

证券代码:688531 证券简称:日联科技 公告编号:2025-020

## 无锡日联科技股份有限公司 关于2024年年度报告信息披露监管问答函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

无锡日联科技股份有限公司(以下简称“公司”或“日联科技”)于近日收到上海证券交易科创公司管理部下发的《关于无锡日联科技股份有限公司2024年年度报告信息披露监管问答函》(上证科创公函[2025]0103号)(以下简称“年报问询函”)。根据年报问询函的要求,公司与国泰君安证券股份有限公司(以下简称“持续督导机构”)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)对年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就有关问题回复如下:

(一)结合报告期内不同应用领域产品的前五大订单客户构成、产销量变化、毛利波动、收入确认时点及较IPO时有无变化,目前在手订单执行情况等,说明公司本年度营业收入增长及毛利率增加的原因及合理性,和同行业可比公司变动趋势是否一致,如有差异分析原因及合理性;(二)说明公司上市以来非直销业务收入比例上升的原因及合理性,主要贸易商和经销商构成,是否存在公司关联方,各类非直销业务收入确认政策及较IPO时有无变化,报告期内非直销产品终端销售情况,会计师就非直销业务收入真实性和准确性履行的审计程序及其充分性;(3)结合公司境外销售主要产品、境外收入地区分布、销售模式及收入确认政策,境外前五大客户应收账款对象匹配性,近两年境外收入回款情况等,说明公司境外业务收入增长的原因及合理性,会计师就境外收入真实性和准确性履行的审计程序及其充分性。

回复:  
一、结合报告期内不同应用领域产品的前五大订单客户构成、产销量变化、毛利波动、收入确认时点及较IPO时有无变化,目前在手订单执行情况等,说明公司本年度营业收入增长及毛利率增加的原因及合理性,和同行业可比公司变动趋势是否一致,如有差异分析原因及合理性;  
2024年度,公司不同应用领域营业收入及毛利率变化具体情况如下:  
单位:万元

项目	2024年	2023年	2024年	2023年
	营业收入	营业收入	毛利率	毛利率
集成电路及电子制造检测	65,610.36	13,817.58	40.95%	17.67%
新能源电池检测	6,206.20	1,595.43	1.59%	4.62%
射频器件及材料检测	13,961.70	589.76	33.81%	11.64%
其他非直销产品	16,897.72	3,112.49	29.85%	0.83%
合计	102,676.03	20,115.26	28.58%	16.29%

注:报告期内2024年3月发布的企业会计准则应用指南(2024)以及2024年12月6日发布《企业会计准则解释第18号》,规定质保费用使用应计入营业成本,2023年主营业务毛利率相应调整,下同  
2024年度,公司主营业务收入87,384.21万元,同比增长14,539.56万元,主要原因系集成电路及电子制造领域和射频器件及材料X射线检测装备以及设备备件中自制射频源销售收入增长;公司主营业务毛利率为43.68%,同比增长4.96个百分点,主要原因系公司自制射频源渗透率进一步提升以及高附加值检测设备的销售。  
(一)主要应用领域的前五大客户构成及产销量变化  
(1)前五大客户情况

序号	客户	营业收入	收入占比
1	客户1	2,589.78	7.09%
2	客户2	1,495.94	4.31%
3	客户3	1,338.05	3.79%
4	客户4	1,096.90	3.14%
5	客户5	1,039.30	3.13%
合计		7,559.97	22.78%

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域前五大客户收入合计7,559.97万元,占该领域收入的22.78%,其中,前五大客户收入同比增长831.50%,主要原因系:①公司检测设备通过客户3产品资质认证及成功批量测试,相关3DICT检测设备收入大幅增长所致,客户3集成电路及电子制造检测检测设备收入同比增长2,490.31万元;②公司新增贸易商客户7,收入1,338.05万元,终端客户为中国著名电子设备制造商服务。  
其中部分客户行业及地位如下:

序号	客户	行业及地位
客户1	中国新能源汽车生产商	行业及地位:动力电池能量密度量产装备供应商之一
客户2	2024年公司贸易商客户	终端客户为中国著名电子设备制造服务商
客户7	全球领先的贸易与通信技术服务商	全球领先的贸易与通信技术服务商

(2)产销量变化  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	产量	产量
集成电路及电子制造检测	838	13,676
新能源电池检测	838	13,676
射频器件及材料检测	838	13,676
其他非直销产品	838	13,676
合计	838	13,676

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域的产销情况良好,产量和销量同比均有较好的增长。2024年度,公司集成电路及电子制造检测检测设备收入为33,851.61万元,收入同比增长9,607.80万元,收入增长率为40.75%,设备销售数量同比增长12.29%,与收入变化趋势保持一致,销售数量增长率为184.36%。  
(3)公司在集成电路及电子制造检测领域收入增长原因;自产射频源渗透率较高,产品竞争力较强,高端3DICT智能检测装备国内领先  
公司集成电路及电子制造检测领域收入增长的主要原因系公司该领域自产射频源渗透率较高,产品竞争力较强,3DICT智能检测装备国内领先,具体分析如下:  
第一,随着下游集成电路及电子制造产品的快速发展以及下游行业对集成电路封装、电子元件等重量级检测设备的不断提升,下游行业对X射线检测设备的需求量随之上升;  
第二,公司系最早进入集成电路及电子制造X射线检测领域的外资厂商之一,技术布局较早,积累了丰富的客户资源及行业口碑,公司在该细分市场深耕近二十年,在国内该领域的龙头企业,积累了丰富的集成电路SOP/EPB/C/CSIPG封装及电子制造PCB、PCBA电子元件检测解决方案,公司在该领域的市场占有率处于行业领先水平;

第三,2024年度,公司销售的X射线智能检测设备,在集成电路及电子制造检测领域应用自产射频源的占比为90.02%,同比增长7.53个百分点。通过核心部件自研替代外购,公司提高了设备自主性,使相关检测设备在定价策略上具备更强的市场竞争力,巩固了该领域X射线检测检测设备自主性与设备价格竞争力;  
第四,2024年度,公司该领域3DICT设备收入同比增长5,680.53万元,收入增长率为184.36%。公司系国内少数在集成电路及电子制造检测领域具备自主设计、生产能力的设备厂商,通过自主研发检测光源并通过计算机断层扫描技术进行设备自主研发设计,实现检测级高端3DICT智能检测设备,公司系列化在3DICT智能检测装备已批量交付至国内电子制造检测领域企业。

2.新能电池检测  
(1)前五大客户情况  
单位:万元

序号	客户	营业收入	收入占比
1	客户1	2,626.64	19.03%
2	客户2	2,567.35	17.96%
3	客户3	1,699.12	12.17%
4	天津力神锂电能源材料有限公司	1,366.73	9.79%
5	客户5	1,075.97	7.71%
合计		9,335.59	66.66%

2024年,公司在新能源电池检测领域前五大客户收入合计9,306.39万元,占该领域收入的66.66%,公司前五大客户收入同比增长6.50%。根据中国汽车动力电池产业创新联盟2024年统计数据显示,前十大动力电池企业的市场份额累计占比超97%,公司该领域客户集中度相对较高与新能源汽车行业竞争格局相符合。  
其中部分客户行业及地位如下:

序号	客户	行业及地位
客户1	中国新能源汽车生产商	行业及地位:动力电池能量密度量产装备产商之一
客户2	中国新能源汽车生产商	中国新能源汽车生产商,2024年十大动力电池能量密度量产产商之一
客户3	中国新能源汽车生产商	中国新能源汽车生产商,2024年十大动力电池能量密度量产产商之一
客户4	中国新能源汽车生产商	中国新能源汽车生产商,2024年十大动力电池能量密度量产产商之一
客户5	中国新能源汽车生产商	中国新能源汽车生产商,2024年十大动力电池能量密度量产产商之一

(2)产销量变化  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	产量	产量
新能源电池检测	158	18,806
射频器件及材料检测	288	27,496
其他非直销产品	288	27,496
合计	288	27,496

2024年度,公司在射频器件及材料检测领域前五大客户收入合计2,998.42万元,占该领域收入的17.74%,公司该领域客户相对分散,公司该领域前五大客户收入合计占比14.18%。  
(3)产销量变化  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	产量	产量
射频器件及材料检测	288	27,496
其他非直销产品	288	27,496
合计	288	27,496

2024年度,公司在射频器件及材料检测领域的产销情况良好,产量和销量同比均有较好的增长。公司当年该领域设备收入为16,897.72万元,收入同比增加3,212.49万元,收入同比增长率为23.47%。该领域设备产量增长为18.80%,主要系新能源汽车动力电池行2024年四季度景气度有所改善,下游客户检测设备需求增加,公司相关设备产品生产随之增加。  
(3)射频器件及材料检测  
公司在射频器件及材料检测领域营收增长原因:公司实现多行业多品类射频器件及材料智能检测设备的覆盖,国际贸易市场检测技术行业领先  
在大功率射频智能检测装备领域,公司已完成汽车制动、航空航天、压力容器、五金制品等多行业多品类射频器件及材料智能检测装备的覆盖,公司通过一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备汽车制造领域树立了良好的行业口碑,提升了品牌影响力,较好地助力了公司在汽车制造领域的业务拓展。  
在前端技术方面,公司在一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备等领域建立了先进技术优势,亦在国内多家知名汽车领域厂商“供应商”进行了技术入股,积累了行业领先的行业Know how;在射频器件及材料检测图像采集和图像处理软件方面,公司形成了包括图像采集、图像处理、HDR动态范围、ADR自动缺陷识别等一系列核心技术处理,大幅提升检测图像的清晰度,实现了自动化、智能化检测。  
综上所述,公司不断加强产品研发,进一步丰富和丰富产品体系,结合日益完善的销售网络,公司在该领域的产销规模持续增长。2024年,公司该领域检测设备销售270台,同比增长16.63%。  
(二)公司在手订单执行及收入确认时点情况  
1.在手订单情况  
2024年末,公司各类检测设备在手订单28,806.98万元,同时,2025年1-4月新签订单43,648.79万元,同比增长100.87%。截至目前,公司新签订单规模增长良好,在手订单执行情况良好。  
2.收入确认时点  
日联科技收入确认时点及收入确认时点与IPO时相比,不存在差异,公司主要从聚焦点X射线智能检测装备及核心部件的研发、生产、销售与服务,在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。具体如下:  
①对内销产品收入:对于X射线智能检测装备等设备类产品,经客户验收取得验收单据后确认收入;对于产线类产品及服务,需要验收的,经客户验收取得验收单据后确认收入;不需要验收的,经客户签收后确认收入;出口产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
②对外销产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
③公司主要贸易商和经销商构成  
公司主要贸易商不存在公司关联方,公司非直销业务包括贸易商和经销商客户,具体情况如下:  
单位:万元

序号	客户	营业收入	收入占比
1	威海伯特利汽车安全系统有限公司	1,417.70	8.39%
2	宝鸡石油钢管有限公司	439.82	2.60%
3	四川绵阳科瑞汽车零部件有限公司	420.97	2.49%
4	SHANGHAI TRAINING CO.,LIMITED	385.50	2.29%
5	山东宏材科技有限公司	336.42	1.98%
合计		2,998.42	17.74%

公司主要贸易商和客户情况如下:  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	营业收入	营业收入
非直销-内销	10,528.68	1,025.68
非直销-外销	4,521.81	1,025.68
合计	15,050.49	2,051.36

对于境外非直销客户:基于境外商业习惯,境外非直销客户通常将终端客户信息视为其商业秘密,公司无法了解其终端销售情况;  
对于境内非直销客户:对于境内非直销销售建立了严格的内控管理制度,主要通过物流通、设备安装及设备使用反馈等方式进行综合管理。对于境内非直销业务,一般由公司直接发货至终端客户工厂并负责终端客户的设备安装,境内非直销客户超过90%已实现终端销售(其中终端客户出具验收单据的比例为70%,由公司直接发货至终端客户并负责安装调试,该部分依据物流运输单据,该部分比例超过20%,两者之和超过90%)。  
(四)会计师就非直销业务收入真实性与准确性履行的审计程序及其充分性  
1.执行全国企业信用信息公示系统、企查查等公开信息网站核查主要非直销客户的工商资料,了解主要非直销客户成立时间、注册资本、经营范围、控股股东及实际控制人,与公司关联关系等情况;  
2.执行内部控制测试,检查贸易商和经销商客户的销售合同,由单、送货、物流单、验收单、报关单、发票等支持性文件,抽查非直销模式下销售收入真实性,细节测试检查比例90%以上;  
3.检查主要贸易商和经销商客户的银行回款情况;  
4.对主要贸易商和经销商客户进行函证,确认销售额及往来余额,具体函证情况如下:  
单位:万元

项目	2024年度	2023年度
非直销-内销	15,050.49	2,051.36
非直销-外销	4,521.81	1,025.68
合计	19,572.30	3,077.04

2024年度,公司主营业务收入87,384.21万元,同比增长14,539.56万元,主要原因系集成电路及电子制造领域和射频器件及材料X射线检测装备以及设备备件中自制射频源销售收入增长;公司主营业务毛利率为43.68%,同比增长4.96个百分点,主要原因系公司自制射频源渗透率进一步提升以及高附加值检测设备的销售。  
(一)主要应用领域的前五大客户构成及产销量变化  
(1)前五大客户情况

序号	客户	营业收入	收入占比
1	客户1	2,589.78	7.09%
2	客户2	1,495.94	4.31%
3	客户3	1,338.05	3.79%
4	客户4	1,096.90	3.14%
5	客户5	1,039.30	3.13%
合计		7,559.97	22.78%

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域前五大客户收入合计7,559.97万元,占该领域收入的22.78%,其中,前五大客户收入同比增长831.50%,主要原因系:①公司检测设备通过客户3产品资质认证及成功批量测试,相关3DICT检测设备收入大幅增长所致,客户3集成电路及电子制造检测检测设备收入同比增长2,490.31万元;②公司新增贸易商客户7,收入1,338.05万元,终端客户为中国著名电子设备制造商服务。  
其中部分客户行业及地位如下:

序号	客户	行业及地位
客户1	中国新能源汽车生产商	行业及地位:动力电池能量密度量产装备产商之一
客户2	2024年公司贸易商客户	终端客户为中国著名电子设备制造服务商
客户7	全球领先的贸易与通信技术服务商	全球领先的贸易与通信技术服务商

(2)产销量变化  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	产量	产量
集成电路及电子制造检测	838	13,676
新能源电池检测	838	13,676
射频器件及材料检测	838	13,676
其他非直销产品	838	13,676
合计	838	13,676

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域的产销情况良好,产量和销量同比均有较好的增长。公司当年该领域设备收入为16,897.72万元,收入同比增加3,212.49万元,收入同比增长率为23.47%。该领域设备产量增长为18.80%,主要系新能源汽车动力电池行2024年四季度景气度有所改善,下游客户检测设备需求增加,公司相关设备产品生产随之增加。  
(3)射频器件及材料检测  
公司在射频器件及材料检测领域营收增长原因:公司实现多行业多品类射频器件及材料智能检测设备的覆盖,国际贸易市场检测技术行业领先  
在大功率射频智能检测装备领域,公司已完成汽车制动、航空航天、压力容器、五金制品等多行业多品类射频器件及材料智能检测装备的覆盖,公司通过一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备汽车制造领域树立了良好的行业口碑,提升了品牌影响力,较好地助力了公司在汽车制造领域的业务拓展。  
在前端技术方面,公司在一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备等领域建立了先进技术优势,亦在国内多家知名汽车领域厂商“供应商”进行了技术入股,积累了行业领先的行业Know how;在射频器件及材料检测图像采集和图像处理软件方面,公司形成了包括图像采集、图像处理、HDR动态范围、ADR自动缺陷识别等一系列核心技术处理,大幅提升检测图像的清晰度,实现了自动化、智能化检测。  
综上所述,公司不断加强产品研发,进一步丰富和丰富产品体系,结合日益完善的销售网络,公司在该领域的产销规模持续增长。2024年,公司该领域检测设备销售270台,同比增长16.63%。  
(二)公司在手订单执行及收入确认时点情况  
1.在手订单情况  
2024年末,公司各类检测设备在手订单28,806.98万元,同时,2025年1-4月新签订单43,648.79万元,同比增长100.87%。截至目前,公司新签订单规模增长良好,在手订单执行情况良好。  
2.收入确认时点  
日联科技收入确认时点及收入确认时点与IPO时相比,不存在差异,公司主要从聚焦点X射线智能检测装备及核心部件的研发、生产、销售与服务,在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。具体如下:  
①对内销产品收入:对于X射线智能检测装备等设备类产品,经客户验收取得验收单据后确认收入;对于产线类产品及服务,需要验收的,经客户验收取得验收单据后确认收入;不需要验收的,经客户签收后确认收入;出口产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
②对外销产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
③公司主要贸易商和经销商构成  
公司主要贸易商不存在公司关联方,公司非直销业务包括贸易商和经销商客户,具体情况如下:  
单位:万元

序号	客户	营业收入	收入占比
1	威海伯特利汽车安全系统有限公司	1,417.70	8.39%
2	宝鸡石油钢管有限公司	439.82	2.60%
3	四川绵阳科瑞汽车零部件有限公司	420.97	2.49%
4	SHANGHAI TRAINING CO.,LIMITED	385.50	2.29%
5	山东宏材科技有限公司	336.42	1.98%
合计		2,998.42	17.74%

公司主要贸易商和客户情况如下:  
单位:万元

项目	2024年度	2023年度
非直销-内销	10,528.68	1,025.68
非直销-外销	4,521.81	1,025.68
合计	15,050.49	2,051.36

对于境外非直销客户:基于境外商业习惯,境外非直销客户通常将终端客户信息视为其商业秘密,公司无法了解其终端销售情况;  
对于境内非直销客户:对于境内非直销销售建立了严格的内控管理制度,主要通过物流通、设备安装及设备使用反馈等方式进行综合管理。对于境内非直销业务,一般由公司直接发货至终端客户工厂并负责终端客户的设备安装,境内非直销客户超过90%已实现终端销售(其中终端客户出具验收单据的比例为70%,由公司直接发货至终端客户并负责安装调试,该部分依据物流运输单据,该部分比例超过20%,两者之和超过90%)。  
(四)会计师就非直销业务收入真实性与准确性履行的审计程序及其充分性  
1.执行全国企业信用信息公示系统、企查查等公开信息网站核查主要非直销客户的工商资料,了解主要非直销客户成立时间、注册资本、经营范围、控股股东及实际控制人,与公司关联关系等情况;  
2.执行内部控制测试,检查贸易商和经销商客户的销售合同,由单、送货、物流单、验收单、报关单、发票等支持性文件,抽查非直销模式下销售收入真实性,细节测试检查比例90%以上;  
3.检查主要贸易商和经销商客户的银行回款情况;  
4.对主要贸易商和经销商客户进行函证,确认销售额及往来余额,具体函证情况如下:  
单位:万元

项目	2024年度	2023年度
非直销-内销	15,050.49	2,051.36
非直销-外销	4,521.81	1,025.68
合计	19,572.30	3,077.04

2024年度,公司主营业务收入87,384.21万元,同比增长14,539.56万元,主要原因系集成电路及电子制造领域和射频器件及材料X射线检测装备以及设备备件中自制射频源销售收入增长;公司主营业务毛利率为43.68%,同比增长4.96个百分点,主要原因系公司自制射频源渗透率进一步提升以及高附加值检测设备的销售。  
(一)主要应用领域的前五大客户构成及产销量变化  
(1)前五大客户情况

序号	客户	营业收入	收入占比
1	客户1	2,589.78	7.09%
2	客户2	1,495.94	4.31%
3	客户3	1,338.05	3.79%
4	客户4	1,096.90	3.14%
5	客户5	1,039.30	3.13%
合计		7,559.97	22.78%

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域前五大客户收入合计7,559.97万元,占该领域收入的22.78%,其中,前五大客户收入同比增长831.50%,主要原因系:①公司检测设备通过客户3产品资质认证及成功批量测试,相关3DICT检测设备收入大幅增长所致,客户3集成电路及电子制造检测检测设备收入同比增长2,490.31万元;②公司新增贸易商客户7,收入1,338.05万元,终端客户为中国著名电子设备制造商服务。  
其中部分客户行业及地位如下:

序号	客户	行业及地位
客户1	中国新能源汽车生产商	行业及地位:动力电池能量密度量产装备产商之一
客户2	2024年公司贸易商客户	终端客户为中国著名电子设备制造服务商
客户7	全球领先的贸易与通信技术服务商	全球领先的贸易与通信技术服务商

(2)产销量变化  
单位:万元

项目	2024年	2023年
	产量	产量
集成电路及电子制造检测	838	13,676
新能源电池检测	838	13,676
射频器件及材料检测	838	13,676
其他非直销产品	838	13,676
合计	838	13,676

2024年度,公司在集成电路及电子制造检测领域的产销情况良好,产量和销量同比均有较好的增长。公司当年该领域设备收入为16,897.72万元,收入同比增加3,212.49万元,收入同比增长率为23.47%。该领域设备产量增长为18.80%,主要系新能源汽车动力电池行2024年四季度景气度有所改善,下游客户检测设备需求增加,公司相关设备产品生产随之增加。  
(3)射频器件及材料检测  
公司在射频器件及材料检测领域营收增长原因:公司实现多行业多品类射频器件及材料智能检测设备的覆盖,国际贸易市场检测技术行业领先  
在大功率射频智能检测装备领域,公司已完成汽车制动、航空航天、压力容器、五金制品等多行业多品类射频器件及材料智能检测装备的覆盖,公司通过一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备汽车制造领域树立了良好的行业口碑,提升了品牌影响力,较好地助力了公司在汽车制造领域的业务拓展。  
在前端技术方面,公司在一体化压铸成型车架X射线X射线智能检测装备等领域建立了先进技术优势,亦在国内多家知名汽车领域厂商“供应商”进行了技术入股,积累了行业领先的行业Know how;在射频器件及材料检测图像采集和图像处理软件方面,公司形成了包括图像采集、图像处理、HDR动态范围、ADR自动缺陷识别等一系列核心技术处理,大幅提升检测图像的清晰度,实现了自动化、智能化检测。  
综上所述,公司不断加强产品研发,进一步丰富和丰富产品体系,结合日益完善的销售网络,公司在该领域的产销规模持续增长。2024年,公司该领域检测设备销售270台,同比增长16.63%。  
(二)公司在手订单执行及收入确认时点情况  
1.在手订单情况  
2024年末,公司各类检测设备在手订单28,806.98万元,同时,2025年1-4月新签订单43,648.79万元,同比增长100.87%。截至目前,公司新签订单规模增长良好,在手订单执行情况良好。  
2.收入确认时点  
日联科技收入确认时点及收入确认时点与IPO时相比,不存在差异,公司主要从聚焦点X射线智能检测装备及核心部件的研发、生产、销售与服务,在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。具体如下:  
①对内销产品收入:对于X射线智能检测装备等设备类产品,经客户验收取得验收单据后确认收入;对于产线类产品及服务,需要验收的,经客户验收取得验收单据后确认收入;不需要验收的,经客户签收后确认收入;出口产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
②对外销产品收入:出口产品不需要安装调试,完成海关报关手续,取得报关单后确认收入;需要安装调试的,经客户验收取得验收单据后确认收入。  
③公司主要贸易商和经销商构成  
公司主要贸易商不存在公司关联方,公司非直销业务包括贸易商和经销商客户,具体情况如下:  
单位:万元

项目	2024年度	2023年度
非直销-内销	10,528.68	1,025.68
非直销-外销	4,521.81	1,025.68
合计	15,050.49	2,051.36

对于境外非直销客户:基于境外商业习惯,境外非直销客户通常将终端客户信息视为其商业秘密,公司无法了解其终端销售情况;  
对于境内非直销客户:对于境内非直销销售建立了严格的内控管理制度,主要通过物流通、设备安装及设备使用反馈等方式进行综合管理。对于境内非直销业务,一般由公司直接发货至终端客户工厂并负责终端客户的设备安装,境内非直销客户超过90%已实现终端销售(其中终端客户出具验收单据的比例为70%,由公司直接发货至终端客户并负责安装调试,该部分依据物流运输单据,该部分比例超过20%,两者之和超过90%)。  
(四)会计师就非直销业务收入真实性与准确性履行的审计程序及其充分性  
1.执行全国企业信用信息公示系统、企查查等公开信息网站核查主要非直销客户的工商资料,了解主要非直销客户成立时间、注册资本、经营范围、控股股东及实际控制人,与公司关联关系等情况;  
2.执行内部控制测试,检查贸易商和经销商客户的销售合同,由单、送货、物流单、验收单、报关单、发票等支持性文件,抽查非直销模式下销售收入真实性,细节测试检查比例90%以上;  
3.检查主要贸易商和经销商客户的银行回款情况;  
4.对主要贸易商