证券代码：688215 证券简称：瑞晟智能 公告编号：2026-022

浙江瑞晟智能科技股份有限公司关于对公司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。

浙江瑞晟智能科技股份有限公司（以下简称"瑞晟智能"或"公司"）于2026年6月2日收到上海证券交易所出具的《关于浙江瑞晟智能科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0250号，以下简称"《问询函》"）。公司会同年审会计师事务所众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称"众华会计师事务所"或"年审会计师"），对《问询函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实，现就有关问题回复如下：

一、关于经营业绩

年报显示，公司2025年实现营业收入43,315.73万元，同比增长11.77%，实现归母净利润3,516.69万元，同比增长119.78%。分季度看，第四季度实现营业收入15,996.20万元，占比36.93%，归母净利润2,630.32万元，占比74.80%，贡献了全年大部分利润。分地区看，国外营业收入为10,118.70万元，占总营业收入比例为23.34%，同比增长56.06%，公司披露主要是东南亚订单增加。分产品看，公司新增算力产品及服务主营收入1,792.26万元，毛利率为99.46%。

请公司：（1）列示第四季度前十大客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、合作历史及背景、合同签订时间、结算条款及期后回款情况，与公司及控股股东、实际控制人是否存在关联关系，说明第四季度收入、利润大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（2）区分国家/地区列示各自前五大客户的名称、主营业务、销售金额、产品或服务、结算条款及回款金额，结合各区域产品需求及竞争格局变化，说明国外收入大幅增长的具体原因及合理性；（3）公司披露算力设备核心产品聚焦于算力服务器、算力一体机以及配套软件产品领域，结合该业务的商业模式、技术含量、收入确认政策、毛利率等情况，说明公司在产业链中承担的角色，是否存在实质生产或核心自研环节，其业务实质是否为贸易或代理业务。

【回复】

一、列示第四季度前十大客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、合作历史及背景、合同签订时间、结算条款及期后回款情况，与公司及控股股东、实际控制人是否存在关联关系

(一)第四季度公司营业收入按产品大类情况如下：

单位:元

分类	2025年4季度收入	全年收入	占比
智能物流系统	111,683,970.98	309,651,493.22	36.07%
智能消防排烟及通风系统	26,216,646.66	99,455,166.73	26.36%
算力产品及服务	17,922,586.82	17,922,586.82	100.00%
其他产品及服务	4,138,821.90	6,128,057.61	67.54%
合计	159,962,026.36	433,157,304.38	36.93%

公司2025年度第4季度产品收入占全年营业收入的36.93%，收入主要来源于智能物流系统产品。

(二)第四季度前十大客户的基本情况

2025年度第4季度，公司营业收入前10大客户情况如下：

客户名称	2025年第4季度收入金额（元）	产品类别	成立时间	注册资本	控股股东名称	法定代表人	主营业务	是否关联	合作背景及历史
客户1	19,350,442.48	智能物流系统产品	2010年12月	6,000万元	***	***	家私布生产	否	本次合作为其**新建工厂智能一体化项目，为双方首次合作
客户2	15,506,807.41	智能消防排烟及通风系统产品	2018年1月	2,000万元	***	***	智能消防排烟及通风系统销售、建筑劳务分包	否	主要为**机场**期附属工程及**数字展贸城项目等智能天窗项目，前期一直存在业务合作
客户3	8,199,292.04	智能物流系统产品	2005年4月	500万元	***	***	服装纺织品购销	否	本次合作项目为**工厂吊挂系统产品销售，前期一直存在业务合作
客户4	7,781,306.60	算力产品及服务	2020年5月	1,202.4295万元	***	***	计算机技术服务	否	为中移动永州ICT项目甄选Maas系统服务商，为双方首次合作
客户5	6,088,495.57	智能物流系统产品	2022年5月	800万元	***	***	智能仓储装备销售	否	项目为**二厂项目，为双方首次合作
客户6	5,929,203.55	智能物流系统产品	2021年12月	1,000万元	***	***	智能仓储装备销售	否	本次合作为**内衣厂整厂智能化产品，为双方首次合作
客户7	5,912,140.88	智能物流系统产品	2024年6月	300万美元	***	***	生产、销售服装、鞋、帽、针纺织品、纺织面料及辅料	否	为**海外生产基地吊挂系统采购，为双方首次合作
客户8	4,988,327.52	智能物流系统产品	2025年3月	2,000万元	***	***	服装制造	否	为**智能化吊挂系统产品销售，为双方首次合作
客户9	4,872,592.11	智能物流系统产品	2010年12月	86,141,155,750印尼盾	***	***	生产及销售运动服装及成衣	否	为**工厂智能吊挂系统产品销售，公司与其股东鹰美国际一直存在合作
客户10	4,508,514.00	智能消防排烟及通风系统产品	1989年11月	54,347.83万元	***	***	建设工程施工	否	为**机场气动设备销售，公司与**就智能消防排烟及通风系统一直存在合作
合计	83,137,122.16								

公司与上述客户2025年度第4季度实现收入的合作项目合同主要条款、合同应收款及期后回款（截至2026年6月10日）情况如下：

单位:元

客户名称	合同号	收入合同金额(原币)	合同签订日期	产品类别	主要条款	截至2025/12/31合同应收余额	期后收款	期后回款占比
客户1	合同1	21,866,000.00	2023年9月	智能物流系统产品	1.1本合同生效后五个工作日内甲方支付该期30%的货款给乙方。1.2在该期产品送货到甲方指定地点五个工作日内，凭甲方签字的送货单及乙方提供该期货款60%的增值税专用发票。甲方支付该项30%的货款给乙方。1.3在该期产品安装、调试、验收完成后凭乙方开提交该期余下40%全额增值税专用发票及双方签订的验收合格单，甲方于后一个月内支付该期35%的货款给乙方。1.4在该期产品安装、调试、验收完成满二年后七日内甲方支付该部分5%的货款给乙方。	891,575.22	–	–
客户2	合同1	1,610,131.74	2023年4月	智能消防排烟及通风系统产品	1、本合同生效后壹周内，甲方支付乙方合同金额的30%，作为定金，乙方立即组织生产。2、主要设备(管线除外)到场，甲方初验合格后应在壹周内支付乙方合同金额的50%。分批到货，分批验收及付款。3、设备安装完成后壹周内，甲方配合乙方进行竣工验收，验收合格后(甲方逾期验收，视做验收合格)，甲方出具竣工单，并在壹周内支付合同金额的17%。4、所余的合同金额的3%为设备质保金，自验收合格之日起，满壹年无质量问题无息全款付清。5、付款方式为银行转账。	680,131.74	–	–
	合同2	4,680.08	2025年11月	智能消防排烟及通风系统产品	甲方须在发货前付清货款。本合同双方签字生效后，乙方立即组织生产，按项目进度要求分批生产和分批发货，甲方负责送货到项目现场。	–	–	–
	合同3	15,907,880.56	2025年4月	智能消防排烟及通风系统产品	1、进度款参照甲方与总包方中国一冶集团有限公司河南分公司的付款条件同比例付款，且甲方须在第一批发货之日起9个月内付清已发货物的全部货款。本合同双方签字生效后，乙方立即组织生产，按项目进度要求分批生产和分批发货，乙方负责送货到项目现场。甲方逾期付款的，乙方有权要求甲方赔偿相应损失。逾期付款累计超过【30】天的，并有权要求甲方向乙方一次性支付合同项下剩余款项及合同总金额的【2】%作为违约金，违约金不足以弥补乙方实际损失的，乙方有权继续主张。甲方未能及时付款的，甲方控股股东及实际控制人对全部应付款金额承担连带付款责任。甲方设备款未付清之前，设备所有权属于乙方。甲方须提供相关房产证作为抵押。2、付款方式为银行转账、银行承兑(限半年期以内银行承兑)	6,619,587.17	–	–
客户3	合同1	9,265,200.00	2024年12月	智能物流系统产品	合同生效三个工作日内付30%（2,779,560元），验收合格后30天内付30%（2,779,560元），培训结束正常投产30天内付30%（2,779,560元），验收合格后十二个月内付10%（926,520元）于25年12月30日前付清	6,485,640.00	678,720.00	10.46%
客户4	合同1	8,248,185.00	2025年11月	算力产品及服务	第一笔款：本合同项目在达到【项目验收合格后】条件时，且甲方累计收到甲方客户单位支付算力集群1【95%】款项后，甲方向乙方支付第一笔验收款项计含税人民币：【8,248,185.00】元。第二笔款：本合同项目在达到【试运行稳定一个月后】条件时，且甲方累计收到甲方客户单位支付算力集群1【100%】款项后，甲方向乙方支付第二笔试运行款项计含税人民币：【434,115.00】元	8,248,185.00	–	–
客户5	合同1	6,880,000.00	2025年4月	智能物流系统产品	合同生效7日内付30%（206.4万），验收合格后90个工作日内付60%（412.8万），验收完成一年后15个工作日内付10%（68.8万）	4,816,000.00	4,228,000.00	87.79%
客户6	合同1	6,700,000.00	2025年4月	智能物流系统产品	合同生效后15个工作日内付20%（134万），开始安装的当月起分18个月每月付29.7万，第十八个月付31.1万于26年10月31日前付清	4,022,000.00	444,000.00	11.04%
客户7	合同1	$841,472.00	2025年1月	智能物流系统产品	合同生效三个工作日内付30%（USD252,441.6元），货物到达7个工作日内付（USD252,441.6元），验收完成一个月内付30%（USD242,441.6元），验收完成十二个月内付10%（USD84,147.2）	$336,588.80	–	–
客户8	合同1	5,610,395.00	2025年7月	智能物流系统产品	合同生效七个工作日内付30%（1,754,972.1元），验收合格一个月内付30%（1,754,972.1元）验收合格三个月内付30%(1,754,972.1元)，验收合格六个月内付10%（584,990.7元）	230,519.75	116,612.50	50.59%
客户9	合同1	$691,170.00	2025年5月	智能物流系统产品	合同生效三个工作日内付20%（USD136,734），产品到达工厂后六个月内付40%（USD273,468），安装调试完成十二个月内付40%（USD273,468）；补增合同7,500美元	$554,436.00	$273,468.00	49.32%
客户10	合同1	3,620,016.02	2023年1月	智能消防排烟及通风系统产品	无预付款，工程价款按照"先开票、后付款"的原则，每批货到现场，经承包人、监理、建设单位验收合格，确认并提供合格发票（货款全额等值发票）、检测报告、合格证，办理结算后按月付至该批合格货物结算价款的80%，供应完全部货物且安装完成后办理最终结算，最终结算办理完毕后付至最终结算价款的90%，项目验收合格后支付至最终结算价款的97%，剩余3%为质保金，待质保期(两年)满后无息退还	2,460,016.02	–	–
	合同2	1,474,604.80	2024年10月	智能消防排烟及通风系统产品	1、在甲方审核确认后30日内，支付已供合格货物价款的70%；2、供货完成，甲方审核确认后30日内，支付已供合格货物价款的80%；3、整体工程竣工验收合格且分供最终结算办理完毕后，30日内付至分供最终结算价款的95%；4、剩余5%作为质量保证金；质量保证金在整体工程缺陷责任期满后6个月内，扣除维修费用后无息付清	1,474,604.80	500,000.00	33.91%

公司主要客户信用期未发生明显变化，不存在明显延长信用期的情形。

(三)第四季度收入、利润大幅增长的原因、合理性及与同行业可比公司比较情况

1第四季度收入增长的原因、合理性及与同行业可比公司比较情况

因公司本期拓展算力产品业务及驱动产品业务，且该类业务主要集中在第4季度开展。由此导致了2025年度第4季度收入大幅增长。按算力及驱动业务产品及原有产品业务列示的营业收入情况及与2024年度营业收入比较情况如下：

单位:元

季度	2025年度				2024年度	
	营业收入	算力及驱动系统产品营业收入影响	原有产品营业收入	占比	营业收入	占比
第1季度	70,073,492.19	–	70,073,492.19	17.04%	80,826,746.92	20.86%
第2季度	114,970,542.44	–	114,970,542.44	27.96%	102,365,052.27	26.41%
第3季度	88,151,243.39	420,055.74	87,731,187.65	21.34%	64,710,248.72	16.70%
第4季度	159,962,026.36	21,595,444.00	138,366,582.36	33.65%	139,651,387.50	36.03%
合计	433,157,304.38	22,015,499.74	411,141,804.64	100.00%	387,553,435.41	100.00%

由上表可见，公司2025年度第4季度收入大幅增长，主要系前期已开展的算力及驱动产品业务于第4季度确认收入较多所致。剔除该类业务对当期营业收入的影响后，公司各季度销售收入占比与2024年度相比，未见明显差异。就原有智能物流系统产品和智能消防排烟及通风系统产品而言，第4季度向来为业务收入确认的旺季，主要由于项目执行周期的影响所致。

因本期拓展的算力及驱动产品业务，处于业务发展初期，与业务发展较为成熟的同行业公司不具可比性。故本监管函回复中，仅就智能物流系统产品和智能消防排烟及通风系统产品的2025年度各季度收入与同行业公司进行比较，具体情况如下：

单位:元

产品类别	可比公司名称	季度	营业收入金额	各季度营业收入占全年营业收入比例
智能物流系统	音飞储存（603066）	前3季度营业收入	687,932,638.26	55%
		第4季度营业收入	567,858,693.62	45%
		合计	1,255,791,331.88	100%
	东杰智能（300486）	前3季度营业收入	698,277,354.17	69%
		第4季度营业收入	315,739,360.79	31%
		合计	1,014,016,714.96	100%
	德马科技（688360）	前3季度营业收入	1,215,741,287.45	72%
		第4季度营业收入	469,423,427.52	28%
		合计	1,685,164,714.97	100%
	三丰智能（300276）	前3季度营业收入	1,183,322,590.73	67%
		第4季度营业收入	586,012,318.51	33%
		合计	1,769,334,909.24	100%
	今天国际（300532）	前3季度营业收入	1,709,580,919.16	72%
		第4季度营业收入	650,965,953.46	28%
		合计	2,360,546,872.62	100%
	本公司	前3季度营业收入	199,536,702.21	64%
		第4季度营业收入	112,149,935.70	36%
		合计	311,686,637.91	100%
智能消防排烟及通风系统	豪美新材（002988）	前3季度营业收入	5,581,640,013.87	72%
		第4季度营业收入	2,196,158,654.54	28%
		合计	7,777,798,668.41	100%
	本公司	前3季度营业收入	73,238,520.07	74%
		第4季度营业收入	26,216,646.66	26%
		合计	99,455,166.73	100%

经比较可见，公司2025年度第4季度营业收入金额占全年营业收入的比例与同行业公司相比未见明显差异。

综上所述，公司2025年度第4季度营业收入的增幅较大，主要系：1）拓展算力及驱动产品业务开展的影响；2）就智能物流系统产品及智能消防排烟及通风系统产品业务而言，由于业务执行周期的影响，第4季度向来为项目收入确认的高峰季。前述两个因素的综合影响，导致2025年度第4季度营业收入大幅增加，具有合理性。

2第四季度利润增长的原因及合理性

2025年度，公司各季度净利润情况如下：

单位:元

季度	净利润	各季度净利润占全年净利润比例
第1季度	3,187,448.84	8.85%
第2季度	1,175,301.58	3.26%
第3季度	4,797,873.21	13.31%
第4季度	26,873,460.45	74.58%
合计	36,034,084.08	100.00%

2025年度第4季度占比较高，主要系：1）2025年第4季度算力产品业务项目验收，确认相关收入成本，对当期利润贡献金额约1,762.62万元；2）2025年10月参股浙江武珞智慧城市技术有限公司25%的股权，于期末按权益法确认投资收益影响约466.94万元。前述因素的综合影响，导致2025年度第4季度利润水平较前季度大幅增加。剔除前述本期特有事项影响后的各季度净利润水平与2024年度比较情况如下：

单位:元

季度	2025年度				2024年度	
	净利润	算力及驱动系统产品业务对净利润影响	原有产品业务净利润	占比	净利润	占比
第1季度	3,187,448.84	–	3,187,448.84	17.52%	2,626,036.77	13.94%
第2季度	1,175,301.58	–	1,175,301.58	6.46%	4,089,371.21	21.71%
第3季度	4,797,873.21	-930,750.37	5,728,623.58	31.49%	876,394.64	4.65%
第4季度	26,873,460.45	18,774,051.36	8,099,409.09	44.52%	11,248,720.58	59.70%
合计	36,034,084.08	17,843,300.99	18,190,783.09	100.00%	18,840,523.20	100.00%
营业收入	433,157,304.38	22,015,499.74	411,141,804.64		387,553,435.41	
销售净利率	8.32%	81.05%	4.42%		4.86%	

就公司原有产品业务2025年度第4季度净利润对全年净利润贡献水平而言，较2024年度相比，并未见明显的差异，仍为全年净利润的主要来源。与上年相比，营业收入稍有上升，但净利润略有下降，主要由于本期收到的政府补贴较上期减少约514.56万元以及自身规模的扩大导致费用增加，抵消了收入增长带来的利润。就全年销售净利率而言，原有产品业务两期比例未见明显差异。算力产品业务因采用净额法核算，销售净利润率较高。

综上，公司2025年度第4季度的利润增长，主要受到算力产品业务对利润的贡献以及新增投资取得的投资收益所致，具有合理性。

二、区分国家/地区列示各自前五大客户的名称、主营业务、销售金额、产品或服务、结算条款及回款金额，结合各区域产品需求及竞争格局变化，说明国外收入大幅增长的具体原因及合理性

2024年度及2025年度，公司主营业务收入按境内及境外列示的情况如下：

单位:元

项目	2025年度		2024年度		变动	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	金额	比例
境内	309,452,812.50	75.36%	306,517,611.71	82.54%	2,935,200.79	0.96%
境外	101,186,976.88	24.64%	64,836,930.00	17.46%	36,350,046.88	56.06%
合计	410,639,789.38	100.00%	371,354,541.71	100.00%	39,285,247.67	10.58%

公司本期外销收入较上期大幅增加。按国家列示的2025年度主营业务收入情况如下：

单位:元

区域	2025年度		2024年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
中国	309,452,812.50	75.36%	306,517,611.71	82.54%
柬埔寨	37,076,355.55	9.03%	28,863,272.48	7.77%
越南	27,140,114.46	6.61%	11,738,339.67	3.16%
巴基斯坦	15,203,864.66	3.70%	6,266,305.26	1.69%
印度	10,729,140.70	2.61%	7,143,980.95	1.92%
印度尼西亚	7,719,423.59	1.88%	6,134,604.55	1.65%
其他境外地区	3,318,077.92	0.81%	4,690,427.09	1.26%
合计	410,639,789.38	100.00%	371,354,541.71	100.00%

公司境外销售主要集中于柬埔寨、越南、巴基斯坦、印度等东南亚、南亚服装纺织企业生产集中地。近年来，全球贸易政策发生剧烈变化，国内劳动力成本不断上升。越南、柬埔寨等东南亚地区及巴基斯坦、印度等南亚地区在出口政策、廉价劳动力供应上有较好的区位优势，下游纺织缝制产业向该些区域转移的趋势明显。公司借此机会，积极拓展海外市场，取得如SHINKI APPAREL(CAMBODIA) CO., LTD等公司大额订单，并于本期完工交付，由此导致公司2025年度外销收入较上期大幅增加。

各主要销售区域前5大客户销售情况及期后收款（截至2026年6月10日）情况如下：

单位:元

区域	客户名称	2025年度销售收入(人民币)	产品名称	合同金额（原币）	结算条款	截至2025年12月31日累计收款（原币）	期后收款（原币）	累计收款占合同金额比例
中国	客户1	24,365,781.71	一体化工厂	28,000,000.00	产品到达指定地点6个月内付50%（1400万），到达12个月内付40%（1120万），调试完成后12个月内付10%（280万）	14,150,000.00	3,850,000.00	64.29%
	客户2	19,350,442.48	立体仓库	21,860,000.00	1.1本合同生效后五个工作日内甲方支付该期30%的货款给乙方。1.2在该期产品送货到甲方指定地点五个工作日内，凭甲方签字的送货单及乙方提供该期货款60%的增值税专用发票。甲方支付该项30%的货款给乙方。1.3在该期产品安装、调试、验收完成后凭乙方开并提交该期余下40%全额增值税专用发票及双方签订的验收合格单，甲方于后一个月内支付该期35%的货款给乙方。1.4在该期产品安装、调试、验收完成满二年后七日内甲方支付该部分5%的货款给乙方。	20,974,424.78	–	95.95%
	客户3	16,137,887.00	智能消防排烟及通风系统产品	1,610,131.74	1、本合同生效后壹周内，甲方支付乙方合同金额的30%，作为定金，乙方立即组织生产。2、主要设备(管线除外)到场，甲方初验合格后应在壹周内支付乙方合同金额的50%。分批到货，分批验收及付款。3、设备安装完成后壹周内，甲方配合乙方进行竣工验收，验收合格后(甲方逾期验收，视做验收合格)，甲方出具竣工单，并在壹周内支付合同金额的17%。4、所余的合同金额的3%为设备质保金，自验收合格之日起，满壹年无质量问题无息全款付清。5、付款方式为银行转账。	930,000.00	–	57.76%
			智能消防排烟及通风系统产品	4,680.08	甲方须在发货前付清货款。本合同双方签字生效后，乙方立即组织生产，按项目进度要求分批生产和分批发货，甲方负责送货到项目现场。	4,680.08	–	100.00%
			智能消防排烟及通风系统产品	15,907,880.56	1、进度款参照甲方与总包方(中国一冶集团有限公司河南分公司)的付款条件同比例付款，且甲方须在第一批发货之日起9个月内付清已发货物的全部货款。本合同双方签字生效后，乙方立即组织生产，按项目进度要求分批生产和分批发货，乙方负责送货到项目现场。甲方逾期付款的，乙方有权要求甲方赔偿相应损失。逾期付款累计超过【30】天的，并有权要求甲方向乙方一次性支付合同项下剩余款项及合同总金额的【2】%作为违约金，违约金不足以弥补乙方实际损失的，乙方有权继续主张。甲方未能及时付款的，甲方控股股东及实际控制人对全部应付款金额承担连带付款责任。甲方设备款未付清之前，设备所有权属于乙方。甲方须提供相关房产证作为抵押。2、付款方式为银行转账、银行承兑(限半年期以内银行承兑)	10,000,000.00	–	62.86%
			智能消防排烟及通风系统产品	433,000.00	1、本合同生效后壹周内，甲方支付乙方合同金额的30%作为预付款，乙方立即组织生产；2、设备全部到场后壹周内，甲方支付乙方至合同金额的70%；3、设备安装完成后10日内，甲方配合乙方进行竣工验收，验收合格后，甲方出具竣工单，并在10日内支付至合同金额的97%；或在收到设备之日起60天内支付至合同金额的97%。(以先到者为准)；4、所余的合同金额的3%为设备质保金，自验收合格之日起，满贰年全款无息付清。	350,000.00	70,010.00	97.00%
			智能消防排烟及通风系统产品	260,119.93	1、甲方须在发货前付清货款。本合同双方签字生效后，乙方立即组织生产，按项目进度要求分批生产和分批发货，甲方负责送货到项目现场。	260,119.93	–	100.00%
	客户4	12,579,646.00	智能分拣流水线	14,215,000.00	合同生效收到对应发票预付款20%（284.3万），设备生产完成40%收到相应发票后付20%（284.3万），设备全部到货收到相应发票后付20%（284.3万）设备安装完毕收到相应发票后付20%（284.3万），验收合格并稳定运行三个月后收到相应发票付10%（142.15万）10%为质保金验收合格18个月后质保期满无质量问题付10%（142.15万）	11,372,000.00	–	80.00%
	客户5	12,209,831.89	智能消防排烟及通风系统产品	13,797,110.02	1、预付款为签约合同价的10%，自本合同签订之日起30日内支付；2、本合同供货方式为分批次供货。本合同进度款支付方式为按月支付，每月30日前支付至上月甲方确认合同内完成工程量的80%(含预付款抵扣)；3、本合同约定工程全部验收合格，60日内支付至合同额的90%；4、甲乙双方办理结算后的90天内，甲方向乙方支付至完工结算单（书）的97%；5、扣留质量保证金为完工结算单（书）确认金额3%，缺陷责任期的时间为本工程竣工验收合格后24个月；	13,797,110.02	–	100.00%
	小计	84,643,589.08		96,087,922.33		71,838,334.81	3,920,010.00	78.84%

区域	客户名称	2025年度销售收入(人民币)	产品名称	合同金额（原币）	结算条款	截至2025年12月31日累计收款（原币）	期后收款（原币）	累计收款占合同金额比例
柬埔寨	客户1	25,817,763.96	智能服装生产物流一体化设备	$3,651,947.00	合同生效七个工作日内付20%（USD730389.4），安装调试结束一周内付10%（USD365194.7），开始使用后每月付5%至付完（USD182597.35）	$730,389.40	$912,986.75	45.00%
	客户2	5,912,140.88	圣瑞思智能服装吊挂系统	$841,472.00	合同生效三个工作日内付30%（USD252441.6），货物到达7个工作日内付（USD252441.6），验收完成一个月内付30%（USD242441.6），验收完成十二个月内付10%（USD84147.2）	$504,883.20	–	60.00%
	客户3	1,601,556.01	圣瑞思智能服装吊挂系统	$69,020.00	合同签订后15个工作日内付50%，安装确认后三个月内付50%	$69,020.00	–	100.00%
			流水线搬迁	$3,830.00	合同签订15个工作日内付30%（USD1149）安装确认后三个月内付70%（USD2681）	$1,149.00	$2,681.00	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$145,200.00	合同签订15个工作日内付50%，验收合格三个月内付50%	$72,600.00	$72,600.00	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统改装	$8,640.00	安装确认后三个月付100%	–	$8,640.00	100.00%
	客户4	877,556.42	圣瑞思智能服装吊挂系统	$122,105.00	合同生效七个工作日内付30%（USD36631.5），安装调试完成后一个月内付70%（USD85473.5）	$122,105.00	–	100.00%
	客户5	811,102.54	圣瑞思智能服装吊挂系统	$57,245.00	合同生效三个工作日内付30%（USD17173.5），验收完成三个月内付50%（USD28622.5），验收完成十二个月内付20%（USD11449）	$57,245.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$57,245.00	合同生效三个工作日内付30%（USD17173.5），验收完成三个月内付50%（USD28622.5），验收完成十二个月内付20%（USD11449）	$45,796.00	–	80.00%
	小计	35,020,119.81		$4,956,704.00		$1,603,187.60	$996,907.75	52.46%

区域	客户名称	2025年度销售收入(人民币)	产品名称	合同金额（原币）	结算条款	截至2025年12月31日累计收款（原币）	期后收款（原币）	累计收款占合同金额比例
越南	客户1	11,060,077.22	圣瑞思智能服装吊挂系统	$1,076,000.00	合同生效三个工作日内付30%（USD322800），验收合格后一个月内付60%(USD645600)，验收合格三个月内付10%（USD107600）	$968,400.00	$107,600.00	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$469,000.00	合同签订三个工作日内付30%(140700美元)，验收合格一个月内付60%（281400美元），验收合格后三个月内付10%（46900美元）	$422,100.00	$46,900.00	100.00%
	客户2	9,350,839.74	圣瑞思智能服装吊挂系统	$1,304,981.90	合同签署15个工作日内付20%（260996.38美元），安装调试完成在24年10月付30%（391494.57美元），验收合格后在25年4月底之前付652490.95美元	$1,304,981.90	–	100.00%
	客户3	1,170,576.00	圣瑞思智能服装吊挂系统	$27,500.00	30%定金，安装完成付30%，安装完成后三个月内付40%	$27,500.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$137,500.00	提单90天内100%信用证	$137,500.00	–	100.00%
	客户4	3,899,422.69	圣瑞思智能服装吊挂系统	$317,006.04	合同签订后15个工作日内付50%，收到货物后三个月内付50%	$317,006.04	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$213,600.00	合同签订后15个工作日内付50%，收到货物后三个月内付50%	$213,600.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$15,200.00	合同签订后15个工作日内付50%，安装确认后三个月内付50%	$15,200.00	–	100.00%
	客户5	758,041.17	圣瑞思智能服装吊挂系统	$108,000.00	合同生效三个工作日内付30%（32400美元），验收完成六个月内付60%（64800美元），验收完成十二个月内付10%（10800美元）	$34,400.00	$8,000.00	39.26%
	小计	26,238,956.82		$3,668,787.94		$3,440,687.94	$162,500.00	98.21%

区域	客户名称	2025年度销售收入(人民币)	产品名称	合同金额（原币）	结算条款	截至2025年12月31日累计收款（原币）	期后收款（原币）	累计收款占合同金额比例
巴基斯坦	客户1	2,851,304.47	圣瑞思智能服装吊挂系统	$4,788.00	100%即期信用证	$4,788.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$392,500.00	100%即期信用证	$392,500.00	–	100.00%
	客户2	2,451,433.43	圣瑞思智能服装吊挂系统	$350,977.00	90%即期信用证，10%提单日期90天	$315,879.30	–	90.00%
	客户3	2,324,855.00	圣瑞思智能服装吊挂系统	$325,000.00	100%即期信用证	$325,000.00	–	100.00%
	客户4	2,206,881.38	圣瑞思智能服装吊挂系统	$309,470.00	自信用证确认40天内100%付款	$309,470.00	–	100.00%
	客户5	2,094,466.40	圣瑞思智能服装吊挂系统	$296,000.00	100%即期信用证	$296,000.00	–	100.00%
	小计	11,928,940.68		$1,678,735.00		$1,643,637.30	–	97.91%
印度	客户1	2,112,300.48	圣瑞思智能服装吊挂系统	$121,780.00	安装验收后100%	$121,780.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$80,240.00	100%即期信用证	$80,240.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$52,360.00	100%即期信用证	$52,360.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$40,120.00	100%信用证60天	$40,120.00	–	100.00%
	客户2	1,909,632.45	圣瑞思智能服装吊挂系统	$208,800.00	安装验收后付100%	$208,800.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$57,140.00	安装验收后100%	$57,140.00	–	100.00%
	客户3	1,737,073.97	圣瑞思智能服装吊挂系统	$244,200.00	100%凭单证即期付款	$240,650.00	–	98.55%
	客户4	1,173,538.02	圣瑞思智能服装吊挂系统	$165,850.00	100%电汇发货前	$165,850.00	–	100.00%
	客户5	1,004,630.89	圣瑞思智能服装吊挂系统	$129,686.00	100%信用证即期付款	$129,686.00	–	100.00%
			吊挂系统增补站点	$10,342.00	100%信用证即期付款	$10,342.00	–	100.00%
	小计	7,937,175.81		$1,110,518.00		$1,106,968.00	–	99.68%

区域	客户名称	2025年度销售收入(人民币)	产品名称	合同金额（原币）	结算条款	截至2025年12月31日累计收款（原币）	期后收款（原币）	累计收款占合同金额比例
其他区域	客户1	4,872,592.11	圣瑞思智能服装吊挂系统	$691,170.00	合同生效三个工作日内付20%（USD136734），产品到达工厂后六个月内付40%（USD273468），安装调试完成十二个月内付40%（USD273468），补充合同(USD7500)	$136,734.00	$273,468.00	59.35%
	客户2	2,853,419.06	圣瑞思智能服装吊挂系统	$49,700.00	发货日起180天后支付100%TT	$49,700.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$100,000.00	180天后100%TT	$100,000.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$9,600.00	180天后100%TT	$9,600.00	–	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$190,800.00	180天后100%TT	–	$190,800.00	100.00%
			圣瑞思智能服装吊挂系统	$49,700.00	180天后100%TT	–	$49,700.00	100.00%
	客户3	2,237,346.56	圣瑞思智能服装吊挂系统	$314,800.00	60天100%信用证	$314,800.00	–	100.00%
	客户4	977,240.00	圣瑞思智能服装吊挂系统	$137,500.00	提单180天100%信用证	–	$137,500.00	100.00%
	客户5	156,295.98	配套设备及辅材安装调试	$24,960.00	验收后三十天内付清	$4,500.00	$20,460.00	100.00%
	小计	11,096,893.71		$1,568,230.00		$615,334.00	$671,928.00	82.08%

公司境外各主要区域销售回款良好，外销收入的增加主要与订单的增加有关，具有合理性。

三、公司披露算力设备核心产品聚焦于算力服务器、算力一体机以及配套软件产品领域，结合该业务的商业模式、技术含量、收入确认政策、毛利率等情况，说明公司在产业链中承担的角色，是否存在实质生产或核心自研环节，其业务实质是否为贸易或代理业务

公司自2025年度下半年开始拓展算力产品及配套服务项目。2025年度完成中国移动永州分公司ICT业务产品交付。该项业务主要涉及算力硬件集成及软件对接。考虑到公司本期初步涉足算力产品领域，为降低自身经营风险，项目执行中，公司自供应商处采购GPU、算力服务器等硬件后，于项目实施地进行安装调试，并与软件供应商进行对接，以满足客户参数要求。公司于完工后，取得对方开具的验收单后确认销售收入的实现。2025年度，公司算力产品收入金额为1,792.26万元，对应的项目毛利率约为99.46%。项目毛利率水平较高，主要系公司结合销售合同主要条款以及业务实质，基于谨慎性原则，根据《企业会计准则》中对代理人角色会计处理的有关要求，按净额法对此项业务进行核算列示所致。

四、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

(一)针对四季度收入、利润大幅增加相关事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、取得公司第4季度营业收入台账，对大额营业收入追查至经客户确认的验收单（或经客户审核确认的合格工程量进度单、签收单）、外销报关单、发票、银行收款回单等原始单据；

2）、查询第4季度主要客户工商资料及历史交易情况，确认是否存在异常的客户并判断与公司是否存在关联关系；

3）、对第4季度主要合同项目进行工期分析并判断其合理性；

4）、对大额客户进行现场/视频访谈，并结合客户函证回函情况，确认大额合同实际执行、实际项目进度等情况；

5）、对营业收入进行截止测试；

6）、就本期新增产品业务产品收入确认，结合相关业务收入合同、采购合同以及相关业务人员访谈情况，确认收入原则是否符合《企业会计准则》的有关规定；

7）、就收入季节性变动问询公司相关人员，并与同行业公司相关数据进行比较，判断其合理性；

8）、结合收入确认情况，对公司季度净利润波动情况进行分析并与前期进行比较，判断本期净利润季度波动的合理性。

经核查，年审会计师认为：

1、公司已按实际情况补充说明了第4季度主要收入客户情况，第4季度确认收入的主要客户与公司不存在关联关系；

2、公司本期第4季度收入、利润的大幅增长主要源于算力产品业务开展以及新增投资取得的投资收益，具有合理性。

(二)针对公司外销收入相关事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、对公司销售负责人、财务负责人等进行访谈，了解公司外销业务实际执行、合同的管理、合同内容及主要合同条款、实际执行情况等；

2）、取得相关业务合同台账，按金额选取大额销售合同，取得相关合同，比较同期及前期大额合同主要合同条款异同；

3）、取得公司当期外销收入台账，对大额外销收入追查至经客户确认的验收单、外销报关单、发票、银行收款回单等原始单据；

4）、对主要项目进行工期分析判断工期合理性；

5）、对公司营业收入进行截止测试。

6）、就当期外销收入按产品销售地进行分类后，与前期数据进行比较分析，判断变动原因及合理性；

7）、对大额客户进行视频访谈，并结合客户函证回函情况，确认大额合同实际执行、实际项目进度等情况。

经核查，年审会计师认为：

1、公司已按实际情况补充说明了外销收入按地区及各地区主要客户收入情况；

2、公司本期外销收入增长主要源于外销业务订单的增加，具有合理性；

3、我们已就外销收入执行了充分的审计程序，执行的审计程序有效。

(三)针对算力业务相关事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、就公司本期拓展算力产品业务分部的原因及合理性等，对算力项目业务主要负责人、集团管理层等进行了解，判断相关产品业务开展的合理性及必要性；

2）、对公司算力产品业务相关内部研发情况、项目实施情况等事项进行了解；

3）、结合销售合同条款、采购合同条款、公司内部算力产品业务相关研发、生产等情况，判断公司本期算力产品业务实质；

4）、就当期算力产品业务销售收入确认查阅销售合同、完工验收单、销售发票、销售回款银行回单等单据；

5）、取得采购合同、采购签收单、采购发票以及采购付款单等进行核对；

6）、结合算力产品业务相关购销合同及公司业务实际开展情况，判断公司算力产品业务销售收入确认原则是否符合《企业会计准则》的有关规定；

7）、对主要的算力产品业务客户及供应商进行函证，对于未回函客商进行替代测试；

8）、对期后销售收款及采购付款等进行检查。

经核查，年审会计师认为：

就当期已执行的算力产品业务而言，公司在业务执行中主要承担代理人角色。公司据此情况按净额法对本期执行的算力业务收入进行核算列示，符合《企业会计准则》的有关规定。

二、关于应收账款

年报显示，公司2025年末应收账款余额41,056.98万元，同比增长38.81%，高于营业收入增幅。合计计提坏账准备5,878.56万元，计提比例14.32%。同时，公司2023-2025年均对山东如意科技集团有限公司单项计提坏账准备116.28万元，计提比例100%。

请公司：（1）区分各主营产品列示应收账款情况，说明公司应收账款增长幅度高于收入的原因及合理性；（2）说明应收账款前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容、金额、账龄、信用政策、期后回款情况、坏账准备计提情况等；（3）结合《企业会计准则》及公司内部会计制度，说明山东如意科技集团有限公司应收账款长期未核销的原因及合理性。

【回复】

一、区分各主营产品列示应收账款情况，说明公司应收账款增长幅度高于收入的原因及合理性

按业务产品列示的应收账款及营业收入两期比较情况如下：

单位:元

产品分类	2025年度		2024年度		变动比例	
	应收账款余额	营业收入	应收账款余额	营业收入	应收账款	营业收入
智能物流系统	256,598,707.24	309,651,493.22	240,368,684.53	289,612,568.57	6.75%	6.92%
智能消防排烟及通风系统	60,021,750.88	99,455,166.73	55,412,697.69	97,940,866.84	8.32%	1.55%
算力产品及服务	73,184,584.95	17,922,586.82	–	–	100.00%	100.00%
驱动系统产品及其他	20,764,743.28	6,128,057.61	–	–	100.00%	100.00%
合计	410,569,786.35	433,157,304.38	295,781,382.22	387,553,435.41	38.81%	11.77%

由上表比较可见，公司应收账款主要来源于智能物流系统产品，但就该产品分部两期应收账款的变动比例与营业收入的变动比例而言，智能物流系统产品分部的应收账款与营业收入的变动幅度基本一致。造成本期应收账款增幅远高于营业收入变动的原因是算力产品业务及从事来料加工的驱动系统产品业务，基于谨慎性原则，根据《企业会计准则》的要求，按净额法核算列示营业收入。但应收账款仍按总额法列示结算，由此造成了相关业务应收账款余额增幅显著高于对应的营业收入的情况，具有合理性。

二、说明应收账款前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容、金额、账龄、信用政策、期后回款情况、坏账准备计提情况等

截至2025年12月31日，公司前5大应收账款及期后回款（截至2026年6月10日）情况如下：

单位:元

客户名称	应收账款余额	1年以内	1~2年	2~3年	3~4年	4–5年	5年以上	坏账准备	坏账计提比例	期后收款	期后收款占比
客户1	56,698,158.40	56,698,158.40	–	–	–	–	–	2,834,907.92	5.00%	47,613,898.50	83.98%
客户2	32,626,703.86	1,822,637.02	208,957.15	30,052,818.87	505,785.32	–	36,505.50	8,227,842.61	25.22%	25,140.00	0.08%
其中：客户2.1	1,685,493.96	1,648,988.46	–	–	–	–	36,505.50	130,210.38	7.73%	2,360.00	0.14%
客户2.2	1,035,955.89	35,497.78	208,957.15	285,715.64	505,785.32	–	–	378,576.66	36.54%	22,780.00	2.20%
客户2.3	23,411,264.86	138,150.78	–	23,273,114.08	–	–	–	6,036,779.62	25.79%	–	–
客户2.4	6,493,989.15	–	–	6,493,989.15	–	–	–	1,682,275.95	25.91%	–	–
客户3	20,647,118.47	14,348,488.81	3,986,619.10	2,312,010.56	–	–	–	932,806.47	4.52%	3,435,108.87	16.64%
其中：客户3.1	4,550,388.30	4,550,388.30	–	–	–	–	–	22,751.94	0.50%	850,000.00	18.68%
客户3.2	2,312,010.56	–	–	2,312,010.56	–	–	–	462,402.11	20.00%	1,600,000.00	69.20%
客户3.3	3,098,668.11	3,098,668.11	–	–	–	–	–	15,493.34	0.50%	220,000.00	7.10%
客户3.4	987,655.44	987,655.44	–	–	–	–	–	4,938.28	0.50%	–	–
客户3.5	974,636.07	–	974,636.07	–	–	–	–	97,463.61	10.00%	–	–
客户3.6	929,209.00	–	929,209.00	–	–	–	–	92,920.90	10.00%	–	–
客户3.7	1,475,723.93	–	1,475,723.93	–	–	–	–	147,572.39	10.00%	–	–
客户3.8	3,752,290.10	3,752,290.10	–	–	–	–	–	18,761.45	0.50%	500,000.00	13.33%
客户3.9	457,500.00	–	457,500.00	–	–	–	–	45,750.00	10.00%	–	–
客户3.10	126,912.50	126,912.50	–	–	–	–	–	634.56	0.50%	–	–
客户3.11	1,832,574.36	1,832,574.36	–	–	–	–	–	9,162.87	0.50%	265,108.87	14.47%
客户3.12	149,550.10	–	149,550.10	–	–	–	–	14,955.01	10.00%	–	–
客户4	20,535,045.46	20,535,045.46	–	–	–	–	–	1,166,917.76	5.68%	19,102,232.69	93.02%
客户5	13,437,020.65	13,437,020.65	–	–	–	–	–	763,567.73	5.68%	3,850,000.00	28.65%
合计	143,944,046.84	106,841,350.34	4,195,576.25	32,364,829.43	505,785.32	–	36,505.50	13,926,042.49	9.67%	74,026,380.06	51.43%

上述客户主要合同信用政策情况如下：

客户名称	产品类型	主要合同收款条款
客户1	算力产品及服务	签约款：合同签订生效且甲方累计收到甲方最终客户支付GPU服务器集群1（20%）的款项后，15个工作日内甲方向乙方支付代收代付的签约款；验收款：整个项目到货交付验收且甲方累计收到甲方最终客户支付GPU服务器集群1（95%）的款项后，15个工作日内甲方向乙方支付代收代付的验收款；试运行款：交付验收且运行稳定一个月且甲方累计收到甲方最终客户支付GPU服务器集群1（100%）的款项后，15个工作日内甲方向乙方支付代收代付的试运行款
客户2	智能物流系统产品	
其中：客户2.1		合同生效三个工作日支付40%，产品发货完成后一周支付30%，验收合格后一个月支付25%，安装完成后一年支付5%，保修期三年
客户2.2		合同生效三个工作日支付40%，产品发货完成后一周支付30%，验收合格后一个月支付25%，安装完成后一年支付5%，保修期三年
客户2.3		合同生效七个工作日内付50%，发货完成后一周内付20%，验收合格后一周内付25%，验收合格后六个月内付5%
客户2.4		合同生效七个工作日内付50%，发货完成后一周内付20%，验收合格一周内付25%，验收合格六个月内付5%
客户3	智能消防排烟及通风系统产品	
其中：客户3.1		预付款为合同价款的20%，月度付款：甲方在次月的25日前支付上月月度结算货款的80%，双方办理完成物资总结算后，甲方自物资总结算办理之日起2年内平均分4次（以每半年为期限支付一次）等额付至结算值（且不超本合同含税金额）的97%。若甲方总包工程整体竣工验收合格时物资总结算尚未完成，则以甲乙双方确认的供货量作为付款依据，在整体工程竣工验收合格之日起3年内平均分6次（以每半年为期限支付一次）等额付至甲乙双方确认供货金额的90%（如在此期间物资总结算办理完毕，则分期等额支付至结算值的97%；如在此之后物资总结算办理完毕，则甲方在结算办理完毕后60天内支付至结算值的97%）。物资结算完成后15日内，乙方应提供结算值100%的增值税专用发票（需确保发票为当年度发票）原件及抵扣联原件，否则甲方有权拒绝付款。余款3%作为质保金，在质保期满后28日内无息付清，若物资总结算办理完毕之日起两年内保修期已届满，则质保金先行支付。
客户3.2		1、预付进度款：无预付款，2、每月15日上报已完工程量，办理月结算，30天内支付至双方签字确认的累计完成合格工程量的70%；3、乙方承担施工专业分包任务以及现场变更全部施工完成，项目按《项目预验收表》通过华晨宝马验收，承包人对预验收发现的问题整改完毕，且《项目预验收表》签署完成，甲方付款总额付至甲方审核后已完工作量的80%；4、专业分包总结算办理完成6个月，付到结算额的87%；5、完成联合验收，《项目区域/系统移交单》签署完毕，《工艺部门区域接收单》签署完毕，甲方付款总额付至甲方审核后已完工作量的90%。6、四方验收合格付款：《项目档案验收单》、《项目验收单》、《房屋建筑工程质量保修书》及《城建档案验收单》均签署完毕后，支付相应工程款支付至结算额的95%。7、质量保修金为工程结算总价的5%，甲方和乙方签订《房屋建筑工程质量保修书》两年后无质量问题90天内一次性返还完质保金。付款前提：所有付款都在业主付给甲方对应工程部分工程款后支付；所有合格工程报验资料经监理、业主通过后的原件递交甲方；按照甲方要求并审核认可的所有劳务管理资料均报给甲方。
客户3.3		无预付款，工程价款按照"先开票、后付款"的原则，按月进度支付，每月支付上月已完成合格工程量结算价款的70%，分包工程竣工验收后付至已完合格工程量结算价款的80%，承包人移交全部竣工资料和结算资料后，分包人提出付款申请并经承包人认可后支付已审核产值的85%，分包工程结算经承包人初步审核完成后，报送相关政府审计部门（或财政评审部门），并经政府审计部门（或财政评审部门）认可的造价咨询机构审核定案后，办理最终结算，付至最终结算价款的97%，剩余3%为质保金，待缺陷责任期满且无质量问题后一次性足额支付（无息）。
客户3.4		1.无预付款；2.月进度付款80%；3.项目完工，乙方配合甲方与总包办理完最终结算后一个月，双方办理最终结算，最终结算办理完成，中标人100%开具发票后付至90%；4.竣工验收合格后付至结算金额97%；5.3%留作质保金
客户3.5		1、本合同签订后，每月15日前乙方应针对上月16日至本月15日运抵工地现场并经甲方现场代表签字确认收到的货物向甲方提交付款申请，甲方审核完毕后支付审定供货费的70%，因乙方报量不及时造成的付款拖欠，甲方不承担任何责任；2、付款时须扣除当期违约金、赔偿金等费用。供货完毕并验收合格后付至初审结算值的80%；3、工程竣工并办理完最终结算后付至审定结算值的97%，剩余3%待质保期满后无质量问题一个月内无息付清；
客户3.6		1、无预付款；2、工程进度付款：办理月度结算后，60天内支付月度结算额的80%；3、工程竣工验收合格且双方办理竣工结算后60天内，甲方付至工程竣工结算总价的97%；4、工程质量保证金留3%在保修期满两年后，乙方申请付款且经甲方批复通过后28日内无息支付（扣除因乙方原因产生的维修费用）。
客户3.7		1、在总包方收到业主工程款的前提下，工程施工期，支付合同金额的20%，计1417071.15元；2、按每月完成工程量并获得确认的60%支付进度款；3、分包工程施工完成且合同外费用审核完成3个月内办理完工结算，分包完工结算办理完成后(结算协议书双方签字盖章完成)付至结算额85%；4、区域/系统移交付款：待宝马业主《项目区域/系统移交单》和《工艺部门区域接收单》签署完毕，且政府《竣工验收报告》签署完毕后，可按照合同条款向施工单位支付相应工程款，付至结算金额的90%；5、验收合格付款：待宝马业主《项目档案验收单》、《项目验收单》及政府相关《城建档案验收单》及《建设工程竣工档案初验收合格证》均签署完毕后，可按照合同条款向施工单位支付相应工程款，付至结算金额的97%；6、结算价款的3%为质保金，待缺陷责任期满(24个月)和业主华晨宝马签订的保修协议终止后扣除应由分包方承担的费用后一次性全额无息付清；签订的保修协议终止后扣除应由分包方承担的费用后一次性全额无息付清；
客户3.8		无预付款，工程价款按照"先开票、后付款"的原则，每批货到现场，经承包人、监理、建设单位验收合格，确认并提供合格发票(货款全额等值发票)、检测报告、合格证，办理结算后按月付至该批合格货物结算价款的80%，供应完全部货物且安装完成后办理最终结算，最终结算办理完毕后付至最终结算价款的90%，项目验收合格后支付至最终结算价款的97%，剩余3%为质保金，待质保期(两年)满后无息退还。
客户3.9		每月20日办理结算，按月支付，支付比例为上月结算金额的70%；供货完毕并办理最终结算后支付至结算金额的95%，剩余5%为质保金，质保期满后3个月内无息支付（支付工程款时均应扣除根据采购合同应予扣除的其它金额）
客户3.10		预付款为合同价款的20%，月度付款：甲方在次月的25日前支付上月月度结算货款的80%，双方办理完成物资总结算后，甲方自物资总结算办理之日起2年内平均分4次（以每半年为期限支付一次）等额付至结算值（且不超本合同含税金额）的97%。若甲方总包工程整体竣工验收合格时物资总结算尚未完成，则以甲乙双方确认的供货量作为付款依据，在整体工程竣工验收合格之日起3年内平均分6次（以每半年为期限支付一次）等额付至甲乙双方确认供货金额的90%（如在此期间物资总结算办理完毕，则分期等额支付至结算值的97%；如在此之后物资总结算办理完毕，则甲方在结算办理完毕后60天内支付至结算值的97%）。物资结算完成后15日内，乙方应提供结算值100%的增值税专用发票（需确保发票为当年度发票）原件及抵扣联原件，否则甲方有权拒绝付款。余款3%作为质保金，在质保期满后28日内无息付清，若物资总结算办理完毕之日起两年内保修期已届满，则质保金先行支付。
客户3.11		1、合同签订后5日内支付承包商30%预付款，合计932414.00元；2、货到现场后，经甲方确认金额，承包商提供合格的增值税专用发票。5日内支付至合同金额的80%，计1554023.34元；3、天窗窗体安装结束且闭水试验合格，经由甲方确认，承包商提供合格的增值税专用发票。7日内支付至合同金额的90%，计310804.67元；4、工程整体通过业务验收且与承包商结算完毕，承包商提供合格的增值税专用发票，30日内支付至结算金额的97%；5、质保期2年，3%的保留金缺陷保修期届满后，收到承包商发票后30日内无息支付；
客户3.12		1、合同生效后，在卖方提供等额的经买方认可的国有银行或股份制银行出具的保函后，支付合同金额的20%，计237343.39元；2、进度付款：供货方按合同保函格式开具合同额的20%预付款保函后支付合同20%的货款，货到现场付至合格货款的60%，天窗暖封闭完成付至合格货款的75%。整体施工完成支付合格货款85%，天窗系统验收完成付至95%；3、质保金：5%质保金如无质量等争议存在，在质量保修期满后14个工作日内无息付清
客户4	智能物流系统产品	合同生效七个工作日内付20%，安装调试结束一周内付10%，开始使用后每月付5%至付完
客户5	智能物流系统产品	产品到达指定地点6个月内付50%，到达12个月内付40%，调试完成后12个月内付10%

公司同业务产品内客户信用政策基本一致。

三、结合《企业会计准则》及公司内部会计制度，说明山东如意科技集团有限公司应收账款长期未核销的原因及合理性

截至2025年12月31日，山东如意科技集团有限公司单项计提情况如下：

单位:元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
山东如意科技集团有限公司	1,162,800.00	1,162,800.00	100%

对山东如意科技集团有限公司进行单项计提系基于其目前涉诉事项、信用情况以及经营情况等的综合考虑。

公司内部财务制度中已建立相关坏账核销制度，具体规定如下：

"（6）各单位应建立坏账核销管理制度，在清查核实的基础上，对确实不能收回的各种应收款项应当作为坏账损失，并及时进行处理。坏账的核销除遵守国家有关规定外，应报公司审核或审批。被核销的坏账要设立专门台账进行登记，责任部门继续进行清欠。公司坏账核销应由业务部门提交公司总经理批准后方可按照会计规则进行核销。"

截至本监管问询函回复日，根据公开信息显示，山东如意科技集团有限公司仍处于失信人状态，但暂未宣告破产清算、公告注销或被吊销经营执照。公司因暂未取得法定终止确认的依据，故暂未进行核销处理。公司后续将按相关内部管理制度，视山东如意科技集团有限公司舆情及实际经营情况对该笔应收账款进行报批核销处理。

四、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、取得2025年12月31日按客户名称及产品业务的期末应收账款余额清单，并与2024年末相关数据进行分析比较；

2）、将应收账款本期借方发生额与营业收入发生额进行勾稽复核，并对差异原因进行分析；

3）、结合本期销售收入确认及销售回款条款，对期末应收账款余额的变动进行分析，判断其变动合理性；

4）、对大额客户查询公开信息，包括但不限于企业基本信息、企业信用状况、涉诉情况等；

5）、对大额应收账款进行函证，对未回函客户执行替代测试；

6）、对2025年度大额应收账款回款及期后回款进行检查；

7）、对公司应收账款预期信用损失进行复核；

8）、与公司管理层，就山东如意科技集团有限公司单项计提事项，了解其发生背景、对方目前经营及财务状况，预计未来情况以及公司相关内部控制制度及执行情况等；

9）、结合《企业会计准则》、税务、财政等相关部门对于应收账款核销的相关条款，判断公司账务处理的合理性

经核查，年审会计师认为：

1、公司已按实际情况列示期末应收账款前5大客户相关情况；

2、公司应收账款变动远高于营业收入的变动是由于营业收入中算力产品及驱动系统产品按净额法核算，对应的应收账款按总额列示所致，原因合理；

3、对于山东如意科技集团有限公司单项计提的应收账款，因公司暂未取得实质性的法定资料予以报批核销，故仍作为单项计提的应收账款披露。

三、关于应付账款

年报显示，公司2025年末应付账款余额为1.24亿元，同比增长81.84%，增加金额主要为购买材料、物资和接受劳务供应的款项。前五名供应商采购额1.75亿元，占年度采购总额42.45%，其中第一名、第三名为2025年度新增智能算力业务的主要供应商。

请公司：（1）结合应付账款主要供应商名称、采购内容及金额、账期及期后付款情况等，说明应付账款大幅增长的原因和合理性，与同行业惯例是否相符；（2）结合公司具体业务开展情况，列示公司近三年前五大供应商的变化情况，说明公司主要供应商变动的原因和合理性。

【回复】

一、结合应付账款主要供应商名称、采购内容及金额、账期及期后付款情况等，说明应付账款大幅增长的原因和合理性，与同行业惯例是否相符

截至2025年12月31日，应付账款余额前5大供应商情况如下：

单位:元

供应商名称	产品类型	采购内容	是否新增供应商	应付账款余额	当期采购额	账期	截至2026年6月10日期后付款
供应商1	算力产品及服务	算力服务器及配件	是	24,010,400.00	26,560,176.99	合同签订后3日内买方支付卖方20%的合同款；2025年11月10日前支付剩余80%合同款，合同款项以甲方实际收到的终端客户单位支付的对应款项为前提	24,010,400.00
供应商2	驱动系统产品	伺服电机	是	11,044,876.45	15,769,132.86	月结30天	11,044,876.45
供应商3	驱动系统产品	伺服电机	是	10,581,302.45	9,363,984.45	票后6个月支付50%电汇+50%承兑	10,581,302.45
供应商4	智能物流系统产品	MES系统软件及硬件	否	7,493,094.69	13,201,918.64	合同签订5个工作日内30%，实施主体出具验收报告后5个工作日内60%，剩余10%验收之日起一年内	3,957,694.69
供应商5	算力产品及服务	算力服务器及配件	是	6,246,816.00	6,910,194.68	合同签订后3日内买方支付卖方20%的合同款；2025年11月15日前支付剩余80%合同款，合同款项以甲方实际收到的终端客户单位支付的对应款项为前提	6,246,816.00
合计				59,376,489.59	71,805,407.62		55,841,089.59

由上表可见，公司应付账款的增加主要是由于本期拓展算力产品业务及驱动系统产品业务所致。其中，算力产品业务供应商1及供应商5采购款项期末暂未支付主要与项目进度有关。相关项目实际于2025年12月下旬完成验收，故截止2025年末采购款项暂未支付。公司已于期后2026年2月末全额支付了前述应付款项，以此计算的实际账期约为60天。就算力服务器采购账期而言，浪潮信息给予分销散客的信用周期约为30-45天。剔除新年假期影响，公司采购算力服务器的账期基本与同行业一致，符合行业惯例。

供应商2及供应商3采购款项未支付，是由于驱动系统产品业务于第4季度开展，给予客户的账期一般为月结30-90天，出于平衡收付款的考虑，2025年年末暂未支付采购款。截至2026年4月末，期末应付款项已全额支付。就同行业公司而言，江苏雷利（300660）与主要供应商的结算政策通常为"月结30-90天+承兑期6个月票据付款"，恒帅股份（300969）对主要供应商信用政策为开票后30-90天内付款，华阳智能（301502）为月结+信用30-90天，与公司实际支付款项周期基本一致。

供应商4期末应付账款系2025年12月采购模块软件及相关硬件产品的款项，尚在信用期内，故暂未付款。截至2026年6月10日，期末应付供应商4款项已支付395.77万元，占期末应付账款余额的53%，剩余款项将根据对应的项目进度排期付款。

综上所述，公司应付账款的增加主要是由于本期拓展算力产品及驱动系统产品业务导致采购应付增加所致，相关采购付款周期符合公司经营管理实际及行业惯例。

二、结合公司具体业务开展情况，列示公司近三年前五大供应商的变化情况，说明公司主要供应商变动的原因和合理性

2023年度至2025年各期，公司前5大供应商情况如下：

2025年度

供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额（元）
供应商1	否	GPU及配件	79,020,176.99
供应商2	否	塑料件等	32,074,677.72
其中：供应商2.1			29,194,270.63
供应商2.2			2,880,407.09
供应商3	否	算力服务器及配件	26,560,176.99
供应商4	否	铝型材	21,440,661.74
供应商5	否	铝型材	15,911,280.82
合计			175,006,974.26

2024年度

供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额（元）
供应商1	否	铝型材	29,270,553.87
供应商2	否	塑料件等	25,992,434.14
其中：供应商2.1			2,818,604.53
供应商2.2			23,173,829.61
供应商3	否	电机	11,780,955.18
供应商4	否	气缸	6,435,087.15
供应商5	否	仓储货架	6,433,628.33
合计			79,912,658.67

2023年度

供应商名称	是否关联方	采购内容	采购金额（元）
供应商1	否	铝型材	23,166,187.57
供应商2	否	塑料件等	22,640,265.67
其中：供应商2.1			801,527.86
供应商2.2			21,838,737.81
供应商3	否	电机	11,759,994.58
供应商4	否	工字钢及现场安装	8,418,061.14
供应商5	否	气缸	7,859,916.68
合计			73,844,425.64

由上表统计可见，2023年度至2024年度，公司前5大采购供应商主要为智能物流系统产品及智能消防通风系统产品所用主要原材料供应商。2025年度，公司拓展了算力产品业务。因算力产品业务相关配件本身金额较大，由此导致前5大供应商中出现了算力产品相关供应商。供应商的变动与公司拓展业务有关，具有合理性。

三、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、取得2025年末应付账款清单，选取大额应付账款项目，结合采购入库情况及业务产品情况，与前期期末应付账款余额进行比较，结合公司本期经营情况等分析变动合理性；

2）、取得2025年度采购入库单清单，选取大额供应商，取得其采购订单、采购合同、采购发票、采购付款回单等原始单据进行核对检查；

3）、统计汇总本期采购发生额并与前期进行比较，判断本期采购发生额变动合理性；

4）、选取大额供应商进行函证，对于未回函供应商执行替代测试；

5）、查阅主要供应商信用账期等条款，并与同行业公司进行比较；

6）、检查主要供应商期后付款情况。

经核查，年审会计师认为：

1、公司本期应付账款期末较上期大幅增加主要系与公司拓展业务相关，具有合理性；

2、期末前5大供应商结算周期符合行业惯例；

3、较前两年相比，公司本期供应商发生较大变动，系公司产品业务开展有关，具有合理性。

四、关于存货

年报显示，公司2025年末存货余额24,580.14万元，同比增长41.01%。其中，在产品、库存商品期末余额17,277.07万元、3,135.75万元，同比增长34.01%、346.94%，计提存货跌价准备39.82万元、25.25万元，计提比例0.23%、0.81%。

请公司：（1）分产品类别列示存货构成情况，并结合在手订单、产品生产周期情况，说明期末在产品、库存商品余额大幅增加的原因；（2）结合库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，说明在产品、库存商品存货跌价计提是否充分、合理。

【回复】

一、分产品类别列示存货构成情况，并结合在手订单、产品生产周期情况，说明期末在产品、库存商品余额大幅增加的原因

2024年末及2025年末，公司分产品类型存货情况如下：

单位:元

年度	项目	智能物流系统产品	智能消防及通风系统产品	算力产品	驱动系统产品	合计
2025年12月31日	原材料	26,389,127.08	4,695,682.29	–	7,827,624.35	38,912,433.72
	在产品	116,451,561.97	56,319,093.14	–	–	172,770,655.11
	周转材料	45,486.08	922,314.91	–	–	967,800.99
	委托加工物资	1,739,570.93	53,422.49	–	–	1,792,993.42
	库存商品	30,836,764.05	–	–	520,762.72	31,357,526.77
	合计	175,462,510.11	61,990,512.83	–	8,348,387.07	245,801,410.01
2024年12月31日	原材料	26,084,170.53	7,631,588.06	–	–	33,715,758.59
	在产品	74,313,173.16	54,605,871.68	–	–	128,919,044.84
	周转材料	72,414.35	660,156.34	–	–	732,570.69
	委托加工物资	1,938,267.94	1,998,351.58	–	–	3,936,619.52
	库存商品	7,016,080.79	–	–	–	7,016,080.79
	合计	109,424,106.77	64,895,967.66	–	–	174,320,074.43

上表比较可见，扣除本期拓展的驱动系统产品的影响，公司在产品及库存商品余额大幅增加，主要源于智能物流系统产品业务，其增长主要来源于在手订单的增加。

智能物流系统产品业务两期存货余额及在手订单比较情况如下：

单位:元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
原材料	26,389,127.08	26,084,170.53
在产品	116,451,561.97	74,313,173.16
周转材料	45,486.08	72,414.35
委托加工物资	1,739,570.93	1,938,267.94
库存商品	30,836,764.05	7,016,080.79
合计	175,462,510.11	109,424,106.77
在手订单	310,508,714.16	185,291,615.74
存货占比	56.51%	59.06%

两期存货期末余额占各期末在手订单的比例，未见明显差异。本期存货余额的大幅增加主要系智能物流系统产品在手订单的大幅增加，具有合理性。

就智能物流系统产品生产周期而言，一般智能吊挂系统产品的项目实施周期约为3-6个月，智能化仓储分拣系统约为6-9个月，整厂的智能一体化项目及智能化升级项目因实施要求较高，工作量较大，故实施周期较长，需约9-12个月。因客户对产品参数要求、现场实施条件以及设备安装规模大小等不同，实施周期会有不同。截至2025年12月31日，智能物流系统产品业务分部主要在产品及产成品项目工期情况如下：

存货类别	合同号	产品类别	期末结存金额（元）	合同签订日期	项目工期（天）
在产品	合同1	智能一体化项目	7,532,217.51	2025年4月	249.00
在产品	合同2	智能化升级	1,250,682.96	2025年5月	239.00
在产品	合同3	智能吊挂系统	3,839,318.69	2025年3月	281.00
在产品	合同4	智能吊挂系统	4,152,970.46	2025年6月	199.00
在产品	合同5	智能化仓储分拣系统	1,891,031.35	2025年6月	197.00
在产品	合同6	智能一体化项目	4,635,643.73	2025年9月	113.00
在产品	合同7	智能一体化项目	13,932,722.28	2025年8月	141.00
在产品	合同8	智能吊挂系统	1,325,390.87	2025年8月	132.00
在产品	合同9	智能吊挂系统	1,155,170.71	2025年9月	118.00
在产品	合同10	智能吊挂系统	1,659,850.70	2025年9月	110.00
在产品	合同11	智能化项目	3,247,783.85	2025年9月	113.00
在产品	合同12	智能吊挂系统	2,210,023.59	2025年10月	89.00
在产品	合同13	智能吊挂系统	2,111,804.15	2025年11月	51.00
在产品	合同14	智能吊挂系统	1,293,494.44	2025年10月	61.00
在产品	合同15	智能吊挂系统	1,934,238.66	2025年10月	72.00
在产品	合同16	智能吊挂系统	1,201,299.57	2025年11月	56.00
在产品	合同17	智能吊挂系统	1,678,463.50	2025年11月	54.00
在产品	合同18	智能吊挂系统	1,559,896.46	2025年11月	44.00
在产品	合同20	其他	4,977,924.50	2024年10月	449.00
在产品	合同21	智能化升级	4,659,789.61	2024年6月	567.00
在产品	合同22	智能一体化项目	3,827,328.34	2024年8月	517.00
在产品	合同23	智能化仓储分拣系统	5,953,146.32	2025年2月	327.00
在产品	合同26	智能化仓储分拣系统	1,655,744.84	2025年11月	53.00
在产品	合同27	智能化仓储分拣系统	2,795,471.03	2025年11月	50.00
在产品	合同28	智能化仓储分拣系统	2,227,705.99	2024年2月	682.00
在产品	合同29	智能一体化项目	2,155,423.81	2023年9月	852.00
在产品	合同30	智能吊挂系统	7,765,255.57	2024年10月	431.00
在产品	合同31	智能化仓储分拣系统	5,972,607.08	2025年4月	247.00
产成品	合同32	智能一体化项目	22,554,876.99	2025年4月	249.00
合计			121,157,277.56		

由上表可见，除个别项目因实施规模、实施场地条件以及客户需求变更导致项目工期较长外，其余项目均在合理工期范围内。

综上所述，公司期末在产品及产成品余额较上期大幅增加，主要系智能物流系统产品在手订单增加所致，其余额变动具有合理性。

二、结合库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，说明在产品、库存商品存货跌价计提是否充分、合理

截至2025年12月31日，公司库龄统计的在产品及产成品按产品业务板块列示情况如下：

单位:元

业务分部	存货类别	1年以内	1年以上
智能物流系统	在产品	102,467,229.15	13,984,332.82
	产成品	30,436,396.00	400,368.05
	小计	132,903,625.15	14,384,700.87
智能消防排烟及通风系统	在产品	41,501,237.88	14,817,855.26
	产成品	–	–
	小计	41,501,237.88	14,817,855.26
驱动系统产品	在产品		
	产成品	520,762.72	
	小计	520,762.72	–
合计		174,925,625.75	29,202,556.13

由上表可见，公司在产品及产成品主要集中在1年以内。智能物流系统产品库龄1年以上的在产品主要因项目实施场地限制、客户需求变更等导致工期延后；1年以上的产成品主要为硬件维修备件等。智能消防排烟及通风系统产品中，1年以上在产品主要为兰州机场项目，系总包方需待项目整体完工后进行联动实验，安全运行一段时间后进行验收，导致项目周期较长。项目已于2026年验收通过。

截至2025年末，公司主要的在产品及产成品等均存在对应的销售订单。公司以合同销售金额为基础，考虑未来成本预计支出以及相关销售税费率情况等，于资产负债表日进行在产品及产成品的减值测试，对于账面成本高于可变现净值的项目计提减值准备。截至2025年末，按产品业务分部计提的在产品及产成品存货跌价准备情况如下：

单位:元

产品类型	存货类别	期末余额	减值金额	计提比例
智能物流系统产品	在产品	116,451,561.97	398,163.22	0.34%
	产成品	30,836,764.05	252,486.62	0.82%
	小计	147,288,326.02	650,649.84	0.44%
智能消防及通风系统产品	在产品	56,319,093.14	–	–
	产成品	–	–	–
	小计	56,319,093.14	–	–
驱动组件产品	在产品	–	–	–
	产成品	520,762.72	–	–
	小计	520,762.72	–	–
合计		204,128,181.88	650,649.84	0.32%

经测算，公司仅智能物流系统产品部分项目存在减值迹象。并就该部分项目计提了存货跌价准备。

就整体存货跌价准备覆盖率而言，两期比较情况如下：

单位:元

项目	2025年度	2024年度
存货余额	245,801,410.01	174,320,074.43
存货跌价准备	3,863,740.55	3,199,679.01
存货跌价准备计提比例	1.57%	1.84%

两期存货跌价准备总体覆盖率未见明显差异。公司产品毛利率水平较高，一般不存在减值的情况。

因公司期末存货主要由智能物流系统产品分部构成，截至2025年末，智能物流系统产品相关期末存货跌价准备覆盖率与同行业公司比较情况如下：

单位:元

项目	存货余额	存货跌价准备金额	计提比例
音飞储存	698,886,925.06	3,884,240.99	0.56%
东杰智能	362,592,555.70	59,109,322.39	16.30%
德马科技	632,089,093.23	38,191,565.42	6.04%
三丰智能	2,584,771,235.29	98,048,578.20	3.79%
今天国际	1,147,132,700.54	38,260,721.77	3.34%
公司	175,462,510.11	3,359,005.95	1.91%

公司智能物流系统产品与同行业公司中音飞储存存货跌价准备计提比例基本可比，具体情况如下：

单位:元

公司	存货类别	账面金额	存货跌价准备	计提比例
音飞储存	原材料	88,226,424.25	1,030,444.74	1.17%
	在产品	132,644,891.88	2,176,608.05	1.64%
	库存商品	62,027,762.13	677,188.20	1.09%
	发出商品	375,237,902.90	–	0.00%
	合同履约成本	40,749,943.90	–	0.00%
	小计	698,886,925.06	3,884,240.99	0.56%
公司	原材料	26,389,127.08	2,708,356.11	10.26%
	周转材料	45,486.08	–	
	委托加工物资	1,739,570.93	–	
	在产品	116,451,561.97	398,163.22	0.34%
	产成品	30,836,764.05	252,486.62	0.82%
	小计	175,462,510.11	3,359,005.95	1.91%

公司智能物流系统产品分部期末计提的存货跌价准备较同行业公司具有可比性。

综上所述，截至2025年末，公司计提的存货跌价准备充分、合理。

三、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、取得期末存货余额清单，按业务分部、分项目与前期余额进行比较分析；

2）、结合期末在手订单、当期签单、项目工期情况等，对期末在产品及库存商品的余额进行分析，判断其变动合理性；

3）、对期末存货库龄进行复核；

4）、结合期末余额以及库龄情况，对主要项目进行视频/现场访谈；

5）、对公司财务负责人、生产及仓储相关负责人进行访谈，了解公司存货跌价准备计提相关内部控制制度及实际执行情况；

6）、对结合存货库龄、在手订单等情况，对存货跌价准备进行复核；

7）、与同行业存货跌价准备计提进行比较，判断公司计提的存货跌价准备的合理性及充分性。

经核查，年审会计师认为：

1、公司2025年末在产品及库存商品余额较上期大幅增加，主要系在手订单的增加所致，变动原因合理；

2、公司已按实际情况及相关内部控制制度计提了存货跌价准备。经与同行业公司计提情况比较，公司计提的存货跌价准备是充分、合理的。

五、关于流动资金

年报显示，公司短期借款期末余额为2.00亿元，同比增加98.37%，占总资产比例为37.28%；其中保证借款、信用借款为1.23亿元、0.5亿元。一年内到期的非流动负债余额5,355.66万元，较上年222.79万元大幅增长，主要系1年内到期的长期借款由20万元增长至5168.30万元。公司近三年经营活动现金流量净额持续为负，2025年为-3,366.99万元。

请公司：（1）列示主要新增保证借款、信用借款的债权人、借款金额、利率、期限、担保方式（如信用、抵押、保证等），说明该等资金的具体用途和流向；（2）说明短期借款及1年内到期的长期借款大幅增加的原因，与公司经营规模、资产建设等情况是否匹配，是否存在偿债风险和较大现金流压力。

【回复】

一、列示主要新增保证借款、信用借款的债权人、借款金额、利率、期限、担保方式（如信用、抵押、保证等），说明该等资金的具体用途和流向

截至2025年12月31日，公司本期新增的主要长期及短期借款情况如下：

单位:元

债权人	借款金额	利率	担保方式	借款时间	约定还款时间	用途及流向
工商银行	3,000,000.00	2.60%	信用	2025-3-10	2026-3-7	支付货款及日常运营
工商银行	7,000,000.00	2.60%	信用	2025-3-13	2026-3-10	支付货款及日常运营
工商银行	3,000,000.00	2.60%	信用	2025-3-19	2026-3-12	支付货款及日常运营
工商银行	5,000,000.00	2.60%	信用	2025-3-26	2026-3-12	支付货款及日常运营
工商银行	5,000,000.00	2.50%	信用	2025-9-29	2026-9-25	支付货款及日常运营
工商银行	7,000,000.00	2.50%	信用	2025-9-29	2026-9-25	支付货款及日常运营
中国银行	10,000,000.00	2.50%	信用	2025-6-30	2026-3-17	支付货款及日常运营
中国银行	10,000,000.00	2.50%	信用	2025-9-25	2026-5-22	支付货款及日常运营
北京银行	10,000,000.00	2.55%	保证	2025-9-24	2026-9-23	支付货款及日常运营
北京银行	10,000,000.00	2.50%	保证	2025-8-28	2026-8-28	支付货款及日常运营
杭州银行	2,000,000.00	2.40%	保证	2025-6-6	2026-4-2	支付货款及日常运营
杭州银行	1,500,000.00	2.40%	保证	2025-6-27	2026-6-26	支付货款及日常运营
杭州银行	3,000,000.00	2.40%	保证	2025-6-10	2026-6-9	支付货款及日常运营
杭州银行	10,000,000.00	2.15%	保证	2025-12-25	2026-12-23	支付货款及日常运营
杭州银行	10,000,000.00	2.15%	保证	2025-12-26	2026-12-25	支付货款及日常运营
杭州银行	1,500,000.00	2.20%	保证	2025-12-10	2026-12-9	支付货款及日常运营
杭州银行	1,000,000.00	2.20%	保证	2025-12-26	2026-12-25	支付货款及日常运营
华夏银行	5,000,000.00	2.50%	保证	2025-12-11	2026-12-10	支付货款及日常运营
建设银行	27,900,000.00	2.40%	保证	2025-9-29	2026-10-29	支付货款及日常运营
交通银行	1,300,000.00	2.70%	保证	2025-5-8	2026-1-8	支付货款及日常运营
交通银行	10,000,000.00	2.30%	保证	2025-9-28	2026-9-28	支付货款及日常运营
民生银行	9,900,000.00	2.50%	保证	2025-8-27	2026-9-27	支付货款及日常运营
宁波银行	5,000,000.00	3.00%	保证	2025-8-29	2026-8-29	支付货款及日常运营
宁波银行	3,000,000.00	2.30%	保证	2025-8-25	2027-2-20	支付货款及日常运营
农业银行	15,000,000.00	2.60%	保证	2025-6-18	2026-6-16	支付货款及日常运营
农业银行	3,000,000.00	2.70%	保证	2025-5-15	2026-4-7	支付货款及日常运营
农业银行	2,000,000.00	2.70%	保证	2025-5-14	2026-4-7	支付货款及日常运营
兴业银行	10,000,000.00	2.60%	保证	2025-5-22	2026-5-21	支付货款及日常运营
招商银行	10,000,000.00	1.87%	保证	2025-11-18	2026-11-17	支付货款及日常运营
招商银行	3,000,000.00	2.50%	保证	2025-8-7	2026-8-7	支付货款及日常运营
招商银行	2,000,000.00	2.50%	保证	2025-8-4	2026-4-14	支付货款及日常运营
招商银行	10,000,000.00	2.12%	保证	2025-9-25	2026-9-25	支付货款及日常运营
中国银行	1,000,000.00	2.70%	保证	2025-3-27	2026-3-26	支付货款及日常运营
中国银行	3,000,000.00	2.70%	保证	2025-9-18	2026-9-17	支付货款及日常运营
中国银行	3,000,000.00	2.70%	保证	2025-10-16	2026-10-15	支付货款及日常运营
中信银行	8,000,000.00	2.40%	保证	2025-9-22	2026-9-22	支付货款及日常运营
中信银行	3,000,000.00	2.30%	保证	2025-9-29	2026-6-29	支付货款及日常运营
合计	234,100,000.00					

公司本期新增借款均为银行借款，主要用于支付采购货款及日常运营资金需要。

二、说明短期借款及1年内到期的长期借款大幅增加的原因，与公司经营规模、资产建设等情况是否匹配，是否存在偿债风险和较大现金流压力

2024年度及2025年度期末，公司短期借款及长期借款两期余额比较情况如下：

单位:元

项目	2025年度	2024年度	变动比例
短期借款	200,405,915.82	101,026,541.87	98.37%
其中：银行借款	193,300,000.00	90,700,000.00	113.12%
应收账款保理	6,950,000.00	10,252,411.20	-32.21%
预提利息	155,915.82	74,130.67	110.33%
长期借款	55,982,953.89	14,082,953.89	297.52%
其中：一年内到期的长期借款	47,600,000.00	200,000.00	23700.00%
长期借款	3,000,000.00	9,800,000.00	-69.39%
应收账款保理	5,382,953.89	4,082,953.89	31.84%
合计	256,388,869.71	115,109,495.76	122.73%

借款的增加主要在银行长、短期借款的大幅增加，借款增加主要由于公司业务量增加导致流动资金需求增加。截至2025年末公司智能物流系统在手订单较上期增加1.25亿元，增幅为67.58%。2026年1-5月期间，累计支付的相关采购款金额为1.10亿元，其中主要材料铝型材、芯片等需要在全额预付后发货；此外，因算力产品本身成本较高，为算力产品业务开展，需要投入资金规模较大。2026年1-5月期间，公司累计为采购算力业务相关硬件产品支出金额合计约为1.65亿元。两项产品业务综合影响导致日常采购款资金的需求大幅增加。短期借款及长期借款的增加主要系为应对公司智能物流系统业务量的增加以及算力业务开展的需要，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

造成目前经营性现金流为负，贷款大幅增加的情况，主要由于公司目前主要产品智能物流系统产品的销售回款期限较长，而供应商给予的信用期限一般只有60-90天，对于铝型材及芯片等采购更是采用预付的形式执行。应收款收款与应付款付款之间账期的差异，导致了公司在产品市场扩张时期，经营性现金流为负数的情况。结合公司期末持有的现金余额、已有的银行授信情况以及预计公司未来的应收账款回款情况等，公司当前不存在偿债风险和较大现金流压力。

三、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1）、取得公司借款台账，按到期期限对公司账列借款金额及科目列报进行复核；

2）、取得本期新增银行借款合同、担保合同等进行核对；

3）、对借款利息进行测算核对，确认本期借款利息支出的准确性；

4）、取得各公司企业信用报告并与账面借款余额进行核对；

5）、对借款银行进行函证。根据回函情况与账面借款信息进行复核比对；

6）、通过与公司管理层的访谈，了解公司本期借款大幅增加的背景情况等；

7）、对银行借款回单进行查阅；结合本期各往来科目大额首付款凭证抽查，判断公司借款用途合理性；

8）、取得公司授信信息，就公司未来资金使用安排等情况与公司财务负责人进行了解，判断公司是否存在较大的资金压力及还款压力。

经核查，年审会计师认为：

1、公司已按实际情况披露了借款事项，本期新增借款主要用于采购款的支付及经营性流动性需要；

2、公司本期大幅新增借款主要系为应对智能物流系统产品订单的增加以及算力产品等业务的开展导致的采购款及日常经营性开支需求，原因合理。公司当前不存在偿债风险或较大的现金流压力。

特此公告。

浙江瑞晟智能科技股份有限公司
2026年6月16日