

(上接B050版)

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) 获取并复核公司2024年提前确认收入涉及的客户、销售合同,以及公司关于差错的原因说明;

(2) 获取公司2025年度审计报告、更正后的2024年度报告以及上述订单后续执行并确认收入的相关支撑性资料,了解相关收入后续确认情况,判断是否符合公司收入确认政策,是否符合企业会计准则的规定;

(3) 获取天职国际会计师事务所出具的《西安安科赛博电气股份有限公司内部控制专项核查说明(天职业字[2026]31456号)》,了解公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况;

(4) 获取公司提供的2025年第四季度收入确认金额前十大订单明细,包括合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转等情况的说明。

(5) 对2025年前五大客户的收入进行抽凭,获取签收/验收单,核查收入确认的准确性。

2、核查意见

经核查,持续督导机构认为:

(1) 2024年末满足收入确认政策情况下提前确认收入的订单在期后完成并确认收入时符合公司收入确认政策,符合企业会计准则规定;

(2) 天职国际会计师事务所截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见,公司相关内控制度公司已采取的整改措施设计有效,相关整改措施已有效执行;

(3) 公司2025年第四季度收入真实,期间记录正确,金额前十大订单的验收周期未显著异于其他同类订单,验收单形式符合通常惯例。

(二) 年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项,年审会计师主要执行了以下核查程序:

(1) 获取并复核公司2024年提前确认收入的客户、合同清单,公司关于差错的原因说明;

(2) 获取并复核上述订单后续执行并确认收入的相关支撑性资料,判断是否符合公司收入确认政策,是否符合企业会计准则的规定;

(3) 获取天职国际会计师事务所出具的《西安安科赛博电气股份有限公司内部控制专项核查说明(天职业字[2026]31456号)》,了解公司截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况;

(4) 获取并复核公司提供的2025年第四季度收入确认金额前十大订单明细,包括合同金额、发货时间、到达客户现场时间、验收时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备在客户处运转情况等,关于验收周期的说明;验收单形式的说明;

(5) 内部控制测试中增加新的控制点,向访谈公司财务部门、销售部门主要负责人,了解公司对客户订单签订、销售发货、客户签收/验收、销售开票、销售收款等业务环节的内部控制制度及执行情况。

(6) 对收入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)单的基础上补充检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进行验证;

(7) 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;

(8) 对收入执行截止性测试,检查签收(验)收单,物流单等,以评估销售收入是否在恰当的期间确认;

(9) 对前十大客户,前四大经销商以及12月份大额发货客户执行访谈程序。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1) 2024年末满足收入确认政策情况下提前确认收入的订单在期后完成并确认收入时符合公司收入确认政策,符合企业会计准则规定;

(2) 天职国际会计师事务所截至2026年4月30日的内部控制缺陷认定及整改情况出具专项核查意见,公司相关内控制度公司已采取的整改措施设计有效,相关整改措施已有效执行;

(3) 2025年第四季度收入真实,期间记录正确,金额前十大订单的验收周期未显著异于其他同类订单,验收单形式符合通常惯例。

问题3关于经销模式。

年报显示,2025年公司2025年经销收入28,866.64万元,占比约32%,经销毛利率43.03%,显著高于直销毛利率25.4%。请公司:(1)列示2025年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况,说明经销商是否与公司存在关联关系,收入确认时点是否准确;(2)结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别,说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性,是否存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

一、公司说明:

(一) 列示2025年前五大经销商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况,说明经销商是否与公司存在关联关系,收入确认时点是否准确

单位:万元

排名	经销商名称	成立时间	注册资本	合作年限	销售金额	销售产品类型
1	神州技术	2017年12月17日	500	3年	3,439.91	精密测试电源
2	深圳市康帝安科技有限公司	2024年11月17日	100	4年	2,236.08	精密测试电源
3	苏州奇奇奇智能科技有限公司	2018年08月19日	100	4年	2,227.07	精密测试电源
4	深圳市日固科技有限公司	2004年9月11日	1500	5年	2,013.91	精密测试电源
5	上海军工电子有限公司	2006年06月17日	1000	5年以上	1,563.32	精密测试电源

续上表

排名	经销商名称	成立时间	注册资本	合作年限	销售金额	销售产品类型
1	神州技术	2017年12月17日	500	3年	3,439.91	精密测试电源
2	深圳市康帝安科技有限公司	2024年11月17日	100	4年	2,236.08	精密测试电源
3	苏州奇奇奇智能科技有限公司	2018年08月19日	100	4年	2,227.07	精密测试电源
4	深圳市日固科技有限公司	2004年9月11日	1500	5年	2,013.91	精密测试电源
5	上海军工电子有限公司	2006年06月17日	1000	5年以上	1,563.32	精密测试电源

如上表所示,公司与五大经销商不存在关联关系,收入确认时点准确。

(二) 结合经销模式关于定价、退换货、返利、信用期等方面约定以及与直销模式的区别,说明经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性,是否存在通过向经销商压货或期后退货的情形

1、报告期内,公司经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定如下:

环节	精密测试电源	电能质量控制系统
定价机制	定价机制:精密测试电源(包括协议)定价按照执行不固定策略,根据目前供需情况和历史销售数据,由双方协商定价,并定期回顾,在合作协议中进行明确约定。	特低经销商于合作期内每年年底,双方根据历史销售情况,由双方协商定价,并定期回顾,在合作协议中进行明确约定。
货物验收和退换货	经销商验收货物时,如发现货物有质量问题,应立即通知公司,并提供相关证据。如确属质量问题,公司应在收到通知后,按照协议约定进行退换货。	特低经销商于合作期内每年年底,双方根据历史销售情况,由双方协商定价,并定期回顾,在合作协议中进行明确约定。
返利	返利:根据经销商在报告期内完成的销售业绩,按照协议约定给予返利。返利金额根据销售金额的一定比例计算。	特低经销商于合作期内每年年底,双方根据历史销售情况,由双方协商定价,并定期回顾,在合作协议中进行明确约定。
信用期及收款管理	信用期:根据经销商在报告期内完成的销售业绩,按照协议约定给予信用期。信用期根据销售金额的一定比例计算。	特低经销商于合作期内每年年底,双方根据历史销售情况,由双方协商定价,并定期回顾,在合作协议中进行明确约定。

公司经销为买断式经销,经销与销售在货物风险承担机制、退换货机制等方面不存在明显差异,对直销客户/客户不存在返利的情况。报告期内,公司经销模式的毛利率大幅高于直销毛利率,主要原因是:1、根据产品特性和行业惯例,公司的定制产品主要采用直销模式,通用产品和专用产品采用直销和经销相结合的销售模式,通常来说公司的通用产品标准化程度高,生产工艺成熟稳定,且小功率测试电源产品占比较高,毛利率高于项目制产品、专用产品;公司精密测试电源产品毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高,2025年度公司精密测试电源产品经销售收入占总经销收入的比例超90%,使得公司经销毛利率较高;2、此外,公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户,相关客户采购量大、议价能力强,而经销商客户采购具有小批量、多批次的特点,公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此,公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。

同行业公司中,科威尔与公司精密测试电源业务较为类似,科威尔以测试电源为基础产品,为多行业提供测试系统及智能测试设备的综合性测试装备公司,测试电源业务是其核心业务板块(收入占比超80%),其2025年度经销毛利率为48.26%,直销毛利率为38.40%,经销毛利率高于直销毛利率。公司经销毛利率高于直销毛利率的情形与同行业公司如公司科威尔(688561)相同。

2、不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形

公司采取的经销模式为买断式经销。

具体业务流程:公司经销业务采取订单式管理模式,相关产品主要由公司直接发往项目地,具体业务流程如下:经销商获取下游及终端客户的需求后,通过公司内部报备流程进行报备,在没有冲突的情况下,公司授权其进行跟进,经销商与客户达成意向后向公司订货,公司视情况进行备货、排产,并安排相关人员提供过程服务,直至合同完成。

经销验收流程:根据合同约定,公司将货物送至经销商指定的地点,经销商或其指定的第三方应当对包装外观及数量进行清查,当场签字确认收货。收货后视为货物所有权及风险转移。

经销验收流程:根据合同约定,经销业务验收流程包括两种方式:预验收和开箱验收,验收合格出具验收合格回执,超过约定期限未提出异议,也视为验收合格。

综上,公司经销模式产品主要是由公司直接发往经销商的下游,经销商或其指定的第三方应当对包装外观及数量进行清查,当场签字确认收货。收货后视为货物所有权及风险转移。

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) 获取公司提供的2025年前五大经销商明细,包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况;

(2) 获取公司对经销商管理的相关制度以及部分经销商协议,了解公司关于经销模式的定价、退换货、返利、信用期等方面约定,获取公司经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性分析说明;

(3) 查阅同行业公司2025年年度报告,了解同行业可比公司直销、经销毛利率情况;

(4) 通过天眼查等网络平台查询主要经销商工商信息、股权结构、主要人员等情况,核

查公司与主要经销商是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查,持续督导机构认为:

(1) 公司与前五大经销商不存在关联关系,收入确认时点准确;

(2) 根据产品特性和行业惯例,公司的定制产品主要采用直销模式,通常来说公司的通用产品标准化程度高,生产工艺成熟稳定,且小功率测试电源产品占比较高,毛利率高于项目制产品、专用产品;公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高,2025年度公司精密测试电源产品经销售收入占总经销收入的比例超90%,使得公司经销毛利率较高;此外,公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户,相关客户采购量大、议价能力强,而经销商客户采购具有小批量、多批次的特点,公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此,公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或终端客户,且销售模式是买断式,不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

(二) 年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项,年审会计师主要执行了以下核查程序:

(1) 获取并复核公司提供的2025年前五大经销商明细,包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、销售金额、销售产品类型、发货对象及终端客户设备使用情况;

(2) 获取公司对经销商管理的相关制度以及部分经销商协议,获取公司经销毛利率大幅高于直销毛利率的合理性分析说明;

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

(4) 用抽样的方法选取部分经销商进行穿透核查,样本选取方式:总体为签署经销商协议的经销商客户,根据分层抽样,年销售额1000万以上供应商共10家,抽取5家进行检查,销售额1000万元以下的共19家通过货币单元抽样选取6家进行检查,其中实地走访家,访谈2家,实地查看经销商库存、访谈经销商销售情况;直发客户检查物流信息,发送至经销商进一步穿透查看终端的订单、签收单;

(5) 对主要经销商执行访谈/走访程序,实地走访2家,访谈3家,访谈经销商销售情况;

(6) 向主要经销商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;

(7) 对经销商收入执行细节测试,检查主要客户的销售合同、客户签收(验)收单、销售发

票、物流轨迹等,检查收入的真实性;

(8) 对收入执行截止性测试,检查签收(验)收单,以评估销售收入是否在恰当的期间确认,重点检查12月收入;

(9) 对期后退换货情况进行核查;

(10) 查阅同行业公司2025年年度报告,了解同行业可比公司直销、经销毛利率情况;

(11) 执行的审计程序中检查的样本比例情况:

①经销商收入及应收账款函证情况:

单位:万元

项目	经销商收入	经销商应收账款(含商誉资产)
2025年度发生额(2025年12月31日余额(A))	28,866.64	14,244.00
截至期末余额(B)	24,052.15	13,577.84
核查比例(C=B/A)	83%	96%
其中:函证直接确认金额(D)	23,346.26	12,707.52
经销商自行认可金额(E)	706.89	870.32
函证比例(D+B)	100%	100%
其中:函证直接确认的比例(F=B-D)	97%	94%
经销商自行认可的比例(G=E-D)	3%	6%
可确认比例(H=C-D)	100%	100%

②经销商收入细节测试情况:

单位:万元

项目	经销商收入
2025年度发生额(A)	28,866.64
抽样测试金额(B)	14,029.62
抽样比例(C=B/A)	49%

③经销走访/访谈情况:

单位:万元

项目	经销商收入
2025年12月发生额(A)	4,431.74
截止期末余额(B)	3,062.26
核查比例(C=B/A)	69%

④经销走访/访谈情况:

单位:万元

项目	经销商收入
2025年年度(A)	28,866.64
走访/访谈金额(B)	10,738.56
走访/访谈比例(C=B/A)	37%

⑤经销穿透核查情况:

单位:万元

项目	经销商收入
2025年年度(A)	28,866.64
核查金额(B)	12,973.11
核查比例(C=B/A)	45%

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1) 报告期内公司经销收入真实,期间记录正确,前五大经销商与公司不存在关联关系;

(2) 根据产品特性和行业惯例,公司的定制产品主要采用直销模式,通常来说公司的通用产品标准化程度高,生产工艺成熟稳定,且小功率测试电源产品占比较高,毛利率高于项目制产品、专用产品;公司经销模式中毛利率较高的精密测试电源尤其是通用测试电源产品占比较高,2025年度公司精密测试电源产品经销售收入占总经销收入的比例超90%,使得公司经销毛利率较高;此外,公司直销模式主要聚焦于重点行业大客户,相关客户采购量大、议价能力强,而经销商客户采购具有小批量、多批次的特点,公司给予重点行业大客户相对优惠的售价。因此,公司经销毛利率大幅高于直销毛利率。公司向经销商销售产品主要是由公司直接发往经销商的下游或终端客户,且销售模式是买断式,不存在通过向经销商压货或期后退货调节收入的情形。

问题4关于产销匹配性。

年报显示,2025年公司精密测试电源库存3,727/套,同比增长61.34%;特种电源库存量1,298套/套,同比增长215.05%;电能质量控制系统设备库存6,105套/套,同比增长29.10%。其中,特种电源增长2,162套/套,特种电源增长1,235套/套。2025年末,公司存货金额5.68亿元,同比增长38.9%。请公司:(1)结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期,按产品类型分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性,是否有订单覆盖,是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形,期后结转是否正常;(2)按照存货分类,分别说明存货跌价准备的测试过程依据,并结合同行业公司可比公司情况,说明存货跌价准备计提是否充分;(3)说明报告期末公司存货盘点程序及结果,是否存在账实不符等异常情况。

一、公司说明:

(一) 结合各类产品的生产周期、销售周期、客户验收周期,按产品类型分别说明在收入下滑背景下库存量大幅增长的原因及合理性,是否有订单覆盖,是否存在客户取消订单或产品退回未冲减库存的情形,期后结转是否正常

1、公司各类产品的生产周期、客户验收周期、销售周期等情况如下:

(1) 精密测试电源	特种电源	(2) 电能质量控制系统
精密测试电源:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。
客户验收周期:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。
销售周期:客户订单到货验收周期一般在一个月左右到货,通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。
生产周期:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。
客户验收周期:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。
销售周期:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。	电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。

(3) 电能质量控制系统

通用电能质量控制系统:电能质量控制系统设备:模块固定供货交付,整机物料齐套后1周-2周内完成制造和运输到项目现场,客户验收交付,生产交付周期约1-2周。

特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。

电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。

通用电能质量控制系统:电能质量控制系统设备:模块固定供货交付,整机物料齐套后1周-2周内完成制造和运输到项目现场,客户验收交付,生产交付周期约1-2周。

特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。

电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。

通用电能质量控制系统:电能质量控制系统设备:模块固定供货交付,整机物料齐套后1周-2周内完成制造和运输到项目现场,客户验收交付,生产交付周期约1-2周。

特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。

电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。

通用电能质量控制系统:电能质量控制系统设备:模块固定供货交付,整机物料齐套后1周-2周内完成制造和运输到项目现场,客户验收交付,生产交付周期约1-2周。

特种电源:通用测试电源产品一般不需要定制,供货周期一般在一周内即可到货,专用测试电源产品不需要定制化的订单,供货周期一般一周内即可到货,需要定制化的产品,经客户同意增加定制周期1-3个月,部分订单因客户延期验收测试验收周期长达4个月以上。

电能质量控制系统:标准产品电路板和配套电源按客户标准生产,在验收前机器设备的情况下,通用测试电源产品生产周期1-2周;专用测试电源按客户要求订单单独再采购部分原材料,所以生产周期一般1-6个月。

通用电能质量控制系统:电能质量控制系统设备:模块固定供货交付,整机物料齐套后1周-2周内完成制造和运输到项目现场,客户验收交付,生产交付周期约1-2周。

测试,非定制特种产品的在产品库龄1年以上全额计提,定制特种产品在产品库龄3年以上

全额计提。

2、存货跌价准备计提是否充分

公司与同行业公司可比公司存货跌价准备计提情况如下:

	2026.12.31						
	原材料	库存商品	在产品	发出商品	合同履约成本	委托加工物资	综合
科威尔(688612.HK)	9.26	12.97	7.41	1.98	—	—	6.08
英杰电气(300628.SZ)	8.07	1.54	—	5.88	—	—	5.20
新雷能(300693.SZ)	29.44	40.69	4.56	5.98	—	—	26.22
威海广泰(002111.SZ)	11.54	8.47	0.42	—	—	—	5.14
鼎弘股份(300693.SZ)	18.67	8.28	—	0.56	—	—	6.61
同行平均值	15.32	14.37	4.13	3.35	—	—	9.85
公司	16.02	5.46	8.68	0.96	—	—	7.88

注1:跌价准备比率=存货跌价准备余额/账面余额;

原材料跌价准备比率为16.02%,略高于行业平均水平,处于可比公司区间中高位(仅次于新雷能、鼎弘股份);库存商品跌价准备比率为5.46%,发出商品跌价准备比率为0.96%,库存商品与发出商品的计提比例低于行业平均水平;在产品计提比例显著高于行业平均,处于可比公司中上。本公司存货跌价综合计提比例为7.58%,计提充分。

(二) 说明报告期末公司存货盘点程序及结果,是否存在账实不符等异常情况

1、公司盘点分为三个阶段:盘点前准备、执行盘点和盘点后处理

(1) 盘点前准备

制定计划:财务部负责牵头,联合仓储、生产等部门制定详细的盘点计划,明确盘点时间、范围、人员分工、方法和要求。

系统支持:与实物整理:在盘点前,将所有出入库单据录入系统,仓库人员对存货进行整理、排列,确保摆放整齐、标识清晰。

暂停作业:盘点期间暂停生产,确保盘点期间的准确性。

(2) 执行盘点

实地清点:由仓库管理人员、生产人员作为主要盘点人,对所有在库存存货进行逐项清点。

双向核对:执行“从表到物”和“从物到表”的双向抽盘,不仅从盘点表追查至实物账实存在性,也从实物追查至盘点表账实完整性。

关注存货状态:盘点过程中,关注存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次等情况,并进行记录。

财务监督:财务人员全程参与监督,记录盘点过程,复核盘点数据。

(3) 盘点后处理

签字确认:盘点结束后,所有参与盘点的人员(盘点人、监盘人)在盘点表上签字确认。差异分析:财务部负责将实地盘点结果与账面记录进行核对,编制盘点报告,对于发现的盘盈、盘亏、毁损等差异,组织相关部门查明原因,进行差异分析。

账务处理:根据查明原因和责任认定,按照公司审批权限报批后,财务部进行相应的账务处理。

2、盘点结果

报告期内存货整体管理良好,账实相符,不存在重大盘点差异。

二、核查情况:

(一) 保荐机构核查程序及核查意见