证券代码：688409　　证券简称：富创精密　　公告编号：2026-038

沈阳富创精密设备股份有限公司关于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、准确性和完整性承担法律责任。

沈阳富创精密设备股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于对沈阳富创精密设备股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0238号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司与持续督导机构中信证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）及年审会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对《问询函》所提及的事项进行了逐项落实与审慎说明。

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复公告涉及币种为人民币；如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致；鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。现将问询函所涉及问题回复如下：

问题1. 关于经营业绩

年报显示，2025年公司实现营业收入35.43亿元，同比增长16.58%；毛利率22.23%，同比减少3.57个百分点；归母净利润-861.15万元，为公司上市以来首次亏损。根据产品销售收入和销量测算，公司机械及机电零组件产品单价同比降低59.99%，气体传输系统产品单价同比降低23.13%。客户及供应商方面，公司第二大客户为关联方，占年度销售总额的17.21%；第一大供应商为关联方，占年度采购总额的10.52%。

请公司：（1）按下游应用领域、销售地区列示公司营业收入、营业成本、毛利率及变动情况，结合行业趋势、公司经营、主要竞争对手的业绩情况等，说明公司营业收入与毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，后续是否继续面临业绩下滑、持续亏损的风险；（2）分别说明机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大的具体原因，结合产品结构、客户结构、定价机制、市场竞争等，说明产品单价下行是否具有持续性，相关产品毛利率是否低于行业可比公司水平；（3）列示近两年前五大客户及供应商情况，包括名称、合作年限、交易内容、交易金额、销售毛利率、截至目前回款及付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排。针对关联客户及供应商，说明关联交易的具体内容、关联交易必要性、定价依据和定价公允性。

回复：

一、公司说明

（一）按下游应用领域、销售地区列示公司营业收入、营业成本、毛利率及变动情况，结合行业趋势、公司经营、主要竞争对手的业绩情况等，说明公司营业收入与毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，后续是否继续面临业绩下滑、持续亏损的风险

公司2025年度按下游应用领域列示的营业收入、营业成本、毛利率变动情况如下：

单位：万元

按下游应用领域情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
集成电路	299,256.00	227,407.46	24.01	11.11	18.50	减少4.74个百分点
非集成电路	51,051.83	44,264.86	13.29	89.08	60.24	增加15.60个百分点

注：以上收入均为合并口径的主营业务收入。

报告期内公司营业收入与毛利率变动趋势不一致主要受以下三方面影响：

1、据SEMI统计数据，2025年全球晶圆厂（FAB）设备资本开支回落，由2024年的1,170亿美元下降到1,127亿美元，同比下滑3.7%，全行业设备订单增速走弱，而零部件企业因收入确认节奏更快，能够灵敏体现行业周期变化。在此行业背景下，公司立足长期发展战略，主动抢抓市场机遇、积极拓展客户订单、夯实行业市场地位。公司通过调整销售策略、精准匹配市场需求，实现营收规模稳步扩容、市场份额持续提升，报告期内公司坚定走大客户战略，通过提供更具竞争力的定价方案，以增加大客户份额。该经营布局有效巩固了公司行业竞争力，同时受阶段性市场拓展策略影响，产品盈利空间短期有所承压。

2、报告期内公司围绕“产能布局、人才储备、技术研发”三大战略方向进行了前瞻性、高强度投入，相关战略性举措在夯实长期发展根基的同时，导致报告期内刚性支出显著增加，其中计入产品成本的折旧费用由2024年的2.21亿元，增加到2025年的3.03亿元，增长比率为37.39%，高于收入增长水平。计入产品成本的人工成本由2024年的4.17亿元，增加到2025年的5.41亿元，增长比率为29.71%，高于收入增长水平。

3、报告期内随着公司北京生产制造基地、表面处理业务生产制造基地进入投产阶段，设备、产线尚在调试磨合，人员操作、生产工艺逐步适配，现阶段产能利用率整体偏低。2025年以上生产基地产能利用率均在30%以下，后续将随生产常态化稳步提升。

报告期内公司主要竞争对手业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
江丰电子	108,387.85	92,256.50	14.88	22.24	37.38	-9.39
先锋精科	119,431.53	84,316.96	29.40	8.97	17.14	-4.93
正帆科技	85,577.45	63,374.63	25.94	22.02	33.09	-6.16
富创精密	350,307.83	271,672.32	22.45	18.22	23.76	-3.47

注：江丰电子数据取自于《2025年年度报告》中营业收入构成-精密零部件、先锋精科数据取自《2025年年度报告》收入和成本分析中半导体行业收入、正帆科技数据取自于《2025年年度报告》收入和成本分析中半导体设备零组件收入、富创精密数据取自公司主营业务收入及成本。

公司营收与毛利的趋势与主要竞争对手江丰电子、先锋精科、正帆科技一致，具备合理性。

公司预计后续不存在业绩严重下滑及持续亏损的风险，主要原因如下：

1、2026年Q1，SEMI最新数据显示晶圆厂（FAB）设备资本开支同比提升14%，对应公司当期营收创出单季度历史新高，同比增幅超35%，由此验证产业需求已从晶圆厂（FAB）资本开支向上游设备、零部件环节逐层落地，全产业链正向传导逻辑逐步兑现。依托2025年度公司前瞻性的市场深耕、客户资源储备与渠道布局成果，前期沉淀的优质合作订单逐步落地转化，公司在手订单规模实现大幅增长，营业收入随存量客户放量同步稳步抬升。随着市场供需格局改善，叠加前期客户开发红利逐步兑现，前期为拓展市场形成的阶段性盈利承压局面逐步缓解，经营效益稳步改善。截至2026年Q1，公司实现营业收入10.43亿元，同比增长36.84%，实现归母净利润5,794万元，由负转正。截至2026年5月31日，公司在手订单金额为19.24亿元。

2、随着公司北京等生产制造基地产能爬坡进度顺利推进，产能利用率持续走高，固定制造费用持续摊薄，依托产能释放带动出货规模增长，对应营业收入稳步增长，规模效应逐步兑现，截至2026年Q1，北京生产制造基地的产能利用率已从2025年的7.05%上升到16.82%、表面处理业务生产制造基地产能利用率已从2025年的29.99%上升到67.11%。

综上，公司营业收入与毛利率变动趋势与行业主要竞争对手一致，报告期公司归母净利润出现亏损，系行业阶段性下行、公司产能前置投入、个别工厂规模效应未完全释放三重因素叠加导致，不具有持续性，故具备合理性，预计后续不存在业绩严重下滑及持续亏损的风险。

（二）分别说明机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大的具体原因，结合产品结构、客户结构、定价机制、市场竞争等，说明产品单价下行是否具有持续性，相关产品毛利率是否低于行业可比公司水平

报告期内，公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比情况及具体原因分析如下：

行业分类	2024年度			2025年度			变动率	变动原因及合理性分析
	销售数量（个）	销售金额（元）	单价（元）	销售数量（个）	销售金额（元）	单价（元）		
机械及机电零组件								
非集成电路	549,503	269,831,572	491	2,824,842	510,510,703	181	–63.20%	主要系非集成电路行业产品结构变化所致，2025年公司非集成电路行业产品中喷涂、普通表面处理等低单价加工品类产能及出货规模快速放量，量产型常规业务营收占比提升。受低单价产品出货权重抬升影响，公司整体加工平均单价被摊薄。
集成电路	608,853	1,814,240,078	2,980	504,345	1,886,151,743	3,740	25.51%	
合计	1,158,356	2,084,071,650	1,799	3,329,187	2,396,662,446	720	–59.99%	
气体传输系统								
非集成电路	61	171,365	2,809	148	27,036	183	–93.50%	主要系集成电路行业产品受客户结构变化所致，2025年公司持续推进战略高潜力客户开发工作，顺利实现头部设备厂商从零到一的业务破冰，基于合作初期项目落地节奏与客户现阶段产品布局规划，双方首批落地订单以工艺难度相对偏低的标准化组装类产品为主，该类产品单品定价相较精密定制化系统更低，摊薄板块整体平均单价。同时，公司通过提供更具竞争力的定价方案，以增加大客户份额。
集成电路	206,702	879,002,705	4,253	338,368	1,106,388,794	3,270	–23.11%	
合计	206,763	879,174,069	4,252	338,516	1,106,415,830	3,268	–23.13%	

综上，2025年公司产品单价下行系产品结构变化、高潜力新客户拓展及市场报价策略调整三方面共同影响所致。

公司与行业可比公司产品毛利率比较情况如下：

公司名称	毛利率(%)
江丰电子	14.88
先锋精科	29.40
正帆科技	25.94
行业可比公司平均值	23.41
富创精密	22.45

注：江丰电子数据取自于其《2025年年度报告》中主营业务分析精密零部件毛利率、先锋精科数据取自其《2025年年度报告》主营业务分析中半导体毛利率、正帆科技数据取自于《2025年年度报告》主营业务分析中半导体设备零组件毛利率、富创精密数据取自公司主营业务毛利率。

如上表所示，公司毛利率情况与行业可比公司毛利率平均值不存在明显差异。

公司以产品生产流程预估的材料成本、制造费用、工艺水平和检测费用等为基础，根据市场竞争情况、公司市场策略和目标利润等因素制定定价策略，再根据客户设备的类型、工艺水平和预估销售台套，与客户协商确定产品的销售单价，该价格在年度内一般保持稳定。

综上，公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大，主要由于产品结构与客户结构的变化以及公司销售策略的影响，截至目前国内主流半导体设备龙头企业均已成为公司客户，客户结构已相对稳定。公司当前聚焦先进制程领域，新增五大专项，重点布局高附加值产品。后续随着新技术、新产品逐步落地量产，公司将持续优化产品结构，推动整体毛利率稳步提升。基于以上，产品单价下行不具有持续性，相关产品毛利率与行业可比上市公司平均水平基本持平。

（三）列示近两年前五大客户及供应商情况，包括名称、合作年限、交易内容、交易金额、销售毛利率、截至目前回款及付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排。针对关联客户及供应商，说明关联交易的具体内容、关联交易必要性、定价依据和定价公允性

公司2025年及2024年前五大客户情况、名称、合作年限、交易内容、交易金额、销售毛利率、截至目前回款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排情况如下：

单位：万元

2025年前五大客户情况											
序号	客户名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	销售毛利率	截止20251231应收账款余额	截止20260531回款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来注3	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	客户1	15	机械及机电零组件、气体传输系统	79,912.27	79,912.27	36.16%	6,217.20	6,217.20	否	否	否
2	客户2	12	机械及机电零组件、气体传输系统	60,294.86	68,133.19	25.74%	32,398.57	32,398.57	是注1	是注2	否
3	客户3	7	机械及机电零组件	39,815.81	44,991.87	24.29%	10,856.18	10,856.18	否	否	否
4	客户4	5	机械及机电零组件、气体传输系统	38,650.23	43,674.76	7.35%	4,363.36	4,363.36	否	否	否
5	客户5	4	机械及机电零组件、气体传输系统	27,812.21	31,427.80	10.83%	18,362.56	18,362.56	否	否	否

注1：公司实际控制人控制的沈阳先进制造技术产业有限公司（以下简称“先进制造“）于2025年3月与客户2签署《股份转让协议》，将其持有的沈阳芯源微电子设备股份有限公司（以下简称“芯源微“）的全部股份转让至客户2。截至2025年6月23日，上述股份转让已完成过户登记，先进制造与客户2的业务往来金额为168,686.37万元。另，先进制造控制的公司S在2025年与客户2控制的芯源微存在销售业务往来，金额为1,253.02万元，相关业务往来与公司不存在关系。

注2：公司董事长兼总经理郑广文先生于2006年5月至2025年6月任芯源微董事，现已卸任。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，其离职后12个月内，芯源微依旧属于公司关联方。客户2与公司交易金额中包括公司对芯源微的收入，关联交易金额为674.39万元，非关联交易金额为59,620.47万元。

注3：其他关联方指：实际控制人控制的公司，下同。

单位：万元

2024年前五大客户情况											
序号	客户名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	销售毛利率	截止20241231应收账款余额	截止20260531回款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	客户1	14	机械及机电零组件、气体传输系统	78,619.93	78,619.93	37.35%	10,936.37	10,936.37	否	否	否
2	客户4	4	机械及机电零组件、气体传输系统	62,612.85	70,752.52	19.54%	8,328.17	8,328.17	是注1	否	否
3	客户2	11	机械及机电零组件、气体传输系统	59,011.45	66,682.94	30.63%	56,306.02	56,306.02	否	否	否
4	客户3	6	机械及机电零组件	19,405.27	21,927.96	4.31%	6,957.64	6,957.64	否	否	否
5	客户6	12	机械及机电零组件、气体传输系统	13,890.16	15,695.88	33.43%	4,521.18	4,521.18	否	是	否

注1：先进制造控制的北京亦盛精密半导体有限公司在2024年与客户4存在销售业务往来，金额为26.10万元，相关业务往来与公司不存在关系。

公司2025年及2024年前五大供应商情况、名称、合作年限、交易内容、交易金额、截至目前付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排情况如下：

单位：万元

2025年前五大供应商情况										
序号	供应商名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	截止20251231应付账款余额	截止20260531付款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	供应商1	10	铝合金材料、其他材质原料	20,138.97	22,757.03	2,504.57	2,504.57	否	是注1	否
2	供应商2	7	机械标准件	8,291.43	8,291.43	426.01	426.01	否	否	否
3	供应商3	9	铝合金材料、其他材质原料	8,046.11	9,092.11	883.42	883.42	否	否	否
4	供应商4	12	机械标准件	7,468.31	8,439.19	248.57	248.57	否	否	否
5	供应商5	4	机械标准件	7,278.69	7,278.69	492.07	492.07	否	否	否

注1：供应商1中包含公司的联营企业芯航同方科技（江苏）有限公司，关联交易金额为：5,855.77万元，非关联交易金额为14,283.20万元。

注2：本表中交易金额为当期收到发票金额。

单位：万元

2024年前五大供应商情况										
序号	供应商名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	截止20241231应付账款余额	截止20260531付款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	供应商1	9	铝合金材料、其他材质原料	19,719.80	22,283.37	1,377.92	1,377.92	否	是注1	否
2	供应商3	8	铝合金材料、其他材质原料	8,850.11	10,000.62	825.88	825.88	否	否	否
3	供应商6	8	机械标准件	6,220.64	7,029.32	678.15	678.15	否	否	否
4	供应商4	11	机械标准件	5,348.29	6,043.57	243.08	243.08	否	否	否
5	供应商2	6	机械标准件	4,579.90	4,579.90	587.25	587.25	否	否	否

注1：供应商1中包含公司的联营企业芯航同方科技（江苏）有限公司，关联交易金额为：4,220.82万元，非关联交易金额为15,498.98万元。

注2：本表中交易金额为当期收到发票金额。

2025年前五大客户中，客户2控制的沈阳芯源微电子设备股份有限公司（以下简称“芯源微”）为公司关联方，具体情况见2025年前五大客户情况注1，关联交易的具体内容为公司向芯源微销售半导体设备零部件，2025年销售商品关联交易金额为674.39万元，芯源微作为国内半导体设备厂商细分领域龙头，公司成为其合格供应商后批量供货，定价方式为市场化定价，芯源微地理位置距离公司较近，具备物流等响应速度的优势，交易具有商业合理性。

2025年和2024年前五大供应商中，供应商1公司所控制的芯航同方科技（江苏）有限公司（以下简称“芯航同方”）为公司关联方，具体情况见2025年前五大供应商情况注1，关联交易具体内容为向芯航同方采购公司所需通用基础生产材料—铝合金等材质原材料，2025年采购商品关联交易金额为5,855.77万元，2024年采购商品关联交易金额为4,220.82万元，公司基于供应商1在铝合金等基础生产材料产品质量和响应速度的优势，与其合作成立芯航同方，该公司主营业务为半导体铝合金锻件生产制造，半导体行业为其核心业务，可适配半导体行业特征，积极灵活应对客户零散以及多变需求，全力保障公司原材料供应。双方的定价主要参考大宗物料价格，并根据双方谈判及策略最终决定，交易具有商业合理性。

2024年前五大客户中，客户6为公司关联方，关联交易具体内容为销售半导体设备零部件，2024年销售金额为13,890.16万元，客户6作为国内半导体设备厂商细分领域龙头，公司成为其合格供应商后批量供货，定价方式为市场化定价。客户6地理位置距离公司较近，具备物流等响应速度的优势，交易具有商业合理性。

综上，公司与上述关联客户、供应商开展的关联交易具备业务必要性，交易定价公允、定价依据充分合理。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，持续督导机构执行了如下核查程序：

1、获取公司2024年度、2025年度客户名单及收入成本明细表，了解公司产品定价模式，分析销售单价、销售数量波动及其对主营业务收入变动的影响，分析主要产品成本构成，以及单位成本变化原因情况；

2、获取公司2024年度、2025年度供应商名单及原材料采购明细表，分析公司营业成本构成及采购单价变动情况；

3、获取公司2024年度、2025年度与主要客户和供应商签订的销售合同和采购合同；

4、通过查询企业背景调查软件、证券交易所公开披露信息、互联网检索等方式，收集主要客户和供应商的相关信息；

5、查阅行业网站、研究报告等资料，了解行业的发展前景、市场需求状况、市场竞争格局、原材料市场价格和其他影响行业毛利率水平的主要因素；

6、查阅可比上市公司的公开资料（如年度报告、招股说明书等），对公司毛利率变动的合理性进行核查，并与同行业上市公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司营业收入与毛利率变动趋势与行业主要竞争对手可比，报告期公司归母净利润出现亏损，系行业阶段性下行、公司产能前置投入、个别工厂规模效应未完全释放三重因素叠加导致，具有合理性；

2、公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大主要系产品结构与客户结构变化。与行业可比上市公司对比，公司相关产品毛利率与可比公司平均水平基本持平；

3、公司已说明近两年前五大客户及供应商涉及的关联交易具备合理性、必要性及交易定价公允，未发现公司存在利益输送和无实质性业务的关联交易的情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、获取公司2024年度、2025年度客户名单及收入成本明细表，了解公司产品定价模式，分析销售单价、销售数量波动及其对主营业务收入变动的影响，分析主要产品成本构成，以及单位成本变化原因情况；

2、获取公司2024年度、2025年度供应商名单及原材料采购明细表，分析公司营业成本构成及采购单价变动情况；

3、获取公司2024年度、2025年度与主要客户和供应商签订的销售合同和采购合同；

4、通过查询企业背景调查软件、证券交易所公开披露信息、互联网检索等方式，收集主要客户和供应商的相关信息；

5、查阅行业网站、研究报告等资料，了解行业的发展前景、市场需求状况、市场竞争格局、原材料市场价格和其他影响行业毛利率水平的主要因素；

6、查阅可比上市公司的公开资料（如年度报告、招股说明书等），对公司毛利率变动的合理性进行核查，并与同行业上市公司进行对比分析。

（二）核查意见

基于年审会计师执行的审计程序，年审会计师认为：

1、公司营业收入与毛利率变动趋势不一致具有合理性；

2、与行业可比上市公司对比，公司相关产品毛利率与可比公司平均水平基本持平；

3、公司与近两年前五大客户及供应商涉及的关联交易具备合理性、必要性及交易定价公允，年审会计师未发现公司存在利益输送和无实质性业务的关联交易的情形。

公司上述相关事项的说明在重大方面与年审会计师在2025年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

问题2. 应收账款和应收票据

年报显示，2023-2025年末，公司应收账款账面余额分别为8.11亿元、12.29亿元、13.78亿元，分别占营业收入的39.28%、40.44%、38.89%；应收账款周转率分别为2.83次、2.81次、2.47次。本期应收账款中，其他行业客户期末余额2.68亿元，较上期末增长60.60%，但坏账计提比例由14.72%减少至4.44%。同时，公司2025年末应收票据账面余额2.36亿元，较上年末增长241.9%；其中商业承兑票据1.7亿元，较上期末大幅增长324.54%，但坏账计提比例由7.68%下降至2.03%；期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据8,955.35万元，上期期末金额为0。

请公司：（1）列示近三年前五大应收账款欠款方信息，包括欠款方名称、是否为关联方、形成时间、对应业务及收入确认时点、信用政策及目前逾期情况、期后回款情况等，结合客户结构、信用政策或信用状况变化情况，说明应收账款余额持续增长、周转率下降的原因，是否存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况，坏账准备计提是否充分、合理；（2）结合其他行业客户的具体分布、行业特点、信用状况，说明其他行业客户应收款项本期大幅增长、坏账计提比例显著降低的原因及合理性；（3）列示近三年使用票据结算的前五大交易对手方名称、交易金额、交易内容、票据到期日及实际兑付情况、信用风险及与公司是否存在关联关系，说明应收票据规模大幅增长的原因及合理性；（4）结合出票方差异、信用状况变化等情况，说明商业承兑票据本期大幅增长但坏账计提比例显著降低的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分；（5）结合期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据对应交易对手方的信用风险，说明终止确认的具体依据，相关票据到期日及实际兑付情况，是否符合《企业会计准则》相关规定。

回复：

一、公司说明

（一）列示近三年前五大应收账款欠款方信息，包括欠款方名称、是否为关联方、形成时间、对应业务及收入确认时点、信用政策及目前逾期情况、期后回款情况等，结合客户结构、信用政策或信用状况变化情况，说明应收账款余额持续增长、周转率下降的原因，是否存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况，坏账准备计提是否充分、合理。

1、公司2023-2025年度前五大应收账款欠款方信息如下表所示：

年份	序号	欠款方名称	业务板块	是否为关联方	收入确认时点	信用政策	应收账款余额（万元）	账龄期间	截止2026年5月31日逾期情况	截止2026年5月31日期后回款情况	未回款金额（万元）
2025年	1	客户2	集成电路	否注1	签收确认	开票90天收款	32,398.57	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户5	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	18,362.56	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	10,856.18	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	6,217.20	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户6	集成电路	是	签收确认	开票120天收款	4,725.91	1年以内	已逾期	2,693.79	2,032.13注2
	小计		/	/	/	/	72,560.42	/	/	/	2,032.13
2024年	1	客户2	集成电路	否	签收确认	开票90天收款	56,306.02	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	10,936.37	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户4	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	8,328.17	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	6,957.64	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户7	集成电路	否	签收确认	开票45天收款	5,366.54	1年以内	无逾期	已全部回款	
	小计		/	/	/	/	87,894.74	/	/	/	
2023年	1	客户4	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	17,435.31	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户2	集成电路	否	签收确认	开票90天收款	17,283.79	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	8,923.36	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	6,803.56	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户6	集成电路	是	签收确认	开票90天收款	5,576.97	1年以内	无逾期	已全部回款	
	小计		/	/	/	/	56,022.98	/	/	/	

注1：应收账款前五大按法人主体维度统计，未合并同一集团下其他法人主体。

注2：客户6应收账款余额均已开具发票，经双方协商一致，计划于2026年6月底前完成相关款项的收回。该客户经营稳健，现金流充裕，信用状况良好，不存在无法收回的风险。

2、公司近三年的营业收入及应收账款的变动情况如下表所示。

单位：万元

项目	2025年末/2025年度	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度
前五大客户应收账款余额	72,560.42	87,894.74	56,022.98
应收账款账面余额	137,795.80	122,915.67	81,141.16
前五大占应收余额比例	52.66%	71.51%	69.04%
营业收入	354,343.63	303,956.79	206,575.59
应收账款余额占收入比	38.89%	40.44%	39.28%

公司2023-2025年应收账款账面余额分别为81,141.16万元、122,915.67万元、137,795.80万元，复合增长率30.32%，与营业收入复合增长率30.97%基本匹配。应收账款余额持续增长、周转率下降的主要因素如下：

（1）业务规模扩张

2023-2025年营业收入由206,575.59万元增长至354,343.63万元，增长71.53%。随着销售规模扩大，应收账款余额相应增长，2025年应收账款占收入比为38.89%，较2024年的40.44%有所下降，说明回款管控有所加强。

（2）客户结构变化

公司分集成电路及非集成电路的营业收入及应收账款占比变动如下表所示：

分行业客户	营业收入占比		应收账款占比	
	2025年	2024年	2025年	2024年
集成电路	85.43%	90.89%	80.69%	86.65%
非集成电路	14.57%	9.11%	19.31%	13.35%

2025年，公司非集成电路客户收入占比由9.11%提升至14.57%，该板块客户以大型国有企业为主，信用期较长、结算流程相对复杂，回款周期较长，拉低了公司整体应收账款周转率。但从各板块增长匹配度来看，非集成电路业务收入同比增长89.08%，应收账款同比增长63.32%，集成电路业务收入同比增长11.11%，应收账款同比增长4.22%，收入增幅均高于应收增幅，回款风险总体可控，客户结构变化带来的周转率下降处于可控范围内。

2023年至2025年，公司应收账款账面余额由81,141.16万元增长至137,795.80万元，累计增幅69.82%，同期营业收入由206,575.59万元增长至354,343.63万元，累计增幅71.53%，应收账款增速与营业收入增速基本匹配。应收账款占营业收入的比例分别为39.28%、40.44%和38.89%，总体保持稳定。故公司不存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况。

3、关于坏账准备计提是否充分、合理。

财政部于2017年发布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，公司自2019年1月1日起执行新金融工具准则，并参考中国证券监督管理委员会会计部组织编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析》，制定了采用迁徙率法计算应收账款减值准备的方法。报告期内，公司严格遵照历史年度坏账计提政策迁徙率法计算应收账款减值准备。

相关方法为公司依据客户的性质及所处的行业分类信用风险特征划分3种组合，分别为：

（1）客户A组合

（2）客户A外其他半导体及泛半导体设备客户组合

（3）其他客户组合

在上述组合基础上，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，采用账龄减值矩阵模型，通过迁徙率计算整个存续期的预期信用损失率。具体制定过程如下：

（1）取得公司较为稳定的历史经营期间应收账款账龄情况

按照现行一致的会计政策和会计估计，获取历史经营期间的应收账款账龄组合数据。账龄段共分为6级，即：1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年和5年以上。

（2）基于平均迁徙率的减值矩阵计算历史损失率

分别计算不同组合近三年各账龄段应收账款平均迁徙率情况，迁徙率为上年末该账龄段余额结转至下一年仍未回收金额（即下一年的下一账龄段余额）占上年末该账龄段余额的比率。

公司判断报告期市场环境无重大变化，报告期延续历史年度的前瞻性调整系数设定。

（3）确定预期信用损失率

计算的预期信用损失率=该账龄段历史损失率×（1+前瞻性调整系数%）。

报告期内，按信用风险特征组合计提坏账准备计提比例列示如下：

类别	2025年末计提比例(%)	2024年末计提比例(%)
客户A	1.00	1.00
除客户A外其他半导体及泛半导体设备客户组合	0.51	0.41
其他行业客户（注1）	4.44	14.72

注1：具体计算过程详见问题二（2）回复。

综上所述，公司近三年前五大应收账款欠款方均信用状况良好，期后回款情况正常；应收账款余额增长与营业收入增长规模匹配，周转率下降主要系收入增长、客户结构优化及长账期客户占比提升所致；另外，公司严格按照迁徙率法计提坏账准备，计提比例符合会计准则要求，坏账准备计提充分、合理。

（二）结合其他行业客户的具体分布、行业特点、信用状况，说明其他行业客户应收款项本期大幅增长、坏账计提比例显著降低的原因及合理性

公司其他行业客户组合主要为非集成电路和其他业务收入对应的零星交易客户，其他行业客户的应收账款根据上述两类进一步列示如下：

单位：万元

项目	2024年末			
	账面余额	账龄结构占比	坏账准备	计提比例
非集成电路客户				
1年以内	14,543.72	88.65%	1,116.96	7.68%
1至2年	889.10	5.42%	430.95	48.47%
2至3年	554.91	3.38%	487.49	87.85%
3年以上	417.25	2.54%	417.25	100.00%
小计	16,404.98	100.00%	2,452.64	14.95%
其他业务收入对应的零星交易客户				
1年以内	270.55	100.00%	2.71	1.00%
其他行业客户合计	16,675.53		2,455.35	14.72%

单位：万元

项目	2025年末			
	账面余额	账龄结构占比	坏账准备	计提比例
非集成电路客户				
1年以内	23,937.58	91.27%	485.93	2.03%
1至2年	1,979.30	7.55%	388.93	19.65%
2至3年	5.73	0.02%	3.04	53.03%
3年以上	305.44	1.16%	305.44	100.00%
小计	26,228.06	100.00%	1,183.34	4.51%
其他业务收入对应的零星交易客户				
1年以内	552.48	100.00%	5.52	1.00%
其他行业客户合计	26,780.53		1,188.87	4.44%

注：应收账款中其他业务收入对应的零星交易客户主要系公司出售废品、废料、零部件等零星收入所产生，历年占应收账款比重较低，2024占应收账款账面余额比重为0.22%，2025占应收账款账面余额比重为0.40%，历史上无坏账产生，公司考虑前瞻性后按1%计提坏账准备。

现就非集成电路客户展开分析如下：

非集成电路客户多为大型央国企，该类客户具有客户准入门槛高、资质认证周期长、订单稳定性强、回款周期相对较长但信用风险极低的特点。主要客户为客户3等大型国有企业，信用状况良好。

2025年度非集成电路客户收入为5.11亿元，较同期上升89.08%，2025年末应收账款账面余额为2.62亿，较2024年末上涨59.88%，应收账款上升幅度远低于收入上升幅度。此外，2025年公司加强应收账款管理和其他客户长账龄应收账款催收工作，2025年末该组合长账龄应收账款占比减少。

得益于应收账款上升幅度低于营业收入上升幅度、长账龄应收账款的有效回收这两大因素，非集成电路客户2025年末应收账款账龄结构得到了改善，鉴于公司按问题二（1）回复中描述的迁徙率法计算应收账款减值准备，相关账龄结构的改善优化了迁徙率计算，故坏账计提比例显著降低。

非集成电路客户组合预期信用损失率具体计算过程如下：

步骤一，取得公司历史经营期间应收账款账龄情况，对报告期期末应收账款余额进行调整，具体如下：

单位：万元

账龄	2025年末				2024年末		
	账面余额	调整1	调整2	调整后	账面余额	调整1	调整后
1年以内	23,937.58			23,937.58	14,543.72		14,543.72
1-2年	1,979.30		84.20	2,063.50	889.10		889.10
2-3年	5.73		163.14	168.87	554.91		554.91
3-4年	33.16		130.48	163.64	296.96		296.96
4-5年	170.51			170.51	96.01		96.01
5年以上	101.77	54.00		155.77	24.28	54.00	78.28
合计	26,228.06	54.00	377.82	26,659.87	16,404.98	54.00	16,458.98

调整1：2022年，公司核销应收账款54.00万元，由于已核销应收账款属于已发生实际损失，故在计算迁徙率时，将已核销应收账款还原至相应账龄；

调整2：基于谨慎性原则，将2025年单项计提坏账准备应收账款377.82万元还原至相应账龄。

步骤二，基于平均迁徙率的减值矩阵计算历史损失率，具体如下：

转化率	2022年(A)	2023年(B)	2024年(C)	2025年(D)	2022-2024年平均(A+B+C)/3	2023-2025年平均(B+C+D)/3
1年以内转化为1-2年	30.79%	9.76%	6.99%	13.93%	15.85%(a1)	10.32%(a2)
1-2年转化为2-3年	73.34%	36.22%	55.98%	18.99%	55.18%(b1)	37.06%(b2)
2-3年转化为3-4年	90.70%	89.40%	70.89%	29.49%	83.66%(c1)	63.26%(c2)
3-4年转化为4-5年	100.00%	100.00%	100.00%	57.42%	100.00%(d1)	85.81%(d2)
4-5年转化为5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	89.37%	100.00%(e1)	96.46%(e2)
5年以上继续存续	100.00%	100.00%	100.00%	89.37%	100.00%(f1)	96.46%(f2)

步骤三，计算历史损失率，并进行前瞻性调整，得到该组合不同账龄各期的坏账计提比例，具体如下：

账龄	历史损失率		调整后坏账准备计提比例	
	2025年(H)	2024年(G)	2025年(H★(1+5%))	2024年(G★(1+5%))
1年以内	1.93% (a2★b2★c2★d2★e2★f2)	7.32% (a1★b1★c1★d1★e1★f1)	2.03%	7.68%
1-2年	18.72% (b2★c2★d2★e2★f2)	46.16% (b1★c1★d1★e1★f1)	19.65%	48.47%
2-3年	50.50% (c2★d2★e2★f2)	83.66% (c1★d1★e1★f1)	53.03%	87.85%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注1：非集成电路客户3年以上历史损失率设定为100%，不考虑3-4年、4-5年和5年以上迁徙率影响。

注2：公司判断报告期市场环境无重大变化，报告期延续历史年度的前瞻性调整系数设定。将前瞻性调整系数设定为5%。

步骤四，根据各期不同坏账计提比例，对该组合各期末应收账款计提坏账，具体如下：

单位：万元

账龄	2025年末			2024年末		
	账面余额	计提比例	坏账准备	账面余额	计提比例	坏账准备
1年以内	23,937.58	2.03%	485.93	14,543.72	7.68%	1,116.96
1-2年	1,979.30	19.65%	388.93	889.10	48.47%	430.95
2-3年	5.73	53.03%	3.04	554.91	87.85%	487.49
3年以上	305.44	100.00%	305.44	417.25	100.00%	417.25
合计	26,228.06	4.51%	1,183.34	16,404.98	14.95%	2,452.64

综上所述，报告期末其他行业客户应收账款余额上升，主要系非集成电路客户组合的应收账款余额上升。非集成电路客户营业收入上升导致信用期内的应收账款占比大幅上升，应收账款余额上升幅度小于营业收入上升幅度，且公司加强长账龄应收账款催收工作，长账龄应收账款大幅减少。上述两个因素的叠加导致非集成电路客户组合2025年末应收账款账龄结构得到了改善。同时公司按照迁徙率法计算应收账款减值准备，相关账龄结构的改善优化了迁徙率计算，故坏账计提比例显著降低具有合理性。

（三）列示近三年使用票据结算的前五大交易对手方名称、交易金额、交易内容、票据到期日及实际兑付情况、信用风险及与公司是否存在关联关系，说明应收票据规模大幅增长的原因及合理性

近三年使用票据结算的前五大交易对手方名称、交易金额、交易内容、票据到期日及实际兑付情况等信息如下表：

单位：万元

年份	序号	交易对手方名称	是否系关联方	信用风险	交易金额	应收票据和应收款项融资余额	交易内容	票据到期日	实际兑付情况
2025年	1	客户3	否	低	33,320.27	15,422.65	非集成电路	2025/6/30—2026/6/30	到期部分均已承兑
	2	客户6	是	低	15,878.08	6,077.05	集成电路	2025/7/24—2026/6/17	到期部分均已承兑
	3	客户7	否	低	6,657.07	332.79	集成电路	2025/4/17—2026/3/26	已全额兑付
	4	客户8	否	低	2,619.28	563.67	集成电路	2025/6/28—2026/6/9	到期部分均已承兑
	5	客户9	是	低	1,003.60	1,000.00	集成电路	2025/9/27—2026/3/29	已全额兑付
	小计	/	/	/	59,478.29	23,396.17	/	/	/
2024年	1	客户6	是	低	14,104.46	4,032.54	集成电路	2024/7/26—2025/6/26	已全额兑付
	2	客户3	否	低	7,769.44	971.44	非集成电路	2024/7/31—2025/4/30	已全额兑付
	3	客户2	否	低	4,728.08	–	集成电路	2024/8/14—2024/11/19	已全额兑付
	4	客户7	否	低	4,330.55	584.67	集成电路	2024/7/29—2025/6/26	已全额兑付
	5	客户10	否	低	1,274.63	759.01	非集成电路	2024/7/31—2025/3/23	已全额兑付
	小计	/	/	/	32,207.17	6,347.66	/	/	/
2023年	1	客户3	否	低	10,169.71	6,379.91	非集成电路	2023/9/30—2024/6/29	已全额兑付
	2	客户10	否	低	7,527.87	2,996.30	非集成电路	2023/6/30—2024/5/30	已全额兑付
	3	客户6	是	低	4,470.02	273.64	集成电路	2023/7/31—2024/6/28	已全额兑付
	4	客户8	否	低	2,870.28	1,554.00	集成电路	2024/1/12—2024/3/22	已全额兑付
	5	客户7	否	低	2,312.16	691.30	集成电路	2023/4/16—2024/3/6	已全额兑付
	小计	/	/	/	27,350.04	11,895.14	/	/	/

以2025年票据结算的前五大客户为基准，对比2024年客户的收入变动及应收票据余额情况如下表：

单位：万元

客户	票据结算金额			收入金额			应收票据和应收款项融资余额		
	2025年	2024年	变动	2025年	2024年	变动	2025年	2024年	变动
客户3	33,320.27	7,769.44	25,550.82	39,815.81	19,405.27	20,410.54	15,422.65	971.44	14,451.21
客户6	15,878.08	14,104.46	1,773.61	15,438.99	13,906.65	1,532.34	6,077.05	4,032.54	2,044.51
客户7	6,657.07	4,330.55	2,326.52	12,906.77	10,970.10	1,936.68	332.79	584.67	-251.88
客户8	2,619.28	–	2,619.28	4,229.44	1,531.06	2,698.39	563.67	–	563.67
客户9	1,003.60	–	1,003.60	3,529.21	4,282.47	-753.26	1,000.00	–	1,000.00
合计	59,478.29	26,204.46	33,273.83	75,920.23	50,095.54	25,824.69	23,396.17	5,588.65	17,807.52

如上表所示，应收票据余额的增长的原因主要系公司核心客户3收入增长、票据结算比例大幅提升，及新增采用票据结算方式的客户所致，具体原因如下：

（1）核心客户收入增长及票据结算比例大幅提升

客户3（非集成电路业务核心客户）2025年收入同比增长105.18%（由1.94亿元增至3.98亿元），同时该客户基于自身资金安排，大幅增加票据结算比例，导致对其票据结算金额增长328.86%（由0.78亿元增至3.33亿元）。该客户2025年票据到期日分布在2025/6/30-2026/6/30，期末未到期票据余额累积至15,422.65万元，成为应收票据余额增长的首要驱动因素。该客户为大型国有企业，信用风险低，截至2026年5月31日，该客户到期的票据均已承兑。

（2）新增采用票据结算方式的客户

2025年新增两家票据结算客户，合计票据结算金额3,622.88万元。其中客户8，该客户为创业板上市公司，光伏/半导体设备龙头，信用风险低；客户9作为公司关联方，双方长期保持稳定合作关系，基于其自身资金统筹安排，新增采用票据结算方式。截至2026年5月31日，客户均按约定时点履行付款义务，新增客户采用票据结算方式进一步推高了整体票据规模。

综上所述，公司2025年营业收入较2024年显著增长（票据结算前五大客户合计收入增长51.56%），下游客户以票据结算的规模随收入规模同步扩大，应收票据余额的增长具有合理的业务支撑。另外，2025年新增票据的到期日多分布在2026年1-6月，导致期末未到期票据余额自然累积，并非因逾期或回收困难所致，属于正常的结算周期影响。因此应收票据余额的增长具有合理性。

（四）结合出票方差异、信用状况变化等情况，说明商业承兑票据本期大幅增长但坏账计提比例显著降低的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分

公司使用商业承兑票据结算的交易对手方主要系客户3，列示如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末
商业承兑汇票余额	16,980.22	3,999.63
其中交易对手方为客户3的余额	15,422.65	971.44
占比	90.83%	24.29%

客户3为大型国有企业，信用状况良好，历史上未发生逾期付款的情况。报告期末商业承兑票据大幅增长主要系客户3收入自2024年度19,405.27万元，上升至2025年度的39,815.81万元，同期比上升20,410.54万元。

公司对商业承兑汇票计提坏账准备系按照《企业会计准则》，首先将商业承兑汇票还原成连续计算的应收账款账龄，再根据其所属的应收账款信用组合类别，计算各个账龄段的坏账准备。本期坏账计提比例显著降低主要得益于客户3归属的非集成电路客户组合按照迁徙率法计算应收账款减值准备，相关计算比例大幅度下降所致。由于客户3商业承兑汇票还原成连续计算的应收账款账龄均在一年以内，故按非集成电路客户组合1年以内账龄计提比例计提。而非集成电路客户组合1年以内账龄计提比例自2024年末的7.68%下降至2025年末的2.03%，导致报告期内商业承兑汇票坏账计提比例显著降低。

综上所述，商业承兑票据本期大幅增长主要系客户3本期收入同期比大幅上升，其付款方式主要为商业承兑票据所致。而客户3对应的应收账款组合属于非集成电路客户组合，本期相关组合坏账计提比例显著降低（详见问题二（2）答复），故商业承兑票据坏账计提比例显著降低具有合理性，相关坏账计提审慎、充分。

（五）结合期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据对应交易对手方的信用风险，说明终止确认的具体依据，相关票据到期日及实际兑付情况，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司本期已贴现且终止确认的商业承兑票据8,955.35万元对应交易对手方为客户3。客户3为大型国有企业，信用状况良好，历史上未发生逾期付款的情况。

公司与招商银行股份有限公司沈阳分行（以下简称“招行沈阳分行”）签订《招商银行电子商业汇票业务服务协议-专区》及补充协议，专项用于2025年6月6日起办理的电子商业承兑汇票免追索贴现业务，即招行沈阳分行向票据债务方提示付款如遭拒付，则招行沈阳分行无权向公司行使追索权。授信额度人民币10,000.00万元，授信期间自2025年6月6日起至2026年6月5日止。报告期内，公司实际贴现8,955.35万元，相关票据到期日为2026年1月31日至5月28日，截至本问询函回复日客户3已全额实际兑付。

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》第二章金融资产终止确认的一般原则之第五条“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：

（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。

（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”

以及，第七条“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。”

由于公司与招行沈阳分行签署的免追索贴现业务，即转移了金融资产所有权上所有的风险包括信用风险，故终止确认相关商业承兑票据符合《企业会计准则》的规定。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，持续督导机构执行了如下核查程序：

1、向管理层和会计师了解计算应收账款坏账准备、应收票据坏账准备的方法，包括划分应收账款组合的依据，历史损失率的具体计算步骤，前瞻性调整的方法等，并评价其合理性；

2、通过查询客户公开信息并取得会计师的执行函证程序等方式判断本期末主要欠款单位的经营状况和偿债能力是否出现异常，了解公司是否针对异常应收账款、应收票据进行了专门的可收回性评估和预计损失测算；

3、获取本期末应收账款明细表、应收票据明细表、账龄分析表等资料，复核公司对本期末应收账款、应收票据预期信用损失的计算过程，评价应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分；

4、获取公司应收票据备查簿和应收票据明细账，结合公司客户结构、付款方式和销售收入变动情况，分析应收票据余额变动是否合理；

5、检查商业承兑票据贴现协议，检查相关商业承兑票据贴现是否在企业信用报告的“未结清信贷及授信信息”和贴现银行询证函的“向贵行已贴现而尚未到期的商业汇票”中列示，复核公司商业承兑票据贴现并终止确认的会计处理是否复核企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、随着营业收入增长，应收账款余额相应上升，收入与应收账款增长规模相匹配，且公司延续历史年度按照迁徙率法计算应收账款减值准备，符合会计准则的规定；

2、公司已结合其他行业客户的具体分布、行业特点、信用状况，说明其他行业客户应收款项本期大幅增长、坏账计提比例显著降低的原因及合理性；

3、公司已说明应收票据的前五大交易对手方的具体情况及应收票据大幅增长的原因；使用票据结算的客户主要属于其他行业客户，其根据迁徙率法计算的坏账计提比例下降具有合理性；公司对期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据相关的会计处理在重大方面符合企业会计准则的相关规定。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解、评估并测试公司与应收账款坏账准备、应收票据坏账准备计提相关的关键内部控制，包括信用政策制定、应收账款和应收票据管理、应收账款和应收票据可收回性风险评估等；

2、了解管理层计算应收账款坏账准备、应收票据坏账准备的方法，包括划分应收账款组合的依据，历史损失率的具体计算步骤，前瞻性调整的方法等，并评价其合理性；

3、通过查询客户公开信息、执行函证程序等方式判断本期末主要欠款单位的经营状况和偿债能力是否出现异常，了解公司是否针对异常应收账款、应收票据进行了专门的可收回性评估和预计损失测算；

4、获取本期末应收账款明细表、应收票据明细表、账龄分析表等资料，复核公司对本期末应收账款、应收票据预期信用损失的计算过程，评价应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分；

5、获取公司应收票据备查簿和应收票据明细账，结合公司客户结构、付款方式和销售收入变动情况，分析应收票据余额变动是否合理；

6、检查商业承兑票据贴现协议，检查相关商业承兑票据贴现是否在企业信用报告的“未结清信贷及授信信息”和贴现银行询证函的“向贵行已贴现而尚未到期的商业汇票”中列示，复核公司商业承兑票据贴现并终止确认的会计处理是否复核企业会计准则的规定。

（二）核查意见

基于年审会计师执行的审计程序，年审会计师认为：

公司上述相关营业收入及应收账款增长的原因及合理性、应收账款及应收票据坏账准备计提的充分性说明在重大方面与年审会计师在2025年度财务报表审计过程中获取的相关信息一致。公司对期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据相关的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题3. 关于期间费用

年报显示，公司2025年度销售费用8,378.78万元，同比增长38.23%，高于营收增幅，年报称公司坚持实施大客户战略，对销售团队进行优化精简，同时加大核心骨干人员的薪酬投入，致使销售费用整体有所上升。按照年报披露的销售人员数量测算，销售人员平均人工成本由27.87万元增长至44.37万元，同比增长59.18%。管理费用3.74亿元，同比增长9.57%，其中咨询费用8,192.53万元，同比增长66.17%。研发费用2.73亿元，同比增长23.53%，研发人员数量由548人下降至466人，其中材料费用8,071.43万元，同比增长80.12%。现金流量表中，支付的其他与经营活动有关的现金中其他费用项目2.93亿元，同比增长75.21%。

请公司：（1）说明销售费用中的人工成本、管理费用中的咨询费用、研发费用中的材料费用等项目增幅较大的原因及合理性，支付对象中是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方，公司是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；（2）结合研发材料的具体内容、主要采购对象、用途及与生产领料的区分依据，说明是否存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

回复：

一、公司说明

（一）说明销售费用中的人工成本、管理费用中的咨询费用、研发费用中的材料费用等项目增幅较大的原因及合理性，支付对象中是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方，公司是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况

1、销售费用人工成本

2025年度，公司销售费用中的人工成本均支付给无关联的自然人员工，不涉及控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方，不存在为第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送情形。进一步人工成本变动分析如下：

2025年度公司销售费用为8,378.78万元，同比增长38.23%。其中，销售人员的职工薪酬（含工资、奖金、五险一金、福利费等）合计为5,767.90万元，较上年度的3,846.58万元增长49.95%。销售人员平均人工成本由2024年度的27.87万元/人上升至2025年度的44.37万元/人，同比增长59.18%。

2024年至2025年，公司各层级销售人员数量具体变动如下：

级别	2025年	2024年
高层	15	10
中层	30	31
基层	85	97
合计	130	138

一方面，公司2025年坚持实施大客户战略，对销售团队进行优化精简，将销售资源聚焦于核心大客户开发与维护。在此战略下，销售人员数量总体减少8人，其中基层员工减少12人，高层销售人员增长5人，同时加大中高层核心骨干人员的薪酬投入，导致销售人员平均人工成本增长。

另一方面，公司披露的销售人员人数为期末时点数，2024年营业收入为303,956.79万元，较上年同比增长47.14%，2024年营业收入增长带动销售团队扩招，销售人员为年度内陆续招募、分批入职，新增人员全年在岗时长不足完整年度，当期人工成本被相应摊薄，拉低了2024年的人均人工成本金额。

另外，随着境外子公司的筹建工作逐步推进，2025年公司境外子公司组建本地化销售团队，陆续招募销售人员，公司境外子公司2025年销售费用人工成本1,019.98万元，较2024年增长507.45万元，同比增长99.01%。

综上所述，公司报告期内实施大客户战略，团队精干化、高薪化。平均薪酬上升是战略落地的人才保障，在人工成本增长的基础上，2025年人均创收2,725.72万元，2024年人均创收2,202.59万元，同步实现23.75%的增长，薪酬效率趋势相同，存在合理性。另外，公司销售费用中的人工成本均支付给与公司无关联的自然人员工，支付对象中不涉及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、经销商或其他利益相关方，公司不存在为任何第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送的情形。

2、管理费用咨询费

2025年公司管理费用中咨询费合计8,192.53万元，较2024年的4,930.28万元增加3,262.25万元，增幅达66.17%。一方面公司加速组织能力与人才梯队建设，导致管理咨询费增长1,126.54万元；另一方面，公司积极推进产业并购布局，投资相关咨询费用1,415.09万元，另外，公司持续推进战略转型，完善未来发展规划，导致咨询费增加630.79万元。三项咨询费的大幅增长，导致管理费用咨询费整体增长66.17%，各类咨询费的主要构成和增长明细如下表所示：

单位：万元

咨询类型	供应商	2025年	2024年	变动金额	咨询内容	是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方	是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况
管理咨询	供应商13	997.91	466.80	531.11	该项服务为人力资源体系升级的战略性投入，通过构建“职级标准-薪酬激励-人才梯队-人效管控”四位一体管理闭环，打通员工职业发展通道、建立后备干部梯队、优化人工成本配置效率，为公司产能扩张与战略转型提供组织能力和人才供给保障。	否	否
	供应商14	390.00	–	390.00	协助公司推动精益制造、产销协同及运营效率提升等相关工作。	否	否
	供应商15	346.71	464.50	–117.79	公司聘请其提供厂区综合设施的行政托管运维服务，主要保障厂区办公环境、公共区域及行政后勤设施的正常运转。	否	否
	供应商16	122.08	–	122.08	公司聘请其提供半导体行业前沿技术发展相关咨询服务。	否	否
	供应商17	72.90	–	72.90	公司聘请该公司的专家作为顾问，对公司财经体系的构建及重大财经专项业务提供咨询、培训服务。	否	否
	其他	1,401.01	1,272.77	128.24	/	否	否
	小计	3,330.62	2,204.07	1,126.54	/	否	否
投资咨询费	供应商18	1,415.09	–	1,415.09	公司聘请供应商18作为其独家财务顾问机构，协助公司投资浙江镨芯，与目标公司股东和管理层进行接触沟通，并为公司就拟议并购交易的筹划、执行和谈判等方面提供咨询服务。	否	否
战略咨询	供应商19	557.69	–	557.69	提供战略咨询，协助公司完善未来发展战略规划。	否	否
	供应商20	1,521.01	1,447.91	73.10	为公司提供战略转型咨询服务，涵盖三大模块：基线梳理与成本利润核算、战略解码与经营计划、组织与绩效变革。	否	否
	供应商21	141.51	141.51	–	公司委托该公司提供包括战略大势研判与思维引领、高端企业家资源链接、与行业专家交流并出席重大活动、企业内训、中长期规划参与及半导体新兴领域整体战略顾问等在内的全方位定制化咨询服务。	否	否
	小计	2,220.21	1,589.42	630.79	/	否	否
审计、专业评估及法律服务费	/	1,226.61	1,136.79	89.81	/	否	否
合计	/	8,192.53	4,930.28	3,262.25	/	/	/

据上表所示，公司管理费用咨询费的增长主要集中在管理咨询、投资咨询和战略咨询三个方面。分项来看，管理咨询方面，供应商13的咨询费2025年较2024年增长531.11万元，其负责人力资源体系升级，构建职级薪酬与人才梯队闭环，为产能扩张和战略转型提供组织保障；供应商14咨询费2025年较2024年增长390.00万元，协助公司进行精益制造与产销协同，从而提升运营效率；供应商16咨询费2025年较2024年增长122.08万元，主要提供半导体前沿技术发展咨询；供应商17专家咨询费2025较2024年增长72.90万元，主要为公司提供财经类的专项咨询服务，以上投入主要为夯实人力资源、精益生产和技术创新、财经能力提升等管理基础做出贡献。

投资咨询方面，供应商18作为独家财务顾问，协助公司投资浙江镨芯，与目标公司股东和管理层进行接触沟通，并为公司就拟议并购交易的筹划、执行和谈判等方面提供咨询服务。产生投资咨询费1,415.09万元；战略咨询方面，供应商20连续两年提供战略转型服务，涵盖基础梳理、战略解码及组织绩效变革；新增供应商19协助公司完善未来发展战略规划，增加咨询费557.69万元，供应商21为公司在战略趋势研判、高端资源链接、企业内训及半导体领域整体顾问等方面提供综合咨询服务。

上述三个因素相关的咨询费增长小计3,044.18万元，占2025年管理费用咨询费较2024年增长金额的93.32%。通过上述咨询服务，优化覆盖沈阳、南通、北京等多地的产能矩阵管理体系，满足精密零部件系统化、标准化及可追溯性要求；人员规模扩充至三千五百人，核心岗位配置与薪酬激励体系同步优化，保障新基地落地运营及跨区域业务高效协同运转；引入专业团队协助完善财务管理体系建设，加强财务人员专业能力培养与梯队搭建，规范费用管控流程与管理核算标准；建立标准化预算管理流程与机制，强化各部门预算编制与执行管控能力提升，支撑前瞻性战略投入的统筹规划与资源分配。在公司快速扩张及产能爬坡的关键阶段，上述咨询费的发生具有合理性和必要性，且支付对象均为独立第三方专业服务机构，与公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商及其他利益相关方均不存在关联关系，不存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况。

3、研发费用材料费

2025年度，公司研发费用中材料费用为8,071.43万元，较2024年度的4,481.18万元增加3,590.24万元，同比增长80.12%。

研发材料费用分法人主体的分布如下表所示：

单位：万元

分法人主体	2025年	2024年	变动金额	变动比例
沈阳富创	4,100.63	3,773.80	326.83	8.66%
北京富创	1,570.07	9.29	1,560.78	16809.37%
南通富创	1,074.80	227.02	847.78	373.43%
强航时代	532.41	292.73	239.68	81.88%
瑞特热表	500.09	54.22	445.87	822.32%
沈阳融创	290.56	124.12	166.44	134.09%
FORTUNE USA,INC.及其子公司	2.87	–	2.87	不适用
合计	8,071.43	4,481.18	3,590.24	80.12%

从法人主体分布来看，研发费用中材料费用增长呈现明显的结构性特征：沈阳富创作为成熟主体保持平稳增长，而北京富创、南通富创、瑞特热表等新建工厂及新设主体为材料费用增长的主要驱动力。以上三家公司分研发项目的变动情况如下表所示：

单位：万元

法人主体	项目名称	2025年材料费用（万元）	2024年材料费用（万元）	变动金额（万元）	变动比例	主要材料内容
北京富创	项目1	601.00	9.29	591.71	6372.63%	铝合金材料、工装、刀具
	项目2	299.52	–	299.52	不适用	成品、半成品
	项目3	297.80	–	297.80	不适用	成品、刀具
	项目4	123.04	–	123.04	不适用	成品、半成品
	其他项目	248.71	–	248.71	不适用	/
	小计	1,570.07	9.29	1,560.78	16809.37%	/
南通富创	项目5	532.41	–	532.41	不适用	机械标准件、化学制剂
	项目6	76.84	0.62	76.22	12271.52%	化学试剂、成品
	项目7	71.61	1.88	69.73	3711.28%	化学试剂、成品
	其他项目	393.93	224.52	169.41	75.45%	/
	小计	1,074.80	227.02	847.78	373.43%	/
瑞特热表	项目8	196.89	–	196.89	不适用	其他材质原料、化学制剂
	项目9	168.28	13.55	154.73	1141.84%	辅材、易耗品
	其他项目	134.92	40.67	94.25	231.75%	/
	小计	500.09	54.22	445.87	822.32%	/
合计		3,144.96	290.53	2,854.43	982.49%	/

2025年度研发材料费用增量3,590.24万元中，北京富创增加1,560.78万元（占增量43.47%）、南通富创增加847.78万元（占增量23.61%）、瑞特热表增加445.87万元（占增量12.42%），三家主体合计增量占比达79.50%。上述主体均为公司近年来新建的工厂，2025年处于产能爬坡及研发体系搭建的关键阶段，研发项目集中多为2025年新立项项目，且项目大多进入样件试制与工艺验证期，导致材料消耗大幅上升。

2025年研发材料费用采购前五大供应商如下表所示：

单位：万元

序号	采购对象	采购金额	占材料费比例	是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方	是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况
1	供应商7	347.90	4.31%	否	否
2	供应商1	247.73	3.07%	否	否
3	供应商8	243.51	3.02%	否	否
4	供应商9	161.35	2.00%	否	否
5	供应商10	140.20	1.74%	否	否
合计		1,140.70	14.14%	/	/

注：供应商1的采购金额中不含公司关联方芯航同方科技（江苏）有限公司。

公司研发材料的领用，系根据研发项目所处研发阶段按需领用，相关研发材料不存在特定的材料供应商，因此公司未设置单独的研发材料供应商体系，也不存在向特定供应商集中采购研发材料的情形。因此，研发材料费用的供应商分布较为分散，前五大供应商采购金额合计1,140.70万元，仅占研发材料费用总额的14.14%。上述供应商均为公司长期合作供应商，与公司控股股东、实际控制人、董事、高管、经销商或其他利益相关方不存在关联关系，公司亦不存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况。

（二）结合研发材料的具体内容、主要采购对象、用途及与生产领料的区分依据，说明是否存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形

（下转D22版）