证券代码:600478　证券简称:科力远　公告编号:2026-051

湖南科力远新能源股份有限公司关于对《关于湖南科力远新能源股份有限公司2025年年度报告的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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

湖南科力远新能源股份有限公司(以下简称“公司”或“科力远”)近期收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于湖南科力远新能源股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》【上证公函[2026]0874号】(以下简称“《问询函》”)。根据上海证券交易所的要求,经公司认真研究、核实,现就《问询函》要求补充披露事项回复如下(无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致):

问题一、前期公告显示,公司通过投资设立储能产业基金并投资建设储能电站,在长期股权投资中将相关主体作为合营企业核算。公司在建设阶段通过生产销售储能柜及储能集成系统实现储能产品的收入和利润,并在电站运营阶段按基金持股比例获得投资收益。公司于2025年4月披露股票期权激励计划,其中2025年度业绩考核指标为营业收入不低于50亿元或净利润不低于1.50亿元。年报显示,2025年公司实现营业收入57.46亿元,同比增长45.89%,其中储能产品实现收入17.48亿元,同比增长1668.95%,其中第四季度实现营业收入26.59亿元,约占全年收入的46.28%。公司2025年期末应收账款账面价值11.40亿元,同比增长127.23%,合同资产账面价值3.98亿元,同比增长566.50%。公司储能业务对应毛利率9.37%,同比增加3.91个百分点;成本分析表显示,储能产品原材料的成本占比为87.16%,加工费的成本占比为12.51%。

请公司补充披露:(1)储能业务的具体业务模式,主要供应商名称、采购内容及金额,主要客户名称、经营范围、销售内容及金额,对应终端客户名称、具体电站项目及产品的实际投运情况,主要客户采购储能产品的资金来源、是否直接或间接来源于公司参与投资的储能产业基金;(2)结合公司在储能产业基金中的决策影响力,储能业务主要客户与公司、公司董事高管、控股股东、实控人及其关联方是否存在关联关系,客户与供应商之间是否存在重叠或关联,客户采购储能设备的资金来源及其最终用途等,说明公司储能业务相关销售是否具有商业实质;(3)公司参投的储能产业基金各方出资比例及实缴情况、决策机制及人员派驻情况,结合储能产业基金的股权结构、各方出资比例及实缴情况、决策机制及人员派驻安排等,说明公司未将其纳入合并报表范围的依据及合理性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;(4)公司储能产品毛利率水平偏低、成本结构中原材料占比较高的原因;结合公司在业务链条中承担的主要职责、相关业务的权利义务安排、收入确认政策和依据,说明采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则第14号—收入》关于主要责任人认定及总额法适用条件的规定;(5)报告期末应收账款及合同资产前五名欠款方情况,包括欠款方名称、是否存在关联关系、对应业务板块及项目名称、交易金额、款项期末余额、信用政策、合同签订时间、发货时间、验收时间、确认收入时间、回款情况等;(6)结合主要销售合同签订时间、产品交付时间地点、验收及结算周期等,说明第四季度收入集中确认的原因及合理性,并说明是否存在期末突击确认收入或跨期确认收入的情形。请年审会计师发表意见,请独立董事对问题(2)(5)发表意见。

公司回复:

一、储能业务的具体业务模式,主要供应商名称、采购内容及金额,主要客户名称、经营范围、销售内容及金额,对应终端客户名称、具体电站项目及产品的实际投运情况,主要客户采购储能产品的资金来源、是否直接或间接来源于公司参与投资的储能产业基金。

(一)业务模式

公司储能业务是以“大储能生态创新联合体”为核心载体的“产融投建运”一体化闭环运营模式。

为提升储能产业链协同效率、增强市场竞争力,科力远、先进储能科技国家工程研究中心牵头组建了“大储能生态创新联合体”(以下简称“联合体”),联合体汇聚30余家成员单位,包括上市公司、标杆企业、国家级创新平台、知名高校及金融机构等,形成“政产学研金服用”深度融合的生态闭环。联合体成员通过发挥各方优势,整合产业链上下游资源,形成协同联动的业务生态。联合体围绕客户需求、项目开发、投融资安排、工程建设、设备供应及电站运营等关键环节开展合作,在市场拓展、订单获取、技术协同、供应链保障等方面形成资源集聚效应和规模优势,提升整体运营效率和项目实施能力。联合体内各成员基于自身业务特点分工协作,分别负责项目开发、投融资、建设、设备供应(如锂电材料和电芯)、储能柜及集成系统生产以及运营管理。如科力远、中创新航科技集团股份有限公司、果下科技股份有限公司、端瑞科技(深圳)有限公司等大储能供应链企业,会负责原材料供应、储能柜生产、系统集成与交付、电站运营等业务,交银金融租赁有限责任公司等金融机构则负责提供融资支持等环节。

公司储能业务目前主要聚焦于直流侧储能柜设备的生产和销售。独立储能电站项目通常由业主单位通过招标方式确定EPC总包单位,EPC总包单位再根据项目实施需要,自主选择设备供应商、专业分包商及土建施工单位等合作方。公司直流侧储能柜的销售对象主要为设备采购相关分包商或者EPC总包。公司根据客户需求提供产品生产、供货,收入来源主要为直流侧储能柜的销售收入。相关产品销售价格通常在综合考虑原材料采购成本、制造成本、运输费用、市场竞争情况及合理利润水平的基础上,经商业谈判确定。

(二)主要供应商

序号	供应商名称	采购内容	含税金额(万元)
1	中创新航科技集团股份有限公司/中创新航智慧能源科技有限公司	电芯	116,724.17
2	果下科技股份有限公司	加工费、辅材	26,196.89
3	中海巢(巨鹿县)新能源科技有限公司	储能pack集成	17,082.30
4	常州市昇海智能科技有限公司	电芯	8,993.28
5	湖北亿纬动力有限公司	电芯	5,818.52

注:果下科技股份有限公司(以下简称“果下科技”)的采购模式为公司向果下科技提供主要原材料,果下科技按照公司的产品设计要求完成受托加工,产品为直流侧储能柜。中海巢(巨鹿县)新能源科技有限公司(以下简称“中海巢”)的采购模式为公司要求中海巢从指定供应商处购买主要原材料,按公司产品设计要求生产,加工成储能pack集成产品后公司向其采购成品。

(三)主要客户

序号	客户名称	经营范围	销售内容	含税金额(万元)	EPC总包名称	终端客户名称	电站项目	产品的实际投运情况(截至2026年5月31日)	终端客户资金来源	是否直接或间接来源于储能产业基金
1	凤储能源控股(深圳)有限公司(现更名为凤储能源控股(珠海)有限公司)	智能输配电及控制设备销售;太阳能热利用装备销售;电池销售;光伏发电设备租赁;光伏设备及元器件销售;电子专用材料销售;机械电气设备销售;太阳能发电技术服务;风电场相关装备销售;海上风电相关装备销售;风电场相关系统研发;发电机及发电机组销售等。	直流侧储能柜	66,957.11	中国电建集团海南电力设计研究院有限公司	博野科瑞数智新能源科技有限公司	博野科瑞数智新能源100MW/200Wh独立储能项目	外线施工中	20%来源于储能产业基金投入项目公司,80%来源于项目公司融资	20%来源于储能产业基金投入项目公司
					四川省建筑机械化工程有限公司	馆陶县旭能新能源科技有限公司	邯郸市馆陶县旭能新能源100MW/400MWh独立储能项目	并网试运营		
					四川省建筑机械化工程有限公司	涿州科瑞数智新能源科技有限公司	涿州市200MW/722.4MWh混合独立储能项目	外线施工中		
					中国葛洲坝集团机电建设有限公司	博野科瑞智慧储能科技有限公司	博野科瑞智慧储能200MW/761.2MWh混合独立储能项目	外线施工中		
2	襄阳志诚伟创商业有限公司	输变配电监测控制设备销售,智能输配电及控制设备销售等。	直流侧储能柜	32,463.94	中国电建集团海南电力设计研究院有限公司	鄂尔多斯市鸢星新能源科技有限公司	鄂尔多斯谷山梁300MW/1200MWh独立储能项目	已商转运营	20%来源于储能产业基金投入项目公司,80%来源于项目公司融资	20%来源于储能产业基金投入项目公司
3	常州星辰新能源有限公司	储能技术服务;发电技术服务;机械设备销售;电池制造;电池销售;机械电气设备制造;机械电气设备销售等。	直流侧储能柜	21,197.07	中国电建集团海南电力设计研究院有限公司	鄂尔多斯市鸢星新能源科技有限公司	鄂尔多斯谷山梁300MW/1200MWh独立储能项目	已商转运营	20%来源于储能产业基金投入项目公司,80%来源于项目公司融资	20%来源于储能产业基金投入项目公司
4	坎德拉(深圳)新能源科技有限公司	太阳能、风能清洁能源集中式、分步式电站的投资;储能系统的项目咨询、系统设计、工程总包、设备供应、智慧运维、委托运营等;新能源储能电池技术开发、生产与销售。	直流侧储能柜	19,663.30	四川省建筑机械化工程有限公司	涿州科瑞数智新能源科技有限公司	涿州市200MW/722.4MWh混合独立储能项目	外线施工中	20%来源于储能产业基金投入项目公司,80%来源于项目公司融资	20%来源于储能产业基金投入项目公司
5	果下科技股份有限公司	各类工程建设活动;电力设施承装、承修、承试;电池制造(仅组装);机械电气设备制造;集中式快速充电站设备制造;智能基础装备制造等。	储能pack集成	17,870.80	青岛联特新能源科技有限公司	潍坊滨能智储新能源有限公司	山东寿光300MW/600MWh独立储能项目	已商转运营	客户自筹	否

备注:根据内蒙古地区能源补贴政策,2025年并网项目享受的补贴优于2026年并网项目。考虑到鄂尔多斯谷山梁300MW/1200MWh独立储能项目装机规模大、建设工期紧张,且设备调试工作量大、周期长,为确保项目于2025年底前顺利完成并网,故引入多家分包商参与设备供应与系统安装调试工作。

其中,凤储能源控股(深圳)有限公司及果下科技股份有限公司对应项目进展安排如下表:

序号	客户名称	电站项目	合同签订时间	交货时间	验收时间	收入确认情况		回款情况	
						收入确认时间	含税金额(万元)	回款时间	回款金额(万元)
1	凤储能源控股(深圳)有限公司(现更名为凤储能源控股(珠海)有限公司)	博野科瑞数智新能源100MW/200Wh独立储能项目	2025年9月	2025年11月	2025年11月	2025年11月	11,426.85	2025年9月	4,570.74
								2025年10月	5,520.88
		邯郸市馆陶县旭能新能源100MW/400MWh独立储能项目	2025年12月	2025年12月	2025年12月	2025年12月	9,540.48	2026年1月	9,540.48
				2026年1月	2026年1月	2026年1月	13,074.00	2026年1月	1,688.20
								2026年3月	8,784.34
		涿州市200MW/722.4MWh混合独立储能项目	2025年12月	2025年12月	2025年12月	2025年12月	19,707.87	2026年3月	15,525.53
								2026年5月	2,211.56
		博野科瑞智慧储能200MW/761.2MWh混合独立储能项目	2025年12月	2025年12月	2025年12月	2025年12月	26,281.91		
2	果下科技股份有限公司	山东寿光300MW/600MWh独立储能项目	2024年8月	2024年12月	2024年12月	2024年12月	9,729.20	2024年8月	2,100.00
				2025年3月	2025年3月	2025年3月	6,370.79	2024年11月	260.00
				2025年4月	2025年4月	2025年4月	3,220.00	2024年12月	1,080.00
				2025年5月	2025年5月	2025年5月	1,380.00	2025年1月	200.00
				2025年12月	2025年12月	2025年12月	6,899.99	2025年3月	1,147.20
								2025年5月	4,918.34
								2025年6月	3,394.01
								2025年7月	1,000.00
								2025年10月	3,537.53
								2025年11月	2,000.00
								2025年12月	7,582.92

备注:

1、以上储能项目中,除博野科瑞智慧储能200MW/761.2MWh混合独立储能项目进展不顺利,影响项目回款外,其余项目回款基本已达到合同约定比例。

2、公司订单确认时间早于合同签订时间,部分项目在合同正式签订前已启动生产,因此合同签订时间与交货时间间隔较短。各项目生产周期与项目规模相关,公司自有生产线日产能约15MWh,月产能约450MWh。上述列表中2025年12月签订的合同总规模1480MWh,12月交付1008.75MWh,其中公司自产交付570MWh,委托外部单位加工交付438.75MWh,当月自产能超过月产能,是因为相关订单在合同签订前已确认并提前启动生产。

3、邯郸市馆陶县旭能新能源100MW/400MWh独立储能项目因部分产品在2026年1月交付,因此部分收入确认时间在2026年1月,除此以外上述表格中储能项目均在2024年和2025年内确认收入。

二、结合公司在储能产业基金中的决策影响力,储能业务主要客户与公司、公司董事高管、控股股东、实控人及其关联方是否存在关联关系,客户与供应商之间是否存在重叠或关联,客户采购储能设备的资金来源及其最终用途等,说明公司储能业务相关销售是否具有商业实质。

(一)公司在储能产业基金中的决策影响力

储能产业基金设立投资决策委员会作为合伙企业投资项目的最高决策机构,投资决策委员会成员共四名,每位合伙人各派一名,设主任委员一名。任何事项需全体投资决策委员会三名(含)以上的成员同意方可实施。另合伙企业拟开展的关联交易需提交至合伙人会议审议,需经单独或合计持有合伙企业实缴出资份额三分之二以上的合伙人同意后方可有效通过。公司委派一名投决委员,虽出资未达三分之二、不具备单方控制权,但可参与基金全部重大事项表决,对该储能产业基金形成重大影响。

(二)储能业务主要客户与公司的关联关系情况

储能业务的主要客户与公司、公司董事、高管、控股股东、实控人及其关联方不存在关联关系。其中凤储能源控股(深圳)有限公司(曾用名:科力远控股有限公司,以下简称“凤储公司”)2021年7月6日成立,成立时公司实际控制人钟发平持股79%,徐春华持股21%,2023年12月以上两位股东将股权转让给端瑞科技(深圳)有限公司。端瑞科技的股东具备相关储能业务资源,2023年成立端瑞科技开展储能业务,而凤储公司自成立到股权转让前未开展任何实际业务,经协商,凤储公司股东将所持凤储公司股权转让给端瑞科技以开展储能业务。后续,端瑞科技聚焦储能项目运营业务,而凤储公司主营供应链设备等业务。二者业务定位存在差异。为推动凤储公司聚焦主业、实现更好发展,端瑞科技将其股权转让给相关实际控制人。

凤储公司业务转型为储能业务领域后独立开发并承建了深能刘老庄200MW/400MWh储能电站等储能项目。2025年,凤储公司依托自身技术实力与项目经验,参与公司所在联合体协同开发的储能电站业务,公司与凤储公司之间的交易系市场化商业行为。公司与凤储公司首次合作是2025年9月,交易时凤储公司的控股股东为若生科技(无锡)有限公司,实际控制人为黄四宝,与公司及公司董事、高管、控股股东、实控人没有任何关系,故双方不存在《上海证券交易所股票上市规则》及其他法律法规规定的关联关系的情形。

(三)客户与供应商重叠或关联的情况

公司与果下科技存在客户与供应商重叠的情况,具体情况如下:

1、果下科技作为公司客户的情况

在2024年8月,双方签订了山东寿光300MW/600MWh独立储能项目的业务合同,合同总额为2.76亿元。上述合同项下产品于2024年、2025年分批交付,其中截至2024年末尚未完成交付的部分已于2025年度内全部完成交付。该项交易系公司向果下科技销售储能pack集成,具备真实业务背景和商业实质。

2、果下科技作为公司供应商的情况

2025年度,果下科技为公司提供委托加工服务。2025年下半年,随着公司储能业务规模迎来爆发式增长,原有生产线在满负荷运转的情况下,仍然无法充分满足项目交付需求。果下科技在2025年积极扩大生产规模并投资建设新增产线,为保障相关项目按期履约,公司结合供应商生产能力、交付保障能力及加工配套条件,委托果下科技提供部分直流侧储能柜产品的加工服务。合作过程中,公司向果下科技提供主要原材料,果下科技按照公司确定的技术标准、工艺要求和质量规范完成受托加工。相关委托加工产品主要用于馆陶县旭能新能源100MW/400MWh、涿州市200MW/722.4MWh独立储能项目等订单的履行。上述安排系公司基于阶段性产能缺口所采取的补充性生产措施,具有合理性和必要性。

3、根据果下科技招股说明书披露,张盼盼女士为果下科技执行总裁刘子叶先生的配偶的妹妹。刘子叶先生的配偶张欢欢女士为公司原总经理助理,已于2024年3月7日辞去科力远高级管理人员相关职务。经核实,张欢欢女士与刘子叶先生形成配偶关系后及离职满12个月之前,公司与果下科技未产生交易。综上所述,公司与果下科技签署相关交易协议时,双方不存在《上海证券交易所股票上市规则》及其他法律法规规定的构成关联关系的情形。

综上,公司与果下科技之间出现了客户与供应商重叠的情形,主要是双方在不同时期基于各自业务需求开展独立商业合作所致。除上述客户与供应商重叠情形外,报告期内公司不存在其他客户与供应商重叠的情形。同时,公司主要客户与供应商之间不存在公司已知的上下游关联情形。

(四)储能产品最终用途及商业实质

受下游储能市场需求增长带动,公司依托自身生产制造能力、产品交付能力及既有业务资源开展储能业务。报告期内,公司与相关客户签署了销售合同,合同对交易标的、产品规格型号、销售数量、销售价格、交付方式、验收安排、结算条款及违约责任等核心内容进行了明确约定。公司销售的相关储能产品均实际交付并由客户验收确认,不存在货物未实际交付的情形,相关交易真实发生。

公司相关储能产品最终用于独立储能电站项目建设,对应项目均已完成备案,

目前有7.29亿元收入对应电站已投入运营使用,3.32亿元收入对应电站已并网试运行中,剩余6.82亿元收入对应电站仍在建设中,终端应用场景真实,实际需求明确,不存在虚构项目、虚构交易或其他缺乏商业实质的情形。

因此,公司储能业务相关销售具有真实的交易背景和终端需求,相关交易具有商业实质。

独立董事意见:

经核查:

1、公司参投的储能产业基金为有限合伙企业,公司在合伙企业中仅派一名决策委员且实缴出资份额不超过三分之二,故对产业基金具有重大影响,但不构成对其的控制;

2、公司储能业务主要客户与公司、公司董事高管、控股股东、实控人及其关联方均不存在关联关系;

3、报告期内,公司与果下科技之间存在客户与供应商身份重叠的情形,主要系双方在不同时期基于各自独立的业务需求而开展商业合作所致,具有合理的商业背景。除上述客户与供应商重叠情形外,公司在报告期内不存在其他客户与供应商重叠的情况。公司主要客户与供应商之间不存在公司已知的上下游关联情形。

4、受下游储能市场需求增长带动,公司依托自身生产制造、产品交付能力及既有业务资源开展储能业务,报告期内签署的储能产品销售合同已明确交易标的、规格型号、价格、交付、验收、结算及违约责任等核心条款,相关产品已实际交付并经客户验收,交易真实发生;产品最终用于已完成备案的独立储能电站项目,终端应用场景真实、需求明确,不存在虚构项目、交易或其他缺乏商业实质的情形。

我们认为:公司储能业务相关销售均基于真实商业需求、定价公允,具备完整的货物流、资金流、凭证链,具有商业实质,不存在虚构交易、利益输送的情形。公司对该问题的说明符合实际情况,相关事项合规。

三、公司参投的储能产业基金各方出资比例及实缴情况、决策机制及人员派驻情况,结合储能产业基金的股权结构、各方出资比例及实缴情况、决策机制及人员派驻安排等,说明公司未将其纳入合并报表范围的依据及合理性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

储能产业基金合伙人	认缴比例	认缴金额(万元)	实缴金额(万元)(截止2025年12月31日)	决策机制	人员派驻
中创新航科技集团股份有限公司	49.9287%	70,000.00	31,060.50	设立投资决策委员会为合伙企业投资项目的最高决策机构,成员共四名,每位合伙人各派一名,设主任委员一名。任何事项需全体投资决策委员会三名(含)以上的成员同意方可实施。	1名决策委员
湖南科力远新能源股份有限公司	49.9287%	70,000.00	31,060.50		1名决策委员
凯博(湖北)私募基金管理有限公司	0.0713%	100.00	100.00		1名主任委员
深圳市元科慧储投资有限公司	0.0713%	100.00	100.00		1名决策委员

控制的定义包含三项基本要素:一是投资方拥有对被投资方的权力,二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报,三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时,当且仅当投资方具备上述三要素时,才能表明投资方能够控制被投资方。公司严格按照企业会计准则规定,以“控制”来判断被投资主体是否应该纳入合并范围。

从储能产业基金的决策机制来判断是否达到控制:基金设立的投资决策委员会共有四名成员,每位合伙人各派一名成员,任何事项需经三名及以上成员同意方可实施,且未设置科力远一票否决制,公司仅能派出一名决策委员,无法单方主导产业基金投资及经营等相关活动的决策,不满足控制对权力的相关要求。从股权结构及出资比例来看,公司与另一主要合伙人中创新航科技集团股份有限公司认缴及实缴比例完全一致,双方持股比例相同,不存在一方出资占比绝对或相对较高的情形,公司无法单独掌控产业基金的核心经营活动。公司对产业基金仅具有重大影响,不构成控制,因此将产业基金作为合营企业按长期股权投资权益法核算,未将其纳入合并报表范围,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

四、公司储能产品毛利率水平偏低、成本结构中原材料占比较高的原因;结合公司在业务链条中承担的主要职责、相关业务的权利义务安排、收入确认政策和依据,说明采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则第14号—收入》关于主要责任人认定及总额法适用条件的规定。

(一)成本结构中原材料占比较高的原因

根据公司发展战略,随着储能行业的快速发展,公司锚定储能场景,建设了储能直流侧产品自动化生产线的工厂及配套设施。拥有行业主流的5MWh和6.25MWh两种产品的成套技术、供应链及生产制造体系。

业务部门接单后,经技术部门依据合同要求,进行储能产品开发和设计。再由采购部门根据产品设计方案,组织电芯及多种辅材、集装箱柜体的物料采购,最后由生产部门生产交付或委托其他代工厂生产交付。具体包括以下两种生产模式,其中自产模式占比40.18%,委托加工模式占比59.82%,因河北保定储能智能制造产业基地在2025年6月才开始陆续投产,故2025年自产模式占比低于委托加工模式。

1、自产模式

生产部门以技术部门出具的设计方案,首先通过模组组装:电芯自动上料、全检电芯电压内阻并上传到公司追溯系统、贴绝缘导热垫、模组捆扎、测试电池绝缘耐压并上传到公司追溯系统、模组清洁并绑定模组追溯码、上CCS(电芯连接、电压、温度采集线束、激光焊接、测试电池绝缘耐压并上传到公司追溯系统);其次电池包组装:液冷板气密性检测、液冷板打导热胶、模组入箱,模组连接、安装BMS、安装消防组件、电池包总正总负输出输入口,安装上盖电池包零件、EOL功能测试、电池包全检容量、通讯等;最后储能仓总装:柜体线束安装、PACK入柜、高压箱安装、消防系统安装、液冷系统安装、储能柜调试(充放电、消防、液冷等),最终生产成直流侧储能柜。

2、委托加工模式

该业务模式下,直流侧储能柜的关键核心原材料锂电电芯由公司采购部门负责采购,方案涉及的其余各种辅助性材料,则委托给外部代工厂进行采购。生产环节中,代工厂仅需按照公司提供的技术图纸、工艺标准完成产品的组装加工,向公司收取对应的加工费用。最终生产完成的产品由公司负责运输到客户指定地点。

其他上市公司储能业务成本构成:

上市公司	原材料占比
海博思创	96.84%
南网科技	97.30%
新风光	91.54%
科陆电子	83.90%
科力远	87.16%

根据储能行业特性,直流侧储能柜的主要原材料中锂电电芯的单价较高,其在产品整体造价中占比较大,通常超过总成本的70%。此外,各类配套辅材及配件亦需相应成本投入。因此,综合电芯及其他十余项辅材等因素,原材料费用在产品整体成本构成中占绝大多数,成本结构呈现原材料占比较高的特征。

(二)毛利率水平偏低原因

公司储能业务的毛利率目前处于偏低水平,这主要受到几方面因素的综合影响。

首先,当前公司储能业务主要聚焦于直流侧储能柜的集成环节,产品构成中原材料成本占据了较大比重。特别是核心原材料锂电电芯的市场价格在近年来逐渐趋于透明,导致相关原材料的采购成本难有大幅下降空间,从而挤压了产品端的毛利空间。

其次,从市场布局来看,公司当前储能业务的发展重心仍集中于国内市场,海外高毛利市场的开拓尚未实质性展开。国内储能市场尽管需求持续增长,但由于参与者众多、标准相对统一,项目利润空间普遍受到一定限制。

此外,在业务发展阶段上,公司储能业务处于规模化扩张的初期。公司整体出货量和项目规模未达到行业领先水平,规模效应未能充分发挥,因业务规模有限导致单位固定成本较高,产品的毛利进一步摊薄,使得当前毛利率偏低。

其他上市公司储能业务毛利率水平:

上市公司	毛利率(%)
海博思创	18.24%
南网科技	9.90%
新风光	9.96%
许继电气	13.80%
科陆电子	17.03%
科力远	9.37%

与同行业相比,公司储能业务毛利偏低,主要原因在于与业务结构和产品类型相关。公司目前只做直流侧储能柜集成,主要原材料逐渐透明化,行业利润急剧压缩,价格竞争比较激烈。科陆电子毛利率高,因其自产PCS且海外业务毛利较高,约35%-45%,拉高了储能业务的整体毛利率;许继电气毛利率高于公司在于其是国网系,含少量自制设备,毛利会略高于纯系统集成公司的毛利。

(三)总额法确认收入依据

报告期内,公司储能业务均作为主要责任人向客户销售商品,采用总额法确认收入。总额法核算符合《企业会计准则》相关规定。

根据《企业会计准则第14号-收入》第三十四条规定,企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,判断身份是主要责任人还是代理人。若能够控制该商品,应作为主要责任人按总额法确认收入。公司采用总额法核算,符合主要责任人认定标准,具体分析如下:

总额法确认依据	内容
公司主导商品的生产与交付过程	公司通过自有生产产线完成生产或委托外部加工商按公司的技术标准进行加工。在整个过程中,公司负责产品的设计以及确认技术参数,并对加工环节实施持续监督,实际控制产品的生产过程。公司作为交易的主要责任人,独立负责向客户交付储能产品。
公司承担存货保管及价格波动风险	根据销售合同,委外加工的产品由公司负责交付至客户指定地点,交付之前相关的运输费用、保险、保管责任,以及货物毁损、灭失风险均由公司承担。商品控制权在交付验收后才转移给客户,公司实质承担了存货保管及价格波动风险。
具备自主选择权和定价权	公司在储能业务中不存在客户指定加工商、核心原材料及供应商的情形,公司独立遴选合作供应商,并基于市场原则与供应商协商确定采购价格,在采购过程中享有完整的定价自主权。在此基础上,公司在同等条件下,优先选择联合体内供应商,在保障供应链稳定与成本竞争力的同时,促进内部资源协同,2025年,除向联合体成员中创新航科技集团股份有限公司采购电芯外,公司亦同步引入了湖北亿纬动力有限公司等其他供应商的电芯产品;销售定价由公司基于原材料成本、加工成本及合理利润空间与客户商定,享有完整的定价自主权,并独立承担市场价格波动带来的经营风险。
公司承担产品质量保证及售后责任	销售合同明确约定,公司在质保期内应履行免费质保义务,公司对客户承担商品质量、售后服务等全部履约责任。 公司不负责安装调试工作,相关工作主要由设备分包商承担。公司对产品从电芯检测到储能柜出厂前的全流程实施系统检测,以确保产品质量可靠。直接客户完成产品签收交付后,风险即完成转移。安装调试过程中及后续运维环节若出现异常问题,均属于产品交付后的售后范畴。截止目前均未出现上述问题,确需整改的,将在判定责任主次后予以实施。
公司承担交易过程中的信用风险	合同一般约定的收款节点包括“发货后,货物到达指定地并验收后,签署并网证明后和质保期满后”等,公司需自行管理应收账款,承担了客户未能按合同约定支付货款的信用风险。

综上,公司在储能业务中,于商品转让前已取得对商品的控制权,并承担存货风险、信用风险、履约责任及价格波动风险,同时享有自主定价权,符合《企业会计准则第14号-收入》中关于“主要责任人”的判断标准。因此,公司对该类业务采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

五、报告期末应收账款及合同资产前五名欠款方情况,包括欠款方名称、是否存在关联关系、对应业务板块及项目名称、交易金额、款项期末余额、信用政策、合同签订时间、发货时间、验收时间、确认收入时间、回款情况等。

序号	客户名称	业务板块	交易金额(万元)	期末余额(万元)	信用政策	合同签订时间	发货时间	验收时间	确认收入时间	回款情况(万元)(截至2026年5月31日)	是否为关联方
1	凤储能源控股(深圳)有限公司(现更名为凤储能源控股(珠海)有限公司)	储能业务	66,957.11	56,865.49	博野科瑞数智新能源100MW/200Wh独立储能项目:合同签订后10个工作日预付40%,货物到达指定地后支付50%,货物验收成功后7个工作日支付7%,交付发包方两年后的10个工作日支付3%;其他项目:发货后5个工作日支付30%,货物到达指定地并签收后5个工作日支付30%,设备检验合格后5个工作日支付30%,业主方拿到并网证明后5个工作日支付5%,设备并网一年后的5个工作日支付5%	2025年9月和2025年12月	2025年11月-12月	2025年11月-12月	2025年11月-12月	37,750.11	否
2	坎德拉(深圳)新能源科技有限公司	储能业务	19,663.30	19,663.30	发货后5个工作日支付30%,货物到达指定地并签收后5个工作日支付30%,设备检验合格后5个工作日支付30%,业主方拿到并网证明后5个工作日支付5%,设备并网一年后的5个工作日支付5%	2025年12月	2025年12月	2025年12月	2025年12月	16,838.49	否
3	天津三快信息技术有限公司	消费类电池	69,315.76	15,999.24	机柜月结45天,充电宝月结主要为60个工作日	2020年11月	2025年10月-2025年12月	2025年10月-2025年12月	2025年10月-2025年12月	15,999.24	否
4	襄阳志诚伟创商业有限公司	储能业务	32,463.94	11,639.18	发货后10个工作日支付30%,货物到达指定地并验收后5个工作日支付40%,签署并网证明后5个工作日支付25%,设备并网一年后的10个工作日支付5%	2025年9月	2025年10月-2025年11月	2025年10月-2025年11月	2025年10月-2025年11月	11,639.18	否
5	福建宁德惠享无限科技有限公司	消费类电池	27,557.03	9,824.17	以订单交付结算,票结60天,次月15日前付款	2019年11月	2025年9月-2025年12月	2025年9月-2025年12月	2025年9月-2025年12月	9,072.68	否
合计		/	215,957.14	113,991.38	/	/	/	/	/	91,299.70	/

注:储能项目名称详见问题一中主要客户部分,因公司不提供安装调试服务,故收入确认时间为公司的直接客户验收设备的时间。截至目前,公司未发生退货情形,若有退货安排,将导致已确认收入予以冲回。公司储能项目的回款主要依赖于直接客户,同时受EPC项目整体进度及业主方付款节奏的影响。

独立董事意见:

经核查:公司已完整披露报告期末应收账款及合同资产前五名欠款方的名称、关联关系、对应业务板块及项目名称、交易金额、款项期末余额、信用政策、合同签订时间、发货时间、验收时间、确认收入时间、回款情况等信息,披露内容真实、准确、完整。前述欠款均与公司不存在关联关系,相关交易基于真实业务背景发生,收入确认符合会计准则要求,信用政策执行与合同约定一致,不存在异常逾期、关联方非经营性占用公司资金的情形。

我们认为:公司对该问题的披露及说明符合实际情况,不存在虚假披露、隐瞒关联关系的情形。

六、结合主要销售合同签订时间、产品交付时间地点、验收及结算周期等,说明第四季度收入集中确认的原因及合理性,并说明是否存在期末突击确认收入或跨期确认收入的情形。

2025年全年,公司总计完成营业收入57.46亿元。第四季度的营业收入最高,单季度实现了26.49亿元。主要原因:一是储能行业本身具有其独特的项目周期规律,第四季度是项目集中交付时期。通常,一个完整的储能项目每年5月至6月,项目方启动前期的申报与筹备工作;7月至8月,完成各项关键指标的审批与正式批复环节;在取得正式批文之后,项目进入实质性的用地获取阶段;随后展开全面的工程施工与建设实施工作,直至最终交付。二是消费类电池业务客户一般在四季度下订单进行年底铺货,营业收入环比增加。

1、储能业务合同签订及交付时间表如下:

合同签订时间	合同未税金额(亿元)	2025年收入确认金额(亿元)	产品交付时间
2024年8月	2.44	1.58	2024年和2025年3-12月
2025年7月	1.01	1.01	2025年8-9月
2025年9月	1.47	1.47	2025年9-12月
2025年9月	1.01	1.01	2025年11月
2025年9月	5.75	5.75	2025年10-11月
2025年11月	1.74	1.74	2025年12月
2025年12月	1.74	1.74	2025年12月
2025年12月	2.00	0.84	2025年12月
2025年12月	3.49	2.33	2025年12月

2、同行业其他公司分季度收入情况:

公司名称	一季度收入(亿元)	二季度收入(亿元)	三季度收入(亿元)	四季度收入(亿元)
新风光	3.96	4.75	3.47	7.92
许继电气	23.48	40.99	30.06	55.38
科陆电子	12.14	13.60	10.12	27.25
海博思创	15.48	29.74	33.90	36.99
南网科技	5.10	8.95	6.94	15.86
科力远	8.87	9.35	12.65	26.59

综合来看,公司储能业务订单主要集中于下半年,这主要是受行业普遍规律影响,同行业可比公司亦普遍存在第四季度营业收入占比较高的情形。储能业务主要是依据客户的具体要求,按批次安排发货,不提供安装调试服务,在直接客户验收合格后转移货物所有权,同时确认收入。其他业务也是按时点确认收入,以客户签收或验收成功作为收入确认时间点。对于年底发货且客户尚未完成签收、验收的产品,不确认相关收入。基于上述流程,公司不存在期末突击确认收入的情形,也未发生跨期确认收入的情形。

年审会计师核查意见:

(一)核查程序

1、了解并评价公司与收入和应收账款相关的内控制度设计及运行有效性,复核公司收入确认会计政策的合规性;

2、对公司大储能业务中心的负责人、储能产业基金公司进