证券代码:600212 证券简称:绿能慧充 公告编号:2026-026

绿能慧充数字能源技术股份有限公司
关于收到上海证券交易所对公司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法律责任。

绿能慧充数字能源技术股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于绿能慧充数字能源技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）（上证公函【2026】1032号），根据《问询函》的相关要求，公司对《问询函》所列问题逐项进行认真核查，现就《问询函》中的有关问题回复如下：

一、关于经营业绩。2023年-2025年近三年，公司实现营业收入分别为6.51亿元、10.15亿元、13.92亿元，逐年大幅增长，但扣非后归母净利润分别为581.64万元、1126.12万元、830.16万元，与营业收入的增长趋势不匹配；经营活动产生的现金流量净额分别为-0.53亿元、-0.48亿元、-1.26亿元，经营活动现金流持续净流出。

请公司：（1）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因；（2）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

【公司回复】

（一）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

1.公司所处行业发展趋势

公司业务包括新能源业务、重载工业无人机业务及铁路专用线运输业务，其中2025年新能源业务板块营业收入占公司营业收入比重为95.88%，是公司主导业务。该板块业务主要为充电桩设备销售、储能设备销售、光储充项目设计与施工。

新能源行业发展的具体情况如下：

（1）国家宏观政策积极鼓励行业发展

国家关于城市公共充电站、县域补短板、公路高速干线物流重卡充电站、社区充电站等充电场景帮扶政策不断出台，同时政策鼓励各地交投城投等平台公司通过专项资金、专项债等方式支持充电设施建设。社会资本及各地国企央企投资热情高涨，市场采购需求不断增大。

（2）新能源汽车的高速增长带动充电桩、储能设备的刚需增长

随着新能源汽车技术愈发成熟，社会对充电桩的需求也不断增大。2022年新能源乘用车全年渗透率27.6%，2023年渗透率35.7%，2024年渗透率47.6%，2025年渗透率53.9%，新能源汽车的高增长直接带动充电桩刚需。同时，随着大规模新能源汽车充电桩的激增，无序充电的特性会对电网造成巨大冲击，储能系统因此成为平衡电网负荷、保障电力供应的关键，“储充一体化”可平衡电网负荷、降低充电场站运营成本，储能设备的市场需求也随之增长。

（3）国家新型电力系统建设的发展激发储能设备的市场需求

随着大规模分布式光伏、风电接入电网，其造成的波动性与不确定性对电网形成了巨大的潜在风险，电网的调峰、调频需求日益增长，传统的电网架构难以支撑新能源的发展。新型电力系统建设已成为“十五五”核心方向，储能作为解决上述问题的方案，可通过“智能新型微电网”“台区柔性负荷调动”“构网型”等系统化措施来参与新型电力系统的建设，在用户侧推动虚拟电厂的发展，在电网侧推动独立储能的发展，成为新型电力系统建设不可或缺的一部分。

（4）行业竞争激烈

公司所处的新能源充电桩、储能设备的研产销行业，目前仍处于高速成长期。但市场进入门槛相对较低，市场参与者众多，行业竞争异常激烈，价格战是企业扩大市场份额的核心手段，产品售价持续下滑是行业共性特征，行业盈利空间承压较大。

2.各主要业务板块经营情况、收入来源

单位：万元

业务板块	收入来源	2025年			2024年			2023年		
		营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利
新能源业务	充电桩销售	100,027.36	69,276.62	30,750.74	80,634.22	56,251.92	24,382.29	50,523.17	33,677.65	16,845.51
	储能设备	9,750.08	8,029.51	1,720.57	6,249.53	4,601.29	1,648.24	0.00	0.00	0.00
	工程施工业务	22,383.23	17,652.45	4,730.77	8,243.99	6,957.59	1,286.40	7,007.53	6,290.28	717.25
	充电业务	273.07	400.40	-127.34	864.65	987.87	-123.22	927.77	1,115.75	-187.97
	其他业务	629.31	201.34	427.96	386.31	92.10	294.21	247.05	18.56	228.49
无人机业务	无人机	4,226.58	1,936.84	2,289.73	1,745.15	1,111.96	633.19			
铁路业务	铁路运输	1,498.35	1,798.29	-299.94	2,085.34	2,429.00	-342.66	3,284.83	3,527.93	-243.10
合计		138,787.97	99,295.45	39,492.52	100,209.19	72,430.73	27,778.46	61,990.36	44,630.18	17,360.18

3.收入确认政策及方式

与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

（1）销售商品收入（包括充电桩、储能设备、无人机）：公司在销售合同规定的交货期内，将产品运至买方指定地点，且客户已接受该商品时，在客户取得商品的控制权时确认收入；对于需要公司负责安装、调试的产品，在安装、调试完成时由买方签署验收合格单，公司据此确认商品销售收入。

（2）提供服务收入

①铁路运输收入：公司在为客户完成运输业务，并获取客户在约定地点的提货单时确认收入；

②新能源项目的设计、施工收入：本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。

③充电服务收入：公司在为客户完成充电服务且收取服务款项后确认收入。

4.主要客户

本公司近三年主要客户情况详见本问（二）2、近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期。

5.产品销售价格

近三年，本公司主要业务产品的平均销售价格如下：

单位：万元/台

类别	2025年度		2024年度		2023年度
	单价	变动率（%）	单价	变动率（%）	
充电桩	1.85	-10.19	2.06	-5.94	2.19
储能	11.43	-22.09	14.67		

在市场竞争激烈态势下，公司主要产品销售价格逐年有下行，和行业发展趋势保持一致。

6.原材料采购价格的变动情况

近三年，本公司主要业务的原材料平均采购价格

单位：元

业务类别	主要材料	2025年度		2024年度		2023年采购单价
		采购单价	变动率（%）	采购单价	变动率（%）	
充电产品	电源模块	2,042.61	-23.52	2,670.94	-12.57	3,054.80
	枪线	966.85	-4.52	1,042.97	-11.22	1,174.75
	结构件	206.52	-13.96	240.03	-37.82	386.02
	单板	188.28	0.16	187.97	-17.11	226.77
	接触器	88	-8.33	96	-16.23	114.6
储能产品	电芯	242.71	2.43	236.96		
	结构件	206.52	-13.96	240.03		
	变流器	9,447.96	-26.86	12,917.40		
	水机	6,294.13	-13.68	7,291.70		

如上表所示，公司充电桩和储能产品的材料采购单价也处于下降趋势，这主要是公司通过集采招标、供应商价格谈判等多项举措，压低了原材料价格，从材料成本端抵消了产品销售价格下行的压力，从而使公司近三年毛利率相对平稳。

7.公司近三年经营情况、费用情况及合理性分析

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动率	金额	变动率	
营业收入	139,214.71	37.15%	101,507.20	56.05%	65,047.22
营业成本	99,651.62	34.29%	74,206.39	55.66%	47,672.53
毛利润	39,563.10	44.92%	27,300.82	57.13%	17,374.29
毛利率%	28.42%	+5.65	26.90%	+0.71	26.71%
销售费用	17,756.72	60.62%	11,065.22	31.78%	8,389.30
管理费用	9,301.66	19.04%	7,813.83	79.95%	4,342.18
研发费用	7,831.38	44.95%	5,402.77	93.88%	2,786.61
财务费用	752.17	568.55%	-160.53	-270.43%	94.19
净利润	1,674.04	16.22%	1,440.43	-12.37%	1,643.80
归母扣非净利润	830.16	-26.28%	1,126.12	93.61%	581.64

如上表所示，2023-2025年度，公司营业收入持续大幅增长，与行业发展趋势相符，但公司近三年归母扣非净利润增长速度未及营业收入的增长。

2025年度在营业收入增长、综合毛利率略有上升的情况下，归母扣非净利润反而出现下滑，其原因主要是销售费用、管理费用、研发费用、财务费用大幅增长所致。期间费用具体增长情况如下：

（1）销售费用变化情况

销售费用主要由职工薪酬、差旅费、招待费、销售服务费等构成。销售费用增长原因：公司处于行业高速增长期，为应对市场激烈竞争、抢占市场份额，快速扩充了销售团队；此外，公司储能业务、海外业务、充电场站施工及无人机销售业务等新业务，在2024-2025年刚开始快速发展，都属于前期团队搭建投入阶段；在销售人员快速扩充同时，差旅费及业务招待费同步增长；销售服务费增长的原因详见“问7中销售服务费”的回复。2025年度销售费用总额比上期增加60.62%，增幅大于营业收入的增长，存在人员等投入产出比不及预期的现象。

（2）管理费用变化情况

管理费用主要由职工薪酬、差旅费、办公费、聘请中介机构费等项目构成。职工薪酬的变化主要是人员的变动和薪酬标准的影响，部分人员变化情况详见“问7中新增管理人员”的回复；随着公司业务规模扩大及人员的增长，公司也同步增大了差旅费、办公费上的支出；公司人员大幅增长下，为了资源服务费也同步增长，为推广和认证企业品牌形象，公司聘请了中介机构协助参与多项企业资质和行业形象的评选等，因而2025年度中介机构费有较大增长。

（3）研发费用变化情况

研发费用增长原因：新能源充电行业处于高速发展阶段，产品更新迭代快，从2023年主流的360kW～720kW充电桩，已经发展到2500kW～3200kW充电桩，行业正全面迈向250kW+超充、液冷技术。为保持产品竞争力，公司持续加大研发投入，进行技术迭代升级和新产品的开发；此外，从2024年到2025年，公司拓展了储能设备的产品研发和品类，该产品的研发人员投入也处于快速扩充期。研发费用中职工薪酬构成为主要开支（占整体研发费用67%），一是公司整体研发人员有大幅扩编，从2023年110人增长到2025年年底235人；二是公司引进了高端研发人员，研发人员平均薪酬也有增长。

（4）财务费用变化情况

单位：万元

财务费用	2025年		2024年		2023年
	金额	变动率	金额	变动率	
利息支出	706	508.62%	116	-35.20%	179
减：利息收入	179	-43.71%	318	152.38%	126
汇兑损益	18	228.57%	-14	-133.33%	-6
手续费支出	207	269.64%	56	19.15%	47
小计	752	567.08%	-161	-271.28%	94

财务费用增长原因：随着公司业务的大幅扩张，公司本身目有现金流不足以支撑业务高速发展，公司借助资本市场平台，合理通过金融机构有息负债补充公司流动性，从而增加了公司利息支出和手续费支出，公司财务费用具有合理性。

8.公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

2025年度，公司经营状况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	新能源业务占比（%）	项目	2025年度	2024年度	2023年度	经营情况
特锐德	21.50	营业收入	1,578,632.22	1,537,447.63	1,269,057.12	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	103,477.00	76,387.17	40,313.26	
盛弘股份	43.20	营业收入	346,281.32	303,617.07	265,097.41	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	46,497.81	41,678.01	38,069.34	
易事特	57.92	营业收入	367,054.06	304,383.93	479,258.67	2025年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	13,087.38	15,905.29	43,858.93	
优优绿能	97.22	营业收入	132,427.30	149,744.80	137,560.80	2024年度收入增长，扣非后归母净利润下降；2025年度扣非后归母净利润持续下降，且下降幅度大于收入的降幅
		扣非归母净利润	9,282.06	24,476.68	25,584.84	
科士达	39.26	营业收入	527,025.97	415,897.84	543,957.54	2024年度收入增长，扣非后归母净利润增长
		扣非归母净利润	57,703.66	34,447.55	81,815.92	
本公司	95.88	营业收入	139,214.71	101,507.20	65,047.22	2024年度收入增长，扣非后归母净利润增长；2025年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	830.16	1,126.12	581.64	

如上表所示，特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营情况优于本公司，收入与扣非后归母净利润的变动趋势一致；易事特、优优绿能等公司经营情况与本公司相似，均存在收入增长，扣非后归母净利润下降的情形。差异的主要原因是新能源业务发展阶段不同，特锐德、盛弘股份作为老牌充电桩企业，通过多年的发展已形成行业壁垒，本公司2022年才进入新能源行业，仍在快速发展的前期积累阶段；另一方面特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营规模较大，新能源业务利润贡献占比较少，新能源业务占比较高的公司和本公司的经营情况类似，如：易事特、优优绿能。因此，公司2025年度收入增长，扣非后归母净利润下降的经营情况符合行业发展阶段。

综上所述，公司近三年增收不增利的原因主要是行业竞争激烈，相较行业头部企业，公司新能源业务起步晚，为了快速占领市场，不断增加人员及期间费用的投入，存在人员及期间费用投入产出比不及预期的情况，总体经营情况与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

1.近三年经营活动现金流具体情况

单位：万元

经营活动现金流量	2025年		2024年		2023年
	金额	变动率	金额	变动率	
销售商品、提供劳务收到的现金	125,391	65.98%	75,546	34.10%	56,337
收到的税费返还	523	-16.59%	627	2062.07%	29
收到其他与经营活动有关的现金	6,228	113.73%	2,914	77.36%	1,643
经营活动现金流入小计	132,142	67.08%	79,087	36.33%	58,010
购买商品、接受劳务支付的现金	98,303	71.68%	57,260	32.50%	43,214
支付给职工及为职工支付的现金	22,822	51.29%	15,085	45.78%	10,348
支付的各项税费	5,295	116.12%	2,450	-22.81%	3,174
支付其他与经营活动有关的现金	18,354	101.47%	9,110	39.36%	6,537
经营活动现金流出小计	144,774	72.54%	83,906	32.61%	63,273
经营活动产生的现金流量净额	-12,632	-162.13%	-4,819	8.44%	-5,263

（1）销售商品、提供劳务收到的现金：公司2023年-2025年三年营业收入高速增长，2024年、2025年营收增长分别为56.05%、37.15%，相应销售商品、提供劳务收到的现金也快速增长，近两年增长比为34.1%、65.98%。此外，2023年-2025年三年的现金收入比分别为0.86、0.74、0.90。这些表现说明2025年公司销售商品、提供劳务收到的现金比之前年度有改善，但当年度的营业收入尚未全部收回，仍存在应收账款回款压力。

由于市场竞争激烈，公司在结算周期上有一定让步，接受了部分长账期结算条款，以换取更多的市场份额和项目资源。同时，公司主要客户群体在中小运营商向国企、央企、地方政府平台等大企业转型，该类型客户群体企业实力雄厚，无资质回款风险，但普遍存在结算账期长、回款滞后的现象，这也是行业现状。此外，充电场站工程类服务项目，特别是EPC工程，项目完工后，验收及结算期普遍较长，影响销售回款的现金流。

（2）购买商品、接受劳务支付的现金：公司采购原材料，不同物料的结算周期不同，分别有2-3个月，4-5个月，结算方式也由之前的银行电汇和开具承兑汇票，增加了信用证等其他金融工具。2025年为应对四季度的业务高峰发货需求，公司于半年加大了采购和生产储备，此外，储能设备生产的核心原材料电芯持续上涨，厂家电芯供不应求，电芯结算要求支付预付款，为控制采购成本保证储能设备的原料供应，公司支付了大额预付款购买电芯。因而，2025年全年购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长。

（3）支付给职工及为职工支付的现金：随着公司业务快速扩张，公司人员规模也相应大幅增长，从2023年687人，增长到2025年1299人。这其中有新业务（无人机板块、储能设备、海外业务等）的开拓和逐步扩张，也有原有业务（新能源充电设备业务）的持续增长。公司职工人员规模和职工薪酬规模同步增长，支付给职工及为职工支付的现金也出现相应幅度增长，该增长具有合理性。

（4）支付的各项税费：该部分现金流出，2024年出现负增长，2025年出现巨额增长，是因为有归属于2024年度的1,835.5万元税金，延期在2025年1月做了支付，从而影响了年度间税费支付现金流量的平滑情况，鉴此，该项税费支出的现金流量具有合理性。

（5）其他与经营活动有关的现金流入流出：该部分现金流入流出，主要是为工程项目的质保金、履约保证金等往来，具有合理性。

2.近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期

（1）近三年，公司前十大客户的回款情况

公司应收账款坏账回款周期为7.2个月，大客户回款周期相对更长，随着业务规模的增长，应收账款和合同资产也快速增长，影响了经营活动现金流量的流入。近三年，公司前十大客户的回款情况如下：

2025年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩、工程施工	14,116.48	7,437.39	验收款96%，5%质保金，1-2年内付清
客户二	充电桩、工程施工	4,619.04	200.00	预付30%，按工程进度逐月支付到90%，验收后支付95%，审计后支付97%，质保3%，除质保金1-2年付清
客户三	充电桩、储能、工程施工	2,934.20	1,271.41	预付30%，验收后支付97%，质保3%，除质保金1-2年付清
客户四	充电桩、工程施工	2,922.69	1,729.00	预付30%；进度款40%；结算款27%；3%质保金，除质保金1-2年付清
客户五	充电桩、储能、工程施工	1,993.97	201.57	预付15%，签收款10%，1年后7%，1-2年付清
客户六	工程施工	1,958.68	251.00	预付10%，结算款90%，1-2年付清
客户七	储能、工程施工	1,472.03	164.40	预付款10%，进度款90%，验收款17%，质保金3%，除质保金1-2年付清
客户八	充电桩、储能	1,424.54	363.48	验收后100%，1年内付清
客户九	充电桩、工程施工	1,318.83	-	无预付款，进度款80%，完成项目审计后支付至95%，质保金5%，除质保金3-4年内付清
客户十	充电桩	1,228.36	586.72	到货款60%，30%验收款，1年内付清

2024年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩、工程施工	9,607.64	3,876.82	验收款96%，5%质保金，1-2年内付清
客户二	充电桩、储能	3,469.04	163.52	预付10%，3个月内付80%，质保10%，1年内付清
客户三	充电桩、储能	1,789.38	297.00	预付10%，进度款90%，1-2年内付清
客户四	充电桩	1,347.95	722.56	预付30%，验收款65%，质保金5%，除质保金1年内付清
客户五	充电桩	1,332.25	362.46	预付30%，验收款65%，质保5%，除质保金1-2年内付清
客户六	充电桩、工程施工	1,300.83	202.33	验收款95%，5%质保金，1年内付清
客户七	充电桩	982.11	109.75	预付10%，签收款90%，10%质保，除质保金1-2年付清
客户八	充电桩、储能	910.65	738.79	预付款10%，到货款60%，投运款25%，质保金5%，除质保金1-2年付清
客户九	无人机	884.96	884.96	预付款25%，提货款50%，验收款25%
客户十	充电桩	776.91	655.37	95%验收款，5%质保金，除质保金1-2年付清

2023年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入（不含税）	回款额（含税）	结算周期
客户一	充电桩	3,213.73	1,981.91	预付30%，验收款65%，质保金5%，除质保金1年内付清
客户二	充电桩	2,602.80	971.52	预付30%，验收款65%，质保5%，除质保金1-2年内付清
客户三	铁路运输	2,314.67	2,314.67	按月结算，次月支付
客户四	充电桩、工程施工	2,184.99	625.50	验收款97%，质保金3%，除质保金2-3年付清
客户五	充电桩、工程施工	1,526.69	1,526.69	验收款97%，质保金3%，除质保金2-3年付清
客户六	充电桩、工程施工	1,012.46	1,100.00	预付款30%，进度款67%，质保金3%，除质保金1年内付清
客户七	充电桩、工程施工	920.35	312.00	预付款30%，投运款65%，质保款5%，除质保金2-3年付清
客户八	工程施工	914.00	991.98	预付款30%，进度款50%，审计款17%，质保金3%，除质保金1年内付清
客户九	充电桩	761.45	245.95	预付20%，验收款3个月内80%，除质保金1年内付清
客户十	充电桩	748.96	297.07	预付30%，货到90日内付70%，1年内付清

（2）供应商结算情况

相对客户回款周期，公司采购端结算周期短，公司采购大部分物料结算周期为2-5个月。此外，2025年储能业务快速发展，储能电芯价格持续上涨，且需支付预付款，为锁定采购成本及确保材料供应充足，公司就原材料电芯做了大额预付款的支付和存货储备。近三年，公司前十大供应商的付款情况如下：

2025年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	9,549.84	9,767.76	货到票到150天
供应商二	8,625.15	6,652.06	货到票到150天
供应商三	8,406.83	13,139.09	预付50%，货到票到90天付50%
供应商四	6,310.34	7,279.82	货到票到150天
供应商五	5,044.26	2,850.01	预付50%，货到30日内付50%
供应商六	4,824.98	4,500.00	货到票到90天
供应商七	3,295.71	3,184.42	货到票到90天
供应商八	2,974.42	2,789.63	货到票到90天
供应商九	2,688.57	2,457.87	货到票到90天
供应商十	2,615.12	4,015.83	预付50%，货到30日内付50%

2024年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	12,173.59	12207.83	货到票到90天
供应商二	8,187.45	8742.68	货到票到90天
供应商三	3,404.66	3624.40	货到票到30天
供应商四	2,596.90	2150.96	货到票到90天
供应商五	2,286.38	3098.93	货到票到90天
供应商六	1,977.77	435.72	货到票到90天
供应商七	1,899.48	1086.32	预付50%，剩余50%货到90天内付
供应商八	1,704.83	1807.71	货到票到90天
供应商九	1,438.76	829.55	货到票到60天
供应商十	1,423.16	3173.88	货到票到90天

2023年度

单位：万元

供应商	采购额（不含税）	付款额（含税）	结算周期
供应商一	6,898.01	6,650.22	货到票到90天
供应商二	4,740.15	7,113.50	货到票到90天
供应商三	3,745.15	-	货到票到90天
供应商四	3,398.83	3,569.27	货到票到90天
供应商五	2,969.01	697.15	工程全部完工后，支付50%工程款；工程竣工验收结算完成后与甲方办理移交手续后，支付100%款项。
供应商六	2,577.38	2,806.31	货到票到30天
供应商七	2,450.61	2,771.27	预付10%，货到现场验收合格且收到全额发票7天内支付尾款
供应商八	2,155.56	1,709.50	货到票到90天
供应商九	1,313.21	1,381.21	货到票到90天
供应商十	1,092.23	1,173.64	货到票到60天

3.近三年公司经营现金流量净流出的合理性

（1）近三年公司经营现金流量净流出符合公司实际情况

公司的主要业务板块新能源充电桩、储能、工程施工行业，属于典型的“先垫资、后回款”长账期行业，行业内的企业普遍存在“收慢付快”的资金错配特征：

客户端：随着公司业务发展，公司客户群体由均为中小运营商，到逐步开拓国央企、地方政府平台客户，且该类型客户比重逐步提升，客户群体特征发生变化。该类国央企大客户账款结算周期相对较长，因而，公司平均应收账款回款期限有逐年拉长的趋势。2023-2025年平均应收账款回款周期分别为5.6个月、6.6个月、7.2个月。2025年客户群体中有部分国企、央企、地方政府平台，账款结算周期为6-18个月，部分EPC工程结算周期有1-2年，营收确认后回款滞后是行业常态；

供应链端：2023年公司供应商结算周期主要为1-2个月及少量3个月，2024年供应商结算周期主要分布为1-2个月及2-3个月，2025年供应商结算周期主要分布为2-3个月及4-5个月等，均明显低于当年度客户平均回款周期，经营活动存在常态化垫资情况。

此外，2025年公司大力拓展储能业务，当年度储能设备的核心物料电芯受市场影响持续涨价，属于卖方市场，供应商要求预付款+短账期，销售回款滞后，该业务目前处于明显的资金错配、垫资阶段；

新能源、工程施工行业内的企业，在业务快速扩张期，经营活动现金流为净流出是行业普遍现象，公司目前的现金流表现与行业特性基本符合，具备行业合理性。

（2）公司经营策略符合公司长期发展战略

在市场竞争加剧，产品售价持续下降的背景下，公司为扩大市场份额、构建核心市场竞争力，主动采取了一系列经营策略的调整：

①主动接受客户的长账期结算条款，换取更多的市场份额和项目资源，2023-2025年公司营收复合增长率高达46.29%，市场份额快速提升，为公司长期发展奠定了客户基础；

②持续扩充必要的人员投入，公司研发、销售、生产、管理等部门都有大幅增员。其中研发人员大幅增加投入，保证产品技术迭代优势，巩固长期核心竞争力，研发人员及研发费用的持续投入，是公司在新能源行业保持技术领先、实现长期可持续发展的核心支撑；加大售后人员投入，提升服务质量和品牌口碑，构建差异化竞争优势，显著提升了客户粘性和品牌影响力，是公司保持核心竞争力的关键举措；销售人员增加，也保证了销售规模的持续快速增长。随着公司整体业务增长，管理人员的配置也同步扩扩充，具体情况可参见“问7中新增管理人员”。公司加大人力成本投入，支付给职工及为职工支付的现金的大幅增长符合公司长期发展战略，具备经营合理性。

（3）加大投入，提高市场占有率

公司新能源业务的发展战略是发挥公司新能源全产业链服务的优势，从充电设备、储能设备供应商，向新能源整体方案提供商做转变。不断延伸产业链，为客户提供充电场站选址、设计、建设、运维及平台搭建等全周期的服务。

2023-2025年是公司新能源业务的快速扩张期，为了应对市场竞争，公司不断提高服务质量和范围，充分利用覆盖全国的销售、运维团队，并基于对各地政策的充分了解，近年来，公司为客户提供了更多的充电场站交钥匙工程，实现了从单一的产品销售到更全面的场站系统工程交付的转变。

储能设备销售、工程施工、海外设备销售业务等新业务，从无到有实现稳步发展，新业务的快速扩张必然带来前期的大额资金投入，是公司成长期的正常现象，具备客观合理性。

二、关于工程施工业务收入。年报显示，2025年公司工程施工业务实现收入2.24亿元，同比增长174%，该业务系根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。2025年末公司合同资产账面价值2.48亿元，同比增长399%，主要系已完工未结算资产。本期计提合同资产的坏账准备计提比例由6.58%降至3.90%。请公司：

（1）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因；（2）结合公司施工业务内容特点、施工合同相关条款、同行业公司情况等，说明公司采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，与时段法收入确认相关的内控制度及具体执行情况；（3）主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、账龄、完工进度、结算约定及实际结算情况、减值计提情况，分项目说明已完工未结算的原因，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因

1.工程业务近两年前十大客户名称及项目名称、项目具体建设情况

公司工程业务类型包括：新能源汽车充电场站建设工程、工商业屋顶光伏建设工程、储能电站工程和其他电力配套工程。

2025年，公司前十大客户的项目明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况（成本投入占比）
陕西风翔投资发展集团有限公司	宝鸡市凤翔区域乡智慧充电基础设施建设项目	充电	3,574.04	57.30%
楚雄州金江能源集团有限公司	楚雄州充电基础设施建设项目	充电	2,805.60	82.88%
惠民县慧阳新能源有限公司	惠民县慧阳新能源有限公司11.26MW光伏发电项目	光伏	1,968.68	87.21%
中国能源建设集团有限公司	新疆华钛新材料源网荷储600MW风电项目储能系统	储能	1,472.03	24.86%
佛山市斌汇咨询服务有限公司	福樱兴业（中山）有限公司5601.36kWp分布式光伏发电项目	光伏	1,048.16	95.09%
达州市公共交通有限公司	达州公交充电站建设(二期)项目	充电	945.90	95.25%
江苏鸭鹅科技有限公司	如东县充换电设施补短板试点项目施工、运营	充电	901.03	26.24%
遂宁市宏图交投资有限公司	遂宁市安居区城镇停车场及充电桩建设项目	充电	894.94	39.82%
河南融贤通网络科技有限公司	湖北孝感阳光纺织3.904MW分布式光伏项目	光伏	795.86	85.32%

2024年，公司前十大客户的项目明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况（成本投入占比）
中国石油天然气集团有限公司	中国石油甘肃销售分公司第三批光伏及充电设施施工项目	光充一体	833.52	95.28%
	中国石油甘肃销售分公司加油（气）站光伏与充电设施施工项目（第二批）	光充一体	677.72	100.00%
	中石油甘肃区域光伏项目	光伏	510.06	100.00%
	中石油哈海铜海路中源酒店充电站项目	电力	143.50	95.15%
	中石油三亚吉阳区君和君泰充电站项目	电力	242.45	95.06%
	中石油三亚市天涯区水蛟路充电站项目	电力	40.65	80.04%
	西安大兴充电站电力增容工程项目(二次)	电力	17.18	100.00%
北京京能高新能源科技有限公司	北京京能超级充电站项目十七中、高梯坑中心路停车场项目	充电	698.77	100.00%
	北京京能超级充电站项目二期	充电	316.07	100.00%
成都能源发展股份有限公司	十陵客运站光储充换检新能源示范站项目	充电	709.15	100.00%
	安定路充电站项目	充电	208.63	100.00%
	咸民家居林荫停车场项目	充电	87.91	100.00%
	咸通广场充电站项目	充电	83.10	100.00%
咸阳奉仲车充电服务有限公司	天王绿苑充电站	充电	75.17	93.91%
	咸阳团结体育场及河南街充电项目	充电	8.78	100.00%
	思源南路踏麻家园充电站项目	充电	1.46	100.00%
	霸陵中路新运佳苑充电站项目	充电	1.20	100.00%
江苏汇来丰智慧能源有限公司	南京建邺栖山路光储充项目	充电	367.52	72.37%
人保投控不动产投资（北京）有限公司	北京昌平人保EPC	充电	253.87	95.48%
	厦门人保国贸园	充电	100.31	89.26%
桦南县聚盛资产经营有限责任公司	桦南县冠北新区图书馆、崇文广场新能源汽车充电桩建设项目	充电	116.06	100.00%
	桦南县乡镇新能源汽车充电桩建设项目	充电	235.55	94.90%
中旅（海南）旅游客运有限公司	中旅（海南）旅游客运有限公司充电站建设项目	充电	307.45	100.00%