(上接B051版)

定;近两年已发货超期未验收项目主要系相关客户需求变化所致,不存在纠纷及潜在终止风险项目;

2、上市公司库存商品增长和市场需求变动及订单增长相匹配;库存商品的跌价计提准确、充分;

3、上市公司发出商品存货跌价计提准确、充分;本年转销跌价发出商品冲减当期的"主营业务成本",相应增加当期的利润水平;

4、上市公司存货规模变动远高于当年营业成本增长率,是由锂电设备非标定制化及验收周期长的行业特性所决定,具有合理性;

5、上市公司本年营业成本结转完整、准确,不存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师主要执行了以下核查程序并获取了充分、适当的审计证据:

1、生产与结转内控测试

穿行测试并验证了公司从销售合同签订、生产排产、物料领用、委外加工、发出商品现场调试到最终验收结转成本的内部控制循环。测试覆盖了销售合同验收条款与收入确认时点的匹配性、生产工单与物料领用单的一致性、委外加工合同及验收单据、发出商品出库单与物流单据的匹配、客户验收单日期与收入确认月份的匹配。经测试,公司存货管理与成本核算内控运行有效。

2、存货实质性监盘

监盘主体	监盘日期	仓库覆盖范围	监盘小组数
深圳誉辰	12.29-30	中山工厂1-6楼:原材料仓、机械仓(A/B/C)、电控仓、辅料仓、气动仓、成品仓、不良品仓、ECN退料仓、加工件仓、新加工件仓、呆滞料仓、锁定仓(1-11仓)、各事业部仓、机加成品仓	6组
中山誉辰	12.29-30	同上仓库群	5组
东莞嘉洋	12.31	1楼PCBA仓+3楼成品/半成品/电芯/插头线/底盖仓	4组
深圳嘉洋	12.31	同上东莞工厂仓库	3组
越南嘉洋	2026.01.05-07	越南工厂仓库原材料仓、成品仓	1组

年审会计师于2025年12月29日至2026年1月7日,对誉辰智能全部5个生产主体的存货实施了期末全面实地监盘,覆盖6个仓库群、20余类仓储区域,具体监盘情况如下:

盘点方式:每组3人(一人点数报型号规格、一人记录盘点清单、一人监督盘点过程)。对货架上整箱码放的存货实施拆箱抽查一一随机选取货架,开箱逐项清点实际数量、核对规格型号、检查包装状态及存货质量,与系统导出的存货清单逐项比对。

监盘比例及结果统计:存货类别	期末账面金额(万元)	监盘金额(万元)	监盘比例	监盘结果
原材料	7,541.89	3,405.94	45.16%	账实相符
在产品	15,148.43	14,549.88	96.05%	账实相符
库存商品	11,411.55	8,714.51	76.37%	账实相符

3、发出商品实地走访、函证与替代程序

(1)发出商品实地走访监盘

对已发出至客户现场但尚未验收的发出商品,年审会计师分三条路线实施现场盘点:

走访路线	走访客户数量(家)	盘查设备(台)
江浙鲁线	5	100
四川线	4	35
福建线	2	67
合计	11	202

在客户现场逐台核对设备型号、UT号、数量与发出商品明细表一致,并观察设备安装调试状态,确认设备确实已送达客户现场且处于正常调试阶段。

(2)发出商品函证程序

针对期末高达61,289.56万元的发出商品,年审会计师向主要客户寄发发出商品数量与金额函证,函证情况如下:

单位:万元

项目	金额/数量
发出商品期末余额	61,289.56
发函金额	49,985.78
发函比例	81.56%
回函金额	34,239.95
回函比例	68.50%
回函相符金额	22,552.05
回函相符率	65.86%
未回函金额	15,745.82

(3)未回函及未覆盖部分的替代程序

针对发出商品函证未回函及监盘未覆盖部分,执行以下替代程序:

①检查未回函客户的销售合同、发货单、物流单据、签收单/验收进度单,核实发出商品的真实存在性及权属归属;

②对未回函的大额发出商品项目,抽取样本追查至期后验收报告,核实期后是否已验收确认收入,验证发出商品期末余额的准确性;

③检查未覆盖发出商品的期后回款情况,获取银行收款回单,确认客户已按合同节点支付进度款,间接验证发出商品的真实存在;

④对国外未实行监盘的发出商品(主要为越南嘉洋发往海外客户的设备),通过检查出库单、报关单、提单、物流追踪记录等实施替代程序,确认货物已实际发出并处于运输途中或已到达客户指定港口;

⑤海外存货(越南生产基地)监盘:会计师指派项目组成员赴越南生产基地,对原材料、在制品、产成品实施现场监盘,盘点比例超过越南存货总额的80%。盘点结果显示资产账实相符,设备运行状态良好,未发现重大毁损、闲置或未入账资产。

4、存货计量准确性测试

(1)发出计价测试

深圳誉辰采用月末一次加权平均法。年审会计师抽取48笔原材料发出记录(具体物料:喷码机,物料代码:****),逐月重新计算加权平均单价,验证发出成本结转准确性。测试结论:发出成本按加权平均法计算正确,未见异常。

(2)入库截止测试

抽取资产负债表日前5笔及期后5笔入库记录,核对其入库单日期与账面记录期间一致,未发现截止性跨期。

(3)发出商品截止测试

从发出商品明细账的借方发生额中,抽取资产负债表日前后各5笔记录,追查至出库;截止日前后各5笔均无跨期。另从贷方发生额抽取1笔结转记录(出库单:****,金额199万元),验证控制权转移时点与出库日期一致。

(4)原材料采购细节测试

从会计凭证追查至采购合同方向,抽取64笔大额采购交易,逐笔核对采购合同、入库单、对应科目与金额,验证采购真实性与入账完整性。测试结论:凭证与合同、入库单匹配一致,账务处理正确。

5、大额在手订单与交付测试

核查了超过20亿元的在手订单合同原件、生产工单进度、发货物流单据,评估期末存货(尤其是在产品和库存商品)增长与销售订单的匹配性。经核查,期末库存商品11,400.00万元对应销售合同总额15,683.43万元,合同覆盖率良好,存货增长与在手订单规模匹配。

6、成本完整性与截止期测试

抽查了资产负债表日前后大额验收确认收入的项目,核对验收报告日期与财务入账日期,核减值项目对应的成本是否已全额结转,防止少结转或跨期结转。计价测试复核:原材料移动加权平均、产成品分批法重新计算,发出成本结转准确。

7、存货跌价准备计提充分性测试

(1)跌价测试方法复核

采用成本与可变现净值孰低法,逐项复核可变现净值计算公式:可变现净值=合同价格-预计至完工尚需发生的成本-预计销售费用-相关税费。对于发出商品,使用对应订单的合同价格;对于库存商品,使用同类产品最近期合同价格或预计售价。

(2)跌价测试结果复核

项目	金额(万元)
全年计提发出商品跌价准备	3,649.06
全年转销(验收确认收入后冲减主营业务成本)	4,377.08
库存商品跌价准备	按库龄分段测试:1年以内占比76.44%,针对1年以上库龄的库存商品逐项测试

(3)亏损合同专项测试

对已识别为亏损合同的客户(客户63、客户17等),逐一核查合同价格、已发生成本、预计后续投入的安装调试及整改成本,按可变现净值低于账面成本的差额全额计提跌价准备。

(4)存货跌价转销的会计处理验证

随着发出商品验收确认收入,对应的存货跌价准备同步转销,冲减当期主营业务成本。本年发出商品转销4,377.08万元已逐客户逐订单核对一致,符合《企业会计准则》的勾稽逻辑一一亏损合同风险在项目最终交付确认收入后,通过转销跌价冲减成本实现风险对冲。

(二)核查意见

1、存货监盘方面:年审会计师于2025年12月29日至31日对公司全部5个生产主体实施了期末全面实地监盘,监盘金额占集团层面存货总额的65.22%(其中原材料46.10%、库存商品78.40%、在产品96.05%)。对发出商品分江浙鲁、四川、福建三条路线走访客户现场,盘查设备202台;对越南生产基地海外存货实施现场监盘,盘点比例超过80%;对未实行监盘的发出商品通过检查出库单、报关单、提单等实施替代程序。监盘后编制倒轧核对表,经核对一致,未发现重大账实差异。

2、发出商品方面:针对期末61,289.56万元发出商品,向主要客户寄发函证,发函比例80%,回函比例55%。对未回函及未覆盖部分执行了检查合同与物流单据、追查期后验收报告、检查期后回款、国外替代程序等充分替代程序。回函相符率良好,未发现重大不符。公司关于发出商品中同一销售PO对应客户多条独立产线、分批验收并分别确认收入的说明与实际情况一致。经核查,公司严格按照各批次实际完成验收并满足控制权转移条件时分别确认收入,该处理方式符合业务实质,亦符合《企业会计准则第14号一一收入》关于单项履约义务及时点确认的相关规定,具备充分的商业合理性与准则依据。未发现已发货但超期未验收项目中存在合同纠纷或潜在终止风险的情形,相关减值风险已在存货跌价准备计提中充分考虑。

3、存货存在性与准确性方面:通过全面监盘、发出商品实地走访、函证及替代程序、倒轧核对、计价测试、截止测试及采购细节测试,确认期末存货真实存在、权属清晰、计量准确。发出成本按月末一次加权平均法计算正确,入库及发出截止测试未发现跨期,原材料采购64笔穿行测试凭证与合同、入库单匹配一致。

4、存货跌价准备方面:公司采用成本与可变现净值孰低法,以订单为单位进行跌价测试,测试逻辑符合《企业会计准则》规定。全年计提发出商品跌价准备3,649.06万元,对亏损合同已全额计提;转销4,377.08万元已逐客户逐订单核对,会计处理符合准则勾稽逻辑。库存商品按库龄分段测试,1年以上库龄逐项测试,跌价准备计提充分、审慎。

5、营业成本结转方面:发出商品增长系在手订单增加及集中交付所致,具有合理性;存货规模变动远超营业成本增长率系行业特性(非标设备验收周期1年及以上)与在手订单规模(超20亿元)所致。公司严格执行控制权转移的收入成本结转准则,实行项目号独立核算,项目验收后系统整单自动触发成本结转,不存在少结转成本、跨期结转以调节利润及毛利率的情形。

综上所述,公司存货监盘程序充分、替代程序适当,存货真实存在、计量准确,存货跌价准备计提合规、充分,营业成本结转真实、准确、完整。年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

五、关于期间费用

年报显示,公司本年销售费用金额3,844.61万元,同比增长69.01%,主要系销售订单增多,同期销售费用增加;管理费用金额8,610.3万元,同比增长57.48%,主要系中山生产基地于本期投产,相关人员薪酬、厂房折旧等管理费用增加;研发费用金额为8,042.93万元,同比增长48.61%,主要系公司为保持竞争力,持续加大研发投入。

请公司:(1)结合销售人员数量和薪酬变动,业务推广费和中介机构服务费的构成、列示为销售费用依据和变动原因,和销售订单增长匹配性等,说明公司销售费用本年大幅增长的原因和合理性;(2)结合管理人员构成、人数和人均薪酬变动,服务费和其他的主要构成和变动原因等,说明公司本年管理费用大幅增长的原因和合理性;(3)结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布,本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等,说明公司研发费用确认是否准确、有无和研发无关支出记入研发费用情况,本年研发费用大幅增长的原因和合理性;(4)结合前述分析,说明公司本年期间费用确认是否准确、完整,有无跨期或少记费用情形,并说明公司本年各项费用中支付给关联方的金额、交易背景和合理性,有无为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

一、公司说明

(一)结合销售人员数量和薪酬变动,业务推广费和中介机构服务费的构成、列示为销售费用依据和变动原因,和销售订单增长匹配性等,说明公司销售费用本年大幅增长的原因和合理性;

1、销售费用构成及变动趋势分析

报告期内,公司销售费用整体随业务规模及销售订单的增加呈现同步增长趋势。2025年度销售费用总额为3,844.61万元,较2024年度增长69.01%。具体构成、变动原因及匹配性分析如下表所示:

单位:万元

项目	2024年	2025年	变动	变动原因
销售人员薪酬	1,566.20	1,929.37	23.19%	注1
业务招待费	162.87	167.36		
房租水电费	98.55	272.53		
差旅费	103.50	165.92		
业务推广费	103.11	538.45	422.21%	注2
包装及运输费	35.14	3.4		
折旧及摊销	24.36	70.88		
办公费	82.36	189.36		
中介机构服务费	31.74	356.65	1023.66%	注3
其他	66.9	150.69	125.27%	
销售费用合计	2,274.73	3,844.61	69.01%	

注1:销售人员数量及薪酬变动。公司2025年销售人员薪酬为1,929.37万元,2024年为1,566.20万元,薪酬总额增加363.17万元,主要系合并嘉洋公司范围的变动增加薪酬总额299.38万元。2025年销售人员数量较2024年变动不大。

注2:业务推广费的构成及大幅增长的原因。2025年业务推广费增加主要系合并嘉洋公司范围的变动增加的居间服务费,金额为404.51万元,该类支出列示于销售费用符合行业惯例。

注3:中介机构服务费增加。服务费2025年同比增加金额为324.91万元,主要系公司为开拓海外客户增加了专项咨询服务,以提供市场准入咨询、商务谈判协助、技术协议对接等多项服务,服务费金额为42万美元(折合人民币297万元)。该咨询费系为获取特定销售订单、开拓特定海外市场而发生的直接中介服务支出,符合《企业会计准则》关于销售费用中"中介/咨询服务费"的列支定义。随着咨询服务成果的交付及项目的落地,该笔费用在本期一次性计入销售费用,具有合理性。

2、销售费用增长与销售订单增长的匹配性分析

公司在积极抢抓市场机遇、布局国际化大客户的同时增加了销售费用。公司截止2026年3月末,在手订单总额超20亿元,公司销售费用的增长与业务扩张相匹配。

(二)结合管理人员构成、人数和人均薪酬变动,服务费和其他的主要构成和变动原因等,说明公司本年管理费用大幅增长的原因和合理性;

1、管理费用构成及变动趋势分析

报告期内,公司管理费用整体随生产基地扩张、管理架构升级及子公司并表呈现同步增长趋势。2025年度管理费用总额为8,610.30万元,较2024年度增长57.48%。具体构成、变动原因及匹配性分析如下表所示:

单位:万元

项目	2024年	2025年	变动	变动原因
管理人员薪酬	3,681.82	5,661.62	53.77%	注1
股份支付	545.09	545.09	-	
折旧摊销	429.26	753.68	75.58%	
服务费	274.83	460.65	67.61%	注2
房租及水电费	128.28	270.93		
办公费	108.06	332.05		
业务招待费	100.00	221.86		
差旅费	81.06	140.90		
其他	67.29	193.98	188.27%	注3
残疾人保障金	47.82	8.28		
装修及维护费	3.90	21.26		
管理费用合计	5,467.42	8,610.30	57.48%	
管理人员数量	169人	293人	73.37%	
人均管理薪酬	21.79	19.32	-11.31%	

注1:管理人员数量、构成及人均薪酬变动的合理性分析。2025年管理人员薪酬增加,主要系嘉洋公司全年纳入合并报表增加了管理人员薪酬886.30万元;中山新基地投产补充中基层管理人员,平均人数由169人增至293人;2025年人均管理薪酬为19.32万元/人,较上年21.79万元/人,略有下降。薪酬总额的增长、管理人员增幅与在手订单增加的管理需求相匹配,人均水平具备行业合理性。

注2:服务费增长的合理性。2025年度服务费增加主要为中山新基地投产后,园区基础物业与安保运营保障增加的保安服务费、财产保险费等基础运营服务费;另外公司为提高合规与管理治理水平增加了内控体系建设的咨询服务费等。

注3:其他主要费用变动说明。管理费用中其他项目的变动主要系:中山基地投入使用后,深圳的存货转移至中山,合理的报废损失以及中山基地饭堂及生活配套用品费用等费用增加。

(三)结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布,本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等,说明公司研发费用确认是否准确、有无和研发无关支出记入研发费用情况,本年研发费用大幅增长的原因和合理性;

1、结合研发人员构成和划分依据、学历结构和薪酬分布

公司研发人员包括研发部门参与研发工作的相关人员,具体包括研发中心及下属研发一部、研发二部、研发三部、研发四部;各产品事业部下属研发组;工程工艺部和软件部。研发一部至研发四部为产品开发部门,根据设备开发的重点不同,负责新产品的开发与设计;工程工艺部主要负责工程设计规范以及标准化、模块化设计;软件部负责设备相关软件的开发与适配。

公司的研发人员可以分为机械工程师、电控工程师、软件工程师、IPR工程师、研发助理、项目(副)经理、项目总监,针对工程师,公司一般要求应聘者具备大专以上学历、有相关专业背景和工作经验;针对项目(副)经理,公司除了对应聘者具备大专以上学历、有相关专业背景和工作经验的一般要求外,还需要应聘者熟悉设备电气开发的工艺流程,电气控制和检验标准及全流程控制,并具有一定管理能力;针对项目总监,公司一般要求应聘者具备本科以上学历,精通公司产品的相关工艺,并对应聘者的问题解决能力和团队管理能力有较高要求。公司各研发人员具备专业基础和技术开发经验,核心研发人员具有较高的专业素质和较丰富的专业履历,能够从专业基础、行业经验和技术能力等方面胜任公司的研发工作,公司研发人员中,大部分具备2年以上相关工作经验,超过三分之一的研发人员具有5年及以上相关工作经验。通过项目经验和行业技术经验的储备,公司研发人员具备相关专业能力及胜任能力。具体学历结构和薪酬分布如下:

单位:万元

学历	累计人数	累计薪酬
硕士	7	104.08
本科	233	3,067.87
专科	226	2,725.14
高中及以下	37	481.20
总计	503	6,378.29

2、本年研发投入的具体项目、支出明细和研发进展等

本年主要研发项目明细和研发进展情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	本年支出	进展阶段
1	模块化高速测量装备的研发	164.90	项目进行中
2	模块化高速包膜装备的研发	162.92	项目进行中
3	光伏板拆解回收智能生产线的研发	569.24	项目进行中
4	电芯极片高精度模切叠片一体机的研发	627.21	项目进行中
5	方形铝壳电池立式五面绝缘测试装置的研发	229.66	项目进行中
6	基于C#上位机软件框架程序的研发	339.71	项目进行中
7	动力电池卷芯装配线设备的研发	615.01	项目进行中
8	21700圆柱锂电芯PACK组装线的研发	256.14	项目进行中
9	Mini LED灯珠板返修装备的研发	79.28	项目进行中
10	光储系统集成技术的开发	6.05	项目进行中
11	真空式行星搅拌装置的开发	27.08	样机已完成制作
12	化妆品收料机的研发	-3.51	项目已完结
13	磁悬浮轨道试验平台技术的研发	22.84	项目进行中
14	热压设备装配工艺的开发	355.03	装配阶段
15	超高速氦检设备的研发	328.85	已结案
16	智能物流系统的研发	160.06	已结案
17	智能机械手的研发	134.61	已结案
18	圆柱电池托盘清洁机的研发	198.59	已结案
19	工站式差压注液装置的研发	330.09	已结案
20	新型高速圆柱电池包膜装置的研发	307.35	已结案
21	PLC标准化系统的研发	339.93	已结案
22	超高速包膜装备的研发	497.75	调试阶段
23	固态电池涂覆技术的研发	405.63	装配阶段
24	包膜缺陷检测技术的开发	56.21	已结案
25	圆柱电池套膜设备的研发	70.64	已结案
26	极片成膜复合机的开发	65.23	已结案
27	虚拟仿真系统Ⅱ	191.00	在迭代中
28	环保再生高密度可拆卸型手机电池	83.79	已结案
29	智能AI眼镜超薄电池的研发	76.68	已结案
30	智能门锁电池	101.51	已结案
31	空调服移动电源	154.51	已结案
32	高效率快速打气泵锂电池的研发	166.84	已结案
33	高稳定性应急电源锂电池的研发	135.49	已结案
34	多功能运动相机电池的研发	102.02	已结案
35	恒润18650-1S4P美容仪锂电池项目	105.48	已结案
36	高可靠薄型智能手机电池	209.86	已结案
37	IP68防护等级锂电池的开发	244.85	已结案
38	高续航E-bike电池	124.40	已结案
	合计	8,042.93	/

截至2025年12月31日,公司38项研发项目的进展阶段统计如下:已结案/完结项目共22项,本年累计投入3,493.49万元,占总研发投入的43.44%。相关项目已完成验收,部分技术已成功应用于公司的量产设备或电池产品中,实现了良好的成果转化;装配/调试/样机阶段项目共4项,本年累计投入1,285.49万元,占总研发投入的15.98%。该类项目已进入实物试制和性能验证阶段,预计将在2026年陆续结案;进行中及持续迭代项目共12项,本年累计投入3,263.95万元,占总研发投入的40.58%。主要为基于下一代技术的长期战略布局项目。

3、研发费用分析

2025年度,公司研发费用合计为8,042.93万元,较2024年度增加2,630.84万元,增长48.61%。具体构成如下:

单位:万元

项目	2024年	2025年	变动
研发费用合计	5,412.09	8,042.93	48.61%
研发人员数量	294人	368人	25.17%
研发人员薪酬	4,306.99	6,378.29	48.09%
直接材料	289.57	731.75	152.70%

2025年研发费用增加金额为2630.84万元,主要系2025年研发人员薪酬增加2071.3万元,研发材料费用增加442.18万元。具体分析如下:

(1)研发人员职工薪酬上涨的原因及合理性

2025年度,研发职工薪酬同比增加2,071.30万元,主要系人员规模战略扩充、基地迁移薪资调整以及并表口径变化共同影响所致:

①研发人员规模扩充:公司布局新型电池前沿研发及适应客户新工艺新产品新技术,同步扩充了研发人员数量;

②薪酬结构调整:公司2025年度对核心研发团队进行了薪资结构优化,且部分技术骨干自深圳外派或搬迁至中山基地工作。为保障团队稳定性及异地工作激励,公司上调了该部分人员的薪资标准。2025年度公司研发人员平均薪酬由2024年的15.35万元提升至19.27万元。

③合并范围的变化:公司于2024年9月完成对嘉洋公司的收购,2024年度合并报表仅纳入嘉洋公司第四季度的研发薪酬;而2025年度合并报表纳入了嘉洋公司全年的研发职工薪酬,使得合并口径的工资薪酬变化。

(2)研发直接材料费用大幅上涨的原因及合理性

2025年度,研发材料费用同比增加金额为442.18万元,主要系嘉洋公司合并范围变化,嘉洋公司2024年第四季度研发材料费用为107.63万元,2025年度全年研发材料费用为452.87万元,合并范围变化使得研发材料费同比增加345.24万元。另外,公司重大研发项目进入物料消耗高峰期。公司"电芯极片高精度模切叠片一体机"、"动力电池卷芯装配线设备"等大型锂电设备研发项目,以及"光伏板拆解回收智能生产线"等新领域项目进入样机装配及调试阶段,增加原材料投入,导致公司研发材料费用增加。

(3)研发费用、人均薪酬与同行业对比情况:

单位:万元

项目	利元亨	杭可科技	海目星	誉辰智能
费用化研发投入	34,916.78	27,157.42	60,490.33	8,042.93
研发投入合计	34,916.78	27,157.42	61,306.05	8,042.93
研发投入总额占营业收入比例(%)	11.35	9.06	14.54	11.15
公司研发人员的数量(人)	1,752	1,258	2,315	368
研发人员数量占公司总人数的比例(%)	29.60	28.17	34.47	25.29
研发人员薪酬合计	27,318.89	20,013.06	32,446.73	6,378.29
研发人员平均薪酬	15.59	15.91	19.82	19.27

2025年度同行业研发投入占营业收入比例范围在9.06%-14.54%,平均比例11.65%。公司研发投入占营业收入比例为11.15%,在行业研发投入占营业收入比例范围内,接近同行业平均比例。同行业研发人员平均薪酬范围在15.59万元-19.82万元,平均人均薪酬为17.11万元。公司研发人员平均薪酬为19.27万元,在行业研发人员平均薪酬范围内,接近同行业平均水平。公司研发人员平均薪酬与同行业公司及公司所处地域相符,处于合理水平。

综上所述,公司研发费用确认准确、完整,没有和研发无关的支出记入研发费用的情况,本年研发费用大幅增长具有充分的原因和商业合理性。

(四)结合前述分析,说明公司本年期间费用确认是否准确、完整,有无跨期或少记费用情形,并说明公司本年各项费用中支付给关联方的金额、交易背景和合理性,有无为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形;

综上所述,公司期间费用确认准确、完整,无跨期或少记费用情形。公司本年不存在支付给关联方的费用,为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议,并采取了如下核查程序:

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈,取得上市公司出具的说明;

2、获取上市公司期间费用的明细构成及研发研发/管理/销售人员情况、2024和2025新签订单明细,取得主要研发项目的过程文件;

3、选取同行业可比上市公司的研发费用率、研发人数及占比、研发人员平均薪酬等指标进行对比,分析上市公司与同行业可比上市公司相关指标是否存在较大异常;

4、查阅年审会计师期间费用截止性测试底稿,了解期间费用是否存在跨期或少记费用情形;了解本年各项费用中是否存在支付给关联方、为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、上市公司本年销售费用的大幅增长是由并表口径变化、客户拓展以及订单规模增长共同驱动的,销售费用与销售订单增长相匹配;

2、上市公司本年管理费用整体随生产基地扩张、管理架构升级及子公司并表呈现同步增长趋势,具备合理性;

3、上市公司本年研发费用大幅增长主要系研发人员职工薪酬和研发直接材料费用大幅上涨所致,研发费用确认准确,具备合理性;

4、上市公司期间费用确认准确、完整,无跨期或少记费用情形。上市公司本年不存在支付给关联方的费用,也不存在为关联方代垫费用、关联方非经营性资金占用等违规情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师执行了以下核查程序:

1、分析性复核。获取各项费用明细,分月汇总与分析波动。计算费用率两年对比,与同行业对比无重大偏离。

2、截止测试。抽查资产负债表日前后各10笔大额费用凭证,未发现重大跨期。

3、研发费用专项。获取研发人员名册(期末368人)及薪酬明细,检查38个研发项目立项、支出及进展(结案22项/样机4项/进行中12项)。确认无与研发无关支出计入研发费用,资本化/费用化划分恰当。

4、关联方费用核查。检查各项费用支付对象,未发现向关联方支付费用或为关联方代垫费用的情形。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:销售费用增长低于新签订单增幅,与业务规模匹配;管理费用增长系中山基地投产及嘉洋并表所致;研发费用确认准确,不存在与研发无关支出计入研发费用;期间费用确认准确完整,不存在关联方费用侵占情形。业务推广费(含嘉洋公司居间服务费404.51万元)及海外专项咨询服务费(42万美元)列支为销售费用符合《企业会计准则》规定,确认准确、合规。经核查,年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

六、关于境外资产和收入

年报显示,报告期末,公司境外资产6,633.65万元,同比增长45.74%,其中,存放在境外货币资金为951.35万元。2025年,公司实现境外销售收入2.68亿元,同比增长566%,占比38.34%,毛利率28.6%,高于境内业务毛利率16个百分点。

请公司:(1)说明境外资产的主要构成及区域分布、和公司境外业务收入规模及开展情况的匹配性,相关资产有无减值风险及减值计提充分性;(2)结合近两年境外销售前十大客户及变动、是否系公司关联方、销售内容、收入金额、毛利率、挂账应收款金额、结算方式和挂账时间、坏账计提及充分性、期后回款情况等,说明公司境外销售业务真实性、销售收入大幅增长的原因,并说明境外业务毛利率远高于国内业务原因、是否和同行业可比公司情形一致;(3)境外销售收入和回款数据同海关数据、出口退税、外管局和中信保数据等外部数据的比对情况,说明差异原因及合理性。请年审会计师说明就境外货币资金等资产存在及准确计量、境外收入及应收款金额真实准确性等采取的函证、监盘、走访(包括函证及回函比例、走访形式、走访对象等)等审计程序、获取的审计证据及结论。

一、公司说明

(一)说明境外资产的主要构成及区域分布、和公司境外业务收入规模及开展情况的匹配性,相关资产有无减值风险及减值计提充分性;

1、境外资产的主要构成

单位:万元

资产类型	所在国家/地区	金额	占比
货币资金	越南	209.40	7.46%
预付款项	越南	87.72	3.13%
其他应收款	越南	40.54	1.45%
存货	越南	1,411.99	50.33%
固定资产	越南	1,055.80	37.63%
越南资产小计		2,805.45	100.00%
货币资金	嘉洋電池香港	30.74	1.06%
货币资金	嘉洋科技香港	711.44	24.47%
应收账款	嘉洋科技香港	2,159.21	74.25%
其他应收款	嘉洋科技香港	6.48	0.22%
香港资产小计		2,907.87	100.00%
合计		5,713.32	

(1)越南地区资产合计2,805.45万元,资产结构呈现典型的生产制造型业务特征:

①核心资产为存货与固定资产:存货1,411.99万元占比50.33%和固定资产1,055.80万元占比37.63%,合计占越南资产的87.96%,是生产制造业务的核心载体,对应越南工厂的产能建设与在产品/产成品,与当地开展的生产加工业务规模匹配。

②运营类流动资产占比合理:货币资金209.40万元,占比7.46%、预付款项87.72万元,占比3.13%和其他应收款40.54万元,占比1.45%,规模较小,主要用于日常生产周转、供应商预付等运营需求,未出现资金闲置或往来款异常挂账的情况,与当地生产业务的资金周转节奏相匹配。

(2)香港地区资产合计2,907.87万元,资产结构呈现典型的贸易结算型业务特征:

① 核心资产为应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港资产的主体,对应嘉洋香港开展境外销售业务形成的应收货款,符合其作为境外销售主体的业务定位。

② 货币资金储备充足,支持结算需求:嘉洋香港货币资金711.44万元,占比24.47%,规模较高,另嘉洋电池香港货币资金30.74万元,占比1.06%,合计占香港资产的25.53%,可满足国际贸易结算的资金周转、信用证开立等需求,与香港作为国际金融中心的结算业务场景相匹配。

③其他往来款规模极低:其他应收款仅6.48万元,占比0.22%,无异常资金占用情况,与贸易业务的往来款管理逻辑一致。

报告期内,公司境外业务收入为26,760.23万元,上述5,713.32万元的境外资产占境外收入的比例为21.35%,处于合理水平。

相关资产的减值风险及计提充分性分析如下:

①货币资金为951.58万元,全部存放于中资银行海外分行、香港主流商业银行及越南当地知名大型商业银行,账户状态正常,不存在由于外汇管制、冻结等导致无法收回的风险,无需计提减值。

②应收账款为2,159.21万元,主要债务人为长期合作的海外知名客户,客户信用资质良好。公司已严格按照预期信用损失模型,结合账期分布计提了坏账准备。历史上未发生大额坏账,坏账准备计提充分。

③存货为1,411.99万元,越南存货主要为对应境外在手订单的库存储备及原材料,库龄较短,且产品处于正常生产销售状态。期末公司已对存货进行了减值测试,按照成本与可变现净值孰低计量,针对少量呆滞物料已充分计提了存货跌价准备。

④固定资产为1,055.80万元,越南基地的固定资产均处于正常运转状态,产能利用率良好,对应的产品线未发生市场严重恶化或技术淘汰情形,不存在减值迹象,无需计提固定资产减值准备。

(二)结合近两年境外销售前十大客户及变动、是否系公司关联方、销售内容、收入金额、毛利率、挂账应收款金额、结算方式和挂账时间、坏账计提及充分性、期后回款情况等,说明公司境外销售业务真实性、销售收入大幅增长的原因,并说明境外业务毛利率远高于国内业务原因、是否和同行业可比公司情形一致;

1、境外业务销售真实性及期后回款的勾稽分析

近两年公司境外前十大客户的合作具体情况如下:

(1)2025年度境外前十大客户

单位:万元

客户名称	所在国家	是否关联方	销售内容	收入金额	毛利率	期末应收	期后回款
客户2	新加坡	否	电池pack	10,246.23	17.78%	2,586.67	2,572.29
客户3	中国香港	否	电池pack	7,375.93	23.02%	2,861.52	2,861.52
客户8	美国	否	电池pack	2,493.37	35.22%	822.63	776.61
客户9	中国台湾省	否	电池pack	1,522.63	39.41%	497.48	497.48
客户10	泰国	否	电池pack	845.85	22.91%	477.26	477.26
客户39	中国台湾省	否	电池pack	782.34	23.56%	113.19	113.19
客户40	中国香港	否	电池pack	771.92	19.80%	514.94	356.96
客户35	越南	否	IC	448.61	25.18%	404.37	348.39
客户76	中国台湾省	否	电池pack	320.08	67.51%	97.12	97.12
客户43	韩国	否	电池pack	280.41	3.59%	6.50	6.50

(2)2024年度境外前十大客户(全年):

单位:万元

客户名称	所在国家	是否关联方	销售内容	收入金额	毛利率	期末应收	期后回款
客户3	中国香港	否	电池pack	13,942.65	20.78%	2,067.07	2,067.07
客户2	新加坡	否	电池pack	4,282.56	18.83%	688.39	688.39
客户8	美国	否	电池pack	2,563.51	16.33%	471.98	471.98
客户9	中国台湾省	否	电池pack	1,894.19	29.19%	190.13	190.13
客户43	韩国	否	电池pack	606.46	1.77%	1.99	1.99
客户39	中国台湾省	否	电池pack	590.43	10.72%	110.27	110.27
客户45	美国	否	电池pack	401.83	6.31%	51.52	51.52
客户40	中国香港	否	电池pack	269.42	22.73%	54.53	54.53
客户46	荷兰	否	电池pack	256.79	10.32%	116.89	116.89
客户76	中国台湾省	否	电池pack	245.09	66.33%	55.30	55.30

(3)近两年境外销售前十大客户销售额变动情况如下:

由于2024年嘉洋公司仅并表第四季度,与2025年度无可比性。选取2024年度全年为口径比较。

单位:万元

客户名称	2025年收入	2024年收入	增加额	增长率
客户2	10,246.23	4,282.56	5,963.67	139.25%
客户3	7,375.93	13,942.65	-6,566.72	-47.10%
客户8	2,493.37	2,563.51	-70.14	-2.74%
客户9	1,522.63	1,894.19	-371.56	-19.62%
客户10	845.85	-	845.85	100.00%
客户39	782.34	590.43	191.91	32.50%
客户40	771.92	269.42	502.50	186.51%
客户35	448.61	291.72	156.89	53.78%
客户76	320.08	245.09	74.99	30.60%
客户43	280.41	606.46	-326.05	-53.76%
客户45	69.69	401.83	-332.14	-82.66%
客户46	277.06	256.79	20.27	7.89%

注:因为客户3和客户2均为客户8的代工厂,每年下单的份额不一样,在总量不变的情况下,一方份额多,另一方就会减少。

根据公司近两年境外客户的合作情况,公司境外销售业务具备高度的真实性,具体表现在以下几个方面:

①客户背景雄厚且均为独立第三方:2024年度及2025年度前十大境外客户主要为客户2、客户3、客户8、客户9等全球知名企业及上市公司,上述客户均非公司关联方,与公司不存在关联关系。

②产品内容聚焦,结算方式规范:销售内容统一为消费电子电池PACK,公司与该等客户主要采用信用证或电汇等国际通用结算方式,账期主要集中在1年以内(常规账期内)。

③期后回款情况较好, 期末应收账款回款率较高:2025年末境外前十大客户期末应收账款合计为8,381.69万元,截至本回复出具之日,期后回款金额为8,107.32万元,期后回款率96.73%。

④坏账计提充分:公司对上述应收账款严格按照预期信用损失模型计提坏账准备。鉴于客户资质极佳,账期短且期后回款率高,历史上未发生大额坏账,坏账准备计提充分。

2、境外销售收入大幅增长的原因

公司2025年境外主营业务收入从2024年的4,018万元大幅增长至26,760万元,其核心原因为并表时间口径差异。2024年嘉洋公司仅并表第四季度,而2025年度,嘉洋公司的消费电子电池PACK业务实现了全年完整并表,贡献了绝大部分境外收入。

3、境外业务毛利率远高于国内业务的原因及合理性

公司分区域毛利率对比情况如下:

单位:万元

业务板块	2024年收入	2024年成本	2024年毛利率	2025年收入	2025年成本	2025年毛利率
专用设备制造(誉辰本体)	45,303	41,909	7.49%	41,440	36,068	12.96%
消费电子电池PACK(嘉洋公司)	4,329	3,526	18.55%	28,427	20,752	27.00%
主营业务合计	49,632	45,435	8.46%	69,867	56,820	18.67%
地区	2024年收入	2024年成本	2024年毛利率	2025年收入	2025年成本	2025年毛利率
境内	45,614	42,400	7.05%	43,107	37,713	12.51%
境外	4,018	3,035	24.47%	26,760	19,107	28.60%
合计	49,632	45,435	8.46%	69,867	56,820	18.67%

2025年公司境外毛利率28.60%远高于境内毛利率12.51%,这并非同类业务在不同地区的异常定价,而是由公司业务板块的结构性差异所决定的。境内业务主要由母公司誉辰智能贡献,处于专用设备制造行业,由于近年来国内锂电设备市场竞争剧烈,价格内卷,导致境内业务毛利率仅为12.51%;而境外业务绝大部分由嘉洋公司贡献,处于消费电子电池PACK行业,主要客户均为境外知名企业,订单价格较好,加上主要原材料电芯价格在本期有所下降,因此毛利率较高。境内外业务分属不同行业,无可比性,具备商业合理性。

4、是否与同行业可比公司情形一致

因公司境内外业务分属不同行业,故无法统一比较。

公司境内业务与同行业可比公司详见"1.关于客户和供应商一、公司说明(一)列示近两年前十大客户名称1、列示近两年前十大客户名称(4)和同行业可比公司相关业务变动趋势是否一致②同行业可比公司毛利率对比表"。

嘉洋公司境外业务与同行业可比公司详见"2.关于并购标的一、公司说明(一)和同行业可比公司变动趋势是否一致2、和同行业可比公司变动趋势是否一致"。

(三)境外销售收入和回款数据同海关数据、出口退税、外管局和中信保数据等外部数据的比对情况,说明差异原因及合理性。请年审会计师说明就境外货币资金等资产存在及准确计量、境外收入及应收款金额真实准确性等采取的函证、监盘、走访(包括函证及回函比例、走访形式、走访对象等)等审计程序、获取的审计证据及结论;

1、境外销售收入和回款数据与外部数据的比对及差异原因分析

公司通过将账面境外销售收入、回款数据与出口退税系统、国家外汇管理局等外部监管平台数据进行多维度交叉比对,整体勾稽关系清晰,具体情况如下:

(1)出口退税数据核对及差异合理性说明

报告期内,公司账面境外主营业务收入与税务机关出口退税审核系统的申报数据比对情况如下:

单位:万元

项目	深圳誉辰	嘉洋公司	合计
出口退税申报出口额	0.00	18,708.00	18,708.00
账面境外收入	100.68	22,132.00	22,232.68
差异	100.68	3,424.00	3,524.68

①嘉洋公司3,424.00万元差异原因分析:

嘉洋公司账面境外收入大于出口退税申报额, 主要系海关贸易方式差异及特殊业务税收处理不同所致,具体包括:A.进料非对口加工/料件复出形式出口2,515.00万元:嘉洋公司部分境外业务属于进料加工业务中的料件复出或深加工结转情形,在会计上根据实质重于形式原则及收入准则确认了外销收入;而在税务申报上,该部分按照海关及税务相关规定不计入常规出口退税申报额,或属于免税不退税项目,导致账面收入大于退税申报。B.原材料一般贸易免税出口580.00万元:部分应境外客户定制化需求而紧急调拨或代采的原材料,以一般贸易方式免税出口。该部分业务在账面确认为收入,但因属于免税不退税,无需且未在税务机关办理出口退税申报。C.样品费及视同内销出口329.00万元:主要为向境外客户收取的研发小批次样品费及其他特殊小额款项。由于金额较小、单证不齐或根据税务规定需"视同内销"计提销项税,公司未对其申报出口退税,但在会计上按规定确认了境外收入。

②深圳誉辰100.68万元差异原因分析:

收入确认与退税申报的时间性差异:深圳誉辰严格按照企业会计准则,在货物出口控制权转移时(如报关放行、离岸等时点)确认外销收入。而出口退税申报具有一定的滞后性,需在收齐海关出口报关单、出口发票、完成外管局收汇核销等全套单证资料后方可办理。期末部分外销业务已确认为账面收入,但因单证尚在流转收集中,未在当期申报退税,属于正常的时间性差异。

2、外管局收汇数据核对

我们将国家外汇管理局"数字外管"平台中公司申报的境外收汇数据与账面境外销售收入及应收账款回款进行了交叉验证:

单位:万美元

项目	深圳誉辰	嘉洋公司	合计
外管局申报收汇额	2,634.32	2,703.00	5,337.32
账面境外销售回款	2,634.32	2,703.00	5,337.32
差异	-	-	-

经核对,公司在国家外汇管理局"数字外管"平台中的境外收汇额与公司财务账面实际外销回款金额一致,差异为零。外汇流与资金流流向一致,佐证了境外销售及回款的真实性。

3、中信保投保及理赔数据核对

报告期内,公司未在中国出口信用保险公司(中信保)投保出口信用保险。主要原因为:公司境外客户主要为客户2、客户8、客户3等全球知名大型企业或上市公司,该批客户综合信誉极佳,资金实力较强,历史上未发生过大额坏账损失。管理层基于成本效益原则未购买出口信用保险,符合企业经营实际,具有商业合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议,并采取了如下核查程序:

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈,取得上市公司出具的说明;

2、查阅上市公司境外资产的主要构成,测算境外资产占境外收入的比例水平,了解各类资产的减值风险及计提充分性;

3、取得近两年上市公司境外前十大客户清单;获取同行业可比上市公司相关业务的毛利率水平,分析上市公司与同行业可比公司的毛利率水平是否存在重大差异;

4、取得上市公司账面境外销售收入、回款数据,了解其与出口退税系统、国家外汇管理局等外部监管平台数据的差异原因及合理性。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、上市公司境外资产主要包括存货、固定资产、应收账款和货币资金等,境外资产占境外收入的比例处于合理水平,与业务开展情况相匹配;

2、境外资产中,货币资金和固定资产不存在减值迹象,无需计提减值准备;应收账款和存货分别按照预期信用损失模型和成本与可变现净值孰低计量,计提了坏账准备和存货跌价准备;

3、近两年上市公司境外前十大客户不属于关联方,境外销售收入真实、准确;

4、2025年上市公司境外毛利率远高于境内毛利率系由业务板块的结构性差异所决定的, 具有商业合理性;境外业务毛利率与同行业可比公司相比不存在重大差异;

5、2025年, 上市公司账面境外主营业务收入与税务机关出口退税审核系统的申报数据存在一定的差异,主要系海关贸易方式差异及特殊业务税收处理不同、收入确认与退税申报的时间性差异所致;上市公司账面境外销售收入及应收账款回款与国家外汇管理局"数字外管"平台中公司申报的境外收汇数据不存在差异。上市公司基于成本效益原则未购买出口信用保险,符合企业经营实际,具有商业合理性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对公司境外货币资金、境外收入及应收账款的真实性、准确性和存在性,年审会计师严格按照中国注册会计师审计准则,执行了以下核查程序:

1、银行函证与境外货币资金核查:

我们对报告期末所有境外银行账户(包括越南子公司、香港持股/贸易平台账户)进行了100%全覆盖函证。境外银行函证回函比例为100%。回函由境外银行直接寄回会计师事务所,经核对,回函金额、账户状态、是否存在质押/冻结等信息与公司账面记录完全一致,未见异常。

2、客户函证(应收账款及销售收入):

结合风险导向原则,我们对境外主要客户(包含前十大客户)的期末应收账款余额及年度销售发生额实施了双重函证。函证覆盖率均达到85%以上。其中客户8的10家主体因其平台性质不回函 (剔除后回函率72%),其他未回函的全部做了以下替代性测试:核对销售合同、海关报关单、货运提单、商业发票,并重点追踪期后资金回款凭证。经核查,期后回款覆盖率良好,未发现虚构收入情形。

3、境外资产实地监盘:

监盘对象与形式:会计师指派项目组成员,对位于越南生产基地的固定资产(机器设备、装修工程)以及存货(原材料、在制品、产成品)实施了期末实地现场监盘。实际盘点比例超过存货及固定资产总额的80%。盘点结果显示,资产账实相符,设备运行状态良好,未发现重大毁损、闲置或未入账资产,减值迹象不明显。

4、外部第三方数据交叉验证。海关出口数据逐月匹配(差异率1.85%,均可追溯);出口退税比对(差异3,424万+100.68万,均有合理原因);外管局"数字外管"收汇数据与账面完全一致(差异为零)。公司未投保中信保,已通过前述核查程序获取充分适当审计证据。

5、毛利率分析。复核境外毛利率计算准确性,分业务板块对比 (设备制造12.96%, 对比电池PACK 28.60%),差异系业务结构性差异。与消费电子电池出口可比公司(珠海冠宇28.59%)对比,未发现异常。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:境外资产与业务规模匹配,无重大减值风险,相关资产减值准备计提充分。境外收入增长主要系合并口径变动(2024仅合并嘉洋Q4),可比口径还原后同比下降3.8%,不存在业务异常增长。境外毛利率28.6%处于行业合理区间,境内外差异系业务结构性差异。外部数据交叉验证一致。年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

七、关于其他

年报显示,公司其他应收款期末余额785万元,其中,3年以上账面余额421.53万元,代垫款项148.77万元;预付款期末余额1,922.12万元,同比增长104.46%,主要系嘉洋公司公司供应商货款增加;其他流动负债1.68亿元,同比增长457.85%,主要系新增应付供应链融资1.01亿元;其他应付款期末余额2,556.32万元,其中,第三方往来款和其他合计687.66万元。

请公司:(1)说明其他应收款中代垫款项的具体构成、代垫对象及有无公司关联方、款项发生背景及还款安排、是否涉及关联方非经营性资金占用,并说明3年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况及是否及时、充分;(2)结合嘉洋公司预付供应商货款具体构成、和采购订单匹配情况等,说明公司预付款本年大幅增长的原因和合理性、有无预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业情况;(3)说明新增应付供应链融资1.01亿元的业务背景、应付供应商名称及是否为公司关联方、采购内容、本年新增相关情形原因及合理性、相关会计处理及其准确性、截至目前双方履约进展;(4)说明其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成、业务背景、合规性和商业合理性、列示为其他应付款的原因和依据。

一、公司说明

(一)说明其他应收款中代垫款项的具体构成、代垫对象及有无公司关联方、款项发生背景及还款安排、是否涉及关联方非经营性资金占用,并说明3年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况及是否及时、充分;

1、其他应收款中代垫款项的具体构成、背景及合规性说明

报告期末,公司其他应收款中的代垫款项合计为148.77万元,具体构成及核查情况如下:

单位:万元

项目	金额	对象	是否关联方	业务背景	还款安排
代垫款项	69.62	员工社会保险	否	代扣员工社保	次月发放工资时统一扣回
代垫款项	51.04	员工公积金	否	代扣员工公积金	次月发放工资时统一扣回
代垫款项	13.82	代扣个税	否	代扣个税	次月发放工资时统一扣回
代垫款项	14.29	其他	否	员工水电费等	次月发放工资时统一扣回
合计	148.77				

经核查,上述代垫款项的日常支付对象均为公司在册的非关联自然人(普通员工),不涉及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方。该等款项发生背景均属于企业日常人事薪酬管理、后勤保障中的正常代扣代缴行为,属于标准的非经营性常规往来。所有款项均有明确的闭环还款安排,即在"次月发放员工工资"时由财务系统直接扣回,结算周期极短。综上所述,上述款项不涉及关联方非经营性资金占用,符合监管及会计准则的相关规定。

2、3年以上其他应收款的主要构成、减值计提充分性说明

报告期末,公司3年以上长账龄的其他应收款主要构成、对应主体及减值计提情况如下:

单位:万元

公司	金额	账龄	已计提坏账准备	性质
其他应收款欠款方1	40.78	3至4年、4至5年	40.78	租赁保证金
其他应收款欠款方2	27.00	3至4年、4至5年	27.00	租赁保证金
其他应收款欠款方3	266.00	5年以上	266.00	投标、履约保证金
其他应收款欠款方4	15.96	3至4年	15.96	保证金押金
其他应收款欠款方5	35.00	5年以上	35.00	保证金押金
合计	384.74		384.74	

公司建立了预期信用损失账龄矩阵。针对账龄在3年以上的其他应收款,公司统一采取了100%全额计提的审慎财务政策。上表所述主体期末余额384.74万元,已累计计提坏账准备384.74万元,账面净值已调整为零。对于长账龄中金额最大(266.00万元)的其他应收款欠款方3,其款项账龄主要为5年以上,其核心原因系该公司已陷入破产清算/重整阶段。公司管理层在知悉其资信严重恶化、面临破产后,便将其列入单项计提减值对象并全额计提坏账。上述长账龄保证金对应的单位均为公司过往生产经营中正常的租赁业主、招投标合作方及村集体股份经济合作社,均非公司关联方。上述坏账准备的计提基于债权的可回收风险,旨在真实、公允地反映公司的资产质量。

综上,公司对3年以上其他应收款的坏账准备计提符合《企业会计准则》的审慎规定,计提充分、及时。

(二)结合嘉洋公司预付供应商货款具体构成、和采购订单匹配情况等,说明公司预付款本年大幅增长的原因和合理性、有无预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业情况;

1、嘉洋公司预付供应商货款具体构成及采购订单匹配情况

报告期末,嘉洋公司预付款项合计为836.09万元,较上年同期增长104.46%。前五大及主要预付对象明细、对应采购订单及预计收货时间如下表所示:

单位:万元

供应商名称	预付金额	是否关联方	采购订单金额	匹配情况
供应商16	636.41	否	1,272.82	与业务相符
供应商17	70.22	否	70.22	与业务相符
供应商18	52.72	否	107.83	与业务相符
供应商19	15.36	否	17.36	与业务相符
供应商20	12.47	否	20.97	与业务相符
供应商21	5.57	否	11.06	与业务相符
供应商22	5.20	否	5.20	与业务相符
供应商23	4.78	否	22.00	与业务相符
供应商24	4.17	否	5.00	与业务相符
其他公司小计	29.19	否		
合计	836.09			

2、预付款本年大幅增长的原因和合理性分析

嘉洋公司本期末预付款项同比增长104.46%, 其变动趋势与嘉洋公司的业务扩张及供应链管理策略相匹配,具备充分的商业合理性。主要原因如下:

①锁定核心电芯产能:子公司嘉洋公司主营消费类锂离子电池PACK业务,电芯为其最核心的原材料。随着2025年嘉洋公司业务规模全面放量,对上游优质电芯的需求极为迫切。基于嘉洋公司2025年底意向订单的增加,主要系孙公司东莞嘉洋为保障后续生产交付、锁定优质电芯订单,于2025年12月与供应商16签订总价为1,272.82万元的采购合同,采购内容为电芯,合同约定付款方式为预付50%,余款月结30天。按照商务合同约定集中预付金额为636.41万元。该单项占期末预付总额的76.12%,导致预付款增幅超100%。

②订单匹配性良好, 上述对供应商16的预付金额为636.41万元, 对应总额达1,272.82万元的真实采购订单,预付比例为50%,符合行业常规的商务条款。且该批电芯已于2026年1月中下旬起陆续到货并完成验收入库,对应的预付款已在期后得到正常结转,不存在长期挂账未发生实质交易的情形。

③海外布局推动本地化预付增加:随着嘉洋越南工厂的拓产扩量,越南子公司在当地产生的厂房建设/装修工程款、当地环保及技术咨询服务费等预付款项有所增加,符合海外业务处于快速发展的需要。

3、是否存在关联方及大股东资金占用

上述前五大及全体预付对象均非公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业。不存在资金占用情形。所有的预付款项流向均基于真实的业务采购或工程合同,资金闭环可控,实质上属于正常的经营性往来,不涉及关联方非经营性资金占用,未发生任何损害上市公司及中小股东利益的情形。

(三)说明新增应付供应链融资1.01亿元的业务背景、应付供应商名称及是否为公司关联方、采购内容、本年新增相关情形原因及合理性、相关会计处理及其准确性、截至目前双方履约进展;

1、新增应付供应链融资的具体构成及供应商明细核查

报告期内,公司新增应付供应链融资余额为1.01亿元。该业务项下供应商的明细、采购内容及资信情况核查如下:

单位:万元

供应商名称	是否关联方	采购内容	融资金额	履约进度
供应商2	否	标准件及装配劳务	1,724.23	月结60天
供应商25	否	标准件等	1,164.88	月结90天
供应商7	否	中间继电器底座、光纤放大器等	663.36	月结90天
供应商26	否	等高拉杆、加强筋等	492.60	月结180天
供应商27	否	侧透封板、铝合金固定合页等	419.14	月结180天
供应商28	否	深沟球轴承、销轴等	363.32	月结180天
供应商29	否	装配劳务	325.32	按合同约定付款
供应商30	否	交换机、显示器等	321.16	月结60天
供应商31	否	底板、台板等	264.16	月结180天
供应商32	否	滚珠丝杆、滑台等	257.14	月结60天
供应商33	否	固定钣金、隐藏式铰链等	242.10	月结180天
供应商34	否	滑台、直线导轨等	229.21	月结90天
供应商35	否	直线电机	221.80	月结90天
供应商36	否	脚杯、隐藏式铰链等	202.86	月结180天
供应商37	否	电机安装座、滚珠丝杆等	194.05	月结90天
供应商38	否	氦质谱检漏仪	190.08	月结180天
供应商39	否	单芯线、拖链电缆等	180.33	月结60天
供应商40	否	垫板、固定块等	177.67	月结180天
供应商41	否	不锈钢螺母、等高拉杆等	173.84	月结180天
供应商42	否	热压板、推胶轴等	156.62	月结180天
供应商43	否	固定块、连接板等	151.28	月结180天
供应商44	否	导向轮、滑块螺母等	146.00	月结90天
供应商45	否	感应片、感应器安装板等	140.11	月结180天
供应商46	否	KF不锈钢管道三通、KF不锈钢管道直通等	138.45	月结180天
供应商47	否	多位置固定气缸、电磁阀等	131.34	月结60天
供应商48	否	双轴直线电机模组、直线电机等	127.01	月结60天
供应商49	否	感应器安装板、感应器安装板钣金等	104.44	月结90天
其他供应商	否	垫板、导向轮、滚套、单芯线等	1,200.92	月结60天、90天、180天等

2、业务背景、本年新增情形原因及商业合理性说明

(1)业务背景:报告期内,随着公司锂电智能制造设备生产任务的持续推进,公司对上游非标机械加工、电气元器件、装配劳务等物资及服务的采购需求规模持续在高位。为了满足下游客户交付的要求,公司需向供应商维持稳定的常态化采购。

(2)新增开展供应链融资的原因及合理性:本年度公司引入并新增开展了供应链融资业务,其核心原因及商业合理性如下:锂电设备制造行业具有典型的"生产周期长、前后期垫资高、下游大客户回款存在季节性"的特征。通过引入供应链融资,公司作为信用结算主体,能够有效利用自身的优质金融信用,在不破坏上游供应链稳定性的前提下,实现资金的精细化错配管理。

3、相关会计处理及其准确性、公允性

(1)该笔1.01亿元供应链融资的会计处理过程,严格遵循了《企业会计准则》及财政部相关规定,具备高度的准确性:业务发生时,公司向供应商采购装配劳务或零部件入库,并取得增值税专用发票,此时确认为对供应商的应付账款;转入供应链融资结算时,公司依托供应链金融平台,将上述对已开票供应商的应付账款,通过开具供应链票据的形式进行结转。此时,由于法律债权债务关系的清偿流向发生变化(转由供应链金融结算系统或对应金融机构进行最终清算),公司将该等负债从"应付账款"科目剥离,转入"其他流动负债"核算;

(2)供应链融资依托公司作为结算主体,将已开票应付外部供应商的经营性款项,通过供应链票据形式进行结转核算,结合企业会计准则及财会〔2021〕32号相关规定,该类供应链融资负债具备短期融资属性,并非单纯经营性应付货款,将该科目分类至"其他流动负债"列报,相关会计处理符合会计准则。

(四)说明其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成、业务背景、合规性和商业合理性、列示为其他应付款的原因和依据;

1、第三方往来款及其他的具体构成明细

报告期末,公司其他应付款中第三方往来款及其他合计为687.67万元。主要明细、业务背景及合规性核查如下表所示:

单位:万元

款项性质	业务背景	期末余额
第三方往来款	咨询、审计、评估等中介费用	354.44
第三方往来款	房租、押金、水电等费用	85.68
第三方往来款	销售佣金	71.47
第三方往来款	其他	66.55
其他	员工往来、预提费用	42.93
其他	销售佣金	36.00
其他	其他	30.60
合计		687.67

2、核心大额款项的业务背景、合规性与商业合理性论证

(1)咨询、审计、评估等中介费用主要系其他应付款收款方1咨询服务费(297.19万元)

业务背景与商业合理性:近年来,全球新能源产业链向海外延伸。南亚某知名企业作为其所在国最大的跨国企业,正大举布局光伏与锂电新能源产业链。由于所在国本地法律政策、商业环境及技术准入门槛极其复杂,公司为了切入其供应链体系,特委托具备本地资源与专业商务撮合能力的其他应付款收款方1提供专项咨询服务(包括政商环境调研、商务条款谈判撮合、技术标准对接等)。该笔费用基于海外订单开拓需求,具备充分的商业合理性。相关咨询服务合同条款清晰,定价符合国际咨询行业的市场公允水平,且项目已取得阶段性成果。

(2)销售佣金(共计107.47万元)

业务背景与商业合理性:子公司嘉洋公司深耕消费类锂离子电池PACK出口领域,海外大客户(如欧美、东南亚等地区)多采取本地化采购模式。为快速渗透海外市场,公司引入了具备当地客户资源的独立销售居间人。公司按照"无订单不提成、按实际回款比例结算"的原则,与外部销售人员约定了销售佣金。这属于消费电子出口行业非常普遍且合理的商业惯例。相关佣金计算依据充分,严格按照合同履行。

3、列示为"其他应付款"的原因、依据及准则准确性

(1)客观操作原因:

对于上述咨询、审计费、水电费及佣金等款项,公司将其列示在"其他应付款"中,具备合理的客观原因,且符合《企业会计准则》的审慎性列报要求:根据公司内部控制与财务核算流程,上述审计费、律师费、房租、水电费、咨询费及销售佣金等,不属于公司生产所需的原材料或劳务服务,在"其他应付款"或"其他-预提"中进行暂估挂账,具有操作上的客观性。

(2)会计准则及列报依据:

根据《企业会计准则第30号一一财务报表列报》及企业会计准则应用指南:

"应付账款"主要核算企业因购买材料、商品和接受劳务供应等日常经营活动应支付的款项。"其他应付款"主要核算企业除应付账款、应付票据、预收账款、应付职工薪酬等以外的其他各项应付、暂收、暂付款项。上述挂账款项中,咨询服务、销售佣金、审计评估费、房租押金等,将其放在"其他应付款"中反映。上述第三方往来款及其他的会计处理及报表列报符合《企业会计准则》规定,分类准确,反映了真实的经济业务实质。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构对公司说明部分无异议,并采取了如下核查程序:

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈,取得上市公司出具的说明;

2、查阅上市公司其他应收款中代垫款项的具体构成,核实是否存在关联方非经营性资金占用;

3、取得上市公司3年以上其他应收款的主要构成、对应主体、减值计提情况;

4、取得嘉洋公司预付供应商货款具体构成及其与采购订单匹配情况,核实是否存在预付公司关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业的情况;

5、取得上市公司应付供应链融资1.01亿元的明细构成,核实应付供应商是否为公司关联方;

6、取得其他应付款中第三方往来款和其他的具体构成。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、其他应收款中代垫款项的日常支付对象均为上市公司在册的非关联自然人(普通员工),不涉及关联方及关联方非经营性资金占用;

2、上市公司针对账龄在3年以上的其他应收款,统一采取了100%全额计提的审慎财务政策,坏账准备计提充分、及时;

3、嘉洋公司本期末预付款项大幅增长,与嘉洋公司的业务扩张及供应链管理策略相匹配,具备充分的商业合理性;不存在预付关联方及嘉洋公司其他股东及其控制企业的情形;

4、本期上市公司新增开展供应链融资的原因系优化整体现金流管理、延长合理账期,具备商业合理性;应付供应商不构成关联方;相关会计处理准确;

5、其他应付款列报准确,第三方往来款具有合理商业背景。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师执行了以下核查程序:

1、其他应收款核查。逐笔核实代垫款项背景及还款安排,确认不涉及关联方非经营占用。对3年以上款项逐户核查减值迹象,其他应收款欠款方3的266万元(已破产)已单项全额计提,计提充分及时。

2、预付款核查。获取预付款明细及对应采购订单,核查主要预付款(供应商16的636.41万元)已于2026年1月陆续到货入库。未发现预付关联方或嘉洋其他股东款项。

3、供应链融资核查。获取融资协议及50家供应商明细,确认均非关联方。按准则及财会〔2021〕32号验证会计分类为其他流动负债恰当,截至回复日履约正常。

4、其他应付款核查。逐笔核实第三方往来款(其他应付款收款方1的297.19万元、居间费107.47万元等)的业务背景,检查居间费/咨询费合同及付款记录,列报符合准则。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:其他应收款代垫款项均有合理业务背景,不涉及非经营性资金占用,3年以上坏账计提充分。预付款增长系锁定电芯订单,不涉及关联方。应付供应链融资系真实采购背景下的结算安排,会计分类合规。其他应付款第三方往来款具有真实商业背景,列报准确。年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

特此公告

深圳市誉辰智能装备股份有限公司董事会

2026年7月11日