证券代码:688383 证券简称:新益昌 公告编号:2026-025

深圳新益昌科技股份有限公司关于对上海证券交易所《关于深圳新益昌科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本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。

深圳新益昌科技股份有限公司(以下简称"公司"或"新益昌")于2026年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于深圳新益昌科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0203号)(以下简称"《问询函》"),根据《问询函》的要求,公司和天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师"),对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复。

问题1、关于经营业绩

年报显示,公司2025年实现营业收入72,684.99万元,同比减少22.17%;归母净利润-12,719.58万元,同比减少414.39%;扣非归母净利润-13,084.27万元,同比减少526.44%;综合毛利率29.34%,同比减少2.49个百分点。公司称,报告期内通用照明、消费电子等传统LED市场增长动力不足,公司积极拓展半导体和新型显示封装技术等核心领域,受行业周期性调整影响,新旧动能转换期间经营业绩持续承压。分季度看,公司第四季度单季营业收入13,319.20万元,同比减少18.96%;前三季度合计实现归母净利润781.50万元,第四季度单季亏损13,501.08万元,单季亏损额超过全年亏损总额。

请公司:(1)按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平,结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况,说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性,是否与行业整体趋势背离;(2)列示境外主要客户名称、所在国家或地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式,说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性;(3)结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性,是否与以往年度变动趋势一致,是否存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理是否合规。

一、公司回复:

(一)按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平,结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况,说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性,是否与行业整体趋势背离

公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平列示如下:

单位:万元

年度	项目/产品	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他
2026年第一季度	营业收入	19,098.65	3,546.90	106.19	1,641.65	760.97	35.14
	营业成本	11,243.99	2,654.61	69.92	1,069.43	347.31	4.34
	毛利率(%)	41.13	25.16	34.15	34.86	54.36	87.65
2025年	营业收入	53,472.10	10,561.25	543.63	4,778.01	3,180.92	149.06
	营业成本	37,625.56	8,192.68	464.67	3,573.06	1,500.83	0.00
	毛利率(%)	29.64	22.43	14.53	25.22	52.82	100.00
2024年	营业收入	73,104.72	14,493.13	537.43	2,613.36	2,499.88	138.51
	营业成本	49,054.92	11,068.63	477.81	1,909.30	1,141.16	9.98
	毛利率(%)	32.90	23.63	11.09	26.94	54.35	92.79
2023年	营业收入	73,266.33	23,588.47	3,523.45	1,648.38	1,847.16	143.16
	营业成本	52,129.63	15,373.86	2,813.25	985.27	842.12	9.98
	毛利率(%)	28.85	34.82	20.16	40.23	54.41	93.03

公司近三年又一期的营业产品收入占比列示如下:

年度	营业产品占比	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他
2026年第一季度	营业收入占比	75.82%	14.08%	0.42%	6.52%	3.02%	0.14%
2025年	营业收入占比	73.56%	14.53%	0.75%	6.57%	4.38%	0.21%
2024年	营业收入占比	78.27%	15.52%	0.58%	2.80%	2.68%	0.15%
2023年	营业收入占比	70.44%	22.68%	3.39%	1.58%	1.78%	0.13%
平均值	营业收入占比	74.52%	16.70%	1.29%	4.37%	2.97%	0.16%

公司近三年又一期的固晶机营业收入占比列示如下:

年度	固晶机产品占比	传统LED机台	半导体机台	Mini LED机台
2026年第一季度	营业收入占比	11.45%	35.58%	52.97%
2025年	营业收入占比	28.95%	24.17%	46.88%
2024年	营业收入占比	32.88%	14.95%	52.17%
2023年	营业收入占比	52.14%	17.38%	30.48%

1、营业收入逐年下滑

近三年营业收入逐年下滑的具体原因包括:(1)公司主营产品固晶机可细分为传统LED机台、半导体机台和Mini LED机台,通用照明、消费电子等传统LED技术已全面步入产业成熟期,核心技术迭代速度显著放缓,产业链上下游也已形成高度标准化、规模化的生产格局,市场已从高速增量扩张阶段转向存量博弈阶段,行业整体增长动力明显不足,同质化竞争加剧,传统LED固晶设备市场空间进一步压缩;电容器行业正面临需求总量持续萎缩、消费电子终端需求疲软及中低端产品库存居高的多重压力,近年来整体处于下行周期。2025年电容器行业虽在新兴领域需求拉动与传统市场边际回暖的共同作用下进入复苏通道,但复苏进程较为缓慢,整体市场需求仍处于低位,电容器生产企业的扩产意愿恢复迟缓,进而导致电容器老化测试设备的市场需求仍延续下行态势。(2)面对传统LED固晶设备及中低端电容器老化测试产品市场空间持续收窄的行业形势,公司积极推进产业结构升级与全面提质增效,主动优化前述业务的资源配置与市场布局,将核心资源聚焦于半导体和新型显示封装、高端电容器老化测试等高成长性核心赛道。但在新旧动能加速转换的关键阶段,受传统业务收入规模阶段性收缩与新兴业务研发及市场投入持续加大的双重影响,加之新兴业务高端设备验收周期较长,公司整体经营业绩仍面临一定的阶段性承压。(3)面对行业整体结构性调整与市场需求波动,下游传统LED固晶设备市场景气度有所下降,公司固晶机业务已从传统LED为主转向半导体与Mini LED双轮驱动。公司传统LED机台营收占比从2023年的52.14%大幅优化至2026年一季度的11.45%;而Mini LED机台营收占比从30.48%攀升至52.97%,成为核心支柱;半导体机台营收占比也稳步增长至35.58%。同时,公司积极推进战略转型,向半导体、Mini/Micro LED封装市场加速布局,但巨头企业的进入加剧了市场竞争。尽管面临上述挑战,近三年又一期,公司固晶机营收平均占比74.52%,电容器老化测试设备营收平均占比16.70%,两者合计稳定贡献九成以上营收,公司核心业务结构保持稳定,未发生不利变化。在客户方面,京东方、苏州华星、惠科等主流面板厂商均为公司核心客户,公司系其主力供应商。公司营业收入下滑主要系下游传统LED固晶和电容器行业市场需求下降所致,但核心产品的市场竞争力并未受到任何削弱。

综上,公司营业收入逐年下降具有合理性。

2、2025年度由盈转亏

2025年度由盈转亏具体包括营业收入同比减少2.07亿元,营业毛利率同比减少2.49个百分点,营业毛利同比减少8,397.05万元,信用减值损失同比增加6,209.75万元,资产减值损失同比增加2,214.84万元,研发费用同比去年增加905.72万元,从而导致营业利润减少1.77亿元。除前文阐述的公司营业收入下滑的相关原因外,具体到2025年度由盈转亏,还有如下主要因素:

(1)信用减值损失同比增加主要系公司应收账款客户江苏丰达悠昌科技有限公司、河北光兴半导体技术有限公司,由于客户已被申请破产清算、限制高消费且参考其他上市公司对其有单项计提坏账准备,导致公司应收账款坏账单项计提同比2024年度增加2,855.95万元;以及长期应收款客户中顺半导体科技(攀枝花)有限公司、深圳市联诚发科技股份有限公司由于信用风险变大未付款被起诉导致长期应收款坏账单项计提同比去年增加4,207.11万元所致。

(2)资产减值损失同比增加主要系发出商品跌价计提金额同比2024年增加1,035.19万元,2025年末发出商品同比增加,且一年以上设备发出商品同比增加所致;库存商品跌价同比增加952.66万元主要系根据市场行业技术更新,公司评估难以对外出售的传统老款呆滞设备,对此类呆滞设备按可变现净值计提存货跌价准备所致;生产成本(在产品)跌价同比增加650.29万元,主要系复合溅射高速成膜卷绕镀膜机生产研发周期长,成本金额较大,其可变现净值低于成本,导致计提生产成本(在产品)跌价准备621.39万元所致。

(3)公司始终坚持技术创新驱动的核心发展战略,持续加大研发投入力度,研发费用同比去年增加905.72万元,增长比例9.28%。

综上,公司2025年度由盈转亏具有合理性。

3、是否与行业整体趋势背离

公司选取了与公司同为半导体封装行业设备制造企业且与公司主营业务、产品验收周期等方面存在一定相似性的3家A股可比上市公司,公司与同行业可比公司收入变动情况对比如下:

单位:万元

单位	收入类型	2025年度	2024年度	变动率
公司	固晶机	53,472.10	73,104.72	-26.86%
联得装备	设备类	114,560.06	136,025.74	-15.78%
凯格精机	封装设备[注1]	14,416.79	22,870.84	-36.96%
深科达	半导体设备[注2]	20,914.37	18,502.52	13.04%

注1:凯格精机的"封装设备"收入仅指其与公司业务可比的固晶设备;

注2:深科达的"半导体设备"收入指其与公司业务可比的IC器件、分立器件测试分选机、晶圆探针台、晶圆固晶机等设备。

除深科达外,公司与其他同行业可比公司的收入变动趋势一致,均呈现下降态势。由于各公司主营产品类型存在一定差异,收入变动幅度有所不同。总体而言,公司收入下降符合行业现状,具有合理性。

公司与同行业可比公司总体净利润变动情况对比如下:

单位:万元

单位	2025年度	2024年度	变动率
公司	-12,523.09	3,513.50	-456.43%
联得装备	11,114.76	24,192.02	-54.06%
凯格精机	18,832.04	7,160.74	162.99%
深科达	3,369.70	-9,505.75	扭亏为盈

公司与联得装备净利润均呈下降趋势,但公司降幅更大且由盈转亏,主要系公司收入降幅高于联得装备且当期计提存货跌价准备及信用减值损失金额较大;凯格精机净利润大幅增长162.99%,与收入下降36.96%形成明显反差,主要系其锡膏印刷设备业务受益于PCB基板复杂度提高以及高价值PCB组装需求增长,高端设备毛利率显著提高,锡膏印刷设备与公司固晶机设备不具备可比性,故无法直接将凯格精机与公司进行对比。深科达本期净利润扭亏为盈,主要系前期基数较低及成本控制等因素影响,公司与其在固晶机领域的直接竞争有限。

综上,公司2025年度收入及净利润的变动趋势,与同行业可比公司整体方向一致,差异主要源于产品细分领域、客户结构及经营策略的不同,相关变动符合行业现状及公司实际经营情况,具有合理性。

(二)列示境外主要客户名称、所在国家或地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式,说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性

2025年度境外主要客户情况列示如下:

单位:万元

境外主要客户	销售产品类型	收入金额	占境外收入比	机台平均销售单价	信用账期	结算方式	客户类型
境外客户一	配件/维修费	685.65	32.79%		月结	电汇	技术服务/解决方案商
境外客户二	半导体机台/配件	556.31	26.60%	60.37	签订合同后30%出机前60%稳定运行后10%	电汇	IDM(垂直整合制造)企业
境外客户三	半导体机台/配件	380.93	18.22%	37.20	发货前50%,验收后40%,质保10%	电汇	半导体制造商
境外客户四	半导体机台	179.61	8.59%	59.87	收到入库90%,入库3个月付10%	电汇	IDM(垂直整合制造)巨头
境外客户五	半导体机台	157.04	7.51%	59.73	预付10%,收到发票15天付40%,验收后付20%,质保金30%	电汇	封装测试企业(OSAT)
小计		1,959.54	93.71%				

2025年度整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的主要原因系:

1、外销半导体机台业务显著增长:半导体机台订单明显增加,外销销量同比增加19台,相应营业收入同比增加939.27万元,外销半导体机台营业收入增长额占境外营业收入增长额80%。

2、外销总毛利1,269.44万元,其中:外销半导体机台毛利723.59万元(占总外销毛利57.00%),外销配件及维修费毛利522.69万元(占总外销毛利41.18%)。外销半导体机台毛利率为56.33%,显著高于内销的37.82%,主要是由于外销半导体机台售价高于其内销售价所致。外销配件及维修业务毛利率高达68.54%,而内销配件及维修毛利率仅为47.86%,主要是由于外销配件及维修业务售价高于其内销售价所致。

综上,公司2025年度境外前五大客户主要为半导体封装设备企业。公司凭借为不同业务模式客户提供半导体封装设备与满足其芯片封装环节生产制造需求的综合能力,成功成为上述企业的核心设备供应商。在此背景下,尽管公司整体营业收入有所下降,但境外营业收入仍同比增长127.99%,且境外毛利率较境内高出32.44个百分点,上述增长及差异具有合理性。

(三)结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性,是否与以往年度变动趋势一致,是否存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理是否合规

1、2025年前三季度合计微有盈利的主要原因:市场需求疲软,收入减少导致毛利同比下降4,591万元;客户付款政策收紧,公司应收账款回收周期延长,导致长期应收款和应收账款坏账增加,同时发出商品跌价损失增加。

2、2025年第四季度业绩波动较大的主要原因:

(1)第四季度收入为13,319.20万元,较上年同期的16,435.49万元减少3,116.29万元,营业毛利较上年同期减少3,806.05万元;

(2)第四季度计提年终奖金;

(3)信用减值损失增加5,742.08万元,主要系经济下行,下游客户出现信用风险加大的迹象,例如破产清算、限制高消费、逾期未付款被起诉,应收账款及长期应收款单项计提坏账准备增加所致;

(4)资产减值损失增加1,599.48万元,主要系客户资金紧张、未按合同进度付款,导致发出商品跌价计提增加;根据市场及行业技术更新情况,公司对预计难以对外出售的传统老款呆滞设备,按可变现净值计提存货跌价准备;生产成本(在产品)复合溅射高速成膜卷绕镀膜机项目因生产研发周期长,成本较高,其可变现净值低于成本,相应计提跌价准备621.39万元所致。

3、2025年第四季度收入下降和亏损的具体原因,与以前年度周期性不完全一致。以2023-2025年各季度相关财务数据为例:

单位:万元

季度/项目	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润
第一季度	22,666.67	1,169.63	26,289.92	2,893.77	35,816.95	5,833.13
第二季度	17,501.84	-908.06	29,732.47	3,735.35	18,086.66	-1,423.27
第三季度	19,197.28	519.93	20,929.16	317.71	28,548.79	1,207.11

综上,结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,说明第四季度经营业绩波动较大具有合理性;最近三年第四季度的营业收入相较前三季度均有下降趋势,且公司年终奖一贯在当年12月进行计提,与往年度变动趋势一致,但并非每年第四季度均是亏损情况(如2023年第四季度盈利),不存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理合规。

二、年审会计师核查程序结论

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

(1)访谈财务负责人,了解公司业绩亏损的原因;

(2)查询同行业公开情况,了解公司收入下降是否与同行业变动趋势相同;

(3)收入核查:详见本说明二(四)之程序;

(4)长期应收款、应收账款、应收票据坏账准备核查:详见本说明三(八)之程序;

(5)存货跌价准备核查:详见本说明五(四)之程序;

(6)费用核查:获取费用明细,了解其变动原因;对薪酬执行控制测试,了解各部门薪酬归属属性划分,并测算其薪酬入账是否准确;抽取费用明细账中金额较大的凭证核查其后附合同、发票、银行回单等原始单据,检查其费用核算是否正确;针对费用执行截止测试,查看其是否存在跨期费用。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

(1)营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的原因具有合理性,与行业整体趋势一致,差异主要系产品细分领域、客户结构及经营策略的不同,相关变动符合行业现状及公司实际经营情况,具有合理性;

(2)整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因具有合理性;

(3)第四季度经营业绩波动较大的原因具有合理性,与以往年度变动趋势一致,不存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理合规。

问题2、关于客户及供应商

年报显示,公司2025年前五名客户合计销售额17,163.40万元,占年度销售总额23.61%;其中第一名、第二名、第四名、第五名为本期新增前五大客户,第三名系2024年第一大客户、销售额同比减少73.52%。前五名供应商采购额8,384.48万元,占年度采购总额14.67%;其中第一名、第五名均为新进入前五大供应商,第一名为公司关联方。

请公司:(1)说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系,结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力;(2)说明近三年前五大供应商具体情况,包括名称、注册资本、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模,是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务,说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性,核查采购价格是否公允;(3)说明第一大供应商作为公司关联方的关联关系类型、关联交易决策程序履行情况、交易必要性、定价依据及公允性。

一、公司回复:

(一)说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系,结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

1、说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系

(1)2025年公司前五大客户具体情况

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	东莞市中麒光电技术有限公司	52,500.00	2020年开始合作	双方直接协商签订	2024/6/3	5,935.93
2	客户一	656,805.13	2022年开始合作	双方直接协商签订	2025/2/20	5,040.00
3	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.79	2018年开始合作	双方直接协商签订	2025/6/10	3,539.00
4	客户二	3,741,388.05	2019年开始合作	招投标获得	2024/8/1-2024/11/19	2,593.80
5	深圳市城新华科技有限公司	1,000.00	2025年开始合作	双方直接协商签订	2024/12/27	2,688.00
合计						19,796.73

续上表

序号	客户名称	销售产品名称及类型	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	东莞市中麒光电技术有限公司	Mini LED固晶机	5,553.80	预收10%,验收30%,验收后5个月付50%,质保金10%	2,642.62	1,106.90	否	否
2	客户一	Mini LED固晶机	3,792.94	验收后付10%,余下90%分17个月支付	2,623.76	1,156.24	否	否
3	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED固晶机	3,131.86	预收30%,到货30%,验收30%,质保金10%	530.30	173.40	否	否
4	客户二	Mini LED固晶机	2,348.32	到货入库30天付80%,验收后30天付10%,质保到期后30天付10%	584.55	58.04	否	否
5	深圳市城新华科技有限公司	Mini LED固晶机	2,336.48	定金15%,余下85%自设备到厂6个月后开始分17个月支付	1,888.00	585.72	否	否
合计			17,163.40		8,269.24	3,080.30		

(2)2024年公司前五大客户具体情况

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.7861	2018年开始合作	双方直接协商签订	2024/1/25-2024/9/11	13,349.00
2	山西高科视像科技有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作,2023年与高科视像合作,两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2023/9/18-2024/7/4	12,194.00
3	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/10/7-2024/4/12	11,129.00
4	浙江中顺半导体有限公司	5,000	2019年与深圳中顺开始合作,2023年与攀枝花中顺开始合作,两家公司为同一法人及实控人	双方直接协商签订	2024/1/8	3,960.00
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	6,000	2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/9/4	5,229.00
合计						45,861.00

续上表

序号	客户名称	销售产品名称及类型	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED固晶机	11,825.56	预收30%,到货30%,验收30%,质保金10%	530.30	173.40	否	否
2	山西高科视像科技有限公司	Mini LED固晶机	10,791.15	预收30%,初验30%,终验30%,质保金10%	4,687.60		否	否
3	客户三	Mini LED固晶机	9,848.58	预收20%,验收65%,质保金15%	138.69	135.20	否	否
4	浙江中顺半导体有限公司	传统LED固晶机	3,281.42	预收198万元,第二年1,188万元,第二年2,574万元	3,857.57		客户经营异常	否
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	Mini LED固晶机	2,938.05	预收10%,发货前20%,货到30%,验收30%,质保金10%	2,369.00	75.00	客户经营异常	否
合计			38,684.76		11,583.16	383.60		

(3)2023年公司前五大客户具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	5,000	2022年开始合作	双方直接协商签订	2022/12/28-2023/3/20	11,231.50
2	山西高科华烨电子集团有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作,2023年与高科视像合作,两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2021/10/28-2023/7/28	9,399.00
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	300,955.5059	2017年与韶关东阳光合作,2023年与浙江东阳光合作,两家公司均隶属东阳光集团	招投标获得	2022/12/26-2023/6/25	6,580.10
4	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/26	5,390.00
5	安泰(香港)科技发展有限公司		2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/15-2023/7/3	3,097.34
合计						35,697.94

续上表

序号	客户名称	销售产品名称及类型	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	传统LED固晶机	9,598.37	每台机发货前预付5,000.00元作为预付款,货物签收6个月内完成终验,终验后24个月付清剩余货款	5,139.86	750.00	否	否
2	山西高科华烨电子集团有限公司	传统LED固晶机	6,427.54	预收30%,初验30%,终验30%,质保金10%	1,331.31	623.70	否	否
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	电容器老化测试设备	5,827.72	预收30%,初验30%,终验35%,质保金5%	566.04	3.41	否	否
4	客户三	Mini LED固晶机	4,791.64	预收20%,验收65%,质保金15%	138.69	135.20	否	否
5	安泰(香港)科技发展有限公司	Mini LED固晶机	3,097.34	预收20%,到货款60%,验收10%,质保金10%	97.89	97.89	否	否
合计			29,742.61		7,273.79	1,610.20		

2、结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

(1)前五大客户变动频繁的原因和合理性

公司主要从事智能制造装备的研发、生产和销售,主要产品包括固晶机设备、电容器老化测试设备、锂电设备等,下游客户采购公司产品通常作为固定资产,具有单次采购规模大、采购黏性强、交易频次低、设备更新周期较长的特点。下游客户一般在新建厂房扩产时或原厂房设备更新时集中向公司进行大批量采购,在生产场地达到要求后即要求公司在相对较短的时间内完成供货,因此除非客户连续大规模扩产,一般情况下,公司与客户的大批量交易主要发生在某一年度,加之不同客户的扩产或更新设备的时点和周期与自身生产经营紧密相关,存在客观差异,导致公司主要客户在不同期间存在一定变动,具备合理性。

公司与主要客户保持了良好的合作关系,在客户规模化采购后,亦会根据客户需求提供小批量设备供应、配件销售、设备维修等服务。因此,对于客户来说,考虑更换固定资产供应商的验证周期较长、成本较高等原因,与供应商之间的合作关系一般较为稳定。公司凭借多年积累的核心技术,产品性能优良,在下游市场中占有率较高,成为众多下游知名厂商的重要合作伙伴。

(2)核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

1)东莞市中麒光电技术有限公司

①客户基本规模

注册资本5.25亿元,全额实缴,属于大型制造企业;2024年社保参保人数837人,生产团队配置稳定。企业坐落东莞生产基地,建筑面积约11万平方米,2024年Mini LED COB面板月产能稳定达10,000平方米。公司为广东光大集团旗下控股企业,拥有高新技术企业、专精特新企业资质,获评A级纳税人,累计取得200余项专利,核心技术壁垒突出。

②规模与交易匹配度

资本层面,5.25亿元实缴资本,可充分支撑大额采购备货、产能扩充及经营垫资需求;生产技术层面,巨量转移设备效率达200万颗/小时,产品良率超99.999%,能够稳定保障订单交付与产品品质。

综合判定,客户规模显著高于常规交易体量,匹配度高,双方业务匹配程度较高。

③履约能力核查

企业工商状态为正常存续,无重大诉讼、失信被执行等不良记录,合作基础风险偏低。企业纳税信用等级为A级,叠加高新企业等政策补贴与集团资金背书,现金流稳健,无欠税及逾期信息。企业资金、产能、技术及信用条件均可满足订单履约要求。

核查总结:经全面核查,东莞市中麒光电技术有限公司自身企业体量雄厚,依托股东资源实力强劲,整体规模与交易规模相适配;企业经营状况稳定,资金、产能及技术实力齐备,无不良信用及风险记录,具备可靠的订单履约能力。

2)客户一

①客户基本规模

注册资本656,805.13万元,全额实缴,为行业大型制造企业;2025年实现营业收入408.71亿元,截止到2025年12月底,公司在手订单金额为381,316.23万元,

在手订单执行情况良好,推动未来业绩平稳增长。

企业行业地位突出,位列全球第三大电视面板厂商,85英寸及以上超大尺寸LCD面板出货量全球第一。公司拥有高新技术企业、国家级制造业单项冠军资质,纳税信用为A级,无失信相关不良记录。

②规模与交易匹配度

企业实缴资本超65亿元,叠加千亿级总资产,资金储备充足,可足额覆盖大额订单备货、经营垫资等资金需求。

长期合作三星、LG、海信、小米等业内头部企业,订单来源优质且业务稳定性强。企业整体体量远大于交易规模,双方业务适配度高。

③履约能力核查

企业经营状态存续正常,无重大诉讼、失信被执行情况,已完成IPO注册,经营合规体系完善。2025年盈利表现良好,整体现金流运转平稳。企业实现全产业链自主布局,专利储备丰厚,超大尺寸面板核心技术位居全球前列;2024年入选中国制造业企业500强,综合实力雄厚,企业产能、技术、信用层面均可支撑订单履约。

核查总结:经核查,客户一为行业头部大型企业,资本、产能及营收规模均与交易规模高度匹配;公司经营状况稳定、核心技术过硬,信用资质优良,具备强劲的履约保障能力。

3)深圳市洲明科技股份有限公司

①客户基本规模

注册资本10.89亿元,实缴9.23亿元,为A股上市企业。2025年员工规模5,336人,拥有全球化运营团队。2025年末总资产102.20亿元,当年实现营业收入80.93亿元,归母净利润0.63亿元。

企业行业地位稳居全球首位,LED显示屏出货面积全球第一,三度获评国家制造业单项冠军。具备高新技术企业、A级纳税人、绿色工厂等资质,无失信及重大司法纠纷,信用状况良好。

②规模与交易匹配度

企业坐拥百亿级资产与十亿级注册资本,资金储备充足,可充分支撑大额订单备货、资金垫资及货品交付,且拥有40万㎡、年产值10亿美元以上的LED显示屏智能制造基地,Mini/Micro LED产能领先,可稳定承接大规模订单。

该客户2024年曾位列公司第一大客户,双方合作根基稳固,业务契合度极高。整体企业体量远超交易规模,匹配度极高。

③履约能力核查

企业经营状态稳定存续,内部上市治理体系规范,无重大诉讼、失信违约等不良记录。

手握千余项技术专利,项目交付经验丰富,先后服务冬奥会、巴黎奥运会、世界杯等重量级项目,产品交付实力过硬。具备充足资金、产能、技术与信用履约能力,过往合作信誉可靠。

核查总结:经核查,深圳市洲明科技股份有限公司为LED显示行业全球龙头上市企业,资本实力、产能体量、经营营收与交易规模高度适配。公司经营稳定、技术领先、信用记录良好,且双方具备长期合作基础,履约能力强劲。

4)客户二

①客户基本规模

注册资本374.14亿元,全额实缴,由北京国资实际控股,属特大型国有企业。2025年在岗人员10.99万人,组建全球规模领先的显示产业团队。2025年末总资产4,363.78亿元,全年实现营收2,045.90亿元,归母净利润58.57亿元,经营现金流达488.25亿元。

企业为全球显示面板行业龙头,手机、平板、笔记本、显示器、电视五大品类面板出货量均位居全球第一。企业信用评级AAA,拥有高新技术企业、制造业单项冠军等资质,纳税信用A级,无失信及重大司法记录,信用等级优异。2022年、2023年入选福布斯全球企业2000强及全球科技品牌价值百强。

②规模与交易匹配度

依托374亿元实缴资本与四千余亿总资产,资金储备雄厚,可充分满足大额订单备货、资金垫付及产能扩建各类资金需求,具备承接超大规模订单的实力。

长期服务苹果、三星、华为、小米等全球头部企业,订单品质优异、合作稳定性极强。企业整体体量远高于交易规模,业务匹配度极高。

③履约能力核查

企业经营状态正常存续,上市运营管理体系规范,叠加国资背景加持,风险抵御能力极强。财务基本面稳健,2025年货币资金711亿元。技术研发实力雄厚,累计专利数量超十万项,年度研发投入规模庞大,各类重大项目落地交付经验丰富,资金、产能、技术与信用等综合履约保障能力顶尖。

核查总结:经核查,客户二为全球显示面板行业龙头上市企业,资本储备、生产产能、经营营收与交易规模高度契合。企业经营运行稳健,核心技术全球领先,信用资质处于行业顶尖水平,履约实力极强,合作整体风险极低。

5)深圳市城新华科技有限公司(以下简称"城新华")

①客户基本规模

注册资本1,000万元,实缴640万元,为自然人独资企业。公司于2013年1月设立,经营存续时长13年,属增值税一般纳税人,不存在失信记录与重大诉讼纠纷。企业本身无生产制造产能,主营设备代理及集成配套业务,是浙江大彩光电技术有限公司长期合作的设备集成服务商与代理商。

终端客户核心优势(浙江大彩光电技术有限公司,以下简称"大彩光电")

大彩光电成立于2020年,发展势头强劲,是LED显示行业高新技术企业、省级专精特新中小企业,行业新锐制造龙头。

产能技术层面,布局东、西、南部三座大型生产基地,搭载COB/MIP高端产线与SMT自动化车间,掌握SMD、GOB、COB、MIP全系列生产工艺,Mini/Micro LED产能位居行业前列,可承接各类高端大额订单。

资本实力方面,企业已完成A轮融资,主打0.3-0.5mm小间距COB产品,为华东区域标杆MLED工厂,持续经营与风险抵御能力突出。

行业口碑上,显示屏累计交付面积超30万平方米,与洲明科技、京东方等行业头部企业均保持合作关系。

②规模与交易匹配度

本次业务采用终端主导、集成商总包的打包采购模式。因产线设备品类繁多、供货厂家分散,大彩光电为优化议价空间、简化对接流程,委托城新华统筹设备集成、货源调配、现场安装及后期售后相关工作。

城新华仅承担集成总包职责,不参与设备核心价格磋商,定价由大彩光电直接对接敲定,企业无需承担高额备货成本,现有实缴资本足以支撑统筹协调类工作开展。

交易实际依托大彩光电雄厚的产业资源、先进产能技术以及稳定财务状况,补足中间商主体量偏小的短板,为业务落地提供坚实支撑。综合判定,企业角色定位与交易体量适配,叠加终端实力加持,整体匹配程度高。

③履约能力核查

我司与城新华于2024年12月27日签订《购销合同》(合同编号为:HOSON-LA2024122709,总金额为26,880,000.00元(大写:人民币贰仟陆佰捌拾捌万元整)。前述合同项下设备已交付至城新华指定地点即浙江大彩光电技术有限公司厂房所在地。因城新华是大彩光电长期合作的设备集成服务商与代理商,前述合同由大彩光电指定城新华与我司合作签订,合同设备的技术协议由我司会同城新华及大彩光电相关技术人员沟通后签订。2025年8月31日大彩光电向城新华出具验收报告,2025年9月3日城新华向我司出具验收报告,我方按照城新华出具验收报告的时点确认收入。

前述合同项目付款采用背靠背结算模式,由大彩光电支付相关货款至城新华,再由城新华向我司结算货款,目前回款整体正常,截止2026年5月31日累计回款13,857,236.00元(大写:人民币壹仟叁佰捌拾伍万柒仟贰佰叁拾陆元整),回款占比51.55%。

为增强城新华履约能力,进一步减少交易风险,经公司要求,2025年10月30日大彩光电向公司出具书面担保函,为城新华在前述合同项下的付款义务单方面提供不可撤销的无限连带责任保证担保。

核查总结:经核查,深圳市城新华科技有限公司定位专业设备集成中间商,自身经营规模契合本次总包业务属性,无需承担定价与备货核心风险。终端合作方浙江大彩光电技术有限公司行业实力雄厚,技术、资金、口碑优势显著,能够为双方交易提供全额履约兜底。本次合作权责划分清晰,整体风险可控,合作可行性高。

(二)说明近三年前五大供应商具体情况,包括名称、注册资本、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模,是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务,说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性,核查采购价格是否公允

1、近三年前五大供应商具体情况

(1)2025年公司前五大供应商具体情况

单位:万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
1	深圳市新创辉精密五金机械有限公司	50	五金制品、钣金件等	1,963.98	3.44	是	否	否	月结90天
2	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	1,789.67	3.13	否	否	否	月结60天
3	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,789.59	3.13	否	否	否	月结90天
4	江苏慕藤光精密光学仪器有限公司	1,117.3184	镜头、光源等光电元器件	1,492.70	2.61	否	否	否	现结
5	广州高威科电气技术有限公司	100	电磁阀、气缸、接头等	1,348.54	2.36	否	否	否	月结60天
合计				8,384.48	14.67				

(2)2024年公司前五大供应商具体情况

单位:万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
1	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	2,317.05	3.38	否	否	否	月结60天
2	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,901.31	2.78	否	否	否	月结90天
3	雷尼绍(上海)贸易有限公司	61万美元	读头、光栅尺、码盘等	1,802.61	2.63	否	否	是	货到付款
4	深圳市瑞磁磁业有限公司	100	强磁等	1,667.60	2.43	否	否	否	月结30天
5	江苏慕藤光精密光学仪器有限公司	1,117.3184	镜头、光源等光电元器件	1,499.83	2.19	否	否	否	现结
合计				9,188.40	13.41				

(3)2023年公司前五大供应商具体情况

单位:万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
1	深圳华侨城瑞湾发展有限公司	100,000	写字楼	12,579.14	17.93	否	否	否	签订合同当日一次性付清
2	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	2,159.73	3.08	否	否	否	月结60天
3	深圳市汇泉铝业有限公司	200	铝材、有色金属	1,795.25	2.56	否	否	否	月结60天
4	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,703.98	2.43	否	否	否	月结90天
5	雷尼绍(上海)贸易有限公司	61万美元	读头、光栅尺、码盘等	1,347.40	1.92	否	否	是	货到付款
合计				19,585.50	27.92				

2、采购价格变动情况

2023年—2025年,受大宗商品行情、原材料成本、市场供需、供应链及行业竞争等多重因素影响,公司向前五大材料类供应商采购的五金制品、直线导轨、轴承、钣金件、工业镜头、光源、电磁阀、气缸、接头、读头、光栅尺、码盘、磁铁、铝材等物料价格整体呈现先回落、再震荡、局部分化的走势,不同品类价格波动幅度存在明显差异。

金属基材类方面,铝材、五金制品、钣金件价格与铝锭、钢材等大宗商品走势高度联动。2023年整体高位回落,价格逐步下行;2024年进入区间震荡,随金属原料涨跌小幅波动;2025年大宗商品价格反弹,直接推高物料成本,上述物料价格普遍上涨,是三年中涨幅最明显的品类。磁铁依托金属及稀土原料行情,阶段性小幅涨跌,整体波动幅度可控。

通用传动与气动元件(直线导轨、轴承、电磁阀、气缸、接头)属于标准工业配件。2023年市场需求偏弱,行业库存偏高,产品价格持续下行,让利空间较大;2024年供需逐步平衡,价格止跌企稳,主流品牌报价基本保持稳定;2025年全年价格相对稳定,价格波动幅度不大。

精密传感与光学类物料(工业镜头、光源、读头、光栅尺、码盘)技术属性较强,价格走势相对独立。2023—2024年行业产能释放、市场竞争加剧,产品价格持续下调,但降价产品集中在中端通用型号;2025年高端定制款、高精密型号因芯片、核心元器件供应及研发成本上升,价格止跌并小幅上浮,常规标准化产品价格保持平稳。

整体来看,2023年多数物料价格下行,采购成本压力有所缓解;2024年全品类以稳价为主,波动幅度收窄;2025年金属类、气动传动类小幅涨价,光学精密品类价格分化,整体采购价格重心较前两年略有抬升。

3、预付账款政策及规模

近三年,公司与前五大供应商均无预付账款,双方结算主要采用月结、现结以及货到付款模式。近三年前五大供应商中,深圳市新创辉精密五金机械有限公司属于关联公司,是公司实际控制人胡新荣亲属控制的企业。报告期内前五大供应商较为稳定,其中深圳华侨城瑞湾发展有限公司为固定资产供应商,为公司IPO募投项目新益昌研发中心建设项目采购写字楼,当期采购占比偏高。除该主体外,其余单一供应商采购占比均未超过4%,变动幅度较小。同时公司核心原材料、零部件均储备有两家及以上备选供应商,不存在重大供应商依赖。

业务类型方面,仅雷尼绍(上海)贸易有限公司涉及贸易业务,主要从事精密测量设备、自动化仪器及相关软件的进出口贸易与技术服务,业务涵盖计量校准、位置反馈、无损检测等领域。公司向其采购读头、光栅尺、码盘等原料用于自身生产;其余前五大供应商均不涉及贸易业务。同时,除前述关联情形外,其余供应商与公司、控股股东、实际控制人及董高不存在关联关系。

4、说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性,核查采购价格是否公允

(1)第一大供应商

公司向第一大供应商采购的主要物料价格与其他供应商采购价格对比如下:

单位:元

序号	物料名称	单价	其他供应商采购平均单价	偏差率
1	机架焊接图	6,453.10	6,406.63	0.73%
2	前门板L	271.68	271.68	0.00%
3	方通机架	3,828.67	3,353.86	14.16%
4	台板1	3,446.02	3,195.51	7.84%
5	顶盖板2	561.95	561.95	0.00%

如上表所示,公司关联方采购单价与非关联供应商采购均价相比无显著差异。其中方通机架价格高系合作的非关联方供应商交付的脚轮、脚杯等部件频繁出现质量不良,且后续批次亦无法保障约定交期,故选择了产品质量较好、价格相对略高的关联方交易。

公司与深圳市新创辉精密五金机械有限公司合作始于2017年,因公司固晶机生产对零部件的品质一致性标准严苛,该供应商产品质量优异,供货响应及时,配合度高,综合服务能力优于同行,因此公司加大对其采购规模,故使其新晋为第一大供应商。

(2)第五大供应商

公司向第五大供应商采购的主要物料价格与其他供应商采购价格对比如下:

单位:元

序号	物料名称	单价	其他供应商采购平均单价	偏差率
1	电磁阀	74.65	74.65	0.00%
2	侧轨型精密滑台气缸	112.00	113.38	-1.22%
3	大流量电磁阀	132.74	133.35	-0.46%
4	单向阀	13.07	12.75	2.51%

公司与广州高威科电气技术有限公司合作始于2010年,公司工程部基于产品性能优化需求开展物料选型升级,替换部分原有国产品牌物料,采购规模随之增长,故进入前五大供应商名单,采购均价相比无明显差异,价格公允。

(三)说明第一大供应商作为公司关联方的关联关系类型、关联交易决策程序履行情况、交易必要性、定价依据及公允性

1、关联关系类型

2025年第一大供应商深圳市新创辉精密五金机械有限公司属于关联公司,是公司实际控制人胡新荣亲属控制的企业。

2、关联交易决策程序履行情况

报告期内,公司与深圳市新创辉精密五金机械有限公司发生的关联采购交易均严格履行了以下决策程序:

(1)事前申请:采购部门根据生产计划提出采购申请,列明交易标的、数量、预估金额,提交公司管理层审议;

(2)分级决策:对于成交金额在30万元以上的关联交易,已提交公司董事会审议,关联董事均回避表决;公司与关联人发生的交易金额(提供担保除外)占公司最近一期经审计总资产或市值1%以上的交易,且超过3,000万元的关联交易,除应当及时披露外,已提交股东会审议决议通过;

(3)信息披露:相关关联交易的内容、金额及决策过程已按规定在定期报告及临时公告中披露,确保信息透明;

上述程序符合《公司章程》及关联交易管理制度的要求,决策过程合法合规。

3、交易必要性

公司产品具有定制化特点,采用以销定产的生产模式,对上游供应商的交货及时性、产品品质要求极高。同时,小批量、多批次的采购特点进一步提升了供应商服务响应速度的门槛。公司向关联方采购的主要为五金及电子元件,受定制化及高周转需求影响,该等原材料的规模效应较为显著。该关联方在与公司的长期合作中,已形成与公司生产节奏高度适配的供应能力,能够为公司提供更稳定、更及时的交付响应,有效满足公司小批量、多批次、快周转的采购需求。因此,公司向该关联方采购相对较多,符合业务模式特点和商业逻辑。

4、定价依据及公允性:

(1)定价依据:双方交易价格主要采用"市场可比价格法"确定,参考同期2家非关联第三方供应商的销售价格比价,经双方协商后确定。

(2)公允性说明:

主要物料的关联方价格与其他价格对比

单位:元

序号	物料名称	关联方采购单价	供应商采购单价均值	偏差率
1	机架焊接图	6,453.10	6,406.63	0.73%
2	台板1	3,446.02	3,195.51	7.84%
3	前门板L	271.68	271.68	0.00%
4	方通机架	3,828.67	3,353.86	14.16%
5	顶盖板2	561.95	561.95	0.00%

如上表所示,公司关联方采购单价与非关联供应商采购均价相比无显著差异。其中方通机架价格高系合作的非关联方供应商交付的脚轮、脚杯等部件频繁出现质量不良,且后续批次亦无法保障约定交期,故选择了产品质量较好、价格相对略高的关联方交易。

公司已建立了完备的关联交易决策制度,关联交易均经过严格的审批流程,交易价格参考市场同类产品价格,由双方协商确定,确保了交易价格的公允性和合理性,不存在损害公司及股东利益的情形。同时,公司针对相关采购品类储备了多家同类可替代供应商,关联交易未对公司的独立性产生影响,公司仍具备独立采购、生产和销售的能力。

二、年审会计师核查程序结论

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

(1)查阅近三年前五大客户与前五大供应商明细表,了解公司近三年前五大客户与前五大供应商的名称、销售及采购的内容、金额等信息;

(2)了解公司销售与收款、采购与付款相关的内部控制制度,评价其设计有效性并测试其运行情况;

(3)访谈公司相关负责人,了解公司与客户、供应商的合作背景、合作历史,分析是否为新增客户与供应商;了解公司与新增前五大客户及供应商的合作时间、合作内容、合作关系是否稳定持续,以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况;查阅公司的销售明细表,检查是否存在退货退款、产品质量纠纷的情况;取得并查阅主要客户与供应商的合同、信用政策、交易明细及全流程单据;

(4)通过公开渠道核查各期前五大客户、供应商工商信息,了解其成立时间、注册资本、主营业务、经营规模等基本情况,查看客户、供应商实际控制人和主要人员名单,与公司关联方清单内人员交叉对比,核查上述客户、供应商是否与公司存在关联关系;

(5)检查前五大客户与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、出库单、送货单、验收单等;

(6)计算各期前五大供应商采购额占当期采购总额的比例,判断是否存在单一供应商依赖;取得并查阅公司采购明细表,分析各期主要供应商的变化情况,针对前五大中新增的供应商,了解其采购量、采购金额的变动原因并分析其合理性;

(7)实地走访关联供应商,访谈相关人员,取得并查阅其财务报表、报价单、送货单、固定资产清单等资料,了解其是否具备相关资质,公司规模是否与交易规模匹配;结合交易内容及金额,评估交易行为的必要性及合理性;抽取主要原材料的采购价格,与市场价格、同期其他供应商同类产品价格对比,分析其交易价格公允性;

(8)查阅公司的关联交易管理制度,查看关联交易决策程序履行情况。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

(1)近三年前五大客户除中顺和丰达悠昌存在经营异常外,其他不存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况,与公司及控股股东、实际控制人、董高不存在关联关系,以及前五大客户变动频繁的原因具有合理性,核查客户规模与交易规模相匹配,具备履约能力;

(2)近三年前五大供应商除深圳市新创辉精密五金机械有限公司外,其他与公司及控股股东、实际控制人、董高均不存在关联关系,不存在供应商依赖,除雷尼绍(上海)贸易有限公司以外,其他供应商不涉及贸易业务。

(3)第一大供应商作为公司关联方的交易具有必要性、定价具有合理性和公允性。

问题3、关于应收账款及长期应收款

年报显示,公司2025年末应收账款账面余额为48,343.01万元,较期初减少23.25%,坏账准备为10,478.23万元;对7家客户按单项计提坏账准备合计4,309.48万元,单项计提应收账款较期初增加379.23%,计提比例达90.81%;按组合计提坏账比例由期初11.98%升至期末14.15%;3年以上应收账款余额较期初增加9.01%,账龄结构整体后移。期末长期应收款账面余额14,291.68万元,较期初增加45.36%,与公司营业收入、应收账款同比减少变动方向相反,全部为分期收款销售商品形成;单项全额计提坏账准备2,000.88万元,按组合计提坏账比例由期初7.20%升至期末12.75%。报告期内公司新开展应收账款、长期应收款保理业务。

请公司:(1)列示应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户的名称、注册地、是否与公司存在关联关系、销售内容、合同签订及交付验收情况、收入确认时点及依据、往来款余额、账龄情况、坏账计提金额及依据,结合信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化等情况,说明本期及前期应收账款坏账计提是否审慎、充分,相关收入确认是否准确;(2)说明应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性,是否与同行业可比公司一致;(3)列示长期应收款单项全额计提2,000.88万元所涉客户名称、销售产品类型、收入金额、合同签订及验收时间、累计已收款金额、违约发生时点;(4)列示长期应收款前五大欠款方的具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式及近三年是否发生变化、期末账面余额及期后回款情况、是否与公司存在关联关系;(5)说明公司营业收入、应收账款减少,但分期收款销售商品业务规模增长的原因及合理性,是否存在放宽信用政策扩大销售情形,说明本期及前期长期应收款坏账计提是否充分,相关收入确认是否准确;(6)说明2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况,报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况,相关会计处理是否合规;(7)针对公司保理融资业务特点和实际合同约定,结合相关合同条款,说明是否存在潜在风险,并充分提示风险。

一、公司回复:

(一)列示应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户的名称、注册地、是否与公司存在关联关系、销售内容、合同签订及交付验收情况、收入确认时点及依据、往来款余额、账龄情况、坏账计提金额及依据,结合信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化等情况,说明本期及前期应收账款坏账计提是否审慎、充分,相关收入确认是否准确

应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户情况如下:

单位:万元

客户名称	注册地	是否与公司存在关联关系	销售内容	合同签订情况	交付验收情况	收入确认时点依据:收到客户验收单入账
江苏丰达悠昌科技有限公司	新沂市北沟街道黄山路10号A栋1405-2室	否	固晶机	2023/9/4签订63台	2023年10月-2024年2月交付49台已完成验收	2023年12月验收9台2024年3月验收40台
江西领航半导体科技有限公司	江西省上饶市鄱阳县鄱阳工业园区芦田产业基地1-13-1-B地块二楼	否	固晶机	2023/8/17签订29台	2023年9月-2023年12月交付10台已完成验收	2023年11月验收5台2024年3月验收5台
			其他设备	2024/6/5签订10台	2023年12月-2024年6月交付10台已完成验收	2024年12月验收10台
河北光兴半导体技术有限公司	石家庄高新区中山东路931号	否	固晶机	2023/9/4签订20台	2023年9月-2023年12月交付19台已完成验收	2023年12月验收19台
四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司	四川省绵阳市三台县三台工业园区梓州产城新区创新科技孵化园	否	锂电设备	2022/6/15签订15台	2022/6/17交付15台已完成验收	2023年3月验收15台
江苏立芯创元半导体有限公司	盐城市盐都区郭猛镇龙郭路18号4幢	否	固晶机	2024/9/3签订20台	2024年9月交付5台已完成验收	2025年1月验收5台
东莞市优睿特自动化设备有限公司	广东省东莞市塘厦镇塘龙东路67号富悦华庭1栋108室(集群注册)	否	锂电设备	2019/6/26签订10台	2019年8月交付10台	2020年9月验收10台
山东银成新能源科技有限公司	山东省临沂市兰陵县卞庄街道经济开发区邓王山路兰陵科技城1栋	否	锂电设备	2022/5/4签订5台 2022/9/16签订7台	2022年5月交付5台2022年9月交付7台12台已完成验收	2022年8月-10月验收5台2023年2月-3月验收7台

(续上表)

客户名称	往来款余额	账龄情况				坏账计提金额	本期计提金额	计提依据	信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
江苏丰达悠昌科技有限公司	2,369.00		2,369.00			2,250.55	2,133.69	已被申请破产,预计无法收回风险较高	2025年已被申请破产且限制高消费,涉案金额较大
江西领航半导体科技有限公司	400.48	0.78	256.00	143.70		200.24	171.82	起诉后调解,预计无法收回风险较高	2025年起诉后调解
	234.42	1.92	232.50			117.21	104.71		
河北光兴半导体技术有限公司	605.40			605.40		605.40	543.72	失信被执行人,预计无法收回风险较高	2025年末支付货款且成为失信被执行人
四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司	227.00			227.00		227.00		失信被执行人及限制高消费,预计无法收回风险较高	2024年成为失信被执行人及限制高消费,2024年已全额单项计提
江苏立芯创元半导体有限公司	200.00	200.00				200.00	200.00	已申请破产债权,预计无法收回风险较高	2025年已申请破产债权,现场设备已被法院查封
东莞市优睿特自动化设备有限公司	198.00				198.00	198.00		诉讼已结案,对方无财产执行	2021年经营异常未支付货款且起诉无财产执行;2021年已全额单项计提
山东银成新能源科技有限公司	122.60			122.60		122.60		已起诉,预计无法收回风险较高	2024年经营异常未付货款且已起诉;2024年已全额单项计提

应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户中,四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司、江苏立芯创元半导体有限公司、东莞市优睿特自动化设备有限公司、山东银成新能源科技有限公司均已通过法律诉讼的途径进行应收账款的催收;江西领航半导体科技有限公司起诉后调解结案,民事调解书约定按期支付款项,截至2025年5月31日,回款金额为241,504.67元(大写:贰拾肆万壹仟伍佰零肆元陆角柒分),目前持续回款中;江苏丰达悠昌科技有限公司、河北光兴半导体技术有限公司均积极采取非诉方式积极沟通,推进回款事宜,后续如有必要,亦会及时通过法律诉讼的途径进行应收账款的催收。

本期与前期坏账计提政策保持一致,结合客户信用等级、回款周期、逾期情况、经营偿债能力综合测算,计提比例贴合实际坏账风险,计提金额审慎足额,充分覆盖潜在损失。公司根据合同约定将产品交付给客户,且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,商品的控制权转移时确认销售收入。

综上所述,本期及前期应收账款坏账计提审慎、充分,相关收入确认准确;

(二)说明应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性,是否与同行业可比公司一致

1、应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性

应收账款账龄结构情况如下:

单位:万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动
应收账款余额	48,341.01	62,988.05	-14,647.05
1年以上应收账款余额	24,954.31	26,805.80	-1,851.48
其中:1-2年	15,054.83	15,964.82	-909.99
2-3年	6,906.65	8,095.46	-1,188.82
3年以上	2,992.84	2,745.51	247.32
1年以上应收账款占比	51.62%	42.56%	9.06%

应收账款账龄结构后移主要系本期营业收入下降导致应收账款总额下降,1年以上应收账款占比被动上升所致。但从金额看,长账龄款项实际呈下降趋势,公司1-3年的应收账款金额是在下降的,仅3年以上增加247.32万元,主要系客户今上半导体(信阳)有限公司在2025年经营异常未回款导致账龄顺延至3年以上增加所致,公司已对该部分款项在本期按100%比例计提坏账准备。

应收账款坏账准备计提情况如下:

单位:万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动额
单项计提	4,309.48	990.21	3,319.27
组合计提	6,168.75	7,424.26	-1,255.51
其中:1年以内	1,159.20	1,808.88	-649.68
1至2年	1,219.27	1,528.90	-309.64
2至3年	1,107.17	1,611.19	-504.02
3年以上	2,683.11	2,475.29	207.82
合计	10,478.23	8,414.47	2,063.75

应收账款坏账计提比例上升主要系本期单项计提大幅增加所致。按账龄组合计提的平均比例虽有所上升,主要系1年以上应收账款占比提升影响,实际组合计提金额整体减少1,255.51万元。

综上,账龄结构后移,坏账计提同比增加具有合理性。

2、是否与同行业可比公司一致

对比同行业可比公司应收账款账龄结构及坏账计提比例情况如下:

公司名称	账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	变动率
联得装备	1年以内	64.80%	62.28%	2.52%
	1-2年	23.41%	23.80%	-0.39%
	2-3年	9.07%	8.30%	0.77%
	3年以上	2.71%	5.62%	-2.91%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	9.59%	10.90%	-1.31%
凯格精机	1年以内	81.04%	69.43%	11.61%
	1-2年	4.69%	14.43%	-9.74%
	2-3年	1.04%	0.43%	0.61%
	3年以上	13.24%	15.71%	-2.47%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	18.72%	21.57%	-2.85%
深科达	1年以内	59.66%	58.85%	0.81%
	1-2年	20.43%	21.73%	-1.30%
	2-3年	7.30%	10.37%	-3.06%
	3年以上	5.60%	4.52%	1.09%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	5.89%	15.56%	-9.67%
公司	1年以内	53.18%	58.35%	-5.17%
	1-2年	27.97%	24.66%	3.31%
	2-3年	12.70%	12.99%	-0.30%
	3年以上	6.15%	3.99%	2.16%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	21.68%	13.36%	8.32%

公司与同行业可比公司深科达应收账款账龄结构基本相当,账龄3年以上应收账款较上期均有所增加。同行业可比公司的坏账计提比例减少,而公司增加主要系因公司应收账款坏账单项计提同比2024年度增加。

(三)列示长期应收款单项全额计提2,000.88万元所涉客户名称、销售产品类型、收入金额、合同签订及验收时间、累计已收款金额、违约发生时点

单位:万元

客户名称	销售产品类型	合同签订时间	验收时间	收入金额(万元)	累计已收款金额	长期应收款金额	坏账准备金额	违约发生时点
中顺半导体科技(攀枝花)有限公司	固晶机	2024/1/8	2024年6月	3,280.31	227.99	3,732.01	1,454.13	2025年11月
深圳市联诚发科技股份有限公司	固晶机	2023/7/24	2023年11月	832.65	425.25	546.75	546.75	2025年8月
合计				4,112.96	653.24	4,278.76	2,000.88	

(四)列示长期应收款前五大欠款方的具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式及近三年是否发生变化、期末账面余额及期后回款情况、是否与公司存在关联关系

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	销售产品名称及类型	收入金额	结算方式	结算方式近三年是否发生变化	20251231期末账面余额	截止20260531期后回款情况	是否与公司存在关联关系	验收条款
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	5,000.00	2022年开始合作	传统LED固晶机	10,169.37	1.定金每台5000元,余下验收后分24个月支付2.定金180万元,余下验收后分24个月支付3.定金20%,余下80%验收后分24个月支付	否	5,139.86	750.00	否	设备到厂签收后6个月内完成验收。
2	中顺半导体科技(攀枝花)有限公司	5,000.00	2019年与深圳中顺开始合作,2023年与攀枝花中顺开始合作,两家公司为同一法人及实控人	传统LED固晶机	3,280.31	定金5%,合同生效第二年支付30%,合同生效第三年支付65%	否	3,732.01		否	1.货物运抵现场后,买方对货物的规格、数量进行核对,对货物外观进行初步检验。2.外观验收合格后买方应及时通知卖方,卖方接到通知后24小时内负责派人免费安装、调试、培训。3.产品稳定运行1个月内,买卖双方签署验收报告。
3	绵阳惠科科技有限公司	200,000.00	2022年开始与宜昌惠科合作,2025年与绵阳惠科合作,两家公司均隶属惠科集团	Mini LED固晶机	3,792.74	验收后付10%,余下90%分17个月支付	是,后续新签订设备采购安装合同的付款约定已调整为:验收三个月后支付80%,验收后6个月支付10%,余下10%作为质保	2,623.76	1,156.24	否	"验收"系指如果调试结果表明,设备原厂说明书及本合同附件所规定的乙方交付的技术资料、图纸各项质量保证指标能够全部达到。
4	江苏凯嘉电子科技有限公司	11,120.15	2023年开始合作	半导体固晶机	2,089.95	1.设备交付第13个月开始分12个月支付2.验收后付100万元,验收后第9个月开始分12个月支付3.定金30%,70%验收后分24个月支付	否	2,058.00	171.00	否	1.货物运抵现场后,买方对货物的规格,数量进行核对,对货物外观进行初步检验。2.外观验收合格后买方应及时通知卖方,卖方接到通知后24小时内负责派人免费安装、调试、培训。3.自每批设备到达买方指定地点之日起算,3个月后进行验收,如验收合格则签署正式验收文件,如验收不合格,则该批设备退回或协商解决。
5	深圳市城新华科技有限公司	1,000.00	2025年开始合作	Mini LED固晶机	2,336.48	定金15%,余下85%自设备到厂6个月后开始分17个月支付	否	1,888.00	585.72	否	1.货物运抵现场后,买方对货物的规格,数量进行核对,对货物外观进行初步检验。2.外观验收合格后买方应及时通知卖方,卖方接到通知后24小时内负责派人免费安装、调试、培训。3.产品稳定运行1个月内,买卖双方签署验收报告。

(下转D31版)