

证券代码：920368

证券简称：连城数控

公告编号：2025-093

大连连城数控机器股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

大连连城数控机器股份有限公司（以下简称“公司”或“连城数控”）于 2025 年 9 月 30 日收到贵部出具的《关于对大连连城数控机器股份有限公司的半年报问询函》（半年报问询函【2025】第 005 号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视，本着勤勉尽责的原则，就问询函中的相关问题进行了认真分析、审慎核查与落实，并逐项回复说明如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 109,889.87 万元，同比下降 56.57%；归属于上市公司股东的净利润 10,509.82 万元，同比下降 67.30%；综合毛利率 31.44%，与上年同期基本持平。

分产品来看，晶体生长及加工设备收入 93,077.38 万元，同比下降 54.58%，毛利率 30.89%，同比减少 2.86 个百分点；电池片及组件设备收入 7,006.37 万元，同比增长 22.84%，毛利率 40.20%，同比增加 17.15 个百分点；辅材及其他业务收入 9,806.12 万元，同比下降 76.28%，毛利率 30.42%，同比增加 10.22 个百分点。

分区域看，国内收入 102,493.83 万元，同比下降 58.35%；国外收入 7,396.04 万元，同比增长 6.28%，但毛利率同比减少 23.85 个百分点。

请你公司：

(1) 结合光伏行业周期性波动、下游客户需求变化、产品价格与成本变动、同行业公司业绩对比等情况，说明收入大幅下滑的原因及合理性，电池片及组件设备、辅材及其他业务收入毛利率大幅增长的合理性，国外收入毛利率显著下降的原因；

(2) 结合当前订单获取情况、产能利用率、销售渠道等，说明是否存在业绩持续下滑风险，并说明已（拟）采取的改善措施。

【回复】

一、结合光伏行业周期性波动、下游客户需求变化、产品价格与成本变动、同行业公司业绩对比等情况，说明收入大幅下滑的原因及合理性，电池片及组件设备、辅材及其他业务收入毛利率大幅增长的合理性，国外收入毛利率显著下降的原因

(一) 结合光伏行业周期性波动、下游客户需求变化、产品价格与成本变动、同行业公司业绩对比等情况，说明收入大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司实现营业收入 109,889.87 万元，同比下降 56.57%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变动
晶体生长及加工设备	93,077.38	204,926.43	-54.58%
电池片及组件设备	7,006.37	5,703.51	22.84%
其他配套设备	-	1,080.35	-100.00%
辅材及其他业务收入	9,806.12	41,341.79	-76.28%
合计	109,889.87	253,052.08	-56.57%

1、光伏行业出现周期性波动，下游客户对公司晶体生长及加工设备需求下降，是报告期内公司收入大幅下降的主要原因

收入结构方面，公司对外销售的主要产品为单晶炉、切片机等晶体生长及加工设备，主要应用于光伏领域。报告期内，晶体生长及加工设备业务收入占比 84.70%，是公司营业收入的主要构成。

2020 年以来，全球光伏市场呈现超预期增长，引导光伏行业进入一轮大规

模扩产周期，产能快速扩张与市场需求之间出现错配。2024 年以来，下游光伏行业快速扩张的制造端产能与市场需求出现阶段性失衡，下游光伏行业周期性波动导致下游客户需求下降、公司销售订单减少。报告期内，公司验收设备数量减少导致 2025 年 1-6 月营业收入同比下降 56.57%，其中晶体生长及加工设备收入同比下降 54.58%。

2、公司主要产品价格与成本变动情况

报告期内，公司主要产品单晶炉、切片机平均价格与成本变动情况如下：

项目		同比变动
单晶炉	单位售价（万元/台）	-3.30%
	单位成本（万元/台）	-11.57%
	销量（台）	-70.02%
切片机	单位售价（万元/台）	-10.64%
	单位成本（万元/台）	-15.19%
	销量（台）	40.57%

如上表所示，报告期内，公司主要产品单晶炉、切片机平均单位价格分别同比下降 3.30% 和 10.64%。报告期内，公司单晶炉产品售价整体较为稳定；公司切片机单位售价同比有所下降，主要系一方面，报告期内销售设备型号配置差异形成较上年同期销售单价的波动；另一方面，上年同期部分切片机客户为欧美地区客户，对其议价能力较高，销售价格相对较高所致。

报告期内，公司主要产品单晶炉、切片机平均单位成本分别同比下降 11.57% 和 15.19%，一方面，报告期内销售设备型号配置差异形成较上年同期成本的波动；另一方面，公司持续推动精益生产，优化供应链管理，强化成本控制和质量管理，提升运营效率，推动单位成本下降。

3、公司收入变动与同行业可比公司变动趋势一致

报告期内，公司晶体生长及加工设备收入与同行业公司对比如下：

单位：万元

可比公司	设备业务板块	2025 年 1-6 月	
		销售收入	同比变动
晶盛机电	设备及其服务	408,213.20	-44.59%
高测股份	光伏切割设备	10,806.89	-91.99%

奥特维	光伏设备	266,489.18	-31.64%
宇晶股份	高精密数控切磨抛设备	32,184.43	-38.50%
公司	晶体生长及加工设备	93,077.38	-54.58%

如上表所示，受下游光伏行业周期性波动、客户需求下降影响，2025 年 1-6 月同行业可比公司的设备业务板块均出现大幅下滑。公司收入大幅下滑与同行业可比公司变动趋势一致。

综上，光伏行业出现周期性波动，下游客户对公司晶体生长及加工设备需求下降，是报告期内公司收入大幅下降的主要原因，公司收入变动与同行业可比公司变动趋势一致，报告期内收入变动具有合理性。

（二）电池片及组件设备、辅材及其他业务收入毛利率大幅增长的合理性，国外收入毛利率显著下降的原因

1、毛利较高的镀膜设备收入占比提升，推动电池片及组件设备毛利率大幅增长

报告期内，公司电池片及组件设备收入构成如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月			2024 年 1-6 月		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
电池片及组件设备	镀膜设备	6,938.05	99.02%	40.13%	3,817.70	66.94%	33.14%
	其他	68.32	0.98%	47.73%	1,885.81	33.06%	2.64%
	合计	7,006.37	100.00%	40.20%	5,703.51	100.00%	23.05%

如上表所示，公司电池片及组件设备中的镀膜设备收入占比由 2024 年 1-6 月的 66.94%提升至 2025 年 1-6 月的 99.02%。ALD 镀膜技术是一种特殊的真空薄膜沉积方法，具有较高的技术壁垒，公司为国内为数不多可以量产 ALD 设备的企业，产品经过多次研发迭代和技术升级，具有技术优势和溢价能力。随着毛利较高的 ALD 镀膜设备收入占比提升，推动报告期内公司电池片及组件设备毛利率大幅增长。

2、随着公司退出毛利较低的焊带业务，推动辅材及其他业务毛利率大幅增长

报告期内，公司辅材及其他业务收入构成如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月			2024 年 1-6 月		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
辅材及其他业务收入	焊带	-	-	-	25,698.40	62.16%	8.35%
	其他业务	9,806.12	100.00%	30.42%	15,643.39	37.84%	39.66%
	合计	9,806.12	100.00%	30.42%	41,341.79	100.00%	20.20%

报告期内，公司其他业务收入主要包括备品备件收入、光伏设备安装及调试服务收入等；上年同期，公司辅材及其他业务收入还包括原子公司江西铜业川禾新材料有限公司（以下简称“江西川禾”）及其子公司从事的焊带业务。

为了聚焦晶体生长及加工设备等核心业务，提升经营效率，2024 年 12 月，江西川禾增资扩股引入新股东，公司持有的股权被动稀释，江西川禾及其子公司不再纳入合并范围，光伏焊带业务相应不再纳入合并范围。随着公司退出毛利较低的焊带业务，推动报告期内辅材及其他业务毛利率大幅增长。

3、国外收入毛利率显著下降的原因

报告期内，公司国外收入毛利率 16.98%，同比减少 23.85 个百分点，主要系上年同期对欧美地区客户销售晶体生长及加工设备收入占比较高，对其议价能力较高，毛利率相对较高所致。

二、结合当前订单获取情况、产能利用率、销售渠道等，说明是否存在业绩持续下滑风险，并说明已（拟）采取的改善措施

1、公司在手订单较为充足，生产规模与营业收入规模匹配，并建立了多元化的销售渠道

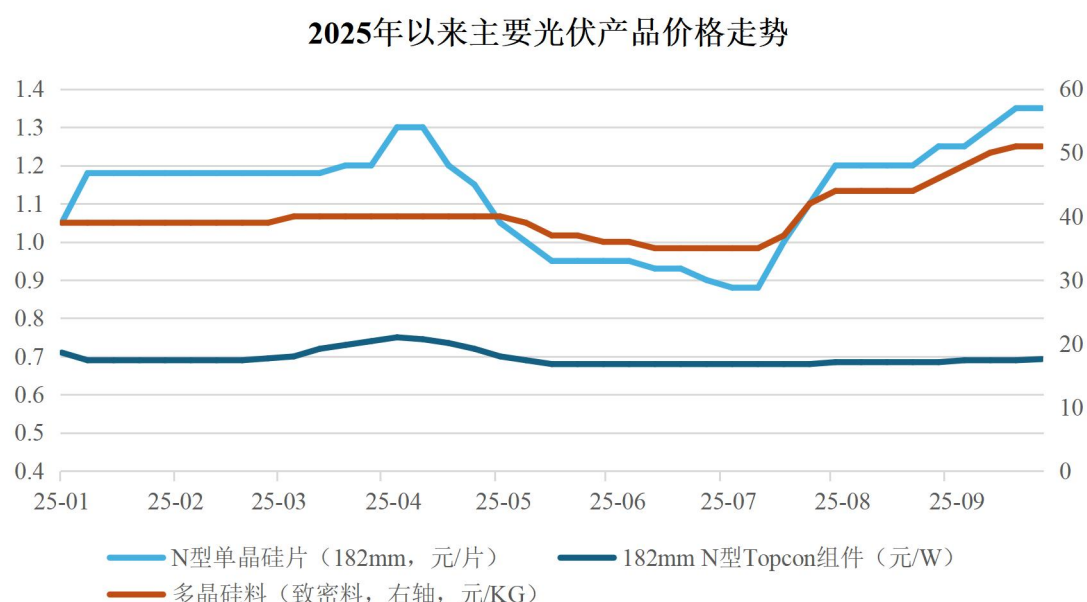
订单获取方面，截至报告期末，公司在手订单较为充足。

产能利用率方面，公司生产制造中心组织生产人员进行设备生产。公司根据在手订单、生产计划等安排生产所需的人力及生产规模，公司产能不受特定限制，较为灵活。报告期末，公司生产人员数量 520 人，较上年同期期末下降 55.13%，与营业收入规模变动趋势整体匹配。

销售渠道方面，公司根据市场需求和产品销售情况，建立了多元化的销售渠道，与隆基绿能等国内外知名光伏企业建立了稳定的合作关系。

2、光伏行业长期增长趋势确定，将在政策引导下逐步走出周期性波动，有利于公司盈利能力恢复和增长

一方面，在全球“碳中和”进程加快的背景下，光伏作为发电成本最低的清洁能源，下游光伏行业长期增长趋势确定，根据第 28 届联合国气候大会达成的共识，在 2030 年前将全球可再生能源装机容量增至三倍，其中光伏装机容量将至少增加至 5,457GW，光伏发电新增装机占比将达到全部可再生能源的 80%，未来发展空间巨大。根据 PV Infolink，2025-2029 年全球组件需求乐观预测分别为 650GW、683GW、725GW、766GW 和 827GW，持续保持稳步增长。



数据来源：PV InfoLink

另一方面，光伏行业作为我国具有国际领先优势的战略新兴行业，产业健康发展受到国家高度重视，随着反内卷政策密集落地，光伏行业将在政策引导、技术创新中回到可持续发展轨道，将带动对公司晶体生长及加工设备、电池片及组件设备的持续需求，有利于公司盈利能力的恢复和增长。随着光伏行业供需状况改善，三季度以来，硅料、硅片等光伏产品价格显著回暖，2025 年 9 月末硅料、硅片市场价格较 6 月末分别大幅上涨约 45%和 50%，反映行业基本面持续改善的趋势。

公司已在《大连连城数控机器股份有限公司 2025 年半年度报告》中披露了

行业波动和政策风险：“公司处于光伏及半导体制造行业，主要产品包括晶体生长及加工设备、电池片设备等关键设备，公司产品的市场需求与产业链下游的发展状况及产业政策紧密相关。报告期内，光伏行业进入深度调整阶段，市场竞争加剧，产业链价格下跌。部分项目因此被终止或延期，行业开工率降低，整体毛利率和盈利水平也随之下降。这些因素不仅对光伏设备厂商的设备需求造成影响，也对其盈利能力造成一定影响。同时，由于公司业务与产业政策紧密相关，若未来行业持续经历周期性波动，或相关产业政策出现变化，或产业政策执行效果不及预期，公司经营业绩可能出现进一步下滑的风险”。

3、公司已采取措施应对行业调整压力、改善经营业绩

报告期内，公司积极应对市场变化，通过推进技术创新与应用，加强国内外市场开拓，积极拓展产品的外延式应用、持续优化改进内部管理和流程等多种方式改善经营业绩，具体如下：

（1）推进技术创新与应用

公司保持持续的研发投入，不仅追求技术的创新突破，更重点聚焦于提升现有产品的性能、降低成本，并前瞻性地布局下一代关键技术，力求将研发成果高效转化为具有市场竞争力的产品和解决方案，以技术优势对冲市场风险。报告期内，公司研发投入达 9,513.70 万元（含费用化的研发支出以及研发活动中形成产品并结转至存货或营业成本的材料投入）。截至报告期末，公司及控股子公司累计获授专利 917 项、软件著作权 202 项。

（2）加强国内外市场开拓

面对市场波动，公司采取了更为审慎和多元化的市场策略。在国内市场，公司更加注重与头部企业的深度绑定，参与其战略项目，提供定制化、高附加值的整线方案，巩固现有市场份额。在国际市场，公司则更加注重风险管理和区域多元化布局，规避贸易壁垒风险，同时通过提升品牌形象和服务能力，积极拓展新兴市场，寻求新的增长点，分散市场风险。

（3）积极拓展产品的外延式应用

基于在光伏及半导体领域积累的深厚行业经验和技術基础，公司积极探索在

更广泛场景下技术应用的可能性，包括利用在线切割技术方面积累的优势，成功开拓了石材及其他材料切割等业务。公司通过技术复用、工艺迁移和解决方案整合，打破原有业务边界，开辟新的增长曲线，以提升整体抗风险能力和企业价值。

（4）优化改进内部管理和流程

公司持续推动精益生产，优化供应链管理，强化成本控制和质量管理，提升运营效率。同时，公司注重激发组织活力，加强跨部门协同，优化绩效考核机制，提升全体员工应对挑战的凝聚力和执行力，确保内部运营体系高效、敏捷，能够有力支撑外部市场的拓展和应对。

问题 2、关于应收账款

报告期末，应收账款余额 30.36 亿元，同比减少 4.8%，坏账准备余额 8.19 亿元，其中单项计提坏账准备余额 4.72 亿元。

请你公司：

（1）说明前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系；说明在收入大幅下降的情况下，应收账款较期初略有下降的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

（2）结合信用政策、客户还款能力、历史回款情况等，说明单项计提坏账准备的具体情况，应收账款坏账准备计提是否充分。

【回复】

一、说明前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系；说明在收入大幅下降的情况下，应收账款较期初略有下降的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况

（一）前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系

1、前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构

截至 2025 年 6 月末，公司前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	交易时间及内容	账龄				合计	占比
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上		
1	单位 1	于 2023 年开始向公司采购单晶炉、自动化生产线等设备	42,992.13	20,344.31	-	-	63,336.44	20.86%
2	单位 2	于 2021 年开始向公司采购单晶炉、切片机等光伏设备	2,010.94	29,045.65	10,643.69	-	41,700.28	13.73%
3	禄丰隆基硅材料有限公司	于 2021 年开始向公司采购切片机等光伏设备	18,703.93	4,605.06	342.93	0.32	23,652.24	7.79%
4	华坪隆基硅材料有限公司	于 2021 年开始向公司采购单晶炉、切片机等光伏设备	2,330.08	16,094.60	130.00	3.53	18,558.21	6.11%
5	单位 3	于 2023 年开始向公司采购单晶炉、切片机等设备	12,407.27	3,353.88	-	-	15,761.15	5.19%
合计			78,444.35	73,443.50	11,116.62	3.85	163,008.32	53.68%

2、期后回款情况

上述公司前五大客户均主要从事硅棒、硅片制造业务。受光伏行业阶段性波动的影响，公司下游客户资金状况紧张，应收账款期后回款周期有所延长。随着反内卷政策引导及市场逐步出清带来光伏行业供需状况改善，2025 年三季度以来，硅料、硅片等光伏产品价格显著回暖，2025 年 9 月末硅料、硅片市场价格较 6 月末分别大幅上涨约 45%和 50%，随着行业基本面持续改善。公司下游客户盈利状况有望逐步恢复，有利于公司回款情况的改善。

针对行业阶段性波动导致应收账款回款周期延长的情形，一方面，公司严格遵循会计政策，谨慎、充分计提坏账准备；另一方面，公司优化现金流管理，确保有足够的流动资金应对应收账款的不确定性，并持续关注客户的财务状况，不断加强应收账款的管控，监控逾期账款，加大对客户应收账款的催收力度。

3、与公司是否存在关联关系

报告期末，公司前五名应收账款客户中，禄丰隆基硅材料有限公司、华坪隆基硅材料有限公司为公司关联方隆基绿能科技股份有限公司的子公司，与公司存在关联关系。其他前五名应收账款客户与公司不存在关联关系。

公司对关联方客户与非关联方客户在信用政策及结算方式等方面不存在显著差异。

（二）在收入大幅下降的情况下，应收账款较期初略有下降的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况

1、光伏行业周期性波动导致公司应收账款较期初仅略有下降，与同行业可比公司变动趋势一致

报告期内，受光伏行业阶段性供需失衡、产业链价格下降影响，下游客户盈利能力下降，导致在收入大幅下降的情况下，应收账款较期初仅略有下降。

报告期内，公司营业收入和应收账款变动与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2025/6/30 应收账款余额较期初变动	2025 年 1-6 月营业收入同比变动
晶盛机电	4.58%	-42.85%
高测股份	-12.73%	-45.16%
奥特维	13.93%	-23.57%
宇晶股份	6.69%	-33.91%
公司	-4.80%	-56.57%

如上表所示，受光伏行业周期性波动影响，同行业可比公司整体出现营业收入大幅下滑，但应收账款余额仅小幅下降或出现上升的情形，公司应收账款变动趋势与同行业公司一致，具有合理性。

2、公司对客户信用政策稳定，不存在延长信用期限扩大销售的情况

报告期内，公司对主要设备类客户的信用政策较 2024 年整体保持稳定，合同约定的信用政策一般为预付款 10%-30%，到货款 30%-40%，验收款 30%-40%，质保金 10%；部分客户存在超过一年的分期付款条款。

综上，公司在收入大幅下降的情况下，应收账款较期初略有下降主要系光伏行业周期性波动所致，与同行业可比公司变动趋势一致，具有合理性，公司对客

户信用政策稳定，不存在延长信用期限扩大销售的情况。

二、结合信用政策、客户还款能力、历史回款情况等，说明单项计提坏账准备的具体情况，应收账款坏账准备计提是否充分

1、单项计提坏账准备主要客户的信用政策、客户还款能力、历史回款情况

(1) 信用政策

截至 2025 年 6 月末，公司单项计提坏账准备主要客户的主要信用政策如下：

客户名称		主要信用政策			
		预付款	发货款	验收款	质保金
客户 1 及其子公司	主体 1	30%	20%	30%	质保金 10%，尾款 10%
	主体 2	10%	40%	40%	10%
客户 2 及其子公司		20%	20%	剩余 60%款项自到货之日起 24 个月平均支付	
客户 3 及其子公司		30%	30%	30%	10%
客户 4		13%	13%	65%	10%

(2) 客户还款能力及历史回款情况

报告期末单项计提坏账准备主要客户中：①客户 1 及其子公司、客户 2 及其子公司、客户 3 及其子公司系受 2024 年光伏行业供需失衡影响，2024 年开始信用风险特征发生显著变化，还款能力有所下降，公司于 2024 年开始对上述客户根据评定的信用风险等级单项计提坏账准备；②客户 4 为公司以前年度已单项计提坏账准备的客户，从 2023 年开始经营困难并全面停产，公司于 2023 年将对其应收账款减去预计可抵扣应付款项¹后的金额按 100%比例全额计提坏账准备。

截至报告期末，上述客户的信用风险特征及累计回款情况如下：

单位：万元

客户名称	截至报告期末信用风险特征	2022 年 1 月 -2025 年 6 月累 计回款金额	2025 年 6 月末 应收账款余额
------	--------------	-------------------------------------	-----------------------

¹ 公司与客户 4 的交易涉及采购协议为公司子公司大连连集科技有限公司（以下简称“大连连集”）、客户 4 及该业务有关供应商（以下简称“供应商 A”）签署的三方协议。根据协议约定，该批单晶炉由公司子公司大连连集从供应商 A 采购单晶炉设备配件，由大连连集生产为单晶炉后交付至客户 4。根据采购合同约定，公司子公司大连连集收到客户 4 货款后，才需向供应商 A 支付设备配件采购款，截至 2025 年 6 月末，公司对供应商 A 的应付账款 4,480 万元预计可抵扣公司对客户 4 尚未收回的款项。

客户名称	截至报告期末信用风险特征	2022 年 1 月 -2025 年 6 月累 计回款金额	2025 年 6 月末 应收账款余额
客户 1 及其子公司	(1) 该客户位于安徽、新疆的生产基地已基本停产； (2) 由于生产基地停产，该客户拟协商取消公司待执行的单晶炉采购订单；(3) 受资金进展影响，该客户统一延迟对所有供应商付款，公司对其应收账款回款不及预期，且无明确回款计划。	54,386.63	28,277.01
客户 2 及其子公司	(1) 开工率下降；(2) 公司对该客户已交付设备出现延迟验收情况；(3) 公司对其应收账款回款不及预期。	199,449.29	72,815.91
客户 3 及其子公司	(1) 开工率下降；(2) 公司对该客户已交付设备出现延迟验收情况，2025 年 5 月该客户将公司已交付的合同金额为 7,039.10 万元的自动化产线进行退货；(3) 公司对其应收账款回款不及预期。	19,516.31	7,197.41
客户 4	于 2023 年已全面停产，缺乏还款能力。	6,460.52	9,239.48

2、单项计提坏账准备的具体情况

根据公司应收账款减值会计政策，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄、逾期区间的预期信用损失率等，公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。

公司制定了《应收账款坏账管理办法》，针对信用风险特征发生显著变化的客户进行风险评估，报告期末，公司对客户 1 及其子公司、客户 2 及其子公司、客户 3 及其子公司根据评定的风险等级分别按 80%、20%、50%单项计提坏账准备；公司预计对客户 4 的应收账款难以收回，已于 2023 年将对客户 4 应收账款减去预计可抵扣应付款项后的金额按 100%比例全额计提坏账准备。截至 2025 年 6 月末，公司单项计提坏账准备情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025/6/30		
		账面余额	计提比例	坏账准备余额
1	客户 1 及其子公司	28,277.01	80%	22,621.61
2	客户 2 及其子公司	72,815.91	20%	14,563.18
3	客户 4	9,239.48	应收账款余额减去预计可抵扣应付款项后按 100%比例全额计提坏账准备	4,759.48
4	客户 3 及其子公司	7,197.41	50%	3,598.70

序号	客户名称	2025/6/30		
		账面余额	计提比例	坏账准备余额
5	其他客户	1,703.75	100.00%	1,703.75
合计		119,233.56	-	47,246.72

3、公司应收账款坏账准备计提充分

如上所述，公司审慎评估客户的信用风险特征，对信用风险特征发生显著变化的客户根据评定的信用风险等级单项计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

截至 2025 年 6 月末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	应收账款坏账计提准备比例
晶盛机电	402,955.88	68,249.82	16.94%
高测股份	245,380.93	26,213.40	10.68%
奥特维	376,494.54	48,253.40	12.82%
宇晶股份	58,259.88	7,357.45	12.63%
平均	-	-	13.27%
公司	303,630.99	81,886.72	26.97%

如上表所述，报告期末公司应收账款坏账计提准备比例 26.97%，高于同行业可比公司平均水平，反映公司坏账准备计提的谨慎性。

综上，公司严格按照会计准则的规定计提应收账款坏账准备，高于行业平均水平，应收账款坏账准备计提充分。

问题 3、关于存货

报告期末，你公司存货余额 21.96 亿元，较期初下降 12.55%，存货跌价准备 3.52 亿元，较期初增长 2.36%。其中发出商品账面余额 10.16 亿元，较期初下降 32.59%，跌价准备余额 0.83 亿元，较期初减少 14.50%；在产品账面余额 6.50 亿元，较期初增长 26.55%，跌价准备余额 1.13 亿元，较期初增长 4.2%；原材料账面余额 3.86 亿元，较期初增长 25.81%，跌价准备余额 1.24 亿元，较期初增长 21.20%。

请你公司：

（1）结合报告期末订单支持情况、市场需求等，说明发出商品、在产品的主要构成及余额较大的原因，期后结转情况，是否存在滞销风险；

（2）结合存货库龄、在手订单、市场价格等，说明存货跌价准备是否计提充分。

【回复】

一、结合报告期末订单支持情况、市场需求等，说明发出商品、在产品的主要构成及余额较大的原因，期后结转情况，是否存在滞销风险

（一）订单支持情况和市场需求方面，公司发出商品、在产品订单支持比例较高

公司主要采用“以销定产”的生产模式，按客户订单组织生产，发出商品、在产品订单支持比例较高。截至报告期末，公司发出商品、在产品的订单支持情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末		
	账面余额	有订单支持的存货金额	订单支持比例
在产品	64,965.13	54,120.70	83.31%
发出商品	101,640.92	101,634.40	99.99%

注：少量无订单支持的发出商品为发至客户的试用件。

如上表所示，报告期末，公司在产品，发出商品在手订单支持比例分别为 83.31%和 99.99%，发出商品、在产品订单支持比例较高。

（二）公司发出商品及在产品的主要构成及余额较大的原因

晶体生长及加工设备业务、电池片及组件设备业务是公司发出商品及在产品的主要构成。截至 2025 年 6 月末，公司发出商品及在产品按主营业务分类如下：

单位：万元

项目	在产品		发出商品	
	账面余额	占比	账面余额	占比

项目	在产品		发出商品	
	账面余额	占比	账面余额	占比
晶体生长及加工设备	49,506.34	76.20%	87,478.66	86.07%
电池片及组件设备	14,186.48	21.84%	13,937.62	13.71%
其他	1,272.31	1.96%	224.64	0.22%
合计	64,965.13	100.00%	101,640.92	100.00%

一方面，公司发出商品、在产品订单支持比例较高，在手订单与发出商品及在产品规模匹配；另一方面，公司光伏设备发货至客户后到完成验收存在一定的验收时间，也是发出商品规模较大的原因，符合行业惯例。综上，公司发出商品及在产品余额较大具有合理性。

（三）公司发出商品及在产品期后结转情况正常，滞销风险较小

公司在产品、发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末余额 (A)	期后结转情况（截至 2025/9/30）		
		期后结转合计 (B)	期后销售合计 (C)	结转率 D= (B+C) /A
在产品	64,965.13	12,267.60	4,158.89	25.29%
发出商品	101,640.92	-	19,545.35	19.23%

截至 2025 年 9 月末，在产品的期后结转率为 25.29%，发出商品的期后结转率为 19.23%。公司发出商品及在产品期后结转情况正常，滞销风险较小。

二、结合存货库龄、在手订单、市场价格等，说明存货跌价准备是否计提充分

公司在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定可变现净值时，库存商品、发出商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

1、公司存货库龄较短，在手订单对存货覆盖率较高，产品毛利水平合理

截至 2025 年 6 月末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	
	账面余额	占比
1 年以内	99,602.73	45.36%
1-2 年	76,296.69	34.74%
2 年以上	43,695.01	19.90%
合计	219,594.43	100.00%

如上表所示，截至 2025 年 6 月末，公司库龄 2 年以内存货余额占比 80.10%，存货库龄整体较短。

截至 2025 年 6 月末，公司在手订单对存货覆盖比例较高。

公司基于市场价格、设备类型及性能等因素与客户协商确定最终销售价格，报告期内晶体生长及加工设备和电池片及组件设备毛利率分别为 30.89%和 40.20%，整体处于较为合理的毛利水平。

2、公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况

2025 年 6 月末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末存货跌价计提情况		
	存货余额	存货跌价准备	存货跌价计提比例
晶盛机电	974,578.74	79,983.77	8.21%
高测股份	85,347.93	8,894.70	10.42%
奥特维	532,919.48	48,397.02	9.08%
宇晶股份	44,354.96	9,815.89	22.13%
平均	-	-	12.46%
连城数控	219,594.43	35,185.62	16.02%

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例处于行业较高水平，存货跌价准备计提较为谨慎。

综上所述，公司存货库龄较短，在手订单对存货覆盖率较高，产品毛利水平合理；公司严格按照相关会计准则的规定计提了足额、充分的存货跌价准备，计提比例处于行业较高水平，存货跌价准备计提充分、谨慎。

问题 4、关于员工变动

报告期内，你公司不存在取得和处置子公司的情况，但在职工期初 1836 人，本期新增 138 人、减少 341 人，期末 1633 人。

请你公司：结合经营安排、工作性质分类等，说明员工大幅变动的原因及合理性，是否会对公司生产经营造成不利影响。

【回复】

报告期内，公司员工变动情况如下表所示：

项目	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数	期末占比
行政管理人员	239	15	36	218	13.35%
销售服务人员	401	83	67	417	25.54%
研发技术人员	581	22	125	478	29.27%
生产人员	615	18	113	520	31.84%
员工总计	1,836	138	341	1,633	100.00%

报告期内，下游光伏行业周期性波动导致公司营业收入规模有所下滑。公司积极应对行业调整压力，在人员方面，公司通过优化组织架构，精简人员配置，以提升整体组织效能，具体经营安排包括：

1、优化组织架构，精简职能配置：梳理并优化组织结构，通过合并或撤销部分非核心事务性岗位，重点保留并强化关键岗位的核心骨干力量，从而显著降低整体人力配置需求，实现组织效能的最大化。

2、聚焦核心业务，提升运营效率：基于整体行业需求的变化，公司使人力成本与当前的业务产出和市场需求保持动态平衡，避免资源浪费。同时，公司强化在岗人员的专业能力培训，致力于培养复合型人才，从而最大化人力资源效益，降低低效投入，确保核心业务的高效运转。

3、梳理流程岗位，提升配置效率：通过对现有工作流程、岗位职责、工作量及技能要求的深入剖析，识别存在的瓶颈、冗余环节及不必要的复杂性，针对功能重叠或相似的岗位，进行人事配置和流程优化，从而有效提升整体人力资源的利用效率。

报告期内，公司员工人数下降 11.06%，员工变动与公司经营规模变动匹配。

截至 2025 年 6 月末，公司行政管理人员、销售服务人员、研发技术人员、生产人员占比分别为 13.35%、25.54%、29.27%和 31.84%，各岗位人员数量配置合理，符合公司经营安排和实际经营需求。公司员工变动不会对公司的生产经营活动产生不利影响。

特此回复。

大连连城数控机器股份有限公司

董事会

2025 年 10 月 22 日