生正向影响。

公司2025年营业收入下滑27.06%、归母净利润由盈转亏,与同行业公司相比下滑幅度更大,主要系以下差异化因素所致:

1、智能装备业务海外收入尚未进入收获期。巨一科技、华昌达等同行业公司海外业务已进入收入确认阶段,而公司海外大额集成项目尚处于交付阶段,受项目验收周期较长(普遍超过24个月)影响,2024年及2025年新签海外订单在2025年度的收入转化率分别仅为0.03%和6.01%,海外业务收入贡献尚未充分释放。

2、公司2023年布局的工商业储能业务受行业竞争加剧、电价政策调整等系统性因素影响,连续亏损,且2025年计提资产减值准备达11,212.99万元,造成当期利润大幅转负,而克来机电、瑞松科技等可比公司未涉及储能业务,不存在此类业务负面影响。

综上所述,江苏北人2025年营业收入下滑、净利润由盈转亏具有合理性,系行业环境压力和公司战略调整共同作用的结果,与同行业多数可比公司整体趋势相符。但由于公司在战略定位(海外拓展投入期)、业务结构(工商业储能业务收缩)等方面与同行业可比公司存在显著差异,导致业绩波动幅度大于行业平均水平,因此与同行业企业不具备完全可比性。

三、是否存在业绩持续下滑或进一步亏损的风险

结合当前情况,公司预计2026年度业绩进一步大幅下滑及持续性亏损的风险较低。公司2025年度出现的亏损为阶段性、暂时性经营波动,当前核心业务基本面稳定,整体经营风险可控。具体说明如下:

(一)2026年业绩企稳修复、风险可控的核心支撑因素

1、核心业务订单储备充足,收入增长底盘稳固。截至2025年末,公司智能装备核心业务在手订单金额达12.73亿元,同比增长28.96%,充足的在手订单为2026年及未来期间营业收入稳步增长提供了坚实的业务支撑,保障核心业务营收规模稳定释放。

2、大额项目集中验收落地,业绩释放动能充足。公司前期承接的多项大额智能装备项目已陆续进入收尾及验收阶段,相关订单收入将在2026年度逐步确认、落地释放,推动整体业绩修复改善。

3、低效业务风险出清,历史拖累因素基本消除。报告期内,公司已完成工商业储能业务的战略性收缩与存量资产清理工作,针对存量储能资产已足额、审慎计提资产减值准备。现阶段工商业储能业务对公司经营业绩的负面影响已大幅弱化,历史遗留业务风险基本出清,不再对公司未来持续经营形成持续性拖累。

(二)公司未来经营存在的不确定性风险因素

基于行业特性、业务经营实际及外部市场环境,尽管公司整体业绩风险可控,但未来经营过程中仍存在部分不确定性因素,可能对公司部段性盈利水平造成一定影响,具体如下:

1、大额项目执行及毛利率波动风险。2025年公司新签单笔千万级以上大额项目数量有所提升,该类项目存在技术架构复杂、实施周期长、交付标准严苛等特点。若项目实施过程中出现技术适配偏差、工期调整、材料及人工成本上涨等情况,可能产生额外交付成本,进而导致项目毛利率不及预期,对公司当期盈利造成一定不利影响。

2、海外订单交付成本波动风险。公司在手海外订单业务受全球地缘政治局势、国际物流运价、全球供应链稳定性、进出口关税政策调整等多重外部因素影响,海外项目交付过程中的运输、采购、清关等成本存在上行波动可能,或将压缩海外业务盈利空间,影响整体盈利水平。

3、汇率波动风险。公司海外业务收入以外币计价、人民币核算,尽管公司已建立汇率动态监控机制、主动压降汇率风险敞口,但如若国际外汇市场出现欧美货币汇率单边下行趋势,仍可能导致公司以人民币计价的海外营业收入、毛利率及现金流承压,对整体经营业绩产生不利影响。

4、海外业务前期投入阶段性费用压力。公司海外市场拓展需持续开展市场布局、渠道建设、本地人员招募与团队搭建等前期投入,而海外业务订单落地、收益兑现存在一定滞后性,前期持续性的运营、人力及市场投入,将对公司后续期间费用形成阶段性压力。

5、新业务板块拓展不确定性风险。公司重点布局的具身智能业务目前处于初期培育、技术研发与市场试水阶段,行业技术迭代快、市场竞争激烈、客户落地需求存在不确定性。后续公司仍需持续投入研发、运营及市场拓展费用,新业务短期难以实现盈利,或将持续增加公司期间费用,对短期业绩形成一定拖累。

6、储能存量资产后续减值及处置风险。针对已战略收缩的工商业储能业务,公司已结合当前市场行情审慎足额计提减值准备。但目前储能行业市场趋于饱和,且存量储能运营资产收益高度依赖终端用能客户经营状况,若后续终端客户出现经营恶化、履约能力下降等情况,公司存量投运储能资产仍存在进一步减值的风险。同时,公司持有的两条储能产线,受行业供需变化、设备贬值等因素影响,未来实际处置价格可能不及预期,或将产生额外资产处置损失。

(三)公司后续经营管控及合规保障措施

后续经营中,公司将严格遵守《企业会计准则》及证监会、交易所相关信息披露与财务监管规定,秉持审慎、合规的账务处理原则,规范开展资产减值测算、收入成本确认、费用核算等各项财务工作,确保财务数据真实、准确、完整,足额、及时计提各类资产减值,客观公允反映公司经营成果与资产状况。

同时,公司将聚焦核心主业提质增效,全力推进在手订单落地、大额项目验收回款,持续优化海外业务运营模式、严控交付成本与汇率风险,合理把控新业务研发投入节奏、提升投入产出效率,有序推进存量低效资产处置优化。通过全方位强化经营管控、压降经营风险、提升盈利质量与核心盈利能力,切实维护公司持续稳定经营能力,全力保障及提升全体股东的合法权益。

(2)按业务类型,列示期末合同负债对应的主要项目名称、客户名称、合同金额、预收款金额及比例、合同签订日期、预计验收时间及当前执行进度,说明在经营业绩下滑、储能业务战略性收缩的背景下,合同负债大幅增长的原因及合理性。

2025年末,公司合同负债金额为60,575.74万元,较2024年末的29,777.79万元增加30,797.95万元,同比增长103.43%。2025年末合同负债全部为智能装备业务合同进度款,分业务类型变动情况如下:

单位:万元

	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
智能装备业务	29,027.73	60,575.74	+108.68
工商业储能业务	750.06	-	-100.00
合计	29,777.79	60,575.74	+103.43

一、主要项目合同负债明细

2025年末,合同负债中单笔金额500万元以上的项目金额合计45,125.51万元,占整体合同负债金额的74.49%,相关项目如下:

单位:万元

序号	项目名称	客户名称	币别	合同金额(原币)	预收款金额(原币)	预收比例(%)	合同负债(人民币)	定点/合同日期	预计/实际验收日期	年末执行进度
1	墨西哥某项目	智能装备业务客户1	美元	3,175.35	1,401.70	44.14	10,014.41	2024年4月	27Q4-28Q1	已发货
2	意大利某项目	智能装备业务客户2	欧元	1,136.35	1,015.54	89.37	7,834.67	2024年1月	26Q4-27Q1	已发货
3	某平台项目	智能装备业务客户3	人民币	10,755.00	6,417.00	59.67	5,590.72	2024年12月	26Q4-27Q1	已发货
4	西班牙某焊接项目	智能装备业务客户4	人民币	17,500.00	4,800.00	27.43	4,247.79	2025年11月	27Q1	未发货
5	西班牙某项目	智能装备业务客户5	美元	656.22	366.12	55.79	2,573.39	2025年5月	26Q2	已发货
6	某电池壳体焊接线项目	智能装备业务客户6	人民币	4,298.00	2,578.80	60.00	2,282.12	2025年8月	26Q4	已发货
7	某前副车架焊接生产线	智能装备业务客户7	人民币	5,990.97	1,797.29	30.00	1,590.52	2024年4月	27Q2-27Q3	已发货
8	某后副车架焊接线	智能装备业务客户7	人民币	5,372.91	1,481.48	27.57	1,311.04	2024年3月	26Q4-27Q1	已发货
9	某门槛项目	智能装备业务客户8	人民币	2,250.00	1,350.00	60.00	1,194.69	2025年6月	26Q3	已发货
10	某工作站项目	智能装备业务客户9	人民币	2,015.00	1,209.00	60.00	1,069.91	2025年4月	26Q1	已发货
11	某后纵梁项目	智能装备业务客户10	人民币	2,000.00	1,200.00	60.00	1,061.95	2025年9月	26Q4	已发货
12	某纵梁复制线	智能装备业务客户11	人民币	2,035.46	1,221.27	60.00	987.11	2025年1月	26Q1	已发货
13	某工装模具项目	智能装备业务客户12	美元	474.16	118.54	25.00	838.79	2025年11月	26Q4	未发货
14	某副车架项目	智能装备业务客户13	人民币	1,050.00	945.00	90.00	836.28	2025年2月	26Q1	已发货
15	某主底板焊接项目	智能装备业务客户14	人民币	1,500.00	900.00	60.00	796.46	2025年7月	27Q4	未发货
16	某电池盒自动化产线项目	智能装备业务客户15	人民币	1,563.92	781.96	50.00	674.01	2025年12月	27Q1	已发货
17	某焊接项目	智能装备业务客户16	人民币	1,028.00	729.30	70.94	598.65	2024年12月	26Q2	已发货
18	某MPV项目	智能装备业务客户17	人民币	1,600.00	640.00	40.00	566.37	2025年11月	26Q3	已发货
19	某项目	智能装备业务客户13	人民币	1,550.00	620.00	40.00	548.67	2025年10月	26Q3	未发货
20	某项目	智能装备业务客户18	人民币	1,435.00	574.00	40.00	507.96	2025年8月	26Q3	已发货
合计	-	-	-	67,386.34	30,147.00	-	45,125.51	-	-	-

注1:外币合同负债以收款当月记账汇率折算为人民币列示。

注2:上述大额项目因技术难度较高,同时受客户验收计划、量产进度安排等客观因素影响,实际验收日期与预计验收日期可能存在差异。

部分项目预收比例说明

1、预收比例超过60%的项目:

序号2意大利某项目:合同包含多个主子项目,主项目合同约定图纸确认后付15%、设备到厂付55%、功能验收付20%,终验后付10%。截至2025年末主项目完成功能验收,回款90%,子项目按照完工进度分别付款70%、100%,项目综合回款89.37%,暂未完成全线终验。

序号14某副车架项目:合同约定合同签订后预付40%,出具预验收报告付50%,终验后付10%。截至2025年末已完成预验收并回款90%,暂未完成终验。

序号17某焊接项目:合同含主、子项目,合同约定发货前付60%,终验后付至90%,质保到期付10%。目前主合同已发货回款60%,未验收;子合同验收回款90%,项目综合回款71%;整套项目需主、子产线全部达标才算整体终验,受主产线未验收影响,项目暂未完成终验。

序号15某主底板焊接项目:该项目截至2025年12月31日预付款比例60%,合同约定付款60%后发货,已于2026年1月发货。

2、预收比例低于30%的项目:

序号4西班牙某焊接项目:合同约定先支付4800万材料款,发货前支付至60%,预验收支付30%,终验收支付10%。截至2025年12月31日,预付4800万,尚未发货。

序号8某后副车架焊接线:合同含主子项目,合同约定发货前支付30%,产线预装调试节点支付30%,终验收支付30%,质保期满支付10%,主项目合同金额4,938.26万元、子合同金额434.65万元,截至2025年12月31日,主项目已发货,已收款30%;子项目尚未发货未收款,整体预收比例不足30%。

序号13某工装模具项目:合同约定设计完成支付25%,装配完成支付25%,安装完成支付30%,终验收支付20%。截至2025年12月31日,已完成设计,尚未发货,付款比例25%。

二、合同负债增长的原因及合理性分析

合同负债大幅增长,主要系智能装备业务期末在手订单持续增长,带动项目预收款相应增加。近两年,公司在手订单规模持续扩大,2024年末、2025年末在手订单分别同比增长44.13%和28.96%。根据销售合同约定,公司通常在项目启动阶段按合同金额的一定比例(不同项目间存在差异)收取预收款,后续根据项目交付节点分阶段收款。随着在手订单总量增加,预收款金额相应增长,直接推高合同负债。

公司营业收入下滑主要系市场结构调整、大额订单占比提升导致订单转化周期延长等阶段性因素所致,本质上是收入确认时点的期间波动。合同负债反映的是待交付、未验收项目的预收款项情况,与在手订单规模高度相关。因此,在手订单充足的情况下,合同负债随订单规模扩大而相应增加,符合商业逻辑,具有合理性。

(3)结合公司未来盈利预测、可抵扣亏损到期的年限分布,说明可抵扣亏损的形成原因及确认递延所得税资产的依据,量化分析因可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长的合理性。

一、可抵扣亏损形成的递延所得税资产构成及变动

2024年末及2025年末,公司因可抵扣亏损确认的递延所得税资产情况如下(其中涉及的主体沈阳北人同创智能装备有限公司,以下简称“沈阳同创”;江苏北人能源管理有限公司下属全资子公司,以下简称“项目公司”):

单位:万元

项目	2025年末		2024年末	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
项目公司			73.31	3.67
沈阳同创	192.42	9.62	96.46	4.82
合计	192.42	9.62	169.77	8.49

二、可抵扣亏损的形成原因

(一)沈阳同创可抵扣亏损说明

沈阳同创成立于2023年11月,设立初期市场订单较少,且订单存在一定转化周期,导致2024年至2025年营业收入规模偏低。同时,受研发费用税前加计扣除政策影响,沈阳同创2024年、2025年分别形成可抵扣亏损96.46万元及95.96万元(已考虑加计扣除影响后的申报口径)。截至2025年末,累计可抵扣亏损合计192.42万元。

(二)项目公司可抵扣亏损说明

2024年末,项目公司存在可抵扣亏损73.31万元,对应确认递延所得税资产3.67万元。该可抵扣亏损主要与公司原工商业储能业务相关。2025年度,公司工商储能业务战略性收缩,预计相关项目公司未来期间无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣上述可抵扣亏损。根据《企业会计准则第18号——所得税》的规定,截至2025年末,累计可抵扣亏损为0元。

三、可抵扣亏损到期年限分布

沈阳同创于2025年12月取得高新技术企业认定,根据《中华人民共和国企业所得税法》相关规定,其可抵扣亏损结转弥补年限延长至10年。到期年限分布如下:

到期年份	可抵扣亏损金额(万元)
2034	96.46
2035	95.96

四、递延所得税资产的确认依据及增长合理性

根据《企业会计准则第18号——所得税》的规定,公司对可抵扣亏损确认递延所得税资产,以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的未来应纳税所得额为限。确认依据如下:

适用税率:公司子公司沈阳同创及原项目公司2025年度均符合小型微利企业条件,根据《财政部税务总局关于进一步支持小微企业和个体工商户发展有关税费政策的公告》(财政部税务总局公告2023年第12号),对小型微利企业减按25%计算应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税,实际税负率为5%。公司据此按5%适用税率计算确认递延所得税资产。

注:沈阳同创虽已取得高新技术企业认定,但2025年度实际适用小型微利企业优惠税率更为有利,公司按实际适用税率确认递延所得税资产,符合会计准则规定。

盈利预测:结合次阳同创现有在手订单及公司整体经营趋势,公司预计其后续年度营业收入与利润将稳步增长,预计在到期前(2034年以前)可全额弥补2025年未累计可抵扣亏损。基于上述,公司判断沈阳同创未来期间能够获得足够的应纳税所得额用以抵扣其可抵扣亏损,因此全额确认相应递延所得税资产。

2025年末因可抵扣亏损确认的递延所得税资产较上年末有所增加,主要系沈阳同创设立初期新增可抵扣亏损(按5%税率确认递延所得税资产4.80万元)。上述变动与公司各子公司实际经营情况及业务调整相匹配,确认依据充分,符合会计准则规定。

二、年审会计师核查程序和核查意见

1、访谈管理层,分智能装备、工商业储能两大业务板块,了解业绩下滑成因;

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

3、获取公司收入、成本明细台账,了解分析毛利率下降原因,并结合在手订单,了解公司行业发展趋势、未来业绩的预期变化等情况,分析营收是否存在进一步下降的风险;

4、查阅公司合同负债明细表,了解各项目履约进度;抽取大额销售合同查阅验收、付款条款,核对项目履约进度与结算付款条款是否匹配;

5、抽样获取银行回单、银行汇票等收款凭证,核实项目回款情况;

6、选取重要项目实施函证程序,通过与客户现场负责人访谈,以及实地观察等方式,对项目履约进度进行确认;

7、选取重要项目实施函证程序,发函标准为项目期末存货余额大于500万元以上全部发函,小于500万元以下随机抽样发函,对项目履约进度、累计收款情况向客户发函确认;

8、获取公司未来期间的盈利预测情况,向管理层了解盈利预测编制的基础,检查公司计提亏损递延所得税资产的依据;

9、执行检查、重新计算等审计程序,复核公司可抵扣亏损应确认的递延所得税资产相关会计处理的准确性及递延所得税资产金额的合理性。

经核查,年审会计师认为:

1、公司业绩下滑与同行业趋势相符,但由于公司在战略定位、业务结构及发展阶段与同行业公司存在差异,导致业绩波动大于同行业公司。智能装备业务受国外大额项目周期长,短期收入转化能力低、国内订单营收转化率同比下降等因素影响,营业收入有所下降;工商业储能业务受行业竞争、政策收紧以及公司收缩性战略影响,出现大额亏损。公司智能装备业务在手订单储备充足,储能业务已实现大部分出清,业绩持续下滑风险较低,但由于大额及海外订单执行、新板块拓展、储能存量资产后续减值及处置存在不确定性,业绩仍存在波动风险。

2、截至2025年末,公司合同负债全部为智能装备业务合同进度款。合同负债大幅增长主要系智能装备业务期末在手订单持续增长,大额合同负债对应项目的履约进度与付款条款匹配,收入确认时点核算准确。

3、公司因可抵扣亏损确认的递延所得税资产,主要系由子公司沈阳同创设立初期新增可抵扣亏损形成,相关确认符合企业会计准则规定。

三、年审会计师说明:针对合同负债真实性及预收款项分类的准确性所执行的具体审计程序、获取的审计证据及结论,并说明就大额合同负债对应项目的履约进度及收入确认时点的判断是否获取了充分、适当的证据。

针对合同负债真实性及预收款项分类的准确性,我们执行的主要审计程序包括:

1、了解和评价公司销售与收款流程相关的关键内部控制的设计的合理性,测试其运行的有效性;

2、抽取大额销售合同,检查与商品控制权转移相关的条款和条件,评价公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

3、查阅公司合同负债明细表,了解各项目履约进度;抽取大额销售合同查阅验收、付款条款,核对项目履约进度与结算付款条款是否匹配,核查比例占合同负债总余额89.45%;

4、选取项目执行现场访谈程序,对境内项目实地走访、与客户现场负责人访谈并现场观察项目实施情况;海外项目采用视频访谈方式,核实项目实际履约进度,现场核查样本覆盖合同负债账面余额69.25%;

5、选取项目实施函证程序,对项目履约进度、累计收款情况向客户发函确认,2025年度发函标准为期末余额大于100万元以上全部发函,小于100万元以下随机抽样发函,发函占合同负债余额比例为99.01%,回函比例为94.00%;

6、抽样获取银行回单、银行汇票等收款凭证,核实项目回款情况;

经执行上述审计程序,我们获取了充分、适当的审计证据。我们认为,2025年公司对合同负债和预收款项的分类处理以及收入确认时点的判断符合企业会计准则的相关规定,合同负债余额与项目实际履约进度匹配,本所针对合同负债真实性、重大合同对应项目履约进度及收入确认时点判断所实施的审计程序,获取证据充分、适当。

问题2.关于经营季节性波动。

2025年第四季度,公司营业收入1.70亿元,环比增长27%,占全年收入的33%,归母净利润-0.47亿元,环比扩亏366%,占全年亏损的58%。2026年第一季度,营业收入0.92亿元,环比下降46%,归母净利润379.53万元,环比由亏转盈,季度间业绩波动较大。

请公司:(1)按业务类型,分别列示2025年第四季度、2026年第一季度确认收入的前十大项目情况,包括客户名称、关联关系、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款金额及回款比例,说明四季度收入增长、亏损大幅扩大的原因及合理性;(2)量化说明2025年第四季度、2026年第一季度确认收入项目的验收周期是否与历史订单转化周期存在较大差异。结合销售环节主要控制性节点和对应凭证,说明收入确认的时点是否合理,是否存在将应归属于第四季度的费用延迟确认、或将下一年度收入提前确认的情形。

回复:

一、公司说明

(1)按业务类型,分别列示2025年第四季度、2026年第一季度确认收入的前十大项目情况,包括客户名称、关联关系、合同签订时间、合同金额、毛利率、发货及终验时间、收入确认时点实收款金额及回款比例,说明四季度收入增长、亏损大幅扩大的原因及合理性。

一、智能装备业务

(一)2025年第四季度确认收入的前十大项目

单位:万元

序号	客户名称	关联关系	定点/合同签订时间	合同金额(含税)	毛利率(%)	首次发货时间	终验时间	收入确认时点实收款金额	收入确认时点回款比例(%)
1	智能装备业务客户13	否	2024年11月	4,100.00	32.32	2025年1月	2025年11月	3,690.00	90.00
2	智能装备业务客户17	否	2024年8月	1,750.00	28.35	2024年9月	2025年11月	1,575.00	90.00
3	智能装备业务客户19	否	2023年12月	1,240.00	33.93	2024年3月	2025年12月	1,200.00	96.77
4	智能装备业务客户20	否	2023年12月	1,061.57	40.12	2024年3月	2025年12月	636.94	60.00
5	智能装备业务客户21	否	2022年8月	913.00	19.49	2023年7月	2025年11月	547.80	60.00
6	智能装备业务客户17	否	2024年10月	850.00	29.67	2024年11月	2025年10月	765.00	90.00
7	智能装备业务客户22	否	2024年12月	608.40	29.00	2025年3月	2025年12月	368.34	60.54
8	智能装备业务客户23	否	2024年3月	697.78	27.91	2024年10月	2025年11月	466.34	76.73
9	智能装备业务客户24	否	2025年3月	573.00	12.39	2025年6月	2025年12月	339.00	59.16
10	智能装备业务客户25	否	2025年2月	568.00	11.11	2025年5月	2025年11月	340.80	60.00
合计				12,271.75