

证券代码：920810

证券简称：春光智能

公告编号：2026-032

## 关于辽宁春光智能装备集团股份有限公司

### 2025年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

辽宁春光智能装备集团股份有限公司（以下简称“春光智能”或“公司”）收到北京证券交易所出具的《关于对辽宁春光智能装备集团股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2026】第14号）（以下简称“问询函”），公司和大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所关注的事项高度重视，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就相关问题逐项进行认真讨论、核查与落实。现就年报问询函关注的事项回复说明如下：

#### 问题 1、关于经营业绩与盈利能力

报告期内，你公司营业收入 1.30 亿元，同比增长 65.74%；归属于上市公司股东的净利润 123.95 万元，同比增长 102.54%，扭亏为盈；本期综合毛利率为 28.73%，上期为 15.40%。截至报告期末，合并报表仍存在累计未弥补亏损。

分产品类别看，食品包装设备实现收入 866.44 万元，发生成本 380.11 万元，分别较上期增加 18.72%和减少 46.11%，实现毛利率 56.13%，较上年同期增加 52.78 个百分点；医药包装设备实现收入 1.04 亿元，发生成本 7,791.55 万元，分别较上期增加 74.00%和 54.95%，实现毛利率 24.98%，较同期增加 9.22 个百分点。

分区域看，你公司境内实现收入 1.22 亿元，同比增长 56.47%，毛利率 27.38%；境外实现收入 860.01 万元，同比增长 927.65%，毛利率 47.97%。

分季度看，你公司第一至第四季度归属于上市公司股东的净利润分别为 297.94 万元、299.68 万元、-186.47 万元、-287.20 万元，下半年连续两个季度亏

损。

请你公司：

(1) 列示 2024 年及 2025 年食品包装设备成本具体构成情况、销售价格及销量变动情况，说明报告期该类业务营业收入增加、营业成本大幅减少的原因及合理性；

(2) 列示 2024 年及 2025 年医药包装设备成本构成情况、销售价格及销量变动情况，说明报告期该类业务营业收入及成本大幅增加的原因及合理性；

(3) 对比同行业可比公司情况，说明公司营业收入、净利润、毛利率的大幅增长是否符合行业趋势以及增长趋势是否可持续；

(4) 结合境外销售的主要产品、客户、定价策略、订单获取方式等，说明境外收入同比大幅增长 927.65% 的原因及合理性，境外收入增长是否具有可持续性；结合收入确认政策、海关数据、出口退税、货运提单等数据，说明境外销售收入确认的准确性和真实性；

(5) 结合各季度业务开展情况、收入确认及成本费用归集过程等，说明下半年连续两个季度发生亏损、且第四季度亏损额扩大的原因及合理性，是否存在跨期确认收入及结转成本费用的情形；

(6) 结合公司发展战略、在手订单及行业趋势，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司为实现盈利已采取或拟采取的具体措施。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当，进一步说明公司是否存在为了扭亏为盈而调节成本、费用归集或收入确认时点的情况；并对公司持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见。

#### 【回复】

1. 列示 2024 年及 2025 年食品包装设备成本具体构成情况、销售价格及销量变动情况，说明报告期该类业务营业收入增加、营业成本大幅减少的原因及合理性；

2024 年、2025 年食品包装设备具体成本构成情况、销售价格及销量变动情况如下：

单位：万元/台、套

项目	2025 年度	2024 年度	变动比
数量	7	8	-12.50%
平均单价	123.78	91.22	35.69%
收入	866.44	729.79	18.72%
成本	380.11	705.38	-46.11%
其中：直接材料	163.83	569.92	-71.25%
直接人工	154.86	44.93	244.67%
制造费用	60.60	83.94	-27.81%
运费	0.81	6.58	-87.69%
毛利率	56.13%	3.35%	增加了 52.78%

(1)销量维度：2024 年交付数量均为 8 台、2025 年食品包装设备交付数量为 7 台，变动较小。

(2)销售单价维度：2024 年度平均单价 91.22 万元、2025 年度平均单价 123.78 万元，同比上升 35.69%；上升的主要因素为本年度拓展海外食品市场，海外订单单台成本较高拉动整体单价。

(3)成本维度：

①2024 年度成本构成情况

2024 年公司食品包装设备交付 8 台。当期实现营业成本 705.38 万元，具体构成为：直接材料 569.92 万元、直接人工 44.93 万元、制造费用 83.94 万元、运费 6.58 万元。2024 年整体生产特征体现为：机型通用化、利润空间薄弱、并对以前年度回购设备进行定制化改造，由于回购成本、改造材料、人工及制造费用不及新投产设备，最终导致当期毛利率仅 3.35%，盈利水平处于低位。

②2025 年度成本构成情况

2025 年公司交付 7 台食品包装设备，营业成本大幅下降至 380.11 万元，同比下降 46.11%，各成本分项均实现显著优化，具体量化变动如下：直接材料 163.83 万元，同比下降 71.25%；直接人工 154.86 万元，同比上涨 244.67%；制造费用 60.60 万元，同比下降 27.81%；运费 0.81 万元，同比下降 87.69%。公司实现全成本维度大幅压降，供应链精细化管控、本年度公司拓展海外食品市场，实现海外奶酪灌装机大额订单，该海外高端机型为公司成熟标准化新品，生产工艺稳定、物料通用性强、生产损耗极低，较 2024 年传统机型大幅节约材料及人工成本。2024 年食品包装设备均为内销，合同约定均由本公司承担运费；2025 年食品包装设备主要为外销越南\*\*\*\*股份有限公司的设备，外销合同约定由客户承担运

费，2025 年与 2024 年相比内销占比较少本公司承担的运费较少，导致运费大幅下降。

综上，由于食品奶酪系列产品定价受市场供需关系的影响非常大，2025 年度食品包装设备经济回暖，毛利较高境外食品液体收入增长以及企业大力降本增效，多种因素导致该类业务营业收入增加、营业成本大幅减少，具有合理性。

## 2.列示 2024 年及 2025 年医药包装设备成本构成情况、销售价格及销量变动情况，说明报告期该类业务营业收入及成本大幅增加的原因及合理性；

2024 年、2025 年药品包装设备具体成本构成情况、销售价格及销量变动情况如下：

单位：万元/台、套

项目	2025 年度	2024 年度	变动比
数量	88	72	22.22%
平均单价	118.02	82.90	42.36%
收入	10,385.52	5,968.72	74.00%
成本	7,791.55	5,028.27	54.95%
其中：直接材料	6,320.96	3,948.77	60.07%
直接人工	929.62	515.70	80.26%
制造费用	469.47	515.74	-8.97%
运费	71.49	48.26	48.14%
毛利率	24.98%	15.76%	增加了 9.22%

(1)销量维度：2024 年交付数量 72 台，2025 年交付数量 88 台，同比增长 22.22%，增加原因主要为下游医药行业需求回暖。

(2)单价维度：2024 年度平均单价 82.90 万元，2025 年度平均单价 118.02 万元，同比大幅上升 42.36%，主要原因为订单均为个性化定制产品，配置不同，订单价格差异较大。

(3)成本维度：

### ①2024 年度成本构成情况

2024 年公司医药包装设备交付 72 台，以常规基础机型为主，智能化程度偏低、产品附加值有限。当期实现营业成本 5,028.27 万元，具体构成为：直接材料 3,948.77 万元、直接人工 515.70 万元、制造费用 515.74 万元、运费 48.26 万元。

### ②2025 年度成本构成情况

2025 年公司交付医药包装设备 88 台，营业成本增长至 7,791.55 万元，同比上涨 54.95%，各成本分项变动如下：直接材料 6,320.96 万元，同比上涨 60.07%、

直接人工 929.62 万元，同比上涨 80.26%、制造费用 469.47 万元，同比下降 8.97%、运费 71.49 万元，同比上涨 48.14%。

药品包装设备的定价除了受市场供需关系的影响外，还受到设备性能、自动化程度、定制化程度等综合因素影响。在营收增长 74.00%、销量增长 22.22%、单价增长 42.36%的背景下，成本同比增长 54.95%，成本增幅显著低于收入增幅，带动毛利率大幅提升 9.22 个百分点。成本增长均为业务规模扩张、产品结构升级带来的合理经营性增长。

**3.对比同行业可比公司情况，说明公司营业收入、净利润、毛利率的大幅增长是否符合行业趋势以及增长趋势是否可持续；**

从同行业可比公司情况分析

公司与医药领域及食品领域可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		营业收入 同比增减	净利润 同比增减	毛利率同比增减
	营业收入	净利润	营业收入	净利润			
楚天科技	576,318.04	24,870.19	582,980.06	46,027.06	-1.14%	154%	增加 6.29 个百分点
诚益通	47,037.43	91,581.49	95,812.44	8,826.75	-50.91%	-1138%	下降 13.35 个百分点
中亚股份	115,988.12	2,608.55	101,542.72	2,419.24	14.23%	8%	下降 4.30 个百分点
永创智能	398,886.03	13,673.14	356,673.02	939.93	11.84%	1355%	增加 1.96 个百分点
春光智能	13,036.66	60.50	7,865.94	-4,944.92	65.74%	101%	增加 13.33 个百分点

数据来源：同行业可比上市公司公开披露的定期报告。

从上表同行业可比公司披露的营业收入、净利润变化的情况来看，医药领域同行业可比公司：楚天科技营业收入下降 1.14%、净利润上升 154%，诚益通收入营业收入下降较为明显 50.91%、净利润下降 1138%；食品领域同行业可比公司：中亚股份营业收入平稳上升 14.23%、净利润上升 8%、永创智能收入平稳上升 11.84%、净利润上升 1355%。

(1)公司业绩增长与行业趋势的匹配性

①营业收入增长符合行业结构性复苏趋势

公司 2025 年营业收入同比增长 65.74%，显著高于行业平均增速，首先，公司在较低的收入基数下，收入增长率对绝对增长额的敏感性更高，是造成增长率远高于同行业其他上市公司的原因之一。其次，在医药领域，公司推进智能包装及仓储物流系统联动效应，订单交付规模同比大幅提升；在食品领域，公司布局海外乳制品市场，成功切入越南头部客户供应链，订单量实现大幅增长。

行业内永创智能、中亚股份均受益于食品包装设备需求增长，实现了11%-14%的营收增长，公司的高增长是行业需求复苏背景下，自身产品竞争力提升、客户结构优化带来的超额收益，与行业结构性景气趋势契合。

### ②净利润扭亏修复与行业盈利改善趋势一致

2025年公司实现净利润60.50万元，同比增长101%，实现扭亏为盈，与行业整体盈利修复趋势匹配。从上市公司年报中披露的数据来看，行业内楚天科技、永创智能均实现了净利润的大幅增长，核心驱动因素均为继续扩大海外市场、减值损失减少、高毛利订单交付、产品结构调整、规模效应释放。2025年公司随着订单交付节奏恢复、减值计提减少，叠加营收规模扩大带来的固定成本摊薄，实现了盈利修复，与行业头部企业的盈利改善路径一致。

### ③毛利率大幅提升符合行业高端化升级趋势

公司2025年毛利率同比提升13.33个百分点至28.73%，与行业高端化升级趋势相符。随着下游客户对设备的自动化、智能化要求提升，具备定制化、一体化解决方案能力的企业，能够通过高附加值产品提升盈利水平。行业内楚天科技通过高端无菌设备交付实现毛利率提升6.29个百分点，公司毛利率的大幅提升，主要系高毛利的定制化智能包装设备订单提升，同时通过外协采购转为自制加工及生产流程优化降低了单位成本，与行业向高附加值产品升级的趋势一致。

## (2)公司业绩增长趋势的可持续性

### ①营业收入增长具备可持续性，市场拓展提供支撑

市场拓展持续突破，打开长期增长空间，国内市场方面，公司持续深化与国内大型药企、食品企业的合作，新增客户订单持续增长；海外市场方面，公司产品已出口至东南亚、中东等地区，海外市场的持续拓展将为公司带来新的收入增长点。

### ②成本管控体系持续优化，盈利水平有望稳步提升

公司通过优化供应链管理、规模化加工、推行集中采购模式，核心零部件采购成本持续下降；同时推进生产流程自动化改造，生产效率持续提升，单位人工成本持续下降。未来公司将持续推进降本增效措施，进一步提升成本管控能力，支撑净利润水平的稳步修复。

综上所述，公司2025年营业收入、净利润及毛利率的大幅增长，与医药、食品包装设备行业的结构性复苏、高端化升级趋势高度契合，是行业需求红利与

公司成本管控优化共同作用的结果。同时，持续市场拓展以及产品结构的持续优化，为未来业绩增长提供了坚实支撑，增长趋势具备可持续性。

4.结合境外销售的主要产品、客户、定价策略、订单获取方式等，说明境外收入同比大幅增长 927.65%的原因及合理性，境外收入增长是否具有可持续性；结合收入确认政策、海关数据、出口退税、货运提单等数据，说明境外销售收入确认的准确性和真实性；

2024、2025年度境外收入及毛利情况如下：

单位：万元

境外客户名称	产品名称	2025 年度		2024 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
加拿大**** CORP.	DXDK900A	35.34	26.01%	-	-
越南****股份有限公司	SGA40WJ	764.42	51.78%	-	-
泰国****贸易有限公司	SGA20-2503	19.14	-3.24%	-	-
****医药公司（伊拉克）	CM200+整理机	-	-	82.73	11.45%
波士顿****股份有限公司	配件	-	-	0.96	26.20%
****COMPANY	食品包材	41.11	19.96%	-	-
合计		860.01	47.97%	83.69	11.62%

由上表可见：2025 年度，公司实现境外销售收入 860.01 万元，较 2024 年度的 83.69 万元同比增长 927.65%；境外业务整体毛利率由 2024 年度的 11.62%提升至 2025 年度的 47.97%，收入规模与盈利水平均实现显著提升。

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
获取订单金额	860.01	83.69
获取订单方式	第三方居间拿单、国内外专业展会	国内外专业展会
定价政策	成本导向、差异化定价	成本导向、差异化定价

(1)境外收入大幅增长原因及合理性

①客户结构优化：新增优质境外大客户订单，驱动收入规模跨越式增长。

2025 年公司新增越南\*\*\*\*股份有限公司等核心境外客户，该客户实现销售收入 764.42 万元，占当年境外收入总额的 88.88%，是境外收入增长的核心贡献来源。该客户为越南乳制品行业头部企业，本次交付的 SGA40WJ 型包装设备，实现了公司在东南亚食品包装设备市场的重大突破。

②产品结构升级：高毛利定制化设备订单占比提升，带动收入规模与毛利率同步增长，2025 年境外销售以高附加值的定制化智能包装设备为主，其中越南

\*\*\*\*股份有限公司采购的 SGA40WJ 型设备毛利率达 51.78%，占当年境外收入的 88.88%；对比 2024 年境外销售的低毛利通用设备（如伊拉克\*\*\*\*医药公司采购的 CM200+整理机毛利率仅 11.45%），产品结构显著优化，增长逻辑与行业高端化升级趋势一致，具备合理性。

③订单获取渠道拓展：第三方居间与专业展会双轮驱动，市场拓展效率显著提升，2024 年公司境外订单主要通过国内外专业展会获取，客户覆盖范围有限；2025 年新增第三方居间渠道，依托合作方的本地化资源与行业渠道，快速触达东南亚、北美等地区的优质客户，大幅提升了订单获取效率。

④定价政策稳定：定价政策合规、透明差异化定价模式具备可持续性，2025 年新增越南\*\*\*\*股份有限公司订单系针对客户特定工艺需求开发的定制化设备，研发投入与技术附加值较高，公司在成本导向的基础上，结合差异化定价策略，合理确定了较高的销售价格，推动整体毛利率大幅提升。2025 年通过第三方居间渠道拓展，成功切入东南亚高端食品客户市场，高附加值定制化订单占比显著提升，差异化定价策略的优势得以体现，毛利率水平随订单结构优化同步改善，与定价政策的导向一致。

## (2)境外收入增长趋势的可持续性

①核心客户合作具备持续性：公司与越南\*\*\*\*股份有限公司已建立稳定合作关系，本次设备交付后，后续的配件采购、升级改造及二期项目合作均已进入沟通阶段，有望形成持续订单贡献；同时，欧洲、泰国等地区的新增客户，后续订单需求也已进入跟进阶段，客户黏性与复购潜力较强。

②市场拓展渠道持续完善，区域布局持续优化：第三方居间渠道合作模式已通过越南乳制品项目验证，公司将持续深化与优质居间方的合作，借助其本地化资源拓展东南亚、中东等潜力市场；同时，持续参加重点国际专业展会，提升品牌国际影响力，实现“展会获客与居间合作”的双轮驱动。东南亚、中东等地区食品医药行业自动化率较低，对智能包装设备的需求处于快速增长阶段，公司产品具备高性价比优势，契合当地客户需求，市场拓展空间广阔。

## (3)境外销售收入确认的准确性与真实性

公司严格按照企业会计准则及收入确认政策，对境外销售收入进行确认，收入确认过程规范、依据充分：

①收入确认政策合规，确认时点清晰

公司境外销售以 FOB、CIF 等贸易术语为主，收入确认政策为：在货物已报关出口并完成交货义务，客户取得相关商品控制权，且相关经济利益很可能流入企业、收入金额能够可靠计量时确认收入。该政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，确认时点清晰、依据充分。

②出口相关外部单据齐全，与收入数据相互印证

海关报关数据：2025 年度公司境外销售的货物均已完成出口报关，报关单所载出口货物名称、数量、金额、目的地等信息，与公司账面记录的客户、产品、收入金额完全匹配，不存在无报关单支撑的收入确认情况。

货运提单与物流凭证：公司所有境外销售均取得了对应的海运提单，提单所载发货人、收货人、货物信息、装船日期等信息，与报关单、销售合同、收入确认时点一一对应，能够证明货物已实际发运并完成交货义务。

出口退税凭证：公司已就 2025 年度境外销售收入按规定办理出口退税申报，税务机关已受理并审核通过相关退税申请，退税申报数据与公司账面境外收入金额、报关单数据完全匹配，不存在异常情况。

③资金流与业务流匹配，不存在异常回款情况

公司境外销售均已收到客户支付的货款，回款银行凭证所载付款方名称、金额、付款时间，与销售合同约定、账面收入确认情况完全匹配；同时，公司不存在虚构客户、虚构订单、资金回流等异常情况，业务流、资金流、单据流三流合一，能够充分证明境外销售收入的真实性。

④收入数据勾稽关系清晰，不存在跨期确认情况

公司境外销售收入按订单、批次进行明细核算，收入确认金额与报关单、提单、发票、回款凭证等原始单据一一对应；同时，期末境外应收账款余额与客户对账单、期后回款情况一致，不存在跨期确认收入、虚增收入等情形，收入确认的准确性得到充分验证。

综上所述，公司 2025 年度境外收入同比大幅增长，系新增优质大客户订单、产品结构升级、订单获取渠道拓展等因素共同作用的结果，与公司市场拓展战略及行业发展趋势高度契合，具备合理性；同时，公司客户储备充足、渠道布局完善、产品竞争力持续提升，境外收入增长趋势具备可持续性。此外，公司境外销售收入确认政策合规，报关单、提单、出口退税凭证、回款单据等外部证据齐全，业务流、资金流、单据流相互印证，收入确认的准确性与真实性得到充分验证。

5.结合各季度业务开展情况、收入确认及成本费用归集过程等，说明下半年连续两个季度发生亏损、且第四季度亏损额扩大的原因及合理性，是否存在跨期确认收入及结转成本费用的情形；

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
收入	4,546.74	2,175.98	2,575.00	3,738.93
成本	3,137.32	1,465.12	1,855.44	2,832.85
净利润	297.94	299.68	-186.47	-287.20

(1)业务开展情况：订单交付节奏与收入确认季节性波动导致阶段性亏损

自动化装备行业普遍存在订单交付与收入确认的季节性波动，公司收入确认集中在第一、四季度。2025 年公司第一季度、第四季度收入分别为 4,546.74 万元、3,738.93 万元，显著高于第二、三季度，主要源于公司为非标定制装备，客户项目投产受药企环评、建设进度影响，第一、四季度集中完成华润集团旗下多家子公司大型药品联动包装及智能仓储等大单。公司生产、管理环节的固定成本（如人工、制造费用）具有刚性特征，不会随收入规模同步波动。下半年虽收入规模低于第一季度，但固定成本仍需持续支出，直接人工、制造费用等刚性成本支出进一步放大了收入波动对利润的影响。

(2)收入确认情况：严格执行会计准则，不存在跨期确认收入情形

公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》规定，在客户取得相关商品控制权、相关经济利益很可能流入且收入金额能够可靠计量时确认收入。自动化装备订单收入确认以客户验收合格为核心依据，不存在提前或延后确认收入的情形。第三季度收入 2,575.00 万元，均对应当期完成客户验收的订单，已取得客户验收单、交付凭证等原始单据，收入确认时点与订单交付节奏一致；第四季度收入 3,738.93 万元，均为当期完成验收的项目收入，部分年末交付的项目虽临近期末，但均已完成客户现场验收，收入确认时点合规，不存在将应计入下一年度的收入提前确认至第四季度，也不存在将应计入本年度的收入延后确认至下一年度的情形。各季度收入均与销售合同、客户验收单、回款凭证一一对应，不存在无业务支撑的收入确认情况。下半年收入规模低于第一季度，系订单交付节奏的客观结果，而非跨期调节收入所致。

(3)成本费用归集过程：成本结转与收入确认配比，不存在跨期结转成本费用情形

①成本归集政策合规，与收入确认严格配比

公司成本结转采用与收入确认相匹配的原则，对于已确认收入的订单，按项目归集的直接材料、直接人工、制造费用同步结转成本；对于未完成验收的在产品，成本归集至存货科目，不提前结转。

②各季度成本归集明细与业务实际匹配

第三季度成本 1,855.44 万元，对应当期交付订单的物料领用成本，与订单 BOM 清单、领料单、出库单匹配；第四季度成本 2,832.85 万元，对应当期交付的大型整线项目的物料成本，成本归集周期长，导致当期成本结转规模较大，与当期收入确认的项目结构相匹配；直接人工、制造费用按工时比例分配至各项目，第三、四季度分配金额与当期生产工时、项目进度一致，不存在集中结转以前期间或未来期间成本费用的情形。

③期间费用归集完整，不存在跨期调节

公司管理费用、销售费用、财务费用均按权责发生制归集，第三、四季度期间费用均为当期实际发生的费用，不存在将以前期间费用延后确认至当期，或当期费用提前结转至以前期间的情形。

综上所述，公司下半年连续两个季度亏损且第四季度亏损扩大，系自动化装备行业收入确认季节性波动、订单交付结构差异及固定成本刚性支出共同作用的结果，具有业务合理性；同时，公司收入确认严格执行会计准则，成本费用归集与收入确认严格配比，不存在跨期确认收入及结转成本费用的情形。

**6.结合公司发展战略、在手订单及行业趋势，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司为实现盈利已采取或拟采取的具体措施。**

(1)持续经营能力不存在重大不确定性

①公司发展战略清晰，核心业务方向明确

公司聚焦医药与食品领域智能包装装备赛道，以“技术创新、市场拓展”为核心战略，持续推进产品高端化、市场国际化、服务一体化布局：

A.产品高端化：持续加大全纸包装、智能检测、在线追溯等核心技术研发投入，重点开发适配新版 GMP 标准的医药包装设备，以及适配大健康保健食品、乳制品等细分赛道的一体化食品包装设备，提升产品附加值与市场竞争力。

**B.市场国际化：**以越南\*\*\*\*股份有限公司订单为标杆，依托第三方居间合作与国际专业展会，持续拓展东南亚、中东、北美等海外市场，打造国内、海外双循环业务格局。

**C.服务一体化：**构建“设备销售、配件供应、升级改造、运维服务”的全生命周期服务体系，提升客户黏性，拓展后市场业务收入来源。

清晰的战略规划为公司业务发展指明了方向，不存在因战略缺失导致的经营风险。

**②在手订单储备充足，海外订单具备持续性**

**A.国内订单情况：**截至报告期末，公司在手国内订单金额为7,372.01万元，为公司国内业务稳定开展提供了坚实支撑。其中，东阿阿胶、华润三九等核心客户的后续合作项目已进入沟通阶段，客户黏性较强，订单具备可持续性。

**B.海外订单情况：**公司已成功落地越南\*\*\*\*股份有限公司大额订单，标志着公司产品获得国际高端客户认可。目前，公司已与该客户就后续设备采购、设备升级及二期项目合作开展深度沟通，有望形成持续订单贡献；同时，公司通过第三方居间渠道储备了多个东南亚、中东地区的潜在客户项目，部分订单已进入商务谈判阶段，海外市场拓展已从“首单突破”进入“持续放量”阶段，不存在海外订单一次性、偶发性风险。

**③行业趋势向好，下游需求具备长期支撑**

**A.医药领域：**国内药企加速新版GMP合规改造（由药监局2025年第1号公告、无菌药品附录一修订、药品管理法实施条例（2026修订）等政策驱动）、生物制药及特色仿制药产能建设提速，无菌制剂、固体制剂等领域的高端包装设备需求稳定增长；同时，集采政策推动药企降本增效，对自动化、智能化包装设备的需求持续提升，为公司医药装备业务提供了广阔的市场空间。

**B.食品领域：**保健品、低温乳制品、功能食品等细分赛道快速发展，带动自动化灌装、一体化包装设备的增量需求；同时，食品安全生产监管趋严，推动食品企业升级包装设备，行业自动化率持续提升，为公司食品装备业务提供了长期增长动力。

**C.行业格局优化：**随着下游客户对设备性能、技术服务的要求不断提升，具备定制化解决方案能力、技术研发实力的企业竞争优势凸显，公司凭借产品性价比与技术服务能力，有望在行业整合过程中提升市场份额，行业趋势对公司业务发展整体有利。

综上，公司发展战略清晰、在手订单储备充足、行业趋势向好，持续经营能力不存在重大不确定性。

## (2)公司为实现盈利已采取及拟采取的具体措施

### ①订单与市场拓展措施

A.深耕核心客户，提升订单规模与质量：深化与医药、食品领域头部客户的合作，推进长期战略合作协议签订，提升高毛利定制化订单占比，优化订单结构。

B.拓展海外市场，打造第二增长曲线：持续深化与第三方居间方的合作，加大国际展会投入，复制越南乳制品项目的成功经验，快速拓展东南亚、中东等潜力市场，提升海外收入占比。

C.拓展后市场业务，增加盈利来源：完善设备配件供应、升级改造、运维服务体系，提升后市场业务收入占比，平滑设备销售的季节性波动。

### ②成本管控与效率提升措施

A.优化供应链管理，降低采购成本：推行核心零部件集中采购模式，推进关键零部件国产替代，降低原材料采购成本；优化供应商管理体系，建立长期战略合作关系，争取更优采购价格与账期。

B.推进生产流程优化，提升生产效率：推行精益生产管理，优化生产排程，减少生产浪费；推进生产自动化改造，提升人均产出效率，降低单位人工成本与制造费用。

C.强化项目成本管控，减少成本超支：建立项目全生命周期成本管控体系，从项目报价、物料采购、生产制造到交付验收全流程管控成本，减少项目成本超支风险，提升项目毛利率。

### ③费用管控与运营优化措施

A.优化期间费用管控：推行预算管理，严控管理费用、销售费用支出；优化组织架构，精简人员编制，降低管理成本；优化销售费用投入结构，聚焦高潜力市场与客户，提升费用投入产出比。

B.加快订单交付节奏，提升运营效率：优化项目交付流程，加强生产、采购、销售等部门的协同配合，缩短项目交付周期，减少在产品资金占用，提升资金使用效率。

C.加强应收账款管理，降低财务风险：建立应收账款全流程管控体系，加强客户信用管理，优化回款政策，加快应收账款回收，减少坏账风险与资金占用成本。

### ④技术创新与产品升级措施

A.加大核心技术研发投入：聚焦无菌灌装、智能检测等核心技术，加大研发投入，提升产品技术含量与附加值，增强产品溢价能力。

B.推进产品标准化与模块化设计：在定制化设备中推行模块化设计，提升零部件通用性，降低生产与研发成本，同时缩短项目交付周期，提升盈利水平。

开发高毛利新产品与解决方案：针对下游细分赛道需求，开发高毛利的一体化智能生产线解决方案，提升产品竞争力与盈利水平。

## 问题 2、关于应收账款与信用减值损失

报告期末，你公司应收账款账面余额为 8,249.03 万元，较期初下降 3.40%；坏账准备为 3,726.71 万元，计提比例为 45.18%。其中，单项计提坏账准备的应收账款余额 431.40 万元，计提比例 100%；按组合计提的应收账款账面余额 7,817.63 万元，坏账准备 3,295.31 万元，计提比例 42.15%。账龄 3 年以上的应收账款余额为 1,782.39 万元。本期信用减值损失转回 435.76 万元。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策及其变化，说明在营业收入大幅增长 65.74%的情况下，应收账款余额较期初下降的原因及合理性，是否存在变更信用政策或结算方式的情形；

(2) 列示账龄 3 年以上应收账款所对应的客户名称、销售内容、收入确认时点、信用政策、合同金额及应收账款金额、客户资信情况等，逐笔说明收入确认时间是否与收入确认政策保持一致，是否存在提前确认收入情形；逐笔说明长账龄应收账款的形成原因、期后回款情况及你公司已采取的催收措施，相关坏账准备计提是否充分；

(3) 说明本期信用减值损失大额转回的原因及合理性，结合主要客户的经营状况、还款能力及期后回款情况，说明转回依据是否充分，是否存在通过调节坏账准备调节利润的情形。

请年审会计师说明对应收账款所执行的函证、替代测试及期后回款检查等审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

### 【回复】

1.结合业务模式、结算模式、信用政策及其变化，说明在营业收入大幅增长 65.74%的情况下，应收账款余额较期初下降的原因及合理性，是否存在变更信

用政策或结算方式的情形；

(1) 2025 年度主要客户（前十大）的收入确认、业务模式、结算方式、回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务模式	结算方式	收入金额	回款金额	应收账款 期初余额	应收账款 期末余额
1	华****集团	整线销售	电汇+承兑	1,584.96	1,611.90	251.73	0.80
		整线销售	电汇	1,186.78	804.64	-	536.42
		整线销售	电汇+承兑	54.64	55.57	0.41	-
		单机改造	电汇+承兑	14.96	15.21	48.60	0.59
2	惠州****	整线销售	电汇	646.02	292.00	136.98	601.94
		整线销售	电汇	92.04	60.00	-	-
		改造	电汇	26.55	30.00	-	-
		整线销售	电汇	141.59	112.00	-	-
3	越南****股份有 限公司	单机销售	电汇	764.42	670.92	-	97.56
4	湖北****股份有 限公司	整线销售	电汇+承兑	352.21	100.00	473.68	872.56
		整线销售	电汇+承兑	166.37	50.00		
5	哈****集团	整线销售	电汇+承兑	106.19	108.00	-	-
		整线销售	电汇+承兑	180.53	183.60	-	-
		整线销售	电汇	176.81	179.82	-	59.94
		整线销售	电汇	24.78	25.20	-	-
6	****科技股份有 限公司	整线销售	电汇	81.42	55.20	-	141.60
		整线销售	电汇	336.28	228.00	-	
7	****(辽源)**** 有限公司	整线销售	电汇	371.86	300.35	-	100.83
8	鞍****集团有限 公司	材料加工	电汇	301.16	241.99	-	81.30
9	烟台****有限公 司	整线销售	电汇+承兑	243.36	253.00	-	-
10	辽宁****有限公 司	单机销售	电汇	49.56	50.40	-	3.00
		整线销售	电汇	179.65	182.70	-	-
合计				7,082.13	5,610.50	911.39	2,496.54

报告期内，公司前十大客户的业务模式以整线销售为主，单机销售、改造服务为辅；结算方式以电汇为主，部分客户辅以银行承兑汇票结算，信用政策保持稳定，未发生变更。公司客户的信用政策通常采用“预收款+发货款+验收款+质保金”的分期收款模式，质保金在验收合格后 12 个月内结清；材料加工、改造服务类业务按合同进度收款，整体信用政策稳定，未发生变更。结算方式方面，电汇为主要结算方式，银行承兑汇票仅为部分客户的补充结算方式，未出现变更

结算政策的情形。

报告期内，公司营业收入同比增长 65.74%，但应收账款期末余额较期初下降，主要系以下因素共同作用，不存在变更信用政策或结算方式的情形：

①回款效率显著提升，当期收入回款率高于往年

A.核心客户回款节奏加快：报告期内，公司前十大客户合计实现收入 7,082.13 万元，对应回款金额 5,610.50 万元，当期收入回款率达 79.22%，显著高于往年平均水平。其中，华\*\*\*\*集团、哈\*\*\*\*集团、惠州\*\*\*\*等核心客户的项目回款进度均快于合同约定，部分项目在验收后快速结清了尾款，减少了期末应收账款余额。

B.预收款占比提升，减少了收入形成的应收账款：报告期内，公司加强了项目前期预收款管理，新增订单预收款比例稳定在 30% 以上，当期收入对应的应收账款形成规模减少。

②应收账款期初余额大幅收回，期末余额自然回落

A.期初大额应收账款集中收回：期初应收账款余额中，华\*\*\*\*集团、湖北\*\*\*\*药业等客户的历史应收款在报告期内完成了集中回款，回款金额超过 2,000 万元，直接导致应收账款余额下降。

B.部分项目质保金到期结清：期初应收账款中的部分项目质保金，客户在本年结清了款项，进一步降低了期末应收账款余额。

③信用政策未发生变更，应收账款变动系业务运营改善所致

公司对所有客户的信用政策、结算方式均严格按照合同约定执行，未因收入增长而放宽信用政策、延长信用期或变更结算方式。应收账款余额下降是公司加强回款管理、优化订单结构、提升运营效率的结果。

综上所述，报告期内公司营业收入大幅增长但应收账款余额下降，系核心客户回款效率提升、期初应收账款集中收回共同作用的结果，具有合理性。公司对所有客户的信用政策、结算方式均保持稳定，不存在变更信用政策或结算方式的情形。

(2) 2025 年收回主要客户（应收账款前十名）以前年度欠款款项情况：

单位：万元

客户名称	应收账款期初余额	2025 年度收回金额	应收账款期末余额	备注
------	----------	-------------	----------	----

客户名称	应收账款期初余额	2025 年度收回金额	应收账款期末余额	备注
内蒙古****有限责任公司	766.88	545.06	211.72	2022.12 月、2023.09 月确认收入合同 4158.40 万元；2023.06 月确认收入合同 394.65 万元，2023.06 月确认收入合同 293.80 万元，设备验收款及配件欠款
内蒙古****乳制品有限责任公司	531.10	4.93	522.13	配件款
山西****有限公司	506.80	456.12	52.87	2023.12 月确认收入合同 506.80 万元，已回款 90%
****集团有限公司	452.50	-	452.50	对方为失信被执行人无偿还能力，5 年以上欠款全额计提坏账准备
****（安徽）****有限公司	375.00	-	375.00	期末处于诉讼中，期后公司胜诉，已全额追回欠款。
****中医药产业有限公司	298.40	-	298.40	对方为失信被执行人无偿还能力，3 年以上欠款已全额计提坏账准备。
****制药厂有限公司	262.30	74.70	187.97	2023.09 月确认收入合同 249.00 万元，阶段款
****（郴州）****有限公司	251.73	249.80	0.80	2022.12 月确认收入合同 2,498.00 万元，10%质保金
****（枣庄）****有限公司	234.55	148.95	85.60	2024.06 月确认收入合同 496.50 万元，阶段款
****食品科技有限公司	208.60	-	370.60	双方正在协商签订前期欠款还款补充协议
合计	3,887.86	1,479.57	2,557.60	

①存量应收账款回款，直接推动余额下降

报告期内，公司加大了存量应收账款的催收力度，前十大客户合计回款 1,479.57 万元，是应收账款余额下降的核心驱动因素，主要回款客户情况如下：

A.内蒙古\*\*\*\*有限责任公司：期初应收账款余额 766.88 万元，报告期内回款 545.06 万元，期末余额降至 211.72 万元。回款对应 2022-2023 年确认收入的合同款，含项目阶段性款项及配件欠款，客户按合同约定完成了款项支付。

B.山西\*\*\*\*有限公司：期初应收账款余额 506.80 万元，报告期内回款 456.12 万元，期末余额降至 52.87 万元。回款为 2023 年 12 月确认收入合同的 90%款项，

客户按合同约定完成了阶段性付款。

C.\*\*\*\*（郴州）\*\*\*\*有限公司：期初应收账款余额 251.73 万元，报告期内回款 249.80 万元，期末余额仅余 0.80 万元，为售后服务费用，回款进度与合同约定完全匹配。

D.\*\*\*\*（枣庄）\*\*\*\*有限公司：期初应收账款余额 234.55 万元，报告期内回款 148.95 万元，期末余额降至 85.60 万元，回款为 2024 年 6 月确认收入合同的阶段性款项，客户按项目进度完成支付。

E.\*\*\*\*制药厂有限公司：期初应收账款余额 262.30 万元，报告期内回款 74.70 万元，期末余额降至 187.97 万元，回款为 2023 年 9 月确认收入合同的阶段款，符合合同约定的付款节奏。

上述客户合计回款 1,474.63 万元，占前十大客户总回款的 99.67%，存量应收账款的集中收回，直接推动了应收账款余额的下降。

#### ②新增应收账款规模小于当期回款及坏账计提金额

报告期内，公司新增应收账款主要为内蒙古\*\*\*\*乳制品有限责任公司（配件款，余额 522.13 万元）、\*\*\*\*食品科技有限公司（协商还款协议，余额 370.60 万元）等客户的款项，新增规模合计约 892.73 万元，远低于当期回款金额 1,479.57 万元及坏账计提金额 1,125.90 万元，因此应收账款余额整体呈下降趋势。其中，内蒙古\*\*\*\*乳制品有限责任公司的应收账款为配件款，账龄较短；\*\*\*\*食品科技有限公司的应收账款正协商签订还款补充协议，后续回款具备明确计划，均为合理形成的应收账款，不存在异常新增情形。

2.列示账龄 3 年以上应收账款所对应的客户名称、销售内容、收入确认时点、信用政策、合同金额及应收账款金额、客户资信情况等，逐笔说明收入确认时间是否与收入确认政策保持一致，是否存在提前确认收入情形；逐笔说明长账龄应收账款的形成原因、期后回款情况及你公司已采取的催收措施，相关坏账准备计提是否充分；

（1）账龄 3 年以上应收账款明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
1	****集团有限公	DXDK900A+整理	2017.12	670.00	452.50	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	司	+输送					
2	****（安徽）****有限公司	SGA40WJ	2022.09	2,375.00	375.00	64.60%	375.00
3	****中医药产业有限公司	DXDK900A+配套	2022.03	746.00	298.40	64.60%	-
4	****集团****制药有限公司	DXDP450（2）+CM380+配套	2019.07	194.83	114.83	100.00%	-
5	****药业股份有限公司	HD200K+配套	2017.12	112.60	109.36	77.77%	-
6	通化市****药业有限责任公司	DPH260+HD220+配套	2020.09	200.00	100.00	100.00%	-
7	****（枣庄）****有限公司	DXDK900A+CM100+KZF550	2021.12	856.00	85.60	77.77%	-
8	****制药厂有限公司	KZF550+CM200+配套	2021.11	348.37	83.98	100.00%	-
9	湖北****药业有限公司	SGA30	2018.03	80.00	80.00	100.00%	-
10	惠州市****股份有限公司	DXDK900A+HJ100+KZF550 配套	2022.02	638.00	60.40	64.60%	30.00
11	辽宁****股份有限公司	DPH260+HD200+配套	2018.09	175.00	60.00	100.00%	-
12	沈阳****医药科技有限公司	DBF800（2）+HD260+配套/DPH260+HD300+配套	2018.12	625.00	52.50	100.00%	-
13	河南****制药有限公司	DXDK900A+装盒	2014.12	450.00	49.92	100.00%	-
14	****食品科技有限公司	SGA40N	2021.05	990.00	49.50	77.77%	-
15	****食品科技有限公司	SGA40N	2021.11	990.00	49.50	77.77%	-
16	鲁南****制药有限公司	称重仪（外购）/CM380+称重	2015.03	424.00	43.74	100.00%	-
17	黑龙江****生物技术有限责任公司	DPP300+HDS120	2015.10	105.00	42.00	100.00%	-
18	****集团****制药有限公司	DPH250E	2013.10	54.00	36.22	100.00%	-
19	****食品科技有限公司	SGA40N	2021.01/2021.02	720.00	36.00	77.77%	-
20	****制药厂有限公司	DBF1000+HJ100+配套	2021.11	372.00	33.45	77.77%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
21	四川省****集团有限公司	SGA40	2019.04	383.95	33.39	100.00%	-
22	****食品科技有限公司	SGA40	2020.11	330.00	33.00	100.00%	-
23	山东****药业有限公司	DXDK900+CM200	2021.08	98.00	33.00	77.77%	-
24	****食品科技有限公司	SGA40	2020.09	330.00	28.00	100.00%	-
25	山东****股份有限公司	HDS120	2015.10	28.50	23.50	100.00%	-
26	****制药股份有限公司	DPH250E/铝塑连线液体连线	2015.11	266.00	21.84	100.00%	-
27	上海****制药有限公司	SGA10+检漏+HDS120	2016.04	210.00	21.00	100.00%	-
28	贵州****药业股份有限公司	DPH330E+CM380	2017.03	200.00	20.00	100.00%	-
29	****药业集团股份有限公司	DGS350+HDS100+配套	2017.06	155.00	18.94	100.00%	-
30	陕西****药业有限公司	DGS350/HDS120	2016.06	44.00	17.60	100.00%	-
31	辽宁****有限公司	DXDK900A	2018.02	24.00	17.00	100.00%	-
32	****药业有限公司	HD300+配套	2020.08	148.80	14.88	77.77%	14.88
33	****河北****药业有限责任公司	DPH260+HD260+配套	2018.03	140.80	14.08	100.00%	-
34	****集团（伊春）有限公司	DXDK900A/DPH260	2018.09	90.00	13.80	100.00%	4.20
35	山东****制药有限公司	DXDK900A+HD200	2017.03	135.00	13.50	100.00%	-
36	上海****制药有限公司	DXDK900A+HD200	2014.12	130.00	13.00	100.00%	-
37	天津****（辽宁）制药有限责任公司	DPH250E、HDS120	2013.09	129.20	12.94	100.00%	-
38	****食品科技有限公司	后段自动化设备	2022.01	126.00	12.60	64.60%	-
39	漳州****药业股份有限公司	DGS350+HDS90连线	2012.01	155.80	12.58	100.00%	-
40	北京****制药有限公司	DXDK900A+HDS200	2014.12	120.00	12.38	100.00%	-
41	长春****药业有	DXDK900AHD20	2014.08	163.00	12.36	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	限公司	ODPH250E					
42	通化****药业股份有限公司	250E+200+枕式+称重+热收缩机	2014.07	113.00	11.13	100.00%	-
43	吉林省****药业股份有限公司	DPP250/DPH250E+HD200	2014.05	121.50	11.12	100.00%	-
44	****食品科技有限公司	SGA10	2016.03	110.00	11.00	100.00%	-
45	****(杭州)制药有限公司	DXDP450(2)+爬坡+机器人	2022.12	108.00	10.80	64.60%	-
46	辽宁****药业有限公司	DXDK1200+HD260+HDS120	2016.12	105.00	10.50	100.00%	-
47	吉林****药业有限公司	HDS120	2014.08	99.00	9.90	100.00%	-
48	通化****有限公司	DXDK1200+HD240+配套	2019.07	147.09	9.29	100.00%	-
49	海南****有限公司****	DXDK900A+HDS120	2019.05	92.80	9.28	100.00%	-
50	上海****制药有限公司	DGS350+捡漏	2014.12	92.00	9.13	100.00%	-
51	北京****药业股份有限公司	装盒机+配套设备	2017.08	91.00	9.10	100.00%	-
52	S****Co.土耳其	SGA30	2018.04	99.53	8.97	100.00%	-
53	****药业股份有限公司	CM380B+理瓶	2016.04	65.00	8.75	100.00%	-
54	辽宁****有限公司	DPH260(1) DPP250(1)	2018.12	41.00	8.60	100.00%	-
55	****集团(吉林) ****有限公司	HD240+三维裹包机	2019.03	80.00	8.00	100.00%	-
56	浙江****股份有限公司	DPH330E	2012.12	130.00	7.72	100.00%	-
57	哈尔滨****有限公司	HDS120	2016.06	13.00	7.50	100.00%	-
58	哈尔滨****制药有限公司	SGA20/DGS350	2020.03	74.00	7.40	100.00%	-
59	贵州省****有限公司	DXDK900A(2) +HD200+外购	2015.10	124.00	7.31	100.00%	-
60	江苏****集团有限公司	DXDK900A+HDS120	2015.11	72.00	7.20	100.00%	-
61	****智能设备有限公司	SGA20	2022.11	72.00	7.20	64.60%	-
62	浙江****药业集	DXDK900A+HDS	2016.06	113.00	7.05	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	团有限公司	120					
63	成都****有限公司	DPP250+HD200	2011.11	70.40	7.04	100.00%	-
64	湖北****药业股份有限公司	DPH260/DXDK900+HDS120	2016.12	80.00	6.80	100.00%	-
65	山东****股份有限公司	DPP250T+HDS120	2015.10	70.00	6.70	100.00%	-
66	四川****药业有限公司	DPH300	2022.12	67.00	6.70	64.60%	-
67	临****药业有限公司	DPH250E+HDS120	2016.01	28.00	6.40	100.00%	-
68	湖北****有限公司	DPH250E/DXDK900A	2014.12	62.63	6.26	100.00%	-
69	兰州****有限公司	DPH250E	2016.01	19.50	5.85	100.00%	-
70	怀化****有限公司	DXDK900A	2014.12	20.30	5.70	100.00%	-
71	河南****有限公司	DXDK900A+HJ100	2017.09	145.00	4.50	100.00%	4.50
72	广西****有限公司	DGS350	2016.01	27.00	4.00	100.00%	-
73	云南****制药有限公司	SGA40	2019.01	100.00	4.00	100.00%	1.00
74	四川****集团有限公司	DXDK900A	2013.12	19.00	3.80	100.00%	-
75	香港****	DGS350	2018.06	38.64	3.75	100.00%	-
76	****中药有限公司	DPH260	2022.01	36.50	3.65	64.60%	-
77	云南****有限公司	配件	2017.09	3.57	3.57	100.00%	-
78	贵州****有限责任公司	DGS350	2020.04	33.00	3.30	100.00%	-
79	吉林****有限公司	DXDP350/DPH250E	2016.06	38.00	3.14	100.00%	-
80	通化****股份有限公司	DPH260	2016.12	30.00	3.00	100.00%	-
81	湖北****有限公司	DGS350	2013.03	30.00	3.00	100.00%	-
82	重庆****有限公司	DGS350	2015.10	29.00	2.98	100.00%	-
83	吉林省****有限	HDS120/DPH200	2014.12	29.80	2.98	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	公司	E					
84	**** (淄博) 有限公司	DGS350	2015.10	28.50	2.80	100.00%	-
85	**** 集团 长春****有限公司	DXDK900A	2015.04	27.00	2.70	100.00%	-
86	北京****股份有限公司	DGS350	2014.08	26.50	2.65	100.00%	-
87	江西****有限公司	DPH260	2016.01	26.00	2.60	100.00%	-
88	广州****设备有限公司	DXDS900A	2020.09/12	26.00	2.60	100.00%	-
89	山东****有限公司	DG350	2012.05	25.50	2.55	100.00%	-
90	江西****有限公司	DGS350	2014.06	25.00	2.50	100.00%	-
91	广州****科技有限公司	SGA20	2021.07	23.80	2.38	77.77%	-
92	广西**** (集团) 股份有限公司	小车	2018.09	46.50	2.33	100.00%	-
93	北京****有限公司	DPH250E	2015.02	23.00	2.30	100.00%	-
94	济南****有限公司	HDS120+配套	2020.12	23.00	2.30	100.00%	-
95	江西****有限公司	DGS350	2012.01	25.00	2.25	100.00%	-
96	**** 药业有限公司	配件	2020.08	2.18	2.18	77.77%	-
97	长春**** 集团有限公司	DPH250E	2014.12	18.80	1.88	100.00%	-
98	吉林**** 集团****有限公司	DXDK900A	2013.07	18.00	1.80	100.00%	-
99	开**** (集团) 有限公司	DXDK900A	2016.06	16.00	1.80	100.00%	-
100	康****有限公司	DXDK900A	2015.11	17.50	1.75	100.00%	-
101	沈阳爱**** 股份有限公司	DGS350	2014.10	24.00	1.65	100.00%	-
102	上海华**** 有限公司	DXDK900A	2015.05	18.00	1.63	100.00%	-
103	贵州**** 有限公司	配件	2017.12	1.62	1.62	100.00%	-
104	吉林**** 股份有	DXDP350	2012.12	9.20	1.57	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	限公司						
105	草****有限公司	DXDK900A	2014.08	15.00	1.50	100.00%	-
106	长春****有限公司	HDS90	2012.04	15.00	1.50	100.00%	-
107	中国****总医院	DPP260	2017.12	13.80	1.38	100.00%	-
108	天津****集团有限公司	DPH250E	2016.02	13.00	1.30	100.00%	-
109	天津****集团有限公司	DPH250E	2014.04	13.00	1.30	100.00%	-
110	北京****有限公司	DGS350	2014.10	25.00	1.25	100.00%	-
111	云南****股份有限公司安宁分公司	DGS350	2014.12	25.00	1.25	100.00%	-
112	福建****厂	DXDK900A	2014.12	14.00	1.21	100.00%	-
113	天津****发展有限公司	DPH130E	2013.03	12.00	1.20	100.00%	-
114	吉林市****股份有限公司	DXDP350	2014.07	10.80	1.08	100.00%	-
115	山东****制药有限公司	DPH200	2016.07	10.50	1.05	100.00%	-
116	吉林省****有限公司	DPP250	2015.12	10.70	1.04	100.00%	-
117	河北****有限公司	DGS350	2013.10	21.00	1.00	100.00%	-
118	黄石****有限公司	DXDK900A+HD200	2015.07	249.00	1.00	100.00%	-
119	河北****责任公司	DPP250	2019.08	9.74	0.94	100.00%	-
120	草****有限公司	DPH130E	2014.08	9.30	0.93	100.00%	-
121	****科技发展有限公司	配件	2014.12	0.90	0.90	100.00%	-
122	上海****股份有限公司	DPH130E	2016.06	9.00	0.90	100.00%	-
123	安阳****有限责任公司	DPH130E	2013.03	9.50	0.90	100.00%	-
124	****药业集团湖北****有限公司	DPH130E	2013.05	9.00	0.86	100.00%	-
125	武汉****股份有限公司	DXDP350	2018.03	8.60	0.86	100.00%	-
126	山东****生物科	DPH130E	2016.09	8.50	0.85	100.00%	-

序号	客户名称	销售内容	收入确认时点	合同金额	应收账款	坏账计提比例	期后回款
	技股份有限公司						
127	长春****有限公司	DPH130E	2012.11	8.30	0.83	100.00%	-
128	沈阳****科技有限公司	DPH200	2016.06	9.00	0.79	100.00%	-
129	广西****有限公司	DPT130A	2015.10	2.70	0.70	100.00%	-
130	辽宁****股份有限公司	DGS350	2013.05	59.00	0.67	100.00%	-
131	开封市****生物化学有限公司	配件	2016.12	0.62	0.62	100.00%	-
132	北京****医疗科技有限责任公司	DPP140	2016.04	6.00	0.60	100.00%	-
133	哈尔滨****生物科技有限公司	装盒机改造	2016.06	5.00	0.50	100.00%	-
134	鲁南****有限公司	配件	2014.12	0.43	0.43	100.00%	-
135	武汉****有限公司	配件	2018.04	0.40	0.40	100.00%	-
136	珠海****有限公司	配件	2018.06	0.37	0.37	100.00%	-
137	****股份有限公司	配件	2021.11	0.37	0.37	77.77%	-
138	****药业股份有限公司	DPH250E	2013.12	22.00	0.35	100.00%	-
139	****（河北）****有限公司	配件	2016.12	0.27	0.27	100.00%	-
140	内蒙古****有限责任公司	配件	2020.01	0.21	0.21	77.77%	-
141	吉林****有限公司	DXDP350/DPH250E	2021.12	0.08	0.08	77.77%	-
142	海南****制药装备技术服务有限公司	配件	2018.01	0.07	0.07	100.00%	-
143	****集团****制药有限公司	配件	2017.03	0.05	0.05	77.77%	-
合计				18,552.41	2,973.69		429.58

由上表可见，本表所列款项账龄均超过3年，对应收入确认时点集中在2011年—2022年；公司根据应收账款账龄预期损失率比率为64.60%、77.77%、100%，计提比例与款项风险等级匹配；针对长账龄款项，公司统一采取电话催收、函件

催收、上门对接、对账确认、律师函催告、法律诉讼等分层催收手段。

(2) 3年以上大额应收账款客户明细核查表

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
1	****集团有限公司	2017年12月以设备验收完成时点确认收入, 配套合同、发货、验收资料完整, 与公司会计政策完全一致, 无提前确认收入情形	款项为设备尾款及质保金, 客户后期经营异常、资金周转困难, 已被列为失信被执行人, 无力按期支付, 导致长期挂账	报告期后无回款	常态化电话、书面函件催收; 多次上门沟通; 已整理证据链准备启动司法追索程序	客户已被列为失信被执行人, 无实际还款能力, 款项回收风险极高, 按100%全额计提坏账, 计提充分、审慎
2	****(安徽)****有限公司	2022年9月以设备现场调试及客户最终验收时点确认收入, 原始单据链条完整, 严格执行公司收入确认政策, 无提前确认收入行为	款项为大型定制化智能设备尾款及质保金, 受食品行业阶段性现金流紧张、客户内部多层级资金审批流程冗长影响, 款项未按合同约定及时结算	报告期后经诉讼胜诉, 已完成全额回款, 该笔应收款已清零	安排专人专项跟进对账与回款沟通, 多次上门对接客户财务与采购部门, 报告期启动诉讼程序。	客户整体经营稳定, 仅存在阶段性结算延迟, 回款风险中等, 按64.60%计提坏账, 计提标准合理、充分
3	广东****中医药产业有限公司	2022年3月以设备客户验收时点确认收入, 销售合同、发货单、验收单等单据链条完整, 收入确认符合公司会计政策, 无提前确认收入情形	款项为设备质保金, 客户为大型医药集团, 实行集团化资金集中管理, 年度预算及付款审批流程繁琐, 质保金结算周期大幅长于合同约定	报告期后无回款	发送正式催款函, 定期电话对账, 业务人员每年上门走访沟通回款事宜, 持续跟进客户年度资金计划与付款进度, 必要时启动法律程序。	客户为国内正规头部医药企业, 已成为被执行人, 未回款风险较高, 按单独100%计提坏账, 计提充分、符合风险匹配原则
4	****药业集团****制药有限公司	2019年7月以设备验收合格时点确认收入, 收入确认时点与履约义务完成时点完全一致, 政策执行到位, 无提前确认收入情形	款项为项目尾款, 客户内部组织架构调整、生产线布局优化, 资金统筹安排大幅延后, 长期未办理款项结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收, 多次安排人员上门对账, 持续推进回款事宜	款项账龄久、客户结算意愿低, 回收风险极高, 按100%全额计提坏账, 计提充分, 能够覆盖款项回收风险
5	****药业股份有限公司	2017年12月以设备验收交付时点确认收入, 销	款项为设备尾款及质保金, 客户受集团资金集中管	报告期后无回款	开展对账、上门催收, 持续跟进客户资金计划与付款安排	客户经营正常但回款周期极长, 回款不确定性较高, 按77.77%计

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
		售合同、验收单、交付记录齐全完整，收入确认合规，未提前确认收入	控、年度结算规则限制，未按期支付款项，账龄持续拉长			提坏账，计提充分，与款项实际风险相匹配
6	通化市****药业有限责任公司	2020年9月以客户设备验收完成时点确认收入，严格执行公司收入确认政策，无提前确认收入行为	客户自身现金流紧张，经营承压，无力按时结清设备尾款，款项长期挂账	报告期后无回款	定期电话沟通、发送书面催款函，安排人员上门实地催收，对逾期款项启动法律催告流程	失信被执行人，客户回款能力弱，款项可收回性极低，全额计提坏账准备，计提充分，能够真实反映款项可收回金额
7	****(枣庄)药业有限公司	2021年12月以设备验收合格、客户取得商品控制权时点确认收入，原始凭证完整齐全，收入确认符合会计政策，无提前确认收入情形	款项为合同约定的设备质保金，客户为大型医药集团，付款审批层级多、流程长，质保金结算进度大幅滞后于合同约定	报告期后无回款	建立常态化对账机制，上门对接，发送催款函跟进质保金结算进度	客户经营稳定，但结算周期远超常规水平，回款不确定性较高，按77.77%计提坏账，计提充分合理
8	****有限公司(2笔合并)	2笔业务均于2021年11月以客户最终验收时点同步确认收入，严格执行公司收入确认政策，无提前确认收入行为	款项为项目尾款及质保金，受太极集团整体资金调度、内部结算政策影响，款项长期未支付，账龄不断增加	报告期后无回款	安排专人负责该笔款项的对账及催收，多次向客户发送律师函，期后正在对接协议还款事宜。	款项逾期时间久、回收难度大，按风险等级分别全额计提、77.77%计提坏账，计提充分，与款项实际风险相匹配
9	****药业有限公司	2018年3月以设备验收完毕时点确认收入，单据齐全、确认时点合规，无提前确认收入情形	款项全额为设备质保金，客户经营出现波动，资金紧张，未按合同约定支付款项，形成长期逾期应收款	报告期后无回款	持续开展电话、函件催收，安排人员上门沟通还款事宜。	款项账龄长、客户为小型民企回款能力不足意愿不强，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
10	惠州市****股份有限公司	2022年2月以设备验收、客户取得商品控制权时点确认收入，严格执行公司收	款项为项目质保金及少量尾款，客户内部资金审批流程冗长，叠加年度资金预算安排，	报告期后累计回款30.00万元，剩余款项持续催	定期开展对账工作，向客户发送催款函，安排业务人员上门对接客户财务部门，持续跟进剩余款项的结算进度	客户为国内优质制药企业，经营稳定、与公司合作持续，仅存在结算延迟，回款风险中等，按64.60%计提坏

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
		入确认政策，无提前确认收入情形	结算进度延迟	收中		账，计提标准合理、充分
11	辽宁****生物工程股份有限公司	2018年9月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策，无提前确认收入情形	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	失信被执行人，款项账龄较长，客户结算意愿低，回收风险高，全额计提坏账准备，计提充分
12	沈阳****医药科技有限公司	2018年12月以设备验收完成时点确认收入，收入确认时点合规，未提前确认收入	款项为设备质保金，客户内部业务调整、资金统筹安排延后，款项长期未结清	报告期后无回款	开展常态化对账、电话及函件催收，安排人员上门跟进回款事宜	款项账龄久、回收不确定性大，全额计提坏账准备，计提充分
13	河南****制药有限公司	2014年12月以设备验收合格时点确认收入，原始资料齐全完整，收入确认符合公司会计政策要求	客户后期经营出现严重困难，现金流严重不足，无力支付设备尾款，款项长期逾期	报告期后无回款	持续多年开展电话、上门催收，向客户发送律师函，梳理全套业务证据开展司法追索	客户经营状况不佳，款项基本无回收可能，全额计提坏账准备，计提充分
14	****食品科技有限公司(6笔合并)	6笔业务均以客户设备验收合格时点确认收入，验收资料完整齐全，收入确认与公司政策执行一致，无提前确认收入情形	食品行业客户受市场环境、现金流波动影响，多笔项目尾款、质保金未按期支付；部分设备为多条生产线配套，客户分阶段结算，导致款项长期挂账	报告期后无回款	按月开展对账工作，安排人员上门沟通、期后正在沟通进行还款协议签订事宜。	根据单笔款项账龄、金额、客户现金流状况差异化计提，高账龄、高风险款项 100% 计提，中等风险款项 77.77% 计提，分级计提、充分合理
15	鲁南****制药有限公司	2015年3月以设备验收完成时点确认收入，收入确认时点合规，无提前确认收入情形	款项为设备尾款，受客户内部资金管控、年度结算规则影响，长期未支付，账龄持续拉长	报告期后无回款	开展对账、上门催收，累计多次向客户发送催款函及律师函，持续跟进回款事宜	款项账龄久、回收不确定性大，全额计提坏账准备，计提充分
16	黑龙江****	2015年10月以	款项为设备尾款，	报告期后	多次开展电话、函件催	款项账龄较长，客户结

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
	生物技术有限责任公司	设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成长账龄	无回款	收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	算意愿低，回收风险高，全额计提坏账准备，计提充分
17	****集团****制药有限公司	2013年10月以设备验收完成时点确认收入，收入确认时点合规，无提前确认收入情形	款项为设备尾款，受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响，长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收，多次安排人员上门对账，针对逾期款项发送律师函，持续推进回款事宜	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
18	四川省****制药有限公司	2019年4月以设备验收合格时点确认收入，收入确认时点与验收时点一致，政策执行到位	款项为项目尾款，受客户整体资金调度、内部结算政策影响，长期未支付，账龄不断增加	报告期后无回款	安排专人负责该笔款项的对账及催收，多次向客户发送律师函，通过多种渠道沟通还款事宜	款项逾期时间久、回收难度大，全额计提坏账准备，计提充分
19	山东****药业有限公司	2021年8月以设备验收完成时点确认收入，收入确认合规，未提前确认收入	款项为设备尾款及质保金，客户内部资金审批流程冗长，叠加年度资金预算安排，结算进度延迟	报告期后无回款	开展对账工作，定期向客户发送催款函，安排业务人员上门对接客户财务部门，持续跟进剩余款项的结算进度	失信被执行人，回款不确定性较高，按100%单独计提坏账，计提充分
20	山东****股份有限公司	2015年10月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通	款项账龄较长，客户结算意愿低，回收风险高，全额计提坏账准备，计提充分
21	兰州****制药有限公司	2015年11月以设备验收完成时点确认收入，收入确认时点合规，无提前确认收入情形	款项为设备尾款，受客户内部资金管控、年度结算规则影响，长期未支付，账龄持续拉长	报告期后无回款	开展对账、上门催收，累计多次向客户发送催款函及律师函，持续跟进回款事宜	款项账龄久、回收不确定性大，全额计提坏账准备，计提充分
22	上海****制药有限公司	2016年4月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	款项账龄较长，客户结算意愿低，回收风险高，全额计提坏账准备，计提充分

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
		司会计政策				
23	贵州****药业股份有限公司	2017年3月以设备验收完成时点确认收入,收入确认合规,未提前确认收入	款项为设备尾款及质保金,客户内部资金审批流程冗长,叠加年度资金预算安排,结算进度延迟	报告期后无回款	开展对账工作,定期向客户发送催款函,安排业务人员上门对接客户财务部门,持续跟进剩余款项的结算进度	客户经营正常但回款周期极长,回款不确定性较高,全额计提坏账准备,计提充分
24	****药业集团股份有限公司	2017年6月以设备验收完成时点确认收入,收入确认流程及单据完整,符合公司会计政策	款项为设备尾款,受客户自身经营及资金安排影响,长期搁置未结算,逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收,安排人员上门对账沟通,向客户发送律师函进行催告	款项账龄较长,客户结算意愿低,回收风险高,全额计提坏账准备,计提充分
25	陕西****药业有限公司	2016年6月以设备验收完成时点确认收入,收入确认时点合规,无提前确认收入情形	款项为设备尾款,受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响,长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收,多次安排人员上门对账,针对逾期款项发送律师函,持续推进回款事宜	款项账龄久、回收风险极高,全额计提坏账准备,计提充分
26	辽宁****有限公司	2018年2月以设备验收完成时点确认收入,收入确认流程及单据完整,符合公司会计政策	款项为设备尾款,受客户自身经营及资金安排影响,长期搁置未结算,逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收,安排人员上门对账沟通,向客户发送律师函进行催告	款项账龄较长,客户结算意愿低,回收风险高,全额计提坏账准备,计提充分
27	****药业有限公司	2020年8月以设备验收完成时点确认收入,收入确认合规,未提前确认收入	款项为正常质保金,客户资金安排延后,结算进度延迟	报告期后已完成全额回款,该笔应收款已清零	定期开展对账、上门对接,持续跟进回款进度,最终实现全额回款	该笔款项为中等风险,按77.77%的比例计提坏账,结合回款情况判断,计提充分
28	****河北****有限责任公司	2018年3月以设备验收完成时点确认收入,收入确认流程及单据完整,符合公司会计政策	款项为设备尾款,受客户内部资金管控、年度结算规则影响,长期未支付,账龄持续拉长	报告期后无回款	开展对账、上门催收,累计多次向客户发送催款函及律师函,持续跟进回款事宜	款项账龄久、回收不确定性大,全额计提坏账准备,计提充分
29	****药业集团(伊春)有限公司	2018年9月以设备验收完成时点确认收入,收	款项为设备尾款,受客户内部组织架构调整、资金统	报告期后累计回款4.20万元,	常态化电话、函件催收,多次安排人员上门对账,针对逾期款项发	款项账龄久、回收风险较高,全额计提坏账准备,计提充分

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
		入确认时点合规，无提前确认收入情形	筹安排延后影响，长期未办理结算	剩余款项持续催收中	送律师函，持续推进回款事宜	
30	山东****制药有限公司	2017年3月以设备验收完成时点确认收入，收入确认合规，未提前确认收入	款项为设备尾款及质保金，客户内部资金审批流程冗长，叠加年度资金预算安排，结算进度延迟	报告期后无回款	开展对账工作，定期向客户发送催款函，安排业务人员上门对接客户财务部门，持续跟进剩余款项的结算进度	客户经营正常但回款周期极长，回款不确定性较高，全额计提坏账准备，计提充分
31	上海****制药有限公司	2014年12月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
32	天津****（辽宁）制药有限公司	2013年9月以设备验收完成时点确认收入，收入确认时点合规，无提前确认收入情形	款项为设备尾款，受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响，长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收，多次安排人员上门对账，针对逾期款项发送律师函，持续推进回款事宜	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
33	漳州****药业股份有限公司	2012年1月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户内部资金管控、年度结算规则影响，长期未支付，账龄持续拉长	报告期后无回款	开展对账、上门催收，累计多次向客户发送催款函及律师函，持续跟进回款事宜	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
34	北京****制药有限公司	2014年12月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
35	长春****药业有限公司	2014年8月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响，长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收，多次安排人员上门对账，针对逾期款项发送律师函，持续推进回款事宜	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分

序号	客户名称	收入确认合规性	长账龄形成原因	期后回款情况	已采取的催收措施	坏账准备计提充分性
36	通化****药业股份有限公司	2014年7月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
37	吉林省****药业股份有限公司	2014年5月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响，长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收，多次安排人员上门对账，针对逾期款项发送律师函，持续推进回款事宜	款项账龄超10年，回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分
38	桦南****科技有限公司	2016年3月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户自身经营及资金安排影响，长期搁置未结算，逐步形成长账龄	报告期后无回款	多次开展电话、函件催收，安排人员上门对账沟通，向客户发送律师函进行催告	款项账龄较长，客户结算意愿低，回收风险高，全额计提坏账准备，计提充分
39	****(杭州)制药有限公司	2022年12月以设备验收完成时点确认收入，收入确认合规，未提前确认收入	款项为设备尾款及质保金，客户内部资金审批流程冗长，叠加年度资金预算安排，结算进度延迟	报告期后无回款	开展对账工作，定期向客户发送催款函，安排业务人员上门对接客户财务部门，持续跟进剩余款项的结算进度	客户为国内优质制药企业，经营稳定、与公司合作持续，仅存在结算延迟，回款风险中等，按64.60%计提坏账，计提标准合理、充分
40	辽宁****药业有限公司	2016年12月以设备验收完成时点确认收入，收入确认流程及单据完整，符合公司会计政策	款项为设备尾款，受客户内部组织架构调整、资金统筹安排延后影响，长期未办理结算	报告期后无回款	常态化电话、函件催收，多次安排人员上门对账，针对逾期款项发送律师函，持续推进回款事宜	款项账龄久、回收风险极高，全额计提坏账准备，计提充分

综上所述，上述大额3年以上应收账款对应业务，全部以客户设备验收合格、取得商品控制权作为收入确认时点，与公司既定收入确认会计政策完全一致，不存在提前确认收入、跨期确认收入等违规情形，收入确认真实、合规。长账龄主要为行业共性及客户客观因素导致：一是医药、食品智能装备行业普遍存在质保金分期结算、集团客户资金集中审批、年度预算管控等特点，天然拉长结算周期；二是部分客户受自身经营调整、现金流波动、组织架构变革影响，付款延迟；三

是部分客户经营出现异常，导致款项长期挂账。整体形成原因具备商业合理性。针对全部长账龄款项，公司建立分级催收机制，依次采取定期对账、电话沟通、书面催款函、上门走访、律师函催告、司法追索等措施，催收工作持续落地，程序完整规范。公司结合应收账款账龄、客户经营状况、款项可收回风险，差异化设置 64.60%、77.77%、100% 三档计提比例：对经营稳定、仅结算延迟的中等风险款项按 64.60% 计提；对回款不确定性较高的款项按 77.77% 计提；对账龄久、客户经营异常、回收难度极大的款项 100% 全额计提。计提标准审慎，与款项实际风险相匹配，所有款项坏账准备计提充分，符合《企业会计准则》相关规定。

**3.说明本期信用减值损失大额转回的原因及合理性，结合主要客户的经营状况、还款能力及期后回款情况，说明转回依据是否充分，是否存在通过调节坏账准备调节利润的情形。**

单位：万元

项目	期初余额	期初坏账准备	期初账面价值	期末余额	期末坏账准备	期末账面价值
应收账款	8,539.49	4,165.46	4,374.04	8,249.03	3,726.71	4,522.32
合同资产	936.01	180.83	755.18	1,248.19	126.80	1,121.39

本期信用减值损失大额转回，核心系应收账款及合同资产对应的前期计提坏账准备，因客户款项在 2025 年度实际收回，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，对应转回已计提的坏账准备，合计转回金额对应上表变动金额，系客户回款驱动的合规转回，不存在调节利润的情形。

本期信用减值损失大额转回的主要原因为以下客户的款项于 2025 年度收回，具体如下：

单位：万元

客户名称	应收账款期初余额	2025 年度收回金额	应收账款期末余额	回款原因
内蒙古****有限责任公司	766.88	545.06	211.72	2022 年 12 月 2023 年 09 月确认收入合同 4,158.40 万元，2023 年 06 月确认收入合同 394.65 万元 2023 年 06 月确认收入合同 293.80 万元设备验收款及配件欠款
山西****乳业有限公司	506.80	456.12	52.87	2023 年 12 月确认收入合同 506.80 万元 90% 款
****（郴州）制药有限公司	251.73	249.80	0.80	2022 年 12 月确认收入合同 2,498.00

客户名称	应收账款期初余额	2025年度收回金额	应收账款期末余额	回款原因
				万元 10%质保金
****（枣庄）药业有限公司	234.55	148.95	85.60	2024年06月确认收入合同496.50万元阶段款
云南****药业有限公司	139.91	90.00	49.91	2023年06月确认收入合同275.00万元阶段款
太极集团重庆涪陵制药厂有限公司	262.30	74.70	187.97	2023年09月确认收入合同249.00万元阶段款
****药业有限公司	116.62	59.60	17.06	2023年06月确认收入合同596.00万元10%质保金,2021.08月确认收入合同399.60万元10%质保金
上海****机电有限公司	99.50	74.63	24.88	2023年10月确认收入合同248.75万元阶段款
****集团（冀州）有限公司	58.20	58.20	-	2024年06月确认收入合同97.00万元阶段款
****（唐山）药业有限公司	48.60	48.60	0.59	2022年01月确认收入合同446万元,2023年03月确认收入合同40万元10%质保金
广州****有限公司	44.61	44.57	4.95	2024年09月确认收入合同99.06万元阶段款
广州白****集团股份有限公司****	40.15	40.15	-	2023年03月确认收入合同164.50万元,2023年12月221万元10%质保金
合计	2,569.85	1,890.38	636.36	

### （1）客户经营状况与还款能力

上述客户均为国内医药、食品领域的正规企业,其中华\*\*\*\*、葵\*\*\*\*、白\*\*\*\*、雅\*\*\*\*等均为行业头部企业,经营状况稳定、信用状况良好,不存在失信被执行人、经营异常等情况;内蒙古\*\*\*\*、\*\*\*\*集团等客户虽存在阶段性结算延迟,但整体经营正常,2025年度资金状况改善,具备实际还款能力,款项收回具备商业合理性。

### （2）期后回款真实性与转回依据

上述12家客户的回款均已在2025年度实际发生,对应银行回款凭证、客户结算单据、对账记录完整可查。根据《企业会计准则》规定,当原计提坏账准备的应收账款实际收回时,应转回已计提的坏账准备,冲减当期信用减值损失。本期转回金额与实际回款金额一一对应,转回时点与回款时点一致,转回依据充分、合规。

### （3）不存在通过调节坏账准备调节利润的情形

本期信用减值损失大额转回，完全由客户实际回款驱动，转回时点均与客户实际回款时点一致；转回金额与前期计提比例、实际回款金额匹配，不存在超额转回、人为调节转回金额的情形；转回的坏账准备均对应真实存在的应收账款，不存在无对应业务支撑的转回。

本期信用减值损失大额转回，系前期计提坏账准备的应收账款因客户在2025年度实际收回，根据企业会计准则规定转回已计提坏账准备所致。转回对应的客户均具备实际还款能力，期后回款真实发生，转回依据充分、合规，不存在通过调节坏账准备调节利润的情形。

### 问题 3、关于存货

报告期末，你公司存货账面原值为 1.03 亿元，较期初下降 12.12%；存货跌价准备为 871.04 万元，计提比例为 8.47%。其中，原材料 3,992.34 万元，跌价准备 512.96 万元，计提比例 12.85%；在产品 5,433.06 万元，跌价准备 296.86 万元，计提比例 5.46%；库存商品 67.22 万元，跌价准备 61.22 万元，计提比例高达 91.07%；发出商品 665.83 万元，上期末为 2619.76 万元，未计提跌价准备。本期计提存货跌价准备 27.54 万元，转回 95.04 万元。

请你公司：

(1) 结合在手订单、期后存货转销、合同负债等情况，说明在收入大幅增长的情况下存货规模下降的原因及合理性，存货规模与订单的匹配性；

(2) 说明库存商品跌价准备计提比例高达 91.07%的具体原因，相关库存商品的具体状态、库龄、预计可回收金额及测算过程；

(3) 说明本期存货跌价准备转回或转销 95.04 万元的具体情况，包括对应的存货类别、原计提时点、转回或转销的原因及依据，并结合相关存货的期后销售情况，说明转回或转销的合理性，是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

请年审会计师说明对存货监盘、库龄分析、跌价准备测试所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

### 【回复】

1.结合在手订单、期后存货转销、合同负债等情况，说明在收入大幅增长的

情况下存货规模下降的原因及合理性，存货规模与订单的匹配性；

单位：万元

项目	期末余额	期后转销金额	期后确认收入金额
存货	10,284.09	2,186.79	2,728.56
合同负债	1,855.01	1,424.90	1,260.97

报告期存货期末余额为 10,284.09 万元，合同负债期末余额为 1,855.01 万元。期后存货转销金额 2,186.79 万元、期后确认收入 2,728.56 万元；期后合同负债转销金额 1,424.90 万元、期后确认收入 1,260.97 万元。

2024 年、2025 年末在手订单及存货成本测算

单位：万元

序号	项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动比率
1	在手订单金额（不含税）	9,024.22	8,642.18	4.42%
2	毛利率	28.73%	15.40%	86.56%
3	按照平均毛利率测算在手订单存货成本	6,431.56	7,311.28	-12.03%
4	期末存货账面余额	10,284.09	11,703.78	-12.13%

由上表可见，按照平均毛利率测算在手订单存货成本增长率为-12.03%与期末存货账面余额增长率-12.13%趋势变化相同，说明存货余额上升并非“无订单支撑的盲目生产”，而是基于订单的正常成本投入。综上所述，公司收入实现大幅增长，而存货规模同比下降，该变动系订单交付节奏、存货结构优化及期后收入确认等多重因素共同作用的结果，具有合理性，且存货规模与在手订单具备匹配性。

2.说明库存商品跌价准备计提比例高达 91.07%的具体原因，相关库存商品的具体状态、库龄、预计可回收金额及测算过程；

单位：万元

序号	商品名称/批次	账面原值	库龄	预计可回收金额	计提跌价准备	计提比例
1	纵封机构	0.19	1 年以内	0.19		
2	横封机构	0.16	1 年以内	0.16		
3	横封模具	0.17	1 年以内	0.17		
4	横封模具	0.29	1 年以内	0.29		
5	纵封模具	0.17	1 年以内	0.17		
6	纵封模具	0.17	1 年以内	0.17		
7	中包整理	0.68	1-2 年	0.68		
8	六列颗粒背封机	61.22	3 年以上	0	61.22	100%

	合计	63.07		1.85	61.22	100%
--	----	-------	--	------	-------	------

(1) 核心跌价商品：六列颗粒背封机 GH-560BK-6

该设备为公司以前年度外购的药品包装机，账面原值 61.22 万元，库龄超过 3 年，目前处于闲置状态，无在手订单匹配，也无客户明确的采购意向。客户认可度低，该设备型号老旧，不符合当前药品生产企业自动化升级要求，客户采购意愿极低；改造成本过高，同类型设备已被技术更先进、适配性更强的国产机型替代，该型号设备已无市场竞争力。

可变现净值=预计售价-估计销售费用及相关税费。经评估：因型号老旧设备二手市场报价为 0，无有效成交案例；改造及销售费用：即使进行改造，成本接近设备原值，且改造后仍无明确客户，不具备商业可行性；该设备预计可回收金额为 0，可变现净值低于账面价值，应全额计提跌价准备 61.22 万元，计提比例 100%。

(2) 其余库存商品

其余为纵封机构、横封机构、横封模具、纵封模具、中包整理配件，合计账面余额 1.85 万元，金额较小；库龄均在 2 年以内，其中 1 年以内占比 70.81%，流转性较强；可变现净值测算：该部分配件为公司智能包装设备的通用备品备件，与在手订单及设备售后维护需求匹配，预计可全部对外销售或领用，可变现净值不低于账面价值，故不计提跌价准备。

综上，期末库存商品跌价准备计提比例 91.07%，系对 3 年以上库龄、市场淘汰、可变现净值为 0 的外购设备全额计提跌价准备所致，计提依据充分、测算过程合规，不存在超额计提或计提不足的情形。

**3.说明本期存货跌价准备转回或转销 95.04 万元的具体情况，包括对应的存货类别、原计提时点、转回或转销的原因及依据，并结合相关存货的期后销售情况，说明转回或转销的合理性，是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形。**

单位：万元

项目	期初余额	期初跌价准备金额	期末余额	期末跌价准备金额
原材料	3,919.96	608.00	3,992.34	512.96
合计	3,919.96	608.00	3,992.34	512.96

本期转回存货跌价准备的原材料用于生产的机型主要为 SGA40WJ，系食品包装机。2024 年度，公司订单较少，产品市场销路不畅，基于彼时估计销售价

格较低，生产该型号设备的原材料计提存货跌价准备金额为 119.45 万元。2025 年度食品包装机的订单增加，当期确认该型号设备收入 764 万元，且在手订单金额较高，2025 年 11 月与 N\*\*\*\*食品联合股份公司签订的销售合同价格为 163 万美元，即未来预计售价增加，导致材料对应产品的可变现净值增加。因此公司对该部分原材料对应的跌价准备予以转回，转回金额 95.04 万元，公司基于两年的订单情况及市场价格计提的跌价准备，并不存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

#### 问题 4、关于主要客户

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 43.26%，其中第一大客户华润集团销售金额 2,914.37 万元，去年为 824.68 万元。

请你公司：

(1) 列示主要客户的获取渠道、销售产品、定价、结算条款、信用政策等，说明上述事项与其他非主要客户是否存在重大差异，与公司是否存在关联关系；

(2) 说明对华润集团销售大幅增长的原因及合理性，相关交易是否具备稳定性及可持续性，是否存在对主要客户的依赖风险及拟采取的应对措施。

请年审会计师说明对主要客户执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

#### 【回复】

1.列示主要客户的获取渠道、销售产品、定价、结算条款、信用政策等，说明上述事项与其他非主要客户是否存在重大差异，与公司是否存在关联关系；

(1) 主要客户基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	获取渠道	销售产品	定价方式	结算条款	信用政策	是否关联方	合同金额
1	华润集团-华润三九(**)制药有限公司	通过招标公告获取信息	DXDK900A+CM100+KZF550+配套	招标	承兑+电汇	30%、30%、30%、10%	否	1,791.00
	华润集团-华润新能源(**)风能有限公司	通过招标公告获取信息	DXDK900A+CM100+KZF550A+配套	招标	电汇	30%、30%、40%	否	1,341.06
	华润集团-华润三九(**)药业有限公司	开发客户	DXDB600+配套	洽谈	承兑+电汇	30%、60%、10%	否	61.74
	华润集团-华润三九(**)药业有限公司	老客户	DXDK900A	洽谈	电汇	30%、60%、10%	否	16.90
2	惠州市**制药股份有限公司	开发客户	DXDK900A+CM100A+KZF550+配套	洽谈	电汇	30%、20%、20%、20%、10%	否	730.00
	惠州市**制药股份有限公司	开发客户	KZF550+配套	洽谈	电汇	60W、38W、6W	否	104.00

序号	客户名称	获取渠道	销售产品	定价方式	结算条款	信用政策	是否关联方	合同金额
	惠州市**制药股份有限公司	开发客户	生产线增添设备升级改造	洽谈	电汇	全款	否	30.00
	惠州市**制药股份有限公司	开发客户	DXDK900ACM100 改造	洽谈	电汇	30%、20%、20%、20%、10%	否	160.00
3	越南***股份有限公司	海外第三方居间	SGA40WJ	洽谈	信用证	15%、60%、15%、10%	否	764.42
4	湖北**药业股份有限公司	开发客户	DXDB960+CM200+配套	洽谈	承兑	100w、至总款60%、90%、100%	否	398.00
	湖北**药业股份有限公司	开发客户	CM200+配套	洽谈	承兑	50w、至总款60%、90%、100%	否	188.00
5	哈药集团-哈药集团**制药有限公司	通过招标公告获取信息	口服液瓶夹层输送线系统	招标	承兑	30%、60%、10%	否	120.00
	哈药集团-哈药集团**制药有限公司	通过招标公告获取信息	AGV 小车周转设备及系统	招标	承兑	30%、60%、10%	否	204.00
	哈药集团-哈药集团***制药厂	老客户	DXDB960+CM200+配套	洽谈	电汇	30%、30%、30%、10%	否	199.80
	哈药集团-****技术中心	通过招标公告获取信息	DXDB600+配套	招标	电汇	30%、60%、10%	否	28.00
<b>合计</b>								<b>6,136.92</b>

本次列示的主要客户与非主要客户均执行公司销售政策，不存在重大差异：

(1) 定价方式：主要客户中招标、洽谈模式占比分别为 50%、50%，非主要客户中占比分别为 27.27%、72.73%，差异仅因客户采购模式（集团集中采购/定制化项目）不同，符合行业惯例，定价逻辑无特殊倾斜。

(2) 结算条款：所有客户均采用政策允许的电汇、承兑汇票、信用证结算，主要客户中部分采用“承兑+电汇”组合结算，系客户集团内部付款管理惯例，未突破公司结算政策底线。

(3) 信用政策：所有客户均执行分阶段付款条款，付款比例在政策允许的弹性范围内（如部分客户 15% 预付款、60%进度款、15%尾款，或 100% 验收付款），系结合项目周期、客户行业惯例协商确定，未出现放宽信用条件、延长信用周期等针对主要客户的特殊安排。

上述差异均为客户行业惯例、项目特性导致的常规情形，均在公司统一销售政策框架内执行，不构成重大政策差异，也未对公司财务状况、经营成果产生重大影响。

公司针对所有客户的销售政策均经过法务部、财务部审核，信用政策执行严格的审批流程，不存在因主要客户政策放宽导致的坏账风险、现金流压力等情形。报告期内，公司应收账款回款情况良好，未出现因客户信用政策差异导致的重大坏账或逾期回款，相关政策执行未对公司持续经营能力产生不利影响。

本次列示的所有客户（含主要客户）均为独立第三方市场主体，与公司、公

司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其关联方均不存在关联关系，不属于公司关联方。公司与上述客户的所有交易均基于市场化原则开展，交易定价公允、业务流程合规，不存在关联交易非关联化、利益输送或其他损害公司及中小股东利益的情形。

综上，公司主要客户与非主要客户均严格遵循公司统一的销售政策，在定价、结算、信用政策方面不存在重大差异；本次列示的所有客户均与公司及关联方无关联关系，相关业务合规、公允，对公司经营无重大不利影响。

**2.说明对华润集团销售大幅增长的原因及合理性，相关交易是否具备稳定性及可持续性，是否存在对主要客户的依赖风险及拟采取的应对措施。**

2025 年华润集团销售情况

单位：万元

客户	机型	签订时间	设备含税金额	配件含税金额	含税额合计
华润三九（**）制药有限公司	DXDK900A+CM100+KZF550+配套	2024-8-26	1,791.00	-	1,791.00
华润三九（**）制药有限公司	配件		-	20.00	20.00
华润新能源（**）风能有限公司	DXDK900A+CM100+KZF550A+配套	2025-7-15	1,341.06	-	1,341.06
华润三九（**）药业有限公司	DXDB600+配套	2025-6-11	61.74	-	61.74
华润三九（**）药业有限公司	配件		-	1.80	1.80
华润三九（**）药业有限公司	DXDK900A	2024-11-5	16.90	-	16.90
华润三九（**）药业有限公司	配件		-	25.96	25.96
合肥华润**药业有限公司	配件		-	3.65	3.65
华润三九（**）药业有限公司	配件		-	1.74	1.74
华润三九（**）药业有限公司	配件		-	0.66	0.66
华润三九**股份有限公司	配件		-	1.40	1.40
华润**药业股份有限公司	配件		-	27.34	27.34
合计			3,210.70	82.53	3,293.23

2025 年，公司对华润集团及其下属子公司完成含税订单 3,293.23 万元，其中设备订单 3,210.70 万元、配件订单 82.53 万元，合作客户覆盖华润三九（郴州/黄石/唐山/雅安/枣庄）、华润新能源（富锦）、华润双鹤、合肥华润神鹿等多家主体，合作机型包含 DXDK 系列、DXDB 系列及配套设备、配件，业务结构清晰、交易背景真实。

（1）增长的核心原因

①客户自身产能扩张与技改需求集中释放

华润集团作为国内医药、新能源领域的大型集团企业，2025 年下属多家制

药企业（如郴州三九、黄石三九）启动新产能建设与旧产线技改项目，对公司生产的包装、制粒等核心设备形成集中采购需求；同时华润新能源（富锦）风能有限公司代替华润佳木斯中医药产业园区招标板蓝根颗粒自动生产线及仓储物流输送线项目，带动了公司实施此项目的订单落地，直接推动了销售规模的大幅增长。

#### ②前期合作基础与客户信任度持续深化

公司与华润集团下属企业合作历史较长，前期已为唐山三九、枣庄三九、华润双鹤、合肥华润神鹿、华润三九医药、昆明华润圣火、华润三九（北京）等客户提供设备及配件服务，产品质量、交付能力、售后响应得到客户认可。2025年客户在项目招标、采购比价中，优先选择具备成熟合作经验的供应商，公司凭借技术适配性、成本控制能力中标多个项目，订单规模显著提升。

#### ③产品适配性与行业政策导向高度契合

公司设备可满足医药行业新版 GMP 标准及产线自动化升级要求，与华润集团下属企业的技改、扩产目标高度匹配；同时医药行业集中采购、产能集中化的趋势下，大型集团客户更倾向于与具备全场景服务能力的供应商合作，公司的一体化设备、配件服务模式契合客户需求，推动订单持续落地。

### （2）增长的合理性说明

本次对华润集团的销售增长，系基于客户真实的产能建设、技改需求，且订单均通过公开招标、商务洽谈等市场化方式获取，定价依据为成本加成与市场公允价格，与公司其他同类型客户的交易定价、结算政策一致，不存在异常定价、利益输送等情形，增长具备真实的业务背景与商业合理性。

### （3）交易的稳定性与可持续性说明

#### ①合作模式具备稳定性

公司与华润集团下属企业的合作均签署正式销售合同，明确约定设备交付、验收、售后等条款；配件业务为设备交付后的持续服务需求，随着前期设备的陆续投产，后续配件更换、维保需求将持续释放，形成稳定的后续业务收入。

#### ②客户需求具备持续性

华润集团作为行业头部企业，医药板块持续推进产能优化与合规升级，新能源板块仍处于扩张阶段，未来仍将存在设备更新、技改、维保等持续需求；公司

凭借已交付项目的良好口碑与服务能力，具备持续参与客户后续项目的竞争优势，交易具备可持续性。

### ③订单结构具备均衡性

2025 年公司对华润集团的销售，既包含大额设备订单，也包含多笔分散的配件订单，客户主体覆盖多家子公司，未出现单一客户、单一订单集中依赖的情形，业务结构较为均衡，降低了单一项目波动对收入的影响。

## (4) 对主要客户的依赖风险及应对措施

### ①依赖风险

2025 年公司对华润集团的销售收入占当期营业收入的比例有所提升，但不存在对该客户的重大依赖；在客户层面，华润集团下属企业为多家独立法人主体，采购决策分散，不存在单一客户绝对控制公司收入的情形；在业务层面，公司同时与广药集团、扬子江药业、葵花药业、湖北午时、哈药集团等多家大型医药企业及海外客户保持稳定合作，客户结构多元化，对单一集团客户的依赖程度可控；在行业层面，公司产品应用场景广泛，覆盖医药、食品、保健品、日化等多个领域，行业客户群体充足，不存在因单一客户需求波动导致公司经营风险的情形。

### ②应对措施

持续推进客户多元化战略，公司将加大对医药行业其他头部企业、区域龙头及海外市场的拓展力度，通过参与行业展会、招投标、商务洽谈等方式，开发更多优质客户，优化客户结构，降低对单一集团客户的依赖。深化产品与服务竞争力，持续加大研发投入，优化设备性能、拓展产品品类，适配更多行业场景与客户需求；同时完善售后维保服务体系，提升客户黏性，通过设备+维保+配件的全周期服务模式，扩大非设备订单收入占比，降低对单一项目订单的依赖。强化项目全流程管理建立大客户项目动态跟踪机制，提前预判客户产能规划与技改需求，提前参与项目方案设计与前期沟通；同时优化交付、验收流程，提升客户满意度，巩固与核心客户的合作关系，保障后续订单的持续获取。

综上，公司 2025 年对华润集团销售大幅增长，系基于客户真实产能需求与双方长期合作基础，具备充分的合理性；相关交易背景真实、定价公允，合作模式稳定、需求具备可持续性，不存在对主要客户的重大依赖风险；公司已制定多元化客户拓展、产品服务升级等应对措施，能够有效防范单一客户波动对公司经

营的影响。

**问题 5、关于预付款项和其他应收款**

报告期末，你公司预付款项余额为 325.60 万元，同比增长 155.78%，无账龄 3 年以上预付款项。

你公司其他应收款期末账面余额为 184.93 万元，坏账准备 101.04 万元，上期末其他应收款账面余额 293.50 万元，坏账准备 114.12 万元。

根据年报披露，期初 3 年以上其他应收款中，从预付账款（长期挂账的预付材料款）重分类至其他应收款科目的金额为 85.53 万元；期末账龄 3 年以上其他应收款中，从预付账款（长期挂账的预付材料款）重分类至其他应收款的金额为 92.98 万元。因预计无法收回，前述款项均 100%计提坏账准备。

请你公司：

（1）列示预付款前十名对象的具体情况，包括但不限于注册资本、关联关系、员工人数、形成原因、交易内容、交易金额及占比等，说明预付安排是否符合行业惯例、是否具有商业实质；

（2）结合采购模式、采购对象及内容、资金安排、同行业可比公司情况等，说明预付款同比大幅变动的原因和合理性；

（3）说明转入其他应收款科目的预付材料款的具体支付背景、支付对象、长期未能收回的原因、转入其他应收款前有关预付款对应采购合同是否解除；说明你公司未对有关预付账款计提减值，但在转入其他应收款后全额计提坏账准备的合理性，有关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

1.列示预付款前十名对象的具体情况，包括但不限于注册资本、关联关系、员工人数、形成原因、交易内容、交易金额及占比等，说明预付安排是否符合行业惯例、是否具有商业实质；

预付款前十名对象的具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025 年期末余额	账龄	注册资本	成立时间	关联关系	员工人数	形成原因	交易内容	交易金额（含税）	占期末预付款比例
----	-------	------------	----	------	------	------	------	------	------	----------	----------

序号	供应商名称	2025 年期 末余额	账龄	注册资本	成立时间	关联 关系	员工 人数	形成原因	交易内容	交易金额 (含税)	占期末预 付款比例
1	南京***机械制造有限公司	71.40	1 年以内	500 万人民币	2005-11-23	无	84	作为越南乳制品国内合格供货方代理采购冰淇淋机	采购巧克力浸涂隧道、巧克力缸-带旋转泵、冰淇淋机、包装机、制冷系统各 1 台	238.00	21.93%
2	北京***商务展览有限公司	25.09	1 年以内	100 万人民币	2012-8-21	无	2	2026 年 5 月德国包装展览会展会费的预付款	展位费	33.38	7.71%
3	江苏***信息产业有限公司	22.68	1 年以内	3,500 万人民币	1992-11-10	无	82	2025 年江苏韵生项目采购	采购 2 台瑞德 Sarlink 追溯管理平台软件 V2.0	25.20	6.97%
4	多***科技有限公司	21.00	1 年以内	1,920 万人民币	2001-10-9	无	143	进口配套设备采购	采购激光机（含烟雾净化器）、即打即贴（对侧平面贴）、热发泡（大箱三期）	33.50	6.45%
5	内蒙古***有限责任公司	19.31	1 年以内	18,851.5699 万人民币	2021-6-11	无	599	采购配件	采购配件	19.31	5.93%
6	辽***大学	15.00	1 年以内	102,099 万		无		叉车 AGV 及智能仓储集成技术研究与产品开发项目支付的预付款	咨询费	100.00	4.61%
7	浙江***制造有限公司	13.35	1 年以内	1,016 万人民币	2006-8-1	无	14	采购轴承件	采购轴承件	13.35	4.10%
8	上海***展览有限公司	10.33	1 年以内	20 万美元	1998-4-20	无	436	2026 年 6 月第二十四届世界制药原料中国展第十九届世界制药机械、包装设备与材料中国展的展会费的预付款	展位费	20.66	3.17%
9	浙江***科技股份有限公司	9.76	1 年以内	5,508.8492 万人民币	2012-6-26	无	631	2025 年机器人战略合作供货方	采购地牛叉车本体 3 台、地牛叉车工控机 3 台举升式叉车式本体 3 台等设备	48.81	3.00%
10	青岛***机械有限公司	9.25	1 年以内	1,100 万人民币	2014-10-14	无	38	外配套采购	采购三维裹包机、智能一体化控制系统	13.50	2.84%
合计		217.18	-	-	-	-	-	-	-	545.72	66.70%

### （1）预付账款的形成背景与商业实质

公司预付账款主要形成于设备及配套部件采购、展会服务、技术咨询三类业务场景，①对于定制化设备、进口配套件、专用零部件等采购业务，供应商普遍要求支付预付款，用于原材料、配套设备备料、排产，是装备制造行业的通用商业惯例。上述交易均基于真实订单需求，预付条款已在采购合同中明确约定，预付款比例与行业惯例一致，不存在无商业实质的资金占用情形。②公司为拓展市场、获取订单，需提前支付国内外行业展会的展位费，预付款用于锁定展位、支付展会主办方费用，是装备制造企业市场拓展的常规操作。本次预付的北京中亿国际、上海博华国际的展位费，均为后续展会的提前付款，符合行业展会服务的结算惯例，不存在异常预付情形。③向辽宁工业大学支付的咨询费，系公司智能仓储、AGV 叉车项目的技术研发与方案设计服务预付款。

综上所述，预付账款均为公司项目推进、日常生产经营所需要的款项支出，具备真实的业务背景。

### （2）预付安排的合规性与合理性说明

经核查，上述前十名供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关联方均不存在关联关系，不属于公司关联方，预付账款交易均为市场化交易，不存在向关联方输送利益的情形。

上述供应商均为合法存续的市场主体，具备相应的业务资质与履约能力：设备及配件供应商（如南京\*\*\*、多\*\*\*识、浙江\*\*\*等）均为行业内具备成熟产品与服务能力的企业，员工人数、注册资本与业务规模相匹配；展会服务商、技术咨询机构均具备相应的服务资质，过往合作中均能按合同约定提供服务，未出现违约情形。

公司预付账款账龄均为 1 年以内，不存在长期挂账、无实质交易的预付款项；

上述供应商的交易金额与公司当期订单规模、项目需求相匹配，不存在与公司业务规模不匹配的大额预付；前十名供应商预付账款余额合计占期末预付款比例为 66.70%，集中度处于合理区间，不存在对单一供应商的重大预付依赖风险。

综上，公司预付账款前十名供应商均为独立第三方，预付账款形成于公司真实的设备采购、市场拓展、技术咨询等经营业务，交易背景真实、商业实质清晰；预付条款、比例及账龄均符合行业惯例，不存在无商业实质的预付、关联方利益

输送或资金占用情形。

**2.结合采购模式、采购对象及内容、资金安排、同行业可比公司情况等，说明预付款同比大幅变动的原因和合理性；**

**(1) 采购模式变化：订单集中交付带动预付备料需求增长**

公司作为装备制造企业，生产模式以订单式定制生产为主，核心设备、关键配套件（如进口激光机、自动化组件、专用轴承等）采购周期长、定制化程度高，供应商普遍要求支付预付款用于原材料备料、排产及进口环节。2025年，公司订单规模同比大幅增长（尤其是华\*\*\*团、越\*\*\*品等大额订单集中落地），为保障项目按期交付，公司同步增加了对核心设备及关键配套件的预付备料款，带动预付款项同比增长。

**(2) 采购对象及内容变化：业务结构拓展推动预付场景多元化**

2025年，公司业务结构进一步拓展，新增业务场景带动预付需求增加：设备采购类：新增越\*\*\*品、江苏\*\*\*等项目，向南京\*\*\*、多\*\*\*识、浙江\*\*\*智能等供应商采购定制化设备、进口配套件，预付备料款规模同比提升；市场拓展类：提前支付德国包装展、世界制药原料中国展等行业展会的展位费，用于拓展国内外市场、获取潜在订单，相关预付账款同比增加；技术研发类：新增智能仓储、AGV叉车等项目的技术咨询服务，向辽宁工业大学等机构支付咨询预付款，推动预付账款规模增长。

**(3) 资金安排：行业惯例下的合理结算安排**

结合装备制造行业惯例，公司预付款项的支付比例、节奏均基于采购合同约定：设备及配套件采购，预付款比例通常为合同金额的10%-30%，用于供应商备料、排产，进口设备及定制化设备预付比例相对较高；展会服务，行业惯例为提前50%支付展位费，以锁定展位、保障参展资格；技术咨询服务，按服务进度分阶段支付预付款，与项目研发、方案设计进度挂钩。上述资金安排均为行业通用结算模式，不存在异常预付情形。

**(4) 同行业可比公司对比：预付款增长趋势与行业特征一致**

选取同行业医药包装可比公司楚天科技、诚益通，食品包装可比公司永创智能、中亚机械进行对比分析，预付款项变动情况如下：

单位：万元

可比公司	业务领域	2024年末余额	2025年末余额	预付账款	收入变动比
------	------	----------	----------	------	-------

				变动比例	例
楚天科技	医药装备制造	16,391.55	15,809.63	-3.55%	-1.14%
诚益通	医药工业自动化	4,112.04	6,409.01	55.86%	-50.91%
永创智能	食品包装装备	8,267.05	7,149.45	-13.52%	14.23%
中亚股份	食品包装设备	5,354.94	3,887.43	-27.40%	11.84%
春光智能	食品/医药包装设备	127.30	325.60	155.78%	65.74%

### ①行业整体特征与差异原因

#### A.业务模式共性：订单驱动下的预付结算惯例

上述可比公司均为非标定制化包装装备制造企业，普遍采用“预付款+进度款+尾款”的结算模式，预付款主要用于核心部件、进口配套件的备料与排产，这是行业通行商业惯例，与春光智能的预付安排逻辑一致。

#### B.不同公司变动分化的核心原因

结合相关同行业上市公司公开信息来看，行业内各家企业预付款变动存在不同表现：楚天科技、永创智能、中亚股份等企业预付款有所下降，诚益通则出现预付款阶段性增长，系各公司订单结构、供应链合作条款调整等行业普遍因素所致。对比同行业，公司整体规模偏小，市场议价能力相对偏弱，存在预付货款具备合理性。同时公司预付款基数较低，单纯对比增长率参考价值有限。

### ②公司预付账款增长的行业共性验证

诚益通同为非标医药装备制造企业，2025年预付款同比增长55.86%，其核心驱动因素为“定制化项目备料需求+进口配套件预付比例提升”，与公司“订单大幅增长带动核心部件备料预付增加”的逻辑完全一致，验证了公司预付增长属于行业共性情形。

公司预付款变动幅度(+155.78%)高于诚益通(+55.86%)，主要系公司2025年收入增速(+65.74%)显著高于诚益通，订单集中落地带动备料预付需求更加强烈；同时公司前期预付基数较低，导致同比增幅相对较高，属于“基数效应+订单高增长”共同作用的合理结果，并非脱离行业逻辑的异常情形。

综上，公司预付款项同比大幅增加155.78%，系订单集中落地、业务结构拓展、行业惯例下的合理资金安排导致，与同行业可比公司的变动趋势一致，具备充分的商业合理性；相关预付账款均基于真实交易形成，不存在异常预付、利益输送或资金占用情形。

### 3.说明转入其他应收款科目的预付材料款的具体支付背景、支付对象、长期

未能收回的原因、转入其他应收款前有关预付款对应采购合同是否解除；说明你公司未对有关预付账款计提减值，但在转入其他应收款后全额计提坏账准备的合理性，有关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

截止 2025 年 12 月 31 日账龄较长的预付账款转入其他应收账款的预付账款具体明细如下：

单位：万元

科目名称	供应商名称	款项内容	金额	账龄	全额计提减值原因
其他应收款	丽水***轴承有限公司	预付采购款	0.54	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	辽宁***工具厂（注销）	预付采购款	1.65	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，公司已注销，全额计提坏账
其他应收款	锦州***材料有限公司	预付采购款	3.83	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	锦州***有限公司	预付采购款	0.73	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	北京***机械有限公司	预付采购款	7.73	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	锦州***设备制造厂	预付采购款	1.73	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	南昌市***有限责任公司	预付采购款	0.19	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	沈阳***科技有限公司	预付采购款	0.19	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	天津***机电设备有限公司	预付采购款	0.13	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	浙江***有限公司（曾用名：乐清***有限公司）	预付采购款	0.50	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	沈阳***科技有限公司	预付采购款	0.20	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	大连***机械销售部	预付采购款	0.50	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	钦***集团有限公司（曾用名：温州***科技有限公司）	预付采购款	0.42	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	沈阳***机械设备有限公司	预付采购款	0.18	5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账
其他应收款	安徽***包装科技有限公司（注销）	预付采购款	28.50	5 年以上	合同实质已终止，业务性质变为应收退款，公司已注销全额计提坏账
其他应收款	锦州***商场（注销）	预付采购款	0.15	5 年以上	合同实质已终止，业务性质变为应收退款，公司已注销全额计提坏账
其他应收款	北京***设备有限公司	预付采购款	0.07	4-5 年、5 年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄 5 年以上全额计提坏账

科目名称	供应商名称	款项内容	金额	账龄	全额计提减值原因
其他应收款	上海***有限公司（注销）	预付采购款	0.40	4-5年、5年以上	合同实质已终止，业务性质变为应收退款，公司已注销全额计提坏账
其他应收款	瑞安***机械有限公司	预付采购款	17.10	5年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	瑞安***有限公司	预付采购款	0.25	5年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	锦州***设备有限公司	预付采购款	0.22	4-5年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	北京***技术有限公司	预付采购款	3.50	5年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	哈尔滨***装备有限公司 （曾用名：哈尔滨***有限公司）	预付采购款	4.50	4-5年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	锦州***机器厂	预付采购款	2.00	5年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	青岛***制造有限公司	预付采购款	8.82	5年以上	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄5年以上全额计提坏账
其他应收款	沈阳***有限公司	预付采购款	0.10	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	吉林***科技有限公司	预付采购款	0.03	4-5年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	北京***科技有限公司	预付采购款	1.18	3-5年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	常州***科技有限责任公司	预付采购款	0.18	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	杭州***有限公司	预付采购款	0.84	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	北京***有限公司	预付采购款	0.02	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	泊头市***有限公司	预付采购款	0.26	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	沧州***设备有限公司	预付采购款	0.02	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	瑞安***机械有限公司	预付采购款	6.00	3-4年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
其他应收款	纵***有限公司	预付采购款	0.32	4-5年	合同实质已终止，款项性质变为应收退款，账龄3年以上全额计提坏账
合计			92.98		

未对有关预付账款计提减值的原因：上述预付材料款在预付账款阶段，公司仍存在追回预期，尚未达到计提减值的充分证据要求，故未单独计提减值准备（符合企业会计准则第8号——资产减值的规定）。由于供应商长期无法供货，公司

产品多为定制化产品，原采购材料已无法满足企业生产需求，合同实质已终止。且预付款由于供应商资金紧张，迟迟未归还，该类款项的性质已由“预付对价”转变为“应收款项”，因此按照准则要求重分类至其他应收款，并在重分类同时将3年以上的其他应收款按预计无法收回金额100%计提坏账准备。上述会计处理符合企业会计准则相关规定。

#### 问题 6、关于期间费用

报告期内，你公司销售费用 1,362.98 万元，同比下降 38.67%；研发费用 495.11 万元，同比下降 36.87%。研发人员由 30 人增加至 38 人。

请你公司：

(1) 说明在营业收入大幅增长的情况下，销售费用大幅下降的原因及合理性；相关费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形；

(2) 说明在研发人员大幅增加的情况下，研发费用大幅下降的原因及合理性；说明研发投入与公司业务发展战略是否匹配，相关费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形；

(3) 说明公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否存在差异及差异原因。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

#### 【回复】

1.说明在营业收入大幅增长的情况下，销售费用大幅下降的原因及合理性；相关费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形；

2024 年、2025 年销售费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度（万元）	2024 年度（万元）	变动比例
差旅费	393.24	430.89	-8.74%
薪酬费用	506.71	433.21	16.97%
办公及会务培训费	15.14	7.62	98.74%
展位费	296.10	846.07	-65.00%
招待费	66.71	452.23	-85.25%

广告宣传费	5.54	26.34	-78.98%
其他	79.55	25.87	207.51%
合计	<b>1,362.98</b>	<b>2,222.21</b>	<b>-38.67%</b>

2025 年度，公司销售费用合计 1,362.98 万元，较 2024 年度的 2,222.21 万元下降 38.67%。其中，差旅费、展位费、招待费的大幅下降是销售费用整体降低的核心驱动因素，具体明细及变动如下：

(1) 差旅费大幅下降的原因及合理性

公司优化出差审批标准，严控非必要出差、重复出差与低效行程；同时推广线上会议、视频洽谈、远程业务对接模式，替代传统线下走访，在保障业务沟通效果的前提下，大幅减少差旅频次与相关支出，实现差旅成本精准压降。

(2) 展位费大幅下降的原因及合理性

2025 年度，公司展位费发生额 296.10 万元，较 2024 年度的 846.07 万元下降 65.00%，主要系展会相关支出的结构性优化与偶发性因素消除所致，具体如下：

①展位费及搭建费优化

广交会等常规展会展位费：2024 年发生 146.19 万元，2025 年发生 115.76 万元，减少 30.43 万元，主要系 2025 年广交会给予公司 50%展位费优惠（优惠金额 12.42 万元），同时公司优化参展规模，控制展位面积，实现费用节约。展会搭建费：2024 年发生 63.14 万元，2025 年发生 22.38 万元，减少 40.76 万元，其中青岛展会搭建费较上年减少 20 万元，主要因 2024 年为公司成立 25 周年，在青岛展会现场举办大型庆典活动，装修投入较高；2025 年无此类活动，搭建方案简化，费用大幅下降。

②展会配套费用及伴手礼支出减少

差旅、住宿及餐饮费：2024 年发生 116.43 万元，2025 年发生 64.91 万元，减少 51.52 万元，其中青岛展会相关费用减少 42.50 万元，主要因 2024 年公司在青岛展会现场举办客户招待宴会，发生大额差旅及住宿费用；2025 年未举办此类活动，相关支出大幅降低。

样机运输费：2024 年发生 88.20 万元，2025 年发生 57.15 万元，减少 31.05 万元，主要因 2024 年参加德国、俄罗斯两个国外展会，均运输样机参展；2025 年参加欧洲、美国两个国外展会，其中美国展会未进行样机展示，未发生运输费

用。

展会伴手礼支出：2024 年发生 372.38 万元，2025 年发生 31.92 万元，减少 340.46 万元，主要因 2024 年为公司周年庆，向客户发放伴手礼；2025 年无相关支出，同时公司严格控制礼品类支出，费用大幅下降。

#### （3）招待费大幅下降的原因及合理性

2025 年度，公司招待费发生额 66.71 万元，较 2024 年度的 452.23 万元下降 385.52 万元，降幅 85.25%，主要系公司主动实施成本控制措施所致：公司鉴于 2024 年业务招待费发生额较高，于 2024 年 12 月 29 日发布《关于严格控制业务招待费的通知》（行政人事部发[2024]29 号），要求 2025 年全面收紧业务招待、酒水饮品、节日及商务礼品等费用的审批与支出，执行“能免则免、能简则简”的原则。该通知已正式下发并执行，2025 年招待费支出严格按照通知要求控制，大幅下降符合公司成本管控政策，具备合理性。

#### （4）费用核算真实性、准确性及跨期结转

公司销售费用的核算严格遵循企业会计准则及公司财务制度，所有费用支出均基于真实的业务背景，相关发票、合同、审批文件等凭证齐全，不存在虚构费用、虚增支出的情形。公司对销售费用的确认严格按照权责发生制原则执行，费用均在发生当期确认，不存在提前或延后确认费用、跨期结转调节利润的情形。

综上，公司 2025 年度销售费用大幅下降，主要系差旅费、展位费、招待费受 2024 年偶发性支出消除、2025 年成本控制措施落地影响所致，相关变动具备明确的业务背景与商业合理性；费用核算真实、准确，不存在跨期结转费用的情形。

**2.说明在研发人员大幅增加的情况下，研发费用大幅下降的原因及合理性；说明研发投入与公司业务发展战略是否匹配，相关费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形；**

2025 年度，公司研发费用合计 495.11 万元，较上期的 784.30 万元下降 36.87%，明细项目变动情况如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动比例	本期占比
材料费	107.17	256.81	-58.27%	21.65%
燃料动力费	5.17	8.66	-40.27%	1.04%

知识产权费等	6.96	25.51	-72.71%	1.41%
薪酬费用	293.62	403.46	-27.23%	59.30%
无形资产摊销	25.73	19.36	32.93%	5.20%
合作研发费用	19.50	6.24	212.62%	3.94%
差旅费	32.62	45.37	-28.09%	6.59%
其他	4.33	18.90	-77.07%	0.88%
<b>合计</b>	<b>495.11</b>	<b>784.30</b>	<b>-36.87%</b>	<b>100.00%</b>

#### (1) 研发人员增加但研发费用下降的原因及合理性说明

材料费同比下降 58.27%，上期公司处于新产品/新机型的样机试制阶段，需采购大量原材料、零部件进行多轮打样测试，材料消耗量大；本期主要研发项目已进入优化迭代、小批量验证阶段，大规模打样需求减少，同时通过供应链集中采购、复用前期试制余料，大幅降低了材料消耗。

薪酬费用同比下降 27.23%，虽然研发人员数量有所增加，但薪酬费用同比下降，主要系：本期人员结构调整，公司重点培养初级研发工程师、测试工程师，减少高级工程师在项目中的参与程度，导致平均薪酬水平低于上期核心研发团队；本期研发项目数量由上期的 11 项减少至 7 项，且其中两项为上年未完工项目，于本年 3 月完工，整体工时有所减少。同时，公司加强了加班管控，有效降低了额外的薪酬支出。

知识产权费，上期集中进行了多项专利申请、商标注册及技术成果认证，相关费用一次性支出较高；本期以维护现有知识产权为主，新增申请减少，费用大幅下降。

差旅费，上期研发项目需频繁赴客户现场进行需求调研、现场调试，差旅支出较高；本期前期项目需求已明确，更多采用线上沟通、远程调试方式，差旅需求降低。

公司研发费用的下降是公司研发阶段从“大规模试制、基础研究”向“技术优化、成果转化”的结构性调整，并非研发投入的缩减：本期合作研发、无形资产摊销等长期研发投入占比提升，表明公司仍在持续推进技术升级；研发人员数量增加，主要为新增测试、验证、售后技术支持岗位，用于保障已落地项目的技术服务及后续迭代，与当前研发阶段的人员需求匹配；材料、差旅等费用下降，是研发项目进入稳定阶段后的自然结果，不存在缩减必要研发投入的情形。

## （2）研发投入与公司业务发展战略的匹配性说明

公司研发投入始终围绕“食品/医药包装装备智能化、合规化升级”的核心战略开展，本期研发费用的结构性调整与战略方向高度匹配：公司聚焦核心技术优化，减少非必要试制投入，因此减少了前期样机试制的材料消耗，将资源投入到技术优化、工艺改进及合作研发中，与战略方向一致。

公司强化成果转化，推动技术落地，本期新增研发人员聚焦于项目落地后的技术支持、客户现场调试及产品迭代，推动前期研发成果转化为实际订单，同时通过合作研发快速补齐技术短板，提升市场竞争力，与“以技术驱动订单增长”的战略目标匹配。

优化研发投入结构，提升资金使用效率，公司通过复用成熟技术、优化项目流程，在保证研发质量的前提下降低了整体费用，提升了资金使用效率，与“精细化管理、降本增效”的经营战略一致。

## （3）费用核算真实性、准确性及跨期结转情况说明

公司研发费用核算严格遵循企业会计准则及公司《研发费用管理制度》，所有支出均基于真实的研发项目，相关领料单、工时记录、合作研发合同、差旅报销凭证等资料齐全，不存在虚构研发项目、虚增研发费用的情形。

研发项目均已在内部立项，研发工时、材料消耗均按项目进行归集，成本分摊逻辑清晰，各研发项目核算准确、合规。

公司对研发费用的确认严格按照权责发生制原则执行，材料领用、薪酬计提、费用报销均在发生当期确认，不存在提前或延后确认费用、跨期结转调节利润的情形。

综上，公司在研发人员增加的情况下，研发费用同比下降，系研发项目进入优化迭代阶段、投入结构调整及成本管控优化共同导致，具备充分的合理性；研发投入始终围绕公司核心战略开展，与业务发展方向高度匹配；研发费用核算真实、准确，不存在跨期结转费用的情形。

**3.说明公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否存在差异及差异原因。**

2025 年研发费账面金额与加计扣除金额差异情况如下：

单位：万元

年度	研发活动主体	研发加计扣除金额	研发支出账面金额	差额	备注
2025年	辽宁典冠科技有限公司（子公司）	-	192.53	192.53	该主体研发活动仍与政府科技发展专项补贴（不征税收入）相关，对应研发费用已在企业所得税税前做调增处理，不符合加计扣除政策要求，因此未申报加计扣除。
	春光智能（母公司）	282.42	302.58	20.16	调整研发人员差旅费 20.16 万元：该部分费用为市场调研、现场考察培训等非研发需求支出，根据企业所得税研发费用加计扣除的相关规定，此类支出不属于可加计扣除的研发费用范围，因此在计算加计扣除金额时予以调减。
合计		282.42	495.11	212.70	

差异调整均符合税收政策要求：公司所有差异调整，均严格遵循企业所得税研发费用加计扣除相关政策，均为会计处理口径与企业所得税加计扣除政策口径差异导致，相关会计处理均符合企业会计准则规定，不存在将与研发无关的支出违规计入研发费用的情形。

研发费用账面归集符合会计准则要求：公司账面研发费用的归集，严格按照《企业会计准则》及公司研发管理制度执行，真实、完整反映了各主体研发活动的实际支出，与申报加计扣除金额的差异，仅为会计核算口径与税收政策口径的正常差异，不存在账面归集不实、虚增研发费用的情形。

相关资料留存完整：公司已按税收政策要求，完整留存研发项目立项文件、研发辅助账、费用凭证、合同、发票、工时记录等备查资料，可完整追溯差异调整的依据及过程，不存在税务合规风险。

综上，公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额，与账面实际发生的研发费用金额存在差异，该差异为会计核算口径与税收政策口径的正常差异，系公司严格按照研发费用加计扣除税收政策，对不符合条件的费用进行合规调整形成，调整依据充分、逻辑合规，不存在税务违规、申报不实的情形。

#### 问题 7、关于在建工程与资产权利受限

报告期末，你公司在建工程账面余额为 8,879.98 万元，较期初下降 42.94%，主要系智能自动化装备生产基地建设项目中 5-9 号楼完工转固所致。该项目预算

数为 2.69 亿元，工程投入占预算比例为 92.92%，工程进度为 98.00%，三次发布延期公告。

报告期末，你公司权利受限的资产合计 2.23 亿元，占总资产的比例为 48.27%。其中，房屋建筑物抵押账面价值 9,282.42 万元，土地使用权抵押账面价值 3,431.58 万元，在建工程抵押账面价值 8,668.16 万元，银行存款冻结 826.22 万元，保函保证金 91.00 万元。

请你公司：

(1) 列示本期转入固定资产的在建工程具体构成、验收时点、产能利用情况，结合达到预定可使用状态的具体依据，说明是否存在延迟转固或提前转固的情形；

(2) 说明大额新增固定资产转固后，新增折旧对未来经营业绩的具体影响，并进行充分的敏感性分析及风险提示；

(3) 说明在建工程项目多次延期的具体原因及合理性，是否存在建设周期过长、资金占用过大的情形，相关资产是否存在减值迹象，减值测试过程及结果是否充分、合理；

(4) 列示抵押资产的具体明细、抵押期限、对应借款金额、利率、资金用途及还款安排，说明抵押借款对公司流动性的影响；

(5) 说明银行存款被冻结的具体原因、涉及金额、预计解冻时间，是否涉及诉讼或仲裁；

(6) 结合公司经营情况、偿债能力及现金流状况，说明是否存在债务违约风险，资产权利受限是否对公司生产经营产生重大不利影响。

请年审会计师说明对在建工程转固时点、固定资产折旧及减值测试所执行的审计程序，并发表明确意见。

#### 【回复】

1.列示本期转入固定资产的在建工程具体构成、验收时点、产能利用情况，结合达到预定可使用状态的具体依据，说明是否存在延迟转固或提前转固的情形；

本期转入固定资产的在建工程明细如下：

单位：万元

工程名称	转固金额	验收时点	转固依据	是否延迟/提前转固
5号楼	1,919.61	2025-12-26	辽宁省房屋建筑工程和市政基础设施工程竣工验收备案书	否
6号楼	3,000.14	2025-12-26		否
7号楼	1,573.61	2025-12-26		否
8号楼	103.12	2025-12-26		否
9号楼	615.56	2025-12-26		否
绿化及其他工程	486.78	2025-12-10	工程进度确认单/工程完工验收单	否
合计	7,698.82			

本期转固的 5-9 号楼工程，均已取得《辽宁省房屋建筑工程和市政基础设施工程竣工验收备案书》，于 2025 年 12 月 26 日完成竣工验收备案，标志着工程已按设计文件及合同约定全部建设完成，具备合同约定的使用功能，满足《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定的“达到预定可使用状态”条件。

各工程的转固时点与竣工验收备案时点一致，不存在延迟或提前转固的情形：不存在提前转固，所有工程均在完成竣工验收备案后才转入固定资产，未在工程未完工、未验收的情况下提前转固，转固时点符合会计准则及工程管理规定。不存在延迟转固，工程完成竣工验收备案后，公司立即按规定办理了在建工程转固手续，未在工程已达到预定可使用状态后继续挂账在建工程，转固时点及时、合规。

本期转固的 5-9 号楼工程，主要为公司新建生产及配套厂房，工程于 2025 年 12 月 26 日才完成竣工验收备案，设备安装调试、产线试生产等后续工作正在逐步推进中，尚未进入大规模量产阶段；公司在手订单正按计划排产，新厂房的产能释放将根据订单交付节奏逐步提升，当前低产能利用率系工程刚完成转固、产能爬坡的正常阶段性特征，不存在产能闲置或转固时点不合理的情形。

综上，本期转入固定资产的在建工程均已取得完整的竣工验收备案文件，转固时点与工程达到预定可使用状态的时点一致，不存在延迟转固或提前转固的情形；产能利用率较低系工程刚完成转固、处于产能爬坡阶段的正常表现，具备商业合理性。

**2.说明大额新增固定资产转固后，新增折旧对未来经营业绩的具体影响，并进行充分的敏感性分析及风险提示；**

大额转固后新增折旧对经营业绩的影响如下：

截止 2026 年 4 月 30 日大额转固资产折旧测算表

单位：万元

资产类别	转固金额	折旧年限	残值率	年折旧额
1-4#房屋建筑物	9,098.46	50年	5%	172.87
5-7#房屋建筑物	6,690.04	35年	5%	181.61
8-9#房屋建筑物	738.41	50年	5%	1.43
机器设备（加工中心）	563.98	10年	5%	53.57
合计	17,090.89	-	-	409.49

### （1）新增折旧对未来经营业绩的具体影响

新增固定资产每年预计将产生固定折旧费用 409.49 万元，在公司经营规模未发生重大变化的情况下，将对未来年度的营业利润产生直接影响：若公司毛利率保持稳定，每年新增折旧将减少税前利润约 409.49 万元；折旧费用可在企业所得税税前扣除，预计每年可减少所得税支出约 102.37 万元（按 25% 税率测算），对净利润的实际影响约为 307.12 万元/年。折旧属于非付现成本，不会直接减少公司经营活动现金流，但会通过减少应纳税所得额间接增加现金流入，对公司整体现金流无负面影响，反而能在一定程度上优化现金流结构。本次新增固定资产主要为生产厂房及核心加工设备，是公司产能扩张的重要支撑，随着后续订单交付、产能释放，预计将逐步提升公司营业收入及盈利能力，折旧带来的短期利润压力将被规模效应及新增产能贡献的利润所覆盖，对公司长期经营业绩具有正向支撑作用。

### （2）敏感性分析

为评估新增折旧对经营业绩的影响程度，结合公司未来经营情况进行敏感性分析：

情景假设	核心条件	新增折旧对净利润的影响	说明
基准情景	营业收入按当前增速增长，毛利率保持稳定	每年减少净利润约 307 万元	折旧影响被新增产能贡献的利润逐步抵消
乐观情景	营业收入增速高于预期，产能利用率快速提升	折旧对净利润的边际影响逐步降低	规模效应下单位产品折旧成本摊薄，毛利率提升
悲观情景	营业收入增速放缓，产能利用率低于预期	每年减少净利润约 307 万元，影响持续扩大	新增产能无法有效消化，折旧成为固定负担

### （3）风险提示

①产能消化不及预期风险：若未来市场需求不及预期，公司订单增长放缓，新增产能无法充分利用，折旧费用将持续对利润形成压力，可能导致公司经营业

绩低于预期。

②折旧年限及残值率假设风险：公司房屋建筑物折旧年限设定为 35-50 年、机器设备为 10 年，残值率 5%，系基于行业惯例及资产使用状况的合理估计。若未来资产实际使用寿命、残值率与假设存在差异，可能导致折旧费用调整，对经营业绩产生影响。

③宏观环境及行业周期风险：若宏观经济下行、行业景气度下降，公司产品需求萎缩，新增固定资产的产能利用率可能长期处于低位，折旧费用对利润的负面影响将进一步凸显。

本次大额新增固定资产转固后，每年新增折旧费用约 409.49 万元，对公司短期净利润存在一定影响，但该影响为非付现成本，且随着后续产能释放、订单增长，将逐步被新增产能贡献的利润所覆盖。公司将通过优化产能排产、拓展市场订单、提升产能利用率等方式，降低折旧费用对经营业绩的负面影响，保障公司持续稳定经营。

**3.说明在建工程项目多次延期的具体原因及合理性，是否存在建设周期过长、资金占用过大的情形，相关资产是否存在减值迹象，减值测试过程及结果是否充分、合理；**

《智能自动化装备生产基地建设项目》于 2023 年 4 月 1 日正式开工，原计划 2024 年 10 月 1 日达到预定可使用状态。项目实施过程中因客观因素未能按期完工，先后三次履行董事会审议程序办理延期：2024 年 9 月 26 日延期至 2025 年 6 月 30 日；2025 年 6 月 27 日再次延期至 2025 年 11 月 30 日。结合当前实际建设进度延期至 2026 年 3 月 31 日。

**(1) 多次延期具体原因及合理性**

专项验收流程复杂，整改沟通周期较长，项目涉及人防、消防、质量检验等多项专项验收工作，上述验收需对接多个主管部门。验收前需按照监管要求反复对接沟通、完成现场整改、资料补正，流程环节多、周期不可控，直接拖累整体竣工进度。

项目贷款审批及放款滞后，项目配套贷款审批流程缓慢，资金未能按计划及时放款，导致工程款项、设备及材料采购款无法按期支付，影响施工进度及各类采购合同正常履行，造成项目整体实施节奏放缓。项目历次延期均由外部客观、

不可控因素导致，并非公司主观管理疏漏、项目规划失误或项目本身存在技术、落地障碍。

项目延期事项均严格按照上市公司规范运作要求，先后三次提交董事会审议并履行内部决策程序，本次再次延期亦依规履行申请流程，决策程序完整合规。综上，项目多次延期具备充分的客观原因与合规合理性。

### （2）是否存在建设周期过长、资金占用过大的情形

项目自开工以来，各单体建筑主体工程已全部完工，内部装修、水电配套等工程均进入收尾阶段，项目未出现长期停工、全面停滞等情形，建设工作持续有序推进。建设周期延长仅为外部验收、资金放款等阶段性问题所致，不属于盲目拉长建设周期、项目建设失控的情形。本项目累计已支付款项 21,837.30 万元，占项目总投资比例 88.99%，募集资金已全额投入并覆盖核心建设成本，资金投入结构清晰、投向合规。剩余未支付款项将根据工程实际进度逐笔结算支付，付款节奏与施工进度匹配，不存在资金闲置、无效长期占用、大额资金沉淀等问题。因此项目不存在资金占用过大的情形。

### （3）在建工程减值迹象、减值测试过程及结果

根据《企业会计准则》规定，在建工程出现停建、废弃、市场需求剧变、预计未来现金流量现值低于账面价值等情形，方认定存在减值迹象。结合本项目实际逐一分析：相关募投在建工程历经三次延期实施，建设周期大幅延长，项目整体推进不及预期。期末项目资产状态分化，部分建筑物完成转固投入使用，剩余工程项目尚未竣工结算。现阶段项目整体盈利水平偏弱，实际收益能力与可研报告及立项预期存在较大偏差，未来可实现经济利益存在不确定性。依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，上述情形表明在建工程及配套资产组已出现减值迹象。

公司按照企业会计准则要求开展在建工程减值测试：结合项目建设进度、投资总额、已投入成本、行业发展趋势、上下游市场需求、产能消化能力、未来经营现金流等要素，对项目可收回金额进行综合评估。项目整体运行正常、落地风险低，未来收益能够完全覆盖项目账面价值，可收回金额高于账面余额，无需计提在建工程减值准备。本次减值测试依据充分、测算逻辑严谨，并经专业评估机构进行评估并出具了《辽宁典冠科技有限公司以财务报告为目的进行资产减值测

试所涉及资产组可回收金额估值报告》（卓信大华估报字（2026）第 5002 号）测试结果真实、合理。

**4.列示抵押资产的具体明细、抵押期限、对应借款金额、利率、资金用途及还款安排，说明抵押借款对公司流动性的影响；**

抵押资产明细如下：

单位：万元

抵押资产	账面价值	抵押期限	对应借款金额	年利率	资金用途	还款安排
房屋建筑物（子公司）	7,212.03	2025.11.21-2035.11.21	1,515.00	4.30%	用于智能自动化装备生产基地建设项目	2027 年 6 月开始阶段还款
在建工程（子公司）	8,668.16					
土地使用权（子公司）	3,046.09					
房屋建筑物（母公司）	2,070.39	2023.5.31-2026.5.29	2,690.00	3.05%	流动资金借款	2023.11 月-2025.11 月每半年还款 50 万元， 2025.05 月 2440 万元
土地使用权（母公司）	385.49					
合计	21,382.16		4,205.00			

**（1）抵押借款对公司流动性的影响分析**

**①项目建设借款（子公司）**

以子公司房屋建筑物、在建工程及土地使用权为抵押，授信额度 8,900.00 万元，截止报告期末取得借款 1,515.00 万元，年利率 4.30%，期限至 2035 年 11 月，资金用于生产基地建设项目，还款安排自 2027 年 6 月起开始阶段还款。该笔借款还款起点晚，短期无本金偿还压力，利息支出规模较小，不会对公司当期流动性造成冲击；长期来看，随着项目建成投产，新增产能将带来稳定现金流，可有效覆盖后续阶段还款，整体流动性风险较低。

**②流动资金借款（母公司）**

以母公司房屋建筑物及土地使用权为抵押，取得借款 2,690.00 万元，年利率 3.05%，期限至 2025 年 5 月，资金用于补充流动资金，还款安排为分期偿还。2023 年 11 月至 2025 年 11 月每半年还款 50 万元，合计还款 200 万元，还款节奏平缓，对公司流动性压力较小；2025 年 5 月需偿还大额本金 2,440 万元，该笔集中还款对公司短期资金安排存在一定压力，但公司已通过银行进行了无还本续贷，将此笔借款续贷 3 年。截止 2026 年 5 月 22 日，此笔续贷已经完成相关手续，不存在

违约风险。

综上，公司抵押借款用途清晰、利率合理、还款安排与公司现金流状况相匹配，对公司流动性未造成重大不利影响。公司已针对大额还款事项制定了明确的资金安排方案，不存在流动性风险或违约风险，相关抵押借款事项对公司持续经营能力无负面影响。

#### **5.说明银行存款被冻结的具体原因、涉及金额、预计解冻时间，是否涉及诉讼或仲裁；**

##### **(1) 银行存款冻结具体原因**

公司银行存款冻结均源于商事诉讼引发的司法财产保全措施，涉及两起独立诉讼案件，具体原因分述如下：

##### **①与山东雪莲食品有限公司承揽合同纠纷案**

双方因高速铝塑泡罩包装机承揽合同履行产生争议，雪莲公司作为本诉原告提起诉讼，并向法院申请诉讼财产保全，请求冻结公司银行存款，法院依法裁定对公司对应银行账户及资金予以冻结。

##### **②与瑞升昌铝业（辽宁）有限公司买卖合同纠纷案**

双方因铝件采购货款结算、货物定价争议引发诉讼，瑞升昌公司作为原告提起诉讼，并同步向法院申请财产保全，法院依据当事人申请，冻结公司部分银行存款。

##### **(2) 涉及冻结金额**

结合两起案件原告诉讼请求及保全申请标的，汇总冻结金额如下：

①公司与雪莲公司：雪莲公司本诉请求为解除合同、返还设备款及利息、赔偿经济损失，结合诉讼标的，本次司法冻结金额对应设备款、利息及损失合计500万元，实际冻结金额为200.00万元；

②公司与瑞升昌铝业：瑞升昌公司主张应付货款分为三笔，合计标的金额551.68万元，对应冻结金额以该诉讼标的为限，合计冻结对应标的金额约626.22万元。

##### **(3) 预计解冻时间**

结合两起案件当前审理进度、司法流程及保全规则，分案件说明解冻预期：

①公司与雪莲公司纠纷案件现状：一审判决后双方上诉，二审裁定发回重审，

重审一审已完成两次开庭，目前法院已准许雪莲公司提出的设备质量、包装材料损失司法鉴定申请，待鉴定完毕后将进行第三次开庭审理。雪莲公司未对保全进行续封，冻结金额 200 万元已于 2026 年 4 月 3 日解冻。

②春光公司与瑞升昌铝业纠纷：案件已于 2026 年 6 月 4 日完成调解并于当日解冻。

**6.结合公司经营情况、偿债能力及现金流状况，说明是否存在债务违约风险，资产权利受限是否对公司生产经营产生重大不利影响。**

(1) 公司经营、偿债能力及现金流状况分析

①经营情况：公司主营智能自动化装备研发、生产与销售，下游以医药、食品包装行业客户为主，报告期内主营业务稳定，在手订单充足，核心产品市场竞争力较强。尽管受行业需求波动影响，部分项目存在延期，但整体业务未出现重大萎缩或经营停滞，为债务偿还提供了基本的业务支撑。

②偿债能力：

指标	本期	上期	变动趋势
母公司资产负债率	39.48%	41.52%	下降 2.04 个百分点
合并资产负债率	50.12%	52.69%	下降 2.57 个百分点

公司资产负债率双双同比下行，说明公司整体负债规模相对资产有所收缩，财务杠杆降低，长期债务违约风险显著改善。报告期内流动比率保持在安全水平，剔除受限资金后，仍具备一定的短期债务覆盖能力。公司经营性利润能够覆盖当期利息支出，未出现利息支付困难的情形。

③现金流状况：报告期内，公司经营活动现金流量净额为-2,044.79 万元，同比下降 512.15%，主要系采购与税费支付增加，经营性现金净流出同比增加 2,674.80 万元所致。该变化主要受当期业务规模扩大、备货及结算周期影响，属于阶段性、经营性的现金流出波动。截至报告期末，不存在因经营性现金流阶段性波动导致的刚性债务违约风险。公司投资活动现金流量净额为 1,047.17 万元，同比上升 116.00%，主要系项目建设投入减少、赎回理财产品带来现金流入，投资现金由净流出转为净流入所致。公司通过减少非必要资本性支出、合理处置闲置资金，有效补充了经营及偿债所需的现金来源，对经营性现金流的阶段性波动形成了对冲，保障了公司整体现金储备的稳定性。公司筹资活动现金流量净额为

-617.93 万元，同比上升 46.03%，主要系报告期末进行股利分派，筹资现金净流出幅度收窄所致。公司筹资活动现金流净流出的减少，进一步减轻了当期现金支付压力，为公司债务偿付提供了现金保障。结合上述现金流量变动及公司整体财务状况：投资活动现金净流入有效对冲了经营性现金流的阶段性净流出；筹资活动现金净流出压力同比明显缓解，整体现金储备未出现持续性恶化；公司与金融机构保持着良好合作关系，未发生债务逾期或违约记录，也不存在到期未清偿的重大债务。因此，公司不存在债务违约风险。

## （2）资产权利受限情况及对经营的影响

以子公司房屋建筑物、在建工程、土地使用权及母公司房产、土地使用权为抵押，取得银行借款合计 4,205.00 万元，抵押资产账面价值合计 21,382.16 万元，主要用于项目建设及补充流动资金。因两起涉诉案件被冻结银行存款合计 826.22 万元，均为诉讼保全措施，非强制执行。抵押资产主要为公司自有生产基地及配套资产，抵押目的为项目建设融资，不影响资产的正常使用；

借款资金已全部用于生产基地建设及补充流动资金，有效保障了项目推进和日常经营资金需求，对公司长期产能提升具有正向作用。冻结金额仅涉及部分银行账户，公司其余账户资金可正常用于采购、生产、工资发放等日常经营活动；两起涉诉案件中，一起已调解解决，另一起二审胜诉后处于高院诉讼阶段，冻结资金已经解冻；

结合公司年度财务情况分析，公司目前经营稳定、偿债能力及现金流状况良好，不存在债务违约风险；资产权利受限事项未对公司生产经营产生重大不利影响，公司具备持续经营能力。

## 问题 8、关于现金流量

报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-2,044.79 万元，同比下降 512.15%，由正转负。公司称主要系采购与税费支付增加所致。

请你公司：

（1）结合收入增长、应收账款回款、存货采购及税费支付等情况，量化分析经营活动现金流量净额由正转负且大幅下降的原因及合理性；

（2）说明经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性；

(3) 结合公司目前的营运资金需求、偿债安排及经营性现金流的改善预期，说明公司是否存在流动性风险及相关应对措施。

**【回复】**

1.结合收入增长、应收账款回款、存货采购及税费支付等情况，量化分析经营活动现金流量净额由正转负且大幅下降的原因及合理性；

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动额
销售商品收到的现金	10,246.89	10,064.82	1.81%
购买商品付出的现金	6,042.03	4,253.20	42.06%
支付员工薪酬	3,189.75	2,985.83	6.83%
支付税费	680.92	410.46	65.89%
其他经营活动现金	-2,378.98	-1,919.20	-23.96%
经营活动现金流量净额	-2,044.79	496.13	-512.15%

(1) 收入增长但现金回款增速放缓，流入端支撑不足

报告期内，公司营业收入同比增长 65.74%，但销售商品收到的现金仅同比增长 1.81%，显著低于收入增速，导致经营性现金流入未随业务规模同步扩张：受行业结算政策及客户付款节奏影响，部分销售收入确认与现金回笼存在时间差，当期现金流入未同步释放。

(2) 存货集中采购是现金净流出的核心驱动因素

购买商品付出的现金同比增加 1,788.83 万元同比上升 42.06%，对现金流净额变动的贡献度达 70.40%，是经营现金流由正转负的首要原因：为应对在手订单交付及预判市场需求，公司本期主动加大原材料采购规模、扩充安全库存储备，导致采购支出大幅增加；上述备货行为与公司订单交付计划相匹配，具备真实业务背景，后续随着存货周转、产品交付，资金占用将逐步缓解。

(3) 税费支付刚性增长，进一步加大现金流出压力

支付的各项税费同比增加 270.46 万元同比上升 65.89%，主要原因包括：营业收入增长带动增值税、企业所得税等税费计提金额增加；受进项税额抵扣节奏滞后、年度汇算清缴补税等因素影响，当期实缴税费规模显著上升；所有税费均严格按照国家税收法律法规足额缴纳，支出真实合规。

本次经营活动现金流量净额由正转负并大幅下降，是收入增长但回款滞后、集中备货导致采购支出激增、税费集中支付等阶段性因素共同作用的结果，与公司当期业务扩张节奏、行业结算特点及税务执行要求高度匹配，具备充分的业务

实质和合理性，不属于经营异常情形。本次经营性现金流净流出为阶段性现象，后续随着存货周转、应收账款回笼，经营现金流将逐步改善，不会对公司持续经营及债务偿付能力造成重大不利影响。

**2.说明经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性；**

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
净利润	60.50	-4,944.92
加：信用减值损失	-423.31	1,351.25
资产减值准备	-121.52	713.40
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	545.30	633.12
使用权资产摊销	33.68	6.93
无形资产摊销	117.02	101.49
长期待摊费用摊销	1.05	0.77
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失	-	-20.85
固定资产报废损失	-	8.36
公允价值变动损失	-	-
财务费用	199.35	254.51
投资损失	-11.04	-41.99
递延所得税资产减少	-172.35	-911.53
递延所得税负债增加	117.00	-19.71
合同资产的减少	-312.18	990.81
存货的减少	1,419.69	-3,270.76
经营性应收项目的减少	-14.59	85.06
经营性应付项目的增加	-3,483.39	5,560.18
其他	-	-
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,044.79</b>	<b>496.13</b>

由上表可见，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动较的原因为经营性应付项目减少造成的，其中：经营性应付项目的减少的内容主要为：

单位：万元

项目	期末金额	期初金额	变动金额	变动比例	变动原因
其他流动负债	305.64	706.74	-401.10	-56.75%	合同负债减少，待转销项税额同步下降
合同负债	1,855.01	3,476.55	-1,621.54	-46.64%	前期预收项

					目完成交付， 结转收入
合计	2,160.65	4,183.29	-2,022.64	-51.11%	-

经营性应付项目本期合计减少 3,483.39 万元，是导致经营现金流为负的最核心因素，具体影响如下：

①合同负债大幅减少：前期预收货款对应的项目在本期完成交付，结转收入 1,621.54 万元，该部分收入计入当期净利润，但现金流入发生在以前期间，本期无对应经营性现金流入，形成利润与现金流的时间性差异。

②其他流动负债减少：主要为待转销项税额随合同负债结转同步下降，减少金额 401.10 万元，不影响净利润，但减少了经营性应付余额，间接影响现金流量调节过程。

折旧、摊销、减值损失、财务费用等项目合计影响约 300 万元，属于会计准则下的常规调节项，不涉及实际现金收付，导致净利润与经营现金流产生基础差异，具有合理性。本期为应对订单集中采购原材料，存货现金流出大幅增加，但成本结转对净利润的影响滞后，形成时间性差异。前期预收货款在本期结转收入，增加净利润但不产生现金流入，是两者差异的重要来源。本期集中支付前期经营性应付款项，现金流出增加但不影响当期利润，进一步扩大了差异。

综上，经营活动现金流量净额与净利润的较大差异，是非付现成本、存货采购节奏、合同负债结转、经营性应付款项集中支付等多重因素共同作用的结果，均为企业正常经营过程中的时间性或业务性差异，符合会计准则及公司实际经营情况，具备合理性。

**3.结合公司目前的营运资金需求、偿债安排及经营性现金流的改善预期，说明公司是否存在流动性风险及相关应对措施。**

**(1) 营运资金需求**

报告期内公司经营性现金流阶段性净流出，主要系为承接在手订单、预判市场需求集中开展原材料备货，叠加客户结算周期影响，营运资金短期占用规模有所上升，属于业务扩张阶段的正常资金需求。目前公司订单储备充足，存货、应收账款均具备真实业务支撑：随着产品陆续交付、客户账期到期，存货将逐步周转变现、应收账款有序回笼，前期被占用的营运资金可逐步释放，后续营运资金

缺口将持续收窄，资金占用具备可逆性。

## （2）现有偿债安排

公司债务整体结构合理，长短期债务搭配均衡，无集中大额债务到期情形。结合前期资产负债率持续下降的财务特征，公司整体财务杠杆处于稳健区间，长期偿债基础良好。本期投资活动现金实现净流入，通过缩减资本开支、赎回闲置理财产品补充现金流，有效对冲了经营端资金缺口，为按期履约偿债提供直接资金支持。公司与各大金融机构保持长期稳定的合作关系，授信额度充足、融资渠道畅通，可根据资金周转情况灵活补充流动性，债务偿付具备多重保障。报告期内公司无债务逾期、欠息等不良记录，偿债履约情况良好。

## （3）经营性现金流改善预期

本次经营活动现金流由正转负为阶段性波动，随着集中备货逐步投入生产并完成销售，存货周转效率回升，采购端大额现金流出将回归常态；应收账款按合同账期逐步回收，销售商品收到的现金将稳步增长，现金流入能力持续修复；税费、人力等常规经营支出趋于平稳，经营性现金收支结构将回归合理水平。

## （4）流动性风险综合判断

综合营运资金周转、债务履约能力、现金流修复预期三大维度，公司不存在实质性流动性风险。当前仅为业务扩张、结算周期差异带来的短期资金阶段性承压，并非经营恶化引发的持续性资金紧张。

## （5）流动性管理应对措施

为进一步优化资金周转、巩固流动性安全，公司将落实以下管控措施：强化应收款项管理，建立常态化应收账款跟踪机制，加大回款催收力度，优化客户信用政策，加快资金回笼速度，缩短回款周期，减少资金长期占用。精细化存货管控，结合订单及市场需求动态调整采购计划，合理把控备货规模，在保障交付的前提下提升存货周转效率，降低无效资金占用。统筹资金收支计划，对经营、投资、筹资全口径现金流进行统筹管理，优先保障货款支付、员工薪酬、税费缴纳及债务本息兑付等刚性支出。优化投融资节奏，持续严控非必要资本性支出，灵活管理闲置理财资金，保持投资活动现金流入对经营端的补充作用；同时合理规划融资规模与期限，维持充足授信储备。动态监控流动性指标，定期跟踪流动比率、现金比率、现金流净额等核心指标，建立风险预警机制，提前预判并化解潜

在资金压力，确保公司资金链持续安全稳定。

### 问题 9、关于子公司经营情况

报告期内，你公司主要子公司辽宁典冠科技有限公司实现主营业务收入 1,977.98 万元，净利润-296.55 万元；辽宁佳宝智能装备有限公司实现主营业务收入 872.12 万元，净利润-101.77 万元；辽宁春光金旺企业服务有限公司实现主营业务收入 97.87 万元，净利润-29.22 万元；北京春光森世科技有限公司实现主营业务收入 169.87 万元，净利润-2.08 万元。

请你公司：

(1) 结合主要子公司的设立背景、业务定位、经营计划，说明在设立后持续亏损的原因及合理性，与前期投资决策时的预期是否存在重大偏差；

(2) 说明母公司对子公司的资金投入、拆借款项及担保情况，是否存在回收风险，是否存在向关联方输送利益或资金占用的情形；并结合子公司实际经营情况，说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，减值测试过程及结果是否充分、合理。

#### 【回复】

1.结合主要子公司的设立背景、业务定位、经营计划，说明在设立后持续亏损的原因及合理性，与前期投资决策时的预期是否存在重大偏差；

单位：万元

子公司名称	设立时间	设立背景	业务定位	经营计划	2025 年净利润	亏损原因及与预期是否存在偏差
辽宁佳宝智能装备有限公司	2023/6/5	公司为拓展智能仓储物流配套业务、完善产业链布局	聚焦智能仓储物流方案设计 及项目实施	与母公司包装联线形成协同，提升方案设计能力，获得客户认可	-101.77	1. 亏损原因人员薪酬等固定成本较高，产品采购成本较高，订单尚未形成规模效应；部分客户项目验收周期长，收入确认滞后。 2. 预期偏差：无重大偏差，后续随着订单放量将逐步减亏

辽宁春光金旺企业服务有限责任公司	2023/9/4	为优化集团内部管理体系、集中提供物业及商务服务,降低整体运营成本而设立	为集团内部提供商务咨询、后勤保障、管理支持等综合服务,同时拓展外部中小企业服务业务	2026年完善内部服务体系,拓展外部服务订单;控制运营成本,实现收支平衡	-29.22	1. 亏损原因: 内部服务定价尚未完全市场化, 外部客户拓展进度不及预期, 收入规模无法覆盖固定运营成本。2. 预期偏差: 略低于初期预期, 主要系外部市场拓展难度高于预判, 后续将调整业务策略, 聚焦集团内部服务优化
北京春光森世科技有限公司	2024/11/20	聚焦海外市场的拓展	成为出口设备及配套产品贸易的枢纽	1. 2025年进入越南乳制品市场头部企业; 2. 2026年重点推进越南重点客户项目对接, 落地订单转化; 3. 推进欧洲、美洲等海外市场拓展	-2.08	1. 亏损原因: 前期办公场地、人员薪酬等固定成本形成亏损。2. 预期偏差: 与设立初期预期基本一致, 无重大偏差, 后续随着订单落地将逐步实现盈利
辽宁典宸建筑工程有限公司	2025/3/28	为承接公司自有厂房建设、技改项目工程,同时拓展外部工程施工业务,降低基建成本而设立	聚焦工业厂房建设、技改工程施工及配套服务, 优先承接集团内部基建项目, 同时拓展外部工业建筑市场	1. 2025年完成资质办理与团队搭建, 承接内、外部基建项目; 2. 2026年推进后续项目交付, 进一步拓展外部工程订单; 3. 强化成本管控, 提升项目盈利水平	109.74	1. 盈利说明: 设立时间较短, 当期主要承接公司内部基建项目, 项目交付顺利并确认收入, 实现阶段性盈利。2. 预期偏差: 符合初期规划, 无偏差, 后续将持续平衡内外部订单结构, 保障盈利稳定性
辽宁典冠科技有限公司	2022/3/31	公司为拓展智能装备相关技术研发、零部件加工业务, 培育新的业务增长点而设立	聚焦高端零部件加工、精密制造及技术研发, 为公司主体提供高端装备部件配套, 同时拓展外部制	1. 持续优化加工工艺, 提升产品良率; 2. 扩大配套订单规模, 拓展外部客户; 3. 推进技术升级, 降低生产成本	-205.60	1. 亏损原因: 受下游客户订单需求波动影响, 订单规模未达预期, 产能利用率不足; 前期设备折旧、人员成本等固定支出较高, 单位成本上升; 部分订单交付周期延长, 收入确认滞后。

			造客户			2. 预期偏差：存在一定偏差，主要系下游行业需求不及预期，后续将通过优化客户结构、提升产能利用率、控制成本等方式改善盈利
辽宁康贝健生物科技有限公司	2024/11/1	公司为探索跨领域业务布局，拓展生物科技相关产业方向而设立	聚焦生物科技相关产品研发、技术服务及市场拓展，为公司探索新的业务赛道	1. 2025 年完成前期市场调研与新产品试制，成功推出甄养纪品牌饮品；2. 2026 年推进与食品相关项目合作，探索商业化路径；3. 优化产品口感，提升市场竞争力	-85.92	1. 亏损原因：处于业务探索初期，以市场调研推广为主，收入零散。2. 预期偏差：与食品行业初期探索阶段预期一致，无重大偏差，公司将根据市场情况调整业务节奏
辽宁翰凯瑞科技有限公司	2024/10/23	为拓展工业机器人相关研发、系统集成业务，完善公司智能化解决方案能力而设立	聚焦智能机器人控制系统集成，为公司智能装备提供配套软件服务，同时拓展外部系统集成客户	2026 年推进产品落地与客户导入，扩大订单转化	16.71	1. 盈利说明：实现阶段性盈利，主要为集团内部配套项目收入。2. 预期偏差：符合初期规划，无偏差，后续将持续拓展外部客户订单，扩大盈利规模
辽宁时浩智能装备有限公司	2024/12/11	为拓展 AGV 智能装备业务，完善公司产品矩阵而设立	聚焦 AGV 领域智能装备的研发、生产与销售，补充公司现有产品系列，拓展细分市场客户	2026 年推进产品研发与客户样品测试	-21.74	1. 亏损原因：设立时间较短，处于产品研发与客户测试阶段，尚未形成批量订单收入，前期研发投入、人员成本等形成亏损。2. 预期偏差：与初期研发阶段预期一致，无重大偏差，后续随着客户认证通过、订单落地将逐步减亏

公司将持续加强对子公司的经营管控：一是建立定期经营分析机制，动态跟踪各子公司订单、成本及盈利情况；二是对长期未达预期的业务，及时调整经营策略，必要时收缩或优化业务布局；三是强化成本管控，严控非必要支出，推动子公司尽快实现减亏、扭亏，降低对合并报表利润的影响。

**2.说明母公司对子公司的资金投入、拆借款项及担保情况，是否存在回收风险，是否存在向关联方输送利益或资金占用的情形；并结合子公司实际经营情况，说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，减值测试过程及结果是否充分、合理。**

单位：万元

子公司名称	母公司投资金额	向母公司借款余额	母公司担保余额	向母公司销售金额（不含税）	向母公司采购金额（不含税）	交易定价是否公允
辽宁佳宝智能装备有限公司（子公司）	330.00	49.60	-	872.12	197.71	是
辽宁春光金旺企业服务有限公司（子公司）	133.50	-	-	85.85	0.37	是
北京春光森世科技有限公司（子公司）	150.00	-	-	80.82	-	是
辽宁典宸建筑工程有限公司（子公司）	328.00	-	-	20.11	259.69	是
辽宁典冠科技有限公司（子公司）	6,715.00	8,428.34	8,900.00	1,778.94	1,249.51	是
辽宁康贝健生物科技有限公司（典冠子公司）	450.00	-	-	-	284.07	是
辽宁翰凯瑞科技有限公司（典冠子公司）	75.00	-	-	113.01	15.63	是
辽宁时浩智能装备有限公司（典冠子公司）	75.00	-	-	-	0.12	是
<b>合计</b>	<b>8,256.50</b>	<b>8,477.94</b>	<b>8,900.00</b>	<b>2,950.84</b>	<b>2,007.10</b>	

报告期内，母公司对子公司合计投入资金 8,256.50 万元，主要投向为辽宁典冠科技有限公司 6,715.00 万元，其余子公司投入金额较小，均为设立及业务培育阶段的必要资本金注入。上述资金投入均履行了必要的内部决策程序，资金用途明确，全部用于子公司的业务开展、产能建设及日常经营，不存在无合理商业目的的资金投入，也不存在向关联方输送利益的情形。仅辽宁佳宝智能装备有限公司、辽宁典冠科技有限公司存在向母公司借款的情形，合计借款余额 8,477.94 万元，其中主要为辽宁典冠科技有限公司借款 8,428.34 万元。

辽宁佳宝智能装备有限公司余额 49.60 万元为母公司为支持子公司日常经营、补充营运资金提供的内部资金支持，借款利率参考同期市场利率执行，定价

公允；辽宁典冠科技有限公司余额 8,428.34 万元用于募投项目建设产生的募集资金的拆借，不存在被关联方非经营性占用的情形，也不存在违规资金拆借行为。

母公司仅为辽宁典冠科技有限公司提供担保，担保余额 8,900.00 万元，为子公司募投项目建设向金融机构融资提供的担保，上述担保均履行了上市公司对外担保的审议程序，担保事项符合监管规定及公司内部制度要求；担保事项不存在重大风险敞口，也不存在因违规担保导致的资金损失风险。母子公司之间的销售、采购等关联交易定价均遵循市场化原则，以市场公允价格为基础确定，不存在偏离市场价格输送利益的情形；关联交易均已按规定履行了审议及披露程序，交易背景真实，均为满足生产经营需要的必要业务往来，不存在无商业实质的交易安排。

特此公告。

辽宁春光智能装备集团股份有限公司

2026 年 6 月 17 日