（上接B069版）

费、规费、税金等估算出建筑物的工程造价。

（2）专业费用

专业费用包括前期工作咨询费、勘查设计费、监理费、招投标管理费、造价咨询费等，按照当地平均水平综合确定。

（3）规费

根据高邮市政府等有关部门的规定，对于已办理《建设工程规划许可证》的房屋建筑物考虑市政公用设施配套费。

（4）管理费用

管理费用是指组织和管理项目开发经营活动所必需发生的费用，按项目建安工程造价与专业费用合计数的一定比例估算。

（5）资金成本

资金成本根据类似工程的合理的建设工期，按照基准日时中国人民银行规定的同期LPR贷款基准利率，以建安工程造价、专业费用和规费之和为基数按均匀投入考虑。

（6）经济性贬值

对于与电池片生产相关且仅可用于电池片生产的资产，需考虑经济性贬值。

经济性贬值率=[1-（资产预计可被利用的生产能力/资产原设计生产能力）x]×100%

x为规模效益指数，数值一般在0.6-0.7之间，本次确定为0.6。

（7）脱手价折扣

根据《企业会计准则第8号一资产减值》，第八条“资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定”。即脱手价，与购入价存在一定的区别。站在买方角度，在进行资产交易时受宏观经济因素、行业景气度、资产的个别因素等影响，理性的投资人或购买者应当会对购入的资产要求一定的商业折扣。即卖方脱手价和买方购入价之间存在一定的议价空间。本次针对采用成本法途径测算的结果考虑了一定的买方出价折扣。

即根据减值测试资产的特点，对影响折扣涉及的行业前景、价值特性、潜在市场等进行因素特点分析并设定权重，然后进行打分，得出折扣比例。

3、在建工程-设备安装工程

采用成本法得出的是模拟重新购建资产情况下，考虑实体性贬值、功能性贬值和经济性贬值后资产的类似购入价，根据《企业会计准则第8号一资产减值》，第八条“资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定”。即脱手价，与购入价存在一定的区别。站在买方角度，在进行资产交易时受宏观经济因素、行业景气度、资产的个别因素等影响，理性的投资人或购买者应当会对购入的资产要求一定的商业折扣。即卖方脱手价和买方购入价之间存在一定的议价空间。本次针对采用成本法途径测算的结果考虑了一定的买方出价折扣。公式见下：

公允价值=设备重置成本×（1-实体性贬值率）×（1-功能性贬值率）×（1-经济性贬值率）×折扣比例

由于设备资产整体处于在建状态，尚未达到预定可使用状态，因此不考虑实体性贬值；功能性贬值主要体现在超额投资成本和超额运营成本两方面，由于在评估中采用现行市场价格确定重置成本，不需要再考虑超额投资成本；超额运营成本是由于新技术的发展，使得新设备在运营费用上低于老设备。经现场调查和访谈了解，生产线采用的工艺为行业的主流工艺技术，故也不存在超额运营成本。因此不存在功能性贬值。经济性贬值是由于外部条件变化引起的资产闲置、收益下降等而造成的资产价值损失。经济性贬值是由于外部条件变化引起的资产闲置、收益下降等而造成的资产价值损失。由于行业产能过剩，产品价格处于低位，生产线尚未投入生产，因此存在一定的经济性贬值。

（1）重置成本的确定

设备重置成本=设备含税购置价+运杂费+安装调试费+基础费用+专业费用+资金成本

对有现行价格可询的设备均采用现行市场购置价；对无现行价格可询的设备，依据其性能、特点及技术参数在与其类似的设备比较的基础上进行修正，用类比法估算其购置价。

①设备的运杂费率、安装调试费、基础费我们参考《资产评估常用数据与参数手册》并结合委评设备的实际特点、安装要求以设备购置价为基础，按一定的比例选取。对于购置价中已包含运杂费、安装调试费、基础费等费用的设备，则不再单独考虑上述费用。

②专业费用包括前期工作咨询费、勘察设计费、监理费、招投标管理费、造价咨询费、管理费用等，按照当地平均水平综合确定。

③资金成本系在建设期内为工程建设所投入资金的贷款利息，其采用的利率按中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的基准日时贷款市场报价利率（LPR）计取，工期按建设正常合理周期计算，并按均匀投入考虑。

资金成本=（设备购置价+运杂费+安装调试费+基础费用+专业费用）×利率×工期÷2

本次评估委评设备评估值与账面内涵保持一致，即包含增值税进项税。

（2）经济性贬值率的确定

经济性贬值率=[1-（资产预计可被利用的生产能力/资产原设计生产能力）x]×100%

x为规模效益指数，数值一般在0.6-0.7之间，本次确定为0.6。

（3）折扣比例的确定

根据《企业会计准则第8号一资产减值》，第八条“资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定”。即脱手价，与购入价存在一定的区别。站在买方角度，在进行资产交易时受宏观经济因素、行业景气度、资产的个别因素等影响，理性的投资人或购买者应当会对购入的资产要求一定的商业折扣。即卖方脱手价和买方购入价之间存在一定的议价空间。本次针对采用成本法途径测算的结果考虑了一定的买方出价折扣。

即根据减值测试资产的特点，对影响折扣涉及的行业前景、价值特性、潜在市场等进行因素特点分析并设定权重，然后进行打分，得出折扣比例。

经采用上述方法，中科高邮减值测试的三部分资产组评估结果如下：

单位：人民币/万元

项目	本次计提减值前账面值	评估可收回金额	计提减值
1GW电池生产资产组	14,656.44	12,732.79	1,923.65
已出租不动产资产组	1,123.59	1,004.81	118.78
办公楼、部分电池车间、4GW电池生产配套公辅设施及相关土地使用权资产组	35,342.79	30,168.30	5,174.49
合计	51,122.82	43,905.90	7,216.92

过程方面，本次评估遵循《中华人民共和国资产评估法》《资产评估执业准则》《企业会计准则第8号一资产减值》等相关法律法规、准则规范要求，评估依据充分完整，价值类型选取匹配会计准则关于可收回金额的计量要求，评估方法结合各资产组实际经营状况、未来现金流量可预测性差异化确定，评估程序执行完整规范，评估假设设定合理。

参数方面，对于1GW电池生产资产组，收入、成本、费用等经营参数结合项目投产规划、企业现有客户资源与代工订单情况、光伏行业发展趋势及行业水平确定，折现率参考基准日10年期国债到期收益率，叠加资产组对应的行业、经营、财务等风险水平测算得出，参数设定与资产实际情况匹配；对于已出租不动产资产组、4GW电池生产配套公辅设施及相关土地使用权资产组，采用成本法、市场法测算，建安造价、专业费率、交易案例修正系数、贬值率、买方出价折扣等关键参数，均以高邮当地市场价格水平、行业通用标准、资产实际成新率与功能状态为依据。

综上，本次中科高邮新能源项目资产减值测试评估过程具备合规性，参数具备合理性。

律师回复：

一、关于预计负债计提的充分性

经逐案核查，贵公司对《问询函》所涉9项诉讼事项的预计负债计提，依据了各案件在报告期末的具体法律状态（包括已决、和解执行中、未决、中止审理等），计提政策保持了连贯性和一致性。9项案件中：

已调解/和解结案的3项（案件3、7、8），计提及冲回会计处理依据充分；

中止审理的2项（案件4、5），中止前基于审慎原则计提，后续保留计提，前后一致；

未决的2项（案件6、9），借款本金及利息通过负债/应付利息科目反映，罚息依约计提，预计负债仅针对或有性支出；

执行异议案件1项（案件1）、原告案件1项（案件2），公司未计提预计负债，符合会计准则。

综上，本所律师认为，上述9项诉讼事项的预计负债计提在报告期时可获取信息是充分、审慎的，符合《企业会计准则第13号一一或有事项》的相关规定。

二、关于诉讼事项对公司的整体影响

资产保全影响：截至本法律意见书出具之日，公司名下基本银行账户已被冻结，110KV变电站被查封，上述保全措施对公司日常经营和资金使用造成不利影响；

或有风险：众鑫建设案（涉案金额约1,910万元）、无锡先导案（涉案金额约1,248万元）、江松科技案（涉案金额约1,403万元）均尚未审结，合计风险敞口较大。如相关案件判决结果对公司不利，可能对公司财务状况产生重大冲击；

执行风险：广州蓝海案、晶洲装备案虽已和解，但均约定分期支付，若公司出现逾期，可能面临恢复执行原判决的风险。

五、年报显示，报告期末，你公司应收账款期末余额0.72亿元，较期初余额增长247.31%。其中，一年以内的应收账款期末余额0.67亿元，占比93.71%；按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产合计0.45亿元，占比63.10%；按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额402.14万元，计提坏账准备402.14万元，计提比例100.00%。

（一）结合你公司业务模式、所处行业特点、同行业可比公司情况、应收账款相关会计政策、货币收入确认及货款结算政策等，说明你公司一年以内的应收账款占比较高的原因，应收账款期末余额较期初余额大幅增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差距。

公司回复：

一、公司业务模式

1.新能源光伏铝边框业务

公司2025年初开始延伸布局铝边框业务，并投入资金开展租赁厂房改造及租赁产线安装调试等经营性安排。公司采取“以销定产”的生产模式，按照客户订单的要求安排生产计划，在客户下达采购订单后，根据订单交付时间要求、订单规模、销售计划、库存规模，制定详细的生产计划并进行自主生产，确保产品供应与客户需求精准匹配。

公司和铝型材供应商签署《铝型材采购合同》，该合同约定价格定价公式（https://www.ccmn.cn/长江现货AA00当日平均价+约定的加工费）、技术质量等，但无具体金额，采购时分批次下达型材采购订单，订单体现具体采购数量及加工费等具体金额。公司与客户签署《边框采购框架合同》，该合同约定铝边定价公式及技术标准等，客户采购边框时通过邮件形式、内部系统向公司分批次下单，批次订单会体现产品型号、数量、价格等具体信息，双方按照批次订单进行对账结算。同时，公司辅材采购、物流运输均通过招投标、询价方式签署相应购销、运输合同，按月结算。

2.餐饮团膳业务

公司在项目发包方（如企事业单位、学校、医院、部队等）指定场所为其职工和相关人员提供餐饮管理及服务以获得业务收入。

团膳业务分为管理费、自负盈亏、两者相结合模式，管理费项目主要由公司提供餐饮服务人员及管理团队，根据客户用餐需求提供餐饮服务并收取管理费，相关食材无需通过公司进行采购；自负盈亏项目为项目发包方提供场地、基础设备，由公司出品部门提出食材采购需求，公司采购部门根据市场行情就近采购符合食品安全要求的原材料（食材、调料等），定期对价格进行询价评估；出品部门按照客户餐饮菜单需求进行烹饪加工，公司客服部门负责供餐服务，及时响应客户用餐需求、保障服务质量；公司项目负责人根据每日每月用餐情况及时反馈客户，双方根据餐饮服务协议约定完成对账及结算。

二、应收账款相关会计政策

1.新能源光伏业务

新能源光伏铝边框业务根据当月销售订单，按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，并同步确认应收账款。

2.餐饮团膳业务

餐饮团膳业务的客户为企事业单位及院校等，每月底根据卡机、微信、支付宝等收款金额进行汇总，公司确认营业收入，并同步确认应收账款。

三、公司货币收入确认及货款结算政策

1.新能源光伏业务

按照合同及相关协议的约定，根据铝边框的实际销售数据，经检验合格、完成实物交割后结算收入，客户以银行转账或银行承兑汇票（商业承兑汇票）给付，账期通常在3-4个月。

2.餐饮团膳业务

餐饮团膳业务的客户为企事业单位及院校等，每月底根据卡机、微信、支付宝等收款金额进行汇总，经甲方初步复核后，公司确认收入挂账，次月中旬左右甲方向公司回款，回款方式为银行转账。

四、公司一年以内的应收账款占比较高原因，应收账款期末余额较期初大幅增长的原因及合理性

报告期，公司应收账款余额为7,167.73万元，与年初2,063.79万元相比增加5,103.94万元，其中一年以内的应收账款期末账面余额6,716.56万元，较期初增加5,106.59万元，增长317.19%，主要原因系新能源光伏边框业务所致。

2025年，公司新进入铝边框业务，主要客户为客户一、客户二等光伏组件厂，依照行业惯例，公司给予3-4个月信用期。因业务刚开展，所有欠款均未超期，集中在一年以内。具体如下：

单位：人民币/万元

序号	客户	2025/12/31	2024/12/31	变动额	备注
1	应收账款一	1,435.32		1,435.32	新增铝边框业务
2	应收账款二	1,360.55		1,360.55	新增铝边框业务
3	应收账款三	997.43		997.43	新增铝边框业务
4	应收账款四	459.86		459.86	新增铝边框业务
5	应收账款五	269.20		269.20	新增铝边框业务
6	应收账款六	250.05		250.05	新增铝边框业务
7	应收账款七	135.66		135.66	新增铝边框业务
8	应收账款八	111.37		111.37	新增铝边框业务
9	应收账款九	89.62		89.62	新增铝边框业务
10	应收账款十	19.98		19.98	新增铝边框业务
合计		5,129.02		5,129.02	

综上，公司一年以内应收账款占比较高、应收账款期末余额较期初大幅增长的原因系2025年开展新能源光伏铝边框业务及应收账款存在3-4个月账期形成的，符合公司业务实际情况，具备合理性。

五、同行业可比上市公司的一年内应收账款占比情况

1.新能源光伏业务

期间	鑫宏股份	永臻股份	中科云网
2025年末一年内应收款余额比重	95.73%	99.27%	100%
2024年末一年内应收款余额比重	97.47%	99.75%	0%
2025年末应收账款余额增减比率	9.45%	7.60%	100%

新能源光伏边框同行业一年内应收账款余额比重整体偏大、基本集中在一年以内账龄区间，公司与同行业整体结构趋同。

2.餐饮团膳业务

项目	西安饮食	广州酒家	金陵饭店	全聚德	中科云网
2025年末一年内应收款余额比重	67.08%	89.05%	76.91%	86.87%	89.62%
2024年末一年内应收款余额比重	68.19%	90.84%	74.55%	84.45%	90.93%
2025年末应收账款余额增减比率	-2.18%	-13.18%	-6.16%	21.05%	-3.23%

上表中显示，团膳行业应收账款余额中，账龄在一年以内的余额比重普遍较高，公司与可比公司相比趋同；2025年末公司应收账款余额较期初基本持平。

（二）结合应收账款的账龄构成、期后回款情况等，说明对应收账款计提坏账准备的具体原因，相关计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》等相关规定。

公司回复：

报告期内，公司应收账款期末账面余额7,167.73万元，计提坏账准备546.02万元，净额6,618.71万元。其中按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额402.14万元，计提坏账准备402.14万元，计提比例100.00%（参见“按单项计提坏账准备的应收账款明细”）；其余应收账款根据账龄综合计算坏账准备，期末账面余额6,765.60，计提坏账准备146.89万元，净额6,618.71万元（参见“按账龄计提坏账的应收账款比例表”）。截至目前，2026年公司应收账款共计回款1,353.43万元，占按账龄计提坏账的应收账款期末余额比20.00%。

1、按单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：人民币/万元

序号	客户名称	应收账款			计提期间
		期末余额	坏账准备	净额	
1	武警总医院	142.13	142.13	0	无法收回
2	无锡食多多餐饮管理有限公司	98.00	98.00	0	无法收回
3	北京云鹏东方时尚酒店管理有限公司	63.76	63.76	0	无法收回
4	上海汇丰达律师事务所	43.20	43.20	0	无法收回
5	黄某	15.66	15.66	0	无法联系
6	北京三里河湘鄂情有限公司	13.92	13.92	0	已注销
7	中国农业银行	5.15	5.15	0	无法收回
8	平顶山三基炭素有限责任公司	4.36	4.36	0	无法收回
9	北京慕丽艺合影视文化有限公司	3.90	3.90	0	无法收回
10	北京大学人民医院	3.64	3.64	0	无法收回
11	张某	2.08	2.08	0	无法联系
12	罗某阳	1.82	1.82	0	无法联系
13	刘某	0.84	0.84	0	无法联系
14	陈某明	0.83	0.83	0	无法联系
15	赵某福	0.55	0.55	0	无法联系
16	长沙市天心区湘鄂情餐饮有限公司	0.45	0.45	0	已吊销
17	王某	0.32	0.32	0	无法联系
18	北京志新桥楚天情餐饮有限公司	0.31	0.31	0	已吊销
19	武警招待所	0.26	0.26	0	无法收回
20	王某雄	0.24	0.24	0	无法联系
21	海口湘鄂情餐饮管理有限公司	0.22	0.22	0	已吊销，失联
22	庞点点	0.19	0.19	0	无法联系
23	泰康人寿保险	0.17	0.17	0	无法收回
24	大众点评网	0.12	0.12	0	无法收回
25	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	0.04	0.04	0	无法收回
合计		402.14	402.41	0	

2、按账龄计提坏账的应收账款比例表如下：

单位：人民币/万元

账龄	期末账面余额	坏账比例	坏账金额
1年以内（含1年）	6,716.56	2.00%	134.33
1至2年	20.22	10.00%	2.02
2至3年	14.10	20.00%	2.82
3至4年	10.00	30.00%	3.00
4至5年	-	50.00%	8.68
5年以上	4.71	100.00%	4.71
合计	6,765.60		146.89

综上，公司对应收账款计提坏账是充分、合理的。

（三）补充列示说明按欠款方归集的应收账款期末余额前五名的具体情况、交易背景、销售内容、欠款方的具体名称、履约能力及经济情况、账龄、历史回款情况及催款手段等，说明你公司应收账款形成的具体原因，已采取或拟采取的催收措施及效果，是否存在还款风险，相关交易是否真实及具备商业实质，与销售收入前五大客户是否匹配，欠款方与你公司、你公司董高、5%以上股东是否存在关联关系或者其他可能造成利益倾斜的关系。

公司回复：

一、应收账款期末余额前五名的具体情况

公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计4,522.36万元，占应收账款期末余额63.10%，坏账准备余额为90.45万元，具体情况如下：

单位：人民币/万元

序号	客户名称	期末余额		
		应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备
1	应收账款一	1,435.32	20.02%	28.71
2	应收账款二	1,360.55	18.98%	27.21
3	应收账款三	997.43	13.92%	19.95
4	应收账款四	459.86	6.42%	9.20
5	应收账款五	269.20	3.76%	5.38
合计		4,522.36	63.09%	90.45

（1）应收账款一，应收账款余额1,435.32万元，系公司按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，同时挂账应收账款，账期3-4月，客户履约能力强，不存在还款风险情况，公司与应收账款一不存在关联关系。

（2）应收账款二，应收账款余额1,360.55万元，系公司按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，同时挂账应收账款，账期3-4月，客户履约能力强，不存在还款风险情况，公司与应收账款二不存在关联关系。

（3）应收账款三，应收账款余额997.43万元，系公司按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，同时挂账应收账款，账期3-4月，客户履约能力强，不存在还款风险情况，公司与应收账款三不存在关联关系。

（4）应收账款四，应收账款余额459.86万元，系公司按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，同时挂账应收账款，账期3-4月，客户履约能力强，不存在还款风险情况，公司与应收账款四不存在关联关系。

（5）应收账款五，应收账款余额269.20万元，系公司按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入，同时挂账应收账款，账期3-4月，履约能力强，不存在还款风险情况，公司与应收账款五不存在关联关系。

上述应收账款系公司子公司开展新能源光伏边框业务日常经营形成，相关交易真实，具备商业实质。

二、与销售收入前五大客户是否匹配

上表应收账款期末余额前五大的第3名、第4名包括在销售收入前五大客户中，第1名、第2名、第5名不包括在销售收入前五大客户中，主要原因如下：

（1）应收账款前五大的第1名和第3名是新能源光伏边框业务形成的，属于同一实际控制人，在销售前五大中以客户二合并列示；

（2）应收账款前五大的第2名、第4名和第5名是新能源光伏边框业务形成的，属于同一实际控制人，在销售前五大中以客户一合并列示。

三、关联关系说明

经自查，公司董事、高级管理人员及5%以上股东与相关客户不存在关联关系或者其他可能造成利益倾斜的关系。

六、年报显示，报告期末，你公司应付账款期末余额0.27亿元，其中一年以内的应付账款0.26亿元，占比97.86%。补充列示说明你公司应付账款前五大的具体情况，包括应付账款的构成、相关交易的具体内容、交易背景、形成时间、合同内容、交易定价依据、具体金额、交易对象、业务模式及是否为关联方等，说明你公司一年以内的应付账款占比较高的原因，是否与你公司供应商前五大名单相匹配，涉及对象是否与你公司、你公司董高、5%以上股东是否存在关联关系或者其他可能造成利益倾斜的关系。

公司回复：

一、公司应付账款前五大的具体情况

公司应付账款期末余额2,672.45万元，其中一年以内的应付账款2,615.28万元，占比97.86%，主要系新能源边框业务采购原材料、餐饮团膳业务项目档口劳务费及货款形成的。应付账款前五大的具体情况如下：

单位：人民币/万元

序号	单位名称	款项性质	交易具体内容	交易背景	形成时间	合同主要内容	交易定价依据	业务模式	期末余额
1	供应商二	原材料采购款	铝型材采购	满足公司主营业务生产经营所需原材料供应，基于长期稳定合作关系开展采购交易。	2025年	约定采购原材料型号、数量、质量标准、交货周期、结算周期	采购铝型材以批次订单向型材厂下单，价格参照长江有色网现货铝价A00加上双方所约定加工费来确定	向供应商采购原材料。公司验收入库后按约定账期结算付款	785.99
2	供应商三	劳务费等	菜品加工费、材料费、人工费等	满足公司主营业务生产经营所需原材料，人工费，基于团膳项目稳定合作关系开展的交易。	2025年	约定各风味档口的食材品类、质量标准、结算周期	以当地农产品批发市场公允报价为基础，结合采购批量、配送距离、管理费、鲜度要求及长期合作优惠，确定采购单价。	公司风味档口统一向供应商下达采购订单，明确特色食材的品类、规格及用量，供应商按订单要求完成食材分拣、冷链配送，档口验收合格后确认收货，按月与供应商结算款项	231.86
3	供应商十五	劳务费等	菜品加工费、材料费、人工费等	满足公司主营业务生产经营所需原材料，人工费，基于团膳项目稳定合作关系开展的交易。	2025年	约定各风味档口的食材品类、质量标准、结算周期	以当地农产品批发市场公允报价为基础，结合采购批量、配送距离、管理费、鲜度要求及长期合作优惠，确定采购单价。	公司风味档口统一向供应商下达采购订单，明确特色食材的品类、规格及用量，供应商按订单要求完成食材分拣、冷链配送，档口验收合格后确认收货，按月与供应商结算款项	227.72
4	供应商五	劳务费等	菜品加工费、材料费、人工费等	满足公司主营业务生产经营所需原材料，人工费，基于团膳项目稳定合作关系开展的交易。	2025年	约定各风味档口的食材品类、质量标准、结算周期	以当地农产品批发市场公允报价为基础，结合采购批量、配送距离、管理费、鲜度要求及长期合作优惠，确定采购单价。	公司风味档口统一向供应商下达采购订单，明确特色食材的品类、规格及用量，供应商按订单要求完成食材分拣、冷链配送，档口验收合格后确认收货，按月与供应商结算款项	157.87
5	供应商七	劳务费等	菜品加工费、材料费、人工费等	满足公司主营业务生产经营所需原材料，人工费，基于团膳项目稳定合作关系开展的交易。	2025年	约定各风味档口的食材品类、质量标准、结算周期	以当地农产品批发市场公允报价为基础，结合采购批量、配送距离、管理费、鲜度要求及长期合作优惠，确定采购单价。	公司风味档口统一向供应商下达采购订单，明确特色食材的品类、规格及用量，供应商按订单要求完成食材分拣、冷链配送，档口验收合格后确认收货，按月与供应商结算款项	117.51
合计									1,520.98

注：

1、排名第一名的为新能源光伏边框业务采购原材料挂账形成的；

2、排名第二至第五的为公司在上述学院承包学生食堂应结算给各食堂档口的劳务费、材料费及货款。

二、公司一年以内的应付账款占比较高的原因

报告期内，一年以内的应付账款余额在50万元以上的有12家，金额合计为1,993.69万元，为团膳项目结算给学院食堂档口的劳务费、材料费及货款、新能源光伏边框业务采购原材料货款等，分别有1-6个月的不同账期，具体明细见下表：

单位：人民币/万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	形成时间	形成原因
1	供应商二	货款	785.99	2025年	结算挂账
2	供应商三	劳务费等	231.86	2025年	结算挂账
3	供应商十五	劳务费等	227.72	2025年	结算挂账
4	供应商五	劳务费等	157.89	2025年	结算挂账
5	供应商七	劳务费等	117.51	2025年	结算挂账
6	扬州市泰昌物流有限公司	货款	113.98	2025年	结算挂账
7	供应商十九	劳务费等	65.61	2025年	结算挂账
8	宿迁市欣益木业有限公司	货款	65.11	2025年	结算挂账
9	供应商十二	劳务费等	63.16	2025年	结算挂账
10	供应商二十	劳务费等	56.22	2025年	结算挂账
11	郑州星锐蔬菜有限公司	货款	54.48	2025年	结算挂账
12	河南华荣汇外包服务有限公司	劳务费等	54.15	2025年	结算挂账
合计		-	1,993.69	-	-

公司一年以内的应付账款占比较高主要原因：（1）公司应付账款账期普遍集中在1—6个月，均属于一年以内短期信用结算，未形成长期挂账的应付款项；（2）公司主营业务运营平稳，采购、生产、销售回款周期匹配度较好，应付账款主要为2025年内正常经营活动的经营性应付款，不存在长期未结算的历史遗留款项；（3）公司建立应付账款管理制度，严格按照合同约定节点及时结算支付，不存在故意拖延付款形成长期应付款的情况。因此，2025年末公司应付账款系挂账形成所致，且账期绝大部分均在一年以内，符合公司实际情况。

三、与前五大供应商名单匹配性

由于供应商前五大第1、3名是公司新能源光伏边框业务形成的，该板块采购规模大、位列供应商前五大，但公司对该类供应商执行货到即付或极短账期的结算政策，报告期末相关款项已大部分结清。因此，应付账款期末余额较小，从而导致应付账款前五大与供应商前五大名单不匹配。

四、董事、高级管理人员、5%以上股东是否存在关联关系核查

经自查，上述供应商与公司董事、高级管理人员及5%以上股东不存在关联关系或者其他可能造成利益倾斜的关系。

七、年报显示，你公司报告期内向前五名客户销售金额合计1.87亿元，占年度销售总额56.98%；向前五名供应商采购金额合计2.01亿元，占年度采购总额69.21%。

（1）补充列示说明你公司近三年客户和供应商的具体情况，包括名称、成立时间、主营业务、开始合作时间、交易内容、产品内容及类型、交易金额及较上年变化的情况，定价依据及公允性，截至报告期末应收及应付款项、会计收入确认方式等，并说明你公司报告期内前五大客户、供应商是否发生变化，如是，请说明具体原因，是否为报告期新增客户或供应商等，相关交易是否存在异常，相关收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。自查并核实上述客户、供应商与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董高及其一致行动人是否存在关联关系或利益安排。

公司回复：

1、近三年前五大客户的具体情况如下：

（1）2023年度前五大客户

单位：人民币/万元

序号	客户全称	销售额	占年度销售总额比例	成立时间	主营业务	开始合作时间	交易内容	产品内容及类型	交易金额	较上年变化	2025年末余额
1	客户一	2,133.25	11.12%	2011/10/9	团餐服务，餐饮管理咨询	2022/6/22	为某大学校区餐厅提供餐饮服务	团餐服务	2,261.25	268.97%	124.66
2	客户二	1,398.04	7.29%	2006/8/11	证券市场交易结算资金监控系统、统计分析系统开发运维等。	2019/5/1	提供餐饮服务	团餐服务	1,481.93	55.91%	-
3	客户三	1,351.98	7.05%	2003年	民办普通本科高校	2022/9/1	提供餐饮服务	团餐服务	1,433.09	157.61%	238.02
4	客户四	1,209.94	6.31%	2007年	省属公办普通本科院校	2022/9/1	提供餐饮服务	团餐服务	1,282.54	256.95%	-
5	客户五	1,088.12	5.67%	1961年	公办轨道交通类高职院校	2022/9/1	提供餐饮服务	团餐服务	1,153.40	164.22%	-
合计		7,181.33	37.44%						7,612.21	161.09%	362.68

（2）2024年度前五大客户：

序号	客户全称	销售额	占年度销售总额比例	成立时间	主营业务	开始合作时间	交易内容	产品内容及类型	交易金额	较上年变化	2025年末余额
1	客户一子公司1	3,629.63	11.44%	2020/11/26	高效晶硅太阳能电池与组件研发、生产、销售；光伏组件研发/生产/销售；铝边框生产制造、销售；太阳能发电技术服务；货物/技术进出口。	2025年12月	销售光伏铝边框	长、短边框	4,101.48	100.00%	250.48
2	客户一子公司2	3,243.24	10.22%	2020/10/22	光伏设备及元器件制造/销售、电池制造/销售、太阳能发电技术服务、货物/技术进出口。	2025年12月	销售光伏铝边框	长、短边框	3,664.87	100.00%	89.87
3	客户二子公司1	3,112.93	9.81%	2020/4/2	光伏高效电池、差异化组件研发/生产/销售；电站EPC、储能系统集成；货物/技术进出口	2025年11月	销售光伏铝边框	长、短边框	3,517.61	100.00%	997.43
4	客户一子公司3	3,045.12	9.60%	2022/3/30	高效晶硅太阳能电池与组件研发/生产/销售；新兴能源技术研发；货物/技术进出口；暖通地面电站、工商业/户用分布式全场景。	2025年12月	销售光伏铝边框	长、短边框	3,440.99	100.00%	1,361.02
5	客户二子公司2	2,650.25	8.35%	2015/10/28	光伏设备及元器件制造/销售；太阳能发电技术服务，工程技术研究，货物/技术进出口；N型TOPCon、双玻、水面/基花系列组件。	2025年11月	销售光伏铝边框	长、短边框	2,994.78	100.00%	1,435.32
合计		15,681.17	49.43%						17,719.72	100.00%	4,134.11

2、近三年前五大供应商的具体情况如下：

（1）2023年度前五大供应商

序号	供应商全称	采购额	占年度采购总额比例	成立时间	主营业务	开始合作时间	交易内容	产品内容及类型	交易金额	较上年变化	2025年末余额
1	供应商一	3,734.70	30.04%	2012/8/28	计算机/网络/电子技术开发与服务；广告设计、制作、代理与发布；市场营销策划、品牌管理、电商服务	2020/9/1	游戏开发及投放渠道	推广游戏产品，吸引玩家充值	3,958.78	163.92%	
2	供应商二	554.94	4.46%	2016/12/27	广告设计、制作、代理与发布；文化艺术交流、企业形象/营销策划等。	2021/12/31	游戏投放渠道	推广游戏产品，吸引玩家充值	588.24	100.00%	
3	供应商三	553.85	4.45%	2014/5/9	全媒体广告代理；快手Top1、字节Top1核心代理商；信息流效果广告、短视频创意营销，达人推广、直播运营；服务游戏、网服、汽车、快消等行业	2022/12/20	游戏投放渠道	推广游戏产品，吸引玩家充值	587.09	100.00%	
4	供应商四	440.68	3.54%	2020/6/30	品牌广告+效果广告双驱动，腾讯核心代理商；社交内容生产、数字化媒介采购与投放、私域运营；服务携程、大众点评、游戏客户等。	2021/9/8	游戏投放渠道	推广游戏产品，吸引玩家充值	467.12	890.29%	
5	供应商五	431.15	3.47%	2011/1/7	大数据整合营销服务商，百度、360、今日头条、阿里优秀代理商。	2023/1/1	游戏投放渠道	推广游戏产品，吸引玩家充值	457.02	100.00%	
合计		5,715.32	45.97%						6,058.24	291.57%	-

（2）2024年度前五大供应商：

序号	供应商全称	采购额	占年度采购总额比例	成立时间	主营业务	开始合作时间	交易内容	产品内容及类型	交易金额	较上年变化	2025年末余额
1	供应商一	10,761.22	39.91%	2022/10/25	高效晶硅电池（TO