证券代码:601069 证券简称:西部黄金 公告编号:2026-038

西部黄金股份有限公司关于控股股东拟与新疆地矿投资(集团)有限责任公司整体合并的提示性公告

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。

2026年7月10日,西部黄金股份有限公司(以下简称“公司”)接到控股股东新疆有色金属工业(集团)有限责任公司(以下简称“新疆有色”)的通知,控股股东新疆有色拟与新疆地矿投资(集团)有限责任公司整体合并,上述整体合并事项不会对公司生产经营活动产生重大影响。公司实际控制人为新疆维吾尔自治区人民政府国有资产监督管理委员会,本次整体合并不会导致公司实际控制人发生变更。

本次整体合并尚需上级部门的正式批准,该事项实施过程中尚存在一定的不确定因素,公司将密切关注上述事项的进展情况,并按照相关法律法规及上海证券交易所的相关规定,及时履行信息披露义务。敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

特此公告。

西部黄金股份有限公司董事会
2026年7月13日

证券代码:002866 证券简称:传艺科技 公告编号:2026-029

江苏传艺科技股份有限公司关于2026年度向特定对象发行A股股票申请获得深圳证券交易所受理的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏传艺科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年7月10日收到深圳证券交易所(以下简称“深交所”)出具的《关于受理江苏传艺科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的通知》(深证上审(2026)223号)。深交所对公司报送的向特定对象发行股票的申请文件进行了核对,认为申请文件齐备,决定予以受理。

公司2026年度向特定对象发行A股股票事项尚需通过深交所审核,并获得中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)同意注册的决定后方可实施。最终能否通过深交所审核并获得中国证监会同意注册的决定及其时间尚存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况及时履行信息披露义务,敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

江苏传艺科技股份有限公司
董事会
2026年7月12日

证券代码:002822 证券简称:ST中装 公告编号:2026-045
债券代码:127033 债券简称:中装转2

深圳市中装建设集团股份有限公司关于申请撤销其他风险警示的进展公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市中装建设集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年4月28日召开第六届董事会第三次会议、2026年6月22日召开第六届董事会第五次会议,董事会同意公司向深圳证券交易所(以下简称“深交所”)申请撤销因触及《深圳证券交易所股票上市规则》(以下简称“《深交所股票上市规则》”)第9.8.1条第七项、第八项和第六项情形被实施的其他风险警示。具体内容详见公司于2026年4月30日、2026年5月29日和2026年6月23日在《证券时报》《证券日报》《上海证券报》《中国证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露的《关于申请撤销部分其他风险警示暨继续被实施其他风险警示的公告》(公告编号:2026-034)、《关于申请撤销部分其他风险警示暨继续被实施其他风险警示的进展公告》(公告编号:2026-036)和《关于申请撤销公司股票交易其他风险警示的公告》(公告编号:2026-040)。

截至本公告披露日,公司因触及《深交所股票上市规则》第9.8.1条第六项、第七项、第八项情形导致的其他风险警示事项,均已向深交所提交撤销申请,该申请事项尚处于补充材料阶段,能否获得审核批准尚存在不确定性。根据《深交所股票上市规则》第9.1.12条规定,补充材料期间不计入深交所作出有关决定的期限,公司将根据该申请事项的进展情况及时履行信息披露义务。

公司指定信息披露媒体为《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》《证券日报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn),有关公司的信息均以上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者谨慎投资,注意投资风险。

特此公告。

深圳市中装建设集团股份有限公司
董事会
2026年7月13日

证券代码:600768 证券简称:宁波富邦 公告编号:临2026-030

宁波富邦精业集团股份有限公司2026年半年度业绩预增公告

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个别及连带责任。

重要内容提示:

- 业绩预告的具体适用情形:实现盈利,且净利润与上年同期相比上升50%以上。
- 宁波富邦精业集团股份有限公司(以下简称“公司”)预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为5,000.00万元到6,000.00万元,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加4,032.03万元到5,032.03万元,同比将增长416.54%到519.85%。
- 公司预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为4,200.00万元到5,200.00万元,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加3,422.25万元到4,422.25万元,同比将增长440.02%到568.60%。

一、本期业绩预告情况

(一)业绩预告期间

2026年1月1日至2026年6月30日。

(二)业绩预告情况

1、经公司财务部初步测算,预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为5,000.00万元到6,000.00万元,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加4,032.03万元到5,032.03万元,同比将增长416.54%到519.85%。

2、公司预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为4,200.00万元到5,200.00万元,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加3,422.25万元到4,422.25万元,同比将增长440.02%到568.60%。

二、上年同期业绩情况

(一)利润总额:2,765.55万元。归属于母公司所有者的净利润:967.97万元。归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润:777.75万元。

(二)每股收益:0.07元。

三、本期业绩预增的主要原因

(一)报告期内,公司核心业务已转向以电接触材料的生产销售为主,原有低效资产铝型材加工业务已剥离完毕;控股子公司宁波电工合金材料有限公司深耕细分领域,得益于白银价格波动带来行业供需格局优化,通过不断优化产品结构,促进成本管控和运营效率提升,促使上半年营收规模、盈利能力有较大释放。上述因素叠加,共同推动了公司整体经营业绩的较快增长。

(二)报告期内,公司转让持有的宁波中华纸业有限公司2.5%股权的工商变更登记手续已于2026年1月完成并确认了相关投资收益。

四、风险提示

公司不存在影响本次业绩预告内容准确性的重大不确定因素。

五、其他说明事项

以上预告数据仅为初步核算数据,具体准确的财务数据以公司正式披露的2026年半年度报告为准,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

宁波富邦精业集团股份有限公司董事会
2026年7月13日

证券代码:601127 证券简称:赛力斯 公告编号:2026-052

赛力斯集团股份有限公司2026年半年度业绩预亏公告

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。

重要内容提示:

- 本次业绩预告的适用情形为:净利润为负值。
- 赛力斯集团股份有限公司(以下简称“公司”)预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为-18.00亿元到-15.00亿元。

一、本期业绩预告情况

(一)业绩预告期间

2026年1月1日至2026年6月30日。

(二)业绩预告情况

经财务部门初步测算,预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为-18.00亿元到-15.00亿元,与上年同期(法定披露数据)相比,将出现亏损。其中,预计赛力斯汽车有限公司(以下简称“问界汽车”)2026年半年度实现归属于上市公司股东的净利润-13.00亿元到-10.50亿元。

预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-25.00亿元到-22.00亿元。其中,预计问界汽车2026年半年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-19.50亿元到-17.00亿元。

(三)本次所预计的业绩未经注册会计师审计。

二、上年同期经营业绩和财务状况

(一)2025年半年度利润总额为37.25亿元,归属于上市公司股东的净利润为29.41亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为24.74亿元。

(二)每股收益:1.87元。

三、本期业绩变动的主要原因

受存储芯片、工业金属、碳酸锂等主要原材料价格上涨等因素的影响,公司生产成本随之增加;基于审慎性原则并进一步夯实整体资产质量,结合资产后续收益预期,对部分因技术迭代、车型换代导致适配性有限的存量资产调整账面价值。受上述因素影响,公司核心子公司问界汽车业绩出现波动,由盈转亏,其二季度归属于上市公司股东的净利润为-21.50亿元到-19.00亿元。因此,预计公司本期合并口径归属于上市公司股东的净利润为负值。当前,公司保持充裕的现金储备和稳健的资产负债结构,能够为业务发展、技术研发及战略投入提供坚实保障,具备良好的持续经营能力和风险抵御能力。

四、风险提示

公司不存在可能影响本次业绩预告内容准确性的重大不确定因素。本次业绩预告情况未经注册会计师审计。

五、其他说明事项

以上预告数据仅为初步核算数据,具体准确的财务数据以公司正式披露的《2026年半年度报告》为准,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

赛力斯集团股份有限公司董事会
2026年7月13日

证券代码:600326 证券简称:西藏天路 公告编号:2026-033号
债券代码:188478 债券简称:21天路01

西藏天路股份有限公司2026年度第一期中期票据发行情况的公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

西藏天路股份有限公司(以下简称“公司”)分别于2023年10月27日、2023年11月15日召开了第六届董事会第四十四次会议及2023年第四次临时股东大会,审议通过了《关于公司拟申请注册发行非金融企业债务融资工具的议案》,详见2023年10月28日刊登在《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所http://www.sse.com.cn网站上的《西藏天路股份有限公司关于拟申请注册发行非金融企业债务融资工具的公告》(公告编号:2023-69号),公司向中国银行间交易商协会(以下简称“交易商协会”)申请注册发行非金融企业债务融资工具,包括短期融资券、中期票据、定向债务融资工具(PPN)三款产品,发行规模合计不超过40亿元,同时,为保证申请注册发行各类债券产品工作顺利进行,公司股东大会对董事会及其授权人士办理非金融企业债务融资事项进行了授权。

2024年9月,公司收到交易商协会出具的编号为中市协注〔2024〕CP133号、中市协注〔2024〕MTN827号的《接受注册通知书》,交易商协会决定接受公司注册短期融资券金额10亿元和中期票据金额20亿元。详见2024年9月4日刊登在《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所http://www.sse.com.cn网站上的《西藏天路股份有限公司关于短期融资券和中期票据获准注册的公告》(公告编号:2024-68号)。

2026年7月10日,公司已完成本次中期票据2026年度第一期发行工作,发行结果如下:

债券名称	西藏天路股份有限公司2026年度第一期中期票据	债券简称	26西藏天路MTN001
债券代码	102682512	期限	3年
起息日	2026-07-10	兑付日	2029-07-10
发行总额	5亿元	发行价格	100元
发行利率	2.1%	付息频率	每年
主承销商	兴业银行股份有限公司	面值	100元

本次发行的募集资金扣除承销费后已于2026年7月10日全额到账。

本期中期票据发行情况的有关文件已经在中国货币网(http://www.chinamoney.com.cn)和上海清算所网站(https://www.shclearing.com.cn)上公告。

特此公告。

西藏天路股份有限公司董事会
2026年7月13日

证券代码:001313 证券简称:粤海饲料 公告编号:2026-054

广东粤海饲料集团股份有限公司2026年半年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、本期业绩预告情况

(一)业绩预告期间

2026年1月1日--2026年6月30日

(二)业绩预告情况

□扭亏为盈√同向上升□同向下降

项目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	盈利:3,800万元-5,000万元	盈利:356.50万元
	比上年同期增长:965.92%-1,302.52%	
扣除非经常性损益后的净利润	盈利:3,670万元-4,870万元	亏损:146.61万元
	比上年同期增长:2,603.29%-3,421.81%	
基本每股收益	盈利:0.06元/股-0.07元/股	盈利:0.01元/股

二、与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告未经会计师事务所预审计。

三、业绩变动原因说明

经公司财务部门初步测算,公司预计实现归属于上市公司股东的净利润为3,800万元-5,000万元,较上年同期增长965.92%-1,302.52%;实现饲料销量45万吨,同比增长33%。报告期内公司业绩同比实现较大增长的主要驱动因素如下:

1、公司产品质量持续稳定提升,客户认可度与忠诚度进一步增加,“粤海阳光行”主题营销活动等营销措施成效显著,有效促进了销量的较好增长,带动营收同比增长,有效促进了利润的增长。

2、精准研判到主要原材料价格市场走势,提前储备、锁定鱼粉类、高蛋白植物蛋白等原料,有效应对了鱼粉资源受限及油价上涨带来的原料价格高位运行压力,且既保障了供应又建立了显著的成本优势,有效降低了生产成本,公司产品毛利率同比有较好的提升。

3、全面推动“标准化、系统化、数据化”建设,以精细化管理、自主化技术、常态化协同赋能数字化转型,提升集团管理水平、员工积极性、价值创造与全员效率。

四、风险提示

本次业绩预告是公司财务部门初步估算结果,具体财务数据以公司正式披露的2026年半年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

广东粤海饲料集团股份有限公司董事会
2026年7月13日

证券简称:柘中股份 证券代码:002346 公告编号:2026-21

上海柘中集团股份有限公司股票交易异常波动公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

特别提示:

1.上海柘中集团股份有限公司(以下简称“公司”,证券简称:柘中股份,证券代码:002346)股票连续两个交易日内(2026年7月9日、2026年7月10日)日收盘价格涨幅偏离值累计达20%以上,根据《深圳证券交易所交易规则》的有关规定,属于股票交易异常波动的情况,敬请投资者注意投资风险。

2.公司主营业务部分订单存在实施周期较长的风险,2026年新签订合同订单未来能否转为收入尚具有不确定性。公司近年来订单的主要客户是EPC总承包单位,客户中集成电路行业企业占比较低。

3.主营业务相关业绩波动风险:主营成套开关设备营收近三年持续下滑,公司2025年净利润较前一年度增长,主要源于投资收益及公允价值变动,源自主营业务贡献占比较小。近日出台的“十五五碳达峰行动方案”属于宏观政策,具体项目投资节奏受宏观经济、电力需求增速多重因素制约,公司订单持续存在不确定性风险。

4. 业绩结构风险:公司2025年度归属于母公司股东的净利润为4.25亿元,其中投资收益(含公允价值变动收益)系主要利润来源,该等收益不具有可持续性。若剔除投资收益等非经常性损益,公司主营业务产生的扣除非经常性损益后净利润将显著低于归母净利润水平。

5. 公司投资的江苏容汇通用锂业股份有限公司股权公允价值变动对公司净利润影响较小,公司股权类投资亦存在流动性较低的风险、公允价值波动较大的风险、投资收益不确定性的风险。公司2026年第一季度业绩下降,主要系金融资产公允价值变动下降所致。

6. 股票价格受多种因素影响,股价短期内大幅上涨出现异常波动情况,可能存在短期涨幅较大后的回落风险,敬请广大投资者注意二级市场交易风险,理性投资。

一、股票交易异常波动的情况介绍

公司股票连续两个交易日内(2026年7月9日、2026年7月10日)日收盘价格涨幅偏离值累计达20%以上,根据《深圳证券交易所交易规则》的有关规定,属于股票交易异常波动的情况。

二、公司关注、核实的情况

针对公司股票交易异常波动,公司对相关事项进行了核查,现就有关情况说明如下:

1.公司前期披露的信息不存在需要补充、更正之处;

2.公司未从公共传媒获悉存在对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息;

3.近期公司生产经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化;

4.经公司向公司控股股东上海康峰投资管理有限公司及公司实际控制人函询,公司控股股东及实际控制人在异常波动期间,未买卖公司股票,不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项,也不存在其他处于筹划阶段的重大事项;

三、是否存在应披露而未披露信息的说明

公司董事会确认,公司目前没有任何根据深交所《股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等;董事会也未获悉公司有根据深交所《股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对公司股票交易价格产生较大影响的信息;公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、风险提示

1. 经公司自查,公司不存在违反信息公平披露的情形。

2. 公司主营业务部分订单存在实施周期较长的风险,2026年新签订合同订单未来能否转为收入尚具有不确定性。公司近年来订单的主要客户是EPC总承包单位,客户中集成电路行业企业占比较低。

3.主营业务相关业绩波动风险:主营成套开关设备营收近三年持续下滑,扣非净利润同步下降,公司2025年净利润较前一年度增长,主要源于投资收益及公允价值变动,源自主营业务贡献占比较小。近日出台的“十五五碳达峰行动方案”属于宏观政策,具体项目投资节奏受宏观经济、电力需求增速多重因素制约,公司订单持续存在不确定性风险。

4. 业绩结构风险:公司2025年度归属于母公司股东的净利润为4.25亿元,其中投资收益(含公允价值变动收益)系主要利润来源,该等收益不具有可持续性。若剔除投资收益等非经常性损益,公司主营业务产生的扣除非经常性损益后净利润将显著低于归母净利润水平。

5. 公司投资的江苏容汇通用锂业股份有限公司股权公允价值变动对公司净利润影响较小,公司股权类投资亦存在流动性较低的风险、公允价值波动较大的风险、投资收益不确定性的风险。公司2026年第一季度业绩下降,主要系金融资产公允价值变动下降所致。

6. 公司郑重提醒广大投资者:《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)为公司选定的信息披露媒体。公司所有信息均以在上述媒体刊登的信息为准。

五、备查文件

1.公司向控股股东及实际控制人的核实函及回函;

2.深交所要求的其他文件。

特此公告。

上海柘中集团股份有限公司董事会
二〇二六年七月十二日

(上接A06版)

综上所述,结合当前项目进展、市场环境变化及行业竞争格局,公司募投项目能否实现预期效益存在一定不确定性。募投项目实际建成并投产后,如果市场环境、产品价格、客户需求、公司产品市场推广情况等因素出现较大变化,可能会对募集资金投资项目的经济效益造成负面影响,致使投资收益低于预期的风险。

三、说明公司对募投项目延期事项履行的信息披露义务是否及时、准确、完整,后续为保障项目顺利实施拟采取的具体措施

(一)说明公司对募投项目延期事项履行的信息披露义务是否及时、准确、完整

根据当时生效的《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关规定,公司于2024年12月16日召开第四届董事会第二次会议、第四届监事会第二次会议,审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》,同意将募投项目“手术动力系统产业化项目”、“研发中心建设项目”、“信息化建设项目”、“营销服务网络升级项目”完成期限延期至2026年12月31日。议案对募投项目的具体情况及延期原因进行了分析,对超过募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额50%的项目进行了重新论证,并分析了本次延期对公司经营的影响。前述相关事项无需经股东会审议。

公司于2024年12月17日披露了《关于部分募集资金投资项目延期的公告》,同日,保荐机构发表了意见。

综上所述,公司在原定的募投项目完成期限(2024年12月31日)前对募投项目延期事项履行了必要的决策程序和信息披露义务,相关信息披露及时、准确、完整。

(二)后续为保障项目顺利实施拟采取的具体措施

公司拟采取以下措施全力保障项目的顺利实施:

1、公司将以市场为依托,积极拓展下游客户,加大市场推广力度及渗透率,增强产品竞争力,提高项目销售收入及利润;

2、通过购置先进的智能化、自动化生产设备,招聘并培训相关生产与管理人员,扩大手术动力装置产品的生产能力;

3、科学布局研发项目,严谨推进全流程进度管理与风险控制,保障研发项目实现预期目标;

4、在充分论证项目可行性及必要性的基础上,持续跟踪优化资金及建设内容投入计划;

5、严格按照募集资金监管规定执行,健全内控制度,规范募集资金管理,对募集资金实行专户存储、专款专用,提升使用效益,防范潜在风险;

6、充分发挥内部审计的监督职能,定期或不定期对募集资金使用情况及募投项目实施进度开展专项审计,切实保障募集资金安全,提升募投项目管理水平。

四、持续督导机构的核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、获取公司募集资金台账及软硬件采购清单,了解公司募集资金的使用进度;

2、获取募集资金专户银行对账单及银行日记账;

3、复核会计师针对募集资金专户的函证;

4、抽查公司大额募集资金支出凭证;

5、获取公司募集资金投资项目的可行性研究报告;

6、实地查看募集资金投资项目的建设情况;

7、查阅公司募集资金投资项目延期所履行审议程序的相关文件;

8、查阅会计师历年募集资金存放与使用情况鉴证报告;

9、取得公司产能利用率计算表并复核计算过程的准确性;

10、访谈公司管理层,了解募投项目的进展情况及后续实施计划;

11、结合项目进展、市场环境变化及行业竞争格局,分析相关募投项目进展较为缓慢的具体原因,项目实现预期经济效益是否存在重大不确定性。

(二)核查意见

1、“手术动力系统产业化项目”实施进度差异主要是公司本着谨慎投资原则,未进行大量机器设备的投入,同时结合自身营运资金缺口按需使用铺底流动资金;“研发中心建设项目”实施进度差异主要是公司加强成本费用管控,合理降低项目总支出,同时调整了部分研发设备的投入计划;“信息化建设项目”实施进度差异主要是公司根据实际经营情况,暂缓采购部分软件系统;“营销服务网络升级项目”实施进度差异主要是公司为有效控制扩张风险,在进行营销网点租赁及固定资产投入的过程中相对谨慎;

2、募投项目延期是公司根据项目实际建设情况、募集资金投资进度和公司战略布局做出的审慎决定,具有合理性,不存在前期论证不充分、项目实施条件发生重大变化等情形;

3、公司“手术动力系统产业化项目”预期效益系公司根据历史资料,经营经验及市场行情测算得出,其余募投项目不产生直接经济效益;

4、公司“手术动力系统产业化项目”2025年度达到了既定的经济效益目标,2026年度及2027年度能否实现预期效益存在一定不确定性,公司已在本次回复公告中披露相关风险;

5、公司对募投项目延期事项履行了必要的决策程序和信息披露义务,相关信息披露及时、准确、完整;

6、公司已制定多项措施保障募投项目的顺利实施。

五、会计师的核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、获取公司募集资金台账及软硬件采购清单,了解公司募集资金的使用进度;

2、获取募集资金专户银行对账单及银行日记账,针对募集资金专户进行函证;

3、抽查公司大额募集资金支出凭证;

4、实地查看募集资金投资项目的建设情况;

5、查阅公司募集资金投资项目延期所履行审议程序的相关文件;

6、取得公司产能利用率计算表并复核计算过程的准确性;

7、访谈公司管理层,了解募投项目的进展情况及后续实施计划;

8、结合项目进展、市场环境变化及行业竞争格局分析相关募投项目进展较为缓慢的具体原因,项目实现预期经济效益是否存在重大不确定性。

(二)核查意见

1、募投项目延期是公司根据项目实际建设情况、募集资金投资进度和公司战略布局做出的审慎决定,具有合理性,不存在前期论证不充分、项目实施条件发生重大变化等情形;

2、公司对募投项目延期事项履行了必要的决策程序和信息披露义务,相关信息披露及时、准确、完整。

问题五、关于客户和经销商

年报显示,你公司采用买断式经销模式,产品通过经销商覆盖终端医院,已销售至4,000余家终端医院。公开信息显示,你公司经销商北京德聚和委托配送的两种耗材价格高于全国最低挂网价,被解放军总医院第一医学中心认定为价格过高,2025年9月,相关方向北京仲裁委员会提交仲裁申请,该案件已于2026 年1月撤案。

请你公司:(1)补充披露2025年度前十大客户的名称、类型、成立时间、合作年限、销售产品品类、销售金额、占营业收入的比重、回款情况及期末应收账款余额,并说明上述客户是否与你公司、控股股东和实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排的情形;(2)对于前十大客户中属于经销商的,补充披露报告期内终端销售去向(终端医院名称)、回款周期、坏账计提情况,说明相关经销商的期末库存数量及金额,是否存在经销商压货、囤货等渠道库存积压情形;(3)详细披露你公司经销商管理制度的主要内容,包括经销商准入标准、资质审核程序、年度考核机制、退出机制等,并说明该制度是否得到有效执行;(4)说明你公司对经销商终端销售价格的管控措施,包括是否设定终端销售价格上限、是否要求经销商报备终端销售价格、是否对终端销售价格进行定期核查,以及上述管控措施在2025年度的执行情况和有效性;(5)结合上述仲裁案件,评估你公司经销商管理体系是否存在系统性风险,是否存在其他经销商存在类似加价率异常的情形,以及你公司如何防范经销商终端价格失控风险。

【回复】

一、补充披露2025年度前十大客户的名称、类型、成立时间、合作年限、销售产品品类、销售金额、占营业收入的比重、回款情况及期末应收账款余额,并说明上述客户是否与你公司、控股股东和实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排的情形

(一)2025年度前十大客户的名称、类型、销售产品品类、销售金额、占营业收入的比重、回款情况及期末应收账款余额

单位:万元

序号	客户名称	类型	销售金额	占营业收入的比重	销售产品品类	期末应收账款余额	截至2026.5.31期后回款情况
1	客户一及其关联方	经销商	5,349.25	15.64%	手术动力装置、能量手术设备等	44.41	–
2	客户二	经销商	3,094.12	9.05%	手术动力装置、能量手术设备等	474.95	474.95
3	客户三	经销商	2,161.27	6.32%	手术动力装置、内窥镜系统等	–	–
4	客户四	经销商	1,202.19	3.52%	手术动力装置、能量手术设备等	–	–
5	客户五	经销商	1,151.46	3.37%	手术动力装置、内窥镜系统等	–	–
6	客户六	经销商	1,095.70	3.20%	手术动力装置、能量手术设备等	–	–
7	客户七	经销商	978.26	2.86%	手术动力装置、能量手术设备等	–	–
8	客户八及其关联方	经销商	968.74	2.83%	手术动力装置、能量手术设备等	741.06	167.94
9	客户九及其关联方	经销商	847.63	2.48%	手术动力装置、能量手术设备等	288.88	288.88
10	客户十	经销商	786.57	2.30%	手术动力装置、能量手术设备等	–	–
合计		/	17,635.19	51.57%	/	1,549.30	931.77

公司前十大客户信用政策基本为先款后货,部分客户给予一定的赊销期。客户八及其关联方受其内部经营决策变化,导致资金安排、流程审批出现滞后,回款变慢,但不会出现实质性障碍。

(二)2025年度前十大客户的名称、成立时间、开始合作时间

公司前十大客户均为经销商,公司与经销商一年一签,每年从企业资质、企业规模、历史经营业绩、市场开拓能力、学术推广水平、区域优势、渠道资源和物价政策办理能力等多方面调查,在全国各区域筛选合适的经销商签订经销协议。2023年上市以来,公司与具有广泛的二级经销渠道、较强的库存管理能力和丰厚的资金周转实力的经销商合作,有助于公司更高效地管理经销网络。前十大客户基本信息如下:

序号	客户名称		成立时间	开始合作时间
1	客户一及其关联方	客户一关联方一	2006-02-14	2024年
		客户一关联方二	2019-03-29	
		客户一关联方三	2018-09-17	
		客户一关联方四	2018-01-09	
		客户一关联方五	2006-04-28	
2	客户二		2024-11-22	2024年
3	客户三		2020-04-16	2025年
4	客户四		2022-07-25	2024年
5	客户五		1978-04-28	2025年
6	客户六		2013-11-08	2025年
7	客户七		2019-09-19	2025年
8	客户八及其关联方	客户八关联方一	2014-11-07	2017年
		客户八关联方二	2020-12-04	2021年
		客户八关联方三	2021-08-25	2021年
		客户八关联方四	2016-04-21	2025年
		客户八关联方五	2025-01-14	2025年
		客户八关联方六	2024-03-14	2025年
		客户八关联方七	2025-01-22	2025年
		客户八关联方八	2024-03-14	2025年
		客户八关联方九	2025-02-17	2025年
9	客户九及其关联方	客户九关联方一	2010-01-26	2021年
		客户九关联方二	2020-06-26	2025年
		客户九关联方三	2022-04-01	2025年
10	客户十		2013-12-12	2024年

上述经销商与公司、控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

二、对于前十大客户中属于经销商的,补充披露报告期内终端销售去向(终端医院名称)、回款周期、坏账计提情况,说明相关经销商的期末库存数量及金额,是否存在经销商压货、囤货等渠道库存积压情形

报告期内公司前十大客户均为经销商,其报告期内回款周期、坏账计提情况、采购及销售情况如下:

单位:万元

客户名称		期末应收账款余额	回款周期	坏账计提情况	2025年度采购数量	2025年度采购金额	是否获取发出明细	2025年度及2026年1-5月销售数量	2025年度及2026年1-5月销售金额	销售占比
客户一及其关联方	客户一关联方一	–	预收	–	79,533.00	3,499.37	未获取	/	/	/
	客户一关联方二	44.41	60天	2.22	39,428.00	939.79	未获取	/	/	/
	客户一关联方三	–	预收	–	20,630.00	909.28	未获取	/	/	/
	客户一关联方四	–	预收	–	6.00	0.44	未获取	/	/	/
	客户一关联方五	–	预收	–	5.00	0.38	未获取	/	/	/
客户二		474.92	90天	23.75	108,743.00	3,094.12	已获取	108,702.00	3,674.46	99.96%
客户三		–	预收	–	51,090.00	2,161.27	已获取	34,384.00	1,370.23	67.30%
客户四		–	预收	–	37,937.00	1,202.19	已获取	78,135.00	3,211.94	205.96%
客户五		–	预收	–	32,332.00	1,151.46	已获取	26,181.00	920.33	80.98%
客户六		–	预收	–	10,091.00	1,095.70	未获取	/	/	/
客户七		–	预收	–	28,097.00	978.26	已获取	14,151.00	548.46	50.36%
客户八及其关联方	客户八关联方一	0.46	60天	0.02	4,405.00	266.03	未获取	/	/	/
	客户八关联方二	–	预收	–	–	–	未获取	/	/	/
	客户八关联方三	740.6	60天	74.05	2,000.00	0.20	未获取	/	/	/
	客户八关联方四	–	预收	–	1,050.00	35.31	未获取	/	/	/
	客户八关联方五	–	预收	–	71.00	1.78	未获取	/	/	/
	客户八关联方六	–	预收	–	292.00	24.92	未获取	/	/	/
	客户八关联方七	–	预收	–	1,050.00	39.23	未获取	/	/	/
	客户八关联方八	–	预收	–	5,890.00	372.51	未获取	/	/	/
	客户八关联方九	–	预收	–	3,886.00	228.76	未获取	/	/	/
客户九及其关联方	客户九关联方一	120.73	60天	6.81	94.00	93.22	未获取	/	/	/
	客户九关联方二	–	预收	–	15,452.00	606.30	已获取	15,711.00	595.57	101.68%
	客户九关联方三	168.15	90天	8.41	4,401.00	148.11	未获取	/	/	/
客户十		–	预收	–	30,584.00	786.57	未获取	/	/	/

备注:销售金额=∑根据经销商提供的各规格型号产品销售数量*各规格型号的经销单价

通过对比公司能够获取的6家经销商2025年度采购数量、2025年度及2026年1-5月销售数量,该部分经销商产品销售循环较为良性,未发现存在库存积压的情形。

受业务模式、商业秘密保护、多级分销架构、医院信息隔离等多重因素叠加影响,公司目前无法获取全部终端销售明细及经销商期末库存。公司采用买断式经销,标的物所有权及风险自交付时即转移至经销商,经销商与下游的交易属于经销商自身经营范畴;同时,经销商的下游客户资源、渠道布局等终端销售信息构成其核心商业秘密,涉及定价策略等敏感商业数据,部分经销商不愿意提供相应数据;加之医疗器械行业流通环节众多,公司产品从一级经销商至终端医院往往经历多级分销,客观上不具备穿越多层级获取完整终端销售明细的渠道和技术条件;此外,采购记录属于医院内部管理信息或敏感数据,医院通常仅与直接供货的经销商结算,并无义务向上游乃至生产厂家披露采购明细。

受上述原因影响,公司无法获取全部的终端销售去向以及经销商期末库存情况。

年审会计师通过访谈以及获取经销商与公司业务合作情况的说明,佐证经销商与公司之间的销售基于真实的商业需求与市场预测,经销商持有的公司产品库存系根据代理区域内合理的市场需求及备货周期自主决定,同时依据公司获取的2025年度及2026年1-5月的销售数量,佐证经销商采购西山科技产品销售情况良好,不存在经销商压货、囤货等渠道库存积压情形。

三、详细披露你公司经销商管理制度的主要内容,包括经销商准入标准、资质审核程序、年度考核机制、退出机制等,并说明该制度是否得到有效执行

公司制定了《营销服务中心经销商管理办法》等相关制度,建立了成熟完善的经销商管理体系,并在日常管理中得到有效执行。公司在经销商准入、资质审核、年度考核及退出机制等方面制定了详细的管理规范,具体如下:

项目	内容
经销商准入	公司相关部门根据战略目标和年度渠道建设规划开发经销商,主要以经销商的背景、行业口碑、行业地位、客户及市场资源、资金状况、销售团队、合作意愿等维度为标准,对经销商进行综合评估。
资质审核	经销商应具备国家药监局、工商、税务机关和当地政府所规定的,包含公司经营或生产的产品的相关资质,应具有固定、合法的经营场所,应遵守相关法律、法规,有良好的信誉,可独立开展市场促销活动并承担民事责任以及具备其他符合公司渠道建设规划的要求。
年度考核机制	公司相关部门每年定期对经销商进行业绩评估,评估维度包括但不限于:协议总任务完成率、市场拓展及推广能力、终销商覆盖率、战略重点医院开发能力、市场准入能力、工作支持及配合度等。 评估结果作为调整经销商渠道建设规划及策划次年经销商