（上接61版）

客户名称	背景信息	经营状态
智能装备业务客户38	某上市公司全资子公司,注册资本8亿元	正常
智能装备业务客户48	某上交所主板上市公司,注册资本11.56亿元	正常
智能装备业务客户44	某上市公司全资子公司,注册资本46亿元	正常
智能装备业务客户40	某国际集团集团与某国内央企合资企业,注册资本3.32亿元	正常
智能装备业务客户45	某央企子公司,注册资本1亿元,江苏省AA级质量信用企业	正常
智能装备业务客户43/智能装备业务客户47	某国内汽车集团下属企业	正常
智能装备业务客户20	某上市公司子公司	正常
智能装备业务客户34	某上市公司子公司,成立于2009年,注册资本1,800万元,经营正常	正常
智能装备业务客户37	经营中,期后已回款57.69%	正常
智能装备业务客户50	某上市公司子公司,经营正常	正常

（二）逾期原因均为外部客观因素,非客户偿付能力问题

主要逾期款项的逾期原因可归为以下类型,均与客户自身偿付能力无关:

1、终端客户车型上市计划调整或量产计划延迟,客户整体项目进度及付款节奏被动延迟。

2、客户验收后提出补充整改要求。项目验收完成后,客户基于自身生产需求提出新的技术要求或补充事项,需完成整改、补充培训后方可进入最终付款流程,导致款项支付延后。

3、客户内部管理流程导致付款周期较长。因客户内部验收单登记、付款审批环节较多或实行统一管理安排,付款周期较长,属大型企业集团正常的内部流程性延迟。

4、款项性质为质保金,支付节点位于质保期满后。质保金需待质保期满且客户完成内部审批后方可支付,回款周期本身较长,延迟支付具有行业普遍性。

（三）期后回款及回款安排明确,信用损失可合理估计

截至2026年5月31日,公司一年以上应收账款期后累计回款4,761.59万元,回款比例47.31%;其中大额(超100万元)应收账款期后回款3,228.79万元,回款比例48.87%。其余未回款客户均已形成明确的还款计划或预计回款时间,信用损失可合理估计,无需单项计提。

三、按组合计提坏账准备的充分性论证

（一）预期信用损失率的确定方法符合准则要求

公司按账龄组合计提坏账准备的预期信用损失率,系依据历史信用损失经验,结合当前状况及前瞻性信息确定。公司将划分为风险组合的应收账款按类似信用风险特征进行账龄组合,参考历史实际坏账发生情况,并考虑未来经济预测调整损失率。该组合计提政策经管理层充分论证,并经年度审计机构认可,符合企业会计准则的规定。

（二）坏账准备实际计提与风险水平匹配

截至2026年5月末,一年以上应收账款期后回款比例达47.31%,大额部分回款比例48.87%。结合历史经验,预计剩余款项中除已单项计提的柳州诺正及上海通用外,最终无法收回的比例极低。公司按账龄组合已计提的坏账准备金额能够覆盖预期信用损失,计提充分。

综上所述,公司未对长逾期应收账款(除智能装备业务客户36及智能装备业务客户54)单项计提坏账准备,系基于客户信用状况良好、逾期原因均为外部客观因素而非偿付能力问题、期后回款及回款安排明确等客观事实,符合公司会计政策中关于单项计提的判断标准及企业会计准则的规定。公司按账龄组合计提的坏账准备,其预期信用损失率确定方法合理,实际计提比例与期后回款情况匹配,坏账准备计提充分。

(3)对账龄一年以上的应收账款所对应的销售合同,按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格报告等关键控制节点凭证是否齐全,是否存在货物控制权未实际转移、销售回款存在较大不确定性、未完成合同履约义务或客户收入验收不合格即确认收入的情况。

公司账龄一年以上的应收账款余额10,063.71万元,主要系智能装备业务(占比95.39%)。根据公司收入确认政策,智能装备业务在项目通过最终验收后一次性确认收入,确认时点为取得客户签署的终验收报告之时。终验收报告系客户对项目整体功能、性能指标、生产能力及安全标准等进行全面测试并确认合格后出具的书面凭证,是项目达到合同约定交付状态的最直接外部证据。公司收入确认以终验收报告为唯一时点依据,该报告由客户盖章或授权代表签字确认,收入确认时点与终验收报告日期一致。

针对账龄一年以上的应收账款所对应的销售合同,公司逐项核查了采购单、入库单、预验收单(如有)、发货单(整合出库单与物流单据信息)、终验收报告等关键控制节点凭证。截至2025年末,公司智能装备业务账龄一年以上应收账款余额为9,599.34万元。截至2026年5月31日,该部分款项累计回款4,384.10万元,目前尚未回款余额5,215.24万元。上述未回款款项中,单笔余额超过100万元的应收账款合计2,746.02万元(未包含单项计提项目的未回款余额为591.95万元),涉及合同12笔。就该等大额项目关键控制节点凭证核查如下:

单位:万元

序号	客户	一年以上应收账款余额	采购单	入库单	预验收单	发货单	终验收单	截至2026年5月末回款金额
1	智能装备业务客户34	769.55	2022年10月	2023年3月	2023年7月	2022年11月	2023年12月	591.43
2	智能装备业务客户37	520.00	2023年4月	2023年8月	2023年7月	2023年8月	2023年11月	220.00
3	智能装备业务客户38	447.37	2023年10月	2023年11月	2024年4月	2023年11月	2024年12月	447.37
4	智能装备业务客户40	255.44	2022年3月	2022年11月	/	2023年10月	2024年6月	255.44
5	智能装备业务客户43	209.45	2022年10月	2022年12月	2023年4月	2022年12月	2023年11月	151.59
6	智能装备业务客户44	202.50	2021年9月	2021年12月	2022年3月	2021年11月	2022年11月	202.50
7	智能装备业务客户45	198.00	2022年8月	2022年10月	2022年12月	2022年12月	2023年6月	198.00
8	智能装备业务客户38	187.50	2023年11月	2024年1月	2024年4月	2024年1月	2024年12月	187.50
9	智能装备业务客户47	158.00	2023年10月	2024年3月	2024年4月	2023年12月	2024年9月	158.00
10	智能装备业务客户48	118.00	2022年3月	2022年9月	2023年11月	2023年8月	2023年12月	118.00
11	智能装备业务客户20	110.19	2023年11月	2024年1月	2024年5月	2023年11月	2024年12月	110.19
12	智能装备业务客户50	106.00	2022年1月	2022年3月	/	2022年5月	2024年12月	106.00
合计		3,282.00						2,746.02

注1:①由于智能装备业务集成采购品种较多,本次选取各项目采购总额占比前50%的物料开展核查,表格内列示该项目采购金额最大的物料所对应的采购单与入库单信息;②发货单选取该项目第一笔发货单据列明的发货日期,部分项目因客户要求,物料采购入库后直发客户现场进行集成。第一笔发货单据所发物料与上述第①条所列采购额最大的物料存在不同,导致上表中部分项目存在发货日期早于采购入库日期的情况。注2:智能装备业务客户40及智能装备业务客户50两个项目根据合同约定不设置独立预验收环节,以“/”列示。

注3:预验收地点根据合同约定,分为在公司厂内发货前预验收和在客户厂内试生产前预验收2种,故不同项目预验收时间与发货时间的先后顺序存在不同。

上表所列示的12笔大额项目,均已取得经客户盖章或授权代表签字确认的终验收报告。各项目终验收报告签署日期与公司收入确认时点完全一致,均于终验通过当期确认收入,不存在提前或延后确认的情形。上述各项目收入确认均已完整履行从合同签订、发货、安装调试到最终验收的全链条程序,关键控制节点凭证齐全,不存在未完成合同履约义务即确认收入的情形。

上述项目应收账款逾期均发生在终验收报告签署之后,系客户端多项客观因素延迟付款所致,与收入确认时点无关。公司已在终验收报告签署时将货物控制权转移给客户,满足《企业会计准则第14号——收入》关于“客户取得相关商品控制权”的判断标准,后续款项回收进度不影响收入确认的合规性。

截至2026年5月31日,上述12笔大额应收款项中已有智能装备业务客户37(回款300万元)、智能装备业务客户43/智能装备业务客户47(回款57.86万元)、智能装备业务客户34(回款178.11万元)等项目实现期后回款;涉及项目均已与客户达成明确的付款安排或正处于正常付款流程中。其余项目按组合计提坏账准备,计提比例充分,能够覆盖预期信用损失,销售回款不存在较大不确定性。

综上,公司收入确认以终验收报告为唯一时点依据,一年以上应收账款对应项目均已取得客户签署的终验收报告,关键控制节点凭证齐全,收入确认时点准确,符合公司会计政策及《企业会计准则》相关规定,不存在货物控制权未实际转移、未完成合同履约义务或客户收入验收不合格即确认收入的情况。

二、年审会计师核查程序和核查意见

针对上述事项,年审会计师主要实施了以下核查程序:

1、了解公司与应收账款相关的关键内部控制的设计和运行有效性,并测试相关内部控制的运行有效性;

2、了解公司的应收账款坏账准备政策并对主要客户应收账款账龄进行检查,检查报告期各期末主要客户应收账款的逾期金额、逾期原因及期后回款情况;

3、了解关于应收账款减值准备计提的会计政策,取得管理层对应收账款减值准备计提金额计算过程和相关依据,判断坏账计提方法是否符合准则要求,同时对坏账准备进行重新计算;

4、选取重要客户,执行函证程序,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,应收账款发函比例为91.61%,回函比例为84.54%,对于回函不符的情况,我们查找了差异原因并分析差异的合理性;对未收回的函证,我们执行了替代程序进行确认;

5、检查公司一年以上的应收账款客户销售合同、销售发票、出库单、验收单、收款凭证等,核实交易的真实性,是否存在提前或延后确认的情形。

经核查,年审会计师认为:

1、智能装备业务2025年末一年以上应收账款余额9,599.34万元,截至2026年5月期后已回款4,384.10万元,回款比例45.67%,剩余应收款项公司持续跟进中。储能业务2025年末一年以上应收账款余额为464.37万元,截至2026年5月期后已回款377.49万元,回款比例81.29%,剩余款项陆续回款中。

2、除对部分丧失偿付能力的客户全额计提坏账准备外,公司未对其余长逾期应收账款单独计提单项坏账准备,主要系相关客户整体信用资质良好,款项逾期均系外部客观因素导致,不存在客户丧失偿付能力情形,且对应款项期后回款记录、回款计划明确,符合公司会计政策中关于单项计提的判断标准及企业会计准则的规定,坏账准备计提充分。

3、公司账龄一年以上的应收账款余额10,063.71万元,主要系智能装备业务。公司收入确认以终验收报告为依据,一年以上应收账款对应项目均已取得客户签署的终验收报告,符合企业会计准则相关规定,不存在尚未转移商品控制权、未履行完毕合同履约义务或客户验收未通过即确认收入的情形。

问题9.关于供应商与采购情况。

2023-2025年,公司采购额分别为3.03亿元、5.69亿元、6.51亿元,持续增长;预付账款0.31亿元,同比增长16%;应付账款及应付票据合计2.97亿元,同比下降8%。其中应付票据0.38亿元,同比下降63%,主要系储能业务采购减少及结算方式调整所致。

请公司:(1)分别列示2023-2025年前五大供应商、预付供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度;(2)区分业务板块,列示2023-2025年采购金额,并结合相应业务板块的营业收入、在手订单金额、新签订单金额变动趋势,量化分析在营业收入下滑的背景下,采购规模持续增长的原因及合理性,是否存在存货、半成品或在产品大量积压的情形;(3)按付款方式,列示2023-2025年采购支付情况,说明采购增速是否与应付款项、预付款项变动趋势相匹配,付款周期是否较前期存在较大差异,结合公司付款政策,说明在采购增长时大幅压缩应付票据、增加预付账款的商业必要性;(4)核查公司关联方及其他利益相关方是否与公司供应商存在非经营性资金往来。若存在,列示往来方具体情况、金额、发生时间及原因。

回复:

一、公司说明

(1)分别列示2023-2025年前五大供应商、预付供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度。

一、2023-2025年前五大供应商

公司2023年度-2025年度前五大供应商(按采购入库金额排名)情况如下:

(一)2023年前五大供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	排名	采购金额	采购占比(%)
1	供应商1	否	电芯	1	2,983.84	6.22
2	供应商2	否	电芯	2	2,636.62	5.50
3	供应商3	否	夹具	3	1,782.80	3.72
4	供应商4	否	SMC气缸、接头、水单元	4	1,367.80	2.85
5	供应商5	否	电控箱	5	1,297.79	2.71
	合计				10,068.85	21.00

注:前五大供应商为当年度采购入库合计金额的前五大供应商,采购物资均已交付入库,下表相同。

(二)2024年前五大供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	排名	采购金额	采购占比(%)
1	供应商6	否	机器人及配件	1	3,319.75	5.79
2	供应商1	否	电芯	2	2,435.69	4.25
3	供应商7	否	安全围栏、电柜	3	1,938.75	3.38
4	供应商4	否	SMC气缸、接头、水单元	4	1,357.19	2.37
5	供应商8	否	焊机	5	1,154.95	2.01
	合计				10,206.33	17.80

(三)2025年前五大供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	排名	采购金额	采购占比(%)
1	供应商6	否	机器人及配件	1	5,877.21	9.03
2	供应商7	否	安全围栏、电柜	2	2,333.83	3.59
3	供应商9	否	涂胶设备	3	1,723.17	2.65
4	供应商10	否	外部人工	4	1,522.82	2.34
5	供应商4	否	SMC气缸、接头、水单元	5	1,432.73	2.20
	合计				12,889.76	19.81

二、2023-2025年前五大预付供应商

公司2023年末-2025年末前五大预付供应商(按期末预付余额排名)情况如下:

(一)2023年前五大预付供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	期末预付余额	余额占比(%)	交付进度(%)
1	应商11	否	储能系统	889.38	42.51	100.00
2	供应商6	否	机器人及配件	358.49	17.14	100.00
3	供应商12	否	机器人及配件	346.73	16.57	69.10
4	供应商13	否	压铆	88.95	4.25	100.00
5	供应商14	否	搅拌摩擦焊工装	70.99	3.39	100.00
	合计			1,754.54	83.86	

注1:余额占比指期末预付余额占当年度预付账款总余额的比例。

注2:交付进度为截至2026年5月末的累计交付进度。

注3:供应商12因订单预定后项目需求变更,公司暂未要求供应商发货,后续项目有需求时再安排发货,故截至2026年5月末交付进度为69.10%。

(二)2024年前五大预付供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	期末预付余额	余额占比(%)	交付进度(%)
1	供应商15	否	凸焊机	567.06	21.28	100.00
2	供应商6	否	机器人及配件	420.29	15.77	100.00
3	供应商16	否	压铆	293.59	11.02	100.00
4	供应商17	否	压铆	261.65	9.82	100.00
5	供应商18	否	焊机	218.20	8.19	100.00
	合计			1,760.79	66.08	

(三)2025年前五大预付供应商:

单位:万元

序号	供应商名称	关联关系	采购内容	期末预付余额	余额占比(%)	交付进度(%)
1	供应商6	否	机器人及配件	349.57	11.35	100.00
2	供应商19	否	集中式砂光线	332.87	10.81	100.00
3	供应商20	否	电柜	315.53	10.25	99.94
4	供应商21	否	修磨器	300.44	9.76	100.00
5	供应商22	否	凸焊机	283.81	9.22	100.00
	合计			1,582.22	51.39	

(2)区分业务板块,列示2023-2025年采购金额,并结合相应业务板块的营业收入、在手订单金额、新签订单金额变动趋势,量化分析在营业收入下滑的背景下,采购规模持续增长的原因及合理性,是否存在存货、半成品或在产品大量积压的情形。

一、智能装备业务采购规模变动的原因及合理性

单位:万元

智能装备业务	2023年	2024年	2025年	2024年变动(%)	2025年变动(%)
采购金额	37,758.20	48,777.81	62,840.08	+29.18	+28.83
新签订单	60,355.56	91,351.38	74,242.25	+51.36	-18.73
期末在手订单	68,468.47	98,683.91	127,257.95	+44.13	+28.96
营业收入	84,209.48	61,135.94	45,741.63	-27.40	-25.18

2023年至2025年,公司智能装备业务采购金额持续增长,与同期营业收入下滑趋势形成差异。主要原因如下:

(一)采购规模与在手订单规模高度相关,而非当期营业收入

智能装备业务属于非标定制化系统集成业务,项目执行周期与具体项目相关。采购活动主要依据已签订单的项目进度需求进行安排,与当期营业收入确认时点存在时间错配。具体而言:

智能装备业务	2023年	2024年	2025年
采购金额占期末在手订单	55.15%	49.43%	49.38%

如上所示,各年度采购金额占期末在手订单的比例基本稳定在49%-55%之间,表明采购规模与在手订单规模具有良好的匹配关系,而与当期营业收入不存在直接相关性。

(二)在手订单持续增长拉动采购需求

2024年末、2025年末公司在手订单同比分别增长44.13%和28.96%,持续增加。为保障在手订单的顺利交付,公司根据项目进度提前进行原材料及外购设备的采购。2025年末在手订单较2023年末增长85.86%,同期采购金额增长66.43%,两者变动趋势一致。

(三)海外项目占比提升导致采购周期前移

2024年起公司重点拓展海外市场,海外订单通常交付周期较长,且涉及长距离物流运输,需要提前更长时间启动采购备货。2024年、2025年海外新签订单分别为29,614.19万元和14,950.55万元。相关项目在订单签订/定点后即进入采购阶段,但收入确认需等待设备运抵海外现场并完成最终验收,进一步拉大了采购与收入确认的时间差。2025年海外新签订单虽同比下降,但前期承接的海外项目仍在执行中,持续产生采购需求。

二、工商业储能业务采购规模变动的原因及合理性

单位:万元

工商业储能业务	2023年	2024年	2025年	2024年变动(%)	2025年变动(%)
采购金额	10,175.86	8,568.85	2,216.21	-15.79	-74.14
新签订单	4,963.58	6,961.25	3,322.45	+40.33	-52.28
期末在手订单	3,774.51	1,940.03	-	-48.60	-100.00
营业收入	1,179.07	8,785.73	5,262.48	+645.14	-40.10

工商业储能业务采购金额自2023年的10,175.86万元逐年下降至2025年的2,216.21万元,三年累计降幅78.22%,与公司对该业务板块实施战略性收缩、有序清理退出的决策一致。期末在手订单由2023年末3,774.51万元降至2024年末1,940.03万元(降幅48.60%),至2025年末已无在手订单,采购规模随在手订单逐年消化而持续压缩,变动趋势一致。2024年营业收入8,785.73万元同比大幅增长645.14%,系历史订单集中交付验收所致,与采购规模变动存在阶段性错配,不改变业务收缩实质,具备合理性。

三、是否存在存货、半成品或在产品大量积压的情形

公司不存在存货、半成品或在产品大量积压的情形,主要原因如下:

1、采购以销定采:公司智能装备业务的采购除少量通用备件外,均基于已有销售订单进行,2025年末99.33%的存货均有订单覆盖。

2、采购与在手订单比例稳定:如前所述,各年度采购金额占期末在手订单比例稳定在50%左右,采购规模与订单需求匹配,未出现异常超量采购。

3、项目执行进度正常:截至2025年末,公司在手订单中大部分项目处于正常执行状态,采购物资已按计划投入生产或安装,未出现因项目停滞导致的物资积压。

4、工商业储能业务存货持续清理中:2025年末公司持有待售的储能柜,已计提相应减值,截至2026年6月30日,该部分存货88.63%已有订单覆盖,公司计划于7月底前完成交付。公司将持续推进剩余储能柜的销售工作。

综上,公司2025年末存货基本有对应在手订单支持,不存在大量积压的情形。公司将持续优化采购与生产计划管理,确保与项目进度相匹配。

(3)按付款方式,列示2023-2025年采购支付情况,说明采购增速是否与应付款项、预付款项变动趋势相匹配,付款周期是否较前期存在较大差异,结合公司付款政策,说明在采购增长时大幅压缩应付票据、增加预付账款的商业必要性。

一、按付款方式,2023-2025年采购支付情况列示

公司采购支付方式主要包括电汇、票据背书转让及新开立应付票据。2024年下半年起,随着上海票据交易所新一代票据系统(支持等分化拆分功能)上线,公司票据流转效率提升,支付结构同步调整。

各期采购支付情况如下:

(一)集团合并口径采购支付结构

单位:万元

支付方式	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
电汇支付	23,741.59	28,074.83	31,371.56	+11.74
票据—背书转让	11,282.98	14,521.76	22,487.29	+54.85
票据—开新票	12,788.77	12,206.42	15,694.04	+28.57
票据支付小计	24,071.75	26,728.18	38,181.33	+42.85
支付总额	47,813.34	54,803.01	69,552.89	+26.91

(二)集团合并口径支付结构占比

支付方式	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动
电汇支付	49.65%	51.23%	45.10%	下降6.12个百分点
票据—背书转让	23.60%	26.50%	32.33%	上升5.83个百分点
票据—开新票	26.75%	22.27%	22.56%	上升0.29个百分点
票据支付小计	50.35%	48.77%	54.90%	上升6.12个百分点
合计	100%	100%	100%	/

(三)智能装备业务采购支付结构

单位:万元

支付方式	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
电汇支付	17,583.34	23,135.80	29,651.77	+28.16
票据—背书转让	11,282.98	14,521.76	22,116.97	+52.30
票据—开新票	12,788.77	11,575.22	12,423.37	+7.33
票据支付小计	24,071.75	26,096.98	34,540.34	+32.35
支付总额	41,655.09	49,232.78	64,192.11	+30.38

(四)工商业储能业务采购支付结构

单位:万元

支付方式	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
电汇支付	6,158.25	4,939.03	1,719.79	-65.18
票据—背书转让	-	-	370.32	N/A
票据—开新票	-	631.20	3,270.67	+418.17
票据支付小计	-	631.20	3,640.99	+476.84
支付总额	6,158.25	5,570.23	5,360.78	-3.76

支付结构变化趋势:集团整体电汇支付占比由2023年的49.65%降至2025年的45.10%,票据背书转让占比由23.60%升至32.33%,新开应付票据占比由26.75%降至22.56%。智能装备业务票据背书金额较2023年增长96.02%,新开票据金额基本持平,显示公司以存量票据拆分背书替代新开应付票据。

二、采购增速与应付款项、预付款项变动趋势的匹配性分析

各板块采购入库金额(含税)如下:

单位:万元

板块	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
智能装备业务	37,758.20	48,777.81	62,840.08	+28.83
工商业储能业务	10,175.86	8,568.85	2,216.21	-74.14
合计	47,934.06	57,346.66	65,056.29	13.44

公司2025年采购总额同比增长13.44%,智能装备业务因在手订单增加采购增长28.83%,工商业储能业务战略性收缩。以下分项说明与应付款项、预付款项变动的匹配性:

1、应付账款:与采购增长同向变动

单位:万元

应付账款	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
智能装备业务	18,132.86	20,041.02	24,266.64	+21.08
工商业储能业务	4,727.75	1,847.38	1,720.56	-6.86
合计	22,860.61	21,888.40	25,987.20	+18.73

2025年末应付账款余额25,987.20万元,较2024年末增加4,098.80万元,增幅18.73%,与采购总额增速13.44%、智能装备业务增速28.83%相匹配。智能装备业务应付账款增加4,225.62万元(+21.08%),与该板块采购增长趋势一致。工商业储能业务应付账款随采购规模下降而减少。

2、应付票据:下降系以背书替代新开票据,非依赖电汇资金

单位:万元

应付票据	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
智能装备业务	5,352.32	7,287.00	3,760.46	-48.39
工商业储能业务	2,264.46	2,998.86	-	-100.00
合计	7,616.78	10,285.86	3,760.46	-63.44

2025年末应付票据余额3,760.46万元,较2024年末减少6,525.40万元。

智能装备业务:应付票据减少3,526.54万元。公司借助新一代票据系统的等分化拆分功能,将收到的客户大额票据拆分后背书支付给供应商,替代新开应付票据。新开票据增幅仅7.33%,远低于采购增速28.83%,导致期末未到期应付票据余额下降。

工商业储能业务:应付票据自2023年末的2,264.46万元降至零,系业务收缩、采购需求减少所致。

从支付结构看,2025年票据背书占比32.33%,较2024年提升5.83个百分点;新开票据占比22.56%,较2023年下降4.19个百分点;电汇占比由51.23%降至45.10%。公司并未依赖电汇资金压缩票据,而是通过将收到的应收票据拆分背书转让用于支付采购款,实现支付方式的优化。

3、预付账款:增长集中于智能装备业务

单位:万元

预付账款	2023年	2024年	2025年	2025年同比变动(%)
智能装备业务	1,155.62	2,517.61	3,066.81	+21.81
工商业储能业务	936.48	147.31	12.66	-91.41
合计	2,092.10	2,664.92	3,079.47	+15.56

2025年末预付账款余额3,079.47万元,较2024年末增加414.55万元,增幅15.56%。

智能装备业务预付账款由2023年的1,155.62万元增至2025年的3,066.80万元,增幅21.80%,与该板块采购增速28.83%相匹配,主要系在手订单增加、备货需求上升。储能预付账款由936.48万元降至12.66万元,与业务收缩趋势一致。

三、付款周期差异及商业必要性说明

公司2023年-2025年采购周转天数见下表

单位:万元

	2023年	2024年	2025年
平均应付账款	20,669.92	22,374.51	23,937.80
采购入库合计	47,934.06	57,346.66	65,056.29
采购周转天数	157.39	142.41	134.30
采购周转天数(口径2)	165.11	153.47	151.74

注1:周转天数=平均应付账款*365天/采购金额

注2:口径2的计算方法为:扣除大额预付供应商(供应商6-100%预付和供应商9-90%预付)对应的采购额后重新计算的周转天数,以剔除核心供应商100%预付政策对整体付款周期的影响。

公司付款周期(采购周转天数)呈下降趋势,主要系近年在手项目增加,机器人等核心零部件采购中需提前预付的采购额占比上升所致。扣除大额预付供应商对应的采购额后,计算出的采购周转天数(口径2)近两年基本保持稳定(2024年153.47天、2025年151.74天),表明剔除核心供应商采购结构影响后,公司对普通供应商的付款周期并未发生明显变化。

经核实,公司近三年付款政策未发生重大变化:核心供应商(机器人厂商、海外品牌设备等)对同等条件客户均采用统一付款方式且基本保持不变,一般要求发货前全款,或给予较小信用额度;其他供应商虽经公司积极推动付款条件优化(如账期从60天延长至90天、电汇改承兑等),但因单个供应商采购金额占比较小,对整体付款周期不构成明显影响。

关于应付票据余额下降,并非公司主动压缩应付票据,而是票据支付方式的改变:公司上线票据拆分背书功能后,票据支付业务由“直接开立银行承兑汇票”改为“大量使用在手票据拆分背书”,导致账面应收票据和应付票据同时减少,属于公司正常商业行为,具有商业必要性。预付账款增加则主要系采购规模扩大及核心供应商结构影响:在手订单增长带动采购总额上升,而机器人等核心设备供应商要求发货前全款或高额预付款,该类采购占比上升直接导致预付账款增加,均系与核心供应商付款政策相匹配的正常商业安排。

综上,公司付款政策近三年未发生重大变化,应付票据减少系票据支付方式变更所致,预付账款增加及付款周转天数变短主要系在手订单增长及高预付比例的机器人厂商采购量增加所致,上述变化均系公司正常经营活动的反映,具有充分的商业必要性。

(4)核查公司关联方及其他利益相关方是否与公司供应商存在非经营性资金往来。若存在,列示往来方具体情况、金额、发生时间及原因。

公司已建立健全与资金管理及关联交易相关制度。经核查,公司关联方及其他利益相关方与公司供应商之间,未发生非经营性资金往来。

二、年审会计师核查程序和核查意见

针对上述事项,年审会计师主要实施了以下核查程序:

1、了解和评价采购相关的关键内部控制的设计和运行有效性,并测试关键控制执行的有效性;

2、获取公司采购明细表和应付预付往来明细表,分析采购内容、数量、金额及其占比及主要供应商情况;

3、检查公司在手订单以及对应的采购金额,分析复核在手订单与采购额的匹配性,检查公司采购变化和公司各期末应付款项、预付款项的匹配情况;

4、检查采购合同中合同金额、付款时间、付款方式等主要合同内容,检查公司付款方式,分析压缩应付票据、增加预付账款的合理性;

5、选取样本实施函证,发函标准为预付账款期末余额大于80万的客商全部发函,小于80万的客商随机抽样发函,应付账款期末余额大于70万的客商全部发函,小于70万的客商随机发函,采购额大于200万的客商全部发函,小于200万的客商抽样发函,核实余额的准确性及交易额的真实性;

6、核查公司实际控制人、董事、高管的银行流水,核查是否与公司供应商存在非经营性资金往来。

经核查,年审会计师认为:

1、智能装备业务属于非标定制化系统集成业务,项目执行周期与具体项目相关,而非收入金额。采购规模与在手订单规模、订单执行情况具有匹配关系,智能装备业务在手订单持续增长,对应采购额上升。储能板块因公司实施战略收缩,相关采购规模下降。2025年末存货基本有对应在手订单支持,不存在大量积压的情形。

2、公司付款政策近三年未发生重大变化,应付票据减少系票据支付方式变更所致;预付账款余额上升、付款周转天数缩短,主要系在手订单规模增长,且预付条款比例较高的机器人类客户采购需求提升所致,变动具有商业合理性。

3、报告期内,公司关联方及其他利益相关方与公司供应商,未发生非经营性资金往来。

问题10.关于存货情况。

2023-2025年末,存货余额分别为5.01亿元、6.89亿元、9.45亿元,占流动资产的36%、48%、61%,持续上升。其中库存商品期末余额分别为0.47亿元、1.28亿元、0.30亿元,存货跌价计提金额分别为23.75万元、1,387.85万元、2,058.25万元,计提比例分别为1%、11%、68%。2025年合同履约成本期末余额8.94亿元,同比增长76%。

请公司:(1)按业务类别,列示2025年末存货的构成、库龄及对应的在手订单覆盖情况,结合在手订单执行进度,历史存货交付与验收周期,说明公司2025年末存货余额大幅增长的原因及合理性,是否存在大量无对应订单支撑的存货;(2)区分“已交付未验收”、“未交付”情形,按合同逐项列示合同履约成本对应的客户名称、关联关系、合同金额、累计已发生成本、预计总成本、预计毛利、完工进度、预计验收时间,说明减值测试的具体过程及可变现净值确定依据;(3)对长时间未验收项目逐项说明长期未能验收的原因,是否存在订单中止、取消或客户需求重大变化等导致存货闲置积压、应计提而未计提减值的情形。

回复:

一、公司说明

(1)按业务类别,列示2025年末存货的构成、库龄及对应的在手订单覆盖情况,结合在手订单执行进度,历史存货交付与验收周期,说明公司2025年末存货余额大幅增长的原因及合理性,是否存在大量无对应订单支撑的存货。

一、2025年末存货构成及在手订单覆盖情况

(一)智能装备业务

单位:万元

2025年末存货	智能装备业务			
类别	账面余额	账面价值	订单涵盖金额	账面余额变动(较上年)
原材料	1,968.44	1,829.70	1,407.73	-747.60
库存商品	2.67	2.67		2.67
合同履约成本	89,293.46	88,293.32	89,293.46	39,150.88
合计	91,264.57	90,125.69	90,701.19	38,405.95

注:订单涵盖金额占账面余额比例为99.38%。

(二)工商业储能业务

单位:万元

2025年末存货	工商业储能业务			
类别	账面余额	账面价值	订单涵盖金额	账面余额变动(较上年)
原材料	20.18	-	-	-562.78
库存商品	3,007.74	949.49	-	-9,746.38
合同履约成本	70.75	35.38	-	-633.27
发出商品			-	-1,053.07
半成品	100.28	6.13	-	-810.73
合计	3,198.95	991.00	-	-12,806.23

工商业储能业务存货均无在手订单覆盖,公司在2025年末已按会计政策计提相应减值准备,具体明细如下:

单位:万元

主体	存货明细	减值范围	资产原值	减值金额	减值原因	减值测算方法
北人绿能	原材料	215Kwh储能柜材料	20.18	20.18	储能项目停产	公允价值减处置费用
	半成品	21个PACK	100.28	94.15	储能项目停产	公允价值减处置费用
	库存商品	147个储能柜	2,693.18	1,876.56	主要原材料降价及生产产能低	公允价值减处置费用
	合同履约成本	2个项目渠道费	70