证券代码：688125　　证券简称：安达智能　　公告编号：2026-032

广东安达智能装备股份有限公司关于2025年年度报告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。

广东安达智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“安达智能”）于2026年6月5日收到上海证券交易所下发的《关于广东安达智能装备股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0293号）（以下简称“问询函”），公司和相关中介机构就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下：

回复中如出现合计数与各分项数值总和不符，为四舍五入所致。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，根据相关法律法规、规范性文件，公司针对该部分内容进行豁免披露。

一、关于经营业绩

年报显示，2025年，公司实现营业收入6.98亿元，同比下降1.79%，其中，第四季度1.97亿元，同比增长18.56%。归母净利润-1.08亿元，较上年同期亏损扩大。公司近三年毛利率分别为56.17%、44.31%、43.82%，呈逐年下降趋势。

请公司：（1）分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况，对于销售金额变化较大的，请说明原因；（2）列示第四季度主要交易对手方的具体情况，包括名称、合作时长、合同签订日期及执行周期、客户验收时点、期后回款情况，结合行业特征，说明第四季度收入同比大幅增长的原因及合理性；（3）结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格，销量及原材料成本波动等因素，分析各类业务收入及毛利率变动情况，说明公司毛利率下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性；（4）结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素，说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险，主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

（一）分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况，对于销售金额变化较大的，请说明原因；

1. 公司主要客户变动情况

公司产品下游应用场景广泛，涉及消费电子产品制造业、汽车电子行业、新能源行业等。公司客户主要集中在消费电子产品制造业，其他下游应用场景客户较为分散，占总体收入比例较低，因此以下以2025年前十大客户为例进行列示分析，其余客户归入其他客户。公司2025年前十大客户及其他客户的同比情况列示如下：

单位：万元

集团客户	下游应用场景	合作时间	2025年度销售金额	2024年度销售金额	同比变动
客户A	消费电子产品制造业	2019年2月-至今	13,294.46	18,664.64	-28.77%
客户B	消费电子产品制造业	2016年8月-至今	9,362.49	11,757.26	-20.37%
客户C	消费电子产品制造业	2018年7月-至今	6,344.50	3,039.68	108.72%
客户D	消费电子产品制造业	2024年11月-至今	4,516.31	/	/
客户E	消费电子产品制造业	2014年11月-至今	4,322.28	6,073.43	-28.83%
客户F	消费电子产品制造业	2017年3月-至今	4,109.81	11,417.54	-64.00%
客户G	新能源	2019年4月-至今	3,029.67	441.35	586.46%
客户H	消费电子产品制造业	2023年8月-至今	1,242.25	182.11	582.14%
客户I	消费电子产品制造业	2016年9月-至今	1,097.87	335.64	227.10%
客户J	消费电子产品制造业	2016年8月-至今	831.27	810.04	2.62%
其他客户	涉及消费电子产品制造业、汽车电子行业、新能源行业等	/	21,685.44	18,390.81	17.91%
合计			69,836.35	71,112.50	-1.79%

2024年至2025年，除上述前十大客户外，公司其他客户合计964家，主要向其销售涂覆机、点胶机、固化炉、非标组装机等产品。

针对销售金额变化较大的客户，公司从主要产品类别角度进行分析。公司主要产品包括等离子设备、固化及其他设备、流体控制设备、配件及技术服务（包括配件销售、技术服务等），主要变动原因如下：

(1) 客户A

客户A近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
等离子设备	33.47	184.95	-81.90%
固化及其他设备	3,246.85	6,446.40	-49.63%
流体控制设备	3,257.52	5,064.16	-35.68%
配件及技术服务	6,756.62	6,969.13	-3.05%
其中：配件收入	3,070.25	3,327.16	-7.72%
技术服务收入	3,686.37	3,641.96	1.22%
合计	13,294.46	18,664.64	-28.77%

客户A2025年收入同比下降5,370.18万元，降幅为28.77%。其中：固化及其他设备收入减少3,199.55万元，主要系2024年客户为终端客户Mac mini产品配套了整条自动化装配线，采购了大量非标组装设备，本期新增设备需求回落；流体控制设备收入减少1,806.64万元，主要系2024年客户配合终端客户新增手机产线、键盘产线及智能音频项目，自动化设备需求集中释放；等离子设备收入减少151.48万元，主要系2024年客户手机产线增加了用于摄像头清洗的等离子设备，本期该类需求减少。

(2) 客户B

客户B近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
等离子设备	453.68	967.19	-53.09%
固化及其他设备	1,456.62	3,687.64	-60.50%
流体控制设备	1,971.29	3,117.04	-36.76%
配件及技术服务	5,480.91	3,985.39	37.53%
其中：配件收入	16.91	14.41	17.35%
技术服务收入	5,464.00	3,970.98	37.60%
合计	9,362.49	11,757.26	-20.37%

客户B 2025年收入同比下降2,394.77万元，降幅20.37%。其中固化及其他设备减少2,231.02万元，流体控制设备收入减少1,145.75万元，主要系2024年客户新一代手机及iPad产品硬件升级，摄像模组全面迭代，叠加iPad产品新线体投产，带动非标螺丝机、组装机、擦胶机及点胶设备采购集中放量；配件及技术服务收入增加1,495.52万元，增幅37.53%，主要系2025年客户减少新设备采购，通过旧设备改造满足产线调整需求，改造类技术服务需求明显上升。等离子设备收入下降53.09%，同样受到2024年摄像模组清洗设备需求未再延续的影响。

(3) 客户C

客户C近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
固化及其他设备	925.62	1,525.09	-39.31%
流体控制设备	3,661.49	817.36	347.97%
配件及技术服务	1,757.39	697.24	152.05%
其中：配件收入	745.84	459.63	62.27%
技术服务收入	1,011.55	237.62	325.70%
合计	6,344.50	3,039.68	108.72%

客户C2025年收入同比增长3,304.82万元，其中流体控制设备收入增加2,844.13万元，配件及技术服务收入增加1,060.15万元。主要系客户新增多条AirPods产线，带动设备采购及旧设备改造需求增加。

(4) 客户D

客户D2025年收入同比增长4,516.31万元，其中固化及其他设备收入增加4,514.38万元。主要系根据行业头部客户的供应链协作要求，公司向客户D生产销售固化及组装设备，用于其FATP段自动化产线集成。

(5) 客户E

客户E近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
等离子设备	41.39	75.27	-45.01%
固化及其他设备	1,462.76	965.53	51.50%
流体控制设备	708.39	3,495.18	-79.73%
配件及技术服务	2,109.75	1,537.44	37.22%
其中：配件收入	1,043.80	508.67	105.2%
技术服务收入	1,065.95	1,028.77	3.61%
合计	4,322.28	6,073.43	-28.83%

客户E2025年收入同比下降1,751.15万元，降幅28.83%。其中流体控制设备收入减少2,786.79万元，主要系上年客户为终端客户pencil产品线配套了自动化替人量产项目，当年点胶设备采购较为集中，本期相关产品硬件迭代放缓，设备需求相应回落；固化及其他设备收入增加497.23万元，主要系客户承接了终端客户iPad产品的部分产能，相关自动化设备采购有所增加；配件及技术服务收入增加572.31万元，主要系本期新设备采购减少，客户转而通过旧设备改造满足产线调整需求，配件及技术服务收入有所上升。

(6) 客户F

客户F近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
等离子设备	96.37	/	/
固化及其他设备	1,057.73	4,665.88	-77.33%
流体控制设备	156.92	2,946.65	-94.67%
配件及技术服务	2,798.78	3,805.01	-26.44%
其中：配件收入	590.13	607.17	-2.81%
技术服务收入	2,208.65	3,197.85	-30.93%
合计	4,109.81	11,417.54	-64.00%

客户F2025年收入同比下降7,307.73万元，其中固化及其他设备收入减少3,608.15万元，流体控制设备收入减少2,789.73万元，配件及技术服务收入减少1,006.23万元。主要系2024年客户F承接终端客户耳机产品线产能扩张需求，产线设备缺口较大，当年向公司集中采购了流体控制设备。

(7) 客户G

客户G近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
固化及其他设备	2,513.71	74.12	3291.41%
流体控制设备	262.77	355.83	-26.15%
配件及技术服务	253.19	11.40	2120.96%
其中：配件收入	5.01	8.57	-41.54%
技术服务收入	248.17	2.83	8669.26%
合计	3,029.67	441.35	586.46%

客户G2025年收入同比增长2,588.32万元，增幅586.46%。增长主要源于固化及其他设备收入增加2,439.59万元，主要系客户自身产能扩张，向公司采购了点胶机设备，用于其动力电池PACK组装前工序，完成电芯侧面绝缘材料贴附等关键工艺环节。

(8) 客户H

客户H近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
流体控制设备	1,242.25	169.91	631.12%
配件及技术服务	/	12.20	-100.00%
其中：配件收入	/	12.20	-100.00%
合计	1,242.25	182.11	582.14%

客户H2025年收入同比增长1,060.14万元，增幅582.14%。增长主要源于流体控制设备增加1,072.34万元，增幅631.12%，系客户本期业务范围从终端客户手机电池扩展至智能穿戴设备电池，并同步新增海外产能布局，点胶类设备采购需求大幅增加。

(9) 客户I

客户I近两年销售变动如下：

单位：万元

产品类型	2025年度销售金额	2024年度销售金额	销售金额同比变动
等离子设备	83.99	/	/
固化及其他设备	303.13	83.91	261.26%
流体控制设备	535.15	96.59	454.04%
配件及技术服务	175.60	155.13	13.20%
其中：配件收入	103.37	121.99	-15.26%
技术服务收入	72.23	33.15	117.89%
合计	1,097.87	335.64	227.10%

客户I2025年收入同比增长762.23万元，增幅227.10%。其中流体控制设备收入增加438.56万元，固化及其他设备收入增加219.22万元，等离子设备收入增加83.99万元。主要系客户本期手机代工业务规模扩大，新增产线带动了点胶等自动化设备的采购需求。

2. 公司客户毛利率情况

单位：万元

项目	2025年			2024年			毛利率变动
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	
前十大客户[注](A)	48,150.91	68.95%	42.85%	52,721.69	74.14%	44.79%	-1.94%
其中：客户D	4,516.31	6.47%	6.07%	-		/	
前十大（剔除客户D）	43,634.60	62.48%	46.65%	52,721.69	74.14%	44.79%	1.86%
其他客户(B)	21,685.44	31.05%	45.91%	18,390.81	25.86%	42.95%	2.96%
毛利率差异(A-B)	/	/	-3.06%	/	/	1.84%	
总体	69,836.35	100.00%	43.82%	71,112.5	100.00%	44.31%	-0.49%

注：此处列示2025年前十大客户收入毛利率和对应客户2024年的收入及毛利率，以便统一口径进行可比分析

2024年，前十大客户整体毛利率44.79%，比其他客户毛利率42.95%略高1.84%；2025年受客户D低毛利业务影响，前十大客户毛利率降至42.85%，低于其他客户45.91%。但若剔除客户D特殊低毛利业务后进行对比，2025年前十大客户常规业务毛利率46.65%，仍高于其他客户45.91%。公司综合毛利率由44.31%小幅降至43.82%，下降0.49%，整体波动由客户结构变化、各板块产品结构调整、新增客户D低毛利订单共同作用形成，具体分析如下：

前十大客户板块盈利水平完全由内部产品收入结构主导。（1）2025年新增客户D业务收入4,516.31万元，收入占比6.47%，该类产品毛利率仅6.07%，远低于公司常规设备水平。该笔业务系应头部客户供应链协作需求，公司向客户D供应FATP产线固化、组装配套设备。该订单为终端供应链统筹下的阶段性转接非标设备，产品规格、合作模式及定价均由终端统一管控，自主定价空间有限，毛利显著低于常规自主销售设备。该笔低毛利订单增量拉低前十大客户毛利率至42.85%，同比下滑1.94%。（2）剔除客户D业务后，2025年前十大客户常规业务毛利率46.65%，较2024年提升1.86%，核心原因系与头部客户合作订单中高毛利产品收入占比提升，产品结构持续优化，板块盈利能力改善，且该板块毛利水平仍高于同期其他客户。

其他客户毛利率提升。其他客户订单分散、单批次规模偏小、以定制化设备为主。2025年公司加大中小优质客户拓展力度，该板块收入、收入占比同步提升；当期新增订单中高附加值标准化设备占比持续提高，叠加中小客户订单定价机制灵活，推动其毛利率由42.95%提升至45.91%，同比增加2.96%。

综上，客户结构持续分散，前十大客户收入占比由74.14%降至68.95%。前十大客户与其他客户毛利率，2025年对比2024年出现反转，是由于客户D低毛利订单所致；剔除客户D低毛利订单后，前十大客户常规业务因高毛利产品占比提升，毛利水平仍优于其他客户。综合毛利率小幅下滑仅为客户D低毛利产品新增所致，剔除该笔业务后，前十大客户、其他客户两大板块均实现高毛利产品收入比重提升，产品结构同步优化，主营业务盈利表现向好，且前十大客户毛利水平仍高于同期其他客户。

3. 公司2025年前十大客户应收账款及期后回款对比

单位：万元

集团客户	2025年末应收账款余额(1)	截至2026年5月期后回款金额(2)	期后回款比例(3)=(2)/(1)	2024年末应收账款余额(4)	截至2025年5月期后回款金额(5)	期后回款比例(6)=(5)/(4)
客户A	13,774.37	7,848.71	56.98%	16,694.47	6,822.44	40.87%
客户B	3,075.27	3,075.27	100.00%	872.11	872.11	100.00%
客户C	10,192.60	6,134.24	60.18%	2,283.89	668.85	29.29%
客户D	2,086.43	2,086.43	100.00%	/	/	/
客户E	3,916.96	1,190.31	30.39%	6,755.01	2,513.43	37.21%
客户F	5,839.76	1,229.84	21.06%	12,101.02	2,033.27	16.80%
客户G	926.04	125.59	13.56%	205.57	164.94	80.24%
客户H	172.97	90.15	52.12%	1.95	1.95	100.00%
客户I	45.49	45.49	100.00%	21.79	9.87	45.30%
客户J	1,188.74	541.99	45.59%	859.62	202.29	23.53%
其他客户	7,365.71	4,116.25	55.88%	5,193.17	3,386.69	65.21%
合计	48,584.34	26,484.27	54.51%	44,988.60	16,675.84	37.07%

上述列示的前十大客户及其他客户，2025年末应收账款余额合计48,584.34万元，较2024年末44,988.60万元增长7.99%；截至2026年5月期后回款比例为54.51%，较2024年同期的37.07%有所提升。

4. 公司时点法和时段法收入确认情况

(1) 公司收入确认的具体方法如下：

1) 按时点确认的收入

公司主要销售流体控制设备、等离子设备、固化及智能组装设备、配件等产品，属于在某一时点履行履约义务。

国内销售：对于设备，在完成安装调试且经客户验收合格后确认收入；对于配件，在交付并经客户签收后确认收入。

国外销售：根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定外销商品所有权主要风险转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定确认。

2) 按履约时段确认

公司向客户提供技术服务收入，满足客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的条件，属于在某一时段履行履约义务。

公司一般按照合同约定内容和期限为客户提供服务，在服务期内分期确认收入。

(2) 公司时段法和时点法收入确认情况

2024年和2025年公司时段法和时点法收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2025年度收入	时点法收入	占当年收入比例(%)	时段法收入	占当年收入比例(%)
流体控制设备	24,762.03	24,762.03	35.46		
配件及技术服务	23,010.49	17,271.04	24.73	5,739.45	8.22
其中：配件收入	8,256.53	8,256.53	11.82		
技术服务收入	14,753.96	9,014.51	12.91	5,739.45	8.22
固化及其他设备	20,566.79	20,566.79	29.45		
等离子设备	1,446.68	1,446.68	2.07		
其他	50.36	50.36	0.07		
小 计	69,836.35	64,096.90	91.78	5,739.45	8.22

（续上表）

项目	2024年度收入	时点法收入	占当年收入比例(%)	时段法收入	占当年收入比例(%)
流体控制设备	24,764.00	24,764.00	34.82		
配件及技术服务	22,243.52	16,914.92	23.79	5,328.60	7.49
其中：配件收入	8,877.14	8,877.14	12.48		
技术服务收入	13,366.38	8,037.78	11.31	5,328.60	7.49
固化及其他设备	22,342.78	22,342.78	31.42		
等离子设备	1,745.27	1,745.27	2.45		
其他	16.92	16.92	0.02		
小 计	71,112.50	65,783.90	92.51	5,328.60	7.49

如上表所示，公司2025年和2024年时段法确认收入占比分别为8.22%和7.49%，主要来自技术服务收入，占比较小。

时段法主要客户列示如下：

单位：万元

集团客户	2025年时段法收入	2024年时段法收入
客户A	2,468.79	2,300.04
客户B	1,157.43	1,415.17
客户F	1,119.81	496.62
合计	4,746.03	4,211.83
占当年时段法收入比例	82.69%	79.04%

时段法收入客户集中度较高，主要来自客户A、客户B和客户F，三家客户2025年和2024年合计占时段法收入比例分别为82.69%和79.04%。

（二）列示第四季度主要交易对手方的具体情况，包括名称、合作时长、合同签订日期及执行周期、客户验收时点、期后回款情况，结合行业特征，说明第四季度收入同比大幅增长的原因及合理性；

1. 列示第四季度主要交易对手方的具体情况

2025年第四季度，公司实现营业收入19,722.51万元，较2024年第四季度的16,635.72万元同比增长18.56%。增长主要来源于新能源业务增加，其中客户G部分项目于第四季度完成验收，当期实现收入2,419.58万元，同比增加1,984.92万元。公司与主要客户采用分批次、多订单的长期合作模式，因此涉及的销售订单数量众多、签订时点分散，难以逐笔列示合同签订日期。公司主要客户项目执行周期是指合同签订到完成验收的平均周期，一般为：标准设备3-6个月，非标定制产线6个月以上。

公司第四季度主要交易对手方情况列示如下：

单位：万元

集团客户	合作时长	2025年第四季度销售金额	2024年第四季度销售金额	同比变动比例	2025年末应收账款余额(1)	截至2026年5月期后回款金额(2)	期后回款比例(3)=(2)/(1)	2024年末应收账款余额(4)	截至2025年5月期后回款金额(5)	期后回款比例(6)=(5)/(4)
客户A	2019年2月-至今	3,610.96	4,934.97	-26.83%	13,774.37	7,848.71	56.98%	16,694.47	6,822.44	40.87%
客户B	2016年8月-至今	3,082.28	2,188.05	40.87%	3,075.27	3,075.27	100.00%	872.11	872.11	100.00%
客户G	2019年4月-至今	2,419.58	434.66	456.66%	926.04	125.59	13.56%	205.57	164.94	80.24%
客户C	2018年7月-至今	1,321.91	1,194.11	10.70%	10,192.60	6,134.24	60.18%	2,283.89	668.85	29.29%
客户F	2017年3月-至今	1,025.40	3,407.24	-69.91%	5,839.76	1,229.84	21.06%	12,101.02	2,033.27	16.80%
客户K	2016年1月-至今	710.28	431.62	64.56%	481.57	481.57	100.00%	24.50	22.30	91.02%
客户I	2016年9月-至今	599.69	54.76	995.12%	45.49	45.49	100.00%	21.79	9.87	45.30%
客户J	2016年8月-至今	533.77	251.85	111.94%	1,188.74	541.99	45.59%	859.62	202.29	23.53%
客户E	2014年11月-至今	441.35	302.12	46.08%	3,916.96	1,190.31	30.39%	6,755.01	2,513.43	37.21%
合计		13,745.22	13,199.38	4.14%	39,440.80	20,673.01	52.42%	39,817.98	13,309.50	33.43%
各期第四季度收入金额		19,722.51	16,635.72	18.56%	/	/	/	/	/	/
占比		69.69%	79.34%	-9.65%	/	/	/	/	/	/

此外，2025年第四季度新增部分客户，主要新增客户如下：

单位：万元

集团客户	成立时间	注册资本	是否为关联方	2025年第四季度销售收入	2025年末应收账款余额(1)	截至2026年5月期后回款金额(2)	期后回款比例(3)=(2)/(1)
客户L	2020-03-26	105.714728万元	否	393.44	516.58		0.00%
客户M	2021-07-16	18000万元	否	304.41	343.98	343.98	100.00%
客户D	2006-09-22	44664.7765万元	否	175.42	2,086.43	2,086.43	100.00%
客户N	2010年	境外公司非公开	否	165.57			/
客户O	1969年	事业单位	否	156.44	110.60	86.90	78.57%
客户P	2022-10-25	360000万元	否	140.15	16.17		0.00%
合计				1,335.43	3,073.76	2,517.31	81.90%

上述列示的第四季度主要客户及新增客户，2025年第四季度销售金额合计15,080.65万元，2024年第四季度销售金额合计13,199.38万元，同比上升14.25%，与公司第四季度收入同比增长18.56%的趋势基本一致。

截至2026年5月，第四季度前五大客户期后回款中，客户A、客户B、客户C回款比例均接近或超过60%；客户G期后回款比例13.56%，是因为受客户自身资金安排，实际付款周期有所延长，截至2026年6月，其期后回款比例为58.95%；客户F期后回款比例21.06%，主要因为其信用政策为月结150天或180天，回款周期较长，截至2026年5月末大部分款项尚未到期。

2. 说明第四季度收入同比大幅增长的原因及合理性

(1) 第四季度收入同比大幅增长的原因

公司2025年第四季度实现营业收入19,722.51万元，同比增长18.56%。增长主要来源于新能源业务，其中客户G部分项目于第四季度完成验收，该客户第四季度收入同比增长1,984.92万元。

(2) 结合行业特征，说明第四季度收入同比增长的合理性

公司与同行业可比公司2024年和2025年的第四季度收入情况列示如下：

单位：万元

同行业可比公司	2025年第四季度收入	占全年营业收入比例	2024年第四季度收入	占全年营业收入比例	第四季度收入同比变动
卓兆点胶	12,029.63	31.77%	2,762.09	22.08%	335.53%
博众精工	291,259.58	44.36%	167,988.21	33.91%	73.38%
凯格精机	38,091.02	32.96%	27,922.46	32.60%	36.42%
快克智能	27,234.60	25.21%	26,194.75	27.72%	3.97%
同行业平均	92,153.71	33.58%	56,216.88	29.08%	/
公司	19,722.51	28.24%	16,635.72	23.39%	18.56%

注：同行业平均取入为四家可比公司算术平均，占比为四家可比公司各季度占比的算术平均

从行业可比数据来看，同行业公司第四季度收入占比均呈上升趋势，2025年同行业第四季度收入平均占比由29.08%升至33.58%，公司第四季度占比由23.39%升至28.24%，变动趋势与行业特征一致。消费电子新机通常于上半年发布，相关供应商设备验收集中于下半年尤其是第四季度，公司收入确认与行业特征相符。

综上，公司第四季度收入同比增长主要系公司本期新能源业务较去年有所增长，客户G部分项目于第四季度完成验收所致，收入确认与同行业趋势一致，主要客户期后回款情况总体良好，公司第四季度收入同比增长具有合理性。

（三）结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格，销量及原材料成本波动等因素，分析各类业务收入及毛利率变动情况，说明公司毛利率下滑的原因，并进行同行业比较分析，说明是否具有合理性；

1. 公司业务收入及毛利率变动分析

2025年公司营业收入同比下滑1.79%，综合毛利率下降0.49%，但是与2023年相比，综合毛利率下降7.42%，降幅更为显著。以下重点对2025年和2023年的收入及毛利率数据进行对比分析。

公司2025年和2023年各类业务收入及毛利率变动情况如下所示：

单位：万元

项 目	2025年度收入	2025年度收入占比	2025年度毛利率	2025年度加权毛利率	2023年度收入	2023年度收入占比	2023年度毛利率	2023年度加权毛利率	收入占比变化	2025年和2023年毛利率变动	2025年和2023年加权毛利率变动
流体控制设备	24,762.03	35.46%	48.62%	17.24%	21,662.35	45.86%	48.29%	22.14%	-10.40%	0.33%	-4.90%
配件及技术服务	23,010.49	32.95%	55.06%	18.14%	14,978.72	31.71%	66.82%	21.19%	1.24%	-11.76%	-3.05%
其中：配件收入	8,256.53	11.82%	69.62%	8.23%	6,804.79	14.40%	76.32%	10.99%	-2.58%	-6.70%	-2.76%
技术服务收入	14,753.96	21.13%	46.91%	9.91%	8,173.93	17.30%	58.92%	10.19%	3.83%	-12.01%	-0.28%
固化及其他设备	20,566.79	29.45%	24.20%	7.13%	8,587.53	18.18%	27.40%	4.98%	11.27%	-3.20%	2.15%
等离子设备	1,446.68	2.07%	60.39%	1.25%	1,941.20	4.11%	69.48%	2.86%	-2.04%	-9.09%	-1.61%
其他	50.36	0.07%	91.69%	0.07%	71.03	0.15%	46.46%	0.07%	-0.08%	45.23%	0.00%
合 计	69,836.35	100.00%	43.82%	43.82%	47,240.84	100.00%	51.24%	51.24%	0.00%	-7.42%	-7.42%

注1：加权毛利率；该业务年度毛利率×（该业务年度收入/总收入）

注2：表格中2023年毛利率已根据《企业会计准则解释第18号》进行调整

公司营业收入及毛利率变动主要受以下因素影响：

(1) 下游应用场景的市场需求与竞争格局分析

公司产品主要应用于消费电子领域。市场需求方面，2025年消费电子行业持续承压，传统消费电子已进入存量竞争阶段，终端品牌创新放缓，终端市场虽仍保持增长但增速明显放缓。据IDC数据，2024年全球智能手机出货量同比增长约6.4%，2025年同比增长约1.9%；国内方面，2025年国内智能手机出货量约2.85亿台，同比下滑0.6%，中国信通院数据亦印证了这一趋势，2025年1-12月国内市场手机出货量3.07亿部，同比下降2.4%。同时，公司的流体控制设备产品主要应用在客户B产品的主板工艺环节，2025年客户B发布的新产品在主板工艺环节变化较少，导致公司设备采购需求收缩。此外，竞争格局方面，消费电子设备市场竞争加剧，国内供应商技术趋同，国际大客户及下游EMS厂商凭借强势议价地位持续压价，设备商利润空间被系统性压缩。

(2) 结合下游场景的收入及毛利率变动分析

在上述市场需求与竞争格局背景下，公司各类业务收入及毛利率变动原因如下：

1) 高毛利产品销量下降，产品结构阶段性变化

一是流体控制设备收入占比下滑。流体控制设备系公司的高毛利产品，2025年实现收入24,762.03万元，收入占比35.46%，2023年实现收入21,662.35万元，收入占比45.86%，2025年收入占比较2023年下降10.40%，该结构性变动带动公司加权毛利率下降4.90%。

二是配件及技术服务业务毛利率下滑。2025年该业务毛利率较2023年下降11.76%，主要系收入结构变动及细分业务毛利率下滑叠加所致。一方面，收入内部结构发生变化。随着设备改造类收入增长，毛利率相对较低的技术服务收入占比由2023年的54.57%上升到2025年的64.12%，而毛利率相对较高的配件销售收入占比由2023年的45.43%下降到2025年的35.88%。另一方面，细分业务自身毛利率有所下降，配件业务自身毛利率收窄，配件业务2025年毛利率同比2023年毛利率下降6.7%，系两方面因素叠加所致，一是受市场竞争加剧及客户议价能力提升影响，泛塞封、擦针、尖针喷嘴等常规配件售价分别下降10.7%、14.29%和3.97%，导致单品毛利率收窄；二是客户指定采购且定价偏低的表面处理头2025年销售占比增至6.85%，进一步拉低配件整体毛利。同时，技术服务业务人工成本上升，技术服务业务2025年毛利率较2023年下降12.01%，主要因该业务以人工成本为主，公司人均薪酬逐年提高直接推高了整体服务成本。

三是等离子设备客户结构变动拖累盈利。等离子设备系公司传统高毛利产品，2025年该业务收入占比由2023年的4.11%降至2.07%，毛利率较2023年减少9.09%，主要系客户结构变动所致。2023年，大部分等离子设备收入来自高毛利头部大客户。2025年，受该类客户新产品销量不及预期影响，其销售占比大幅下滑，而新增的中小客户订单毛利率偏低，导致该高毛利产品收入规模与盈利能力双双回落，进而对综合毛利率形成向下的结构性拖拽。

2) 行业价格竞争加剧，成熟产品售价持续承压。2025年，消费电子行业整体竞争加剧，下游客户普遍推行严格的招标降价策略，导致设备采购价格持续承压。其中，以传统消费电子应用领域为主的成熟设备降价幅度尤为明显，进一步压低了相关产品的毛利率空间。这一趋势在行业中已显现，如同行业公司卓兆点胶2024年度点胶设备毛利率同比减少31.92个百分点，其年报问询函披露主要原因为低价策略中标及高毛利率客户销售下降。

(3) 产品成本主要受订单配置影响。一是产品配置决定了基础材料成本区间；二是产品配置中部分材料受限于客户指定，客观上限制了公司通过材料替代进行成本优化的路径。

2. 与同行业比较分析

同行业毛利率情况如下所示：

同行业上市公司	2025年度	2024年度	2023年度
卓兆点胶	57.74%	53.25%	63.09%
博众精工	28.26%	34.38%	33.76%
凯格精机	41.26%	32.21%	29.83%
快克智能	47.67%	48.57%	47.30%
行业平均	43.73%	42.10%	43.50%
公司	43.82%	44.31%	51.24%

注：2023年毛利率已根据《企业会计准则解释第18号》进行调整

2025年，公司综合毛利率同比下降0.49%，与行业均值小幅上升的走势存在一定差异，主要系下游市场结构及业务发展阶段不同所致。公司与同为消费电子供应链核心供应商的博众精工均面临消费电子领域竞争加剧带来的毛利率下行压力；卓兆点胶2025年毛利率为57.74%，显著高于行业平均水平，主要系其产品高度聚焦于点胶设备细分赛道，业务模式上存在明显差异；凯格精机、快克智能因下游应用领域更为分散，受单一行业价格战冲击相对较小。此外，公司年内持续拓展新兴业务，相关投入尚处早期阶段，毛利率偏低，对综合毛利率产生阶段性影响。总体而言，公司毛利率仍高于行业平均水平，变动趋势具有合理的商业背景。

综上，公司毛利率下降是行业竞争格局与主动战略转型双重因素叠加的阶段性结果，具有合理性。

(四) 结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素，说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险，主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

1. 毛利率进一步下滑风险及管控措施

结合市场竞争趋势、产能规划及成本管控等因素，公司主要业务毛利率短期面临一定下行压力，但整体风险可控。公司已针对各维度制定了具体应对措施：

(1) 市场竞争与价格压力

消费电子领域存量竞争加剧，下游客户持续压价，成熟产品毛利率承压。

应对措施：公司持续优化产品结构，加大高附加值定制化产品的推广力度，提升高端订单占比；对低毛利标准品，执行最低报价门槛，主动收缩亏损产品线，将资源集中于优势领域。

(2) 原材料成本与传导滞后

产品价格受产品配置影响，而产品设计方案与产品配置决定了产品成本，在产品成本中65%以上主要是材料，所以材料价格变动对毛利率有重要影响。原材料价格受材料性能、材料品牌及产地、采购批量以及市场波动等综合影响。公司材料采购中电气类占到40%以上（主要包括工控机、控制器