

关于浙江帅丰电器股份有限公司
重大资产购买报告书（草案）审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

关于浙江帅丰电器股份有限公司 重大资产购买报告书（草案）审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会函[2026]14103 号

上海证券交易所：

根据贵所 2026 年 8 月 18 日出具的《关于对浙江帅丰电器股份有限公司重大资产重组草案的信息披露问询函》（上证公函【2026】1395 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为浙江帅丰电器股份有限公司（以下简称公司或帅丰电器公司或发行人）重大资产重组草案的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

一、关于主营业务及客户与供应商。草案显示，杭州惠嘉主营业务为智能电网设备、综合能源及电力工程、电网智慧服务，且各主营业务下细分业务众多。报告期内，杭州惠嘉前五大客户销售收入占比均在 80%以上，客户集中度较高。另外，上海纳杰电气成套有限公司（以下简称上海纳杰）为杭州惠嘉 2026 年 1-4 月、2024 年度前五大客户之一，且为 2024 年度前五大供应商之一。报告期内，应收账款前五名包括北京智芯微电子科技有限公司（以下简称北京智芯）、浙江华云清洁能源有限公司（以下简称浙江华云）等客户，但上述客户并不属于公司前五大客户。请公司补充披露：（1）杭州惠嘉主营业务下各细分业务的具体开展情况，包括但不限于主要产品及在研产品情况、生产销售过程、技术优势、所处市场竞争格局、可比公司及主要竞品、标的公司市场地位等；（2）报告期内，前五大客户的获取方式、合作历史、销售产品、客户粘性等，是否与同行业可比公司一致，并说明报告期内重要客户订单以及客户集中度高对收入的影响及可能存在的风险；并结合前述情况及标的公司主要客户变化等分析标的公司的持续盈利能力；（3）上海纳杰既是标的公司的客户又是供应商的原因及合理性；（4）结合具体业务开展及应收账

款账期、款项实际回收情况，说明北京智芯、浙江华云为应收账款前五名但不属于前五大客户的具体原因；标的公司 1 年以上应收账款的减值计提及期后收回情况。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

（一）杭州惠嘉主营业务下各细分业务的具体开展情况，包括但不限于主要产品及在研产品情况、生产销售过程、技术优势、所处市场竞争格局、可比公司及主要竞品、标的公司市场地位等

标的公司主要从事智能电网设备、综合能源与电力工程的研发、生产与销售，并提供电网智慧服务，标的公司业务所处行业属于输配电及控制设备制造，报告期内，各主营业务收入如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能电网设备	4,090.79	97.23%	11,856.93	34.58%	13,416.08	67.48%
综合能源与电力工程	108.23	2.57%	20,561.82	59.97%	3,897.49	19.60%
电网智慧服务	8.29	0.20%	1,868.90	5.45%	2,568.27	12.92%
合计	4,207.30	100.00%	34,287.65	100.00%	19,881.84	100.00%

2024 年、2025 年及 2026 年 1-4 月，标的公司的主营业务收入分别为 19,881.84 万元、34,287.65 万元及 4,207.30 万元，2025 年标的公司收入较上年增加了 14,405.81 万元，增幅为 72.46%，主要系 2025 年度公司综合能源与电力工程业务快速增长所致。

1、智能电网设备

（1）主要产品情况

智能电网设备主要可分为智能配电设备和数智化电网感知设备两大类，其中：智能配电设备涵盖高低压成套柜、智能融合终端、一二次融合断路器等产品，主要应用于中低压电网、户内成套配电、终端供电系统等领域；数智化电网感知设备包括智能组塔安全监测设备、输电线路高清智能视频机、输电线路分布式故障诊断装

置、输电线路图像在线监测装置及直流电源在线监测系统，主要运用于电网输电线路监测、故障诊断与预警场景。报告期内，标的公司智能电网设备营业收入分别为 13,416.08 万元、11,856.93 万元及 4,090.79 万元，占比分别为 67.48%、34.58% 及 97.23%，是标的公司的核心业务来源之一。

(2) 生产销售过程

标的公司智能电网设备业务采购实行以销定采模式，主要原材料为断路器、仪表等元器件，结合在手及潜在订单对不同备货周期原材料实施差异化备货，通过 ERP 系统生成采购计划，主要物料在合格供应商名录内择优采购，辅料采用线上线下一结合方式采购；生产采用以销定产、适量库存模式，产品多为定制化，由营销对接客户确定产品规格及技术参数，公司独立生产中心完成组装、程序烧录、调试、检验等工序并对生产进度与质量实时管控，非定制产品适度备库；销售主要通过招投标、商务谈判获取订单，辅以针对少量客户特殊个性化需求直接沟通签约的其他模式，产品交付客户后实现销售。

(3) 在研产品情况及技术优势

标的公司当前在研项目如下表所示：

项目名称	预计达到的目标	所处阶段	所属业务
输电线路状态智能识别与安全决策系统的研发	针对线路隐患识别滞后、决策主观等问题，融合 AI 与大数据技术，研发智能识别与安全决策系统，实现线路缺陷精准识别、风险预警及智能运维决策，提升电网运行安全稳定性。	小批量试产	智能电网设备， 电网智慧服务
智能配电网柔性接入技术的研发	针对分布式能源并网引发的配电网电压波动、潮流紊乱等问题，研发配电网柔性接入关键技术，优化并网控制与电能质量，实现源网荷储良性互动，提升配电网适配性与供电可靠性。	小批量试产	智能电网设备， 综合能源与电力工程
基于静默视频的输电线路智能检测装置的研发	针对传统线路视频检测冗余度高、功耗大、实时性差等短板，研发基于静默视频的智能检测装置，依托轻量化 AI 算法，实现线路隐患全天候端侧实时检测与自动告警，降低巡检成本。	样机	智能电网设备

项目名称	预计达到的目标	所处阶段	所属业务
高精度空中自主电力巡检维护关键技术研发	针对高空电力巡检风险高、精度低、自主性不足等难题，研发空中自主巡检维护关键技术，实现无人机自主飞行、高精度缺陷识别与轻量化运维，提升高空作业效率与安全性。	技术论证阶段	智能电网设备，电网智慧服务
高低压配电柜智能化状态监测与运维管理系统的研发	针对配电柜状态难感知、运维零散等问题，搭建智能化监测运维系统，集成多维度传感监测与大数据分析，实现设备状态实时预警、数字化运维管理，保障配电设备稳定运行。	技术论证阶段	智能电网设备，综合能源与电力工程

注：综合能源与电力工程及电网智慧服务研发项目参见上表。

标的公司深耕智能电网数字化、智能化领域，依托多场景项目实践积淀形成差异化技术壁垒，掌握输电线路防外破预警、图像监测、故障诊断、配电网防外破预警、变电站无人机巡检运维等感知采集及智能研判类核心技术，同时通过电气成套柜设计开发、配电箱预装等技术实现高低压柜、环网柜类成套配电产品结构与装配工艺优化提升，可实现输电、变电、配网多业务场景下电力设备、线路运行状态数据采集、隐患识别、故障研判及风险预警。

（4）所处市场竞争格局、可比公司及主要竞品市场地位

我国输配电及控制设备制造行业市场化充分，呈分层梯队化竞争格局，下游主要客户为国家电网、南方电网，设备采购主要执行招投标机制，市场主体围绕技术、产品质量、定价、资质业绩、交付服务等开展竞争。行业企业数量较多、规模分化较大，头部企业普遍延伸布局新能源、储能、电力工程等多元业务，行业竞争逐步从单一产品价格竞争转向技术、产品、服务、综合解决方案的全方位综合竞争。

与行业可比公司相比，平高电气主营高压、特高压开关等输配电主设备，具备较强的全产业链配套与大型项目承接能力；国电南自业务聚焦电网保护及自动化控制系统，在电网底层控制架构领域技术积淀深厚；科林电气以中低压配网硬件设备及配网自动化解决方案为主营方向，深耕配网硬件智能化改造领域。标的公司智能电网设备业务收入规模相对较小，业务布局主要涵盖高低压柜、环网柜等成套配电产品，同时重点聚焦电网数字化、智能感知监测细分领域，在设备状态监测、运行

风险预警、场景化智能运维场景中形成独特业务特色，依托数据、算法及智能运维服务构建差异化竞争壁垒，数字化、服务化属性突出，具备良好的成长空间与发展潜力。

2、综合能源与电力工程

（1）主要产品情况

依托子公司盛能电力施工总承包二级，电力承装、承修、承试二级等资质，公司开展综合能源与电力工程业务，主要围绕配网自动化开展输变电工程施工、配电设备安装调试及光伏电站工程业务等，主要包括输变电工程总包业务、光伏电站工程业务及配网自动化运维工程业务。其中输变电工程总包业务主要系变电站电气设备的安装、调试；光伏电站工程业务主要系电站工程项目的屋顶开发、勘察排布、项目建设、并网移交等过程的技术集成服务，最终向客户交付分布式光伏电站资产；配网自动化运维工程主要系配网开闭所、智能开关、智能在线监测系统、远传故障指示器系统、智能公变终端等各类配网设备及站内的安装和运维工程。报告期内，标的公司综合能源与电力工程主营业务收入分别为 3,897.49 万元、20,561.82 万元及 108.23 万元，占比分别为 19.60%、59.97%及 2.57%，是标的公司业务成长的重要支撑。

（2）生产销售情况

综合能源与电力工程业务方面，盛能电力以项目电力总包方式承揽业务，委托标的公司自主生产高低压配电柜、动力柜等，并从供应商采购变压器、电缆、光伏组件、逆变器和安装材料等。标的公司成立专项项目组，确定项目经理及项目组成员，明确工程管理的总体要求，编制施工组织方案，组织人员进场，按照施工进度计划开展施工安装，同时做好施工过程管控。施工完工后，组织协调参建各方进行工程调试、试验，合格后报项目竣工验收。

（3）所处市场竞争格局、可比公司及主要竞品、技术优势及市场地位

我国综合电力工程服务行业整体较为分散，行业竞争主要由服务资质、项目经

验、技术实力、交付能力及成本控制驱动，市场呈现国有企业主导的竞争格局；以中国电建、中国能建为代表的大型国企及工程集团依托业绩积淀、融资实力、全产业链能力与全国资源整合优势，在重大电力基础设施、特高压、大型清洁能源基地等大型项目中占据主要市场份额，区域性及专业化服务商则聚焦勘察设计、咨询监理、配套工程等细分领域开展竞争。随着新型电力系统建设推进，市场需求逐步向具备清洁能源、储能、电网并网、数字化项目管理专业能力的综合服务商倾斜。民营及专业能源服务提供商虽整体规模弱于大型国企，但凭借经营灵活、客户响应迅速的特点，在分布式光伏、工商业配电、用户侧综合能源等细分赛道形成差异化竞争优势，部分企业依靠技术服务、高效响应及一站式解决方案在区域市场实现较强竞争力。

经纬股份作为可比上市公司，深耕电力工程与综合能源服务领域，具备较为齐全的电力工程高阶资质，在电力勘察设计、工程咨询、全过程项目管理方面积累深厚，拥有较为丰富的电网及综合能源项目实施案例，在工程方案策划、项目全流程交付款项管控方面具备较为突出的竞争优势。

标的公司综合能源与电力工程业务当前整体规模尚小，但业务发展速度较快，并形成自身差异化竞争优势：公司具备智能电网设备业务积淀，可实现设备与工程业务协同，能够为工程项目配套提供高低压柜等设备，智能电网设备领域形成的技术与项目经验可复用至综合能源及电力工程业务；拥有中策橡胶集团、圆通速递及其关联方等优质工业客户资源，相关项目具备一定示范效应，有助于工商业综合能源市场的进一步拓展；同时采用轻资产运营模式，业务开展具备较好的灵活性，可对客户多元化项目需求形成快速响应。

3、电网智慧服务

电网智慧服务主要包括输电线路状态评价、电缆检测及电力设备状态评价，具体开展电缆在运线路检测、电缆故障定位、寿命评估、电力设备在线及离线隐患排查等技术服务，应用领域包括输电线路检修、电力、新能源及轨交电力电缆检测和电力设备的状态检测；报告期内，标的公司电网智慧服务收入分别为 2,568.27 万

元、1,868.90 万元及 8.29 万元，占比分别为 12.92%、5.45%及 0.20%，收入规模相对较小，占比不高。

标的公司主要通过招投标及商务谈判获取电网智慧服务订单，获取业务订单后，下达工作任务，编制技术服务方案，开展现场实施及安全检查，项目完工并取得客户出具的完工确认单据后确认收入；标的公司依托电缆振荡波局放检测、线路故障诊断等方面的技术积累，可开展电缆、输变电设备状态检修类技术服务，契合电网由定期检修向状态检修转型的行业发展趋势。

电网检测运维服务市场规模持续扩容，市场参与者主要包括电网体系下属单位以及第三方专业检测技术服务商，与标的公司该类业务相似度较高的为上海国缆检测股份有限公司，其主要从事电线电缆及光纤光缆的检验检测等第三方检测服务，国缆检测 2025 年实现营业收入 3.34 亿元，收入规模高于标的公司电网智慧服务板块，电网智慧服务仅为标的公司整体业务的一小部分，且二者业务模式存在差异，国缆检测以实验室检测为主，标的公司以项目制现场技术服务为主，依托自身在电力行业的业务积淀，标的公司该板块业务仍将持续发展。

（二）报告期内，前五大客户的获取方式、合作历史、销售产品、客户粘性等，是否与同行业可比公司一致，并说明报告期内重要客户订单以及客户集中度高对收入的影响及可能存在的风险；并结合前述情况及标的公司主要客户变化等分析标的公司的持续盈利能力

1、报告期内，前五大客户的获取方式、合作历史、销售产品、客户粘性等，是否与同行业可比公司一致，并说明报告期内重要客户订单以及客户集中度高对收入的影响及可能存在的风险

（1）报告期内，前五大客户的获取方式、合作历史、产品销售及客户粘性

报告期内，前五大客户的获取方式、合作历史、产品销售及客户粘性情况如下表所示：

①2024 年前五大客户

单位：万元

客户名称	2024 年收入	占比	销售产品	获取方式	合作历史	客户粘性
国家电网有限公司	7,776.61	39.00%	智能电网设备、电网智慧服务及综合能源与电力工程	招投标及商务谈判	公司于报告期外，较早时间同国家电网下属公司合作，重要主体如北京智芯微、浙江华云清洁能源及浙江省送变电主要在 2019 年及 2020 年开始合作。	持续合作
中国电气装备集团有限公司	4,212.86	21.13%	智能电网设备	招投标及商务谈判	2021 年	持续合作
中策橡胶集团股份有限公司	3,303.12	16.57%	智能电网设备、电网智慧服务及综合能源与电力工程	招投标及商务谈判	2018 年	持续合作
上海纳杰电气成套有限公司	1,048.84	5.26%	智能电网设备	商务谈判	2019 年	持续合作
江西永诚锂业科技有限公司	701.10	3.52%	综合能源与电力工程	商务谈判	2024 年	2024 年度项目完工后续暂未合作
合计	17,042.53	85.47%	不适用			

注：国家电网有限公司、中国电气装备集团有限公司及中策橡胶集团股份有限公司为合并口径披露，公司实际与上述集团下属多家子公司开展业务合作，下同。

②2025 年前五大客户

单位：万元

客户名称	2025 年收入	占比	销售产品	获取方式	合作历史	客户粘性
中策橡胶集团股份有限公司	10,766.85	31.38%	智能电网设备、综合能源与电力工程及电网智慧服务	招投标及商务谈判	2018 年	持续合作
圆通速递有限公司及其关联方	7,679.53	22.38%	综合能源与电力工程	招投标	2024 年	持续合作
苏州吴都能源发展有限公司	3,559.92	10.37%	综合能源与电力工程	商务谈判	2025 年	2025 年度收购光伏电站后续暂未有合作
杭州市能源集团有限公司	3,307.03	9.64%	智能电网设备及综合能源与电力工程	商务谈判	2018 年	持续合作
国家电网有限公司	2,243.86	6.54%	智能电网设备、综合能源与电力工程及电网智慧服务	招投标及商务谈判	公司于报告期外，较早时间同国家电网下属公司合作，重要主体如北京智芯微、浙江华云清洁能源及浙江省送变电主要在 2019 年及 2020 年开始合作。	持续合作
合计	27,557.20	80.31%	不适用			

③2026 年 1-4 月前五大客户

单位：万元

客户名称	2026 年 1-4 月	占比	销售产品	获取方式	合作历史	客户粘性
中国电气装备集团有限公司	1,867.89	44.36%	智能电网设备	招投标	2021 年	持续合作

客户名称	2026 年 1-4 月	占比	销售产品	获取方式	合作历史	客户粘性
中策橡胶集团股份有限公司	1,652.99	39.26%	智能电网设备	招投标	2018 年	持续合作
上海纳杰电气成套有限公司	304.46	7.23%	智能电网设备	商务谈判	2019 年	持续合作
圆通速递有限公司及其关联方	108.23	2.57%	综合能源与电力工程	招投标	2024 年	持续合作
杭州新城电力设备安装有限公司	98.23	2.33%	智能电网设备	商务谈判	2025 年	持续合作
合计	4,031.80	95.76%	不适用			

上表可知，2025 年国家电网板块收入同比下降较多，公司国网板块业务交付体量有所回落，主要系国家电网体系内采购规模阶段性动态调整、项目投放节奏阶段性收紧所致，如变电站无人机机巢、变压器智能组件等专项改造项目集中完工交付后暂未形成后续同类采购需求，部分采购周期产品当期处于技术迭代更新空档期等因素，共同造成电网采购规模收缩。

（2）与同行业可比公司的对比分析

同行业可比公司中，科林电气在其《2025 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》中披露，公司主要通过参与招投标及商业谈判的方式获取订单；经纬股份在其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露，公司主要通过招投标和谈判委托的方式承接业务，前五大客户主要为国网体系客户，合作相对稳定、客户粘性较好。国电南自及平高电气上市时间较早，公开披露资料中未专门披露订单获取方式及主要客户相关销售情况。

标的公司前五大客户对应的订单主要通过招投标及商务谈判方式获取，报告期内与主要客户保持持续合作，部分主要客户合作周期较长，该业务模式与同行业可比公司情况具备一致性。

(3) 重要客户订单以及客户集中度高对收入的影响及可能存在的风险

①标的公司主要客户的集中情况

报告期内，标的公司前五大客户收入金额分别为 17,042.53 万元、27,557.20 万元及 4,031.80 万元，对应营业收入占比分别为 85.47%、80.31%及 95.76%。2026 年 1-4 月，标的公司前五大客户收入占比有所提升，主要系该期间整体收入规模相对较小，同时对中国电气装备集团有限公司、中策橡胶集团股份有限公司下属单位实现的收入占比较高，导致前五大客户收入呈现相对集中的特征。

报告期内，标的公司前五大客户集中度较高的原因主要系：一方面，标的公司智能电网设备及电网智慧服务业务下游客户主要为国家电网下属各级单位。标的公司对国家电网体系的业务收入为合并统计口径，实际业务交易分散于其多家下属子公司，相关交易系与体系内多家独立法人主体分别开展；另一方面，标的公司部分综合能源与电力工程业务单项目金额较大，提升了对应客户的收入占比：一是圆通速递及其关联方、中策橡胶集团等大型产业客户的大型综合能源项目陆续于 2025 年度完成交付并确认收入；二是安吉、建德及中策橡胶相关光伏电站于 2025 年转让至苏州吴都能源发展有限公司及杭州市能源集团有限公司，对应交易形成当期大额收入。

②同行业可比公司的对比分析

同行业公司的集中度情况如下表所示：

可比公司名称	证券代码	主营业务	2025 年度前五大客户收入占比
国电南自	600268.SH	在电力、工业、新能源等领域为客户提供配套自动化产品、信息化产品、集成设备及整体方案	67.12%
平高电气	600312.SH	主要从事中压、高压、超高压及特高压交直流开关设备等输配电装备的研发、制造、销售及运维检修服务	79.41%

可比公司名称	证券代码	主营业务	2025 年度前五大客户收入占比
科林电气	603050.SH	主要从事全电压等级交直流开关设备、输配电成套装备及核心零部件的研发、生产、销售，并提供设备安装、检修运维相关服务	38.25%
经纬股份	301390.SZ	主要从事电力工程技术服务及地理信息技术服务业务	57.36%
惠嘉科技	不适用	主要从事智能电网设备、综合能源与电力工程的研发、生产与销售，并提供电网智慧服务	80.31%

同行业可比公司中，国电南自及平高电气 2025 年前五大客户收入占比分别接近 70%及 80%，与标的公司较为接近；科林电气 2025 年度前五大客户收入占比为 38.25%，经纬股份为 57.36%，占比略低，主要系前五大客户明细列报口径存在差异：科林电气、经纬股份在前五大客户明细表中均未将不同地域的国网下属客户合并为单一客户列示。而标的公司按照合并口径列报，且下游主要客户为国网体系客户、中国电气装备集团有限公司、中策橡胶集团、圆通速递及其关联方等大型国有企业及产业集团下属主体，下游客户呈现集中的特征，与同行业可比公司趋势一致。

③客户集中度高对收入的影响及可能存在的风险

公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、标的公司相关风险”之“（四）客户集中度较高的风险”补充披露：

“报告期内，标的公司前五大客户的销售收入占各期营业收入的比例分别为 85.47%、80.31%以及 95.76%，客户集中度较高。报告期内，标的公司一方面与国家电网下属单位、中国电气装备集团有限公司、中策橡胶集团股份有限公司等主要客户保持长期业务合作，业务合作持续深化；另一方面，公司综合能源与电力工程业务部分单个项目投资规模较大，相关综合能源项目逐步落地，进一步提升了标的公司的收入规模。若未来公司产品和服务无法持续满足中策橡胶集团股份有限公司、国家电网下属单位等主要客户不断变化的业务需求，或主要客户受自身经营、投资规划调整、市场竞争、行业政策变动等因素影响，出现订单减少、推迟或取消的情形；同时综合能源业务尚处于发展拓展阶段，客户储备仍在培育，

若后续无法持续获取新的优质市场化项目，将对标的公司经营业绩及持续盈利能力造成不利影响”。

2、结合前述情况及标的公司主要客户变化等分析标的公司的持续盈利能力

报告期内标的公司客户集中度较高，且前五大客户名单出现一定变动，但结合主要客户的合作基础、客户资质及在手订单储备情况，公司具备持续经营能力，具体分析如下：

（1）与主要客户合作时间长，客户粘性较强

公司智能电网设备、电网智慧服务业务核心客户合作周期较长，合作关系稳定。国家电网下属多家业务主体合作时间较早，中策橡胶集团自 2018 年开始合作，中国电气装备集团有限公司自 2021 年起建立合作，上述主体与标的公司历史合作良好，当前持续推进后续合作的落地安排，具备长期合作的基础。

报告期内，公司综合能源与电力工程业务增长较快，主要客户包括中策橡胶集团、圆通速递及其关联方、杭州市能源集团有限公司、苏州吴都能源发展有限公司及江西永诚锂业科技有限公司。公司与中策橡胶集团及圆通速递及其关联方等核心客户合作保持稳定，未发生重大变动，客户粘性较强。

（2）主要客户整体质量较高，经营实力较强

公司核心客户结构分为两类：一类为长期合作的电网体系客户，包括国家电网下属各级单位、中国电气装备集团有限公司等大型央企，资本实力雄厚、信用状况良好，电网投资、设备更新及数字化改造具备持续性，为智能电网设备、电网智慧服务业务提供稳定需求；另一类为产业端优质客户，包括中策橡胶集团、圆通速递及其关联方等大型产业集团，该类客户经营规模大，厂区节能改造、分布式光伏建设等综合能源投资需求旺盛。

报告期内新增进入前五大的综合能源项目客户，大多为具备较强资金实力的地方国企、大型产业主体，履约及付款能力较好。

（3）订单储备对后续经营提供有效支撑

公司订单覆盖智能电网设备、综合能源与电力工程、电网智慧服务各主要业务板块，能够对公司后续经营形成有效业务支撑。截至 2026 年 7 月 31 日，标的公司在手订单金额 17,279.24 万元，跟踪订单金额 18,889.52 万元，在手及跟踪订单合计 36,168.76 万元。

（三）上海纳杰既是标的公司的客户又是供应商的原因及合理性

上海纳杰电气成套有限公司成立于 2002 年 6 月 10 日，为上海电气输配电集团有限公司控股的企业，注册资本为 10,000 万元，主要从事电气设备研发、生产销售及输配电工程业务。报告期内，上海纳杰既是标的公司的客户又是供应商，主要系：

报告期内，标的公司主要向上海纳杰销售断路器柜、压变柜，该类产品属于一二次融合环网柜，为标的公司智能电网产品主要品类。该等环网柜在生产环节向合资品牌采购部分核心部件，上海纳杰采购该类产品主要用于其已中标的项目交付。2024 年度，标的公司向上海纳杰采购控制单元、通信单元、断路器及高低压半成品柜等物料，前述物料系标的公司生产一二次深度融合柱上断路器等产品的主要原材料，生产完成后主要用于其他客户中标项目的交付，标的公司对上海纳杰的销售产品与自其采购的产品分属不同产品。

该次采购系标的公司出于供应链灵活管理的经营需要，因下游客户项目交付时间紧且集中，经评估，上海纳杰能够匹配本次供货时效，物料质量及技术指标亦可满足生产需求，标的公司据此向其开展采购。

上海纳杰电气成套有限公司为大型国有控股企业，具备较强技术实力与市场公信力，标的公司与其开展销售、采购双向业务具备现实业务基础，双方已建立互信的合作关系，本次采购物料具备较高性价比。

（四）结合具体业务开展及应收账款账期、款项实际回收情况，说明北京智芯、浙江华云为应收账款前五名但不属于前五大客户的具体原因；标的公司 1 年以上应收账款的减值计提及期后收回情况

1、结合具体业务开展及应收账款账期、款项实际回收情况，说明北京智芯、浙江华云为应收账款前五名但不属于前五大客户的具体原因

北京智芯及浙江华云系国家电网有限公司控制的企业，按照合并口径披露营业收入，应收账款按照单体口径披露，出现应收账款前五名和前五大客户的差异，按照单体口径，报告期内，北京智芯及浙江华云的营业收入及应收账款排序如下所示：

单位：万元

客户名称	科目	2026 年 1-4 月 /2026 年 4 月末		2025 年度 /2025 年末		2024 年度 /2024 年末	
		金额	排序	金额	排序	金额	排序
北京智芯	营业收入	-	不适用	78.67	前十名外	3,418.13	2
	当期回款	619.65	不适用	1,691.08	不适用	1,508.62	不适用
	应收账款	716.18	4	1,335.83	3	2,881.00	1
浙江华云	营业收入	-	不适用	553.51	14	1,261.40	3
	当期回款	487.27	不适用	848.40	不适用	368.09	不适用
	应收账款	385.74	11	873.00	5	1,062.51	2

注：期末应收账款不包括转列合同资产的质保金。

由上表可知，北京智芯 2024 年度营业收入及应收账款均位列前五大，二者具备匹配性。根据合同约定，北京智芯同标的公司的回款安排主要为在北京智芯收到最终用户相应款项后按比例支付标的公司批次货款，双方未明确约定账期。标的公司 2024 年对北京智芯实现的收入规模较大，其中无人机机巢项目涉及合同金额为 1,991.20 万元，金额较高。2024 年度，标的公司收到北京智芯回款 1,508.62 万元，剩余款项 2024 年末未收回主要系北京智芯未收到无人机机巢项目最终用户的资金，从而影响北京智芯向标的公司支付；2025 年度标的公司对北京智芯进行小额销售，2026 年 1-4 月无销售，分别收到以前年度货款 1,691.08 万元、619.65 万元。北京智芯 2025 年度、2026 年 1-4 月未能全部收到最终用户的资金并相应支付标的公司，导致标的公司 2025 年度、2026 年 1-4 月在小额或无销售的情况下，期末仍存在相对较多的应收账款，形成营业收入与应收账款的期间及排序的错配。2026 年 5-8 月，北京智芯回款金额约为 0.08 万元，截至本回复出具日，应收账款

尚未结清。公司已加强对接沟通，无人机机巢终端客户资金已逐步到位，相关款项回收风险较低。

浙江华云 2024 年度营业收入及应收账款亦位列前五大，二者规模整体匹配。根据合同约定，其账期为项目实施完毕后支付至总合同金额的 97%，剩余 3%作为质保金于项目实施完毕满一年后支付。标的公司 2024 年度对浙江华云实现的收入为 1,261.40 万元，收到的回款金额为 368.09 万元，小于对应的收入金额，主要系浙江华云的终端客户为国家电网系企业，其结算流程需遵循内部审计流程，待审计确认通过后，国家电网终端客户向浙江华云支付款项，浙江华云收到款项后再向公司进行结算。2025 年度标的公司对浙江华云实现的收入为 553.51 万元，当期回款金额为 848.40 万元，上一年度应收账款大部分已结清，当期应收账款受终端客户内部审计程序影响，未能在当期完成结算，导致 2025 年度应收账款及营业收入的错配。2026 年 1-4 月，标的公司对浙江华云未实现收入，收回前期应收账款 487.27 万元，剩余款项为 385.74 万元，主要为 SF6 表计远传实用化提升技术支撑服务项目款，该项目在 2025 年底验收，账龄在 1 年以内。2026 年 5-8 月，浙江华云尚未有回款，截至本回复出具日，浙江华云应收账款尚未结清，主要为 SF6 表计远传实用化提升技术支撑服务项目款，相关结算流程在平稳推进，款项回收风险较低。

2、标的公司1年以上应收账款的减值计提及期后收回情况

(1) 标的公司 1 年以上应收账款的减值计提情况

标的公司 1 年以上应收账款按照组合账龄计提减值，如下表所示：

账龄	2026 年 4 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		计提比例
	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备	
1-2 年	1,815.54	181.55	2,475.39	247.54	1,630.68	163.07	10%
2-3 年	279.56	83.87	593.52	178.06	281.00	84.30	30%
3-4 年	291.83	145.91	167.67	83.84	194.83	97.41	50%
4-5 年	27.97	13.99	35.52	17.76	124.22	62.11	50%
5 年以上	95.62	95.62	95.62	95.62	-	-	100%
合计	2,510.52	520.94	3,367.72	622.81	2,230.72	406.89	-

标的公司已对 1 年以上的应收账款按照账龄计提减值。

（2）标的公司 1 年以上应收账款的期后回款情况

截至 2026 年 4 月 30 日，标的公司 1 年以上应收账款金额为 2,510.52 万元，其中超过 50 万元的客户合计 13 家，金额为 1,985.03 万元，占比接近 80%，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	客户性质	2026 年 4 月末 应收账款余额	其中 1 年 以上金额	5-7 月回款 金额
北京智芯微电子科技有限公司	国家电网控制的企业	716.18	594.69	0.08
PT. MATAHARI TIRE INDONESIA	中策橡胶集团控制的企业	584.68	428.13	11.38
杭州凯达电力建设有限公司	国有企业大有集团控制的企业	156.67	156.67	0.33
中策橡胶（天津）有限公司	中策橡胶集团控制的企业	441.51	114.23	147.58
杭州正泰电气工程有限公司	具备一定经营规模的未上市民营企业	111.50	111.50	-
浙江晨峰电气有限公司	具备一定经营规模的未上市民营企业	100.00	100.00	-
杭州朝阳橡胶有限公司	中策橡胶集团控制的企业	118.45	93.88	167.80
苏州科陆东自电气有限公司	上市公司科陆电子控制的企业	76.64	76.64	37.19
杭州中策清泉实业有限公司	中策橡胶集团控制的企业	727.48	75.38	264.40
浙江群力电气有限公司	国有企业杭州能源集团控制的企业	79.99	74.00	76.79
湖南怀化恒光电力集团有限公司	国有企业国网湖南省电力有限公司控制的企业	56.09	56.09	-
杭州地铁运营有限公司	国有企业杭州市地铁集团有限公司控制的企业	53.45	53.45	23.70

客户名称	客户性质	2026 年 4 月末 应收账款余额	其中 1 年 以上金额	5-7 月回款 金额
浙江大有实业有限公司临平分公司	国有企业大有集团的分公司	50.37	50.37	18.66
合计		3,273.01	1,985.03	747.92

标的公司上述客户账龄在 1 年以上应收账款金额约为 1,985.03 万元，主要系部分客户受其下游客户回款安排自身收款有所延迟或其付款审批流程较长,进而导致对标的公司的回款存在一定延迟。标的公司主要客户为国有企业、上市公司及具备一定经营规模的民营企业，客户整体信誉及经营状况良好，相关款项回款具备较大保障；公司持续加强与长账龄客户的沟通对接，积极开展款项催收工作。部分客户期后回款金额较少，主要系 5-7 月处于年中阶段，时间间隔较短所致。

（五）会计师核查程序及结论

1、核查程序

（1）访谈标的公司技术人员，查阅标的主要产品、在研项目、生产销售、核心技术等文件，检索行业公开信息梳理竞争格局、可比公司及竞品信息；

（2）访谈标的公司业务人员，查阅前五大客户销售合同，并对前五大客户实地访谈，了解合作历史、销售产品等情况；查阅同行业公开信息，与标的公司开展对比分析；

（3）访谈标的公司业务人员，获取标的公司与上海纳杰的业务合同，并对上海纳杰开展实地走访，核实上海纳杰既是客户又是供应商的形成原因及业务合理性；

（4）查看收入明细表及应收账款明细表，确认北京智芯、浙江华云为应收账款前五名但不属于前五大客户的具体原因；获取并查阅 2026 年 4 月末标的公司 1 年期以上应收账款明细表及期后回款明细，了解长账龄应收账款形成的原因并分析期后回款是否存在重大不确定性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）重大资产重组报告书已经补充披露标的公司主营业务下各细分业务的具体开展情况，包括但不限于主要产品及在研产品情况、生产销售过程、技术优势、所处市场竞争格局、可比公司及主要竞品、标的公司市场地位等；

（2）重大资产重组报告书已经补充披露前五大客户的获取方式、合作历史、产品销售及客户粘性等信息，与同行业可比公司不存在重大差异；重大资产重组报告书已经补充披露重要客户订单以及客户集中度高对收入的影响以及可能存在的风险；标的公司主要客户质量较高，合作时间较长，且后续订单支持足，标的公司主要客户变化不会对标的公司持续经营能力产生重大不利影响；

（3）上海纳杰既是标的公司客户又是供应商，系基于行业资源利用及供应链灵活采购的商业背景形成，具备合理性；

（4）北京智芯、浙江华云为应收账款前五名单不是前五大客户主要系披露口径差异等原因所致；标的公司客户质量良好，1年以上应收账款按照账龄计提减值，回款风险可控。

二、关于经营业绩。草案显示，从整体收入水平看，杭州惠嘉 2024 年、2025 年分别实现营业收入 2.01 亿元、3.43 亿元，收入增速较快，但截至 2026 年 1-4 月，仅实现营业收入 0.42 亿元，存在明显收入季节性波动。从收入构成上看，智能电网设备 2025 年收入为 11,856.93 万元，较上年降低 12.94%；综合能源与电力工程 2025 年收入为 20,561.82 万元，较上年增长 427.57%；电网智慧服务 2025 年收入为 1,868.90 万元，较上年降低 27.23%。请公司补充披露：（1）结合杭州惠嘉各主营业务实际开展情况，说明报告期内收入变化的原因及合理性，并详细说明各细分业务的收入确认方式、结算及收款方式，是否符合企业会计准则有关规定；（2）收入存在季节性波动的主要原因，是否存在于各主营业务，如是，请分别予以说明，同行业可比公司是否存在类似情况。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

（一）结合杭州惠嘉各主营业务实际开展情况，说明报告期内收入变化的原因及合理性，并详细说明各细分业务的收入确认方式、结算及收款方式，是否符合企业会计准则有关规定

1、结合杭州惠嘉各主营业务实际开展情况，说明报告期内收入变化的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按产品分类明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能电网设备	4,090.79	97.23%	11,856.93	34.58%	13,416.08	67.48%
综合能源与电力工程	108.23	2.57%	20,561.82	59.97%	3,897.49	19.60%
电网智慧服务	8.29	0.20%	1,868.90	5.45%	2,568.27	12.92%
合计	4,207.30	100.00%	34,287.65	100.00%	19,881.84	100.00%

2024 年、2025 年及 2026 年 1-4 月，公司的主营业务收入分别为 19,881.84 万元、34,287.65 万元及 4,207.30 万元，2025 年公司主营业务收入较上年增加了 14,405.81 万元，增幅为 72.46%，主要系公司综合能源与电力工程业务收入大幅增长所致。2026 年 1-4 月营业收入规模相对偏低，不具有全年可比性，故以下仅就 2024 年度及 2025 年度变动情况进行分析。

2024 年及 2025 年度，公司主营业务收入构成及变动情况明细如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
智能电网设备	11,856.93	13,416.08	-1,559.15	-11.62%
综合能源与电力工程	20,561.82	3,897.49	16,664.34	427.57%
电网智慧服务	1,868.90	2,568.27	-699.38	-27.23%
合计	34,287.65	19,881.84	14,405.81	72.46%

（1）智能电网设备

2024 年度及 2025 年度，公司智能电网设备业务收入分别为 13,416.08 万元、

11,856.93 万元，2025 年度较 2024 年度下降了 1,559.15 万元，降幅为 11.62%，该业务收入下滑主要受以下因素影响：1）变电站无人机机巢等一次性专项改造项目已于 2024 年度集中完工并交付，该类项目属于一次性定制化改造需求，项目完工后客户未产生同类型持续性采购需求，致使相关收入同比下降；2）受部分下游客户阶段性采购需求调整影响，输电线路在线监测设备、变压器智能组件等部分产品的销售规模有所缩减，进一步拉低了该业务板块的整体收入水平。

（2）综合能源与电力工程

2024 年度及 2025 年度，公司综合能源与电力工程业务收入分别为 3,897.49 万元、20,561.82 万元，2025 年度较 2024 年度上涨了 16,664.34 万元，涨幅为 427.57%。2025 年度该板块收入大幅增长，系前期中标项目于当期集中交付验收及资产转让完成所致：1）公司于 2024 年 5 月中标的圆通速递及其关联方的降压站电气工程，以及 2024 年 12 月中标的高低压配电工程，均于 2025 年度完成交付并经验收；2）公司于 2024 年 12 月中标的中策橡胶变电站项目，亦于 2025 年度完成交付验收；3）安吉、建德及中策橡胶光伏电站于 2025 年转让至苏州吴都能源发展有限公司及杭州市能源集团有限公司。综合能源与电力工程整体收入波动主要受客户阶段性需求波动影响。

（3）电网智慧服务

2024 年度及 2025 年度，公司电网智慧服务收入分别为 2,568.27 万元、1,868.90 万元，2025 年度较 2024 年度下降了 699.38 万元，降幅为 27.23%，该业务整体收入规模较小，收入下滑主要系下游客户输电线路状态评价等服务类订单需求减少所致。

综上，报告期内各业务板块收入变化主要受工程项目施工周期及客户阶段性需求波动等多重因素综合影响所致，各业务板块收入变动趋势与公司实际业务开展情况相匹配，相关收入变动具有合理性。

2、详细说明各细分业务的收入确认方式、结算及收款方式，是否符合企业会

计准则有关规定

(1) 智能电网设备

项目	内容
收入确认方式	公司向境内客户销售该类产品，于货物交付买方时确认收入；向境外客户销售产品，完成报关手续并取得提单后确认收入。
主要客户结算方式	主要分两种模式：①交付合格后在约定时间内支付全部款项；②预付款（0%-30%）、进度款（结合项目情况最多结算至 70%）、交付款（最多支付至 95%）、质保金（质保期结束支付 5%-10%）。
收款方式	银行转账、银行承兑汇票等。

(2) 综合能源与电力工程

项目	内容
收入确认方式	该类业务主要包括输变电工程施工、配电设备安装及调试业务、光伏电站业务。输变电工程施工、配电设备安装及调试业务项目周期通常在一年以内，公司在取得工程竣工报告或完工证明时确认相关收入。公司光伏电站工程业务聚焦中小型分布式光伏电站建设，通过转让项目公司股权和资产交付两种方式完成电站交付。资产交付模式下，公司于完成资产交接手续后确认收入；转让项目公司股权模式下，公司于项目公司完成工商变更登记后确认收入。
主要客户结算方式	主要分三种模式：①按照合同约定的付款阶段进行结算，主要付款阶段包括预付款（10%-30%）、进度款（结合项目情况最多结算至 70%）、竣工验收款（项目竣工验收最多支付至 98%）、质保金（质保期结束支付 2%-10%）；②股权转让款：协议生效后 5 个工作日内支付股权转让价款的 30%，完成目标公司工商变更登记后 10 个工作日内，支付股权转让款 50%，完成股权转让、交割手续后 10 个工作日内，支付股权转让款 20%；③资产转让款：协议生效后 7 个工作日内支付标的资产总价的 10%，完成交割手续后 7 个工作日内支付标的资产总价的 80%，剩余 10%合同价款为项目质保金。
收款方式	银行转账、银行承兑汇票等。

(3) 电网智慧服务

项目	内容
收入确认方式	公司在取得经客户确认的完工相关单据时确认相关收入。
主要客户结算方式	主要分三种模式：①项目完工且验收合格后在约定时间内支付全部款项；②按工程量支付进度款、验收合格后在约定时间内据实结算尾款；③预付款（0%-30%）、进度款（结合项目情况最多结算至 90%）、验收款（项目验收最多支付至 97%）、质保金（质保期结束支付 3%-10%）。
收款方式	银行转账、银行承兑汇票等。

综上，公司各细分业务的收入确认方式、结算及收款方式符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（二）收入存在季节性波动的主要原因，是否存在于各主营业务，如是，请分别予以说明，同行业可比公司是否存在类似情况

1、惠嘉科技主营业务各期收入季节性分布情况

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月	2025 年度		2024 年度	
	金额	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,968.62	2,353.39	6.86%	1,571.43	7.90%
第二季度	1,238.68	10,392.43	30.31%	2,311.06	11.62%
第三季度	-	6,058.78	17.67%	4,612.01	23.20%
第四季度	-	15,483.06	45.16%	11,387.33	57.28%
合计	4,207.30	34,287.65	100.00%	19,881.84	100.00%

注：2026 年二季度数据仅包含 4 月份。

2024年、2025年标的公司下半年收入占比分别达80.48%、62.83%，其中四季度收入占比依次为57.28%、45.16%。

2、惠嘉科技收入季节性波动的主要原因

公司主营业务本身不存在明显的季节性波动，但由于部分终端客户为国家电网，其招投标及项目执行周期对公司的交付节奏产生阶段性影响。国家电网通常在每年的第二季度和第四季度进行集中招投标工作，第三、四季度为交付的高峰期，导致上半年收入占比较低。

另外，综合能源与电力工程业务受工程项目建设周期影响，通常情况下，受一季度春节假期及冬季施工条件限制，项目前期准备及开工集中在第一季度末至第二季度初；自二季度起，随着施工条件改善和业主方年度投资计划加速落地，各项目陆续进入主体施工阶段，收入开始显著放量。进入下半年，尤其是第四季度，为抢

抓年度并网及结算窗口期，多数项目集中进入完工验收、送电调试及资产移交阶段，收入确认达到全年峰值。

3、各主营业务报告期内分季度收入情况

(1) 智能电网设备

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月	2025 年度		2024 年度	
	金额	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,965.18	2,097.86	17.69%	1,273.99	9.50%
第二季度	1,125.61	3,583.01	30.22%	2,078.33	15.49%
第三季度	-	1,831.53	15.45%	3,185.98	23.75%
第四季度	-	4,344.52	36.64%	6,877.78	51.26%
合计	4,090.79	11,856.93	100.00%	13,416.08	100.00%

注：2026 年二季度数据仅包含 4 月份。

由上表可知，智能电网设备报告期内收入变动主要受电网客户招投标及交付结算周期影响，下半年尤其是第四季度收入占比较高，第一季度收入占比较低。

(2) 综合能源与电力工程

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月	2025 年度		2024 年度	
	金额	金额	占比	金额	占比
第一季度	-	247.59	1.20%	160.23	4.11%
第二季度	108.23	6,548.55	31.85%	176.52	4.53%
第三季度	-	4,151.76	20.19%	1,195.07	30.66%
第四季度	-	9,613.92	46.76%	2,365.67	60.70%
合计	108.23	20,561.82	100.00%	3,897.49	100.00%

注：2026 年二季度数据仅包含 4 月份。

由上表可知，2025年第二季度收入占比同比大幅增加，主要系部分投资较大的

圆通项目、中策项目及安吉、建德光伏电站项目于二季度完成验收或交付所致。剔除该部分因素，综合能源与电力工程报告期内收入变动主要受项目建设周期及验收时点影响，上半年收入占比较低，下半年集中验收确认收入。

(3) 电网智慧服务

单位：万元

项目	2026 年 1-4 月	2025 年度		2024 年度	
	金额	金额	占比	金额	占比
第一季度	3.44	7.94	0.42%	137.22	5.34%
第二季度	4.85	260.86	13.96%	56.21	2.19%
第三季度	-	75.49	4.04%	230.96	8.99%
第四季度	-	1,524.61	81.58%	2,143.89	83.48%
合计	8.29	1,868.90	100.00%	2,568.27	100.00%

注：2026 年二季度数据仅包含 4 月份。

由上表可知，电网智慧服务报告期内存在季节性波动，主要受电网客户招投标及验收结算周期影响，下半年尤其是第四季度收入占比较高。

4、同行业可比公司是否存在类似情况

(1) 智能电网设备

年度	季度	惠嘉科技	国电南自	平高电气	科林电气
2024 年度	第一季度	9.50%	13.62%	16.48%	18.35%
	第二季度	15.49%	24.25%	24.18%	24.56%
	第三季度	23.75%	23.47%	22.93%	20.54%
	第四季度	51.26%	38.66%	36.42%	36.54%
2025 年度	第一季度	17.69%	19.22%	20.06%	20.78%
	第二季度	30.22%	25.17%	25.45%	28.08%
	第三季度	15.45%	21.01%	21.89%	24.42%
	第四季度	36.64%	34.59%	32.61%	26.71%

注 1：同行业可比公司数据取自各年度报告中营业收入；

注 2：因 2026 年全年数据尚未公布，故 2026 年第一季度占比暂不列示。

（2）综合能源与电力工程

年度	季度	惠嘉科技	经纬股份
2024 年度	第一季度	4.11%	7.22%
	第二季度	4.53%	22.39%
	第三季度	30.66%	24.50%
	第四季度	60.70%	45.89%
2025 年度	第一季度	1.20%	11.39%
	第二季度	31.85%	29.53%
	第三季度	20.19%	24.31%
	第四季度	46.76%	34.78%

注 1：同行业可比公司数据取自各年度报告中营业收入；

注 2：因 2026 年全年数据尚未公布，故 2026 年第一季度占比暂不列示。

（3）电网智慧服务

年度	季度	惠嘉科技	国缆检测
2024 年度	第一季度	5.34%	22.84%
	第二季度	2.19%	26.99%
	第三季度	8.99%	23.90%
	第四季度	83.48%	26.28%
2025 年度	第一季度	0.42%	24.33%
	第二季度	13.96%	26.27%
	第三季度	4.04%	25.95%
	第四季度	81.58%	23.44%

注 1：同行业可比公司数据取自各年度报告中营业收入；

注 2：因 2026 年全年数据尚未公布，故 2026 年第一季度占比暂不列示。

经查阅同行业可比公司公开披露信息，电力行业设备及工程企业普遍存在收入季节性波动，具体表现为：上半年收入占比较低，下半年尤其是第四季度收入占比较高；主要原因为：电网行业客户（国家电网）的招投标多集中在第二、四季度，

其采购和验收结算具有明显的季节性特征；工程项目上半年多处于筹备开工阶段，下半年集中施工和验收，收入确认集中在下半年；电网客户执行严格的预算管理制度，年末通常是集中交付验收及结算的高峰期。

公司电网智慧服务业务的客户以电网体系下属单位为主，客户高度集中，属于行业内的特殊现象而非普遍规律。而可比公司国缆检测以检测服务为主，下游领域包括电线电缆及光纤光缆生产企业、电网、石油、轨道交通、航空航天等重大工程建设企业，还包括产品认证机构等，使其收入分布更加平稳。

综上，惠嘉科技收入的季节性波动与同行业可比公司收入季节性分布特征具备可比性。

（三）会计师核查程序及结论

1、核查程序

（1）获取并查阅收入明细表，分析复核主要业务收入变动情况，访谈业务人员核实收入变动原因及合理性；查阅报告期主要销售合同及收入确认政策，对主要客户实施函证及实地走访，核查各细分业务收入确认、结算及收款方式是否符合企业会计准则规定；

（2）获取并查阅收入明细表，分析标的公司各业务收入季节性波动情况，访谈业务人员核实波动成因，查阅细分行业可比公司季节性数据，确认其波动是否与同行业保持一致。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）标的公司报告期内收入变化主要系综合能源及电力工程项目施工进度及交付、智能电网设备阶段性需求波动等综合因素的影响所致，具备合理性；标的公司收入确认方式、结算及收款方式符合企业会计准则的规定；

（2）标的公司收入季节性波动与电力行业客户采购特点、工程项目建设周期等因素相匹配，与同行业可比公司收入季节性分布特征具备可比性。

专此说明，请予审核。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

报告日期：2026年9月14日



统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

营业执照

(副本)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

出资额 贰仟壹佰柒拾万元整

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2013年12月19日

执行事务合伙人 余强, 高峰

主要经营场所 浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（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）

仅供中汇会函[2026]14103号报告使用

登记机关



2026 年02 月12 日



会计师事务所 执业证书

名称：

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：

主任会计师：高峰

经营场所：

杭州市上城区新业路8号华联时代
大厦A幢601室

组织形式：

执业证书编号：特殊普通合伙

批准执业文号：33000014

批准执业日期：浙财会〔2013〕54号

1999年12月28日设立，2013年12月4日转制

证书序号：0019879

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：



2024 年 12 月 3 日

中华人民共和国财政部制

仅供中汇会函[2026]14103号报告使用

年度检验登记

年度检验登记

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

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

注册会计师任职资格检查
(浙注协[2021]50号)

2021
检

浙江省注册会计师协会

年 月 日

章磊年检二维码



年 月 日



姓名 章磊
Full name 男
性别 男
Sex 1981-09-19
出生日期 1981-09-19
Date of birth 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit 330104810919353
身份证号码 330104810919353
Identity card No. 330104810919353



注册会计师工作单位变更事项登记

注册会计师工作单位变更事项登记

同意调出
Agree the holder to be transferred from

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

事务所
CPAs



转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 月 日

证书编号: 330000191895
No. of Certificate 330000191895
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2005 年 05 月 23 日
Date of Issuance 2005 年 05 月 23 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.

年 月 日



姓名	吴金玲
Sex	女
Date of birth	1986年2月8日
工作单位	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	320381198602087023



证书编号: 330000012256
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010 年 6 月 29 日
Date of Issuance /y /m /d

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.



年 月 日
/y /m /d