

关于永安行科技股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件审核问询函中有
关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]210Z0147 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目录

目录	2
2.关于前次募投项目及本次融资规模	2
3.关于业务及经营情况	14
5.关于财务性投资	123

关于永安行科技股份有限公司
向特定对象发行证券申请文件
审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦 15 层/922-926(100037)
TEL: 010-6600 1391 FAX: 010-6600 1392
E-mail:bj@rsmchina.com.cn
<https://WWW.rsm.global/china/>

容诚专字[2026]210Z0147 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2025 年 6 月 16 日印发的《关于永安行科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2025〕176 号）（以下简称“审核问询函”、“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对审核问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了逐项落实、核查。现做专项说明如下：

2.关于前次募投项目及本次融资规模

根据申报材料及公开资料，1) 公司 2020 年公开发行可转债拟投入共享助力车智能系统的设计及投放项目 73,648 万元, 税后全部投资回收期为 4.25 年(含建设期 2 年), 税后投资内部收益率为 24.84%; 截至 2025 年 4 月 30 日, 投资进度为 64.18%。2) 本次募集资金不超过 8.4 亿元, 拟全部用于补充流动资金。

请发行人说明：(1) 公司前次募投项目进度较慢的具体原因, 项目实施环境、可行性是否发生较大变化, 后续是否将继续实施该项目, 尚未使用募集资金的具体用途, 相关风险揭示是否充分; 前次募投项目达到预定可使用状态的日期是否存在延期, 是否按规定履行延期审议程序及信息披露, 不涉及效益测算的原因及合理性, 与前次再融资信息披露内容是否一致; (3) 本次募集资金的具体用途, 结合公司现有资金余额、现金流入净额、用途和资金缺口, 说明本次融资规模的合理性。

请保荐机构及申报会计师根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 6 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见, 请发行人律师对公司募集资金使用及信息披露是否规范进行核查并发表明确意见。

回复:

一、公司前次募投项目进度较慢的具体原因, 项目实施环境、可行性是否发生较大变化, 后续是否将继续实施该项目, 尚未使用募集资金的具体用途, 相关风险揭示是否充分

(一) 公司前次募投项目进度较慢的具体原因, 项目实施环境、可行性是否发生较大变化, 后续是否将继续实施该项目

1、公司前次募投项目进度较慢的具体原因

共享出行业务发展受到城市管理者对这一交通形式的政策以及终端需求变动情况影响。如城市管理者对行业的支持力度降低, 或是下游需求结构出现变动, 将对该行业的市场规模、行业内企业的业务拓展等造成不利影响。共享出行行业近年来受宏观经济及区域运营政策调整影响, 报告期内公司共享出行业务收入规模有所下降, 公司基于风险管控放缓部分城市投放计划, 且募投项目涉及研发、硬件采购、跨区域投放及系统迭代, 实施周期较长、车辆投放又受下游市场需求影响。

发行人在新的市场环境和政策环境下，主动调整自身的募投项目投放计划，将募集资金主要用于发行人已经长期深耕、具有经验和资源优势的市场，同时对所在市场的盈利能力和潜力进行更加深入的判断，并结合与当地主管部门的合作情况、主管部门未来的政策变动预期等情况深入论证后方才继续投入募投项目。由于上述前置准备环节较多，适宜投放的城市区域在发行人的多轮筛选后相对较少，因此近年来发行人的前募投资进度有所放缓，进度较慢。

2、项目实施环境、可行性是否发生较大变化，后续是否将继续实施该项目

共享出行行业近年来受宏观经济及区域运营政策调整影响，市场规模及下游需求量有所下降，公司基于风险管控放缓部分城市投放计划。但共享出行仍契合中国城市建设及居民出行需求，近年来国家陆续出台一系列相关政策，包括《绿色产业指导目录》《电动自行车安全技术规范》等，鼓励支持共享出行业务持续健康发展，行业在规模扩大和质量提升两个维度上仍具有较为可观的发展前景。尽管市场竞争日益激烈，但通过不断的技术创新和精细化运营，公司仍有机会在行业中实现可持续发展。因此，前次募投项目实施环境未发生重大不利变化。

发行人目前仍在积极使用募集资金，近年来仍不断有新项目持续投资和投入使用并为公司带来效益，公司前次募集资金投资项目进展整体仍在公司规划和预期范围内，资金投入与项目建设进度匹配，项目可行性未发生重大不利变化，目前公司仍然计划后续在有利于公司业务发展和整体经营情况改善的基础上继续实施前次募投项目。若未来前次募投项目实施条件或可行性发生变化，公司将及时履行披露义务。

（二）尚未使用募集资金的具体用途，相关风险揭示是否充分

1、尚未使用募集资金的具体用途

为提高募集资金效率，合理利用部分尚未使用的闲置募集资金，在确保不影响募集资金投资项目建设和使用、募集资金安全的情况下，公司将此类尚未使用募集资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好的投资产品（包括但不限于协定存款、通知存款、定期存款、大额存单、收益凭证等），且该等投资产品未用于质押及以证券投资为目的的投资行为。

目前公司计划将尚未使用募集资金未来继续用于投入共享助力车智能系统的设计及投放项目。公司将结合对所在市场及区域盈利能力和潜力的分析、与地方主管部门的

合作情况、主管部门未来的政策变动预期等情况深入论证后，继续投入公司目前已覆盖业务的地区和预期产生良好社会及经济效益的新增市场。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司前次募集资金投资项目“共享助力车智能系统的设计及投放项目”实际投资金额较承诺投资金额的差异约为 2.57 亿元，公司未来对该等尚未使用完毕部分的具体使用规划如下：在国家和地方政策支持的范围內，公司计划在华北、华中、华南和华东四个区域，昆山、张家港、岳阳、湘潭、苏州、无锡、常州、宜兴、溧阳、镇江、南京、北京、潍坊、上海等城市新增或扩大共享助力自行车项目，其中 2026 年全年投资约 1.2 亿元，2027 年全年完成余下部分投资，合计新增投放约 10 万辆助力车。

2、相关风险揭示是否充分

公司已根据上海证券交易所发布的《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》和《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 1 号——公告格式》的规定，披露历年度/半年度募集资金存放与实际使用情况报告，会计师事务所均出具了鉴证报告，保荐机构均出具了专项核查报告，并发表意见认为公司历年度募集资金存放和使用整体符合上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》《上海证券交易所股票上市规则》《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》等有关规定的要求，相关信息披露真实、准确、完整。

保荐机构已在本次向特定对象发行的募集说明书等相关申请文件中补充披露前次募集资金投资项目实施的风险提示，具体如下：“公司前次募集资金投资项目尚处于建设期，截至 2025 年 12 月 31 日，公司前次募集资金已投入 62,977.14 万元，资金使用进度为 71.04%。公司正积极推进前次募投项目的实施，前述剩余前次募集资金余额将按计划使用。但前次募集资金投资项目是基于当时的市场环境、产业政策、行业周期性波动、区域运营政策、技术水平、产品价格、原材料供应等因素的现状和可预见的变动趋势而作出，项目的实施受客户需求变化、市场竞争格局变化、未来市场环境变化等多方面因素的影响。公司未来项目实施过程中，不排除出现各类因素导致项目实施存在不确定性风险。”相关风险揭示充分。

二、前次募投项目达到预定可使用状态的日期是否存在延期，是否按规定履行延期审议程序及信息披露，不涉及效益测算的原因及合理性，与前次再融资信息披露内容是否一致

（一）前次募投项目达到预定可使用状态的日期是否存在延期，是否按规定履行延期审议程序及信息披露

公司前次募集资金投资项目包括“共享助力车智能系统的设计及投放项目”和“补充流动资金”项目。其中“共享助力车智能系统的设计及投放项目”旨在基于物联网和大数据分析技术以研发、建设并运营面向个人用户的共享助力车出行系统。为顺应共享助力车快速发展的行业趋势及市民对绿色便捷出行方式的需求，公司进行共享助力车业务投入，改进升级共享助力车系统并进行推广投放，在前次募集资金中披露的公开发行可转换公司债券募集说明书及历年度募集资金存放与实际使用情况报告等相关公告中未承诺过募投项目达到预定可使用状态的具体日期，公开发行可转换公司债券募集说明书中全部投资回收期 4.25 年（含建设期 2 年）是以具体项目开始建设时点作为起算点、对具体项目投资回收期的测算，不涉及对整个募投项目达到预定可使用状态日期的约定或承诺。

近年来，共享出行行业受宏观经济及区域运营政策的影响，公司共享出行业务收入规模有所下降，且共享出行车辆的投放亦受下游市场需求影响，公司基于风险管控的考虑而放缓部分城市投放计划，以及因涉及研发、硬件采购、跨区域投放及系统迭代等原因，进而导致募投项目实施周期较长。结合与当地主管部门的合作情况和政策变动预期等情况，公司深入论证，考虑募集资金运用需兼具市场的盈利能力和增长潜力，方可继续投入至募投项目。由于上述前置准备环节较多，公司近年来募投项目投资进度有所放缓。为保证募投项目建设更符合公司业务实际情况和发展需求，在募集资金投资用途、募投项目投资总额、实施主体、实施方式不发生变更的情况下，公司于 2025 年 8 月 4 日召开董事会以及监事会会议，审议通过了对“共享助力车智能系统的设计及投放项目”项目整体达到预定可使用状态的时间调整的议案，明确了本次调整后该项目整体达到预定可使用状态的日期预计为 2027 年 12 月，公司已履行相应的信息披露程序。

截至本回复出具日，公司前次募投项目仍在分批有序投资进程中，前次募集资金投资进度和建设情况已经履行审议程序及进行信息披露，公司不存在因前次募集资金投资项目的使用及披露而受到中国证监会、上海证券交易所的监管措施或行政处罚的情形。

（二）不涉及效益测算的原因及合理性

公司前次发行可转换公司债券时披露的募投项目税后投资内部收益率为 24.84%，系基于全部募集资金全部按预测方式投入之假设，对全部投入项目的募集资金整体进行计算的内部收益率。截至 2025 年 12 月 31 日，公司前次募集资金尚未全部使用完毕、前次募投项目尚未完全完工，尽管已产生经济效益，但基于目前已实现的效益难以预测或测算项目完全建成并达产的情况下的效益值。公司在前次公开发行可转换公司债券的申报文件中披露，募集资金投资项目建设进度及产生的经济效益需视未来市场需求量、日均骑行次数、单次骑行均价及项目经营维护费用、营业成本等因素而定，未对预计效益做出承诺、未设置具体募集资金效益指标（如募投项目达产后收入、利润等指标）。公司历年度募集资金存放与实际使用情况报告均将效益测算列为不适用，具备合理性。

公司于 2020 年 5 月 22 日召开审议前次发行可转换公司债券相关事项，2020-2021 年公司大规模投放前次募投项目下属的共享助力车，2021 年度为公司开始投资建设前次募投项目后的首个完整运营年度，因此分析公司自 2021 年至 2025 年对前次募集资金已投入、募投项目已投产的部分实际产生收入和前次公开发行可转换公司债券时对募投项目的理想投放计划下的关键指标对比如下：

单位：万辆、次、元/次、万元

时间	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60
本年末实际投放量	10.28	12.98	15.18	17.11	11.95
本年末计划投放量	21.00	30.00	30.00	30.00	30.00
实际日均骑行次数	1.02	1.07	0.99	0.86	0.87
预测日均骑行次数	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30
实际单次骑行均价	1.44	1.57	1.57	1.56	2.16
预测单次骑行均价	2.10	2.11	2.32	2.43	2.55
实际产生的营业收入	5,518.41	7,917.89	8,598.04	8,356.41	8,232.51

2021 年度至 2025 年度，前次募投项目已经投资和投产部分产生的营业收入和利润低于测算结果，主要原因系共享出行行业市场需求阶段性、结构性变动，项目投放进展放缓，市场竞争结构变化导致日均骑行次数较低，公司采取优惠政策后订单单价低于预测，同时固定成本难以降低，综合导致实际产生的营业收入和毛利低于测算结果，具体

如下：

1、共享出行行业受宏观经济、竞争结构及地方政策调整影响，公司前次募投项目的市场规模及下游需求量发展不及预期，尤其是募投项目开始投资建设的 2020 年度和 2021 年度，公司共享助力车的投放市场环境不够理想，公司基于风险管控原则放缓投放计划，导致 2021 年以来每年末实际投放车辆数较测算值差异较大。

2、近年来，无桩共享出行迅速发展，以其无桩、便捷、投放灵活的优势吸引用户，尤其是短途、临时性需求的客户群体，导致公司面临的市场竞争结构发生重大转变。公司前次募投项目均为有桩共享助力车，受到无桩共享出行的较大冲击，叠加市场需求下降影响，用户量和客户日均骑行次数较预期均产生较大下滑。

3、在行业竞争加剧的背景下，公司采取了积极的运营拓展策略，加大为用户提供优惠幅度，导致前次募投项目单次骑行均价低于预测值，进一步压缩了公司收入和利润空间。

4、虽然日均骑行次数和单次骑行均价不及预期，但共享助力车的运营特点导致其设备折旧、运维成本等固定成本难以降低。上述因素综合导致公司前次募投项目的效益低于预期。

（三）与前次再融资信息披露内容是否一致

针对前次募集资金投资项目的使用情况，公司每半年披露募集资金的存放及实际使用情况的专项报告。公司为本次发行出具了《永安行科技股份有限公司前次募集资金使用情况专项报告》，容诚为本次发行出具了《前次募集资金使用情况鉴证报告》，就前次募集资金实际使用情况及募投项目实现效益情况进行披露。自前次募集资金投资项目资金到位之日起至本回复出具日，发行人不存在因前次募集资金投资项目的使用及披露而受到中国证监会、上海证券交易所的监管措施或行政处罚的情形。

三、本次募集资金的具体用途，结合公司现有资金余额、现金流入净额、用途和资金缺口，说明本次融资规模的合理性

公司本次募集资金全部用于补充流动资金，支持公司自身正常业务经营和发展。公司流动资金需求测算综合考虑了现有资金余额及货币资金未来使用情况、现金流状况、用途以及未来流动资金缺口等情况，合理确定了本次募集资金的规模，募集资金的具体用途以及本次融资规模合理性的分析如下：

截至 2025 年 12 月 31 日，前募资金中用于补流及非资本性支出的部分已基本使用完毕，其余大部分资金明确投向共享助力车智能系统的设计及投放项目，无法灵活用于流动性补充。综合考虑公司的扣除使用权受限后的货币资金余额、易变现的金融资产余额、未来预计自身经营利润积累、最低货币资金保有量、未来三年新增最低现金保有量、未来三年业务增长新增营运资金需求、未来三年重大资本性支出、归还短期借款和一年内到期的非流动负债等情况，公司总体资金缺口为 85,322.13 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	序号	金额
可自由支配货币资金余额	①	49,259.16
最低货币资金保有量	②	38,259.88
未来三年预计现金分红支出	③	15,849.61
未来三年新增最低现金保有量	④	51,127.80
未来三年重大资本性支出	⑤	29,344.00
总体资金需求合计	⑥=②+③+④+⑤	134,581.29
总体资金缺口	⑦=⑥-①	85,322.13

1、可自由支配货币资金情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司可自由支配货币资金情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	64,271.93
理财产品	16,000.00
发行人账面货币资金小计①	80,271.93
受限货币资金②	2,011.08
非受限货币资金③=①-②	78,260.85
前次可转债募集资金④	29,001.69
可自由支配货币资金⑤=③-④	49,259.16

截至 2025 年 12 月 31 日，公司扣除涉诉冻结、保函保证金等受限货币资金后，可支配的货币资金金额约为 80,271.93 万元，其中截至 2025 年 12 月 31 日止前次可转债募集资金余额为 29,001.69 万元，该等资金需用于前次可转债募集资金投资项目，不能擅自变更用途。扣除尚未使用完毕的前次募集资金金额后，公司实际可自由支配的货币资金余额约为 49,259.16 万元。

2、货币资金未来使用情况

公司货币资金未来主要用于现有主营业务的发展、项目投资、满足日常营运资金需求等。本次发行融资补充流动资金有利于公司提升盈利水平，改善筹资活动现金流。具体分析如下：

（1）最低货币资金保有量

最低货币资金保有量为企业为维持其日常营运所需要的最低货币资金（即“最低现金保有量”），根据最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。

根据公司 2025 年度财务数据，充分考虑公司日常经营付现成本、费用等，并考虑公司现金周转效率等因素，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金约为 38,259.88 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
2025 年营业成本 a	42,829.36
2025 年期间费用 b	9,585.19
2025 年非付现成本 c	12,189.83
2025 年度付现成本 (d1=a+b-c)	40,224.72
2025 年度归还办卡押金、消费备用金、卡费等非成本类付现支出 (d2)	5,170.35
2025 年度总付现支出 (d)	45,395.08
货币资金周转次数 (现金周转率 i=360/h)	1.19
现金周转期 (天) (h=e+f-g)	303.42
存货周转期 (天) e	83.98
应收款项周转期 (天) f	345.27
应付款项周转期 (天) g	125.84
因付现成本形成的最低现金保有量 (d1/i)	33,902.20
因归还办卡押金、消费备用金、卡费等非成本类付现支出形成的最低现金保有量 (d2/i)	4,357.68
日常最低运营资金保有量 ((d1+d2)/i)	38,259.88

注：1、期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；

2、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

3、存货周转期=360*平均存货账面价值/营业成本；

4、应收款项周转期=360*(平均应收账款账面价值+平均应收票据账面价值+平均应收款项融资账面价值+平均预付款项账面价值)/营业收入；

5、应付款项周转期=360*(平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额)/营业成本；

6、比例及周转期计算中涉及数据均已年化处理；

7、公共自行车业务代客户收取的押金、办卡费和充值款及共享出行业务押金不属于受限货币资金，但公司承担按时退还客户押金、办卡费、充值款的义务，向押金对手方归还相关资金属于非成本类的额外付现支出，因此需单独列示并计入公司为维持业务经营的最低货币资金保有量。

(2) 未来三年预计现金分红支出

单位：万元

年度	现金分红总额
2022 年度	2,988.79
2023 年度	6,884.29
2024 年度	5,976.53
2022-2024 年度平均分红	5,283.20
未来三年预计合计分红	15,849.61

发行人综合考虑所处的发展阶段，并考虑投资者回报及《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》的精神及上市规则的要求，假设公司未来三年分红全部为现金分红，每一年度的现金分红金额参照首次申报前三个年度即 2022 年至 2024 年的平均现金分红金额，据此测算未来三年公司预计现金分红金额为 15,849.61 万元。以上预计分红支出系根据历史情况的测算，不构成分红的承诺或预测。

(3) 未来三年新增最低现金保有量

公司报告期末最低现金保有量需求为基于 2025 年度财务数据测算得到，公司未来最低现金保有量与收入规模呈正相关，基于实际控制人变更后对上市公司的产业赋能和已经开展或明确规划开展的业务情况，公司对 2025 年至 2028 年公司主营业务收入情况进行了预测。根据公司已经实现的业绩情况和测算结果，2025 年公司主营业务收入同比下降；2026 年公司主营业务收入测算增长，主要原因系 2026 年对 Hello Inc. 下属子公司销售共享两轮车和控制器等产品相关业务收入增长，智慧生活业务随着业务模式发展实现收入增长；2027 年和 2028 年公司主营业务收入测算同比增长，主要也来自于共享两轮车和控制器等产品销售、智慧生活业务等收入增长。假设公司最低现金保有量增长需求与公司主营业务收入的增长速度保持一致，对未来三年的新增最低现金保有量进行预测，未来三年公司新增最低现金保有量为 51,127.80 万元。

根据上述假设，发行人因营业收入增长导致的资金缺口测算如下所示：

单位：万元

项目	计算公式	金额（万元）
2025 年主营业务收入	①	39,283.36
报告期最低现金保有量（不包括因归还办卡押金、消费备用金、卡费等非成本类付现支出形成的最低现金保有量）	②	33,902.20
2028 年主营业务收入测算值	③	98,526.47
2025-2028 年主营业务收入复合增长率	④=(③/①)^(1/3)	35.87%
2028 年末最低现金保有量	⑤=②*(1+④)^3	85,030.00
未来新增最低现金保有量	⑥=⑤-②	51,127.80

注：2028 年营业收入测算值仅用于测算新增最低现金保有量需求，不构成公司盈利预测或承诺，投资者不应据此进行投资决策

（4）未来三年重大资本性支出

未来三年发行人将进一步加强对氢能等新兴业务的发展投入，对智慧生活等具有进一步发展潜力的业务审慎开展投资，以及通过江苏洛玛瑞芯片科技有限公司持续对芯片业务加大研发投入和促进相关技术实现产品的商业化落地。预计未来三年内上述重大资本性支出合计金额至少为 29,344 万元，具体支出计划如下：

单位：万元

项目	计划支出金额
两轮车智能制造自动化生产线建设投资	9,000
智能锁新增生产线投资	6,000
浙江凯博（氢能产品）相关资本性支出及扩大生产线	5,344
对江苏洛玛瑞芯片科技有限公司的追加投入	9,000
小计	29,344

注：上述支出计划仅为公司基于自身未来三年发展计划需要所作出的估计，不构成具体的投资计划或承诺

根据上述测算，公司未来三年总体资金需求合计为 134,581.29 万元，总体资金缺口规模为 85,322.13 万元，本次补充流动资金规模为 84,028.71 万元，未超过前述测算资金缺口。

本次募集资金主要用于满足公司正常业务经营开展过程中的营运资金追加、重大资

本性资金支出等需求，补充流动资金规模与公司的生产经营规模和业务状况相匹配，本次融资规模具备合理性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅本次发行董事会、股东大会相关会议议案及决议文件，以及审议《永安行科技股份有限公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》等，了解发行方案、募集资金用途，并对照法律法规要求；

2、向管理层了解公司现有资金及负债情况、募集资金用于补充流动资金的安排、用于发行人主业的情况。

3、核查公司银行对账单，核查《募集资金管理制度》，核实发行人实际募集资金支出情况，是否对募集资金使用的申请、分级审批权限、决策程序、风险控制措施及信息披露程序做出明确规定。

4、抽查募集资金大额支出的会计凭证及原始凭据，募集资金使用的会计记录是否真实，获取募投项目资金使用台账，分析募投项目资金使用是否不超过拟投入金额。

5、复核公司出具的前次募集资金使用情况专项报告和申报会计师出具的鉴证报告，核实报告的内容是否符合要求。

6、关注未使用募集资金与货币资金余额情况是否配比，关注募集资金使用情况与相关资产项目增加的情况是否配比。

7、查阅公司信息披露文件，了解公司募集资金规划情况和实施情况；向公司管理层了解募投项目进度情况，投入进度是否符合预期，是否存在延期风险。

8、对照《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 6 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条，核查公司前次募集资金使用、管理和披露情况，以及本次公司募集资金用途及投向是否符合相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司的前次募集资金存放与实际使用情况的专项报告在所有重大方面按照《监管规则适用指引——发行类第7号》第6条编制，募集资金投向、投资金额、建设周期明确，项目实施过程中手续合规，募集资金未用于财务性投资，且进行了充分的风险提示；

2、公司本次募集资金全部用于补充流动资金，不涉及资本性支出，本期募集资金规模合理，用途明确，符合《证券期货法律适用意见第18号》第5条的相关规定。

3.关于业务及经营情况

3.1 根据申报材料，1) 公司主营业务包括系统运营服务业务、共享出行业务、氢能销售及服务、智慧生活业务和系统销售业务，报告期内，系统运营服务业务收入、共享出行业务收入、共享出行业务收入均持续下降，氢能销售及服务收入呈现增长。2) 报告期内公司前五大客户以地方政府单位（如城市管理局、交通运输局）为主。3) 报告期内公司采购原材料种类较多，部分主要原材料如铝板、碳纤维、锂电池、电动车在报告期内变动较大。4) 报告期内公司系统运营服务业务毛利率、共享出行业务毛利率持续下降并在 2024 年度为负数，氢能销售及服务毛利率大幅增长。5) 报告期内公司持续亏损，扣非归母净利润分别为-12,715.81 万元、-16,460.39 万元、-14,692.28 万元和-2,594.81 万元；报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,892.88 万元、21,780.67 万元、13,722.39 万元及-1,228.02 万元，与净利润存在一定差异。

请发行人说明：（1）结合各项主营业务下游应用领域、市场竞争情况、业务特点及模式、主要客户背景及特征、销量及价格变动等，分析公司各项收入变动的原因及合理性，是否符合行业趋势；（2）公司主要采购原材料的变动情况，与对应业务规模及产品数量是否匹配；（3）结合上下游供需情况，采购价格、销售价格等因素，分析公司各业务毛利率变化的原因，系统运营服务业务及共享出行业务毛利率呈现负数的合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因；（4）结合上述内容，分析公司报告期内持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异，导致亏损的不利因素是否持续以及应对措施；结合公司报告期内人员变动情况、主要产品的产能利用率及产销情况、对应产线的实际运行情况等，分析公司持续经营能力是否存在重大不利变化；（5）报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因及合理性。

3.2 根据申报材料，1)报告期内，公司货币资金余额分别为 75,342.89 万元、44,703.02 万元、52,386.73 万元和 27,164.95 万元。2) 报告期内，公司交易性金融资产余额分别为 231,353.70 万元、261,672.20 万元、242,131.60 万元和 262,383.79 万元，主要系对江苏哈啰普惠科技有限公司、HelloInc.的权益工具投资以及银行理财产品，报告期内公司公允价值变动损益分别为 6,101.80 万元、3,318.50 万元、6,959.40 万元和 0 万元。3) 报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 93,374.85 万元、87,768.62 万元、79,285.21 万元和 79,556.02 万元，报告期内应收账款坏账计提比例分别为 25.86%、39.49%、49.77%和 48.29%，呈现持续增长。4) 报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 8,284.98

万元、8,981.83 万元、11,231.79 万元和 10,903.29 万元，以原材料和半成品为主，报告期内存货跌价准备分别为 294.90 万元、356.40 万元、446.61 万元和 412.91 万元。5) 报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 50,950.74 万元、44,104.78 万元、37,950.13 万元和 36,605.55 万元，其中共享出行设备（自行车、助力车）占比超过 50%。6) 报告期各期末，公司商誉账面价值分别为 0 万元、12,675.43 万元、12,675.43 万元和 12,675.43 万元，系 2023 年收购浙江凯博形成，公司收购浙江凯博存在或有对价，如 2024-2026 年达成目标年度指标，则支付或有对价收购款项。

请发行人说明：（1）公司持有有一定规模货币资金、存单和理财产品金额的背景及原因，相关金融资产与利息收入是否匹配，是否存在使用受限情形；（2）公司持有江苏哈啰普惠科技有限公司、HelloInc 权益的时间及背景、投资原因、投资金额、后续持有安排，江苏哈啰普惠科技有限公司与 HelloInc 的经营情况，相关公允价值波动情况及会计处理依据；（3）结合报告期内公司主要客户应收账款交易内容、销售金额、信用政策，分析应收账款变动原因；公司长账龄应收账款的形成原因及目前回款进展，以及履约保障措施，结合报告期内公司应收账款客户资质及信用风险、期后回款情况、账龄、行业可比公司情况等，分析公司应收账款坏账准备计提比例持续上升的原因，坏账计提是否充分；（4）结合公司存货结构、对应产品销售情况、生产周期等，分析存货变动原因；结合公司在手订单情况、存货库龄、期后结转情况、行业可比公司情况等，分析公司部分业务毛利率为负数情形下，存货跌价准备计提是否充分；（5）结合固定资产-共享出行设备的存放状态、管控模式、对应业务发展情况，说明相应固定资产折旧、减值计提是否充分；（6）结合公司收购浙江凯博的商誉计算过程、浙江凯博经营情况、报告期内商誉减值测试过程及主要参数情况，说明商誉减值计提的充分性与或有对价的支付情况。

请保荐机构及申报会计师对问题 3.1-3.2 进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合各项主营业务下游应用领域、市场竞争情况、业务特点及模式、主要客户背景及特征、销量及价格变动等，分析公司各项收入变动的原因及合理性，是否符合行业趋势

（一）系统运营服务业务

1、下游应用领域

该业务的下游应用领域为基础设施民生服务。系统运营服务业务为由政府付费投资的公共自行车系统业务，可以与市民卡等兼容对接，是各地政府提供的城市基础设施民生服务。受政府对公共出行业务的政策支持力度减弱等影响，发行人公共自行车项目系统运营服务增量不足、存量缩减，具体表现为公司在部分地区运营项目陆续到期，后续未续签合同或后续续签合同金额下降。因此报告期内公司系统运营服务业务收入及占比总体呈现下降趋势。

2、市场竞争情况

该业务的市场竞争情况为：我国公共自行车行业经过几年的发展，逐步由前期地域性、分散性的市场格局发展为目前较为集中的竞争态势，并涌现出以发行人为代表的、具有全国布局、先发优势和规模效应的行业领军企业，占据了较大的市场份额。目前行业中规模较大、拥有多地项目布局的企业除发行人外，还主要包括政府付费的公共自行车系统模式下的金通科技等。报告期内，公共自行车行业市场竞争激烈，对发行人收入变动的影响较大。

3、业务特点及模式

该业务的业务特点及模式为：发行人除负责公共自行车系统（包括公共自行车、锁车柱、站点控制器、自行车电子卡、调度车、应急抢修车等）的设计、开发，相关设备和组件的采购、生产，系统的建设、安装、调试外，在建设完成后还向客户提供公共自行车系统的运营、管理、维护服务。发行人通常通过招投标方式获取合同，在投标时会根据自行车系统设备及安装成本、服务期间运营人员费用等成本并考虑一定利润要求形成报价文件，向客户进行报价。

客户在针对某地区公共自行车系统首次向发行人购买系统运营服务时，通常会同时购买公共自行车系统设备及一定期间（首期一般为 3-5 年）的运营服务，客户在服务期内按照合同约定支付款项。在首次合同服务期满后，客户会视具体情况决定是否继续购

买发行人的运营服务，除了公共自行车系统更新升级或新增外，一般无需重复购买自行车系统设备。因此，发行人系统运营服务包括两类：一类是设备及运营服务，一类是纯运营服务。同一个项目续签的纯运营服务的合同金额通常低于对应设备及运营服务合同金额。

以昆山市公共自行车运行维护服务项目为例，该项目为公共自行车更新升级项目，因此包括设备交付及运营服务，该合同主要条款为：“二、标的物服务期限：2018年3月1日起至2023年2月28日止，共五年。三、合同价格及支付：1、合同价格按此次成交价格执行，合同总金额为人民币145,018,289.29元。价款包括完成该项工作所需的所有材料、设备、运输、安装施工、运行维护、税金、服务期内维修、养护过程中发生的一切费用及政策性文件规定及合同包含的所有风险、责任等各项应有费用。”发行人根据投标时的报价文件，将该合同划分为服务合同（87,950,849.00元）和设备合同（57,067,440.00元）。其中，服务合同的收入摊销期限为合同约定期限2018年3月1日起至2023年2月28日止，每月按直线法摊销；设备合同的收入摊销期限为设备验收完成日2019年4月19日起至2023年2月28日止，每月按直线法摊销。

报告期内，上述业务特点及模式未发生变化。

4、主要客户背景及特征

报告期内，发行人系统运营服务前五大客户销售内容、收入及占比具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
2025年	1	昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	系统运营服务	1,878.47	4.56%
	2	潍坊市城市管理局	系统运营服务	977.67	2.38%
	3	盐城市交通运输局（盐城市交通运输综合行政执法支队）	系统运营服务	893.78	2.17%
	4	昆山经济技术开发区综合行政执法局	系统运营服务	788.32	1.92%
	5	昆山加合市政工程有限公司	系统运营服务	609.77	1.48%
	合计				5,148.01
2024年	1	苏州市城市管理局	系统运营服务	4,506.98	9.84%
	2	昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	系统运营服务	2,099.30	4.59%
	3	常熟市城市管理局	系统运营服务	1,204.74	2.63%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
	4	盐城市交通运输局（盐城市交通运输综合行政执法支队）	系统运营服务	895.88	1.96%
	5	潍坊市城市管理局	系统运营服务	888.70	1.94%
	合计			9,595.60	20.96%
2023 年	1	苏州市城市管理局	系统运营服务	4,576.63	8.39%
	2	昆山市周市镇资产经营有限公司	系统运营服务	2,035.79	3.73%
	3	潍坊市城市管理局	系统运营服务	1,986.18	3.64%
	4	昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	系统运营服务	1,894.92	3.48%
	5	盐城市交通运输局（盐城市交通运输综合行政执法支队）	系统运营服务	1,662.03	3.05%
	合计			12,155.55	22.30%

报告期内，发行人系统运营服务业务的前五大客户较为稳定，2023 年前五大客户昆山市周市镇资产经营有限公司因续签合同金额下降、政府采购减少导致 2024 年起未再进入前五大。2025 年，昆山经济技术开发区综合行政执法局新增成为前五大客户，主要系该客户其中一个运营服务项目从 2024 年 10 月开始确认收入，因此该项目 2025 年确认收入月份多于 2024 年，导致收入金额增加；2025 年，昆山加合市政工程有限公司新增成为前五大客户，主要系该客户 2025 年购买系统运营服务增加。

此外，苏州市城市管理局由于部分项目到期后未续签，因此 2023 年及 2025 年收入下降较多；潍坊市城市管理局在 2021 年 11 月至 2024 年 3 月期间根据政府续运营的函件以原合同金额确认收入（续运营函件中明确延续运营费用根据第二轮合同价 2,096 万元/年和实际运营时间支付），但 2024 年续签合同时政府对续运营期间运营费用进行调整，导致 2024 年发行人调减收入 800 余万元，因此 2024 年潍坊市城市管理局销售收入下降较多。

报告期内，发行人系统运营服务业务主要客户背景及特征具体情况如下：

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	经营范围	开始合作年份	资信情况
昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	政府	不适用	不适用	不适用	2017	正常

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	经营范围	开始合作年份	资信情况
苏州市城市管理局	政府	不适用	不适用	不适用	2019	正常
潍坊市城市管理局	政府	不适用	不适用	不适用	2021	正常
昆山经济技术开发区综合行政执法局	政府	不适用	不适用	不适用	2015	正常
盐城市交通运输局 (盐城市交通运输综合行政执法支队)	政府	不适用	不适用	不适用	2021	正常
常熟市城市管理局	政府	不适用	不适用	不适用	2011	正常
昆山市城市综合管理处	政府	不适用	不适用	不适用	2011	正常
徐州市城市管理局	政府	不适用	不适用	不适用	2012	正常
昆山市周市镇资产经营有限公司	国企	2009	20,000 万元	投资与资产管理、苗木销售	2013	正常
昆山加合市政工程有限公司	国企	2012	10,000 万元	道路工程、桥梁工程、给排水工程、水电安装工程	2013	正常

注：主要客户为报告期各期前五大客户，资料来源为公开信息检索。

系统运营服务业务的主要客户为各地方政府或其指定的相关公共部门，上述客户与发行人合作时间较长，建立了良好的合作关系，其采购需求受宏观经济、财政状况、对公共出行业务的政策支持力度等因素影响，同时具有付款审批周期较长、信用情况良好、不存在较大偿付风险的特征。

受政府对公共出行业务的采购需求下降等影响，报告期内发行人公共自行车业务整体运营情况下滑，政府平台单位续签合同数量减少且续签合同金额有所下降，导致报告期内收入下降。

5、销量及价格变动

发行人系统运营服务业务为建设安装公共自行车系统及提供运营服务模式，报告期内项目数量及平均项目收入情况具体如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
项目数量（个）	68	94	128
项目平均收入（万元/个）	166.83	195.20	235.27

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
系统运营服务业务收入(万元)	11,344.70	18,348.82	30,114.15

报告期内，发行人系统运营服务项目数量持续下降，主要系部分项目在合同到期后未续签，当期续签项目数量持续减少。报告期各期，发行人系统运营服务到期项目续签情况具体如下：

单位：个

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
到期项目数量	32	60	88
到期后当期续签项目数量	10	28	29
项目到期当期续签率	31.25%	46.67%	32.95%

此外，报告期内，发行人系统运营服务项目平均收入持续下降，主要原因系：1) 合同金额下降：一方面项目到期后，客户续签的部分项目可能为纯运营服务项目，相应合同金额小于包含设备及运营服务的项目合同金额，另一方面政府对公共自行车系统政策支持力度减弱，提供相同产品或服务的合同金额下降；2) 部分项目到期后，客户未立即续签合同，公司根据政府续运营的函继续提供运营服务，后续续签时调整续运营期间的合同金额，导致收入调减。

综上，由于报告期内发行人系统运营服务项目数量及项目平均收入均下降，导致该业务收入下滑。

6、总结

综上，报告期内发行人系统运营服务业务收入下滑主要系政府对公共出行业务的政策支持力度减弱、采购需求减少，导致发行人公共自行车项目增量不足、存量缩减，因此相关业务收入下滑具有合理性，符合行业趋势。

(二) 共享出行业务

1、下游应用领域

该业务的下游应用领域为终端用户共享出行领域，满足终端用户“最后一公里”出行需求。近年来，随着用户对共享出行需求增长，共享出行行业市场规模稳定增长。

2、市场竞争情况

该业务的市场竞争情况为：目前共享两轮车已形成无桩单车为主，有桩单车为辅的局面，近年来有桩单车市场不断受到无桩单车的挤压。共享单车行业快速发展的同时，部分城市出现共享单车乱停乱放现象，行业监管政策随之出台，行业发展受政策变化、居民选择偏好变化等影响而具有一定不确定性。无桩的用户付费共享自行车行业经过洗牌，目前形成了美团、滴滴和哈啰单车三家头部公司为主的竞争格局。同时，发行人于2018年开始推出有桩共享自行车及助力自行车，并于2021年正式投运氢能自行车系统，目前行业内该领域竞争者较少。

由于共享出行业务竞争格局变化，出于市民日益旺盛的“最后一公里”出行需求，各城市对美团、滴滴、哈啰等企业陆续开放，用户规模和城市覆盖数量迅速增长，具体如下：（1）哈啰：用户规模方面，根据哈啰发布的2023年度及2024年度《可持续发展暨ESG报告》，截至2023年底，哈啰累计拥有注册用户超6亿，截至2025年6月初累计注册用户已突破8亿；城市覆盖方面，2021年11月，哈啰出行智能调度系统覆盖超300个城市，截至2024年，根据《2024年中国共享微交通研究报告》，哈啰共享（电）单车覆盖全国超500个城市。（2）滴滴青桔和美团：用户规模方面，根据亿欧智库数据，2024年11月，滴滴青桔和美团单车APP与小程序总活跃用户规模分别为4,353万和2,836万；城市覆盖方面，根据《2025年中国共享电单车行业深度分析：市场规模突破560亿，智能化与绿色出行引领未来》报告披露，截至2024年底，滴滴青桔和美团共享单车均已覆盖约700个城市，不仅覆盖一二线核心城市，还深入三四线城市及县域市场，覆盖范围持续增加。与此同时，发行人的有桩共享出行产品面临冲击，需求下滑，导致报告期内发行人共享出行业务收入规模逐年下降。

报告期内，发行人共享出行业务收入主要城市分布情况如下：

单位：万元

2025年度			2024年度			2023年度		
所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比
常州市	2,934.75	35.65%	常州市	4,222.78	39.27%	常州市	4,760.42	33.25%
湘潭市	1,280.95	15.56%	南通市	1,551.81	14.43%	南通市	2,385.65	16.66%
苏州市	804.33	9.77%	湘潭市	1,332.88	12.40%	湘潭市	1,573.53	10.99%
南通市	502.90	6.11%	苏州市	580.97	5.40%	苏州市	996.44	6.96%
岳阳市	447.51	5.44%	安庆市	508.36	4.73%	菏泽市	736.84	5.15%
赤峰市	391.59	4.76%	枣庄市	477.52	4.44%	枣庄市	554.55	3.87%

2025 年度			2024 年度			2023 年度		
所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比
乐清	295.72	3.59%	赤峰市	460.62	4.28%	赤峰市	509.03	3.56%
镇江市	253.43	3.08%	镇江市	379.01	3.53%	镇江市	455.97	3.18%
安庆市	224.83	2.73%	潍坊市	299.90	2.79%	安庆市	330.73	2.31%
肇庆市	217.71	2.64%	菏泽市	200.65	1.87%	潍坊市	326.78	2.28%
其他	878.79	10.67%	其他	737.53	6.86%	其他	1,686.94	11.78%
合计	8,232.51	100.00%	合计	10,752.03	100.00%	合计	14,316.88	100.00%

发行人主要深耕常州等江苏省内共享出行市场，报告期内收入占比较高，但由于哈啰、美团、滴滴等无桩共享单车城市覆盖范围扩大、用户规模增加，发行人在常州、南通、苏州等主要城市收入下滑。

3、业务特点及模式

该业务的业务特点及模式为：发行人共享出行单车平台为公司自主运营，在城市提供固定点为主的自行车、电动自行车等共享出行工具，通过永安行 APP 向用户提供共享出行服务的业务，按分时租赁的形式获取收入。针对有桩自行车，发行人每隔一定距离设立一个站点，通过固定站点解决车辆停放问题，且多布局在商业区、居民区、学校和地铁站等人流密集区域。每个城市设置专门城市经理和专业维护人员进行统一维护。报告期内，上述业务特点及模式未发生变化。

4、主要客户背景及特征

该业务的主要客户为终端消费者，具有分散、价格敏感、追求出行便利等特点，终端消费者对“最后一公里”的出行需求日益旺盛，但具有不同的选择偏好。报告期内，受到美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车的冲击，终端消费者对于发行人有桩共享出行产品需求下滑，导致发行人共享出行业务收入下滑。

5、销量及价格变动

报告期内，公司共享出行业务对应的订单量及价格情况具体如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
订单量（万笔）	3,806.05	6,719.30	8,846.56
订单平均单价（元/笔）	2.16	1.60	1.62

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
共享出行业务收入（万元）	8,232.51	10,752.02	14,316.87

报告期内，受到用户用车时长减少等因素影响，公司共享出行业务每笔订单平均单价略有波动，同时由于受到美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车的冲击，订单数量下滑较多，综合导致报告期内公司共享出行业务收入下滑。其中，订单数量下滑是报告期内共享出行业务收入下滑的主要原因。

6、总结

综上，报告期内发行人共享出行业务收入持续下滑的主要原因为共享单车行业竞争格局变化，美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车规模扩大，对有桩共享单车市场造成冲击，导致发行人的有桩共享出行产品需求下滑，具有合理性，符合有桩共享单车行业发展趋势。

（三）氢能销售及业务

1、下游应用领域

报告期内，发行人氢能销售及业务二级分类的收入及占比情况具体如下：

单位：万元

分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
碳纤维高压气瓶	5,376.78	82.61%	8,133.25	89.42%	469.78	21.91%
氢能助力自行车	1,110.15	17.06%	223.59	2.46%	1,106.12	51.58%
其他	21.65	0.33%	739.1	8.13%	568.71	26.52%
合计	6,508.58	100.00%	9,095.94	100.00%	2,144.62	100.00%

发行人氢能销售及业务主要产品或服务包含：碳纤维高压气瓶、氢能助力自行车、制氢装置、储氢装置等产品销售，以及氢能助力自行车的出行服务。报告期内，发行人该业务主要销售产品为呼吸器用铝合金内胆碳纤维全缠绕气瓶，自 2023 年 12 月起将浙江凯博纳入合并后，2024 年及 2025 年碳纤维高压气瓶的收入占比均高于 80%。发行人氢能助力自行车销售规模较小，业务尚在起步阶段，因此报告期内收入波动具有合理性。发行人氢能销售及服务的其他业务主要包括氢能助力自行车单车平台收入、制氢

一体机、商品配件等。

发行人通过自主研发，已成功开发 35Mpa III型车用碳纤维储氢气瓶，70Mpa IV型车用碳纤维高压储氢气瓶的研发也已基本完成。发行人将形成呼吸器用碳纤维复合气瓶和车用碳纤维高压储氢气瓶两大类主营产品。发行人氢能销售及服务业务的下游应用领域为消防救援、医疗与紧急救援、氢储能、氢能商用车、航空航天等领域，相关领域市场规模持续增长。2023 年下半年发行人收购浙江凯博后，将浙江凯博的业绩纳入合并范围内，综合导致发行人 2023、2024 年氢能销售及服务业务收入大幅增长。

2、市场竞争情况

发行人目前为国内呼吸器用铝合金内胆碳纤维全缠绕气瓶在消防领域领先企业，相关领域市场占有率较高，市场竞争格局稳定，同时发行人积极投入IV型塑料内胆碳纤维储氢气瓶的研发，新产品研发已基本完成，后续储氢装置相关市场将成为发行人新的收入增长点。

发行人氢能及销售服务业务的其他产品为氢能助力自行车、制氢充氢一体机、低压固态储氢装置以及氢能数字管理系统等产品，目前国内尚无对标发行人上述产品的企业。

3、业务特点及模式

该业务的业务特点及模式为：针对商品销售类业务，发行人向客户销售碳纤维高压气瓶、氢能助力自行车、制充氢一体机等产品，其中销售占比较高的产品为碳纤维高压气瓶。针对氢能自行车出行服务业务，发行人自主运营，在城市提供固定点为主的氢能自行车，通过永安行 APP 向用户提供出行服务的业务，按分时租赁的形式获取收入。报告期内，上述业务特点及模式未发生变化。

4、主要客户背景及特征

报告期内，发行人氢能销售及服务前五大客户销售内容、收入及占比具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
2025 年	1	上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）	碳纤维高压气瓶	1,411.48	21.69%
	2	芬安工贸（上海）有限公司（东台市威尔安全装备有限公司）	碳纤维高压气瓶	491.29	7.55%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
	3	上海方展消防科技有限公司	碳纤维高压气瓶	265.47	4.08%
	4	上海万亘实业有限公司	碳纤维高压气瓶	236.43	3.63%
	5	绍兴市岭峰气枪制造有限公司	碳纤维高压气瓶	219.25	3.37%
	合计			2,623.91	40.31%
2024 年	1	上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）	碳纤维高压气瓶	1,455.37	3.18%
	2	芬安工贸(上海)有限公司(东台市威尔安全装备有限公司)	碳纤维高压气瓶	1,059.13	2.31%
	3	江苏三茂安防科技有限公司(江苏凯勒救援科技有限公司)	碳纤维高压气瓶	772.54	1.69%
	4	北京京盾消防设备工程有限公司	碳纤维高压气瓶	550.33	1.20%
	5	捷安救援装备（苏州）有限公司	碳纤维高压气瓶	453.84	0.99%
	合计			4,291.21	9.37%
2023 年	1	丽江智行网络科技有限公司	助力自行车（氢能）	959.29	1.76%
	2	上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）	碳纤维高压气瓶	87.59	0.16%
	3	曲沃县晋沃公交客运有限公司	碳纤维高压气瓶	58.41	0.11%
	4	天津滨海新区泽安泰消防技术有限公司	碳纤维高压气瓶	57.72	0.11%
	5	江苏三茂安防科技有限公司	碳纤维高压气瓶	46.56	0.09%
	合计			1,209.57	2.22%

2023 年开始，发行人前五大客户及对应销售内容和收入情况与 2022 年差异较大，主要系 2023 年下半年收购浙江凯博，填补了发行人在碳纤维高压气瓶的技术空缺。2024 年，发行人前五大客户结构较为稳定。2025 年，发行人氢能销售及业务前五大客户新增上海方展消防科技有限公司、上海万亘实业有限公司、绍兴市岭峰气枪制造有限公司，主要系对其气瓶销售额增加。

报告期内，发行人氢能销售及业务主要客户背景及特征的具体情况如下：

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	经营范围	开始合作年份	资信情况
曲沃县晋沃公交客运有限公司	国企	2014	50 万元	道路运输	2023	正常
芬安工贸（上海）有限公司（东台市威尔安全装备有限公司）	民企	2011	1,100 万元	安全防护用品、消防器材的研发销售	2018	正常
上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）	民企	2011	4,795 万美元	劳动防护用品和安全生产设备的生产销售	2013	正常
江苏三茂安防科技有限公司（江苏凯勒救援科技有限公司）	民企	2018	1,000 万元	正压式空气呼吸器、空气呼吸器填充泵、防护服制造、销售	2020	正常
北京京盾消防设备工程有限公司	民企	2001	1,330 万元	消防产品设计开发、生产、销售	2015	正常
捷安救援装备（苏州）有限公司	民企	2015	2,006 万元	救援装备研究制造，抢险装备软件开发应用，消防装备研究制造	2017	正常
丽江智行网络科技有限公司	民企	2022	100 万元	科技中介服务；信息技术咨询服务；新兴能源技术研发	2023	正常
天津滨海新区泽安泰消防技术有限公司	民企	2009	1,000 万元	消防器材销售；机械设备研发	2012	正常
上海方展消防科技有限公司	民企	2009	1,608 万元	消防人员装备、应急救援工具及船舶救生消防设施的研究、制造和销售	2013	正常
上海万亘实业有限公司	民企	2013	1,000 万元	特种设备制造；特种设备设计	2025	正常
绍兴市岭峰气枪制造有限公司	民企	2006	1,160 万美元	气枪、气枪弹；销售	2024	正常

注：主要客户为报告期各期前五大且收入高于 50 万元的客户，资料来源为公开信息检索。其中，丽江智行网络科技有限公司为发行人控股子公司的少数股东。

报告期内，发行人氢能及销售服务业务中，碳纤维高压气瓶的主要客户为上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）、芬安工贸（上海）有限公司、江苏三茂安防科技有限公司（江苏凯勒救援科技有限公司）等安全防护、消防用品民营企业，均处于正常经营状态。报告期内主要客户较为稳定，根据下游及经营需求向发行人进行采购。

5、销量及价格变动

发行人氢能销售及服务业务中，主要分析销售收入占比较高的碳纤维高压气瓶产品的销量及价格变动情况。2023年至2025年，发行人碳纤维高压气瓶的销量及平均单价变动情况具体如下：

分类	2025年	2024年	2023年
销售收入（万元）	5,376.78	8,133.25	469.78
销量（万个）	10.22	14.41	0.83
销量变动率	-29.34%	45.13%	/
平均单价（元/个）	526.04	564.33	567.78
平均单价变动率	-6.44%	-0.61%	/

注：浙江凯博于2023年12月并表，因此2023年销售收入、销量及单价为碳纤维高压气瓶2023年12月数据，2024年销量变动率为2023年12月碳纤维高压气瓶相应销量数据年化后与2024年全年销量进行比较。

报告期内，发行人碳纤维高压气瓶的主要客户为上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）、芬安工贸（上海）有限公司等消防用品、安全防护企业，对应下游应用领域为消防救援等领域，根据《安全应急装备重点领域发展行动计划（2023—2025年）》：力争到2025年，安全应急装备产业规模、产品质量、应用深度和广度显著提升，对防灾减灾救灾和重大突发公共事件处置保障的支撑作用明显增强，安全应急装备重点领域产业规模超过1万亿元。因此，随着下游应用领域需求增加，2024年发行人小幅下调销售价格，碳纤维高压气瓶产品销量增加，导致2024年销售收入增长。

2025年，碳纤维高压气瓶销量有所下降，主要系2024年消防领域招标项目增加，批量更换了一批呼吸气瓶，导致2025年的招标项目需求减少，市场订单减少。2025年平均单价下降，主要系2025年由于市场景气度总体不如2024年，发行人下调碳纤维高压气瓶平均销售单价。发行人2025年碳纤维高压气瓶销量和单价下降综合导致该部分收入有所下滑。

6、总结

综上，发行人2023年、2024年氢能销售及服务业务收入大幅增长，主要原因为：（1）发行人2023年下半年并购浙江凯博，填补了发行人在碳纤维高压气瓶的技术空缺，促进发行人氢能系列产品的发展应用；（2）2024年消防等下游应用领域需求增加，且发行人小幅下调销售价格，导致碳纤维高压气瓶产品销售增加。因此，发行人2023年、

2024 年氢能销售及业务服务收入增长具有合理性，符合行业持续增长的发展趋势。

（四）智慧生活业务

1、下游应用领域

报告期内，发行人智慧生活业务二级分类的收入及占比情况具体如下：

单位：万元

分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
智能门锁	5,096.83	86.17%	6,357.87	98.85%	5,332.27	98.53%
其他	817.89	13.83%	74.09	1.15%	79.48	1.47%
合计	5,914.73	100.00%	6,431.96	100.00%	5,411.75	100.00%

报告期内，发行人智能门锁收入占智慧生活业务收入的比例均高于 86%，且 2023 年和 2024 年收入占比高达 98%；其他业务主要包括养老及广告业务等，收入占比低。

发行人主要依托子公司常州科新永安电子锁有限公司开展智慧生活业务，主要产品为适用于酒店、公寓、办公楼及住宅等场景的智能密码锁（门锁）等，下游应用领域为酒店、公寓、办公楼及住宅等。由于酒店、公寓、办公楼及住宅对于智能门锁的需求增长，我国智能门锁企业拥有广阔的市场空间。全国五金工业信息中心数据显示，2024 年智能门锁行业产销规模预计达到 2,250 万套，同比增长 7%。2025 年，由于海外客户订单量减少，公司的智能门锁收入出现下滑。

2、市场竞争情况

智能门锁行业竞争激烈，VingCard、Onity 等国际品牌与万豪、希尔顿、洲际、温德姆等中高端全球酒店集团建立了合作关系，占据高端市场；也包括爱迪尔、必达、创佳等国内品牌及发行人，因产品性价比高，覆盖经济型连锁酒店，例如华住会、亚朵、锦江、首旅等酒店集团。酒店智能门锁行业呈现智能化、国产替代等特点。

近年来，发行人不断通过技术迭代丰富产品种类和功能，提升市场份额和地位。

3、业务特点及模式

该业务的业务特点及模式为：发行人智慧生活业务主要向客户销售智能门锁产品以获取收入，与连锁酒店集团、物业公司、安全系统公司、高校等客户建立了良好合作关

系。此外，发行人在智慧生活领域还存在少量养老服务和互联网广告业务收入，但相关业务收入金额和占比极低。报告期内，上述业务特点及模式未发生变化。

4、客户背景及特征

报告期内，发行人智慧生活业务前五大客户销售内容、销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
2025年	1	NSP Europe LTD	智能门锁	708.69	11.98%
	2	腾讯科技（深圳）有限公司	广告费	510.01	8.62%
	3	支付宝（杭州）数字服务技术有限公司（支付宝(杭州)信息技术有限公司）	智能门锁	308.69	5.22%
	4	杭州焕耀科技有限公司	广告费	239.19	4.04%
	5	Dormakaba India Private Limited	智能门锁	103.77	1.75%
	合计				1,870.36
2024年	1	NSP Europe LTD	智能门锁	2,317.82	5.06%
	2	上海匠朵信息科技有限公司	智能门锁	282.27	0.62%
	3	Dormakaba India Private Limited	智能门锁	106.75	0.23%
	4	松铭建设集团有限公司杭州分公司	智能门锁	66.14	0.14%
	5	南通筑麟建筑装饰有限公司	智能门锁	45.94	0.10%
	合计				2,818.92
2023年	1	NSP Europe LTD	智能门锁	1,077.71	1.98%
	2	上海匠朵信息科技有限公司	智能门锁	998.90	1.83%
	3	上海煜璞贸易有限公司	智能门锁	205.39	0.38%
	4	Dormakaba India Private Limited	智能门锁	147.35	0.27%
	5	常州悦棠商贸有限公司	智能门锁	41.91	0.08%
	合计				2,471.26

报告期内，发行人智慧生活业务的主要客户为 NSP Europe LTD、上海匠朵信息科技有限公司（属于亚朵酒店集团）、Dormakaba India Private Limited，发行人主要向其销售智能门锁。其他客户销售规模较小，因此报告期内前五大客户存在变动。其中，

NSP Europe LTD2023 年销售金额较低，主要是因为 2022 年公共卫生事件情况缓解因此订单量较多，导致 2023 年采购量较少，而 2024 年因为海运不畅通，海运时间较长，因此为保证及时供应，下单较多，订单需求量达到历史新高，2025 年其存货尚未消化完毕，需求有所下降。2024 年开始，发行人向上海匠朵信息科技有限责任公司的销售金额呈现下降趋势，主要是因为发行人之前向亚朵下属酒店销售的门锁产品已下架，合同到期后未签署新合同，仅有一些售后维修、门卡等商品配件的销售。

报告期内，发行人智慧生活业务主要客户背景及特征的具体情况如下：

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	主营业务	开始合作年份	资信情况
NSP Europe LTD	民企	1993	10 万欧元	提供和安装安全系统及后续服务	2001	正常
上海匠朵信息科技有限公司	民企	2019	100 万元	技术服务、货物进出口、各类商品销售	2017	正常
Dormakaba India Private Limited	民企	1997	24.20 亿卢比	建筑与房间的安防及门控	2004	正常
松铭建设集团有限公司杭州分公司	民企	2020	5,000 万元	房屋建筑工程、建筑幕墙工程、市政工程、公路工程、水利水电工程、电力工程	2021	正常
上海煜璞贸易有限公司	民企	2018	11,000 万元	销售：林业产品、建筑建材、建筑装饰材料、保温材料、日用品	2022	失信被执行人
腾讯科技（深圳）有限公司	民企	2000	200 万美元	计算机软硬件的技术开发、销售自行开发的软件；计算机技术服务及信息服务等	2015	正常
杭州焕耀科技有限公司	民企	2019	1,000 万元	网络信息技术、计算机软硬件、数据处理技术的技术开发等	2019	正常
支付宝（杭州）数字服务技术有限公司（支付宝（杭州）信息技术有限公司）	民企	2016	10,000 万元	第二类增值电信业务；职业中介活动	2025	正常

注：主要客户为报告期各期前五大且收入高于 50 万元的客户及重要酒店集团，资料来源为公开信息检索。

该业务的主要客户为 NSP Europe LTD、上海匠朵信息科技有限公司、Dormakaba India Private Limited 以及华住集团的相关加盟商（不属于同一控制，因此未合并列示，但 2024 年华住集团相关加盟商向发行人合计采购金额约为 2,000 余万元），

发行人主要向其销售智能门锁及系统，其他客户销售规模较小。上述企业根据下游及自身经营需求向发行人进行采购。除上海煜璞贸易有限公司为失信被执行人外，其他客户均正常经营，报告期内，发行人 2023 年与上海煜璞贸易有限公司发生 205.39 万元交易往来，且上述交易在报告期内已陆续回款。截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额为 116.05 万元，坏账准备余额为 100.97 万元。2025 年，双方协商，以其外购的商品房和车库转让给公司抵减货款，但截至本回复提交之日，该两处房屋建筑物尚未交付，因此尚未办理过户手续。

5、销量及价格变动

报告期内，发行人智慧生活业务的主要产品为智能门锁，发行人除成品门锁外，也向客户销售门卡、商品配件，但相应收入占比较低，因此统计成品门锁的销量及平均单价变动情况，具体如下：

分类	2025 年	2024 年	2023 年
成品门锁销售金额（万元）	3,640.63	4,540.40	3,350.96
占智慧生活业务收入比例	61.55%	70.59%	61.92%
成品门锁销量（万把）	13.48	14.71	11.58
成品门锁销量变动率	-8.38%	26.99%	14.94%
成品门锁平均单价（元/把）	270.12	308.65	289.26
成品门锁平均单价变动率	-12.48%	6.70%	-15.62%

受客户需求增加，2023 年至 2024 年，发行人成品门锁销量持续提升，导致收入增长。2025 年销量相较 2024 年有所下滑，主要系出口业务量减少。

报告期各期，发行人成品门锁的平均销售单价波动较大，主要系发行人主要客户 NSP Europe LTD 采购定制化门锁，价格高于其他客户，且其每年采购定制化门锁的数量受采购需求影响有所波动，2022 年公共卫生事件情况缓解因此订单量较多，导致 2023 年采购量较少，而 2024 年因为海运不畅通，海运时间较长，客户为保证及时供应，下单较多，订单需求量达到历史新高，2025 年其存货尚未消化完毕，需求有所下降。报告期内，发行人向 NSP Europe LTD 销售收入占成品门锁销售收入的占比如下表所示，当发行人对 NSP Europe LTD 销售收入占比较高时，成品门锁的平均单价较高，反之，则成品门锁的平均单价较低。2025 年，发行人向 NSP Europe LTD 销售成品门锁的平均

售价小幅提高,但由于发行人向合计销售收入占智慧生活业务比例达到约 50%的华住会集团相关加盟商(非同一控制)销售的成品门锁的平均售价下调,导致整体成品门锁平均售价下降。

分类	2025 年	2024 年	2023 年
NSP 销售金额(万元)	962.45	1,848.55	722.74
占成品门锁收入比例	26.44%	40.71%	21.57%
销售数量(万把)	2.33	4.58	1.82
平均售价(元/把)	413.96	403.68	397.66

6、总结

综上,报告期内发行人智慧生活业务收入总体呈增长趋势。2025 年度较 2024 年度略有下滑,主要原因为酒店、公寓、办公楼、住宅等下游应用领域对于智能门锁的需求增加,且发行人通过市场开拓、产品推广、技术迭代、丰富产品种类和功能等方式积极推动销售规模扩大。因此智慧生活业务收入持续增长具有合理性,符合行业趋势。

(五) 系统销售业务

1、下游应用领域

该业务的下游应用领域为基础设施民生服务。系统销售业务为由政府付费投资的公共自行车系统业务,可以与市民卡等兼容对接,是各地政府提供的城市基础设施民生服务。由于目前具备能力且有意向提供公共自行车服务的城市已相对饱和,而公共自行车系统具有一定的使用期(5 年或以上),报告期内政府公共自行车系统采购减少,且未来发行人系统销售业务主要来自现有城市扩容带来的增量及现有业务维护补充用量,新增城市及其需求量较为有限。自行车销售为发行人向行业内的其他共享出行服务的厂商销售其生产的自行车,发行人根据客户的需求计划采购原材料并组织生产,并按照客户的要求出货,出货后发行人不负责自行车的后续投放和运维事宜。

2、市场竞争情况

系统销售业务的市场竞争情况为:我国公共自行车行业经过几年的发展,逐步由前期地域性、分散性的市场格局发展为目的较为集中的竞争态势,并涌现出以发行人为代表的、具有全国布局、先发优势和规模效应的行业领军企业,占据了较大的市场份额。

目前行业中规模较大、拥有多地项目布局的企业除发行人外，还主要包括政府付费的公共自行车系统模式下的金通科技等。报告期内，市场竞争情况较为稳定，对发行人收入变动的影响较小。自行车销售业务的市场目前竞争比较激烈，整体毛利率偏低。发行人目前主要向关联方销售自行车，尚未获得外部客户。

3、业务特点及模式

系统销售业务的业务特点及模式为：发行人主要进行前期调研并了解客户需求、区域特点和站点分布后，进行公共自行车系统的设计、开发，相关设备和组件的采购、生产，以及系统的建设、安装、调试等，之后将定制完成的系统出售和移交给客户，不涉及系统的后续运营和管理（后续运营交由政府或政府委托的其他企事业单位负责）。此外，客户也会向发行人采购一些公共自行车系统商品配件，例如电机驱动器、中控等。报告期内，上述业务特点及模式未发生变化。自行车销售业务比较简单，公司按照订单采购原材料并组织生产按时交货即可，不负责投放和运维，少数情况下公司需要按照销售合同约定的质保条款向客户提供配件。

4、主要客户背景及特征

报告期内，发行人系统销售业务销售金额的前五大客户销售内容、销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
2025 年 度	1	上海钧川供应链科技有限公司	自行车	8,852.53	94.43%
	2	江苏新中天塑业有限公司	锂电池、电机驱动器、中控等	263.19	2.81%
	3	台州市公共自行车发展有限公司	锁车器、无线通讯控制器	79.03	0.84%
	4	泗阳广电网络有限公司	鞍座、快拆、前轮组、后轮组	77.53	0.83%
	5	南京南部路桥建设(集团)有限公司	锁车器、网点控制器、安装底板、自行车、电瓶等	55.95	0.60%
	合计			9,328.23	99.50%
2024 年	1	江苏新中天塑业有限公司	商品配件	526.65	1.15%
	2	临朐万维腾景数字技术有限公司	自行车系统设备	81.42	0.18%
	3	宜兴市城旅停车服务有限公司	自行车系统设备	72.13	0.16%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比
	4	台州市黄岩公共自行车发展有限公司	自行车系统设备、技术服务费	49.02	0.11%
	5	昆山加合市政工程有限公司	自行车系统设备	44.43	0.10%
	合计			773.65	1.69%
2023年	1	江苏新中天塑业有限公司	商品配件	460.82	0.85%
	2	宜兴市城市科技发展有限公司	自行车系统设备	252.43	0.46%
	3	台州市公共自行车发展有限公司	自行车系统设备	239.44	0.44%
	4	神木市交通建设投资集团有限公司	自行车系统设备	221.31	0.41%
	5	玉溪绿动科技有限公司	自行车系统设备	187.05	0.34%
	合计			1,361.05	2.50%

由于系统销售业务具有偶发性、单独议价，大部分客户采购后短期无需向发行人采购，因此报告期内系统销售业务前五大客户变动较大，具有合理性。其中，2023年新增前五大客户江苏新中天塑业有限公司在报告期内主要向发行人采购电机驱动器、中控等公共自行车系统商品配件，交易规模较为稳定。2025年新增四家前五大客户，其中三家为销售商品配件，2025年发行人实际控制人变更后，充分发挥业务协同优势，开始向关联方上海钧川供应链科技有限公司销售两轮车业务。

报告期内，发行人系统销售业务主要客户背景及特征的具体情况如下：

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	主营业务	开始合作年份	资信情况
宜兴市城市科技发展有限公司	国企	2002	3,000万元	电子产品销售；计算器设备销售；信息技术咨询服务；软件开发	2012	正常
神木市交通建设投资集团有限公司	国企	2019	160,000万元	神木市综合交通运输基础设施及配套服务设施的项目筹划、建设、投资和运营管理	2020	正常
临朐万维腾景数字技术有限公司	国企	2021	12,000万元	软件和信息技术服务	2022	正常
宜兴市城旅停车服务有限公司	国企	2003	20,500万元	停车服务	2024	正常
台州市公共自行车发展有限公司	国企	2010	2,000万元	自行车租赁、网点代建与管理服务等	2013	正常
江苏新中天塑业有限公司	民企	2001	958万元	生产汽车空气滤清器、碳罐、膨胀水箱、动力转向油罐等总成产品	2023	正常

客户名称	客户性质	注册时间	注册资本	主营业务	开始合作年份	资信情况
玉溪绿动科技有限公司	民企	2016	2,790 万元	电动汽车充电基础设施运营	2018	正常
上海钧川供应链科技有限公司	民企	2021	20,000 万元	供应链管理服务；自行车销售等	2025	正常
泗阳广电网络有限公司	民企	2013	10,607.8 万元	第二类增值电信业务；电机及其控制系统研发	2025	正常
南京南部路桥建设（集团）有限公司	民企	2000	20,100 万元	公路、水运、市政、道路交通工程施工	2020	正常

注：主要客户为报告期各期前五大且收入高于 50 万元的客户，资料来源为公开信息检索；上海钧川供应链科技有限公司为发行人实际控制人杨磊控制的企业。

该业务的主要客户包括各地方政府或其指定的相关公共部门或公司、以及其他国有企业、民营企业等，系统销售业务具有偶发性，大部分客户采购后短期无需向发行人采购。此外，受政府对公共出行支持力度减弱及采购需求下降，2023 年至 2024 年发行人系统销售业务收入持续下滑。2025 年系统销售业务收入增长较多，主要原因为 2025 年起，发行人基于自身业务情况，充分发挥业务协同优势，开始向关联方上海钧川供应链科技有限公司（哈啰集团下属企业）销售两轮车，销售金额为 8,852.53 万元；交易内容主要为两轮车辆、零配件及配套产品，关联交易的价格按照公平合理的原则，参照市场价格协商确定。

5、销量及价格变动

由于该业务为公共自行车系统的建设安装及销售，由于自行车系统包括公共自行车、锁车柱、站点控制器、自行车电子卡、调度车、应急抢修车等一整套设施，且部分客户会采购一整套系统，部分客户仅采购其中部分商品，因此难以进行销量及价格分析。

6、总结

综上，报告期内发行人系统销售业务收入下滑主要系政府对公共出行业务的政策支持力度减弱，采购需求下降，且目前具备能力且有意向提供公共自行车服务的城市已相对饱和，而公共自行车系统具有一定的使用期（5 年或以上），导致政府对公共自行车系统采购需求下降，因此相关业务收入下滑，具有合理性，符合行业趋势。但公司为了充分利用现有产能，新开拓了关联方自行车生产和销售业务，在 2025 年形成 8,852.53 万元收入，抵消了传统系统销售业务收入下滑的影响。

二、公司主要采购原材料的变动情况，与对应业务规模及产品数量是否匹配

（一）系统运营服务、共享出行、系统销售、氢能助力车（属于氢能销售及服务业）业务

公司系统运营服务业务、共享出行业务、系统销售业务、氢能助力车等（属于氢能销售及服务业）的主要内容为自行车或助力车及其配件，因此合并分析。

1、四类业务主要原材料和设备采购变动情况

单位：万元

原材料名称	2025 年度 采购金额	2024 年度 采购金额	2023 年度 采购金额
锂电池	290.61	1,536.73	2,397.08
铝车架	2,144.88	866.94	873.12
轮胎	173.52	324.53	334.57
质子膜	50.47	209.51	143.7
塑件	1,073.62	198.08	265.89
储氢粉	83.82	349.29	249.66
催化剂	18.83	531.26	235.23
石墨碳板	30.74	436.59	173.64
碳纸	0.32	53.12	610.38
电动自行车	3,019.51	1,286.17	1,347.87
合计	6,886.32	5,792.22	6,631.14

2、四类业务对应业务规模

单位：万元

项 目	2025 年度 收入金额	2024 年度 收入金额	2023 年度 收入金额
系统运营服务业务	9,252.89	18,348.82	30,114.15
共享出行业务	8,232.51	10,752.02	14,316.87
氢能助力车等（属于氢能销售及服务业）	1,035.01	663.18	1,674.84
系统销售业务	9,374.66	1,153.75	2,533.55

公司主要原材料铝车架、锂电池、电动自行车、轮胎等对应公司系统运营服务业务、共享出行业务、氢能助力车等（属于氢能销售及服务业）、系统销售业务，上述业务

需要领用原材料进行日常运营维护，同时新项目投入或者已有项目的车辆设备更新并不会立即形成收入，且由于系统运营服务业务部分项目存在运营期间收入下降但成本难以下降等情况，因此相应业务原材料采购规模与收入规模不严格匹配。

2023年至2024年，发行人相关业务主要原材料采购金额增加，但相关业务规模下降。主要原因为：（1）受市场环境和政府采购需求下降影响，公司公共自行车业务整体运营收入呈下降趋势；（2）由于共享出行业务投放车辆增加，导致2023年锂电池采购金额增加、2023年和2024年电动自行车采购金额增加，但受无桩共享单车冲击等影响，发行人平均每辆车使用频次下降，共享出行收入规模持续下滑。2025年，除了新开拓的自行车销售业务外，其余相关业务主要原材料采购金额随着业务规模下降而减少。

3、四类业务产品产量

针对系统运营服务、共享出行、系统销售、氢能销售及服务（氢能助力车等）业务，发行人两轮车（包括自行车、助力自行车及氢能自行车）的产量情况如下表所示：

单位：个

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	236,061	44,852	32,116

2023年起，发行人产量增加，但相关业务主要原材料采购金额减少，主要系消耗了一部分前期原材料库存，且2025年两轮车产量增加主要是由于2025年发行人生产车辆销售给关联方上海钧川供应链科技有限公司。

（二）智慧生活业务

1、智慧生活业务主要原材料采购变动情况

单位：万元

原材料名称	2025 年度采购金额	2024 年度采购金额	2023 年度采购金额
压铸件	158.43	641.12	420.51
芯片	250.01	563.55	321.33

2、智慧生活业务规模

单位：万元

项 目	2025 年度收入金额	2024 年度收入金额	2023 年度收入金额
-----	-------------	-------------	-------------

智慧生活业务收入	5,914.73	6,431.96	5,411.75
----------	----------	----------	----------

公司智慧生活业务主要原材料包括压铸件、芯片等，随着用户对于智慧生活需求提高，2023年至2024年智慧生活业务收入逐年增加，导致智慧生活业务相关产品生产发生的采购金额增加。2025年，公司智慧生活业务收入出现下滑，导致相关原材料采购金额减少。

3、智慧生活业务产品产量

智慧生活业务的主要产品为智能门锁，报告期内智能门锁的产量具体如下：

单位：个

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
智能门锁	114,636	150,094	112,225

报告期内，智慧生活业务主要原材料采购金额变动趋势与主要产品智能门锁产量变动趋势一致。其中，2023年至2024年由于工艺改进，压铸件采购金额增幅较大。

（三）碳纤维高压气瓶（属于氢能销售及服务业务）

公司的子公司浙江凯博2023年12月开始纳入合并范围，由于其生产碳纤维高压气瓶所需的原材料具有专用性，无法与公司的传统业务共用，故对相关原材料采购变动情况、业务规模以及产品产量进行单独统计。

1、浙江凯博主要原材料采购变动情况

单位：万元

原材料名称	2025 年度采购金额	2024 年度采购金额	2023 年度采购金额
铝板	560.43	1,014.28	129.82
碳纤维	1,227.01	1,618.73	634.02
环氧树脂	100.48	151.22	21.49

注：由于发行人2023年12月开始并表浙江凯博，因此上表中原材料2023年采购金额为浙江凯博2023年12月的相应采购金额。

2、浙江凯博业务规模

单位：万元

项 目	2025 年收入金额	2024 年度收入金额	2023 年度收入金额
氢能产品收入	5,473.57	8,432.76	469.78

注：由于发行人 2023 年 12 月开始并表浙江凯博，因此上表中氢能产品收入为浙江凯博 2023 年 12 月的碳纤维高压气瓶销售收入。

由于时间周期不同，报告期各期之间相应原材料采购金额、收入规模不完全可比，且受采购频率等因素影响。

3、碳纤维高压气瓶产品产量

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
碳纤维高压气瓶	105,206	138,435	10,109

单位：个

注：由于发行人 2023 年 12 月开始并表浙江凯博，因此上表中碳纤维高压气瓶 2023 年度产量为浙江凯博 2023 年 12 月的相应产品产量。

由于时间周期不同，报告期各期之间相应原材料采购金额、碳纤维高压气瓶产量不完全可比，且受采购频率等因素影响。

综上，受业务特点影响，公司系统运营及服务业务、共享出行业务、系统销售业务、氢能助力车（属于氢能销售及业务）等业务主要采购原材料的变动与对应业务规模不严格匹配，与产量变动趋势基本一致；智慧生活业务主要采购原材料的变动与对应业务规模及产品数量变动趋势基本匹配；由于时间周期不同，报告期各期之间碳纤维高压气瓶（属于氢能销售及业务）的主要原材料采购金额、业务规模、产品产量不完全可比，且受到采购频率等因素影响。

三、结合上下游供需情况，采购价格、销售价格等因素，分析公司各业务毛利率变化的原因，系统运营服务业务及共享出行业务毛利率呈现负数的合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因

（一）公司各业务毛利率变化的原因

1、公司毛利率整体情况

报告期内，公司按产品及服务类型区分的收入金额、收入占比及毛利率情况具体如下：

单位：万元

产品分类	2025 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率
系统运营服务业务	9,252.89	23.55%	-23.05%
共享出行业务	8,232.51	20.96%	-41.27%
氢能销售及服务	6,508.58	16.57%	30.30%
智慧生活业务	5,914.73	15.06%	34.51%
系统销售业务	9,374.66	23.86%	4.32%
合计	39,283.36	100.00%	-2.83%
产品分类	2024 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率
系统运营服务业务	18,348.82	40.08%	-12.70%
共享出行业务	10,752.02	23.49%	-4.15%
氢能销售及服务	9,095.94	19.87%	51.33%
智慧生活业务	6,431.96	14.05%	29.78%
系统销售业务	1,153.75	2.52%	17.29%
合计	45,782.49	100.00%	8.75%
产品分类	2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率
系统运营服务业务	30,114.15	55.23%	12.77%
共享出行业务	14,316.87	26.26%	4.58%
氢能销售及服务	2,144.62	3.93%	26.78%
智慧生活业务	5,411.75	9.93%	20.87%
系统销售业务	2,533.55	4.65%	7.48%
合计	54,520.94	100.00%	11.73%

上述业务中，公司系统运营服务业务、共享出行业务、系统销售业务不属于传统制造业业务，不适用结合上下游采购价格、销售价格等因素分析。

2、公司各类业务毛利率变化原因

(1) 系统运营服务业务

1) 收入方面

发行人系统运营服务业务为建设安装公共自行车系统及提供运营服务模式，报告期

内项目数量及平均项目收入情况具体如下：

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
项目数量（个）	68	94	128
项目平均收入（万元/个）	136.07	195.20	235.27
系统运营服务业务收入（万元）	9,252.89	18,348.82	30,114.15

报告期内，发行人系统运营服务项目数量持续下降，主要系部分项目在合同到期后未续签，当期续签项目数量持续减少。报告期各期，发行人系统运营服务到期项目续签情况具体如下：

单位：个

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
到期项目数量	32	60	88
到期后当期续签项目数量	10	28	29
项目到期当期续签率	31.25%	46.67%	32.95%

此外，报告期内，发行人系统运营服务项目平均收入持续下降，主要原因系：1）合同金额下降：一方面项目到期后，客户续签的部分项目可能为纯运营服务项目，相应合同金额小于包含设备及运营服务的项目合同金额，另一方面政府对公共自行车系统政策支持力度减弱，提供相同产品或服务的合同金额下降；2）部分项目到期后，客户未立即续签合同，公司根据政府续运营的函继续提供运营服务，后续续签时调整续运营期间的合同金额，导致收入调减。

由于报告期内发行人系统运营服务项目数量及项目平均收入均下降，导致该业务收入下滑。

2) 成本方面

系统运营服务业务在投标时会明确项目的运营人员数量并按政府要求配备相应人员。选取报告期内发行人主要客户，列示相应项目收入变动情况及运营维护人员数量要求，具体如下：

单位：万元、个

客户名称	2025 年	2024 年	2023 年	项目要求的人数
苏州市城市管理局	不适用	4,579.21	4,576.63	500
常熟市城市管理局	500.39	778.77	1,505.30	104

客户名称	2025年	2024年	2023年	项目要求的人数
潍坊市公共自行车管理中心	977.67	1,713.76	1,986.18	90
盐城市交通运输局	893.78	895.88	1,662.03	105

注：因 2025 年 1 月对苏州市城市管理局合同到期，2025 年度收入不具有可比性。

报告期内，上述主要客户的运营服务收入呈下降趋势，而由于投标文件或合同中对运维人员数量有所要求，对于同一个项目，续签合同金额下降时运维人员数量仍保持稳定，相关成本难以下降。2023 年至 2025 年系统运营服务业务收入变动幅度分别为 -28.80%、-39.07%和-49.57%，而公司运营、维修人员的薪酬支出变动幅度分别为-20.62%、-21.12%和-8.17%，薪酬支出下降幅度小于收入下降幅度。

综上，报告期内，发行人系统运营服务业务收入分别为 30,114.15 万元、18,348.82 万元和 9,252.89 万元，收入金额逐年下降。2024 年、2025 年相较 2023 年度系统运营服务业务毛利率大幅下降，主要原因为：（1）收入下降较多：1）公司在部分地区运营项目陆续到期，后续未续签合同；2）部分到期项目后续续签合同金额下降；3）部分项目到期后，未立即续签合同，公司根据政府续运营的函继续提供运营服务，后续续签时合同金额下降，导致收入调减；（2）合同金额下降的同时，运营期间成本仍在发生，难以同比例下降：公司因社会平均工资上调、为满足政府考核要求（如投诉率、响应时间）等，无法对运维人员数量及薪酬水平进行大幅缩减。

（2）共享出行业务

1) 收入方面

报告期内，公司共享出行业务对应的订单量及价格情况具体如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
订单量（万笔）	3,806.05	6,719.30	8,846.56
订单平均单价（元/笔）	2.16	1.60	1.62
共享出行业务收入（万元）	8,232.51	10,752.02	14,316.87

报告期内，发行人共享出行业务收入主要城市分布情况如下：

单位：万元

2025 年度			2024 年度			2023 年度		
所属地 级市	收入金 额	收入占比	所属地 级市	收入金额	收入占比	所属地 级市	收入金额	收入占比

2025 年度			2024 年度			2023 年度		
所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比	所属地级市	收入金额	收入占比
常州市	2,934.75	35.65%	常州市	4,222.78	39.27%	常州市	4,760.42	33.25%
湘潭市	1,280.95	15.56%	南通市	1,551.81	14.43%	南通市	2,385.65	16.66%
苏州市	804.33	9.77%	湘潭市	1,332.88	12.40%	湘潭市	1,573.53	10.99%
南通市	502.90	6.11%	苏州市	580.97	5.40%	苏州市	996.44	6.96%
岳阳市	447.51	5.44%	安庆市	508.36	4.73%	菏泽市	736.84	5.15%
赤峰市	391.59	4.76%	枣庄市	477.52	4.44%	枣庄市	554.55	3.87%
乐清	295.72	3.59%	赤峰市	460.62	4.28%	赤峰市	509.03	3.56%
镇江市	253.43	3.08%	镇江市	379.01	3.53%	镇江市	455.97	3.18%
安庆市	224.83	2.73%	潍坊市	299.90	2.79%	安庆市	330.73	2.31%
肇庆市	217.71	2.64%	菏泽市	200.65	1.87%	潍坊市	326.78	2.28%
其他	878.79	10.67%	其他	737.53	6.86%	其他	1,686.94	11.78%
合计	8,232.51	100.00%	合计	10,752.03	100.00%	合计	14,316.88	100.00%

报告期内，发行人共享出行业务主要城市常州、南通、苏州等地受到美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车的冲击导致收入下降，整体订单量下降，且 2025 年用户骑行量较低。此外，受到用户用车时长减少等因素影响，公司共享出行业务每笔订单平均单价略有下滑。上述因素综合导致报告期内公司共享出行业务收入下滑。

2) 成本方面

公司共享出行业务的主要成本为投放车辆的折旧成本。报告期内，公司共享出行业务投入自行车数量及对应折旧计提情况如下：

单位：万辆、万元

项 目	2025 年度	2024 年	2023 年
年末投入自行车数量	11.89	20.90	23.93
共享设备金额	29,310.91	52,447.75	55,981.57
计提折旧金额	8,893.11	10,240.05	11,384.37

报告期内，公司共享出行业务投入自行车数量以及共享设备金额较为稳定，每年折旧计提金额也较为稳定，仅小幅下降。

综上，报告期内公司共享出行业务收入规模逐年下降，分别为 14,316.87 万元、

10,752.02 万元和 8,232.51 万元，2024 年及 2025 年收入下滑较多，但共享出行业务的主要成本为投放车辆的折旧成本，折旧成本相对固定，且设备维修维护成本难以降低，导致 2024 年、2025 年毛利率下降较多。

（3）氢能销售及服务

公司氢能销售及服务业务包括碳纤维高压气瓶销售及氢能助力车业务等，其中主要销售产品为碳纤维高压气瓶。2023 年起该业务毛利率增长明显，主要原因系公司于 2023 年下半年收购浙江凯博，并于 2023 年 12 月并表。2024 年及 2025 年，碳纤维高压气瓶收入占比为 80%左右，毛利率约 50%，带动氢能销售及服务业务毛利率整体上升。

销售价格方面，2024 年度和 2025 年，碳纤维高压气瓶的平均销售单价略有变化，其中 2024 年度较 2023 年 12 月下降 0.61%，2025 年由于市场景气度总体不如 2024 年，发行人下调碳纤维高压气瓶平均销售单价，较 2024 年下降 6.79%。

采购价格方面，碳纤维高压气瓶的主要原材料为铝板、碳纤维等。2023 年 12 月至 2025 年末，公司铝板和碳纤维采购价格以及市场价格如下：

单位：元/千克

年 度	采购平均价格	
	铝板	碳纤维
2025 年	28.30	101.53
2024 年	27.67	109.27
2023 年 12 月	未采购	110.62

其中铝板上游供应和下游需求未发生较大变化，材料价格稳定，2024 年和 2025 年平均采购单价变动率分别为 1.47%和 2.20%；参考长江有色 A00 铝的市场价格，2024 年和 2025 年的平均价格变动率分别为 5.73%、7.66%，与公司铝板平均采购单价变动趋势一致。

碳纤维受其生产材料价格下降影响，2024 年和 2025 年平均采购单价变动率分别为 -2.03%和-7.02%，呈现小幅下降趋势。2023 年第四季度、2024 年和 2025 年碳纤维（一般贸易）进口均价的变动率分别为-3.87%、-21.33%，与公司碳纤维平均采购单价变动趋势一致；其中，2025 年变动率差异较大主要是因为公司采购价格变动存在一定滞后性，且受材料规格等因素影响。

综上，2023 年及 2024 年发行人氢能销售及服务毛利率提高主要受到碳纤维高压气瓶收入占比提升影响，2025 年毛利率基本保持稳定。

（4）智慧生活业务

公司智慧生活业务主要经营智能门锁类产品，与连锁酒店集团、地产开发商、物业公司、校园等客户建立了长期集采合作。报告期内，发行人智慧生活业务的主要客户为 NSP Europe LTD、上海匠朵信息科技有限公司等。发行人除成品门锁外，也向客户销售门卡、商品配件，但相应收入占比较低，因此统计成品门锁的销量及平均单价变动情况，具体如下：

分类	2025 年	2024 年	2023 年
成品门锁销售金额（万元）	3,640.63	4,540.40	3,350.96
占智慧生活业务收入比例	61.55%	70.59%	61.92%
成品门锁销量（万把）	13.48	14.71	11.58
成品门锁销量变动率	-8.38%	26.99%	14.94%
成品门锁平均单价（元/把）	270.12	308.65	289.26
成品门锁平均单价变动率	-12.48%	6.70%	-15.62%

2023 年至 2024 年，发行人成品门锁销量持续提升，导致收入增长。2025 年销量相较 2024 年下降较多，主要系出口业务量减少。

报告期各期，发行人成品门锁的平均销售单价波动较大，主要系发行人主要客户 NSP Europe LTD 采购定制化门锁，价格高于其他客户，且其每年采购定制化门锁的数量受采购需求影响有所波动，2022 年公共卫生事件情况缓解因此订单量较多，导致 2023 年采购量较少，而 2024 年因为海运不畅通，海运时间较长，因此为保证及时供应，下单较多，订单需求量达到历史新高，2025 年其存货尚未消化完毕，需求有所下降。报告期内，发行人向 NSP Europe LTD 销售收入占成品门锁销售收入的占比如下表所示，当对 NSP Europe LTD 销售收入占比较高时，成品门锁的平均单价较高，反之，则成品门锁的平均单价较低。2025 年，发行人向 NSP Europe LTD 销售成品门锁的平均售价小幅提高，但由于发行人向合计销售收入占智慧生活业务比例达到约 50% 的华住会集团相关加盟商（非同一控制）销售的成品门锁的平均售价下调，导致整体成品门锁平均售价下降。

分类	2025 年	2024 年	2023 年
NSP 销售金额（万元）	962.45	1,848.55	722.74
占成品门锁收入比例	26.44%	40.71%	21.57%
销售数量（万把）	2.33	4.58	1.82
平均售价（元/把）	413.96	403.68	397.66

公司的智能门锁的主要原材料为手柄、圆锁头、前面板和后面板等压铸件，相应原材料无市场公开售价。上述主要原材料的供应商集中在长三角地区，采购较为便捷。报告期各期，主要原材料的采购单价如下：

单位：元/个

材料名称	2025 年平均采购价格	2024 年平均采购价格	2023 年平均采购价格
手柄	16.37	17.05	12.51
圆锁头	13.93	12.95	13.45
前面板	17.13	18.69	19.68
后面板	13.51	16.65	17.96

智能门锁所需的材料规格型号较多。2023 年主要原材料采购价格下降，2024 年除手柄外，其他主要原材料的采购价格小幅下降。2025 年，手柄、前面板、后面板的平均采购单价较 2024 年有小幅下降，原因系公司采取技改以及向供应商压价等措施，控制材料采购成本。圆锁头的采购价格略有提升。

综上，报告期内，发行人智慧生活业务毛利率分别为 20.87%、29.78% 和 34.51%。2024 年成品门锁销售单价增加叠加主要原材料采购单价小幅下降，导致毛利率上升；2025 年，成品门锁平均销售单价下降幅度为 12.48%，主要系公司对华住会集团的产品销售价格自 2024 年 10 月开始下降，降价幅度为 17% 左右，但公司原材料采购价格呈下降趋势，因此整体毛利率上升。

（5）系统销售业务

受政府对公共出行业务的政策支持力度减弱、公共自行车需求规模缩减等影响，且公共自行车系统销售业务具有偶发性，大部分客户采购后短期内无需再次采购，因此 2023 年至 2024 年公司系统销售业务收入呈现下滑趋势，2025 年由于新增客户导致销售收入提高。公司系统销售业务的毛利率分别 7.48%、17.29% 和 4.32%。2025 年度毛利

率下降较多，主要原因为：一方面由于公司传统业务萎缩，子公司安徽低碳作为生产主体，业务不饱和，主要从事维修业务，而车间人员的工资及折旧费、租金等固定成本基本维持不变，导致毛利率下降；另一方面，2025年起，发行人基于自身业务情况，充分发挥业务协同优势，开始向关联方上海钧川供应链科技有限公司(哈啰集团下属企业)销售两轮车，交易内容主要为两轮车辆、零配件及配套产品，该部分产品属于新开拓的自行车品类，还处于生产磨合和产能爬坡阶段，目前毛利率较低。

（二）系统运营服务业务及共享出行业务毛利率呈现负数的合理性

1、系统运营服务业务

2024年和2025年，系统运营服务业务毛利率分别为-12.70%和-23.05%，均为负数，主要原因为：（1）公司部分项目陆续到期，后续续签合同金额减少，但由于服务质量和及时响应要求，公司难以对运营、维修人员数量及薪酬水平进行缩减；（2）部分项目到期后未续签，相应项目人员减少需一定时间，存在滞后性，且公司需支付相应人员离职补偿，对毛利率的影响较大。

2、共享出行业务

2024年和2025年度，共享出行业务毛利率分别为-4.15%和-41.27%，为负数，主要是因为随着主要大城市对无桩共享单车开放市场，美团、滴滴、哈啰等无桩共享单车对公司的有桩共享出行产品冲击加剧，导致用户骑行量减少，共享出行业务收入下降，但共享出行业务的主要成本为投放车辆的折旧成本，折旧成本相对固定，且维护维修成本难以降低，导致共享出行业务毛利率为负数。

（三）与同行业公司的对比情况及差异原因

报告期各期，公司与可比公司金通科技在运营服务业务方面毛利率对比如下：

股票代码	股票简称	2025年度	2024年度	2023年度
603776.SH	永安行-系统运营服务业务毛利率	-23.05%	-12.70%	12.77%
834069.NQ	金通科技-建设运营业务毛利率	23.63%	20.97%	22.96%

注：金通科技公司毛利率数据来源于定期报告。

报告期内，公司系统运营服务业务毛利率分别为 12.77%、-12.70%和-23.05%，低于同行业可比公司金通科技，主要是因为金通科技建设运营业务的应用领域除智慧单车外，还包括智慧公交和智慧停车，产品应用领域与公司存在差异，可比性较低。

四、结合上述内容，分析公司报告期内持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异，导致亏损的不利因素是否持续以及应对措施；结合公司报告期内人员变动情况、主要产品的产能利用率及产销情况、对应产线的实际运行情况等，分析公司持续经营能力是否存在重大不利变化

（一）结合上述内容，分析公司报告期内持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异，导致亏损的不利因素是否持续以及应对措施

1、报告期内持续亏损的原因及合理性

报告期内，导致发行人报告期内持续亏损的各因素对发行人利润的影响具体如下：

单位：万元

科目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	41,159.90	-10.10%	45,782.49	-16.03%	54,520.94	-19.54%
营业成本	42,829.36	2.52%	41,775.10	-13.20%	48,125.83	-18.14%
营业毛利	-1,112.04	-127.75%	4,007.39	-39.52%	6,626.42	-26.17%
期间费用	9,585.19	-24.52%	12,698.16	4.91%	12,103.88	11.20%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-3,952.98	-22.35%	-5,091.02	50.74%	-10,335.60	17.37%
营业利润	-23,818.49	-326.12%	-5,589.64	53.17%	-11,937.21	-100.77%
归属于母公司股东的净利润	-22,758.23	-233.19%	-6,830.41	46.10%	-12,671.74	-87.71%

发行人报告期内持续亏损的原因具体如下：

（1）收入下降：报告期各期，公司营业收入分别为 54,520.94 万元、45,782.49 万元和 41,159.90 万元，营业收入持续下滑，主要是由于近年来市场形势及外部环境的影响，政府对公共自行车支持力度减弱，投入预算有所削减；同时发行人前期投入布点基本覆盖，市场相对较为饱和，新增设备销售减少。上述因素综合导致报告期内发行人系

统运营服务业务和系统销售服务收入下降。此外，由于共享单车市场格局变化，无桩共享单车对发行人有桩共享单车造成冲击，导致报告期内发行人共享出行业务收入下降。

(2) 成本下降幅度小于收入下降幅度：公司主营业务毛利率分别为 11.73%、8.75% 和-2.83%，持续下滑，主要是由于系统运营服务业务、共享出行业务收入减少的同时，由于共享出行业务中车辆固定折旧成本、系统运营服务业务中项目运营人员成本的存在，导致相关业务的成本下降幅度小于收入，导致营业毛利下降。

(3) 期间费用小幅增加：报告期各期，公司期间费用分别为 12,103.88 万元、12,698.16 万元和 9,585.19 万元，2024 年较 2023 年有小幅增加，主要是由于管理费用及财务费用增加。其中管理费用增加主要系公司 2023 年下半年合并浙江凯博，浙江凯博管理人员薪酬及奖金金额较高；财务费用增加主要系公司转变理财模式，由银行存款转为购买理财产品，导致计入利息收入的金额减少。

(4) 信用减值损失金额较高：发行人信用减值损失的主要构成为应收账款坏账损失。报告期各期，公司应收账款坏账损失金额分别为-10,419.65 万元、-4,792.31 万元和-3,616.96 万元。公司系统运营服务业务及系统销售业务的主要客户为国家机关及事业单位，因部分政府客户存在一定资金压力且付款流程较长，导致延迟付款，应收账款未能及时到账，因此公司账龄延长导致应收账款坏账准备计提金额增加，利润下滑。

综上，报告期内，公司持续亏损的主要原因为收入大幅下滑，但成本下降幅度小于收入，导致营业毛利下滑，同时期间费用整体小幅增长，信用减值损失金额较高，综合导致公司净利润为负，具有合理性。

2、是否与可比公司存在较大差异

发行人同行业可比公司金通科技的相关科目具体情况如下：

单位：万元

科目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	42,194.48	-2.42%	43,239.09	3.23%	41,887.94	3.28%
营业成本	30,421.67	-5.34%	32,138.79	5.59%	30,438.30	-1.99%
营业毛利	11,772.81	6.06%	11,100.29	-3.05%	11,449.64	20.54%
期间费用	8,207.87	-3.49%	8,504.77	2.85%	8,268.98	8.62%
信用减值损失（损失以	382.69	-67.42	1,174.52	113.14%	551.06	194.30%

科目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
“-”号填列)						
营业利润	4,477.59	3.46%	4,327.95	9.59%	3,949.33	116.08%
归属于母公司股东的净利润	3,817.12	3.44%	3,690.35	2.64%	3,595.29	84.04%

注：数据来源为金通科技定期报告。

金通科技主要产品及服务包括：（1）智慧单车：无桩公共自行车解决方案、两轮微公交解决方案、电动自行车智能换电解决方案；（2）智慧公交：公交智能调度系统解决方案、数智公交风险预警管理系统解决方案、公交智慧候车亭解决方案、定制公交解决方案；（3）智慧停车：路侧智慧停车解决方案、场内智慧停车解决方案；（4）数智安全：双重预防解决方案、安全数字化管理解决方案。根据上表，金通科技 2023 年、2024 年营业收入、利润均保持增长，与发行人业绩变动趋势存在差异，主要原因为金通科技产品结构及应用领域与公司存在差异，可比性较低。金通科技 2025 年营业收入略有下滑，但得益于其费用的管控和信用减值损失计提金额减少，其营业利润出现增长。综上，发行人业绩变动趋势与可比公司金通科技存在差异具有合理性。

3、导致亏损的不利因素是否持续以及应对措施

（1）导致亏损的不利因素是否持续

一方面，由于政府或其他需求方对公共自行车这一交通工具的支持力度有所减弱，相关公共投资速度放缓，且其他具有经济性的公共交通形式对公司经营的共享出行业务形成替代，导致公司公共自行车行业的业务规模呈现收缩趋势。另一方面，公司主要客户为国家机关及事业单位，因部分政府客户存在一定资金压力且付款流程较长，导致延迟付款，应收账款未能及时到账，因此公司单项坏账计提以及账龄延长导致应收账款坏账准备计提金额增加，造成利润下滑。上述因素在短期内难以消除，因此导致公司业绩亏损的不利因素在短期内可能仍将持续。

（2）应对措施

针对上述情况，公司积极拓展氢能销售及服务业务、智慧生活业务，基于宏观经济

形势及外部环境，以设计创新和技术驱动进行战略转型升级。同时，公司本次引入哈啰集团作为新的控股股东，未来可依托哈啰集团深厚的产业资源，进一步发挥双方的协同效应，提升上市公司的盈利能力。此外，公司对应收账款加紧催收，主要欠款客户正在持续回款，随着账龄结构的改善，发行人信用减值损失有望减少。具体应对措施如下：

1) 系统运营服务业务尚未履行完毕的履约义务对应收收入情况：截至 2025 年末，系统运营服务业务已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 4,175.78 万元，其中：3,050.61 万元预计将于 2026 年度确认收入，1,125.17 万元预计将于 2027 年度确认收入。此外，发行人通常临近合同到期时会与客户沟通后续续签情况，但难以准确预计未来项目的续签情况。

2) 针对两轮车，发行人具有长期的技术积累和生产制造能力，可依托哈啰集团深厚的产业资源，进一步发挥双方的协同效应，提升上市公司的盈利能力。2025 年 6 月起，发行人向上海哈啰企业发展有限公司持股 100% 的上海钧川供应链科技有限公司销售两轮车辆、零配件及配套产品，2025 年度销售金额为 8,852.53 万元，关联交易的价格按照公平合理的原则，参照市场价格协商确定，上述关联交易已履行公司日常关联交易审议程序。

3) 进一步拓展氢能销售与服务业务的新产品和新客户。发行人氢能销售与服务业务目前主要销售产品为碳纤维高压气瓶，客户下单周期短且较为频繁。此外，发行人积极开拓新产品和新客户：新产品方面，氢能发电系统、制氢储氢一体机系统已经获得国际头部企业的认可；公司固态储氢装置已取得 TUV 产品安全认证，有望推动相关产品出口增长；新客户方面，公司正在通过广交会、氢能产品展示会等一系列推广活动向用户推广产品，并积极开拓欧洲、日本、美洲等业务市场，发行人后续会加强新产品推广，与客户沟通，推进进一步合作，实现收入增长。

4) 智慧生活业务以智能门锁为抓手，主要通过研发新产品、增加新功能、开拓新市场，以及提高产品竞争力和销售价格，同时扩大生产规模、提高生产效率、降低产品成本等措施提升产品销售规模，提高产品利润率。目前发行人智慧生活业务已开发 3 款新产品，新产品已通过用户测试，有望带动智慧生活业务收入增长。

5) 截至 2025 年 12 月 31 日，发行人的应收账款坏账准备金额为 42,047.84 万元，发行人进一步加强应收账款催收力量，成立专项催款小组，通过法律手段等方式加大催

收力度和频率，加速资金回笼。随着经济形势好转，政府专项债务以及保护中小企业相关政策的实施，特别是 2025 年 6 月 1 日实施的《保障中小企业款项支付条例》，加快发行人部分政府客户在 2025 年-2026 年陆续回款。随着政府客户回款情况好转，2025 年公司计提的信用减值损失呈现下降趋势。

综上，发行人将主要通过上述四项措施，创新驱动，开源节流，扩大业务收入，努力扭转亏损局面，回报中小股东。

（二）结合公司报告期内人员变动情况、主要产品的产能利用率及产销情况、对产线的实际运行情况等，分析公司持续经营能力是否存在重大不利变化

1、人员变动情况

报告期各期末，公司人员情况如下：

单位：人

类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
生产人员	94	195	210
销售人员	16	36	53
研发人员	168	228	313
运营、维修及管理人员	744	1,769	2,497
合计	1,022	2,228	3,073

报告期各期末，由于系统运营服务项目减少，造成配套运营、维修、管理人员逐年减少：苏州市、潍坊市等地区运营服务规模下降，许昌市、苏州市吴江区、上海市青浦区等地区运营服务合同到期，导致相应地区的运营、维修人员减少较多。但总体研发人员、生产人员、销售人员与公司的现有业务规模相匹配，能保证公司正常经营和未来业务发展，对持续经营不会产生重大不利影响。

2、主要产品产能利用率情况及产销情况

（1）产能利用率

发行人主要从事公共自行车系统的研发、销售、建设、运营及共享出行业务，并根据政府客户的需求进行定制化。发行人相应自行车的生产模式主要为组件装配，具体包括：预装环节、主装配环节和检验与测试环节。发行人在装配环节完成整辆自行车的装配，在测试环节对电气系统进行检验、对整车各部件进行全面调试以及对整车性能进行

测试。发行人装配所需要的零部件基本全部采购自外部单位，然后自行组装与测试。报告期内，发行人不存在直接外购自行车的情况。

发行人两轮车（包括自行车、助力自行车及氢能自行车）的产能、产量及产能利用率情况如下表所示：

单位：个

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能	300,000	200,000	200,000
产量	236,061	44,852	32,116
产能利用率	78.69%	22.43%	16.06%
投放量	10,142	31,926	29,721

由于报告期内发行人系统运营服务业务、共享出行业务和系统销售业务的下游需求减少，产能利用率较低。

此外，公司氢能销售及服务业务和智慧生活业务的主要销售类产品的产能利用率情况如下：

①碳纤维高压气瓶

单位：个

项 目	2025 年度	2024 年度
设计产能	150,000	150,000
实际产量	105,206	138,435
产能利用率	70.14%	92.29%

②智能门锁

单位：个

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
设计产能	110,000	150,000	120,000
实际产量	114,636	150,094	112,225
产能利用率	104.21%	100.03%	93.52%

2023 年至 2024 年，碳纤维高压气瓶、智能门锁产能利用率较高，基本饱和。2025 年，公司智能门锁的设计产能有所下调，实际产能利用率为 104.21%。

(2) 产销情况

报告期内，公司两轮车、智能门锁、碳纤维高压气瓶的相应产销情况如下：

单位：个

产品类型	项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
两轮车（包括自行车、助力自行车及氢能自行车）	生产入库数量	236,061	44,852	32,116
	销售出库数量	240,415	47,576	31,206
智能门锁	生产入库数量	114,636	150,094	112,225
	销售出库数量	133,247	147,107	115,845
碳纤维高压气瓶	生产入库数量	105,206	138,435	/
	销售出库数量	102,213	144,122	/

注：自行车及助力自行车、氢能自行车的生产入库及销售出库数量包含维修后再投放的车辆。

由上表可知，2025 年，智能门锁和碳纤维高压气瓶的销量与 2024 年相比下降较多，其中智能门锁销量下滑主要是由于境外大客户 NSP Europe LTD 在 2024 年由于海运紧张导致的囤货需求，订单需求量达到历史新高，2025 年其存货尚未消化完毕，需求有所下降；碳纤维高压气瓶销量下滑主要是由于 2024 年消防领域招标项目增加，批量更换了一部分气瓶，导致 2025 年需求减少，市场订单有所减少。

综上，公司人员数量总体呈现下降趋势，但人员配备较为充足，可以满足目前业务需求；系统销售、系统运营服务、共享出行业务收入持续下降，但智慧生活业务、氢能销售及服务业务收入相对稳定，对应产线的产能利用率处于较高水平。因此发行人持续经营能力不存在重大不利变化。

五、报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因及合理性

(一) 公司经营活动产生的现金流净额与净利润的关系

报告期内，公司经营活动产生的现金流净额与净利润的关系具体如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
净利润	-22,752.27	-6,594.77	-13,136.42
加：资产减值准备	5,040.24	772.17	907.31
信用减值准备	3,952.98	5,091.02	10,335.60
固定资产折旧	10,759.34	12,330.04	13,374.03

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
使用权资产折旧	139.48	114.25	235.96
无形资产摊销	238.21	232.60	153.37
长期待摊费用摊销	1,052.80	1,512.10	4,123.28
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	829.66	-67.44	80.76
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	127.56	-23.75	207.13
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	3,311.60	-6,959.40	-3,318.50
财务费用（收益以“-”号填列）	2,011.71	4,572.70	4,291.02
投资损失（收益以“-”号填列）	-458.61	-1,607.05	-1,520.82
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-14.64	-61.27	1,370.72
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-1,589.44	147.52	-724.06
存货的减少（增加以“-”号填列）	1,573.70	-2,340.17	-1,269.89
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	6,643.45	8,751.73	9,095.02
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,482.48	-2,147.91	-2,423.87
经营活动产生的现金流量净额	12,348.25	13,722.39	21,780.67

报告期内，公司净利润分别为-13,136.42 万元、-6,594.77 万元和-22,752.27 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 21,780.67 万元、13,722.39 万元和 12,348.25 万元。经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为 34,917.09 万元、20,317.16 万元和 35,100.51 万元，两者差异较大。

（二）报告期内，公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因及合理性

根据上表，资产减值准备、信用减值准备、固定资产折旧、长期待摊费用摊销、公允价值变动收益、财务费用以及经营性应收项目的变动是引起报告期内经营活动现金流量净额与净利润差异的主要原因。

1、资产减值准备和信用减值准备

2023 年至 2024 年，发行人应收账款余额较大、客户回款放缓、应收账款账龄逐年拉长，按照预期信用损失率计提了信用减值损失，同时对存货、合同资产和固定资产计提了资产减值准备，相关金额合计分别为 11,242.91 万元、5,863.19 万元，金额较大。2025 年，除了应收款项、存货、合同资产和固定资产外，发行人对商誉和长期股权投资

资计提了减值准备，相关资产减值准备和信用减值准备合计计提 8,993.22 万元。

2、固定资产折旧及长期待摊费用摊销

报告期各期，公司固定资产折旧和长期待摊费用摊销金额合计分别为 17,497.31 万元、13,842.14 万元和 11,812.14 万元，金额较大。

3、公允价值变动收益

2023 年至 2024 年，公司持有 Hello Inc. 股权并列报为交易性金融资产，其公允价值变动产生的收益分别为 3,318.50 万元、6,959.40 万元。2025 年该交易性金融资产经评估发生公允价值变动损失 4,983.60 万元。此外，2025 年由于浙江凯博未完成 2025 年业绩承诺，公司第二期分期支付的股权转让款无需支付，产生公允价值变动收益 1,672.00 万元，全年损失合计 3,311.60 万元。

4、财务费用

公司持有可转换公司债券，并按照票面利率支付利息，报告期各期按实际利率法确认利息支出分别为 4,460.86 万元、4,524.41 万元和 1,995.19 万元，属于筹资活动，不会导致经营活动现金流出。

5、经营性应收项目

2023 年度至 2025 年，公司持续加强应收账款催收，经营性应收项目各年分别减少 9,095.02 万元、8,751.73 万元和 6,643.45 万元。

综上，报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要原因为：

(1) 发行人计提资产减值准备和信用减值准备、固定资产折旧及长期待摊费用摊销，发生公允价值变动收益以及财务费用等，导致净利润发生变化，但不会导致经营活动现金流入或流出；(2) 2023 年度至 2025 年，公司持续加强应收账款催收，应收账款陆续回款使得经营性应收项目减少。上述差异原因具有合理性。

六、公司持有一定规模货币资金、存单和理财产品金额的背景及原因，相关金融资产与利息收入是否匹配，是否存在使用受限情形

(一) 公司持有一定规模货币资金、存单和理财产品金额的背景及原因

报告期各期末，公司持有的货币资金、存单和理财产品余额合计分别为 94,703.02 万元、86,116.64 万元和 84,456.54 万元。具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	64,271.93	52,386.73	28,698.02
大额存单	4,184.61	10,229.91	16,005.00
理财产品	16,000.00	23,500.00	50,000.00
合计	84,456.54	86,116.64	94,703.02

公司持有有一定规模的货币资金、大额存单和理财产品，原因主要为：（1）公司持续加强应收账款催收管理，2023 年至 2025 年经营活动现金净流入分别为 21,780.67 万元、13,722.39 万元和 12,348.25 万元，持续的经营活动现金净流入导致公司货币资金金额增加；（2）2020 年公司发行可转债募集资金的初始存放金额为 87,346.11 万元。

公司在兼顾流动性安全和资金使用效率、符合募集资金使用规定的前提下，购买了大额存单和理财产品。其中大额存单可转让、可提前赎回，理财产品全部为低风险产品。通过购买大额存单和理财产品，公司的资金使用效率和经济利益得到提升。

（二）相关金融资产与利息收入是否匹配，是否存在使用受限情形

1、相关金融资产与利息收入是否匹配

报告期内，公司各类金融资产对应的利息收入统计如下：

单位：万元

项 目	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
货币资金及理财产品平均余额	85,286.59	90,409.83	96,522.95
利息收入（财务费用）及理财收益（投资收益）	1,041.13	2,469.21	2,340.53
平均年化收益率	1.22%	2.73%	2.42%
一年期存款利率	0.95%	1.45%	1.65%

注 1：货币资金及理财产品平均余额=（年初货币资金及理财产品余额+年末货币资金及理财产品余额）/2。

注 2：一年期存款利率为中国人民银行公布的一年期存款利率。

报告期各期，公司购买的理财产品主要包括结构性存款和大额存单，收益率相对稳定，货币资金及理财产品的平均年化收益率分别为 2.42%、2.73%和 1.22%，与市场一

年期存款利率变动趋势一致，但略高于市场一年期存款利率，主要是投资期间较长。2025年的收益率较低，原因为利率下行趋势下，公司 2024 年底新购入的大额存单收益率下降为 2.35%，而以前年度的大额存单的收益率基本为 3.35%左右。

报告期内，公司购买的理财产品和大额存单清单如下：

(1) 2025 年

1) 理财产品明细

单位：万元

银行全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中国农业银行常州新北支行	中国中金财富证券安享 933 号收益凭证 SRTF33	5,000.00	2.19%	2024-12-26	2025-7-1
中国农业银行常州新北支行	中国中金财富证券安享 935 号收益凭证 SRTF35	5,000.00	2.19%	2024-12-27	2025-7-1
中国银行常州新北支行	中国中金财富证券安享 937 号收益凭证 SRTF37	5,000.00	2.19%	2024-12-31	2025-7-1
中国银行常州新北支行	中国中金财富证券安享 953 号收益凭证 SRTQ53	5,000.00	2.09%	2025-1-8	2025-7-1
中信银行常州新北支行	外贸信托-中金鑫安 26 号第 7 期 ZWM06S	20,000.00	2.59%	2025-1-9	2025-7-8
中信银行常州新北支行	中金财富私享 6066 号 FOF 单一资产管理计划	3,500.00	2.89%	2024-12-25	2025-12-22
中国银行常州新北支行	中国银行-人民币结构性存款【CSDVY202509458】	5,500.00	2.9005%	2025-7-3	2025-12-31
中国银行常州新北支行	中国银行-人民币结构性存款【CSDVY202509459】	4,500.00	0.6000%	2025-7-3	2025-12-26
中国农业银行常州新北支行	中国中金财富证券安享 1013 号收益凭证【SRWU13】	10,000.00	1.69%	2025-7-9	2025-12-29
兴业银行常州新北支行	兴业银行企业金融人民币结构性存款	2,000.00	1.65%	2025-8-4	2025-8-29
兴业银行常州新北支行	兴业银行企业金融人民币结构性存款	3,000.00	1.50%	2025-9-2	2025-9-30
兴业银行常州新北支行	兴业银行企业金融人民币结构性存款	3,000.00	1.50%	2025-10-11	2025-10-31
兴业银行常州新北支行	兴业银行企业金融人民币结构性存款	3,000.00	1.50%	2025-11-4	2025-11-28
中国农业银行常州新北支行	农银理财农银安心·玲珑同业存单及存款增强 2025 年第 25 期 ESG 主题私募理财产品	6,000.00	1.65-1.85%	2025-11-12	2026-2-12
兴业银行常州新北支行	兴业银行企业金融人民币结构性存款	4,000.00	1.50%	2025-12-1	2025-12-30
中国农业银行常州新北支行	“汇利丰” 2025 年第 6624 期对公定制人民币结构性存款	6,000.00	0.7%-2.14%	2025-12-29	2026-3-31

银行全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中国农业银行 常州新北支行	“汇利丰”2025年第6624期对公定制人民币结构性存款	4,000.00	0.7%-2.14%	2025-12-29	2026-3-31

2) 大额存单明细

单位：万元

银行机构全称	产品名称	委托理财金额/万元	委托理财起始日期	委托理财终止日期	合同利率	报酬确定方式
中国农业银行常州新北支行	大额存单	2,000.00	2024-12-27	2027-1-4	2.350%	固定收益
中国农业银行常州新北支行	大额存单	2,000.00	2024-12-27	2027-1-8	2.350%	固定收益

(2) 2024 年度

1) 理财产品

单位：万元

银行机构全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投2号集合资金信托计划	5,000.00	3.95%	2023-1-18	2024-1-15
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列1047期收益凭证 SBX115	5,000.00	2.45%	2023-12-26	2024-6-24
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列1048期收益凭证 SBX461	5,000.00	2.45%	2023-12-29	2024-6-27
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投2号第118单元第一期[211801]	4,000.00	3.65%	2023-11-15	2024-12-9
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金1号第39单元2期(续)	3,000.00	3.60%	2023-11-21	2024-12-16
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投2号第125单元第1期[212501]	10,000.00	3.75%	2023-12-20	2024-12-16
中国农业银行常州新北支行	中金公司财富资金系列1045期收益凭证 SBR534	5,000.00	2.85%	2023-12-19	2024-12-19
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金3号第38单元第1期	5,000.00	3.80%	2023-12-27	2024-12-23
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列1046期收益凭证 SBW231	5,000.00	2.85%	2023-12-26	2024-12-26
中国银行常州新北支行	中金公司黄金a系列150期收益凭证 SRKV03	5,000.00	3.00%	2024-7-1	2024-12-27
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金3号第39单元第1期 XM3411	5,000.00	3.75%	2024-1-4	2024-12-30
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投2号第123单元第1期 212301	3,000.00	3.70%	2023-12-20	2024-12-16
中国农业银行常州新北支行	中国中金财富证券安享933号收益凭证 SRTF33	5,000.00	2.19%	2024-12-26	2025-7-1

银行机构全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中国农业银行常州新北支行	中国中金财富证券安享935号收益凭证 SRTF35	5,000.00	2.19%	2024-12-27	2025-7-1
中国银行常州新北支行	中国中金财富证券安享937号收益凭证 SRTF37	5,000.00	2.19%	2024-12-31	2025-7-1
中信银行常州新北支行	建行货币 B (003185)	5,000.00	未约定	2024-12-31	2025-1-2
中信银行常州新北支行	中金财富私享 6066 号 FOF 单一资产管理计划	3,500.00	2.89%	2024-12-25	2025-12-22

2) 大额存单

单位：万元

银行机构全称	产品名称	委托理财金额	委托理财起始日期	委托理财终止日期	年化收益率	报酬确定方式
中国农业银行常州新北支行	大额存单	15,000.00	2021-12-31	2024-12-16	3.35%	固定收益
中国工商银行常州天宁支行	大额存单	5,000.00	2024-1-25	2024-7-25	1.70%	固定收益
中国农业银行常州新北支行	大额存单	8,000.00	2024-12-27	2027-1-4	2.350%	固定收益
中国农业银行常州新北支行	大额存单	2,000.00	2024-12-27	2027-1-8	2.350%	固定收益

(3) 2023 年

1) 理财产品

单位：万元

银行机构全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中国农业银行常州新北支行	中信证券节节添利 79 期收益凭证	10,000.00	2.05%	2022-7-26	2023-1-30
中信银行常州新北支行	外贸信托-中金鑫安 17 号集合资金信托计划	2,000.00	3.75%	2022-11-8	2023-4-11
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金 1 号第 39 单元 1 期	3,000.00	3.80%	2022-11-21	2023-5-22
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金 7 号第 19 单元 1 期	3,000.00	3.75%	2022-11-28	2023-5-29
中国银行常州新北支行	中金公司策略指数 A 系列 2 期收益凭证[SYQ455]	6,000.00	2.80%	2023-1-17	2023-7-17
中国银行常州新北支行	中金公司策略指数 A 系列 3 期收益凭证[SYQ456]	4,000.00	3.35%	2023-1-17	2023-7-17
中国银行常州新北支行	中金公司指数 A 系列 619 期收益凭证[SYQ364]	5,000.00	1.50%	2023-1-17	2023-7-17
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 192 号第 3 期-定制	5,000.00	3.70%	2023-1-19	2023-7-18

银行机构全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中国农业银行常州新北支行	中金公司指数 A 系列 622 期收益凭证 SYT597	5,000.00	1.00%	2023-2-7	2023-5-8
中国农业银行常州新北支行	中金公司指数 A 系列 623 期收益凭证 SYT598	5,000.00	1.50%	2023-2-7	2023-8-7
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 177 号第 2 期-定制 ZJCFOL	8,000.00	3.65%	2023-2-9	2023-11-7
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 60 号第 5 期-定制 ZJCFP8	10,000.00	3.55%	2023-2-23	2023-8-22
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 75 号第 6 期-定制 ZJCFPF	2,000.00	3.40%	2023-3-2	2023-8-29
光大银行常州天宁支行	2023 年挂钩汇率对公结构性存款定制第四期产品 303	3,000.00	3.00%	2023-4-14	2023-7-14
中国农业银行常州新北支行	中金公司策略指数 A 系列 7 期收益凭证【S2L280】	5,000.00	3.45%	2023-5-15	2023-11-13
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金 1 号第 39 单元 1 期	3,000.00	3.30%	2023-5-23	2023-11-21
兴业银行常州新北支行	金雪球稳利陆陆发 9C212002	5,000.00	2.90%	2023-5-25	2023-11-25
兴业银行常州新北支行	稳添利日盈稳享 1 号日开	1,000.00	2.80%	2023-5-31	2023-10-13
光大银行常州天宁支行	2023 年挂钩汇率对公结构性存款定制第七期产品 373	3,000.00	2.80%	2023-7-17	2023-8-17
中国银行常州新北支行	中金公司策略指数 A 系列 9 期收益凭证[S2X273]	10,000.00	2.75%	2023-7-21	2023-12-20
中国银行常州新北支行	中金公司策略指数 A 系列 10 期收益凭证[S2X947]	5,000.00	3.10%	2023-7-25	2023-12-25
中信银行常州新北支行	百瑞信托-恒赢 3 号-第 16 期-014 号【HY031N】	5,000.00	5.00%	2023-7-26	2023-12-25
中国农业银行常州新北支行	中金公司金泽鑫动 43 号收益凭证 S2Z461	5,000.00	1.50%	2023-8-11	2023-12-11
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 95 号第 5 期[ZJCFV6]	5,000.00	3.10%	2023-9-21	2023-12-19
中信银行常州新北支行	中金财富私享 6066 号 FOF 单一资产管理计划	5,000.00	未约定	2022-4-28	未约定
中国农业银行常州新北支行	中金公司指数 A 系列 659 期收益凭证[SBR097]	4,000.00	1.80%	2023-11-17	2023-12-25
中信银行常州新北支行	百瑞信托-恒赢 6 号-第 1 期-001 号 HY061A	700.00	2.80%	2023-2-9	2023-8-8
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 25 号第五期 ZJCFUO	800.00	3.50%	2023-2-16	2023-8-15
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 70 号第 6 期 ZJCFU8	700.00	3.00%	2023-8-17	2023-11-14
中信银行常州新北支行	外贸信托中金鑫安 74 号第 5 期 ZJCFUG	1,300.00	3.00%	2023-8-24	2023-11-21
中国银行常州新北支行	中银理财-(14 天)最短持有期纯债理财产品 A	0.10	0.80%	2023-8-27	2023-10-16

银行机构全称	产品类型	金额	合同利率	起始日	到期日
中信银行常州新北支行	外贸信托-中金现金宝 151 号集合资金信托计划 ZJCFJ3	700.00	2.70%	2023-11-21	2023-12-4
中信银行常州新北支行	外贸信托-中金现金宝 151 号集合资金信托计划 ZJCFJ3	1,800.00	2.70%	2023-11-27	2023-12-4
中信银行常州新北支行	景顺长城中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期证券投资基金	300.00	1.32%	2023-11-27	2023-12-4
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投 2 号集合资金信托计划	5,000.00	3.95%	2023-1-18	2024-1-15
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列 1047 期收益凭证 SBX115	5,000.00	2.45%	2023-12-26	2024-6-24
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列 1048 期收益凭证 SBX461	5,000.00	2.45%	2023-12-29	2024-6-27
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投 2 号第 118 单元第一期[211801]	4,000.00	3.65%	2023-11-15	2024-12-9
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金 1 号第 39 单元 2 期(续)	3,000.00	3.60%	2023-11-21	2024-12-16
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投 2 号第 125 单元第 1 期[212501]	10,000.00	3.75%	2023-12-20	2024-12-16
农业银行常州新北支行	中金公司财富资金系列 1045 期收益凭证 SBR534	5,000.00	2.85%	2023-12-19	2024-12-19
中信银行常州新北支行	厦门信托-穗金 3 号第 38 单元第 1 期	5,000.00	3.80%	2023-12-27	2024-12-23
中国银行常州新北支行	中金公司财富资金系列 1046 期收益凭证 SBW231	5,000.00	2.85%	2023-12-26	2024-12-26
中信银行常州新北支行	华鑫信托-中金鑫投 2 号第 123 单元第 1 期 212301	3,000.00	3.70%	2023-12-20	2024-12-16

2) 大额存单

单位：万元

银行机构全称	产品名称	委托理财金额/万元	委托理财起始日期	委托理财终止日期	合同利率	报酬确定方式
农业银行常州新北支行	大额存单	2,000.00	2022-4-27	2025-4-26	3.25%	固定收益
兴业银行常州新北支行	大额存单	2,000.00	2022-4-29	2025-4-28	3.45%	固定收益
农业银行常州新北支行	大额存单	15,000.00	2023-1-16	2026-1-15	3.35%	浮动收益
农业银行常州新北支行	大额存单	15,000.00	2023-12-15	2026-12-14	3.35%	浮动收益

除上述理财产品和大额存单外，公司的货币资金全部为活期银行存款，不存在定期存款。

综上，除 2025 年平均年化收益率有所下降外，报告期内公司货币资金平均年化收益率较为稳定，报告期内相关金融资产与利息收入基本匹配。

2、是否存在使用受限情形

报告期内，公司使用承兑汇票或保函等结算时，按照银行授信要求，会存放一定比例的保证金，在承兑汇票和保函到期前，保证金不能随时支取使用；此外，公司因涉及诉讼存在冻结的货币资金，报告期各期末，公司因上述原因导致使用受限的货币资金金额占各期末货币资金余额的比例低于 5%，2025 年 12 月末受限货币资金金额为 2,011.08 万元。除上述情形外，报告期内发行人货币资金、大额存单、理财产品不存在其他受限情形。

七、公司持有江苏哈啰普惠科技有限公司、Hello Inc 权益的时间及背景、投资原因、投资金额、后续持有安排，江苏哈啰普惠科技有限公司与 Hello Inc 的经营情况，相关公允价值波动情况及会计处理依据

（一）公司持有江苏哈啰普惠科技有限公司、Hello Inc 权益的时间及背景、投资原因、投资金额、后续持有安排

江苏哈啰普惠科技有限公司（简称“江苏哈啰普惠”，原名“江苏永安行低碳科技有限公司”）由永安行于 2014 年 8 月 8 日 100% 出资设立。2017 年 9 月 18 日，永安行、江苏哈啰普惠、上海云鑫、深圳市创新投资集团有限公司、上海龄稷企业管理中心（有限合伙）等相关方签署了《增资协议》，将江苏哈啰普惠注册资本由 1,000 万元增至 2,620 万元。前述增资完成后，发行人对江苏哈啰普惠的持股比例由 100% 下降至 38.17%，江苏哈啰普惠不再纳入发行人合并报表范围。

江苏哈啰普惠于 2017 年 12 月 12 日、2018 年 5 月 30 日两次与投资人签署协议增资，永安行均召开股东大会审议放弃参股企业增资优先认购权的相关决议。永安行、江苏哈啰普惠、上海云鑫及相关方于 2018 年 10 月 30 日签署《关于江苏永安行低碳科技有限公司之重组框架协议》，江苏哈啰普惠将协议签署时股东的股权权益镜像反映到一家新设的开曼持股公司 Hello Inc.（原名 HB Technologies Corporation）。

其后，Hello Inc. 根据经营需要进行融资，截至 2025 年 12 月 31 日，发行人通过 Hello Inc. 实质持有哈啰普惠股权比例为 6.0810%。

在上述期间内，永安行始终未增加对 Hello Inc. 或江苏哈啰普惠的投资，公司对 Hello

Inc.和江苏哈啰普惠的投资金额为江苏哈啰普惠设立时的 1,000 万元，公司投资金额和目前相关投资在公司报表的账面余额差异主要来自于公允价值变动损益和初次将其分类为交易性金融资产时按会计准则规定对金融工具的计量进行追溯调整的结果。公司持有 Hello Inc.及其境内子公司江苏哈啰普惠的意图为通过持有并出售产生整体回报，公司结合持有意图将该项投资在交易性金融资产中核算，并定期聘请评估机构对其进行估值。

（二）江苏哈啰普惠科技有限公司与 Hello Inc 的经营情况，相关公允价值波动情况及会计处理依据

1、报告期内江苏哈啰普惠科技有限公司与 Hello Inc 的经营情况，相关公允价值波动情况，会计处理方式及会计处理依据

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行金融工具准则，将对 Hello Inc.和其境内子公司江苏哈啰普惠的投资在报表上作为交易性金融资产列报，具有合理性，具体如下：

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第九条：企业成为金融工具合同的一方时，应当确认一项金融资产或金融负债。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十六条：企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：

（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第二十条：在初始确认时，如果能够消除或显著减少会计错配，企业可以将金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。该指定一经做出，不得撤销。

存在下列情形（包含但不限于）之一的，可能表明成本不代表相关金融资产的公允价值，企业应当对其公允价值进行估值：（一）与预算、计划或阶段性目标相比，被投资方业绩发生重大变化……（七）被投资方权益发生了外部交易并有客观证据，包括发行新股等被投资方发生的交易和第三方之间转让被投资方权益工具的交易等。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十五条：权益工具投资或合同存在报价的，企业不应当将成本作为对其公允价值的最佳估计。

公司对 Hello Inc.和江苏哈啰普惠的投资为权益性投资，在公司投资后被投资方完成了多轮融资；且在公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产时，Hello Inc. 具有明确的上市预期，对于持有（拟）上市公司股票，按上述会计准则通常应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，因此公司在上述会计准则生效后判断对 Hello Inc.和江苏哈啰普惠的投资适宜确认为交易性金融资产，且在后续按照公允价值计量，报表上在“交易性金融资产”列报。

江苏哈啰普惠为 Hello Inc.合并范围内的境内子公司。报告期内，江苏哈啰普惠与 Hello Inc.的经营情况良好，具有较强的盈利和持续经营能力，年收入不断增长，资产规模不断扩大，且具备良好的盈利能力。

公司对江苏哈啰普惠和 Hello Inc.各期公允价值的确定依据为公司委托嘉学国际评估咨询有限公司分别以 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 12 月 31 日作为基准日出具的《HELLO INC.普通股公允价值估值分析意见书》。估值分析采用的是美国注册会计师协会（“AICPA”）发布的“Valuation of Privately-Held-Company Equity Securities Issued as Compensation”及美国注册会计师协会(“AICPA”)发布的“Valuation of Portfolio Company Investments of Venture Capital and Private Equity Funds and Other Investment Companies”提到的关于复杂资本结构中的股权的方法。具体为期权定价法和情景分析法结合的方法，在考虑清算情景、赎回情景和 IPO 情景，这三种流动性事件发生的情况下，优先股与普通股对于公司价值的分配的顺序和金额的差异，采用期权定价的方法得出各级别优先股和普通股的价值。针对 Hello Inc.多轮融资后形成的复杂资本结构，采用上述评估方法符合市场惯例，具有合理性。2024 年，除上述评估方法外，嘉学国际评估咨询有限公司还采用市场法对 Hello Inc.普通股公允价值进行了测算，测算结果与同时期期权定价法结果不存在重大差异。报告期内，Hello Inc.普通股公允价值评估结果如下：

单位：人民币万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
合计金额	213,648.00	218,631.60	211,672.20

2022-2025 年度，Hello Inc.的普通股公允价值波动较小，总体保持稳定，与 Hello Inc.的经营情况具有一致性。对于 Hello Inc.普通股公允价值增长，公司的会计处理如下：

借：交易性金融资产

贷：公允价值变动损益

报告期内，公司因 Hello Inc.普通股公允价值变动确认的公允价值变动损益如下：

单位：人民币万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
合计金额	-4,983.60	6,959.40	3,318.50	6,101.80

2、历史上公司对上述投资的会计处理方式及会计处理依据

2017 年，公司丧失对江苏哈啰普惠的控制权，公司编制合并财务报表时根据《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》第五十条规定，“企业因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的……处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益”，公司按照剩余股权在丧失控制权日的公允价值 49,966.36 万元（不涉及取得对价）与按原持股比例计算应享有江苏哈啰普惠净资产的份额的差额，加上相关未实现内部损益，确认投资收益 51,832.40 万元。实行新金融工具准则前，公司对江苏哈啰普惠和 Hello Inc.的投资计入按成本计量的可供出售金融资产，并按公允价值 49,966.36 万元计量，作为该笔投资的账面价值。

2019 年，公司初次将对于 Hello Inc.和江苏哈啰普惠的投资分类为交易性金融资产时，根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第七十三条规定，“金融工具原账面价值和在本准则施行日的新账面价值之间的差额，应当计入本准则施行日所在年度报告期间的期初留存收益或其他综合收益”，公司对金融工具的计量进行追溯调整，对交易性金融资产公允价值重新计量并调增账面价值 77,657.34 万元，同时调增期初（即 2019 年初）留存收益。

2019 年至 2022 年，公司对江苏哈啰普惠和 Hello Inc.的投资计入交易性金融资产，相关公允价值变动的会计处理与报告期内相同，在此期间内因 Hello Inc.普通股公允价值变动确认的公允价值变动损益如下：

单位：人民币万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
合计金额	365.00	23,451.80	50,811.40

综上所述，公司对江苏哈啰普惠和 Hello Inc.的投资目前在公司财务报表上的账面余额构成和形成过程如下：

单位：万元

2017年丧失控制权时剩余股权在丧失控制权日的公允价值（A）	49,966.36
初次分类为交易性金融资产时，按会计准则规定对金融工具的计量进行追溯调增，同步调增期初（即2019年初）留存收益（B）	77,657.34
2019-2021年确认的公允价值变动损益（C）	74,628.20
2022-2025年确认的公允价值变动损益（D）	11,396.10
截至报告期末相关投资的账面价值（A+B+C+D）	213,648.00

八、结合报告期内公司主要客户应收账款交易内容、销售金额、信用政策，分析应收账款变动原因；公司长账龄应收账款的形成原因及目前回款进展，以及履约保障措施，结合报告期内公司应收账款客户资质及信用风险、期后回款情况、账龄、行业可比公司情况等，分析公司应收账款坏账准备计提比例持续上升的原因，坏账计提是否充分

（一）结合报告期内公司主要客户应收账款交易内容、销售金额、信用政策，分析应收账款变动原因

报告期各期末，公司应收账款余额分别为87,768.62万元、79,285.21万元和74,648.78万元，应收账款余额整体呈现下降趋势。

报告期内，发行人主要客户应收账款余额、交易内容、销售金额及信用政策变动情况具体如下：

单位：万元

2025年12月31日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收余额占比	交易内容	销售收入金额	销售金额占比	信用政策是否变化
1	上海钧川供应链科技有限公司	5,291.36	7.09%	自行车销售	8,852.53	21.51%	否
2	昆山高新区综合行政执法局	1,303.45	1.75%	系统运营服务	1,878.47	4.56%	否
3	上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上	982.34	1.32%	碳纤维高压气瓶	1,411.48	3.43%	否

	海)有限公司西安分公司)						
4	潍坊市公共自行车管理中心(潍坊市城市管理行政执法局)	958.1	1.28%	系统运营服务	977.67	2.38%	否
5	盐城市交通运输局(盐城市交通运输综合行政执法支队)	0	0.00%	系统运营服务	893.78	2.17%	否
合计		8,535.25	11.43%		14,013.93	34.05%	
2024年12月31日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收余额占比	交易内容	销售收入金额	销售金额占比	信用政策是否变化
1	苏州市城市管理局	282.19	0.36%	系统运营服务	4,541.04	9.92%	否
2	NSPEuropeLTD	861.85	1.09%	智慧生活	2,318.88	5.06%	否
3	昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	463.93	0.59%	系统运营服务	2,099.30	4.59%	否
4	上海保威安全器材有限公司西安分公司(曾用名:霍尼韦尔安全防护设备(上海)有限公司西安分公司)	429.13	0.54%	氢能销售及	1,455.37	3.18%	否
5	常熟市城市管理局	1,755.25	2.21%	系统运营服务	1,204.74	2.63%	否
合计		3,792.35	4.78%	/	11,619.33	25.38%	/
2023年12月31日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收余额占比	交易内容	销售收入金额	销售金额占比	信用政策是否变化
1	苏州市城市管理局	295.85	0.34%	系统运营服务	4,576.63	8.39%	否
2	昆山市周市镇资产经营有限公司	1,352.08	1.54%	系统运营服务	2,050.84	3.76%	否
3	潍坊市城市管理局	2,891.32	3.29%	系统运营服务	1,986.18	3.64%	否
4	昆山高新技术产业开发区综合行政执法局	608.87	0.69%	系统运营服务	1,902.24	3.49%	否
5	盐城市交通运输局(盐城市交通运输综合行政执法支队)	-	-	系统运营服务	1,662.03	3.05%	否
合计		5,148.12	5.87%	/	12,177.92	22.33%	/

1、主要客户应收账款情况

由于发行人主要客户多为国家机构及事业单位，因此应收账款余额占比较低。

2、主要客户交易内容

2023年，发行人主要客户交易内容较为稳定，主要为系统运营服务业务、智慧生活业务和系统销售业务。

2024年至2025年，发行人氢能销售及服务业务、系统销售业务收入增加，涉及客户主要为上海保威安全器材有限公司西安分公司（曾用名：霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司西安分公司）、芬安工贸（上海）有限公司、上海钧川供应链科技有限公司等，主要原因系2023年下半年发行人收购浙江凯博以及2025年向上海钧川供应链科技有限公司销售两轮车，导致相应业务收入及应收账款金额增加。

3、主要客户销售收入金额

报告期内，发行人系统运营服务和系统销售业务的主要客户为政府、国有企业等，受到政府对公共自行车政策支持力度减弱等影响，相应客户销售收入下降。发行人主要客户销售收入的下降是造成应收账款减少的重要因素。

4、主要客户信用政策

报告期内，发行人主要客户中，个别客户信用期有所缩短，导致应收账款相应减少，其余客户的信用政策未发生变化。信用政策的变动对发行人应收账款变动的影响较小。

综上，公司应收账款减少主要受系统运营服务业务收入下降影响，导致应收账款相应减少。此外，公司持续加强应收账款管理和催收，主动与客户协商减少信用期，对于加速应收账款回款具有积极作用。

（二）公司长账龄应收账款的形成原因及目前回款进展，以及履约保障措施

1、应收账款整体情况、形成原因及目前回款进展

（1）应收账款余额账龄分布情况

报告期各期末，发行人应收账款余额账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	18,680.41	25.02%	16,082.90	20.28%	25,406.87	28.95%

账龄	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1至2年	7,889.09	10.57%	14,576.97	18.39%	18,046.38	20.56%
2至3年	9,131.18	12.23%	11,023.51	13.90%	19,374.20	22.07%
3至4年	7,284.62	9.76%	16,267.50	20.52%	11,018.22	12.55%
4年以上	31,663.49	42.42%	21,334.33	26.91%	13,922.94	15.86%
合计	74,648.78	100.00%	79,285.21	100.00%	87,768.62	100.00%

公司的应收账款账龄较长，主要原因系公司的主要客户为国家机关及事业单位、国有企业，上述客户付款审批周期较长，回款较慢。报告期各期末，发行人账龄一年以上的应收账款余额分别为 62,361.74 万元、63,202.31 万元和 55,968.37 万元，占应收账款总额的比例分别为 71.05%、79.72% 和 74.98%。

(2) 长账龄应收账款形成原因及目前回款进展

报告期各期末，发行人应收账款余额按业务类型分类情况如下：

单位：万元

2025年12月31日									
分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	应收账款合计	占比	期后回款金额	回款占比
系统运营服务业务	10,226.42	7,709.24	7,737.43	7,234.58	26,727.48	59,635.16	79.89%	4,505.24	7.55%
共享出行业务	13.99	1.59	0.37	0.00	1,519.98	1,535.93	2.06%	40.62	2.64%
氢能销售及服务业务	1,559.96	133.31	1,054.27	0.00	0.00	2,747.54	3.68%	563.83	20.52%
智慧生活业务	1,375.18	14.19	119.75	31.63	19.94	1,560.70	2.09%	467.18	29.93%
系统销售业务	5,492.14	30.76	219.34	18.40	3,396.09	9,156.73	12.27%	3,687.83	40.27%
其他业务	12.71	0.00	0.00	0.00	0.00	12.71	0.02%	1.84	14.45%
合计	18,680.41	7,889.09	9,131.18	7,284.62	31,663.49	74,648.78	100.00%	9,266.54	12.41%
2024年12月31日									
分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	应收账款合计	占比	期后回款金额	回款占比
系统运营服务业务	12,809.53	12,826.13	10,864.31	15,718.08	15,680.39	67,898.43	85.64%	19,014.57	28.00%

共享出行业务	83.18	28.98	-	62.20	1,377.28	1,551.65	1.96%	170.46	10.99%
氢能销售及 服务业务	1,429.22	1,133.41	24.04	-	-	2,586.66	3.26%	1,174.58	45.41%
智慧生活 业务	1,026.71	124.21	14.52	20.77	62.52	1,248.74	1.57%	1,056.36	84.59%
系统销售 业务	734.25	464.24	120.65	466.45	4,214.14	5,999.73	7.57%	1,988.64	33.15%
合计	16,082.90	14,576.97	11,023.51	16,267.50	21,334.33	79,285.21	100.00%	23,404.61	29.52%
2023年12月31日									
分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	应收账款 合计	占比	期后回 款金额	回款占 比
系统运营 服务业务	20,269.44	17,276.48	18,694.07	9,314.80	8,660.61	74,215.40	84.56%	28,937.57	38.99%
共享出行 业务	101.25	166.54	-	1,220.15	1.60	1,489.54	1.70%	556.50	37.36%
氢能销售 及服务业务	2,935.58	25.81	40.67	-	-	3,002.06	3.42%	1,740.04	57.96%
智慧生活 业务	1,058.91	46.66	24.49	18.85	112.94	1,261.84	1.44%	1,005.83	79.71%
系统销售 业务	1,041.68	530.90	614.97	464.43	5,147.79	7,799.78	8.89%	3,203.54	41.07%
合计	25,406.87	18,046.38	19,374.20	11,018.22	13,922.94	87,768.62	100.00%	35,443.50	40.38%

根据上表，报告期各期末，发行人系统运营服务业务对应的应收账款占比均为 80% 左右。发行人长账龄应收账款主要来源于系统运营服务业务、系统销售业务和共享出行业务。下面对这三类业务结合具体客户类型展开分析。

1) 系统运营服务业务

单位：万元

2025年12月31日											
性质	账龄						应收账款 占比(%)	坏账计提 金额	坏账计提比 例(%)	期后回款 金额	回款占比 (%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					
国家机关 及事业单 位	7,754.81	5,608.61	5,998.07	6,696.17	23,658.94	49,716.60	83.37	30,981.82	62.32	2,541.06	5.11
国有企业	2,209.14	1,876.60	1,732.05	521.89	318.56	6,658.24	11.16	1,511.26	22.70	1,813.87	27.24
民营企业	262.46	224.03	7.32	16.52	2,749.98	3,260.32	5.47	2,936.93	90.08	150.31	4.61

小计	10,226.42	7,709.24	7,737.43	7,234.58	26,727.48	59,635.16	100.00	35,430.01	59.41	4,505.24	7.55
2024年12月31日											
性质	账龄						应收账款占比(%)	坏账计提金额	坏账计提比例(%)	期后回款金额	回款占比(%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					
国家机关及事业单位	10,297.67	9,822.98	9,100.38	14,583.94	13,555.21	57,360.18	72.35	28,103.20	49.00	14,233.71	24.81
国有企业	2,307.61	2,985.03	1,744.99	484.06	6.16	7,527.85	9.49	1,318.35	18.00	4,546.49	60.40
民营企业	204.24	18.12	18.94	650.08	2,119.02	3,010.40	3.80	2,823.21	94.00	234.36	7.79
小计	12,809.52	12,826.13	10,864.31	15,718.08	15,680.39	67,898.43	85.64	32,244.76	47.00	19,014.57	28.00
2023年12月31日											
性质	账龄						应收账款占比(%)	坏账计提金额	坏账计提比例(%)	期后回款金额	回款占比(%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					
国家机关及事业单位	16,626.28	12,644.19	16,700.88	8,838.34	6,842.55	61,652.24	70.24	22,576.20	37.00	20,937.80	33.96
国有企业	3,261.26	4,615.75	1,343.11	23.82	62.60	9,306.54	10.60	1,324.12	14.00	7,577.82	81.42
民营企业	381.90	16.54	650.08	452.64	1,755.45	3,256.61	3.71	2,866.56	88.00	421.95	12.96
小计	20,269.44	17,276.48	18,694.07	9,314.80	8,660.60	74,215.39	84.56	26,766.89	36.00	28,937.57	38.99

注：期后回款统计截至2026年3月31日。

报告期内，发行人系统运营服务业务的主要客户为国家机关及事业单位客户，受到财政状况、付款审批流程长等因素影响，回款周期较长，因此对应长账龄应收账款金额较高，期后回款比例也较低，发行人按照预期信用损失率计提坏账准备。此外，报告期内，民营企业长账龄应收账款金额较高，主要系北京中城永安环保科技有限公司和四川庞瑞科技有限公司财务状况较差，回款较慢，因此民营企业应收账款对应坏账准备计提金额及比例较高。

2) 共享出行业务

单位：万元

2025年12月31日											
性质	账龄						应收账款占比(%)	坏账计提金额	坏账计提比例(%)	期后回款金额	回款占比(%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					

国家机关及事业单位	54.48	42.31	-	-	0.17	96.96	0.12	19.50	20.11	6.11	100.00
国有企业	13.55	0.37	-	-	0.10	14.02	0.02	1.10	7.82	0.00	0.00
民营企业	17.64	0.74	-	101.07	1,093.19	1,212.64	1.50	1,196.97	98.71	34.50	2.26
小计	85.67	43.43	-	101.07	1,093.45	1,323.62	1.64	1,217.57	91.99	40.62	2.64
2024年12月31日											
性质	账龄						应收账款占比 (%)	坏账计提金额	坏账计提比例 (%)	期后回款金额	回款占比 (%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					
国家机关及事业单位	59.23	28.61	-	-	-	87.84	0.11	16.00	18.00	66.51	75.71
国有企业	-	0.37	-	-	0.10	0.47	-	0.15	31.00		
民营企业	23.95	-	-	62.20	1,377.18	1,463.33	1.85	1,442.49	99.00	103.95	7.10
小计	83.18	28.98	-	62.20	1,377.28	1,551.64	1.96	1,458.64	94.00	170.46	10.99
2023年12月31日											
性质	账龄						应收账款占比 (%)	坏账计提金额	坏账计提比例 (%)	期后回款金额	回款占比 (%)
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	合计					
国家机关及事业单位	83.20	158.75	-	-	-	241.95	0.28	51.26	21.00	231.43	95.65
国有企业	3.27	-	-	0.10	-	3.37	-	0.28	8.00	2.50	74.18
民营企业	14.78	7.79	-	1,220.05	1.60	1,244.22	1.42	1,228.63	99.00	322.57	25.93
小计	101.25	166.54	-	1,220.15	1.60	1,489.54	1.70	1,280.17	86.00	556.50	37.36

注：期后回款统计截至2026年3月31日。

报告期内，发行人共享出行业务应收账款占整体应收账款的比例较低，且主要为民营企业。2024年度和2025年，共享出行业务中民营企业长账龄款项金额较高、期后回款比例较低的原因为汽车长租业务的车辆处置应收款以及部分汽车分时租赁客户用车款尚未收回，相应坏账准备计提比例接近100%。

报告期内，发行人汽车长租业务的车辆处置应收款以及部分汽车分时租赁客户的应收账款情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
汽车长租业务车辆处置应收账款	901.96	1,000.00	1,220.00
占比 (%)	58.72	64.45	81.90
部分汽车分时租赁客	39.34	72.58	80.90

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
户用车款的金额			
占比 (%)	2.56	4.68	5.43

报告期内，发行人汽车长租业务的车辆处置应收账款主要为对常州畅巽通汽车租赁有限责任公司的应收账款，该客户因财务状况较差，回款缓慢，报告期各期发行人对该客户的应收账款坏账准备计提金额分别为 1,220 万元、1,000 万元和 900 万元，自 2023 年末开始已全额计提坏账准备。此外，公司存在部分汽车分时租赁客户用车款挂账的情况，主要系客户未及时支付款项，但相关租车合同仍在生效，因此账龄较长，但金额及占比较低。

3) 系统销售业务

单位：万元

2025 年 12 月 31 日											
性质	账龄						应收账款占比 (%)	坏账计提金额	坏账计提比例 (%)	期后回款金额	回款占比 (%)
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计					
国家机关及事业单位	64.53	138.80	2.13	90.26	1,149.92	1,445.65	1.79	1,134.95	78.51	182.76	22.67
国有企业	64.83	-	55.97	90.25	250.88	461.93	0.57	319.48	69.16	28.55	18.00
民营企业	1,760.35	112.47	24.06	320.64	2,412.16	4,629.67	5.74	3,047.64	65.83	3,476.52	42.44
小计	1,889.71	251.27	82.16	501.15	3,812.96	6,537.26	8.11	4,502.07	68.87	3,687.83	40.27
2024 年 12 月 31 日											
性质	账龄						应收账款占比 (%)	坏账计提金额	坏账计提比例 (%)	期后回款金额	回款占比 (%)
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计					
国家机关及事业单位	79.62	217.62	6.44	81.62	1,378.27	1,763.57	2.22	1,362.12	77.00	800.20	45.37
国有企业	79.41	62.09	114.20	42.93	428.00	726.63	0.92	497.50	68.00	613.56	84.44
民营企业	575.23	184.52	-	341.90	2,407.88	3,509.53	4.43	2,929.73	83.00	574.87	16.38
小计	734.26	464.23	120.64	466.45	4,214.15	5,999.73	7.57	4,789.35	80.00	1,988.64	33.15
2023 年 12 月 31 日											
性质	账龄						应收账款占比 (%)	坏账计提金额	坏账计提比例 (%)	期后回款金额	回款占比 (%)
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计					
国家机关及事业单位	377.78	51.42	166.19	69.04	1,974.24	2,638.67	3.01	2,126.73	81.00	1,605.60	60.85
国有企业	148.83	470.48	106.39	293.36	291.01	1,310.07	1.49	532.03	41.00	1,095.94	83.65

民营企业	515.07	9.00	342.40	102.03	2,882.54	3,851.04	4.39	3,372.43	88.00	502.01	13.04
小计	1,041.68	530.90	614.98	464.43	5,147.79	7,799.78	8.89	6,031.19	77.00	3,203.54	41.07

注：期后回款统计截至 2026 年 3 月 31 日。

报告期内，发行人系统销售业务长账龄应收账款对应的客户主要为民营企业和国家机关及事业单位，对应坏账计提比例均较高。其中，民营企业账龄 4 年以上应收账款金额较高，主要为预计无法回款、已单项全额计提坏账准备的民营企业例如重庆洋玛尔科技有限公司、珠海横琴新区智德科技有限公司等客户对应的应收账款余额较高，因此期后回款比例也较低。此外，国家机关及事业单位客户受到财政状况、付款审批流程长等因素影响，回款周期较长，因此长账龄应收账款金额较高，期后回款比例也较低。

（3）逾期应收账款情况

1) 发行人各类业务信用期情况

系统运营服务业务不同客户的合同中付款约定存在差异，包括预付款、每年度付款或政府考核结束后付款等，但以每年度付款居多，因此信用期大多为 1 年。该业务主要客户为国家机关及事业单位，该类客户资信正常，相较于一般企业而言，具备更好的还款能力和执行能力。

共享出行业务收入多为零星客户，用户一般在用车结束后付款，因此未及时回款即视为逾期。

氢能销售及服务业务客户主要为民营企业，不同客户的合同中付款约定存在差异，包括预付款、款到发货、发货后到票付款、月结 90 天等，信用期平均为 3 个月。

智慧生活业务的客户主要为民营企业，主要包括亚朵集团、NSP Europe LTD 等客户，因销售模式比较灵活，该业务信用期根据每一单销售协议而定，大多为验收后 1 个月内付款，因此信用期平均为 1 个月。

系统销售业务信用政策大多为客户签收后开票收款，信用期一般为 1 年。

2) 逾期应收账款具体情况

根据发行人上述信用政策及信用期情况，报告期内，发行人逾期的应收账款及对应坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

2025年12月31日					
业务	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期应收占比(%)	逾期部分的坏账准备余额	逾期部分坏账计提比例(%)
系统运营服务业务	59,635.16	49,408.74	82.85	28,924.89	48.50
共享出行业务	1,535.93	1,535.93	100.00	1,522.03	99.09
氢能销售及服务业务	2,747.54	1,797.01	65.40	938.30	34.15
智慧生活业务	1,560.70	1,155.58	74.04	280.24	17.96
系统销售业务	9,156.73	3,664.59	40.02	3,359.60	36.69
其他业务	12.71	12.71	100.00	1.65	13.00
合计	74,648.78	57,574.56	77.13	35,026.71	60.84
2024年12月31日					
业务	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期应收占比(%)	逾期部分的坏账准备余额	逾期部分坏账计提比例(%)
系统运营服务业务	67,898.43	55,088.91	81.13	30,717.98	55.76
共享出行业务	1,551.65	1,551.65	100.00	1,458.64	94.01
氢能销售及服务业务	2,586.66	2,043.55	79.00	645.00	31.56
智慧生活业务	1,248.74	922.36	73.86	247.81	26.87
系统销售业务	5,999.73	5,265.48	87.76	4,698.67	89.24
合计	79,285.21	64,871.94	81.82	37,768.09	58.22
2023年12月31日					
业务	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期应收占比(%)	逾期部分的坏账准备余额	逾期部分坏账计提比例(%)
系统运营服务业务	74,215.40	53,945.96	72.69	24,493.80	45.40
共享出行业务	1,489.54	1,489.54	100.00	1,280.17	85.94
氢能销售及服务业务	3,002.06	1,461.73	48.69	111.76	7.65
智慧生活业务	1,261.84	695.41	55.11	235.95	33.93
系统销售业务	7,799.78	6,758.09	86.64	5,908.48	87.43
合计	87,768.62	64,350.73	73.32	32,030.15	49.77

报告期内，发行人逾期的应收账款占比约为 73%-82%，主要集中于系统运营服务业务和系统销售业务，主要原因为上述业务的客户主要为国家机关及事业单位，受到财政状况、付款审批流程长等因素影响，回款周期较长。发行人对于应收账款整体按照预期信用损失率计提坏账准备，预期信用损失率基于账龄测算，其中报告期内，发行人对相同账龄的国家机关及事业单位客户的应收账款坏账计提比例有所提升，坏账计提更为

谨慎。2023年末至2025年末，发行人逾期的应收账款占比逐年提升，叠加相同账龄的应收账款坏账计提比例有所提升，导致逾期部分的坏账准备计提比例逐年提升。

2、长账龄应收账款履约保障措施

针对上述长账龄应收账款的履约保障措施具体如下：发行人在业务开展过程中，建立了较为完善的业务管理台账，定期与财务部门进行核对，对应收账款回收情况进行管理。同时，发行人持续加强应收账款催收管理，通过业务人员定期拜访客户以及电话催收等方式进行日常催收，对于日常催收效果较差的，通过法务部门寄发催款函、诉讼等措施加速资金回笼。此外，伴随着中央政府化解地方政府债务政策的陆续实施，相应政府客户陆续回款。

报告期内，公司前十大应收账款客户相应款项逾期情况、履约措施、坏账计提及期后回款情况如下：

单位：万元

2025年12月31日									
序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	履约保障措施	逾期金额	产品类型	坏账计提金额	坏账计提比例	期后回款金额
1	上海钧川供应链科技有限公司	5,291.36	7.09	未逾期	0.00	自行车销售	264.57	5.00%	3,474.32
2	山东高密城管局（高密市综合行政执法局）	3,372.27	4.52	公司法务部门起诉	3,282.38	系统运营服务	2,427.96	72.00%	60.00
3	桂林市市政热线服务中心	3,145.00	4.21	公司法务部门起诉	3,145.00	系统运营服务	2,785.88	88.58%	
4	昌邑市交通运输局	2,980.78	3.99	公司法务部门起诉	2,786.10	系统运营服务	1,926.59	64.63%	80.00
5	颍上县城乡规划局	2,767.36	3.71	公司法务部门起诉	2,767.36	系统运营服务	2,480.14	89.62%	100.00
6	昆山加合市政工程有限公司	2,734.89	3.66	不适用	1,846.53	系统运营服务	448.05	16.38%	913.81
7	昌乐县住房和城乡建设局/山东宝城旅	2,224.25	2.98	公司法务部门起诉	2,224.25	系统运营服务	1,793.77	80.65%	231.00

	游发展有限公司								
8	濮阳城市管理局	1,900.00	2.55	公司法务部门起诉	1,900.00	系统运营服务	1,704.95	89.73%	
9	阜阳市住房和城乡建设局	1,806.84	2.42	公司经办人电话、口头沟通催要	1,806.84	系统运营服务	1,599.10	88.50%	200.00
10	诸城市住房和城乡建设局	1,750.83	2.35	公司法务部门起诉	1,750.83	系统运营服务	1,337.24	76.38%	40.00
合计		27,973.58	37.47	/	21,509.30	/	16,768.24	59.94%	5,099.13

2024年12月31日

序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	履约保障措施	逾期金额	产品类型	坏账计提金额	坏账计提比例	期后回款金额
1	山东高密城管局（高密市综合行政执法局）	3,317.38	4.18%	公司法务部门起诉	3,023.41	系统运营	1,953.45	58.89%	95.00
2	桂林市12345政务服务便民热线中心	3,145.00	3.97%	公司法务部门起诉	3,145.00	系统运营	2,333.43	74.19%	0.00
3	昌邑市交通运输局	2,786.10	3.51%	经办人电话，口头沟通催要	2,470.53	系统运营	1,295.93	46.51%	80.00
4	颍上县城乡规划管理中心	2,770.38	3.49%	公司法务部门起诉	2,770.38	系统运营	2,110.20	76.17%	100.00
5	昆山加合市政工程有限公司	2,236.53	2.82%	经办人电话，口头沟通催要	1,302.86	系统运营	245.48	10.98%	1,303.81
6	昌乐县住房和城乡建设局/山东宝城旅游发展有限公司	2,224.25	2.81%	公司法务部门起诉	2,206.52	系统运营	1,531.08	68.84%	231.00
7	濮阳城市管理局	1,900.00	2.40%	公司法务部门起诉	1,900.00	系统运营	1,550.40	81.60%	0.00
8	潍坊市城市管理局	1,819.35	2.29%	公司经办人电话、口头沟通催要	106.77	系统运营	253.60	13.94%	1,819.35
9	阜阳市住房和城乡建设局	1,806.84	2.28%	公司经办人电话、	1,806.84	系统运营	995.40	55.09%	200.00

	建设局			口头沟通 催要					
10	常熟市城市 管理局	1,755.25	2.21%	不适用	565.05	系统运营	318.59	18.15%	1,187.84
合计		23,761.09	29.97%	/	19,297.36	/	12,587.55	52.98%	5,017.00
2023年12月31日									
序号	单位名称	应收账款 余额	占应收 账款期 末余额 的比例	履约保障 措施	逾期金额	产品类型	坏账计提 金额	坏账计 提比例	期后回款 金额
1	桂林市 12345 政务 服务便民 热线中心	3,445.00	3.93%	公司法务 部门起诉	3,405.32	系统运营	2,049.41	59.49%	300.00
2	山东高密 城管局（高 密市综合 行政执法局）	3,118.41	3.55%	公司法务 部门起诉	2,785.61	系统运营	1,518.17	48.68%	190.00
3	昌邑市交 通运输局	2,912.83	3.32%	经办人电 话，口头 沟通催要	2,555.84	系统运营	1,023.34	35.13%	522.30
4	潍坊市城 市管理局	2,891.32	3.29%	公司经办 人电话、 口头沟通 催要	913.63	系统运营	474.87	16.42%	2,891.32
5	颍上县城 乡规划管 理中心	2,766.53	3.15%	公司法务 部门起诉	2,766.53	系统运营	1,565.05	56.57%	
6	昌乐县住 房和城乡 建设局/山 东宝城旅 游发展有 限公司	2,267.44	2.58%	公司法务 部门起诉	1,943.28	系统运营	1,345.98	59.36%	288.45
7	石狮市城 市资源经 营有限责 任公司	1,902.57	2.17%	不适用	1,601.36	系统运营	326.57	17.16%	1,877.75
8	濮阳城市 管理局	1,900.00	2.16%	公司法务 部门起诉	1,889.25	系统运营	1,354.86	71.31%	
9	阜阳市住 房和城乡 建设局	1,875.44	2.14%	公司经办 人电话、 口头沟通 催要	1,875.44	系统运营	624.43	33.30%	200.00
10	诸城市住 房和城乡 建设局	1,753.51	2.00%	公司法务 部门起诉	1,507.42	系统运营	517.95	29.54%	40.00
合计		24,833.04	28.29%	/	21,243.68	/	10,800.61	43.49%	6,309.82

注：期后回款的统计截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

由上表，公司每年的前十大应收账款客户大多存在逾期情况，主要系公司的系统运营业务客户主要为国家机关及事业单位、国有企业，受经济形势、资金状况等因素影响，未能按照约定时间向公司付款。该部分客户信用风险较小。针对部分客户，公司采取了催要、诉讼等手段进行催收，并按照相关规定，根据预期信用损失率计提了坏账准备。

（三）结合报告期内公司应收账款客户资质及信用风险、期后回款情况、账龄、行业可比公司情况等，分析公司应收账款坏账准备计提比例持续上升的原因，坏账计提是否充分

1、报告期内公司应收账款客户资质及信用风险

（1）主要应收账款客户资信情况及信用风险

报告期内，主要应收账款客户所属类型、注册资本、资信情况具体如下：

单位：万元

2025 年 12 月 31 日						
序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	客户类别	注册资本	资信情况
1	上海钧川供应链科技有限公司	5,291.36	7.09%	民营企业	20,000.00	正常
2	山东高密城管局（高密市综合行政执法局）	3,372.27	4.52%	国家机关及事业单位	不适用	正常
3	桂林市市政热线服务中心	3,145.00	4.21%	国家机关及事业单位	不适用	正常
4	昌邑市交通运输局	2,980.78	3.99%	国家机关及事业单位	不适用	正常
5	颍上县城乡规划局	2,767.36	3.71%	国家机关及事业单位	不适用	正常
合计		17,556.77	23.52%	/	/	/
2024 年 12 月 31 日						
序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	客户类别	注册资本	资信情况
1	山东高密城管局（高密市综合行政执法局）	3,317.38	4.18%	国家机关及事业单位	不适用	正常
2	桂林市 12345 政务服务便民热线中心	3,145.00	3.97%	国家机关及事业单位	不适用	正常
3	昌邑市交通运输局	2,786.10	3.51%	国家机关及事业单位	不适用	正常

4	颍上县城乡规划管理中心	2,770.38	3.49%	国家机关及事业单位	不适用	正常
5	昆山加合市政工程有限公司	2,236.53	2.82%	国有企业	10,000.00	正常
合计		14,255.40	17.98%	/	/	/
2023年12月31日						
序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例	客户类别	注册资本	资信情况
1	桂林市12345政务服务便民热线中心	3,445.00	3.93%	国家机关及事业单位	不适用	正常
2	山东高密城管局(高密市综合行政执法局)	3,118.41	3.55%	国家机关及事业单位	不适用	正常
3	昌邑市交通运输局	2,912.83	3.32%	国家机关及事业单位	不适用	正常
4	潍坊市城市管理局	2,891.32	3.29%	国家机关及事业单位	不适用	正常
5	颍上县城乡规划管理中心	2,766.53	3.15%	国家机关及事业单位	不适用	正常
合计		15,134.09	17.24%	/	/	/

报告期内，发行人应收账款主要客户为国家机关及事业单位、国有企业，客户资质和资信状况良好，不存在经营异常或者征信异常的情况，信用风险较低。

(2) 涉诉、破产失信客户对应的应收账款情况

报告期内，发行人对于已破产、失信等高风险客户的预计无法收回应收账款，已全额计提坏账准备；针对涉诉客户，发行人按照法院最终判决或双方调解协议结果核减未来无法收回的款项，同时在款项未全部收回前，按迁徙率对剩余金额计提坏账准备。

1) 涉诉客户

报告期各期末，发行人涉诉客户的应收账款及坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

2025年12月31日					
业务	应收账款余额	涉诉应收账款金额	涉诉应收占比(%)	涉诉部分的坏账准备余额	涉诉部分坏账计提比例(%)
系统运营服务业务	59,635.16	35,588.77	59.68%	24,998.32	70.24
共享出行业务	1,535.93				
氢能销售及业务	2,747.54	48.84	1.78%	21.00	43.00
智慧生活业务	1,560.70				

系统销售业务	9,156.73	981.74	10.72%	872.91	88.91
其他业务	12.71				
合计	74,636.07	36,619.35	49.06%	25,892.23	70.71
2024年12月31日					
业务	应收账款余额	涉诉应收账款金额	涉诉应收占比 (%)	涉诉部分的坏账准备余额	涉诉部分坏账计提比例 (%)
系统运营服务业务	67,898.43	24,051.47	30.34	13,818.19	57.45
共享出行业务	1,551.65				
氢能销售及业务	2,586.66	48.84	0.06	14.16	29.00
智慧生活业务	1,248.74				
系统销售业务	5,999.73	1,067.47	1.35	922.25	86.40
合计	79,285.21	25,167.79	31.74	14,754.61	58.62
2023年12月31日					
业务	应收账款余额	涉诉应收账款金额	涉诉应收占比 (%)	涉诉部分的坏账准备余额	涉诉部分坏账计提比例 (%)
系统运营服务业务	74,215.40	11,709.07	13.34	5,384.21	45.98
共享出行业务	1,489.54				
氢能销售及业务	3,002.06				
智慧生活业务	1,261.84				
系统销售业务	7,799.78	345.84	0.39	189.14	54.69
合计	87,768.62	12,054.91	13.73	5,573.34	46.23

注：报告期内涉诉应收账款统计为累计概念，例如 2025 年 12 月 31 日涉诉应收账款为 2023 年至 2025 年 12 月 31 日的涉诉客户对应的应收账款金额。

报告期内，发行人主要因为运营项目到期后或者供货后客户仍拖欠较多运营款或货款而对相应客户提起诉讼。针对存在诉讼的客户，对于判决金额小于账面应收账款的情况，按照判决金额对应收账款进行了核减，同时调整收入，但涉及调整的金额较小；对于判决金额大于账面应收账款的未进行调整。涉诉调整后的应收账款最终仍按照账龄确认的预期信用损失率计算坏账准备，并针对客户所属的国家机关及事业单位、国有企业、民营企业等组合分别计提。

2025 年 12 月 31 日，按客户类型来看，发行人应收账款涉诉客户中约 91% 为国家机关及事业单位，约 4% 为国有企业，约 5% 为民营企业，均不存在破产、失信等情况；按业务类型来看，系统运营服务业务涉诉应收账款余额占公司整体应收账款余额的比例

为 47.68%，占比较高，主要是因为相应客户付款周期较长，在采取常规催收手段后仍未回款，因此发行人采取诉讼方式进行催收。2025 年 12 月 31 日，涉诉应收账款整体平均账龄为 4.26 年，坏账计提比例为 70.71%。

2025 年 12 月 31 日，涉诉应收账款余额占公司整体应收账款余额的比例为 49.06%；其中，发行人与约 34.48%的应收账款涉诉客户的诉讼已完成裁决/调解/判决，客户正在陆续回款，对应应收账款余额占公司整体应收账款余额的比例约为 23.54%；发行人与约 50%的应收账款涉诉客户已达成和解，并已约定后续还款计划，客户正在陆续回款，对应应收账款余额占公司整体应收账款余额的比例约为 18.45%；发行人与约 13.80%的应收账款涉诉客户的诉讼正处于一审中，对应应收账款余额占公司整体应收账款余额的比例约为 3.38%。

2) 破产失信客户

报告期内，仅有 2024 年存在客户已破产的情况，且集中在智慧生活业务和系统销售业务，涉及应收账款金额较低。相关客户的应收账款及坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日					
业务	应收账款余额	破产应收账款金额	破产应收占比 (%)	破产部分的坏账准备余额	破产部分坏账计提比例 (%)
系统运营服务业务	67,898.43				
共享出行业务	1,551.65				
氢能销售及服务业务	2,586.66				
智慧生活业务	1,248.74	43.28	0.05	43.28	100.00
系统销售业务	5,999.73	72.50	0.09	72.50	100.00
合计	79,285.21	115.78	0.15	115.78	100.00

此外，报告期内，发行人各类业务主要客户中仅上海煜璞贸易有限公司为失信被执行人。报告期内，发行人 2023 年与上海煜璞贸易有限公司发生 205.39 万元交易往来，且上述交易在报告期内已陆续回款，截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额为 116.05 万元，坏账准备余额为 100.97 万元。2025 年，双方协商，以其外购的商品房和车库转让给公司抵减货款，但截至目前，该两处房屋建筑物尚未交付，因此尚未办理过户手续。

综上，针对涉诉及破产、失信客户，发行人已充分结合历史回款情况、诉讼执行情

况，合理评估预期信用损失，并计提相应应收账款坏账准备。

2、期后回款情况、账龄

报告期各期末，公司应收账款账龄及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款账面余额	74,648.78	79,285.21	87,768.62
其中：1年以内	18,680.41	16,082.90	25,406.87
1至2年	7,889.09	14,576.97	18,046.38
2至3年	9,131.18	11,023.51	19,374.20
3至4年	7,284.62	16,267.50	11,018.22
4年以上	31,663.49	21,334.33	13,922.94
期后回款金额	9,266.54	23,404.61	35,443.50
期后回款比例	12.41%	29.52%	40.38%

注：期后回款时间截至2026年3月31日。

报告期各期末，发行人应收账款期后回款比例分别为40.38%、29.52%、12.41%。2024年末及2025年末，公司应收账款期后回款比例较低，主要系期后时间较短，主要应收账款客户付款流程审批周期较长，尚未大量回款。

2023年应收账款期后回款比例较低，主要原因分析具体如下：

2023年末，应收账款余额按业务类型统计如下表所示。2023年应收账款回款比例低主要受系统运营服务业务、系统销售业务、共享出行业务回款比例较低影响。其中系统运营服务业务、系统销售业务主要客户为国家机关及事业单位客户，回款比例较低；同时，共享出行业务中部分汽车长租业务的车辆处置应收款和汽车分时租赁应收款回款比例较低。

单位：万元

分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	应收账款 余额小计	期后回款 金额	回款比例
系统运营 服务业务	20,269.44	17,276.48	18,694.07	9,314.80	8,660.61	74,215.40	28,937.57	38.99%
共享出行 业务	101.25	166.54		1,220.15	1.6	1,489.54	556.50	37.36%
氢能销售 及服务业务	2,935.58	25.81	40.67			3,002.06	1,740.04	57.96%

分 类	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	应收账款 余额小计	期后回款 金额	回款比例
务								
智慧生活 业务	1,058.91	46.66	24.49	18.85	112.94	1,261.84	1,005.83	79.71%
系统销售 业务	1,041.68	530.9	614.97	464.43	5,147.79	7,799.78	3,203.54	41.07%
合计	25,406.87	18,046.38	19,374.20	11,018.22	13,922.94	87,768.62	35,443.50	40.38%

注：期后回款的统计截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

2023 年末，应收账款余额按客户类型统计如下表所示。由于国家机关及事业单位回款比例较低以及 2023 年民营企业有 1,882.17 万元的应收账款 100% 计提坏账准备，2023 年末应收账款整体期后回款比例较低。

单位：万元

分 类	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	应收账款 余额小计	期后回款 金额	回款比例
国家机关及 事业单位	17,156.01	12,856.04	16,887.07	8,907.38	8,816.80	64,623.30	22,793.12	35.27%
国有企业	3,414.65	5,111.10	1,449.50	317.27	353.61	10,646.13	8,678.41	81.52%
民营企业	4,836.21	79.24	1,037.63	1,793.57	4,752.53	12,499.19	3,971.97	31.78%
合计	25,406.87	18,046.38	19,374.20	11,018.22	13,922.94	87,768.62	35,443.50	40.38%

注：期后回款的统计截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

3、公司应收账款坏账准备计提比例持续上升的原因，坏账计提是否充分

(1) 整体坏账计提情况

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

种类	2025 年 12 月 31 日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
按单项计提坏账准备	1,734.31	2.32	1,734.31	100.00%	
按组合计提坏账准备	72,914.47	97.68	40,313.53	55.29%	32,600.94
1.国家机关及事业单位	50,577.78	67.76	31,655.18	62.59%	18,922.61
2.国有企业	6,847.98	9.17	1,588.19	23.19%	5,259.80
3.民营企业	10,197.34	13.66	6,805.60	66.74%	3,391.74

4.外部关联方	5,291.36	7.09	264.57	5.00%	5,026.79
合计	74,648.78	100.00	42,047.84	56.33%	32,600.94
种类	2024年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
按单项计提坏账准备	1,626.64	2.05%	1,626.64	100.00%	-
1.重庆洋玛尔科技有限公司	775.95	0.98%	775.95	100.00%	-
2.珠海横琴新区智德科技有限公司	734.91	0.93%	734.91	100.00%	-
3.许昌市居民一卡通运营有限公司	72.50	0.09%	72.50	100.00%	-
4.常州大亚进出口有限公司	43.28	0.05%	43.28	100.00%	-
按组合计提坏账准备	77,658.57	97.95%	37,829.89	48.71%	39,828.69
1.国家机关及事业单位	59,283.19	74.77%	29,507.48	49.77%	29,775.70
2.国有企业	8,281.10	10.44%	1,823.34	22.02%	6,457.76
3.民营企业	10,094.28	12.73%	6,499.06	64.38%	3,595.22
合计	79,285.21	100.00%	39,456.52	49.77%	39,828.69
种类	2023年12月31日				
	金额	比例	坏账准备	计提比例	净额
按单项计提坏账准备	1,882.17	2.14%	1,882.17	100.00%	-
1.重庆洋玛尔科技有限公司	775.95	0.89%	775.95	100.00%	-
2.珠海横琴新区智德科技有限公司	734.91	0.83%	734.91	100.00%	-
3.青州凯程公共自行车租赁管理服务 有限公司	371.32	0.42%	371.32	100.00%	-
按组合计提坏账准备	85,886.44	97.86%	32,782.04	38.17%	53,104.40
1.国家机关及事业单位	64,623.30	73.63%	24,769.68	38.33%	39,853.62
2.国有企业	10,646.13	12.13%	1,859.99	17.47%	8,786.13
3.民营企业	10,617.02	12.10%	6,152.37	57.95%	4,464.65
合计	87,768.62	100.00%	34,664.21	39.49%	53,104.40

(2) 发行人应收账款减值计提政策

针对预计无法收回的应收账款，公司单项全额计提坏账准备。预计无法收回的判断依据包括：①客户已经注销；②客户为失信被执行人；③已经明确确定无法收回的其他情形。对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，

编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。报告期内，公司按照企业会计准则的相关规定及公司相关制度，并结合公司客户实际财务状况和经营情况等，应收账款均按单项和组合计提信用损失（坏账）准备。

其中，按组合计提根据客户性质分为国家机关及事业单位、国有企业、民营企业三类，具体计提情况如下：

1) 国家机关及事业单位

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	7,760.93	1,164.14	15.00%
1-2年	5,625.14	1,800.05	32.00%
2-3年	6,183.78	2,659.02	43.00%
3-4年	6,697.06	4,152.18	62.00%
4年以上	24,310.88	21,879.79	90.00%
合计	50,577.78	31,655.18	62.59%
账龄	2024年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	10,437.59	1,356.89	13.00%
1-2年	10,118.05	2,934.23	29.00%
2-3年	9,108.50	3,552.31	39.00%
3-4年	14,685.57	8,223.92	56.00%
4年以上	14,933.48	13,440.13	90.00%
合计	59,283.19	29,507.48	49.77%
账龄	2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	17,156.01	2,058.72	12.00%
1-2年	12,856.04	3,342.57	26.00%
2-3年	16,887.07	5,741.60	34.00%
3-4年	8,907.38	4,809.99	54.00%
4年以上	8,816.80	8,816.80	100.00%
合计	64,623.30	24,769.68	38.33%

2) 国有企业

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	2,298.02	183.84	8.00%
1-2年	1,887.02	245.31	13.00%
2-3年	1,732.43	485.08	28.00%
3-4年	570.13	313.57	55.00%
4年以上	360.38	360.38	100.00%
合计	6,847.98	1,588.19	23.19%
账龄	2024年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	2,387.56	167.13	7.00%
1-2年	3,048.24	396.27	13.00%
2-3年	1,884.07	546.38	29.00%
3-4年	526.99	279.3	53.00%
4年以上	434.26	434.26	100.00%
合计	8,281.10	1,823.34	22.02%
账龄	2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	3,414.65	239.03	7.00%
1-2年	5,111.10	715.55	14.00%
2-3年	1,449.50	405.86	28.00%
3-4年	317.27	145.94	46.00%
4年以上	353.61	353.61	100.00%
合计	10,646.13	1,859.99	17.47%

3) 民营企业

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	3,326.74	311.80	9.37%
1-2年	374.48	167.13	44.63%
2-3年	1,214.83	1,045.38	86.05%
3-4年	16.65	16.65	100.00%
4年以上	5,264.64	5,264.64	100.00%

合计	10,197.34	6,805.60	66.74%
账龄	2024年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	3,257.75	312.73	10.00%
1-2年	1,410.68	763.28	54.00%
2-3年	30.95	28.15	91.00%
3-4年	1,054.94	1,054.94	100.00%
4年以上	4,339.96	4,339.96	100.00%
合计	10,094.28	6,499.06	64.38%
账龄	2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	4,836.21	482.58	10.00%
1-2年	79.24	51.27	65.00%
2-3年	1,037.13	954.09	92.00%
3-4年	1,791.60	1,791.60	100.00%
4年以上	2,872.83	2,872.83	100.00%
合计	10,617.02	6,152.37	57.95%

4) 外部关联方

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	5,291.36	264.57	5.00%

(3) 应收账款坏账准备计提比例持续上升的原因

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提比例分别为 39.49%、49.77% 和 56.33%，持续增长。

报告期内，公司账龄一年以上的应收账款占比逐年增加，导致预期信用损失率和坏账准备计提比例逐年增加。公司报告期各期末应收账款账龄结构情况具体如下：

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1年以内占比	25.02%	20.28%	28.95%
1年以上占比	74.98%	79.72%	71.05%
其中：1至2年	10.57%	18.39%	20.56%
2至3年	12.23%	13.90%	22.07%
3至4年	9.76%	20.52%	12.55%

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
4年以上	42.42%	26.91%	15.86%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，因账龄一年以上的应收账款占比提高，导致坏账准备计提比例逐年增加。

其中，账龄一年以上应收账款按业务性质分类如下：

单位：万元

业务类型	2025年12月31日				
	账龄1年以上应收账款余额	坏账计提金额	坏账占比	坏账计提比例	剩余未计提坏账金额
系统运营服务业务	49,408.74	34,055.93	80.99%	68.93%	15,352.80
共享出行业务	1,521.94	1,521.01	3.62%	99.94%	0.94
氢能销售及服务	1,187.58	790.78	1.88%	66.59%	396.80
智慧生活	185.518184	154.13	0.37%	83.08%	31.39
系统销售业务	3,664.59	3,057.22	7.27%	83.43%	607.37
合计	55,968.37	39,579.07	94.13%	70.72%	16,389.30
业务类型	2024年12月31日				
	账龄1年以上应收账款余额	坏账计提金额	坏账占比	坏账计提比例	剩余未计提坏账金额
系统运营服务业务	55,088.91	30,717.98	77.85%	55.76%	24,370.93
共享出行业务	1,468.46	1,447.83	3.67%	98.59%	20.64
氢能销售及服务	1,157.44	598.54	1.52%	51.71%	558.90
智慧生活	222.02	156.77	0.40%	70.61%	65.26
系统销售业务	5,265.48	4,698.67	11.91%	89.24%	566.81
合计	63,202.31	37,619.78	95.34%	59.52%	25,582.54
业务类型	2023年12月31日				
	账龄1年以上应收账款余额	坏账计提金额	坏账占比	坏账计提比例	剩余未计提坏账金额
系统运营服务业务	53,945.96	24,493.80	70.66%	45.40%	29,452.16
共享出行业务	1,388.29	1,268.03	3.66%	91.34%	120.26
氢能销售及服务	66.48	41.64	0.12%	62.64%	24.83
智慧生活	202.93	171.94	0.50%	84.73%	30.99
系统销售业务	6,758.09	5,908.48	17.04%	87.43%	849.62
合计	62,361.74	31,883.89	91.98%	51.13%	30,477.85

根据上表，账龄一年以上的应收账款对应坏账计提比例逐年增加，报告期各期末分别为 51.13%、59.51%和 70.72%，主要是因为随着账龄变长，系统运营服务业务对应收账款坏账计提比例提升。系统运营服务业务的长账龄应收账款客户多为国家机关及事业单位，因经济增长放缓及外部环境因素等影响，该等客户存在一定资金压力且付款审批周期较长，但该等客户具备较好的还款能力和信用状况。同时，公司已加大对长账龄应收账款的催款力度，包括但不限于通过法务部门发函、业务人员定期电话催收等方式加大催收力度和频率，加速资金回笼。

(4) 按照客户类型分类，结合具体的预期信用损失比例及测算过程，说明对长账龄不同客户计提坏账损失是否充分

1) 按客户类型分类的长账龄应收账款分布情况

报告期内，发行人按客户类型分类的长账龄应收账款分布情况具体如下：

单位：万元

客户类型	2025年12月31日						
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	1年以上小计	合计
国家机关及事业单位	7,760.93	5,625.14	6,183.78	6,697.06	24,310.88	42,816.86	50,577.78
国有企业	2,298.02	1,887.02	1,732.43	570.129295	360.381315	4,549.96	6,847.98
民营企业	8,621.46	376.93	1214.970529	17.43	6,992.23	8,601.56	17,223.01
合计	18,680.41	7,889.09	9,131.18	7,284.62	31,663.49	55,968.37	74,648.78
客户类型	2024年12月31日						
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	1年以上小计	合计
国家机关及事业单位	10,437.59	10,118.05	9,108.50	14,685.57	14,933.48	48,845.60	59,283.19
国有企业	2,387.56	3,048.24	1,884.07	526.99	434.26	5,893.56	8,281.10
民营企业	3,257.75	1,410.68	30.95	1,054.94	5,966.60	8,463.17	11,720.92
合计	16,082.90	14,576.97	11,023.51	16,267.50	21,334.33	63,202.31	79,285.21
客户类型	2023年12月31日						
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	1年以上小计	合计
国家机关及事业单位	17,156.01	12,856.04	16,887.07	8,907.38	8,816.80	47,467.29	64,623.30
国有企业	3,414.65	5,111.10	1,449.50	317.27	353.61	7,231.48	10,646.13
民营企业	4,836.21	79.24	1,037.63	1,793.57	4,752.53	7,662.97	12,499.19
合计	25,406.87	18,046.38	19,374.20	11,018.22	13,922.94	62,361.74	87,768.62

2) 预期信用损失率计算过程

公司预期信用损失率计算的方法如下：①根据客户股权结构中的最终控制方，将公司的客户分为国家机关及事业单位、国有企业、民营企业三大类；②按上述分类口径分别统计应收账款历史期间的账龄分布情况，用于计算历史期间迁徙率；③统计各类客户4年以上的应收账款的实际回款情况，确认4年以上应收账款的损失率；④结合宏观经济因素和政治因素，以及公司对各类客户应收账款回款的情况的判断，确定前瞻性调整因子；⑤计算预期信用损失率并对结算结果取整。上述计算方法，符合《企业会计准则》的规定。

以2024年各类客户预期信用损失率计算过程为例进行说明：

①国家机关及事业单位

第一步，分账龄统计国家机关及事业单位2018-2024年的应收账款余额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	10,437.59	17,156.01	25,674.32	34,229.41	31,003.94	36,588.00	35,589.99
1-2年	10,118.05	12,856.04	20,884.74	12,241.96	13,944.98	7,963.15	6,494.94
2-3年	9,108.50	16,887.07	10,413.43	9,499.36	6,426.91	3,658.76	1,100.43
3-4年	14,685.57	8,907.38	8,196.23	3,128.93	1,442.61	248.58	55.59
4年以上	14,933.48	8,816.80	2,922.42	353.69	21.56	51.61	53.40
合计	59,283.19	64,623.30	68,091.14	59,453.35	52,840.00	48,510.11	43,294.35

第二步，账龄3-4年对应的应收账款在次年反映为4-5年的金额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
3-4年	14,685.57	8,907.38	8,196.23	3,128.93	1,442.61	248.58	55.59
4-5年	7,778.33	6,560.10	2,708.28	353.69	21.56	51.61	35.23

第三步，历史平均迁徙率及预期信用损失率计算：

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整-初步测算

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整-初步测算
1年以内	58.98%	50.07%	61.01%	39.49%	38.11%	22.37%	49.53%	12.00%	10.00%	13.20%	13.00%
1-2年	70.85%	80.86%	85.06%	68.12%	80.71%	56.33%	77.12%	26.00%	10.00%	28.60%	29.00%
2-3年	86.96%	85.54%	86.28%	48.68%	39.43%	22.59%	69.38%	35.00%	10.00%	38.50%	39.00%
3-4年	87.32%	80.04%	86.56%	24.52%	8.67%	92.84%	57.42%	51.00%	10.00%	56.10%	56.00%
4年以上								90.00%		90.00%	90.00%

②国有企业

第一步，分账龄统计国有企业 2018-2024 年的应收账款余额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	2,387.56	3,414.65	6,704.27	8,350.86	4,810.75	5,061.96	7,095.56
1-2年	3,048.24	5,111.10	2,732.90	2,702.31	1,450.79	891.98	2,550.71
2-3年	1,884.07	1,449.50	1,418.10	712.11	514.31	742.00	564.69
3-4年	526.99	317.27	648.98	218.85	616.73	58.27	188.82
4年以上	434.26	353.61	436.83	318.23	-	-	339.24
合计	8,281.10	10,646.13	11,941.07	12,302.37	7,392.58	6,754.20	10,739.02

第二步，账龄 3-4 年对应的应收账款在次年反映为 4-5 年的金额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
3-4年	526.99	317.27	648.98	218.85	616.73	58.27	188.82
4-5年	227.04	128.10	218.85	318.23	-	-	62.85

第三步，历史平均迁徙率及预期信用损失率计算：

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整
1年以内	89.27%	76.24%	32.73%	56.17%	28.66%	12.57%	56.61%	6.00%	10.00%	6.60%	7.00%
1-2年	36.86%	53.04%	52.48%	49.08%	57.66%	29.09%	49.82%	12.00%	10.00%	13.20%	13.00%

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整
2-3年	36.36%	22.37%	91.13%	42.55%	83.12%	10.32%	55.11%	26.00%	10.00%	28.60%	29.00%
3-4年	71.56%	19.74%	100.00%	51.60%	0.00%	0.00%	48.58%	48.00%	10.00%	52.80%	53.00%
4年以上								100.00%		100.00%	100.00%

③民营企业

第一步，分账龄统计民营企业 2018-2024 年的应收账款余额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	1,873.02	3,009.57	3,312.32	3,671.03	7,730.84	5,409.77	3,706.30
1-2年	1,300.39	78.72	1,140.56	3,048.64	447.83	3,543.81	5,660.64
2-3年	30.91	1,036.96	2,217.79	256.38	1,885.04	4,101.35	687.55
3-4年	992.74	1,782.96	256.38	1,873.35	3,285.18	30.40	520.24
4年以上	3,964.43	2,765.69	4,414.21	2,630.26	37.42	32.50	127.41
合计	8,161.50	8,673.90	11,341.25	11,479.66	13,386.30	13,117.82	10,702.14

第二步，账龄 3-4 年对应的应收账款在次年反映为 4-5 年的金额：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
3-4年	992.74	1,782.96	363.52	1,873.35	3,665.96	30.40	520.24
4-5年	1,552.94	363.52	1,866.96	2,842.02	30.40	35.93	93.01

第三步，历史平均迁徙率及预期信用损失率计算（考虑前瞻性）：

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整
1年以内	43.21%	2.38%	31.07%	39.43%	8.28%	95.62%	24.87%	12.00%	10.00%	13.20%	13.00%
1-2年	39.27%	90.92%	72.75%	57.25%	53.19%	72.45%	62.67%	52.00%	10.00%	57.20%	57.00%
2-3年	95.74%	80.39%	100.00%	99.38%	80.10%	4.42%	91.12%	83.00%	10.00%	91.30%	91.00%
3-4年	87.10%	100.00%	99.66%	77.52%	100.00%	6.91%	92.86%	92.00%	10.00%	101.20%	100.00%

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	历史加权平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	预期信用损失率-取整
4年以上								100.00%			100.00%

根据上述表格，国家机关及事业单位、民营企业的预期信用损失率明显高于国有企业，原因系上述客户回款状况不佳，应收账款账龄拉长，造成预期信用损失率增加。此外，国家机关及事业单位客户虽然回款较慢，但资信情况与民营企业相比更佳，且历史损失率更低，因此国家机关及事业单位客户的长账龄款项的预期信用损失率低于民营企业。

3) 报告期内预期信用损失率整体情况

1、国家机关及事业单位

账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1年以内	15.00%	13.00%	12.00%
1-2年	32.00%	29.00%	26.00%
2-3年	43.00%	39.00%	34.00%
3-4年	62.00%	56.00%	54.00%
4年以上	90.00%	90.00%	100.00%

2、国有企业

账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1年以内	8.00%	7.00%	7.00%
1-2年	13.00%	13.00%	14.00%
2-3年	28.00%	29.00%	28.00%
3-4年	55.00%	53.00%	46.00%
4年以上	100.00%	100.00%	100.00%

3、民营企业

账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1年以内	13.00%	13.00%	13.00%
1-2年	58.00%	57.00%	65.00%
2-3年	87.00%	91.00%	92.00%
3-4年	100.00%	100.00%	100.00%
4年以上	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，针对各个组合的应收账款，公司按照迁徙率模型计算预期信用损失率计提坏账准备，随着应收账款年限的拉长，相同账龄的应收账款计提比例整体有所提升。

4) 同行业可比公司坏账准备计提情况

同行业可比公司金通科技根据账龄组合计提坏账准备，按账龄分类的坏账准备计提比例具体如下：

账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	20.00%	20.00%
3-4年	50.00%	50.00%	50.00%
4-5年	50.00%	50.00%	50.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%
合计	17.69%	16.57%	17.26%

注：金通科技资料来源于定期报告。

根据上表，账龄相同的情况下，发行人各类客户组合的应收账款坏账计提比例整体高于金通科技，因此应收账款坏账准备计提充分。

此外，报告期内，发行人实际应收账款坏账准备计提比例高于金通科技。

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发行人坏账计提比例	56.33%	49.77%	39.49%
金通科技坏账计提比例	20.93%	18.46%	22.03%

注：金通科技资料来源于定期报告。

综上，公司严格按照应收账款减值计提政策计提坏账准备，主要应收账款客户资信情况正常、不存在较大信用风险，应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司金通科技，坏账准备计提充分。

九、结合公司存货结构、对应产品销售情况、生产周期等，分析存货变动原因；结合公司在手订单情况、存货库龄、期后结转情况、行业可比公司情况等，分析公司部分业务毛利率为负数情形下，存货跌价准备计提是否充分

(一) 结合公司存货结构、对应产品销售情况、生产周期等，分析存货变动原因

1、存货结构

报告期各期末，公司存货结构如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,566.06	31.35%	3,836.30	32.85%	4,449.02	47.64%
在产品	196.58	2.40%	333.09	2.85%	67.94	0.73%
半成品	3,429.08	41.89%	2,984.40	25.55%	2,395.45	25.65%
委托加工物资	13.83	0.17%	85.65	0.73%	38.95	0.42%
库存商品	1,865.90	22.79%	1,260.77	10.80%	1,877.76	20.11%
在建项目成本			729.68	6.25%	509.12	5.45%
发出商品	114.25	1.40%	2,448.52	20.97%		
合计	8,185.70	100.00%	11,678.40	100.00%	9,338.24	100.00%

报告期各期末，公司存货主要以原材料、半成品、库存商品和发出商品为主，合计占比均在80%以上，在产品和委托加工物资占比较低。公司的原材料主要为铝板、电堆、钢架等，相关原材料除了用于生产外，也用于系统运营服务业务项目运营。

2、对应产品销售情况

报告期各期末，公司根据销售计划与生产计划进行备货与生产。公司存货周转较快，发行人与同行业可比公司的存货周转率情况具体如下：

单位：次/年

公司名称	2025年度	2024年度	2023年度
永安行	4.31	3.98	5.37
金通科技	8.64	7.27	7.83

报告期内，公司存货周转率分别为5.37、3.98及4.31，存货周转率低于可比公司金通科技，但整体维持在较高水平，存货周转水平良好。公司各年间存货周转率有所波动，主要受项目的启动和验收时间影响，2024年度存货周转率有所下降，主要系期末存货包含未验收的项目成本所致。

3、生产周期

公司生产经营模式以自主生产为主，实行以销定产和需求预测相结合的生产模式，以保证生产计划与销售情况相适应。公司依据销售计划与生产计划，结合订单预测、实

际订单需求、战略采购等因素，对原材料、库存商品进行提前备货，主要产品的生产周期情况如下：

产品类型	生产周期
公共自行车系统	系统销售模式下，公司先采购、生产项目所需的自行车、锁车器、控制器等设备，后在项目现场进行施工、安装、调试、验收。其中项目所需要的自行车绝大部分系公司向供应商采购，主要设备锁车器、控制器的生产周期较短，系统的集成、安装、调试周期通常为 3-6 个月，部分项目可能因业主单位对原计划安装的站点进行调整、大项目相关配套设施（非发行人负责）建设延后等原因导致项目验收时间推后，周期超过 6 个月，但从项目开始建设到验收所需周期通常不超过 1 年
智能门锁	约 2 周-4 周
碳纤维高压气瓶	有内胆备货的生产周期约 2 周，无内胆备货的生产周期约 6-8 周
自行车	约 45 天

报告期内，公司生产周期较为稳定。

4、存货变动原因

2024 年，公司存货金额小幅增加，2025 年又有所下降。其中，报告期内半成品金额相对稳定，原材料库存商品和发出商品金额变动是导致存货金额变动的主要原因。

报告期内，公司原材料结存金额逐渐减少，主要原因系公司传统的系统销售业务、系统运营业务规模缩小，备货相应减少。

2023 年末库存商品大幅增加，主要系个别项目合作取消，助力车退回，导致库存商品增加，该批助力车期后已基本结转，截至 2025 年 12 月 31 日剩余库存为 0 万元。

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 0 万元、2,448.52 万元和 114.25 万元，上述发出商品为氢能自行车因交易对方未按合同约定要求付款，导致尚未达到收入确认条件，因此作为发出商品列报。后经双方协商确认，自 2025 年 4 月起公司已将该部分氢能自行车收回，并作为公司自营的氢能自行车运营项目进行投放使用。

（二）结合公司在手订单情况、存货库龄、期后结转情况、行业可比公司情况等，分析公司部分业务毛利率为负数情形下，存货跌价准备计提是否充分

1、公司在手订单情况

公司存货主要核算的是系统销售业务、智慧生活业务、氢能销售及服务中交付的产品，以及部分未确定用途的共享出行设备，其中公共自行车和共享出行相关存货占比较高。自营共享出行项目不适用在手订单，系统销售业务截至 2026 年 3 月 31 日在手订单

金额约 1,366.67 万元。智慧生活业务方面，截至 2026 年 3 月 31 日，发行人境内外客户在手订单约为 196.09 万元。氢能销售及服务业务客户下单周期短且频繁，截至 2026 年 3 月 31 日在手订单为 157.69 万元。

2、存货库龄情况

截至 2025 年 12 月 31 日，存货库龄情况具体如下：

单位：万元

项目	1年以内	1-3年	3年以上	合计
原材料	576.51	1,364.61	624.94	2,566.06
半成品	2,262.62	1,020.48	145.99	3,429.08
在产品	196.58			196.58
委托加工物资	13.83			13.83
发出商品	87.58	26.67		114.25
库存商品	1,792.56	71.70	1.63	1,865.90

1 年以上库龄的原材料和半成品主要为碳纸、储氢气瓶组件、车架、控制器、前灯、锁车器、线路板成、门磁开关等，部分材料为通用材料，系公司提前采购备货。此外，发行人系统运营服务业务和共享出行业务所投放的自行车保有量较大，截至 2025 年 12 月 31 日，约 31.03 万辆，部分原材料用于自行车的运营维修和保养，公司为及时做出维修响应，需准备一定的安全库存。未来，随着公司与控股股东资源协同，公司的原材料和半成品金额有望进一步降低。

在建项目主要为在投的系统运营服务项目，相关项目的建设需要一定的时间，且部分项目建设时间会超过 1 年，但如果超过 2 年仍没有进展基本可以判定相关项目烂尾。因此根据项目实际开展情况，公司对超过 2 年仍无进展的项目上的存货全额计提跌价准备。截至 2025 年 12 月 31 日，在建项目全部清理。

库存商品主要为自行车、门锁、碳纤维高压气瓶等产品，周转速度较快，库龄主要集中在 1 年以内。

3、期后结转情况

报告期各期末，公司库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
库存商品余额	1,861.97	1,260.77	1,877.76

期后结转金额	1,659.27	1,125.13	1,828.391
期后结转比例	89.11%	89.24%	97.37%

注：期后结转金额均统计截至 2026 年 3 月 31 日的结转情况。

4、行业可比公司情况

公司存货跌价准备的确认标准和计提方法为资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。发行人与同行业公司金通科技存货跌价准备的确认标准和计提方法不存在重大差异。

报告期各期末，公司及同行业公司存货余额及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
金通科技	存货余额	2,095.06	4,949.09	3,924.29
	跌价准备			26.74
	存货账面价值	2,095.06	4,949.09	3,897.54
	存货跌价率			0.68%
永安行	存货余额	8,185.70	11,678.40	9,338.24
	跌价准备	401.85	446.61	356.40
	存货账面价值	7,783.85	11,231.79	8,981.83
	存货跌价率	4.91%	3.82%	3.82%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于金通科技，存货跌价准备计提相对谨慎。

5、发行人各业务毛利率情况

报告期各期末，公司各业务毛利率情况具体如下：

产品分类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
系统运营服务业务	-23.05%	-12.70%	12.77%
共享出行业务	-41.27%	-4.15%	4.58%
氢能销售及业务	30.30%	51.33%	26.78%
智慧生活业务	34.51%	29.78%	20.87%
系统销售业务	4.32%	17.29%	7.48%
合计	-2.83%	8.75%	11.73%

公司系统运营服务业务、共享出行业务及系统销售业务的存货存在共用的情况，因

此合并列示相关业务对应的存货情况，具体如下：

单位：万元

业务名称	项目	2025-12-31			2024-12-31			2023-12-31		
		账面余额	减值准备	净值	账面余额	减值准备	净值	账面余额	减值准备	净值
系统销售、系统运营、共享出行	原材料	1,365.75	126.18	1,239.57	2,998.93		2,998.93	3,559.67		3,559.67
	在产品				149.52		149.52	67.94		67.94
	半成品	2,302.80	186.60	2,116.20	2,211.46		2,211.46	1,630.36		1,630.36
	委托加工物资	13.75		13.75	79.43		79.43	31.29		31.29
	库存商品	1,682.75	4.39	1,678.36	1,083.68		1,083.68	1,568.55		1,568.55
	在建项目成本				648.96	365.32	283.65	489.60	336.88	152.72
	发出商品	86.30		86.30	2,448.52		2,448.52			
	合计	5,451.35	317.17	5,134.17	9,620.49	365.32	9,255.18	7,347.42	336.88	7,010.53

2024年和2025年，发行人系统运营服务业务、共享出行业务毛利率为负，公司根据在建项目的实际开展情况，对超过2年仍无进展的项目上的存货全额计提跌价准备。报告期内，发行人系统运营服务业务、共享出行业务及系统销售业务的对在建项目成本计提存货跌价准备金额分别为336.88万元、365.32万元和0万元。系统运营服务业务、共享出行业务及系统销售业务的原材料和半成品主要为车架、控制器、前灯、锁车器等，部分材料为通用材料，系公司提前采购备货，且发行人系统运营服务业务和共享出行业务所投放的自行车保有量较大，部分原材料用于自行车的运营维修和保养，公司为及时做出维修响应，需准备一定的安全库存。2025年，公司对库龄3年以上且计划不再使用的存货全额计提跌价准备，金额126.18万元。

报告期内，发行人上述业务实际领用原材料、半成品用于项目设备维修、保养的金额及占比具体如下：

单位：万元

类别	2025年		2024年		2023年	
	领用金额	占比(%)	领用金额	占比(%)	领用金额	占比(%)
原材料	105.46	2.65	233.03	7.77	153.14	4.30
半成品	146.25	10.45	434.98	19.67	307.66	18.87
合计	251.71	4.68	668.01	6.94	460.80	6.27

发行人的智慧生活业务以及氢能产品及服务业务的毛利率较高，经测算，除针对原材料中涉及已终止的养老院项目全额计提跌价准备 46.64 万元外，上述业务相关原材料和库存商品不存在跌价情况。

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 0 万元、2,448.52 万元和 114.25 万元，上述发出商品为氢能自行车因交易对方未按合同约定要求付款，导致尚未达到收入确认条件，因此作为发出商品列报。后经双方协商确认，自 2025 年 4 月起公司已将该部分氢能自行车收回，作为公司自营的氢能自行车运营项目进行投放使用。公司将该部分氢能自行车作为固定资产进行核算，并按五年的使用年限计提折旧。

综上，报告期内，发行人持续获取订单，存货周转较快，存货期后结转比例较高，库龄整体较短，已根据公司存货跌价准备的确认标准和计提方法计提存货跌价准备，且存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，因此存货跌价准备计提充分。

十、结合固定资产-共享出行设备的存放状态、管控模式、对应业务发展情况，说明相应固定资产折旧、减值计提是否充分

（一）固定资产-共享出行设备的存放状态、管控模式、对应业务发展情况

1、存放状态

公司通常采用“动态分布”模式，车辆根据用户需求分布在城市不同区域。公司采用“有桩定点”的借还车方式，综合运用云计算、蓝牙感应、高精度卫星定位等手段来帮助市民文明用车，避免共享单车普遍存在的停车乱序现象。

2、管控模式

报告期内，公司对共享出行设备进行精细化管控，具体管控措施如下：

（1）通过专业化企业内部管控平台进行管控：公司日常管理中，通过 BOSS 系统进行实时分析，利用数据平台对网点和车辆实时动态监控管理。IT 审计通过发行人自运营 DP 系统分析在线车辆数和市民对车辆的借还车号来分析车辆的实时位置。

（2）运营工作细化分工：公司运营人员岗位明确，通过设置调度、换电、巡查、维修一线工作岗位，建立健全运营管理细则。

（3）定期盘点：公司每年年末对主要城市的共享出行设备进行盘点，确认相关设备存在并正常运行。

3、业务发展情况

发行人的固定资产-共享出行设备对应的业务为共享出行业务。报告期内，公司共享出行业务中对应的订单量情况具体如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
订单量（万笔）	3,806.05	6,719.30	8,846.56
共享出行业务收入（万元）	8,232.51	10,752.02	14,316.87

（二）相应固定资产折旧、减值计提是否充分

1、固定资产折旧计提情况

发行人共享出行设备的折旧政策为：折旧年限为 5 年，按直线法计提，残值率为 0，年折旧率为 20%，相关政策在报告期内保持一致。报告期各期末，公司共享出行设备折旧计提情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
共享出行设备期末原值	29,310.91	52,447.75	55,981.57
当年折旧计提金额	8,893.11	10,240.05	11,384.37
共享出行设备累计折旧	12,222.47	32,279.34	31,965.59
实际年折旧率	21.75%	19.52%	20.34%

注：2023 年至 2024 年，实际年折旧率=共享出行设备当年折旧计提金额/共享出行设备期末原值，2025 年公司处置共享出行设备较多，设备原值减幅明显，在计算实际年折旧率时取了共享出行设备期初期末原值的平均值。

公司的共享出行设备实际年折旧率与折旧政策中的理论年折旧率 20% 基本一致，2023 年实际年折旧率高于 20% 是由于公司在年内处置共享出行设备，减少的固定资产原值未参与计算实际年折旧率，2024 年，年折旧率降低，主要系公司针对部分新项目投放新的设备，折旧期间未满 12 个月。2025 年公司对实际经营效益欠佳的城市进行撤点，处置了较多的共享出行设备，导致实际年折旧率略高于 20%。综上，报告期各期，公司共享出行设备折旧计提政策保持一致，折旧计提充分。

2、固定资产减值计提情况

（1）公司固定资产减值情况

报告期内，公司固定资产减值准备计提情况具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
共享出行设备原值	29,310.91	52,447.75	55,981.57
当年计提减值准备金额	1,869.69	623.78	672.12
减值准备余额	3,165.59	1,295.90	672.12

公司依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，对于存在减值迹象的固定资产按照账面价值和可收回金额孰低原则计提减值准备。公司通过相关业务的收入规模和盈利能力判断减值迹象。报告期内，公司共享出行业务的收入分别为 14,316.87 万元、10,752.02 万元和 8,232.51 万元，受宏观环境影响，共享出行业务收入规模逐年下降；共享出行业务的毛利率分别为 4.58%、-4.15%和-41.27%，毛利率持续下降。因此，公司判断共享出行设备存在减值迹象，按照账面价值和可收回金额孰低原则计提减值准备。

(2) 在系统运营服务业务及共享出行业务毛利率呈现负数的情况下，固定资产减值计提是否充分

2023 年，公司的系统运营服务业务及共享出行业务毛利率为正数，2024 年及 2025 年，上述两项业务的毛利率为负数。上述两项业务涉及的固定资产主要为共享出行设备和生产自行车的相关固定资产。

1) 关于共享出行设备

报告期内，公司共享出行业务的收入分别为 14,316.87 万元、10,752.02 万元和 8,232.51 万元，受宏观环境影响，共享出行业务收入规模逐年下降；共享出行业务的毛利率分别为 4.35%、4.58%、-4.15%和-41.27%，毛利率从 2024 年开始转为负数，相关共享出行设备存在减值迹象。公司聘请厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司对 2023 年末、2024 年末、2025 年末的相关资产进行评估，具体评估过程参见本小问“(3) 评估情况分析”。经评估，共享出行设备存在减值风险，2023 年至 2025 年，公司计提固定资产减值准备 672.12 万元、623.78 万元和 1,869.69 万元。

2) 关于生产自行车的固定资产

公司的自行车生产主要为组件装配，包括：预装环节、主装配环节、检验与测试环节。相关零部件基本全部为外购，不涉及自行生产。因此，与自行车生产相关的固定资产较少，装配过程中使用到的主要固定资产为车卡组件组装机、感应器自动组装线、自

行车组装线、自行车轮圈烘烤炉及轮圈储存线等。相关资产的价值较低，且购置年份较早，单位价值也较低。截至 2025 年末，相关资产的数量为 161 台（套），原值为 439 万元，累计折旧为 235.65 万元，净值为 203.35 万元，价值总体较低，且仍能正常用于自行车装配，因此未计提减值准备。

2025 年 12 月 31 日，生产自行车相关的固定资产明细如下：

单位：台/套、万元

资产类别	资产名称	数量 (卡片)	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
电子设备	氢气报警器一拖四	2	0.57	0.45	0.12	20.83%
电子设备	色差宝	1	0.27	0.14	0.13	47.22%
电子设备	试验喷头	2	0.11	0.06	0.05	47.23%
电子设备	直流电子负载	2	0.43	0.22	0.22	49.86%
电子设备	盐雾试验箱	1	0.60	0.30	0.30	49.86%
电子设备	PC 控制鞍座和鞍管夹紧装置试验机	1	4.42	1.99	2.44	55.14%
电子设备	条码打印机	1	0.26	0.12	0.14	55.14%
电子设备	便捷式泵吸式氢气检漏仪	1	0.40	0.16	0.24	60.42%
电子设备	直流电源	2	0.31	0.12	0.19	60.42%
电子设备	空气压缩机	1	2.95	0.78	2.17	73.61%
电子设备	电子秤叉车	1	0.18	0.03	0.15	81.53%
电子设备	电动车控制器成品自动测试设备	2	7.38	2.34	5.05	68.33%
电子设备	测试机专用动力电源	2	0.44	0.14	0.30	68.33%
电子设备	测试机专用电机	4	0.23	0.07	0.16	68.33%
电子设备	17 寸触屏电脑组件	2	0.75	0.24	0.51	68.33%
电子设备	定制控制器专用智能老外设备	1	1.54	0.49	1.05	68.33%
电子设备	定制控制器专用老化电源 120V50A	1	0.45	0.14	0.31	68.33%
电子设备	华为笔记本	1	0.49	0.04	0.45	92.08%
电子设备	笔记本电脑	1	0.49	0.01	0.47	97.36%
电子设备	轮组磁粉阻尼试验机	1	0.80	0.50	0.29	36.67%
电子设备	打印机	1	0.62	0.05	0.57	92.08%
电子设备	恒温恒湿试验箱	1	3.01	2.10	0.91	30.33%
电子设备	道路试验机	1	6.37	6.05	0.32	5.00%

电子设备	车架前叉组合件冲击 倾倒综合试验机	1	5.13	4.88	0.26	5.00%
电子设备	车架振动试验机	1	3.98	3.78	0.20	5.00%
电子设备	氙灯老化试验箱	1	6.71	6.37	0.34	5.00%
电子设备	恒温恒湿试验箱	2	4.49	4.26	0.22	5.00%
电子设备	雨淋试验箱	1	4.41	4.19	0.22	5.00%
电子设备	永磁变频螺杆机	2	3.89	3.70	0.19	5.00%
电子设备	电动车轮毂测功机	1	3.78	3.59	0.19	5.00%
电子设备	老化试验箱	1	3.08	2.92	0.15	5.00%
电子设备	激光打印机	1	2.99	2.84	0.15	5.00%
电子设备	电磁式振动试验台	1	2.28	2.17	0.11	5.00%
电子设备	插拔寿命试验机	1	0.49	0.46	0.02	5.00%
电子设备	激光打标机	1	1.06	1.01	0.05	5.00%
电子设备	低温试验箱	1	0.96	0.91	0.05	5.00%
电子设备	头盔铆钉机	1	0.58	0.55	0.03	5.00%
电子设备	盐雾腐蚀试验箱	1	0.56	0.53	0.03	5.00%
电子设备	激光打印机	2	0.21	0.20	0.01	5.00%
电子设备	浸水试验箱	1	0.18	0.17	0.01	5.00%
电子设备	标签打印机	1	0.12	0.11	0.01	5.00%
电子设备	激光打印机	1	0.11	0.10	0.01	5.00%
电子设备	恒温恒湿试验箱	1	2.48		2.48	100.00%
机器设备	电动单梁起重机	1	5.18	2.59	2.59	50.00%
机器设备	电动葫芦	1	1.90	0.95	0.95	50.00%
机器设备	永磁空压机	1	2.87	2.48	0.39	13.69%
机器设备	冷干机	1	0.34	0.30	0.05	13.68%
机器设备	储气罐	1	0.15	0.13	0.02	13.70%
机器设备	精密过滤器	1	0.05	0.04	0.01	13.70%
机器设备	螺杆机	1	3.42	2.84	0.58	16.86%
机器设备	钻床	1	0.68	0.55	0.13	19.24%
机器设备	自行车组装线	1	22.12	9.63	12.49	56.46%
机器设备	车架检验平台	2	2.21	1.79	0.43	19.25%
机器设备	Y2 车架模具	1	3.81	2.71	1.09	28.75%
机器设备	20 米皮带流水线	1	3.01	1.17	1.84	61.21%
机器设备	18 米辅料线	1	1.65	0.64	1.01	61.21%

机器设备	20000*660*20000mm 链板线	1	5.31	2.06	3.25	61.21%
机器设备	停车架单机	1	7.83	3.04	4.79	61.21%
机器设备	机械头盔锁支架模具	1	1.33	0.88	0.44	33.50%
机器设备	车卡组件组装机	1	30.97	11.03	19.94	64.38%
机器设备	三合一压碗注油机	1	1.19	0.05	1.15	96.04%
机器设备	电脑伺服式双柱拉力 试验机	1	2.82	2.05	0.77	27.16%
机器设备	压碗机	1	0.84	0.72	0.12	14.50%
机器设备	前叉珠碗及太阳华司 压入机	1	1.19	1.02	0.17	14.50%
机器设备	感应器自动组装线	1	54.95	21.75	33.20	60.42%
机器设备	永磁变频螺杆机	1	2.27	0.63	1.64	72.29%
机器设备	头盔锁安装座模具	1	0.88	0.84	0.04	5.00%
机器设备	锁总成罩壳模具	1	1.15	1.09	0.06	5.00%
机器设备	后闸锁上盖模具	1	1.06	1.01	0.05	5.00%
机器设备	电路板盖板模具	1	0.88	0.84	0.04	5.00%
机器设备	老款后闸锁上盖模具	1	0.71	0.67	0.04	5.00%
机器设备	双段式铆钉机	1	0.58	0.55	0.03	5.00%
经营活动 器具	模具等经营活动器具	75	197.11	102.32	94.78	48.09%

(3) 评估情况分析

公司聘请厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司分别针对 2023 年末、2024 年末、2025 年末拟资产减值测试涉及的共享单车业务相关资产组出具了嘉学评估评报字(2024) 8310036 号、嘉学评估评报字〔2025〕8310026 号、嘉学评估评报字〔2026〕8310035 号资产评估报告，公司基于资产评估结果进行了减值准备计提。

以下以 2024 年为例，介绍评估的详细情况，2023 年及 2025 年的评估方法与 2024 年相比未发生变化。2024 年，评估师采用现金流量折现法计算公司持有的安徽、山东、陕西、上海地区的共享单车业务相关资产组的预计未来现金流量现值；在不存在资产组销售协议和资产组活跃市场的情况下，采用市场法估算资产组公允价值，在考虑适当的处置费用后，确定公允价值减去处置费用后的净额；再根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定评估对象的可收回金额。

1) 未来现金流量折现法的关键参数说明如下：

评估选用现金流量折现模型如下：

$$V = \sum \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{CF_{i+1}}{r \times (1+r)^i} \times \left(1 - \frac{1}{(1+r)^{n-i}} \right) + \frac{FV_n}{(1+r)^n} - WC_0$$

公式中：V——资产组预计未来现金流量的现值

CF_n——未来第 i 年资产组税前现金流量

r——折现率

n——资产组收益期

FV_n——收益期止资产组终值

WC₀——期初营运资金投入额

①营业收入的预测

未来年度营业收入主要根据各地区共享单车业务以前年度经营情况、行业发展现状及趋势，以及管理层对市场发展的预期等综合确定。

行业研究显示：未来年度中国共享单车市场规模将稳定增长，同时中国共享单车用户规模将逐步提升。在共享自行车领域，美团、哈啰、滴滴青桔 3 家公司投放的自行车数量仍占据全国 95% 以上市场；在共享电动自行车领域，美团、青桔、哈啰 3 家车辆投放数量占全行业的 60% 左右。

基于上述行业发展背景下，2024 年各地区资产组未来营业收入变动趋势分析如下：

A.安徽省在 2024 年共享单车业务收入较 2023 年减少了大约 20%。造成这一收入下降的主要原因是，安徽省内目前仍有大量 2020 年及以前投入使用的共享单车。尽管这些车辆定期得到维护和更新，但与新款车辆相比，它们的消费者使用体验明显较差，导致使用频率不高。为应对这一问题，自 2024 年 10 月起，安徽省已开始投放新款共享单车，并计划在未来的年度中逐步更新和替换老旧车辆。预计这一系列措施将使收入下滑的趋势逐渐缓和，3 年后，安徽省的共享单车业务有望实现正增长。

B.广东和山西 2024 年共享单车业务收入下滑的主要原因在于近两年未能新增车辆投放。随着时间推移，现有车辆日渐陈旧，消费者的使用体验随之下降。为了应对这一情况，未来年度将逐步更新和替换老旧车辆，预计这将使收入下滑的趋势逐渐得到缓解。

C.其他地区：尽管共享单车行业未来依然具备发展潜力，但永安行在市场中的占有率有限，预计未来这些地区的业务收入增长率将难以超越 2024 年的水平。

②营业成本、税金及附加、管理费用、销售费用、研发费用的预测

营业成本的预测，对于各地区资产组折旧额的预测，根据存量资产的折旧年限、经济使用寿命、更新成本等综合确定。本次评估主要参考历史年度资产组的其他营业成本合计数占资产组营业收入合计数的比率，并结合各地区资产组营业收入预测情况进行估算。

税金及附加的预测，主要参考历史年度永安行税金及附加占营业收入的比率，结合各地区资产组未来年度的营业收入进行估算。

管理费用的预测，主要参考历史年度永安行管理费用占营业收入的比率，并结合各资产组未来年度营业收入预测情况进行估算。

研发费用的预测，主要参考历史年度共享单车业务研发投入占营业收入的比率，并结合各资产组未来年度营业收入预测情况进行估算。

永安行共享单车平台投入市场时间较长，已被大众熟知，目前无需额外投入广告宣传费，且共享单车消费主体为个人，无需指派销售人员进行客户维护，因此不涉及销售费用。

③资本性支出预测

按照收益预测的前提和基础，在维持现有的资产规模和资产状况的前提下，结合资产组历史年度资产更新和折旧回收情况，预计未来资产维持正常经营所需的支出。

④营运资金增加额的预测

营运资金增加额系指资产组在不改变当前主营业务条件下，为保持资产组持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、代客户垫付款项（应收账款）等所需的基本资金以及应付的款项等。

根据对资产组历史资产与业务经营收入和成本费用的统计分析以及未来经营期内各年度收入与成本估算的情况，预测得到的未来经营期各年度的营运资金增加额。

⑤收益期止资产组终值 FV_n

收益期止资产组终值包括资产组的营运资金回收金额及长期资产变现价值。其中营运资金回收金额以收益期止时投入的营运资金金额确定，长期资产变现价值为收益期止时的长期资产价值考虑处置费用确定。

⑥长期资产变现价值的确定，结合长期资产经济使用年限，判断其收益期止时的成新率，进而预测其收益期止时的价值，再扣除相关处置费用，预测其收益期止时回收价值。

⑦营运资金回收金额以收益期止时投入的营运资金金额确定。

A. 期初营运资金投入额 WC0

因资产组的账面价值中未包括营运资金，为保证资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础一致，故在确定可收回金额的未来现金流量现值时剔除了期初营运资金投入的影响。

B. 税前折现率 r

结合资产组特点，采用加权平均资金成本确定其适用的折现率。计算公式为：

加权平均资金成本=权益资金成本/(1-企业所得税率)×权益资金比例+债权资金成本×债权资金比例

其中：权益资金成本，我们利用资本资产定价模型 CAPM 确定，计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

R_f——无风险报酬率；

β——权益资本的系统风险系数；

ERP——市场风险溢价；

R_s——特定风险调整系数。

⑧收益期及预测期的确定

预计未来现金流量收益期通常以委估资产组的核心资产为依据确定，因此需考虑资产组中具备主要生产能力的资产的年限，即主要资产的剩余经济使用年限。评估根据各资产组主要设备的综合购置时间、经济使用年限、至评估基准日尚可继续使用年限，综合确定各地区资产组收益期及预测期。

2) 公允价值减处置费用净额法及关键参数

资产组公允价值减去处置费用后的净额=资产组公允价值-处置费用

①资产组公允价值

公允价值测算需要在相关资产组在最佳使用前提下进行。相关资产组一般采用资产组整体转让和资产组“拆整卖零”两种转让方式。各共享单车业务相关资产组的主要设备为公共自行车、电池、停车架、充电柜及其他配件。公司历史年度主要通过“拆整卖零”方式处置共享单车业务相关资产，同时基准日时不存在共享单车业务相关资产组整体处置的活跃市场。所以，本次对公允价值扣除处置费用的测算，只分析考虑基于“拆整卖零”的处置方式。

评估时对于存在活跃市场的资产和拆除后可回收的资产，采用市场法确定其公允价值；对于拆除后不可回收的低价值资产按零考虑公允价值。

②处置费用

根据《企业会计准则第8号——资产减值》：处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

A.为使资产达到可销售状态所发生的直接费用：包括资产的拆除、分割、清理、包装、搬运等费用，参考公司历史年度处置情况确定。

B.相关税费：相关税费包括附加税、印花税。附加税费根据公司所执行的相关税费确定。

3) 各地区评估结果

①2023年各地区账面价值与可收回金额

序号	项目	账面价值	现金流量折现	公允价值减处置费用	可收回金额	2023年减值额
1	安徽	1,745.90	1,625.54	467.24	1,625.54	120.36
2	北京	1.50	1.85		1.85	
3	福建	66.38	-20.18	33.01	33.01	33.37
4	广东	14.54	54.43		54.43	
5	河北	4.07	1.69	8.45	8.45	
6	河南	85.44	-284.5	40.74	40.74	44.70
7	黑龙江	70.56	673.41		673.41	

序号	项目	账面价值	现金流量折现	公允价值 减处置费用	可收回金额	2023年减值额
8	湖南	3,057.17	5,544.01		5,544.01	
9	吉林	116.30	255.22		255.22	
10	江苏	13,783.20	21,595.86		21,595.86	
11	内蒙古	507.87	1,663.13		1,663.13	
12	山东	4,145.37	3,979.20	1,064.04	3,979.20	166.17
13	山西	129.57	-21.43	26.65	26.65	102.92
14	陕西	342.28	289.8	115.92	289.8	52.48
15	上海	1,015.25	1,873.56		1,873.56	
16	浙江	223.50	-83.4	71.38	71.38	152.12
合计		25,308.89				672.12

共享单车由于其低碳环保、方便安全、投入较低的特点，受到广大群众和各级政府的欢迎和大力支持，投入力度逐年快速增长，行业处于快速发展的景气周期。同时由于其容易使市民形成绿色出行习惯，符合国家低碳、环保、绿色的理念，发展具有持续性，因此本行业预计将有较长时间的稳定发展期，未来收入预测向好。同时，由于上表中的湖南、江苏、山东等省份的共享单车等主要资产均为近年度购买，未来年度更新较为缓慢且折旧额逐年降低，现金流测算时毛利率有所提高，因此现金流量折现价值高于账面价值。

②2024年各地区账面价值与可收回金额

序号	项目	账面价值	现金流量折现	公允价值 减处置费用	可收回金额	2024年减值额
1	安徽	1,061.62	110.12	900.29	900.29	161.33
2	广东	0.31	38.33		38.33	
3	河北	1.44		5.39	5.39	
4	黑龙江	168.19	760.19		760.19	
5	湖南	1,936.53	2774.33		2774.33	
6	吉林	88.06	232.95		232.95	
7	江苏	12,426.24	12724.73		12724.73	
8	内蒙古	302.43	1014.62		1014.62	
9	山东	2,157.02	902.61	1823.01	1823.01	334.01
10	陕西	231.55	-5.62	250.91	250.91	
11	上海	293.78	4.44	165.34	165.34	128.44

序号	项目	账面价值	现金流量折现	公允价值 减处置费用	可收回金额	2024年减值额
12	浙江	1,646.55		1861.82	1861.82	
合计		20,313.72	18,556.70	5,006.76	22,551.91	623.78

③2025年各地区账面价值与可收回金额

序号	项目	账面价值	现金流量折现	公允价值 减处置费用	可收回金额	2025年减值额
1	安徽	401.17		126.55	126.55	
2	广东	1,162.39	1167.61		1,167.61	
3	黑龙江	128.09	140.87		140.87	
4	湖南	3,194.31	3624.36		3,624.36	
5	吉林	54.80	164.46		164.46	
6	江苏（撤点区）	1,358.40		187.52	187.52	1,170.88
7	江苏（非撤点区）	7,789.23	7828.87		7,828.87	
8	内蒙古	70.18	682.4		682.40	
9	山东（撤点区）	111.80		25.1	25.10	86.70
10	山东（非撤点区）	837.54	702.35		702.35	
11	陕西	249.32	204.54		204.54	
12	上海	177.58	21.05		21.05	28.09
13	浙江	1,599.48	863.35		863.35	584.02
	合计	17,134.29	15,399.86	339.17	15,739.03	1,869.69

2024年，湖南、江苏、山东三个省份的部分地区因经营表现不佳等原因已撤点，在此基础上公司预测的收入与2023年的收入预测相比出现了一定幅度的下降；同时，管理层进行了战略调整，为了维持或扩大该部分省份剩余区域的市场占有率，提升用户骑行体验，公司加大了对剩余地区的设备投入，2024年度评估时未来年度折旧额及资本性支出较2023年度评估时有较大幅度提升，导致毛利率下降，因此两次评估时上述省份的现金流量折现价值存在一定差异。

2025年，公司对一部分经营效益欠佳的地区进行了撤点，基于此情况，2025年评估师对拟撤点地区采用公允价值减处置费用的方法进行评估，对其余地区采用现金流量折现法进行评估。经减值测试，2023年、2024年及2025年，公司对相关共享出行设备计提减值准备金额分别为672.12万元、623.78万元和1,869.69万元。公司严格按照会计准则要求、结合市场环境和经营计划，合理测算资产组可收回金额，减值金额计提充分。

(4) 同行业公司的长期资产减值计提情况

同行业可比公司长期资产减值准备计提方法披露如下：

公司名称	主营业务	长期资产减值准备计提方法
金通科技 (834069.NQ)	在智慧单车领域面向公共自行车、公共电动自行车和共享(电)单车序化管理平台, 提供开发、实施、运维一站式服务; 在智慧公交领域, 为公交企业提供高质量、定制化的数字化转型及建设解决方案; 在智慧停车领域, 设计完整的城市级智慧停车解决方案	公司在资产负债表日对存在减值迹象的房屋建筑物、机器设备等固定资产进行减值测试。固定资产的可收回金额为其预计未来现金流量的现值和资产的公允价值减去处置费用后的净额中较高者, 其计算需要采用会计估计。

综上, 公司固定资产减值计提方法合理, 减值计提充分, 与可比公司计提方法一致。

十一、结合公司收购浙江凯博的商誉计算过程、浙江凯博经营情况、报告期内商誉减值测试过程及主要参数情况, 说明商誉减值计提的充分性与或有对价的支付情况

(一) 收购浙江凯博的商誉计算过程

收购浙江凯博的商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本 (A)	16,720.00
标的公司购买日经审计的归属于母公司所有者的净资产 (B)	3,047.45
参考评估值确认的可辨认净资产增值额 (C)	1,821.95
相关的递延所得税负债 (D)	273.29
可辨认净资产公允价值 (E=B+C-D)	4,596.11
持股比例 (F)	88.00%
减：取得的可辨认净资产公允价值份额 (G=E*F)	4,044.57
商誉 (H=A-G)	12,675.43

在本次交易中, 上市公司以现金购买方案确定的支付对价 16,720.00 万元作为合并成本, 与公司按持股比例享有的 2023 年 9 月 30 日标的公司可辨认净资产公允价值 4,044.57 万元的差额 12,675.43 万元, 确认为非同一控制下企业合并形成的商誉, 商誉确认相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（二）浙江凯博的经营情况

浙江凯博 2024 年度的业绩承诺为经审计扣非后净利润达到 1,850 万元，2024 年度应收账款周转率不小于 3.5。根据容诚会计师事务所出具的关于浙江凯博压力容器有限公司 2024 年度业绩承诺实现情况说明的专项审计报告，浙江凯博 2024 年度实现营业收入 8,432.76 万元，净利润 3,704.13 万元，应收账款周转率为 5.08，完成 2024 年度的业绩承诺。

浙江凯博 2025 年度的业绩承诺为经审计扣非后净利润达到 2,000 万元，2025 年度应收账款周转率不小于 3.5。根据容诚会计师事务所出具的关于浙江凯博压力容器有限公司 2025 年度业绩承诺实现情况说明的专项审计报告，浙江凯博 2025 年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,735.54 万元，应收账款周转率为 3.46，未完成 2025 年度的业绩承诺。

（三）报告期内商誉减值测试过程及主要参数情况

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。为确定收购浙江凯博股权形成的商誉在 2023 年末、2024 年末是否存在减值，上市公司聘请嘉学评估分别以 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 12 月 31 日为评估基准日对商誉进行减值测试，并分别出具了嘉学评估评报字〔2024〕8310035 号、嘉学评估评报字〔2025〕8310043 号和嘉学评估评报字〔2026〕8710033 号评估报告，主要参数情况如下。

1、2023 年末商誉减值测试

公司 2023 年末商誉减值测试的主要参数情况如下：

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续
主营业务收入增长率	10.43%	8.49%	5.70%	5.33%	4.97%	0.00%	0.00%
毛利率	45.40%	46.11%	47.37%	48.66%	49.82%	50.13%	50.13%
期间费用率	17.41%	16.51%	16.56%	16.94%	16.71%	16.96%	16.96%
折现率（税后）							9.61%

公司 2023 年末商誉减值测试的预测期包括 2024 年度，商誉减值测试预测数和 2024 年度实际数的对比如下：

项目	2023年末商誉减值测试-2024年度预测数	2024年度实际数
主营业务收入（万元）	6,872.98	8,432.76
主营业务收入 同比增长率	10.43%	35.49%
毛利率	45.40%	59.31%
期间费用率	17.41%	13.24%

2024 年度，浙江凯博经营情况较好，订单增加和收入规模增长超出预期，主营业务收入同比增长 35.49%，超过 2023 年末商誉减值测试对 2024 年收入增长率的预测值 10.43%；同时，由于浙江凯博收入增长超过预期，2024 年度浙江凯博毛利率超过 2023 年末商誉减值测试预测值、期间费用率低于 2023 年末商誉减值测试预测值。

2、2024 年末商誉减值测试

公司 2024 年末商誉减值测试的主要参数情况如下：

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续
主营业务收入增长率	0.35%	1.86%	1.84%	0.96%	0.29%	0.00%
毛利率	47.85%	47.89%	47.68%	47.74%	47.87%	48.12%
期间费用率	14.59%	14.92%	15.22%	15.47%	15.38%	15.63%
折现率（税后）						10.73%

2024 年末浙江凯博的商誉减值测试主要参数与 2023 年末未发生重大改变，收入增长率预测有所下降，系因为 2024 年度经营情况超出预期导致基数变大所致，公司商誉减值测试主要参数基本稳定且参照历史平均水平进行了谨慎预测，具有合理性。

公司 2024 年末商誉减值测试的预测期包括 2025 年度，商誉减值测试预测数和 2025 年度实际数的对比如下：

项目	2024年末商誉减值测试-2025年度预测数	2025年度实际数
主营业务收入（万元）	8,462.33	5,473.57
主营业务收入 同比增长率	0.35%	-35.09%
毛利率	47.85%	55.40%
期间费用率	14.60%	18.28%

2025 年度，公司实际实现主营业务收入 5,473.57 万元，未达到 2024 年末时点的预测数，主要原因系 2024 年采购订单量爆发，占用了 2025 年的订单需求。公司 2025 年

的毛利率高于 2024 年末时点的预测数，期间费用率也略高于预测数。

3、2025 年末商誉减值测试

公司 2025 年末商誉减值测试的主要参数情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
主营业务收入增长率	-0.68%	10.88%	6.96%	5.63%	3.71%
毛利率	52.83%	52.94%	52.96%	53.21%	53.57%
期间费用率	19.52%	18.91%	17.98%	17.61%	17.66%
折现率（税后）	11.19%				

2025 年末浙江凯博的商誉减值测试主要参数与 2024 年末相比，收入增长率、毛利率、期间费用率预测有所变化，系结合公司过去年度实际经营情况、结合 2025 年度实际经营情况基于审慎的原则进行调整，公司商誉减值测试主要参数基本稳定且参照历史平均水平进行了谨慎预测，具有合理性。基于 2025 年末商誉减值测试结果，公司已经计提商誉减值 1,805.78 万元。

公司商誉减值测试折现率系根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中的相关规定，将加权平均资本成本（WACC）的计算结果调整为税前口径所得。WACC 则是根据无风险报酬率、资本结构、Beta 系数、市场风险溢价、企业特定风险调整系数、债务资本成本、所得税率等因素计算得出。商誉减值测试时的折现率有差异，主要系无风险利率变动、市场风险溢价及 Beta 系数在不同的基准日因市场的变化有所差异，故导致最后计算出的折现率稍有差异，具有合理性。

公司商誉减值测试评估相关参数及收购时评估所采用的基本假设、计算方式及预测过程基本一致，主要评估参数因评估基准日不同，随业务发展变化参考历史平均情况进行估计因而有所差异，具有合理性，商誉减值测试结果合理、审慎。

（四）说明商誉减值计提的充分性与或有对价的支付情况

公司两次商誉减值测试评估相关参数及收购时评估所采用的基本假设、计算方式及预测过程基本一致，主要评估参数因评估基准日不同，随业务发展变化而有所差异，具有合理性，商誉减值测试结果合理、审慎。2024 年度，浙江凯博实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,342.08 万元，应收账款周转率为 5.08，完成 2024

年度的业绩承诺，其利润稳步增长，核心管理团队稳定，上市公司收购浙江凯博形成的商誉未出现明显减值迹象。综上所述，公司商誉减值计提具有充分性。2025 年度，浙江凯博未完成业绩承诺，公司已经根据商誉减值测试评估报告结果，计提商誉减值 1,805.78 万元，具有合理性，商誉计提充分。

鉴于浙江凯博已经完成 2024 年度业绩承诺，按照公司收购浙江凯博时的约定，公司需在浙江凯博达到业绩承诺的前提下于 2024 年审计报告出具日后的 1 个月内向转让方支付当期转让价款。截至本问询回复出具之日，公司已向转让方支付 2024 年度业绩承诺实现后对应的转让价款 1,672 万元。鉴于浙江凯博未完成 2025 年度业绩承诺，公司未向其支付当期转让价款的尾款。

十二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅行业研究报告及行业相关的政策规划，了解公司各业务的下游应用领域、市场竞争情况、行业发展趋势；
- 2、获取公司定期报告、主要客户销售合同，询问公司管理层，了解公司业务特点及模式、报告期内经营情况变化的原因以及未来业务发展规划；
- 3、通过企查查等公开检索方式了解公司各业务主要客户背景及特征；
- 4、获取公司收入及成本明细，获取智能门锁、碳纤维高压气瓶的销量及价格数据；
- 5、获取原材料采购明细、收入明细等，分析原材料采购变动与业务规模及产品数量的匹配性；
- 6、获取公司报告期内收入及成本明细和采购明细，了解公司向供应商及客户采购的主要原材料和销售的主要产品、上下游供需情况及对应销售和采购价格变动等情况并分析公司各细分业务的构成及毛利率情况，分析各业务毛利率变化的原因及合理性；
- 7、查看同行业可比公司年度报告资料，获取其细分业务的构成及毛利率情况并与公司数据进行比较分析；
- 8、与公司管理层沟通，了解公司持续亏损的原因、是否持续及应对措施，获取发行人在手订单情况，以及对新业务、新产品的拓展情况及相关资料；

9、获取公司人员名单、主要产线的产能设计情况，主要产品的生产入库明细和销售出库明细，分析公司人员变动情况，主要产品线的产能利用率及产品的产销情况，分析持续经营能力是否存在重大不利变化；

10、获取并复核现金流量表编制底稿，与公司管理层和财务负责人进行沟通，了解报告期各期经营活动现金流量净额及与净利润之间存在差异的原因及合理性；

11、获取公司货币资金、大额存单、理财产品明细，与管理层进行沟通，了解公司购买大额存单及理财产品等金融资产的背景、原因；

12、复核公司的货币资金余额及大额存单、理财产品明细，并对相关利息收入、投资收益进行测算，分析收益率变动原因及合理性；

13、取得公司提供的受限资金清单，检查涉诉文件等，选取大额账户进行银行函证，核实相关金融资产受限情况；

14、获取公司出资设立江苏哈啰普惠科技有限公司及其后续股权变动的相关工商资料、公允价值评估资料，向发行人管理层了解投资背景及后续持有安排，查询会计准则，确认相关会计处理是否符合准则要求；

15、获取主要客户的合同和销售明细，了解主要客户信用政策，分析应收账款的变动原因；

16、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中国执行信息公开网等，了解客户的资信情况及经营情况；与管理层沟通，了解长账龄应收账款的形成原因以及相应履约保障措施；

17、获取应收账款明细、账龄结构、预期信用损失测算底稿、期后回款统计表，分析坏账计提比例逐年增加的原因，查询同行业可比公司定期报告，对比分析公司坏账准备计提的充分性；

18、获取公司对主要应收账款客户进行定期催收的资料；

19、获取存货结构及周转情况、生产周期，分析存货变动原因；

20、获取公司在手订单情况、存货库龄分布、存货的期后结转情况，与可比公司存货跌价准备计提比例和周转情况进行对比，分析存货跌价准备计提的充分性；

21、获取 IT 审计报告，了解公司报告期各期末共享出行设备的状态和业务发展情

况，与公司管理人员进行沟通，了解共享出行设备的管控措施；

22、获取固定资产折旧计提表和减值计提表，获取评估报告，复核减值评估的关键参数、假设及结论，复核相关评估结果的可靠性，了解同行业可比公司的长期资产减值准备计提方法；

23、获取浙江凯博及其股东签署的《股权转让协议》及《补充协议》，获取公司收购浙江凯博时的审计报告、商誉减值测试相关评估报告，了解并评价评估报告使用的评估方法、重要假设和相关参数的合理性，并对商誉减值模型进行重新计算。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司各业务收入变动受到下游应用领域、市场竞争情况、主要客户背景及特征、销量及单价变动等因素影响，具有合理性，符合行业趋势。

2、受业务特点影响，公司系统运营及服务业务、共享出行业务、系统销售业务、氢能助力车（属于氢能销售及服务业务）等业务主要采购原材料的变动与对应业务规模不严格匹配，不适用产量分析；智慧生活业务主要采购原材料的变动与对应业务规模及产品数量变动趋势基本匹配；由于时间周期不同，报告期各期之间碳纤维高压气瓶（属于氢能销售及服务业务）的主要原材料采购金额、业务规模、产品产量不完全可比，且受到采购频率等因素影响。

3、报告期各期，公司系统运营服务业务和共享出行业务毛利率呈下降趋势，主要是因为公司系统运营服务业务和共享出行业务收入下降，但相关业务的设备折旧及人工成本下降较少，导致毛利率下降甚至呈现负数，具有一定合理性；其他业务毛利率变动受产品结构变动、销售价格、采购价格等因素影响；报告期内，公司系统运营服务业务毛利率低于金通科技，主要系产品应用领域存在差异。

4、公司报告期内持续亏损的原因主要为营业收入及毛利下降，期间费用小幅增长，信用减值损失金额较高；由于产品结构和下游应用领域不同，公司业绩变动趋势与同行业可比公司金通科技存在差异；预计导致公司亏损的不利因素可能长期持续，但公司通过拓展氢能业务，加紧催收应收账款等措施积极应对。

5、公司人员数量总体呈现下降趋势，但人员配备较为充足，可以满足目前业务需

求；智慧生活业务、氢能销售及服务业务收入持续增加，对应产线的产能利用率基本饱和，产销情况良好。因此公司持续经营能力不存在重大不利变化。

6、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，一方面是因为计提资产减值准备和信用减值准备、固定资产折旧及长期待摊费用摊销，发生公允价值变动收益以及财务费用等；另一方面是因为 2023 年度至 2025 年度，公司持续加强应收账款催收，应收账款陆续回款使得经营性应收项目减少。报告期各期，公司经营净现金流量与净利润存在差异具有合理性。

7、公司持有的货币资金、大额存单、理财产品的资金来源主要为日常经营积累及发行可转债形成的暂时闲置资金；公司在保障资金安全的前提下，为了提高资金使用效率，增加公司经济收益，购买大额存单和理财产品；相关金融资产与利息收入相匹配；公司存在使用受限情形的货币资金包括承兑汇票及保函保证金、涉诉冻结资金和 ETC 押金等。除此之外，公司的货币资金、大额存单、理财产品不存在其他受限情形。

8、公司首次持有江苏哈啰普惠权益的时间为 2014 年，因江苏哈啰普惠后续一系列融资和将股东权益镜像反映到境外公司 Hello Inc.形成目前投资情况，公司投资金额为初始投资的 1,000 万元，持有意图为通过持有并出售产生整体回报，计入交易性金融资产科目恰当；报告期内，江苏哈啰普惠与 Hello Inc.的经营情况良好，公司对江苏哈啰普惠与 Hello Inc.的投资的公允价值变动损益确认合理，相关会计处理依据为《企业会计准则》相关规定。

9、报告期内，公司应收账款减少，主要原因为系统运营服务业务收入下降，此外，公司持续加强应收账款催收管理，主动与客户协商减少信用期，对于加速应收账款回款有积极作用。

10、申报期内，公司账龄一年以上的应收账款占比总体呈上升趋势，导致公司应收账款坏账准备计提比例逐年增加。此外，公司严格按照应收账款减值计提政策计提坏账准备，主要应收账款客户资信情况正常、不存在较大信用风险，应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司金通科技，坏账准备计提充分。

11、报告期内，公司存货变动主要是因为发出商品和库存商品变动；存货期后结转情况良好，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，经复核后确认公司存货跌价准备计提充分。

12、报告期内，公司固定资产折旧计提和减值计提充分。

13、报告期内，浙江凯博经营情况良好，通过了解浙江凯博主营业务发展、业绩实现情况，结合对重要假设、参数的对比分析，浙江凯博含商誉资产组的可收回金额大于账面价值，无需计提商誉减值准备。浙江凯博已经实现 2024 年度业绩承诺指标，公司已按协议约定向转让方支付 2024 年业绩承诺实现对应的或有对价。2025 年，浙江凯博未完成业绩承诺指标，经评估应计提商誉减值准备 1,805.78 万元。

5.关于财务性投资

根据申报材料, 1) 截至 2025 年 3 月 31 日, 公司交易性金融资产余额为 262,383.79 万元, 主要系对江苏哈啰普惠科技有限公司、HelloInc.的权益工具投资以及银行理财产品; 长期股权投资账面余额为 13,802.88 万元; 其他权益工具投资账面余额为 4,894.82 万元; 其他流动资产账面余额为 861.47 万元。其他非流动资产账面余额为 10,321.43 万元。2) 截至 2025 年 3 月 31 日, 公司共参股 16 家公司, 包括德音孔昭(天津)教育科技合伙企业(有限合伙)、共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业(有限合伙)、上海銮阙合添私募投资基金合伙企业(有限合伙)三家合伙企业。

请发行人说明: (1) 相关对外投资标的的具体情况, 与公司主营业务的关联性及协同性, 是否与公司发生交易, 是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资, 对财务性投资的认定理由是否充分; (2) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况, 是否从本次募集资金总额中扣除, 分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

回复:

一、相关对外投资标的的具体情况, 与公司主营业务的关联性及协同性, 是否与公司发生交易, 是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资, 对财务性投资的认定理由是否充分

截至 2025 年 12 月 31 日, 公司不存在金额较大的财务性投资(包括类金融业务)的情形。根据企业会计准则及相关规定, 公司最近一期末财务报表中可能涉及核算财务性投资(包括类金融业务)且账面余额不为 0 的财务报表科目具体列示如下:

单位: 万元

序号	项目	账面余额	是否属于财务性投资	是否涉及对外投资标的
1	交易性金融资产	229,648.00	否	是
2	长期股权投资	13,859.83	部分涉及	是
3	其他权益工具投资	7,202.14	部分涉及	是
4	应收款项融资	1.07	否	否
5	其他流动资产	918.65	否	否

序号	项目	账面余额	是否属于财务性投资	是否涉及对外投资标的
6	其他非流动资产	4,184.61	否	否
7	合同资产	1,022.81	否	否

（一）交易性金融资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司交易性金融资产余额为人民币 229,648.00 万元，具体如下：

单位：人民币万元

款项性质	2025 年 12 月 31 日
权益工具投资—江苏哈啰普惠科技有限公司（原名江苏永安行低碳科技有限公司）、Hello Inc.（原名 HB Technologies Corporation）	213,648.00
理财产品	16,000.00
合计	229,648.00

上述交易性金融资产中涉及对外投资标的的具体明细如下：

名称	初始投资时点	截至 2025 年 12 月 31 日在永安行报表账面余额净额（万元）	实际主营业务或底层资产	是否在董事会前 6 个月内有新增投入
Hello Inc.	2018 年	218,275.10	共享出行业务	否

公司对 Hello Inc.和江苏哈啰普惠科技有限公司（简称“江苏哈啰普惠”）的投资均源于公司对江苏哈啰普惠（原名：江苏永安行低碳科技有限公司）的投资，江苏哈啰普惠原是发行人全资子公司，后由于引资、稀释、失去控制权、搭建境外控股平台等一系列资本运作，变为发行人持有 Hello Inc.部分股权，2019 年因新金融工具准则要求在报表上体现为交易性金融资产。同时，由于该公司估值提升相对较快，导致以公允价值计量金额较大。实质上，该笔资产并非由发行人大量使用自有资金对外投资产生，发行人最早设立全资子公司的初始注册资本仅 1,000 万元，增加部分主要由公允价值变动收益产生。发行人对 Hello Inc.的投资是基于历史特殊原因形成，系无桩共享出行业务出表所致。公司与 Hello Inc.的业务具有较强的关联性、协同性，主要表现在以下方面：

（1）江苏哈啰普惠成立时为公司的全资子公司，彼时公司向江苏哈啰普惠委派全部执行董事和监事并完全主导江苏哈啰普惠的发展和经营活动，其后因江苏哈啰普惠独立引资而导致公司被动稀释股权、失去对江苏哈啰普惠的控制权；后续又因为哈啰集团搭建

境外控股平台等原因，导致公司持有 Hello Inc.部分股权；上述情况形成具有其历史原因，不是公司主动以参股形式开展的投资活动；（2）永安行通过持有江苏哈啰普惠和 Hello Inc.的股份，能够密切关注无桩共享出行业务的经营发展状况，跟踪无桩共享出行业务的行业发展和技术革新，对共享出行行业整体发展情况有了更加深刻的了解，为公司发展有桩共享助力车等共享出行业务提供了案例、经验、技术参考等有益补充；（3）2025 年度上市公司控制权变更完成后，杨磊成为上市公司实际控制人，上市公司与 Hello Inc.同受杨磊控制，双方在实际控制人的产业资源赋能下将会产生更多的实际业务合作机会，公司具备两轮车领域的控制器、驱动器、电控锁的研发和制造能力，Hello Inc.下属企业对于科技型共享两轮车产品有一定采购需求，2025 年公司已经累计向 Hello Inc.下属企业销售自行车等相关产品，合计交易金额 8,852.53 万元；（4）永安行的平台技术开发团队具有公共自行车和共享出行领域的丰富技术开发经验和技能储备，未来可以与 Hello Inc.合作开展共享出行领域的技术开发，提升双方在共享出行领域的科技实力与技术储备；（5）永安行在为数众多的市、县开展公共自行车业务，并配备了较为充足的运维团队，未来该等运维团队可以承接 Hello Inc.的共享两轮车业务和本地生活业务中的换电等汽车服务业务，充分发挥与 Hello Inc.之间的协同效应，实现上市公司人力资源利用效率提升，提升上市公司的经营能力。综上所述，公司对江苏哈啰普惠和 Hello Inc.的投资与主营业务高度相关，不属于财务性投资。

上述理财产品的具体明细如下：

序号	产品名称	账面余额净额 ¹ （万元）	风险等级 ²	是否到期/赎回 ³	是否属于财务性投资
1	农银理财农银安心·灵珑同业存单及存款增强 2025 年第 25 期 ESG 主题私募理财产品	6000.00	低风险	是	否
2	“汇利丰”2025 年第 6624 期对公定制人民币结构性存款	6000.00	低风险	是	
3	“汇利丰”2025 年第 6624 期对公定制人民币结构性存款	4000.00	低风险	是	

注 1：为截至 2025 年 12 月 31 日数字

注 2：通常金融机构的理财产品分为五个风险等级，由低到高分别为：PR1 级（R1/谨慎型、低风险）、PR2 级（R2/稳健型、较低风险、中等偏低风险）、PR3 级（R3/平衡型、中等风险）、PR4 级（R4/进取型、较高风险、中等偏高风险）、PR5 级（R5/激进型、高风险）；此处根据产品说明书等文件中销售该产品的机构内部评定等级列示

注 3：为截至本问询回复出具日情况

公司上述持有的理财产品为现金管理目的，系公司在确保日常生产经营、发展资金需求和资金安全的前提下，以闲置资金购买的理财产品，截至本问询回复出具之日理财产品已经到期赎回。上述理财产品仅包括低风险产品，不包括收益波动大且风险较高的金融产品，不影响公司主营业务的正常开展，不属于财务性投资。

（二）长期股权投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司长期股权投资账面余额为人民币 13,859.83 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日
Hero Youon Private Limited	243.74
安徽永安公共自行车系统科技有限公司	4,657.10
德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）	200.03
LOMARE TECHNOLOGIES	2,569.90
洛玛瑞芯片技术常州有限公司	5,958.40
上海凯宁安全装备有限公司	222.31
肇庆市氢骑出行科技有限公司	8.35
合计	13,859.83

上述长期股权投资中涉及对外投资标的的具体明细如下：

名称	初始投资时点	截至 2025 年 12 月 31 日在永安行报表账面余额净额（万元）	实际主营业务或底层资产	是否在董事会前 6 个月内有新增投入
Hero Youon Private Limited	2018 年	0.00	共享出行业务	否
安徽永安公共自行车系统科技有限公司	2024 年	3,252.62	公共自行车项目相关业务	否
德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）	2020 年	0.00	软件技术开发和市场营销策划	否
LOMARE TECHNOLOGIES	2020 年	2,569.90	芯片设计	否
洛玛瑞芯片技术常州有限公司	2023 年	5,958.40	集成电路芯片及产品制造等	是
上海凯宁安全装备有限公司	2023 年	222.31	气瓶为核心的应用，如气瓶检测	否
肇庆市氢骑出行科技有限公司	2024 年	8.35	共享出行业务	否

上述长期股权投资中：

1、Hero Youon Private Limited 位于印度，主要从事共享出行设备开发、运营服务，根据当地对于开展公共自行车业务的相关要求，公司综合考虑自身资质、对当地市场的了解程度和地方要求，判断需要通过参股 Hero Youon Private Limited 的方式参与印度政府的公共自行车系统招投标，以建立适合印度国情的公共自行车系统，因此发行人参股该企业系发行人在印度开展主营业务的必要渠道，与发行人主营业务高度相关，具有明显的协同效应，且通过参股形式在境外实施共享出行项目具有合理性，不属于财务性投资。报告期内，公司未与其发生交易，且公司已经在历史年度根据减值迹象对该项投资全额计提减值，目前对其投资在永安行报表账面余额净额为 0，且公司没有新增或计划新增出资。

2、安徽永安公共自行车系统科技有限公司系安徽省滁州市当地主体，从事出行相关业务，公司拟借助其所在的区位优势和其良好的生产能力，在滁州市当地生产氢能助力车等新一代助力车产品，并辐射周边南京等城市的共享氢能助力车潜在市场，以充分满足市场需求，同时节约产品生产和运输成本，对发行人在当地和周边开展公共自行车和共享出行业务具有重要作用，与发行人主营业务具有协同效应，不属于财务性投资，且全部出资距审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间已经超过六个月。报告期内，公司与安徽永安公共自行车系统科技有限公司的交易主要系公司对其出资的投资款。

3、德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）主要从事市场营销策划，发行人在报告期前投资该合伙企业，目的是借助其媒体资源优势等为发行人公共自行车、共享出行平台等业务的推广和方案策划提供支撑，提升发行人相关业务的品牌形象、改善舆情评价。德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）目前已经实际不再开展业务，报告期内公司未与其发生交易，基于谨慎性考虑，认定为财务性投资，但公司已经在历史年度对该项投资全额计提减值，目前对其投资在永安行报表账面余额净额为 0，且公司没有新增或计划新增出资。

4、LOMARE TECHNOLOGIES 位于英国，江苏洛玛瑞芯片科技有限公司位于常州，系发行人所投资的从事存储芯片研究开发企业在境外、境内的经营主体（以下合称“洛玛瑞”），公司自 2020 年开始对该企业及其所处的芯片行业投资，是公司致力于发展芯片研究业务并通过创新芯片产品支持自身业务发展升级整体战略的体现，根据公司与洛玛瑞达成投资意向时的规划，公司对洛玛瑞的投资旨在未来洛玛瑞相关芯片产品商业

化落地后公司采购其芯片并应用于智慧生活、氢能业务、公共自行车和共享出行业务相关产品的智能化升级，进一步布局物联网技术产业，进而与公司未来业务拓展形成协同效应。

报告期内，由于洛玛瑞的芯片产品尚未实现商业化落地，公司暂未与其发生购销交易；洛玛瑞芯片产品实现批量生产后，公司预计将会采购洛玛瑞芯片产品并替代部分现有芯片采购渠道，并应用于公司产品和服务。洛玛瑞目前正在研发的产品包括激光雷达感应器和新型存储器，其中新型存储器量产后能够广泛应用于与公司主营业务相关的产品和应用场景，具体如下：新型存储器具有高速度、低功耗、非易失性等特点，对现有的 SRAM、EEROM 和 flash 等存储芯片具有竞争优势和替代性，洛玛瑞的新型存储器商业化生产后可以广泛应用在上市公司现有的智能锁、共享单车、共享电动自行车等产品中，并替代上市公司目前部分从其他供应商采购和使用的芯片，提升上市公司产品和服务的智能化水平，同时有利于公司获得稳定和高性价比的芯片供应渠道。

报告期内，公司作为股东参与被投资企业的经营治理，关注被投资企业的产品研发情况。洛玛瑞的在研产品与公司主营业务存在明显的协同效应，不属于财务性投资。

5、上海凯宁安全装备有限公司是浙江凯博持股 40% 企业，为浙江凯博气瓶产品提供检测服务，自 2023 年 12 月公司收购浙江凯博后，公司（含子公司）向上海凯宁安全装备有限公司采购其提供的服务并对其销售产品，累计交易金额 11.82 万元，其与浙江凯博从事的业务具有明显的协同效应，且浙江凯博参股设立上海凯宁安全装备有限公司早于公司收购浙江凯博，公司对其投资系因收购浙江凯博被动形成，不属于财务性投资。

6、肇庆市氢骑出行科技有限公司位于广东肇庆，主要从事当地的共享出行相关业务，发行人参股该企业系发行人在当地开展共享出行业务的必要方式，与发行人主营业务高度相关，具有明显的协同效应，具有合理性，不属于财务性投资。

因此，截至 2025 年 12 月 31 日，除德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）以外，公司长期股权投资中不存在财务性投资的情况。

（三）其他权益工具投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他权益工具投资账面余额为人民币 7,202.14 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日
上海鑫阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）	6,254.78
苏州江南养老产业发展有限公司	88.88
共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙）	388.58
华维检测技术（苏州）有限公司	278.31
深圳市兴链人居科技有限公司	191.59
上海紫熹阳通用航空有限公司	-
合计	7,202.14

上述其他权益工具中涉及对外投资标的的具体明细如下：

名称	初始投资时点	截至2025年12月31日在永安行报表账面余额净额（万元）	实际主营业务或底层资产	是否在董事会前6个月内有新增投入
上海鑫阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）	2021年	6,254.78	芯片、电气技术等企业股权	否
苏州江南养老产业发展有限公司	2021年	88.88	养老项目相关的医疗、住宿和餐饮服务	否
共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙）	2023年	388.58	储能产业链企业股权	否
华维检测技术（苏州）有限公司	2023年	278.31	检验检测服务等	否
深圳市兴链人居科技有限公司	2024年	191.59	面向酒店和B端市场的家居建材产品以及设计、工程管理等专业服务解决方案供应链业务	否
上海紫熹阳通用航空有限公司	2024年	-	通用航空相关产品和服务等	否

上述其他权益工具投资中：

1、上海鑫阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）系公司为丰富产业投资渠道与平台、探索产业投资、并购积累经验和资源参与设立，且投资标的为芯片、电气技术等与公司未来拟重点发展的芯片和氢能行业密切相关的企业，但出于谨慎性考虑公司将其认定为属于财务性投资。公司在审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间前六个

月内没有对该合伙企业新增出资，根据公司和合伙企业的经营计划，公司未来也不会向该合伙企业新增投资。该合伙企业的具体投资标的企业和业务领域如下：

企业名称	主营业务	业务领域	与公司业务关系
无锡莱顿电子有限公司	掌握全量程范围的工艺技术（薄膜、MEMS、薄膜、硅微熔）并自主设计 ASIC 芯片的制造商	芯片	公司自 2020 年起对芯片行业开展投资，并希望通过跟踪前沿芯片产品商业化落地后应用于发行人智慧生活相关产品和氢能相关新兴业务和高科技产品的智能化升级
砺算科技（上海）有限公司	多层次（可扩展）图形渲染 GPU	芯片	
魅杰光电科技（上海）有限公司	魅杰光电科技（上海）有限公司	芯片	
上海泽丰半导体科技有限公司	提供高端半导体测试接口综合解决方案	芯片	
素珀电子科技（上海）有限公司	洁净机械手臂等半导体传送设备产品	芯片	
清能德创电气技术（北京）有限公司	自主研发、生产与销售高端伺服驱动系统产品，用于工业自动化领域	电气技术	电气技术与公司从事的氢能（能源利用，并可能涉及氢-电能量转换）相关业务等具有关联性、协同性，技术落地后具备应用于公司产品的潜力
上海翌曦科技发展有限公司	聚变强场磁体、超导磁体	电气技术	
上海慷梭电子科技有限公司	车用电子电气配件的制造、生产和销售	电气技术	
狄拍（上海）科技有限公司	以视觉智能技术为核心，覆盖智能硬件设备和行业数字化解决方案	智能化	技术落地后具备应用于公司出行相关业务的潜力，能够进一步提升公司出行业务的智能化、自动化水平
山东山大华天软件股份有限公司	智能制造软件服务商，提供整套信息化解决方案	智能化	技术落地后能够应用于公司出行相关系统的生产和实施环节，能够提升公司相关产品和服务的智能化和信息化水平

2、苏州江南养老产业发展有限公司主要从事养老产业服务，养老产业服务业务是公司智慧生活业务的组成部分之一，公司主要提供满足老年人养老生活需求的智能设备等产品，以及提供养老项目运营管理平台软件等服务，并收取费用。公司投资苏州江南养老产业发展有限公司并对其出售相关产品和服务，报告期内累计交易金额 1.72 万元，与公司主营业务具有协同效应。公司通过参股形式开展养老产业项目和提升自身养老项目服务收入具有合理性，不属于财务性投资，且全部出资距审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间已经超过六个月。

3、共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙）的投资领域为储能产业链相关企业。目前该合伙企业仅投资 1 家标的公司，为上海采日能源科技有限公司，其主营业务以储能为核心，氢能和电能能量转换、储存和利用是氢能产业的重要发展方向

之一，与公司主营业务中的氢能业务具有一定协同效应，符合公司发展战略。公司出于谨慎性考虑将其认定为财务性投资，但公司在审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间前六个月内没有对该合伙企业新增出资，根据公司和合伙企业的经营计划，公司未来也不会向该合伙企业新增投资。

4、华维检测技术（苏州）有限公司从事计量校准、检验检测服务，深耕智能装备、汽车、新能源等领域。该笔投资有助于公司跟踪智能装备、汽车行业最新计量和检测标准，目前双方正在合作规划确定氢能产品的测量标准，未来公司计划委托华维检测技术（苏州）有限公司为氢能产品提供压力、火烧、高低温等检测服务，从而提升相关产品的市场认可度，因此该笔投资与公司业务具有潜在协同效应，不属于财务性投资，且全部出资距审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间已经超过六个月。

5、深圳市兴链人居科技有限公司主要服务连锁酒店、保障性租赁住房等客户，提供端到端产业链、供应链运营等专业化服务，其客户与公司智慧生活业务尤其是智能门锁产品的客户画像高度重合，公司借助投资深圳市兴链人居科技有限公司能够打通连锁酒店、保障性租赁住房等客户渠道，公司已通过该平台取得锦江国际（集团）有限公司（中国规模最大的综合性酒店旅游企业集团之一）等客户资源，成功将智能电子锁产品应用到客户样板间，未来将拓宽公司智能门锁产品的销售渠道，最终实现公司相关业务收入的增长。因此该笔投资与公司智能门锁产品在市场开拓、销售渠道方面具有较强的协同效应，不属于财务性投资，且全部出资距审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间已经超过六个月。

6、上海紫熹阳通用航空有限公司主要从事低空经济领域如低空飞行器、旅游装备相关业务，根据目前相关产业发展情况，低空飞行器、旅游装备是公司氢能业务产品尤其是储氢产品潜在重要应用领域，发展潜力较大；应用了公司的IV型储氢气瓶产品无人机动力系统正在进行测试，测试完毕后将推进商业化进程，对包括上海紫熹阳通用航空有限公司在内的客户进行销售；同时，公司希望通过该笔投资接触到更多的低空经济领域潜在客户群体，进一步拓展投资业务领域，探索、学习、推广氢能在低空经济领域的应用。因此标的公司具有较强的协同效应，不属于财务性投资，且全部出资距审议本次向特定对象发行股票方案董事会时间已经超过六个月。

综上所述，截至 2025 年 12 月 31 日，除上海鑫阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）和共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙）以外，公司其他权益工

具投资中不存在财务性投资的情况。

二、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除，分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

（一）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除

本次发行董事会决议日为 2025 年 3 月 14 日。自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资，包括投资类金融业务、非金融企业投资金融业务、与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、购买收益波动大且风险较高的金融产品等。公司目前认定为财务性投资的标的企业包括德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）、上海銮阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）和共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙），对于上述标的合伙企业，公司在本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日期间没有新增对其投资或拟新增投资的意向，根据上述合伙企业和公司自身经营计划未来也不会向上述合伙企业新增投资。本次募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金，不会用于财务性投资。

（二）分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》规定，“关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用……金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）”。

公司最近一期末财务报表中认定为财务性投资项目的账面价值（已考虑计提减值）占归属于母公司净资产的比例如下：

单位：万元

序号	项目	账面余额	已持有和拟持有财务性投资金额（涉及财务性投资标的的账面价值）	财务性投资金额占母公司净资产的比例
1	交易性金融资产	229,648.00	-	-
2	长期股权投资	13,859.83	-	-
2-1	德音孔昭（天津）教育科技合伙企业（有限合伙）	200.03	-（已全额计提减值）	-

序号	项目	账面余额	已持有和拟持有财务性投资金额（涉及财务性投资标的的账面价值）	财务性投资金额占母公司净资产的比例
2-2	除上述标的以外的其他长期股权投资	13,659.80	-	-
3	其他权益工具投资	7,202.14	-	-
3-1	上海銮阙合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）	6,254.78	6,254.78	1.81%
3-2	共青城广慧绿能壹号创业投资合伙企业（有限合伙）	388.58	388.58	0.11%
3-3	除上述标的以外的其他权益工具投资	558.77	-	-
4	应收款项融资	1.07	-	-
5	其他流动资产	918.65	-	-
6	其他非流动资产	4,184.61	-	-
7	合同资产	1,022.81	-	-
合计			6,643.36	1.92%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司财务性投资金额（按涉及财务性投资标的的账面价值计算）为 6,643.36 万元、占母公司净资产比例为 1.92%，金额较小、占母公司净资产比例较低且显著低于 30%，最近一期末公司不存在金额较大财务性投资。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》等法规文件中关于财务性投资的相关规定，了解财务性投资的认定要求和范围并进行核查；

2、查阅公司最近一期末财务报表，核查可能涉及财务性投资的主要科目及其变动情况，了解其核算内容和性质，分析交易背景和交易实质，判断公司是否存在财务性投资，结合历史披露文件向公司了解是否存在尚未开展但计划开展的投资，分析自本次发行董事会决议日前六个月是否存在新投入或拟投入的财务性投资，是否从本次募集资金总额中扣除；

3、向公司主要负责人员了解对外投资背景、投资目的、投资期限、形成过程、业务协同、投资对象的对外投资情况等，分析公司对外投资是否属于财务性投资；了解发行人对外投资标的与公司主营业务的关联性及协同性，是否与公司发生交易，是否属于

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资；

4、对照相关规则和公司最近一期末财务性投资情况，分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司结合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条分析了相关对外投资标的的具体情况，相关对外投资标的公司与公司主营业务具有关联性及协同性，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，对相关对外投资是否构成财务性投资的认定理由充分；

2、公司本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前不存在新投入的财务性投资，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形，公司满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

(此页无正文, 为永安行科技股份有限公司容诚专字[2026]210Z0147 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师:



王传文 (项目合伙人)

中国注册会计师:



张伟

2026 年 5 月 13 日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称	容诚会计师事务所(特殊普通合伙)	出资额	8730.5万元
类型	特殊普通合伙企业	成立日期	2013年12月10日

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册税务师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢10层1001-1至1001-26



2026年04月13日



证书序号: 00222698

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关: 北京市财政局

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 刘维

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日



北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

刘维

刘维

北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

特殊普通合伙

11010032

京财会许可[2013]0067号

2013年10月25日



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110101560065
No. of Certificate
批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2013 年 07 月 31 日
Date of Issuance



容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

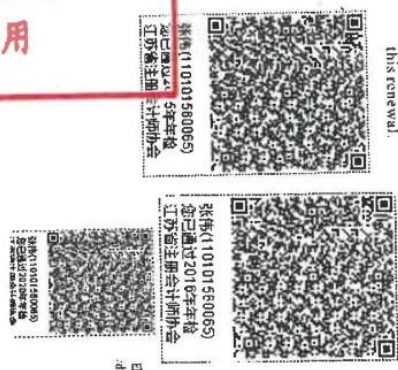
年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

同意调出
Agree the holder to be transferred to



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

同意调出
Agree the holder to be transferred to

