（上接A10版）

2023年至2025年，自动化产线平均单价逐年上升，主要原因系公司工艺技术升级，自动化产线的整体效率持续提升，产线自动化水平要求不断提高，导致自动化产线价格逐年上升。

2023年至2025年，自动化产线平均成本逐年上升，一方面由于自动化产线效率、自动化程度提高导致成本上升，另一方面公司人员规模持续扩张、制造、交付环节人工成本显著增加，叠加厂房、设备折旧费用逐年上升，使平均成本逐年上升。

2023年至2025年，自动化产线平均单价、平均成本对毛利率的量化分析如下：

项目	2025年度	2024年度
平均单价的影响	上涨9.76个百分点	上涨10.91个百分点
平均成本的影响	下降15.84个百分点	下降17.68个百分点
毛利率变动	下降6.08个百分点	下降6.78个百分点

注：平均单价的影响=（本期平均单价-上期平均成本）/本期平均单价-上期毛利率；

平均成本的影响=（上期平均成本-本期平均成本）/本期平均单价；

本期毛利率-上期毛利率=平均单价的影响+平均成本的影响，下同。

2023年至2025年，自动化产线毛利率分别下降6.78和6.08个百分点，主要系行业整体竞争加剧，公司人工和制造费用增长幅度较大，使得产品平均单价的提升幅度低于平均成本的增幅，导致毛利率持续下降。

随着公司技术水平提高与自动化产线的整体效率持续提升，公司自动化产线为代表的主要产品平均单价逐年上升，但受行业整体竞争加剧影响，公司同种类型且同一效率的设备价格呈下降趋势，比如50PPM的圆柱自动化产线，2023年至2025年的价格分别为2,320.00万元、1,690.00 万元和1,560.00万元。

自动化产线系公司产品结构中收入占比最高的重要产品，2023年至2025年自动化产线的收入占比分别为70.29%、68.04%、57.72%，对公司毛利率影响较大。2023年至2025年自动化产线前十大客户收入及效率情况如下：

自动化产线前十客户	2025年	2024年	2023年
收入金额（万元）	32,660.25	34,047.96	26,389.03
占自动化产线收入比例（%）	70.46	72.31	55.97
成本金额（万元）	26,030.61	24,695.38	16,244.43
效率总和（PPM）	923.00	924.00	394.70
单位价格（万元/PPM）	35.38	36.85	66.86
单位成本（万元/PPM）	28.20	26.73	41.16

注：上述前十大客户收入已剔除不可比数据。

由上表可知，2023年至2025年自动化产线前十大客户的单位PPM价格逐年下降，2024年降幅较大，主要原因系2024年行业竞争加剧，公司接单压力较大，单位价格降幅较大，2023年至2025年自动化产线前十大客户的单位PPM成本整体呈下降趋势，2024年降幅较大主要原因系公司优化工艺，降低成本；2025年单位PPM成本略有上升，主要原因系人工和制造费用有所上涨。

2）2023年至2025年，智能化专机相关情况分析如下：

类别	2025年		2024年		2023年
	金额/比例	变动（%）	金额/比例	变动（%）	金额/比例
对毛利的贡献率（%）	0.45	-0.36	0.81	-7.27	8.07
毛利率（%）	8.65	-0.52	9.17	-22.11	31.28
平均单价（万元/套）	73.81	8.42	67.59	-44.71	97.80
平均成本（万元/套）	67.42	8.95	61.39	-9.48	67.21

由上表可知，2023年至2025年，公司智能化专机对毛利的贡献率分别为8.07%、0.81%和0.45%。2024年较2023年毛利率下降22.11个百分点，2025年较2024年毛利率下降0.52个百分点。

2023年至2025年，智能化专机平均单价和平均成本存在波动，整体呈下降趋势，主要原因系2024年方形电芯和模组/PACK装配专机平均单价和平均成本较低所致，拉低2024年智能化专机平均单价和平均成本。

2023年至2025年，智能化专机平均单价、平均成本对毛利率的量化分析如下：

项目	2025年度	2024年度
平均单价的影响	上涨7.65个百分点	下降30.72个百分点
平均成本的影响	下降8.17个百分点	上涨8.61个百分点
毛利率变动	下降0.52个百分点	下降22.11个百分点

2024年智能化专机毛利率较2023年下降22.11个百分点，主要系行业整体竞争加剧，2024年方形电芯和模组/PACK装配专机平均单价大幅降低，但相应产品平均成本降幅有限，导致平均单价的降幅大于平均成本的降幅，拉低智能化专机毛利率。

2025年智能化专机毛利率与2024年基本稳定，平均单价上行与平均成本上涨带来的影响相互抵消，整体毛利率保持平稳。

3）2024年至2025年，智慧物流装备与系统相关情况分析如下：

类别	2025年		2024年
	金额/比例	变动（%）	金额/比例
对毛利的贡献率	6.97	0.46	6.51
毛利率	22.61	-12.32	34.93

注：1)2023年智慧物流装备与系统无业务；2)智慧物流装备与系统不适用产量，故未进行平均单价和平均成本分析。

由上表可知，2024年至2025年，公司智慧物流装备与系统对毛利的贡献率分别为6.51%和6.97%，智慧物流装备与系统的贡献率基本稳定。2025年智慧物流装备与系统毛利率较2024年下降12.32个百分点，主要原因系2024年确认收入的订单签订时竞争环境较为宽松，竞争的广阔较少，公司报价较高，导致2024年毛利率较高。

2023年至2025年，客户定价方式主要为招投标、商务洽谈等方式，定价方式无变化。

（3）客户结构变动对综合毛利率的影响

2023年至2025年，公司客户结构收入占比和毛利率详见下表：

客户结构	2025年		2024年		2023年	
	收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）
国内客户	99.42	18.97	88.00	20.43	96.59	31.27
境外客户	0.58	44.16	12.00	62.42	3.41	45.03
合计	100.00	19.12	100.00	25.47	100.00	31.74

由上表可知，2023年至2025年，境外客户的毛利率普遍高于境内客户的毛利率。

2023年至2025年，公司客户结构的毛利率变动及收入占比变动对公司综合毛利率的影响情况如下：

单位：百分点

客户结构	2025年度较2024年度			2024年度较2023年度		
	收入占比变动影响	毛利率变动影响	毛利率贡献变化	收入占比变动影响	毛利率变动影响	毛利率贡献变化
国内客户	2.33	-1.45	0.89	-2.69	-9.55	-12.23
境外客户	-7.13	-0.11	-7.23	3.87	2.09	5.95
合计	-4.79	-1.55	-6.35	1.18	-7.46	-6.28

由上表可见，2024年度较2023年度综合毛利率下降6.28个百分点，其中毛利率变动对公司综合毛利率的合计影响较大，约-7.46个百分点，其中国内客户毛利率变动对公司综合毛利率影响较大。一方面，受裸机行业周期性供需失衡和市场竞争加剧的影响，行业整体下行，另一方面，部分项目销售设备定制化程度高，产线设计较为复杂，因部件变更或工艺路径修改等原因导致成本较高；同时，客户对交期时效性要求较高，为满足客户对设备交期的要求，导致现场人工费用及差旅费等增加，部分项目毛利率下降，拉低公司综合毛利率。

2025年度较2024年度综合毛利率下降6.35个百分点，其中收入占比变动对公司综合毛利率的合计影响较大，约-4.79个百分点。2025年，境外客户收入占比下降，拉低2025年综合毛利率。2025年国外订单尚未全部实现验收，存在滞后性。

综上，2024年公司毛利率较2023年呈下降趋势，主要系2024年自动化专机收入占比下降，且毛利率降幅较大，拉低2024年综合毛利率；2025年公司毛利率较2024年呈下降趋势，主要原因系自动化产线和智慧物流装备与系统毛利率下降，且境外客户毛利率较高，2025年境外客户收入占比下降，导致2025年综合毛利率下降。2023年至2025年公司毛利率与同行业可比上市公司水平变动趋势基本一致，公司毛利率变动趋势符合行业变动趋势。

2.第四季度毛利率大幅下降的原因，是否存在合同执行过程中变更价格的情形

2025年第四季度公司主要合同收入金额、毛利率、成本构成等情况如下：

单位：人民币/万元

客户名称	产品名称	合同号	收入	占比(%)	毛利率(%)	成本构成		
						直接材料(%)	直接人工(%)	制造费用(%)
楚能新能源股份有限公司	模组/PACK装配线	合同60	4,734.51	20.77	-0.56	82.27	11.8	5.93
客户7	模组/PACK装配线	合同30	4,492.92	19.71	23.15	76.44	3.68	19.87
客户15	智慧物流装备与系统	合同61	2,566.37	11.26	30.74	97.11	1.48	1.41
客户16	模组/PACK装配线	合同62	1,861.58	8.17	-7.87	83.8	12.31	3.89
客户17	圆柱电芯装配线	合同63	1,380.53	6.06	34.76	84.58	8.85	6.57
客户18	模组/PACK装配线	合同64	810.00	3.55	-10.75	62.51	18.88	18.6
马鞍山南实科技有限公司	模组/PACK装配线	合同43	773.89	3.40	8.12	81.89	11.78	6.33
客户19	智慧物流装备与系统	合同65	761.95	3.34	21.51	93.64	4.07	2.29
客户20	智慧物流装备与系统	合同66	585.13	2.57	28.58	97.99	1.39	0.63
合计			17,966.88	78.83	13.60	/	/	/

2025年全年综合毛利率为19.12%，第四季度毛利率为13%，较全年毛利率存在大幅下降，主要原因是由于个别项目毛利过低所致。

2025年第四季度营业收入为22,792.20万元，毛利率过低的项目收入金额为7,406.09万元，占第四季度收入占比32.49%，剔除毛利率过低的项目影响，2025年第四季度毛利率为15.21%。

上表毛利率过低的项目主要受以下因素的影响：公司与楚能新能源股份有限公司（储能电池出货量TOP5）、客户16（某整车厂全资子公司）、客户18（锂电头部企业控股子公司）等战略客户存在首次交付新产线情况，新工艺、新技术应用较多，其中，合同60系储能系统高速产线，整线搭载飞轮检测与 飞行印模技术；合同62系汽车电池系统CTP整线，产线需兼容多款电芯、多款车型，并实现便捷换型；合同64系磁悬浮模组/PACK装配线，实现软包VDA模组的超高速全自动堆叠与装配。上述项目实施过程中修改和增补情况较多，反复优化和调试，材料及人工成本大幅增加超过预算，导致首次交付成本较高，后续同类产线应用与交付成本将会有所降低。

2025年第四季度验收项目中合同不存在变更价格情形。

（四）应收账款前十大客户的基本情况，与公司是否存在关联关系、应收账款余额及账龄，并结合合同约定及公司的信用政策、发货及验收周期，说明应收账款大额增长的原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形

1、应收账款前十大客户的基本情况，与公司是否存在关联关系、应收账款余额及账龄，并结合合同约定及公司的信用政策、发货及验收周期，说明应收账款大额增长的原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形

序号	客户名称	基本情况	应收账款余额（万元）	账龄	与公司是否存在关联关系	期后回款情况
1	应收账款客户一	主要从事磷酸铁锂材料及电芯、三元材料及电芯、动力电池组、储能电池组及电池管理系统等产品	9,436.52	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年	否	2025年末应收账款余额9,436.52万元。截至2026年5月30日，期后回款349.54万元，回款比例为3.70%。
2	应收账款客户二	主要从事电池自动化生产线、智能物流系统、成套装备、数控机床、新能源汽车配件等产品	4,371.87	1年以内、1-2年、2-3年	否	2025年末应收账款余额4,371.87万元。截至2026年5月30日，期后回款2,338.59万元，回款比例为53.49%。
3	客户7	主要从事电芯、PACK、RACK、户外储能柜和集装箱储能产品的研发与制造	3,927.44	1年以内、1-2年	否	2025年末应收账款余额3,927.44万元。截至2026年5月30日，期后回款1,836.45万元，回款比例为46.76%。
4	应收账款客户三	主要从事新能源储能电池、动力电池及能源管理系统的研发、生产和销售	3,852.15	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年	否	2025年末应收账款余额3,852.15万元。截至2026年5月30日，期后回款1,172.91万元，回款比例为30.45%。
5	应收账款客户四	主要从事磷酸铁锂大圆柱电芯的研发、生产和销售，核心产品包括38121、46950全极耳大圆柱电池	1,570.00	1-2年	否	2025年末应收账款余额1,570.00万元。截至2026年5月30日，期后无回款。
6	客户8	主要从事46系列大圆柱全极耳电池产品的研发、制造和销售，产品主要应用于高压快充乘用车动力电池市场和小储能市场	1,551.70	1年以内	否	2025年末应收账款余额1,551.70万元。截至2026年5月30日，期后回款327.60万元，回款比例为53.34%。
7	客户6	主要从事提供锂离子电池生产设备及其关键零部件、产品覆盖电池制造中的干燥、涂布、辊压、分切等核心工序	1,290.00	1年以内	否	2025年末应收账款余额1,290.00万元。截至2026年5月30日，期后无回款。
8	应收账款客户五	主要从事氟、锂、硅等元素的材料研发和产业化，产品包括氟基新材料、新能源材料、电子信息材料、新能源电池等，应用于电解铝、半导体集成电路、光伏、TFT液晶屏幕、电动汽车等领域	1,160.49	1年以内、1-2年	否	2025年末应收账款余额1,160.49万元。截至2026年5月30日，期后回款10万元，回款比例为0.86%。
9	应收账款客户六	主要从事锂电池材料的研发生产销售；新能源技术研发；货物或技术进出口	1,137.30	1年以内	否	2025年末应收账款余额1,137.30万元。截至2026年5月30日，期后回款870万元，回款比例为76.50%。
10	应收账款客户七	全球电动工具龙头企业，销售网络遍布全球，锂电逐步替代传统电池在电动工具上的应用，锂电池需求较大。	1,113.70	1年以内、1-2年	否	2025年末应收账款余额1,113.70万元。截至2026年5月30日，期后无回款。
合计			29,411.17			

2025年前十大客户应收账款余额为29,411.17万元，占应收账款余额比例为48.86%，与公司均不存在关联关系。2025年前十大客户具体账龄分布详见下表：

账龄	前十大客户应收余额（万元）	占比
1年以内	17,212.27	58.52%
1-2年	10,476.72	35.62%
2-3年	1,419.58	4.83%
3-4年	301.22	1.02%
4-5年	-	0.00%
5年以上	1.39	0.00%
合计	29,411.17	100.00%

由上表可知，2025年前十大客户应收账款账龄主要集中在1年以内和1-2年，账龄为1年以内和1-2年的应收账款余额占比94.14%。

2023年至2025年应收账款余额账龄占比情况如下：

账龄	2025年应收余额占比（%）	2024年应收余额占比（%）	2023年应收余额占比（%）
一年以内	44.59	49.98	60.71
一年以上	55.42	50.02	39.30
合计	100.00	100.00	100.00

由上表可知，2023年至2025年应收账款余额账龄为一年以上的占比分别为39.30%、50.02%和55.42%，逐年上升，主要原因系受经济形势波动及下游行业竞争程度加剧影响，客户款项支付有所延缓，回款周期变长，导致应收账款账龄一年以上占比增加，进而影响应收账款增幅。

2.结合合同约定及公司的信用政策、发货及验收周期，说明应收账款大额增长的原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形

（1）公司对客户的信用政策，主要采用“预收款-到货款/发货款-验收款-质保金”的销售结算模式，根据商务洽谈或投标等具体情况，各个收款节点的比例存在差异。

序号	客户名称	合同编号	合同约定	与公司信用政策是否存在重大差异
1	应收账款客户一	合同67、合同68	合同生效后1个月内支付30%预付款，通过出厂验收且提供全额发票后1个月内支付30%发货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后1个月内支付10%质保金（质保3年）	否
		合同69	合同生效后15个工作日内支付总价款的30%，通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付总价款的30%，通过交付验收后15个工作日内支付总价款的30%，质保期满后30天内支付总价款的10%作为质保金（质保1年）	否
		合同29、合同30	合同生效后1个月内支付30%预付款，设备到货验收且提供全额发票后1个月内支付30%到货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后1个月内支付10%质保金（质保3年）	否
		合同32	合同生效后支付预付款3,000万，出厂验收合格且提供60%发票后支付发货款1,500万，交付验收合格且提供剩余发票后1个月内支付验收款1,500万，质保期满后1个月内支付质保金500万	否
		合同70	合同生效后支付30%预付款，通过出厂验收且提供总金额60%的发票后支付30%发货款，通过交付验收且提供剩余发票后1个月内支付30%验收款，质保期满后1个月内支付10%质保金（质保3年）	否
		合同71	合同生效后15个工作日内支付预付款4,970万元（41.76%），通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付发货款2,970万元（24.96%），通过交付验收后1个月内支付验收款2,970万元（24.96%），质保期满后1个月内支付质保款990万元（8.32%）（质保2年）	否
		合同72	合同生效后1个月内支付30%预付款，出厂验收合格且提供全额发票后支付30%发货款，交付验收合格2个月内支付30%验收款，交付验收合格满1年后30天内支付10%质保金	否
2	应收账款客户二	合同73	合同签订后一个月内支付协议总价款30%，设备安装完成后一个月内支付协议总价款的30%，整条生产线联调完成并投入试生产后一个月内支付协议总价款的30%，陪产结束后支付剩余协议总价款10%。	否
		合同40	合同生效后支付预付款32,794,444.00元（46.68%）；通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付发货款21,164,666.40元（30%）；通过交付验收后1个月内支付验收款15,349,777.60元（21.76%）；质保期满后1个月内支付质保款1,240,000.00元（1.76%）（3年质保）	否
		合同42	合同生效后15个工作日内支付30%预付款，通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付30%发货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后1个月内支付10%质保金（质保3年）	否
		合同39、合同43、合同44	合同生效后支付30%预付款，通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付30%发货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后1个月内支付10%质保金（质保3年）	否
		合同41	合同生效后支付预付款23,751,505.50元（45.96%），通过出厂验收且提供全额发票后15个工作日内支付发货款15,504,903.30元（30%），通过交付验收后1个月内支付验收款11,381,602.20元（22.02%），质保期满后1个月内支付质保款1,045,000.00元（2.02%）	否
3	客户7	合同60	合同生效后20天内支付30%预付款，出厂预验收合格且发货通知书送达甲方后30天内支付25%发货款，设备全部交付土耳其现场确认无误后30天内支付25%到货款，最终验收合格且提供全额发票后30天内支付10%验收款，保修期满30天内支付10%质保款（质保2年）	否
		合同10天内支付30%预付款，出厂检测合格且进厂通知书送达甲方后30天内支付30%发货款，最终验收合格且提供全额发票后30天内支付30%验收款，保修期满30天内支付10%质保金（质保1年）	否

序号	客户名称	合同编号	合同约定	与公司信用政策是否存在重大差异
4	应收账款客户三	合同46	合同生效且提供预付款同等金额发票后支付30%预付款，通过出厂FAT验收且提供发货款同等金额发票后支付10%发货款，通过到货安装验收且提供剩余发票后支付20%到货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后支付10%质保款（质保2年）	否
		合同75	合同生效后支付50%预付款，通过到货安装验收且提供全额发票后支付30%到货安装验收款，通过交付验收后1个月内支付20%运行交付验收款	否
		合同76	合同生效且提供预付款同等金额发票后支付30%预付款，完成到货安装、性能初步验收且提供全额发票后支付30%到货款，通过交付验收后1个月内支付30%验收款，质保期满后支付10%质保款（质保2年）	否
5	应收账款客户四	合同77	甲方分24个月向乙方付清本合同总货款，即每月25日向乙方付款658,333.33元	否
6	客户8	合同51、合同52	合同生效后支付30%预付款，发货前支付30%发货款，验收合格且提供全额发票后支付30%验收款，质保期满后支付10%质保款（质保1年）	否
		合同54	合同生效后支付30%预付款，发货前支付40%发货款，验收合格且提供全额发票后支付20%验收款，质保期满后支付10%质保款（质保1年）	否
7	客户6	合同49	合同生效且提供30%发票后支付30%预付款，出厂验收合格且提供30%发票后支付30%发货款，最终验收合格且提供40%发票后支付30%验收款，验收通过满一年后支付10%质保金	否
8	应收账款客户五	合同78、合同79	合同生效后支付30%预付款，发货预验收合格且提供全额发票后支付30%发货款，运行验收合格后支付30%验收款，质保期满后支付10%质保金（质保1年）	否
9	客户15	合同61、合同65	合同订立后，7天内支付合同总价30%，作为预付款；发货前，支付合同总价30%发货款；设备安装、调试运转正常满2个月后，甲方无异议后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认，支付合同总价的30%验收款；若设备运行正常，质保金在验收完成一年后的7日内一次性无息支付。	否
10	应收账款客户七	合同80	安装服务开始前5天内提供生效合同、付款申请及70%发票后30天内支付70%预付款，完成服务后5天内提供生效合同、付款申请、30%发票及验收记录后30天内支付20%验收款，质保期满后支付30天内支付10%质保	否
		合同81	合同签订后付30%，发货前付40%，验收合格并提交发票后1个月内支付20%验收款，15个月质保期满后10日支付10%质保款	否

注：上表列示为合同为应收余额超过100万元合同（不含改造与增值服务）。

由上表可知，应收前十大客户中，应收余额超过100万元合同的信用政策与公司信用政策不存在重大差异，不存在放宽信用期刺激销售情形。

（2）结合项目的发货及验收周期，说明应收账款大额增长的原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形

根据产品工艺复杂程度不同，自动化产线的发货周期（从合同签订或投产到发货）通常为2-6个月，安装调试及验收周期（从发货到交付验收）通常为3-14个月，合计通常需要5-20个月；智能化专机的发货周期通常为3个月以内，安装调试及验收周期通常为1-6个月，合计通常需要2-9个月；智慧物流装备与系统的发货周期通常为3-6个月以内，安装调试及验收周期通常为6-12个月，合计通常需要9-18个月，公司产品安装调试及验收周期跨度相对较长。

2025年应收账款前十大客户的余额为29,411.17万元，具体合同的应收账款余额、发货周期及验收周期详见下表：

序号	客户名称	合同编号	产品类型	应收账款余额（万元）	发货周期（月）	验收周期（月）
1	应收账款客户一	合同71	自动化产线	2,803.00	8	6
		合同32	智能化专机	1,425.00	4-32	2-14
		合同68	自动化产线	1,314.00	3	4
		合同29	自动化产线	1,200.00	4	5
		合同67	自动化产线	660.00	2	7
		合同70	自动化产线	330.00	5	6
		合同30	自动化产线	270.00	3	6
		合同72	智能化专机	149.44	5-8	2
		合同69	自动化产线	144.00	2	6
		其他	/	1,141.08	/	/
	小计			9,436.52	/	/
2	应收账款客户二	合同39	自动化产线	807.00	4	3
		合同40	自动化产线	717.50	9	6
		合同42	自动化产线	698.00	4	4
		合同43	自动化产线	612.15	2	7
		合同41	智能化专机	427.00	2	3
		合同44	自动化产线	268.80	4	5
		合同73	智能化专机	150.00	1	5
		其他	/	691.42	/	/
	小计			4,371.87	/	/
3	客户7	合同50	自动化产线	3,296.25	6	8
		合同74	自动化产线	572.08	5	6
		其他	/	59.11	/	/
	小计			3,927.44	/	/
4	应收账款客户三	合同46	自动化产线	2,675.00	5	11
		合同75	自动化产线	594.27	9	8
		合同76	智能化专机	102.60	3	4
		其他	/	480.28	/	/
	小计			3,852.15	/	/
5	应收账款客户四	合同77	自动化产线	1,570.00	4	5
6	客户8	合同51	自动化产线	830.00	7	6
		合同52	自动化产线	328.50	7	5
		合同54	智能化专机	178.20	1	6
		其他	/	215.00	/	/
	小计			1,551.70	/	/
7	客户6	合同49	自动化产线	1,290.00	6	10
8	应收账款客户五	合同78	自动化产线	513.00	6	5
		合同79	自动化产线	452.00	5	4
		其他	/	195.49	/	/
	小计			1,160.49	/	/
9	客户15	合同61	智慧物流装备与系统	870.00	3	9
		合同65	智慧物流装备与系统	267.30	3	7
	小计			1,137.30	/	/
10	应收账款客户七	合同81	自动化产线	823.19	10-27	3-13
		合同80	自动化产线	209.57	16	3
		其他	/	80.93	/	/
	小计			1,113.70	/	/

注：（1）上表列示为合同为应收余额超过100万元合同（不含改造与增值服务）；（2）上表发货周期和验收周期为期间的合同系因为存在同一合同分批次发货和验收的情况，如合同32，共20台单机，设备分批次发货，客户分批次进行验收。

公司自动化产线的发货周期通常为2-6个月，智能化专机的发货周期通常为3个月以内，在实际生产过程中，存在部分超出上述发货周期的情形，具体原因如下：

客户名称	合同编号	产品类型	发货周期（月）	发货周期延长原因
应收账款客户一	合同73	自动化产线	8	由于客户场地原因，导致发货周期延长。
	合同32	智能化专机	4-32	合同为集采合同，共20台单机，根据客户基地需求陆续发货，故发货周期较长。
	合同29	智能化专机	5-8	合同为4台单机，根据客户需求陆续发货，故发货周期较长。
应收账款客户二	合同40	自动化产线	9	由于客户项目进度原因，导致发货周期延长。
应收账款客户三	合同75	自动化产线	9	由于客户厂房装修进度缓慢，导致发货周期延长。
客户8	合同51	自动化产线	7	由于生产过程中客户工艺不确定，导致工艺存在变更，发货周期延长。
	合同52	自动化产线	7	由于生产过程中客户工艺不确定，导致工艺存在变更，发货周期延长。
应收账款客户七	合同81	自动化产线	10-27	由于客户海外基地建设进度缓慢，导致发货周期延长。
	合同80	自动化产线	16	由于客户海外基地建设进度缓慢，导致发货周期延长。

公司自动化产线设备的验收周期通常在3-14个月，专机设备的验收周期通常在6个月以内，实际交付验收过程中，存在超过上述周期的情形，具体见下表：

客户名称	合同编号	产品类型	验收周期（月）	验收周期提前或延长原因
应收账款客户一	合同32	智能化专机	2-14	合同为集采合同，共20台单机，根据客户基地需求陆续发货分批验收，发货周期4-32个月，前期发货设备验收周期较长，后期发货的设备已经前期同类设备调试验证，验收周期较短

一般情况下，公司自动化产线的发货周期，即从合同签订（或投产）至发货，通常需要2-6个月，验收周期，即设备从发货、安装调试完成至交付验收，通常需要3-14个月；对于智能化专机，发货周期通常为3个月以内，验收周期通常为1-6个月；对于智慧物流装备与系统，发货周期通常为3-6个月以内，验收周期通常为6-12个月，合计通常需要9-18个月。同时，受客户原材料供应情况、付款进度、客户场地准备等情况影响，公司设备发货周期会有所变化；另外，受客户厂房配套设施、生产线其他部分设备到位情况、产品量产情况、客户自身订单等情况影响，公司设备验收周期会有所变化。公司发货和验收周期符合公司生产经营情况与行业惯例，确认收入均取得了经客户确认的验收证明，符合会计准则规定，不存在放宽信用政策促进销售情形。

公司2025年应收账款大幅增加，一方面是随着营业收入的增长而增加；另一方面，受经济形势波动及下游行业竞争程度加剧影响，客户款项支付有所延缓，回款周期变长，同时公司对历史应收账款的催收力度不足，一年以上应收账款占比呈上升趋势，导致2025年应收账款大幅增加。公司应收账款前十客户与公司不存在关联关系，应收账款相关账龄、发货和验收周期符合公司生产经营情况与行业惯例，公司不存在放宽信用政策促进销售情形。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取公司2025年销售台账，了解前十大客户的基本情况、产品类型、收入确认依据及取得方式，客户回款等；结合项目合同约定，核查相关产品目前交付运行情况是否与合同关于设备状态及效率指标等约定一致；

2、针对主要客户访谈相关负责人，核查项目收入占比73.36%，客户选择标准为本期确认收入超过1,000万元上项目对应的客户，对金额1,000万以下300万以上项目随机抽样；现场查看设备在客户场地的实际运行情况，了解客户是否存在未达验收标准即要求客户配合验收、提前确认收入等情形；

3、获取预付代理采购款涉及的采购和销售合同、对客户收款和供应商付款进度，了解交易背景、定价方式等业务模式，结合会计准确以及业务实质判断总额法、净额法核算的准确性；

4、结合行业周期、产品结构、定价方式及客户变化，分析近年来毛利率持续下降的原因，查询同行业2025年毛利率情况，分析与同行业可比公司是否一致；

5、了解2025年第四季度公司主要订单，了解相关合同可确认金额、毛利率、成本构成等情况，分析第四季度毛利率大幅下降的原因，是否存在合同执行过程中变更价格的情形；

6、获取应收账款台账，核查前十大客户基本情况、往来余额及账龄；核查销售合同、发货及验收资料，核实结算条款；穿透核查客户关联关系，对比公司信用政策，结合项目验收结算周期，核查应收账款增长原因及是否存在放宽信用政策促销的情形。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、根据以上核查结果，我们认为2025年度前十大客户的收入确认依据充分，未发现未达验收标准即要求客户配合验收、提前确认收入等情形；

2、我们认为公司2025年在该预付代理采购业务中属于代理人角色，采用净额法确认符合收入确认企业会计准则的规定；

3、2023年至2025年毛利率逐年下降具有合理性；2023年至2025年公司毛利率与同行业可比上市公司水平变动趋势基本一致，公司毛利率变动趋势符合行业变动趋势；2025年第四季度毛利下降具有合理性，合同执行过程中不存在临时变更下调价格的情形。

4、我们对2025年度公司前十大客户背景进行了检查，我们未发现其与公司存在关联关系；公司2025年度应收账款大额增长具有合理性；公司报告期信用政策保持一贯稳定，应收余额超过100万元合同的信用政策与公司信用政策不存在重大差异，不存在放宽信用期刺激销售情形。

问题四：关于存货。

年报显示，公司2025年末存货中发出商品账面余额为5.74 亿元，同比增长58.47%；跌价准备余额1,413.20万元，同比增长 154.60%。

请公司：（1）列示发出商品的内容、库龄、验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在超期未验收等情形；（2）结合存货跌价准备的计提政策、主要参数的确认依据，以及主要合同的单价及成本变动情况，说明在产品、发出商品跌价准备大额增长的原因，是否存在前期计提不充分的情形。

问题：

一、公司说明

（一）列示发出商品的内容、库龄、验收进度、期末存放的地点，说明是否符合合同约定，并结合在手订单情况、生产及验收周期，说明发出商品账面余额大幅增加的原因，是否存在超期未验收等情形

1、2025年末，公司发出商品账面余额大幅增长具有合理性，与在手订单、生产及验收周期具有匹配性；除发出商品客户三、发出商品客户十五和5家客户外，公司主要发出商品内容、期末存放地点、验收进度与合同约定相匹配，均不存在超期未验收的情形。

2、我们认为公司存货跌价准备各项参数系结合存货属性、保管条件及业务模式审慎确定，报告期内公司均严格执行既定政策并足额计提跌价准备，符合企业会计准则规定，具备合理性、一贯性与审慎性，不存在前期存货跌价准备计提不充分的情形。

问题五：关于商誉减值。

公司2024年收购子公司无锡新聚力科技有限公司（以下简称“新聚力”），主要建设智慧物流系统，2025年度实现营业收入2.48 亿元，同比增长 91.84%；净利润 0.27 亿元，低于2024年 7-12 月的净利润0.31 亿元，业绩承诺完成率仅为79.20%。该项业务毛利率为22.61%，同比下降12.32 个百分点。但公司针对新聚力商誉期末账面余额为0.27亿元，未计提减值准备，其中预测期的关键参数为收入增长率0.22%-27.23%、利润率15.63%-15.86%，稳定期利润率15.63%，与本年度的实际增长率差异较大。

请公司补充披露：（1）新聚力本期主要订单的获取方式、成本投入及期间费用变动、目前的建设进展，并结合行业周期、竞争格局、定价依据等，说明智慧物流系统毛利率及净利润大幅下降的原因、成本归集是否准确；（2）新聚力收入增长率、利润率、以及稳定期利润率等主要参数的确认依据及减值测算过程，并结合新聚力的在手订单情况等，说明本期未对新聚力计提商誉减值是否合理。

回复：

一、公司说明

（一）新聚力本期主要订单的获取方式、