证券代码:688573 证券简称:信宇人 公告编号:2025-053

深圳市信宇人科技股份有限公司 2025年三季度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳市信宇人科技股份有限公司(以下简称“公司”或“信宇人”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于深圳市信宇人科技股份有限公司2025年三季度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0436号)。根据问询函的要求,公司与同联民生证券承销保荐有限公司(以下简称“持续督导机构”)对问询函所提及的事项进行了认真对证,并逐项核查、落实,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在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一、关于经营业绩

三季报显示,公司2025年前三季度实现营业总收入9,475.40万元,同比减少50.12%;归母净利润为-15,718.17万元,去年同期为-8,138.73万元,连续亏损且亏损规模进一步扩大。其中,第三季度营业收入仅82774万元,同比减少73.38%。公告称主要系受订单不连续及客户验收进度影响,部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致。

请公司:(1)结合收入具体构成及对应业务模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等,说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性,是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致;(2)结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化,持续经营能力是否存在重大不确定性,并充分提示相关风险,说明公司今年以来为改善经营状况,提升持续经营能力采取的具体措施;(3)结合上市以来公司经营业绩变化情况,说明本年度公司是否可能出现触及财务类退市风险警示情形,进一步核查是否存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险,若有,请进行充分提示。

回复:

一、公司说明

(一)结合收入具体构成及对应业务模式、前五大客户及供应商变动、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转、期间费用变化、行业发展情况及竞争格局等,说明前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降的原因及合理性,是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

2024年1-9月和2025年1-9月,公司收入具体构成如下:

单位:万元

项目	2025年1-9月	2024年1-9月
主营业务收入	7,574.14	17,185.39
锂电池干燥设备	4,647.74	11,181.95
锂电池涂布设备	441.77	3,212.76
锂电池辊压、分切设备	157.35	1,691.96
其他锂电设备及关键零部件	2,327.29	1,098.71
其他业务收入	1,901.25	1,810.70
合计	9,475.40	18,996.09

2025年1-9月,公司实现营业收入9,475.40万元,主要为锂电池干燥设备和其他锂电设备及关键零部件,收入占比分别为49.06%和24.56%,其中其他锂电设备主要包括:电池装配线、全密封自动组装线和锂锰社式组装整线等设备。2025年1-9月,公司营业收入同比减少50.12%,主要系锂电池干燥设备和锂电池涂布设备收入降低所致。

2025年1-9月公司收入实施模式未发生变化。公司锂电设备产品在厂门内完成客户预验收后(如有)发往客户现场。经公司安调人员在客户现场完成设备安装调试后,客户对产品完成验收并出具验收报告后公司确认相关收入。

公司收入下滑的主要原因系:一方面,锂电行业处于逐步复苏状态,2024年下半年开始锂电行业迎来了一轮扩产高峰,部分锂电池龙头企业宜布恢复扩产计划。但除头部企业外的锂电厂商产能利用率仍然相对较低,订单需求相对较少。而在以往年度中,公司客户中非头部锂电厂商收入贡献较大。因此,公司获取的非头部锂电厂商订单较少,公司收入有所下降。另一方面,尽管公司自2024年下半年起公司逐步承接客户订单。由于公司产品为大型非标设备,从订单承接到设备验收,整体交付实施周期约为6-12个月。截至2025年9月末,公司对客户A的在手订单为140,298.40万元,发出商品为28,262.12万元,公司发往客户A的产品主要系用于新生产基地的锂电池龙头企业宜布恢复扩产计划,下游需求逐步恢复,带动锂电池智能装备市场回暖。随着部分锂电池龙头企业宜布恢复扩产计划,下游需求逐步恢复,带动锂电池智能装备市场回暖。

2、前五大客户及供应商变动

(1)前五大客户变动情况

2024年1-9月和2025年1-9月,前五大客户变动情况如下:

2025年1-9月				2024年1-9月			
序号	公司名称	销售内容	销售收入(万元)	序号	公司名称	销售内容	销售收入(万元)
1	客户1	全密封自动组装线;清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	2,104.25	1	客户1	SDC涂布机、分辊分一体机、高真空烘烤线	4,027.29
2	客户2	高真空烘烤线	1,520.00	2	客户2	自动真空干燥线	3,799.39
3	客户3	自动真空干燥线	938.05	3	客户3	自动电池烘干线	2,384.96
4	客户4	烘箱及缓存架	817.62	4	客户4	装配线、辊压机、真空烘箱、涂布机等	1,701.77
5	客户5	高真空烘烤线、烘箱改造	674.00	5	客户5	全自动接触式高真空烘箱、智能高真空接触式RGV烘烤线等	805.32

注1:上述客户已按同一控制下合并列示

2024年1-9月和2025年1-9月,前五大客户发生变化,主要原因为:2024年至2025年,锂电行业处于逐步复苏状态,除部分头部锂电池厂商产能利用率相对较高,锂电池厂商平均产能利用率较低。公司部分客户在2024年完成扩产后,2025年扩产意愿较低。因此,公司部分客户的订单连续性较低。此外,公司各年度前五大客户存在一定波动,符合行业特性及公司业务模式。锂电池生产项目投资规模较大,建设周期跨越不同年度,因此各年度前五大客户营业规模较低,锂电设备的采购涉及到锂电池生产整线的规划以及公司整体的发展计划,经历选址、建设、设备采购、产能上线等诸多环节,周期往往较长。其次,锂电生产整线建成后设备更新迭代周期较长,除部分行业龙头能够持续的采购锂电设备进行扩产外,其他锂电厂商每次增量采购间隔较长时间。

(2)前五大供应商变动情况

2024年1-9月和2025年1-9月,前五大供应商变动情况如下:

2025年1-9月				2024年1-9月			
序号	公司名称	采购内容	采购金额(万元)	序号	公司名称	采购内容	采购金额(万元)
1	供应商1	金属原材料	1,857.06	1	供应商1	装配线、激光清洗及激光封口机	4,690.27
2	供应商2	金属原材料	1,758.34	2	供应商2	激光模切卷绕一体机	4,159.29
3	供应商3	金属原材料	1,603.11	3	供应商3	除湿空调系统	2,024.37
4	供应商4	夹具加热膜	1,585.58	4	供应商4	搅拌、上料及制浆设备	938.05
5	供应商5	模组	1,310.42	5	供应商5	NMP及余热回收系统	938.05

2024年1-9月和2025年1-9月,部分前五大供应商发生变化,主要原因为:2024年,公司承接了安徽新桥投资开发有限公司的整线订单业务,该订单收入约3.81亿元,包含锂电池产多环节所需设备,因此公司向其他锂电设备厂商采购相应设备。而2025年1-9月,公司无此类大型整线订单业务,公司前五大供应商相应发生变化。

3、项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转

2025年1-9月,公司前五大客户项目验收情况、毛利率、关联关系、成本结转情况如下:

序号	客户名称	是否为关联方	主要销售内容	验收情况	营业收入(万元)	成本结转(万元)	毛利率
1	客户1	控股子公司少数股东	全密封自动组装线、清洗套膜线、上料机、一次圆柱电池装配线	已验收	2,104.25	1,979.10	5.95%
2	客户2	否	高真空烘烤线	已验收	1,520.00	1,351.29	11.10%
3	客户3	否	自动真空干燥线	已验收	938.05	1,045.76	-11.48%
4	客户4	否	烘箱及缓存架	已验收	817.62	1,001.20	-22.45%
5	客户5	否	高真空烘烤线、烘箱改造	已验收	674.00	501.08	25.66%

注:上述客户已按同一控制下合并列示

2025年1-9月,公司前五大客户项目均已完成验收,但整体毛利率较低,主要原因为:受行业波动和竞争格局等因素影响,公司订单量较少,但基于维持客户的业务合作关系、公司现金流以及市场份额等因素,公司向客户销售产品的价格相对较低。因此,公司主要客户订单毛利较低,亦是导致公司业绩大幅下滑主要原因之一。

4、期间费用变化

2024年1-9月和2025年1-9月,公司期间费用变化情况如下:

单位:万元

项目	2025年1-9月	2024年1-9月
销售费用	1,102.16	3,315.94
管理费用	3,498.20	2,909.36
研发费用	4,616.61	5,189.31
财务费用	622.30	471.43
合计	9,839.27	11,886.04

2024年1-9月和2025年1-9月,公司期间费用总额分别为11,886.04万元和9,839.27万元,期间费用下降主要系销售费用减少较多。公司销售费用下降,主要系2025年公司按照最新会计法规将保证类质保费用由销售费用调整至主营业务成本。

5、行业发展情况及竞争格局

行业发展情况参见“1、关于经营业绩/一/(二)是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

在竞争格局方面,我国锂电设备行业呈现一超多强的竞争格局。先导智能作为全球锂电设备龙头供应商到跑市场,占据了全球约20%的市场份额,其具备覆盖锂电后段全工序设备的能力,而行业内其他主要厂商通常未涵盖锂电池全工序设备,一般是根据企业自身技术特点专注于某一段或某几段工序设备。赢合科技、杭可科技、利元亨、科恒股份、海目星等第先企业在某些部分领域上具有优势,共同占据着主要的市场份额。

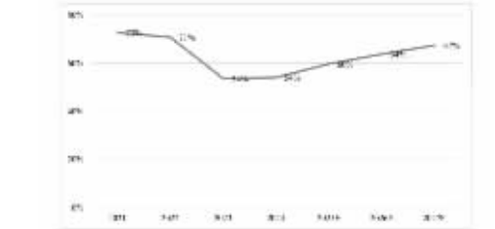
与上述同行业公司相比,公司体量相对较小,抗风险能力和综合竞争力存在一定差距。因此,公司业绩对行业发展波动更加敏感。尤其在近两年锂电行业供需结构性过剩,锂电池厂商产能利用率较低,公司业绩受行业周期影响更大。因此,公司业绩对行业发展波动更加敏感。

6、是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致

(1)锂电行业供需结构性过剩,处于逐步复苏状态,公司业绩受长与行业趋势一致

国内锂电市场多年来持续的大热,较多低端、落后的产能也跟风涌入市场,锂电池结构性过剩导致了对动力电池阶段性的供求错配,近两年部分电池厂商的产能利用率低下,扩产计划停滞或放缓。2024年以来,赣锋锂业、欣旺达、天力锂能、东鹏集团、易成新能、宝明科技等企业,共计涉及数百亿元投资的数十个锂电相关产能项遭到延期、暂停乃至终止。根据SHMET统计,2024年中国锂电池新增规划项目(含签约、公告、开工、下同)约60个,规划产能约600GWh,规划投资总额超1,800亿元,同比分别下降37%、60%及68%。

中国锂电池行业平均产能利用率及预测(%)



注:数据来源GGII,上述产能利用率数据主要指动力电池和储能电池市场,不包括数码电池市场

2024年,锂电行业整体仍处于逐步复苏状态,锂电池厂商平均产能利用率仅为54%。2024年下半年以来,随着部分锂电池龙头企业宜布恢复扩产计划,下游需求逐步恢复,带动锂电池智能装备市场回暖。2025年锂电行业整体虽处于供需结构性过剩状态,但呈现出明显的分化走势,头部企业能够实现70%以上产能利用率,而尾部企业产能利用率不足20%。因此,2024年下半年起公司逐步承接客户A的订单。由于公司产品为大型非标设备,从订单承接到设备验收,整体交付实施周期约为6-12个月。截至2025年9月末,公司对客户A的在手订单为140,298.40万元,发出商品为28,262.12万元。公司存在较多客户A订单暂未验收确认收入,故公司业绩出现下滑,业绩出现下滑与行业趋势一致。

(2)公司业绩情况与同期历史情况一致,均处于亏损状态

公司2025年1-9月业绩与历史同期业绩一致,均处于亏损状态。2025年第三季度收入及净利润较低,主要系公司较多发出商品尚未验收所致。截至2025年9月末,公司发出商品余额为41,681.50万元,其中客户A发出商品约1,681.50万元,公司发往客户A的产品主要系用于新生产基地的RGV式烘烤设备、设备数量较多,技术要求更高,制作及安装调试难度更大,需在所有设备安调完毕并运行后逐步开始验收,故整体验收周期约6-9个月。由于该部分产品未达到验收条件,无法确认收入。同期历史业绩具体情况如下:

期间	营业收入(万元)	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润(万元)
2025年1-9月	9,475.40	-16,082.73
2024年1-9月	18,996.09	-8,138.73
2023年1-9月	37,767.14	-1,362.80

(3)公司业绩变化情况与大部分可比公司情况相一致

2024年1-9月和2025年1-9月,公司与锂电设备可比公司业绩变动情况如下:

证券代码	证券名称	营业收入(万元)		变动比例	扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润(万元)		变动比例
		2025年1-9月	2024年1-9月		2025年1-9月	2024年1-9月	
688499.SH	利元亨	242,416.13	232,256.12	4.37%	3,400.63	-48,373.12	107.03%
300457.SZ	赢合科技	678,406.21	647,828.60	4.72%	28,545.77	48,199.35	-40.78%
300450.SZ	先导智能	1,043,851.73	911,165.81	14.56%	118,487.99	58,848.24	101.35%
300340.SZ	科恒股份	138,943.64	158,633.18	-12.41%	-14,470.86	-15,160.66	4.55%
688006.SH	杭可科技	272,103.03	267,100.93	1.87%	36,079.84	34,012.51	6.08%
688559.SH	海目星	270,359.13	362,739.92	-25.47%	-92,869.57	13,298.96	-798.32%
688638.SH	誉辰智能	50,937.09	43,369.17	17.45%	-10,880.90	-7,300.73	-49.04%
920522.BJ	纳科诺尔	69,523.05	85,381.17	-18.57%	5,271.17	14,549.58	-63.77%
688773.SH	信宇人	9,475.40	18,996.09	-50.12%	-16,082.73	-8,138.73	-97.61%

数据来源:可比公司季度报告

由上表可知,利元亨和先导智能2025年1-9月业绩出现大幅增长,科恒股份和杭可科技业绩基本与同期一致,但科恒股份仍然处于亏损状态,其他可比公司在2025年1-9月业绩均出现大幅下滑。因此,公司2025年1-9月业绩变化情况与大部分可比公司一致。

(二)结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化,持续经营能力是否存在重大不确定性,并充分提示相关风险,说明公司今年以来为改善经营状况,提升持续经营能力采取的具体措施

1、说明公司基本面是否发生重大不利变化,持续经营能力是否存在重大不确定性,并充分提示相关风险

(1)公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力不存在重大不确定性

①行业有望逐步复苏

从行业发展来看,2024年,锂电池厂商平均产能利用率仅为54%,锂电行业整体仍处于逐步复苏状态。2025年锂电行业整体虽处于供需结构性过剩状态,但呈现出明显的分化走势,头部企业能够实现70%以上产能利用率。随着部分锂电池龙头企业宜布恢复扩产计划,下游需求逐步恢复,带动锂电池智能装备市场回暖。

②从公司在手订单看,截至本问询函回复日,公司在手订单(含已中标未签署合同)金额(含税)为17,83亿元,具体如下:

序号	客户名称	订单金额(含税,万元)	目前状态	是否可执行
1	客户1	156,191.08	部分已发货	是
2	客户2	5,747.37	部分已发货	是
3	客户3	5,005.00	部分已发货	是
4	客户4	3,108.00	部分已发货	是
5	客户5	2,392.00	部分已发货	是
6	其他客户	5,823.11	部分已发货	是
总计		178,266.56		

公司在手订单较去年三季度末同比增加211.11%,其中,2025年新获取订单金额为15.67亿元。由于从订单承接到设备验收,整体交付实施周期约为6-12个月,因此上述订单预计将于2025年四季度启动逐步确认收入。公司所生产的锂电设备属于非标定制产品,下游需求逐步恢复,带动锂电池智能装备市场回暖。公司部分客户A的订单中部分头部企业扩产意愿较高,公司业绩受行业周期影响更大。因此,公司业绩对行业发展波动更加敏感。尤其在近两年锂电行业供需结构性过剩,锂电池厂商产能利用率较低,公司业绩受行业周期影响更大。因此,公司业绩对行业发展波动更加敏感。

③公司前三季度收入大幅降低与行业整体情况基本一致

公司前三季度收入较低,主要系:1)下游锂电池行业处于逐步复苏状态,因此除头部企业外,其他企业扩产需求仍未显现;2)与同行业公司相比,公司体量相对较小,抗风险能力及综合竞争力存在一定差距,公司业绩受行业因素影响更大;3)受订单不连续及客户验收进度影响,部分已发货订单未验收导致未能在报告期确认收入所致,截至2025年9月30日,公司在手订单(含已中标未签署合同)金额(含税)为17,83亿元;截至本问询函回复日,公司已发货未确认收入金额(含税)为4.10亿元;4)公司前三季度业绩大幅下滑与行业整体情况相符,公司业绩受化与行业趋势、公司同期历史情况及大部分可比公司情况相一致,公司与可比公司业绩对比情况详见“1、关于经营业绩/一/(二)是否与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相一致”。

综上所述,公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力不存在重大不确定性。

(三)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司前三季度尤其是第三季度营业收入及归母净利润大幅下降主要是由于锂电行业产能利用率低以及公司发出商品未确认收入所致,具有合理性,与行业趋势、公司历史情况及可比公司情况相基本一致;

2、公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力不存在重大不确定性,已在持续督导跟踪报告中披露相关风险;

3、为改善经营状况,提升持续经营能力,公司已对相关业务进行战略调整;

4、公司不存在可能触及财务类退市风险警示的情形,除持续督导跟踪报告中已披露的风险外,公司不存在其他应披露未披露的重大经营及财务风险。

问题二、关于应收账款

三季报及相关公告显示,截至2025年9月末,公司应收账款余额28,684.73万元,同比减少37.40%;公司计提信用减值损失3,232.24万元,其中应收账款坏账损失2,268.60万元。同时,根据2025年半年报,公司应收账款前五名客户中,单位1、单位2、单位3的应收账款期末余额较期初未变;单位5的合同资产期末余额较期初未变,系应收质保金。

请公司:(1)结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等,说明应收账款同比下降的原因及合理性;(2)结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等,说明减值准备计提是否充分;(3)列示单位1、单位2、单位3的名称、合作年限、交易背景、期初期末金额、欠款余额、信用期、坏账计提情况,是否存在款项逾期未收回的情况;并结合客户最新信用状况,说明前述三家客户应收账款余额未变动的具体原因,公司采取的催收措施和实际回款情况;(4)说明单位5所涉应收质保金的客户名称、交易背景、标的金额、质保期约定、收款条件、账龄、坏账计提等情况,并说明该客户未回款的原因以及财务报表同目列报是否准确。

回复:

一、公司说明

(一)结合前三季度营业收入规模、销售模式变化、信用政策变更、回款执行情况等,说明应收账款同比下降的原因及合理性

1、截至2025年9月30日应收账款余额及营业收入与上年同期数据对比表

单位:万元

项目	2025.9.30/2025年1-9月	2024.9.30/2024年1-9月	变动金额	同比变动率
应收账款账面余额	44,912.91	55,596.04	-10,683.13	-19.22%
坏账准备	16,228.18	9,776.20	6,451.98	66.00%
应收账款净额	28,684.73	45,819.84	-17,135.11	-37.40%
营业收入	9,475.40	18,996.09	-9,520.69	-50.12%

由上表可见,2025年前三季度营业收入较上年同期减少9,520.69万元,同比下降50.12%。2025年前三季度与2024年度前三季度的收入金额相对较小,公司收入存在一定的季节性特征,四季度收入占比较高,主要原因为:客户通常在年终或年初制定扩产计划,经过客户内部审批、供应商筛选等流程,订单相对集中在上半年。公司获取订单后,一般在6-12个月产品将完成验收,进而导致订单集中在第四季度验收偏多。此外,公司收入规模相对较小,易受大额订单影响,若上半年承接大额订单并在第四季度交付、验收,则第四季度收入将较前三季度显著提升。

2、公司的销售模式变化情况

智能制造高端装备具有技术水平高、需要根据客户要求定制化研发生产的特点,因此,公司采取的主要销售模式为直销模式。

由于公司的产品具有单价高、生产周期长、验收周期长等特点,公司结算通常是在签订订单时收取一定比例的预付款;客户收到产品完工通知后,组织预验收或直接支付一定比例提货款并要求公司发货;在公司将产品安装调试并经客户验收后一定期限内,客户支付验收款;在质保期过后,客户支付剩余所有货款。

公司销售模式本期与上期一致,未发生变化。

3、信用政策变更情况

公司信用政策本期未发生变更,以下为2025年1-9月及2024年1-9月销售收入前五大客户的信用政策对比表:

2025年1-9月			2024年1-9月		
序号	公司名称	信用政策	序号	公司名称	信用政策
1	客户1	本合同签订生效后10天内预付合同总金额30%的订购货款;生产、调试、出厂检测合格完成后,支付合同总金额50%的发货款;盖章确认最终验收合格支付合同总金额10%的验收款;免费保修期满且完成保修责任后30天内,支付合同总金额10%的质保金。	1	客户1	需方在本合同签订生效后,共分24期付定。2024年1月至2025年11月,每月支付130.5万元,2026年1月支付余款1,698.5万元。
2	客户2	预付款:合同签订后支付合同价格的30%;工厂验收:工厂验收测试完成后支付合同价格的40%;设备包装和文件:完成设备包装和文件后支付合同价格的10%;安装、调试:安装和调试在交付后1个月内完成后支付合同价格的10%;竣工验收:由买方出具的工程竣工证书后,支付合同价的10%。	2	客户2	真空烘烤系统:预付30%,验收合格70%。干燥系统设备改造:预付30%,发货付30%,验收合格付30%,验收合格360天后付10%。
3	客户3	预付款:合同生效后,支付合同总额20%的预付款。发货款:乙方向甲方提供书面发货通知,支付合同总额40%的发货款。验收款:设备经甲方验收合格后,支付合同总额30%的验收款;质保金:设备经甲方验收合格满12个月后支付质量保证金,即合同总价的10%。	3	客户3	预付款:合同生效后,支付合同总额20%的预付款。发货款:乙方向甲方提供书面发货通知,支付合同总额40%的发货款。验收款:设备经甲方验收合格后,支付合同总额30%的验收款;质保金:设备经甲方验收合格满1年后,总额10%的质保金。
4	客户4	付款方式:合同签订后7个工作日预付30%,发货7个工作日前支付30%,设备验收合格后7个工作日支付30%,质保金10%:设备验收合格满12个月后支付质量保证金,即合同总价的10%。	4	客户4	预付款:签订本合同后,支付合同总金额的30%作为预付款;发货款:设备发货前,支付合同总金额的30%作为发货款;验收款:设备经甲方验收合格后,支付合同总额30%的验收款;质保金:设备经甲方验收合格满1年后,支付合同总额10%的质保金。
5	客户5	货到凭全票付60%,验收合格付30%,质保一年付10%;全部6个月通链。	5	客户5	货到凭全票付60%,验收合格付30%,质保一年付10%;全部6个月通链。

由上表可见,本期公司信用政策未发生重大变化:公司在与客户签订合同后通常收取约30%预付款,发货及验收完成后合计收款约90%,剩余10%质保金在1年后支付。其中,客户D信用政策与其他客户不同,主要原因为公司向其销售的主要产品为SDC涂布机分辊分一体机,属于行业创新性产品,双方协商采用分期付款的方式支付货款。

4、截至2025年9月30日应收账款余额前五大前三季度与上年同期回款执行情况

单位:万元

客户名称	回款金额	
	2025年1-9月	2024年1-9月
客户5	16.80	208.00
客户6	100.00	1,110.00
客户7		500.00
客户8	13,200.00	-
客户9	110.00	145.08
应收款前五外的其他客户小计	9,732.09	10,572.94
合计	23,158.89	12,536.02

注:以上数据统计口径以集团为单位。

综上所述,公司应收账款余额下降主要系公司前三季度收入下降幅度较大同步确认应收账款金额较上年同期减少,同时公司本期收回较多应收账款所致,具备合理性。

(二)结合应收账款的账龄结构、前五大应收账款客户信用风险、计提信用减值损失的依据及计算方法等,说明减值准备计提是否充分

1、应收账款的账龄结构

应收账款账龄结构与上年末未比较如下:

单位:万元

账龄	2025年9月30日	占比	2024年12月31日	占比	占比变动情况	变动分析
1年以内	7,890.23	17.57%	24,570.18	37.79%	-20.22%	公司2025年前三季度收入下降,信用期内回款回升。
1至2年	16,304.67	36.30%	25,634.89	39.43%	-3.12%	占比微降,属于正常账龄迁移。
2至3年	16,023.59	35.68%	12,741.84	19.60%	16.08%	2年以上账龄应收款余额占比增加,主要为历史合作客户回款较为缓慢,其中应收账款余额前五客户占比较大,参见下文本题回复2.所述。
3年以上	4,694.43	10.45%	2,070.43	3.18%	7.27%	
合计	44,912.91	100.00%	65,017.34	100.00%		
坏账准备	16,228.18		13,919.81			
坏账计提比例	36.13%		21.41%			

注:以上数据不包括合同资产。

2025年9月30日应收账款余额合计44,912.91万元,较2024年末的65,017.34万元下降30.92%,1年以内的应收账款占比降低主要是本期销售收入下降,同时公司加强了回款力度所致;坏账准备计提金额随着长账龄占比上升而增加,体现了公司预期信用损失的风险审慎性。

2、截至2025年9月30日前五名应收账款和合同资产情况及信用风险

(1)前五大应收账款和合同资产情况

单位:万元

客户名称	余额	其中:应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账准备	计提比例
单位1	7,235.00	7,235.00		1,931.00	5,304.00		3,038.2	41.99%
单位2	6,595.96	6,595.96		6,240.00		355.96	1,603.96	24.32%
单位3	6,296.90	6,296.90		3,000.00	3,296.90		2,248.45	35.71%
单位5	3,543.36	-	3,543.36				177.168	5.00%
单位7	2,645.23	2,640.76	44.70	0.00	1,250.67	1,349.86	1,977.43	74.75%
合计	26,316.45	22,768.62	3,588.06	11,171.00	9,851.57	1,705.82	9,045.208	34.37%

注:以上数据统计口径以集团为单位。

(2)信用风险分析

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等核查公开信息,查询客户的注册资本、经营范围、成立时间、经营状态等,确认其主体合法性及经营情况。经查询,截至2025年9月30日前五名应收账款及合同资产的客户,除单位2存在合作风险、失信被执行人、限制高消费等信息外,其他客户经营风险未见显著变化,单位2的应收款项余额347万,账龄为三年以上,已全额计提坏账准备,计提充分。详细查询信息见下表:

公司	注册资本(万元)	成立日期	经营范围	员工人数	经营状态	经营风险
单位1	12,689.30	2016/1/13	锂离子电池(组)的研发、生产、销售;电池管理系统研发、制作、销售	10000人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位2-1	43,800.00	2016/9/14	锂离子电池、材料及电池生产设备的研发、制造与销售;锂离子电池配套结构件研发、制造和销售;锂离子电池应急电源、储能电池、电动工具电池的研发、制造与销售;电动汽车充放电产品、大型充换电设备、充换电站、车载充电机及新能源汽车配套件的研发、制造与销售;电源管理系统的研发、制造与销售;储能系统、电力储能电源系统、储能监控系统和储能能量管理系统的集成与销售	200人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位2-2	10,000	2022/1/21	一般项目:光伏设备及元器件制造;电池销售;电动汽车充电基础设施运营;集中式快速充电站;合同能源管理;新能源汽车换电设施销售;电池制造。	50人以内	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位2-3	20,000	2018/3/7	锂离子电池及配件、电池生产设备技术研发、制造、销售;锂离子电池应急电源、储能电池、电动工具技术研发、制造与销售;大型充换电设备、充换电站、车载充电机及新能源汽车配套件及技术研发、制造与销售;电源管理系统的技术研发、制造与销售	50人以内	存续	该公司存在被执行人、失信、限高等异常信息
单位3	10,000	2022/9/15	一般项目:新材料技术研发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电子专用材料制造;电子专用材料销售;涂料销售(不含危险化学品);合成材料销售;金属表面处理及热处理加工;金属包装容器及材料制造;金属包装容器及材料销售;电池制造;电池销售;电池零配件生产;电池零配件销售;货物进出口(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	100人以内	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位5	55,150.00	2008/05/15	许可项目:房地产开发经营。一般项目:园区管理服务;工程管理服务;自有资金投资的资产管理服务;以自有资金从事投资活动;创业投资(限投资未上市企业);土地使用权租赁;住房租赁;非居住房地产租赁;物业管理;市政设施管理;城市绿化管理等	50人以内	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息
单位7	334,637.42	2018/2/12	许可项目:供电业务;电力设施承装、承修、承试;各类工程建设活动;技术进出口;一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电池制造;电池销售;互联网数据服务;信息系统集成服务;集成电路芯片及产品销售;集成电路芯片设计及服务;集成电路芯片及产品制造;输配电及控制设备制造;智能输配电及控制设备销售;新能源汽车电附件销售;分布式交流充电桩销售;集中式快速充电站;机动车充电销售;新能源汽车换电设施销售;电动汽车充电基础设施运营;合同能源管理等	3000人以上	存续	未见经营异常、限高、失信被执行人等信息

注:单位2-1、单位2-2、单位2-3三者为关联集团,因此本表均予以汇查阅示。其中,单位2-2截至2025年9月30日应收账款余额为6,240.00万元,按账龄已计提的坏账准备余额为1,248.00万元,是资客户目前面临一定的经营风险和信用风险,但公司已与客户进行沟通并达成部分解决方案。同时,公司对其应收账款可收回性进行了单独测试评估,评估结果显示应收账款可收回金额与期末按照账龄计提的应收账款净值差异不大,未对公司财务报表产生重大影响,因此,公司仍按照账龄对其计提坏账准备。

公司已通过电话、邮件、约谈、催款函、律师函等方式积极催收,并已收回部分款项及取得部分客户的回款计划。2025年1-9月回款情况参见本题(一)之“4.截至2025年9月30日应收账款余额前五大前三季度与上年同期回款执行情况”回复说明。

综合以上分析,本期公司前五客户信用风险未发生显著变化,公司已采取相应催收措施,并及时关注客户信用风险。

3、计提信用减值损失的依据及计算方法

(1)计提依据

公司应收账款信用减值损失计提严格遵循《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(企业会计准则第23号——金融资产转移)及公司《会计政策》相关规定,以“预期信用损失”为核心计量基础,具体依据如下:

①应收账款账龄:账龄越长,回收风险越高,结合历史回款数据及市场环境,公司对不同账龄对应的基础预期信用损失率;

②宏观经济环境及行业趋势:考虑当前宏观经济走势、所属行业景气度、上下游产业链资金状况等外部因素,对预期信用损失率进行调整。

③单项重大应收账款风险特征:对单项金额重大(期末余额占比)05%)的应收账款,单独评估。

(2)计算方法

①公司计算方法

公司采用“组合计提 + 单项计提”相结合的方式计提信用减值准备。

对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款,本公司按单项计提预期信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的判断,依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下:

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	本公司利用账龄来评估该类组合的预期信用损失。该类组合具有相同的风险特征,账龄信息能反映该类组合与应收款项到期时的偿付能力。于资产负债表日,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
合并范围内关联方组合	合并范围内关联方之间的应收款项具有类似的信用风险特征	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,计算预期信用损失。
无风险组合	根据业务性质,认定为无信用风险的数字化应收票据及供应链票据	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下:

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内	5
1至2年	20
2至3年	50
3年以上	100

②同行业可比公司信用政策比较表

对比维度	计提模型	组合划分	单项计提认定标准	账龄组合计提比例
信宇人	简化模型(整个存续期预期信用损失)	账龄组合、无风险组合	单项金额重大或有信用风险显著不同	1年以内,5%;1-2年,20%;2-3年,50%;3年以上100%。