证券代码：688661　证券简称：和林微纳　公告编号：2026-021

苏州和林微纳科技股份有限公司关于2025年年度报告问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容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。

苏州和林微纳科技股份有限公司(以下简称“和林微纳”、“公司”)于2026年5月13日收到上海证券交易所下发的《关于苏州和林微纳科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0183号)(以下简称“《问询函》”)。公司对《问询函》高度重视，积极组织相关各方对《问询函》中涉及的问题进行逐项核实，现就相关问题具体回复如下：

1、关于精密结构件业务。2023年至2025年，公司精密结构件业务营业收入分别为0.99亿元、2.49亿元、3.67亿元，毛利率分别为24.02%、3.59%、-1.06%。请公司：(1)结合精密结构件业务的具体产品构成、应用领域、主要客户及对应销售单价、单位成本变动情况，量化分析该业务收入逐年增长，但毛利率逐年下滑且2025年出现负毛利的原因及合理性；(2)列示精密结构件业务前五大客户的具体情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作历史、销售金额及占比、信用政策及变化、期末应收账款余额及期后回款情况；(3)说明在精密结构件业务毛利率持续下降至负数的情况下，公司仍扩大该业务规模的原因及合理性，并结合上述情况，说明精密结构件业务是否具备可持续经营能力，公司已采取或拟采取的改善措施，并充分提示相关风险。

回复：

(一)精密结构件业务收入逐年增长，但毛利率逐年下滑且2025年出现负毛利的原因及合理性

1、精密结构件业务分产品类别情况

2023年至2025年，公司精密结构件业务收入快速增长，分别为9,905.03万元、24,879.80万元和36,748.69万元。但整体毛利率呈逐年下滑趋势，并于2025年出现负毛利(-1.06%)，主要由电子结构件产品毛利率下降所致。公司产品按类别分为传动装置、电子结构件和其他精密结构件。传动装置产品主要应用于扫地机器人，电子结构件产品主要应用于智能手机及智能家居，其他精密结构件产品主要应用于智能手机、医疗助听器。

单位：人民币万元

产品类别	2025年度			2024年度			2023年度		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
传动装置	18,639.48	50.72%	8.25%	15,468.46	62.17%	5.93%	410.66	4.15%	1.70%
电子结构件	15,883.02	43.22%	-14.49%	6,670.01	26.81%	-4.09%	4,745.55	47.91%	19.76%
其他	2,226.19	6.06%	16.73%	2,741.33	11.02%	9.10%	4,748.82	47.94%	30.21%
合计	36,748.69	100.00%	-1.06%	24,879.80	100.00%	3.59%	9,905.03	100.00%	24.02%

传动装置产品2023年至2025年营业收入分别为410.66万元、15,468.46万元和18,639.48万元，收入占比2025年升至50.72%，三年毛利率分别为1.70%、5.93%和8.25%，产品毛利率和毛利额逐年上升。

电子结构件产品2023年至2025年营业收入分别为4,745.55万元、6,670.01万元和15,883.02万，毛利率持续下降，2025年出现负毛利，是导致精密结构件业务整体毛利率逐年下滑的主要因素。

其他产品2023年至2025年营业收入分别为4,748.82万元、2,741.33万元和2,226.19万元，收入规模呈逐年下降趋势。由于各年度具体产品结构存在差异，其毛利率存在一定波动。鉴于该类产品收入占精密结构件业务总收入的比重较低，对精密结构件整体毛利率的影响较小。

2、电子结构件业务毛利率分析

对电子结构件业务收入、毛利率产生主要影响的客户收入、毛利率情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	2025年度			2024年度			2023年度		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
Resideo	2,553.86	16.08%	13.87%	3,166.81	47.48%	16.39%	1,759.91	37.09%	16.04%
立景创新有限公司	4,601.65	28.97%	-34.66%	115.94	1.74%	-235.97%	61.66	1.30%	20.32%
厦门市众惠微电子有限公司/TDK	3,616.54	22.77%	-44.13%	1,216.13	18.23%	-51.79%	278.72	5.87%	15.52%
其他客户	5,110.96	32.18%	10.48%	2,171.13	32.55%	5.13%	2,645.26	55.74%	22.67%
合计	15,883.02	100.00%	-14.49%	6,670.01	100.00%	-4.09%	4,745.55	100.00%	19.76%

注：部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

Resideo整体盈利水平良好，2024年至2025年公司毛利率持续下降主要由立景创新有限公司和厦门众惠/TDK负毛利导致。

立景创新和厦门众惠/TDK均为公司布局精密结构件领域的核心战略客户，也是公司切入战略终端供应链的重要契机与关键跳板。若相关项目顺利推进落地，将进一步强化公司产品作粘性，持续拉动营业收入大幅增长；经新项目前期效益评估，项目预计可实现正毛利。负毛利主要产品为嵌件注塑成型件，采用Insert Molding嵌件注塑工艺，将冲压金属嵌件与塑胶一体成型，此类产品工艺复杂度高、生产工序繁琐、技术门槛较高，在实际产品交付过程中，受交付周期紧张影响，部分工艺的难点未能完全攻克；同时产品在生产过程中的部分工序自动化程度偏低，进而导致产品良率不足、生产效率偏低。

立景创新有限公司和厦门市众惠/TDK主要负毛利产品单位售价、单位成本列示如下：

单位：元/个

客户名称	2025年度				2024年度				2023年度	
	单位收入	单位成本	单位收入同比变动	单位成本同比变动	单位收入	单位成本	单位收入同比变动	单位成本同比变动	单位收入	单位成本
立景创新有限公司	1.50	2.02	482.18%	133.34%	0.26	0.87	186.88%	1109.63%	0.09	0.07
厦门市众惠微电子有限公司/TDK	1.56	2.25	101.48%	91.31%	0.77	1.18	-10.12%	61.49%	0.86	0.73

报告期内，公司新增了设计集成度高的产品，产品涵盖冲压件、注塑件、MIM结构件等。此类产品附加值更高，叠加其销售份额稳步提升，拉动业务整体单位收入上行。同时该类产品生产工艺繁复、技术门槛偏高，且工序自动化水平不足，致使生产良率与作业效率受到制约，进而推高产品单位生产成本。

(二)精密结构件业务前五大客户的具体情况

单位：人民币万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	合作历史	信用政策	信用政策是否变化
1	追觅科技(苏州)有限公司	2017-12-18	240.788129	智能清洁电器制造	2023年	开票后60-90天付款	否
2	立景创新科技股份有限公司	2018-3-16	137,907.8779	通信设备制造	2023年	开票后90天付款	否
3	星矿创新科技(苏州)有限公司	2024-6-6	5,000	智能清洁电器制造	2024年	开票后60天付款	否
4	厦门市众惠微电子有限公司	2019-7-3	10,000	电子元器件制造	2022年	开票后120天付款	否
5	Resideo	/	/	智能家居及家庭安防解决方案，涵盖恒温器、漏水探测器、安防系统等	2022年	开票后45天付款	否

(续)

客户名称	销售金额	销售占比	期末应收账款余额	期后回款
追觅科技(苏州)有限公司	14,210.61	38.67%	1,712.81	1,654.67
立景创新有限公司	5,179.75	14.10%	2,579.82	2,579.82
星矿创新科技(苏州)有限公司	3,245.44	8.83%	935.99	935.15
厦门市众惠微电子有限公司	2,912.23	7.92%	1,892.68	1,892.68
Resideo	2,553.86	6.95%	284.48	284.48
合计	28,101.89	76.47%	7,405.78	7,346.80

2025年末精密结构件业务前五大客户应收账款余额7,405.78万元，截至目前已回款7,346.80万元，整体回款比例为99.20%，回款情况良好。

(三)精密结构件业务毛利率持续下降至负数的情况下，公司仍扩大该业务规模的原因及合理性，并结合上述情况，说明精密结构件业务是否具备可持续经营能力，公司已采取或拟采取的改善措施，并充分提示相关风险

1、毛利率持续下降至负数仍扩大业务规模的原因及合理性

在精密结构件业务毛利率阶段性下滑至负数的背景下，公司持续扩大业务规模，主要基于中长期战略布局及市场卡位考量，具备充分的商业合理性，具体如下：

(1)抢占市场份额，巩固核心客户合作关系

下游消费电子、新能源等领域对精密结构件的需求持续旺盛，行业竞争日趋激烈。公司通过加大精微注塑及自动化产线投入，丰富制程工艺能力，以阶段性亏损换取市场份额、抢占核心客户卡位，深化与优质客户的长期绑定关系，稳定订单来源，为后续盈利修复奠定基础。

(2)依托成熟经营基础，释放规模化降本潜力

公司已建立完善的技术储备、专业人才队伍、生产设施及稳定的供应链体系，并依托自身品牌与销售渠道优势，通过扩大业务规模，可有效摊薄固定成本、提升原材料采购议价能力，逐步对冲毛利率下行压力，为长期盈利创造条件。

综上，公司扩大业务规模属于战略性布局，并非盲目扩张，符合行业发展规律及公司整体经营战略，具有合理性。

2、精密结构件业务具备可持续经营能力

尽管当前精密结构件业务毛利率为负，但该业务仍具备中长期可持续经营能力，主要体现在以下方面：

(1)技术壁垒坚实：公司掌握精密成型、模具自研自制、注塑端子植入及元器件组装等核心技术，产能与人才体系完备，可支撑产品持续迭代，形成差异化竞争优势；

(2)下游需求刚性：核心客户稳定，订单情况持续改善，高附加值订单占比逐步提升，下游行业需求刚性较强；

(3)规模效应可期：随着业务规模持续扩大，采购端与生产端的规模效应将逐步显现，毛利率具备修复回升的空间。

3、公司已采取或拟采取的改善措施

为扭转毛利率为负的局面，提升业务盈利能力，公司已实施并计划进一步推进以下措施：

(1)优化产品结构：缩减低毛利的同质化订单，聚焦高景气赛道(高端3C、XR方向)的高附加值产品，提升整体盈利水平；

(2)强化成本管控：深化供应链合作，提升自动化生产水平，通过规模效应持续降低单位生产成本；

(3)拓展优质客户：深化与存量客户的合作(目前已与H客户深度合作，并与Meta签署保密协议)，同时积极开拓行业内其他优质客户，提升订单质量；

(4)加大技术研发：持续升级精密制造工艺，提升产品品质与技术议价能力，推动毛利率逐步修复。

4、相关风险提示

公司在推动精密结构件业务扩张与盈利修复过程中，需关注以下主要风险：

(1)盈利修复不及预期风险：若行业价格竞争加剧、下游需求出现波动，或成本管控与产品结构优化效果未达预期，业务毛利率可能持续承压，对公司整体业绩造成不利影响；

(2)规模效应释放不及预期风险：若订单及客户拓展进度不及预期，规模降本效果无法有效体现，将延缓业务扭亏进程；

(3)下游行业景气度波动风险：宏观经济及终端需求变化可能导致订单下滑，影响业务扩张与盈利改善；

(4)技术迭代风险：若公司未能紧跟行业技术升级趋势，产品竞争力可能下降，进一步挤压盈利空间。

(四)年审会计师核查过程和核查结论

1、核查过程

年审会计师履行了如下核查程序：

(1)了解并测试了公司与精密结构件业务相关的销售收款循环、生产循环的内部控制制度，包括订单、发货通知、收入确认、成本归集与分摊等关键控制点，评价内部控制的设计合理性及运行有效性；

(2)获取报告期前五大客户的销售明细，核对销售合同、出库单、签收单/验收单、销售发票、银行回单等原始凭证，确认销售金额的真实性和准确性；

(3)获取精密结构件业务报告期前五大客户名单，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人、关联关系等基本信息；

(4)访谈公司管理层，了解报告期前五大客户合作起始时间、业务规模演变过程，并了解精密结构件业务在毛利率持续下降至负数的情况下仍扩大该业务规模的商业逻辑及战略考量，评估业务扩张的经济合理性；

(5)就业务持续经营能力问题与公司管理层、财务负责人员进行访谈，了解管理层对业务未来发展的判断依据和应对措施，并评估其可行性。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

(1)精密结构件业务的收入逐年增长，但毛利率逐年下滑且2025年出现负毛利的原因具有客观性和商业合理性；

(2)精密结构件业务前五大客户的基本情况真实、准确，信用政策保持稳定，期后回款情况良好，回收风险可控；

(3)公司在毛利率为负的情况下仍扩大业务规模，系基于战略客户绑定及市场布局的综合考量，已识别并采取针对性改善措施，具有明确商业逻辑。

2、关于存货。年报显示，2025年末，公司存货账面余额为12,604.56万元、账面价值为10,492.13万元，其中库存商品账面余额为3,522.46万元、账面价值为2,781.28万元；期末库存量方面，精密屏蔽罩18,674万个、精密结构件3,237万个、半导体芯片测试探针478万个。同时，报告期内公司精密屏蔽罩、精密结构件、半导体芯片测试探针的销售量分别为160,622万个、20,998万个、2,381万个，营业成本分别为10,956.54万元、37,138.77万元、14,264.08万元。请公司：(1)列示存货各科目细分情况，包括对应产品、库龄等，根据精密屏蔽罩、精密结构件、半导体芯片测试探针的报告期销售量和营业成本，计算上述产品的单位营业成本，并根据期末库存量与库存商品金额，计算上述产品的单位库存成本，对比二者是否存在较大差异，若是，详细说明差异产生的具体原因，并核实上述存货的存在性、完整性、准确性；(2)结合精密结构件业务的下游市场需求、公司经营及备货策略等，说明2025年毛利率为负的情况下，库存量仍大幅增长73.76%的原因及合理性，并说明该产品存货跌价准备计提是否充分。

回复：

(一)存货各科目细分情况，包括对应产品、库龄等，根据精密屏蔽罩、精密结构件、半导体芯片测试探针的报告期销售量和营业成本，计算上述产品的单位营业成本，并根据期末库存量与库存商品金额，计算上述产品的单位库存成本，对比二者是否存在较大差异，若是，详细说明差异产生的具体原因，并核实上述存货的存在性、完整性、准确性

1、存货各科目分产品类别库龄明细

单位：人民币万元

项目	产品类别	期末金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	存货跌价准备
库存商品	半导体芯片测试探针	1,582.44	870.29	65.60	74.53	568.48	3.45	0.10	231.09
库存商品	精密结构件	976.60	862.52	96.50	17.24	0.34	-	-	360.86
库存商品	精微连接器及零组件	53.15	38.51	14.64	-	-	-	-	17.01
库存商品	精微屏蔽罩	905.53	830.14	72.40	2.99	-	-	-	131.74
库存商品	其它	4.74	4.61	0.12	-	-	-	-	0.48
库存商品小计		3,522.46	2,606.07	249.26	94.76	568.82	3.45	0.10	741.18
原材料	共用	17.93	14.94	2.99	-	-	-	-	-
原材料	半导体芯片测试探针	641.94	568.21	43.72	10.74	9.35	2.45	7.48	27.98
原材料	精密结构件	724.80	640.11	47.28	34.39	3.01	-	0.01	108.12
原材料	精微连接器及零组件	11.98	6.52	4.70	0.29	0.14	-	0.33	0.39
原材料	精微屏蔽罩	297.94	211.53	18.51	34.08	18.00	14.96	0.86	17.08
原材料	其它	52.74	39.40	3.22	7.36	2.73	0.02	0.01	7.75
原材料小计		1,747.34	1,480.71	120.42	86.85	33.24	17.42	8.69	161.32
周转材料	其它	1,707.78	1,331.16	296.33	80.30	-	-	-	208.36
在产品	半导体芯片测试探针	347.88	347.88	-	-	-	-	-	40.99
在产品	精密结构件	465.65	465.65	-	-	-	-	-	176.57
在产品	精微连接器及零组件	15.86	15.86	-	-	-	-	-	1.39
在产品	精微屏蔽罩	309.54	309.54	-	-	-	-	-	28.66
在产品	其它	0.31	0.31	-	-	-	-	-	0.28
在产品小计		1,139.23	1,139.23	-	-	-	-	-	247.88
自制半成品	半导体芯片测试探针	1,585.72	1,219.78	184.12	82.52	65.59	26.62	7.08	329.13
自制半成品	精密结构件	391.58	349.42	16.80	20.25	5.11	-	-	135.83
自制半成品	精微连接器及零组件	255.43	187.46	5.03	58.27	1.02	2.43	1.22	71.38
自制半成品	精微屏蔽罩	43.01	41.44	1.32	0.24	-	-	-	13.96
自制半成品	其它	12.79	12.79	-	-	-	-	-	-
自制半成品小计		2,288.53	1,810.90	207.28	161.28	71.71	29.05	8.30	550.30
委托加工物资	半导体芯片测试探针	82.39	82.21	-	-	-	0.18	-	-
委托加工物资	精密结构件	84.06	84.05	-	0.01	-	-	-	-
委托加工物资	精微连接器及零组件	1.62	1.62	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	精微屏蔽罩	31.84	31.79	-	-	0.05	-	-	-
委托加工物资	其它	2.27	0.79	1.48	-	-	-	-	-
委托加工物资小计		202.19	200.46	1.48	0.01	0.05	0.18	-	-
发出商品	半导体芯片测试探针	197.39	188.25	8.47	0.68	-	-	-	18.51
发出商品	精密结构件	1,336.21	1,325.94	0.10	0.04	1.39	8.75	-	153.63
发出商品	精微连接器及零组件	23.24	22.98	0.26	-	-	-	-	0.01
发出商品	精微屏蔽罩	429.33	428.37	-	-	-	0.96	-	30.56
发出商品	其它	1.66	1.66	-	-	-	-	-	0.68
发出商品小计		1,987.84	1,967.19	8.83	0.71	1.39	9.71	-	203.40
合同履约成本	其它	9.19	9.19	-	-	-	-	-	-
合计		12,604.56	10,544.92	883.61	423.92	675.22	59.81	17.09	2,112.44

库存商品一年以内的期末余额10,544.92万元，占存货期末余额的比例为83.66%，公司库存商品的整体库龄较短。

2、单位营业成本与单位库存成本的计算与对比

产品类别	库存量(万个)	单位库存成本(元/个)	销售量(万个)	营业成本(万元)	单位营业成本(元/个)
精密屏蔽罩	18,674	0.07	160,622	10,956.54	0.07
精密结构件	3,237	0.73	20,998	37,138.77	1.77
半导体芯片测试探针	478	3.72	2,381	14,264.08	5.99

公司精密屏蔽罩单位库存成本和单位营业成本基本一致，精密结构件和半导体芯片测试探针单位库存成本和单位营业成本存在较大差异，具体分析如下：

(1)公司精密结构件产品品类繁多，物料编码近千种，产品售价与单位成本区间差异显著。报告期末库存以低单价品类为主，而报告期内实现销售的产品多为高单价品类，由此造成库存单位成本与销售单位成本出现明显偏差；精密结构件单位库存成本0.73元/个、单位营业成本1.77元/个、单位成本差异-1.04元/个。从客户纬度分析如下：

客户名称	库存数量(万个)	库存金额(万元)(注)	单位库存成本(元/个)	库存数量占比	销售数量(万个)	营业成本(万元)	单位营业成本(元/个)	销售数量占比	单位成本影响		
									库存数量变动影响(元/个)	单位成本变动影响(元/个)	合计(元/个)
追觅科技(苏州)有限公司	10.78	72.81	6.75	0.33%	549.09	12,915.39	23.52	2.61%	-0.61	0.02	-0.59
2025年末零库存客户	-	-	-	-	531.93	4,608.63	8.66	2.53%	-0.22	-	-0.22
其他客户	3,226.47	2,302.97	0.71	99.67%	19,916.82	19,614.75	0.98	94.85%	0.61	-0.83	-0.22
合计	3,237.25	2,375.78	0.73	100.00%	20,997.85	37,138.77	1.77	100.00%	-0.22	-0.82	-1.03

注：库存金额包含库存商品、发出商品及部分可出售目制平成品。部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

1)追觅科技(苏州)有限公司单位库存成本6.75元/个，单位营业成本23.52元/个，系第四季度该客户采购需求整体下降，公司按需调整备货策略，大幅减少常规备货，期末库存仅保留了单位成本较低的产品品类；当期实现收入的产品以高单位成本品类为主，最终造成单位营业成本与单位库存成本出现差异；

2)零库存客户，当期销售对应的成本全部结转至营业成本，其单位营业成本为8.66元/个，显著高于整体单位库存成本。该部分成本未体现在期末库存成本中，进一步放大了两项单位成本之间的差异，对整体对单位成本影响为-0.22元；

3)除上述客户外，公司精密结构件的主要库存(其他客户)单位库存成本为0.71元/个，单位营业成本为0.98元/个，两者差异相对较小，主要系各批次产品成本正常波动所致。

(2)半导体芯片测试探针单位库存成本3.72元/个，单位营业成本5.99/个，单位成本差异-2.28元/个，主要客户产品结构和单位成本变动对单位成本影响汇总如下：

客户名称	库存量(万个)	库存金额(万元)(注)	单位库存成本(元/个)	库存数量占比	销售数量(万个)	营业成本(万元)	单位营业成本(元/个)	销售数量占比	单位成本影响		
									库存数量变动影响(元/个)	单位成本变动影响(元/个)	合计(元/个)
客户一	279.45	835.56	2.99	58.44%	1,197.34	6,498.33	5.43	50.28%	0.44	-1.42	-0.98
2025年末零库存产品	-	-	-	-	31.99	1,427.68	44.63	1.34%	-0.60	-	-0.60
其他客户	198.73	940.90	4.73	41.56%	1,152.02	6,338.07	5.50	48.38%	0.27	-0.96	-0.69
合计	478.18	1,776.46	3.72	100.00%	2,381.36	14,264.08	5.99	100.00%	0.11	-2.39	-2.28

注：库存金额包含库存商品、发出商品及部分可出售目制平成品。

半导体芯片测试探针客户期末库存单位成本低于当期销售单位成本，整体单位成本下降2.28元/个，主要源于客户一的单位成本变动影响。该客户单位库存成本为2.99元/个，单位营业成本为5.43元/个，差异为-2.44元/个，主要系该客户相对高成本的产品在期末库存中的比例有所下降。

公司已根据《企业会计准则》的相关规定建立了完整的存货管理制度和成本核算体系，存货的采购、入库、领用、出库等各环节均设置了相应的审批流程和控制措施，从而确保了存货账面记录的时性和准确性。此外，公司在资产负债表日后严格执行存货盘点制度，对各类存货进行全面清查盘点，对于盘点差异，均已及时查明原因并进行账务调整，进一步确保了存货数据的真实性。因此，公司存货的存在性、完整性和准确性总体合理。

(二)说明2025年精密结构件毛利率为负的情况下，库存量仍大幅增长73.76%的原因及合理性，并说明该产品存货跌价准备计提是否充分

精密结构件库存数量及库存金额如下：

	2025年				2024年					
库存数量(万个)	库存金额(万元)	销售数量(万个)	营业成本(万元)	库存数量(万个)	库存金额(万元)	销售数量(万个)	营业成本(万元)	库存量比上年增减(%)	库存金额比上年增减(%)
3,237	2,375.78	20,998	37,138.77	1,863	2,099.69	13,853	23,986.43	73.76%	13.15%

2025年末，精密结构件库存数量较上年同期增加73.76%，库存金额较上年同期增加13.15%，数量增幅显著高于金额增幅，主要系以下因素综合影响：

1)订单驱动的提前备库，核心客户订单需求稳步释放，公司为保障交付稳定性，提前进行安全备货，导致整体库存规模随订单规模同步增长；

2)客户合作深化与产品结构变化：与主要客户的合作持续深入，新增低单位成本产品品类较多，拉低了整体库存的平均单位成本，使得库存金额增幅显著低于数量增幅。

主要客户库存数量变动情况如下：

客户	2025年末库存数量(万个)	单位成本	2025年末库存金额(万元)	2024年末库存数量(万个)	单位成本	2024年末库存金额(万元)	库存数量变动比例
丹麦声扬	863.05	0.16	140.99	202.13	0.23	45.51	326.99%
立景创新有限公司	417.78	1.05	438.07	220.17	0.61	135.29	89.75%
歌尔股份有限公司	308.77	0.16	48.17	116.52	0.28	32.32	164.99%
意法半导体	181.10	0.23	41.31	5.92	1.18	6.98	2959.09%
宁波舜宇光电信息有限公司	199.12	0.57	113.23	44.95	1.83	82.28	342.99%
其他客户	1,267.43	1.26	1,594.01	1,273.33	1.41	1,797.31	-0.46%
合计	3,237.25	0.73	2,375.78	1,863.02	1.13	2,099.69	73.76%

期末、公司对资产负债表的存货项目进行减值测试，按脱成本与可变现净值孰低计量，根据单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货可变现净值以资产负债表日相关存货的估计售价为基础，减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确定。存货跌价准备计提的会计政策与《企业会计准则第1号——存货》的相关规定保持严格一致。

2025年末，公司存货账面余额为12,604.56万元，账面价值为10,492.13万元，存货跌价准备余额为2,112.44万元，整体计提比例为16.76%。其中库存商品账面余额3,522.46万元，账面价值2,781.28万元，跌价准备741.18万元，计提比例达21.04%。

鉴于精密结构件2025年毛利率为-1.06%，表明该类产品的平均销售价格低于平均单位成本。在此情况下，该类别存货存在减值的风险。精密结构件期末库存量3,237万个，公司将毛利率为负产品的成本与预计可变现净值进行了逐项测算，对成本高于可变现净值的部分计提了跌价准备。

针对精密结构件业务2025年度毛利率为-1.06%，相关存货跌价准备计提情况如下：

单位：人民币万元

存货类别	期末余额	存货跌价准备	计提比例
库存商品	976.60	360.86	36.95%
原材料	724.80	108.12	14.92%
在产品	465.65	176.57	37.92%
自制半成品	391.58	135.83	34.69%
委托加工物资	84.06	-	-
发出商品	1,336.21	153.63	11.50%
合计	3,978.90	935.01	23.50%

精密结构件存货总余额为3,978.90万元，累计计提跌价准备935.01万元，整体计提比例约为23.50%，高于公司整体存货跌价准备比例(16.76%)，反映了该类产品因毛利率为负而存在的较高减值风险，计提充分。

(三)年审会计师核查过程和核查结论

1、核查过程

年审会计师履行了如下核查程序：

(1)获取公司报告期末存货库龄表和存货跌价计提明细表，复核计提依据和计算准确性；

(2)于2025年末实施存货监盘，对公司仓库的主要存货进行盘点；

(3)对存货发出计价方法(公司采用月末一次加权平均法)进行重新计算，验证营业成本计算的准确性；

(4)依据全年销售及营业成本计算各产品实际加权平均单位营业成本，并与期末库存商品按账面余额计算的单位库存成本进行匹配，分析单位成本差异的合理性；

(5)访谈公司管理层，针对精密结构件业务，了解精密结构件业务在毛利率持续下降至负数的情况下，库存量大幅增长的商业逻辑及战略考量。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

(1)公司存货各科目细分及库龄结构真实、准确。精密屏蔽罩、精密结构件、半导体芯片测试探针的单位库存成本与单位营业成本差异，主要源于产品结构因素，公司的存货真实、准确、完整；

(2)精密结构件期末库存量较上年增长73.76%，主要受公司在该业务板块的战略布局，具有商业合理性；

(3)精密结构件存货跌价准备计提充分，符合企业会计准则要求。

3.关于境外业务。2023年至2025年，公司境外销售收入分别为0.68亿元、1.76亿元、3.18亿元，占比为23.83%、30.86%、36.62%，呈现持续增长趋势；境外销售毛利率分别为28.27%、31.58%、43.66%，毛利率水平逐年提升且显著高于境内(2025年境内毛利率仅5.10%)。2025年，公司境外子公司UIGREEN株式会社亏损264.44万元，UIGreenSwitzerlandAG亏损503.22万元。请公司：(1)列示境外销售前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册地、成立时间、主营业务、合作历史、销售金额及占比、毛利率水平、期末应收账款余额及期后回款情况，是否与公司及关联方存在关联关系；(2)结合境外销售的具体产品、主要客户、销售模式、定价机制等，说明境外收入大幅增长且毛利率远高于境内的原因及合理性；(3)结合公司境外业务开展模式，境外子公司的业务定位和职能分工、人员配置、资产规模及运营成本，说明境外子公司持续亏损的原因及合理性；(4)请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明针对境外收入及境外子公司执行的审计程序，以及获取的审计证据情况，并对境外收入的真实性、准确性、完整性及境外子公司亏损原因的合理性发表核查意见。

回复：

(一)列示境外销售前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册地、成立时间、主营业务、合作历史、销售金额及占比、毛利率水平、期末应收账款余额及期后回款情况，是否与公司及关联方存在关联关系

序号	客户名称	注册地	成立时间	主营业务	合作历史
1	客户一	-	-	GPU/AI芯片研发设计与销售	2019年开始合作
2	客户二	-	-	集成电路封装测试，提供封装设计、晶圆测试及功能测试等一站式服务	2016年开始合作
3	Resideo	美国	2018年	智能家居及家庭安防解决方案，涵盖恒温器、漏水探测器、安防系统等	2022年开始合作
4	TDK	日本	1935年	电子原材料及元器件生产，包括陶瓷电容器、磁性产品、传感器等	2019年开始合作
5	亚德诺半导体	美国	1965年	高性能模拟、混合信号和数字信号处理集成电路设计	2016年开始合作

(续)

序号	客户名称	销售金额(万元)	占境外销售比例	毛利率	期末应收账款余额	期后回款	是否存在关联方关系
1	客户一	13,989.20	44.04%	57.83%	142.23	142.23	否
2	客户二	3,611.25	11.37%	53.62%	846.90	846.90	否
3	Resideo	2,553.86	8.04%	13.86%	284.48	284.48	否
4	TDK	1,991.51	6.27%	13.39%	347.58	347.58	否
5	亚德诺半导体	1,588.98	5.00%	39.06%	282.67	282.67	否
合计		23,734.80	74.71%	47.47%	1,903.86	1,903.86	

2025年公司境外销售前五大客户合计销售金额为23,734.80万元，占境外销售总额的74.71%，客户集中度较高。其中，客户一实现销售13,989.20万元，占比44.04%，对公司境外业务贡献显著。期末前五大客户应收账款余额合计1,903.86万元，截至期后均已全部收回，回款情况良好。经核查，上述客户均与公司及关联方不存在关联关系，双方业务往来基于正常商业合作基础。整体来看，公司境外前五大客户均为行业内知名企业，合作历史较长，资信状况良好，销售回款管理有效。

(二)结合境外销售的具体产品、主要客户、销售模式、定价机制等，说明境外收入大幅增长且毛利率远高于境内的原因及合理性

公司境外收入的大幅增长，主要得益于半导体芯片测试探针业务的持续放量。半导体芯片测试探针2025年度境外较2024年增长了11,640.13万元。公司半导体芯片测试探主要服务于境外高端芯片设计及封测客户，随着AI算力芯片需求爆发和产能扩张，公司凭借0.09mm弹簧探针量产、车规级2DMEMS探针卡完成三温测试验收等技术突破，成功进入国际测试设备头部厂商供应链，境外半导体测试探针订单持续增长，其中2025年度客户一收入增加较2024年度增长了10,005.80万元。

报告期，半导体芯片测试探针业务的境内外销售情况如下：

单位：万元

销售区域	2025年				2024年			
	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
境内	8,256.38	5,729.57	31.90%	30.60%	5,852.78	4,244.57	49.45%	27.48%
境外	17,621.98	8,534.51	68.10%	51.57%	5,981.84	3,605.96	50.55%	39.72%
合计	25,878.36	14,264.08	100.00%	44.88%	11,834.63	7,850.53	100.00%	33.66%

公司半导体芯片测试探针业务以境外客户为主，2025年该业务境外毛利率高达51.57%。主要系探针产品技术门槛高