证券代码：688559　证券简称：海目星　公告编号：2026-029

海目星激光科技集团股份有限公司 关于参与投资设立的产业基金完成私募投资基金备案的进展公告

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。

重要内容提示：

投资标的名称	凯博共创（湖北）股权投资基金合伙企业（有限合伙）
投资金额（万元）	20,000
投资进展阶段	☐完成 ☐终止 ☐交易要素变更 ☑进展
特别风险提示（如有请勾选）	☐募集失败 ☐未能完成备案登记 ☐提前终止 ☐发生重大变更 ☑其他：该基金属产业基金，具有投资周期较长、流动性较低的特点，无盈利性和最低收益承诺，可能受经济、政策、行业、投资标的运营管理等多种因素影响，而存在无法达成投资目的、收益不及预期、甚至发生亏损的风险

一、合作投资基本概述情况

海目星激光科技集团股份有限公司（以下简称"公司"）作为有限合伙人以自有资金20,000万元人民币认购凯博共创（湖北）股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称"凯博基金"）12.50%的份额。

具体内容详见公司2026年5月23日披露于上海证券交易所官网（www.sse.com.cn）的《海目星激光科技集团股份有限公司关于参与投资设立产业基金暨签订合伙协议的公告》（公告编号：2026-025）。

二、合作投资进展情况

近日，公司接到通知，凯博基金已在中国证券投资基金业协会完成备案手续，并取得《私募投资基金备案证明》，备案信息如下：

基金名称：凯博共创（湖北）股权投资基金合伙企业（有限合伙）

备案编码：SAPZ68

管理人名称：凯博（湖北）私募基金管理有限公司

托管人名称：招商银行股份有限公司

备案日期：2026年6月22日

三、合作投资对公司的影响及拟采取的应对措施

在保障公司主营业务稳健发展的前提下，公司本次参与投资既可借助专业机构的投资能力、渠道资源与实操经验，拓宽投资领域、优化产业布局，提升投资收益、实现资本增值；也可依托基金管理人的专业团队、项目资源及平台优势，增强公司在先进技术领域的项目筛选、研判与投资能力，助力公司业务创新升级。

本次投资的资金来源为公司自有资金，不会影响公司生产经营活动的正常运行，亦不会对公司财务及经营状况产生重大影响。

公司将及时关注本基金未来的后续进展情况，依据相关法律法规规定及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

四、截至目前与私募基金合作投资的总体情况

序号	首次披露日期	投资标的名称	投资进展阶段	投资金额（万元）
1	2026年5月23日	凯博共创（湖北）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	已募集完毕，已完成中国证券投资基金业协会备案登记	20,000
2	2024年12月31日	共青城峰和峰智创业投资合伙企业（有限合伙）	已完成中国证券投资基金业协会备案，目前处于投资期	1,000
3	2023年2月23日	景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）	已完成中国证券投资基金业协会备案，目前处于退出期	3,500
合计				24,500

特此公告。

海目星激光科技集团股份有限公司
董事会
二零二六年六月二十四日

证券代码：688559　证券简称：海目星　公告编号：2026-028

海目星激光科技集团股份有限公司 关于2025年年度报告的 信息披露监管问询函回复公告

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。

海目星激光科技集团股份有限公司（以下简称"公司"、"上市公司"、"海目星"）于2026年5月26日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0214号《关于海目星激光科技集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称"《问询函》"）。公司会同保荐机构中信证券股份有限公司、立信会计师事务所（特殊普通合伙）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，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。

问题一：关于销售收入。定期报告显示，公司2025年营业收入42.17亿元，同比下滑6.80%，归母净利润-8.80亿元，亏损同比增加。分下游应用领域看，公司锂电业务收入25.83亿元、消费电子业务收入8.61亿元、钣金业务收入3.96亿元、光伏业务收入3.14亿元。

请公司：（1）按下游应用领域，分别列示2025年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等，并说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性；（2）按下游应用领域，采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；（3）列示2025年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、终验时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备是否在客户处运转，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例；（4）完整说明公司与销售收入相关的内部控制制度设计及报告期执行情况，是否建立了有效的异常预警机制。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）按下游应用领域，分别列示2025年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等，并说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

1、2025年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系

单位：万元

行业类别	客户名称	2025年度		2024年度		变动比例（%）	销售额变动原因	客户2025年度收入情况（公开信息查询，四舍五入取整数，单位：亿元）	与公司是否存在关联关系
		销售金额	占该领域收入比例（%）	销售金额	占该领域收入比例（%）				
锂电激光及自动化设备	客户1	60,349.64	23.36	90,828.77	30.34	-33.56	受锂电行业周期影响，2025年验收收入有所下降	***	否
	客户2	29,736.90	11.51	25,894.52	8.65	14.84		***	否
	客户3	18,830.06	7.29	16,443.76	5.49	14.51		***	否
	客户4	18,583.95	7.19	/	/	/	设备最终使用方为"客户46"	***	否
	客户5	17,468.16	6.76	106.19	0.04	16,349.91	2022年开始和该客户合作，非标设备，设计变更和产线磨合，验收周期长，订单集中在2025年完成验收	***	否
	前五大客户合计	144,968.71	56.11	133,273.25	44.52	8.78			
消费类电子激光及自动化设备	客户6	7,918.59	9.19	7,168.42	9.94	10.46		***	否
	客户7	5,584.22	6.48	5,377.39	7.45	3.85		***	否
	客户8	4,805.31	5.58	/	/	/	新开发的客户，新订单在2025年验收	***	否
	客户9	4,193.66	4.87	628.15	0.87	567.62	大部分收入为公司2025年度纳入合并范围内的子公司对该客户的销售收入（约3,724万元）	***	否
	客户10	3,693.74	4.29	2,299.12	3.19	60.66	数码电池客户订单增加	***	否
	前五大客户合计	26,195.51	30.41	15,473.08	21.45	69.30			
光伏激光及自动化设备	客户11	7,448.39	23.69	10,185.37	16.63	-26.87		***	否
	客户12	6,545.65	20.82	7,546.33	12.32	-13.26		***	否
	客户13	5,712.39	18.17	1,564.60	2.56	265.10	2023年新签订单，订单陆续在2024、2025年验收确认收入，受行业周期性波动影响，部分订单延迟至2025年验收确认收入	***	否
	客户14	5,330.41	16.95	9,934.25	16.22	-46.34	项目验收时间原因，验收收入有所下降	***	否
	客户15	1,911.50	6.08	/	/	/	2023年度开始合作，2025年度首次验收确认收入	***	否
	前五大客户合计	26,948.35	85.71	29,230.55	47.73	-7.81			
钣金激光及自动化设备	客户16	1,461.31	3.69	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户2025年验收确认收入	***	否
	客户17	1,143.36	2.89	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户2025年验收确认收入	***	否
	客户18	743.58	1.88	456.05	2.67	63.05	巴西战略客户，随着合作的深入业务量有所增加	***	否
	客户19	443.00	1.12	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户2025年验收确认收入	***	否
	客户20	376.44	0.95	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户2025年验收确认收入	***	否
	前五大客户合计	4,167.69	10.53	456.05	2.67	813.86			

公司的销售订单取决于下游客户新建、扩建产能及生产线更新换代的需求，而不同客户根据其扩产计划及投资节奏对设备进行采购；同时，2023年到2024年上半年锂电和光伏行业供需矛盾升级，上游客户的投资阶段性下降。综合以上原因导致各行业前五大客户及其交易金额有所变动。公司多年来在激光及自动化综合应用的相关行业深耕细作，在深刻理解客户需求及把握行业发展趋势的基础上，持续开发了多款具有较大竞争力的产品。与此相适应，公司不断加大客户开发力度，亦与行业内龙头或知名客户建立了稳定且深入的合作关系。截至2025年12月末，公司在手订单金额合计约为123亿元（含税），有力地保障了公司的持续经营能力。公司主要客户未发生重大变化，公司和上述客户仍然保持较好的合作关系。

2025年，锂电激光及自动化设备第四大销售"客户4"的设备最终使用方为"客户46"，"客户46"的母公司为"客户77"。2023年1月，公司与"客户4"、"客户46"三方签署设备采购安装合同（合同编号：***，合同约定设备采购方为"客户4"，设备使用方为"客户46"。2024年度公司对"客户77"的销售额为23,089.15万元。

光伏激光及自动化设备行业第五大销售客户15，2023年度开始和该客户合作，2024年1月该客户向公司购买12台激光LAS设备，公司于2024年1月份至4月份生产并发货给客户，设备安装调试完毕并于2025年5月份取得该客户出具的验收单据确认收入。该交易具备商业实质，调试验收时该客户经营正常，未出现明显影响收款权利的迹象，公司正常按一贯执行的收入确认原则确认收入；公司在对客户信用复盘过程中注意到该客户于2025年底陆续被限制高消费、列为被执行人及失信被执行人名单，加之公司催款阶段性无果，综合评估其应收账款可能无法收回，故于2025年底对其应收账款全额计提了坏账准备。

由上表可知，对于上市公司、公开披露经营数据的规模化客户，可通过其年报、公告披露的营收、产能扩建等公开资料，印证其设备采购需求与公司收入确认节奏契合；对于未公开财务数据的客户，可依据双方订单签订、设备交付验收、项目投产落地、回款执行等业务实际资料佐证合作真实性，收入变动贴合该类客户自身扩产、技改的实际经营投资需求，营收变动逻辑可通过业务全流程资料闭环佐证。2025年度公司各应用领域的销售收入与下游客户经营情况整体具备合理性匹配关系。

（二）按下游应用领域，采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因

1、公司报告期收入变动与同行业可比公司的差异以及原因

（1）公司分行业类别的营业收入情况

单位：万元

行业类别	2025年度		2024年度		变动比例（%）
	营业收入	收入占比（%）	营业收入	收入占比（%）	
锂电激光及自动化设备	258,343.29	61.26	299,381.73	66.17	-13.71
消费类电子激光及自动化设备	86,140.02	20.43	72,146.63	15.95	19.40
钣金激光及自动化设备	39,580.96	9.39	17,061.24	3.77	131.99
光伏激光及自动化设备	31,439.61	7.46	61,236.59	13.53	-48.66
其他行业	6,196.52	1.47	2,645.54	0.58	134.23
合计	421,700.40	100	452,471.72	100	-6.80

公司收入下降的原因：2025年，公司营业收入421,700.40万元，同比下降6.80%。锂电激光及自动化设备收入同比下降13.71%、光伏激光及自动化设备收入同比下降48.66%，主要系受2023年前后行业周期性供需失衡的影响，2023至2024年公司获取的订单量下降，这部分订单主要在2025年验收。公司消费类电子激光及自动化设备收入同比上升19.40%、钣金激光及自动化设备收入同比上升131.99%，主要系下游消费电子技术和钣金切割技术变更和需求增加，公司深耕现有消费电子领域及钣金切割领域市场，加强与战略客户及龙头客户的交流合作，订单有所增加。

（2）同行业可比公司收入情况

单位：万元

公司名称	2025年度营业收入	2024年度营业收入	变动比例（%）
先导智能	1,444,308.04	1,185,509.81	21.83
赢合科技	944,521.59	852,372.12	10.81
联赢激光	326,136.28	314,955.43	3.55
杭可科技	299,677.71	298,115.44	0.52
可比公司平均值	753,660.91	662,738.20	13.72
海目星	421,700.40	452,471.72	-6.80
海目星剔除"光伏激光及自动化设备"后情况	390,260.79	391,235.14	-0.25

（3）同行业可比公司锂电业务收入情况

单位：万元

公司名称	产品/行业类别	2025年度营业收入	2024年度营业收入	变动比例（%）
先导智能	锂电池智能装备	947,065.27	768,854.92	23.18
赢合科技	锂电池专用设备	642,715.09	495,128.34	29.81
联赢激光	动力及储能电池	211,896.11	225,282.05	-5.94
杭可科技	充放电设备	255,235.83	258,447.56	-1.24
海目星	锂电激光及自动化设备	258,343.29	299,381.73	-13.71

收入与同行可比公司差异的原因：报告期内行业内上市主体整体营收呈现上行态势，公司营业收入同比下降6.80%，该差异系公司自身经营结构、业务布局及项目落地特征等个性化因素综合形成，具备商业合理性，具体分析如下：

1）产品结构与下游客户布局天然差异化　行业内各经营主体在产品研发方向、产品线布局、下游客户结构、海内外市场开拓节奏方面存在显著区别，各企业产品对应的细分下游赛道景气度、客户资本投放周期不一致，在行业整体环境下，不同企业营收走势自然出现分化。

2）核心锂电业务受自身客户结构影响呈现阶段性波动　锂电板块为公司营收占比较高的核心业务，本期该板块收入同比下滑13.71%。从行业整体来看，2025年锂电设备行业内企业业绩分化显著，分化根源落脚于各家企业合作客户资源结构不同：部分同业主体依托深度绑定头部动力电池厂商、布局海外建厂、储能及新型电池产线等业务，依靠海外订单增量、高附加值新品对冲国内行业周期下行影响，实现相关业务收入增长；受自身存量客户群体投资节奏、产品细分品类竞争环境影响，公司存量在手项目验收普遍延后，同时海外业务、新兴品类业务尚处在市场培育阶段，暂未形成规模化收入贡献，使得锂电板块收入承压下滑幅度高于行业部分同业。

3）光伏业务大幅拉低整体营收，剔除后营收波动显著收窄　公司光伏激光及自动化设备当期收入同比降幅达48.66%，该板块大额下滑是拖累整体营收的关键因素；若剔除光伏板块收入影响，公司整体营业收入仅同比下降0.25%，营收变动幅度与行业平均水平差距大幅收窄。　综上，受各细分业务周期分化、客户结构差异、新项目产业化落地进度不均衡等多重因素叠加影响，公司本期营业收入变动与行业整体表现出现差异，相关收入变化真实客观，符合行业发展及公司实际经营现状。

2、公司报告期毛利率的变动与同行业可比公司的差异以及原因

（1）公司的毛利率情况

行业类别	2025年度毛利率（%）	2024年度毛利率（%）	同比变动（百分点）
锂电激光及自动化设备	18.99	19.78	-0.79
消费类电子激光及自动化设备	21.35	16.54	4.81
钣金激光及自动化设备	16.42	16.70	-0.28
光伏激光及自动化设备	31.09	34.52	-3.43
其他行业	53.47	40.95	12.52
合计	20.64	21.27	-0.63

公司毛利率下降的原因：2025年公司整体毛利率为20.64%，同比下降0.63个百分点。一方面系毛利率较高的光伏激光及自动化设备行业收入降幅较大导致毛利率下降。另一方面，收入占比较大的锂电激光及自动化设备行业受前两年行业周期性供需失衡及竞争压力的影响，下游客户投资需求降低产能规划调整等原因，公司获取的订单质量不高且存在部分客户战略性低价接单，外加客户验收意愿减弱，延长交付验收周期，使得安装、调试成本增加，导致毛利率下降。

（2）同行可比公司的毛利率情况

公司名称	2025年度毛利率（%）	2024年度毛利率（%）	同比变动（百分点）
先导智能	33.32	34.98	-1.66
赢合科技	24.37	30.27	-5.90
联赢激光	28.36	30.51	-2.15
杭可科技	28.36	31.32	-2.97
可比公司平均值	29.49	32.52	-3.04
海目星	20.64	21.27	-0.63

（3）同行业可比公司锂电业务毛利率情况

公司名称	产品/行业类别	2025年度毛利率（%）	2024年度毛利率（%）	同比变动（百分点）
先导智能	锂电池智能装备	34.73	38.94	-4.21
赢合科技	锂电池专用设备	15.50	14.32	1.18
联赢激光	动力及储能电池	20.82	25.05	-4.23
杭可科技	充放电设备	27.78	31.29	-3.51
可比公司平均值		26.42	29.04	-2.62
海目星	锂电激光及自动化设备	18.99	19.78	-0.79

毛利率与同行可比公司差异的原因：2025年同行业主要可比公司毛利率均呈现不同幅度下降，细分收入占比较大的锂电行业来看，毛利率同样呈现下降的趋势。近两年锂电行业自高速扩产转入周期下行，下游主要客户压缩资本开支，新增产线招标量收缩，行业竞争激烈，上游客户在提升设备工艺要求的同时持续压减采购报价，且公司在报告期结转收入的项目多为前期低毛利中标订单，多重因素共同致使上述锂电行业相关设备毛利率普遍下滑。公司毛利率下降0.63%，降幅略低于同行可比公司，与同行可比公司相比不存在重大差异。

（三）列示2025年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、终验时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备是否在客户处运转，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

1、2025年第四季度确认收入的前十大订单情况如下：

单位：万元

客户名称	合同号	2025年第四季度销售金额	发货时间	到达客户现场时间	终验时间	收入确认时间	发货到验收间隔天数（天）	是否有异于同类产品的验收周期	收入确认依据	设备是否在客户处运转	主要行业	备注验收单形式及变化情况
客户21	***	23,008.85	2025-5-18至2025-8-17	2025-5-19至2025-8-18	2025-12-24	2025年12月	220	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	公司模板，和以前年度无变化
客户22	***	5,100.00	2025-8-10	2025-8-10	2025-12-25	2025年12月	130	无显著差异	收到客户邮件通知验收后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	2025年首次验收，以邮件通知形式
客户23	***	3,778.76	2025-3-102025-4-20	2025-3-14 2025-4-24	2025-12-18	2025年12月	283	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	客户模板，和以前年度无变化
客户24	***	3,123.19	2023-10-06至2023-12-20	2023-10-08至2023-12-21	2025-12-12	2025年12月	798	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	光伏激光及自动化设备	公司模板，和以前年度无变化
客户25	***	3,122.70	2022-12-24	2023-1-3	2025-12-20	2025年12月	1092	是，客户不满产，验收数据搜集异常，验收意愿不足，验收进度缓慢	收到客户支付的验收款后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	客户模板，和以前年度无变化
客户26	***	2,741.89	2023-4-15至2023-6-10	2023-4-17至2023-6-15	2025-12-31	2025年12月	991	是，设备技术发生变化，同时光伏行业产能出清，验收周期有所延长	取得客户出具的验收单后确认收入	是	光伏激光及自动化设备	公司模板，和以前年度无变化
客户27	***	2,653.10	2025-08-28至2025-8-31	2025-08-28至2025-8-31	2025-12-20	2025年12月	116	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	消费类电子激光及自动化设备	客户模板，和以前年度无变化
客户28	***	2,530.00	2025-2-14至2025-6-24	2025-2-16至2025-7-3	2025-12-18	2025年12月	307	无显著差异	取得客户出具内部验收审核流程及客户邮件验收通知后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	客户模板，和以前年度无变化
客户29	***	2,466.46	2024-7-13	2024-7-20	2025-10-20	2025年10月	464	是，客户内部对于技术问题点理解不统一，验收周期有所延长	收到客户邮件通知验收后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	以邮件通知形式
客户30	***	2,361.95	2023-12-18至2024-1-2	2023-12-18至2024-1-2	2025-11-28	2025年12月	711	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	光伏激光及自动化设备	公司模板，和以前年度无变化

公司的产品主要以非标准化产品为主，非标准化设备主要按照订单进行设计生产，不同客户、不同订单的定制化需求不同，周期有所不同。同类设备对应的客户技术要求、工艺参数、验收标准各不相同，现场调试、性能测试工作量有所区别。设备终验收需在客户厂区完成联机调试与试产验证，验收进度受客户厂区建设、配套设施落地、上下游设备到货进度等影响。不同客户经营规模、项目投产规划也存在差异；部分客户因产品研发调整，中途变更技术需求，需对设备进行整改优化。受定制需求、客户场地及投产计划等多重客观因素影响，同类设备各项目验收周期存在差异，符合行业特性。公司凭客户验收单据确认收入，符合企业会计准则的规定。

2、公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据

按照产品划分，公司产品主要分为标准化产品和非标准化产品，其收入确认的具体流程及主要单据存在差别。公司的锂电激光及自动化设备产品为非标准化产品，光伏激光及自动化设备为非标准化产品，消费类电子激光及自动化设备包含标准化产品和非标准化产品，钣金激光及自动化设备为标准化产品。报告期内公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据如下：

主要产品	收入确认的具体流程	收入确认时点	所需取得的凭证
锂电激光及自动化设备	公司按照销售合同约定将货物全部交付给买方，无需安装调试的产品在取得经买方签字的送货单时确认收入，需安装调试验收的产品经买方验收合格并取得经买方确认的验收证明后或经买方确认并取得收款凭据的时间确认收入	完成验收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据
消费类电子激光及自动化设备		完成验收/完成签收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据；标准化产品为取得客户签收单据
光伏激光及自动化设备		完成验收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据
钣金激光及自动化设备		完成签收	标准化产品为取得客户签收单据

根据相关企业会计准则的规定，对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司考虑下列迹象：

公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

客户已接受该商品或服务等。

根据公司销售产品特点及业务模式，公司在取得客户验收单或签收单时，即表明上述控制权转移迹象已经实现。综上，2025年第四季度主要订单项目对应收入确认符合合同约定及企业会计准则规定。验收单形式符合该客户对其他同类供应商的惯例。

（四）完整说明公司与销售收入相关的内部控制制度设计及报告期执行情况，是否建立了有效的异常预警机制

截至目前，公司制定了《销售收入管理制度》《销售业务流程及单据管理制度》《销售订单操作指引流程》等制度文件，对销售收入相关的业务流程，包括订单审批与签订、发货审批、销售开票申请、签收/验收单的审核、验收录入以及销售退回、折让管理等环节进行了明确规定，具体如下：

1、销售合同签订环节：依据《合同管理办法》，就合同草拟、合同评审、合同签署、合同履行、合同变更及合同规定等明确了具体要求；

2、发货审批环节：明确了各相关部门具体操作流程和要求，主要流程为项目发货通知→销管录入系统/打印送货单→仓库过账→收回送货单；在发货环节，公司对发货单回签和物流过程管控也进行明确要求；

3、开票申请环节：需提供有效的合同扫描件，发起OA开票流程《发票开具申请单》，首次开票客户需提供营业执照复印件、加盖公章的开票证明等；

4、签收/验收单的审核：验收录入ERP系统时根据确认收入录入标准、确认收入日期、存档验收单形式及验收单收到日期等维度确定不同的标准，以及根据不同销售类别确定不同的确认收入单据标准。

报告期内，公司销售业务环节单据由共享中心进行审核，就销售模块而言，公司针对各循

环节点设定了具体的流程，超出流程范畴无法下推凭证，共享中心针对确认收入相关的关键单据逐一进行审核，包括单据规范性以及前后业务循环的联动性等，发现异常样本会及时上报总部财务中心，有效防范收入确认可能出现的瑕疵。

综上，公司围绕收入确认原则制定了相应的内部控制制度并实际执行，建立了有效的异常预警机制。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取公司主要业务2024、2025年前五大客户收入变动情况及了解并核实变动原因；通过年报等公开资料，查询上述客户2024年及2025年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

3、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

4、采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；

5、获取第四季度前十大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点及验收证明材料的有效性；对比验收周期是否显著异于其他同类订单并向公司了解原因，并向公司了解验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例；

6、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期销售额，函证情况如下：

单位：万元

项目	应收账款和合同资产	营业收入
2025年12月31日余额	252,414.42	421,700.40
发函金额	176,452.51	306,497.97
发函比例	69.91%	72.68%
回函金额	174,749.86	284,238.50
回函占审定数比例	69.23%	67.40%
回函占发函比例	99.04%	92.74%

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，获取年审会计师对销售相关内部控制运行有效性测试的底稿；

2、获取公司主要业务2024、2025年前五大客户收入变动情况，访谈公司管理层了解变动原因；通过年报等公开资料，查询上述客户2024年及2025年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

3、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

4、查阅公司及可比公司定期报告，分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；

5、获取第4季度前十大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点及验收证明材料的有效性；对比验收周期是否显著异于其他同类订单并向公司了解原因；

6、获取了年审会计师对主要客户的函证，检查是否存在异常。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、经了解公司收入确认相关内控体系，相关内控制度设计完整合理、覆盖合同签订、发货验收、对账结算、收入入账全流程；报告期内控得到一贯执行、运行有效，收入确认相关内控建立了有效的异常预警机制；

2、2025年各领域前五大客户销售存在一定波动，主要系基于客户自身采购需求所致，具备合理性，与客户自身业绩或采购相匹配；上述客户与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

3、公司报告期收入变动与同行业可比公司存在差异主要系不同公司之间的客户结构、产品结构、业务布局、市场开拓节奏不同，公司报告期内毛利率变动与同行业可比公司不存在重大差异；

4、2025年第四季度收入确认金额前十大订单收入确认依据充分，收入确认时点准确；2025年第四季度收入确认金额前十大订单存在部分订单验收周期长于其他同类订单的情况，主要系因行业下行，客户验收意愿弱，验收周期延长；2025年第四季度收入确认金额前十大订单验收单形式与往年惯例基本一致。

经核查，保荐机构认为：

1、经了解公司收入确认相关内控体系，相关内控制度设计完整合理、覆盖合同签订、发货验收、对账结算、收入入账全流程；报告期内控得到一贯执行、运行有效，收入确认相关内控可信赖；

2、2025年各领域前五大客户各年度间存在差异，主要系合作背景基于客户自身需求，具备合理性；上述客户与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

3、公司报告期收入变动与同行业可比公司存在差异主要系不同公司之间的客户结构、产品结构、业务布局、市场开拓节奏不同，公司报告期内毛利率变动与同行业可比公司不存在重大差异；

4、2025年第四季度收入确认金额前十大订单收入确认依据充分，收入确认时点准确；2025年第四季度收入确认金额前十大订单存在部分订单验收周期长于其他同类订单的情况，主要系因行业下行，客户验收意愿弱，验收周期延长；2025年第四季度收入确认金额前十大订单验收单形式与往年惯例基本一致。

问题二：关于存货变动及跌价准备计提。定期报告显示，截至2025年底，公司存货账面余额54.23亿元，同比增长22.70%，存货跌价准备余额5.68亿元，计提比例10.47%；报告期公司存货跌价损失发生额4.66亿元，与2024年相比大幅增加。

请公司：（1）按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转比例，说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常；（2）区分在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示相应前十大项目的合同签订情况、设备定制要求、验收条款、验收进度，以及跌价准备测试过程，并说明部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排；（3）说明公司2025年下半年存货跌价准备计提、转回、转销的金额及对应存货类别，并说明转回的具体依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形；（4）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形；说明不同存放地点发出商品执行的盘点程序、盘点比例、权属界定方式、与客户地点匹配性及期后验收结转情况。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转比例，说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常

1、2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	存货账面余额	账面余额占比（%）	订单覆盖率（%）	截至2026年3月末期后结转比例（%）
原材料	66,954.67	12.35	/	35.00
在产品	126,284.94	23.29	87.85	32.73
库存商品	33,073.29	6.10	26.40	21.45
发出商品	315,944.08	58.26	100.00	27.34
合计	542,256.98	100.00	/	29.23

注：公司的原材料由各部门按需领取，无直接对应的订单。

2、说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常

单位：万元

存货类别	行业类别	2025年度		2024年度		变动金额	变动比例（%）
		账面余额	占存货的比例（%）	账面余额	占存货的比例（%）		
库存商品	消费类电子激光及自动化设备	10,414.69	1.92	11,934.14	2.79	-1,519.44	-12.73
	光伏激光及自动化设备	5,559.81	1.03	5,190.03	1.21	369.77	7.12
	锂电激光及自动化设备	4,187.60	0.77	4,192.69	0.98	-5.09	-0.12
	钣金激光及自动化设备	3,326.09	0.61	1,397.46	0.33	1,928.63	138.01
	其他行业	854.01	0.16	620.15	0.14	233.86	37.71
库存商品小计		24,342.19	4.49	23,334.47	5.45	1,007.72	4.32
在产品	锂电激光及自动化设备	10,188.18	1.88	5,931.19	1.39	4,256.99	71.77
	消费类电子激光及自动化设备	1,865.44	0.34	1,196.63	0.28	668.81	55.89
	光伏激光及自动化设备	1,461.93	0.27	3,560.94	0.83	-2,099.02	-58.95
	钣金激光及自动化设备	1,161.60	0.21	499.22	0.12	662.38	132.68
	其他行业	661.66	0.12	828.49	0.19	-166.83	-20.14
在产品小计		15,338.81	2.83	12,016.48	2.81	3,322.33	27.65
合计		39,681.00	7.32	35,350.95	8.26	4,330.05	12.25

注：公司的原材料由各部门按需领取，无直接对应的订单，发出商品均有订单支撑。

截止2025年末，无订单覆盖的存货金额为39,681.00万元，较2024年末增加4,330.05万元，增加比例为12.25%。无订单覆盖的存货金额占总存货的比例为7.32%，较2024年度的8.26%有所下降。2025年度无订单支撑的存货增加较多的主要系锂电激光及自动化设备及钣金激光及自动化设备。

锂电激光及自动化设备：主要系近期下游锂电客户扩产意向增多，部分下游客户已完成技术方案确认、商务报价，处于内部立项、招投标审批阶段，具备明确采购意向。考虑到非标设备整机装配周期较长，为保障客户合同落地后快速交付、抢占下游扩产窗口期，公司提前完成对应项目机架、模组预装，形成半成品及预装整机存货，待客户签约后完成后续的调试即可交付。

钣金激光及自动化设备：公司钣金切割设备标准化程度高，通用性强。为缩短订单交付周期、提升市场响应效率，公司结合历史销售数据、下游行业需求趋势，合理规划储备成品及半成品安全库存。

上述意向不具备法律强制约束力，订单转化存在不确定性，公司按需控制备货规模，严控存货风险，相关备货暂不计入在手正式订单，完成交付验收后方可确认收入。

截止2026年3月末，无订单支撑的库存商品结转比例为5.15%，在产品结转比例为11.22%，处于持续结转状态。公司持续跟踪客户验证进度、意向项目签约节点；每季度末对存货逐项开展可变现净值减值测试，对验证周期过长、改制成本过高、预计难以转化销售的样机足额计提存货跌价准备。公司将严格管控无明确意向订单支撑的整机投产规模，缩短客户样机验证跟进周期，加快研发样机市场化转化，持续优化存货周转水平。

（二）区分在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示相应前十大项目的合同签订情况、设备定制要求、验收条款、验收进度，以及跌价准备测试过程，并说明部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

1、各类存货跌价准备计提的具体依据、测算过程

为规范公司存货管理，准确反映存货价值，防范存货减值风险，确保财务信息真实可靠，根据《企业会计准则》及公司财务管理制度，公司制定了《存货减值管理制度》。该制度明确存货减值测试方式、测试频率、可变现净值确认标准、存货减值审批确认流程、存货减值转回条件等。公司管理层每季度审议财务部门提供的上季度存货跌价准备计提汇报材料，确定存货跌价准备计提金额。报告期各期末，公司结合期末在手订单情况、近期销售情况、存货库龄情况等因素确定存货的可变现净值，对成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。各类存货的可变现净值确认标准如下：

是否有订单	项目状态	存货类别	可变现净值确认标准
有	正常执行的订单	在产品	可变现净值=合同售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=合同售价-估计销售费用-估计相关税费
		发出商品	可变现净值=合同售价-估计相关税费
	暂停订单/待取消订单	在产品/库存商品/发出商品	可变现净值=已收到的合同预收款发货款或协议客户赔偿金额+设备预计回收金额
意向订单	洽谈中	在产品	可变现净值=估计售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费
无	备机/样机/研发机	在产品	可变现净值=估计售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费
	验证机	在产品/库存商品	每年计提20%（设备使用年限为5年）
	呆滞设备/待报废设备/拆卸设备	在产品/库存商品	可变现净值=物料利旧回收金额

注：对于意向订单支撑的存货，其估计售价参考客户的意向报价信息；对于没有订单支撑的存货，其估计售价参考同类产品的近期售价信息（结合设备的新旧程度、产品性能、市场的需求等相关情况综合考虑）

2、截止2025年末，前十大在产品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额（不含税）	存货账面余额（截止2025年12月末）	存货跌价准备金额（截止2025年12月末）	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度（截止2026年3月末）
客户31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	17,126.72	10,347.08		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量（MPLs）之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和SAT问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（"完工证书"）	正常履行	生产中，未发货
客户21	锂电激光及自动化设备	***	2022-7-18	10,462.90	8,679.55		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用30天后，甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收（直至退货）。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	生产中，未发货
客户32	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	16,535.88	7,499.13		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用90天后，买、卖双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格，同时买方有权选择退货。设备所有权及风险自验收合格转移至买方	正常履行	发货客户现场安装调试中
客户33	锂电激光及自动化设备	***	2024-2-22	7,211.46	7,299.66	1,648.91	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后，如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务，则应在收到此类通知后14天内签发最终验收证书。如果没有，最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商，供应商应采取任何补救措施行动是必要的，并重复上述过程	正常履行	生产中，未发货
客户33	锂电激光及自动化设备	***	2024-2-22	7,159.92	7,064.07	1,389.66	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后，如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务，则应在收到此类通知后14天内签发最终验收证书。如果没有，最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商，供应商应采取任何补救措施行动是必要的，并重复上述过程	正常履行	生产中，未发货
客户33	锂电激光及自动化设备	***	2022-10-10	5,235.00	6,017.98	2,932.51	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后，如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务，则应在收到此类通知后14天内签发最终验收证书。如果没有，最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商，供应商应采取任何补救措施行动是必要的，并重复上述过程	项目暂停	项目暂停
客户34	锂电激光及自动化设备	***	2022-8-4	4,939.33	5,468.94	912.55	根据客户参数要求定制	经甲乙双方确认达到生产条件，甲乙双方按照技术协议约定的技术要求、验收要求、国家标准、乙方工厂标准和乙方的设备性能检测报告（如技术协议约定的技术要求与国家标准不一致的，以技术要求较高的为准）进行终验收，在甲乙双方共同确认产品已达到技术协议规定的技术要求和质量要求后，由甲乙双方代表签署终验收合格单后视为终验收合格	正常履行	生产中，未发货
客户21	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	14,115.04	5,097.93		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用90天后，买、卖双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格，同时买方有权选择退货。设备所有权及风险自验收合格转移至买方	正常履行	发货客户现场安装调试中
客户31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	6,110.85	4,503.54		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和SAT问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（"完工证书"）	正常履行	生产中，未发货
客户35	锂电激光及自动化设备	***	2023-6-30	2,596.46	2,372.09	1,110.55	根据客户参数要求定制	客户负责对标的物进行最终验收，供应商应予以配合，验收期限为标的物交付并正常运行30日内。客户对标的物进行验收并出具书面的《验收报告》，《验收报告》上应有甲方技术部、设备部及质量部负责人签字方为有效	项目暂停	项目暂停
合计				91,493.56	64,349.97	7,994.18				

（1）项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

截止2025年末，前十大在产品对应的订单中：客户33和客户35存在订单延期/暂停情况，具体如下：

客户33（合同号：***）：是客户3在A地的项目，2025年第2季度，受美国贸易关税政策及相关法案影响，该项目存在取消风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据。截至2025年末，已计提2,932.51万元。目前已经启动订单取消流程、正在沟通合同取消的方案。后续公司将按照最终合同取消协议办理结算，并对相关物资进行拆解复用或对外处置。

客户35（合同号：***）：因受客户资金状况影响，一直未通知公司发货，计划待其融资落地后确定发货时间。2025年第3季度，公司发邮件催告客户答复项目执行、提货及付款计划，客户逾期未回复。公司自2025年第3季度起按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据，截至2025年末已计提1,110.55万元。客户已于2026年5月份支付了项目发货款，项目已重启，预计2026年7月份发货。

（2）正常履约项目跌价的原因

客户33（合同号：***、***）：为客户3在B地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利低，截止2024年末测算未发生跌价。进入2025年，设计再次发生变更，至2025年末项目料、工、费已超预算，预测后续至验收还需投入成本约3,206万元（项目处于装配调试阶段，还需成本主要是完工前部分料工费投入和发出海后的工费投入）以及税费534.36万元，故在2025年12月末计提存货跌价准备3,038.57万元。

客户34（合同号：***）：是客户53在2021年与公司签订的100台大项目中的子项目，订单预算毛利较低，根据客户要求进行设计变更，项目设计环节人工投入较多，2024年末测算项目未出现减值迹象，2025年上半年再次发生设变成本投入增加致使在2025年12月末测算可变现净值（合同售价-估计销售费用-估计相关税费）低于已发生成本，故计提存货跌价准备912.55万元。

3、截止2025年末，前十大库存商品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额（不含税）	存货账面余额（截止2025年12月末）	存货跌价准备金额（截止2025年12月末）	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度（截止2026年3月末）
客户31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	5,350.12	4,958.04		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和SAT问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（"完工证书"）	正常履行	未发货
客户36	锂电激光及自动化设备	***	2023-10-17	1,251.53	607.56	328.83	根据客户参数要求定制	设备符合技术规范（TS）或采购订单中所述或引用的所有工厂验收测试（FAT）、现场验收测试（SAT）或其他材料和功能要求后，通过验收	项目取消	项目取消，设备转售其他客户
客户37	锂电激光及自动化设备	***	2020-12-16	519.47	355.83		根据客户参数要求定制	最终验收以本合同和合同技术协议的相关约定为标准，设备安装、调试合格，试生产3个月满足合同技术协议约定的各项要求后，进入最终验收期。最终验收时，连续生产3个月，判断能否满足合同技术协议约定的各项指标（详见合同技术协议约定条款），如设备运行正常且满足技术协议约定的各项性能指标，买方出具同意接受的验收报告。如试生产满6个月，买方拒绝、拖延进行最终验收的，视为卖方交付的设备质量合格，符合本合同技术协议及相关附件约定的各项指标	正常履行	客户暂无需求，未通知发货
客户31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	591.96	299.59		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和SAT问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（"完工证书"）	正常履行	未发货
客户38	锂电激光及自动化设备	***	2025-8-9	393.61	178.44		根据客户参数要求定制	开票前与客户方项目责任人确认，开票后收款完成即验收	正常履行	已验收
客户39	锂电激光及自动化设备	***	2023-8-10	75.22	154.86	82.13	根据客户参数要求定制	由客户同意量产后，并保证量产连续运转60天后启动验收，验收时，连续生产5K电池，抽取连接两周每天10小时运转情况作为正式验收数据	正常履行	已发货，4月份已验收
客户40	消费类电子激光及自动化设备	***	2025-11-20	219.47	150.03		根据客户参数要求定制	在试运行期/延长试运行期结束后，经甲方指定专人/机构/部门签署产品合格确认书后，该产品才能被认为质量合格，其风险正式转移给甲方	正常履行	已验收
客户41	消费类电子激光及自动化设备	***	2025-4-23	154.16	146.53	0.67	根据客户参数要求定制	设备运达双方约定的交货地址后，乙方须在10个工作日内派出安装工程师到现场安装。设备安装调试完成后7天内或者乙方向甲方发出验收通知后7天内应配合办理验收手续。如无特殊情况，双方不应拒绝签字。如甲方自行将设备投入使用或者因甲方原因逾期未验收的，均视为设备经甲方最终验收合格	正常履行	部分验收、部分未发货
客户21	锂电激光及自动化设备	***	2022-7-18	284.62	97.17		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用30天后，甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收（直至退货）。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	未发货
客户42	消费类电子激光及自动化设备	***	2024-8-15	104.42	91.52		根据客户参数要求定制	设备安装调试，试生产验收后，依据《技术协议》要求进行验收，验收后双方在《设备验收单》上签字确认	正常履行	未发货
合计				8,944.60	7,039.58	411.63				

（1）项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

客户36：2025年第2季度受美国"大而美"法案影响，该美国项目存在取消的风险，2025年第2季度对项目风险敞口计提存货跌价准备328.83万元。目前该项目已取消，设备已转售给其他客户。

（2）正常履约项目跌价的原因

客户39（合同号：***）：战略订单接单价格偏低，项目交期紧张且后期客户提出工艺变更需求，整体成本投入较大出现亏损，2025年12月末测算可变现净值（合同售价-估计销售费用-估计相关税费）低于已发生成本，故计提存货跌价准备。

(0)

4、截止2025年末，前十大发出商品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额（不含税）	存货账面余额（截止2025年12月末）	存货跌价准备金额（截止2025年12月末）	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度（截止2026年3月末）
客户43	锂电激光及自动化设备	***	2024-4-19	6,669.00	6,872.44	890.79	根据客户参数要求定制	供应商认为最终验收已经完成时，应通知客户，客户在收到供应商的验收通知后，认为供应商已按照本合同的条款和条件完整地履行了其所有义务，则应在收到该通知后14天内签发最终验收证书	项目暂停	项目暂停
客户32	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	11,512.80	6,334.40	–	根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用90天后，甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	客户现场安装调试中
客户31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	10,523.04	6,068.34	–	根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和SAT问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（"完工证书"）	正常履行	客户现场安装调试中
客户44	光伏激光及自动化设备	***	2025-4-11	10,561.06	5,473.91	–	根据客户参数要求定制	甲方在收到安装调试报告且设备正常运行120天进行验收，验收合格的则由甲方出具书面验收合格报告给乙方，验收不合格的由甲方邮件通知乙方进行整改直至验收合格	正常履行	客户现场安装调试中
客户45	锂电激光及自动化设备	***	2025-10-23	6,017.04	5,313.95	–	根据客户参数要求定制	供应商认为最终验收已经完成时，应通知客户，客户在收到供应商的验收通知后，认为供应商已按照本合同的条款和条件完整地履行了其所有义务，则应在收到该通知后14天内签发最终验收证书	正常履行	客户现场安装调试中
客户46	锂电激光及自动化设备	***	2023-4-13	4,566.69	5,169.18	616.56	根据客户参数要求定制	设备调试合格之日起1-6个月后，产品品质、产量、设备的稳定性达到合同和/或技术协议书中要求，甲方收到乙方验收申请后进行运行交付验收	正常履行	客户现场安装调试中
客户47	锂电激光及自动化设备	***	2025-4-3	5,684.96	4,878.19	–	根据客户参数要求定制	设备安装、调试完成后，乙方应及时以书面形式通知甲方进行最终验收，甲方应在收到验收通知后组织最终验收，最终验收依据"技术规格和标准"进行，包括货物质量验收、性能测试以及相关技术文件交付的验收等，双方应在客户最终验收合格后签署最终验收合格证书	正常履行	已验收
客户21	锂电激光及自动化设备	***	2025-4-13	5,752.21	4,595.06	–	根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用30天后，甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	已验收
客户33	锂电激光及自动化设备	***	2022-8-16	4,880.00	4,592.05	492.19	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后，如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务，则应在收到此类通知后14天内签发最终验收证书。如果没有，最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商，供应商应采取任何补救措施行动是必要的，并重复上述过程。	项目暂停	项目暂停
客户2	锂电激光及自动化设备	***	2025-3-28	5,812.83	4,555.77	–	根据客户参数要求定制	设备安装、调试完成后，乙方应及时以书面形式通知甲方进行最终验收，甲方应在收到验收通知后组织最终验收，最终验收依据"技术规格和标准"进行，包括货物质量验收、性能测试以及相关技术文件交付的验收等，双方应在客户最终验收合格后签署最终验收合格证书	正常履行	客户现场安装调试中
合计				71,979.62	53,853.30	1,999.54				

（1）项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

客户43在A地的项目（合同号：***、***），2025年第2季度，受美国贸易关税政策及相关法案影响，该项目存在取消风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据。截至2025年末，计提跌价准备的金额分别为890.79万元和492.19万元。目前已经启动订单取消流程，正在沟通合同取消的方案。后续公司将按照最终合同取消协议办理结算，并对相关物资进行拆解复用或对外处置。

（2）正常履约项目跌价的原因

客户46（合同号：***）：2023年和客户首次合作的叠片组装线项目，设计变更较多，量产延期和产线磨合、新产品验证等原因致交付验收周期长，调试成本、人工成本增加，2024年末存货已出现减值迹象并计提存货跌价准备，随着验收周期的延长成本进一步增加，2025年12月末测算可变现净值（合同售价-估计相关税费）低于已发生成本，故计提存货跌价准备616.56万元。

（三）说明公司2025年下半年存货跌价准备计提、转回、转销的金额及对应存货类别，并说明转回的具体依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形

1）2025年度，公司计提存货跌价准备的前二十大订单情况如下：

单位：万元

序号	行业类别	客户名称	订单/合同号	2025年末存货账面余额	2025年末跌价准备	2024年末跌价准备	本期新增计提金额	状态	计提跌价的原因
1	锂电激光及自动化设备	客户33	***	6,017.98	2,932.51	1,038.16	1,894.35	项目暂停	受美国贸易关税政策及"大而美"法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
2	锂电激光及自动化设备	客户33	***	8,269.66	1,868.02		1,868.02	正常履约	客户3在B地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
3	锂电激光及自动化设备	客户33	***	9,124.07	1,794.91		1,794.91	正常履约	客户3在B地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
4	锂电激光及自动化设备	客户36	***	2,460.60	1,393.33		1,393.33	项目暂停	受美国贸易关税政策及"大而美"法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
5	锂电激光及自动化设备	客户48	***	2,872.26	2,299.29	993.10	1,306.19	破产风险	因客户经营状况和资金问题，该公司发布被GDHX公司申请破产清算的公告，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
6	锂电激光及自动化设备	客户43	***	3,131.89	1,163.14		1,163.14	项目暂停	受美国贸易关税政策及"大而美"法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
7	锂电激光及自动化设备	客户35	***	2,372.09	1,110.55		1,110.55	项目暂停	因受客户资金状况影响，一直未通知公司发货，计划待其融资落地后确定发货时间。2025年第3季度，公司发邮件催告客户答复项目执行、提货及付款计划，客户逾期未回复。公司自2025年第3季度起按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
8	锂电激光及自动化设备	客户34	***	5,468.94	912.55		912.55	正常履约	客户需求变化产生设计变更，成本投入增加出现亏损
9	锂电激光及自动化设备	客户43	***	6,872.44	890.79		890.79	项目暂停	受美国贸易关税政策及"大而美"法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
10	锂电激光及自动化设备	客户33	***	2,179.94	777.80		777.80	正常履约	客户3在B地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
11	锂电激光及自动化设备	客户49	***	3,174.44	726.02		726.02	正常履约	B集团下属公司，系维护行业头部客户关系接单，接单时毛利很低，接单后因设计变更超预期导致成本超支，存货出现减值迹象
12	锂电激光及自动化设备	客户50	***	1,177.88	689.38		689.38	正常履约	利旧设备出售，市场价格下行，成本包含了旧设备的成本和新合同的改造成本，存货出现减值迹象
13	锂电激光及自动化设备	客户51	***	1,172.44	572.90		572.90	正常履约	客户需求变化产生设计变更，成本投入增加，存货出现减值迹象
14	锂电激光及自动化设备	客户33	***	4,592.05	492.19		492.19	项目暂停	受美国贸易关税政策及"大而美"法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据

（下转D22版）