（上接69版）

（四）补充披露第四季度前五大订单的具体情况，包括客户、销售产品、金额、毛利率、回款情况，目前实际权属、运行地点及运行状态，是否与合同关于设备状态及效率指标的约定一致，是否存在验收后仍在进行安装或调试的情形，并结合上述合同的签订、领料、生产、发货、验收、收入确认时点之间的间隔，说明是否存在交付周期较短、未达验收标准即要求客户配合验收、并在期后设备退回等情形，是否存在提前确认收入的情形

2025年第四季度确认收入的前五大订单情况如下：

客户名称	产品名称	合同签订时间	合同金额	首次领料时间	开始生产时间	发货时间	验收时间	收入确认时间	收入金额	成本金额	毛利率	回款金额（截至2025/12/31）	期后回款金额（截至2026/5/31）
客户6	锂电干燥设备	2024年10月	2,599.00	2024年10月	2024年10月	2025年2月	2025年12月	2025年12月	2,300.00	2,562.30	-11.40%	2,079.20	
客户6	锂电干燥设备	2024年10月	2,599.00	2024年10月	2024年10月	2025年2月	2025年12月	2025年12月	2,300.00	2,562.30	-11.40%	2,079.20	
客户7	锂电干燥设备	2025年2月	2,198.98	2025年4月	2025年4月	2025年6月	2025年12月	2025年12月	1,946.00	2,581.49	-32.66%	1,099.49	659.70
客户7	锂电干燥设备	2025年2月	2,198.98	2025年4月	2025年4月	2025年7月	2025年12月	2025年12月	1,946.00	2,579.71	-32.56%	1,099.49	659.70
客户8	锂电干燥设备	2024年8月	2,027.22	2024年9月	2024年9月	2025年2月	2025年11月	2025年11月	1,794.00	1,875.15	-4.52%	1,013.61	608.17

头部客户项目验收周期较长，从最初发货到验收，整体周期约为5-10个月，主要原因为头部客户项目单个合同金额较大，技术要求较高，整体安装调试周期较其他项目偏长。

综上，上述订单不存在交付周期较短、未达到验收标准即要求客户配合验收、并在期后设备退回等情形。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、查阅研究报告和同行业上市公司年度报告，分析锂电设备产品市场竞争情况变化；查阅同行业可比公司年报，对比毛利率变动趋势，分析公司毛利率变动与行业趋势是否一致；

2、获取报告期内主要客户合同，查阅毛利率较低或者为负的合同明细，通过查阅合同、访谈销售人员，了解公司报价较低的原因和商业合理性；

3、核查原材料采购明细表、了解原材料特别是金属材料价格变动情况；复核人工工资率、工时记录、制造费用分摊表；核查费用归集的合理性；

4、复核公司盈亏平衡报价测算资料，检查基准盈亏平衡订单的成本、收入、毛利计算准确性；了解构件组成、成本占比、技术难度系数的合理性；对比本期订单实际售价与盈亏平衡报价，分析负毛利合理性；

5、核查外采零部件及设备采购记录，检查组装加工流程中实际生产投入与交付验收情况，分析企业是否通过加工增值承担了实质生产职能，判断是否实质构成贸易业务，复核收入确认政策执行合规性；

6、分月核查2025年四季度收入、毛利率明细，核对订单签订、领料生产、发货出库、客户验收、收入确认时点，分析四季度收入增长合理性；

7、核查四季度前五大订单合同、生产记录、发货物流、验收文件、期后领料及退货记录，核实收入真实性及确认时点准确性。

（二）核查意见

1、公司成本归集方法一贯执行，直接材料、直接人工、制造费用归集准确；2025年锂电设备行业整体毛利率小幅上升，公司毛利率由正转负与行业整体走势存在差异，与部分可比公司的变动趋势基本一致，系公司根据行业现状，积极调整经营战略、客户快速切换为头部集采客户、低价承接大额头部订单抢占市场等个性化经营决策导致，具有商业合理性；

2、公司存在外采零部件或设备，是公司整体成套设备的配套构件，需经过公司总体安装调试才能交付，不属于贸易业务，收入确认符合《企业会计准则》规定；

3、2025年四季度收入大幅增加，主要系前期发货设备集中完成验收、收入集中确认所致，不存在突击确认收入、提前确认收入、期后设备退回情形。

问题三：关于境外业务

公司本年度实现境外营业收入1,656.90万元，同比增长839.36%，毛利率约26.35%，大幅高于境内的-12.20%。

请公司补充披露：（1）境外前五大客户的基本情况、获客方式、合作历史、销售产品、定价方式、信用政策、回款情况及回款资金来源，说明境外营业收入大幅增长的原因；（2）境外销售各型号产品的定价、成本构成情况，与境内同类产品是否存在显著差异，并结合上述内容，说明境外销售毛利率大幅高于境内的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）境外前五大客户的基本情况、获客方式、合作历史、销售产品、定价方式、信用政策、回款情况及回款资金来源，说明境外营业收入大幅增长的原因

报告期内公司实现境外营业收入1,656.90万元，同比增幅839.36%，收入大幅增长主要系公司与合作3年以上的境外客户1单笔大额设备订单在本期确认收入所致。该客户出于自身产能升级扩产规划，向公司采购合同金额1,520.00万元的锂电干燥设备，项目已于2025年完成验收并确认收入，截至本回复日，已收款1,064.00万元，占合同金额70%，公司境外客户的回款资金来源均为客户自有资金。境外前五大客户基本情况及获客方式、合作历史等明细如下表：

公司名称	销售收入	销售内容	获客方式	首次合作年度	定价方式	信用政策	回款金额	成立时间	经营范围	注册资本
境外客户1	1,520.00	锂电干燥设备	行业内介绍	2019年	市场比价	预付款30%；工厂验收后支付40%；设备包装及相关资料交付后支付10%；安装调试及竣工验收后付10%；安装调试在设备交付后1个月内完成并支付剩余10%	1,064.00	2018/11/13	专门研发和制造锂电池，包括锂离子聚合物电池、动力电池以及储能系统电池	35亿泰铢
境外客户2	115.33	锂电干燥设备	行业内介绍	2024年	成本加成	预付款30%，发货阶段付款60%，质保期满后支付10%	103.74	2024/1/30	商品贸易	10000 HKD
境外客户3	15.96	功能膜材	集团内部合格供应链体系	2025年	成本加成	按月结算	15.90	1995/3/18	丝网印刷、LCD导光板	275万马来西亚林吉特
境外客户4	5.62	其他锂电设备的关键零部件	行业内介绍	2023年	成本加成	按月结算	5.51	2017年	核心主业：进出口贸易、仓储分拨、供应链配送，进口业务：从中国内地、中国香港、马来西亚、韩国、新加坡、泰国等采购五金紧固件、塑胶配件、手工工具、电工配件、塑料制品、金属冲压件、大批量入仓越南仓储；出口业务：成品销往美国、澳大利亚、荷兰、法国、越南本土商超、东南亚多国，主营扳手、钳钉、塑胶包装袋、工业胶带、小型五金零配件、日用塑料制品。	300亿越南盾
合计	1,656.90						1,189.15			

（二）境外销售各型号产品的定价、成本构成情况，与境内同类产品是否存在显著差异，并结合上述内容，说明境外销售毛利率大幅高于境内的原因及合理性。

1、境外产品与境内同类产品定价的情况

境外销售定价方式为市场比价法，主要依托客户需求市场化协商确定，与境内同类产品定价的市场比价法不存在显著差异。

2、境外产品与境内同类产品成本构成对比分析

境外客户1的销售产品与境内同类产品的成本构成对比如下：

产品	直接材料占总成本比例	直接人工占总成本比例	制造费用占总成本比例
隧道式全自动高真空烘烤线	81.99%	14.00%	4.01%
2023年境内锂电干燥设备	77.98%	13.53%	8.49%

由于公司产品为非标定制化设备，境内暂无与本次外销隧道式全自动高真空烘烤线规格、参数类同的可比产品。该外销订单于2023年投产，并在2024年1月发货，因此选取2023年度境内同品类锂电干燥设备整体成本结构作为对标分析样本。

从成本分项占比来看，外销隧道式全自动高真空烘烤线与2023年境内锂电干燥设备直接材料、直接人工及制造费用成本占比不存在显著差异。

3、境外毛利率大幅高于境内的原因及合理性

境外销售毛利率显著高于境内，从历史数据信息来看，该境外客户1订单于2023年签约投产，2023年公司锂电干燥设备整体毛利率7.68%、其中境外同类产品毛利率29.42%，与本期境外毛利率水平相近。另外，境外销售产品免征增值税，合同金额因为销售收入，提高了境外产品的销售毛利率。外销定价依托海外市场及客户需求市场化协商确定，因考虑到境外其他未来成本费用较高，产品价格较国内价格有一定的提升。

综上所述，境外销售价格较境内产品有一定的优势，且存在增值税免税的因素，毛利率大幅高于境内符合实际情况，具有合理性。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、函证境外客户交易金额及应收款项余额，核对销售合同、报关单、免抵退申报资料、验收文件、收入确认凭证，验证境外收入真实性；境外客户函证比例（占本期境外收入）91.74%；

2、访谈境外业务负责人、销售及财务人员，核实获客方式、合作历史、定价逻辑、信用政策及市场拓展情况；境外业务访谈比例（占本期境外收入比例）91.74%；

3、复核境外产品成本明细、料工费构成，对比境内外同类产品定价、成本、毛利率差异，分析境外毛利率显著高于境内的原因；

4、核查境外回款资金来源，比对电子口岸出口数据与收汇数据，核对金额、期间、客户一致性，验证出口与回款匹配性。

（二）核查意见

1、境外客户真实、非关联，境外收入大幅增长，主要系海外市场拓展、境外客户需求增长所致；

2、如公司回复所述，公司境外收入以境外客户1存量订单为主，项目2023年签约落地，其毛利率与签约时点境内外同类项目匹配，明显优于本期境内订单毛利率，盈利水平具备商业合理性。

问题四：关于主要客户

年报显示，公司2025年客户集中度较高，前五大客户销售额占比为78.42%，其中第一大客户占比57.74%，且为新增客户；第二大客户东莞市天蓝智能装备有限公司（以下简称天蓝智能）与上市公司存在关联关系，系重要子公司重要股东控制的公司，天蓝智能近年来既是公司的供应商，又是公司的重要客户。请公司补充披露：（1）本年度前十大客户的背景、关联关系、合作年限、历年销售产品和金额的变化及原因、是否为最终客户、期末应收账款及期后回款情况，并结合行业竞争格局、业务开展、订单获取等，说明大客户变动频繁的原因，后续业务开展是否稳定；（2）天蓝智能的主营业务、与公司的合作背景、采购公司设备的最终用途，公司对其销售的产品类型、价格、毛利率、回款情况及回款资金来源，既是客户又是供应商的原因及合理性，说明相关交易是否具有商业实质、关联交易定价是否公允，是否存在公司实控人及其关联方协助支付货款的情形。

回复：

一、公司说明

（一）本年度前十大客户的背景、关联关系、合作年限、历年销售产品和金额的变化及原因、是否为最终客户、期末应收账款及期后回款情况，并结合行业竞争格局、业务开展、订单获取等，说明大客户变动频繁的原因，后续业务开展是否稳定

1、报告期内，公司本年度前十大客户的具体情况如下：

序号	客户名称	关联关系	首次合作时间	成立时间	注册资本	经营范围
1	客户9	非关联方	2021年	2011/12/16	440339.4911万元人民币	锂离子电池、锂聚合物电池、燃料电池、动力电池、超大容量储能电池、超级电容器、电池管理系统及可充电电池包、风光电储能系统、相关设备仪器的开发、生产和销售及售后服务；对新能源行业的投资；锂电池及相关产品的技术服务、测试服务以及咨询服务。
2	东莞市天蓝智能装备有限公司	重要子公司见信天蓝重要股东控制的公司	2024年	2013/11/29	3000万元人民币	产销：自动化生产线；机电设备安装（除特种设备）；货物进出口，技术进出口；销售：汽车零部件、机械设备及配件、机电设备及配件、电子产品、五金交电、通信设备、电池（不含危险化学品）、计算机软硬件。
3	境外客户1	非关联方	2019年	2018/11/13	35亿泰铢	专门研发和制造锂电池，包括锂离子聚合物电池、动力电池以及储能系统电池
4	客户10	非关联方	2024年	2014/6/12	115646万元人民币	电池制造；新兴能源技术研发；新材料技术研发；电池零配件生产；电力电子元器件制造；电子元器件制造；电子专用材料制造；电子元器件与机电组件设备制造等。
5	客户11	非关联方	2018年	2018/1/24	232000万元人民币	金属镍材料、电池材料的研发、生产、加工、销售及相关的技术服务；电池管理系统设备、动力电池系统设备、风光电储能电源系统设备的研发、生产、加工、销售及售后服务等。
6	客户12	非关联方	2015年	1996/2/10	911719.7565万元人民币	锂离子电池以及其他电池、充电器、电子产品、仪器仪表、柔性线路板、五金制品、液晶显示器、手机零配件、模具、塑胶制品及其相关附件的生产、销售；电池管理系统、换流柜、逆变柜/器、汇流箱、开关柜、储能机组的销售；汽车电子装置研发、销售等
7	客户13	非关联方	2023年	2018/7/2	2666.6667万元人民币	智能控制系统集成；集成电路销售；电池及其零配件销售；发电机及发电机组制造、销售；工业自动控制系统装置销售；电力电子元器件、制造销售；电容器及其配套设备销售；集成电路制造；电子专用材料销售；新能源汽车电附件销售；电机制造；先进电力电子装置销售；输配电及控制设备制造、销售；汽车零部件及配件研发、制造、销售等。
8	客户14	非关联方	2024年	2021/1/11	10000万元人民币	电池制造、电池销售、电子元器件与机电组件设备制造，电子元器件与机电组件设备销售，机械电气设备制造、电气机械设备销售等。
9	客户15	非关联方	2020年	2015/7/16	500万元人民币	电子产品、电子元器件、光电设备的研发与销售等。
10	客户16	非关联方	2021年	2007/10/10	310万美元	通信设备制造；光通信设备制造；移动通信设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；工业控制计算机及系统制造；集成电路制造；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件批发；其他电子器件制造；显示器件制造；光电子器件制造、销售；汽车零部件及配件研发、制造、批发；电子专用设备制造、销售等。

（续上表）

序号	客户名称	2025年收入	2024年收入	2023年收入	历年销售产品和金额的变化原因	是否为最终客户	期末应收账款	期后回款金额（截至2026年5月31日）
1	客户9	15,082.22	5,800.28	5,216.46	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售金额的变化主要是公司参与客户新产线设备开发，合作产品线扩容，订单量逐年提升。	是	4,164.01	2,033.28
2	东莞市天蓝智能装备有限公司	2,109.05	518.20	-	客户主要与见信天蓝存在交易情况。见信天蓝于2023年设立，2024年以自有运维、设备租赁服务合作为主，2025年洛地锂电设备供货订单，主要销售其他锂电设备及关键零部件、售后服务、租赁。	否	1,171.10	-
3	境外客户1	1,520.00	17.00	81.19	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	680.92	-
4	客户10	938.05	-	-	本年销售产品主要是锂电干燥设备。本年实现销售主要是客户扩产的需求。	是	318.00	-
5	客户11	836.52	36.71	1,232.53	历年销售产品主要是锂电干燥设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	606.49	-
6	客户12	734.85	1,824.13	3,502.15	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	672.54	402.79
7	客户13	644.46	-	-	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	145.60	-
8	客户14	590.36	5,594.24	-	历年销售产品主要是锂电干燥、涂布、辊压、分切设备、其他锂电设备及关键零部件。销售情况变化的原因主要是客户扩产产线规划的需求不同。	是	5,472.10	1,569.40
9	客户15	555.59	97.11	359.33	历年销售产品主要是动能膜材。销售情况变化的原因主要是客户受行业周期波动影响，从而影响采购的需求。	是	275.84	75.97
10	客户16	430.72	328.87	363.16	历年销售产品主要是动能膜材。销售情况变化的原因主要是公司快速响应客户非实现供货，推动了销售额提升。	是	233.92	233.92
	合计	23,441.82	14,216.54	10,754.83			13,740.52	4,315.36

注：客户14的期末应收款项含分期收款协议项下的长期应收款。

综上，公司前十大客户以锂电产业链厂商为主，多数合作期限达两年以上，各年度收入波动主要受客户产线建设及投产进度影响。期末前十大客户应收账款余额规模较大，受合同账期、分期收款等约定因素影响，部分款项已完成期后回款，期后回款金额占对应期末应收账款比例为31.41%。

2、大客户变动频繁的具体原因

公司大客户变动频繁，主要系锂电行业竞争格局分化、公司业务项目制属性所致，同时主动优化了客户结构，具备商业合理性。具体情况说明如下：

（1）行业结构性分化显著，下游客户采购能力差异化明显

在经历了两年的调整与消化后，随着终端需求逐步回暖，锂电池头部企业产销两旺，宁德时代、比亚迪等头部锂电厂商资金、技术、产能优势突出，持续扩产技改，设备采购需求稳定；而中小锂电厂商产能利用率偏低、经营承压，基本停止扩产，设备采购及技改需求大幅缩减。下游客户采购能力分层显著，中小客户仅存在阶段性、项目制采购需求，无常态化持续采购能力，致使锂电设备企业合作大客户存在年度波动，属于行业常态。

（2）设备属性特殊、项目周期长

公司主营的锂电设备，属于重资产资本品，具备典型的项目制、长周期特征，设备使用周期3-5年，下游客户仅在扩产、技改、技术迭代时集中采购，无年度常态化采购，客户合作天然存在阶段性。公司对接头部客户的大型非标设备交付、安装调试及终验周期约6-12个月，收入确认跨期、节奏滞后，导致单年度客户贡献存在差异。

（3）公司主动优化业务结构

公司顺应行业分化趋势，主动优化业务与客户结构，逐步剥离不稳定的中小客户项目，集中资源深耕头部优质客户。2025年公司订单全面向头部客户集中，头部客户大额订单集中放量且交付、验收周期跨期，当期新增订单主要为头部客户项目，往期中小客户订单减少，订单结构的大幅迭代，进一步加剧了报告期大客户的变动幅度，该变动符合行业订单获取规律及公司战略发展方向。

3、业务开展稳定性情况说明

目前，公司已顺利切入宁德时代等行业头部锂电企业核心供应链，彻底完成从中小客户向头部优质客户的结构升级，与核心头部客户的技术对接、项目合作持续深化，能够持续获取头部客户稳定的技改及扩产订单，彻底改善了以往依赖中小客户、订单不稳定的经营局面。截至报告期末，公司在手订单余额16.47亿元，发出商品余额4.28亿元，发出商品将在后续年度逐步完成安装调试、竣工验收并确认收入，公司后续业务开展具备较强的稳定性。

（二）天蓝智能的主营业务、与公司的合作背景、采购公司设备的最终用途，公司对其销售的产品类型、价格、毛利率、回款情况及回款资金来源，既是客户又是供应商的原因及合理性，说明相关交易是否具有商业实质、关联交易定价是否公允，是否存在公司实控人及其关联方协助支付货款的情形。

1、天蓝智能主营业务情况

天蓝智能的主营业务主要是锂电行业自动化装配线及零部件的生产与销售。

2、公司与天蓝智能的合作背景

天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于2023年10月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。因见信天蓝设立时间较短，不满足终端客户投标准入资质要求，合作模式调整为天蓝智能对外投标获取终端订单，中标后向见信天蓝采购对应设备，由见信天蓝完成产品生产及交付。

3、公司对天蓝智能销售的主要产品情况

序号	终端客户	产品	销售金额	销售成本	毛利率1	终端销售金额	毛利率2	截止报告期末累计回款金额
1	客户17	全密封自动组装线	272.45	321.34	-17.94%	299.00	8.88%	274.72
		上料机	148.67	94.26	36.60%	158.76	6.35%	100.80
		锂锰柱式组装整线	402.74	349.72	13.17%	470.94	14.48%	230.00
2	客户18	清洗裂膜线	424.78	567.14	-33.51%	451.33	5.88%	416.00
3	客户14	包胶设备	13.27	6.91	47.95%	14.16	6.25%	13.50
4	客户19	正负集流盘焊接机	15.93	10.44	34.44%	17.70	10.00%	18.00
		揉平机	15.93	5.20	67.38%	17.70	10.00%	18.00
5	客户20	滚槽机	11.24	5.62	50.00%	12.12	7.30%	7.62
		圆柱封口机	11.77	7.67	34.84%	12.65	6.99%	7.98
6	客户21	一次圆柱电池装配线	710.62	535.09	24.70%	964.60	26.33%	400.00
		合计	2,027.41	1,903.37	6.12%	2,418.97	16.19%	1,486.62

注：毛利率1的计算公式为（销售金额－销售成本）/销售金额，毛利率2的计算公式为（终端销售金额－销售金额）/终端销售金额。

截止报告期末，上述公司对天蓝智能销售的产品已回款64.89%，回款资金来源均为天蓝智能自有资金，不存在公司实际控制人及其关联方代为协助支付货款的情形。

4、天蓝智能既是公司客户又是供应商的原因及合理性

（1）天蓝智能作为公司客户的原因说明

见信天蓝设立时间较短，设立年限不满足终端客户项目投标准入要求。基于合作约定，由天蓝智能以自身经营资质对外投标获取终端订单，中标后向本公司采购相关设备用于向下游终端客户交付履约，由此天蓝智能成为公司的客户。

（2）天蓝智能作为公司供应商的原因说明

报告期内，见信天蓝向天蓝智能采购原材料用于生产其他终端客户装配线。采购的原材料主要为氦检设备、绿光激光设备、OCW激光设备等组装线配套部件，由于该类材料天蓝智能依托长期上游合作资源可取得采购价格优惠，公司选择委托天蓝智能代为集采后转售至本公司，因此天蓝智能同步成为公司的供应商。

5、相关交易商业实质、关联定价公允性说明

（1）交易具备真实商业实质

见信天蓝与天蓝智能双向购销均依托终端真实项目订单。设备销售对应天蓝智能中标终端项目履约需求，原材料采购对应公司生产需求，设备最终对外实现终端销售，全部交易具备真实商业实质。

（2）关联交易定价公允

设备销售定价：公司对天蓝智能整体销售毛利率为6%左右，天蓝智能向终端客户销售对应产品整体毛利率为16%左右，二者毛利率存在差异原因主要为天蓝智能负责客户开发及维护，且订单交付后，由天蓝智能独立承担项目现场安装调试、售后及质保服务等成本费用，该部分相关成本未包含在公司出厂销售环节内，因此天蓝智能对外销售留存了合理的利润空间，用以覆盖上述成本费用。

公司向天蓝智能的销售定价，结合终端销售价格区间协商确定，本次关联交易定价公允。

原材料采购定价：天蓝智能向公司转售原材料以自身上游实际采购成本为基础定价，依托其长期集采优势定价，符合市场化采购逻辑；

整体关联定价以市场公允价格为基准，定价公允。

二、会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、核查前十大客户股权及实际控制人，识别关联关系；前十大客户收入占本期收入89.74%；

2、核对本年度前十大客户2023至2025年销售数据、合同台账、发货验收记录、收入确认凭证，分析大客户变动频繁的原因；

3、核查天蓝智能营业执照、股权结构、主营业务范围，访谈相关业务人员，核实合作背景及采购设备最终用途；

4、复核天蓝智能销售合同、定价依据、毛利率水平、回款流水、资金来源，对比同类非关联客户交易，验证关联交易定价公允性；

5、核查天蓝智能作为供应商的采购明细、定价依据，核实双向交易合理性；

6、核查实控人及关联方与天蓝智能资金往来，核实是否存在实控人协助回款情形；

7、对客户天蓝智能执行细节测试、走访、函证程序，其中细节测试的检查比例为96.64%。

（二）核查意见

1、如公司回复所述，大客户变动频繁，除行业竞争加剧、订单结构调整、客户经营状况变化等因素外，主要与锂电池专用设备行业的固有特性高度相关。公司大客户变动频繁符合锂电设备行业长周期、阶段性需求、下游高度集中的行业特性，具备商业合理性；随着公司与头部客户合作持续深化、优质订单稳步落地，后续业务开展具备稳定性与可持续性；

2、天蓝智能与公司存在关联关系，双向交易具有商业实质，关联交易定价公允，无实控人及其关联方协助支付货款情形。

问题五：关于应收账款及合同资产

年报显示，公司2025年应收账款期末账面余额为5.16亿元，其中账龄2年以上的金额为4.03亿元，占比78.16%，较去年的21.23%大幅增加，账龄明显延长。此外，本年度按单项计提坏账准备金额为1.14亿元，较上一年度增长约1325.84%，主要系增加山东巨电新能源有限责任公司（以下简称山东巨电），山东巨电应收账款的账面余额为1.09亿元，本年度计提比例为100%。公司合同资产期末账面余额为0.78亿元，同比增长40.19%，均为质保金；坏账准备期末余额为962.28万元，计提比例约12.33%，远高于近三年的5.00%-6.00%。

请公司补充披露：（1）应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况；（2）应收账款前十大欠款方的历史回款情况、回款资金来源，相关资金是否来源于上市公司、实控人及其潜在关联方，并结合公司单项计提坏账准备的认定标准、山东巨电的财务状况等，说明本年度将其调整为单项计提的原因，是否存在前期计提不充分的情况；（3）质保金前五大客户的基本情况、交易背景，相关产品的发货、安装、调试及收入确认时间，设备的存放地点、实际状态及运行情况、主要参数及良品率等是否符合合同约定的标准，并结合业务模式，说明相关设备是否已达到合同约定的最终验收条件，收入确认时点是否准确；（4）结合产品的验收进度、质保期等约定，说明本期合同资产坏账准备计提比例大幅增加的原因及合理性，公司与客户是否就产品质量存在争议。

回复：

一、公司说明

（一）应收账款前十大欠款方的基本情况、与公司是否存在关联关系，应收账款的账龄、坏账准备计提情况，相关交易的背景，包括获客途径、产品类型、合同金额等，领料、生产、发货、验收时间，有关设备的存放地点及运行情况，与客户是否就产品质量或调试情况存在争议，结合合同约定，说明相关交易是否真实，是否存在提前确认收入的情况。

1、应收账款前十大欠款方的具体情况

截至2025年12月31日，公司前十大欠款方的基本情况如下表所示：

表一：前十大欠款方期末余额及账龄情况

序号	客户名称（按客户集团）	期末账面余额	账龄				已计提坏账准备	期末账面价值	是否存在关联关系
			1年以内	1至2年	2至3年	3年以上			
1	山东巨电新能源有限责任公司	10,940.00			10,940.00		10,940.00	-	否
2	客户22	8,296.90			8,296.90		4,148.45	4,148.45	否
3	客户3	7,108.69	1.69	1,803.00		5,304.00	5,664.68	1,444.01	否
4	客户9	4,164.01	2,847.31	665.82	650.88		600.97	3,563.04	否
5	客户23	2,580.76			1,120.90	1,459.86	2,020.31	560.45	否
6	客户24	2,184.75			1,248.75	936.00	1,560.37	624.37	否
7	客户21	2,109.77	7.26	203.28	1,691.93	207.30	1,094.29	1,015.49	否
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	1,171.10	1,171.10				58.56	1,112.55	是
9	客户25	1,087.20			1,087.20		543.60	543.60	否
10	客户26	848.84	6.44	28.00	814.40		413.12	435.72	否
合计		40,492.02	4,033.80	2,700.10	25,850.96	7,907.16	27,044.35	13,447.68	

表二：前十大欠款方客户基本情况、交易背景

序号	客户名称（按客户集团）	客户基本情况			交易背景			是否属于本期新增	是否存在关联关系
		成立日期	注册资本	股权结构	获客途径	合同金额	产品类型		
1	山东巨电新能源有限责任公司	2022-1-21	10000万元	民营产业资本（80%） 省属国资平台（15%） 地方国资平台（5%）	2019年巨电集团来访考察建立业务联系，后期延续合作	11,040.00	干燥设备、其他设备	否	否
2	客户22	2014-2-19	11800万元	自然人控股（约90%） 少数股东（约10%）	行业介绍形成合作	11,392.00	涂布机、分切机	否	否
3	客户3	2016-1-13	12689.3005万元	控股股东（约67%） 其余为财务投资机构股权较分散	从2009年开始业务合作，后期一直延续合作	23,203.00	涂布机、辊压、干燥设备	否	否
4	客户9	2011-12-16	440339.4911万元	股权高度分散 第一大股东为投资机构（约22%） 港股通持股（约17%） 多位自然人股东	客户主动联系，公司2021年通过招投标入围合格供应商名录并后续形成持续合作	23,425.06	干燥设备	否	否
5	客户23	2018-2-12	334637.4167万元	控股股东（约38%）、产业投资基金（约6%）、财务投资人（约9%） 股权较分散	公司客户介绍其投资方形成合作	8,775.30	干燥设备	否	否
6	客户24	2009-12-18	122210.3885万元	外资股东（约15%） 地方政府及国资（约18%） 其余股权较分散	2018年来访考察并于2019年开始合作，后续公司通过招投标获取客户订单延续合作	8,207.46	干燥设备、涂布机	否	否
7	客户21	2001-1-18	50334.336万元	自然人控股（约26%） 关联方持股（约5%） H股流通股及财务投资	2014年客户主动联系，相互考察后达成意向，通过商务洽谈获取客户订单延续合作	7,231.28	干燥设备	否	否
8	东莞市天蓝智能装备有限公司	2013-1-29	3000万元	自然人控股（约75%） 投资平台持股（约22%）	天蓝智能控股股东陈云飞与信宇人于2023年10月合资设立子公司见信天蓝，合作规划由见信天蓝负责产品生产与销售。	2,886.82	其他锂电设备	否	是
9	客户25	2023-1-6	60000万元	单一法人股东全资控股系某新能源科技集团	老客户介绍后通过招投标流程获取客户订单取得合作	2,718.00	干燥设备、涂布机、辊压、其他设备	否	否
10	客户26	2005-10-20	15000万元	控股股东（约97%） 员工持股平台（约3%）	行业介绍形成合作	2,094.40	涂布机、辊分机	否	否
合计						100,973.32			

表三：公司报告期末前十大客户之前十大未全额回款订单合同执行情况

序号	订单编号	客户名称（按交易主体）	期末应收款			合同执行情况统计					是否存在争议
			期末应收账款	期末合同资产	合计	开始领料时间	生产完工时间	发货时间	验收时间	收入确认年度的期末设备存放地点	收入确认年度的期末设备运行情况	
1	B5652	山东巨电新能源有限责任公司	5,136.00	1,104.00	6,240.00	2023年4月	2023年9月	2023年9月	2023年12月	客户现场	正常运行	否
2	B5483	客户3	3,184.00	2,128.00	5,312.00	2022年5月	2022年10月	2022年10月	2022年12月	客户现场	正常运行	否
3	B5708	客户27	-	4,400.00	4,400.00	2024年1月	2024年7-9月	2024年7-11月	2024年12月	寿县新桥国际产业园	正常运行	否
4	B5655-3	客户2	1,800.00	300.00	2,100.00	2022年10月	2023年10月	2023年10月	2023年12月	客户现场	正常运行	否
5	B5728	客户14	1,695.50	-	1,695.50	2024年1月	2024年4月、6月	2024年4月、6月	2024年6月	客户现场	正常运行	否
6	B5655-2	客户2	1,452.00	242.00	1,694.00	2023年8月	2023年8月	2023年8月	2023年9月	客户现场	正常运行	否
7	B5568	客户2	1,193.40	397.80	1,591.20	2022年10月	2023年4月	2023年4月	2023年6月	客户现场	正常运行	否
8	B5443	客户14	865.62	288.54	1,154.16	2022年1月	2022年6月	2022年6-7月	2022年9月	客户现场	正常运行	否
9	B5666	客户24	896.00	256.00	1,152.00	2023年6月	2023年9月	2023年9月	2023年11月	客户现场	正常运行	否
10	B5578	客户28	840.00	280.00	1,120.00	2023年1月	2023年3-4月	2023年3-4月	2023年6月	客户现场	正常运行	否
合计			17,062.52	9,396.34	26,458.86	——	——	——	——	——