（上接B045版）

2、2024年度前十大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	采购性质	采购总额（未税）	占年度采购总额比例（%）	交易内容	注册资本	是否与上市公司存在关联关系	首次合作时间	对应客户方	项目信息	销售合同额（含税）
亿嘉和科技股份有限公司	材料	1,596.01	12.04	带电操作机器人相关产品部件	20,553.04	否	2023-12	客户11	济南市-控制模块系统	2,121.75
福建盈临建筑劳务有限公司	劳务	1,152.91	8.70	安装施工	13,000.00	否	2021-6	客户31	儋州市-海缆综合在线监测系统	2,032.00
								中铁一局集团有限公司	深圳市-隧道工程综合监控系统	1,899.63
								客户35	东营市-海缆综合在线监测系统	1,280.00
								客户48	阳江市-海缆综合在线监测系统	701.60
								客户49	江西省-电缆综合在线监测系统	340.00
								亿嘉和科技股份有限公司	苏州市-电缆隧道综合在线监测系统	335.00
								客户50	江苏省-电缆综合在线监测系统	265.00
								客户51	湛江市-海缆综合在线监测系统	245.10
								客户52	江西省-电缆隧道综合在线监测系统	154.90
山西兴志建筑劳务有限公司	劳务	776.89	5.86	安装施工	1,000.00	否	2023-6	客户3	青岛市-电缆隧道综合在线监控系统	969.92
								客户53	长春市-智能巡检机器人	536.95
								长春电力集团有限公司	长春市-智能井盖监控系统	493.26
								客户52	长春市-电缆隧道综合在线监测系统	459.80
								亿嘉和科技股份有限公司	长春市-火灾监控系统	454.58
								客户54	朔州市-电缆隧道综合在线监测系统	280.00
								客户34	石家庄市-电缆隧道综合在线监测系统	259.78
								客户55	四川-护套环流在线监测系统	230.00
								客户56	内蒙古-光纤测温系统	216.15
								客户57	葫芦岛市、天津市-海缆综合在线监测系统	214.24
								兰州倚能电力（集团）有限公司	兰州市-电缆隧道综合在线监测系统	209.87
								客户58	天津市-电缆在线综合监测系统	204.17
								客户42	太原市-电缆隧道综合在线监测系统	109.00
								客户59	石家庄市-电缆隧道综合在线监测系统	99.80
								山东信通电子股份有限公司	石家庄市-电缆隧道综合在线监测系统	24.67
苏州泰克云飞系统集成有限公司	材料	348.49	2.63	交换机、服务器	1,000.00	否	2016-6	通用材料		
江苏阿姆德光电科技有限公司	材料	281.09	2.12	光缆、尾纤跳线	1,000.00	否	2022-4	通用材料		
四川青光玉鑫科技有限公司	劳务	255.05	1.92	安装施工	1,000.00	否	2020-5	客户8	成都市-电缆综合在线监测系统	399.98
								客户11	南昌市-电缆环流监测系统	352.43
								客户5	武汉市-电缆隧道综合在线监测系统	239.69
								客户60	成都市-护套环流系统	130.82
								客户61	黄骅市-光纤测振系统	130.00
								客户62	长春市-故障监测系统	127.35
								客户42	长春市-光纤、环流测温系统	84.91
								客户63	芜湖市-数据中心系统采购	59.60
								客户64	江西省-电缆综合在线监测系统	48.50
								客户65	天津市-电缆综合在线监测系统	46.00
								客户66	合肥市-光纤测温系统	26.50
苏州博圣杰电子科技有限公司	材料	204.82	1.55	芯片产品	500.00	否	2013-4	通用材料		
苏州一海一晟电子科技有限公司	材料	198.54	1.50	监控产品	500.00	否	2021-10	通用材料		
厦门彼格科技有限公司	材料	197.30	1.49	光信号放大器	3,457.10	否	2017-5	通用材料		
扬州赛格布线科技集团有限公司	材料	185.67	1.40	网线、电源线、电缆	11,000.00	否	2015-7	通用材料		
前十名供应商合计		5,196.78	39.21							15,782.94
总计采购额		13,252.92								

2024年度前十大供应商采购额占年度采购额39.21%，前十大供应商和公司不存在关联关系，注册资本和其业务规模相匹配，前十大供应商中亿嘉和科技股份有限公司（以下简称“亿嘉和”）采购额占比较高，占年度采购额12.04%，主要系采购自动化机器人相关产品。

山西兴志建筑劳务有限公司成立于2018年，主要经营范围为建筑劳务分包、建设工程施工、电气安装服务、劳务派遣服务等。2023年度公司开始执行四平市地下综合管廊的项目合同，因东北地区没有公司稳定合作的安装施工供应商，公司进行劳务供应商选取和考察确认过程中，获悉山西兴志建筑劳务有限公司具备施工劳务的资质和能力，并且能够在东北地区驻点进行劳务安装，由此尝试开展合作，供应商依据公司安装工作量提供了明细的项目报价；经综合评估，最终公司将其纳入供应商体系，达成首次合作。劳务供应商主要管理下属施工队进行安装操作事务，山西兴志建筑劳务有限公司在东北、华北地区施工队调动较为方便，服务质量良好，此后合作过程中供应商业务量逐步增多，主要供应商承接的业务还是处于东北、华北地区，后续零星项目因公司在当地暂无稳定合作供应商，故也委托山西兴志建筑劳务有限公司进行了人员派驻安装。2025年度，山西兴志建筑劳务有限公司因其业务规模减小等经营原因注销，该公司业务对接人及部分施工班组流动至中忻建设（天津）有限公司，为保障服务质量稳定性，公司选择中忻建设（天津）有限公司后续成为公司新的替代合作供应商。

2025年度前十大供应商对比于2024年度，新增材料商内蒙古鼎安电子科技有限公司、江苏聿泽工程科技有限公司、南京诺亦合电力科技有限公司，主要系公司部分项目定制货物需要当年引入的货物供应商；新增的劳务安装供应商中忻建设（天津）有限公司、辽宁世誉建筑工程有限公司主要为部分项目根据劳务安装的需求提升，增加了劳务安装采购金额；新增的技术服务商国网思极飞天（兰州）云数科技有限公司主要为服务甘肃当地的项目而新增引入的供应商。公司的客户项目分布地较广，新增的供应商为公司实际项目制业务需求。

亿嘉和公司同时为公司客户和供应商，主要原因如下：

公司是专注于新一代光纤传感网络、AIoT资产运维系统、具身机器人与人工智能AIAgent等研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品为电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统、综合管廊资产监控运维管理系统、港口交通资产监控运维管理系统等系列产品。公司从2018年度开始进行具身机器人与人工智能的应用开发，研发主要用于设备巡检作业的移动巡检装置，由移动载体、监测设备和软件算法等组成的机器人产品，从2019年度公司就开始逐步形成机器人产品的销售。

亿嘉和公司是主营各类智能机器人、智能设备等产品的上市公司，为电力、商业清洁、能源、轨交等行业客户提供各类机器人产品及服务，主要产品为操作类机器人、巡检类机器人、商用清洁机器人等。

亿嘉和作为公司客户，主要是向公司采购电力设施资产监控运维管理系统。该系统是公司主营产品之一。亿嘉和承接电力客户智能化项目后，基于项目及客户需求，需要部署电力设施资产监控运维管理系统，而在市场同类竞品中，公司相关产品凭借自主研发的核心技术形成了差异化的竞争优势，客户口碑良好，综合竞争优势显著，且与亿嘉和主要产品存在明显差异。根据亿嘉和内部供应商相关管理制度，经过其供应商遴选程序，自2020年度起，公司成为亿嘉和供应商，并于当年度实现700.67万元的销售收入。随着合作加深，2020年度至2025年度，公司向亿嘉和累计实现3,861.59万元的销售收入，主要销售电力设施资产监控运维管理系统产品：其中2020年度销售金额700.67万元，2022年度销售金额400.88万元，2023年度销售金额936.82万元，2024年度销售金额1,032.18万元，2025年度销售金额791.04万元。公司与亿嘉和的合作是公司不同技术路线产品的市场拓展需要，有利于增强公司的市场竞争地位、扩大公司经营规模。

亿嘉和作为公司供应商，主要是向公司销售带电作业机器人。该产品是亿嘉和的主营产品之一。公司近几年在电力行业大力推广拓展具身智能相关产品业务，在承接电力客户项目后，基于项目及客户需求，需要部署操作类机器人，在市场同类竞品中，亿嘉和的带电作业机器人在技术领先度、应用成熟度、客户认可度等方面均具有较大的竞争优势，且与公司主要产品存在明显差异。公司自2020年度起就与亿嘉和开展合作，对亿嘉和的产品、技术、功能等有较深入的了解，根据公司《供应商管理制度》，经从公司规模、行业地位、公司信誉、技术实力、研发投入、生产能力、质量管控、价格、售后服务等多个维度进行考核后，亿嘉和进入了公司合格供应商库，并从2023年度开始，公司开始向亿嘉和采购带电作业机器人相关产品部件，2023年度至2025年度公司共计向亿嘉和采购6,490.19万元，主要采购故障定位系统产品、控制模块系统产品及带电操作机器人相关产品部件：其中2023年度采购金额202.65万元，2024年度采购金额1,596.01万元，2025年度采购金额4,691.53万元。

综上所述，公司同亿嘉和进行合作，是因双方的产品、技术等存在较大差异，在持续合作过程中，双方根据各自不同的业务需求相互进行不同类型产品的销售和采购活动，以充分利用各自的竞争优势实现互利互补，有利于公司整合资源，实现客户及市场多元化。

（二）说明应付款项增长与业务规模、营收、成本及存货变动是否匹配，是否存在现金流紧张、信用政策调整等情形；

2025年度营业收入、营业成本、存货及应付账款增长率列示如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动幅度（%）
营业收入	21,564.75	18,247.29	18.18
营业成本	10,168.47	8,418.85	20.78
存货	10,940.54	9,761.91	12.07
应付账款	16,948.69	12,908.89	31.29

如上表所示应付账款增长率高于营业收入、营业成本、存货的变动率，主要系2025年度存在贸易型的合同收入，收入额以收入和成本的净额列示，对应成本的贸易型的应付账款余额较2024年度增长较大，贸易型合同供应商应付账款采用的付款方式为收到客户方款项后同比例支付的背靠背方式结算，应付账款具体构成明细如下：

单位：万元

项目	2025年度			2024年度			变动率（扣除贸易合同）	说明
	期末余额	贸易合同期末余额	扣除贸易合同后期末余额	期末余额	贸易合同期末余额	扣除贸易合同后期末余额		
应付材料及安装服务费	9,562.77	5,117.43	4,445.34	7,030.51	1,765.54	5,264.97	-15.57%	扣除贸易合同应付款后有所下降
应付设备工程款	4,380.67	–	4,380.67	3,603.12	–	3,603.12	21.58%	在建工程进度入账应付增加
应付代理费	2,589.76	–	2,589.76	2,211.43	–	2,211.43	17.11%	代理费增加应付
应付其他	415.48	246.21	169.28	63.82	–	63.82	165.23%	律师费和固定资产采购增加应付
合计	16,948.69	5,363.64	11,585.04	12,908.89	1,765.54	11,143.34	3.96%	

如上表所示，扣除贸易型供应商的应付款后整体应付账款增长率较小，应付材料款较上年有所减少，主要系公司部分材料采购考虑供货的备货周期减少部分采购，在建工程按照进度投入导致应付账款增加，代理业务扩展导致代理费应付款增加，应付其他款项增加主要系公司采购固定资产增加的应付以及诉讼客户催收回款导致的律师费应付款增加。从整体上看，应付账款的余额变动和公司实际业务变动保持一致，和营业收入、营业成本、存货增长变动一致。

从公司现金流方面看，2025年度，公司加大回款力度，收到客户款项较上年度增长较快，经营性现金流净额较上年度大幅好转，从资金角度方面看，公司2025年度涉及货币资金、经营性应收款项（扣除应收账款）、债权投资及短期借款、经营性应付款项（扣除合同负债）情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年12月31日	备注
货币资金	18,418.53	
交易性金融资产	13,000.59	
应收票据	445.34	
应收款项融资	1,226.48	应收票据重分类
一年内到期的非流动资产	10,744.55	债权投资理财重分类
资产类合计	43,835.50	
短期借款	4,038.17	授信总额49,000.00万元
应付票据	217.18	
应付账款	16,948.69	贸易类背靠背支付的应付款余额5,363.64万元
应付职工薪酬	1,359.66	
应交税费	315.11	
其他应付款	1,041.84	
一年内到期的非流动负债	29.20	
其他流动负债	40.88	
负债类合计	23,990.72	

如上表所示，2025年末公司可动用资金总额43,835.50万元，其中扣除募投账户资金20,892.17万元，自有资金可支配金额为22,943.33万元，考虑银行综合授信可用余额及贸易合同的背靠背支付金额，当前自有资金余额能够满足日常经营需要，不存在现金流紧张的问题。

另外，公司的整体业务模式未发生改变，相关的付款信用政策未发生重大变化。

（三）说明公司预付款项余额的具体构成，包括向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、期后结转情况，与公司是否存在关联关系，是否存在与合同约定不符的情形。

截至2025年度末，预付款项构成如下：

单位：万元

序号	款项内容	金额	占比
1	材料款	189.90	91.33%
2	房租物业费	7.85	3.78%
3	服务费	5.60	2.70%
4	电费	1.81	0.87%
5	投标费	1.12	0.54%
6	其他费用	1.63	0.78%
合计		207.92	100.00%

如上表列示，预付款项合计金额为207.92万元，主要为材料预付款，其中预付款项材料采购预付款金额前十大供应商具体情况如下列示：

单位：万元

序号	供应商	是否与公司存在关联关系	采购具体内容	预付款余额	预付款比例	采购金额	合同约定付款方式	期后到货结转情况	与合同约定付款是否一致
1	广东安恒电力科技有限公司	否	柔性防火防爆袋	26.84	50.00%	53.68	签订合同后预付50%定金下单生产，到货验收合格后45天内支付45%，保留5%质保金，质保到期后15天内支付	全部到货	是
2	北京航大华力科技有限公司	否	电光调制器、偏扰器	21.44	100.00%	78.75	款到发货	全部到货	是
3	镇江安华电气集团有限公司	否	槽式桥架	20.94	50.00%	41.87	预付50%，发货前付40%，货到现场验收合格付10%（发货日起算一个月内付清）	全部到货	是
4	河北圣业机械制造有限公司	否	自动纠偏托辊装置	14.53	30.00%	48.42	预付30%，发货前65%，质保5%验收合格后半年内支付	未到货，预计6月底到货	是
5	新疆中科元宇信息科技有限公司	否	AI分析服务器	12.48	50.00%	24.97	预付50%，货到验收合格付50%	全部到货	是
6	南京南电继保自动化有限公司	否	局部放电设备	11.83	30.00%	39.44	预付款：到货款：验收款：质保款3:3:3.5:0.5	全部到货	是
7	苏州节通管业有限公司	否	通信HDPE管	9.47	100.00%	17.17	100%预付	全部到货	是
8	新疆特变线缆销售有限公司	否	通信/供电电缆	8.85	100.00%	8.85	预付定金30%，发货前付70%	全部到货	是
9	乌鲁木齐市鑫科恒诚网络技术有限公司	否	存储硬盘	6.91	50.00%	13.82	预付50%，货到验收合格付50%	全部到货	是
10	厦门米勒电气设备有限公司	否	接线端子	6.33	100.00%	6.33	100%预付	全部到货	是
合计				139.61		333.30			

如上表列示，前十大预付款项供应商全部为材料采购供应商，预付款比例和合同约定一致，除河北圣业机械制造有限公司采购的定制材料期后未到货（预计6月份到货）外，其他供应商预付的款项合同材料已全部到货结转，各供应商和公司不存在关联关系。

二、持续督导机构及年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司2025年度采购明细表，复核前十大供应商情况，包括基本情况、合作年限、采购内容、金额及占比、关联关系，采购金额与注册资本是否匹配；分析是否存在同时为公司客户和供应商的情形，并和去年前十大进行对比，分析是否存在重大变化；分析第一大供应商采购金额大幅增长的原因；

2、分析公司的应付款项增长与业务规模、营收、成本及存货变动的匹配情况，分析是否存在现金流紧张、信用政策调整等情形；

3、获取公司的预付款项明细表，了解预付款项余额的具体构成明细，包括向主要预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例、期后结转情况，分析与公司是否存在关联关系，是否存在与合同约定不符的情形；

4、针对公司的采购业务，年审会计师执行了以下审计程序：

（1）获取公司采购与付款环节相关的内部控制制度，了解和评价内部控制设计，并对关键控制点实施穿行测试和检查，评估这些内部控制设计和运行的有效性；

（2）抽样检查采购合同、入库单、物流单据、发票、记账凭证等采购环节原始单据；

（3）对主要供应商执行函证程序，评价交易的真实性、准确性；

（4）核对采购付款流水，核查付款对象、资金流向；

（5）将采购金额与存货、营业成本、应付账款、预付账款勾稽核对，验证采购业务真实性、完整性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构及年审会计师认为：

1、公司2025年度、2024年度前十大供应商和公司不存在关联关系，注册资本和其业务规模相匹配。公司存在同时为公司客户和供应商的情形，主要原因是双方产品技术线路不同，双方不断合作过程中，根据各自需求分别进行产品销售和材料产品采购，利用各自产品的技术特点和功能进行互补，有利于增强公司市场开拓力度、扩大公司的经营规模，具有合理性；

2、公司应付账款增长率高于营业收入、营业成本、存货的变动率，主要原因是具体应付账款结构变动所致；公司当前自有资金余额能够满足日常经营需要，不存在现金流紧张的问题，公司整体业务模式未发生改变，相关的付款信用政策未发生重大变化；

3、公司的预付款项主要为预付材料款，前十大预付款项供应商全部为材料采购供应商，除河北圣业机械制造有限公司采购的定制材料期后未到货（预计6月份到货）外，其他供应商预付的款项合同材料已全部到货结转，各供应商和公司不存在关联关系，采购具体内容、采购金额、预付比例相关主要条款的执行不存在与合同约定不符的情形。

问题3、关于费用支出。

年报显示，公司2025年销售费用、管理费用和研发费用分别为6,558.56万元、1,876.52万元和6,507.23万元，合计14,942.32万元，占当年营业收入的69.29%。其中，销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬合计8,780.32万元，占上述三项费用支出的58.76%，销售费用中代理服务费为3,051.32万元，同比增长37.33%。请公司：（1）结合销售费用、管理费用、研发费用的各项明细，说明其费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是否匹配，与同行业可比公司是否一致；（2）结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；（3）分季度列示研发费用构成及变动情况，说明研发费用归集范围、共用人员及设备分摊方法，说明研发项目具体情况及各季度投入，结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，说明大额研发投入与研发成果的匹配性；（4）列示本年度前十大代理商的基本情况，是否为新增，与公司及客户、供应商是否存在关联关系，代理费用金额及对应确认收入金额，并与上一年进行比较是否存在较大差异，如是，请说明原因。请年审会计师结合费用相关合同、发票、付款凭证等支撑性资料，说明费用确认的真实性及准确性，以及针对期末前后大额费用，说明费用入账期间是否恰当。

一、公司回复

（一）结合销售费用、管理费用、研发费用的各项明细，说明其费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是否匹配，与同行业可比公司是否一致；

1、销售费用、管理费用、研发费用的各项明细对比情况

公司期间费用对比情况表如下列示：

单位：万元

销售费用项目	2025年度	占比	2024年度	占比	增长率
代理服务费	3,051.32	46.52%	2,221.93	39.17%	37.33%
职工薪酬	2,161.33	32.95%	2,092.18	36.88%	3.31%
业务招待费	455.39	6.94%	455.41	8.03%	-0.01%
差旅费	393.26	6.00%	435.29	7.67%	-9.65%
投标费用	195.69	2.98%	165.35	2.92%	18.35%
股份支付费用	83.34	1.27%	66.58	1.17%	25.17%
折旧与摊销	65.46	1.00%	62.10	1.09%	5.42%
房租物业费	24.63	0.38%	32.83	0.58%	-24.97%
其他	128.14	1.95%	140.72	2.48%	-8.94%
合计	6,558.56	100.00%	5,672.39	100.00%	15.62%
管理费用项目	2025年度	占比	2024年度	占比	增长率
职工薪酬	1,061.55	56.57%	1,110.18	63.27%	-4.38%
中介服务费	297.82	15.87%	166.13	9.47%	79.26%
办公费	106.66	5.68%	103.75	5.91%	2.81%
业务招待费	98.76	5.26%	96.58	5.50%	2.25%
折旧与摊销	87.06	4.64%	96.63	5.51%	-9.91%
股份支付费用	50.81	2.71%	4.99	0.28%	918.61%
房租物业费	46.75	2.49%	37.71	2.15%	23.99%
汽车费用	26.62	1.42%	28.80	1.64%	-7.60%
差旅费	24.21	1.29%	16.03	0.91%	51.03%
其他	76.29	4.07%	93.94	5.35%	-18.78%
合计	1,876.52	100.00%	1,754.75	100.00%	6.94%
研发费用项目	2025年度	占比	2024年度	占比	增长率
职工薪酬	5,557.45	85.40%	5,584.49	84.95%	-0.48%
材料费	421.49	6.48%	502.42	7.64%	-16.11%
折旧与摊销	132.31	2.03%	131.45	2.00%	0.66%
差旅费	127.39	1.96%	91.34	1.39%	39.47%
股份支付费用	115.87	1.78%	60.54	0.92%	91.41%
房租物业费	46.25	0.71%	39.08	0.59%	18.34%
其他	106.47	1.64%	164.32	2.50%	-35.21%
合计	6,507.23	100.00%	6,573.65	100.00%	-1.01%
期间费用总计	14,942.32		14,000.78		6.72%

如上表列示，期间费用总体增加6.72%，其中主要为销售费用和管理费用的增加。销售费用增加主要是面对复杂多变的市场环境，公司加强市场拓展力度，导致市场拓展费用有所增加，同时销售人员工资薪金略有增长所致；管理费用增加主要是中介服务费和股份支付费用增加所致；研发费用有所减少，主要是本期研发领用材料下降所致。

2、费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势的匹配性，与同行业可比公司是否一致

相对于2024年度，公司2025年度员工人数小幅下降，从359人下降至343人，研发费用基本持平，销售费用、管理费用和营业收入都有一定程度的增长。各项费用变化及同行业公司数据对比如下：

单位：万元、个、人

公司名称	营业收入			销售费用			管理费用		
	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例
理工光科	72,364.49	64,643.87	11.94%	6,195.99	5,277.81	17.40%	3,116.30	3,564.31	-12.57%
容知日新	64,559.80	58,373.12	10.60%	14,931.31	12,159.52	22.80%	5,607.81	4,468.70	25.49%
科汇股份	50,549.36	42,015.23	20.31%	7,374.82	6,626.01	11.30%	4,132.60	3,955.61	4.47%
平均值	62,491.22	55,010.74	14.28%	9,500.70	8,021.11	17.16%	4,285.57	3,996.20	5.80%
光格科技	21,564.75	18,247.29	18.18%	6,558.56	5,672.39	15.62%	1,876.52	1,754.75	6.94%

续表

公司名称	研发费用			人员情况		
	2025年度	2024年度	变动比例	2025年末	2024年末	变动比例
理工光科	6,489.12	6,103.82	6.31%	435.00	400.00	8.75%
容知日新	13,689.12	10,716.90	27.73%	694.00	695.00	-0.14%
科汇股份	5,680.11	4,832.37	17.54%	681.00	663.00	2.71%
平均值	8,619.45	7,217.70	17.20%	603.33	586.00	2.96%
光格科技	6,507.23	6,573.65	-1.01%	343.00	359.00	-4.46%

如上表所示，2025年度公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致；从费用占营业收入比来看，高于同行业可比公司，主要系近两年收入规模较小，公司人员相对稳定，人员薪酬费用刚性支出占比较高，且公司持续保持较高的研发投入以及努力拓展新行业新产品而保持较高的销售部门费用投入，导致整体占比高于可比公司。

公司2024及2025年末人数分别为359人、343人，其中生产及交付人员分别为94人、95人，虽然总体员工人数有所下降，但生产及交付人员基本稳定，足以满足当前生产及交付任务。

研发费用方面，公司研发人员数量2024年末149人，2025年末138人，减少11人。2025年度公司加强内部挖潜，通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，在保持合理的研发投入的情况下，持续提升公司研发技术水平，推出具有市场竞争力的新产品，2025年度研发费用较2024年度下降1.01%，研发费用占收入的比例下降5.85个百分点。

综上所述，公司销售费用、管理费用、研发费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势是匹配的，除员工人数和研发费用变动之外，公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致。

（二）结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

1、结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因

公司2024及2025年度各序列人数及职工薪酬情况如下表所示：

单位：万元、个、人

专业构成类别	2025年			2024年			职工薪酬变动幅度	薪酬占比变动
	人数	职工薪酬	比例	人数	职工薪酬	比例		
研发人员	138	5,557.45	51.27%	149	5,584.49	52.09%	-0.48%	下降0.83个百分点
生产及交付人员	95	2,059.91	19.00%	94	1,933.35	18.03%	6.55%	上升0.97个百分点
销售人员	76	2,161.33	19.94%	81	2,092.18	19.52%	3.31%	上升0.42个百分点
管理及职能人员	34	1,061.55	9.79%	35	1,110.18	10.36%	-4.38%	下降0.56个百分点
合计	343	10,840.24	100.00%	359	10,720.20	100.00%	1.12%	
营业收入		21,564.75			18,247.29			
薪酬/收入		50.27%			58.75%			

如上表所示，公司薪酬总额上升1.12%，员工人数下降4.46%，薪酬结构基本稳定，未发生大幅变动。

公司2023年度薪酬总额为8,768.59万元，当年实现营业收入30,443.30万元，职工薪酬占营业收入的比例为28.80%，2024及2025年度的比例分别为58.75%、50.27%，该比例较高的原因主要是2024年度及2025年度收入规模较小所致。

2、对比同行业可比公司，是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

2023-2025年度同行业可比公司情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025年			2024年			2023年		
	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入	薪酬总额	营业收入	薪酬/收入
理工光科	11,002.58	72,364.49	15.20%	9,979.07	64,643.87	15.44%	8,686.60	60,409.99	14.38%
容知日新	27,181.36	64,559.80	42.10%	21,656.55	58,373.12	37.10%	17,358.27	49,803.79	34.85%
科汇股份	13,163.19	50,549.36	26.04%	11,827.29	42,015.23	28.15%	10,935.60	34,401.02	31.79%
平均值	17,115.71	62,491.22	27.78%	14,487.64	55,010.74	26.90%	12,326.82	48,204.94	27.01%
光格科技	10,840.24	21,564.75	50.27%	10,720.20	18,247.9	58.75%	8,768.59	30,443.30	28.80%

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司收入规模较小，公司2023年度职工薪酬占营业收入的比例为28.80%，与同行业可比公司不存在较大差异，公司2024年度及2025年度该比例较同行业可比公司高的原因是公司收入规模下降所致。

人均薪酬方面，2023-2025年度同行业可比公司、同地区科创板上市公司情况如下表所示：

单位：万元、个

公司名称	2025年度			2024年度			2023年度		
	薪酬成本	平均人数	人均薪酬	薪酬成本	平均人数	人均薪酬	薪酬成本	平均人数	人均薪酬
理工光科	11,002.58	417.50	26.35	9,979.07	401.50	24.85	8,686.60	402.50	21.58
容知日新	27,181.36	694.50	39.14	21,656.55	703.00	30.81	17,358.27	685.00	25.34
科汇股份	13,163.19	672.00	19.59	11,827.29	642.50	18.41	10,935.60	618.00	17.70
平均值	17,115.71	594.67	28.78	14,487.64	582.33	24.88	12,326.82	568.50	21.68
同地区科创板上市公司	600,333.03	18,481.00	32.48	540,117.91	18,004.00	30.00	459,838.70	16,683.50	27.56
光格科技	10,840.24	351.00	30.88	10,720.20	350.00	30.63	8,768.59	322.00	27.23

注：选取近三年可查询的苏州工业园区科创板上市公司的披露数据（含公司在内23家科创板上市公司，除公司外，剩余3家公司因上市时间相对较晚部分数据未披露完整），统计区内19家上市公司的平均数，平均人数为（上年期末人数+本年期末人数）/2。

如上表所示，同行业可比公司近三年人均薪酬平均值低于公司，各公司所在区域不同，各地薪酬成本有所差异，而从同地区数据来看，公司人均薪酬和同地区科创板上市公司平均值较为接近，不存在较大差异。

公司规模相对同行业可比公司而言较小，且近2年基于项目质量和风险因素的综合考虑，公司对综合管廊业务主动采取战略性收缩策略，近2年确认收入金额较少；海上风电业务受相关部门审批因素影响，导致交付验收迟缓，收入逐步下降。虽然公司积极采取应对措施，调整结构，加大加快对港口码头、矿山能源等工矿企业等新行业新场景的市场开拓，并取得初步成效，但仍未能完全弥补上述两大板块的收入下滑空间，2025年度公司收入较2024年度增长18.18%，呈现上升趋势，但还未达到2023年度的规模，公司目前处于阶段性战略调整期。在人事方面，公司已通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，将员工人数从2024年末的359人调整至2025年末的343人，合理把控人工成本，在精简人员的同时保持了核心团队的稳定性，公司目前不存在冗余人员。未来随着公司新场景新应用的落地，公司营业收入将逐步增长，产生相应的规模效应，经营效率将得到提升。

综上所述，公司在人员配置、人效水平、成本管控方面具有合理性。

（三）分季度列示研发费用构成及变动情况，说明研发费用归集范围、共用人员及设备分摊方法，说明研发项目具体情况及各季度投入，结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，说明大额研发投入与研发成果的匹配性；

公司根据《企业会计准则》及有关规定，明确了研发支出范围和标准，主要包括：职工薪酬、研发领料、差旅费、对应股份支付费用、房租物业及其他费用等。

公司按照相关规定将直接承担研发任务的具体研发职能的人员界定为研发人员。根据业务需求设计公司组织架构，并根据实际承担的职能划分部门。公司根据员工所属部门，将直接从事研发活动人员的职工薪酬及其他相关费用计入研发费用。

关于研发费用的归集范围、设备分摊方法如下：

1、直接人工归集

公司设立研发部门，人员工作职能定位明确。公司研发相关部门根据已经批准的研发项目立项报告中的研发计划开展研发活动，研发人员的薪酬根据所对应研发项目进行归集。具体归集及核算流程如下：

研发人员根据实际业务活动进行考勤打卡，月末统一汇总生成月度研发项目人员考勤统计表。

人力资源部每月根据研发项目人员考勤统计表统计考勤天数，以此为基础结合每月事假、病假等各类假期及调休信息生成计薪天数，根据计薪天数核算研发人员工资奖金、社保、公积金等，计算各研发项目直接人工费，生成人工费用分摊表/工资表。

财务部每月根据人工费用分摊表/工资表对应归集计入各研发项目的人工费用。

2、研发材料归集

研发领料人员根据研发项目计划，创建领料清单，提出领料申请单，明确领料所对应的研发项目，经部门领导审批后流转至仓库，仓库人员根据研发部提交的领料清单进行配料、发料，研发人员领取物料并登记。

每月末，财务部根据研发领（退）料单对应研发项目进行归集。

3、差旅费归集

差旅费主要为研发人员出差产生的交通、食宿等费用，发生时根据研发人员具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

4、股份支付费用

股份支付费用主要为授予研发人员的股份支付金额，按照具体研发人员及项目进行费用归集。

5、房租及物业费归集

财务部根据研发部门占用面积计算研发用房租和物业费。月末，财务部平均分摊计入各研发项目。

6、折旧与摊销归集

研发所用设备主要为研发立项的样机制作的仪器、工具以及电子设备资产（主要为电脑、服务器等产品），每月折旧摊销能够准确归集到相应研发项目中。

7、其他费用归集

与研发活动直接相关的其他费用主要包括知识产权申请、注册、代理费等，费用发生时根据具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

公司通过上述方式对研发支出进行归集和核算，相关费用的支出和归集严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行具体费用科目的归集，因此，在研发过程中所支付的研发人员薪酬、材料费、差旅费、股份支付费用、房租及物业费、折旧与摊销及其他费用均针对具体的研发项目和研发活动，该费用与公司销售商品、提供劳务等经营性活动无关，研发活动并不针对某一特定交易合同而进行，研发活动相关成果不专用于某一特定合同客户，研发项目相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算，符合企业会计准则的相关规定，分摊准确且依据充分。

公司建立了健全的研发费用明细账，各研发项目对应的费用构成分类列示，分季度、分类型的研发费用明细如下列示：

单位：万元

费用类型	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
职工薪酬	1,318.62	1,641.14	1,393.80	1,203.90	5,557.45
材料费	84.56	60.33	78.35	198.25	421.49
差旅费	22.19	56.01	21.11	28.09	127.39
股份支付费用	8.89	15.05	49.60	42.33	115.87
折旧与摊销	36.24	36.17	35.82	24.07	132.31
房租物业费	9.77	9.77	10.01	16.69	46.25
其他	26.96	30.74	19.89	28.88	106.47
合计	1,507.24	1,849.22	1,608.58	1,542.21	6,507.23

如上表列示，研发费用全年累计发生额6,507.23万元，各季度研发费用整体投入相对均衡，其中研发材料费2025年四季度增加主要是部分研发项目进度需求进行领料测试导致，研发费用的归集准确。

公司的产品主要包括电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统、港口交通资产监控运维管理系统、综合管廊资产监控运维管理系统，公司自主研发的分布式光纤传感器、边缘计算网关、智能终端和资产数字化运维管理软件平台等组成，通过感知、通信、计算，为资产密集型企业的线性资产提供状态监测、预测性维护和全生命周期管理的解决方案，实现资产的数字化、精益化、智能化管理，提升运行管理水平。

公司的研发投入主要包括：1、技术迭代的研发投入，实现功能跨越提升；2、新行业新场景的应用拓展开发投入，通过研发新产品不断适配市场需求，提升公司产品竞争力；3、前瞻性研发投入，挖掘未来市场需求点，提升公司产品对应的行业广度。

公司2025年度研发对应项目的属性及对应业绩贡献等情况如下列示：

单位：万元、个、人

研发项目	2025年度研发费用金额	年度平均参与人数	项目属性	指标提升说明	当年获取的专利数量	当年获取的著作权数量	拓展的新行业、新场景	当年新增销售合同金额
足式机器人移动平台及巡检应用系统	1,054.57	19.00	前瞻性研发	不适用	7		不适用	279.91
大数据分析及AI算法中台	1,041.47	26.00	前瞻性研发	不适用		1	不适用	422.00
基于低代码开放平台的资产数字化应用系统	1,053.33	28.00	新行业新场景应用拓展	不适用		6	商业综合体、港口交通行业（皮带机系统监测、煤炭行业系统监测）	7,480.08
DAS2.0	896.27	13.00	技术迭代、新行业新场景应用拓展	10km监测距离下，空间分辨率从10米提升至1米（已实现）	5	2		
企业统一数字化应用平台	422.17	12.00	新行业新场景应用拓展	不适用		1		
新一代光纤温度及应变传感系统	978.18	21.00	技术迭代	荧光测温上限从120℃提升到280℃（已实现）；弱光栅阵列系统空间分辨率达到0.5m、测量精度达到±0.1℃/±2με（目标）	9	1	不适用	175.71
无线低功耗电力传感器及网关的技术研发	814.15	19.00	技术迭代、新行业新场景应用拓展	支持lora/BLE多跳无线自组网，且能在低功耗模式下实现主从唤醒，单跳通信距离最长可达3km；待机功耗≤3uW，平均功耗≤1mW（已实现）；使环流监测、电缆隧道监测等产品具备无线数据传输功能及低功耗特性（已实现）；	7		环流监测,电缆接头井、电缆隧道监测	4,230.16
高空间分辨率分布式光纤温度应变监测系统	247.10	6.00	技术迭代	10km监测距离下，空间分辨率从米级提升至分米级（已实现）	2		不适用	5,059.76
总计	6,507.23				30	11		17,647.62

从上表所列示的内容可以看出，公司的研发投入均紧紧围绕公司的主营业务或募投项目来进行开展，研发项目已经有商业化落地的应用和客户订单，公司研发以产品为导向，对外销售的核心技术产品都为自主研发，公司业绩贡献主要来源于研发形成的最终公司产品，在研发投入的过程中，如足式机器人移动平台及巡检应用系统项目，前瞻性研发形成的部分四足智能巡检机器人产品已为公司带来商业化的落地合同，通过不断的研发投入产生的新技术新产品，为公司不断带来新的产品销售合同，公司研发投入与研发成果具备匹配性。

综上所述，从各季度公司研发费用分布、研发费用归集的构成来看，研发费用的归集准确；从研发投入与研发成果以及落地情况看，公司研发投入与研发成果具备匹配性。

（四）列示本年度前十大代理商的基本情况，是否为新增，与公司及客户、供应商是否存在关联关系，代理费用金额及对应确认收入金额，并与上一年进行比较是否存在较大差异，如是，请说明原因。

代理商在协助公司进行市场推广、业务拓展过程中提供全流程服务，包括协助公司进行前期的市场推广和开拓，中期的客户沟通与方案设计，以及后期的协助合同签订、款项催收等。

公司基于上述代理商的服务流程，通常在两个时间节点对代理费进行确认，第一个时点系根据代理商相关服务实际发生并结算时确认，公司在此时点确认代理费主要考虑代理商为公司在项目推进过程中提供全流程服务，前期已协助公司进行市场推广和开拓、客户沟通与方案设计等，此时代理商已经发生相关支出，因此公司在确认代理商提供的相关服务并结算后确认代理费，公司仅对代理商成功协助开拓的项目签署《项目代理协议》支付代理费，代理商代理失败所产生的一切费用由代理商自行承担。根据双方协商情况，公司存在两种支付代理费的方式：①在公司与客户签署销售合同后支付一定比例的代理费，在支付时按照谨慎性原则确认已支付的代理费金额并进行费用入账；②与销售合同回款比例同步支付对应的代理费并进行费用入账。第二个时点系根据对应项目收入确认时确认，此时代理商已基本完成了其合同约定的服务，即使代理费实际可能还未支付，公司在其代理产品收入确认时点按照代理合同约定的金额全额计提剩余的代理费。

2025年度，前十大代理商合作情况及对应入账情况如下列示：

单位：万元

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2025年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
1	大连宏瑞达成套设备有限公司	2021年	否	否	553.23	1,930.71	260.01	2,190.72	553.23	25.25%	客户45	四方电气（集团）股份有限公司
											客户12	国家电网有限公司
											客户67	国家电网有限公司
											客户44	国家电网有限公司
											客户68	国家电网有限公司
											客户2	国家电网有限公司
											客户69	海南铭远投资有限公司
2	河南国芮互联网科技有限公司	2025年	是	否	241.96	921.01	551.81	1,472.82	300.76	20.42%	客户14	中国电气装备集团有限公司
											客户70	—
											客户30	国家电网有限公司
											客户34	国家电网有限公司
											客户71	国家电网有限公司
											客户11	国家电网有限公司
											山东电工电气集团数字科技有限公司	中国电气装备集团有限公司
3	河南省兔爷信息科技有限公司	2025年	是	否	238.07	1,161.78	111.99	1,273.77	249.86	19.62%	客户13	—
											客户34	国家电网有限公司
											客户71	国家电网有限公司
											客户5	国家电网有限公司
											山东电工电气集团数字科技有限公司	中国电气装备集团有限公司
4	广州缆安科技有限公司	2022年	否	否	218.11	1,742.78	–	1,742.78	272.64	15.64%	中铁一局集团有限公司	中国铁路工程集团有限公司
5	宁夏汇琛物联科技有限公司	2025年	是	否	209.87	935.97	440.62	1,376.59	256.71	18.65%	客户14	中国电气装备集团有限公司
											客户72	国家电网有限公司
											客户73	国家电网有限公司
											客户74	国家电网有限公司
											客户36	国家电网有限公司
											客户75	国家电网有限公司
											客户8	国家电网有限公司
											客户76	国家电网有限公司
											客户77	—
6	南京中景智茂新能源科技有限公司	2022年	否	否	189.73	833.63	–	833.63	189.73	22.76%	客户6	—
											中天科技海缆股份有限公司	中天科技集团有限公司
7	安徽锐泽新能科技有限公司	2025年	是	否	157.45	648.48	376.15	1,024.63	181.32	17.70%	客户78	国家电网有限公司
											客户79	中国电气装备集团有限公司
											客户30	国家电网有限公司
											客户80	国家电网有限公司
											客户81	国家电网有限公司
											客户82	—
											客户83	—
											客户84	—
											客户10	苏州工业园区兆润投资控股集团有限公司
											亿嘉和科技股份有限公司	—
8	清能（福建）智能显示系统有限公司	2021年	否	否	120.19	424.09	473.45	897.54	193.68	21.58%	客户85	国家电网有限公司
											客户86	中国海洋石油集团有限公司
											客户87	JUTAL HOLDINGS LIMITED
											客户6	—
											客户88	ENN GROUP INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED
9	沈阳鸿鑫盛电气安装有限公司	2024年	否	否	118.87	1,504.53	–	1,504.53	120.00	7.98%	客户3	国家电网有限公司
											客户4	国家电网有限公司
10	河南迈特电力设备有限公司	2019年	否	否	102.42	1,455.30	–	1,455.30	223.71	15.37%	客户89	国家电网有限公司
											客户4	国家电网有限公司
											亿嘉和科技股份有限公司	—
合计					2,149.89	11,558.28	2,214.03	13,772.30	2,541.63	18.45%		

2025年度，销售费用中代理服务费合计金额为3,051.32万元，较上年度增长37.33%，前十大代理商代理费合计金额为2,149.89万元，前十大代理商代理费较上年度前十大代理商代理费用金额增加18.81%，主要系市场竞争加剧，公司通过扩大市场推广的方式，积极引入一些具有地缘优势的代理商进行产品推广，由此近两年新引入的代理商增多，如上表所示，河南国芮互联网科技有限公司、河南省兔爷信息科技有限公司、宁夏汇琛物联科技有限公司、安徽锐泽新能科技有限公司都为当年新引入的代理商，通过代理合作推广的方式，成功帮助公司获得项目合同，且前十大代理商和公司不存在关联关系。

公司前十大代理商代理费入账对应的项目收入金额为11,558.28万元，未确认收入的项目未税金额为2,214.03万元，主要系代理费对应的项目未实现完工验收，按照第一个时点确认，同时，公司也在积极加大客户拓展的同时，不断降低代理费成本，前十大代理商代理费率较2024年度有所降低。

公司近五年对应各年度收入项目及代理费率情况如下列示：

单位：万元

年份	对应收入项目未税额	未税代理费额	代理费率
2025年度	16,292.93	2,775.89	17.04%
2024年度	9,749.04	2,113.86	21.68%
2023年度	8,152.25	1,684.78	20.67%
2022年度	13,317.55	2,506.96	18.82%
2021年度	14,097.44	2,884.48	20.46%
合计	61,609.22	11,965.97	19.42%

代理商向公司报备拟跟进的潜在项目时，双方针对具体项目确定基础费率；公司在与客户成功签署销售合同时，同步与代理商签署项目代理合同并最终确定代理费率，确定代理费考虑的因素主要包括项目开拓难度、代理商整体的工作量、项目毛利率等。如上表列示，2025年度，公司整体代理费率为17.04%，代理费率较以前年度有所下降，主要系公司积极加大客户拓展的同时，不断降低代理费成本，从近五年整体代理费率上看，考虑到各代理项目的差异性，代理费率各年有所变动，但整体较为平稳。

2024年度，前十大代理商合作情况及对应入账情况如下列示：

单位：万元

序号	代理商	首次合作年份	是否新增供应商	是否有关联关系	2024年度代理费金额	对应收入确认金额	未确认收入金额	项目未税合同额	代理费未税合同额	代理费率	对应客户	客户披露方
1	南京亚马逊信息科技有限公司	2022年	否	否	638.94	2,930.97	–	3,266.81	710.55	21.75%	客户31	—
											客户35	—
											中天科技海缆股份有限公司	中天科技集团有限公司
2	沈阳鸿鑫盛电气安装有限公司	2024年	否	否	293.58	1,229.34	–	1,612.35	377.78	23.43%	客户67	国家电网有限公司
											客户53	—
											客户75	国家电网有限公司
											客户90	四川华东电气集团有限公司
3	清能（福建）智能显示系统有限公司	2021年	否	否	159.43	667.70	95.00	763.40	171.70	22.49%	客户87	JUTAL HOLDINGS LIMITED
											客户48	—
											客户91	特变电工股份有限公司
4	北京兴创祥禾网络科技有限公司	2024年	是	否	131.22	619.24	–	619.24	131.20	21.19%	客户92	河北港口集团有限公司
5	河南迈特电力设备有限公司	2019年	否	否	122.06	359.02	809.11	1,172.34	186.75	15.93%	客户93	国家电网有限公司
											客户5	国家电网有限公司
											客户89	国家电网有限公司
											亿嘉和科技股份有限公司	—
6	广州力泰能源技术有限公司	2024年	是	否	106.26	380.53	–	1,324.16	305.10	23.04%	客户94	中国南方电网有限责任公司
											客户95	中国南方电网有限责任公司
7	青岛和晟和机电科技有限公司	2024年	是	否	104.91	393.73	–	393.73	104.91	26.64%	客户96	青岛城市建设投资（集团）有限公司
8	南京天泰电气技术有限公司	2020年	否	否	100.83	543.41	–	543.41	100.83	18.56%	客户80	国家电网有限公司
											客户11	国家电网有限公司
											客户28	国家电网有限公司
9	石家庄润沁科技有限公司	2023年	否	否	76.72	306.41	–	306.41	76.72	25.04%	客户61	河北港口集团有限公司
											客户97	河北港口集团有限公司
10	河北国华安全技术工程有限公司	2024年	是	否	75.53	229.89	594.61	824.50	114.30	13.86%	客户34	国家电网有限公司
											客户71	国家电网有限公司
											客户38	国家电网有限公司
											客户8	国家电网有限公司
合计					1,809.49	7,660.24	1,498.71	10,826.34	2,279.83	21.06%		

2024年度，前十大代理商确认的代理费合计金额为1,809.49万元，对应的确认项目的收入金额为7,660.24万元，未确认的项目未税金额为1,498.71万元，其中北京兴创祥禾网络科技有限公司、广州力泰能源技术有限公司、青岛和晟和金属材料有限公司、河北国华安全技术工程有限公司为当年新引入发生合作的供应商，前十大代理商与公司不存在关联关系。

综上所述，2025年代理费金额增加，是在行业竞争加剧的情况下公司为了增强市场推广力度，通过加大代理商的市场推广获取项目合作，导致代理费用形成的收入总额增加，代理费用同步增加，是公司采取的拓展业务的一种积极方式，由此近两年新增的代理商相对较多，合作的代理商与公司不存在关联关系。另外一方面公司的下游客户分布在全国各个区域，如电网及其下属公司需求的产品多以供电局需求为主，对应的细分行业和性质分布也较广，因此公司不仅需跟进的潜在客户数量众多，且各区域特点、细分行业特征的不同也使得不同潜在客户的具体需求存在差异，对公司产品的理解和接受程度亦存在差异。代理商拥有较为丰富的行业积累和业务经验，且对各地的项目情况、项目进度较为熟悉，可及时跟踪项目进展，协助公司与客户进行及时沟通和交流，帮助公司进行技术推广和业务开拓，为公司的方案实施、投标分析等提供切实有效的建议，从而更好地促成公司与客户的合作。

二、持续督导机构及年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司期间费用明细表，了解并分析期间费用的性质及各项目变动的原因；

2、结合公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势，分析与各项费用变动是否匹配，并与同行业可比公司进行比较分析；

3、获取公司的工资表、职工花名册，结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况，分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司，分析是否存在人员冗余、人效偏低、成本管控不足问题；

4、了解公司研发费用归集范围，获取研发领料明细，检查研发领料人是否属于研发部门；抽样检查研发人员求职简历、劳动合同确认岗位，结合考勤、工资表、花名册了解人员薪酬归集是否准确；对于研发设备进行抽盘，检查资产的状态以及实际部门；

5、获取公司的研发费用明细表，分析分季度列示研发费用构成及变动情况，了解研发项目具体情况及各季度投入，并结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等，分析大额研发投入与研发成果的匹配性；

6、获取公司2025年度代理费明细表，复核本年度前十大代理商的基本情况，了解是否为新增，与公司及客户、供应商是否存在关联关系，代理费用金额及对应确认收入金额，并与上一年进行比较是否存在较大差异；

7、针对代理费用确认的真实性及准确性，以及针对期末前后大额费用，费用入账期间是否恰当，年审会计师执行了如下审计程序：

（1）向公司管理层进行访谈，了解代理模式以及本期代理费变动的主要原因；

（2）了解公司的代理费的收费标准、合同签订与审批流程、付款开票流程等；

（3）获取公司代理服务费项目台账，结合本期收入确认、前期已计提的代理费，复核代理服务费计提完整性；

（4）检查大额代理费合同、付款申请单、发票；

（5）分析性复核，复核本年与上年代理服务费率的波动情况；

（6）向大额代理费服务商进行函证确认；

（7）对代理费进行截止性测试，检查是否存在跨期情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构及年审会计师认为：

1、公司销售费用、管理费用、研发费用变动与公司业务规模、人员增长、营业收入变化趋势匹配，除员工人数和研发费用变动之外，公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势，与同行业可比公司一致；

2、公司2023年度薪酬总额为8,768.59万元，职工薪酬占营业收入的比例为28.80%，2024及2025年度的比例分别为58.75%、50.27%，该比例较高且上升的原因主要是2024及2025年度收入规模较小所致。公司已通过优化在岗职工配置，提升劳动生产率，合理把控人工成本，在精简人员的同时保持了核心团队的稳定性，公司在人员配置、人效水平、成本管控方面具有合理性；

3、公司研发费用的支出和归集严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行具体费用科目的归集，相关费用均针对具体的研发项目和研发活动。从各季度公司研发费用分布、研发费用归集的构成来看，研发费用的归集准确；从研发投入与研发成果以及落地情况看，公司研发投入与研发成果具备匹配性；

4、公司2025年代理费金额增加，在行业竞争加剧的情况下公司为了增强市场推广力度，通过加大代理商的市场推广获取项目合作，导致代理费形成的收入总额增加，代理费用同步增加，是公司采取的拓展业务的一种积极方式，由此近两年新增的代理商相对较多，合作的代理商与公司不存在关联关系。

问题4、关于应收账款。

年报显示，公司应收账款期末余额36,090.80万元，坏账准备期末余额10,477.14万元，应收账款账面价值为25,613.66万元，占总资产的比重为21.22%，公司近两年应收款项余额持续超过营业收入发生额。1年以上应收账款期末余额占比为58.64%，公司自2024年10月1日起，对应收账款、合同资产的预期信用损失率进行变更。公司在2026年一季报中披露，一季度净利润同比亏损缩窄，主要系收入增长，信用减值损失冲回金额增大所致。请公司：（1）列示账龄在1年以上的大额应收款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额、已收款金额及逾期未回款金额，结合客户期后回款情况、经营状况，以及公司已采取或拟采取的催款手段，说明相关款项是否存在无法收回的风险；（2）结合业务开展情况、销售结算模式、信用政策变化等，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在较大差异；（3）说明2026年一季度信用减值冲回的具体情况，并结合预期信用损失率的具体测算过程及关键参数取值依据，以及历史回款情况及同行业可比公司情况，说明公司预期信用损失率估计的合理性和准确性。

一、公司回复

（一）列示账龄在1年以上的大额应收款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额、已收款金额及逾期未回款金额，结合客户期后回款情况、经营状况，以及公司已采取或拟采取的催款手段，说明相关款项是否存在无法收回的风险；

报告期内，1年以上的大额应收款按照项目列示基本情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	同控方	合同信息	交易内容	账龄	交易金额	截至2025年收款	逾期未收回金额	期后回款	经营状况
1	客户42	—	东营市-海缆综合在线监测系统	海缆光纤监测及物联产品	2-3年	1,043.70	147.74	895.96	–	良好
2	重庆拓展电力工程勘察设计有限公司	国家电网有限公司	重庆市-电力系统监测设备	电力设施光纤监测及物联产品	3-4年	2,980.26	2,115.31	864.94	–	良好
3	重庆拓展电力工程勘察设计有限公司	国家电网有限公司	重庆市-电力系统监测设备	电力设施光纤监测及物联产品	2-3年	558.93	–	558.93	–	良好
4	客户35	—	重庆市-电力系统监测设备	海缆光纤监测及物联产品	1-2年	1,280.00	576.00	704.00	–	良好
5	长春电力集团有限公司	国家电网有限公司	东营市-海缆综合在线监测系统	电力设施光纤监测及物联产品	4-5年	747.81	150.00	597.81	–	良好
6	客户98	—	南昌市-电缆隧道综合在线监测系统	电力设施光纤监测及物联产品	2-3年	570.00	–	570.00	160.00	良好
7	客户99	—	遂宁市-管廊综合监测管理系统	综合管廊监测运维管理系统	2-3年	504.66	–	504.66	–	良好
8	客户96	青岛城市建设投资（集团）有限公司	青岛市-光纤测温系统	港口交通资产监控运维管理系统	1-2年	444.91	–	444.91	–	良好
9	中庆建设有限责任公司	—	珲春市-监控中心软件平台	综合管廊监测运维管理系统	4-5年	600.00	158.4	441.60	–	良好
10	中铁一局集团有限公司广州分公司	中国铁路工程集团有限公司	肇庆市-综合管廊智能化工程	综合管廊监测运维管理系统	4-5年	959.21	520.00	439.21	–	良好
合计						9,689.48	3,667.45	6,022.03	160.00	

注：期后回款截至2026年5月31日。

如上表所示，一年以上大额应收款前十大项目合计交易金额为9,689.48万元，截至2025年度回款金额为3,667.45万元，期后回款金额160.00万元，未结清的大额应收款项情况如下：

公司和客户42合作的项目较多，该项目按照合同约定支付方式为预付25%款项作为备货款，货到现场后支付40%作为到货款，剩余款项为客户方收到上游单位款项后同步支付，在实际合同履行过程中客户方按照收到上游单位支付款项后同步支付，整体付款进度较慢。项目交付的产品目前运行情况良好，因合作项目较多，客户方2025年度至2026年5月份其他相关项目累计付款812.88万元，该客户付款意愿较好，相关款项不存在无法收回的重大风险，且本项目产品最终使用方为山东能源集团新能源集团有限公司，由山东国资委控股，最终使用方作为国资下属单位，资信能力较好，最终付款保障性较好。另外公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解最终用户方的付款时间点，及时跟踪应收款项的回收事项；

重庆拓展电力工程勘察设计有限公司同控方为国家电网有限公司，拥有良好的企业信用，资信能力较好，并且客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化，公司向客户交付的产品目前运行情况良好，相关款项不存在无法收回的重大风险。其作为国网公司的下属单位，实际执行的付款方式为收到业主款项后再进行合同款支付，因项目回款进度较慢，公司已安排专人负责跟踪应收账款回收情况，及时与客户沟通，了解客户的付款计划和资金状况，跟踪应收款项的回收事项。其一年以上应收款项目重庆市-电力系统监测设备的2份合同信息主要为：

①账龄3-4年的项目合同签订时间为2021年7月30日，合同金额为2,980.26万元，开工时间为2021年9月1日，完工时间为2022年5月25日，合同验收周期为266天。合同约定付款方式为竣工验收通电后六个月内，完善相关手续后，由订货方支付本合同货款的95%，剩余5%作为质保金，质保期到期后支付，项目截止期末回款金额2,115.31万元，回款比例为70.98%。

②账龄2-3年的项目合同签订时间为2021年3月24日，合同金额为558.93万元，开工时间为2023年10月20日，完工时间为2023年12月30日，合同验收周期为71天。合同约定付款方式为待甲方审定竣工资料及结算材料（含票据）合格后30个工作日内，甲方向乙方支付至工程结算总价的95%，剩余5%作为工程

（下转B047版）