证券代码：600212　　证券简称：绿能慧充　　公告编号：2026-026

绿能慧充数字能源技术股份有限公司关于收到上海证券交易所对公司 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。

绿能慧充数字能源技术股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于绿能慧充数字能源技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）（上证公函【2026】1032 号），根据《问询函》的相关要求，公司对《问询函》所列问题逐项进行认真核查，现就《问询函》中的有关问题回复如下：

一、关于经营业绩。2023 年 -2025 年近三年，公司实现营业收入分别为 6.51 亿元、10.15 亿元、13.92 亿元，逐年大幅增长，但扣非后归母净利润分别为 581.64 万元、1126.12 万元、830.16 万元，与营业收入的增长趋势不匹配；经营活动产生的现金流量净额分别为 -0.53 亿元、-0.48 亿元、-1.26 亿元，经营活动现金流持续净流出。

请公司：（1）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因；（2）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

【公司回复】

（一）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

1.公司所处行业发展趋势

公司业务包括新能源业务、重载工业无人机业务及铁路专用线运输业务，其中 2025 年新能源业务板块营业收入占公司营业收入比重为 95.88%，是公司主导业务。该板块业务主要为充电桩设备销售、储能设备销售、光储充项目设计与施工。

新能源行业发展的具体情况如下：

（1）国家宏观政策积极鼓励行业发展

国家关于城市公共充电站、县域补短板、公路高速干线物流重卡充电站、社区充电站等充电场景帮扶政策不断出台，同时政策鼓励各地交投城投等平台公司通过专项资金、专项债等方式支持充电设施建设。社会资本及各地国企央企投资热情高涨，市场采购需求不断增大。

（2）新能源汽车的高速增长带动充电桩、储能设备的刚需增长

随着新能源汽车技术愈发成熟，社会对充电桩的需求也不断增大。2022 年新能源乘用车全年渗透率 27.6%，2023 年渗透率 35.7%，2024 年渗透率 47.6%，2025 年渗透率 53.9%，新能源汽车的高增长直接带动充电桩刚需。同时，随着大规模新能源汽车充电桩的激增，无序充电的特性会对电网造成巨大冲击，储能系统因此成为平衡电网负荷、保障电力供应的关键，“储充一体化”可平衡电网负荷、降低充电场站运营成本，储能设备的市场需求也随之增长。

（3）国家新型电力系统建设的发展激发储能设备的市场需求

随着大规模分布式光伏、风电接入电网，其造成的波动性与不确定性对电网形成了巨大的潜在风险，电网的调峰、调频需求日益增长，传统的电网架构难以支撑新能源的发展。新型电力系统建设已成为“十五五”核心方向，储能作为解决上述问题的方案，可通过“智能新型微电网”“台区柔性负荷调动”“构网型”等系统化措施来参与新型电力系统的建设，在用户侧推动虚拟电厂的发展，在电网侧推动独立储能的发展，成为新型电力系统建设不可或缺的一部分。

（4）行业竞争激烈

公司所处的新能源充电桩、储能设备的研产销行业，目前仍处于高速成长期。但市场进入门槛相对较低，市场参与者众多，行业竞争异常激烈，价格战是企业扩大市场份额的核心手段，产品售价持续下滑是行业共性特征，行业盈利空间承压较大。

2.各主要业务板块经营情况、收入来源

单位：万元

业务板块	收入来源	2025年			2024年			2023年		
		营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利
新能源业务	充电桩销售	100,027.36	69,276.62	30,750.74	80,634.22	56,251.92	24,382.29	50,523.17	33,677.65	16,845.51
	储能设备	9,750.08	8,029.51	1,720.57	6,249.53	4,601.29	1,648.24	0.00	0.00	0.00
	工程施工业务	22,383.23	17,652.45	4,730.77	8,243.99	6,957.59	1,286.40	7,007.53	6,290.28	717.25
	充电业务	273.07	400.40	-127.34	864.65	987.87	-123.22	927.77	1,115.75	-187.97
	其他业务	629.31	201.34	427.98	386.31	92.10	294.21	247.05	18.56	228.49
无人机业务	无人机	4,226.58	1,936.84	2,289.73	1,745.15	1,111.96	633.19			
铁路业务	铁路运输	1,498.35	1,798.29	-299.94	2,085.34	2,428.00	-342.66	3,284.83	3,527.93	-243.10
合计		138,787.97	99,295.45	39,492.52	100,209.19	72,430.73	27,778.46	61,990.36	44,630.18	17,360.18

3.收入确认政策及方式

与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

（1）销售商品收入（包括充电桩、储能设备、无人机）：公司在销售合同规定的交货期内，将产品运至买方指定地点，且客户已接受该商品时，在客户取得商品的控制权时确认收入；对于需要公司负责安装、调试的产品，在安装、调试完成时由买方签署验收合格单，公司据此确认商品销售收入。

（2）提供服务收入

①铁路运输收入：公司在为客户完成运输业务，并获取客户在约定地点的提货单时确认收入；

②新能源项目的设计、施工收入：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，根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。

③充电服务收入：公司在为客户完成充电服务且收取服务款项后确认收入。

4.主要客户

本公司近三年主要客户情况详见本问（二）2、近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期。

5.产品销售价格

近三年，本公司主要业务产品的平均销售价格如下：

单位：万元 / 台

类别	2025年度		2024年度		2023年度
	单价	变动率（%）	单价	变动率（%）	
充电桩	1.85	-10.19	2.06	-5.94	2.19
储能	11.43	-22.09	14.67		

在市场竞争激烈态势下，公司主要产品销售价格逐年有下行，和行业发展趋势保持一致。

6.原材料采购价格的变动情况

近三年，本公司主要业务的原材料平均采购价格

单位：元

业务类别	主要材料	2025年度		2024年度		2023年采购单价
		采购单价	变动率（%）	采购单价	变动率（%）	
充电产品	电源模块	2,042.61	-23.52	2,670.94	-12.57	3,054.80
	枪线	995.85	-4.52	1,042.97	-11.22	1,174.75
	结构件	206.52	-13.96	240.03	-37.82	386.02
	单板	188.28	0.16	187.97	-17.11	226.77
	接触器	88	-8.33	96	-16.23	114.6
储能产品	电芯	242.71	2.43	236.96		
	结构件	206.52	-13.96	240.03		
	变流器	9,447.96	-26.86	12,917.40		
	水机	6,294.13	-13.68	7,291.70		

如上表所示，公司充电桩和储能产品的材料采购单价也处于下降趋势，这主要是公司通过集采招标、供应商价格谈判等多项举措，压低了原材料价格，从材料成本端抵消了产品销售价格下行的压力，从而使公司近三年毛利率相对平稳。

7.公司近三年经营情况、费用情况及合理性分析

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动率	金额	变动率	
营业收入	139,214.71	37.15%	101,507.20	56.05%	65,047.22
营业成本	99,651.62	34.29%	74,206.39	55.66%	47,672.93
毛利润	39,563.10	44.92%	27,300.82	57.13%	17,374.29
毛利率%	28.42%	+5.65	26.90%	+0.71	26.71%
销售费用	17,756.72	60.62%	11,055.22	31.78%	8,389.30
管理费用	9,301.66	19.04%	7,813.83	79.95%	4,342.18
研发费用	7,831.38	44.95%	5,402.77	93.88%	2,786.61
财务费用	752.17	568.55%	-160.53	-270.43%	94.19
净利润	1,674.04	16.22%	1,440.43	-12.37%	1,643.80
归母扣非净利润	830.16	-26.28%	1,126.12	93.61%	581.64

如上表所示，2023-2025 年度，公司营业收入持续大幅增长，与行业发展趋势相符，但公司近三年归母扣非净利润增长速度未及营业收入的增长。

2025 年度在营业收入增长、综合毛利率略有上升的情况下，归母扣非净利润反而出现下滑，其原因主要是销售费用、管理费用、研发费用、财务费用大幅增长所致。期间费用具体增长情况如下：

（1）销售费用变化情况

销售费用主要由职工薪酬、差旅费、招待费、销售服务费等构成。销售费用增长原因：公司处于行业高速增长期，为应对市场激烈竞争、抢占市场份额，快速扩充了销售团队；此外，公司储能业务、海外业务、充电场站施工及无人机销售业务等新业务，在 2024-2025 年刚开始快速发展，都属于前期团队搭建投入阶段；在销售人员快速扩充同时，差旅费及业务招待费同步增长；销售服务费增长的原因详见“问 7 中销售服务费”的回复。2025 年度销售费用总额比上期增加 60.62%，增幅大于营业收入的增长，存在人员等投入产出比不及预期的现象。

（2）管理费用变化情况

管理费用主要由职工薪酬、差旅费、办公费、聘请中介机构费等项目构成。职工薪酬的变化主要是人员的变化和薪酬标准的影响，部分人员变化情况详见“问 7 中新增管理人员”的回复；随着公司业务规模扩大及人员的增长，公司也同步增大了差旅费、办公费上的支出；公司人员大幅增长下，人力资源服务公司的服务费也同步增长，为推广和认证公司品牌形象，公司聘请了中介机构协助参与多项企业资质和行业形象的评选等，因而 2025 年度中介机构费有较大增长。

（3）研发费用变化情况

研发费用增长原因：新能源充电行业处于高速发展阶段，产品更新迭代快，从 2023 年主流的 360kW ~ 720kW 充电桩，已经发展到 2500kW ~ 3200kW 充电桩，行业正全面迈向 250kW+ 超充、液冷技术。为保持产品竞争力，公司持续加大研发投入，进行技术迭代升级和新产品的开发；此外，从 2024 年到 2025 年，公司拓展了储能设备的产品研发和品类，该产品的研发人员投入也处于快速扩充期。研发费用中职工薪酬为主要开支（占整体研发费用 67%），一是公司整体研发人员有大幅扩编，从 2023 年 110 人增长到 2025 年年底 235 人；二是公司引进了高端研发人员，研发人员平均薪酬也有增长。

（4）财务费用变化情况

单位：万元

财务费用	2025年		2024年		2023年
	金额	变动率	金额	变动率	
利息支出	706	508.62%	116	-35.20%	179
减：利息收入	179	-43.71%	318	152.38%	126
汇兑损益	18	228.57%	-14	-133.33%	-6
手续费支出	207	269.64%	56	19.15%	47
小计	752	567.08%	-161	-271.28%	94

财务费用增长原因：随着公司业务的大幅扩张，公司本身自有现金流不足以支撑业务高速发展，公司借助资本市场平台，合理通过金融机构有息负债补充公司流动性，从而增加了公司利息支出和手续费支出，公司财务费用具有合理性。

8.公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

2025 年度，公司经营状况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	新能源业务占比(%)	项目	2025年度	2024年度	2023年度	经营情况
特锐德	21.50	营业收入	1,578,632.32	1,537,447.63	1,269,057.12	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	103,477.00	76,387.17	40,313.26	
盛弘股份	43.20	营业收入	346,281.32	303,617.07	265,097.41	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	46,497.81	41,678.01	38,069.34	
易事特	57.92	营业收入	367,054.06	304,383.93	479,258.67	2025年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	13,087.38	15,905.29	43,858.93	
优优绿能	97.22	营业收入	132,427.30	149,744.80	137,560.80	2024年度收入增长，扣非后归母净利润下降；2025 年度扣非后归母净利润持续下降，且下降幅度大于收入的降幅
		扣非归母净利润	9,282.06	24,476.68	25,584.84	
科士达	39.26	营业收入	527,025.97	415,897.84	543,957.54	2025年度收入增长，扣非后归母净利润增长
		扣非归母净利润	57,703.66	34,447.55	81,815.92	
本公司	95.88	营业收入	139,214.71	101,507.20	65,047.22	2024年度收入增长，扣非后归母净利润增长；2025 年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	830.36	1,126.12	581.64	

如上表所示，特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营情况优于本公司，收入与扣非后归母净利润的变动趋势一致；易事特、优优绿能等公司经营情况与本公司相似，均存在收入增长，扣非后归母净利润下降的情形。差异的主要原因是新能源业务发展阶段不同，特锐德、盛弘股份作为老牌充电桩企业，通过多年的发展已形成行业壁垒，本公司 2022 年才进入新能源行业，仍在快速发展的前期积累阶段；另一方面特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营规模较大，新能源业务利润贡献占比较少，新能源业务占比较高的公司和本公司的经营情况类似，如：易事特、优优绿能。因此，公司 2025 年度收入增长，扣非后归母净利润下降的经营情况符合行业发展阶段。

综上所述，公司近三年增收不增利的原因主要是行业竞争激烈，相较行业头部企业，公司新能源业务起步晚，为了快速占领市场，不断增加人员及期间费用的投入，存在人员及期间费用投入产出比不及预期的情况，总体经营情况与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

1.近三年经营活动现金流具体情况

单位：万元

经营活动现金流量	2025年		2024年		2023年
	金额	变动率	金额	变动率	
销售商品、提供劳务收到的现金	125,391	65.98%	75,546	34.10%	56,337
收到的税费返还	523	-16.59%	627	2062.07%	29
收到其他与经营活动有关的现金	6,228	113.73%	2,914	77.36%	1,643
经营活动现金流入小计	132,142	67.08%	79,087	36.33%	58,010
购买商品、接受劳务支付的现金	98,303	71.68%	57,260	32.50%	43,214
支付给职工及为职工支付的现金	22,822	51.29%	15,085	45.78%	10,348
支付的各项税费	5,295	116.12%	2,450	-22.81%	3,174
支付其他与经营活动有关的现金	18,354	101.47%	9,110	39.36%	6,537
经营活动现金流出小计	144,774	72.54%	83,906	32.61%	63,273
经营活动产生的现金流量净额	-12,632	-162.13%	-4,819	8.44%	-5,263

（1）销售商品、提供劳务收到的现金：公司 2023 年 -2025 年三年营业收入高速增长，2024 年、2025 年营收增长分别为 56.05%、37.15%，相应销售商品、提供劳务收到的现金也快速增长，近两年增长比为 34.1%、65.98%。此外，2023 年 -2025 年三年的现金收入比分别为 0.86、0.74、0.90。这些表现说明 2025 年公司销售商品、提供劳务收到的现金比之前年度有改善，但当年度的营业收入尚未全部收回，仍存在应收账款回款压力。

由于市场竞争激烈，公司在结算周期上有一定让步，接受了部分长账期结算条款，以换取更多的市场份额和项目资源。同时，公司主要客户群体在中小运营商向国企、央企、地方政府平台等大企业转型，该类型客户群体企业实力雄厚，无实质回款风险，但普遍存在结算账期长、回款滞后的现象，这也是行业现状。此外，充电场站工程类服务项目，特别是 EPC 工程，项目完工后，验收及结算周期普遍较长，影响销售回款的现金流。

（2）购买商品、接受劳务支付的现金：公司采购原材料，不同物料的结算周期不同，分别有 2-3 个月，4-5 个月，结算方式也由之前的银行电汇和开具银行承兑汇票，增加了信用证等其他金融工具。2025 年为应对四季度的业务高峰发货需求，公司下半年加大了采购和生产储备，此外，储能设备生产的核心原材料电芯持续上涨，厂家电芯供不应求，电芯结算要求支付预付款，为控制采购成本保证储能设备的原料供应，公司支付了大额预付款购买电芯。因而，2025 年全年购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长。

（3）支付给职工及为职工支付的现金：随着公司业务快速扩张，公司人员规模也相应大幅增长，从 2023 年 687 人，增长到 2025 年 1299 人。这其中有新业务（无人机板块、储能设备、海外业务等）的开拓和逐步扩张，也有原有业务（新能源充电设备业务）的持续增长。公司职工人员规模和职工薪酬规模同步增长，支付给职工及为职工支付的现金也出现相应幅度增长，该增长具有合理性。

（4）支付的各项税费：该部分现金流出，2024 年出现负增长，2025 年出现巨额增长，是因为有归属于 2024 年度的 1,835.5 万元税金，延期在 2025 年 1 月做了支付，从而影响了年度间税费支付现金流量的平滑情况，鉴此，该项税费支出的现金流量具有合理性。

（5）其他与经营活动有关的现金流入流出：该部分现金流入流出，主要是为工程项目的质保金、履约保证金等往来，具有合理性。

2.近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期

（1）近三年，公司前十大客户的回款情况

公司应收账款平均回款周期为 7.2 个月，大客户回款周期相对更长，随着业务规模的增长，应收账款和合同资产也快速增长，影响了经营活动现金流量的流入。近三年，公司前十大客户的回款情况如下：

2025 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩、工程施工	14,116.48	7,437.39	验收款 95%，5%质保金，1-2 年内付清
客户二	充电桩、工程施工	4,619.04	200.00	预付 30%，按工程进度逐月支付到 90%，验收后支付 95%，审计后支付 97%，质保 3%，除质保金 1-2 年付清
客户三	充电桩、储能、工程施工	2,934.20	1,271.41	预付 30%，验收后支付 97%，质保 3%，除质保金 1-2 年付清
客户四	充电桩、工程施工	2,922.69	1,729.00	预付 30%；进度款 40%；结算款 27%；3%质保金，除质保金 1-2 年付清
客户五	充电桩、储能、工程施工	1,993.97	201.57	预付 15%，签收款 10%，1 年后 75%，1-2 年付清
客户六	工程施工	1,958.68	251.00	预付 10%，结算款 90%，1-2 年付清
客户七	储能、工程施工	1,472.03	164.40	预付款 10%，进度款 80%，验收款 17%，质保金 3%，除质保金 1-2 年付清
客户八	充电桩、储能	1,424.54	363.48	验收后 100%，1 年内付清
客户九	充电桩、工程施工	1,318.83	-	无预付款，进度款 80%，完成项目审计后支付至 95%，质保金 5%，除质保金 3-4 年内付清
客户十	充电桩	1,228.36	586.72	到货款 60%，30%验收款，1 年内付清

2024 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩、工程施工	9,607.64	3,876.82	验收款 95%，5%质保金，1-2 年内付清
客户二	充电桩、储能	3,469.04	163.52	预付 10%，3 个月内付 80%，质保 10%，1 年内付清
客户三	充电桩、储能	1,789.38	297.00	预付 10%，进度款 90%，1-2 年内付清
客户四	充电桩	1,347.95	722.56	预付 30%，验收款 65%，质保金 5%，除质保金 1 年内付清
客户五	充电桩	1,332.25	362.46	预付 30%，验收款 65%，质保 5%，除质保金 1-2 年内付清
客户六	充电桩、工程施工	1,300.83	202.33	验收款 95%，5%质保金，1 年内付清
客户七	充电桩	982.11	109.75	预付 10%，签收款 80%，10%质保，除质保金 1-2 年付清
客户八	充电桩、储能	910.65	738.79	预付款 10%，到货款 60%，投运款 25%，质保金 5%，除质保金 1-2 年付清
客户九	无人机	884.96	884.96	预付款 25%，提货款 50%，验收款 25%
客户十	充电桩	776.91	655.37	95%验收款，5%质保金，除质保金 1-2 年付清

2023 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩	3,213.73	1,981.91	预付 30%，验收款 65%，质保金 5%，除质保金 1 年内付清
客户二	充电桩	2,602.80	971.52	预付 30%，验收款 65%，质保 5%，除质保金 1-2 年内付清
客户三	铁路运输	2,314.67	2,314.67	按月结算，次月支付
客户四	充电桩、工程施工	2,184.99	625.50	验收款 97%，质保金 3%，除质保金 2-3 年付清
客户五	充电桩、工程施工	1,526.69	1,526.69	验收款 97%，质保金 3%，除质保金 2-3 年付清
客户六	充电桩、工程施工	1,012.46	1,100.00	预付款 30%，进度款 67%，质保金 3%，除质保金 1 年内付清
客户七	充电桩、工程施工	920.35	312.00	预付款 30%，投运款 65%，质保款 5%，除质保金 2-3 年付清
客户八	工程施工	914.00	991.98	预付款 30%，进度款 50%，审计款 17%，质保金 3%，除质保金 1 年内付清
客户九	充电桩	761.45	245.95	预付 20%，验收款 3 个月内 80%，除质保金 1 年内付清
客户十	充电桩	748.95	297.07	预付 30%，货到 90 日内付 70%，1 年内付清

（2）供应商结算情况

相对客户回款周期，公司采购端结算周期短，公司采购大部分物料结算周期为 2-5 个月。此外，2025 年储能业务快速发展，储能电芯价格持续上涨，且需支付预付款，为锁定采购成本及确保材料供应充足，公司就原材料电芯做了大额预付款的支付和存货储备。近三年，公司前十大供应商的付款情况如下：

2025 年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	9,549.84	9,767.75	货到票到 150 天
供应商二	8,625.15	6,652.05	货到票到 150 天
供应商三	8,406.83	13,139.09	预付 50%，货到票到 60 天付 50%
供应商四	6,310.34	7,279.82	货到票到 150 天
供应商五	5,044.26	2,850.01	预付 50%，货到 30 日内付 50%
供应商六	4,824.96	4,500.00	货到票到 60 天
供应商七	3,295.71	3,184.42	货到票到 30 天
供应商八	2,974.42	2,799.63	货到票到 60 天
供应商九	2,688.57	2,457.87	货到票到 90 天
供应商十	2,615.12	4,015.83	预付 50%，货到 30 日内付 50%

2024 年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	12,173.59	12207.83	货到票到 90 天
供应商二	8,187.45	8742.68	货到票到 90 天
供应商三	3,404.66	3624.40	货到票到 30 天
供应商四	2,596.90	2150.96	货到票到 60 天
供应商五	2,286.38	3098.93	货到票到 90 天
供应商六	1,977.77	435.72	货到票到 60 天
供应商七	1,899.48	1086.32	预付 50%，剩余 50%货到 90 天内付
供应商八	1,704.83	1807.71	货到票到 90 天
供应商九	1,438.76	829.55	货到票到 60 天
供应商十	1,423.16	3173.88	货到票到 90 天

2023 年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	6,898.01	6,650.22	货到票到 90 天
供应商二	4,740.15	7,113.50	货到票到 90 天
供应商三	3,745.15	-	货到票到 90 天
供应商四	3,398.83	3,569.27	货到票到 90 天
供应商五	2,969.01	697.15	工程全部完工后，支付 50%工程款；工程竣工验收结算完成并与甲方办理移交手续后，支付 100%款项。
供应商六	2,577.38	2,866.31	货到票到 30 天
供应商七	2,450.61	2,771.27	预付 10%，货到现场验收合格且收到全额发票 7 天内支付尾款
供应商八	2,155.56	1,709.50	货到票到 90 天
供应商九	1,313.21	1,381.21	货到票到 90 天
供应商十	1,092.23	1,173.64	货到票到 60 天

3.近三年公司经营现金流量净流出的合理性

（1）近三年公司经营现金流量净流出符合公司实际情况

公司的主要业务板块新能源充电桩、储能、工程施工行业，属于典型的“先垫资、后回款”长账期行业，行业内的企业普遍存在“收慢付快”的资金错配特征：

客户端：随着公司业务发展，公司客户群体由均为中小运营商，到逐步开拓国央企、地方政府平台客户，且该类型客户比重逐步提升，客户群体特征发生变化。该类国央企大客户账款结算周期相对较长，因而，公司平均应收账款回款期限有逐年拉长的趋势。2023-2025 年平均应收账款回款周期分别为 5.6 个月、6.6 个月、7.2 个月。2025 年客户群体中有部分国企、央企、地方政府平台，账款结算周期为 6-18 个月，部分 EPC 工程结算周期有 1-2 年，营收确认后回款滞后是行业常态；

供应链端：2023 年公司供应商结算周期主要为 1-2 个月及少量 3 个月，2024 年供应商结算周期主要分布为 1-2 个月及 2-3 个月，2025 年供应商结算周期主要分布为 2-3 个月及 4-5 个月等，均明显低于当年度客户平均回款周期，经营活动存在常态化垫资情况。

此外，2025 年公司大力拓展储能业务，当年度储能设备的核心物料电芯受市场影响持续涨价，属于卖方市场，供应商要求预付款 + 短账期，销售回款滞后，该业务目前处于明显的资金错配、垫资阶段；

新能源、工程施工行业内的企业，在业务快速扩张期，经营活动现金流为净流出是行业普遍现象，公司目前的现金流表现与行业特性基本符合，具备行业合理性。

（2）公司经营策略符合公司长期发展战略

在市场竞争加剧、产品售价持续下降的背景下，公司为扩大市场份额、构建核心市场竞争力，主动采取了一系列经营策略的调整：

①主动接受客户的长账期结算条款，换取更多的市场份额和项目资源，2023-2025 年公司营收复合增长率高达 46.29%，市场份额快速提升，为公司长期发展奠定了客户基础；

②持续扩充必要的人员投入，公司研发、销售、生产、管理等团队都有大幅增员。其中研发人员大幅增加投入，保证产品技术迭代优势，巩固长期核心竞争力，研发人员及研发费用的持续投入，是公司在新能源行业保持技术领先、实现长期可持续发展的核心支撑；加大售后人员投入，提升服务质量和品牌口碑，构建差异化竞争优势，显著提升了客户粘性和品牌影响力，是公司保持核心竞争力的关键举措；销售人员增加，也保证了销售规模的持续快速增长。随着公司整体业务增长，管理人员的配置也同步在扩充，具体情况可参见“问 7 中新增管理人员”。公司加大人力成本投入，支付给职工及为职工支付的现金的大幅增长符合公司长期发展战略，具备经营合理性。

（3）加大投入，提高市场占有率

公司新能源业务的发展战略是发挥公司新能源全产业链服务的优势，从充电设备、储能设备供应商，向新能源整体方案提供商做转变。不断延伸产业链，为客户提供充电场站选址、设计、建设、运维及平台搭建等全周期的服务。

2023-2025 年是公司新能源业务的快速扩张期，为了应对市场竞争，公司不断提高服务质量和范围，充分利用覆盖全国的销售、运维团队，并基于对各地政策的充分了解，近年来，公司为客户提供了更多的充电场站交钥匙工程，实现了从单一的产品销售到更全面的场站系统工程交付的转变。

储能设备销售、工程施工、海外设备销售业务等新业务，从无到有实现稳步发展，新业务的快速扩张必然带来前期的大额资金投入，是公司成长期的正常现象，具备客观合理性。

二、关于工程施工业务收入。年报显示，2025 年公司工程施工业务实现收入 2.24 亿元，同比增长 174%，该业务系根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。2025 年末公司合同资产账面价值 2.48 亿元，同比增长 399%，主要系已完工未结算资产。本期计提合同资产的坏账准备计提比例由 6.58%降至 3.90%。请公司：（1）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因；（2）结合公司施工业务内容特点、施工合同相关条款、同行业公司情况等，说明公司采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，与时段法收入确认相关的内控制度及具体执行情况；（3）主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、账龄、完工进度、结算约定及实际结算情况、减值计提情况，分项目说明已完工未结算的原因，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因

1.工程业务近两年前十大客户名称及项目名称、项目具体建设情况

公司工程业务类型包括：新能源汽车充电场站建设工程、工商业屋顶光伏建设工程、储能电站工程和其他电力配套工程。

2025 年，公司前十大客户的项目明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况（成本投入占比）
中国石油天然气集团有限公司	陕西东泰医药产业园分布式光伏发电施工项目	光伏	942.53	95.08%
	海口市美兰机场充电站项目 - 高压工程（海南中石油）	电力	192.10	95.23%
	温州苍南山海小区充电站电力设施施工项目	充电	185.32	100.00%
	宣城天湖等 5 座充电站建设工程施工合同	充电	174.31	81.04%
	中国石油甘肃销售公司 2025 年光伏与充电施工项目（兰州分公司项目）	光充一体	159.71	95.14%
	中石油海口碧桂园剑桥郡高低压施工项目	电力	157.13	94.81%
	杭州金服停车场充电站建设工程	充电	143.29	100.00%
	阿克苏销售公司阿克苏南城加油站、阿克苏建康路加油站、库车办公楼停车场充电桩项目	充电	138.70	85.15%
	租地自建文昌市会文镇中心卫生院充电站项目	充电	117.38	95.12%
	租地自建万宁市兴隆中泰广场充电站项目	充电	117.12	94.98%
	琼海市商业步行街充电站项目	充电	109.53	95.14%
	中石油文昌清澜商务广场高低压施工项目	电力	98.29	95.26%
	中国石油四川销售成都分公司双桂大道停车场增设充电桩配电工程	充电	95.98	95.18%
	中国石油河南销售公司加油站增设充电桩工程施工项目	充电	91.02	100.00%
	中油甘肃庆阳分公司 16 座加油气站光伏充电设施施工项目	光充一体	89.03	96.01%
	恩阳机场停车场增设充电桩项目	充电	85.32	100.00%
	新都区博海路停车场新建充电站项目	充电	83.88	94.97%
	中石油万宁望海国际充电站项目 - 低压工程	电力	79.38	94.52%
	东莞凌峰加油站内新能源项目	充电	73.49	90.15%
	三亚市天涯区水蛟路充电站项目	充电	69.72	95.03%
	江门恩平鸿源油站充电桩工程及服务合同	充电	59.98	90.15%
	中国石油四川成都销售公司邛崃万家乐停车场新建充电站项目外电接入工程	充电	58.84	95.06%
	青白江华严充电站 3000kVA 用电工程（中国石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司）	充电	56.26	95.08%
	江门蓬头加油站内新能源项目	充电	55.33	90.16%
	中石油海口药谷雅郡充电站项目 - 低压工程	电力	51.48	95.15%
	九华柯村加油站充电站建设工程	充电	49.12	95.20%
	宣城宜庆加油站充电站建设工程施工合同	充电	45.58	100.00%
	中国石油甘肃销售公司第三批光伏及充电设施施工项目	光充一体	42.79	100.00%
	站前加油站充电站建设工程施工合同	充电	39.41	95.08%
	中国石油四川成都销售公司邛崃风凰大道停