

证券代码:688719 证券简称:爱科赛博 公告编号:2026-033

西安爱科赛博电气股份有限公司关于公司财务相关内部控制专项核查事项完成情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

西安爱科赛博电气股份有限公司(以下简称“公司”)为进一步落实《西安爱科赛博电气股份有限公司关于陕西证监局行政监管措施决定书的整改报告》中关于聘请第三方机构开展财务相关内部控制专项核查的相关安排,确保公司内部控制整改有效,公司此前聘请天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“天职国际”)开展财务相关内部控制专项核查工作。截至本公告披露日,本次专项核查工作已全部完成,相关事项已实现闭环。

本次核查期间,天职国际对财务《决定书》相关内部控制及整改落实情况进行专项核查程序,并同步对公司整体财务相关内部控制事项进行了核查。经天职国际核查,公司相关整改措施已于2025年10月至2026年4月陆续宣贯执行,核查结论为“经核查,公司已采取的整改措施设计有效,相关整改措施于2026年4月30日已有效执行”。天职国际对公司整体财务相关内部控制事项的核查结论为“我们在对内部控制缺陷进行评估时,参考公司内部控制评价报告中对内控制度缺陷的认定标准。通过执行检查程序,我们发现的2026年4月30日存在的内部控制缺陷不构成重大缺陷。”

公司在推进的与收入确认相关的整改措施主要系公司售后部计划上线新系统,对安装调试任务的计划下达、执行程序、执行结果全流程进行管理,实现现场调试验收后客户签署的工作任务单由售后系统自动导入ERP系统。目前已完成系统需求调研,系统尚处于开发阶段。预计系统上线时间为2026年9月。

天职国际本次核查发现的与收入确认相关的内部控制一般缺陷及未来公司拟实施的整改措施主要包括以下三个方面:

一、收入确认相关的其他内部控制

(一)经销收入确认单据待完善

内部控制缺陷情况:

经检查,经销收入的确认依据为货物从公司直至至终端客户业务以终端客户签署的签收单或验收单。经销模式下,代理商为直接客户,公司未取得代理商确认货物交付的依据。

公司已采取的补偿措施:

公司定期对终端客户签收单的收货信息后将货物直发终端客户,并且公司通过与代理商按月对账往来余额的方式进行验收收入确认的准确性。

未来拟实施的整改措施:

公司拟完善经销收入的确认单据,补充取得代理商确认货物已交付终端客户的依据。

整改期限及责任人:2026年7月;营销管理部

(二)客户对账控制的执行标准待完善

内部控制缺陷情况:

2024年度及2025年度公司未自主开展规范对账工作,往来账对依确年末外部审计的函证程序及结果;经销客户按月通过微信群对账,未规范保存经销商确认对账无误的记录;直销客户仅开票时即开票项目进行对账。

2026年一季度起,财务部每个季度末复核对客户账簿,客户回复加盖公章印,未制度未明确对账客户抽样选取标准,且公司针对未回客户未执行执行程序。

未来拟实施的整改措施:

完善客户对账控制的执行标准,明确书面发函、邮件对账、系统对账的方式均为有效对账形式,对客户对账选择方式、未回账的对账和账账差异的处理方式进行规范要求。

整改期限及责任人:2026年7月;营销管理部、财务部

(三)在建工程入账存在滞后情况

内部控制缺陷情况:

2024年度及2025年度公司未自主开展工程按照实际支付金额入账,未按照实际工程进度节点。2025年6月起,公司根据工程进度表对在在建工程支付及应付账款进行暂估。

部分需安装的设备类资产,于设备入场/开箱时未进行账务处理,未确认在建工程及应付账款,待资产达到预定可使用状态后入账固定资产,导致在建工程及应付账款存在少计情况。

未来拟实施的整改措施:

公司拟对资产管理系统进行优化,将资产管理关键业务流程打通,包括资产申购申请、资产到货、及时到达验收状态的资产进行验收并入账。

整改期限及责任人:2026年9月;财务部

三、研发工时管理相关内部控制

(一)2025年度部分研发人员工时填报完整性不足

内部控制缺陷情况:

2025年度公司未严格要求研发管理人员、其他研发部经理、研发部试用期的员工在系统中填写项目工时。

已实施的整改措施:

2025年度未在系统中填报项目工时的员工,已根据实际项目参与情况补充线下研发工时填报并提交,经履行必要审批后,以完整的研发工时核算研发费用。2026年度,公司已加强对研发工时的填报管理,未填报研发工时的员工仅限个别人员,未填报原因系当月离职,无法无缝连接内网系统,请假等特殊情形,对于因特殊情形无法及时在系统中填报项目工时,已及时补充线下工时填报与审批。

(二)2025年度部分研发人员工时填报准确性不足

内部控制缺陷情况:

公司2025年3月开始使用OA系统填报项目工时,填报时存在填报内容不清晰、填报不规范的情形。

已实施的整改措施:

2025年,公司已对填报不清晰和不规范的工时情况进行核查,并根据实际项目参与情况线下修正研发工时填报数据,履行必要审批后,以修正后的研发工时核算研发费用。

2026年公司已强化工时报账准确性要求,研发部负责人及研发项目经理按月对研发项目与实际工作内容的匹配性进行复核。

本次专项核查的完成,表明公司财务相关内部控制整改工作已全部落实到位。公司后续将持续完善内部控制体系建设,强化内部控制执行力度,不断提升公司治理水平与风险防范能力,保障公司持续健康稳定发展。

特此公告。

西安爱科赛博电气股份有限公司

董事会

2026年7月9日

证券代码:688719 证券简称:爱科赛博 公告编号:2026-032

西安爱科赛博电气股份有限公司关于2025年年度报告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、准确性和完整性依法承担法律责任。

西安爱科赛博电气股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理下发的《关于西安爱科赛博电气股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科监管(2026)10247号)(以下简称“问询函”)。公司收到《问询函》后高度重视,会同长江证券承销保荐有限公司(以下简称“保荐机构”)、中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就有关事项回复如下:

本回复中若涉及数据与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致;如无特殊说明,币种均为人民币。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密,公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题1:关于业绩变动。
年报显示,公司2025年实现营业收入90,282.02万元,同比减少3.48%;归母净利润-4,493.71万元,同比减少166.06%,由盈转亏。

请公司:(1)按行业分别列示公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系,说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性;(2)对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业公司可比公司的差异,并说明存在差异的原因。

一、公司说明:

(一)按行业分别列示公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系,说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

1、公司2025年前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系
2025年,公司分行业的前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等情况如下:

单位:万元、%

分行业	销售排名	客户名称	销售金额	占领域收入比例	与公司关联关系	变动金额	变动比例
新能源汽车	1	韩公司	7,600.54	14.92	非关联方	2,149.06	38.79
	2	华公司	3,600.67	6.99	非关联方	-3,021.71	-49.46
	3	神州测速	2,780.34	5.41	非关联方	2,626.51	大增幅增加
	4	苏州市合智智能科技有限公司	2,182.59	4.23	非关联方	441.73	25.27
5	深圳市德润安科技有限公司	2,161.18	4.19	非关联方	1,063.33	96.94	
通用测试	1	中检集团南方测试设备股份有限公司	1,003.80	9.98	非关联方	983.46	大增幅增加
	2	神州测速	840.71	8.34	非关联方	-209.36	-19.94
	3	神州测速	640.67	6.34	非关联方	-707.99	-62.19
	4	上海思博电子科技有限公司	490.11	4.86	非关联方	490.11	新增
高端装备	1	西安康创电子科技有限公司	4,760.28	4.72	非关联方	476.28	新增
	2	中国航天高能物理研究所	3,236.68	21.75	非关联方	1,483.30	大增幅增加
	2	客户F	2,040.21	19.21	非关联方	-1,848.86	-47.43
	4	客户G	916.82	8.69	非关联方	152.77	19.99
智能电网	1	中检集团南方测试设备股份有限公司	770.42	7.22	非关联方	606.87	大增幅增加
	2	陕西正合新能源电气有限公司	1,474.59	8.79	非关联方	-858.94	-37.61
	3	中国航天高能物理研究所	1,127.77	7.20	非关联方	87.66	8.04
	4	客户I	989.53	6.06	非关联方	389.91	64.76
5	江苏联合一能科技有限公司	469.04	2.87	非关联方	463.89	大增幅增加	

注:表中的客户为合并口径,包含其所属公司,受同一实际控制人控制的公司。
2、说明销售金额同比变动情况及原因,以及与客户自身业绩或采购的匹配性

(1)B公司:B公司系世界500强企业,业务横跨汽车、电子、新能源、轨道交通等多个产业。2023-2025年,B公司在新能源汽车业务领域持续增长,产能和销量快速上升,向公司的订货量持续增加,2025年度公司对B公司的销售收入同比增长。

(2)H公司:H公司系世界500强企业,其新能源业务面向客户提供智能光伏、构网型储能、智能充电网络、数据中心能源、电站能源、智能电动车产品和解决方案。因H公司新建研发中心及新厂房投产,2024年H公司在办公设备、生产设备、技术研发物料等方面固定资产采购需求大幅增长。2025年相关设备采购投入减少,使得公司对该客户的收入较2024年有所下降。

(3)神州测速、苏州市合智智能科技有限公司、深圳市德润安科技有限公司:三家客户均为经销商,2025年,公司夯实经销商推广体系,与经销商协同开发多家新能源汽车及光储客户协同经销商聚焦客户产线及研发联动难度合作,精准匹配客户需求与产品供给,上述因素推动2025年公司对前述经销商的收入增长。

前述经销商的主要终端客户情况如下:

①神州测速的主要终端客户情况:A、珠海英搏尔电气股份有限公司,2005年成立,系创业板上市公司,主营新能源汽车电机总成等;B、冠佳电子有限公司,2006年成立,非上市民企,主营新兴能源技术研发、机械电气设备销售、电子专用设备销售、新能源汽车生产测试设备销售等;C、深圳IAB电动交通补充科技有限公司,2024年成立,外合资企业,主营新能源汽车生产测试设备销售,新能源汽车电附件销售,新能源汽车充电换电设施销售,智能输电设备及控制设备销售,输配电及控制设备制造,充电网络设备租赁,及充电桩销售。

②苏州市合智智能科技有限公司的主要终端客户情况:A、浙江亚罗网络能源技术有限公司,2012年成立,系科创板上市公司,主营光伏逆变器与户储系统等;B、麦田能源股份有限公司,2019年成立,主营户储与光伏逆变器系统;C、中能电气股份有限公司,2012年成立,系创业板上市公司,主营光伏逆变器与储能PCS,储能变流器位于国内前列;D、宁波奥克斯南能科技股份有限公司,2015年成立,主营光伏、储能逆变器,产品覆盖户用及工商业储能市场;E、上海正泰电源系统有限公司,2009年成立,系创业板上市公司正泰电器的参股公司,主营光伏逆变器与储能系统等。

③深圳市德润安科技有限公司的主要终端客户情况:A、深圳市正浩创新科技股份有限公司,2017年成立,主营便携、户用储能电源等;B、深圳润日新能源科技有限公司,2009年成立,主营户储与光伏控制设备等;C、深圳市德兰明海新能源有限公司,2013年成立,该公司旗下BULLETTI主营便携、户用储能电源,位列全球便携储能前沿;D、广计量检测(深圳)有限公司,1999年成立,为上市国企广电计量全资子公司,第三方综合检测机构,具备CMA/CNAS资质,主要服务于新能源、电子、汽车领域的检测认证。

(4)中检集团南方测试股份有限公司、浙江方圆检测集团股份有限公司:两家客户均属于大型第三方检测服务机构,对其销售金额与客户自身的检测能力建设需求相关,客户根据其检测能力需求进行设备采购,使得公司对这类客户销售收入呈现波动。

(5)上海尼博电子科技有限公司:该公司成立于2008年,系一家从事客户测试仪器销售的企业,自2025年起公司经营商客户上海咏绎仪器有限公司的相关业务转由该公

司承接,故2025年度新增该客户的销售,相关变化系下游客户品牌代理体系变化所致。

(6)西安康创电子科技有限公司:该公司成立于2010年,是一家专注于工业自动化控制及非标定制化的全方位解决方案服务商。2025年,西安康创电子科技有限公司中标陕西航空电力有限责任公司“配电系统集成项目”,因该项目需求该客户向公司新增采购。

(7)中国航天高能物理研究所:是我国从事高能物理、粒子天体物理、加速器物理与核技术、射线技术与应用研究的综合性研究基地,属于项目制客户,客户根据科研课题,获批国家资金支持,2025年收入同比大幅增长的核动力驱动为该客户的某项二期工程,公司于2024年中标该二期项目,2025年交付并完成项目验收,使得本期对该客户收入增加。

(8)客户J、客户K、客户A:以上客户为采购公司产品分为两类,一类属于项目制采购,每年采购额随客户大项目波动,具有较强计划性;一类属于装备维保零部件采购,其更换需求与装备使用年限和寿命高度相关,零部件的替换频率呈周期性特征—一维修需求集中时采购量大,反之则减少。

(9)西安康创集团有限公司:思安科技为国内知名工业自动化、信息化综合解决方案提供商,思安科技为彩虹集团建设玻璃材料加热产线,公司销售给思安科技的电源产品为产线的供电电源,属于重要固定资产,公司向该客户的销售收入受其项目需求的驱动,通常单个项目电源需求量大,但项目具有一定的偶发性。

(10)中国南方电网有限责任公司:该客户为国内重要骨干企业,负责投资、建设和经营管理南方区域电网,参与投资、建设和经营相关跨区域电网和配电网工程,为广东、广西、云南、贵州、海南五省区和港澳地区提供电力供应服务保障,以配电网业务为主的公司。随着客户建设新配电网业务的发展,对电力电子装置在配电网的应用需求日益增加,公司推广的配电网电力电子调压装置受到该客户高度认可,使得公司对该客户销售增加。

(11)陕西正合电气有限公司:该公司成立于2017年,2025年销售收入同比有所下滑,系该客户的下游客户主要为冶金、光伏材料、建筑等行业,这些行业受经济下行影响,市场需求量下降,从而导致公司对该客户销售业务下滑。

(12)维推技术有限公司:维推技术系全球领先的关键数字基础设施解决方案提供商,广泛服务于数据中心、通信网络以及各类商业与工业场景。公司是维推技术数据中心制冷设备所需液冷治理设备产品供应商,业绩增长主要得益于下游数据中心建设投资加大,从而公司配套的相关电能质量设备销售额同步增加。

(13)S公司:S公司成立于1999年,系公司ODM配套业务客户,2025年S公司数据中心项目交付并完成验收,使得公司对该客户销售额同比增加。

(14)江苏昆一能源科技有限公司:该公司成立于2019年,其下游客户主要是国家电网下属国网电力科学研究院有限公司,2025年国网电力科学研究院有限公司加大了在新型电力系统实验室建设,公司相应配套产品销售也随之增加,具有合理性。

综上,公司产品通常作为终端客户的固定资产核算,客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购,从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看,公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性。

(二)对比分析公司报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业公司可比公司的差异,并说明存在差异的原因

单位:%

项目	公司名称	营业收入变动	毛利率变动	销售费用变动	管理费用变动	研发费用变动	财务费用变动
2025年度发生额/2025年12月31日余额(A)		90,282.02	90.28202	7,924	24.61	大增幅增加	
2025年12月发生额(A)		72,090.14	72.09014	6,708	24.61	大增幅增加	
2025年度发生额/2025年12月31日余额(B)		90,282.02	90.28202	7,924	24.61	大增幅增加	
2025年12月发生额(B)		72,090.14	72.09014	6,708	24.61	大增幅增加	
2025年度发生额/2025年12月31日余额(C)		90,282.02	90.28202	7,924	24.61	大增幅增加	
2025年12月发生额(C)		72,090.14	72.09014	6,708	24.61	大增幅增加	
2025年度发生额/2025年12月31日余额(D)		90,282.02	90.28202	7,924	24.61	大增幅增加	
2025年12月发生额(D)		72,090.14	72.09014	6,708	24.61	大增幅增加	
2025年度发生额/2025年12月31日余额(E)		90,282.02	90.28202	7,924	24.61	大增幅增加	
2025年12月发生额(E)		72,090.14	72.09014	6,708	24.61	大增幅增加	

注:本报告中的同行业公司可比公司数据来自其公开披露的年报信息或通过披露的年报信息计算获得。

1、营业收入变动差异原因

测试电源业务2025年订单规模同比上年增长15%,但订单多集中于下半年后期签订,受交付及收入确认节奏影响,订单增长未能同步体现在当期营收,全年销售收入与2024年基本持平。对标同行业公司科威尔,其营收有小幅增长,公司业绩表现与行业整体趋势相符。

特种电源业务2025年小幅度下滑,其中特种装备业务因审价审减对当期收入产生不利影响,同时验收节奏放缓对2024及2025年特种装备业务均产生一定影响;对标同行业公司新雷能,2024年业绩表现波动,2025年受益于数据中心、低轨卫星、电机电源等新兴领域布局推进带来的新业务收入增加;高端装备业务仍以项目制业务模式为主,同时受下游客户项目进展及验收节点影响,对年度业绩产生波动,对标同行业公司英杰电气,2025年业绩下滑,受光伏行业周期性调整影响,公司国内光伏行业新增订单大幅下滑,业务主要以设备更换及少量升级改造为主,同时下游客户项目开工延缓导致验收滞后,收入确认受到一定影响。

电质电源业务2025年小幅度下滑,主要受国内竞争加剧,价格持续下滑影响,同时下游客户项目进度及验收滞后,对收入确认造成一定影响;对标同行业公司盛弘股份,同类业务在海外形成一定规模优势,一定程度带动业绩及盈利增长。

2、毛利率低于平均水平原因

(1)公司毛利率变动主要受行业竞争格局变化、产品定价策略调整及业务结构占比影响。

2025年度新能源测试业务实现收入51,537.03万元,占营业收入的57.08%,智能配网收入16,367.25万元,占营业收入的18.13%。新能源测试及智能配网业务受下游市场竞争加剧影响,产品定价承压,毛利率同比分别减少3.28%和14.14%;高端装备收入10,670.69万元,占营业收入的11.82%,因确认销售收入订单中工程类占比比较大,导致整体毛利率偏低,同比减少14.55%;通用测试业务产品标准化程度较高,主要与境外品牌竞争,毛利率同比增加3.03%。由于新能源测试、高端装备、智能配网合计收入占当期收入的比例较高,使得公司整体毛利率同比下降。

(2)定制特种装备审价审减对公司当期业绩及毛利率产生不利影响。以前期定价的部分特种装备产品合同接受审价审减合同收入,导致当期收入及毛利率有所降低。

3、期间费用高于平均水平原因

公司期间费用高于平均水平,销售费用变动处于同行业公司可比公司最高水平。

(1)研发费用

公司持续重视研发投入,重点投向人工智能数据中心高功率测试电源、半导体射频电源、可控聚变变频电源、通用型小功率测试电源等前沿领域。研发费用支出主要变化情况系:①人才培养和储备,公司引进了研发人员,研发人员数量从2024年的429人增加至2025年的479人,同时社保公积金等基础上升级研发人员薪酬大幅增加;②进一步健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才;③充分调动公司员工的工作积极性,公司对核心人员实施股权激励,员工股份支付费用摊销增加;④持续聚焦核心技术研发与产品创新,研发投入主要用于新技术攻关、新产品开发、工艺升级、专利布局,公司启动多个研发项目,相关事务有所增加。

(2)销售费用

本期公司销售费用有所增长,系薪酬类支出上升叠加多方面经营投入共同导致,具体如下:

①职工薪酬相关支出增加

发放绩效奖金(含岗位专项补贴,稳定团队人员,提升业务开拓积极性);业务人员规模扩充,社保缴费基数上调,叠加业务人员薪酬体系调整,进一步增加薪资及社保支出;

回款专项激励方案,加快资金回笼,优化现金流,降低资产减值风险,相应计提发放专项奖金;

设立专项合同专项超额激励,充分调动员工积极性,助力年度战略目标落地。

②业务布局与市场拓展投入增加
海外市场加速拓展:2025年公司加快全球化布局,设立香港子公司,积极参加国际展会,并依托国内产品资源,交流活动对接海外客户,持续拓展海外合作渠道,相关市场开拓投入相应增加。

市场结构优化调整:公司聚焦战略方向,加大人工智能数据中心、半导体装备、可控聚变等新兴兴兴领域资源投入;通过增设区域办事处,组建专项销售团队开展业务布局,前期筹备及运营投入有所上升。

③客户结构持续优化:重点开发新兴行业头部优质客户,该类客户准入标准高、合作决策周期长,前期客户开发成本较高,阶段性推高销售费用。

二、核查情况:

(一)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,持续督导机构主要执行了以下核查程序:

(1)获取公司2025年度销售收入明细表,分行业的前五大客户统计表,销售金额同比变动情况表及原因分析说明,与客户采购匹配性分析说明;

(2)获取并复核了公司提供的报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业公司可比公司的差异分析;

(3)通过天眼查等网络平台查询主要客户工商信息、股权结构、主要人员等情况,核查公司与主要客户是否存在关联关系;

(4)获取公司2025年度销售收入明细表,分析公司2025年度前五大客户收入变动情况,了解变动原因的合理性;

(5)查阅公司2025年度报告,了解公司2025年度收入、毛利率、期间费用变动情况;

(6)查阅同行业公司可比公司2025年度报告,了解同行业公司可比公司2025年度收入、毛利率、期间费用变动情况;

2、核查意见

经核查,持续督导机构认为:

(1)爱科赛博产品通常作为终端客户的固定资产核算,客户采购通常根据其自身的业务发展、投资计划、预算向公司采购,从客户的业务领域和使用场景与采购产品来看,公司的销售与客户自身业绩或采购安排具有匹配性;

(2)2025年度,公司收入、毛利率、期间费用变动与同行业公司可比公司的差异原因具有合理性;

二、年审会计师核查程序和核查意见

(一)年审会计师核查程序和核查意见

(1)获取并复核了公司提供的2025年度销售收入明细表,分行业的2025年前五大客户统计表,销售收入同比变动情况及原因分析说明,与客户采购匹配性分析说明;

(2)获取并复核了公司提供的报告期收入、毛利率、期间费用变动与同行业公司可比公司的差异分析;

(3)通过第三方平台对2025年前30大客户与供应商进行交易对手排查程序,排查双方是否存在关联关系;

(4)对2025年度前10大客户收入及毛利情况的两期变动进行分析,评价两期数据变动的合理性;

(5)对客户执行细节测试尤其关注临近报告期末确认的大额收入,在检查主要客户的合同、客户签收(验收)单据的基础上补充核查产品运输的物流轨迹,并对收入确认依据单据的签字人身份信息进行验证;向客户函证当期的交易和应收账款余额,检查收款记录、销售回款单,评估销售收入的真实性,未回函及回函不符的均已执行替代程序检查,检查后可以确认,回函不符的主要原因原因为客户按照产线控制交付及签收(验收)收入确认并记录应收账款,根据其检测验收及原因确认该客户的期末债权债务情况,部分客户查看根据其取得的客户开具的发票和支付的款项记录其欠款情况,双方存在入账原时期间差异;对客户执行截止性测试、检查签收(验收)单据、物流单等,以评估销售与收入是否恰当的时间确认,收入执行程序为:①前10大客户在12月确认的收入;②12月份确认的收入中合同额超过200万的;③当月发货当月确认的收入;对主要经销商与客户走访现场走访与线上访谈程序,核查公司产品是否正常销售并满足收入确认条件,样本选取方法为前十大客户并12月大客户,其中实地走访4家,访谈6家;

①收入及应收账款函证情况:

单位:万元

项目	营业收入	应收账款(含合同负债)
2025年度发生额/2025年12月31日余额(A)	90,282.02	68,682.75
2025年12月发生额(A)	72,090.14	56,103.04
截止比例(C=A/B)	81%	82%
2025年度发生额/2025年12月31日余额(B)	90,282.02	68,682.75
2025年12月发生额(B)	72,090.14	56,103.04
截止比例(D=B/C)	80%	81%
其中:直接函证确认的比例(H=E/B)	61%	59%
间接函证比例(F=G/B)	39%	41%
间接函证比例(I=H/F)	15%	14%
未回函替代性测试比例(J=K/B)	39%	41%
未回函替代性测试比例(L=I/J)	100%	100%
未回函比例(M=O+K)	39%	41%

②细节测试情况:

单位:万元

项目	营业收入
2025年度发生额(A)	90,282.02
替代性测试金额(B)	66,646.22
替代性测试比例(C=B/A)	62%

③截止测试情况:

单位:万元

项目	营业收入
2025年12月发生额(A)	19,056.