（上接B062版）

段，日常经营对资金需求较大，账面资金相对紧张；二是受其自身资金周转节奏影响，回款速度较沿浦集团其他客户偏慢，导致期末累计欠款金额较高。该部分应收账款账龄基本在2年以内，整体风险可控。

沿浦集团对黄山沿浦泽汇的应收账款系日常经营性往来形成，具有真实的业务背景。该部分应收款项一直处于持续回款状态，2023年、2024年和2025年度分别回款3,749.49万元、2,506.25万元和2,840.36万元，三年累计回款9,096.10万元，回款节奏整体稳定。同时，2024年度及2025年度，沿浦集团累计向黄山沿浦泽汇实现毛利460.54万元，该业务具有一定的盈利贡献，具备商业合理性。截至2026年5月28日，公司已全额收回对黄山沿浦泽汇的2025年末应收款项，金额共计6,490.71万元。同时，2026年1月1日至5月28日期间，公司累计从黄山沿浦泽汇收到的到期货款为6,686.597万元。至此，截至2026年5月末，黄山沿浦泽汇所欠公司的全部到期应付款项已悉数收齐。

综上，沿浦集团对黄山沿浦泽汇的应收账款系基于真实业务需求产生，交易定价公允，信用政策与其他客户一致，不构成非经营性资金占用，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

二、会计师回复

（一）核查程序

1.了解并评价公司收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2.访谈公司管理层及业务人员，了解公司同一对象同时存在采购与销售的原因、未及时回款的原因和期后回款的安排；

3.分析公司的收入确认政策，判断收入确认的准确性；

4.比较非关联主要客户与黄山沿浦泽汇的合同、信用政策、实际回款进度等信息，判断是否存在重大差异；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

公司与黄山沿浦泽汇的交易内容、采购与销售的情况说明与会计师在2025年报过程中了解的情况在所有重大方面一致；公司收入确认在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；公司应收账款和应收账款坏账准备计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；公司与黄山沿浦泽汇交易属于经营性往来，未损害上市公司利益、不构成实质性非经营性资金占用。

【独立董事核查程序及核查意见】

（一）核查程序

就上述（1）-（4）事项，独立董事实施了如下核查程序：

围绕公司与黄山沿浦泽汇相关的关联交易，对公司高级管理人员、财务部门负责人及相关业务部门负责人进行访谈，对黄山沿浦泽汇的管理层进行访谈，与审计师进行沟通，查阅公司的内部控制制度，了解公司与同一交易对手方存在采购与销售业务的商业背景及合理性；了解分析公司与黄山沿浦泽汇各自产品的差异；对比分析非关联主要客户与黄山沿浦泽汇的交易条款、定价依据、信用政策、实际回款进度等情况，判断是否存在重大差异；关注公司与黄山沿浦泽汇之前的收款情况及本年度的回款方案。

（二）核查意见

2026年6月8日召开公司2026年第二次独立董事专门会议，经与会独立董事审议，本次独立董事专门会议通过并发表如下意见：

根据公司访谈了解和提供的资料，经审慎核查与分析，黄山沿浦泽汇汽车科技有限公司系公司参股公司，黄山沿浦泽汇其他自然人股东和公司均无关联关系。公司对黄山沿浦泽汇汽车科技有限公司的应收账款所涉交易具有真实商业背景与合理商业实质，交易内容、采购及销售规模与公司实际经营情况相匹配。双方之间的业务往来构成关联交易，均履行了年度关联交易审批流程，交易定价合理，未发现不公允情况。目前，双方产品在结构性能、应用场景及客户群体上存在显著差异，不构成同业竞争情形；其回款进度滞后主要系黄山沿浦泽汇成立时间较短、业务持续拓展导致账面资金相对紧张所致，公司亦有少数非关联客户因类似原因出现阶段性回款放缓，该情况未显著异于公司其他客户；公司在之前的报告期内积极要求黄山沿浦泽汇还款，且黄山沿浦泽汇每年均对公司有相应的应收账款支付，本年度随着黄山沿浦泽汇业绩的改善及银行贷款的审批落地，截至2026年5月28日，公司已全额收回对黄山沿浦泽汇的2025年末应收款项，金额共计6,490.71万元。同时，2026年1月1日至5月28日期间，公司累计从黄山沿浦泽汇收到的到期货款为6,686.597万元。至此，截至2026年5月末，黄山沿浦泽汇所欠公司的全部到期应付款项已悉数收齐。有鉴于此，公司对黄山沿浦泽汇的应收账款所涉交易及资金往来均属于正常生产经营性业务范畴形成，不存在损害上市公司及全体股东特别是中小股东合法权益的情形，亦不构成非经营性资金占用。

特此公告。

上海沿浦精工科技（集团）股份有限公司

董事会

二〇二六年六月八日

立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于上海沿浦精工科技(集团)股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》的回复

信会师函字[2026]第ZA295号

上海证券交易所上市公司管理一部：

贵所于2026年5月11日出具的《关于上海沿浦精工科技(集团)股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0812号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为上海沿浦精工科技(集团)股份有限公司（以下简称“沿浦集团”或“公司”）的2025年度年审会计师，我们对相关资料进行审慎核查，现就相关问题作出以下回复说明。

注1：以下金额单位若未特别注明，均为人民币万元。

注2：除特别说明外，所有数值保留2位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题1 关于主营业务。年报披露，公司主营业务及主要产品均为汽车零部件。前期公告显示，2022年，公司中标5.87亿元铁路专用集装箱物料项目；2023年，公司持股50.5%的子公司上海沿浦华悦智能科技有限公司（以下简称襄阳沿浦华悦）于客户园区租赁厂房用于建设铁路专用集装箱项目，但公司年报未披露集装箱业务情况。公开信息显示，上海沿浦华悦成立于2021年，少数股东为3名自然人，社保参保人数仅2人；年报显示，其子公司襄阳沿浦华悦报告期实现营业收入1.33亿元，同比下降55.29%，净利润-1713.83万元，同比大幅增亏，经营活动现金流-4946.46万元，持续为负。

请公司补充披露：（1）自集装箱业务开始开展以来历年开展情况，包括业务模式、客户及供应商获取渠道、上下游交易对象及是否与公司及关联方存在关联关系、对应交易金额、当期确认收入金额、结算政策及当期实际结算情况、未按期结算款项（如有）的原因，说明是否存在由相关方介绍或指定交易对象的情形；（2）结合集装箱业务的主要环节、公司所处环节提供的主要附加值、产品交付验收及付款流程、收入确认政策，说明相关收入确认是否准确；（3）上海沿浦华悦主营业务及主要财务数据、各股东方提供的主要资源及经营参与情况，结合集装箱业务开展情况说明其子公司襄阳沿浦华悦持续亏损且报告期业绩大幅下滑的原因及合理性，投资与产出效益是否匹配；（4）结合上述情况，自查公司年报关于业务、产品、经营模式等相关信息披露是否准确。请年审会计师对问题（1）（2）（3）发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）自集装箱业务开始开展以来历年开展情况，包括业务模式、客户及供应商获取渠道、上下游交易对象及是否与公司及关联方存在关联关系、对应交易金额、当期确认收入金额、结算政策及当期实际结算情况、未按期结算款项（如有）的原因，说明是否存在由相关方介绍或指定交易对象的情形

1、集装箱业务介绍及开展以来客户及交易情况

（1）业务模式、客户获取渠道、下游交易对象及是否与公司及关联方存在关联关系

2021年7月，上海沿浦与三名自然人（肖琅良、熊辉、刘维禅）合资成立了上海沿浦华悦智能科技有限公司，其中上海沿浦持股50.50%，业务涉及集装箱及轨道交通设备制造等。2022年12月，上海沿浦中标金鹰重型工程机械股份有限公司（以下简称“金鹰重工”）的铁路专用集装箱物料项目（交付地湖北襄阳）。按照客户项目管理要求，其控股子公司上海沿浦华悦于2023年7月在襄阳设立了全资子公司襄阳沿浦华悦智能科技有限公司，以承接该项目的生产交付。在当年完成团队组建、厂房租赁及设备采购等工作后，10月末开始调试投产，11月起陆续生产并送货至金鹰重工。

2024年5月起，金鹰重工为提高管理效率、简化供应链管理流程，计划将集装箱业务整体外包给漳州中集集装箱有限公司（以下简称“漳州中集”）。受此调整影响，襄阳沿浦华悦新增客户漳州中集。由漳州中集与襄阳沿浦华悦直接签订购销合同，襄阳沿浦华悦给漳州中集的产品交付地址均为金鹰重工厂车间。同时为消化襄阳沿浦华悦既有原材料库存，2024年5月至2025年1月期间，襄阳沿浦华悦仍以包工包料方式向金鹰重工交付集装箱共计3,350个，2025年10月襄阳沿浦华悦以包工包料方式向金鹰重工交付集装箱52个。

2024年4月起，襄阳沿浦华悦来自金鹰重工的订单大幅缩减，襄阳沿浦华悦随即积极拓展外部客户，成功开发了中车眉山车辆有限公司（以下简称“中车眉山”）和大连中车大齐集装箱有限公司（以下简称“大连中车”）两家新客户。襄阳沿浦华悦与中车眉山、大连中车的业务模式均为包工包料。

2024年4月起，襄阳沿浦华悦来自金鹰重工的订单大幅缩减，襄阳沿浦华悦随即积极拓展外部客户，成功开发了中车眉山车辆有限公司（以下简称“中车眉山”）和大连中车大齐集装箱有限公司（以下简称“大连中车”）两家新客户。在业务模式方面，公司对金鹰重工、中车眉山、大连中车均采用包工包料模式；对漳州中集则同时采用包工包料及来料加工两种业务模式。

襄阳沿浦华悦自2023年成立以来截至2025年末，各年集装箱生产与销售数量：

单位：折算箱数/个

20HC/40HC	生产数量	销售数量
2023年	2,215	0
2024年	31,495	33,351
2025年	21,449	21,806
合计	55,159	55,159

襄阳沿浦华悦与四家客户的业务模式如下：

1）金鹰重工和漳州中集的业务过程

2023年11月起，襄阳沿浦华悦按照客户金鹰重工的采购订单，每月组织生产并交付产品，业务模式为包工包料。各环节具体模式为：

采购模式：

①采购计划的制定与审批：物料部依据客户订单及生产计划，综合考量原材料库存水平、供应商实时报价及交货周期等因素，编制采购需求并向采购部提交采购申请。采购部在此基础上制定分批次采购计划，与供应商就各订单所需物料及金额进行自主协商后定价。

主要原材料－钢材采购情况：金鹰重工集装箱整箱产品的直接客户主要为中铁集装箱运输有限责任公司（以下简称“中铁集”）及中铁铁龙集装箱物流股份有限公司（以下简称“铁龙物流”）。上述客户对钢材供应商的要求一致，即产品须符合国家标准，由集装箱冲压部件生产商自行在国内寻找满足比价及交付周期要求的供应商。其中，中铁集对钢材供应商的上述要求长期未发生变化；铁龙物流截至2025年末亦执行相同标准。2026年1月开始，需要从给定的合格供应商目录中的6家大型钢厂采购钢材。经市场考察及询价比较，襄阳沿浦华悦选取首钢、宝钢、日照钢铁作为集装箱冲压部件钢材的主要供应商。报告期内，公司除直接向上述三家钢厂采购钢材外，部分钢材通过经销商采购，其最终来源亦为大型钢厂。

辅材－油漆采购情况：金鹰重工提供5家合格供应商目录（须与主箱面漆供应商一致），襄阳沿浦华悦在该目录范围内与供应商就价格及交期协商一致后自主签订采购合同。辅材－钢砂采购：襄阳沿浦华悦自行寻找供应商，并就价格及交期协商一致后自主签订采购合同。

襄阳沿浦华悦全部采购合同的定价均参照公开市场报价，以分批采购、预付结算为主要方式与供应商签订合同。材料采用持续分批、滚动下单的方式进行采购，以有效降低库存积压风险，提高资金使用效率。

上述采购交易均基于市场公允原则进行。

②到料检验与验收入库：物料到达襄阳沿浦华悦工厂后，由质量部对采购物料实施质量检验；经检验合格的物料，由物料部仓库管理员进行清点核对并办理入库手续。

生产模式：生产部依据物料部编制的《生产计划》，向仓库领用自购物料组织生产。产品生产完工经质量部检测合格后办理入库。

销售模式：

A1.包工包料模式一（2023年-2024年4月）—襄阳沿浦华悦直接向金鹰重工供货：

公司产品采用“原材料市场价格+加工费+合理利润”的定价模式。签订合同后，依据金鹰重工需求，按照技术协议或合同约定将产品送至金鹰重工工厂车间。产品在金鹰重工工厂车间内，由其外包方漳州中集集装箱有限公司（以下简称“漳州中集”）的人员完成焊接、总装等工序后制成整箱，最终由金鹰重工交付给其终端客户。襄阳沿浦华悦每月根据金鹰重工的下线确认单确认销售收入。开票后，金鹰重工在收到最终客户（中铁集或铁龙物流）货款后30天内支付到90%货款，剩余10%货款作为质保金待质保期满后支付，或者一次性支付100%货款（以上两种结算均为“背靠背”付款模式）。

A2. 来料加工为主与包工包料为辅模式。（2024年5月—11月）襄阳沿浦华悦以来料加工方式向漳州中集直接供货；同时以包工包料方式向金鹰重工供货（2025年1月以包工包料方式向金鹰重工供货1000个，2025年10月以包工包料方式向金鹰重工供货52个）：

2024年5月起，金鹰重工为提高管理效率、简化供应链管理流程，将集装箱业务整体外包给漳州中集。受此调整影响，襄阳沿浦华悦新增客户漳州中集。由漳州中集与襄阳沿浦华悦直接签订购销合同，襄阳沿浦华悦给漳州中集的产品交付地址均为金鹰重工工厂车间。业务模式调整为以来料加工模式为主、包工包料模式为辅（包工包料模式下产品仍向金鹰重工供货，主要系为消化襄阳沿浦华悦2024年5月前既有原材料库存）。2024年5月至11月，襄阳沿浦华悦主要以来料加工模式向漳州中集交付集装箱。来料加工模式下销售给漳州中集的产品销售定价采用“加工费+合理利润”的定价模式。襄阳沿浦华悦每月根据漳州中集（金鹰重工提供给漳州中集）的下线确认单确认对漳州中集的销售收入，向漳州中集开票，漳州中集收到金鹰重工货款后10天内支付货款给襄阳沿浦华悦（“背靠背”付款模式，该模式下集装箱冲压部件生产所需钢材由客户漳州中集免费提供，襄阳沿浦华悦仅需自行采购钢砂、油漆及生产辅料等非主料类物资，其辅料采购流程及生产流程与包工包料模式一致）。

包工包料模式下向金鹰重工供货的业务模式与前期保持一致。

A3.来料加工与包工包料并行模式（2024年11月起）——2024年11月起，经襄阳沿浦华悦与漳州中集、金鹰重工三方历时半年的业务磨合与协商，最终就金鹰重工相关订单的业务模式达成一致：即金鹰重工收到的客户订单，外包给漳州中集后，漳州中集与襄阳沿浦华悦就每批订单的交付方式单独协商，不再以来料加工方式为主，而是改为来料加工方式和包工包料方式并行的模式。

来料加工模式下向漳州中集供货的业务模式与前期保持一致。

包工包料模式销售给漳州中集的产品销售定价采用“原材料市场价格+加工费+合理利润”的定价模式。对于金鹰重工接单的客户订单，金鹰重工外包给漳州中集，由漳州中集与襄阳沿浦华悦直接签订购销合同，襄阳沿浦华悦以包工包料或来料加工方式生产集装箱冲压部件，并交付至漳州中集指定的收货地址（即金鹰重工工厂车间）。襄阳沿浦华悦公司每月依据漳州中集出具的下线确认单由金鹰重工提供给漳州中集）确认对漳州中集的销售收入并开具发票，漳州中集在收到襄阳沿浦华悦发票后15天/30天内向襄阳沿浦华悦支付货款（“背靠背”付款模式）。

2）中车眉山和大连中车的业务过程：

2024年4月起，襄阳沿浦华悦来自金鹰重工的订单大幅缩减，襄阳沿浦华悦随即积极拓展外部客户，成功开发了中车眉山车辆有限公司（以下简称“中车眉山”）和大连中车大齐集装箱有限公司（以下简称“大连中车”）两家新客户。襄阳沿浦华悦与中车眉山、大连中车的业务模式均为包工包料。

各环节具体模式如下：

采购模式和生产模式：与金鹰重工一致。

销售模式：公司产品采用“原材料市场价格+加工费+合理利润”的定价模式。签订合同后，依据中车眉山和大连中车的需求，按照技术协议或合同约定将产品分别送至中车眉山工厂和大连中车工厂。产品在客户工厂车间内，由其完成焊接、总装等工序后制成整箱，最终由中车眉山和大连中车各自交付终端客户。结算方式分别是：1）中车眉山：按合同约定襄阳沿浦华悦根据中车眉山每月下线交付的箱数开票结算，直至支付合同总金额的95%，剩余5%作为质量保证金；2）大连中车：按合同约定襄阳沿浦华悦产品交付大连中车并经其验收合格、收到符合要求的发票后一周内，以电汇现金的方式结算货款。

2025年业务开展情况：2025年襄阳沿浦华悦的业务模式与2024年一致。

自集装箱业务开展以来，上述四家客户与公司及关联方均不存在关联关系。

（2）客户交易金额、当期确认收入金额、结算政策及当期实际结算情况、未按期结算款项（如有）的原因，说明是否存在由相关方介绍或指定交易对象的情形

2024年、2025年形成的集装箱部件产品交易金额情况：

单位：万元

客户名称	客户类型	2025年			2024年			业务模式
		交易金额（含税）	收入确认金额	回款金额	交易金额（含税）	收入确认金额	回款金额	
漳州中集集装箱有限公司	上市公司中集集团控股公司	1,190.29	1,053.35	6.23	1,396.02	1,235.42	1,290.94	来料加工
漳州中集集装箱有限公司	上市公司中集集团控股公司	12,187.95	10,785.80	4,819.36	4,858.48	4,299.54	73.97	包工包料
金鹰重型工程机械股份有限公司	国资控股上市公司	1,402.53	1,241.18	5,111.89	17,462.04	15,453.13	13,405.00	包工包料
中车眉山车辆有限公司	国资控股上市公司中国中车的控股公司	9.85	8.72	3,199.80	7,899.95	6,991.11	4,700.00	包工包料
大连中车大齐集装箱有限公司	国资控股上市公司中国中车的控股公司		-	373.15	1,524.80	1,349.38		包工包料
合计		14,790.63	13,089.05	13,510.43	33,141.29	29,328.58	19,469.91	

除漳州中集外，上述其余客户均系襄阳沿浦华悦独立自主开拓市场所得，主要通过招标或积极参与客户报价等方式拓展。所有销售合同条款均为襄阳沿浦华悦与客户自主协商确定，其中，2024年5月起，金鹰重工为提高管理效率、简化供应链管理流程，将集装箱业务整体外包给漳州中集，受上述业务调整影响，襄阳沿浦华悦新增客户漳州中集，由漳州中集与襄阳沿浦华悦直接签订购销合同，襄阳沿浦华悦与漳州中集所有销售合同条款均为双方自主协商确定，襄阳沿浦华悦给漳州中集的产品交付地址均为金鹰重工工厂车间。除上述漳州中集的情形外，襄阳沿浦华悦不存在其他指定交易对象的情形。

集装箱冲压部件销售客户结算政策、当期实际结算情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年末应收账款	合同约定结算政策	截至2026年6月5日回款金额	截至2026年6月5日尚未结算金额
1	漳州中集集装箱有限公司	13,442.24	包工包料：1.货到甲方漳州中集仓库验收合格，于【发票日后15天】【转账】支付已交付产品的货款。2.货到甲方漳州中集仓库验收合格，于【发票日后30天】【转账】支付已交付产品的货款。来料加工：甲方漳州中集收到合同产品验收无质量问题后，按三方会议纪要约定（金鹰重工、漳州中集、襄阳沿浦华悦）即金鹰重工支付给甲方漳州中集相关款项后，甲方收到乙方襄阳沿浦华悦开具税率为13%的增值税专用发票后，10天内支付乙方襄阳沿浦华悦对应加工费，支付的方式与金鹰重工支付方式保持一致（如现款、承兑）	6,874.46	6,567.78
2	金鹰重型工程机械股份有限公司	347.68	根据订单所属项目不同，襄阳沿浦华悦开票后，金鹰重工收到最终用户货款后30日支付至已领用物料金额的90%，剩余10%货款作为质保金。在质保期届满之日起30日内支付；或襄阳沿浦华悦开票后，金鹰重工收到最终用户货款后30日支付至已领用物料金额的100%。	189.94	157.74
3	中车眉山车辆有限公司	10.00	1. 按每个月下线交付的箱数进行开票结算，直至支付合同总金额的95%，剩余5%作为质量保证金。在货到、证件到、验收合格前提下，本补充协议涉及费用于2025年12月31日前结清。（仅针对于合同编号为C2A-A375-B的《物资买卖合同》的补充协议）2.合同签订后预付30%；余款的70%，乙方襄阳沿浦华悦发货前付清。（仅针对30款敞顶箱等潮件合同）		10.00
4	大连中车大齐集装箱有限公司	1,151.65	开票后，定作方大连中车一周内以电汇现金的方式向承揽方襄阳沿浦华悦支付	200.00	951.65
	合计	14,951.57		7,264.41	7,687.16

襄阳沿浦华悦2025年度向漳州中集交付产品主要集中在2025年下半年，开票挂账时间主要为2025年11—12月开票，账龄较短。未按期结算款项主要系客户终端使用方（主要为中铁集装箱运输有限责任公司和中铁铁龙集装箱物流股份有限公司）回款较慢所致，致使客户未能在信用期内回款，未严格执行公司信用政策。大连中车未按期结算款项系国企客户预算较为紧张，导致未在信用期内付款。

除了以上四家集装箱冲压部件客户外，襄阳沿浦华悦同时销售废料及少量修箱配件，客户相对分散，该类客户通过当地废料回购市场或者其他引见方式获取，2023年—2025年产生的废料及修箱配件类的业务收入分别为150.33万元、380.10万元和192.85万元。

（3）集装箱业务供应商及交易情况

集装箱冲压部件业务的采购内容主要为钢材，主要供应商为大型钢厂或大型钢厂经销商。

报告期内，公司主要供应商均系在客户包工包料业务模式下的合格供应商范围内选取（即产品须符合国家标准，由集装箱冲压部件生产商自行在国内寻找满足比价及交付周期要求的供应商），襄阳沿浦华悦在该范围内与供应商就各订单所需物料及金额进行协商，采购价格参照公开市场报价分批确定。其余辅料及其他零星采购涉及供应商较多且金额较小，不再逐一列示。

集装箱业务2023年—2025年供应商交易金额及结算金额：

单位：万元

供应商名称	供应商类型	2025年		2024年		2023年		是否存在关联交易	合同约定结算政策
		采购金额	付款金额	采购金额	付款金额	采购金额	付款金额		
上海宝钢浦东国际贸易有限公司	上市公司宝钢股份控股公司	5,447.63	5,447.63	3,808.72	3,808.73			否	合同签订后全额预付
日照钢铁控股集团有限公司	私营企业	3,328.63	3,308.97	0.00	19.65	1,624.06	1,624.06	否	合同签订后全额预付
武汉弘宝汽车部件有限公司	私营企业	1,773.31	32.37	2,846.35	4,587.28			否	合同签订后预付款20%，分批发货前付剩余80%
攀钢集团国际经济贸易有限公司或都分公司	攀枝花钢铁集团控股公司			10,046.33	10,046.34			否	合同签订后预付款30%，分批发货前付剩余70%
武汉首钢钢铁贸易有限公司	首钢钢贸投资控股			6,478.75	6,359.47	1,603.49	1,722.77	否	合同签订后预付款20%，分批发货前付剩余80%
合计		10,549.57	8,788.97	23,180.15	24,821.47	3,227.55	3,346.83		

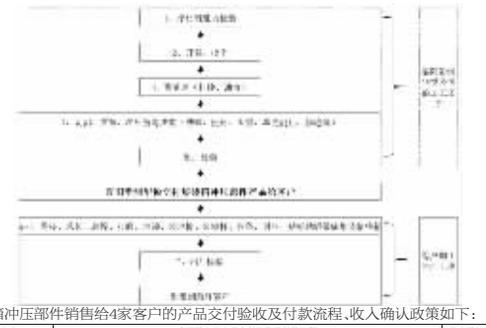
发货周期：卖方收到全额预付款后，一般于10-45天内分批发货。集装箱冲压部件所用钢材主要为耐候钢，材质规格相对单一，单批次采购规模较大，每批次采购量能达到或超过钢厂最低起订量要求。公司对该类钢材主要采用钢厂直采模式，直接与钢厂签订采购合同并按出厂价结算，有效精简供应链中间环节，锁定最低采购成本；但钢厂对新客户及合作期限较短的客户付款条件较为严格，通常要求全额预付货款。

自开展集装箱业务以来，公司集装箱业务材料供应商与公司及公司关联方之间均不存在关联关系。

（二）结合集装箱业务的主要环节、公司所处环节提供的主要附加值、产品交付验收及付款流程、收入确认政策，说明相关收入确认是否准确

集装箱业务的主要环节：1、原材料进场检验：对采购的原材料进行质量检验，确保符合生产要求。2、开卷、校平：将卷状原材料展开并校平，调整材料平整度。3、预处理（打砂、油漆）：对材料表面进行打砂处理（去锈/清洁）后喷涂油漆（防锈/装饰）。4、切割、罗拉、冲压折弯成型：通过切割、罗拉（辊压成型）、冲压（冲缺、倒角、压型、激光割孔、修边等）等工艺，将材料加工成集装箱所需的冲压部件。5、焊接、总装、总焊、打磨、油漆：将冲压部件组装成集装箱整箱，进行焊接、表面打磨及油漆处理。6、装地板、装锁杆、胶条、封胶、贴标贴：安装集装箱标准配置（地板、锁杆、密封胶条、封胶、标识标签等），完成整箱制造。7、出厂检验：对集装箱整箱进行最终质量检验。

襄阳沿浦华悦负责集装箱冲压部件的生产（从原材料进场检验到集装箱冲压部件产品交付给客户），涵盖了上述集装箱业务的第1至第4个生产环节，襄阳沿浦华悦依托贴近客户产线的高效供应能力，可有效帮助客户降低库存水平、缩短生产周期、控制供应风险，降低客户的采购成本，保障集装箱产品的连续稳定生产。襄阳沿浦华悦的工序流程图如下：



集装箱冲压部件销售给4家客户的产品交付验收及付款流程、收入确认政策如下：

客户	合同约定的产品交付验收及付款流程	收入确认政策
金鹰重型工程机械股份有限公司	合同签订且货到金鹰重工，经金鹰重工厂验收合格后，金鹰重工通知公司按合格数量开具增值税专用发票。金鹰重工收到最终用户的货款后30日支付至金鹰重工已领用的襄阳沿浦华悦公司提供的集装箱冲压部件金额的90%，剩余10%货款作为质保金，在质保期届满之日起30日内，金鹰重工将除应扣款项后，不计息一次性支付公司。金鹰重工以现金或者承兑汇票方式结算；或襄阳沿浦华悦开票后，金鹰重工收到最终用户货款后30日支付至已领用物料金额的100%。	领用下线确认单
中车眉山车辆有限公司	1按每个月下线交付的箱数进行开票结算，直至支付合同总金额的95%，剩余5%作为质量保证金。在货到、证件到、验收合格前提下，本补充协议涉及费用于2025年12月31日前结清。（仅针对于合同编号为C2A-A375-B的《物资买卖合同》的补充协议）2.合同签订后预付30%；余款的70%，乙方襄阳沿浦华悦发货前付清。（仅针对30款敞顶箱等潮件合同）	领用下线确认单
漳州中集集装箱有限公司	包工包料：1.货到甲方漳州中集仓库验收合格，于【发票日后15天】【转账】支付已交付产品的货款。2.货到甲方漳州中集仓库验收合格，于【发票日后30天】【转账】支付已交付产品的货款。来料加工：甲方漳州中集收到合同产品验收无质量问题后，按三方会议纪要约定（金鹰重工、漳州中集、襄阳沿浦华悦）即金鹰重工支付给甲方漳州中集相关款项后，甲方收到乙方襄阳沿浦华悦开具税率为13%的增值税专用发票后；10天内支付乙方襄阳沿浦华悦对应加工费，支付的方式与金鹰重工支付方式保持一致（如现款、承兑）	领用下线确认单
大连中车大齐集装箱有限公司	产品完成交付后，经验收合格并收到承揽方襄阳沿浦华悦开具的符合定作方大连中车要求的发票后，定作方大连中车一周内以电汇现金的方式向承揽方襄阳沿浦华悦支付报酬。	领用下线确认单

报告期内，襄阳沿浦华悦根据与客户的合作约定，分别采用包料包工模式及来料加工模式开展业务。在上述两种模式下，襄阳沿浦华悦均独立运营，自主提供完整的加工工艺流程，并独立承担相应的经营风险。具体而言，在包工包料模式下，襄阳沿浦华悦负责全部原材料的采购，并承担由此产生的存货损毁灭失风险及原材料价格波动风险；在来料加工模式下，襄阳沿浦华悦不承担客供主要原材料成本，但需承担除客供材料成本以外的生产用辅材、加工成本及相应经营风险。

综上，襄阳沿浦华悦在上述业务模式下均系独立承担经营风险的加工服务提供方，其收入核算以合同约定金额为基础，收入确认时点严格遵循行业惯例及合同条款，即集装箱冲压部件须经客户装配至成品集装箱并验收合格，取得客户出具的领用下线确认单后方可确认收入。上述会计处理方式真实、完整地反映了公司业务的交易实质，该业务收入确认准确。

（三）上海沿浦华悦主营业务及主要财务数据、各股东方提供的主要资源及经营参与情况，结合集装箱业务开展情况说明其子公司襄阳沿浦华悦持续亏损且报告期业绩大幅下滑的原因及合理性，投资与产出效益是否匹配

（1）上海沿浦华悦主营业务及主要财务数据、各股东方提供的主要资源及经营参与情况

上海沿浦华悦2021年7月成立后其自身未实际经营，主要通过其全资控股的襄阳沿浦华悦进行经营，截至2025年12月31日/2025年度，其主要财务数据：总资产836.47万元，未分配利润-164.08万元，营业收入0万元，净利润为-9.95万元。上海沿浦华悦的控股股东为上海沿浦，主要为襄阳沿浦华悦提供资金、经营管理及冲压产品技术支持。

公司其他三位个人股东长期在全国各地火车站、高铁站从事供应服务，对集装箱业务有深入研究（其中2位股东于2024年直接投资了国内集装箱货物运输代理公司）。2021年，三位股东获悉金鹰重工为降低集装箱业务整体生产成本，亟需引入一家具备国铁集团合格供应商资质的新冲压部件供应商，并要求在金鹰重工就近投资建设生产基地、实现就近供货（原供应商因距离较远，致使金鹰重工运输成本居高不下）。三位股东因与上海沿浦实控人相识多年，遂向上海沿浦推介该业务机会。上海沿浦经内部研究认为，集装箱生产工艺系公司现有冲压焊接业务的自然延伸，且公司有意向拓展铁路领域业务，遂决定参与。在三位股东协助下，公司完成了首个集装箱冲压部件项目的招投标工作并成功中标。2022年12月16日，上海沿浦披露《关于中标5.87亿元铁路专用集装箱物料项目的公告》（公告编号：2022-098），确认公司中标金鹰重型工程机械股份有限公司（以下简称“金鹰重工”或“客户”）铁路专用集装箱物料项目（项目编号：RVWZ2022-290），中标金额（含税）为587,231,500.00元。

根据上海沿浦与金鹰重工约定的管理要求，上海沿浦于2023年7月10日在湖北省襄阳市新设了控股子公司：襄阳沿浦华悦智能科技有限公司，上海沿浦华悦投资100%，襄阳沿浦华悦经营管理主要由控股股东上海沿浦来控制，三位股东日常从事商务拓展业务。

（2）结合集装箱业务开展情况说明其子公司襄阳沿浦华悦持续亏损且报告期业绩大幅下滑的原因及合理性，投资与产出效益是否匹配

襄阳沿浦华悦成立于2023年7月，主营集装箱冲压部件制造，由于公开信息中未找到与公司集装箱冲压部件业务完全一致的可比上市公司，因此下表选取覆盖集装箱制造全产业链环节的上市公司所披露的集装箱制造板块毛利率作为行业参照。尽管可比公司与襄阳沿浦华悦在产业链分工上存在差异，但其经营数据能够客观反映集装箱制造行业的整体盈利水平及对应板块的毛利率情况。可比公司集装箱制造业务2024年、2025年平均毛利率分别为9.32%和6.77%，行业内企业普遍依靠规模化生产、薄利多销的模式实现盈利。

可比上市公司毛利率、期间费用率、净利润率情况：

同行业公司	选取产品板块	集装箱业务毛利率		综合毛利率		期间费用率		净利润率	
		2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024
中远海发（上市代码：601866）	集装箱制造	5.65%	5.42%	19.18%	17.44%	18.82%	16.91%	6.39%	6.10%
中集集团（上市代码：000039）	集装箱制造	13.38%	15.59%	12.45%	12.52%	8.84%	7.69%	0.14%	1.67%
中集环科（上市代码：301559）	罐式集装箱行业（标准不锈钢液体罐箱）	5.11%	10.09%	14.00%	16.67%	9.21%	4.58%	4.72%	9.07%
雷悦重工（上市代码：839609）	普通集装箱	2.95%	6.17%	10.84%	12.17%	4.52%	4.71%	5.12%	6.23%
行业平均值		6.77%	9.32%	14.12%	14.70%	10.35%	8.47%	4.09%	5.77%
襄阳沿浦华悦	集装箱部件制造	-6.38%	5.14%	-6.35%	5.14%	9.87%	4.41%	-12.90%	-0.50%

上述可比公司中，除雷悦重工收入规模相对接近外，其余公司收入规模均远高于本公司，且业务板块较多，对综合毛利率水平存在一定影响，故本公司主要选取成立于2013年的雷悦重工作为可比公司。

襄阳沿浦华悦成立于2023年7月，经营年限尚短，2024年开始实现产品销售。2024年度及2025年度营业收入分别为29,708.68万元、13,281.90万元，净利润分别为-149.93万元、-1,713.83万元，毛利率分别为5.14%、-6.35%。2024年度，襄阳沿浦华悦毛利率及期间费用率与雷悦重工较为接近，但受收入总体规模有限的影响，襄阳沿浦华悦净利润率低于雷悦重工，出现小幅亏损。2025年度，受订单减少影响，襄阳沿浦华悦销量下滑导致单位分摊成本上升。其中，单位集装箱分摊之人工及制造费用由812元/个增至1,005.42元/个，增幅为23.82%。上述因素综合作用下，襄阳沿浦华悦毛利率较上年下降约11%，亏损有所扩大。此外，襄阳沿浦华悦期间费用总额总体保持稳定，2024年度及2025年度分别为1,310.92万元、1,310.44万元；但受营业收入大幅下滑影响，期间费用率被动上升。2025年度期间费用率为9.87%，较上年同期增加5.46个百分点，进一步加剧了当期亏损。

综上，襄阳沿浦华悦2025年度业绩出现较大幅度下滑，主要系公司尚处于初创期，客户规模有限、业务尚不稳定，订单下滑导致固定成本分摊占比较高所致。现阶段，襄阳沿浦华悦尚未能实现盈利，投资与产出效益未能匹配。2026年襄阳沿浦华悦订单有所回升。由于集装箱业务周期较短，订单按实际需求滚动发布，襄阳沿浦华悦2026年5月前在手订单总额约为6300万元（不含税金额），目前还正在持续与客户漳州中集和金鹰重工洽谈新的业务合同，未来盈利情况有望好转。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、了解并评价公司收入与成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、了解公司销售模式、对应收入确认政策、成本核算模式；判断公司收入确认政策和成本确认的合理性；

3、获取主要客户销售合同或协议，检查公司销售合同、订单、签收单据、对账依据等要素文件的完整性、真实性，分析收入确认政策是否符合实际经营情况和业务模式，确认主要销售条款与实际执行情况是否一致，是否符合《企业会计准则》相关规定，关注是否存在签收程序、款项结算等因素，判断风险报酬转移时点或控制权转移时点；

4、访谈公司的管理层，了解公司客户及供应商获取渠道、上下游交易对象、集装箱业