

(上接 C55版)

二、持续督导机构核查程序及核查意见
(一)核查程序
持续督导机构对公司申报材料无异议,并采取了如下核查程序:
1.对上市公司董秘、财务总监进行访谈,取得上市公司出具的说明;

2.获取上市公司近两年发出商品及已发货逾期未发货项目明细,了解未发货原因以及跌价准备计提是否充分;
3.获取2025年末库存商品的具体构成、账龄分布,对应项目与存货匹配,取得2025年发出商品计提存货跌价的测算过程;

4.获取上市公司2025年经营业绩及发出商品出售的明细,了解相关项目的2025年经营数据情况;
5.获取上市公司相关存货盘点记录,取得上市公司2024年和2025年存货盘点营业成本变动明细,了解相关存货盘点是否合理;
6.了解上市公司营业收入成本结转流程及相关部门内部控制,判断上市公司2025年营业收入成本结转的完整性与准确性;

(二)核查意见
经核查,持续督导机构认为:
1.2025年上市公司发出商品金额大幅增长主要系下游需求超预期导致订单交付大幅增加,受客户施工进度、安装调试进度、产能释放等因素影响,近两年主要客户的主要订单确认收入符合会计准则规定;近两年已发货逾期未发货项目主要集中在相关客户需求变化所致,不存在违约及损失风险;

Table with 4 columns: 监管主体, 监管日期, 检查事项, 监管小组. Rows include 深圳证监局, 中山证监局, 广东证监局, 湖南证监局, etc.

在客户现场盘点核查设备型号、ID号,数量与发出商品明细表一致,并规范设备安装调试状态,确认已发货设备均已规范安装于客户指定场所。
(2)发出商品函证程序
针对期末高达61,289.56万元的发出商品,年审会计师向主要客户寄发发出商品数量与金额函证,回函率达95.48%。

Table with 2 columns: 项目, 金额(万元). Rows include 发出商品期末余额, 发出商品跌价准备, 发出商品比例, etc.

(3)未回函及未覆盖部分的处理程序
针对发出商品函证未回函及未覆盖部分,执行以下替代程序:
1.检查未回函客户的销售合同、发货单、物流单据、签收单或签收进度单,核实发出商品的真实性及权属归属;
2.对未回函的大额发出商品项目,抽取样本检查至期后验收报告,核实后期是否已签收确认收入,核实发出商品金额;
3.检查未覆盖发出商品的期后回款情况,获取银行收款回单,确认客户已按合同节点支付款项,间接验证发出商品的真实性;

(4)原材料采购测试
深圳证监局每月末一次加权平均法,按半年度抽取48笔原材料发出记录(具体物料、磅码单、物料代码等),***,逐笔重新计算加权平均价,验证发出成本结转准确性。测试结论:发出成本按加权平均法计算正确,未见异常。
(2)入账金额截止测试
抽取资产负债表日前5笔及期后5笔入账记录,核对对其入账日期与账面记账日期一致,未发现截止性跨期。

Table with 2 columns: 项目, 金额(万元). Rows include 全年计提发出商品跌价准备, 全年实际转销发出商品跌价准备, etc.

(3)存货盘点测试
对已回函及未回函的客户(客户63,客户17等),逐一核查发出商品,已发出成本、期后后续收入的安装调试及验收成本,按可变现净值低于账面成本的差额全额计提跌价准备。
(4)存货跌价准备的会计处理测试
经核查发出商品跌价准备的计提方法,冲减当期主营业务成本。本年发出商品结转回款3,377.08万元已逐客户订单核对一致,符合(企业会计准则)的勾稽逻辑。一报合同风险转移时点确认收入,通过订单履约一致,符合(企业会计准则)的勾稽逻辑。

1.存货监盘实施情况:年审会计师于2025年12月29日至31日对公司全部5个生产主体进行了期末实地监盘,监盘金额占账面原值金额的62.24%(其中原材料46.10%,库存商品78.40%;在产品46.05%)。
2.发出商品盘点:针对期末61,289.56万元发出商品,向主要客户寄发函证,函证比例80%,回函比例95.48%。
3.发出商品盘点:针对期末61,289.56万元发出商品,向主要客户寄发函证,函证比例80%,回函比例95.48%。

1.存货监盘实施情况:年审会计师于2025年12月29日至31日对公司全部5个生产主体进行了期末实地监盘,监盘金额占账面原值金额的62.24%(其中原材料46.10%,库存商品78.40%;在产品46.05%)。
2.发出商品盘点:针对期末61,289.56万元发出商品,向主要客户寄发函证,函证比例80%,回函比例95.48%。
3.发出商品盘点:针对期末61,289.56万元发出商品,向主要客户寄发函证,函证比例80%,回函比例95.48%。

Table with 4 columns: 项目, 2024年, 2025年, 变动额. Rows include 营业收入, 营业成本, 营业毛利, etc.

注1:销售人员数量及薪酬变动。公司2025年销售人员薪酬为1,929.79万元,2024年为1,566.20万元,同比增长24.82%。
注2:销售费用构成及大幅增长的原因。2025年销售费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。
注3:中介机构费用增加。2025年中介机构费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 4 columns: 项目, 2024年, 2025年, 变动额. Rows include 营业收入, 营业成本, 营业毛利, etc.

注1:销售人员数量及薪酬变动。公司2025年销售人员薪酬为1,929.79万元,2024年为1,566.20万元,同比增长24.82%。
注2:销售费用构成及大幅增长的原因。2025年销售费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

注1:研发投入数量及构成。公司2025年研发投入总额为1,929.79万元,较2024年增加24.82%。
注2:研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.研发人员数量及构成。公司2025年研发人员数量为1,929人,较2024年增加24.82%。
2.研发费用构成。2025年研发费用增加主要系与嘉洋公司范围外的变动营销推广服务费增加,金额为404.12万元,该支出主要用于销售推广合作业务。

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

需求,未出现资金紧张或往来款异常挂账的情况,与当地生产业务的资金周转节奏匹配。
(2)香港地区收入:2,907.87万元,资产结构明显优化的贸易结算业务特征;
(3)核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

Table with 2 columns: 项目, 金额. Rows include 研发投入, 研发费用, etc.

1.核心资产应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
2.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开
3.应收账款:应收账款2,159.21万元,占比74.25%是香港客户的主体,对应香港开

二、公司说明
(一)说明其他应收款中垫款的具体构成、代垫对象及有无公司关联方、款项发生背景及还款安排,是否属于关联方非经营性资金占用,并说明3年以上其他应收款的主要构成、对应主体、账龄计提情况;

Table with 5 columns: 代垫款项, 金额, 对象, 是否关联方, 业务背景. Rows include 代垫款项, 代垫款项, etc.

经核查,上述其他应收款的日常支付对象均为公司在册的非关联自然人(普通员工),不涉及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方。该等款项发生背景均属于企业日常生产经营所需,不属于关联方非经营性资金占用,不属于非经营性资金往来。所有款项均按照合同约定支付,不存在关联方非经营性资金占用,不存在非经营性资金往来。

Table with 5 columns: 代垫款项, 金额, 对象, 是否关联方, 业务背景. Rows include 代垫款项, 代垫款项, etc.

公司建立了预期信用损失模型,针对账龄在3年以上的其他应收款,公司统一采取了100%全额计提的预期损失。上述非主体期末余额384.74万元,已计提坏账准备384.74万元,账龄前值12个月,所有款项均按照合同约定支付,不存在关联方非经营性资金占用,不属于非经营性资金往来。所有款项均按照合同约定支付,不存在关联方非经营性资金占用,不属于非经营性资金往来。

Table with 5 columns: 供应商名称, 预付金额, 是否关联方, 采购订单金额, 匹配情况. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.

2.预付账款大幅增长的原因合理性分析
嘉洋公司本期未付款项同比增长104.46%,其变动与嘉洋公司的业务扩张及供应链管理策略相匹配,具备充分的商业合理性。主要原因如下:
(1)定制化生产需求增加:嘉洋公司作为消费电子领域的领先企业,其PACK业务,尤其是其核心原材料,使其核心供应商嘉洋公司已陷入经营困境,公司管理层在获悉其经营困境后,通过提前支付,使其核心供应商提前计提减值并全额计提坏账。上述长账龄其他应收款中,部分款项为定制化生产,其生产周期长,且涉及定制化生产,其生产周期长,且涉及定制化生产,其生产周期长,且涉及定制化生产。

Table with 5 columns: 供应商名称, 是否关联方, 采购内容, 采购金额, 账龄. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.

1.新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。
(1)新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。

Table with 5 columns: 供应商名称, 是否关联方, 采购内容, 采购金额, 账龄. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.

1.新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。
(1)新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。

Table with 5 columns: 供应商名称, 是否关联方, 采购内容, 采购金额, 账龄. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.

1.新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。
(1)新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。

Table with 5 columns: 供应商名称, 是否关联方, 采购内容, 采购金额, 账龄. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.

1.新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。
(1)新增应付其他应收款的具体构成及账龄分布情况
报告期内,公司新增应付其他应收款1.01亿元,该业务属于供应商采购,采购内容涉及供应链管理。

Table with 5 columns: 供应商名称, 是否关联方, 采购内容, 采购金额, 账龄. Rows include 供应商1, 供应商2, etc.